

**T.C.
İSTANBUL GEDİK ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**



**DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ VE DIŞ TİCARET ALANINDA
FAALİYETTE BULUNAN FİRMALARIN ÖDEME TERCİHLERİ:
KOCAELİ ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Muhammet Fatih KARAKAYA

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Yönetimi Tezli Yüksek Lisans Programı

MART 2022

**T.C.
İSTANBUL GEDİK ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**



**DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ VE DIŞ TİCARET ALANINDA
FAALİYETTE BULUNAN FİRMALARIN ÖDEME TERCİHLERİ:
KOCAELİ ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Muhammet Fatih KARAKAYA
(191214012)**

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Yönetimi Tezli Yüksek Lisans Programı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Ergül BALLI

MART 2022



T.C.
İSTANBUL GEDİK ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

Yüksek Lisans Tez Onay Formu

Enstitümüz, İşletme Yönetimi Tezli Yüksek Lisans Programı (191214012) numaralı öğrencisi Muhammet Fatih KARAKAYA'nın "Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Dış Ticaret Alanında Faaliyette Bulunan Firmaların Ödeme Tercihleri: Kocaeli Örneği" adlı tez çalışması Enstitümüz Yönetim Kurulunun 03/03/2022 tarihinde oluşturduğu jüri tarafından *oy birliği* ile Yüksek Lisans Tezi olarak *kabul* edilmiştir.

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

Tez Savunma Tarihi: 03/03/2022

- 1) Tez Danışmanı:** Dr. Öğr. Üyesi Ergül BALLI
- 2) Jüri Üyesi:** Dr. Öğr. Üyesi Ümit BOZOKLU
- 3) Jüri Üyesi:** Doç. Dr. Akansel YALÇINKAYA

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak arz ettiğim “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri Ve Dış Ticaret Alanında Faaliyette Bulunan Firmaların Ödeme Tercihleri: Kocaeli Örneği” adlı çalışmanın, tezin tüm aşamalarında bilimsel ahlaka ve geleneğe aykırı hiçbir yardıma başvurulmadan yazıldığını, yararlandığım eserlerin ise gösterilenleri içerdiğini ve bunlara atıf yapılarak yararlanıldığını beyan eder, gururla sunarım. (03/03/2022)

Muhammet Fatih KARAKAYA



ÖNSÖZ

Akademik bilgi ve birikimiyle bana rehberlik eden, çalışmama değerlendirmeleriyle katkıda bulunan, tezin tamamlanmasında büyük emekleri olan tez danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Ergül BALLI'ya; tez savunması esnasındaki öneri ve eleştirileri ile çalışmama katkı sağlayan Dr. Öğr. Üyesi Ümit BOZOKLU ve Doç. Dr. Akansel YALÇINKAYA'ya, eğitim hayatım boyunca beni maddi ve manevi olarak destekleyen aileme teşekkürlerimi sunmayı bir borç biliyorum.

Mart 2022

Muhammet Fatih KARAKAYA



İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖNSÖZ.....	iv
İÇİNDEKİLER	v
KISALTMALAR	vii
ÇİZELGE LİSTESİ.....	viii
ÖZET.....	x
ABSTRACT	xi
1. GİRİŞ	1
2. DIŞ TİCARETİN TARİHSEL, KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVESİ.. 3	3
2.1 Dünyada Dış Ticaretin Tarihsel Gelişim Süreci	3
2.2 Türkiye’de Dış Ticaretin Tarihsel Gelişim Süreci	7
2.3 Dış Ticarete İlişkin Temel Kavramlar.....	11
2.3.1 Dış ticaret.....	11
2.3.2 Dış ticaretin çeşitleri	11
2.3.3 İhracat	13
2.3.4 İthalat	13
2.3.5 Dış ticaret bilançosu	14
2.3.6 Dış ödemeler bilançosu.....	14
2.3.7 İhracatın ithalatı karşılama oranı	16
2.3.8 Dış ticaret politikası.....	16
2.3.8.1 Dış ticaret politikasının amaçları	16
2.3.8.2 Dış ticaret politikasının araçları	18
2.4 Dış Ticarete İlişkin Teoriler	20
2.4.1 Merkantilizm.....	21
2.4.2 Mutlak üstünlükler teorisi.....	21
2.4.3 Karşılaştırmalı üstünlük teorisi.....	22
2.4.4 Faktör donatımı teorisi (Heckscher-Ohlin teorisi).....	22
2.4.5 Nitelikli işgücü teorisi.....	24
2.4.6 Teknoloji açığı teorisi	24
2.4.7 Ürün dönemleri teorisi.....	24
2.4.8 Tercihlerde benzerlik teorisi	25
2.4.9 Ölçek ekonomileri teorisi	25
2.4.10 Monopolcü rekabet teorisi	25
3. DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ.....	27
3.1 Peşin Ödeme.....	27
3.2 Mal Mukabili Ödeme	30
3.3 Vesaik Mukabili Ödeme.....	32
3.4 Karşılıklı (Bağlı) Ticaret.....	34
3.4.1 Karşılıklı ticarete geleneksel yöntemler.....	35
3.4.2 Karşılıklı ticarete yeni yöntemler.....	36
3.5 Kabul Kredili Ödeme	38
3.6 Konsinye İhracat	40

3.7 Mahsuben Ödeme	40
3.8 Akreditifli Ödeme	41
3.8.1 Ödeme metoduna göre akreditif türleri.....	43
3.8.2 Açılış şekillerine göre akreditif türleri.....	44
3.8.3 Özellikleri olan akreditif türleri	45
3.9 Banka Ödeme Yükümlülüğü	46
3.10 Dış Ticarete ve Ödeme Yöntemlerinde Yeni Eğilimler	47
4. KOCAELİ'NDE FAALİYETTE BULUNAN VE DIŞ TİCARET YAPAN FİRMALARIN ÖDEME TERCİHLERİNE YÖNELİK BİR ALAN ARAŞTIRMASI	50
4.1 Kocaeli Kentinin Sosyo-Ekonomik Açından Genel Görünümü	50
4.2 Kocaeli Kent Ekonomisinde Sanayinin Önemi.....	52
4.3 Türkiye'nin Dış Ticaretinde Kocaeli'nin Önemi	58
4.4 Ödeme Şekilleri Açısından Türkiye'nin Dış Ticareti	62
4.5 Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Önemi	65
4.6 Araştırmanın Sorusu ve Alt Problemleri.....	66
4.7 Araştırmanın Yöntemi.....	67
4.7.1 Araştırmanın çalışma grubu.....	68
4.7.2 Veri toplama aracı.....	70
4.7.3 Verilerin toplanması	72
4.7.4 Verilerin analizi	72
4.7.5 Araştırma bulgularının raporlanması	74
5. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	103
KAYNAKLAR	107
EKLER.....	111
ÖZGEÇMİŞ.....	Hata! Yer işareti tanımlanmamış.

KISALTMALAR

A.TR	: AB Dolaşım Belgesi
BPO	: Bank Payment Order (Banka Ödeme Yükümlülüğü)
ÇUŞ	: Çok Uluslu Şirketler
DAB	: Döviz Alım Belgesi
DİİB	: Dahilde İşleme İzin Belgesi
EFTA	: European Free Trade Association (Avrupa Serbest Ticaret Birliğı)
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSYİH	: Gayrisafi Yurt İçi Hasıla
IMF	: International Monetary Fund (Uluslararası Para Fonu)
İSO	: İstanbul Sanayi Odası
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
TB	: Ticaret Bakanlığı
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
vd.	: ve diğeri
akt.	: aktaran

ÇİZELGE LİSTESİ

Sayfa

Çizelge 4.1: İl Bazında Kişi Başına GSYH (TL) (2018-2020)	52
Çizelge 4.2: Kocaeli Sınırları Dahilinde Bulunan Organize Sanayi Bölgeleri.....	56
Çizelge 4.3: Ar-Ge Merkezlerinin il Bazında Dağılımı.....	57
Çizelge 4.4: Dış Ticaret Verileri (Milyon Dolar)	59
Çizelge 4.5: İllere Göre İhracat (Bin Dolar).....	60
Çizelge 4.6: İllere Göre İthalat (Bin Dolar).....	62
Çizelge 4.7: Türkiye'nin İhracatında Son Üç Yılda Kullanılan Ödeme Şekilleri ve Genel İçindeki Payları (Milyon Dolar)	64
Çizelge 4.8: Türkiye'nin İthalatında Son Üç Yılda Kullanılan Ödeme Şekilleri ve Genel İçindeki Payları (Milyon Dolar)	65
Çizelge 4.9: Firmaların Yer Aldığı Sektörler	75
Çizelge 4.10: Firma Olarak 2015-2020 Yılları Arasında İhracat Yaptıkları Ülkeler	76
Çizelge 4.11: İhracat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları	77
Çizelge 4.12: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Peşin Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri.....	80
Çizelge 4.13: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Mal Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	81
Çizelge 4.14: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	82
Çizelge 4.15: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Akreditifli Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri.....	83
Çizelge 4.16: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri.....	84
Çizelge 4.17: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Konsinye İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri.....	85
Çizelge 4.18: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Mahsuben Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri.....	86
Çizelge 4.19: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Karşı Ticaret Yöntemini Tercih Sebepleri.....	87
Çizelge 4.20: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Banka Ödeme Yükümlülüğünü Tercih Sebepleri.....	87
Çizelge 4.21: İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup Olmaması Durumu.....	88
Çizelge 4.22: Firma Olarak 2015-2020 Yılları Arasında İthalat Yaptıkları Ülkeler.	90
Çizelge 4.23: İthalat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları	92
Çizelge 4.24: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Peşin Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri.....	94
Çizelge 4.25: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Mal Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	95

Çizelge 4.26: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	96
Çizelge 4.27: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Akreditifli Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri.....	97
Çizelge 4.28: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri.....	98
Çizelge 4.29: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Konsinye Yöntemini Tercih Sebepleri	99
Çizelge 4.30: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Mahsuben Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri.....	99
Çizelge 4.31: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Karşı Ticaret Yöntemini Tercih Sebepleri.....	100
Çizelge 4.32: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Banka Ödeme Yükümlülüğünü Yöntemini Tercih Sebepleri	100
Çizelge 4.33: İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup Olmaması Durumu.....	101



DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ VE DIŞ TİCARET ALANINDA FAALİYETTE BULUNAN FİRMALARIN ÖDEME TERCİHLERİ: KOCAELİ ÖRNEĞİ

ÖZET

Dış ticaretin başlangıcı yüzyıllar öncesine dayansa da dış ticaret hacmi II. Dünya Savaşı'ndan hızlı bir artış trendi yakalamıŐtır. Küresel ticaretin, dünya ekonomisinin itici gücü haline gelmesi ise son kırk yıllık iktisadi ve ticari gelişim sürecinin bir sonucudur. Dış ticaret doğası gereği hem ulusal hem de uluslararası kurallara göre işleyen karmaşık bir mekanizmaya sahiptir. İthalatçı ve ihracatçı tarafların güvenli ve sorunsuz bir biçimde ticari işlemlerini sürdürülebilmesi her Şeyden önce siparişlerin alıcılara zamanında teslim edilmesi ve satıcıların da ihracat işleminden kaynaklanan tahsilatlarını zamanında yapabilmesine bağlıdır. Ülkeler arasındaki ticarete yaşanabilecek karmaŐayı ve güven sorununu minimize edebilmek adına Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından bir takım yeknesak kurallar belirlenmiştir. Bu ticari kurallardan biri de ödeme Şekilleridir. Uygulamada geçerli olan bu ödeme Şekillerinin her birinin bir takım avantajları, dezavantajları ve riskleri bulunmaktadır. Kullanılan ödeme Şekilleri, bankaların sorumluluğu ile gerçekleştirilmekle birlikte ithalatçı ve ihracatçı arasındaki güven düzeyi, tarafların pazarlık gücü, mevzuat, ülke riski gibi faktörlere bağlı olarak ithalat ve ihracat işlemleri için farklı ülkelerde farklı ödeme Şekillerinin daha fazla tercih edildiği görölmektedir.

Bu çalışmada, Türkiye'nin ihracatında ikinci sırada bulunan ve ihracat rekortmeni firmaların üretimde bulunduğu bir il olan Kocaeli'nde firmaların dış ticaret işlemlerinde tercih ettiği ödeme Şekillerinin hangileri olduğu, söz konusu ödeme Şekillerini tercih sebepleri ve ödeme Şekillerinin ithalat ve/veya ihracat işlemlerini etkileyip etkilemediği araştırılmıŐtır. Gebze Organize Sanayi Bölgesi (GOSB) ve Dilovası Organize Sanayi Bölgesi (DOSB) bünyesinde faaliyette bulunan 30 firmayla gerçekleştirilen görüşme tekniği ile toplanan veriler MAXQDA 2018 programında analiz edilerek nitel bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Araştırmada Kocaeli'nde GOSB ile DOSB'de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan firmaların ithalat ve ihracat işlemlerinde tercih ettikleri ödeme Şekillerinin Türkiye ortalamasıyla paralel seyrettiği sonucuna ulaŐılmıŐtır.

Anahtar Kelimeler: *Kocaeli, dış ticaret, ödeme Şekilleri, mal mukabili ödeme, peşin ödeme*

**METHODS OF PAYMENT IN FOREIGN TRADE AND PAYMENT
PREFERENCES OF COMPANIES OPERATING IN FOREIGN TRADE: THE
CASE OF KOCAELİ**

ABSTRACT

Although the beginning of foreign trade dates back centuries, the volume of foreign trade has caught a rapid upward trend from World War II. As a result of the economic and trade development process of the last forty years, global trade has become the driving force of the world economy hence the foreign trade has a complex mechanism that operates according to both national and international rules by nature. The ability of importers and exporters to carry out trade transactions safely and smoothly depends above all on the timely delivery of orders to the buyers and the ability of sellers to collect on time due to the export process. In order to minimize the confusion and trust problem in trade between countries, a number of rules have been set by the International Chamber of Commerce (ICC). One of these trade rules is the way they pay. Each of these payment methods, which is valid in practice, has a number of advantages, disadvantages and risks. Although the payment methods are carried out through the responsibility of the banks, it is seen that different payment methods are preferred in different countries for import and export transactions depending on factors such as the level of trust between importer and exporter, bargaining power of the parties, legislation, country risk.

In this study, it was investigated which payment methods the companies preferred in foreign trade transactions, the reasons for preference for these payment methods and whether the payment methods affected import and/or export transactions in Kocaeli, which is the second-ranked province after Istanbul in Turkey's exports and where export record holder companies are producing. The data collected by interview technique with 30 companies operating within Gebze Organized Industrial Zone (GOSB) and Dilovasi Organized Industrial Zone (DOSB) were analyzed in MAXQDA 2018 program and a qualitative study was carried out. In the research, it was concluded that the payment methods preferred by the companies in GOSB and DOSB in Kocaeli and doing foreign trade transactions were in line with the Turkish average.

Keywords: *Kocaeli, foreign trade, payment terms, cash against goods, advance payment*

1. GİRİŞ

Ekonomik büyüme açısından üretimin arttırılması ne kadar önemli ise ekonominin motoru olarak kabul edilen dış ticaret de bir o kadar önemlidir. Malların ülkeler arasında alım ve satım işlemlerini içeren dış ticaret, ülkeler arasında gerçekleşen çeşitli ilişkiler arasında en önemli ilişkiler olan ekonomik ilişkilerin içinde ilk sırada yer almaktadır. Yabancı pazarlara mal satışı yapılarak ülkeye döviz girdisi sağlanması ihracat olarak isimlendirilirken diğer ülkelerden malların satın alınması anlamına gelen ve döviz çıkışına sebep olan işleme ithalat denir. M.Ö. 2000'li yıllara kadar dayandırılabilen dış ticaretin, küresel piyasaların avantajından yararlanmak, aynı işleve sahip malların farklı türlerini daha bol miktarda ve ucuza tüketmek ya da yurtiçinde üretilmeyen malları tüketebilme olanağına sahip olmak gibi avantajları vardır. Bununla birlikte dış ticaret, ulusal sınırlar içerisinde gerçekleşen iç ticaretten farklı ve karmaşık bir yapıya sahiptir. Tarafların birbirini yeterince tanımadığı ve bir güven sorununun mevcut olduğu yurt dışı ticari ilişkilerde firmaların azami hassasiyeti göstermesi gerekmektedir. Bu bağlamda sevkiyat ve ödeme konusunda firmaların karşı karşıya kaldığı riskler oldukça öne çıkmaktadır.

Uluslararası ticarete karşı karşıya kalınan riskleri minimize etmek adına ilgili uluslararası örgütler tarafından bazı yeknesak uygulamalar kabul edilmiştir. Bunların arasında dış ticarete uygulanan teslim şekilleri ve ödeme yöntemleri son derece önemlidir. Ödeme yöntemlerinin belirlenmesi taraflar için üzerinde titizlikle durulması gereken bir husustur. Zira taraflardan biri için en güvenli ödeme yöntemi, diğer taraf açısından en riskli ödeme yöntemi olabilir. Her iki tarafın da çıkarını optimize eden bir ödeme yönteminin seçilmesi uluslararası ticari ilişkilerin sürdürülebilirliği açısından da elzemdir. Dış ticarete ödeme yönteminin belirlenmesinde çeşitli parametreler vardır. Güven esas olmasıyla birlikte ödeme gücü, satılan malların niteliği, alıcı ve satıcı konumundaki ülkelerin ekonomik politikaları ve kalkınma seviyeleri önemlidir. Bu bağlamdan hareketle ödeme tercihleri ticarete devamlılığı sağladığı gibi finansman imkânları ile de uluslararası ticaretin yaygınlaşmasına yardımcı olur.

Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin tercih edilmesi üzerine çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu sahada yapılmış çalışmalara katkı sağlama gayesiyle gerçekleştirilen çalışma, giriş ve sonuç kısımları haricinde üç ana bölümden oluşmaktadır. Girişin ardından gelen ikinci bölümde dış ticaretin dünyadaki ve Türkiye'deki tarihsel gelişimi açıklanmış; ardından dış ticaretle ilgili temel kavramlar ve teorilerden bahsedilerek bölüm tamamlanmıştır.

Üçüncü bölümde Uluslararası Ticaret Odası tarafından belirlenen en önemli ticari kurallardan biri olan ödeme yöntemlerinin her biri ayrıntılı bir biçimde açıklanmıştır. Bölümün sonunda dış ticaret alanında yaşanan dijital dönüşüm ve Endüstri 4.0'ın etkisiyle dış ticaret alanında ortaya çıkan yeni trendlerden ve ödeme yöntemlerine dair yeni yaklaşımlardan bahsedilmiştir.

Dördüncü bölümde ise Kocaeli kentinin sosyo-ekonomik açıdan genel bir değerlendirmesi yapılarak resmi istatistiklerden hareketle Kocaeli ekonomisinde sektörel durum analiz edilmiştir. Bu bölüm aynı zamanda Türkiye'nin en önemli sanayi kentlerinden biri olan öne çıkan Kocaeli ilinde faaliyet gösteren firmaların ödeme yöntemlerini tercih etme davranışlarını analiz eden ve nitel araştırma tekniklerinin kullanıldığı bir uygulama içermektedir. Kocaeli'nde faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan 30 firma ile görüşme yöntemiyle temin edilen veriler, MAXQDA 2018 programıyla analiz edilmiştir.

Sonuç bölümünde ise ulaşılan bulgular yorumlanarak dış ticaret yapan firmalara ödeme yöntemi tercihlerine ilişkin önerilerde bulunulmuştur.

2. DIŞ TİCARETİN TARİHSEL, KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVESİ

2.1 Dünyada Dış Ticaretin Tarihsel Gelişim Süreci

Sosyo-ekonomik bir olgu olan ticaretin tarihsel kökeni oldukça eskilere –ilkçağ- değin uzanmakla birlikte ölkeler arasında gerçekleştirilen dış ticaret ya da uluslararası ticaretin başlangıcı görece daha yakın bir döneme denk gelmektedir. Dış ticaret en temel anlamda, bir ölkede üretilen bir malın ya da hizmetin başka ölkenin parası, malı ve hizmeti karşılığında, o öлкеye aktarılmasıdır. Sınır ötesi ticaretin yarattığı daha rekabetçi bir piyasa sayesinde tüketiciler, mal ve hizmetleri çok daha uygun fiyatlarla satın alma imkanına sahip olmaktadırlar (Balcı ve Göcen, 2017: 2).

Dünya iktisat tarihi incelendiğinde dış ticaretin ekonomi-politik açıdan her daim önemli olduğu ve devletlerin karar alma süreçlerinde dış ticarete özellikle değer atfettikleri görölmektedir. Bu dış ticaretin basit bir alım satım faaliyetinden öte bir niteliğe sahip olması; ekonomik, politik, sosyal ve hatta teknolojik gelişmelerle iliőekli bir süreç olmasından ileri gelmektedir. Dış ticaret aynı zamanda ölkelerin dünya ekonomisindeki yerinin ve büyüklüğünün anlaşılmasını sağlayan, mikro ve makro ekonomi ile ilişki bir kavramdır. Bu bağlamda dış ticaretin ya da uluslararası ticaretin tarihsel gelişim sürecinden bahsetmek uygun olacaktır.

Mezopotamya’da başlayan ilk ticari faaliyetlerden günümüze gelinceye kadar dış ticaret ve dış ticarete ilişkin işlem süreçlerinin büyük bir evrim geçirdiğini söylemek mümkündür. Tarihsel kayıtlar dar anlamda ilk dış ticaret faaliyetinin M.Ö. 2000’li yılların başında Mezopotamya’da gerekleőtđini göstermektedir. Sümerlerin ve Asurluların Mezopotamya’da kara ve deniz yoluyla yaptıkları tekstil ve metale dayalı, Antik Yunanistan’ın zeytinyağına, Mısır, Hindistan ve Çin’in baharat, değerli taş, kumaş, deri vb. mallara dayalı dış ticaretleri büyük refah artışına yol açmıőtır. Uygarlıkların gelişmesi, iőbölümünün artması ve ticari malların eőtillenmesi ile dış ticarete ortak bir değişim aracına duyulan ihtiyaç artmış; Fenikelilerin M.Ö. 7. yüzyılda ticari işlemlerde parayı kullanmaya baőlamalarıyla birlikte takas

ekonomisinin yerini paranın ödeme aracı olarak kullanılmasına dayalı bir ekonomi almıştır. Dış ticarete parayı kullanmaları ve kurdukları ticaret kolonileri ile Fenikelilerin dış ticaretin gelişimine katkısı muhakkaksa da zamanla yeni uygarlıklar dünya ticaretine hakim olmaya başlamışlardır (Yapraklı, 2020: 27-28). Merkantilizm öncesi bu dönemi aynı zamanda ticaret öncesi dönem olarak da isimlendirmek mümkündür. Sonraki dönemlere kıyasla yaygın bir dış ticaret olayından söz etmek güç olsa da Ortaçağ'da Uzak Doğu ile Avrupa arasında yaşanan ve Türkiye'yi bir köprü durumuna getiren İpek Yolu ticaretinin bu durumun istisnasını oluşturduğunu belirtmek gerekir. Merkantilizm öncesi dönemde İpek ve Baharat Yolu¹ üzerinden Doğu ülkelerinden Avrupa'ya baharat, ipek, porselen, altın başta olmak üzere değerli madenler gibi malların ticareti yapılır (Seyidoğlu, 2013: 22).

1500'lü yıllardan itibaren uluslararası ticaretin ve uluslararası işletmelerin tarihsel gelişimini (Özalp, 2013)'in yaptığı dönemlendirmeyi esas almak suretiyle dört farklı tarihsel dönem içinde incelemek mümkündür. Uluslararası ticaretin ilk dönemi olarak kabul edilen *ticaret dönemi*, çeşitli bireylerin kendi ülkeleri dışında şanslarını denemek, ürettikleri ve dış ülkelere satın aldıkları malları Avrupa'ya göndermek yoluyla büyük kârlar sağladığı bir dönemdir. Coğrafi keşifleri de kapsayan *ticaret dönemi*, Sanayi Devrimi'ne kadar devam eden bir süreçtir (Özalp, 2013: 8). Merkantilist dönem olarak da isimlendirilen bu dönemde dünya ekonomisinin merkezini Batı Avrupa ve özellikle İngiltere oluşturmaktaydı. Amerika ve Avustralya henüz Avrupa'dan yapılan göçlerin yerleşim alanı durumundadır. Afrika, Uzak Doğu ve dünyanın öteki bölgeleri genellikle İngiltere, Hollanda, İspanya, Portekiz ve Belçika gibi Batı Avrupa ülkelerinin sömürgelerini oluşturmaktadır. Döneme hakim olan merkantilist felsefeye göre, dış ticaret politikasının temel amacı

¹ İpek ve Baharat Yolu olarak bilinen yolların tarih sahnesine çıkmaları, milattan öncesine kadar uzansa da bu yolların öneminin zaman zaman azalması, zaman zaman artması, kimi zaman savaşlar ve iç karışıklıklar nedeniyle ticaretin kesintiye uğraması sonucu inişli ve çıkışlı bir tarihsel gelişimi vardır. Tarihi çok eskilere uzanmakla birlikte 1870 yılında bu ismi alan İpek Yolu, iki büyük uygarlık olan Çin ve Roma İmparatorluğu'nu birbirine bağlayan bir yol olarak ortaya çıkmıştır. Fakat İpek Yolu sadece mal akımına sahne olan bir ticaret yolu olarak değerlendirilemez; aynı zamanda iki uygarlık arasında fikirlerin de alışverişine aracılık etmiştir. Bu alışveriş esnasında Doğu'ya yün, altın ve gümüş gönderilirken Batı'ya da ipek gönderiliyordu. Uzakdoğu ile Batı'yı birbirine bağlayan tarihi ticaret yollarından biri de Baharat Yolu olarak bilinen yoldur. Baharat ticaretinin kökeni M.Ö. 2000'li yıllara kadar uzanmaktadır. Avrupalı zenginler için önemi çok büyük olan baharatlar, ilaç yapımında, kutsal yağ ya da merhemlerin hazırlanmasında ve afrodizyak olarak kullanılırdı. Bunun yanı sıra baharatlar yemeklere tat vermek için ve yemeklerin havayla temasını engelleyebilmesi nedeniyle yemeklerin ekşime ve diğer yollarla bozulmasını engellemek için de kullanılıyordu. Tarçın, kakule, zerdeçal, zencefil, biber, susam gibi baharatlar, oldukça pahalı olmaları nedeniyle sadece zenginler tarafından kullanılabilirdi (Tok, 2000, 66-71).

hazinenin altın ve gümüş stoklarını başka bir deyişle değerli madenlerini arttırmaktır. Bu hedefe ulaşmak için dış ticareti bir araç olarak gören merkantilizmde ödemeler bilançosunun fazla vermesi gerekir. Başka bir deyişle merkantilist sistemdeki temel iktisadi faaliyet, dış ticarettir. Öte yandan merkantilizm yoğun devlet müdahaleciliğine dayanan bir iktisadi ve siyasi doktrindir. Ulus devletleşme sürecini destekleyen merkantilist felsefeye göre dış ticaret sıfır toplamlı bir oyun olduğundan ticaret yapan iki ülkenin eş anlı biçimde ticaretten kazançlı çıkması mümkün değildir (Seyidoğlu, 2013: 22-23). Köle ticaretinin de son derece yaygın olduğu merkantilist dönemde Batı Avrupa ülkeleri, sömürgelerinden büyük miktarda değerli maden getirmişlerdir. Bu sayede Avrupa'da bilim, sanat, teknoloji gelişmiş ve Sanayi Devrimi için ön koşullar oluşmuştur (Yapraklı, 2020: 29).

18. yüzyılda İngiltere'de ortaya çıkıp ardından Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'ya yayılan Sanayi Devrimi ile birlikte üretimde kas gücü yerine buhar ya da makine gücünün kullanımı yaygınlaşmış ve çok daha düşük maliyetle seri üretime geçilmiştir. Fabrikalaşma, şehirleşme ve kırsal alandan şehirlere göç hareketinin gerçekleştiği bu dönemde arzın mühim derecede bollaşması sonucu üretebilmenin yerini satabilme prensibi almıştır. Ucuza mal üretme ve üretilen malların iç piyasa dışına da satılması yönündeki gereksinim, Batı Avrupa ülkelerinin hammadde ve pazar arayışlarını arttırmıştır. Buharlı gemilerin taşımacılıkta kullanımının yaygınlaşmasıyla ve demiryollarının gelişimine paralel olarak da yeni pazarlara ulaşmak kolaylaşmıştır. Kendi sanayi devrimini gerçekleştirebilen ülkelerin hammadde ve pazar arayışı yönündeki rekabeti, sömürgeciliğin hız kazanmasına neden olmuş ve uluslararası ticaretin tarihsel gelişiminde *sömürgecilik dönemi* olarak adlandırılan bu dönem, 1914 yılında Birinci Dünya Savaşı'nın çıkmasına değin sürmüştür (Balcı ve Göcen, 2017: 12).

Uluslararası ticaretin gelişimine ilişkin bir sonraki dönem, Birinci Dünya Savaşı'nın başlangıç yılı olan 1914'ten İkinci Dünya Savaşı'nın bittiği 1945 yılına kadar devam eden *ayrıcılıklar dönemi*dir. İki savaş arası dönemde uluslararası ticaret, hem savaşlar dolayısıyla hem de 1929 krizinin etkisiyle büyük darbeler almıştır. Batı Avrupa'da ve diğer dünya ülkelerinde kamu otoritelerinin dış ticarete yönelik müdahaleleri sonucu dış ticaret neredeyse durma noktasına gelmiştir. Öte yandan *ayrıcılıklar döneminde* savaşların ve krizin etkileriyle boğuşan ülkeler, ithal ikameci eğilimler sergileyerek ulusal sanayilerini güçlendirmeye çalışmışlardır. Türkiye gibi

pek çok az gelişmiş ülke için alternatif ekonomik model arayışının olduğu dönemde bazı ülkeler başarılı denebilecek sonuçlarla karşılaşmışlardır. 1929 krizinin ekonomik ve toplumsal etkilerinin derinden hissedildiği bu dönemde devletler, bir taraftan uluslararası ticarete kota ve gümrük vergisi gibi araçlarla müdahale bulunmuşlar diğer taraftan ekonomi-politik çıkarları doğrultusunda bazı ülkelere ayrıcalıklar tanımışlardır (Balcı ve Göcen, 2017: 13).

İkinci Dünya Savaşı'nın bittiği yıl olan 1945 yılından günümüze kadar olan ve çok uluslu şirketlerin (ÇUŞ) ortaya çıkmaya dönem ise *uluslararası dönem* olarak adlandırılır. Bu dönemde savaşın derin yaralarıyla baş etmeye çalışan Batı Avrupa, ekonomi-politik açıdan dünyanın merkezi olma niteliğini kaybetmiştir. Liberal sistemin ve Batı dünyasının temsilcisi olarak ABD öne çıkarken SSCB de sosyalist sistemin temsilcisi haline gelmiştir. *Uluslararası dönem*, dünya ticaretini serbestleştirmek amacıyla Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (WB), Gümrük İşbirliği Konseyi (daha sonraki ismiyle Dünya Gümrük Örgütü) başta olmak üzere bir çok uluslararası örgütün önemli aktörler olarak ortaya çıktığı bir dönemdir. Benzer şekilde Avrupa Ekonomik Topluluğu (bugünkü ismiyle Avrupa Birliği), Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA) gibi bir çok entegrasyon ile serbest ticaret anlaşmaları ve gümrük birliği anlaşmaları sayesinde bölgesel düzeyde dış ticaretin serbestleşmesi hızlanmıştır. Başka bir deyişle *uluslararası dönem*, uluslararası örgütler ve entegrasyonlar aracılığıyla iktisadi ve ticari konularda ülkeler arası işbirliklerinin arttığı, uluslararası ticaretin serbestleştiği ve hızlandığı bir dönemdir (Balcı ve Göcen, 2017: 13-14). Yeni dünya düzeni çerçevesinde 1950-1973 döneminde liberal ülkeler arasında dış ticaret önemli boyutlara ulaşmış ve ülkelerde refah artışı gerçekleşmiştir. Fakat 1973 yılında yaşanan Petrol Krizlerinin etkisiyle dünya ekonomisi yeni bir bunalıma girmiştir.

Krizlerin etkisi ile ortaya çıkan ekonomik sorunların çözümünde yeni arayışlar gündeme gelmiş; böylelikle dış ticaret ve sermaye hareketlerinde serbestleşmeye gidilmesi düşünce 1980 sonrası dünya ekonomisine hakim olmuştur. Küreselleşme olarak ifade edilen ve 1980'lerin sonunda SSCB'nin çöküşüyle tek kutuplu bir dünya ile karşı karşıya kalınan bu dönemde ticari küreselleşme, finansal küreselleşme ve üretimin küreselleşmesi pek çok dönüşümü de beraberinde getirmiştir. Bilgi iletişim teknolojilerinin kullanımının son derece yaygınlaştığı bu süreçte sanayi

ekonomisinin yerini bilgi ekonomisi almıştır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelerin ekonomide müthiş bir dönüşüm yarattığı bu süreçte dış ticaret sektörü elbette dijital dönüşüm sürecinin dışında kalmamıştır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin dış ticarete sunduğu avantajları değerlendiren firmalar ve ülkeler, verimliliklerini arttırmak ve maliyetlerini düşürmek, işlem hızını arttırmak suretiyle önemli avantajlar elde etmektedir. Bu sayede ülkeler arasında gerçekleşen küresel ticaret de önemli ölçüde artmaktadır. Öte yandan bilgi ve iletişim teknolojilerinin dış ticaret sektörü ile bağı sadece sunduğu altyapı olanaklarından ibaret değildir. Ülkeler aynı zamanda dış ticaretten daha fazla kâr elde edebilmek adına yüksek teknolojlili ürünler ve haliyle yüksek katma değere sahip ürünler ihraç etmek başka bir deyişle uluslararası rekabet gücü elde etmek durumundadırlar (Meçik, 2020: 163).

Dijital dönüşümün kaçınılmaz hale geldiği 2000'li yıllar -Endüstri 4.0² olarak ifade edilen süreç- bir taraftan dış ticaret alanında yeni trend ve yaklaşımları gündemi getirirken diğer taraftan da hükümetlerin dış ticaret politikalarını yeniden gözden geçirmelerine neden olmuştur. Dünya ekonomisinde ve küresel ticaretteki konumunu kaybetme tehdidi ile karşı karşıya kalan ülkeler, yeniden şekillenen bu süreçte uluslararası ticaretten kârlı çıkabilmek için birtakım kısıtlamalara, yasaklamalara yönelmektedir. Ticaret savaşları, başta ABD ve Çin olmak üzere küresel ölçekte yaşanmaktadır. Belirtmek gerekir ki, ticaret savaşları ile gündeme gelen yeni ticaret engelleri ve tarifeler ile dış ticarete korumacı yaklaşımlar tekrar öne çıkmaktadır. (Meçik, 2020: 160-161).

2.2 Türkiye’de Dış Ticaretin Tarihsel Gelişim Süreci

Tarih boyunca önemli ticaret yollarının güzergâhı üzerinde bulunan Türkiye bazen liberal bazen de korumacı dış ticaret politikasını benimsemiş ve buna paralel olarak

² 4. Sanayi Devrimi olarak da isimlendirilen Endüstri 4.0 kavramı, ilk kez 2011 yılında Almanya’da düzenlenen Hannover Fuarı’nda kullanılmış ve Alman Ulusal Bilim ve Mühendislik Akademisi tarafından 2013 yılında yayımlanan “Endüstri 4.0 Manifestosu” ile tüm dünyaya duyurulmuştur. Endüstri 4.0’ın ayırt edici özelliği, üretim süreçleri içerisinde yer alan tüm araç ve makinelerin sensörler ve internet aracılığıyla karşılıklı iletişime geçerek üretimi eş zamanlı olarak düzenlemeleridir (Alçın, 2016: 21). Robotların kullanımı ile üretim süreçlerinde köklü bir değişimi ifade eden Endüstri 4.0 kavramı aynı zamanda uluslararası ticaretle ilgili süreçleri de yeniden şekillendirmektedir. McKinsey Global Institute (2015; akt. Kurt ve Bozoklu, 2019: 28), 18. yüzyılın sonları ile 19. yüzyılın başlarında yaşanan Sanayi Devrimi başka bir deyişle Endüstri 1.0 ile kıyaslandığında bugünkü teknolojik gelişmelerin toplum içinde yarattığı etkinin on kat daha hızlı ve üç yüz kat daha fazla olduğunu tahmin etmektedir. Endüstri 1.0 ve Endüstri 4.0 devrimleri ile yaşanan teknolojik gelişmeler karşılaştırıldığında ikincisinin ilkinin göre yaklaşık olarak üç bin kat daha fazla etkide bulunduğu söylenebilir.

dış ticaret hacminde dönemler itibariyle dalgalanmalar olmuştur. Türkiye'nin dış ticaretinin tarihsel seyrini Cumhuriyet öncesi dönem ve sonrası dönem olmak üzere iki alt döneme ayırarak değerlendirmek uygun olacaktır.

Osmanlı döneminde uluslararası ticareti arttırmanın bir yolu olarak kapitülasyonlardan önemli ölçüde yararlanılmıştır. Anti-merkantilist politikalar nedeniyle klasik dönem Osmanlı ekonomisinde ihracatı kısıtlayan aksine ithalatı teşvik eden bir ticari tavır vardır. Bununla birlikte 19. yüzyılın ortalarına yaklaşırken Osmanlı dış ticareti açısından önemli gelişmelerin başlangıcı sayılan Baltalimanı Ticaret Antlaşması, 1838 yılında Osmanlı Devleti ile İngiltere arasında imzalanmıştır. İlerleyen yıllarda diğer Avrupalı devletlerle benzer nitelikte ticaret antlaşmalarının imzalanmasıyla dış ticaret liberalize edilirken Osmanlı ekonomisi, Batı Avrupa'nın pazarı haline gelmiştir. Özellikle sanayi mallarında ithalat bağımlılığının artmasıyla birlikte dış ticaret açıkları, dış borç olmadan finanse edilemez hale gelmiştir. 1854 yılında ilk dış borcun alınmasıyla başlayan süreç içinde Osmanlı Devleti bir taraftan bağımsız bir dış ticaret ve gümrük politikası uygulayamaz hale gelmiş diğer taraftan da Düyun-u Umumiye İdaresi yoluyla gelir kaynaklarının önemli bir kısmının ipotek altına alınması sonucuyla karşı karşıya kalmıştır. Her ne kadar Birinci Dünya Savaşı yılları içinde kapitülasyonların hukuken olmasa da fiili olarak kaldırılmasıyla görece "bağımsız" bir dış ticaret politikası uygulama ve gümrük vergilerinde değişikliğe gitme olanağı yakalamış olsa da savaş koşullarında elverişli sonuçlar almak mümkün olamamıştır (Boratav, 2015: 21-37). 19. yüzyıl boyunca ve 20. yüzyılın başı itibariyle Osmanlı dış ticaretine mal grupları açısından bakıldığında Osmanlı Devleti'nin temel ihracat kalemlerinin tarımsal ürünlerden, ithalat kalemlerinin ise mamul mallardan oluştuğunu belirtmek gerekir. Tütün, üzüm, incir, ham ipek, tiftik, afyon, meşe palamudu, fındık, pamuk ve zeytinyağı en fazla ihracat geliri sağlayan ürünlerdir. İhraç edilen ürünler arasında mamul mal olarak sadece el dokuması halı ve kilimleri saymak mümkündür. Temel ithalat ürünleri ise pamuklu ve yünlü dokuma ile şeker, çay ve kahve gibi gıda maddeleridir (Başar, 2020: 184).

Cumhuriyetin ilan edildiği 1923 yılından 1929 Krizi'ne kadar olan dönemde Türkiye'nin dış ticareti geç dönem Osmanlı dış ticaretiyle benzer eğilimler sergilemiştir. Bununla birlikte erken Cumhuriyet yıllarında Lozan Antlaşması'yla birlikte imzalanan ticaret sözleşmesinin ilgili hükmü, Türkiye'nin liberal bir dış

ticaret politikası benimsemesinde son derece önemli bir rol üstlenmiştir. Buna göre Türkiye, 1928 yılının Mayıs ayına kadar Osmanlı Devleti'nin 1915 yılında uyguladığı gümrük vergisini uygulayacaktır. Türkiye'nin bağımsız bir dış ticaret ve gümrük politikası uygulamasına engel olan madde dolayısıyla 1920'li yıllar boyunca Türkiye'nin dış ticaretine liberal politikalar hakim olmuştur. Lozan Antlaşması'ndan kaynaklı gümrük kısıtlamalarının kalkacağı ve vergilerin yükseleceği endişesiyle yapılan spekülasyon ithalatın oldukça yükseldiği bu dönemde dış ticaret açıkları, rekor seviyede seyretmiştir. 1929 Krizi'nin sosyo-ekonomik etkilerinin hakim olduğu 1930'lı yıllarda yeni bir ekonomik model arayışına giren Türkiye, devlet eliyle sanayileşme dönemini başlatmış ve dış ticarete korumacı bir politika benimsemiştir. İthalatı kısıtlayan ve/veya engelleyen gümrük vergisi ve kota gibi araçlarla 1930'lar boyunca dış ticaret hacmi daralmış, sektör küçülmüş ve ithalatı ikame etmeye dönük sınıai yatırımlar teşvik edilmiştir (Boratav, 2015: 50-51 ve 63-71). 1930-1938 döneminde ihracatın ithalatı karşılama oranı, %100'ün üzerinde gerçekleşmiştir. Dönem boyunca 1938 yılı haricinde ihracatın, ithalattan fazla olması nedeniyle dış ticaret fazlası verilmiştir. 1939 yılında II. Dünya Savaşı'nın başlamasıyla birlikte uluslararası ticaret yeni bir darbe daha almıştır. Savaş nedeniyle ithalat kanallarında yaşanan tıkanıklar ile tarım ürünlerine olan talebin artması ve tarım ürünlerinin fiyatlarının yükselmesi savaş yıllarında sürekli biçimde dış ticaret fazlası verilmesini sağlamıştır (Başar, 2020: 187).

Savaş sonrası dönem küresel anlamda serbest dış ticareti sağlamaya dönük uluslararası örgütlerin kurulduğu ve bölgesel anlamda ekonomik entegrasyonların öne çıktığı bir dönemdir. Türkiye de 1945 sonrası dönemde dış ticareti üzerinde etkide bulunacak olan uluslararası işbirliklerinin bir üyesi olmak yönünde girişimlerde bulunmuştur. ABD güdümlü serbest ticaret politikası giderek yayılırken Türkiye'de Cumhuriyet'in başından bu yana ilk kez 1950 yılında siyasi iktidar değişmiş ve Demokrat Parti dönemi başlamıştır. Adnan Menderes hükümetlerinin tarımsal ürün ihracatına dayandırdıkları serbest dış ticaret politikası ile Türkiye kısa sürede dış ticaret açığı meselesiyle yüz yüze gelmiştir. 1950-1960 yıllarını kapsayan Demokrat Parti iktidarının ilk yıllarında Kore Savaşı'nın yarattığı talep etkisiyle tarım ürünleri ihracatı artsa da savaşın ardından ihracat gelirleri düşmeye başlamıştır. Yaşanan döviz kıtlığı sebebiyle 1953 sonrası alınan ithalatı kısıtlayıcı tedbirlerin

etkisi zayıf olmuş ve dış ticaret, açık vermeye devam etmiştir (Boratav, 2015: 103-104 ve 119-123).

Demokrat Parti dönemi 1960 yılında yapılan darbe ile son bulmuştur. Türkiye'nin 1960'lardan itibaren ithal ikameci sanayileşme politikası benimsenmesine paralel olarak dış ticarete tekrar korumacı bir dönem başlamıştır. Buna rağmen beş yıllık kalkınma planlarının uygulandığı 1960-1980 döneminin tamamında Türkiye'nin dış ticareti açık vermiştir. Yerli üretimi teşvik eden bir sanayileşme stratejisinin uygulandığı bu yıllarda dış ticaretin sürekli bir biçimde açık vermesi önemli bir meseledir. 1973 yılında petrol fiyatlarının artışıyla başlayan ekonomik bunalım bir taraftan dış ticaret verilerini kötüleştirirken diğer taraftan da üretim ve istihdam açısından darboğazlar oluşturmuştur. İşçi dövizleri sayesinde Türkiye, petrol krizlerinin etkilerini bir süre için öteleyebilse de kriz giderek derinleşmiş ve 1980 yılı itibariyle yeni bir ekonomik modeli benimsemek durumunda kalmıştır (Başar, 2020: 190).

1980'li yıllardan itibaren dünya ekonomisini yeniden şekillendiren küreselleşme ile birlikte ticaret serbestisi ve sermaye hareketliliğinin önündeki engellerin kaldırılması sürecine bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımının küresel ölçekte yaygınlaşmıştır. Özellikle 1980'lerin sonu ve 1990'ların başından itibaren yaygınlaşan küreselleşme süreci Türkiye ekonomisi ve dış ticareti üzerinde de etkisini göstermiştir. 24 Ocak 1980 Kararları ile başlayan süreç içinde Türkiye, ihracata ithal ikameci sanayileşme politikasını terk ederek ihracata dayalı sanayileşme politikasını uygulamaya başlamıştır. Türkiye'nin dış ticaretinin bir kez daha serbest bırakıldığı bu dönemde 1989 yılında kabul edilen 32 sayılı kararname ile birlikte sermaye hareketleri de serbest bırakılmış; öte yandan Türkiye'nin cari açıkları, bu dönemde ekonominin en önemli kronik sorunlarından biri haline gelmiştir. 1980'lerden günümüze ulusal ve uluslararası krizlerin etkisinden ötürü dış ticaretin hayli kırılğan bir nitelik arz ettiği Türkiye'de ihracat önemli hacimde genişlemiş olmakla birlikte ithalatta çok daha önemli artışlar yaşanmıştır. Bu durum kaçınılmaz olarak Türkiye'nin dış ticaretinde sürekli açıkların oluşmasına neden olmuştur. İthalatta yaşanan sürekli artışların farklı sebepleri olsa da Türkiye'nin ihracatının ithal girdilere bağlı olduğu gerçeğini belirtmek gerekir (Boratav, 2015: 161-175 ve 197-198).

2.3 Dış Ticarete İlişkin Temel Kavramlar

Dünya üzerinde bulunan ülkelerin her biri emek, sermaye, doğal kaynak, teknoloji gibi iktisadi girdilere sahip olmalarına ve bu kaynaklarla mal ve hizmet üretmelerine rağmen sahip oldukları kaynaklarla ihtiyaçlarının tamamını karşılayamamakta ve kendi aralarında ticarete yönelmektedirler. Ülkeler arasında birbirinden farklı nitelikte ilişkiler kurulmasına rağmen öteden beri en fazla öne çıkan ilişki, ekonomik ilişkilerdir. Ekonomik ilişkilerin başında ise ülkeler arasında mal alım ve satımına dayalı ilişkiler başka bir deyişle dış ticaret ilk sırada gelmektedir. Bu bağlamda dış ticarete ilişkin kavramlara daha yakından bakmak uygun olacaktır.

2.3.1 Dış ticaret

Dış ticaret, uluslararası düzeyde gerçekleştirilen ticareti ifade etmek için kullanılan bir kavramdır. Dış ticaret kavramını dar ve geniş anlamda olmak üzere iki şekilde tanımlamak mümkündür. Buna göre dar anlamda dış ticaret bir ülkenin diğerlerine mal satmasını ve diğer ülkelerden mal satın almasını ifade ederken geniş anlamda dış ticaret ise hem mal ve hem de hizmet ticaretini ifade eder (Takım vd., 2018: 9). Malların ülke sınırlarından giriş ve çıkışları görünürde olduğundan ve kayıtları tutulduğundan dış ticaret kavramının literatürde *görünen işlemler* olarak da isimlendirildiğini belirtmek gerekir. Benzer şekilde uluslararası hizmet ticareti ise görünmez işlemler olarak isimlendirilmektedir (Alkin, 1983: 227-228).

2.3.2 Dış ticaretin çeşitleri

Dış ticarete konu olan mallar prensip olarak dış ticarete taraf olan ülkelerin dış ticaret, gümrük ve kambiyo rejimlerine tabidir. İthalat ve ihracatın dış ticaret, gümrük ve kambiyo rejimleri çerçevesinde gerçekleştirildiği, mal bedelinin serbest döviz ile ödendiği ve mevzuat ile özel bir ayrıcalık tanınmayan dış ticaret, *normal dış ticaret* olarak isimlendirilmektedir. Ülkeler arasında gerçekleştirilen dış ticaret işlemlerinin büyük bir kısmı normal dış ticarettir. Öte yandan dış ticaret işlemlerinin bazıları taşıdıkları özellikler nedeniyle dış ticaret, kambiyo ve gümrük alanında yürürlükte olan mevzuata tabi olmadan gerçekleştirilmektedir (Yapraklı, 2020: 38). Bu tür normal dış ticaret dışında kalan dış ticaret türleri *bağlı ticaret*, *sınır (kıyı) ticareti*, *transit ticaret* ve *serbest bölge ticaretini* saymak mümkündür.

Bağlı ticaret, iki ülkenin aralarında imzalanan ticari bir sözleşmeye istinaden ihracatçının mal bedeli olarak ithalatçı ülkeden serbest döviz hariç farklı bir taahhüt ya da işlem talep etmesiyle gerçekleştirilen ticaret şeklidir. Bu yöneme daha ziyade alıcının ithalat bedelini ödemek için yeterli dövizinin olmadığı hallerde başvurulur (Kaya, 2012: 85). Bağlı ticaret konusunda bir sonraki bölümde ayrıntılı biçimde bilgi verileceğinden burada sadece kavramsal açıklama ile yetinilmiştir.

Sınır (kıyı) ticareti, ortak kara ve deniz sınırı olan ülkelerin kendi aralarında yaptıkları özel anlaşmalar gereğince ticarete taraf ülkelerin sınır ve kıyı bölgelerine yakın yerleşim yerleri arasında yapılan dış ticarettir. Gümrük işlemlerinin yürütülmesi sürecinde sınır veya kıyı ticaret merkezlerinin ilgili ülkelerinin gümrük bölgesinin dışında olduğu kabul edildiğinden gümrük mevzuatının hükümlerinden muaf olunur. Böylelikle komşu iki ülkenin ihtiyaçları daha kolay ve hızlı biçimde karşılanmış olur (Seyidoğlu, 2009: 126).

Transit ticaret, bir ülkedeki ithalatçı firmanın döviz karşılığında satın aldığı malları, kendi ülkesi ya da başka bir ülke üzerinden üçüncü bir ülkeye ihraç etmesi durumunda gerçekleşen dış ticaret türüdür. Transit ticaret işlemlerinin gerçekleştirilmesi için gümrük beyannamesinin düzenlenmesine gerek yoktur (Yapraklı, 2020: 40).

Serbest bölge ticareti, ilgili ülke ile serbest bölge arasında gerçekleştirilen bir dış ticaret türüdür. Serbest bölgeler genel olarak bir ülkede coğrafi olarak tanımlanmış sınırlı bir alan içerisinde belirli ekonomik faaliyetler için ülkenin geri kalanına göre çeşitli teşvik ve ayrıcalıkların sağlandığı alanlardır (Acar ve Karakaş, 2017: 22). Serbest bölge ilan edilen ve uluslararası ticarete açılan bölgede sınai ve ticari faaliyetleri teşvik edebilmek amacıyla iktisadi, mali ve ticari alandaki mevzuat hükümleri tamamen veya kısmen uygulanmaz. Buna göre yabancı bir ülkeden ithal edilen mallar, serbest ticaret bölgesine girdiğinde vergiden muaf tutulmaktadır. Uygulamada yaygın olan, serbest bölgelerin serbest ticaret merkezi durumunda olmalarıdır. Birçok gelişmiş ülkede bazı liman kentlerinin hızla gelişmelerinde serbest bölge olmaları birinci derecede etkili olmuştur (Tokgöz, 1983: 1155).

Dış ticaret, alım ve satım işlemlerinin teslimi açısından ithalat (dış alımlar) ve ihracat (dış satımlar) olmak üzere ikiye ayrılır. Bu iki kavrama daha yakından bakmak uygun olacaktır.

2.3.3 İhracat

İhracat, ülkede yerleşik kişi ve kurumlar tarafından yurt içinde üretilen bir malın o ülkenin mevzuatına uygun bir şekilde başka bir ülkeye gönderilip yine o ülkenin kambiyo mevzuatına uygun biçimde bedelinin yurda getirilmesidir. İhracat işlemlerinde yurt içinden yurt dışına mal akışı olurken yurt dışından yurt içine de döviz akışı olmaktadır (Takım vd., 2018: 10). İhracatı değer ve miktar cinsinden ifade etmek mümkündür. Bu bağlamda değer bakımından ihracat, bir ülkenin yurt dışına sattığı malların değerini gösteren büyüklüktür. Miktar olarak ihracat ise yurt dışına satılan malların miktar bazında ifade edilmesiyle ortaya çıkan büyüklüktür (Yapraklı, 2020: 4-5).

Dış ticaret istatistiklerinde ihracat genellikle FOB olarak gösterilir. Bunun anlamı ihraç edilecek malın, üretildiği yerden yabancı ülkeye yollanacağı ulaştırma aracına kadar götürülmesi ve orada teslim edilmesidir. Bu durumda ihraç malının birim fiyatı, araca kadar yapılan ulaştırma vb. masrafları da kapsayacak şekilde hesaplanır (Alkin, 1983: 228). İhracata konu olan malların bedeli ise ithalatçı tarafından uluslararası ticarete kabul gören ödeme yöntemlerinden biri ile ödenmektedir. Ülkeye döviz girişi sağlayan ihracat ile ekonomik büyüme arasında çeşitli nedenlerden ötürü pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır (Demirhan, 2005: 77-78).

2.3.4 İthalat

İthalat, ülkede yerleşik kişi ve kurumlar tarafından yürürlükteki mevzuat çerçevesinde yurt dışından alınan bir malın bedelinin kambiyo mevzuatına uygun biçimde ödenerek yurda getirilmesi işlemidir. İthalat işleminde yurt dışından yurt içine doğru mal akışı gerçekleşirken yurt içinden yurt dışına doğru da döviz akışı gerçekleşmektedir (Takım vd., 2018: 10-11). İthalatı değer ve miktar cinsinden ifade etmek mümkündür. Bu bağlamda değer bakımından ithalat, bir ülkenin yurt dışından satın aldığı malların değerini gösteren büyüklüktür. Miktar olarak ithalat ise yurt dışından satın alınan malların miktar bazında ifade edilmesiyle ortaya çıkan büyüklüktür (Yapraklı, 2020: 4-5).

İthalat dış ticaret istatistiklerinde genellikle CIF olarak yer alır. CIF terimi malın satış fiyatının üstüne alıcının bulunduğu ülkeye kadarki sigorta ve navlunun da eklendiğini göstermektedir (Alkin, 1983: 228). İthalata konu olan malların bedeli ise ithalatçı tarafından uluslararası ticarete kabul gören ödeme yöntemlerinden biri ile

ödenmektedir. Ülkeden döviz çıkışına neden olan ithalat, makro ekonomik açıdan bakıldığında GSYİH'yı azaltmaktadır.

2.3.5 Dış ticaret bilançosu

Bir ülkenin bir yıllık bir zaman diliminde gerçekleştirdiği ithalat ve ihracat değerlerinin karşılaştırılması sonucu dış ticaret açığı, dış ticaret fazlası veya dış ticaret dengesi ile karşılaşmak mümkündür. Dış ticaret açığı, bir ülkenin belirli bir zaman diliminde ihraç ettiğinden daha fazlasını ithal etmesi durumudur. Dış ticaret fazlası ise belli bir zaman diliminde ihracatın ithalattan daha fazla olduğu durumu ifade eder. Her iki senaryo da ülkelerin gerçekten olmasını istedikleri bir şey değildir. İdeal dış ticaret dengelidir. Dış ticaret dengesi ise belli bir zaman diliminde gerçekleşen ithalat ve ihracat değerlerinin birbirine eşit olmasıdır (Seyidoğlu, 2009: 335).

2.3.6 Dış ödemeler bilançosu

Dış ödemeler bilançosu ya da dengesini dar ve geniş anlamda olmak üzere iki şekilde tanımlamak mümkündür. Dar anlamda dış ödemeler dengesi genellikle bir yıl içinde ülkenin yerlileri ve yabancılar arasında yapılan ödemelerin sistematik biçimde tutulduğu belgelerdir. Geniş anlamda dış ödemeler bilançosu ise belirli bir süre içerisinde bir ekonominin yerlileri ve yabancılar arasında meydana gelen ekonomik akımlara bağlı değerlerin, transfer ödemelerinin ve rezervlerde meydana gelen değişikliklerin sistematik ve muhasebe kayıtlarına uygun belirlendiği istatistiki bir belgedir (Karluk, 2009: 575-576).

Dış ödemeler bilançosu, bir ülkenin mal, hizmet ve sermaye akımları gibi işlemler nedeniyle dış dünyadan sağladığı gelirlerin dışarıya yaptığı ödemelere eşit olup olmadığını ortaya koyar. Dış ödemeler bilançosundaki denge ya da dengesizlik (fazlalık veya açık) esasında o ülkenin uluslararası alandaki iktisadi ve mali itibarının bir göstergesidir. Dış ödemeler bilançosunun açık ya da fazla vermesi o ülkenin ödeme gücündeki iyileşme ve kötüleşmeye işaret eder. Öte yandan dış ödemeler bilançosundaki açık ya da fazlalık, makro ekonomik göstergeler üzerinde de oldukça etkilidir (Seyidoğlu, 2009: 382).

Merkantilizm döneminden bu yana önemli ve ilgi çekici bir gösterge olan ödemeler bilançosunun dört ana hesabı vardır: *cari işlemler hesabı*, *sermaye hesabı*, *resmi rezervler hesabı* ile *net hata ve noksanlıklar (istatistiki farklar) hesabı*.

Cari işlemler hesabı, dış ödemeler bilançosunun en önemli hesabıdır. Mali ticareti, hizmet ticareti ve tek taraflı transferler olmak üzere üç alt bölümden oluşmaktadır. Başka bir deyişle cari işlemler hesabı, bir ülkenin mal ve hizmet ihracatı ve yurt dışından yapılan bedelsiz transferler ile mal ve hizmet ithalatı ve yurtdışına yapılan karşılıksız transferlerin toplam tutarı arasındaki farkı göstermektedir. Cari işlemler hesabı aynı zamanda yerli ve yabancı yerleşikler arasındaki mal, hizmet ve varlıkların yer değiştirmesiyle oluşan para akışını gösterir (Akgül vd., 2007: 1). Hesabın bakiyesinin pozitif veya negatif bir değer almasına bakılarak cari fazla veya cari açıktan bahsetmek mümkündür. Cari işlemler hesabı, cari yılda üretilen mal ve hizmetlerin ithal ve ihracı ile yatırım gelirlerini ve tek taraflı transferleri kapsadığından ülkenin uluslararası işlemleri ile GSYİH arasında doğrudan bir ilişki kurmak mümkündür.

Sermaye hesabı, yurtdışından ülkeye sermaye girişi ve ülkeden yurtdışına sermaye çıkışını gösteren hesaptır. Sermaye hareketleri hesabında gösterilen sermaye ithali ve sermaye ihracı kısa veya uzun vadeli olabilir. Benzer şekilde uluslararası sermaye akımlarını doğrudan yabancı yatırımlar ve portföy yatırımları şeklinde sınıflandırmak da mümkündür. Doğrudan yabancı yatırım, yabancı bir ülkedeki yatırımcının başlangıç sermayesi, teknoloji, iş bilgisini birleştirerek veya mevcut bir şirketin sermayesini artırarak başka bir ülkedeki bir şirkete yatırım yapmasını ifade eder. Portföy yatırımları ise tahvil, bono, hisse senedi gibi sınır ötesine aktarılan mali fonlardan oluşur (Karahana ve İpek, 2013: 300-301).

Otonom işlemler olarak da isimlendirilen cari işlemler ve sermaye hareketleri, ekonomik hayatın normal işleyişinin bir sonucu olduğundan dengesizlik doğuran hesaplardır. Bu iki hesap çizgi üstü kalemler olarak da ifade edilmektedir. Oysa resmi rezervler hesabı ile istatistiki farklar hesabı, dengesizlik giderici hesaplardır. Çizgi altı kalemler olarak da ifade edilen resmi rezervler hesabında merkez bankasının döviz piyasasına yapmış olduğu müdahalelerin sonucunda ülkenin uluslararası resmi rezervlerindeki değişimler gösterilirken net hata ve noksanlıklar (istatistiki farklar) hesabı, ödemeler bilançosu istatistiklerini muhasebe kayıtları

anlamında denkleştirmek için kullanılan tek kalemden ibaret bir hesaptır (Karluk, 2009: 580-581).

Dış ticaret açığı/fazlası ile cari açık/fazladan farklı olarak dış açık veya dış fazla, dış ödemeler bilançosu dengesizliklerini ifade etmek için kullanılır. Esas olarak cari işlemler hesabı ve sermaye hesabı gibi otonom kalemlerin bakiyesinin negatif vermesi dış açığa neden olurken söz konusu iki otonom hesabın bakiyesinin pozitif vermesi dış fazlaya neden olur. Dış dengeyi tespit etmek amacıyla uygulamada kullanılan üç farklı kavram vardır: *temel denge*, *likidite dengesi* ve *resmi rezerv işlemleri dengesi* (Seyidoğlu, 2009: 400-403).

2.3.7 İhracatın ithalatı karşılama oranı

İhracatın ithalatı karşılama oranı olarak ifade edilen büyüklük, ihracat/İthalat x100 formülü ile hesaplanmaktadır. Bir ülkede bir yıllık bir dönemde gerçekleştirilen ithalatının ne kadarının ihracat gelirleriyle karşılandığını gösteren bu oranın 100'den büyük olması, ülkenin dış ticaret fazlası verdiğini gösterirken 100'den küçük olması da dış ticaret açığı verdiğine işaret eder (Takım vd., 2018: 21).

2.3.8 Dış ticaret politikası

Hükümetler tarafından benimsenen ve uygulanan genel ekonomi politikasının bir parçası olan dış ticaret politikası, hükümetlerin ödemeler bilançosunun cari işlemler hesabında yer alan ithalat ve ihracatı sınırlandırmak, özendirmek veya yapılış şeklini düzenlemek amacıyla almış olduğu önlemlerin bütünüdür (Karluk, 2009: 311). Dış ticaret politikası liberal (serbest/dışa açık) bir nitelikte olabileceği gibi korumacı (içe dönük) nitelikte de olabilir.

2.3.8.1 Dış ticaret politikasının amaçları

Hükümetlerin liberal ya da korumacı bir dış ticaret politikasını benimserken ulaşmaya çalıştıkları bir takım amaçları bulunmaktadır. Bunları ödemeler bilançosu dengesizliklerinin giderilmesi, dış rekabetten koruma, ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanması, ekonomiyi liberalleştirme, kendi kendine yeterliliğin (otarşi) sağlanması, yurtdışında ekonomik istikrarın sağlanması, piyasa aksaklıklarının giderilmesi, hazineye gelir kazandırılması, sosyal ve siyasi nedenler olarak sıralamak mümkündür.

Gelişmişlik düzeyleri ne olursa olsun ülkelerin bir çoğu *ödemeler bilançosu dengesizliği* sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır. Makro ekonomik anlamda istikrarsız yaratan bu sorunun baskısını elbette gelişmekte olan ülkeler daha fazla hissetmektedirler. Bu bağlamda ödemeler dengesizliklerini gidermek isteyen hükümetler de çeşitli araçlarla başta mal ve hizmet ithalatına veya ihracatına müdahalelerde bulunmaktadır. Bu ülkelerde dış ticaret politikasının amacı, döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi ve/veya ithalat ve diğer döviz çıkışına neden olan işlemlerin caydırıcı hale getirilmesidir (Seyidoğlu, 2009: 118).

Dış rekabetten koruma, yerli sanayi ve yerli üreticilerin yabancı endüstri ve firmalarla rekabet edebilecek olgunluğa erişinceye kadar en azından belli bir süre dış rekabetten korunmasıdır. Korumacı bir dış ticaret politikasıyla ithalatın sınırlandırılması, yerli endüstrinin büyüüp gelişmesi için uygun bir ortamı yaratacaktır (Takım vd., 2018: 20-21).

Dış ticaret politikasının amaçlarından biri de *ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanması*dır. Ekonomik büyüme reel GSMH'da ortaya çıkan yıllık büyüme iken ekonomik kalkınma çok daha kapsamlı bir kavramdır. Ülkenin ekonomik, toplumsal, siyasal yapılarının değişerek insan yaşamının maddi ve manevi alanda ilerlemesi ve giderek toplumun refahının artmasıdır. Bu bakımdan kalkınma, ekonomik büyümeyi içermekle birlikte bunu aşmakta, nicel değişimle birlikte sosyo-ekonomik alandaki nitel dönüşümü de kapsamaktadır (İlkin, 1983: 722). Dış ticaret politikası ile ihracattan döviz geliri elde edilmesi veya ithalatla üretimde kullanılacak ara malı ve sermaye mallarının tedariki sayesinde ülkede ekonomik büyüme ve kalkınma hedefine ulaşmak mümkün olabilmektedir.

Dünya piyasalarına daha fazla entegre olmak, serbest piyasa ekonomisini tüm kurum ve kurallarıyla tesis etmek isteyen ülkeler, dış ticareti serbestleştirmek suretiyle *ekonomiyi liberalleştirmeye* yönelmektedirler. Bu sayede uluslararası ticaretten daha fazla pay alabilmeleri mümkün olmaktadır (Seyidoğlu, 2009: 119).

Kendi kendine yeterli olma anlamında kullanılan ve Fransızca kökenli bir kelime olan otarşi, bir ülkenin dış dünya ile olan ekonomik ilişkilerini minimize etmesini ifade etmektedir. Korumacı bir dış ticaret politikasının amacı olan otarşide bir ülke, yabancı ülkelere olan bağımlılığın ekonomik ve politik risklerinden kaçınmayı tercih etmektedir. Fakat günümüzde dış ticaret politikasının bu anlamda bir amacı bulunmamaktadır (Karluk, 2009: 314).

Yurtiçi ekonomik istikrarın sağlanması ilgili ülkede mal piyasası ile para piyasasının eşanlı biçimde dengede olması anlamına gelmektedir. Bu nedenle tam istihdamın ve fiyat istikrarının sağlanması başka bir deyişle işsizlik ve enflasyonla mücadelede para, maliye ve gelirler politikası kadar dış ticaret politikası da önemlidir (Seyidoğlu, 2013: 144).

Yurtiçi piyasada aksaklıkların bulunması halinde ilgili piyasada faaliyet gösteren monopolcü (tekelci) firmanın gücünü kırmak için görece serbest bir dış ticaret politikası ile rekabet ortamını tesis etmek mümkün olabilmektedir. Aksi halde monopolcü firma üretimi azaltıp fiyatı yükselterek tüketicini refahını azaltmaya ve monopolcü kârını arttırmaya devam edecektir. Bu durumda hükümetin gümrük tarifeleri ve tarife dışı engelleri kaldırarak veya azaltarak iç piyasada rekabeti geliştirme yoluna gitmesi uygun olacaktır (Takım vd., 2018: 24).

Dış ticaret politikasının bir başka amacı ise ithalat veya ihracata konu olan eşyaların gümrükten girişi ve çıkışı sırasında alınan vergilerle *hazineye gelir sağlanması*dır. Gümrük vergileri her ne kadar teorik olarak hem ihracattan hem de ithalattan alınabilse de uygulamada ithalata konu olan mallardan alınmaktadır. Gümrük vergilerinin özellikle gelişmekte olan ülkelerin kamu otoriteleri açısından çok önemli bir gelir kaynağı olduğunu belirtmek gerekir (Seyidoğlu, 2009: 119).

Hükümetler bazen de sosyal ve siyasal nedenlerle bir sektörü veya üretici grubunu kayırmak istediklerinde o sektörde üretilen malın ikamesi olan ithal malları yüksek oranda vergilendirmek suretiyle korumacı bir dış ticaret politikası uygulamayı tercih edebilirler. Aksi bir durumda ise gümrük vergilerini azaltarak gelir dağılımını belli bir sosyal grup aleyhine değiştirebilirler (Seyidoğlu, 2009: 120). Merkantilizmden günümüze kadar hükümetler, sosyal ve siyasal nedenlerle pek çok kez dış ticaret politikası uygulamışlardır.

2.3.8.2 Dış ticaret politikasının araçları

Dış ticaret politikasının amaçlarına ulaşabilmek için hükümetler tarafından kullanılan bir takım dış ticaret politikası araçları bulunmaktadır. Dış ticaret politikası araçlarını *gümrük tarifeleri, tarife dışı engeller ve tarife benzeri engeller* olmak üzere üç temel kategoriye ayırmak mümkündür.

Dış ticaret politikasının en eski ve geleneksel araçlarından biri olan *gümrük vergileri* teorik olarak dış ticarete yani hem ithalata hem de ihracata konu olan mallardan alınabilir. Hazine için önemli bir gelir kalemi olan ve özünde bir harcama vergisi olan gümrük vergilerinin tarifesi ad-valorem veya spesifik olabilir.³ Bununla birlikte gümrük vergilerinin öteden beri iki temel amacı bulunmaktadır. Bunlardan biri hazineye gelir sağlanması diğeri ise yerli üreticinin korunmasıdır. Gümrük vergilerinin arttırılması daha korumacı bir dış ticaret politikasına işaret ederken gümrük vergilerinin azaltılması serbest dış ticaret politikasının bir gereğidir. İhracattan alınan gümrük vergilerinin amacı daha ziyade dış ödemeler dengesinin sağlanmasıdır. Fakat günümüzde ihracattan alınan gümrük vergilerinin önemini kaybettiği kolaylıkla söylenebilir. İhracattan alınan gümrük vergilerinin aksine ithalattan alınan gümrük vergileri, dış ticaret ilişkilerini düzenlemek ve dış ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak için halen yaygın biçimde kullanılan bir dış ticaret politikası aracıdır. Gümrük tarifelerinin yükseltilmesi ithal malların fiyatını yükseltmek suretiyle ithalatı ikame edebilecek türdeki yerli malları daha ucuz hale getirerek tüketicilerin ithal malı talebini kısımlarına neden olur. Bir taraftan ithalatın azalmasıyla ödemeler bilançosu açıkları azalır diğer taraftan hazineye gelir sağlanmış olur (Alkin, 1983: 543).

Gümrük tarifeleri, uluslararası ticarete getirilen en önemli sınırlama türü olmakla birlikte 1947 yılı itibariyle GATT'ın yürürlüğe girmesi ve dünya ticaretinin serbestleştirilmesi maksadıyla gerçekleştirilen görüşmelere paralel olarak gümrük tarifeleri önemini kısmen kaybetmiştir (İyibozkurt, 2001: 217). Benzer şekilde 1980'li yıllardan itibaren ticaretin serbestleştirilmesine dayalı politikalarla birlikte gümrük tarifelerinin düşürülmesi veya tarifelerden vazgeçilmesi yönündeki baskı devam etmektedir.

Öte yandan dış ticaretin hızla büyüdüğü ve karmaşıklaştığı 20. yüzyılın ilk yarısından itibaren *tarife dışı engeller*, dış ticaret politikasının önemli bir aracı haline gelmiştir. Tarife dışı engellerin gümrük vergilerinin yerini almaları ve korumacı bir dış ticaret politikasının aracı olarak yaygın biçimde kabul görmelerinin altında yatan iki neden vardır. Bunlardan ilki 1947 yılı itibariyle GATT'ın yürürlüğe girmesi ve

³ Tarife, ithalat ve ihracat üzerine konulan vergileri gösteren liste anlamında kullanılmaktadır. Ad-valorem tarife, malın değerinin belli bir oranda vergilendirilmesi esasına dayanırken spesifik tarife, ağırlık, miktar ve hacim gibi malın fiziki özellikleri esas alınarak vergilendirilmesi esasına dayanan tarifelerdir (Falay, 1983: 1235-1236).

çok taraflı ticaret görüşmeleriyle ortalama gümrük vergisi oranının %40'lardan %7'lere düşürülmesidir. İkinci neden ise gümrük tarifelerinde değişiklik yapılması yönündeki kararların parlamentoların onayını gerektirmesidir. Tarife dışı engellerden farklı olarak gümrük vergilerini gizlice arttırmak mümkün değildir. Oysa tarife dışı engeller, kısıtlayıcı dış ticaret tedbirlerinin alınmasında çok daha kolay bir biçimde kullanılabilir. Tarife dışı araçlar/engeller, ithalat ve ihracat üzerinde doğrudan etkili olan ve daha ziyade gelişmiş ülkeler tarafından gelişmekte olan ülkelere karşı uygulanan, genellikle döviz çıkışına neden olan işlemleri kısıtlamak için hükümetlerin tek taraflı kararı ile gerçekleştirilen müdahale önlemleridir (Karluk, 2009: 367). Tarife dışı engeller *miktar kısıtlamaları (kotalar), ithalat yasakları, döviz kontrolü (kambiyo denetimi), çoklu kur uygulamalarıdır.*

Tarife benzeri engeller ise yurtdışında üretilen malları pahalılaştırıp yerli üretimin kârlılığını arttıran ve fiyat mekanizması yoluyla serbest ticarete müdahale niteliğindeki dış ticaret politikası araçlarıdır (Takım vd., 2018: 45). Bunlar arasında *gönüllü ihracat kısıtlamaları, telafi edici (dengeleyici) vergi, görünmez engeller, uluslararası fiyat farklılaştırması (damping), ihracatın özendirilmesi, kamu kuruluşlarının satın alma politikaları, ilave gümrük vergisi ve karşı (bağlı) ticareti* saymak mümkündür.

2.4 Dış Ticarete İlişkin Teoriler

Ülkeler arasındaki ticari işlemlerin başlangıcı M.Ö. 2000'li yıllara kadar dayanmakla birlikte dış ticaretin bilimsel yöntemle analizi görece yakın bir zamanda gerçekleşmiştir. Merkantilizm döneminde ulaşılan sermaye birikimi ile 18. yüzyılın sonlarından itibaren İngiltere'den diğer Avrupa ülkelerine yayılan sanayi devrimi dönemi, aynı zamanda iktisadın bir bilim dalı olarak yükselişe geçtiği dönemdir. İktisadi analiz kapsamında ulusların birbirleriyle neden ticaret yaptığının cevabını arayan teorileri ise klasik teoriler ve 1960 sonrası dönemde öne çıkan yeni teoriler olarak ikiye ayırmak mümkündür. *Mutlak üstünlükler teorisi, karşılaştırmalı üstünlükler teorisi* ve *faktör donatımı teorisi* klasik dış ticaret teorileri arasında yer alırken *nitelikli işgücü teorisi, teknoloji açığı teorisi, ürün dönemleri teorisi, tercihlerde benzerlik teorisi, ölçek ekonomileri teoremi* ve *monopolcü rekabet teorisi* yeni teoriler arasında yer almaktadır. Dış ticaretin bilimsel bir yöntemle analizinde her biri çok önemli olan bu teorilere yakından bakmak uygun olacaktır.

2.4.1 Merkantilizm

Merkantilizm, feodalizmin yıkılışıyla beraber 15. yüzyıl ile 18. yüzyıl arasındaki yaklaşık üç yüz yıllık süreçte Batı Avrupa'ya egemen olan iktisadi ve siyasi bir sistemdir. Merkantilist düşünceye göre bir ülkenin veya devletin zenginliği sahip olduğu altın ve gümüş gibi değerli madenlerle ölçülür. Bu yaklaşıma göre dünyada yer alan servet stoku değişmez. Bu servetten daha fazla pay alabilmenin yolu ise dış ticareti bir araç olarak kullanmaktır. Tüccar sermayesinin egemenliğine dayanan bu yaklaşımda amaç dış ticaret fazlası vermek suretiyle değerli maden stokunu arttırmaktır. Bu maksatla hammadde ve ara mallarının ihracatına sınırlama veya yasaklamalar getirilirken mamul malların ihracatı teşvik edilmiştir. Benzer şekilde mamul mallarının ithalatını sınırlama veya yasaklamalar getirilirken hammadde ve ara mallarının ithalatı teşvik edilmiştir. Dış ticarete yoğun devlet müdahaleciliğine dayanan merkantilizm, aynı zamanda ulus devletlerin ortaya çıktığı ve merkezi otoritenin güçlendiği bir dönem olmuştur (Seyidoğlu, 2013: 22-23). Merkantilist teoriye göre zenginliğin kaynağını oluşturan kıymetli madenlerin dış ticaret yoluyla artırılması mümkün olmayacağından iki ülkenin dış ticaretten aynı anda kazançlı çıkması mümkün değildir. Başka bir deyişle bir devlet zenginleşirken diğer devletin fakirleşmesi kaçınılmaz bir durumdur (Takım vd., 2018: 59).

2.4.2 Mutlak üstünlükler teorisi

Dış ticaretin bilimsel yöntemle analizi ilk kez Adam Smith tarafından mutlak üstünlükler teorisi ile gerçekleştirilmiştir. Emek-değer teorisi olan mutlak üstünlüklere göre bir malın maliyetini belirleyen unsur, malın üretiminde kullanılan homojen nitelikli emektir. Teoriye göre tarafların her iki tarafından kârlı olacak şekilde dış ticaret yapabilmemesinin temel koşulu, herhangi bir malın üretiminde kullanılan birim emek miktarlarının farklı olmasıdır. Smith'e göre bir ülke diğer ülkeye kıyasla daha düşük maliyetle ürettiği ürünler üzerinde yoğunlaşmalı ve bu malları ihraç ederek, düşük maliyetle üretmediği ürünleri ise ithal etmelidir. Ülkeler arasında işbölümü ve uzmanlaşmaya dayanan mutlak üstünlükler teorisine göre her iki ülkenin de dış ticaretten kârlı çıkabilmesi için ülkeler arasında serbest dış ticaretin gerçekleşmesi elzemdir. Ancak bu şekilde dünya üretimi ve serveti artabilecektir. Uluslararası ticaretin sebebinin bilimsel olarak açıklanmasında mutlak üstünlükler teorisi tartışılmaz bir öneme sahipse de bu model, ülkeler arasındaki ticaretin önemli bir bölümünü açıklamada yetersiz kalır. İki ülke ve iki maldan oluşan bir modelde

lkelerden birinin her iki malda da mutlak stnlge sahip olması yani her iki malı da daha düşük maliyetle üretmesi durumunda iki ülke arasında kârlı dış ticaretin olamayacağını ne sürer. Oysa 19. yüzyılda dünya ticaretinin aslan payını alan sanayileşmiş ülkelerin, tüm malların üretiminde mutlak stnlge sahip olduğu bilinmektedir. Buna rağmen gelişmiş ülkeler ile azgelişmiş ülkeler arasında yoğun bir dış ticaret yaşanmaktadır (Seyidoğlu, 2013: 27-28).

2.4.3 Karşılaştirmalı stnlk teorisi

Ricordo modeli olarak da bilinen karşılaştirmalı stnlkler teorisi, uluslararası ticaretin emek verimliliğindeki uluslararası farklılıklardan kaynaklandığı fikrini esas almaktadır. David Ricardo, iki ülke ve iki maldan oluşan modelde ülkelerden birinin her iki malda da mutlak stnlge sahip olması durumunda Adam Smith'ten farklı olarak kârlı dış ticaretin mümkün olabileceğini savunur. Ricardo'ya göre önemli olan stnlgn derecesidir. lkelerden biri her iki malı daha ucuza üretse bile şayet mallardan birini diğer ülkeye göre karşılaştirmalı olarak daha düşük maliyetle üretebiliyorsa o malda karşılaştirmalı stnlge sahiptir. Bu durum ticari taraflardan birinin gelişmiş diğerinin azgelişmiş ülke olması halinde geçerlidir. Karşılaştirmalı stnlkler teorisine göre her bir ülke, karşılaştirmalı stnlge sahip olduğu malın üretiminde uzmanlaşmalı ve dünya piyasalarını o malı ihraç etmeli; diğer malı ise öteki ülkeden ithal etmelidir. Ricardo modeli de tıpkı mutlak stnlkler teorisi gibi bir emek-değer teorisidir. Oysa moden iktisat biliminde bir malın üretiminde emek, sermaye, doğal kaynak ve girişimci gibi üretim faktörleri kullanılır. Bu nedenle malın maliyetini belirleyen tek faktörün emek faktörü olmaması Ricardo modeli açısından bir eksikliklidir. Öte yandan fırsat maliyeti kavramı, zaman içinde bu sorunun çözümünde kullanılan bir araç halini almıştır. Buna göre ülkelerin bir malın üretiminde karşılaştirmalı stnlge sahip olabilmeleri için malın fırsat maliyetinin diğer ülkelerden daha uygun olması gerekir. (Krugman vd., 2017: 26).

2.4.4 Faktör donatımı teorisi (Heckscher-Ohlin teorisi)

Karşılaştirmalı stnlk teorisi, malların üretim fonksiyonlarının farklı olduğu varsayımına dayanır. lkeler arasında üretim fonksiyonu eşit olursa ürünlerin maliyeti de eşit olacaktır. Dolayısıyla karşılaştirmalı üstünlük teorisine göre uzmanlaşma veya dış ticaret geekleşmeyecektir. İsveçli ekonomist ve tarihi Eli Philip Heckscher 1919'da "*Dış Ticaretin Gelir Dağılımı zerindeki Etkisi*" başlıklı

bir makale yayınladı. Öğrencisi Bertil Ohlin, 1933 tarihli yayınlamış olduğu “*Uluslararası Ticaret*” isimli kitabıyla Heckscher'in teorisine katkı sağlamıştır. Paul Samuelson, yıllar sonra teorinin doğru olduğunu savunmuş ve eklemelerde bulunmuştur. Heckscher ve Ohlin'in geliştirmiş olduğu bu teoriye *faktör oranları teorisi* veya *faktör donatımı teorisi* ya da Heckscher–Ohlin teorisi adı verilmektedir. Bununla birlikte Heckscher-Ohlin karşılaştırmalı üstünlükler teorisindeki eksikleri gidererek teoriye eklemelerde bulunmuşlardır (Karluk, 2009: 58-59).

Mutlak üstünlükler ve karşılaştırmalı üstünlükler teorilerinden farklı olarak iki ülke, iki mal ve iki faktör modelini esas alan Heckscher–Ohlin teorisi iki ana varsayıma dayanmaktadır. Bunlardan ilki, ülkelerin faktör donatımları açısından birbirleriyle farklılık göstermesidir. Diğer varsayım ise ürünlerin faktör yoğunlukları veya nisbi faktör bakımından değişkenlik göstermesidir. Bazı ürünler emeğe oranla daha fazla sermaye gerektirirken, bazı ürünlerde ise tam tersi görülebilir. İlk türdeki ürünlere sermaye yoğun, ikinci türdeki ürünlere ise emek yoğun ürünler denir Buna göre ülkeler faktör donatımı bakımından emek zengini ve sermaye zengini diye ikiye ayrılırken mallar da faktör yoğunluğu bakımından sermaye-yoğun ve emek-yoğun olmak üzere iki gruba ayrılır. Bu nedenle bir ülke hangi üretim faktörüne daha çok sahipse, üretimi o faktörü yoğun biçimde istenilen ürünlerde karşılaştırmalı üstünlük kazanır. Böylelikle bu ürünleri daha uyguna üretip alanında ustalaşır. (Takım vd., 2018: 73). Başka bir deyişle bir ülke sahip olduğu yüksek oranlı zenginliklerini yaygın olarak kullanacağı mallarda uzmanlaşmalı ve bu ürünleri ihraç etmelidir. Zengin biçimde sahip olmadığı faktörlerin yoğun kullanılmasıyla üretilen malları ise dışarıdan ithal etmelidir. Bu durumda iki ülkenin serbest ticaret yaklaşımını benimsemesi her ikisinin de dış ticaretten kazançlı çıkmasını sağlayacaktır (İyibozkurt, 2001: 39-40).

Heckscher–Ohlin teorisi oldukça anlaşılır, basit ve rasyonel bir fikre dayanmasına rağmen -tıpkı Ricardo modelinde olduğu gibi- açıklamada yetersiz kaldığı durumlar bulunmaktaydı. 1960'lardan itibaren uluslararası ticaretin nedenlerini açıklamak üzere ortaya atılan yeni teoriler, faktör donatımı teorisinin eksik kaldığı durumları açıklamada önemli bir yarar sağlamıştır. Belirtmek gerekir ki, buraya kadar açıklanan teoriler bir gelişmiş ülke ile azgelişmiş ülke arasındaki dış ticareti açıklarken yeni teoriler, iki gelişmiş ülke arasındaki dış ticareti açıklamaktadırlar.

2.4.5 Nitelikli işgücü teorisi

Donald B. Keesing ve Peter B. Kenen tarafından geliştirilen nitelikli işgücü teorisi ile faktör donatımı teorisi arasında dikkat çekici oranda benzerlikler bulunmaktadır. Bu nedenle nitelikli işgücü teorisi, *yeni faktör donatımı teorisi* olarak da bilinmektedir. Her iki teoride de işgücünün eğitilmesi ve fiziki sermayenin oluşturulması, dikkate değer oranda tasarrufu gerektirmektedir. Bu sebeple nitelikli emek-yoğun ürünler ile sermaye-yoğun ürünlerin genellikle birbirinin benzeri oldukları gözlenmektedir. Nitelikli işgücü teorisi, nitelikli işgücü bakımından zengin ülkelerin bu faktöre ihtiyaç duyan mallarda uzmanlaşması, niteliksiz işgücü bakımından zengin ülkelerin ise niteliksiz emekle üretilen mallarda uzmanlaşması esasına dayanmaktadır (Seyidoğlu, 2013: 81; Deviren, 2004: 3).

2.4.6 Teknoloji açığı teorisi

Teknoloji açığı teoremi, 1961 yılında M. V. Posner tarafından ortaya atılmıştır. Teknoloji açığı modeline göre yeni bir ürün üreten gelişmiş ülkeler, bu malların ilk ihracatçısı konumundadırlar. Fakat belirli bir sürenin geçmesiyle teknoloji serbest bir mal haline gelerek ya da taklit edilerek diğer ülkelerin eline geçer. Bu ülkeler doğal kaynaklara sahip olmaları ve iş gücünün ucuzluğu sebebiyle sözü edilen ürünü ilk üretenden daha uyguna üretebilirler. Bu nedenle bu ürün az gelişmiş ülkeler tarafından ihraç edilmeye başlanır. Ürünü ilk üreticisi ve ihracatçısı olan ülkeler ise az gelişmiş ülkelerin doğal kaynak ve ucuz işgücü avantajıyla rekabet edemediklerinden malın ithalatçısı haline gelirler (Takım vd., 2018: 77).

2.4.7 Ürün dönemleri teorisi

Ürün dönemleri teorisi, 1966 yılında Raymond Vernon tarafından geliştirilmiştir. İnovasyon sonucu üretilen yeni bir malın yaşam döngüsüne odaklanan teoride söz konusu yeni malın önce uluslararası piyasaları etkisi altına alması ardından standartlaşması ve zamanla ilk ihracatçısının rekabet avantajını kaybetmesi nedeniyle eski bir mal haline gelmesini anlatılmaktadır. Teoriye göre yüksek derecede eğitilmiş işgücü ve Ar-Ge'ye sahip olan gelişmiş ülkeler, yeni malların gelişmesi ve yeni teknoloji alanlarında öncü ülkelerdir. Yeni malların ihracatında liderdirler fakat zamanla mal standartlaşıp eski mala dönüştükçe ithalatçı haline gelirler. Bu model özellikle az gelişmiş veya yeni sanayileşmiş bazı ülkelerde ihracatta yaşanan hızlı büyümenin nedenlerini açıklamaya çalışır (Seyidoğlu, 2013: 103-104).

2.4.8 Tercihlerde benzerlik teorisi

S. B. Linder tarafından 1961’de geliştirilen tercihlerde benzerlik teorisi, uluslararası ticaretin sebeplerini açıklayan yeni modellerden biridir. Bu teorinin daha öncekilerden farkı uluslararası ticareti arz yönüyle değil talep koşullarına odaklanarak açıklamasıdır. Tercihlerde benzerlik teorisine göre, sanayi mallarının ticareti büyük ölçüde benzer gelir düzeyi ve tercihlere sahip ülkelerin kendi arasında gerçekleşmektedir. Ülkelerin gelirleri ve tercihleri arasında benzerlik kurulması uluslararası ticari ilişkileri yoğunlaştıracığından gelişmiş ülkeler kendi aralarında ticaret yaparlarken az gelişmiş ülkeler de kendi aralarında ticaret yapmaktadır (Deviren, 2004: 6).

2.4.9 Ölçek ekonomileri teorisi

Ölçek ekonomileri teorisine göre ülkeler her anlamda eşit olsalar bile yine de kârlı dış ticaret yapılabilir ki, bu durum Heckscher–Ohlin teorisinin tanımlayamayacağı bir modeldir. Ölçek ekonomileri modeline göre malların ortalama maliyeti, üretim hacmine veya üretim ölçeğine göre değişir. Uluslararası ticaret sayesinde daha büyük pazarlara ulaşmak mümkün olacağından bir maldan daha büyük ölçekte üretim yapılması ile malın ortalama maliyetinin düşürülebilir. Bu teori sayesinde uluslararası ticarete tüketiciye belirli bir ürünün değişik çeşitleri sunulur; böylelikle refahın artırılmasında önemli bir rol oynar (Seyidoğlu, 2013: 106-107).

2.4.10 Monopolcü rekabet teorisi

Standart uluslararası ticaret teorilerinin tersine günümüzde üretilen mallar homojen nitelikli değil aksine farklılaştırılmıştır. Klasik teorilerde kabul edilen homojenlik varsayımı gereğince bir ülkenin aynı ürünü hem ithal hem de ihraç edememektedir. Uzmanlaştığı malı ihraç ederken diğer bir malı ithal etmektedir. Monopolcü rekabet teorisi, günümüzde çok sayıda firmanın temelde aynı ihtiyaca yönelik farklılaştırılmış mallar üretmekte olduğunu ve farklılaştırılmış malların ticaretine dayanan endüstri içi ticaretin büyüklüğünü ortaya koymuştur (Takım vd., 2018: 81).

Monopolcü rekabet teorisi, çoğu kez firmaların rakiplerinin ürettiği ürün ile birebir aynı yani homojen nitelikte olan bir ürünü satamamaları ya da kendi ürünleri için niş bir pazar oluşturmaya dönük çalışmalarına odaklanmaktadır. Böylelikle çok sayıda

satıcı tarafından çok sayıda alıcı için üretilen farklılaştırılmış malların arz edildiği bir monopolcü rekabet piyasası ortaya çıkmaktadır (Krugman vd., 2017: 168).



3. DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

Uluslararası ticaret daha evvel bahsedildiği üzere yurtiçi ticaretten son derece farklıdır. Yurtdışı ticari işlemlerin ülkeler arasında olması ve çoğu durumda bu ülkelerin birbirinden coğrafi anlamda bir hayli uzak olması, ilgili ülkelerin farklı para birimlerini kullanmaları ve buna bağlı risklerin fazlalığı nedeniyle dış ticaret işlemleri gerçekleştirilirken kullanılan pek çok ödeme yöntemi vardır. Bunları peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme, karşı ticaret, konsinye ihracat, mahsuben ödeme ve akreditifli ödeme şeklinde sıralamak mümkündür. Merkezi Paris'te bulunan ICC tarafından uluslararası ticarete yeknesak kurallar belirlemek üzere geliştirilen ödeme şekillerinden bazıları taraflar arasında güvene dayalı iken bazıları da garantili (güvenceli) ödeme şekilleri olarak nitelendirilmektedir. Ticaretin küreselleştiği günümüzde ticari ilişkiler giderek karmaşıklaşmış ve taraflar keyfi uygulamalardan kendilerini korumak için güvene dayalı ödeme şekillerine alternatif olmak üzere garantili ödeme şekillerini tercih etmeye yönelmişlerdir.

Öte yandan söz konusu ödeme yöntemlerinden ilgililer tarafından hangisinin tercih edileceği ya da kabul edileceği ülkelerin siyasi, ekonomik ve konjonktürel politikalarına, sektör veya dış ticarete konu olan mal açısından yerleşik teamüllere göre değişebilmektedir. Benzer şekilde ithalatçı ve ihracatçı arasındaki güven düzeyi kadar ithalatçının peşin ödeme kabiliyetinin olup olmadığı ya da ne derece olduğu, tercih edilecek olan ödeme yöntemi üzerinde etkilidir (Yapraklı, 2020: 90).

3.1 Peşin Ödeme

Peşin ödeme, ihraç edilen malların bedelinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce gerek bankalar yolu ile gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir. Başka bir deyişle peşin ödeme önce ithalatçının mal bedelini ödemesi ardından ihracatçının malları sevk etmesidir (Kaya, 2012: 89).

Bu ödeme şeklinde ithalatçı ve ihracatçı firma ile ithalatçının bankası (amir banka) ve ihracatçının bankası (muhabir banka) olmak üzere dört taraf vardır. Uluslararası ticari işlemlerde peşin ödeme yönteminin kullanılması halinde işlem süreci, ithalatçı ve ihracatçı arasında gerçekleştirilecek olan dış ticaret işlemi ile ilgili tüm detayların yer aldığı bir sözleşmenin yapılması ile başlar. Ardından ithalatçı firma, mal bedelini kendi ulusal para birimi cinsinden kendi ülkesindeki amir bankaya yatırır. Bu banka ihracatçının kendi ülkesindeki muhabir bankaya talimat vermekte ve mal bedeli ihracatçının hesabına kaydedilmektedir. Ardından ihracatçı, hesabındaki parayı kendi ulusal para birimi cinsinden tahsil etmekte ve DAB düzenlemektedir. Peşin alınan mal bedellerinin döviz tevdiat hesaplarına yatırılıp bu hesaptan taksit taksit tahsil edilmesi de söz konusudur. Mal bedelini alan ihracatçının malların sevkiyatını gerçekleştirmesinin ardından ithalatçı, peşin ödemeye ilişkin beyanı ibraz ederek malları ilgili gümrükten almaktadır (Yapraklı, 2020: 92).

Peşin ödeme yönteminde DAB'ın düzenlendiği tarihten, dövizlerin döviz tevdiat hesabına alınmış olması durumunda ise bu hesaba yatırılma tarihinden itibaren 18 ay içinde ihracatın gerçekleştirilmiş olması gerekmektedir. Gemi inşa ve ihracatı için bu süre 24 aydır. Kambiyo mevzuatına göre ihracatın gerçekleşmemesi halinde peşin olarak transfer edilen dövizin ithalatçıya iadesi özel kayıtlamalara tabidir. Bu paralar döviz satışı yapılarak ya da ithalatçı kabul ederse şayet ulusal para cinsinden kendisine iade edilmektedir. İthalatçı peşin para transferini faiz karşılığında yapmış ise peşin ödemenin yanı sıra faiz tutarı da mal ihracıyla ödenebilmektedir (Kaya, 2012: 90-91).

Güvene dayalı bir ödeme yöntemi olan peşin ödemede ihracatçı açısından değerlendirildiğinde en risksiz ödeme yöntemi olan peşin ödeme ithalatçı firmalar açısından ise en riskli ödeme yöntemi olarak değerlendirilir (Ataman ve Sumer, 1998: 30). Peşin ödeme yöntemini seçen ya da kabul etmek durumunda kalan alıcının karşılaştığı risklerin başında, bedeli önceden ödenmiş olan ürünlerin sevkiyatının gerçekleşmemesi, eksik gerçekleşmesi ya da ürünlerin beklenen kalitede olmaması sayılabilir. Peşin ödeme yönteminde riski üstlenen asıl taraf ithalatçı olsa bile bu yöntem, ihracatçı açısından da bazı riskler taşımaktadır. İhracatçı firmanın bulunduğu ülkedeki kambiyo mevzuatına göre ödemesi alınmış olan malların belli bir sürede ithalatçıya teslim edilmesi gerekmektedir. Şayet ihracatçı süresi içinde ürünlerin sevkiyatını gerçekleştiremezse ilgili firmanın, içinde bulunduğu sektördeki

itibarının zedelenmesi ve güvenilirliğinin azalması kaçınılmazdır. Ayrıca peşin ödeme hususunda ısrarcı olan ihracatçılar hem ithalatçı müşterilerini hem de pazardaki rekabet gücünü kaybetme riski ile karşı karşıya kalabilmektedir (Okur, 2019: 4-5).

Bu dezavantajlarına rağmen peşin ödeme yönteminin tercih edilmesinin ya da kabul edilmesinin gerekçelerini şöyle sıralamak mümkündür. Öncelikle ithalatçılar, peşin ödeme yapmak suretiyle yüksek oranda iskonto olanağı elde edebilirler ki, ithalatçılar açısından söz konusu ödeme yöntemi cazip kılan da bu özelliğidir. İhracatçılar ise bu ödeme yöntemiyle kolaylıkla ön finansman imkanına kavuşurlar (Gökgöz ve Özdemir, 2015: 110). Ayrıca uluslararası piyasalarda genelde satıcı tekeli (monopol) olan mallarda bu yöntem uygulanır. Piyasada talebi oldukça yüksek olan malların satışında ihracatçı, müşteri bulamama sorunu yaşamadığından kendini güvenceye almak için peşin ödeme yönteminde ısrarcı olur (Gürsoy, 2018: 75-76). Talebi yüksek olan bir malı satın almak isteyen ithalatçı, peşin ödeme yapabilme olanağı ile rakip alıcılar arasında öne çıkabilme fırsatını yakalayabilmektedir. Ayrıca ithalatçılar, güvendikleri bir ihracatçıya özel siparişle mal ürettirebilirler. (Yapraklı, 2020: 92). Peşin ödeme yönteminde sipariş üzerine üretim yapan firmalar, siparişin verilmesiyle birlikte ithalatçı firmadan ürünlerin bedelini peşin olarak talep edebilmekte ve ürün bedelinin banka hesabına yatırılmasıyla beraber üretime başlayabilmektedir. Bir başka durumda ise üretimi gerçekleştirilmiş ve depoda bekletilen ürünler için sipariş geldiğinde yine ürünlerin bedeli banka hesabına yatırıldıktan sonra ürünlerin nakliye ve ihracat işlemleri gerçekleştirilebilmektedir. Burada bahsi geçen her iki durumda da ithalatçılar, ihracatçıya güvenerek sipariş anında ya da ürünlerin nakliyesine yakın bir tarihte ürün bedelini bankalar yoluyla ihracatçılara transfer etmektedirler (Öztaban, 2016: 29-30).

Peşin ödeme yöntemi riski ithalatçı ve ihracatçı arasında dağıtmak yerine tüm riski ithalatçılara yükleyen bir yöntem olması ve birbirini oldukça iyi tanıyan alıcı ve satıcılar arasında güvene dayalı bir ödeme yöntemi olarak öne çıkması nedeniyle günümüzün yoğun rekabet koşullarında yaygın biçimde kullanılan bir yöntem olmaktan oldukça uzaktır. Öte yandan garantisiz peşin ödeme yönteminin ithalatçıya yüklediği ülke riski, faiz riski, döviz kuru riski, ticari risk gibi riskleri minimize edebilmek ithalatçı, ihracatçının bankasından garanti (teminat) mektubu veya ipotek kaydı alarak güvenceli bir şekilde hareket edebilmektedir. Bu durumda ihracatçının

bankası, zararın tazmini yani mal bedelinin döviz cinsinden geri ödeneceği taahhüdünde bulunmaktadır (Yapraklı, 2020: 95).

Son olarak belirtmek gerekir ki, bazı durumlarda ihracatçı malların üretim ve tedarik işlemlerini finanse etmek için ithalatçıdan ön ödeme talep edebilir. Bu talep karşılığında ithalatçının bankası, belirlenen bir miktar döviz avans/ön kredi olarak kullanılmak üzere ihracatçının ülkesindeki bankaya göndermektedir. Bu durumda ihracatçı, ithalatçının gönderdiği bu parayı kendi ülkesindeki banka aracılığıyla kısa vadeli ve düşük faizli bir kredi olarak kullanabilmektedir. Bu kredi türünü prefinansman kredisi olarak isimlendirmek mümkündür (Yapraklı, 2020: 95).

3.2 Mal Mukabili Ödeme

Mal karşılığı ödeme ya da açık hesap olarak da nitelendirilen mal mukabili ödeme şeklinde uzun yıllardır birbirini tanıyan, birbirine güvene ve birlikte iş yapan ithalatçı ve ihracatçı arasında yapılan bir sözleşme doğrultusunda ihracatçı mal bedelini henüz almadan ithalatçıya malları göndermektedir. Bu ödeme yöntemi esasında ihracatçı tarafından ithalatçı için bir hesap açılması ve bu hesap üzerinden bir nevi kredi sağlanması olarak yorumlanabilir (Gürsoy, 2018: 79).

İşleyiş mekanizması açısından bakıldığında mal mukabili ödeme yönteminde öncelikle alıcı ve satıcı arasında bir sözleşme düzenlenir. Sözleşmeye istinaden ürün bedelini tahsil etmeden ürünleri müşterisine göndermek üzere gümrük idaresine sevk eden ihracatçı, eş zamanlı biçimde ihracata konu olan mallarla ilgili belgeleri ya doğrudan ithalatçıya ya da anlaşmalı olduğu banka aracılığıyla ithalatçının bankasına göndermektedir. İthalatçı ise bu belgeleri yetkili birimlere ibraz etmek suretiyle malları gümrükten teslim alabilmektedir. İthalatçı ya malları alır almaz ya da belirlenen süre içerisinde mal bedelini anlaşmalı olduğu banka aracılığıyla ihracatçının bankasına transfer etmektedir (Yapraklı, 2012: 93). Belirtmek gerekir ki, mal mukabili ödemede gönderimi gerçekleştirilen ürünlerin teslim alınması durumunda ithalatçı firma, yalnızca ürünlerin kullanım hakkına sahiptir. İthalatçı firmanın ürünler üzerindeki mülkiyeti, ürün bedelinin ödenmesiyle mümkün olmaktadır (Şahin, 2002: 21).

Mal mukabili ödeme şekli ihracatçı açısından son derece riskli iken ithalatçı açısından da o derece caziptir. Uluslararası ticarete karşılaşılabilecek bütün riski

ihracatçıya yükleyen bu ödeme şeklinde ürün bedelinin ödeneceğine dair herhangi bir güvence olmadığı için güvencesiz bir ödeme yöntemi olarak değerlendirilir. İhracatçı firma ihraç ettiği ürünlerin bedelini tamamen veya kısmen tahsil edememe veya belirlenen vade içinde tahsil edememe gibi risklerle karşı karşıyadır. Bu nedenle mal mukabili ödeme şekli, ancak ve ancak alıcı ve satıcının uzun süredir birbiriyle iş yapmakta olan ve güven eksikliğinin söz konusu olmadığı durumlarda kullanılabilir (Boztürk, 2007: 39). Ticarete konu olan ürünlerin çok yüksek bir satış fiyatına sahip olmadığı, ihracatçının yeni pazarlara ulaşmayı hedeflediği ya da ihracatçının, ithalatçı ile uzun süreli iş ilişkileri tesis etmeyi amaçladığı durumlarda ihracatçı, mal mukabili ödeme yönteminin getirdiği risklere katlanabilmeyi göze almaktadır (Oktay, 2018: 35-36).

Öte yandan ihracatçı firmalar, ithalatçının ödemeyi geciktirmesi veyahut ödeme yapmayı istememesi durumunda temiz poliçe düzenleyerek bu riski minimize edebilir. Buna göre ihracatçı, ithalatçının malı alır almaz hemen ya da ileri bir tarihte koşulsuz olarak belli bir miktarda ödeme yapılmasını emreden bir poliçe düzenleyebilirler. İthalatçı adına düzenlendiğinde ticari poliçe, ithalatçının bankası adına düzenlendiğinde banka poliçesi adını alan bu yazılı ödeme emri ile ihracatçı, mal bedelinin 30-90 gün içinde ödenmesini sağlayabilir (Yapraklı, 2020: 93).

Mal mukabili ödeme yöntemi esas olarak ihracatçı açısından son derece rizikolu olsa da ithalatçıların da dikkatli davranmasını gerektiren haller bulunmaktadır. İthalatçı firmaların mutlaka gümrükleme aşamasında ihtiyaç duyulacak bütün belgeleri ihracatçı firmadan istemeleri gerekmektedir. Belgelerle ilgili olarak yaşanabilecek bir aksaklık, gümrükleme aşamasında sorun teşkil edebileceği gibi ürünlerin gümrükte bekletilmesine ve dolayısıyla ithalatçının maliyetinin artmasına neden olabilmektedir. Ayrıca bozulabilecek ürünlerde benzer bir aksaklığın yaşanması maliyet artışını direkt olarak etkileyecektir (Öztaban, 2016: 31).

Bununla birlikte günümüz koşullarında bilgi iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelerin sunduğu olanaklarla firmalar hakkında bilgi toplamak daha kolay ve düşük maliyetlidir. Bu nedenle dış ticaret işlemlerinde mal mukabili ödeme yönteminin kullanımının yaygınlaşması beklenebilir.

3.3 Vesaik Mukabili Ödeme

Belge karşılığında ödeme olarak da isimlendirilebilen vesaik mukabili ödeme şekli, uluslararası ticaret faaliyetlerinde yaygın olarak kullanılan ve tıpkı mal mukabili ödeme yöntemi gibi güvene dayalı bir ödeme şeklidir. Vesaik mukabili ödemede, ihracatçı malları yurt dışına göndermekte ve eş zamanlı olarak da hazırladığı mali ve ticari belgeleri⁴ mal bedeli ödendikten sonra ithalatçıya teslim edilmesi şartıyla kendi bankasına ve onun aracılığıyla da ithalatçının bankasına göndermektedir. Kısaca ifade etmek gerekirse ithalatçı önce bankaya mal bedelini ödemekte ardından mali gümrükten çekmeye yarayan belgeleri teslim alabilmektedir. Bu ödeme yöntemi aynı zamanda ihracatçıya sevk ettiği mallar ve bu malların sevk edildiğini gösteren belgeler karşılığında kredi kullanabilme olanağı sunmaktadır (Yapraklı, 2020: 93).

Vesaik mukabili ödeme yalın, ucuz ve kolay bir ödeme yöntemi olması nedeniyle uluslararası ticarete oldukça yaygın biçimde kullanılır. Bu yöntem, mal mukabili ödeme yöntemine göre ihracatçı açısından daha güvenli bir ödeme yöntemi olmakla birlikte güvenceye dayalı ödeme yöntemleri arasında en önde gelen yöntemlerden biri olan akreditifli ödemeye göre daha az güven vericidir. Özellikle belirtmek gerekir ki, bu ödeme yönteminde gerek ithalatçının bankası gerekse ihracatçının bankası hiçbir ödeme yükümlülüğü altına girmemektedir. Bankalar sadece ihracatçının kendilerine verdiği ticari ve mali belgelerin ithalatçının ülkesindeki muhabirlerine gönderilmesi ardından belgelerin ithalatçıya teslimi ve ürün bedelinin ulaştırılması sorumluluğunu taşırlar (Kaya, 2012: 92).

İhracatçı, ihracatçının bankası, ithalatçı ve ithalatçının bankası olmak üzere dört tarafı bulunan vesaik mukabili ödemede işleyiş süreci her zaman olduğu gibi ithalatçı ve ihracatçı arasında yapılacak bir sözleşme ile başlamaktadır. Ardından ihracatçı malları, ithalatçı firmanın gümrüğüne sevk eder. Belgeler ihracatçı firmanın bankasına teslim edilir; ihracatçının bankası da söz konusu belgeleri ithalatçının bankasına ulaştırır. İthalatçı firma kendi hesabına mal bedelini öder ya da ödeme taahhüdüne ait poliçeyi kabul eder ve imzalar. İthalatçı firma teslim aldığı belgeleri gümrüğe ibraz ederek malları gümrükten çeker. Mal bedeli ihracatçı firmanın

⁴ Mali belgeler mal bedelinin tahsili amacıyla kullanılan poliçe, çek, ödeme taahhütleri, ödeme kabuzu gibi belgeler iken ticari belgeler malın ihracıyla ilgili olan fatura, konşimento, nakliye belgeleri gibi belgelerdir (Kılıç; 2010: 15).

bankasına havale edilmesinin ardından banka, mal bedelini ihracatçının hesabına kaydeder (Gürsoy, 2018: 80-81).

Vesaik mukabili ödemenin görüldüğünde ödemeli poliçe ve vadeli poliçe olmak üzere iki türü bulunmaktadır. Görüldüğünde ödemeli poliçe, ihracatçının gönderdiği belgelerin ithalatçıya ancak mal bedelini ödemesi durumunda teslim edilmesidir. Vadeli poliçe ise belgelerin ithalatçıya, kendi adına çekilen poliçedeki mal bedelini belirlenen süre içerisinde ödeyeceğine ilişkin kabul alınmasından sonra teslim edilmesidir. İhracatçının bankası, kabul edilmiş poliçeyi saklar ve vadesi dolduğunda tahsil eder (Yapraklı, 2020: 94; Kaya, 2012: 93).

Esasında ihracatçı açısından vesaik mukabili ödeme, riskli bir ödeme yöntemi olarak değerlendirilir. İhracatçı tarafından gönderilen malın piyasa fiyatının taraflarca saptanan fiyatın altına düşmesi nedeniyle veya ihracatçı firmanın özensiz ve sözleşme koşullarına uygun olmayan davranışları ileri sürülerek ithalatçı firma, malları reddedebilir. Benzer şekilde ithalatçı, mali sıkıntıya düşmüş de olabilir. Bu durumda yabancı bir ülkede bekleyen mallar için hem depolama maliyeti ortaya çıkar hem de yeni bir müşterinin bulunması zorunluluğu oluşur. Aksi takdirde ihraç konusu malların ithal edilen ülkeden ihraç ülkesine geri getirilmesi gerekir. Görüldüğünde ödemeli bir poliçe karşılığı satış yapılmamışsa şayet poliçenin vadesi geldiği halde ödenmemesi riski hep vardır. Bu halde ithalatçı poliçeyi kabul etmekle belgeleri almaya hak kazanır; malları gümrükten çeker ama bedelini ödemeyi reddedebilir. Bu riski minimize edebilmek adına görüldüğünde ödemeli poliçe kullanılması uygun olacaktır. İthalatçı firma iyi niyetli olsa bile ithalatçı ülkede kambiyo kısıtlamasına gidilmesi halinde ülke riski oluşabilir ve bu durum, ihracatçının mal bedelini almasını geciktirebilir. Nihayet ihracatçı firma, bilmeden de olsa ticari ahlaktan yoksun ve kendisini, hiç bir geçerli nedeni olmadığı halde malları almamakla tehdit eden bir firmayla ticari ilişkiye girmiş olabilir (Kaya, 2012: 94). Burada bahsi geçen risklerden ötürü vesaik mukabili ödeme şeklinin kullanımında dikkat edilmesi gereken bazı hususlar bulunmaktadır. Bunlar, ithalatçı firmanın ödeme gücü hakkında kuşkuya yer olmaması, alıcı ve satıcı firmalar arasında güvenin temin edilmesi, ürünlerin nakliyesinin gerçekleşeceği ülkedeki hukuki, ekonomik ve siyasi şartların istikrarlı olması, ürünlerin sevk edileceği ülkede dış ticareti sınırlandıran veya engelleyen kota vb. dış ticaret politikası araçlarının bulunmaması olarak sıralanabilir (Kılıç, 2010: 4).

Öte yandan vesaik mukabili ödemede ithalatçı da bazı risklerle karşı karşıyadır. Bu ödeme yönteminde ihracata konu olan malların ithalatçı ülkeye giriş yapma şartı aranmadığından mallar görülmeden ödeme yapılır. Ayrıca ithalatçı açısından bakıldığında malların belirlenen sürede ülkeye gelmemesi ya da gecikmesi riski her daim vardır. Benzer şekilde mallar siparişe uygun biçimde hazırlanmamış olabilir. Vadeli poliçenin kabulüne dayalı vesaik mukabili ödemede, firmanın ticari itibarını zedelenmesi ihtimali de söz konusudur. Vadesi dolduğu halde ithalatçı mal bedelini ödeyemezse uluslararası piyasalarda ciddi bir itibar kaybına uğraması kaçınılmazdır (Yapraklı, 2020: 94).

3.4 Karşı (Bağlı) Ticaret

İster güvene dayalı olsun ister güvenceli tüm ödeme şekilleri, serbest dövizli ticaret temelinde şekillenen yöntemlerdir. Oysa karşı ticaret, uluslararası ticari işlemlerin her zaman serbest ticaret modeline uymaması başka bir deyişle serbest döviz ödemesiyle tamamlanamaması durumunda kullanılan temel bir ödeme yöntemidir. Bu yöntemde dış ticaret tek bir işlemle sonuçlandırılmaz; aksine bir ihracat işlemi ikinci aşamada yapılan bir ithalat işlemi takip eder. Bu şekilde uluslararası ticarete bir alış ve bir satış işleminin birbiriyle ilişkilendirilmesine dayanan ticarete genel bir ifade ile bağlı ticaret veya karşı ticaret denir. Bağlı ticaret, farklı ülkelerdeki özel firmalar arasında olabileceği gibi özel firmalarla devlet ya da doğrudan doğruya kamu kuruluşları arasında da gerçekleştirilebilir. (Seyidoğlu, 2015: 752).

Bağlı ticaret, taraflar arasında yapılan sözleşme gereğince ihracatçının yurtdışına sevk ettiği mal veya hizmetin bedelinin hemen ve/veya belli bir süre sonra ithalatçı tarafından mal, hizmet veya teknoloji cinsinden ödenmesidir. Bu tür ticaret şekli genellikle gelişmekte olan ülkelerde, kambiyo denetiminin olduğu, hammadde fiyatlarında istikrarsızlıkların yaşandığı, dış borç sıkıntısına sahip ve kredi sağlama açısından sorunlarla karşılaşan ülkeler veya bu ülkelerdeki firmalar tarafından kullanılmaktadır (Öztürk, 2018: 83). Bir dış ticaret türü ve güvene dayalı ödeme şekli olarak karşı ticaret son derece karmaşıktır. Bu nedenle bu yöntemi kullanmak isteyen ülkelerin hem karşı ticaret tekniğini çok iyi bilmeleri hem de dünya piyasalarını yakından takip etmeleri gerekmektedir. Aksi takdirde anlaşma şartlarının ağır olması ve aleyhte sonuçlanması olasıdır (Gürsoy; 2018: 110).

Nakit ödeme dışında diğer ödeme şekillerinin kullanıldığı bağlı ticarete kullanılan *takas*, *kliring* (*denkleştirme*) ve *aktarmalı ticaret* gibi geleneksel yöntemler olduğu gibi karşı *satın alım*, *geri satın alım* ve *dengeleme* (*offset*) anlaşmaları gibi yeni yöntemler de bulunmaktadır. Bu yöntemlerin her birinin işleyiş mekanizmasına daha yakından bakman uygun olacaktır.

3.4.1 Karşı ticarete geleneksel yöntemler

Karşı ticarete kullanılan geleneksel yöntemlerden ilki olan *takas*, en eski ve en ilkel ticaret yöntemi olarak bilinir. Özellikle 1929 krizinin etkilerinin hüküm sürdüğü 1930'lu yıllarda dünya ticaretinin önemli bir kısmı takasla yürütülmekteydi. Takas işlemleri, aynı müşteri ile uzun vadeli ve düzenli işlemleri değil genellikle bir defaya mahsus işlemleri kapsamaktadır (Gürsoy, 2018: 107).

Takasın en basit şekli *iki yanlı takas* ya da *özel takastır*. Bu yöntemde bir ülkedeki ihracatçı, diğer ülkedeki ithalatçıya sattığı malın karşılığını ondan alacağı mallarla tahsil eder. Böylelikle döviz kullanılmadan iki tarafın mallarının birbiriyle değiştirilmesi suretiyle uluslararası ticaret gerçekleşmiş olur. Öte yandan ihracat konusu malın değerini, thalatçının elindeki malın cinsinden tam olarak ölçme olanağı olmayabilir. Bununla birlikte ihracatçının sattığı mala karşılık olarak kendisine önerilen mala ihtiyacı olmayabilir. Bu gibi gerekçelerle iki yanlı takasın uygulamada karşılaştığı güçlükleri minimize edebilmek adına araya giren firm sayısı arttırılır. Bir bir taraf diğerinin malına ihtiyaç duymuyorsa bu durumda o mala ihtiyaç duyan başka bir firma bulur ve böylelikle ithal hakkını ona devreder. İthal hakkını alan firma da bu hakkı devredene üzerinde anlaştıkları bir fiyattan ulusal para cinsinden ödeme yapar. Bu durumda iki yanlı takastan daha farklı bir takas türü kullanılmaktadır. Ticarete katılan firma sayısının ikiden fazla olması durumunda yapılan takas işlemine *bağlı muameme* ismi verilmektedir (Seyidoğlu, 2013: 752-753).

Kelime olarak denkleştirme veya mahsup gibi anlamlara gelen *kliring*, bağlı ticarete kullanılan geleneksel yöntemlerden biridir. Malın malla değişimine dayanan bu yöntem takasın biraz daha geliştirilmiş halidir. Burada tek tek birbirlerini arayıp bulmak ve anlaşma yapmak gibi zahmetli yollara başvurmalarına gerek yoktur. Bu yöntemde karşılıklı olarak hesapları tutmak ve denkleştirmeyi sağlamak amacıyla görevlendirilen merkez bankası veya kliring ofisi gibi kuruluşlar devreye girer.

Kliring (denkleştirme) yönteminde aralarında anlaşma bulunan ülkelerin her birinde ithalatçılar, ithal ettikleri malların bedelini kendi ülkelerindeki merkez bankalarına ya da kliring ofislerine ulusal para cinsinden ödemektedirler. Merkez bankası/Kliring ofisi ise aynı yabancı ülkeye mal satan ihracatçıların alacaklarını ilgili hesapta birikmiş olan bu paralardan ödemektedir. Böylece ihracat gelirleri, ithalat giderleri ile denkleştirilmekte ve ülkeler arasından döviz transferine gerek kalmadan uluslararası ticaret gerçekleştirilmektedir (Seyidoğlu, 2013: 754). Şayet gelir ve gider arasında bir fark oluşursa, bu fark önceden belirlenen limitler içinde karşılıklı krediler kullanılarak ve/veya borçlu taraf alacaklı tarafa önceden kararlaştırılan herhangi bir konvertibl para ile ödeme yaparak denkleştirilmekte ve bu sayede hesaplar arası dengesizlik giderilmektedir (Yapraklı, 2020: 91).

İki yanlı kliringin ortaya çıkardığı bir takım sıkıntılar mevcuttur. Kliring anlaşma yapılan ülkeler arasında gerçekleştirilen bir ticaret türü olduğu için mallar, istenilen ülkeden değil anlaşma yapılan ülkeden ithal edilebilir. Bu mallar genellikle yüksek fiyatlı ve düşük kaliteli mallardır. Bu tür ticaret ülkeler arasında çok yanlı denkleştirmeye izin vermez. Başka bir deyişle bir ülke ile olan alacaklar, diğer ülkeye olan borçların ödenmesinde kullanılmaz. Üstelik bu yöntem, büyük ülkelerin küçük ülkeler üzerinde siyasi gücünü kullanarak ekonomik çıkar elde etmesine aracılık eder. Bir başka bağlı (karşı) ticaret türü olan ve çok yanlı denkleştirmeye izin veren *aktarmalı ticaret*, iki yanlı kliringin güçlüklerini bir ölçüde ortadan kaldırmaya gücüne sahiptir. Bu yöntemde alacaklı durumda olan ülke, bu alacak hakkını üçüncü bir ülkeye aktarmaktadır. Alacak hakkını devralan üçüncü ülkenin, borçlu olan ithalatçı ülkeden ithalat yapması ile de aktarmalı ticaret işlemi tamamlanmış olur (Yapraklı, 2020: 91).

3.4.2 Karşı ticarete yeni yöntemler

Karşı ticarete kullanılan yeni ödeme yöntemlerinden biri olan *karşı satın alım*, bir ülkeye yapılan mal ihracı karşılığında belli bir süre sonra aynı ülkeden başka bir mal ithal edilmesi anlamına gelmektedir. Bu tür ticarete genellikle serbest dövizle satışı yapılamayan fakat karşılıklı olarak her iki ülkenin satın alabileceği mallardan oluşan bir liste yapılmaktadır. Bu mallar genellikle arz fazlası bulunan veya serbest dövizle satışı güç olan, düşük kaliteli mallardır. Karşı satın alımda ihracatçı firma yabancı bir ülkeye listede bulunan mallardan birini ihraç etmekte ve ihraç bedelini ithalatçıdan döviz cinsinden almaktadır. Daha sonra liste kapsamında yer alan

mallardan seçim yaparak aynı ülkeden mal ithal etmekte ve bedelini döviz cinsinden ödemektedir. Böylelikle birinci ihracat işlemi, ikinci ithalat işlemiyle bağlanmış olur. Karşı satın alım için tanınan süreler genelde 3-5 yıl arasında değişebilir (Yapraklı; 2020: 91; Seyidoğlu, 2013: 757).

Bir diğer bağlı ticaret yöntemi olan *geri satın alım*, en sık kullanılan yöntemlerden biridir. Bu yöntemde ihraç edilen malların bedeli, bu mallar vasıtasıyla gerçekleştirilecek üretim sonunda elde edilen malın geri satın alınmasıyla ödenmektedir (Gürsoy, 2018: 109). Bu yöntemde mal ihracı karşılığında sadece mal ithali yerine üretim teknolojisi alma üretim tesisi kurma anlaşması yapılabilmektedir. Böylelikle herhangi bir döviz çıkışı olmaksızın teknoloji, makine ya da tesis ithalatı gerçekleşmiş olur. Geri satın alım, genellikle bir gelişmiş ülke ile gelişmekte olan ülke arasında gerçekleştirilmektedir (Yapraklı, 2020: 91). Karşı satın alım ile geri satın alım yöntemleri birbirine benzese de aralarında önemli bir fark bulunmaktadır. Geri satın alımda ihraç olunan mallar ülkenin üretim kapasitesini doğrudan arttırırken karşı satın alımda böyle bir zorunluluk bulunmamaktadır. Ayrıca geri satın alınan mallar, karşı satın alımda kurulan tesislerin üretimini oluştururken karşı satın alımda geri alınan mallar genel niteliktedir. Geri satın alımlarda ihracatçıya tanınan süre, genellikle daha uzundur ve işlemlerin toplam tutarı da geri satın alımlarda daha yüksektir (Seyidoğlu, 2013: 758).

Karşı ticaret türleri içinde ele alınabilecek yöntemlerden biri de *dengeleme (offset) anlaşmaları*dır. Offset öncelikle savunma, havacılık gibi yüksek teknoloji gerektiren projelerde ilgili proje nedeniyle ortaya çıkan ödemeler bilançosu dengesizlikleri kısmen veya tamamen gidermek üzere yapılan ihracat veya diğer döviz kazandırıcı işlemlerdir. Günümüzde offset gelişmiş ülkeler tarafından da kullanılsa bile daha ziyade gelişmekte olan ülkelerin döviz darboğazını aşmak, ihracat yoluyla mevcut ya da yeni kurulacak sanayilerin standart ve verimliliği yükseltmek amacıyla bir araç olarak kullanılmaktadır (Gürsoy, 2018: 109). Başka bir deyişle offset anlaşmaları sayesinde gelişmekte olan ülkelerde bazı büyük sanayi tesislerinin kurulması, istihdamın arttırılması ve modern teknolojinin ithali mümkün olabilmektedir. Bu tarz uygulamalar daha ziyade 1960'larda ABD ile Japonya ve bazı Batı Avrupa ülkelerinin özellikle savunma sanayii alanında gerçekleştirdikleri ortaklıkların bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır (Seyidoğlu, 2013: 759). İhracatçı ülke, ithalatçı ülkede gerçekleştirdiği büyük üretim tesislerinin bedelini daha kolay tahsil edebilmek için

bilgi kiralanmasına dayalı lisans anlaşmaları yapılması, ilgili tesislerde ithalatçı ülke vatandaşlarının istihdam edilmesi veya bu ülkenin mallarının dış piyasalarda pazarlanmasına yönelik yardımlar yapılması, ithalatçı ülkenin zorunlu ithal mallarının temin edilmesi gibi hizmetlerde bulunabilir (Yapraklı, 2020: 91).

3.5 Kabul Kredili Ödeme

Dış ticarete kullanılan güvenceli ödeme yöntemlerinden biri olan kabul kredili ödemede, ihracatçı tarafından düzenlenen ve ithalatçının ilerideki bir tarihte koşulsuz olarak belli bir miktar ödeme yapmasını emreden vadeli poliçenin ithalatçı veya ithalatçının bankası tarafından kabul edilmesi söz konusudur. İthalatçının kendi bankası aracılığıyla ithalatçıya veya ithalatçının bankasına çektiği vadeli poliçeyi ithalatçı kabul ederse ticari kabul, banka kabul ederse banka kabulü olarak isimlendirilmektedir. Bu ödeme yöntemini güvenceli hale getiren tarafı, ihracatçının satmış olduğu malları gönderip ilgili belgeleri kendi bankasına ibraz etmesiyle belirlenen süre içerisinde mal bedelini tahsil etmeyi garantilemiş olmasıdır (Yapraklı, 2020: 97). Kısaca ifade etmek gerekirse kabul kredili ödeme, ithalatçı firmanın ürün bedelini belirlenen bir sürede ihracatçıya ödemesini zorunlu kılan ve bunun için bir poliçenin araç olarak kullanıldığı bir ödeme şeklidir. Kabul kredili ödemede ithalatçı ve ihracatçıya bankalar aracılık etmekte ve karşılığında bir komisyon almaktadırlar (Kaya, 2012: 95). Öte yandan ihracatçı bu ödeme yönteminde ithalatçı veya ithalatçının bankası tarafından kabul edilmiş olan poliçeyi iskonto ettirebilir. Bu durumda belli bir faiz ve komisyon ödemek şartıyla ihraç etmiş olduğu malların bedelini vadesinden önce tahsil edebilme olanağı elde etmiş olur (Gürsoy, 2018: 101).

Kabul kredili ödemenin işleyiş sürecine daha yakından bakıldığında işlem prosedürünü aşağıdaki şekilde ifade etmek mümkündür. Öncelikle ithalatçı ve ihracatçı firma arasında bir sözleşme yapılır. İlk olarak ihracatçı malları nakliye aracına yükler ve gümrüğe sevk eder. Sevkiyatla ilgili belgeleri ve poliçeyi kendi bankasına teslim eder. İhracatçının bankası da hemen ardından poliçe ve belgeleri ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçının bankası poliçe ve belgelerin geldiğini müşterisine ihbar edince ithalatçı poliçenin arkasını imzalayarak bankasına teslim eder. İthalatçının bankasının malla ilgili belgeleri kendisine teslim etmesinin ardından ithalatçı belgeleri ibraz ederek malları gümrükten çeker. Ardından

ithalatçının bankası, kabul edilmiş poliçeyi ihracatçının bankasına gönderir. İhracatçının bankası da söz konusu poliçeyi müşterisine yani ihracatçıya gönderir. Vade geldiğinde ise ithalatçı poliçe bedelini kendi bankasına öder. İthalatçının bankasının poliçe bedelini ihracatçının bankasına havale etmesinin ardından ihracatçının bankası, poliçe bedelini ihracatçıya öder karşılığında da poliçeyi iade alır. Son aşamada poliçenin ihracatçının bankası tarafından ithalatçının bankasına iade edilmesinin ardından bedeli ödenen poliçe iade edilir (Gürsoy, 2018: 101). Anlaşılacağı üzere güvenceli ödeme yöntemleri arayışına karşılık bulunan bir alternatif ödeme yöntemi olan kabul kredili ödeme, ticari ilişkinin her iki tarafı için de oldukça güvenilir bir yöntemdir.

Öte yandan kabul kredili ödeme yönteminin bazı risklere sahip olduğunu belirtmek uygun olacaktır. Kabul kredili ödeme yönteminin işleyişi, vadeli poliçenin ithalatçı veya bankası tarafından kabul edilmesi şartına bağlıdır. Fakat uygulamada poliçenin kabul edilmemesi ihtimali de vardır. Bu durumda malların geri gönderilmesi ya da yeni alıcının bulunması zorunluluğu ortaya çıkmakta ki bu durum, ihracatçı firmanın oldukça yüksek bir maliyete katlanmasına neden olabilir. Poliçe kabulü ile teslim alınan vesaik ve malların bedelinin ödenmemesi durumunda ise uluslararası anlamda oldukça yoğun bir hukuki sürecin başlatılması gerekmektedir (Mustafa, 2010: 15).

Güvene dayalı bir ödeme yöntemi olan kabul kredili ödemenin üç farklı türü bulunmaktadır: kabul kredili mal mukabili ödeme (mal karşılığında kabul kredili ödeme), kabul kredili vesaik mukabili ödeme (belge karşılığında kabul kredili ödeme) ve son olarak kabul kredili akreditifli ödeme. Kabul kredili mal mukabili ödeme işlemlerinde ithalatçı önce malı gümrükten çekmekte ardından belirlenen sürede mal bedelini ödemektedir. Ödeme yapılması gereken sürenin içinde poliçe kabul edilmeli ve vadesi geldiğinde ödeme yapılmalıdır. Kabul kredili vesaik mukabili ödemede ise malların ithalatçıya gönderilmesinden sonra banka, poliçeyi ithalatçıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisi de aval verdikten sonra belgeleri alıcıya teslim edip poliçe vadesi geldiğinde mal bedeli ihracatçıya ödenir. Kabul kredili akreditifli ödeme ise ihracatçı, küşat mektubuna uygun belgeleri bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmek yerine banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödenmesi taahhüdünü kabul eder (Kaya, 2012: 95).

3.6 Konsinye İhracat

Malın tanıtılarak satışı ve bedelinin tahsiline dayanan bir ödeme yöntemidir (Gürsoy, 2018: 102). Başka bir deyişle satışı sonradan yapılmak üzere ithalatçılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube temsilciliklerine malın gönderilmesi şeklinde gerçekleşen bir ihracat türüdür. Satılmak üzere malları teslim alan kişi veya kuruluşlar malı rayiç bedelinden satar, komisyon vb. giderleri satış gelirinden düşer ve kalan tutarı yetkili banka aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya transfer eder. Bu nitelikte bir ödeme yöntemi genellikle yeni üretimi yapılan, pazara yeni sürülen veya tanıtım ihtiyacı duyulan ürünlerde kullanılır (Kaya, 2012: 96).

Dış pazarda satış koşulları güç olduğundan ürün satılıncaya kadar geçen süre zarfında ürün bedelinin ihracatçıya ödenmeme riski mevcuttur. Bu nedenle konsinye ihracat, taraflar arasında güvene dayalı olan bir ödeme yöntemidir. Öte yandan konsinye ihracat şeklinin kullanımı ihracatçı birliklerinden alınacak izne tabidir ve süresi 90 gündür. Malların fiili ihraç tarihinden itibaren bir yıl içinde satılması gerekir. Genel olarak sebze meyve gibi çürüyebilir ve bozulabilir ürünlerin konsinye ihracatı yapılmamaktadır (Gökgöz ve Özdemir, 2015: 112).

Konsinye ihracatın güvene dayalı ve ihracatçı açısından oldukça riskli bir yöntem olması, ürün satış gelirini kısmen garanti altına alan ve ortak (müşterek) hesap adı verilen yeni bir ödeme yönteminin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Ortak hesapta mülkiyet hakkı ihracatçıya ait olan mal, yurt dışındaki komisyoncuya veya ithalatçıya gönderilir. İthalatçı, ihracatçıya malı satabileceği asgari bir fiyatı garanti eder. Malların belirlenen asgari fiyatın üzerinde bir fiyattan alıcı bulması halinde satış fiyatı ile garanti edilen fiyat arasındaki fark, taraflar arasında paylaşılır (Yapraklı, 2020: 95).

3.7 Mahsuben Ödeme

Uluslararası ticarete kullanılan mahsuben ödeme yöntemi, ihracatı yapılan ürün ya da hizmet bedellerinin belli bir oranda ürün ya da hizmet ithalatı ile tahsil edilmesi işlemidir. Burada eksik kalan ödeme kısmı yani mahsup edilmeyen kısım, nakit para kullanılarak ödenir. Söz konusu ödeme şeklinde ihracatın gerçekleşmesinden itibaren 180 gün içerisinde, ihracatı gerçekleştirilen ürünlerin bedeli muhabir bankanın hesabına alacak olarak kaydedilmektedir. Mahsuplaşma işleminin gerçekleştirileceği

ürün ya da hizmet alındığında ise bu banka hesabı işletilir ve bu sayede mahsuplaşma işlemi gerçekleştirilmiş olur (Öztürk, 2018: 90).

Mahsuben ödeme yönteminde peşin olarak döviz kullanılmamaktadır. Ürün ya da hizmet bedelinin mahsuben kullanılacak olan parçasının mahsup tarihinden daha önce alınmamış olması gerekmektedir. (Kaya, 2012: 106).

3.8 Akreditifli Ödeme

İthalatçı ve ihracatçının birbirini yeterince tanımadığı durumlarda kullanılan akreditifli ödeme, araya uluslararası anlamda güvene sahip bankaların girmiş olması nedeniyle hem ithalatçı hem de ihracatçı açısından güvenceli bir ödeme yöntemidir. Bu ödeme yöntemini en basit haliyle ifade etmek gerekirse akreditif ithalatçı firmanın, kendi bankası aracılığıyla ihracatçının bankasına gönderdiği şartlı bir ödeme taahhüdüdür denilebilir. Kelime olarak kredi anlamına gelen akreditif, ithalatçının talimatına dayanarak bir bankanın belirli bir paraya kadar belli bir süre içinde, belirli belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla ihracatçıya ödeme yapacağını veya ihracatçı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul veya iştiradeceğini ihracatçıya yazılı olarak taahhüt etmesidir (Ataman ve Sumer, 1998: 35).

Uluslararası ödemelerde akreditif yerine *vesikalı kredi*, *kredi mektubu*, *vesikalı kredi mektubu*, *ticari kredi mektubu* gibi kavramlar kullanılabilir (Kaya, 2012: 98-99). Akreditifli ödemede bankalar tarafından mallar değil söz konusu mallarla ilgili belgeler dikkate alınır.

Dış ticaret işlemlerinin taraflarından biri olan ithalatçılar peşin ödemedi hoşlanmazlar. Malın sözleşmeye uygun olarak gönderileceğini de garantilemek isterler. İhracatçılar ise malı uygun koşullarda sevk edince ödemenin yapılacağından emin olmak isterler. Araya bankanın girmesi ve mali açıdan bir güvence vermesi her iki tarafında endişelerini büyük ölçüde gidermiş olur. Bankalar, akreditifli ödemede sadece belirli dokümanların sunulması üzerine ödeme sorumluluğunu üstlenirler. Ticari işlemin yapılışı veya yasal dayanakları konusunda ortaya çıkacak anlaşmazlıklardan banka sorumlu tutulamaz. Başka bir deyişle bankalar incelemelerini mal üzerinden değil banka üzerinden yaptıkları için ithalatçı,

gönderilen malların belgelerde belirtilen niteliklere uygunluğu konusunda ihracatçıya güvenmek durumundadır (Seyidoğlu, 2013: 742-743).

Bununla birlikte akreditifli ödeme, katlanılan banka masrafları nedeniyle pahalı bir ödeme yöntemidir. Masraf bedelini alan banka ise akreditif işlemlerini gerçekleştiren bankadır. İthalatçı ve ihracatçılar katlandıkları banka masrafını, ithalat işlemlerinde malın maliyetine ihracat işlemlerinde ise pazarlama maliyetine eklerler (Gürsoy, 2018: 84).

Akreditifli ödemede genel olarak dört taraf bulunur: ithalatçı (amir), İthalatçının bankası (amir banka), lehtar (ihracatçı) ve ihracatçının bankası (muhabir banka).⁵ Akreditifli ödeme süreci diğer ödeme yöntemlerinde de olduğu gibi ihracatçı ile ithalatçı arasında sözleşmenin yapılması ile başlar. İthalatçı firma (amir), kendi bankasına (amir banka) gider ve ihracatçı (lehtar) lehine bir akreditif açmasını ister. İthalatçının bankası, akreditif mektubunu düzenleyip mektuba ilave edilmesi gereken belgeleri ekleyerek ihracatçı firmanın bankasına (muhabir banka) bildirir. İhracatçının bankası da akreditifin açıldığını ihracatçı firmaya ihbar eder. Ardından ihracatçı firma, malları ithalatçının ülkesine göndermek üzere sevk eder ve akreditif uyarınca ibraz etmesi gereken belgeleri kendi bankasına verir. Bu durumda ihracatçının bankası, belgeleri ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçının bankası ise belgelerin geldiğini müşterisine yani ithalatçıya bildirir. İthalatçının bankası mal bedelini ithalatçıdan tahsil ettikten sonra ihracatçının bankasına transfer eder. İhracatçı banka bu durumda ihraç ettiği malların bedelini kendi bankasından alır. Son olarak ithalatçının bankası, belgeleri ithalatçıya teslim ettikten sonra ithalatçı firmanın belgeleri gümrüğe ibraz etmesi ve malları gümrükten çekmesi ile süreç tamamlanmış olur (Gürsoy, 2018: 83-84).

Akreditif dış ticaret yapan taraflar açısından diğerlerine göre daha pahalı bir ödeme yöntemi olmasına rağmen ithalatçı ve ihracatçı açısından en güvenilir yöntemdir (Kaya, 2012: 100). İhracatçı açısından değerlendirmek gerekirse her şeyden evvel ödeme, ithalatçının bankası tarafından güvence altına alınmaktadır. Ödeme, ithalatçıdan değil bankadan sağlanır. Öte yandan ihracatçı, akreditif karşılığında kredi kullanabilir. İthalatçı da akreditifli ödeme sayesinde bir takım yararlar elde

⁵ Akreditifin tarafları arasında amir, amir banka, lehtar ve muhabir banka dışında teyit bankası, görevli banka ve rambursman bankasını da ilave etmek mümkündür. Bunlar hakkında daha fazla bilgi edinmek için (Gürsoy, 2018: 85-86)'ya bakınız.

eder. Öncelikle akreditifi açtıran kendisi olduğundan malın kendi istediği şartlara göre ihracatçı tarafından gönderileceği güvencesine sahip olur. Akreditifin açılması ithalatçıya, ihracatçı nezdinde bir itibar kazandırır ki talebi yüksek olan mallar da bu önemli bir durumdur (Gürsoy, 2018: 87). Uygulamada akreditifli ödeme işlem sürecinde bazı sorunların yaşanması ihtimali her zaman vardır. Akreditifte geçerli sürelerle uyulmaması, eksik belge ile işlem yapılması gibi sebeplerden kaynaklı biçimde bir takım gecikmelerin yaşanması ekstra maliyetlerin oluşmasına sebep olur ki, bu durumda akreditifli ödeme daha da pahalı bir yöntem haline gelir.

Akreditifli ödemenin pek çok çeşidi bulunmaktadır. Gürsoy (2018) tarafından akreditif türleri çeşitli açılardan sınıflandırılmıştır. Ödeme metoduna göre akreditif türleri *ibrazda ödemeli akreditif, vadeli poliçe ile kullanılan akreditif ve vadeli akreditif*dir. Açılış şekillerine göre ise akreditif türleri *dönülebilir akreditif, dönülemez teyitsiz akreditif ve dönülemez teyitli akreditif*dir. Son olarak özellikleri olan akreditif türleri ise *devredilebilir akreditif, kırmızı şartlı akreditif, rotatif (dönen) akreditif, karşılıklı akreditif ve ihtiyat akreditif*dir. Söz konusu akreditif türlerinin her birine yakından bakmak ve aralarındaki farkları izah etmek uygun olacaktır.

3.8.1 Ödeme metoduna göre akreditif türleri

İbrazda ödemeli akreditif, ihracatçının bankasına (muhabir banka) ibraz etmesi halinde ödemenin yapıldığı akreditif türüdür (Gürsoy, 2018: 89). Akreditifin *teyitsiz (onaysız)* olması halinde muhabir bankanın rolü sadece akreditifin açıldığını ihracatçıya (lehtar) bildirmekten ibarettir; ödeme konusunda herhangi bir taahhüt üstlenmez. *Teyitli (onaylı) akreditifler*de ise amir banka, muhabir bankaya akreditifi teyit etmesi talimatını verir. Muhabir banka da akreditifi teyit ederek bedelin ödeneceği hususunda ilave teminat vermektedir. Mal bedelinin ödenmemesi durumunda ise muhabir banka, amir bankanın yükümlülüğünü de üstlenmiş olur. Muhabir banka teyitli akreditiflerde üstleneceği riske karşılık olarak doğaldır ki, bir komisyon alır. Bu sebeple ithalatçılar genellikle daha ucuz olan teyitsiz akreditifleri tercih ederler. Teyitsiz akreditif uygulama en çok tercih edilen akreditif türüdür (Kaya, 2012: 103). Öte yandan ihracatçı açısından, akreditifin muhabir banka veya başka bir yerel banka tarafından onaylanması ihracatçının daha büyük bir güvence elde etmesini sağlar. Bundan böyle yabancı bankanın (amir banka) ödeme taahhüdünü yerine getirmemesi ihracatçı açısından sorun teşkil etmez. Aksi bir

durumda yerli banka ödemeyi yapmak zorundadır. Ticari işlemde bir güçlük çıkması halinde de ihracatçı, ithalatçı ve amir banka ile uğraşmak zorunda kalmaz; sorunu kendi ülkesinde onay veren banka ile çözebilir (Seyidoğlu, 2013: 745).

İhracatçının ithalatçıya ödeme kolaylığı tanıdığı *vadeli poliçe ile kullanılan akreditif* türünde ihracatçı, belgelerle birlikte banka üzerine keşide ettiği bir poliçeyi -90, 120, 180 gün vadeli- kendi bankasına (muhabir banka) ibraz eder. Banka belgelerin uygunluğunu gördüğü takdirde poliçeyi kabul eder ve vadesi geldiğinde poliçe bedelini ihracatçıya öder. İhracatçı dilerse vadesi dolduğunda poliçeyi bankaya ibraz ederek bedelini tahsil eder; isterse vadesinde önce poliçeyi iskonto ettirir (Gürsoy, 2018: 90).

Vadeli akreditif ise ithalatçı ve ihracatçı arasındaki satış sözleşmesine göre akreditif bedelinin belgelerin ibrazında değil de ibrazından belirli bir süre sonra ihracatçıya ödenmesini sağlayan akreditif türüdür (Kaya, 2012: 106). Başka bir deyişle bu akreditif türünde ihracatçı, mal bedelini alabilmek için vadenin dolmasını beklemek zorundadır.

3.8.2 Açılış şekillerine göre akreditif türleri

*Dönülebilir akreditif (kabili rücu akreditif)*⁶, ithalatçının talimatıyla ihracatçı lehine açılan akreditifin ihracatçıya haber vermeden her an iptal edilebilmesine dayanan akreditif türüdür. Güvencesiz olması nedeniyle pek yaygın kullanılmaz. Oysa dönülemez akreditifte (gayrikabili rücu akreditif) ihracatçı ile birlikte tüm tarafların onayı alınmadan akreditif ne değiştirilebilir ne de iptal edilebilir. Uluslararası ticari işlemlerde akreditifler normal olarak dönülemez nitelikte olur; aksi takdirde ödeme taahhüdünün bir anlamı kalmaz. Öte yandan dönülemez akreditifler tamamen de işlevsiz değildir. Bazı hallerde bir bankanın ithalatçı adına akreditif açması bile ithalatçının kredi itibarının bir göstergesi olabilir (Seyidoğlu, 2013: 744).

Dönülemez teyitsiz akreditif, vadesinden önce ihracatçının rızası olmadan akreditifin iptal edilemediği bir türdür. Akreditif teyitsiz olduğundan ihbar eden bankanın ödemenin yapılmasına ilişkin hiçbir sorumluluğu bulunmamaktadır. *Dönülemez teyitli akreditif* ise amir banka tarafından dönülemez olarak açılan bir akreditife yine

⁶ Kabili rücu sözlük anlamı itibariyle dönülebilir, vazgeçilebilir, iptal edilebilir, geçersiz kılınabilir demektir (Gürsoy, 2015: 91).

amir bankanın yetki ve ricası üzerine ikinci bir muhabir bankanın teyidini ilave ettiği akreditif türüdür (Gürsoy, 2018: 91).

3.8.3 Özellikleri olan akreditif türleri

Devredilebilir akreditif, adına akreditif açılmış olan ihracatçının ilgili bankaya talimat vererek gerekli belgelerle birlikte akreditifi başkasına aktarması durumunda geçerli olan akreditif türüdür (Yapraklı, 2020: 97). Bu türdeki akreditiflere genellikle ilk lehtarın malın üreticisi değil komisyoncusu olduğu durumlarda başvurulmaktadır (Ataman ve Sumer, 1998: 38).

Kırmızı şartlı akreditif, mallar sevk edilmeden ve gerekli belgeler teslim edilmeden, ihracatçının bankasının, akreditifin tamamını veya bir kısmını ihracatçıya avans veya peşin olarak ödenmesi şeklindeki akreditiftir. İthalatçı tarafından ihracatçıya ön finansman sağlama işlevine sahip olan kırmızı şartlı akreditifin metninde avans veya peşin ödenecek kısım dikkat çekmek için kırmızı renkli olarak gösterilmektedir. Ödenen bu kısımların daha sonra ihracatçıdan mahsup edileceğini belirtmek gerekir (Yapraklı, 2020: 96).

Rotatif (dönen) akreditif, öngörülen belli bir limite sahip olan ve bu limite ulaşıldığında akreditifin kendiliğinden yinlendiği türdeki akreditiflerdir. Rotatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle sadece miktara göre değil süreye göre de işlemektedir. Süreye göre dönen akreditiflerde lehtara bir aylık süre içinde belli bir meblağa kadar poliçe çekme olanağı verilmekte ve bir aylık süre içinde bu miktar kullanıldığı zaman gelecek ay aynı miktarda akreditif otomatik biçimde açılmaktadır. Öte yandan çoğu akreditif dönen ya da yinlenebilen nitelikte değildir (Seyidoğlu, 2013: 745).

Karşılıklı akreditif, lehtarın üretici olmaması veya sipariş aldığı malı kendisinin yetiştirememesi durumunda kullanılan akreditif türüdür. Bu akreditif türünde birbirinden bağımsız iki ayrı akreditif bulunmaktadır. İlk akreditifin lehtarının ikinci akreditifin amiri olduğu karşılıklı akreditifte ilk akreditifin tutarından ikinci akreditifin ödemesi yapılmaktadır. Lehtar, akreditifi kendisine ihbar eden bankaya başvurarak kendi lehine açılmış olan akreditifi teminat olarak göstermek suretiyle ikinci bir lehtar lehine akreditif açılmasını ister ve banka kabul ederse ikincisi açılmış olur (Ataman ve Sumer, 1998: 40).

İhtiyat akreditifi, ithalatçı ile ihracatçı arasında yapılan sözleşmeden doğan borçların ödenmemesi halinde ödemeyi garanti altına alan, ithalatçının bankasının ithalatçının üstlendiği yükümlülüğün yerine getirilmesini ihracatçıya garanti etmesi suretiyle yapılan akreditif türüdür (Kaya, 2012: 105).

3.9 Banka Ödeme Yükümlülüğü

20. yüzyılın sonlarından itibaren dijital anlamda bir dönüşüm yaşandığı bilinmektedir. Bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, ekonominin diğer alanlarına benzer biçimde dış ticaret ve finans sektörlerinde de dijital dönüşümü kaçınılmaz kılmıştır. Bununla ilişkili biçimde dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin ortaya çıkardığı riskleri minimize edebilmek adına SWIFT ve ICC, standart nitelikli ve elektronik ortamda takip edilebilir bir ödeme yöntemi geliştirmişlerdir. Banka ödeme yükümlülüğü (BPO) olarak isimlendirilen bu ödeme yöntemi, akreditifli ödeme ile mal mukabili ödemenin elektronik ortamda birleştirilmiş halidir. Başka bir deyişle BPO, akreditifli ödemenin güvencesini mal mukabili ödemenin kolaylığı ile birleştirir. Ödeme yükümlülüğünün bankaya devredildiği bu yöntemin işleyişi gereği ithalatçı ve ihracatçı risk üstlenmemiş olmaktadır (Yapraklı, 2020: 97-98).

Bu yönteme göre ihracatçı malın sevk edip ilgili belgeleri düzenledikten sonra belgeleri ithalatçıya göndermektedir. İhracatçı fiziki anlamda belge teslimi yapmayıp belgelerin üzerindeki bilgileri anlaşmalı bankasına (lehtar banka) bildirmektedir. İhracatçının bankası verileri, Oluşturulmuş Veritabanı (Establish Baseline) isimlendirilen bankacılık merkezi sistemine yüklemektedir. Anlaşılacağı üzere ihracatçının bankasının bu ödeme yönteminde hiçbir belgeyi transfer etmesi gerekmez. İhracatçıdan gelen belgelerle malı gümrükten teslim alan ithalatçı da kendi bankasına (yükümlü banka) satış sözleşmesine uygun şekilde ödeme koşullarına ilişkin verileri bildirmektedir. İthalatçının bankası da tıpkı ihracatçının bankası gibi bu verileri veritabanına yükledikten sonra iki bankanın şartlarının uyumlu olup olmadığını belirlemek adına veri tabanında bir eşleştirme yapılmaktadır. Şartlar birbiriyle eşleşiyorsa ithalatçının bankası, mal bedelini ödemeyi taahhüt etmektedir. Bu yöntemin kullanılabilmesi için bankaların elektronik ortamda veri eşleşmesi yapabilecek bir sistem olan İşlem Eşleştirme Uygulamasına (TMA) sahip olmaları gerekmektedir (Yapraklı, 2020: 97-98; Gürsoy, 2018: 95 ve 97).

Fiziki belge zorunluluğunun ortadan kalkması ile BPO’da bürokratik işlemlerin azalır, işlem hızı artar. Belgeler elektronik ortamda saklandığından kaybolma, yırtılma gibi riskler de kolayca bertaraf edilmiş olur. BPO ithalatçıların riskini ortadan kaldırırken ihracatçılara da finansman imkanı sağlar. Firmaların ve bankaların iş süreçlerindeki sorunlardan, personelin hatalı ve kötü niyetli davranışlarından, yasal süreçlere uymamaktan kaynaklanan operasyonel riskleri minimize eder. İş dünyasına bir çok avantaj sunan BPO özellikle düşük maliyetli, kolay, ucuz, pratik olması ve banka güvencesi içermesi nedeniyle dış ticarete kullanılan diğer ödeme yöntemlerine alternatif olma potansiyelini taşımaktadır. Esasında bir bankacılık ürünü olan BPO, dış ticaret alanında faaliyet gösteren firmalar için henüz yeni olmakla birlikte önümüzdeki yıllarda kullanımının yaygınlaşacağı tahmin edilebilir (Gürsoy, 2018: 96-97 ve 100).

3.10 Dış Ticarete ve Ödeme Yöntemlerinde Yeni Eğilimler

Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin tarihsel gelişim sürecine bakıldığında önceleri taraflar arasında bağlı (karşı) ticaret, peşin ödeme, mal mukabili ödeme, belge mukabili ödeme gibi güvene dayalı ödeme yöntemleri kullanılırken zamanla ortak hesap, akreditifli ödeme, kabul kredili ödeme, banka ödeme yükümlülüğü gibi güvenceli ödeme şekillerine geçiş yapılmakta olduğunu söylemek mümkündür. Dünya ekonomisinin gelişim hızı, ticari ilişkilerin giderek karmaşıklaşması, tarafların keyfi uygulamaları ve ülkelerce benimsenen yeni korumacılık politikaları bu geçiş sürecini gerekli kılmıştır. Dijital dönüşümün kaçınılmaz olduğu 21. yüzyılda ise dış ticaret alanı ve dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin yeni gelişmelerle karşı karşıya olduğu görülmektedir.

Günümüzde dış ticaret hem teknolojik temelli bir dönüşüme uğramış hem de yeni trendlerin öne çıkmaya başladığı bir alan haline gelmiştir. Dünya ticaretindeki rekabet gücünü ucuz işgücü temelinde şekillendiren ülkeler açısından oldukça tehlikeli bir süreç yaşanmaktadır. Bu ülkelerin, bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelere hızla uyum sağlamaları ve dijital dönüşüm sayesinde dış ticaretin yapısında, ürün bileşiminde, işlem süreçlerinde, finansmanında ortaya çıkan kazanımlardan yararlanmaları gerekmektedir. Blokzincir (blockchain), büyük veri, yapay zekâ, dijital ticaret platformları, uluslararası e-ticaret, üç boyutlu yazıcılarla baskı ve mobil ödeme teknikleri, uluslararası ticaretin dijital dönüşümü açısından öne

çıkan kavramlardır. Bu kavramlardan bazıları üzerinde biraz daha ayrıntılı bilgi vermek uygun olacaktır.

Ülkeler arası mal, hizmet ve menkul varlık ithalat ve ihracatı ile reklam, pazarlama, lojistik gibi faaliyetlerin elektronik ortamlar ile yapılması anlamına gelen uluslararası e-ticaret sayesinde dünya ticaret hacmi önemli miktarda artmaktadır. Belirtmek gerekir ki, uluslararası e-ticaretin ekonomik avantajları yanında bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Zaman ve mekân açısından sınırların ortadan kalkması, işlem maliyetlerinin azalması, daha geniş ölçekli piyasalar için üretim yapma olanağının olması, tüketicilerin görece kaliteli ve ucuz mal ve hizmetlere ulaşabilmesi uluslararası e-ticaretin avantajları olarak sıralanabilir. Öte yandan güvensizlik, bilgisizlik, ortak ödeme sisteminin olmaması gibi dezavantajları da dikkate almak gerekir (Yapraklı, 2020: 34).

İnternet kullanımının yaygınlaşması kadar akıllı telefonlar ve sosyal medya kullanımının da uluslararası e-ticaret hacminin büyümesinde etkili olduğunu belirtmek gerekir. Öte yandan uluslararası e-ticarette kullanılan ödeme yöntemleri de önemli bir konudur. Günümüzde küresel ölçekte gerçekleşen elektronik ticaret işlemlerinin yarısından fazlasında ödemeler kredi kartı ya da banka kartı dışında kalan yöntemlerle gerçekleştirilmektedir. Yakın bir gelecekte dijital cüzdanların en fazla kullanılan ödeme yöntemi haline gelmesi beklenmektedir. Benzer şekilde mobil ödeme tekniklerinde yaşanan gelişmeler de uluslararası e-ticaretin ödeme yöntemleri açısından yeniliklerle tanışmasını beraberinde getirmektedir. Kriptografi kullanımıyla güvenliği garanti edilen kripto paraların temelini oluşturan blokzincir (blockchain) teknolojisi de, uluslararası ticaretin finansmanı üzerinde etkili olmaktadır. İşlem kayıtlarının daha güvenilir bir mekanizma ile tutulmasını sağlayan ve oldukça farklı bir çalışma prensibi bulunan blokzincir temelli ödeme çözümleri hem uluslararası ticarete kullanılan ödeme tekniklerini kolaylaştırmakta hem de kripto paraların⁷ bir ödeme yöntemi haline gelmesini desteklemektedir (Meçik, 2020: 167).

⁷ Kripto para, devlet kurumları ve aracılardan tamamen bağımsız olan ve dijital ortamda işlem gören kripto para birimleri için kullanılan genel bir terimdir. Kriptografi olarak bilinen şifre biliminden yararlanılarak belirli bir sisteme dayalı şifreli anahtarlarla transfer ve alım-satım işlemleri yapılabildiğinden dolayı şifreli para manasına gelmektedir. Günümüzde pek çok kripto para türü bulunmasına rağmen bunlardan sadece birkaçı çok sayıda kullanıcı tarafından kullanılmaktadır. İlk

Günümüzde uluslararası ticarete kripto paraların bir ödeme aracı olarak kullanılmasına dair girişimciler henüz emekleme aşamasında olmakla birlikte özellikle İran, Rusya gibi ambargolarla karşı karşıya kalan ülkelerin uluslararası ticarete kripto para kullanımının kabul edilmesi yönünde çabalarının olduğunu söylemek mümkündür (www.sozcu.com.tr, Erişim Tarihi: 14.01.2022).



kripto para olarak bilinen Bitcoin'in tüm transfer aktivitelerinin blokzincir aracılığı ile sanal bir ortamda şeffaf bir şekilde yapılmasıyla kripto para birimleri ve blokzincir teknolojisi yaklaşımı ilk kez bir araya gelmiştir (Şahin ve Bulut, 2020: 494-495). Paranın evrim süreci dikkate alındığında somut araçlardan soyut araçlara geçişi temsil eden kripto paralar, günümüzde alternatif bir para birimidir. Düşük maliyetli transferlere olanak tanıyarak ticari işlem takası, ödeme ve güvenlik sorunlarını çözerler. Güvenilir algoritmalara sahip özellikleri nedeniyle mevcut madencilik ağlarına sanal cüzdanlar sayesinde depolama ve anında ödeme hizmetleri sunarlar. Bu paraları satın almak, bağış ya da hediye olarak kabul etmek veya ödeme aracı olarak kullanmak mümkündür. (Çetin, 2020: 67).

4. KOCAELİ'NDE FAALİYETTE BULUNAN VE DIŞ TİCARET YAPAN FİRMALARIN ÖDEME TERCİHLERİNE YÖNELİK BİR ALAN ARAŞTIRMASI

4.1 Kocaeli Kentinin Sosyo-Ekonomik Açıdan Genel Görünümü

Sosyo-ekonomik göstergeler açısından Türkiye ortalamasının üzerinde bir performansa olan Kocaeli, İstanbul ve Anadolu arasında uzanan ticari koridorun kritik bir noktasında konumlanmış, sanayileşme açısından mühim bir tecrübeye sahip ve sayıca hayli fazla olan liman ve iskeleleri sayesinde küresel ticari ağların içinde yer alan bir kenttir. Sadece Türkiye'nin değil Avrupa'nın da önemli limanları arasında yer almaktadır. Organize sanayi bölgeleri (OSB), serbest bölgeler ve teknoloji geliştirme bölgeleri ile yerli yatırımcılar kadar yabancı yatırımcıların da gözdesi olan bir liman kenti, ticaret ve lojistik merkezidir.

İstanbul ile sınırdaş olan Kocaeli aynı zamanda Bursa, Yalova ve Sakarya gibi önemli kentlere de komşudur. Bugünkü Kocaeli şehrinin merkezi olan bölge, Marmara Denizi'nin doğusunda karalar içine 50 km kadar sokulan körfezin nihayetinde yer alır. Kocaeli kentinin ismi, eski kaynaklarda Nicomedia olarak geçmektedir. Şehir eski adını, ilk çağlarda şehrin kurucusu olan Bitinya Kralı I. Nikomed'den almış ve Bitinya Krallığı yıkılincaya kadar ülkenin başkenti olarak kalmıştır. Roma İmparatorluğu döneminde ise Roma, Antakya ve İskenderiye'den sonra imparatorluğun dördüncü büyük şehri haline gelmiş; önemli yolların bağlandığı bir merkez olmuştur. Kent, tarihsel açıdan önemini her zaman korumuştur. Öyle ki İstanbul'un öne çıkıp Bizans İmparatorluğu'nun başkenti olmasından sonra bile en önemli eyalet merkezlerinden biriydi. Tarihsel süreç içinde yaşadığı pek çok deprem dolayısıyla büyük sarsıntılar geçirmiş olsa da Osmanlı Devleti döneminde de kentin yıldızı parlamaya devam etmiştir. Özellikle İstanbul'un fethinden sonra başkent İstanbul'u Anadolu'ya bağlayacak yolların ilk ve en önemli menzil şehri haline gelmiştir. Osmanlı döneminde şehrin adı önce İznikmid olarak kullanılırken 19. yüzyılın ortalarına doğru İzmid, 20. yüzyılın başlarında ise

günümüzde olduğu gibi İzmit⁸ olarak kullanılmaya başlanmıştır (Bostan, 2001: 536-541). Şehrin adının İzmid yerine İzmit olarak değiştirilmesinde, İzmid ve İzmir adlarının Osmanlı Türkçesi'ndeki yazım benzerliği dolayısıyla özellikle resmi yazışmalarda karışıklıkların yaşanması etkili olmuştur. 1910'dan itibaren resmi olarak İzmit şeklinde kullanılan kentin ismi, Cumhuriyet döneminde Kocaeli olarak değiştirilmiştir (Ayan, 2016: 5-6).

Kocaeli yarımadası, tarihin ilk dönemlerinden itibaren coğrafi konumunun elverişliliği dolayısıyla iktisadi, ticari ve lojistik açıdan son derece önemli bir bölge olmuştur. Osmanlı döneminde de sahip olduğu ormanları nedeniyle kerestecilik, gemicilik ve tersanecilik konusunda öne çıkan Kocaeli 19. yüzyılın ortalarından itibaren özellikle dokuma alanında yapılan sanayi yatırımları ile sosyo-ekonomik açıdan gelişirken Cumhuriyet döneminde sınai kalkınma açısından epeyce yol almış; orman ve dokuma endüstrisine yeni sınai yatırım alanları eklenmiştir. 20. yüzyılın ilk yarısı itibariyle orman ürünleri, dokuma, kağıt, makine, kimya gibi alanlara yapılan yatırımlar Kocaeli'nin önemli bir sanayi kenti olma potansiyeli taşıdığına işaret etmektedir. Bununla birlikte Türkiye'de ithal ikameci sanayileşme politikasının benimsendiği 1960'lardan itibaren kentte özellikle devlet eliyle yapılan sanayi yatırımları azımsanmayacak derecede artmış ve Kocaeli, İstanbul'dan sonra en büyük ikinci sanayi kenti halini almıştır. Aynı zamanda bir liman kenti olan Kocaeli, Türkiye'nin en büyük dış ticaret hacmine sahip kentleri arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Tüm bu özellikleri ve İstanbul'la sınırdaş olması münasebetiyle Kocaeli her daim göçe açık kentlerimizden biri olurken sosyo-ekonomik açıdan en önemli şehirlerimiz arasında yer almaktadır.

Kocaeli, *İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE)-2011* raporuna göre İstanbul, Ankara ve İzmir'den sonra en gelişmiş dördüncü ildir. SEGE-2011 endeks değeri İstanbul için 4,5154 iken Ankara için 2,8384, İzmir için 1,9715 ve Kocaeli için ise 1,6592'dir. SEGE-2011 endeks değerleri hesaplanırken ilin ülke içerisindeki ekonomik ağırlığı, sosyal gelişmişlik seviyesi, bireysel zenginlik ve refah düzeyi, il ölçeğinde ekonomik ve sosyal gelişmişlik ile bireysel refah arasındaki denge gibi hususlar dikkate alınarak belirlenen göstergeler üzerinden endeks değeri hesaplanmıştır. Buna göre Kocaeli, en

⁸ İzmit sancağı 1888 yılında kurulmuş ve bu sancağa Adapazarı, Kandıra, Geyve, Karamürsel, Yalova, Hendek ve Gebze kazaları bağlanmıştır. 1954 yılında Sakarya vilayetinin oluşturulmasıyla birlikte bu kazalardan bazıları idari açıdan Sakarya'ya bağlanmıştır (Tunç, 2018: 1450 ve 1452).

yüksek endeks değerine sahip 8 ilden oluşan birinci kademe gelişmiş iller kapsamında bulunmaktadır (SEGE-2011 Raporu, 2011: 44 ve 53).

TÜİK tarafından açıklanan *İl Bazında Kişi Başına GSYH* verilerine göre 2020 yılında İstanbul 97.950 TL ile ilk sırada yerini almıştır. Kişi başına GSYH bakımından ilk 10 ilimizi gösteren Çizelge 4.1'e göre listenin ikinci sırasında 96.745 TL ile Kocaeli yer almaktadır. Kocaeli'nin kişi başına GSYH açısından İstanbul'a ne kadar yakın olduğu ve hemen peşinden gelen Ankara'nın kişi başına GSYH'sı ile arasında ne büyüklükte bir fark olduğu Çizelge 4.1'de görülmektedir. Benzer şekilde Kocaeli'nin kişi başına GSYH açısından Türkiye ortalamasının oldukça üzerinde olduğu anlaşılmaktadır. Son üç yılın verilerine bakıldığında Kocaeli'nin İstanbul'dan sonra en yüksek kişi başına GSYH değerine sahip olan bir kent olduğu hatta 2018 yılında İstanbul'un bile önünde olduğunu belirtmek uygun olacaktır (www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 29.01.2022).

Çizelge 4.1: İl Bazında Kişi Başına GSYH (TL) (2018-2020)

İller	2018	2019	2020
Türkiye	46.172	52.286	60.525
İstanbul	76.932	86.723	97.950
Kocaeli	78.394	81.256	96.745
Ankara	60.879	71.125	85.396
Tekirdağ	63.077	70.801	84.522
Bilecik	50.884	56.999	70.501
İzmir	54.905	60.505	70.010
Çanakkale	46.466	53.544	69.204
Kırklareli	49.297	57.220	67.970
Yalova	50.028	55.192	67.335
Bursa	54.044	58.938	66.004

Kaynak: www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 29.01.2022.

4.2 Kocaeli Kent Ekonomisinde Sanayinin Önemi

Yüzölçümü bakımından küçük ama katma değer açısından Türkiye ekonomisi içinde önemli bir yere sahip olan Kocaeli kent ekonomisinde sanayi sektörünün önemi öteden beri büyüktür. Liman kenti olması ve sahip olduğu orman zenginliği sayesinde Kocaeli'nde ilk gelişen sınai üretim alanının gemi inşası ve tersanecilik olduğunu söylemek mümkündür. İzmit tersanesi ile Edincik, Gemlik ve Karamürsel'de kurulan tersaneler Osmanlı Devleti'nin ilk yıllarından itibaren bölge

adına denizcilik alanında yapılan önemli yatırımlardır. Ahşap gemilerin inşasının gerçekleştiği İzmit tersanesi, ilerleyen yüzyıllarda daha büyük gemilerin inşasına uygun hale getirilerek geliştirilmiştir. Bununla birlikte Kocaeli bölgesindeki ormanlar sadece İzmit tersanesinin değil Tersane-i Amire'nin de kereste ihtiyacını karşılamaktaydı. Fakat 19. yüzyılın ortalarına doğru buharlı gemilerin yaygınlaşmaya başlamasıyla birlikte ahşap gemi inşasının yapıldığı İzmit tersanesinde üretim yavaşlamış ve 20. yüzyılın başı itibariyle de durma noktasına gelmiştir (Ayan, 2016: 19-21).

Kereste, gemi inşası ve tersanecilik ile tarımsal üretim alanında öteden beri önemli bir iktisadi merkez olan Kocaeli'nde 19. yüzyılın ortalarından itibaren dokuma sanayi de gelişmeye başlamıştır. *Hereke Fabrika-i Hümayun* ile *İzmit Çuha Fabrikası*, Osmanlı döneminden Cumhuriyet ekonomisine miras kalan ve sanayi tarihinde önemli bir yeri olan işletmelerdir. Üniforma yapımında kullanılan bir kumaş olan çuhanın ithalatı için yapılan harcamayı ve kaynak transferini azaltmak amacıyla faaliyete geçen *İzmit Çuha Fabrikası* -1917'den itibaren *İzmit Mensucat Fabrikası*-, 1845 yılında kurulmuş ve 1920'de İngilizler tarafından bombalanıncaya kadar üretim faaliyetlerine devam etmiştir. Önceleri sadece ordu için üretim yapılan fabrikada zamanla halk için de kumaş üretilmiştir. Osmanlı dokuma sanayinin ilk büyük fabrikalarından olan *Hereke Fabrika-i Hümayunu* ise 1843'te kurulmuştur. Fabrika ipekli, yünlü ve pamuklu dokuma ile halıcılık alanında Osmanlı Devleti'nin sayılı işletmelerinden biridir. 1890 yılında faaliyete geçen *Karamürsel Mensucat Fabrikası* ise 1920'de Karamürsel'i işgal eden Yunanlıların ertesi sene kasabadan çekilirken Karamürsel'i yakması sonucu yakılmıştır (Ayan, 2016: 22-27).

20. yüzyıla yaklaşırken Kocaeli ekonomisi sadece dokuma sanayi alanında değil inşaat sektöründe de yeni girişimlere sahne olmuştur. 19. yüzyılın ortalarından itibaren Osmanlı Devleti'nde mimari yaklaşımların ve inşaat tekniklerinin değişmesine paralel olarak çimento talebi artmış ve yeni yüzyılın başında faaliyete geçen *Aslan Çimento* ve *Eskihisar Çimento* fabrikaları ile Kocaeli'nde Türk çimento sanayinin de temelleri atılmış, ilk fabrikaları kurulmuştur (Ayan, 2016: 28). Cumhuriyet'in ilanı ile birlikte özelde Kocaeli'nde genelde de Türkiye'de inşaat sektörünün gelişiminin hızlandığını ve çimento talebinin arttığını da belirtmek gerekir.

Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren gemi inşa sanayi, dokuma sanayi ve çimento sanayine kâğıt sanayi, kimya sanayi, demir-çelik sanayi, petrol sanayi alanında Kocaeli’nde pek çok fabrika kurulmuştur. 1934 yılında açılan *Türkiye Selüloz ve Kâğıt Fabrikaları A.Ş. (SEKA)*, *Klor Alkali Fabrikası*, *Mannesman Boru Fabrikası*, *İstanbul Petrol Rafineri A.Ş. (İPRAŞ)* –günümüzdeki ismiyle *TÜPRAŞ-* gibi işletmeler hem Kocaeli hem de Türkiye ekonomisi içinde çok müstesna bir yere sahip işletmelerdir (Tunç, 2018: 1451-1456). Bu değerli ve uzun ömürlü işletme örneklerinin de gösterdiği üzere sanayi sektörü, Kocaeli ekonomisinin kalbini oluşturmaktadır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından açıklanan en güncel *İl Sanayi Durum Raporu*’na göre 2019 yılında Kocaeli ekonomisinde sanayinin payı %51’dir. Öyle ki tarımsal üretime son derece elverişli bir iklim ve toprağa sahip olan Kocaeli’nde tarıma elverişli arazilerde sanayi tesislerinin kurulması nedeniyle tarım arazileri giderek azalmaktadır. Son on yılın istatistiki verileri incelendiğinde ise Kocaeli’nin Türkiye imalat sanayine sağladığı katkının %13 olduğu görülmektedir. Türkiye’de araç üretiminin %39’u, kimya sanayindeki üretimin %27’si ve metal sanayindeki üretimin de %19’u Kocaeli ekonomisinde karşılanmaktadır (www.kosano.org.tr, Erişim Tarihi: 2019).

Sanayi işletmelerinin sektörel dağılımına bakıldığında %19,49 ile metal ürünleri imalatı ilk sırada gelmektedir. İkinci sırada %12,45 ile makine ve ekipman imalatı, üçüncü sırada %10,01 ile ana metal ürünleri imalatı, dördüncü sırada %9,72 ile kauçuk ve plastik ürünleri imalatı ve beşinci sırada ise %8,23 ile gıda ürünleri imalatı yer almaktadır. İstihdam açısından bakıldığında ise %13,97 ile kauçuk ve plastik endüstrisi ilk sıradadır. Metal ürünleri imalatı %13,19 ile istihdam edilenlerin sayısı bakımından ikinci sırada yer alırken %11,99 ile ana metal ürünleri üçüncü sırada, %11,91 ile otomotiv ürünleri dördüncü ve %7,85 ile kimyasal ürünler beşinci sırada gelmektedir (www.kosano.org.tr, Erişim Tarihi: 2019). Yukarıda bahsi geçen istatistiklerden hareketle denilebilir ki Kocaeli hem sınai üretim hem de istihdama katkı açısından bakıldığında otomotiv, plastik ve kauçuk, kimya, metal ürünleri, demir-çelik ürünleri, makine imalatı açısından Türkiye’de İstanbul’dan sonra gelen çok önemli bir üretim merkezi ve sanayi kentidir.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açıklanan *2020 Yılı Türkiye’nin İlk 500 Sanayi Kuruluşu* listesinin ilk sırasında Kocaeli Sanayi Odası’na kayıtlı *Türkiye*

Petrol Rafinerileri A.Ş. (TÜPRAŞ) yer almaktadır. Türkiye'nin sanayi devlerinin arasında bulunan ve Kocaeli'nin sosyo-ekonomik yapısı üzerinde son derece belirleyici olan bu listeye daha yakından bakıldığında ise ilk 50 firma arasında TÜPRAŞ hariç dört Kocaeli firmasının daha yer aldığı görülmektedir. Bunlar sırasıyla Kocaeli Sanayi Odası'na kayıtlı *Hyundai Assan Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.*, *Yıldız Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.*, *Sarkuysan Elektrolitik Bakır Sanayi ve Ticaret A.Ş.* ile *Enerjisa Enerji Üretim A.Ş.*'dir. Firmaların listedeki sıralamasını önemsemeksizin belirtmek gerekir ise *2020 Yılı Türkiye'nin İlk 500 Sanayi Kuruluşu* içinde Kocaeli'nden 36 firma bulunurken yine İSO tarafından açıklanan *2020 Yılı Türkiye'nin İkinci 500 Sanayi Kuruluşu* içinde ise 40 firma bulunmaktadır (www.iso500.org.tr, Erişim Tarihi: 25.02.2022). Başka bir deyişle Türkiye'nin en büyük 1000 sanayi işletmesinden 76'sı Kocaeli'ndedir.⁹

Öte yandan Avrasya üzerinde son derece stratejik bir konuma sahip bir liman ve sanayi kenti olarak Kocaeli sadece yerli yatırımcılar açısından değil küresel ölçekte faaliyette bulunan yabancı sermaye için de bir cazibe merkezidir. İstatistiklere göre 2019 yılında Kocaeli Sanayi Odası'na kayıtlı 3000'in üzerindeki firmanın 313'ü yabancı sermayelidir. Yabancı sermayeli firmalar arasında Almanya, Hollanda, Amerika, Fransa, Güney Kore, İtalya firmaları öne çıkmaktadır. Dünyanın en saygın firmaları arasında yer alan *Ford, Hyundai, Honda, Anadolu-Isuzu, Siemens, Türk Pirelli, Good Year, Brisa, Bridgestone, Bosch* gibi firmalar Kocaeli'nde üretim yapmakta ve buradaki limanlar üzerinden tüm dünyaya açılmaktadır (www.kosano.org.tr, Erişim Tarihi: 2019).

Öte yandan 19. yüzyılın ortalarından itibaren Kocaeli'nde gerçekleştirilen sanayi yatırımlarının Cumhuriyet döneminde hızlanması ve 1960'lardan itibaren sanayileşmenin düzensiz ve hızlı bir biçimde büyümesi ekolojik tahribatın artması sonucunu beraberinde getirmiş; çevre kirliliği kent yaşamı için önemli bir mesele halini almıştır. Sanayi tesislerinin çevreye verdikleri zararları başka bir deyişle yarattıkları negatif dışsallıkları minimize edebilmek adına kamu otoritesi tarafından, sanayi sektöründe faaliyette bulunan firmaları belli kriterlere göre bir araya toplayan

⁹ İSO tarafından hazırlanan ve Türkiye ekonomisi çok önemli bir referans olarak kabul edilen Türkiye'nin İlk 500 Sanayi Kuruluşu listesi, 1968 yılından bu yana hazırlanmaktadır. İSO'nun listesini esas alan Kocaeli Sanayi Odası (KSO), *500 Sanayi Kuruluşu İçerisinde Kocaeli Raporları* hazırlamıştır. Bu raporların en güncel hali 2018, 2019 ve 2020 yıllarına aittir. KSO hazırlamış olduğu raporlarda merkezi Kocaeli'nde olmasa bile kentte üretim tesisi olan firmaları da dahil ederek bir hesaplama yapmış olduğundan ilk 500 sanayi işletmesi içinde 75 firmanın yer aldığını belirtmiştir. Bu firmalardan 31'i yabancı sermayelidir (www.kosano.org.tr, Erişim tarihi: 25.02.2022).

ve atık yönetimine ilişkin politikalar uygulayan organize sanayi bölgelerinin (OSB) kurulması gündeme gelmiştir. 200 yılında yürürlüğe giren 4562 sayılı *Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu*'na göre OSB'ler, çevre sorunlarını önlemenin ötesinde sanayinin uygun görülen alanlarda yapılanmasını sağlamak, çarpık sanayileşmeyi önlemek, kentleşmeyi yönlendirmek ve kaynakları rasyonel kullanmak, bilgi ve bilişim teknolojilerinden yararlanmak, sanayi türlerinin belli bir plan dahilinde yerleştirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla kurulan ve işletilen mal ve hizmet üretim bölgeleridir (OSB Kanunu, md. 3.).

Kocaeli'nde ilk OSB, 1986 yılında Gebze'de kurulmuştur. Günümüzde ise Çizelge 4.2'de de görüleceği üzere il sınırları dahilinde 14 farklı OSB bulunmaktadır. Bunlardan altısı ihtisas, yedisi ise karma nitelikte OSB'lerdir. OSB'ler Kocaeli kent ekonomisi içinde hem bünyelerinde faaliyette bulunan işletme sayısı hem de istihdam edilenlerin sayısı açısından çok önemli bir yere sahiptir.

Çizelge 4.2: Kocaeli Sınırları Dahilinde Bulunan Organize Sanayi Bölgeleri

OSB	İlçe	Kuruluş Onay Tarihi	Büyüklüğü (Ha)	İşletme Sayısı	İstihdam Edilenlerin Sayısı
Gebze OSB	Gebze	1986	537	143	22.000
TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas OSB	Çayırova	1992	280	71	14.000
Kocaeli Gebze Ve (Kimya) İhtisas OSB	Dilovası	2000	250	8	346
Makine İhtisas OSB	Dilovası	2001	510	17	2.300
Gebze Plastikçiler OSB	Gebze	2001	137	102	8.820
Gebze Güzeller OSB	Gebze	2001	130	54	4.500
Kocaeli Gebze Dilovası OSB	Dilovası	2002	822	197	13.103
Kocaeli Arslanbey OSB	Kartepe	2003	142	19	3.650
Kocaeli Gebze Kömürcüler İhtisas OSB	Dilovası	2003	78	22	528
Kocaeli Alikahya OSB	İzmit	2004	120	2	-
Asım Kibar OSB	İzmit	2004	200	6	4.100
Kocaeli Gebze VI. (İMES) Makina İhtisas OSB	Dilovası	2006	295	29	1.024
Kandıra Gıda İhtisas OSB	Kandıra	2010	200	0	0
Kocaeli KOBİ OSB	Dilovası	2020	267,30	138	-

* “-” ile gösterilen sütunlarda istihdam edilenlerin sayısına ulaşamamıştır.

Kaynak: T.C. Kocaeli Valiliği ile ilgili OSB'lerin web sayfalarında yer alan bilgilerden tarafımızca derlenmiştir.

Bölgede sanayi sektöründe yaşanan büyüme ve yoğunlaşmanın yanı sıra sanayi ile iç içe olan araştırma ve geliştirme merkezlerinin kent ekonomisine olan katkısını belirtmek gerekir. *Kocaeli Üniversitesi* ile *Gebze Teknik Üniversitesi* kenti akademik, bilimsel ve teknolojik açıdan beslemektedir. Türkiye’de 1980’li yılların başından itibaren kurulması gündeme gelen fakat 2001 yılında kabul edilen *4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu* ile yasal altyapısı tesis edilen teknoloji geliştirme bölgeleri açısından da Kocaeli kenti avantajlı bir konuma sahiptir. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın 2021 Aralık ayı verilerine göre Türkiye’de bulunan teknoloji geliştirme bölgelerinin sayısı 92’dir. Söz konusu teknoparklardan 12’si İstanbul’da bulunurken 5’i de Kocaeli sınırları dahilinde bulunmaktadır. Bu teknoparklar *Gebze Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi*, *Gebze OSB Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi*, *Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi*, *Muallimköy Teknoloji Geliştirme Bölgesi (Bilişim Vadisi)* ve *Tübitak-Marmara Araştırma Merkezi Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi*’dir (www.sanayi.gov.tr, Erişim Tarihi: 31.12.2021). Bununla birlikte Kocaeli, özel sektör Ar-Ge Merkezi sayısı bakımından ülkemizde İstanbul’dan sonra ikinci sırada yer almaktadır. 2021 yılının Aralık ayı sonu verileri dikkate alınarak hazırlanan ve en çok Ar-Ge Merkezi’ne sahip ilk 10 ilini gösteren Çizelge 4.3’e göre Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından onaylanmış ve faaliyette bulunan 1250 Ar-Ge Merkezi içinden 132’sinden Kocaeli’nde bulunmaktadır (www.sanayi.org.tr, Erişim Tarihi: 29.01.2022).

Çizelge 4.3: Ar-Ge Merkezlerinin il Bazında Dağılımı

İller	Ar-Ge Merkezi Sayısı
İstanbul	417
Kocaeli	132
Ankara	129
Bursa	129
İzmir	95
Tekirdağ	53
Manisa	30
Sakarya	24
Konya	23
Eskişehir	20
İlk On İl İçin Ara Toplam	1052
Türkiye Geneli Toplam	1250

Kaynak: www.sanayi.gov.tr, Erişim Tarihi: 31.12.2021

Kocaeli'nin iktisadi yapısında sanayi sektörünün ağırlığı muhakkaksa da son yıllarda hizmetler sektörünün de hızlı bir gelişme sergilediğini belirtmek gerekir. Sanayi yatırımlarının artması, limanlar vasıtasıyla dış ticaret hacminin büyümesi ve İstanbul'a yakınlık gibi etmenlerin etkisiyle son yıllarda Kocaeli, lojistik yatırımlar için de bir cazibe merkezi haline gelmiştir. İstanbul'un Anadolu ve Avrupa yakalarını İstanbul Boğazı'nın altından birbirine bağlayan *Marmaray projesi* ile Avrupa yakasında bulunan Halkalı'dan Gebze'ye kesintisiz, hızlı ve diğer ulaşım sistemleriyle entegre biçimde bir demiryolu ulaşımının sağlanması, İzmit Körfezi'nin iki yakasını birbirine bağlayan *Osmangazi Köprüsü* ile İzmir ve İstanbul arasındaki ulaşımın süresinin önemli ölçüde azalması, *Kuzey Marmara otoyolu projesi* ile Tekirdağ ile Sakarya arasında kesintisiz ve kaliteli ulaşımın hedeflenmesi, Kocaeli ve İzmir'i dolayısıyla da İstanbul ile İzmir'i birbirine bağlayan *Otoyol 5* ile Kocaeli lojistik açıdan önemli bir rekabet avantajı elde etmiştir. Öte yandan Kocaeli'nden İstanbul'daki havalimanlarına ulaşımın kolay olmasına nazaran Kocaeli'nde bulunan *Cengiz Topel Havalimanı*'nın yeni ve yetersiz olması lojistik açıdan bir dezavantaj yaratmaktadır. Bayraktutan vd. (2012) tarafından hazırlanmış olan ve Türkiye'deki illerin lojistik gelişmişlik seviyesini yansıtan lojistik gelişmişlik indeksine göre Kocaeli ili, İstanbul, İzmir ve Ankara'dan sonra lojistik açıdan Türkiye'nin en gelişmiş dördüncü ilidir (Bayraktutan, ve Mehmet, 2013: 90-92).

4.3 Türkiye'nin Dış Ticaretinde Kocaeli'nin Önemi

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Ticaret Bakanlığı tarafından ortaklaşa hazırlanan dış ticaret istatistiklerinden hareketle Türkiye'nin dış ticaretine ilişkin önemli bilgilere ulaşmak mümkündür. Buna göre 2022 yılı Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre Türkiye'de ihracat 17 milyar 593 milyon dolar iken ithalat 28 milyar 32 milyon dolar olmuştur. Çizelge 4.4'te de görüldüğü üzere 2021 yılının Ocak ayına kıyasla ihracat %17,5 oranında artarken ithalat da %55,2 oranında artmış ve Türkiye'nin dış ticaret açığı 3 milyar 64 milyon dolardan 10 milyar 439 milyon dolara ulaşarak önceki yıla göre %240 oranında bir artış gerçekleşmiştir. İhracattaki artışa kıyasla ithalatta yaşanan dramatik artış neticesinde 2021 yılı Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre Türkiye'de ihracatın ithalatı karşılama oranı %83'ten %62,8'e düşmüştür (www.ticaret.gov.tr, Erişim Tarihi: 20.01.2022).

Çizelge 4.4: Dış Ticaret Verileri (Milyon Dolar)

Dış Ticaret		İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi	Dış Ticaret Dengesi	İhracat/İthalat (%)
Ocak	2021	15.001	18.065	33.067	-3.064	83,0
	2022	17.593	28.032	45.625	-10.439	62,8
	Değişim (%)	17,3	55,2	38,0	240,7	

Kaynak: www.ticaret.gov.tr, Erişim Tarihi: 20.01.2022.

2022 yılının Ocak ayında en fazla ihracat yaptığımız ülkeler sırasıyla Almanya, ABD, İtalya, İngiltere ve Irak'tır. İhracatta en çok paya sahip ilk 10 ülkenin Türkiye'nin toplam ihracatındaki payı ise %49,1 olarak gerçekleşmiştir. Benzer şekilde Ocak ayında en fazla ithalat yapılan ülkeler sırasıyla Rusya, ABD, Çin, Almanya ve İtalya'dır. İthalatta en çok paya sahip ilk 10 ülkenin Türkiye'nin toplam ithalatındaki payı ise %58,6'dır. Öte yandan Türkiye'nin ihracatında hammaddelerin (ara malları) payı % 52 iken tüketim mallarının payı %37 ve sermaye (yatırım) mallarının payı ise %10'dur. İhracata benzer biçimde ülke ithalatında da en büyük pay %84 ile hammaddeye (ara malları) aittir. İthalatta yatırım (sermaye) mallarının payı %10 iken tüketim mallarının payı ise %6'dır (www.ticaret.gov.tr, Erişim Tarihi: 20.01.2022).

Türkiye'nin dış ticareti içinde öteden beri önemli bir yere sahip olan Kocaeli ilinin dış ticaretine ilişkin resmi verilerden hareketle aşağıdaki saptamalarda bulunmak mümkündür. *Türkiye İhracatçılar Meclisi*'nin (TİM) verilerine göre 2021 yılında Türkiye'nin ihracatı 225,4 milyar dolardır. İhracatın iller bazında dağılımında İstanbul, 88,9 milyar dolarlık ihracatla birinci sırada gelmektedir. İstanbul'un ardından 17,3 milyar dolarla Kocaeli ikinci ve 15 milyar dolarla Bursa üçüncü sıradadır. Benzer şekilde ihracatını değer bazında en çok artıran şehir İstanbul iken Kocaeli de ikinci sırada yer almaktadır (www.tim.org.tr, Erişim Tarihi: 29.01.2022). İhracat rekortmenliğinde Bursa ile Kocaeli arasındaki rekabette bazı senelerde Kocaeli geride kalsa da istatistikler göstermektedir ki Kocaeli hem Türkiye ekonomisi hem de sanayi ve dış ticaret sektörleri açısından ilk sıralarda yer almaktadır.

TİM'in Aralık 2021 bülteninden elde edilen ve ihracatçı firmaların kanuni merkezleri baz alınarak hazırlanan veriler ışığında Türkiye ihracat sıralamasında ilk 10'a giren iller ve gerçekleştirdikleri yıllık bazda ihracat değerleri Çizelge 4.5'te gösterilmiştir.

Türkiye sanayi sektörünün merkez üssü olarak nitelendirilen Kocaeli'nin ihracat performansı 2022 yılının Ocak ayında da artarak devam etmektedir. Kent ihracatında en yüksek paya sahip olan sektörler sırasıyla otomotiv, kimya, çelik, demir ve demir dışı metaller ile elektrik ve elektronik sektörüdür. Kentten yapılan ihracatta ilk sırada yer alan ülke, İngiltere'dir (www.tim.org.tr, Erişim Tarihi: 29.01.2022).

Çizelge 4.5: İllere Göre İhracat (Bin Dolar)

	İller	Toplam (1000 \$)
1	İstanbul	88.860.053,20
2	Kocaeli	17.331.600,63
3	Bursa	14.959.238,46
4	İzmir	12.230.575,02
5	Gaziantep	10.092.165,38
6	Ankara	9.321.527,95
7	Manisa	5.205.188,31
8	Sakarya	5.099.790,15
9	Denizli	4.574.358,28
10	Hatay	4.046.191,65

Kaynak: www.tim.org.tr, Erişim Tarihi: 29.12.2021.

Yerli ve yabancı sermayeli pek çok işletmenin üretim tesisinin bulunduğu Kocaeli'nde ihracatta ilk sıralarda yer alan firmalara ilişkin verilere TİM tarafından açıklanan *İhracatçı İlk 1000 Firma-2020* listesinden ulaşmak mümkündür. Buna göre Türkiye'nin en büyük ihracatçıları arasında Kocaeli'nden 59 firma listeye girmeyi başarmıştır. Kocaeli'ndeki en büyük ihracatçıların listesinin ilk sırasında *Ford Otomotiv* varken ikinci sırada ise *TÜPRAŞ* vardır. Türkiye genelinde değerlendirmek gerekirse Türkiye'nin ihracatçıların liginin şampiyonunun Kocaeli'nde fabrikaları olan *Ford Otomotiv* olduğu görülmektedir. Kocaeli fabrikaları *Ford Otosan*'ın Avrupa'daki en büyük ticari araç üretim merkezidir. Bununla birlikte *Ford Otosan*, 2020 yılı itibariyle altı yıldır üst üste Türkiye'nin en büyük ihracatçısı olmuştur (www.tim.org.tr, Erişim Tarihi: 18.09.2021).

Özetlemek gerekirse, Türkiye'nin en gelişmiş 8 ili arasında yer alan Kocaeli ihracat kapasitesi açısından çok önemli bir yere sahiptir. SEGE-2011 verilerine göre Türkiye'nin toplam ihracatının %8,4'ü Kocaeli'nden gerçekleştirilmektedir. Kişi başına düşen ihracat tutarı açısından Kocaeli, İstanbul'un da üzerinde bir değere sahiptir (SEGE-2011 Raporu, 2011: 54).

Kocaeli, gerçekleştirmiş olduğu ithalat dolayısıyla da Türkiye'nin dış ticaretinde öteden beri önemli bir paya sahiptir. İstanbul'dan sonra Türkiye'nin en önemli sanayi kenti olarak nitelendirilen Kocaeli'nin bu özelliği, imalat sanayi için gerekli olan hammaddelerin ithalatını gerekli kılmaktadır. Başka bir deyişle Türkiye'nin ithalatında olduğu gibi Kocaeli'ne yapılan ithalatta da hammaddeler, toplam ithalat içinde en yüksek paya sahiptir. Bölgeye yapılan sınai yatırımların yakın gelecekte de devam edeceği yönündeki beklentiden hareketle Kocaeli'nin ülke ithalatındaki önemini korumaya devam edeceğini ileri sürmek mümkündür.

İl merkezinde kayıtlı firmaların ithalat rakamlarını baz almak suretiyle TÜİK tarafından hazırlanan dış ticaret istatistiklerine göre 2020 yılında Türkiye'nin toplam ithalatından en yüksek payı alan ilin 126.926.973 bin dolarlık ithalat değeri ile İstanbul olduğu görülmektedir. 11.438.262 bin dolarlık ithalat ile başkent Ankara ikinci sırada gelirken 9.531.745 bin dolarlık ithalat ile Kocaeli üçüncü sırada yer almaktadır (www.ticaret.gov.tr, Erişim Tarihi: 29.02.2021).

TÜİK'ten elde edilen veriler ışığında hazırlanan Çizelge 4.6'da Türkiye ithalat sıralamasında ilk 10'a giren iller baz alınarak Ocak-Mayıs dönemine ait ithalat rakamları 2020 ve 2021 yılları için karşılaştırmalı olarak gösterilmiştir. Çizelgeye göre önceki senelerde olduğu gibi 2021 yılında da Kocaeli'nin, ithalat içindeki payını ve önemini korumaya devam ettiği görülmektedir. 2021 yılının Ocak-Mayıs döneminde 55.383.766 bin dolar ile ithalat rekortmeni olan İstanbul'un ardından 5.481.987 bin dolarlık ithalat ile Kocaeli ikinci sıraya yükselirken 5.315.925 bin dolarlık ithalatla Ankara üçüncü sıraya gerilemiştir. Yılın ilk beş aylık dönemi dikkate alındığında Kocaeli'nin ithalatında %47,9'luk bir artış göze çarpmaktadır. Buna göre Kocaeli, oransal ithalat artışı açısından Hatay'dan sonra ikinci sırada yer alırken değer bazında ithalat artışı açısından ise İstanbul'dan sonra ikinci sırada gelmektedir (www.ticaret.gov.tr, Erişim Tarihi: 29.02.2021). Kocaeli ithalatında ilk sırada gelen ürünler, Türkiye ithalatının da bir yansıması olarak hammaddeler (ara malları) içinde yer alan petrol ve petrol türevi ürünlerdir.

Çizelge 4.6: İllere Göre İthalat (Bin Dolar)

İller	Ocak-Mayıs		
	2020	2021	Değişim (%)
İstanbul	45.101.694	55.383.766	22,8
Kocaeli	3.706.564	5.481.987	47,9
Ankara	4.392.378	5.315.925	21,0
İzmir	3.501.902	4.288.548	22,5
Bursa	2.782.409	3.618.190	30,0
Gaziantep	2.167.000	2.937.562	35,6
Hatay	1.394.666	2.306.496	65,4
Sakarya	1.070.836	1.423.459	32,9
Manisa	931.887	1.359.044	45,8
Adana	864.098	1.232.877	42,7

Kaynak: www.ticaret.gov.tr, Erişim Tarihi: 29.02.2021.

4.4 Ödeme Şekilleri Açısından Türkiye'nin Dış Ticareti

Uluslararası ticari işlemler, doğası gereği yurt içi ticari işlemlerden farklı olarak iki ayrı ülke arasında gerçekleşir. Sıklıkla birbirinden farklı para birimlerinin kullanıldığı, iki ayrı dilin konuşulduğu ve/veya yazıldığı, farklı ulusal mevzuatın uygulandığı iki ülke arasında gerçekleşen uluslararası ticarete her daim taraflar arasında bir güven sorunu bulunmaktadır. Her iki taraf da bir takım risklerle karşı karşıya kalır. İthalatçı malları teslim alamama endişesi yaşarken ihracatçı da mal bedelini tahsil edememe konusunda büyük bir kaygı yaşamaktadır. Bu bağlamda dış ticarete güven problemini minimize edebilmek adına ithalat bedelleri ödenirken ve ihracat bedelleri tahsil edilirken kullanılan bir takım ödeme şekilleri bulunmaktadır. Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından geliştirilmiş olan ödeme şekillerinden bazıları daha ziyade ithalatçıya sorumluluk yükleyip ihracatçının alacak hakkını korurken bazıları da aksine ihracatçıya daha fazla sorumluluk yükleyip ithalatçıyı koruyan bir mekanizmaya sahiptir. Bazı ödeme şekillerinde ise sadece ithalatçı ya da sadece ihracatçı yerine her iki tarafa da belli ölçüde sorumluluk yüklenir. Belirtmek gerekir ki, uluslararası ödeme şekillerinin kullanımında ülkeye göre bir takım farklılıklar veya önceliklerle karşılaşmak mümkündür. Bir ülkede ödeme şekillerinden peşin ödeme en fazla tercih edilen yöntem iken diğer ülkede mal mukabili ödeme şekli daha fazla tercih edilebilir. Bu farklılığa neden olan pek çok faktör olmakla birlikte her şeyden evvel dış ticaretin taraflarından birinin pazarlık payı daha güçlü olan bir ülke olması nedeniyle diğer taraf belli bir ödeme şeklini

tercih etmek yerine kabul etmek zorunda kalabilir. Piyasada yakın ikamesi olmayan ya da arzı kısıtlı olan bir malı piyasaya arz eden ihracatçı ülke, müşterilerinden peşin ödeme talep edebilirken arzı bol olan bir malı piyasaya sunan bir ihracatçı ise ithalatçının belirlediği ödeme şeklini kabul etmek durumunda kalabilir.

Türkiye açısından bakıldığında ithalat ve ihracat işlemlerinde hangi ödeme şeklinin tercih edildiği benzer şekilde ticaret yapılan ülke veya ticarete konu olan mal ya da hizmetin üretildiği sektör açısından Türkiye'nin rekabet ve pazarlık gücüyle ilişkilidir. Buna göre TÜİK tarafından açıklanan *Ödeme Şekillerine Göre Dış Ticaret* başlıklı rapordan hareket edilerek oluşturulmuş olan Çizelge 4.7, Türkiye'nin ihracatında son üç yılda kullanılan ödeme yöntemlerini göstermektedir. 2019-2021 yılında gerçekleştirilen ihracat işlemlerinde tahsilat gerçekleştirilirken mal mukabili ödeme şeklinin birinci sırada geldiği görülmektedir. İhracat tahsilatının 2021 yılında %66,2'si, 2020 yılında %66,5'i ve nihayet 2019 yılında %66,1'i mal mukabili ödeme ile gerçekleşmiştir. Bu ödeme şeklinde ithalatçı mal bedelini, ürünü teslim aldıktan sonra ihracatçıya ödemekte başka bir deyişle ithalatçıya, ihracatçı tarafından bir nevi kredi açılmaktadır. Özü itibariyle ithalatçıyı korumaya yönelik bir işleyiş mekanizmasına sahip olan ve Türkiye'nin ihracat işlemlerinde ortalama olarak %66'lık bir paya sahip olan bu ödeme şekli, Türk ihracatçılarla müşterileri arasında bir güven ilişkisinin tesis edilemediği hallerde son derece riskli bir ödeme yöntemidir. Türkiye'nin ihracat tahsilatında mal mukabili ödeme şeklinden sonra sırasıyla en fazla peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditif gelmektedir. Mal mukabili ödeme şekline benzer biçimde vesaik mukabili ödeme şekli de ihracat işlemleri açısından oldukça risklidir. Çizelgeden anlaşılacağı üzere söz konusu dört ödeme şekli dışında kalan diğer ödeme şekilleri ihracat işlemleri içerisinde sahip olduğu pay son derece düşüktür.

Çizelge 4.7: Türkiye'nin İhracatında Son Üç Yılda Kullanılan Ödeme Şekilleri ve Genel İçindeki Payları (Milyon Dolar)

	2021	2020	2019
Mal mukabili ödeme <i>Genel içindeki payı (%)</i>	149.131 66,2	112.826 66,5	119.598 66,1
Peşin ödeme <i>Genel içindeki payı (%)</i>	34.545 15,3	24.229 14,3	22.975 12,7
Vesaik mukabili ödeme <i>Genel içindeki payı (%)</i>	21.994 9,8	18.602 11	21.279 11,8
Akreditif <i>Genel içindeki payı (%)</i>	12.694 5,6	8.514 5	11.064 6,1
Vadeli akreditif <i>Genel içindeki payı (%)</i>	2.716 1,2	2.373 1,4	2.421 1,3
Bedelsiz <i>Genel içindeki payı (%)</i>	1.713 0,8	1.556 0,9	1.899 1,1
Diğer <i>Genel içindeki payı (%)</i>	2.575 1,1	1.538 0,9	1.596 0,9
Genel Toplam	225.368	169.638	180.833

* “Diğer”, peşin akreditif, ödeme şekli belirsiz, bağlı muamele, kabul kredili akreditif, kabul kredili vesaik mukabili, kabul kredili mal mukabili ve özel hesap ödeme şekillerini içermektedir.

Kaynak: www.sanayi.org.tr, Erişim Tarihi: 29.01.2022.

Çizelge 4.8 ise Türkiye'nin ithalatında son üç yılda en fazla kullanılan ödeme şekillerinin büyüklüğünü ve nispi önemini göstermektedir. * “Diğer”, peşin akreditif, ödeme şekli belirsiz, bağlı muamele, kabul kredili akreditif, kabul kredili vesaik mukabili, kabul kredili mal mukabili ve özel hesap ödeme şekillerini içermektedir.

Buna göre ithalat bedelinin ödenmesinde en fazla kullanılan ödeme şekli, ihracatta da olduğu yaklaşık olarak %61'lik bir pay ile mal mukabili ödeme şeklidir. İkinci sırada en fazla kullanılan ödeme şekli ise peşin ödemedir. Vadeli akreditif, vesaik mukabili ödeme, akreditif ve diğer ödeme şekillerinin ithalat işlemlerinde kullanılma oranı ilk iki sıradaki ödeme yöntemiyle ile karşılaştırıldığında çok düşüktür. İthalatçı açısından bakıldığında en az risk içeren ödeme şekli olan mal mukabili ödemenin en fazla kullanılan yöntem olmasını olumlu olarak değerlendirmek mümkündür. Hem ithalat hem de ihracat işlemlerinin geneli için değerlendirmek gerekirse Türkiye'nin dış ticaretinde hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan akreditif ödeme şeklinin kullanımının yaygın olmadığı sonucuna ulaşmak mümkündür.

Çizelge 4.8: Türkiye'nin İthalatında Son Üç Yılda Kullanılan Ödeme Şekilleri ve Genel İçindeki Payları (Milyon Dolar)

	2021	2020	2019
Mal mukabili ödeme <i>Genel içindeki payı (%)</i>	166.333 61,3	130.149 59,3	130.132 61,9
Peşin ödeme <i>Genel içindeki payı (%)</i>	61.812 22,8	52.792 24	42.989 20,4
Vesaik mukabili ödeme <i>Genel içindeki payı (%)</i>	6.959 2,6	5.935 2,7	6.120 2,9
Akreditif <i>Genel içindeki payı (%)</i>	6.885 2,5	4.797 2,2	4.565 2,2
Vadeli akreditif <i>Genel içindeki payı (%)</i>	16.602 6,1	9.987 4,5	12.847 6,1
Bedelsiz <i>Genel içindeki payı (%)</i>	8.925 3,3	13.192 6	11.027 5,2
Diğer* <i>Genel içindeki payı (%)</i>	3.838 1,4	2.665 1,2	2.664 1,3
Genel Toplam	271.355	219.517	210.345

* “Diğer”, peşin akreditif, ödeme şekli belirsiz, bağlı muamele, kabul kredili akreditif, kabul kredili vesaik mukabili, kabul kredili mal mukabili ve özel hesap ödeme şekillerini içermektedir.

Kaynak: www.sanayi.org.tr, Erişim Tarihi: 29.01.2022.

4.5 Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Önemi

Araştırmanın amacı, Kocaeli’nde Gebze Organize Sanayi Bölgesi (GOSB) ve Dilovası Organize Sanayi Bölgesi’nde (DOSB) faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan işletmeler tarafından ihracat ve ithalat işlemlerinde en fazla tercih edilen ödeme yöntemlerini tespit etmek, ilgili ödeme yöntemini tercih etme nedenlerini incelemek, tercih edilen ödeme şekliyle ilgili risk ve avantajları firmanın bulunduğu sektörle de ilişkilendirmek suretiyle ortaya koymaktır.

Çalışma kapsamında bulunan ve verilerin toplanması sürecinde görüşme yapılan firmalar, Kocaeli’nin en eski ve en büyük sanayi bölgeleri arasında yer alan GOSB ile DOSB’de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan 30 firmadır. Araştırma sürecinde kullanılan görüşme formu, Oktay’ın (Oktay, 2018) “*Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi’nde Dış Ticaret Faaliyetinde Bulunan Firmaların Ödeme Tercihleri*” başlıklı tezinde kullanılan anket formunun revize edilmiş halidir. Oktay (Oktay, 2018) tarafından gerçekleştirilen çalışma haricinde Alabayır (Alabayır, 2016) tarafından Bursa’da faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan firmaların ödeme şekli tercihleri üzerine bir çalışma ve Öztürk (Öztürk, 2018)

tarafından Doğu Karadeniz Bölgesi'nde Trabzon, Rize ve Artvin illerinde faaliyette bulunan ve dış ticaret işlemleri gerçekleştiren firmaların ödeme şekli tercihlerinin tespitine yönelik başka bir çalışma gerçekleştirilmiştir.

Eskişehir, Bursa gibi Türkiye'nin sınai üretim ve dış ticaretinde önemli paylara sahip olan iki şehir ile görece daha az öneme sahip olan Doğu Karadeniz Bölgesi'ndeki şehirlerde faaliyette bulunan firmaların uluslararası ticarete ödeme şekli tercihlerine yönelik çalışmaların yapılmış olmasına rağmen henüz Kocaeli gibi bir sanayi ve liman kenti için benzeri bir çalışmanın yapılmamış olması araştırmanın temel motivasyonunu oluşturmaktadır.

4.6 Araştırmanın Sorusu ve Alt Problemleri

Araştırmanın amacına yönelik olarak araştırma sorusu, *“Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan firmalar, dış ticarete neden farklı ödeme şekillerini tercih etmektedirler?”* şeklindedir. Araştırma sürecinde veri toplama aşamasında üzerine odaklanılması gereken alanları belirlemek maksadıyla bir takım alt problemler belirlenmiş ve aşağıda verilmiştir.

- Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan firmaların ihracat işlemlerinde kullandıkları ödeme şekilleri hangileridir?
- Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan firmaların ihracat işlemlerinde kullandıkları ödeme şekillerini tercih nedenleri nelerdir?
- Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan firmaların ihracat işlemlerinde kullandıkları ödeme şekilleri, ihracat işlemlerini nasıl etkilemektedir?
- Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan firmaların ithalat işlemlerinde kullandıkları ödeme şekilleri hangileridir?
- Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan firmaların ithalat işlemlerinde kullandıkları ödeme şekillerini tercih nedenleri nelerdir?

- Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan firmaların ithalat işlemlerinde kullandıkları ödeme şekilleri, ithalat işlemlerini nasıl etkilemektedir?

4.7 Araştırmanın Yöntemi

Sosyal bilimlerde pozitivistin¹⁰ bir yansıması olarak sayısallaştırma ve nicel araştırma yönteminin son derece popüler olduğu bilinmektedir. Buna karşın nitel araştırma yöntemi gittikçe daha fazla araştırmacı tarafından tercih edilmektedir. Nitel araştırmayı “*gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama tekniklerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konmasına yönelik nitel bir sürecin izlendiği araştırma*” şeklinde tanımlamak mümkündür (Yıldırım ve Şimşek, 2021: 37). Nitel yöntemin kullanımının yaygınlaşmaya başlamasında sosyal olay ve olguların kendine has özelliklerinden dolayı genelleme yapmaktan ziyade anlamaya çalışmanın daha mühim olduğu düşüncesi etkili olduğunu belirtmek gerekir.

Araştırma, nitel araştırma desenlerinden¹¹ *durum çalışması* ile desenlenmiştir. Durum çalışması, gerçek bir olguyu kendi yaşam çerçevesi içinde çalışan, olgu ve içinde bulunduğu içerik arasındaki sınırların kesin hatlarıyla belirgin olmadığı, birden fazla kanıt ve veri kaynağının mevcut olduğu durumlarda kullanılan bir araştırma yöntemidir. Durum çalışması, sosyal bilimlerde kullanılan anket ve deney gibi araştırma çalışmalarından farklıdır. Bu yöntemde olgu, deneysel çalışmalarda olduğu gibi amaçlı bir biçimde gerçek yaşam çerçevesinden ayırarak laboratuvar koşullarında çalışılmaz. Benzer biçimde deneysel çalışmalarda olduğundan farklı olarak sınırlı sayıda değişken ve bunların arasındaki ilişkiye odaklanmamıştır. Olgu

¹⁰ Yaklaşık üç yüz yıldan fazladır dünyayı anlamamıza ve bununla tutarlı davranışlar geliştirmemize yardımcı olan pozitivist/akılcı paradigmanın kökleri 1500’lü yıllara dayanmaktadır. Bununla birlikte pozitivistizm 17. yüzyılın sonlarından itibaren fen bilimleri ve sosyal bilimlere hakim olmaya başlayan ve 20. yüzyıla kadar etkisini sürdürmüş bir düşünce sistemidir. Pozitivist bilim adamları, tabiatı (doğa) ve toplumu rasyonel ve determinist bir yaklaşımla ele almışlar, nicel verilere dayalı deneysel (ampirik) incelemelere tabi tutmuşlar ve elde ettikleri sonuçları değişmez evrensel değerler olarak ilan etmişlerdir. Ancak bu anlayış 20. yüzyılın başından itibaren nesnel ve indirgemeci anlayış tartışılmaya başlamış; bilimin yalnızca nesnel, genellenebilir ve evrensel bilgi üretme süreci olmadığı, bunun yanı sıra öznel bilginin önemini vurgulayan bir anlayış gelişmeye başlamıştır (Yıldırım ve Şimşek, 2021: 21; Baltacı, 2019: 368).

¹¹ *Araştırma desenini*, araştırma yaklaşımını belirleyen ve çeşitli aşamaların bu yaklaşım çerçevesinde tutarlı olmasına rehberlik eden bir strateji olarak tanımlamak mümkündür. Nicel araştırma sürecinden farklı olarak nitel araştırmalarda araştırılan olay, olgu ya da duruma göre değişebilen bir araştırma süreci söz konusudur. Bu nedenle görece esnek bir niteliğe sahip nitel araştırmalarda *araştırma deseni* yerine *araştırma geleneği*, *araştırma yaklaşımı* ya da *araştırma stratejisi* kavramları da kullanılabilir. Araştırmanın odağını, veri toplama ve analiz yaklaşımlarını belirlemede araştırmacıya yol göstermekle birlikte nitel araştırma desenleri, sınırları kesin çizgilerle belirlenmiş bir süreç oluşturmaz (Yıldırım ve Şimşek, 2021: 64).

ve içinde bulunduğu içerik dikkate alınır. Ama tarihsel çalışmalardan farklı olarak, olgu ve içinde bulunduğu içerik dikkate alınırken çalışılan olaylar günceldir. Son olarak durum çalışmasında olgu ve içerik ile ilgilenilirken anketlerden farklı olarak içerik derinlemesine araştırılır. Yukarıda sayılan yönleriyle diğer araştırma türlerinden ayrılan durum çalışması “nasıl” ve “niçin/neden” sorularını temel alan bir araştırma desenidir (Yıldırım ve Şimşek, 2021: 301).

Araştırmada durum çalışması desenlerinden *bütüncül çoklu durum deseni* kullanılmıştır. Bu tür araştırmalar, birden fazla duruma tek bir analiz birimi çerçevesinde odaklanılır. Buna göre Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan firmaların ödeme şekli tercihlerini araştırmak üzere birden fazla -30 farklı- firma ile tek bir analiz birimi esas alınarak standart bir görüşme formu üzerinden görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya katılacak bireylerin saptanmasında dış ticaret işlemlerinde tercih edilen ödeme şekli konusunda en kapsamlı bilgiye sahip kişilerle görüşme yapılmak istendiğinden firmaların dış ticaret birimi yetkilileri ile görüşme yapılmıştır.

4.7.1 Araştırmanın çalışma grubu

Nitel araştırmada, nicel araştırmadan farklı olarak nicel verilerin analizine dayalı bir genelleme anlayışı yerine bilginin derinliği ve özgünlüğü önemlidir. Bu nedenle nitel araştırma sürecinde evrenin özelliklerini en iyi biçimde yansıtacak büyük bir örneklem yerine daha küçük çalışma gruplarından elde edilen nitel verilere odaklanılır (Baltacı, 2019: 369). Başka bir deyişle nitel araştırmalarda örnekleme yapılırken nicel araştırmalarda kullanılan olasılık temelli örnekleme yönteminden farklı olarak genelleme yapma çabası öne çıkmadığından evreni temsil edecek geçerlikte ve büyüklükte örneklem seçme kaygısı bulunmamaktadır.

Araştırmanın çalışma grubu, Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan firmaların dış ticaret işlemlerinde neden farklı ödeme yöntemlerini tercih ettiklerine ilişkin görüşlere ihtiyaç duyulduğundan nitel araştırmalarda kullanılan *amaçlı örnekleme* yöntemlerinden *ölçüt örnekleme* ile belirlenmiştir. Amaçlı örnekleme yönteminde görüşme yapılacak bireylerin seçiminde evreni temsil etme güçlerinden ziyade araştırma konusuyla ilgili olup olmadıklarına bakılır. Ölçüt örneklemedeki temel anlayış ise önceden belirlenmiş bir dizi ölçütü karşılayan bütün durumların çalışılmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2021: 120). Başka bir ifadeyle amaçlı

örneklemede belli niteliklere sahip kişiler, olaylar, nesnelere ya da durumlardan oluşan gözlem birimleri örnekleme dahil edilir. Çalışmada araştırmaya dahil edecek durumları oluşturan firmaların Kocaeli’nde üretim faaliyetinde bulunması ve dış ticaret -ihracat ve/veya ithalat- yapması örneklem ölçütü olarak kullanılmıştır. Buna göre araştırmanın çalışma grubu Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan ve dış ticaret yapan 30 işletmeden oluşmaktadır. Araştırmanın çalışma grubunu oluşturan firmalarda çalışanlar K1, K2,..., K30 şeklinde belirtilmiştir. Çalışma grubunu oluşturan işletmelere ait genel bilgiler ise aşağıda verilmiştir:

K1: Akkim Kimya San. ve Tic. A.Ş

K2: Atılım Filtre Makine Mühendislik Hizmetleri Endüstriyel Tesis Üretim İnş. San. Ve Tic. A.Ş.

K3: Atılım Makina ve San. Mam. Paz. Müh. Hizm. San. Tic. Ltd. Şti.

K4: Badella Banyo Gereçleri Ltd. Şti.

K5: Beyazlar Gıda Tekst. Kuy. Day Tuk Mall. San. Tic. Ltd. Şti.

K6: Ceka Form İstanbul Plastik Ambalaj San. Tic. A.Ş.

K7: Coster Aerosol Valf San. A.Ş.

K8: Ecoplas Otomotiv San. Tic. A.Ş.

K9: Ekstek XP

K10: Elma Banyo Gereçleri

K11: FHS Dizayn Paslanmaz Çelik Mek. Müh. İnş. Taah. Tiç A.Ş.

K12: Felixforce Kapı Donanım San. ve Tic. A.Ş.

K13: Göktaş Yassı Had. Mam. San. Tic. A.Ş.

K14: Güneş Dinamik Teknoloji ve Makine San. Tic. Ltd. Şti.

K15: Işık Plastik San. ve Dış Tic. Paz. A.Ş.

K16: Karataş Tarımcılık San. ve Tic. A.Ş.

K17: Karataş Traktör Tic. A.Ş.

K18: Kosan Kozmetik

K19: KTM Kimyevi Maddeler İth. İhr. San. ve Tic. A.Ş.

K20: Modal Yapı ve Teknoloji San. Tic. A.Ş.

K21: Petroyag ve Kimyasallar San. Tic. A.Ş.

K22: Prefabrik Yapı İnş. San. ve Tic. A.Ş.

K23: Procter & Gamble Tüketim Malları San. A.Ş.

K24: FHS Dizayn Paslanmaz Çelik Mek. Müh. İnş. Taah. Tiç A.Ş.

K25: Sango Otomotiv Ürünleri A.Ş.

K26: Sarkuysan Elk. Bakır San. ve Tic. A.Ş.

K27: Sodexo Engetre

K28: Weir Minerals Turkey

K29: Weir Minerals Turkey (Maden)

K30: Yorglass

4.7.2 Veri toplama aracı

Araştırmanın veri toplama aracı, Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan firmaların neden dış ticarete farklı ödeme şekillerini tercih ettiklerine ilişkin görüşlerini esas alan görüşme formlarıdır. Görüşme formlarının belirlenmesine ilişkin olarak literatür taraması yapılmış ve alan uzmanlarının görüşleri alınarak görüşme formuna son şekli verilmiştir. Araştırma kapsamında sorulan yarı yapılandırılmış açık uçlu sorular aşağıda verilmiştir:

- Firmanızın yer aldığı sektörü işaretleyiniz.
- Firma olarak 2015-2020 yılları arasında ihracat yaptığımız ülkeleri işaretleyiniz.
- Lütfen aşağıdaki ödeme şekillerini ihracat faaliyetiniz için uygulama sıklığına göre “1” en az “5” en çok uygulamayı temsil edecek şekilde sıralayınız (Kullanılmayan ödeme şekillerini işaretlemenize gerek yoktur).
- İhracat sürecinizde uyguladığımız ödeme şekillerini tercih sebeplerinizi belirtiniz.
- Peşin ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İhracat sürecinizde uyguladığımız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Mal mukabili ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İhracat sürecinizde uyguladığımız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Vesaik mukabili ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İhracat sürecinizde uyguladığımız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Akreditif ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Poliçe ile satış ödeme yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Konsinye yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Mahsuben yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Karşı ticaret yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Banka ödeme yükümlülüğü şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Ödeme şekilleri firmanızın ihracat işlemlerini nasıl etkilemektedir?
- Firma olarak 2015-2020 yılları arasında ithalat yaptığınız ülkeleri işaretleyiniz.
- Lütfen aşağıdaki ödeme şekillerini ithalat faaliyetiniz için uygulama sıklığına göre “1” en az “5” en çok uygulamayı temsil edecek şekilde sıralayınız (Kullanılmayan ödeme şekillerini işaretlemenize gerek yoktur).
- İthalat sürecinizde uyguladığınız ödeme şekillerini tercih sebeplerinizi belirtiniz.
- Peşin ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Mal mukabili ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemlerini tercihe göre hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Vesaik mukabili ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Akreditif ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Poliçe ile satış ödeme yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Konsinye ile satış ödeme yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Mahsuben ödeme yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Karşı ticaret yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Banka ödeme yükümlülüğü şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;
 - İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Ödeme şekilleri firmanızın ithalat işlemlerini nasıl etkilemektedir?

4.7.3 Verilerin toplanması

Nitel araştırma sürecinde elde edilen veriler, nitel araştırmalarda kullanılan bir veri toplama aracı olan bireysel görüşme tekniğiyle Eylül 2021-Kasım 2021 arasında toplanmıştır.

4.7.4 Verilerin analizi

Nitel analiz teknikleri, sosyal olaylar ve olguların ne şekilde gerçekleştiğini anlamamızı sağlayan tekniklerdir. Nitel araştırmalarda, nicel araştırmalardan farklı olarak amaç, ölçmekten ziyade değişkenlerin derinlemesine incelenmesi ve çalışılmasıdır. Nitel analiz teknikleri sayısallaştırmaya karşı mesafeli olsa da nitel verilerin sayısal verilere dönüştürülebilme imkanı vardır.

Nitel araştırmalarda toplanan verilerin analizinde genellikle *betimsel analiz veya içerik analizi* kullanılır. Betimsel analiz, derinlemesine analiz gerektirmeyen verilerin işlenmesinde kullanılırken içerik analizi verilerin daha yakından incelenmesini ve söz konusu verileri açıklayan kavram ve temalara ulaşılmasını gerekli kılar. İçerik analizinde temelde yapılan işlem, birbirine benzeyen verileri belirli kavramlar ve temalar çerçevesinde bir araya getirmek ve bunları okuyucunun anlayabileceği bir biçimde düzenleyerek yorumlamaktır (Yıldırım ve Şimşek, 2021: 227).

Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’nde faaliyette bulunan firmaların dış ticaret işlemlerinde neden farklı deme Şekillerini kullandıklarını araştıran çalışmada araştırma sürecinde elde edilen veriler, betimsel analiz ve içerik analizine tabi tutulmuştur. Verilerin analizinde nitel veri analiz programı olan MAXQDA 2018 kullanılmıştır.

Betimsel analiz sürecinde Thomas ve Hardene (2008) tarafından kullanılan ve aşağıda anlatılan analiz aşamalarına göre veriler analiz edilmiştir. Buna göre verilerin analizinde geçerli olan aşamalar sırasıyla *bulguların kodlanması, betimleyici temaların geliştirilmesi* ve *analitik temaların üretilmesidir*. İlk aşama olan bulguların kodlanması aşamasında birincil araştırmadan çıkarılan doğrudan alıntılar ya da temel kavramlar Şeklindeki bulgular, satır satır okunarak kodlanır. Bütün bulgular kodlandıktan sonra ikinci aşamaya yani betimleyici temaların geliştirilmesi aşamasına geçilir. Bu aşamada önceki aşamada elde edilmiş olan kodlar, benzerlik ve farklılıklarına göre karşılaştırılarak hiyerarşik bir yapı oluşturacak Şekilde gruplandırılır. Oluşturulan her bir grup, tema olarak isimlendirilir. Her tema, gruplanmış kodların tanımlarını ve anlamlarını kapsayacak Şekilde oluşturulmaktadır. Temaların geliştirilmesi sürecinde birincil çalışmaların bulgularına yakın kalınırken, son aşama olan analitik temaların üretilmesi aşamasında birincil çalışmaların ötesine geçilerek yeni yorumlayıcı yapılar ve açıklamalar üretilmektedir. Birincil çalışmaların ötesine geçebilmek adına bir süreliğine askıya alınan araştırma sorularının cevaplanması için *tümevarımcı analiz*¹² sonucu elde edilen betimleyici temaların kullanılması gerekmektedir. Betimleyici

¹² *Tümevarımcı analiz* kodlamaya dayalı içerik analizi olarak ifade etmek mümkündür. Tümevarımcı analizde amaç, kodlama yoluyla verilerin altında yatan kavramlar ve bu kavramlar arasındaki ilişkilerin ortaya çıkarılmasıdır. Bu analiz türünde toplanan verilerin önce kavramsallaştırılması daha sonra da ortaya çıkan kavramlara göre mantıklı bir biçimde düzenlenmesi ve buna göre veriyi açıklayan temaların ve örüntülerin saptanması gerekir (Yıldırım ve Şimşek, 2021: 249).

temaların karşılaştırılması ve başka araştırmacılarla tartışılması ile daha soyut olan analitik temalar oluşturulmaktadır (Thomas ve Hardene, 2008: 7).

4.7.5 Araştırma bulgularının raporlanması

Nitel araştırmalarda verilerin analizinden sonra gelen ve son aşama olan raporlaştırma aşamasıdır. Bu aşamada veri toplama aracıyla elde edilen bulgular, okuyucu için açık ve anlaşılır bir dil ile ve kendi içinde tutarlı olacak bir biçimde raporlaştırılmalıdır (Baltacı, 2019: 372). Buna göre katılımcıların, firmaların yer aldığı sektör hakkındaki görüşleri Çizelge 4.9'da verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların firmaların yer aldığı sektöre ilişkin görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle bir kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori Firmaların Yer Aldığı Sektörler (30)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Makine İmalat Sanayi (7), Kimya, Kauçuk ve Plastik Sanayi (3), Metal Eşya ve Metal Ana Sanayi (4), Gıda Sanayi (1), Maden Sanayi (2), Orman Ürünleri, Kâğıt ve Mobilya Sanayi (3), Otomotiv Sanayi (2), Tarım Ekipmanları (1), Alüminyum Giydirme Dış Cephe (1), Madeni Yağ (1), Elektrolit Bakır Tel (1), Hizmet (1), Cam (1), Cevap Vermeyenler (2)'dir. Çizelge 4.9'dan anlaşılacağı üzere araştırmaya katılan firmalarının sektörel dağılımına bakıldığında ilk sırada makine imalat sanayinin geldiği görülmektedir. Makine imalat sanayini sırasıyla metal eşya ve metal ana sanayi, kimya, kauçuk ve plastik sanayi, orman ürünleri, kâğıt ve mobilya sanayi, otomotiv sanayi ile maden sanayi takip etmektedir. Araştırma grubunda pek çok farklı sanayi alt dalından firma bulunsa da firmaların sektörel dağılımına bakıldığında Kocaeli firmalarının sanayideki sektörel dağılımına paralel olduğu görülmektedir.

Çizelge 4.9: Firmaların Yer Aldığı Sektörler

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)	
Firmaların Yer Aldığı Sektörler	Makine İmalat Sanayi	K1, K2, K3, K11, K14, K17, K24	7	
	Kimya, Kauçuk ve Plastik Sanayi	K18, K19, K6	3	
	Metal Eşya ve Ana Metal Sanayi	K9, K12, K13, K15	4	
	Gıda Sanayi	K5	1	
	Maden Sanayi	K28, K29	2	
	Orman Ürünleri, Kâğıt ve Mobilya Sanayi	K4, K5, K10	3	
	Diğer	Otomotiv	K8, K25	2
		Tarım Ekipmanları	K16	1
		Alüminyum Giydirme Dış Cephe	K20	1
		Madeni Yağ	K21	1
		Elektrolit Bakır Tel	K26	1
		Hizmet	K27	1
Cam		K30	1	
Cevap Vermeyenler	K22, K23	2		
Toplam			30	

Katılımcıların firma olarak 2015-2020 yılları arasında ihracat yaptıkları ülkeler hakkındaki görüşleri Çizelge 4.10’da verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların firma olarak 2015-2020 yılları arasında ihracat yaptıkları ülkeler hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle bir kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori ise Firma Olarak 2015-2020 Yılları Arasında İhracat Yaptıkları Ülkeler (101)’dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları Amerika Ülkeleri (Kuzey + Güney) (11), Avrupa Ülkeleri (“Euro’yu ortak para birimi ve ödeme aracı olarak seçen 19 AB üyesi ülkeden oluştuğunu ve resmi adının Euro alanı olduğu) (23), Eski Doğu Bloku (Rusya, Ukrayna, Sırbistan) (14), Diğer AB Üyesi Ülkeleri (11), Türki Cumhuriyetler (14), Ortadoğu Ülkeleri (17), Birleşik Krallık Ülkeleri (İngiltere, Kuzey İrlanda, Galler ve İskoçya) (12), Afrika Ülkeleri (13), Uzakdoğu Ülkeleri (6)’dir. Buna göre Kocaeli’nde GOSB ve DOSB’de faaliyette bulunan firmaların en fazla ihracat

yaptıkları ülke sıralamasında Avrupa ülkeleri ilk sırada yer almaktadır. Bu durumu Kocaeli firmalarının ihracatta rekabet avantajına sahip olması ve Avrupalı müşterinin beğenisi kazanması ile ilişkilendirmek mümkündür. Avrupa ülkelerinin ardından en çok ihracat yapılan ülkeler ise Ortadoğu ülkeleri, Eski Doğu Bloku ülkeleri ile Türkiye Cumhuriyet’lerdir.

Çizelge 4.10: Firma Olarak 2015-2020 Yılları Arasında İhracat Yaptıkları Ülkeler

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
Firma Olarak 2015-2020 Yılları Arasında İhracat Yaptıkları Ülkeler	Amerika Ülkeleri (Kuzey + Güney)	K1, K2, K3, K4, K8, K13 K18, K20, K23, K25, K30	11
	Avrupa Ülkeleri (“Euro”yu ortak para birimi ve ödeme aracı olarak seçen 19 AB üyesi ülkeden oluştuğunu ve resmi adının Euro alanı olduğu)	K1, K2, K3, K4, K6, K7, K9, K10, K11, K12, K13, K14, K16, K19, K20, K21, K22, K23, K24, K25, K25, K29, K30	23
	Eski Doğu Bloku (Rusya, Ukrayna, Sırbistan)	K1, K2, K3, K4, K6, K9, K16, K21, K23, K25, K25, K28, K29, K30	14
	Diğer AB Üyesi Ülkeleri	K1, K4, K5, K7, K13, K20, K23, K25, K27, K29, K30	11
	Türki Cumhuriyetler	K1, K2, K3, K4, K9, K12, K13, K15, K16, K17, K22, K23, K25, K29	14
	Ortadoğu Ülkeleri	K1, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K9, K13, K15, K16 K18, K20, K22, K23, K25, K30	17
	Birleşik Krallık Ülkeleri (İngiltere, Kuzey İrlanda, Galler ve İskoçya)	K1, K4, K5, K6, K8, K10, K13, K14, K23, K25, K25, K30	12
	Afrika Ülkeleri	K1, K4, K7, K9, K10, K13, K15, K16 K18, K22, K23, K25, K28	13
	Uzakdoğu Ülkeleri	K1, K3, K18, K23, K25, K30	6
	Toplam		107

Katılımcıların firma olarak ihracat faaliyetleri için en sık kullandıkları ödeme yöntemleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.11’de verilmiştir.

Çizelge 4.11: İhracat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)	
İhracat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları	Birinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme	K3, K4, K12, K19, K28	5
		Mal Mukabili	K14, K21	2
		Vesaik Mukabili	K25	1
		Akreditif	K23, K30	2
		Kabul Kredili Ödeme (Police İle Satış)	K10	1
		Konsinye	K15	1
		Mahsuben Ödeme	K27	1
		Banka Ödeme Yükümlülüğü	K2, K18, K27	3
	İkinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme	K14, K18, K21, K23	4
		Mal Mukabili	K12	1
		Vesaik Mukabili	K7, K19, K22, K28	4
		Akreditif	K1,K2,K3,K4,K6,K8,K25,K26,K29	9
		Kabul Kredili Ödeme (Police İle Satış)	K7	1
		Konsinye	K7	1
		Mahsuben Ödeme	K15	1
		Banka Ödeme Yükümlülüğü	-	-
	Üçüncü Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme ve Prefinansman	K1,K7,K15	3
		Mal Mukabili	K10,K23,K27,K29	4
		Vesaik Mukabili	K2,K3,K6,K13,K18,K21	6
		Akreditif	K12,K13,K19,K22	4
		Kabul Kredili Ödeme (Police İle Satış)	K28,K29	2
		Konsinye	K30	1
		Mahsuben Ödeme	-	-
		Banka Ödeme Yükümlülüğü	K25,K26	2

Çizelge 4.11: (Devamı) İhracat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)	
İhracat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları	Dördüncü Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme	K2,K8,K13,K16,K17,K20,K22,K25,K26,K30	10
		Mal Mukabili	K3,K6,K11,K18	4
		Vesaik Mukabili	K1,K8,K30	3
		Akreditif	K7,K10	2
		Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış)	K19	1
		Konsinye	K23,K27,K28	3
		Mahsuben Ödeme	-	-
		Banka Ödeme Yükümlülüğü	K15	1
	Beşinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme	K5,K6,K9,K10,K11,K29	6
		Mal Mukabili	K1,K2,K8,K13, K15, K16,K17,K19,K20,K22,K25,K26,K28,K30	14
		Vesaik Mukabili	K18	1
		Akreditif	-	-
		Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış)	K23,K27	2
		Konsinye	-	-
		Mahsuben Ödeme	-	-
		Banka Ödeme Yükümlülüğü	-	-
Toplam			106	

Çizelge 4.11'e göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların firma olarak ihracat faaliyetleri için en fazla tercih ettikleri ödeme yöntemleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle bir kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları (106)'dır. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise **Birinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (16):** Peşin Ödeme ve Prefinansman (5), Mal Mukabili (2), Vesaik Mukabili (1), Akreditif (2), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (1), Konsinye (1), Mahsuben Ödeme (1), Banka Ödeme Yükümlülüğü (3)'dür.

İkinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (21): Peşin Ödeme ve Prefinansman (4), Mal Mukabili (1), Vesaik Mukabili (4), Akreditif (9), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (1), , Konsinye (1), Mahsuben Ödeme (1), Banka

Ödeme Yükümlülüğü (-)'dür.

Üçüncü Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (22): Peşin Ödeme ve Prefinansman (3), Mal Mukabili, (4), Vesaik Mukabili (6), Akreditif (4), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (2), Konsinye (1), Mahsuben Ödeme (-), Banka Ödeme Yükümlülüğü (2)'dür.

Dördüncü Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (24): Peşin Ödeme ve Prefinansman (10), Mal Mukabili (4), Vesaik Mukabili (3), Akreditif (2), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (1), Konsinye (3), Mahsuben Ödeme (-), Banka Ödeme Yükümlülüğü (1)'dür.

Beşinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (23): Peşin Ödeme ve Prefinansman (6), Mal Mukabili (14), Vesaik Mukabili (1), Akreditif (-), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (2), Konsinye (-), Mahsuben Ödeme (-), Banka Ödeme Yükümlülüğü (-)'dür.

Çizelge 4.11'den anlaşılacağı üzere firmaların ihracatında en fazla öne çıkan ödeme yöntemleri peşin ödeme, akreditif, mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme şekilleridir. Bu eğilim Türkiye'nin ihracatında öne çıkan ödeme şekillerinin sıralamasına paralellik arz etmektedir.

Katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan peşin ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.12'de verilmiştir. Buna göre, araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat işlemlerinde peşin ödeme yöntemini tercih etme sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle bir kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Süreçlerinde Uygulanan Peşinde Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri (55)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Şirket Prensiplerinin Bu Yönde Olması (15), İhracat Edilen Ürün Özelliği (2), Pazarda Güçlü Olunması (5), Ödeme Alamama Riskine Katlanılmaması (20), Prefinansman Sağlaması (2), İhraç Ettiğimiz Ülke Ve/Veya Firma Riskinin Bulunmaması (6), Ödeme Aşamasında Evrak vs. Masrafı Olmaması (1), Finansal Olarak Ödeme Riskini Karşılacak Gücün Bulunmaması (3), Cevap Vermeyenler (1)'dir. Çizelgenin de çok net biçimde gösterdiği üzere firmaların peşin ödeme şeklini tercih etmelerinin altında yatan en önemli sebep ihracatçı olarak mal bedelini tahsil edememe riskini bertaraf etmektir. Peşin ödeme yöntemi ile çalışan firmalar, ürünlerin sevkinden önce ürün bedelini tahsil ederek riski ithalatçı firmanın yüklenmesini sağlamaktadırlar. Firmaların önemli bir kısmı ise uluslararası ticari

faaliyetlerinde peşin ödeme ile çalışma tercihinin şirket prensibi olduğunu öne sürmektedirler.

Çizelge 4.12: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Peşin Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Peşin Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması	K1, K4, K5, K8, K11, K12, K15, K16, K17, K22, K23, K24, K25, K26, K29	15
	İhracat Edilen Ürün Özelliği	K7, K9	2
	Pazarda Güçlü Olunması	K7, K9, K23, K26, K29	5
	Ödeme Alamama Riskine Katlanılmaması	K1, K2, K3, K6, K7, K10, K12, K13, K14, K15, K16, K17, K18, K19, K22, K23, K26, K27, K29, K30	20
	Prefinansman Sağlaması	K2, K3	2
	İhraç Ettiğimiz Ülke Ve/Veya Firma Riskinin Bulunmaması	K1, K2, K3, K15, K18, K21	6
	Ödeme Aşamasında Evrak Vs. Masrafı Olmaması	K23	1
	Finansal Olarak Ödeme Riskini Karşılacak Gücün Bulunmaması	K2, K3, K26	3
	Cevap Vermeyenler	K20	1
Toplam			55

Katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan mal mukabili ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.13'te verilmiştir. Buna göre, araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan mal mukabili ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Süreçlerinde Uygulanan Mal Mukabili Yöntemini Tercih Sebepleri (48)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Alıcılar İle Uzun Süreli Ticaret Sonucu Güven Esası Bulunması (16), Alıcı Firma İsteği Doğrultusunda Müşteri Kaybetmemek Adına (10), Pazarda Rekabetçi Olmak İçin (9), Finansal Olarak

Ödeme Riskini Karşılıyacak Gücün Bulunmaması (7), Ödeme Aşamasında Evrak Vs. Masrafı Olmaması (2), Cevap Vermeyenler (4)'dir. Çizelge bir bütün olarak değerlendirildiğinde çalışma grubunu oluşturan firmaların ihracatta son derece riskli bir ödeme şekli olan mal mukabili ödeme yöntemini tercih etmelerinin altında yatan en önemli sebebin, taraflar arasındaki uzun süreli ticarete dayanan güven ilişkisinin olduğu görülmektedir. Literatürde de sıkça bahsedildiği üzere mal mukabili ödeme şekli, ihracatçının ödeme yapılmaması riskine katlanmasını zorunlu kılmasına rağmen son derece yaygın biçimde kullanılan bir yöntemdir. İthalatçı ve ihracatçı arasında uzun süreli güven ilişkisinin olduğu koşullarda riski minimize etmek mümkün olabilese de özü itibariyle tüm sorumluluğu ihracatçıya yükleyen en riskli ödeme şeklidir. Bu ödeme şeklinin tercih edilmesinde ikinci sırada gelen gerekçe ise ihracatçıların müşterilerini kaybetmemek için riski üstlenmek zorunda kalmalarıdır. Benzer şekilde en fazla öne sürülen diğer gerekçe ise pazarda rekabetçi olabilmek ve daha fazla ithalatçı müşteriye ulaşabilmek adına ticari riski üstlenmek zorunda kalmalarıdır.

Çizelge 4.13: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Mal Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Mal Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Alicılar İle Uzun Süreli Ticaret Sonucu Güven Esası Bulunması	K1, K6, K7, K10, K11, K12, K14, K15, K18, K21, K23, K24, K25, K26, K28, K30	16
	Alicı Firma İsteği Doğrultusunda Müşteri Kaybetmemek Adına	K14, K15, K16, K17, K18, K19, K20, K23, K25, K27	10
	Pazarda Rekabetçi Olmak İçin	K2, K3, K12, K16, K18, K22, K26, K28, K29	9
	Finansal Olarak Ödeme Riskini Karşılıyacak Gücün Bulunmaması	K2, K3, K7, K12, K14, K20, K23	7
	Ödeme Aşamasında Evrak Vs. Masrafı Olmaması	K8, K23	2
	Cevap Vermeyenler	K4, K5, K9, K13	4
Toplam			48

Katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan vesaik mukabili ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.14'te verilmiştir. Buna göre

araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan vesaik mukabili ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Süreçlerinde Uygulanan Vesaik Mukabili Yöntemini Tercih Sebepleri (34)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması (3), Alıcı Firma İsteği Olması (6), Alıcılar İle Uzun Süreli Ticaret Sonucu Güven Esası Bulunması (6), Akreditif Masrafına Katlanmaksızın Ödemeyi Nispeten Garanti Altına Almak İçin (2), İhraç Ettiğimiz Ülke Ve/Veya Firma Riskinin Bulunması (2), Peşin Ödeme Yönteminin Tercih Edilmesinden Dolayı Bu Yöntemi Kullanmayanlar (1), Cevap Vermeyenler (14)'dir. İhracatçılar açısından vesaik mukabili ödeme şeklinin tercih edilmesinin en önemli sebepleri alıcı ile satıcı arasındaki uzun süreli ticarete dayanan güven unsuru ve ithalatçının vesaik mukabili ödeme şeklinin kullanılmasında talepkâr olması öne çıkan sebeplerdir.

Çizelge 4.14: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)	
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması	K8, K18, K22	3	
	Alıcı Firma İsteği Olması	K2, K3, K13, K22, K27, K30	6	
	Alıcılar İle Uzun Süreli Ticaret Sonucu Güven Esası Bulunması	K6, K7, K10, K18, K19, K28	6	
	Akreditif Masrafına Katlanmaksızın Ödemeyi Nispeten Garanti Altına Almak İçin	K1, K22	2	
	İhraç Ettiğimiz Ülke Ve/Veya Firma Riskinin Bulunması	K1, K21	2	
	Diğer	Peşin Ödeme Yönteminin Tercih Edilmesinden Dolayı Bu Yöntemi Kullanmayanlar	K25	1
		Cevap Vermeyenler	K4, K5, K9, K11, K12, K14, K15, K16, K17, K20, K23, K24, K26, K29	14
Toplam			34	

Katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan akreditif yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.15'te verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan akreditif yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Süreçlerinde Uygulanan Akreditif Yöntemini Tercih Sebepleri (44)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması (3), Alıcı Firma İsteği Olması (8), Ödemenin Garanti Altına Alınması (12), Ödeme Dışındaki Şartlarda Hem Alıcıyı Hem Satıcıyı Koruması ve Bağlayıcı Olması (6), İhraç Ettiğimiz Ülke Ve/Veya Firma Riskinin Bulunması (2), Peşin Ödeme Yönteminin Tercih Edilmesinden Dolayı Bu Yöntemi Kullanmayanlar (1), Cevap Vermeyenler (12)'dir. Çizelge 4.15'ten de anlaşılacağı üzere ihracat işlemlerinde akreditifin en fazla tercih edilmesinin nedeni, bu ödeme şeklinin işleyiş mekanizması itibariyle bankacılık sisteminin sürece dahil olmasıyla ödemenin garanti altına alınmasıdır. Bunun dışında alıcı firmanın bu yöndeki talebi ve ödeme dışındaki şartlar açısından da hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı bağlayıcı olması nedeniyle her iki taraf için de güvenli bir ticari işlem vadedmesi de önemlidir.

Çizelge 4.15: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Akreditifli Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Akreditifli Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması	K8, K26, K29	3
	Alıcı Firma İsteği Olması	K2, K3, K4, K12, K13, K22, K23, K26	8
	Ödemenin Garanti Altına Alınması	K1, K2, K3, K4, K6, K7, K13, K19, K23, K26, K27, K30	12
	Ödeme Dışındaki Şartlarda Hem Alıcıyı Hem Satıcıyı Koruması ve Bağlayıcı Olması	K2, K3, K7, K10, K22, K23	6
	İhraç Ettiğimiz Ülke Ve/Veya Firma Riskinin Bulunması	K1, K23	2

Çizelge 4.15: (Devamı) İhracat Süreçlerinde Uygulanan Akreditifli Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar		Katılımcılar	Frekans (f)
	Diğer	Peşin Ödeme Yönteminin Tercih Edilmesinden Dolayı Bu Yöntemi Kullanmayanlar	K25	1
	Cevap Vermeyenler		K5, K9, K11, K14, K15, K16, K17, K18, K20, K21, K24, K28	12
Toplam				44

Katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan poliçe ile satış yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.16’da verilmiştir. Buna göre, araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan poliçe ile satış yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri (31)’dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması (2) Alıcı Firma İsteği Olması (4), Peşin Ödeme Yönteminin Tercih Edilmesinden Dolayı Bu Yöntemi Kullanmayanlar (1), Cevap Vermeyenler (24)’dir.

Çizelge 4.16: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar		Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması		K7, K23	2
	Alıcı Firma İsteği Olması		K7, K10, K19, K27	4
	Diğer	Peşin Ödeme Yönteminin Tercih Edilmesinden Dolayı Bu Yöntemi Kullanmayanlar	K25	1

Çizelge 4.16: (Devamı) İhracat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri	Cevap Vermeyenler	K1, K2, K3, K4, K5, K6, K8, K9, K11, K12, K13, K14, K15, K16, K17, K19, K20, K21, K22, K24, K26, K28, K29, K30	24
Toplam			31

Katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan konsinye yöntemi tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.17’de verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan konsinye yöntemi tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Süreçlerinde Uygulanan Konsinye Yöntemini Tercih Sebepleri (30)’dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Rekabet Edebilmek İçin (1), Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması (2), Pazarın Geneline Nüfuz Etmek (1), Cevap Vermeyenler (26)’dir.

Çizelge 4.17: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Konsinye İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Konsinye Yöntemini Tercih Sebepleri	Rekabet Edebilmek İçin	K7	1
	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması	K15,K29	2
	Pazarın Geneline Nüfuz Etmek	K23	1
	Cevap Vermeyenler	K1, K2, K3, K4, K5, K6, K8, K9, K10,K11 K12, K13, K14, K16, K17, K18, K19, K20, K21, K22, K24, K25, K26, K27, K28, K30	26
Toplam			30

Katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan mahsuben ödeme yöntemi tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.18’de verilmiştir. Buna göre, araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan mahsuben

ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Süreçlerinde Uygulanan Mahsuben Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri (30)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Müşteri Talebi (1), Cevap Vermeyenler (29)'dir.

Çizelge 4.18: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Mahsuben Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Mahsuben Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Müşteri Talebi	K27	1
	Cevap Vermeyenler	K1, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K13, K14, K15, K16, K17, K18, K19, K20, K21, K22, K23, K24, K25, K26, K28, K29, K30	29
Toplam			30

Katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan karşı ticaret yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.19'da verilmiştir. Buna göre, araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan banka ödeme yükümlülüğü yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Süreçlerinde Uygulanan Karşı Ticaret Yöntemini Tercih Sebepleri (30)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları; Müşteri Talebi (1), Cevap Vermeyenler (29)'dir.

Çizelge 4.19: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Karşı Ticaret Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Karşı Ticaret Tercih Sebepleri	Müşteri Talebi	K27	1
	Cevap Vermeyenler	K1, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K13, K14, K15, K16, K17, K18, K19, K20, K21, K22, K23, K24, K25, K26, K28, K29, K30	29
Toplam			30

Katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan banka ödeme yükümlülüğü yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.20’de verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat süreçlerinde uygulanan banka ödeme yükümlülüğü yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat Süreçlerinde Uygulanan Banka Ödeme Yükümlülüğü Yöntemini Tercih Sebepleri (30)’dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Garantörlük Banka Nezdinde Olması/Garanti Olması (2), Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması (1), Müşteri Talebi (1), Cevap Vermeyenler (26)’dir.

Çizelge 4.20: İhracat Süreçlerinde Uygulanan Banka Ödeme Yükümlülüğünü Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat Süreçlerinde Uygulanan Banka Ödeme Yükümlülüğü Yöntemini Tercih Sebepleri	Garantörlük Banka Nezdinde Olması/Garanti Olması	K15,K25	2
	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması	K26	1
	Müşteri Talebi	K27	1
	Cevap Vermeyenler	K1, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K13, K14, K15, K16, K17, K18, K19, K20, K22, K23, K24, K28, K29, K30	26
Toplam			30

Katılımcılardan firmaların ihracat işlemlerinde ödeme yöntemlerinin etkisinin olup olmaması durumu hakkındaki görüşleri Çizelge 4.21’de verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ihracat işlemlerinde ödeme yöntemlerinin etkisinin olup olmaması durumu hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup Olmaması Durumu (42)’dur. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Peşin Ödeme Alınan Firmalar İle Çalışmaya Öncelik Verilmesi (24), Mal Mukabili İhracatlarının Finansal Olarak Firmayı Sıkıntıya Düşürmesi (1), Üretimlerini/Satışlarını Ödeme Riskine Göre Sıralamaları (9), Üretimlerini/Satışlarını İthalatçı Firma Riskine Göre Sıralamaları (3), Üretimlerini/Satışlarını İthalatçı Firma Riskine Göre Sıralamaları (2), Müşteri Potansiyeli (1), Üretimlerini Ödeme Şekline Göre Sıralamayanlar (1), Ödeme Sıkıntısı Yaşandığında İlgili Müşteriye Ait Siparişlerin Üretimine Ödeme Yapılıncaya Kadar Ertelenmesi (1), İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkilediğini Düşünmeyenler (3)’dir. Çizelgeden anlaşıldığı üzere ödeme şekilleri firmaların ihracat süreçleri üzerinde son derece etkilidir. Öyle ki, ihracatçı firmalar mal bedelini peşin olarak tahsil edebilecekleri ithalatçılarla çalışmayı son derece önemsemektedirler. Öte yandan kullanılmadık durumda kaldıkları ödeme yönteminin işleyiş mekanizması olarak ne derece riskli olduğunu dikkate alarak üretim ve satışlarını planladıklarını öne sürmektedirler.

Çizelge 4.21: İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup Olmaması Durumu

Kategori	Temalar		Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup olmaması durumu	İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkilediğini Düşünenler	Peşin Ödeme Alınan Firmalar İle Çalışmaya Öncelik Verilmesi	K1, K4, K5, K6, K8, K9, K10, K11, K12, K13, K14, K15, K16, K17, K18, K22, K23, K24, K25, K26, K27, K28, K29, K30	24
		Mal Mukabili İhracatlarının Finansal Olarak Firmayı Sıkıntıya Düşürmesi	K16	1

Çizelge 4.21: (Devamı) İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup Olmaması Durumu

Kategori	Temalar		Katılımcılar	Frekans (f)
İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup olmaması durumu	İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkilediğini Düşünenler	Üretimlerini/Satışlarını Ödeme Riskine Göre Sıralamaları	K12, K14, K17, K19, K22, K23, K26, K28, K29	9
		Üretimlerini/Satışlarını İthalatçı Firma Riskine Göre Sıralamaları	K1, K26, K28	3
		Üretimlerini/Satışlarını İthalatçı Firma Riskine Göre Sıralamaları	K23, K28	2
	Diğer	Müşteri Potansiyeli	K6	1
		Üretimlerini Ödeme Şekline Göre Sıralamayanlar	K7	1
		Ödeme Sıkıntısı Yaşandığında İlgili Müşteriye Ait Siparişlerin Üretiminin Ödeme Yapılıncaya Kadar Ertelemesi	K7	1
	İhracat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkilediğini Düşünmeyenler		K2, K3, K21	3
Toplam				42

Katılımcıların firma olarak 2015-2020 yılları arasında ithalat yaptıkları ülkeler hakkındaki görüşleri Çizelge 4.22’de verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların firma olarak 2015-2020 yılları arasında ithalat yaptıkları ülkeler hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, Firma Olarak 2015-2020 Yılları Arasında İthalat Yaptıkları Ülkeler (83)’dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Amerika Ülkeleri (Kuzey + Güney) (8), Avrupa Ülkeleri (“Euro’yu ortak para birimi ve ödeme aracı olarak seçen 19 AB üyesi ülkeden

oluşturduğunu ve resmi adının Euro alanı olduğu) (18), Eski Doğu Bloku (Rusya, Ukrayna, Sırbistan) (8), Diğer AB Üyesi Ülkeleri (9), Türk Cumhuriyetler (5), Ortadoğu Ülkeleri (5), Birleşik Krallık Ülkeleri (İngiltere, Kuzey İrlanda, Galler ve İskoçya) (10), Afrika Ülkeleri (3), Uzakdoğu Ülkeleri (14)'dir. Çizelge 4.22'den anlaşılacağı üzere GOSB ve DOSB'de bulunan firmaların ithalatında ilk sırada gelen ülke grubu Avrupa iken ikinci sırada Uzakdoğu ülkeleri üçüncü sırada ise Birleşik Krallık gelmektedir. Kocaeli bir sanayi kenti olması dolayısıyla ihracatının sürdürülebilirliği hammadde ve ara malları ithalatına bağlıdır.

Çizelge 4.22: Firma Olarak 2015-2020 Yılları Arasında İthalat Yaptıkları Ülkeler

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
Firma Olarak 2015-2020 Yılları Arasında İthalat Yaptıkları Ülkeler	Amerika Ülkeleri (Kuzey + Güney)	K7, K8, K20, K23, K26, K28, K29, K30	8
	Avrupa Ülkeleri ("Euro"yu ortak para birimi ve ödeme aracı olarak seçen 19 AB üyesi ülkeden oluşturduğunu ve resmi adının Euro alanı olduğu)	K1, K2, K6, K7, K10, K12, K14, K16, K17, K20, K21, K23, K25, K26, K27, K28, K29, K30	18
	Eski Doğu Bloku (Rusya, Ukrayna, Sırbistan)	K8, K13, K17, K21, K23, K28, K29, K30	8
	Diğer AB Üyesi Ülkeleri	K5, K8, K20, K23, K26, K27, K28, K29, K30	9
	Türk Cumhuriyetler	K21, K23, K26, K29, K30	5
	Ortadoğu Ülkeleri	K5, K21, K23, K26, K30	5
	Birleşik Krallık Ülkeleri (İngiltere, Kuzey İrlanda, Galler ve İskoçya)	K5, K8, K14, K16, K23, K25, K26, K28, K29, K30	10
	Afrika Ülkeleri	K23, K28, K29	3
	Uzakdoğu Ülkeleri	K1, K2, K6, K7, K12, K14, K16, K17, K18, K19, K22, K25, K29, K30	14
	Cevap Vermeyenler	K3, K4, K9, K11, K15, K24	6
Toplam			83

Katılımcıların firma olarak ithalat faaliyetleri için kullandıkları ödeme yöntemlerini uygulama sıklıkları hakkındaki görüşleri Çizelge 4.23'te verilmiştir. Buna göre, araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların firma olarak ithalat faaliyetleri için kullandıkları ödeme yöntemlerini uygulama sıklıkları hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları (72)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise;

Birinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (11): Peşin Ödeme ve Prefinansman (4), Mal Mukabili (2), Vesaik Mukabili (-), Akreditif (3), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (2), Konsinye (-), Mahsuben Ödeme (-), Banka Ödeme Yükümlülüğü (-)'dir.

İkinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (10): Peşin Ödeme ve Prefinansman (2), Mal Mukabili (1), Vesaik Mukabili (4), Akreditif (-), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (-), Konsinye (-), Mahsuben Ödeme (-), Banka Ödeme Yükümlülüğü (3)'dür.

Üçüncü Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (9): Peşin Ödeme ve Prefinansman (2), Mal Mukabili (2), Vesaik Mukabili (1), Akreditif (2), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (1), Konsinye (-), Mahsuben Ödeme (-), Banka Ödeme Yükümlülüğü (1)'dir.

Dördüncü Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (17): Peşin Ödeme ve Prefinansman (4), Mal Mukabili (6), Vesaik Mukabili (1), Akreditif (4), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (-), Konsinye (-), Mahsuben Ödeme (2), Banka Ödeme Yükümlülüğü (-)'dir.

Beşinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri (20): Peşin Ödeme ve Prefinansman (10), Mal Mukabili (4), Vesaik Mukabili (1), Akreditif (3), Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış) (1), Konsinye (-), Mahsuben Ödeme (-), Banka Ödeme Yükümlülüğü (1)'dir.

Çizelge 4.22'den de anlaşılacağı üzere ithalatta en fazla tercih edilen ödeme yöntemleri tıpkı ihracatta olduğu gibi mal mukabili ödeme yöntemi, peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditiftir. Ödeme yöntemlerinin bu şekilde kullanım sıklığı, Türkiye'nin ithalatında ödeme şekillerinin kullanım sıklığına paralellik arz etmektedir.

Çizelge 4.23: İthalat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)	
İhracat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları	Birinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme	K7, K13, K14, K23	4
		Mal Mukabili	K12, K27	2
		Vesaik Mukabili	-	-
		Akreditif	K19, K25, K30	3
		Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış)	K2, K13	2
		Konsinye	-	-
		Mahsuben Ödeme	-	-
		Banka Ödeme Yükümlülüğü	-	-
	İkinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme	K12, K27	2
		Mal Mukabili	K14	1
		Vesaik Mukabili	K2, K13, K19, K30	4
		Akreditif	-	-
		Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış)	-	-
		Konsinye	-	-
		Mahsuben Ödeme	-	-
		Banka Ödeme Yükümlülüğü	K23, K25, K26	3
	Üçüncü Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme	K16, K18	2
		Mal Mukabili	K19, K26	2
		Vesaik Mukabili	K25	1
		Akreditif	K2, K23	2
		Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış)	K27	1
		Konsinye	-	-
		Mahsuben Ödeme	-	-
		Banka Ödeme Yükümlülüğü	K13	1

Çizelge 4.23: (Devamı) İthalat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)	
İhracat Faaliyetleri İçin Kullandıkları Ödeme Yöntemlerini Uygulama Sıklıkları	Dördüncü Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme	K17, K19, K25, K30	4
		Mal Mukabili	K2, K7, K13, K16, K20, K23	6
		Vesaik Mukabili	K26	1
		Akreditif	K1, K5, K6, K18	4
		Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış)	-	-
		Konsinye	-	-
		Mahsuben Ödeme	K15, K27	2
		Banka Ödeme Yükümlülüğü	-	-
	Beşinci Sırada Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri	Peşin Ödeme	K1, K2, K5, K6, K10, K15, K20, K26, K28, K29	10
		Mal Mukabili	K18, K22, K25, K30	4
		Vesaik Mukabili	K23	1
		Akreditif	K13, K16, K17	3
		Kabul Kredili Ödeme (Poliçe İle Satış)	K30	1
		Konsinye	-	-
		Mahsuben Ödeme	-	-
Banka Ödeme Yükümlülüğü		K27	1	
	Cevap Vermeyenler	K3, K4, K9, K11, K24	5	
Toplam			72	

Katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan peşin ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.24'te verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan peşin ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Süreçlerinde Uygulanan Peşinde Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri (51)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması (8),

İhraç Edilen Ürün Özelliği/Özellikli Mal (8), Satıcı Firma İsteği (Az Sayıda, Güçlü İhracatçı) (9), İthal Konusu Malın Acil Teslim Alınması İhtiyacı (9), Satıcıya Prefinansman Sağlanması (1), Ülke Riski (Ekonomik, Politik, Savaş Gibi Sebeplerle) Satıcının Peşin Ödeme Talebi (3), Ödeme Aşamasında Evrak Vs. Masrafı Olmaması (2), Mal Mukabili İle Çalışılmaması (1), Cevap Vermeyenler (10)'dir. İthalatçı firmalar açısından son derece riskli bir ödeme şekli olan peşin ödemenin en önemli tercih sebepleri olarak sırasıyla ithalata konu olan malın acilen satın alınması gerekliliği, satıcı başka bir deyişle ihracatçı firmanın bu yöndeki isteği, ithal girdi kullanılarak üretilen ve ihraç edilen malın özellikli olması ve şirket prensibinin bu yönde olması öne çıkmaktadır.

Çizelge 4.24: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Peşin Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)	
İthalat Süreçlerinde Uygulanan Peşin Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması	K5, K8, K23, K25, K26, K28, K29, K30	8	
	İhraç Edilen Ürün Özelliği/Özellikli Mal	K1, K6, K10, K13, K18, K23, K26, K29	8	
	Satıcı Firma İsteği (Az Sayıda Güçlü İhracatçı)	K2, K5, K6, K7, K16, K1, K23, K25, K27	9	
	İthal Konusu Malın Acil Teslim Alınması İhtiyacı	K1, K12, K14, K16, K17, K18, K23, K25, K26	9	
	Satıcıya Prefinansman Sağlanması	K23	1	
	Ülke Riski (Ekonomik, Politik, Savaş Gibi Sebeplerle) Satıcının Peşin Ödeme Talebi	K19, K21, K23	3	
	Ödeme Aşamasında Evrak Vs. Masrafı Olmaması	K23, K26	2	
	Diğer	Mal Mukabili İle Çalışılmaması	K10	1
		Cevap Vermeyenler	K3, K4, K6, K9, K11, K11, K15, K20, K22, K24	10
Toplam			51	

Katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan mal mukabili ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.25'te verilmiştir. Buna göre, araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan mal mukabili

ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Süreçlerinde Uygulanan Mal Mukabili Yöntemini Tercih Sebepleri (43)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Alıcılar İle Uzun Süreli Ticaret Sonucu Oluşan Güven (13), Endüstride Güçlü Olunduğu İçin Duyulan Güven ve Prestij (6), Ürünün Teslim Alınmaması Riskine Katlanılmaması (6), İthalat Ülkesi Riskinden Dolayı (Ülke-Ürün Politikaları Riski) (1), Satıcıya Güvenmeme Sonucu Yaptırım Gücü Olması Durumu (1), Ödeme Aşamasında Evrak Vs. Masrafı Olmaması (3), Mal Mukabili İle Çalışılmaması (1), Denk Gelmesi(1), Cevap Vermeyenler (11)'dir. İthalat işlemlerinde mal mukabili ödeme yönteminin sıklıkla kullanılmasının altında yatan en önemli sebep, beklenileceği üzere ithalatçı ve ihracatçı arasında uzun süreli ticarete dayanan güven ilişkisidir.

Çizelge 4.25: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Mal Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)	
İthalat Süreçlerinde Uygulanan Mal Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Alıcılar İle Uzun Süreli Ticaret Sonucu Oluşan Güven	K2, K7, K12, K13, K14, K16, K18, K21, K22, K23, K25, K26, K30	13	
	Endüstride Güçlü Olunduğu İçin Duyulan Güven ve Prestij	K12, K14, K19, K22, K23, K25	6	
	Ürünün Teslim Alınmaması Riskine Katlanılmaması	K12, K16, K18, K22, K25, K27	6	
	İthalat Ülkesi Riskinden Dolayı (Ülke-Ürün Politikaları Riski)	K23	1	
	Satıcıya Güvenmeme Sonucu Yaptırım Gücü Olması Durumu	K23	1	
	Ödeme Aşamasında Evrak Vs. Masrafı Olmaması	K8, K23, K26	3	
	Diğer	Mal Mukabili İle Çalışılmaması	K10	1
		Denk Gelmesi	K15	1
	Cevap Vermeyenler	K1, K3, K4, K5, K6, K9, K17, K20, K24, K28, K29	11	
Toplam			43	

Katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan vesaik mukabili ödeme yöntemini

tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.26’da verilmiştir. Buna göre, araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan vesaik mukabili ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Süreçlerinde Uygulanan Vesaik Mukabili Yöntemini Tercih Sebepleri (34)’dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması (1), Satıcı Firma İsteği Olması (5), Ödeme Öncesi Malın Teslim Alınabilmesi İmkani/Akreditifin Bağlayıcılığı Olmama Durumu (2), Akreditif Masrafına Katlanmaksızın Malın Teslimini Garanti Altına Alınması (1), İthal Edilen Ülke Riskinden Ya Da Mevzuatından Dolayı (2), Mal Mukabili Yönteminin Tercih Edilmesinden Dolayı Bu Yöntemi Kullanmayanlar (1), Cevap Vermeyenler (22)’dir.

Çizelge 4.26: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)	
İthalat Süreçlerinde Uygulanan Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması	K23	1	
	Satıcı Firma İsteği Olması	K13, K19, K23, K27, K30	5	
	Ödeme Öncesi Malın Teslim Alınabilmesi İmkani/Akreditifin Bağlayıcılığı Olmama Durumu	K2, K23	2	
	Akreditif Masrafına Katlanmaksızın Malın Teslimini Garanti Altına Alınması	K23	1	
	İthal Edilen Ülke Riskinden Ya Da Mevzuatından Dolayı	K21, K23	2	
	Diğer	Mal Mukabili Yönteminin Tercih Edilmesinden Dolayı Bu Yöntemi Kullanmayanlar	K10	1
		Cevap Vermeyenler	K1, K3, K4, K5, K6, K7, K8, K9, K11, K12, K14, K15, K16, K17, K18, K20, K22, K24, K25, K26, K28, K29	22
Toplam			34	

Katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan akreditif yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.27’de verilmiştir. Buna göre, araştırmanın çalışma

grubunu oluşturan katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan akreditif yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Süreçlerinde Uygulanan Akreditif Yöntemini Tercih Sebepleri (49)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması (3), Satıcı Firma İsteği Olması (8), Mal Tesliminin Garanti Altına Alınması (7), Şartları İle Hem Alıcıyı Hem Satıcıyı Koruması Ve Bağlaması (11), İthalat Yapılan Ülke Riskinin Bulunması (4), Bu Yöntemi Kullanmayanlar (1), Cevap Vermeyenler (15)'dir. Çizelgede de gösterildiği üzere akreditifin ithalat işlemlerinde tercih edilmesinin en önemli sebebi, işleyiş mekanizması itibariyle hem alıcı hem de satıcıyı korumaya dönük bir ödeme şekli olmasıdır.

Çizelge 4.27: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Akreditifli Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar		Katılımcılar	Frekans (f)
İthalat Süreçlerinde Uygulanan Akreditifli Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması		K5, K23, K26	3
	Satıcı Firma İsteği Olması		K1, K5, K6, K16, K17, K18, K23, K27	8
	Mal Tesliminin Garanti Altına Alınması		K6, K1, K16, K17, K18, K23, K26	7
	Şartları İle Hem Alıcıyı Hem Satıcıyı Koruması Ve Bağlaması		K1, K2, K5, K13, K16, K17, K19, K23, K26, K28, K30	11
	İthalat Yapılan Ülke Riskinin Bulunması		K16, K17, K23, K25	4
	Diğer	Bu Yöntemi Kullanmayanlar	K10	1
	Cevap Vermeyenler		K4, K7, K8, K9, K11, K12, K14, K15, K20, K21, K22, K24, K25, K28, K29	15
Toplam				49

Katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan poliçe ile satış yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.28'de verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan poliçe ile satış yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında

işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri (29)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Satıcı Firma İsteği Olması (1), Poliçe İle Finansman Kaynağı Sağlanması (Ödeme Öncesi Poliçe İle Malın Teslim Alınması) (2), Cevap Vermeyenler (27)'dir.

Çizelge 4.28: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İthalat Süreçlerinde Uygulanan Poliçe İle Satış Yöntemini Tercih Sebepleri	Satıcı Firma İsteği Olması	K27	1
	Poliçe İle Finansman Kaynağı Sağlanması (Ödeme Öncesi Poliçe İle Malın Teslim Alınması)	K2, K13	2
	Cevap Vermeyenler	K1, K3, K4, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K14, K15, K16, K17, K18, K19, K20, K21, K22, K23, K24, K25, K26, K28, K29, K30	27
Toplam			29

Katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan konsinye yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.29'da verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan konsinye yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Süreçlerinde Uygulanan Konsinye Yöntemini Tercih Sebepleri (30)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Müşteri Talebi (1), Cevap Vermeyenler (29)'dir.

Çizelge 4.29: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Konsinye Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İthalat Süreçlerinde Uygulanan Konsinye Yöntemini Tercih Sebepleri	Müşteri Talebi	K27	1
	Cevap Vermeyenler	KI, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K13, K14, K15, K16, K17, K18, K19, K20, K21, K22, K23, K24, K25, K28, K29, K30	29
Toplam			30

Katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan mahsuben ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.30’da verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan mahsuben ödeme yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Süreçlerinde Uygulanan Mahsuben Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri (30)’dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Denk Gelmesi (1), Müşteri Talebi (1), Cevap Vermeyenler (28)’dir.

Çizelge 4.30: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Mahsuben Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İthalat Süreçlerinde Uygulanan Mahsuben Ödeme Yöntemini Tercih Sebepleri	Denk Gelmesi	K15	1
	Müşteri Talebi	K27	1
	Cevap Vermeyenler	KI, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K14, K16, K17, K18, K19, K20, K21, K22, K23, K24, K25, K26, K28, K29, K30	28
Toplam			30

Katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan karşı ticaret yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.31’de verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan banka ödeme yükümlülüğü yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Süreçlerinde Uygulanan Karşı Ticaret Yöntemini Tercih Sebepleri (30)’dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Müşteri Talebi (1), Cevap

Vermeyenler (28)'dir.

Çizelge 4.31: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Karşı Ticaret Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İthalat Süreçlerinde Uygulanan Karşı Ticaret Tercih Sebepleri	Müşteri Talebi	K27	1
	Cevap Vermeyenler	K1, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K13, K14, K15, K16, K17, K18, K19, K20, K21, K22, K23, K24, K25, K26, K28, K29, K30	28
Toplam			30

Katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan banka ödeme yükümlülüğü yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri Çizelge 4.32'de verilmiştir. Buna göre araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ithalat süreçlerinde uygulanan banka ödeme yükümlülüğü yöntemini tercih sebepleri hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat Süreçlerinde Uygulanan Banka Ödeme Yükümlülüğü Yöntemini Tercih Sebepleri (30)'dir. Oluşturulan bu kategorinin temaları ise Banka Garantörlüğü Olması/Garanti Olması (2), Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması (1), Müşteri Talebi (1), Cevap Vermeyenler (26)'dir.

Çizelge 4.32: İthalat Süreçlerinde Uygulanan Banka Ödeme Yükümlülüğünü Yöntemini Tercih Sebepleri

Kategori	Temalar	Katılımcılar	Frekans (f)
İthalat Süreçlerinde Uygulanan Banka Ödeme Yükümlülüğü Yöntemini Tercih Sebepleri	Banka Garantörlüğü Olması/Garanti Olması	K23,K25	2
	Şirket Prensibinin Bu Yönde Olması	K26	1
	Müşteri Talebi	K7	1
	Cevap Vermeyenler	K1, K2, K3, K4, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K13, K14, K15, K16, K17, K18, K19, K20, K21, K22, K24, K28, K29, K30	26
Toplam			30

Katılımcılardan firmaların ihracat işlemlerinde ödeme yöntemlerinin etkisinin olup olmaması durumu hakkındaki görüşleri Çizelge 4.33'te verilmiştir. Buna göre

araştırmanın çalışma grubunu oluşturan katılımcıların ithalat işlemlerinde ödeme yöntemlerinin etkisinin olup olmaması durumu hakkındaki görüşleri bir bütün olarak ele alındığında işlev ve kavram yönüyle 1 kategori olarak değerlendirilmiştir. Bu kategori, İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup Olmaması Durumu (53)'dur. Oluşturulan bu kategorinin temaları;

İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkilediğini Düşünenler (0): Mal Mukabili Yöntemini Kabul Eden Firmalar İle Çalışmaya Öncelik Verilmesi (12), Peşin Ödemeli İthalatların Finansal/Üretim Açısından Olarak Firmayı Sıkıntıya Düşürmesi (8), Yurtdışı Satın Alma Tercihlerimizi Ödeme Yöntemine Göre Sıralanması (5), Peşin Ödemeli İthalatların Finansal/Üretim Açısından Firmayı Sıkıntıya Düşürmesi (3),

Yurtdışı Satın Alma Tercihlerimizi Ödeme Yöntemine Göre Sıralanması (5), Ürüne Bağlı Olması (1), Cevap Vermeyenler (13)'dir.

İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkilediğini Düşünmeyenler (5)'tir.

Çizelge 4.33'ten de anlaşılacağı üzere ödeme şekli, firmaların ithalat işlemleri üzerinde oldukça etkilidir. İthalatçılar öncelikle riske karşı kendilerini en fazla güvenceye alabilecekleri mal mukabili ödeme yöntemini kabul eden firmalar ile çalışmayı tercih etmekte, peşin ödeme yapmak zorunda kalacakları ithalat işlemleri nedeniyle mali açıdan sıkıntı yaşayacaklarını ileri sürmektedirler. Öte yandan bazı firma yetkilileri ise ödeme şeklinin firmalarının ithalat sürecini etkilemediklerini belirtmişlerdir.

Çizelge 4.33: İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup Olmaması Durumu

Kategori	Temalar		Katılımcılar	Frekans (f)
İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup olmaması durumu	İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkilediğini Düşünenler	Mal Mukabili Yöntemini Kabul Eden Firmalar İle Çalışmaya Öncelik Verilmesi	KI, K8, K10, K12, K16, K17, K18, K20, K22, K23, K25, K26	12
		Peşin Ödemeli İthalatların Finansal/Üretim Açısından Firmayı Sıkıntıya Düşürmesi	K8, K13, K16, K17, K23, K25, K26, K27	8

Çizelge 4.33: (Devamı) İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup Olmaması Durumu

Kategori	Temalar		Katılımcılar	Frekans (f)
İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkisinin Olup olmaması durumu	İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkilediğini Düşünenler	Yurtdışı Satın Alma Tercihlerimizi Ödeme Yöntemine Göre Sıralanması	K16, K17, K19, K23, K30	5
		Peşin Ödemeli İthalatların Finansal/Üretim Açısından Firmayı Sıkıntıya Düşürmesi	K1, K26, K28	3
		Yurtdışı Satın Alma Tercihlerinin İhracatçı Firma Riskine Göre Sıralanması	K2, K16, K17, K23	4
		Yurtdışı Satın Alma Tercihlerimizi İhracatçının Ülke Riskine Göre Sıralanması	K16, K17	2
		Diğer	Ürüne Bağlı Olması	K6
		Cevap Vermeyenler	K1, K3, K4, K5, K7, K9, K11, K14, K15, K21, K24, K28, K29	13
		İthalat İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinin Etkilediğini Düşünmeyenler	K14, K15, K21, K28, K29	5
Toplam				53

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

M.Ö. 2000’li yıllarda başlayan dış ticaret, yüzyıllar içinde gelişerek çeşitli aşamalardan geçmiş ve günümüze kadar gelmiştir. Tarihin farklı dönemlerinde bazen korumacı politikalarla bazen de liberal politikalarla şekillenen dış ticaret politikası hükümetler için her zaman önemli olmuştur. Bununla birlikte bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler ve ticaretin küreselleşmesi olgusuyla birlikte 21. yüzyıl itibariyle dış ticaret, ekonominin diğer alanları gibi müthiş bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Bununla ilişkili biçimde uluslararası gerçekleştirilen ticari işlemlerde güvene dayalı ödeme yöntemlerinin zamanla yerini güvenceye (garantiye) dayalı ödeme yöntemlerine bıraktığını söylemek mümkündür.

Araştırma hem sosyo-ekonomik göstergeler açısından Türkiye ortalamasının üzerinde bulunan hem de Türkiye’nin sanayi ve dış ticaretinde çok önemli bir konuma sahip olan Kocaeli ilinde gerçekleştirilmiştir. Kocaeli’nin en eski ve en büyük organize sanayi bölgeleri olan GOSB ve DOSB bünyesinde faaliyet gösteren ve dış ticaret yapan 30 firma ile gerçekleştirilen görüşmeler ile veriler toplanarak nitel bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışmada 30 katılımcının ticari işlemlerinde hangi ödeme yöntemlerini tercih ettikleri ve tercihlerinin nedenleri analiz edilmiştir. Araştırmaya katılan firmalarının sektörel dağılımına bakıldığında ilk sırada makine imalat sanayinin geldiği görülmektedir. Makine imalat sanayini sırasıyla metal eşya ve metal ana sanayi, kimya, kauçuk ve plastik sanayi, orman ürünleri, kağıt ve mobilya sanayi, otomotiv sanayi ile maden sanayi takip etmektedir. Bu durum araştırma grubunun sektörel dağılımı ile Kocaeli firmalarının sektörel dağılımı arasında paralellik olduğunu göstermektedir. Katılımcıların en fazla ihracat yaptıkları ülke sıralamasında Avrupa ülkeleri ilk sırada yer almaktadır. Avrupa ülkelerinin ardından en çok ihracat yapılan ülkeler ise Ortadoğu ülkeleri, Eski Doğu Bloku ülkeleri ile Türki Cumhuriyet’lerdir. Katılımcıların ithalatında ilk sırada Avrupa ülkeleri gelirken ikinci sırada Uzakdoğu ülkeleri üçüncü sırada ise Birleşik Krallık gelmektedir.

Katılımcıların hem ihracatta hem de ithalatta en fazla tercih ettikleri ödeme

yöntemleri arasında peşin ödeme, akreditif, mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme şekilleri öne çıkmaktadır. Bu durum Türkiye'nin ihracatında öne çıkan ödeme şekilleri ile paralellik arz etmektedir.

Firmaların ihracatta peşin ödeme şeklini tercih etmelerinin altında yatan en önemli sebebin ihracatçı olarak mal bedelini tahsil edememe riskini minimize etme çabası olduğu görülmektedir. Peşin ödeme yöntemi ile çalışan firmalar, ürünlerin sevkinden önce ürün bedelini tahsil ederek riski ithalatçı firmanın yüklenmesini sağlamaktadırlar. Firmaların önemli bir kısmı ise uluslararası ticari faaliyetlerinde peşin ödeme ile çalışma tercihinin şirket prensibi olduğunu öne sürmektedirler. İthalatçı firmalar açısından son derece riskli bir yöntem olan peşin ödemenin en önemli tercih sebepleri olarak sırasıyla ithalata konu olan malın acilen satın alınması gerekliliği, satıcı firmanın bu yöndeki isteği, ithal girdi kullanılarak üretilen ve ihraç edilen malın özellikli olması ve şirket prensibinin bu yönde olmasıdır. Kocaeli firmaları açısından ihracatta peşin ödemenin öne çıkmasını, müşterileriyle aralarında uzun süreli güven ilişkisinin varlığıyla ilişkilendirmek mümkündür. Benzer şekilde sanai üretimin sürdürülebilirliği açısından ithal mala olan bağımlılık, Kocaeli firmalarını peşin ödeme yöntemini kabul etmek zorunda kalmaları şeklinde yorumlanabilir.

Çalışma grubunu oluşturan firmaların ihracatta son derece riskli bir ödeme şekli olan mal mukabili ödeme yöntemini tercih etmelerinin altında yatan en önemli sebebin, taraflar arasındaki uzun süreli ticarete dayanan güven ilişkisinin olduğu görülmektedir. Literatürde de sıkça bahsedildiği üzere mal mukabili ödeme şekli, ihracatçının ödeme yapılmaması riskine katlanmasını zorunlu kılmasına rağmen son derece yaygın biçimde kullanılan bir yöntemdir. İthalatçı ve ihracatçı arasında uzun süreli güven ilişkisinin olduğu koşullarda riski minimize etmek mümkün olabilse de özü itibarıyla tüm sorumluluğu ihracatçıya yükleyen, en riskli ödeme şeklidir. Bu ödeme şeklinin tercih edilmesinde ikinci sırada gelen gerekçe ise ihracatçıların müşterilerini kaybetmemek için riski üstlenmek zorunda kalmalarıdır. Benzer şekilde en fazla öne sürülen diğer gerekçe ise pazarda rekabetçi olabilmek ve daha fazla ithalatçı müşteriye ulaşabilmek adına ihracatçıların, ticari riski üstlenmek zorunda kalmalarıdır.

İhracatçılar açısından vesaik mukabili ödeme şeklinin tercih edilme nedenleri arasında alıcı ile satıcı arasındaki uzun süreli ticarete dayanan güven unsurunun

varlığı ve ithalatçının vesaik mukabili ödeme şeklinin kullanılmasında ısrarcı olması gibi sebepler öne çıkmaktadır. İthalat işlemlerinde mal mukabili ödeme yönteminin sıklıkla kullanılmasının altında yatan en önemli sebep ise ithalatçı ve ihracatçı arasında uzun süreli ticarete dayanan güven ilişkisidir.

Akreditifin hem ihracat hem de ithalatta kullanılan bir ödeme yöntemi olarak öne çıkmasının sebepleri ise bu ödeme şeklinde bankacılık sisteminin sürece dahil olmasıyla ödemenin garanti altına alınmasıdır. Bunun dışında alıcı firmanın bu yöndeki talebi ve ödeme dışındaki şartlar açısından da hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı bağlayıcı olması nedeniyle her iki taraf için de güvenceli bir ticari işlem vadetmesi de önemlidir. Öte yandan akreditifin pahalı bir ödeme yöntemi olması ve taraflarca işlem prosedürünün fazla ve karmaşık olduğunun düşünülmesi nedeniyle akreditifli ödeme yönteminin kullanımının Türkiye’de olduğu gibi Kocaeli’nin dış ticaretinde de yeterince yaygın olmadığını ileri sürmek mümkündür.

Öte yandan araştırmada Kocaeli firmalarının dış ticaret işlemlerinde poliçe ile satış, konsinye ihracat, mahsuben ödeme, karşı ticaret ve banka ödeme yükümlülüğü gibi bir kısmı güvene bir kısmı da güvenceye dayalı ödeme yöntemlerini kullanım sıklığının düşük olduğu tespit edilmiştir. Özellikle gelişmiş ülkelerin firmaları tarafından kullanılan banka ödeme yükümlülüğünün, sunduğu kullanım kolaylığı, hızı ve güvenceli bir ödeme yöntemi olması nedeniyle yeniliklere açık, çağın gereklerini uyum sağlayabilen, dijitalleşmeye önem veren firmalar tarafından daha fazla kullanılması beklenen bir durumdur.

Araştırmanın bulgularına göre ödeme şekilleri firmaların hem ihracat hem de ihracat süreçleri üzerinde oldukça etkilidir. İhracatçı firmalar, mal bedelini peşin olarak tahsil edebilecekleri ithalatçılarla çalışmayı son derece önemsemektedirler. Öte yandan firmalar, kullanmak durumunda kaldıkları ödeme yönteminin işleyiş mekanizmasının ne derece riskli olduğunu dikkate alarak üretim ve satışlarını planladıklarını öne sürmektedirler. İthalatçılar ise öncelikle riske karşı kendilerini en fazla güvenceye alabilecekleri mal mukabili ödeme yöntemini kabul eden firmalar ile çalışmayı tercih etmekte, peşin ödeme yapmak zorunda kalacakları ithalat işlemleri nedeniyle mali açıdan sıkıntı yaşayacaklarını ileri sürmektedirler.

Araştırmanın katılımcıları tarafından en sık kullanılan ödeme yöntemleri ve söz konusu ödeme yöntemlerini tercih nedenlerine ilişkin olarak ulaşılan bulgular, Oktay (Oktay, 2018) tarafından kaleme alınan “*Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Eskişehir*

Organize Sanayi Bölgesi'nde Dış Ticaret Faaliyetinde Bulunan Firmaların Ödeme Tercihleri” başlıklı yüksek lisans tezi, Alabayır (Alabayır, 2016) tarafından yazılan “*Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Şirketlerin Uygulamada Karşılaştığı Sorunlar ve Ticaret Yapılan Yere Göre Tercih Edilme Nedenleri: Bursa Örneği*” ve Öztürk (Öztürk, 2018) tarafından yazılan “*Dış Ticarete Ödeme Yöntemlerinin Tercih Nedenlerini Belirlemeye Yönelik Bir Uygulama: Doğu Karadeniz Bölgesi Örneği*” başlıklı yüksek lisans tezinin bulguları ile çoğunlukla paralellik göstermektedir. Eskişehir, Bursa, Kocaeli ve Doğu Karadeniz’de bulunan firmaların ödeme yöntemi tercihleri ve tercih nedenlerini araştıran dört farklı yüksek tezinde de dış ticaretin tarafı olan ülkenin ve/veya firmanın pazarlık gücünün, ödeme yönteminin belirlenmesinde etkili olduğu görülmüştür.

Bir yüksek lisans tezinin tamamlanması esnasında araştırmacıya verilen sürenin kısıtlı olması nedeniyle araştırma sürecinde veri toplama aracı olarak görüşme tercih edilmiştir. Oysa daha geniş bir zamanda tamamlanma olanağı olan benzeri bir nitel çalışmada verilerin toplanmasında görüşme ile birlikte doküman incelemesinin kullanılması mümkündür. Böylelikle firmaların arşivleri üzerinden temin edilecek belgeler ile daha fazla veri toplanması mümkün olabilecektir; araştırma derinleştirilebilecektir. Öte yandan veri bankasında yaşanan bu genişleme sayesinde nitel çalışmanın geçerlilik ve güvenilirliğinin artırılması da mümkün olabilecektir. Benzeri çalışmalar yapacak araştırmacılar için bu hususun göz önünde bulundurulması önerilmektedir.

KAYNAKLAR

- Acar, S. ve Karakaş, D.** (2017). Dünya’da ve Türkiye’de Serbest Bölgeler. *Marmara İktisat Dergisi*, 1 (1), 21-35.
- Alçın, S.** (2016). Üretim İçin Yeni Bir İzlek: Sanayi 4.0. *Journal of Life Economics*, 3 (2), 21.
- Kılıç, Ş.** (2010). Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 14 (2), 18.
- Alkin, E.** (1983). “Cari İşlemler”, *Ekonomi Ansiklopedisi*. İstanbul: Paymaş Yayınları, 1: 228-228.
- Alkin, E.** (1983). “Gümrük Tarifeleri”, *Ekonomi Ansiklopedisi*. İstanbul: Paymaş Yayınları, 2: 543.
- Akgül, I., Koç, S., ve Koç, S. Ö.** (2007). *Cari işlemler dengesi rejim değişim modelleri ile modellenenbilir mi?* 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, Malatya.
- Alabayır, A.** (2016). *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Şirketlerin Uygulamada Karşılaştığı Sorunlar Ve Ticaret Yapılan Yere Göre Tercih Edilme Nedenleri: Bursa Örneği*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yalova.
- Ataman, Ü. ve Sümer, H.** (1998). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi (6. Baskı)*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Ayan, E.** (2016). Osmanlı Döneminde Kocaeli Sanayiinin Tarihi Gelişimi ve Osmanlı’da Sanayileşme Çabalarının Analizi. *İnsan ve İnsan Bilim Kültür Sanat ve Düşünce Dergisi*, 9 (3), 5-35.
- Balci, M. ve Göcen, C.E.** (2017). *Uluslararası Ticaret ve Üretimin Tarihsel Gelişimi ve Bu Bağlamda Türkiye'nin Politik Ekonomi Analizi*. Ankara: Savaş Yayınları Raporu.
- Baltacı, A.** (2019). Nitel Araştırma Süreci: Nitel Bir Araştırma Nasıl Yapılır? *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (AEÜSBED)*, 5 (2), 368-388.
- Başar, S.** (2020). Dış Ticarete Giriş. Küçüksakarya, S. (Ed.), Türkiye’de Dış Ticaretin gelişimi ve yapısı (184-190. ss) Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını.
- Bayraktutan, Y.** (2003). Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4 (2), 181.
- Bayraktutan, Y. ve Mehmet, Ö.** (2012). *Lojistik Sektöründe Havayolu Taşımacılığı ve Türkiye*. Ankara: Türk Hava Kurumu Üniversitesi 1. Uluslararası Havayolu İşletmeciliği Konferansı Bildiriler Kitabı.

- Bayraktutan, Y. ve Mehmet Ö.** (2013). *Lojistik Merkez Kocaeli Proje Raporu*. Kocaeli ss: 90-92.
- Bostan, İ.** (1992). *Osmanlı Bahriye Teşkilatı: XVII. Yüzyılda Tersane-i Amire*. Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayını.
- Boratav, K.** (2015). *Türkiye İktisat Tarihi* (24. Baskı). Ankara: İmge Kitabevi Yayıncılık.
- Boztürk, M.** (2007). *Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri Ve Türk Bankacılık Sisteminde Akreditif Uygulamaları*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Demirhan, E.** (2005). Büyüme ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60 (4), 76- 88.
- Deviren, V.N.** (2004). Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Mevzuat dergisi*, 81 (7), 3.
- Falay, N.** (1983). "Tarife", *Ekonomi Ansiklopedisi* (İstanbul: Paymaş Yayınları, 2: 1235-1236.
- Gökgöz, A. ve Özdemir, H.** (2015). Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinin TMS 18 Hasılat Standardı Çerçevesinde İncelenmesi. *Muhasebe, Finans ve Denetim Çalışmaları Dergisi*, 1 (3), 112.
- Gürsoy, Y.** (2018). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi* (12. Basım). Bursa: Ekin Kitabevi.
- İlkin, A.** (1983). "Kalkınma", *Ekonomi Ansiklopedisi* (İstanbul: Paymaş Yayınları, 2: 722.
- İyibozkurt, E.** (2001). *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ezgi Kitapevi.
- Karabulut, Ş.** (2018). Türkiye’de Dış Ticaret ve Milli Gelir İlişkisinin Ampirik Analizi (1970-2016). *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*. (Prof. Dr. Harun Terzi Özel Sayısı): 425-442.
- Karahan, Ö. ve İpek, E.** (2013). Türkiye’ye Yönelik Yabancı Sermaye Akımlarının Hacim Ve Kompozisyonundaki Gelişmeler. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. 0 (21), 300-301.
- Kaya, F.** (2012). Dış Ticaret İşlemleri (1. Baskı). Başar, A.B. (Ed.), *Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemleri* (89-106. ss). Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını.
- Karluk, R.** (2018). *Uluslararası Ekonomi*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- Meçik, O.** (2020). Dış Ticarete Giriş. Küçüksakarya, S. (Ed.), *Dış ticarete gelişen trendler ve teknolojiler* (160-167. ss) Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını.
- Mustafa, A.** (2010). *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Oktay, B.** (2018). *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri Ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi’nde Dış Ticaret Faaliyetinde Bulunan Firmaların Ödeme Tercihleri*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.

- Okur, M.** (2019), *Uluslararası Ticarete Ödeme Ve Teslim Şekilleri: Karınca Lojistik Örneği*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özalp, İ.** (2013). *Uluslararası İşletmecilik*. Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını.
- Özsoy, O.** (2017). *Uluslararası İktisat*. Ankara: Palme Yayın Evi.
- Öztaban, O.** (2016). *Dış ticaretin finansmanı ve dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri ile makroekonomik göstergeler arasındaki ilişki*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Öztürk, N.** (2003). Dış Ticaret Kuramında Yeni Yaklaşımlar. *Cumhuriyet Üniversitesi dergisi*, 5 (19), 109-126.
- Öztürk, A.** (2018). *Dış Ticarete Ödeme Yöntemlerinin Tercih Nedenlerini Belirlemeye Yönelik Bir Uygulama: Doğu Karadeniz Bölgesi Örneği*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Rize.
- Öztürk, A. ve Sandalcılar, A. R.** (2018). Dış Ticaret İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20 (4), 201.
- Seyidoğlu, H.** (2013). *Uluslararası İktisat (18. Baskı)*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Takım, A.** (2010). Türkiye’de GSYİH ile İhracat Arasındaki İlişki: Granger Nedensellik Testi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14 (2), 315-330.
- Takım, A. vd.,** (2018). *Dış Ticaret İşlemleri*. Bursa: Ekin Basım Yayın Evi.
- Thomas, J., & Harden, A.** (2008). Methods for the thematic synthesis of qualitative research in systematic reviews. *BMC Medical Research Methodology*, 8 (45), 1-10.
- Tok, G.** (2000). Doğudan Batıya Ticaret İpek Yolu. *Tübitak E-Dergi*, 4 (33), 66-71.
- Tokgöz, E.** “Serbest Bölge”, *Ekonomi Ansiklopedisi* (İstanbul: Paymaş Yayınları, 3: 1155.
- Tunç, B.** (2018). 1950’li Yıllarda Kocaeli’nde Sanayi Alanındaki Gelişmeler. *Uluslararası Çoban Mustafa Paşa ve Kocaeli Tarihi-Kültürü Sempozyumu*, 4 (2), 1449-1465.
- Yapraklı, S.** (2020). Dış Ticarete Giriş. Küçüksakarya, S. (Ed.), *Dış ticaretin tarihsel gelişimi ve temel dış ticaret kavramları (27-43. ss)* Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını.
- Yapraklı, S.** (2020). Dış Ticarete Giriş. Küçüksakarya, S. (Ed.), *Dış ticarete teslim ve ödeme şekilleri (90-98. ss)* Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H.** (2021). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri (5.Baskı)*. Ankara: Seçkin Yayınları.

Yıldırım, C., M. (2010). *Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Ödemeler Bilançosu Üzerindeki Etkileri ve Türkiye Örneği.* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

İnternet

Ar-Ge Merkezleri İstatistikleri, Erişim Tarihi: 31.12.2021, <https://www.sanayi.gov.tr>

İSO Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu İstanbul Sanayi Odası, Erişim Tarihi: 25.02.2022, <https://www.iso500.org.tr>

Kocaeli Sanayi Odası Kocaeli Sanayi Gelişimine İlişkin Genel Bilgiler, Erişim Tarihi: 2019, <https://kosano.org.tr/rakamlarla-kocaeli>

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Merkezlerinin İl Bazında Dağılımı Ar-Ge, Erişim Tarihi: 29.01.2022, <https://www.sanayi.org.tr>

Sozcu.com, Erişim Tarihi: 14.01.2022, <https://www.sozcu.com.tr/2022/ekonomi/ilk-adim-irandan-uluslararasi-ticarette-bitcoin-donemi-basliyor-6887964/>

Ticaret Bakanlığı İllere Göre İthalat, Erişim Tarihi: 29.02.2021, <https://www.ticaret.gov.tr>

Ticaret Bakanlığı Aylık Dış Ticaret Veri Bülteni, Erişim Tarihi: 20.01.2022, <http://www.ticaret.gov.tr>

Ticaret Bakanlığı Serbest Bölgelerde Proje ve İnşaat Sürelerine İlişkin Genelge, Erişim Tarihi: 17.06.2019, <http://www.ticaret.gov.tr> > data > 2019-3 Sayılı Serbest .

Türkiye İstatistik Kurumu İl Bazında Kişi Başına GSYH-2020, Erişim Tarihi: 29.01.2022, <http://www.tuik.gov.tr>

TİM İhracat Rakamları Ocak 2022 İller Bazında Sektör Rakamları, Erişim Tarihi:29.01.2022, <http://www.tim.org.tr>

TİM İller Bazında İhracat Rakamları, Erişim Tarihi: 29.12.2021, http://www.tim.org.tr/files/downloads/Strateji_Raporlari/TIM_Ihracat_2021_Raporu.pdf

2020 Yılı Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçı Firması Araştırması, Erişim Tarihi: 18.09.2021, <http://www.tim.org.tr/tr/raporlar-ilk-1000-ihracatci-arastirmasi>.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Eurostat Teknoloji Sınıflamaları Listesi, Erişim tarihi:12.2018, <https://www.tobb.org.tr>.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu İçinde Kocaeli Raporu, Erişim tarihi: 25.02.2022, <https://www.kosano.org.tr>.

EKLER

BİLİMSEL ÇALIŞMA İÇİN GÖRÜŞME FORMU

Değerli Katılımcı,

İstanbul Gedik Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Yönetimi Yüksek Lisans tezimizin uygulama aşamasında gerçekleştireceğimiz görüşme formunda ithalat ve ihracat faaliyetinde bulunan firmaların uluslararası ödeme yöntemlerinden hangilerini uyguladıkları ile ilgili sorular yer almaktadır. Formda yer alan soruları cevaplayarak Kocaeli firmalarının dış ticarete tercih ettikleri ödeme yöntemlerinin incelenmesinde çok önemli ve değerli bir katkıda bulunmuş olacaksınız. Cevaplamış olduğunuz görüşme formu soruları, yalnızca bilimsel amaçla değerlendirilecek olup bilgiler gizli tutulacaktır. Katılımınız konusunda gösterdiğiniz hassasiyet ve yardımlarınız için çok teşekkür ederiz.

Saygılarımızla,
T.C. İstanbul Gedik Üniversitesi
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü
Muhammet Fatih KARAKAYA
Dr. Öğr. Üyesi Ergül BALLI

Firmanızın Unvanı:

.....

1. Firmanızın yer aldığı sektörü işaretleyiniz.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Makine İmalat Sanayi Sanayi | <input type="checkbox"/> Taş ve Toprağa Dayalı İmalat |
| <input type="checkbox"/> Kimya, Kauçuk ve Plastik Sanayi | <input type="checkbox"/> Metal Eşya ve Metal Ana Sanayi |
| <input type="checkbox"/> Gıda Sanayi | <input type="checkbox"/> Tekstil, Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sanayi |
| <input type="checkbox"/> Madencilik Sanayi | <input type="checkbox"/> Elektrikli Aletler ve Elektronik |
| <input type="checkbox"/> Orman Ürünleri, Kâğıt ve Mobilya Sanayi | <input type="checkbox"/> Diğer (Belirtiniz)..... |

2. Firma olarak 2015-2020 yılları arasında ihracat yaptığınız ülkeleri işaretleyiniz.

- Amerika Ülkeleri (Kuzey ve Güney)
- Avrupa Ülkeleri (Euro alanı/Euro'yu ortak para birimi ve ödeme aracı olarak seçen 19 AB üyesi ülkeden oluşan grup)
- Eski Doğu Bloku (Rusya, Ukrayna, Sırbistan)
- Diğer AB Üyesi Ülkeleri
- Türki Cumhuriyetler
- Ortadoğu Ülkeleri
- Birleşik Krallık Ülkeleri
- Afrika Ülkeleri
- (İngiltere, Kuzey İrlanda, Galler ve İskoçya) Ülkeleri
- Uzakdoğu

3. Lütfen aşağıdaki ödeme şekillerini ihracat faaliyetiniz için uygulama sıklığına göre "1" en az "5" en çok uygulamayı temsil edecek şekilde sıralayınız (Kullanılmayan ödeme şekillerini işaretlemenize gerek yoktur.)

- Peşin ödeme ve prefinansman
- Mal mukabili
- Vesaik mukabili
- Akreditif
- Kabul kredili ödeme (poliçe ile satış)
- Konsinye
- Mahsuben ödeme
- Karşı ticaret
- Banka ödeme yükümlülüğü

4. İhracat sürecinizde uyguladığınız ödeme şekillerini tercih sebeplerinizi belirtiniz?

4. 1 Peşin ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
- Şirket prensibimiz bu yönde olmasından ötürü

- İhraç ettiğimiz ürün özelliğinden dolayı
- Pazarda güçlü olduğumuz için
- Ödeme alamama riskine katlanmamak için
- Prefinansman sağlamak için
- İhraç ettiğimiz ülke ve/veya firma riskinden dolayı
- Ödeme aşamasında evrak vs. masrafı olmadığından dolayı
- Finansal olarak ödeme riskini karşılayacak gücümüz olduğundan dolayı
- Diğer (Belirtiniz)

4. 2 Mal mukabili ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- o İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
 - Alıcılar ile uzun süredir ticaret sonucu güven esnasından dolayı
 - Alıcı firma isteği doğrultusunda, müşteri kaybetmemek için
 - Pazarda rekabetçi olmak için
 - Finansal olarak ödeme riskini karşılayacak gücümüz olduğundan dolayı
 - Ödeme aşamasında evrak vs. masrafı olmadığından dolayı
 - Diğer (Belirtiniz).....

4. 3 Vesaik mukabili ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- o İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
 - Şirket prensibimiz bu yönde olmasından ötürü
 - Alıcı firma isteği doğrultusunda
 - Alıcılar ile uzun süredir ticaret sonucu güven esnasından dolayı
 - Akreditif masrafına katlanmaksızın ödemeyi nispeten garanti altına almak için
 - İhraç ettiğimiz ülke riskinden dolayı
 - Diğer (Belirtiniz)

4. 4 Akreditif ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
 - Şirket prensibimiz bu yönde olmasından ötürü
 - Alıcı firma isteği doğrultusunda
 - Ödemeyi garanti altına almak için
 - Ödeme dışındaki şartlarda da hem alıcıyı hem satıcıyı koruduğu ve bağladığı için
 - İhraç ettiğimiz ülke riskinden dolayı
 - Diğer (Belirtiniz)

4. 5 Poliçe ile satış ödeme yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
 - Şirket prensibimiz bu yöndedir.
 - Alıcı firma isteği doğrultusunda
 - Poliçe ile finansman imkanı sağlamak için (vadesinden önce kırdırma, ciro edebilme)
 - Diğer(Belirtiniz)

4.6 Konsinye yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
-

4.7 Mahsuben yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
-

4.7 Karşı ticaret yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
-

4.9 Banka ödeme yükümlülüğü şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- o İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?

5. Ödeme şekilleri firmanızın ihracat işlemlerini nasıl etkilemektedir?

5. 1 Ödeme şekli ihracat süreçlerimizi etkiliyor.

- Peşin ödeme aldığımız firmalar ile çalışmaya öncelik veririz.
- Mal mukabili ihracat işlemlerimiz finansal olarak firmamızı sıkıntıya düşürmektedir.
- Üretimlerimizi/Satışlarımızı ödeme riskine göre sıralarız.
- Üretimlerimizi/Satışlarımızı İthalatçı firma riskine göre sıralarız.
- Üretimlerimizi/Satışlarımızı İthalatçının ülke riskine göre sıralarız.
- (Belirtiniz)..... Diğer

5. 2 Ödeme şekli ihracat süreçlerimizi etkilemiyor.

6. Firma olarak 2015-2020 yılları arasında ithalat yaptığımız ülkeleri işaretleyiniz.

- Amerika Ülkeleri (Kuzey ve Güney)
- Avrupa Ülkeleri (Euro alanı/Euro'yu ortak para birimi ve ödeme aracı olarak seçen 19 AB üyesi ülkeden oluşan grup)
- Eski Doğu Bloku (Rusya, Ukrayna, Sırbistan) Diğer AB Üyesi Ülkeleri
- Türki Cumhuriyetler Ortadoğu Ülkeleri
- Birleşik Krallık Ülkeleri Afrika Ülkeleri
- (İngiltere, Kuzey İrlanda, Galler ve İskoçya) Uzakdoğu Ülkeleri

7. Lütfen aşağıdaki ödeme şekillerini ithalat faaliyetiniz için uygulama sıklığına göre "1" en az "5" en çok uygulamayı temsil edecek şekilde sıralayınız (Kullanılmayan ödeme şekillerini işaretlemenize gerek yoktur.)

- Peşin ödeme
- Mal mukabili
- Vesaik mukabili

- Akreditif
- Kabul kredili ödeme (poliçe)
- Konsinye
- Mahsuben ödeme
- Karşı ticaret
- Banka ödeme yükümlülüğü

8. İthalat sürecinizde uyguladığınız ödeme şekillerini tercih sebeplerinizi belirtiniz sıralayınız.

8.1 Peşin ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
 - Şirket prensibimiz bu yönde olmasından ötürü
 - İthal ettiğimiz ürün özelliğinden dolayı (özellikli mal)
 - Satıcı firma isteği doğrultusunda (az sayıda, güçlü ihracatçı)
 - İthal konusu malın acil teslim alınması ihtiyacından dolayı
 - Satıcıya prefinansman sağlamak için
 - Ülke riski (ekonomik, politik, savaş gibi sebeplerle) satıcının peşin ödemetalebinden dolayı
 - Ödeme aşamasında evrak vs. masrafı olmadığından dolayı
 - Firma olarak ürün-üretim kaybı riskini karşılayacak gücümüz olduğundan dolayı
 - Diğer (Belirtiniz)

8.2 Mal mukabili ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemlerini tercihe göre hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?
 - 8.2.1 Alıcılar ile uzun süredir ticaret sonucu oluşan güvenden dolayı
 - 8.2.2 Endüstride güçlü olduğumuz için duyulan güven ve prestij sayesinde
 - 8.2.3 Ürünün teslim alınmaması riskine katlanmamak için
 - 8.2.4 İthalat ülkesi riskinden dolayı (ülke-ürün politikaları riski)
 - 8.2.5 Satıcıya güvenmeme sonucu yaptırım gücümüz olduğu için

8.2.6 Ödeme aşamasında evrak vs. masrafı olmadığından dolayı

Diğer (Belirtiniz)

8.3 Vesaik mukabili ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

o İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?

8.3.1 Şirket prensibimiz bu yönde olmasından ötürü

8.3.2 Satıcı firma isteği doğrultusunda

8.3.3 Ödeme öncesi malın teslim alınabilmesi imkanı (Akreditifin bağlayıcılığı yoktur.)

8.3.4 Akreditif masrafına katlanmaksızın malın teslimini garanti altına almak için

8.3.5 İthal ettiğimiz ülke riskinden ya da mevzuatından dolayı

Diğer (Belirtiniz)

8.4 Akreditif ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

o İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?

8.4.1 Şirket prensibimiz bu yönde olmasından ötürü

8.4.2 Satıcı firma isteği doğrultusunda

8.4.3 Mal teslimini garanti altına almak için

8.4.4 Şartları ile hem alıcıyı hem satıcıyı koruduğu ve bağladığı için

8.4.5 İthalat yapılan ülke riskinden dolayı

Diğer (Belirtiniz)

8.5 Poliçe ile satış ödeme yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;

o İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?

8.5.1 Şirket prensibimiz bu yönde olmasından ötürü

8.5.2 Satıcı firma isteği doğrultusunda

8.5.3 Poliçe ile finansman kaynağı sağlamak için (ödeme öncesi poliçe ile mal teslim alınması)

Diğer (Belirtiniz)

8.6 Konsinye ile satış ödeme yöntemini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme şeklini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?

8.7 Mahsuben ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?

8.8 Karşı ticaret ödeme şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?

8.9 Banka ödeme yükümlülüğü şeklini tercih ediyoruz. Çünkü;

- İthalat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemini hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?

9. Firmanızın ithalat işlemlerinde ödeme yöntemlerinin etkisinin olduğunu düşünüyor musunuz?

9.1 Ödeme şekilleri firmanızın ithalat işlemlerini nasıl etkilemektedir?

- Mal mukabili yöntemini kabul eden firmalar ile çalışmaya öncelik veririz.
- Peşin ödemeli ithalatımız finansal açıdan/üretim açısından firmamızı sıkıntıya düşürmektedir.
- Yurtdışı satın alma tercihlerimizi ödeme yöntemine göre sıralarız.
- Yurtdışı satın alma tercihlerimizi ihracatçı firma riskine göre sıralarız.
- Yurtdışı satın alma tercihlerimizi ihracatçının ülke riskine göre sıralarız.
- Diğer
(Belirtiniz).....

9.2 Ödeme şekli ithalat süreçlerimizi etkilemiyor.