

**T.C.
İSTANBUL GEDİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**



**ULUSLARARASI TİCARETTE AKREDİTİF ÖDEME
(HAZIR YAPI SEKTÖRÜNDE ÖRNEK BİR ÇALIŞMA)**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
Erem DEMİR**

**Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı
Uluslararası Ticaret Programı**

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Tuna USLU

HAZİRAN 2019

ULUSLARARASI TİCARETTE AKREDİTİFLİ ÖDEME (HAZIR YAPI SEKTÖRÜNDE ÖRNEK BİR ÇALIŞMA)

ÖZET

II. Dünya Savaşı'ndan sonra ticarete başlayan globalleşme 1980'lerden sonra hız kazanmış, teknolojinin gelişmesiyle her alanda maliyetler düşmeye başlamış ve özellikle ulaşım ve iletişimdeki gelişmeler neticesinde dünya küçülmüştür. Küçülen dünyada ticaret ve sermaye piyasalarında liberalleşme hızını artırmıştır.

Uluslararası ticaret yapılmadan, her bir ülkenin milli ekonomik ihtiyaçlarını giderebilmesi için ana ürünlerini kendisinin üretmesi gerekir. Her bir ülkenin kendine ait ulusal pazarları oluşur ve her bir ülke sadece kendi ürettiklerini kullanırsa, yüksek fiyatlar oluşur, ürün çeşitliliği sınırlanır, tekelci zihniyette artış olur. Uluslararası ticaret ile birlikte dünyada rekabet artar, ürünlerin bir ülkeden başka bir ülkeye gitme sıklığında artış yaşanır, rekabet edebilmek için malların üretiminde uzmanlaşmaya gidilir, uzmanlaştıkça fiyatlarda düşüşler yaşanır. Bir ürün, bir ülkede üretilir, ancak tüm dünyada tüketilir duruma gelir. Artan rekabet ile şirketler daha fazla kar yapma amacıyla daha fazla dış pazarlara açılmak isterler. İlerleyen teknoloji ile iletişim maliyetleri yok denecek kadar aza inmiş ve ülke dışıyla iletişim kurmak kolaylaşmıştır.

İletişimin bu denli güçlü ve masrafsız olmasıyla birlikte, ticaret yapmayı isteyen tüm taraflar hızlı bir şekilde kendilerine muhatap bulabilmekte, üreticiler ürünlerini alıcıya tanıtabilmekte, ürünün teknik özellikleri hakkında detaylı bilgi verebilmekte; malın alıcısı olan taraf da pek çok üretici ya da traderla iletişime geçerek kendi için en uygun fiyata, en uygun kalitede ürünü bulabilmektedir.

Ticareti yapan taraflar (alıcı ve satıcı) arasındaki ödeme şekli, rekabeti etkileyen pek çok etkenden biridir ve bazen diğer tüm etkenlerin önüne geçebilmektedir. Mal ya da hizmet alan taraf (alıcı), genellikle kendini güvenceye alabilmek için ödeme yapmadan önce malı ya da hizmeti almak, daha sonra ödemeyi yapmak ister; tam tersi durumda, mal ya da hizmeti üreten ya da tedarik eden taraf (satıcı) ise, önce ürettiği ya da tedarik ettiği mal ya da hizmetin parasal karşılığını alarak kendisini güvenceye almak ister. Ticareti yapan taraflar (alıcı ve satıcı) arasında ödeme şekli her iki tarafı tatmin edecek şekilde ve özellikle de satıcının satışı kaybetmesine engel olmayacak şekilde belirlenmek istenir.

Uluslararası ticarete, birbirini tanımayan tarafların her birini koruduğu düşünülen, dengeli ve güçlü bir ödeme yöntemi olarak kabul edilen, kuralları olan, bu sebeple uygulamasında sorun yaşanma olasılığı yüksek olan ve kullanımı uzmanlık gerektiren, başta bankalar olmak üzere finans kurumları ve herhangi bir kişi tarafından verilebilen akreditifler (L/C), özellikle rekabetin yoğun olduğu zamanlarda gündeme gelmekte ve önemini hissettirmektedir.

Kuralları olan, bu sebeple uygulamasında sorun yaşanma olasılığı yüksek olan ve kullanımı uzmanlık gerektiren ödeme yöntemlerinden akreditifteki taraflardan malların ve/veya hizmetlerin alıcısı (ithalatçısı) pozisyonundaki Amir (Applicant) ile malların ve/veya hizmetlerin satıcısı (ihracatçı) pozisyonundaki Lehtar'ın (Beneficiary) akreditifi ve risklerini aynı algılayıp algılamadıkları, akreditifin uzmanlık gerektiren bir ödeme yöntemi olduğunun farkında olup olmadıkları; akreditifi hem ithalat hem ihracat yapan taraf olarak nasıl algıladıkları, sadece ihracat yapan taraf olarak nasıl algıladıkları ve sadece ithalat yapan taraf olarak nasıl algıladıkları, muhtemel bir sorunda sorunu nasıl gidereceklerini bilip bilmediklerinin analizi bu tez ile ortaya konmaya çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Uluslararası Ticaret, Akreditif, L/C, Incoterms, Ödeme Şekilleri*

PAYMENT WITH LETTER OF CREDIT IN INTERNATIONAL TRADE (A CASE STUDY IN READY-MADE CONSTRUCTION)

ABSTRACT

Globalization, which occurred in trade following 2nd World War accelerated, all the costs in every field got down due to advanced technology and the World globalized as a result of developments in telecommunication and transportation .in the globalized World, liberalisation accelerated in trade and capital markets. Every country should produce their main products on their own to meet their needs without doing international trade. if every country creates its own national market and only uses the products it produce, prices increase, product range gets limited and monopoly mentality gets in favour. With international trade, competition goes up, likewise exchange frequency from one country to another, become specialized in producing goods to compete, then it brings about price decreases .goods is produced in one country but turn into something consumed in all countries.with the increased competition, companies get more willing to get into foreign markets to make more profits.

With the on going technology, communication costs reduced to minute amount, overseas communication got easy. the communication being such great way and inexpensive, all parties can reach someone easily involved in their field, demonstrate their products, give detailed Info,and buyer can find most suitable products at affordable prices reaching many -manufacturers and traders.payment term between dealer and purchaser is one of the many factors affecting competition,and sometimes it may surpasses the others.usually purchaser want to get goods or service before making payment not to face any problem during process and make payment then.likewise, dealers (manufacturers) want to follow same way. payment term between the parties is choosen to satisfy both mutually. In international trade, L/C which is regarded as a payment term protecting parties rights (doing first-time business), strong and effective, legal so improbable to face problem during application and required proficiency to apply, can be provided by financial inst.,banks , come up during hard competition term

Anahtar Kelimler: *Uluslararası Ticaret, Akreditif, L/C, Incoterms, Ödeme Şekilleri*