



anadolum
e K a m p ü s
ve
anadolu mobil
dilediğin yerden,
dilediğin zaman,
öğrenme fırsatı!



(ekampus.anadolu.edu.tr)



(mobil.anadolu.edu.tr)

ekampus.anadolu.edu.tr



Takvim



Duyurular



Ders
Kitabı (PDF)



Epub



Html5



Mobi
Kitap



Sesli Kitap



Canlı Ders



Video



Ünite
Özeti



Sesli Özet



Sorularla
Öğrenelim



Alıştırma



Çözümlü
Sorular



Deneme
Sınavı



Tartışma
Forumu



Çıkmış Sınav
Soruları



Sınav Giriş
Bilgisi



Sınav
Sonuçları



Öğrenci
Toplulukları



AOS DESTEK
AÇIKÖĞRETİM DESTEK SİSTEMİ

Açıköğretim Sistemi ile ilgili
merak ettiğiniz her şey AOS Destek Sisteminde...

- Kolay Soru Sorma ve Soru-Yanıt Takibi
- Sıkça Sorulan Sorular ve Yanıtları
- Canlı Destek (Hafta İçi Her Gün)
- Telefonla Destek

aosdestek.anadolu.edu.tr

AOS DESTEK Sistemi İletişim ve Çözüm Masası

0850 200 46 10

www.anadolu.edu.tr



/AOFAnadolum



/Anadolu_Univ



instagram.com/anadoluuniv

T.C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ YAYINI NO: 3394
AÇIKÖĞRETİM FAKÜLTESİ YAYINI NO: 2246

DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ VE BELGELERİ

Yazarlar

Dr.Öğr.Üyesi Namık Kemal ERDEMİR (Ünite 1, 2)

Dr.Öğr.Üyesi Murat ÖZ (Ünite 3, 4, 7)

Doç.Dr. Ferudun KAYA (Ünite 5, 6, 8)

Dr.Öğr.Üyesi Oğuzhan AY TAR (Ünite 7)

Editörler

Doç.Dr. Ferudun KAYA

Dr.Öğr.Üyesi Murat ÖZ

Bu kitabın basım, yayım ve satış hakları Anadolu Üniversitesine aittir.
“Uzaktan Öğretim” tekniğine uygun olarak hazırlanan bu kitabın bütün hakları saklıdır.
İlgili kuruluştan izin almadan kitabın tümü ya da bölümleri mekanik, elektronik, fotokopi, manyetik kayıt
veya başka şekillerde çoğaltılamaz, basılamaz ve dağıtılamaz.

Copyright © 2016 by Anadolu University
All rights reserved

No part of this book may be reproduced or stored in a retrieval system, or transmitted
in any form or by any means mechanical, electronic, photocopy, magnetic tape or otherwise, without
permission in writing from the University.

Grafik Tasarım Yönetmenleri

Prof. Tefvik Fikret Uçar
Doç.Dr. Nilgün Salur
Öğr.Gör. Cemalettin Yıldız

Dil ve Yazım Danışmanı

Öğr.gör.. Güneş Sütcü

Ölçme Değerlendirme Sorumlusu

Öğr.Gör. Nurcan Tepecik

Kapak Düzeni

Prof.Dr. Halit Turgay Ünalın

Grafiker

Özlem Çayırılı
Ufuk Önce

Dizgi ve Yayına Hazırlama

Kitap Hazırlama Grubu

Dış Ticaret İşlemleri ve Belgeleri

E-ISBN

978-975-06-3202-0

Bu kitabın tüm hakları Anadolu Üniversitesi'ne aittir.

ESKİŞEHİR, Ocak 2019

2850-0-0-0-2102-V01

İçindekiler

Sunuş	xi
--------------------	-----------

Uluslararası Ticaret İşlemleri	2
GİRİŞ	3
DIŞ TİCARET KAVRAMI VE TEMEL KAVRAMLAR	3
DIŞ TİCARETİ ORTAYA ÇIKARAN NEDENLER	4
DIŞ TİCARET TEORİLERİ	6
DIŞ TİCARETİN AVANTAJLARI	9
DIŞ TİCARET İLE İÇ TİCARET ARASI FARKLILIKLAR	9
Dış Pazarlara Katılım ve Temel Faktörler	10
DIŞ TİCARET TÜRLERİ	11
DIŞ TİCARETTE TARAFLAR	12
DIŞ TİCARET POLİTİKALARI	12
Dış Ticaret Politikasının Amaçları	12
Dış Ticaret Politikası Araçları	14
Kısıtlayıcı/Yasaklayıcı Araçlar	14
Teşvik Edici Araçlar	15
Özet	16
Kendimizi Sıneyalım	17
Yaşamın İçinden	18
Kendimizi Sıneyalım Yanıt Anahtarı	18
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	19
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	19

1. ÜNİTE

Uluslararası Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler	20
GİRİŞ	21
DIŞ TİCARETTE BELGELERİN ÖNEMİ	21
DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BELGELER	23
Gümrük Beyannamesi	23
Fatura	23
Ayrıntılı Fatura	24
Proforma Fatura	24
Çeki Listesi	24
Taşıma Belgeleri	25
Deniz Konşimentosu	25
Havayolu Taşıma Belgesi	25
Karayolu Taşıma Senedi	25
Kombine (Karma) Taşıma Belgesi	25
Demiryolu Hamule Senedi	26
Tır Karnesi	26
FIATA Belgesi	27
Nakliyeciyi Makbuzu	27
Posta Makbuzu	27

2. ÜNİTE

Navlun Faturası	27
Dolaşım Belgeleri	27
EUR.1 Dolaşım Belgesi	29
ATA Karnesi	29
Menşe Şahadetnamesi	29
İşlenmiş Tarım Ürünleri Beyan Formu/Analiz Sonuç Raporu	30
İthal Eşyasına Ait Kıymet Bildirim Formu	30
Gümrük Statü Belgesi	31
Boykot ve Kara Liste Sertifikası	31
Helal Belgesi	32
Koşer Belgesi	32
Bitki Sağlık Sertifikası	32
Veteriner Sağlık Sertifikası	32
CITES Belgesi	32
Koli Listesi	33
Radyasyon Belgesi	33
Konsolosluk Faturası	33
Tasdikli Fatura	34
Gemi Ölçüm Belgesi (Raporu)	34
Ekspertiz Raporu	34
Kalite Kontrol Belgesi	34
Gözetim Belgesi	34
Analiz Sertifikası	34
Kota Listesi	34
Police	34
Bono	35
Antrepo Makbuzu	35
Rehin Senedi	35
Teslim Emri	35
Sigorta Belgeleri	35
E-TİCARET VE DIŞ TİCARETTE E-BELGE UYGULAMASI	36
Özet	38
Kendimizi Sınayalım	39
Yaşamın içinden	40
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	40
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	41
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	42

3. ÜNİTE

İhracat İşlemleri	44
GİRİŞ	45
İHRACAT KAVRAMI VE TEMEL KAVRAMLAR	45
İHRACAT YAPMA ŞARTLARI VE İHRACAT SÜRECİ	46
İHRACAT TÜRLERİ	47
İHRACAT REJİM KARARI	52
İhracatı Yasak Olan Mallar	53

Alicısı Tarafından Kabul Edilmeyen Mallar	54
İHRACAT BEDELİNİN TAHSİL ŞEKİLLERİ	55
İHRACAT DENETİMLERİ	58
İHRACATÇI İŞLETMELERİN BAŞLICA FİNANSMAN YÖNTEMLERİ	58
İHRACATA YÖNELİK TEŞVİKLER VE DEVLET YARDIMLARI	60
Özet	61
Kendimizi Sınayalım	62
Yaşamın İçinden	63
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	64
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	64
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	65
Yararlanılan ve Başvurulabilecek İnternet Kaynakları	65

İthalat İşlemleri 66

4. ÜNİTE

GİRİŞ	67
İTHALAT KAVRAMI VE TEMEL KAVRAMLAR	67
İTHALAT TÜRLERİ	68
İTHALATA KONU OLAN MALLAR	71
İTHALAT SÜRECİ	73
İTHALAT REJİM KARARI	74
İthalat Bedelinin Ödeme Şekilleri	74
İTHALAT HESABININ KAPATILMASI VE TERKİNİ	75
İthalat Hesabının Terkini	76
İTHALAT İŞLEMLERİNDE MÜEYYİDE	77
BEDELSİZ İTHALAT	77
Özet	81
Kendimizi Sınayalım	82
Yaşamın İçinden	83
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	83
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	84
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	84

Uluslararası Ticarete Kullanılan Ödeme Şekilleri 86

5. ÜNİTE

GİRİŞ	87
ÖDEME ŞEKİLLERİ	87
Mal Mukabili Ödeme (Açık Hesap/Open Account)	87
Mal Mukabili Ödemede İşlem Akışı	89
Mal Mukabili Ödeme Tarafları	89
Peşin Ödeme (Advance Payment/Prepayment)	89
Peşin Ödeme Tarafları ve İşlem Akışı	89
İthalat Hesabının Kapatılma Şekli	91
Peşin Ödeme Sürecinde İhracatçının Avantaj ve Dezavantajları	91
Belge Karşılığı (Vesaik Mukabili) Ödeme (Documentary Collections /Cad)	92
Belge Karşılığı Ödeme İşlemi ile İlgili Kurallar	92
Belge Karşılığı Ödemede İşlem Akışı	93

Belge Karşılığı Ödeme İşleminin Tarafları	94
Belge Karşılığı Ödemede İhracatçının Riskleri ve Korunma Yöntemleri	94
Kabul Kredili Ödeme / (Acceptance Credit)	95
Kabul Kredili Ödemede İşlem Akışı ve Tarafları	95
Konsinye İhracat-Konsinyasyon (Consignations)	96
Karşı-Ticaret (Counter Trade)	96
Akreditif (Letter of Credit - L/C)	98
Akreditif İşleminin Özellikleri	100
Akreditifli Ödemede Taraflar	100
Akreditifli Ödemede İşlem Akışı	101
Akreditif Mektubunda Yer Alan Bilgilere İlişkin Açıklamalar	102
Akreditif Türleri	103
Mahsuben Ödeme	106
Özet	108
Kendimizi Sınayalım	109
Yaşamın İçinden	110
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	112
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	112
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	113
Yararlanılan ve Başvurulabilecek İnternet Kaynakları	113

6. ÜNİTE

Uluslararası Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri 114

GİRİŞ	115
ULUSLARARASI TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ	116
Incoterms 2010	116
Incoterms 2010 ile Getirilen Yenilikler	116
TESLİM YÖNTEMLERİ	119
Taşıyıcıya Teslim/Free Carrier (FCA)	119
İthalatçının Yapması Gerekenler	120
İhracatçının (Satıcının) Yapması Gerekenler	120
Ticari İşletmede Teslim/Ex Works (EXW)	121
İthalatçının (Alıcının) Yapması Gerekenler	121
İhracatçının (Satıcının) Yapması Gerekenler	121
Gemi Yanında Teslim/Free Alongside Ship (FAS)	122
İthalatçının Yapması Gerekenler	123
İhracatçının Yapması Gerekenler	123
Gemiye Yüklenecek Teslim/Free On Board (FOB)	123
İthalatçının Yapması Gerekenler	124
İhracatçının Yapması Gerekenler	124
Mal Bedeli veya Navlun/Cost and Freight (CFR)	124
İthalatçının Yapması Gerekenler	124
İhracatçının Yapması Gerekenler	124
Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun/Cost, Insurance and Freight (CIF)	125
İthalatçının Yapması Gerekenler	125
İhracatçının Yapması Gerekenler	125

Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim/Carriage Paid To (CPT)	125
İthalatçının Yapması Gerekenler	125
İhracatçının Yapması Gerekenler	126
Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim/Carriage and Insurance Paid To (CIP)	126
İthalatçının Yapması Gerekenler	126
İhracatçının Yapması Gerekenler	126
Terminalde Teslim/Delivered At Terminal (DAT)	127
Belirtilen Noktada Teslim/Delivered At Place (DAP)	127
Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim/Delivered Duty Paid (DDP)	127
İthalatçının Yapması Gerekenler	128
İhracatçının Yapması Gerekenler	128
Özet	129
Kendimizi Sınayalım	130
Yaşamın İçinden	131
Okuma Parçası	131
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	133
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	133
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	134
Yararlanılan ve Başvurulabilecek İnternet Kaynakları	134

Uluslararası Yatırımlar ve Serbest Bölgeler 136

7. ÜNİTE

GİRİŞ	137
ULUSLARARASI YATIRIMLAR	137
SERBEST BÖLGELER	138
GÜMRÜK REJİMLERİ	140
Dahilde İşleme Rejimi	141
Hariçte İşleme Rejimi	141
İhracat Rejimi Kararı	142
Gümrük Antrepo Rejimi	142
İşleme Rejimi	143
Geçici İthalat Rejimi	144
Transit Rejimi	145
Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi	146
KAMBİYO KAVRAMI VE KAMBİYO MEVZUATI	146
Konvertibilite	148
Kambiyo Mevzuatına İlişkin Kavramlar	149
Özet	151
Kendimizi Sınayalım	152
Yaşamın İçinden	153
Okuma Parçası	154
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	154
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	154
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	155

8. ÜNİTE**Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Devlet****Destekleri..... 156**

GİRİŞ	157
TÜRK EXİMBANK KREDİLERİ VE KREDİ TÜRLERİ	158
Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) Kısa Vadeli İhracat Kredisi	158
Kısa Vadeli İhracat Kredileri	158
İhracata Hazırlık Kredileri	158
Sevk Öncesi İhracat Kredileri	159
Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı	159
Özellikli Krediler	159
Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi	159
Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı ..	160
Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi	160
Turizm Kredisi	160
Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı	161
Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi	161
Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi	161
Uluslararası Kuruluşlardan Sağlanan Kaynaklar Kapsamında Kullanılan	
Krediler	161
Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu Kaynaklı Kredi	162
Uluslararası Kalkınma ve İmar Bankası (Dünya Bankası) Kaynaklı Kredi ...	162
Avrupa Yatırım Bankası Kaynaklı Kredi	162
FAKTORING	162
Faktoring Tanımı	162
Faktoring'in Fonksiyonları	163
Faktoring Sisteminin İşleyişi	163
Alacakların Temliki ve Ödeme	164
Tahsilat	164
Factoring'in Maliyeti	164
Faktoring İşlemlerinin Türleri	164
Yurt İçi Faktoring	164
Yurt Dışı Faktoring	165
İhracat Faktoring	165
İhracat İşlemlerinde Faktoring Yapabilecek Kuruluşlar	165
İhracat İşlemlerinde Factoring Yoluyla Sağlanacak Avantajlar	165
İthalat Faktoring	166
İthalat Faktoringi Yoluyla Sağlanacak Başlıca Avantajlar	166
Faktoring İşlemi Yapmaya Uygun Başlıca Sektörler	166
FORFAITING	166
Forfaiting Süreci, Tarafları ve İşleyişi	167
Forfaiting İşlemlerinin Maliyeti	169
Forfaiting İşleminin İhracatçıya Olan Maliyeti	169
Forfaiting İşleminin İthalatçıya Olan Maliyeti	169
Forfaiting İşlemlerinin Avantaj ve Dezavantajları	169

İhracatçı Açısından Avantajları ve Dezavantajları	169
İthalatçı Açısından Avantajları ve Dezavantajları	170
Forfaiter Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar	170
Garantör Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar	170
FİNANSAL KİRALAMA (LEASING)	171
Finansal Kiralamanın Unsurları	171
Leasing İşlemlerine Konu Olabilecek Mallar	173
Leasing Sisteminin İşleyişi	173
Leasing'in Ekonomik Etkileri	174
DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DEVLET DESTEKLERİ	175
Devlet Yardımlarının Amacı	175
İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamı	176
Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)	176
Devlet Yardımlarının Çeşitleri	177
Sektörsel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine	
İlişkin Karar	178
Desteklenecek Fuarlar	178
Yurt İçi Fuarın Destek Kapsamına Alınması İçin	178
Desteklenecek Harcamalar	178
Sağlanan Destek	179
Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine	179
Tanımlar	179
Akreditasyon Kuruluşu	179
Pazara Giriş Belgeleri Desteği	180
Desteklenen Gider Kalemleri Şunlardır	180
Desteklenmeyen Gider Kalemleri	180
Destek Başvurusu ve Ödeme	181
İstihdam Yardımı	182
Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi	183
Desteklenen Faaliyetler	183
Türk Ürünlerinin Yurt dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi	
ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi	184
Destegin Kapsamı	184
TURQUALITY® Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için:	185
Yurt Dışı Birim Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi	185
Birim Kira Giderlerinin Desteklenmesi	186
Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi	186
Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği	187
Pazara Giriş Desteği	187
Rapor ve Yabancı Şirket Alımlarına Yönelik Danışmanlık Hizmetleri Desteği ..	188
Sektörel Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Programlarının Desteklenmesi	188
Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği	189
Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği	189
Eğitimcilerin Düzenleyeceği Eğitim Programları	189
Eğitim Konuları	189

UR - GE Projelerinin Desteklenmesi	190
Tasarım Desteği (2008/2 Sayılı Tebliğ)	191
Birlikler, Tasarım Dernek-Birliklerinin Desteklenmesi	191
Tasarımcı Şirketlerinin Desteklenmesi	191
Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi	192
Teknik Müşavirlik Şirketlerine Sağlanacak Devlet Yardımları	192
Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları	192
Özet	193
Kendimizi Sınayalım	195
Yaşamın İçinden	196
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	197
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	197
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	198
Yararlanılan ve Başvurulabilecek İnternet Kaynakları	198

Sunuş

Sevgili öğrenciler,

İhracatçı, ihracat süreci içinde sözleşme aşamasından başlayarak, alıcının borçlandığı tutarı gösteren faturanın, akreditif mektubunun, kambiyo senedinin hazırlanması, malların nakliyesi esnasında malın yüklendiğini kanıtlayan konşimento, sigorta edildiğini gösteren sigorta belgesi, malın siparişe uygun olduğunu kanıtlayan koli listesi ve çekli listesinin hazırlanması, ülkemiz mevzuatı açısından gümrük beyannamesinin usulüne uygun şekilde doldurulması, alıcının ülkesinde geçerli ithalat rejimi açısından gerekli olan menşe şahadetnamesi, A.TR, EUR.1 dolaşım belgesi ve konsolosluk faturasının alınması gibi malların alıcıya teslimine kadar pek çok belgenin tam ve eksiksiz doldurulması ve onaylatılması işlerini yapacak kişi veya kişilerin istihdamı, işlerin planlanması, yürütülmesi ve kontrolünü belli bir sisteme bağlamak zorundadır. Aksi takdirde dış ticaret işlemlerindeki aksamalar umulmayan derecede büyük zararlara yol açacaktır.

Çalışma içerisinde konuların teorik açıklamaları çok basit düzeye indirgenmekle birlikte, anlaşılabilirliğini daha da kolaylaştırmak amacıyla bazı teorik bilgiler, değişik tablo, şekil, belge ya da bilgi notu halinde verilen ek bilgilerle görselleştirilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada olabildiğince konuların özüne inilerek, ilgili mevzuat ve yönetmeliklere atıf yapılmak suretiyle okuyuculara sözü edilen kaynaklara ulaşma yolları ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Bu çalışmada, TCMB, Türk Eximbank, Ticaret Bakanlığı ve İhracat Bilgi Platformu (İBP) gibi kamu kuruluşlarının web sitelerindeki bilgi kaynaklarından yararlanılmış olup, bizlere bu değerli kaynakları sunan kurumlara ve bu verilerin hazırlanmasında emeği geçen tüm ilgililere şükranlarımızı sunarız.

Bir eseri ortaya koymak sadece yazarın bireysel çabaları ile mümkün olamamaktadır. Karşılıklı iletişim, bilgi paylaşımı, sevgi ve hoşgörü bu eserin ortaya çıkmasında etkili olmuştur. Bu nedenle, konuların doğruluğunu ve anlaşılabilirliğini test etmede her zaman katkılarını gördüğümüz öğrencilerimize, sektör temsilcilerine ve bu çalışmada katkıda bulunan bölüm yazarlarımıza teşekkürü bir borç biliyoruz.

Bu çalışma ile uluslararası mevzuat ve dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgeler bağlamında insan kaynağı yetiştiren Anadolu Üniversitesi öğrencilerine ve tüm okuyuculara bundan önce yapılan tüm çalışmalar gibi ışık tutulması hedeflenmiştir.

Bu eserin Türkiye'nin dış ticaretine ivme kazandırması temennisiyle!

Editörler

Doç.Dr. Ferudun KAYA

Dr.Öğr.Üyesi Murat ÖZ

1

Amaçlarımız

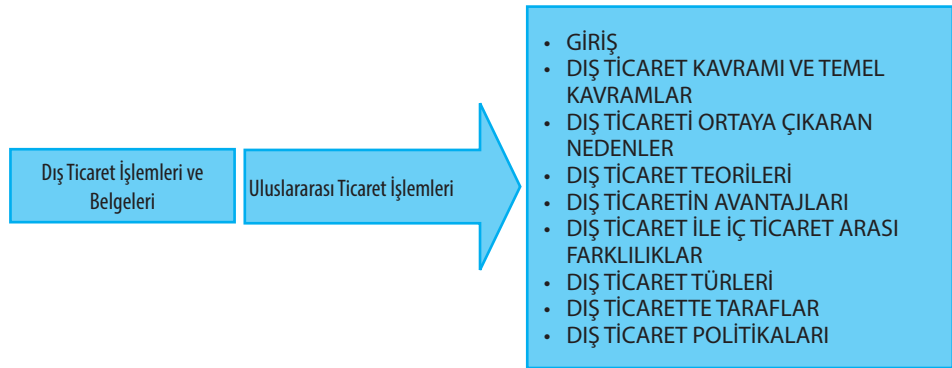
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Dış ticaret kavramını tanımlayabilecek,
- Dış ticaret teorilerini açıklayabilecek,
- Dış ticaret ile iç ticaretin farklılığını ifade edebilecek,
- Dış ticaret türleri ve tarafları tanımlayabilecek,
- Dış ticaret politikaları ve araçları tanımlayabilecek bilgi ve becerilere sahip olabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Dış Ticaret
- Dış Ticaret Teorileri
- Dış Ticaret Politikasının Amaçları
- Dış Pazarlara Katılım

İçindekiler



Uluslararası Ticaret İşlemleri

GİRİŞ

İşletmelerin yaşanan rekabet şartlarında başarılı olmalarının temel koşulu, kaliteli mal ve hizmetleri en ekonomik şekilde nihai tüketici veya kullanıcılara sunabilmesinden geçmektedir. Teknolojik gelişmeler ile birlikte rekabet çıtasının yükselmesi, her geçen gün daha yoğun bir şekilde rekabete yönelik stratejilerin geliştirilmesini ve yeni pazarların gerekliliğini zorunlu kılmaktadır. Değişen dış ticaret koşulları, yasal düzenlemeleri yapmış ve gerekli teşvikleri sağlayan ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyine de doğrudan yansımaktadır. Bu nedenle, işletmelerin yerel sınırlardaki başarılarının yabancı pazarlara taşınabilmesi, işletmelerin ve dolayısıyla ülkelerin ekonomisi için ciddi bir katma değer yaratmaktadır. Bu amaçla, dış pazarda başarılı olabilmek için rekabet edilecek en uygun pazarların bulunabilmesi dış ticaret alanına ilişkin düzenlemelere hâkim olmaktan ve en uygun piyasaları bulabilmekten geçmektedir.

DIŞ TİCARET KAVRAMI VE TEMEL KAVRAMLAR

Bağımsız ülkelerin farklı ülkeler ile aralarında yapmış oldukları tüm alım satım işlemlerini dış ticaret kapsamında ele almak mümkündür. Bu alım satım işlemleri, mal veya hizmet şeklinde olabileceği gibi sermaye veya fikri mülkiyet hakları alanlarına yönelikte olabilecektir.

Dış ticarete farklı para birimleri kullanıldığından, bir döviz kuru belirlenmek zorundadır. Ancak taraflardan birisi konvertibilitesi yüksek para birimlerinden birini kullanan bir ülke veya alıcı ve satıcı taraflardan ikisi de aynı para birimini kullanan ülkelerde ise (örneğin € bölgesi ülkeleri) bu durum bir istisna olacaktır. Ayrıca ticaret sonucunda ortaya çıkan bu bedellerin transferinde uyulması gereken kambiyo mevzuatı bulunur.

Ayrıca dış ticarete elde edilecek yararların yanı sıra ortaya çıkabilecek olumsuzluklar göz önünde bulundurulmalı, ciddi sorunlara yol açabilecek olumsuzlukları önleyici dış ticaret politikaları yerleştirilmeli ve iyi bir yönetim sergilenmelidir. Bahsi geçen dış ticaret politikaları ile gerektiğinde üretimi veya döviz miktarını artırıcı azaltıcı önlemler anında alınabilmelidir. Dış ticaretin iyi yönetilememesi, istihdamı, ülkenin gelişmişlik düzeyini, üretilen malların niteliğini, kalitesini, firmaların rekabet düzeyini ve gelir dağılımını doğrudan etkileyeceği için özel bir önemi haizdir. İlerleyen bölümlerde bahsedilecek amaçlara ulaşılmasında etkin bir yönetiminin mevcudiyeti dış ticaret ile ulaşmak istenen hedeflere ulaşılmasında büyük bir önem taşımaktadır. (Gültekin ve Savcı, 2012: 2-3) Dış ticareti kısaca, farklı ülkelerde faaliyet gösteren firmalardan, üretim yaparak satan taraf (ihracatçı) ve malı satın alan ülkede faaliyet gösteren alıcı taraf (ithalatçı) olmak üzere iki tarafın olduğu, genellikle konvertibilitesi yüksek bir para birimi üzerinden yapılan, garantör banka ve muhabir banka olmak üzere iki mali kurumun olduğu, gümrük tarifeleri ve

Kambiyo mevzuatı: İthal ve ihraç edilen mal ve hizmetlerin bedellerinin tahsil/ödeme şekillerini düzenleyen mevzuattır.

belirli kısıtlama ve teşvik kurallarının olabileceği, ikili anlaşmalar kapsamında yapılabilecek, anlaşmazlıklar durumunda uluslararası kurumlar ve ikili anlaşmaların geçerli olduğu alım satım işlemleri olarak tanımlamak mümkündür. Aşağıda dış ticarete kullanılan bazı kavramların tanımlarına yer verilmiştir:

Resim 1.1

Dış Ticaret Ağı



Arbitraj, iki piyasa arasındaki fiyat farkından yararlanmak amacıyla para, kıymetli maden, kıymetli evrak menkul kıymet vb. değerlerin fiyatlarının düşük olduğu piyasalardan alınarak yüksek olduğu piyasalarda satılmasıdır.

Avarya, deniz taşımacılığında gemide ve kargoda meydana gelen hasarı ve masrafları ifade eder.

Antrepo, ihracata konu olan malların gümrük sınırları içinde muhafazası amacıyla konulduğu yerleri ifade eder.

Navlun, dış ticarete konu olan malların bir yerden başka bir yere taşınmasından kaynaklanan ve nakliye firmasına ödenen taşıma ücretidir.

Döviz, madeni ve kâğıt para şeklindeki yabancı ülke paraları ve bu paralarla ödemeyi sağlayan her türlü belgedir.

Pasavan, sınır bölgelerinde oturanlara verilen ve pasaport yerine geçen belgedir. Sınır ötesi günübirlik geçişlerde bu belge kullanılmaktadır.

Kliring, karşılıklı anlaşmalarda ithalat ve ihracat bedellerinin döviz kullanılmadan takas edilmesi ve mahsup edilmesi işlemidir. Kliring işlemleri, kliring kurumları aracılığı ile gerçekleştirilir.

Kuvertür, transfer talimatı veren bankanın yapılacak ödeme karşılığı olarak bulundurduğu alacaklı hesaptır. (Sabuncu, 2009; 2-5)

DIŞ TİCARETİ ORTAYA ÇIKARAN NEDENLER

Dış ticaret günümüzde birçok kişi tarafından neden yapıldığı sorgulanmayacak normalliktedir. Aksine, ambargo gibi bir durum dışında neden yapılmadığı merak edilebilir. Bu açıdan bakıldığında, kaynakların coğrafi bölgeler açısından farklı dağılımı, ülkelerin üre-

tim ve yatırım stratejilerinin temel yetenekler veya ülke politikaları gereği yönlendirilen sektörlerle yatırım yapılması nedeniyle belirli alanlarda daha avantajlı ve söz sahibi bir konuma gelmesi veya kalifiye gücün veya eğitimin getirdiği yeteneklerin yoğunlaşması değişik sektörlerde farklı ekonomilerin ön plana çıkmasına sebep olmaktadır. Başlıklar halinde dış ticareti ortaya çıkaran faktörleri şu şekilde sıralanabilir:

Ülkelerin iklim şartlarının farklı ürünlere elverişli olmasına karşılık üretilmeyen ürünlere olan ihtiyaç, doğal rezervlerdeki farklılıkların ortaya çıkardığı avantajlar nedeniyle belirli sektörlerde ön plana çıkma veya gerekli hammadde, işgücü vb üretim faktörlerinin üretim açısından yeterli olmaması veya ithal edilmesinden daha pahalı bir hale gelmesi, teknolojik gelişmişlik düzeylerinin yol açtığı rekabet farklılıkları, müteşebbis ruhun ortaya çıkması için gerekli imkânların sağlanıp sağlanamaması gibi nedenlere dayalı olarak birtakım ürünlerin dış pazarlardan alımı veya satılması için farklı piyasalara ihtiyaç duyulması gibi üretim farklılıkları,

Üretim sürecinden, teknik bilgi düzeyinin getirmiş olduğu üretim farklılıklarından veya yenilikçiliği destekleyen politikalar nedeniyle yenilikçilik tabanlı ürün tasarımlarından kaynaklanan ve ürünü benzerlerine göre ekonomik, kaliteli, sağlam ve daha fonksiyonel ürünler tasarlanabilmesinden kaynaklı ürün ve fiyat farklılıkları,

Kullanıcıların tercihleri veya toplumsal statü nedeniyle değişik ülkelerde üretilen ürünlerin tercih edilmesi gibi nedenlerden dolayı kişisel tercihlerin yol açtığı farklılıklar.

Dış ticareti günümüzün en önemli ekonomik olgularından birisi haline getirmiştir (Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, 2009: 1-2)

Gümrük tarifelerindeki düşüşler, karşılaştırmalı üstünlükler neticesinde ortaya çıkan avantajlar, ödeme kolaylıkları ve bankacılık sisteminin gelişmesi, ithal/ihraç edilen mallar nedeniyle ortaya çıkan birbirine bağlılık, yeni alışkanlıklar dış ticareti ortaya çıkaran diğer sebepler olarak sıralanabilir (Karluk, 2009: 4-5)

Statü; Bireyin hak ve görevleriyle birlikte sahip olduğu konum.

Ödeme Türleri/ Yıllar	2014	2013	2012	2011	2010
Mal mukabili ödeme	102.834.175	93.795.859	87.324.963	81.351.495	67.473.121
Peşin ödeme	14.929.437	15.136.099	21.875.516	9.682.526	8.819.323
Vesaik mukabili ödeme	24.228.910	25.878.334	24.409.530	24.637.849	20.993.863
Vadeli akreditif	2.449.256	2.419.749	2.518.118	2.361.959	2.369.869
Bedelsiz	1.600.707	1.369.009	984.556	1.206.412	929.768
Özel takas	18.704	620.062	717.959	838.821	958.436
Akreditif	11.239.517	12.280.664	14.328.538	14.525.143	12.029.350
Bağlı muamele	11.750	1.721	555	163	323
Kabul kredili akreditif	44.238	38.254	50.325	71.940	61.579
Kabul kredili vesaik mukabili	139.269	131.987	145.993	197.144	194.031
Kabul kredili mal mukabili	112.354	117.414	71.411	23.065	38.134
Özel hesap	1.841	13.487	34.272	10.351	15.421
Toplam	157.610.158	151.802.637	152.461.737	134.906.869	113.883.219

Tablo 1.1
Türkiye'nin Ödeme
Türlerine Göre İhracat
Miktarı

Kaynak: TÜİK,
*1.000 \$

Dış ticaret teorilerine geçmeden önce, ödeme türlerine göre ülkemizin dış ticaret verilerine göz atmak yerinde olacaktır. Tablo 1.1'de ülkemizin ihracat miktarı verilmiştir, Tablo 1.2'de ise ithalat miktarı verilmiştir. Her iki tabloda da verilen bilgiler, ödeme türlerine göre sınıflandırılmıştır. Ödeme türlerine göre yapılan bu sınıflandırmada yuvarlamalar olduğu ve belirlenemeyen ödeme türlerine göre yapılan ödemeler ve tahsilatlar yer almadığı için rakamlar toplam dış ticaret istatistiklerinden farklılık gösterebilmektedir.

Tablo 1.2
Türkiye'nin Ödeme Türlerine Göre İthalat Miktarı

Kaynak: TÜİK,
*1.000 \$

Ödeme Türleri/Yıllar	2013	2012	2011	2010
Mal mukabili ödeme	77.764.400	70.734.281	42.854.536	34.719.132
Peşin ödeme	117.639.578	108.000.257	111.372.484	95.437.547
Vesaik mukabili ödeme	15.523.196	14.985.436	17.358.346	14.963.761
Vadeli akreditif	12.205.980	12.404.823	10.993.164	9.346.701
Bedelsiz	5.199.614	5.645.195	6.509.999	5.243.975
Özel takas	850.313	1.028.759	1.288.914	1.360.450
Akreditif	21.271.411	22.540.652	48.999.536	23.246.838
Bağlı muamele	6.161	2.389	1.748	1.263
Kabul kredili akreditif	171.057	172.928	116.607	107.006
Kabul kredili vesaik mukabili	555.348	577.619	836.781	788.403
Kabul kredili mal mukabili	473.676	452.635	509.264	328.316
Özel hesap	517	166	296	940
Toplam	251.661.250	236.545.141	240.841.676	185.544.332

DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Dış ticaret ile ilgili teorileri geleneksel ve yeni dış ticaret teorileri olarak iki sınıfta incelemek mümkündür.

Geleneksel teori teorik analizlerin daha basit ve anlaşılabilir olmasını sağlamaya yönelik olarak reel alanı içermeyen bazı soyutlamalar yapma yoluna gitmektedir. Geleneksel yaklaşımda iki mallı ve iki ülkeli standart dış ticaret modelleri kullanılmaktadır.

Geleneksel model ise kendi içerisinde *Klasik Dış Ticaret Teorisi* ve *Neoklasik Dış Ticaret Teorisi* olarak ikiye ayrılmaktadır.

Klasik dış ticaret teorisinde, iki ülke ve iki mal bulunmakta, emek değer teorisi kabul edilmekte, tam rekabet koşullarını hâkim olduğu ve ekonominin tam istihdam düzeyinde olduğu varsayılmaktadır. Üretim faktörleri ülke içinde hareketli buna karşın ülkeler arasında hareketsiz kabul edilmekte, dış ticaret parayı dikkate almamakta ve mal ile mal değişimini kabul etmektedir. Nakliye giderlerinin olmadığını varsayan teoriye göre zevkler ve teknolojilerde değişme olmadığı kabul edilmektedir. Bu teoride gümrük tarifes, kota gibi kısıtlamalar ihmal edilmemektedir. Klasik Teori, Mutlak Üstünlükler Teorisi ve Karşılaştırmalı Üstünlükler teorilerinden yola çıkarak açıklanmaktadır.

Adam Smith tarafından ortaya atılan *Mutlak Üstünlükler Teorisine* göre, dış ticaret ülkenin doğal ekonomik gelişimiyle uyumlu ise faydalıdır ve ticaret, ülkenin üretiminin fazla olduğu mallara pazar bularak pazar payını genişletiyor ise yapılmalıdır. İşbölümü temeline dayanan teoride, üretimin pahalı olması buna karşılık dışarıdan daha ucuz alınması durumunda dış ticaret kabul edilmelidir.

Bugünkü ticaretin temelini de oluşturan ve David Ricardo tarafından geliştirilen Karşılaştırmalı Üstünlükler teorisine göre, bir ülke diğeri ile kıyaslandığında hangi malların üretiminde daha yüksek üstünlüğe sahip ise üstün olduğu ürünün üretiminde uzmanlaş-

Adam Smith; (1723-1790) İskoç filozof, Modern iktisadın önde gelen isimleri arasında sayılır. Ulusların Zenginliği kitabı başlıca eserlerindendir.

David Ricardo; (1772-1823) İngiliz politik iktisatçı. Klasik iktisatçıların en etkili ve önemli isimlerinden birisidir. En ünlü eseri "Ekonomi Politigin ve Vergilendirmenin İlkeleri"dir.

malıdır. Ancak burada ülke içinde üretilen mallardan birden fazlası için üstünlük söz konusu ise en üstün olunan mal uzmanlaşılması gereken alanı oluşturacaktır. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisine göre her iki üründe de üstünlüğü bulunan ülkenin en üstün olduğu malda uzmanlaşması ve ihraç etmesi gerekirken, Mutlak Üstünlükler Teorisine göre ülke her iki üründe de üstün olmasından dolayı dış ticaret işlemini yapmaz.

Neoklasik Dış ticaret teorisinde ise, Fırsat Maliyeti Teorisi ve Faktör Donanımı Teorisi olmak üzere iki teori ortaya atılmaktadır.

Fırsat Maliyeti teorisinde, emek dışında diğer üretim faktörleri de dikkate alınmakta ve emek maliyetinin homojen olduğu varsayımı kabul edilmemekte, kaynakların ise tam istihdam düzeyinde olduğunu varsaymaktadır. Bir malın vazgeçme maliyeti, herhangi bir malın üretimini bir birim artırmak için gerekli kaynakları sağlayabilmek amacıyla, söz konusu kaynakları kullanan bir başka malın üretiminden vazgeçilmesi gereken birim miktara eşittir. Kısaca, üretilen malların maliyeti, üretimde kullanılan tüm faktörlerin parasal değerleri ile ifade edilmektedir. Dolayısıyla vazgeçme maliyetinin düşük olduğu ürünlerde ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır.

Faktör donatımı teorisinde ise üretim faktörlerinin ticarete ana belirleyiciler olduğu, ancak ülkelerin faktör donatımlarındaki farklılıklarının karşılaştırmalı üstünlüğe yol açtığı ileri sürülmektedir. Bu teoride klasik görüş varsayımlarına ilave olarak, emek ve sermaye olmak üzere iki üretim faktörü olduğu, ülkelerin faktör donatımı yönünden farklı olduğu, malların faktör yoğunluğuna göre değiştiği, ölçeğe göre sabit getiri koşullarının var olduğu, üretim tekniklerinin değişmediği, talep koşullarının benzerlik gösterdiği kabul edilmektedir.

Faktör donatımı teorisi, klasik teoriden farklı olarak gümrük tarifeleri ve kotaların olmadığını ve serbest ticaretin var olduğunu öne sürmektedir. Serbest ticaret ile birlikte ülkelerin avantajlı oldukları faktör fiyatlarını yükseltirken, kıt faktörlerin fiyatını düşüreceğini ve uluslararası faktör fiyatlarının eşitleneceğini ileri sürmektedir. (Kaymakçı, Avcı ve Şen, 2007: 1-9)

Faktör donatımı teorisinde, sermayesi nispeten bol olan ülkelerin sermaye yoğun teknolojiye gereksinim duyan malları daha ucuza üreteceği ve ucuz işgücüne sahip ve emek yoğun üretimde avantajlı ülkelere bu malları ithal etmesinin avantajlı olacağı ileri sürülmektedir. (Ertek, 2011: 465)

Geleneksel teori, üretim fonksiyonlarını homojen kabul etmesi, üretim faktörlerinin birbirleri yerine ikame edilebileceğini iddia etmesi, sermayenin uluslararası hareketlerini göz ardı etmesi, faktör yoğunluğunun değişmeyeceğini öne sürmesi, tam rekabetçi piyasalar olduğunu ileri sürmesi ve talep yapılarının aynı olduğunu iddia etmesi nedeniyle eleştirilere maruz kalmaktadır (Kaymakçı, Avcı ve Şen, 2007: 14-15).

Vazgeçme maliyeti nedir?

Yeni Dış Ticaret teorisi, **Nitelikli İşgücü Teorisi, Teknoloji Açığı Teorisi, Ürün Dönemleri Teorisi, Tercihlerde Benzerlik Teorisi, Ölçek Ekonomileri Teorisi, Monopolcü Rekabet Teorisi** olmak üzere sınıflandırılmaktadır.

Nitelikli İşgücü Teorisinde, nitelikli işgücünün olduğu piyasalarda faaliyet gösteren firmalar bu alanlarda uzmanlaşmalıdır. Ancak, nitelikli iş gücünün mevcut olmadığı piyasalarda, işgücü niteliğinin aranmadığı veya önemli olmadığı malların üretimi sağlanmalıdır. Böylelikle dış ticaret işlemlerinde taraf olan her iki piyasada, avantajlı olduğu ve ucuza üretim yaptığı alanda uzmanlaşmış olacaktır. Teori Keessing ve Kenen tarafından geliştirilmiştir.

Posner tarafından ileri sürülen **Teknoloji Açığı Teorisi**, teknolojik bir yenilik yapan ülke patent, lisans vb ile ortaya çıkardığı yeniliği koruma altına alır ve bu süreçte rekabet gücünü yükselteceğini, ancak patenti lisans vb süreleri bittikten sonra, özellikle yeniliği taklit eden farklı ülkelere ait firmaların ortaya çıkmasından sonra elde ettiği bu teknelci



SIRA SİZDE

1

gücü kaybedeceği ve sonrasında başlangıçta teknolojik yenilik kaynaklı bu rekabet üstünlüğünün kaybedileceğini ileri sürmektedir. **İcat ve taklit dönemleri arasında gecikme bulunması nedeniyle gecikmeli taklit hipotezi** olarak da anılmaktadır.

Resim 1.2

Tercihlerde Benzerlik



Vernon tarafından geliştirilen **Ürün Dönemleri Teorisine** göre, herhangi bir malın üretime başlanmasının ilk zamanlarında teknolojik yeniliği ortaya koyan firma **dış satımlara kapalıdır ancak ürün seyrinin ilerleyen aşamalarında** olgunlaşan ürün, dış piyasalardan da talep görmeye başlar. Standart ürün aşamasına geçildiğinde, icat eden firma kârlı lisans anlaşmaları ile tek başına üretim yapmaktan vazgeçer ve daha ekonomik olması nedeniyle üretim diğer ülkelerde yapılmaya başlanır. Bir sonraki aşamada yeniliği getiren firmanın bulunduğu ülke söz konusu malı ithal etmeye başlar. Nihai olarak yenilikçi firma yeni ürün ve teknolojilerin arayışına girer.

Tercihlerde Benzerlik Teorisi, Linder tarafından ortaya atılmıştır. Teori sanayi mallarının homojen olmadığını ileri sürmektedir. Teoriye göre, üretilen ürünleri ülkedeki çoğunluğun zevki belirler. Geniş piyasası olan malları üreten firmalar bu mallarda uzmanlaşarak bu malları ihraç ederken, düşük veya yüksek gelir grubuna mensup azınlığın talepleri de benzer zevklere sahip ülkelerden ithalat yolu ile karşılanır.

Monopolcü Rekabet Teorisine göre, üretimi yapılan mallar homojen değildir. Çünkü malları farklılaştıran farklı bir unsur muhakkak bulunacaktır. Örneğin marka, tüketiciler için kalite veya statü sembolü olarak görülebilir ve bu önemli bir farktır. **Günümüzde farklı veya tamamen değişik endüstriler yolu ile üretilen mallar alınıp satılmakta ve bu ticaret endüstriler arası ticaret olarak adlandırılmaktadır. Ancak, bir ülkenin aynı nitelikte** ancak farklılaştırılmış malları ihraç ve ithal ettiği endüstri içi ticaret dünya ticaretinde önemli bir yere sahiptir. Bu noktada, ölçeğe göre artan verim koşulları ile çalışan firmalar monopolcü rekabet piyasalarının ortaya çıkmasına yol açarlar. Birbiri yerine ikâme edilen malların varlığı, firmaları belirli tür üzerinde uzmanlaşmaya yönlendirir. Üretimde uzmanlaşılacak mallar ihraç edilirken, farklılaştırılmış diğer ürünler tüketicilerin zevkine göre ithal edilir (Seyidoğlu, 2009: 100-108).

Ölçek Ekonomileri Teorisine göre, **ülkelerin öncelikli olarak ölçek ekonomilerinin ortaya çıktığı ürünlerde uzmanlaşmaya gideceği, uzmanlaşma ile maliyetlerin düşmesi sonucunda, ülkedeki maliyetlerde azalacaktır. Bu durum ise maliyeti düşük ürünlerin ihracının artmasına yol açacaktır** (Atik, 2012: 60)

DIŞ TİCARETİN AVANTAJLARI

İthalat işlemleri ile ülkede üretimi yapılamayan malların, ekonomik bir şekilde, güvenceli olarak ve çeşitli standartların varlığı ile daha yüksek kalitede ülkeye transferi ve gerek işletmelerin, gerek nihai tüketicilerin kullanılması sağlanır. Üretimi yapılan mallarda ise yerel üretimde kalitenin artması, kaynakların israf edilmemesi, rekabet düzeyini artırılması için daha fazla sayı ve daha yüksek kalitede personelin istihdamı sağlanmış olur.

İhracat işlemleri ise;

- Firmaların nakit akışlarının düzenli hale gelmesini,
- İşletme sermayesinin yeterli düzeye ulaşmasını,
- Kârlılığın artmasını,
- İstihdam olanaklarını gelişmesini,
- Develüasyona karşı korunmayı,
- Daha fazla sayıda müşteriye ulaşmayı,
- Kriz ve dalgalanma dönemlerinde daha az etkilenmeyi,
- Ülke ve marka tanıtımının yapılmasını,
- Riskin azaltılmasını,
- Satışların artırılmasını
- Ürün yaşam seyrinin uzamasını,
- Yeni teknoloji ve gelişmelerin daha yakından takip edilmesini,
- Uluslararası piyasalarda iş görmeyi,
- İç pazara olan bağımlılığın azalmasını,
- Rekabet gücünün artmasını sağlayacak dönüşümleri gerçekleştirir.

Hem ithalat hem ihracat noktasından bakıldığında ise, kültürel işbirliklerinin artmasına ve farklı bakış açısı kazanılabilmesine, yeni tecrübeler elde edilmesine, uluslararası alanlarda her anlamda ülkenin söz sahibi olmasına, olumsuz algıların ortadan kaldırılmasına, artan işbirliği neticesinde birçok konuda gönüllü elçiler kazanılmasına ve gerektiği zamanlarda kamuoyu sağlanmasına, olanak sağlar. (Kaya, 2011: 18)

Dış ticaretin ülkelere sunduğu avantajlar nelerdir?



SIRA SİZDE

DIŞ TİCARET İLE İÇ TİCARET ARASI FARKLILIKLAR

Dış ticaret ile iç ticaret birbirinden belirli bir takım özellikler ile ayrılmaktadır.

İç ticaret işlemleri esnasında taraflar genellikle ulusal para birimini kullanmaktayken dış ticarete tarafların farklı ülkelerde faaliyet göstermeleri nedeniyle tarafların aralarında anlaştığı, genellikle konvertibilitesi yüksek para birimleri üzerinden işlemleri gerçekleştirmek isteyecektir. Bu durum ise kimi zaman döviz kuru riskine yol açabilecektir.

Farklı ülkelerin varlığı aynı zamanda ülkeler arası mevzuatlarda farklılığın olmasına yol açacaktır. Aynı zamanda ekonomik sisteme ait unsurlarda çeşitli farklılıklar bulunabilecektir. Bu gibi yasal mevzuattan kaynaklanan sebepler nedeniyle ülkeler arası ticaret anlaşmaları, anlaşmazlıkların çözümünde önemli bir fonksiyona sahiptir.

Farklı kültürel değerler nedeniyle, taraflar daha dikkatli davranmak durumundadır.

Dış ticaret işlemlerinde, mevzuat ve düzenlemeler daha fazladır ve anlaşmazlıkların çözümünde uluslararası kurum ve mevzuat belirleyici olacaktır. Ayrıca, tercüman, uluslararası nakliye firmaları gibi profesyonel araçlar devrede olacaktır. Bunun yanı sıra, ülke sınırları içerisinde gerçekleştirilen ticaret işlemlerinden farklı olarak riskin daha yüksek olması nedeniyle garantör banka, muhabir banka, sigorta firması, finansal danışmanlık ve destek hizmeti sunan firmalar devrede olacaktır.

İhracatçı ülke, ithalat yaptığı ülke ile ilgili beğeni ve zevkleri göz önünde bulundurmamak durumundadır. Aynı şekilde ithalatçı firma da çeşitli sosyo-kültürel nedenleri dikkate al-

Değerler arası dönüşümü ve dönüşümün şartlarını ifade eder. Genel anlamda paraların konvertibilitesi anlaşılır.

malı ve süreçte karşı tarafa bilgi vermelidir. Kültürel farklılıklar dikkate alınmadığında, ürünlerin hedef kitleye ulaşmasında sorun yaşanabilecek veya anlaşma sürecinde taraflardan birisinin kültürüne göre normal olan davranışlar karşı taraf için olumsuz bir algıya yol açabilecek, bu durum ise süreçte sosyo-kültürel temelli anlaşmazlıklara ve dış ticaret sürecinde olumsuz sonuçlara yol açabilecektir (Saydan ve Kanıbir, 2007: 74-89).

Dış Pazarlara Katılım ve Temel Faktörler

Rekabet seviyesinin artması işletmeleri mallarını pazarlayacakları yeni alan arayışına itmektedir. Bu arayışlarda en önemli sorun uygun pazarın bulunabilmesidir. Muhtemelen kurulan firmaların birçoğu er ya da geç, faaliyetlerinin devamlılığını sağlamak ve büyüme hedefleri var ise, pazarın yetersiz olmasının da getireceği bir sonuç olarak daha büyük pazarlara yönelecektir. Kuşkusuz bir firma için en büyük pazar farklı dış piyasalar olacaktır. Bu durumda rekabet edilebilecek pazarların ve işletmenin malına olan talebin yüksek olduğu pazarların varlığı dışında mevzuata hâkim olmak, yeterli teknik donanım ve personele sahip olmakta önem taşıyacaktır. Ancak tüm bunların yanında işletmelerin pazara giriş stratejileri de önem arz edecektir. Pazar giriş yöntemi:

- İşletme amaç ve hedefleri,
- Dış pazardaki ekonomik, siyasal ve yasal düzenlemeler,
- Girilecek olan pazardaki istikrar düzeyi,
- Kaynaklar,
- Pazarın büyüme potansiyeli,
- Ürünün özelliği gibi konular ile doğrudan ilgili olacaktır. Bir işletme dış pazarlara girişte farklı yöntemleri benimseyebilir. Bu yöntemler kısaca aşağıda sıralanmıştır:
 - Doğrudan İhracat: Aracı kullanılmaması nedeniyle kâr marjının yüksek olduğu, müşteriler ile yakın ilişkilerin kurulduğu, ihracat sürecinin tamamının takip edilebildiği, buna karşılık daha fazla zaman gerektiren ve riskin yüksek olduğu bir stratejidir.
 - Dolaylı İhracat: Doğrudan ihracat için gerekli zaman, tecrübe ve personele sahip olmayan firmalar, bu konuda uzmanlaşmış profesyonellerden faydalanarak sadece faaliyet konusuna odaklanabilmektedirler. Uygun bir aracın seçilmemesi durumunda, kontrol mekanizmasında devre dışı kalmak veya aracıya yüksek bedeller ödemek durumunda kalınabilir.
 - Ortak Yatırım: Riski azaltan, maliyeti taraflar arasında bölüştüren, pazar hakkında detaylı bilgi sahibi olarak pazara girişi kolaylaştıran bu yöntemde taraflar, hisse üretim, pazarlama vb alanların bir veya birkaçında ortak olmaktadır.
 - Lisans Anlaşmaları: Hızlı bir şekilde pazara giriş olanağı sağlayan bu yöntemde, firma, know how, tasarım ve fikri mülkiyet haklarını ödeme veya telif karşılığında girmek istediği pazardaki bir firmaya devretmektedir.
 - İhracat Konsorsiyumları: KOBİ'lerin ihracat amacıyla bir konsorsiyum çatısı altında toplanması pazara girişte etkili bir yöntemdir. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri olarak anılan bu konsorsiyumlar aracılığıyla, KOBİ'ler sermaye, bilgi üretim ve tecrübelerini birleştirip ölçek ekonomisinin avantajlarından faydalanmaktadır. Ayrıca,
 - a. Yeni Pazar ve müşteriler elde edebilme,
 - b. Riski azaltma
 - c. Yüklü siparişleri kısa zamanda karşılayabilme,
 - d. Giderleri azaltabilme,
 - e. Kârı artırabilme,

Kazanç elde edebilecek bir sürecin nasıl gerçekleştirileceği bilgisi.

- f. Bilgi ve deneyim kazanma,
- g. Rekabet gücünü artırma,
- h. Daha az kaynağa ihtiyaç duyma,

gibi faydalar elde edebilmektedir.

Dış Ticaret Şirketleri, KOBİ'lerin ürünlerini pazarlama şeklinde ortaya çıkan bu şirketler aracılığıyla dış pazarlara girilebilmesi firmalar için sektörel Dış Ticaret şirketleri başlığında sıralanan faydaları sağlamaktadır. Günümüzde KOBİ'ler için dış ticaret işlemlerini yürüten firmalar bulunmakla birlikte, dış ticaret şirketleri daha çok kendi şirketlerinin ürettiği ürünleri pazarlayan bir şekilde faaliyet göstermektedir (Kaya, 2011: 14-16).

İşletmelerin Dış Pazarlara Girişti Yöntemler Nelerdir?



SIRA SİZDE

DIŞ TİCARET TÜRLERİ

Uygulama şekli ve politik düzenlemeler açısından farklı şekillerde yapılan ithalat ve ihracat işlemleri normal ticaret, sınır ticareti, bağlı ticaret ve serbest bölge ticareti şeklinde sınıflandırılmaktadır.

Herhangi bir ayrıcalık ve kısıtlama bulunmayan ve genel dış ticaret mevzuatına uygun olarak yürütülen ve toplam dış ticaret işlemleri içerisinde önemli bir yere sahip olan işlemler normal dış ticaret kapsamında ele alınmaktadır. Bu tarz ithalat/ihracat işlemlerinde, parasal işlemlerde konvertibilitesi yüksek dövizler tercih edilmektedir.

Genellikle taraflardan birisinin kamu kuruluşu olduğu ve ülkeler arası anlaşmalar uyarınca gerçekleştirilen ödemelerin paradan ziyade mal veya hizmetlerin takası şeklinde gerçekleşen, belirli miktar veya süreler ile sınırlandırılabilen ticaret türü bağlı dış ticaret olarak aklandırılmaktadır. Takas veya kliring işlemleri yanı sıra, karşı satın alım, geri satın alım, ofset gibi metotlar ile bağlı ticaret gerçekleştirilebilmektedir. Özellikle döviz rezervi az olan ülkelerin tercih ettiği bir yöntemdir. Bağlı dış ticaret aynı zamanda, döviz kullanma risk ve maliyetini azaltmakta ve karşılık ticareti dengeleyici bir etki sağlamaktadır.

Takas yönteminde, satılan mal bedeli karşılığında farklı bir mal alınmaktadır.

Kliring işlemleri takasa benzemekle birlikte, tarafları bir araya getiren, sözleşmeyi yapan, süreci garanti altına alan bir aracı bulunmaktadır.

Karşı satın alma işleminde, mal satan taraf belirli bir süre sonunda satıcı taraftan mal almak zorundadır.

Geri satın alma işleminde, malı satın alan işletmenin aldığı bu mal ile ürettiği ürünlerin belirli bir kısmını, hammaddeyi satan işletme geri almaktadır.

Ofset işlemlerde ise satıcı taraf, alıcı ülkeye döviz rezervlerinin olumsuz etkilenmemesi için döviz kazandırıcı veya tasarruf ettirecek işlemler yapmayı taahhüt eder.

Karadan komşu ülkelerin sınır ticareti, deniz komşusu olan ülkelerin kıyı ticareti yaptığı ticaret türünde esas amaç, sınırdaki ülkelerin birbirine komşu yerleşim yerlerindeki ekonomik hayatı canlı tutmanın yanı sıra iyi ilişkiler geliştirilmesini sağlamaktır. Diğer dış ticaret türlerine göre daha az prosedür ve bürokratik işlem bulunmakta, sınırlandırmalar asgari seviyede tutulmaktadır. Sınır ticaretinde piyasaya oranla daha düşük fiyatlar gerçekleşebilmektedir. Ticaret ekonu olan mallar cins ve miktar olarak sınırlamaya tabidir.

Fiziki olarak ülke sınırları içerisinde ancak anlaşmalar gereği gümrük sınırları kapsamında yer almayan serbest bölgelerdeki ticaret türü serbest bölge ticareti, dış ticaret hacmini artırmasının yanı sıra, üretim, istihdam ve döviz girişini artırıcı etki yapmaktadır. Serbest bölgelerde, ticaret konu olan mallar ülke mevzuatına tabi değildir. (Karagül ve İlter, 2010: 4-6)

DIŞ TİCARETTE TARAFLAR

Dış ticaret işlemlerinde, malı alan taraf (ithalatçı) ve satın taraf (ihracatçı) olmak üzere iki temel unsur bulunmaktadır. Bunun yanı sıra, dış ticareti düzenleyen ulusal ve uluslararası kuruluşlar ve aracı kurumlar diğer tarafları oluşturmaktadır. İlerleyen bölümlerde bahsedileceğinden burada kısaca değinilecektir.

İhracatçı: Üretilen veya satın alınan malı ülke sınırları dışında satan taraftır.

İthalatçı: İhtiyaç duyulan bir malı, ülke sınırları dışındaki bir firmadan satın alan taraftır.

SIRA SİZDE



Dış Ticaret türleri nelerdir?

Tablo 1.3

Ülkemizde Dış Ticarete
Çeşitli Alanlarda Destek
Sağlayan ve Düzenleme
Yapan Kurumlar

Çeşitli Alanlarda Destek Sağlayan ve Düzenleme Yapan Kurumlar Dışişleri Bakanlığı Tarım ve Orman Bakanlığı Hazine ve Maliye Bakanlığı Sağlık Bakanlığı Kültür ve Turizm Bakanlığı Milli Savunma Bakanlığı Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Türkiye Atom Enerjisi Kurumu Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Ticaret Bakanlığı Gümrük Müsteşarlığı Hazine ve Maliye Bakanlığı Valilikler Sanayi ve Ticaret Odaları Ticaret Borsaları Türkiye İstatistik Kurumu Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı	Türk Patent Enstitüsü TÜBİTAK KOSGEB İhracatçı Birlikleri Türkiye İhracatçılar Meclisi İktisadi Kalkınma Vakfı Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Türk Eximbank Türk Dış Ticaret Vakfı TOBB Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu-İş Konseyleri	Düzenleyici Nitelikte Uluslararası Kuruluşlar Uluslararası Ticaret Odası Dünya Ticaret Örgütü Dünya Gümrük Örgütü AB Ekonomik İşbirliği Teşkilatı BM Avrupa Ekonomik Komisyonu D-8 Finansal Destek ve Danışmanlık Bankalar Faktör Kuruluşları Leasing kuruluşları Forfating kuruluşları Diğer Kuruluşlar Dış Ticaret Şirketleri Gümrük Müşavirleri Sigortacılar Nakliyeciler
--	---	--

DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Dış ticaretin refah düzeyini, gelir dağılımını, teknoloji düzeyini, uluslararası konularda söz sahibi olma düzeyini, istihdam hacmini, üretimin kalitesini ve bu konulara bağlı birçok alanı etkileyebilecek düzeyde öneme sahip olduğundan bahsedilmiştir. İlgili avantajların sağlanabilmesi amaçların doğru olarak belirlenmesine ve bu amaçlara ulaşmak için gerekli araçların belirlenmesi ve kullanımına bağlı olacaktır.

Dış Ticaret Politikasının Amaçları

Devleti yönetenlerin, tüm ithalat ve ihracata yönelik hareketlilikleri zaman zaman kısıtlama yapmak ve gerektiğinde özendirmek amacıyla yapmış oldukları tüm düzenlemeler ile hazineye gelir kazandırmak, iktisadi kalkınmayı sağlamak, cari açık ile mücadele etmek, ulusal piyasalarda fiyat istikrarını yakalamak ve korumak, dış rekabete karşı ülke ekonomisini güçlendirici tedbirler almak, piyasa işleyişindeki aksaklıkları önlemek ve mevcut aksaklıkları gidermek, sosyal etkenler, uluslararası alanda iyi ilişkiler tesis edebilmek, dış ticarete monopol gücünden faydalanabilmek ve ulusal kaynakların ülke içinde yeterliliğini sağlayabilmek gibi bir takım amaçlara ulaşmayı hedeflemekte oldukları gözden geçirilmelidir. Bu amaçlar aşağıda kısaca açıklanmıştır.

- Gerek ithalat, gerek ihracat işlemlerinde vergilendirme ile işletmelerden elde edilen vergiler ülke ekonomisi için önemli gelir kaynaklarını oluşturduğundan hazineye önemli düzeyde gelir kazandırmak için dış ticaret önemli bir araçtır.
- İktisadi kalkınmayı sağlamak amacıyla devlet farklı yöntemler benimseyebilir. Devlet yerel üreticilerin gelişmesine aracı olacak gelişmeyi hızlandırıcı yönde koruyucu önlemler alarak ithal ikameci bir sanayileşme modelini benimseyebileceği gibi ülkeye döviz kazandırmak ve döviz girişini hızlandırmak amacıyla ihracatın teşvik edilmesi yolunu benimseyebilir. Dışa açık bu sanayileşme modeli sayesinde, özellikle yatırım mallarının ithal edilmesini ve ülkede üretimi olmayan malların üretimini veya yeterli düzeye ulaşamamış sektörlerin söz konusu ürünleri üretebilmesini bu yolla dışa bağımlılığın asgari seviyeye inmesini sağlayacak bir dönüşümü teşvik edebilir.
- Özellikle döviz rezervlerinin erimesi ve dış ödemeler bilançosunun açık vermesini önlemek amacıyla ithalatın sınırlandırabileceği gibi, ihracatın artırılmasını teşvik ederek döviz rezervlerini artırıcı yönde uygulamalar yerleştirilebilir. Böylelikle dış ticaret işlemleri ile cari açık ile mücadele edecek bir amaç benimsenmiş olacaktır.
- Ulusal piyasalarda fiyat istikrarını yakalamak ve korumak amacıyla, istihdamı artırıcı yönde gümrük tarifeleri, kotalar ve iç üretimi artırıcı teşvikler ile ithalat yerine, ulusal üretimin artırılması ve dolayısıyla yerli üretim miktarını artırılmasına yönelik uygulamalar benimsenebilir. Talebin karşılanamadığı durumlarda ülke içinde yeterince üretilmeyen ve dolayısıyla fiyat hareketlerinin artışına yol açacak ürünlerin dışarıdan ithal edilmesini kolaylaştıracak şekilde bir vergi politikası izlenebilir.
- Dış pazarlarda yaygın üretilen ve rakiplerin dolayısıyla rekabetin yüksek olduğu ancak, ulusal boyutta yeni firmaların yoğunlukta olduğu sektörlerde, milli firmaların rekabete karşı avantajlı olmalarını sağlamak amacıyla söz konusu sektör veya ürün ile sınırlı olacak düzeyde kotalar, vergi tarifeleri ve kısıtlamalar getirilebilir. Bu sayede yerel üretim desteklenerek dolaylı yolla dış rekabete karşı ülke ekonomisini güçlendirici tedbirler alınmış olacaktır.
- Göreceli olarak rakiplere göre çok daha güçlü veya tekel konumundaki yerel firmaların varlığı durumunda, tüketiciler kalitesiz ürünlere yüksek fiyat ödemek durumunda kalabilecektir. Beklenen faydaların sağlanamaması kaynakların israfına yol açacağı gibi tekeller konumundaki firmaların daha da güçlenmesine aracı olacaktır. Bu olumsuzlukların giderilmesi amacıyla vergilerin düşürülmesi, kotaların azaltılması veya kaldırılması tüketicilerin zarara uğramasını engelleyecek, tekelleri oluşturmaların önüne geçecektir.
- Devletin en önemli görevi kuşkusuz vatandaşlarının her açıdan güvenliğini sağlamaktır. Güvenlik denilince sadece askeri amaçlı tedbirler anlaşılmamalıdır. Bunun dışında sağlıksız ürünlerin üretiminin önüne geçilmesi de son derece önemlidir. Bu amaçla ithal edilen sağlıksız ürünlere ilişkin engelleyici önlemler alınmalıdır. Eğer sağlıksız üretim ülke içinden kaynaklanıyor ise bu durumda da tam tersi bir politika izleyerek talep gören bu malların dış pazardan teminini kolaylaştıracak nitelikte ihracatı teşvik eden önlemler ile yerel sınırlar içerisindeki güvenli olmayan sağlıksız bu malların dış piyasalardan temini yoluna gidilmelidir.
- Gelişen ticaret hacmi ülkelerin birbirine olan bağımlılığını artıracığından ekonomik fayda dışında, sosyal ve askeri faydalarda sağlanacaktır. Günümüzde birçok ülke, son zamanlarda yaşanan birçok örnekte olduğu gibi, yüksek ticaret hacmine ulaşabildiği ülkeler ile ticaret hacmini koruyabilmek amacıyla ticaret dışı diğer alanlardaki çıkarlarını bütünleştirebilmekte veya çeşitli tehditler karşısında, tehdi-

de maruz kalan partnerini koruyucu hareketler sergilemektedir. Durumu ülkemiz açısından ele alındığında özellikle Türkî Cumhuriyetler ile kurulan ticari ilişkilerde söz konusu denge gözetilmekte ve ilgili ülkelerin gelişmesini sağlayacak düzeyde hareket edildiği gözlenmektedir.

- İhraç edilen ürünlerde, diğer ekonomilere kıyasla ülkenin en önemli üretici olduğu durumda fiyat artırmaya yönelik olarak ihracatı kısıtlayıcı önlemler alınabileceği gibi ithal ürünlerde fiyat belirleyici konumda olunan durumlarda ithalatı kısıtlayıcı ve dolayısıyla fiyat düşürücü şekilde bir politika izlenebilir.
- Ülkenin üretim düzeyinde dışa bağımlılığını önlemek amacıyla gerek ithal gerekse ihraç mallardaki hareketliliği kısıtlayarak asgari düzeye indirmek ve bu amaçla yerel üretimi desteklemek amaçlanabilir. Gerekliği durumlarda ise iç piyasaya yönelik gereksinimler karşılandıktan sonra ihracata izin verilebilir. Söz konusu mallar ithal edilecek ise ulusal firmaların yerel talebi karşılaması ve sonrasında ithalata yönelmesi şeklinde bir yol izlenebilir (Kaya, 2008: 7-9).

Dış Ticaret Politikası Araçları

Devlet tarafından farklı araçlar ile dış ticaret ve faktör hareketleri düzenlenebilmektedir. Dış ticaret politikasının belirlenmesinde kullanılan bu araçlar kısıtlayıcı olabileceği gibi, teşvik edici nitelikte de olabilecektir. Gerek dış ticarete yönelik politikaların belirlenmesi gerekse politika belirlendikten sonra uygulanması sürecinde, ortaya çıkacak etkilerin ülkeye nasıl yansıtacağı dikkate alınmalı, süreç yürütülürken uluslararası anlaşmalar ve düzenlemeler göz ardı edilmemelidir. Dış ticarete uygulanacak politikaları kısıtlamaya yönelik araçlar ve teşvik edici araçlar olarak sınıflandırabiliriz.

Kısıtlayıcı/Yasaklayıcı Araçlar

Gümrük Tarifeleri: Herhangi bir malın ithalat/ihracat işlemi esnasında vergi otoritesi tarafından alınacak olan vergi ve fonların oran ya da miktarını gösteren tarifeler, yukarıda bahsedilen amaçlara yönelik olarak, hazine gelirlerini artırmak veya ekonomiyi uluslararası rekabetten korumak amacıyla kullanılırsa fiyat esasına dayalı bir şekilde kullanılabilir. Eğer vergi, adet, hacim vb fiziksel görünüme göre belirleniyorsa *spesifik tarife*, malın değeri üzerinden belirleniyorsa *advolorem tarife*, hem spesifik hem de advolorem tarife içeriyor ise *karma tarife* olarak adlandırılır.

Tarife Dışı Engeller: Tarifelerden farklı olarak söz konusu malların ülkeye girişinin kesin bir şekilde sınırlandırıldığı dış politika araçlarıdır. İthalat kotaları, ithalat yasakları, ihracat kısıtlamaları, döviz tahsisleri, görünmez engeller tarife dışı engeller olarak sıralanabilir.

İthalat işlemine söz konusu malın ülkeye girişi belirli bir miktar veya değer ile sınırlandırılıyorsa ithalat kotaları bulunmaktadır. İthalat kotası milli sermaye için koruma amaçlı olarak belirlenebilir. Böylelikle talep fazlası malın iç piyasaya girmesi engellenmiş olur. İthalat kotaları miktar veya değer ile belirlenebileceği gibi, öngörülen miktar üzerindeki girişlere daha yüksek tarifelerin öngörülmesi şeklinde de olabilir. Kotalar belirli süreler için uygulanmaktadır.

Belirlenen bir liste yardımı ile birtakım malların ithalatı yasaklanabilir. İthalat yasağı ile söz konusu malların ithalatı kesin bir şekilde engellenmiş olur.

Azalma eğiliminde olan ürün ve kaynakların korunması amacıyla, zaman zaman ihracata yönelik kısıtlamalar yapılabilmektedir. Böylelikle ilgili ürünle ilgili dışa bağımlı hale gelmenin önüne geçilmiş olur. İhracat kısıtlamaları ülkeler arası anlaşmalar ile kendiliğinden ortaya çıkabilir. Bu durumda, ithalatçı firmanın faaliyette bulunduğu ülke, koruma amacıyla ithalata ilişkin bir kısıtlama getirmekte veya ihracat yapan firmanın ülkesi ile yaptığı anlaşma neticesinde ithalata ilişkin kısıtlama yapmaktadır.

Dış ticaret politikası araçları, kısıtlamaya yönelik araçlar ve teşvik etmeye yönelik araçlardan oluşmaktadır.

Döviz tahsis yönteminde ise, ithaline izin verilen mala ilişkin ithalat miktarı, önceden tahsis edilmiş döviz miktarıyla sınırlandırılmaktadır. Bu şekilde döviz gelirleri ithalat malları belirlenmiş politikalar uyarınca dağıtılmakta, önemli alanlara öncelik sağlanmaktadır.

Kalite standartları, sağlık standartları, ambalaj standartları, malzeme standartları ambargolar, orijin belgesi aranması, teminatlar, bürokratik ve teknik düzenlemeler vb farklı amaçlarla konulmuş olan belirleyici şartlar, kısıtlayıcı nitelikte görünmeyen engeller olarak karşımıza çıkmaktadır.

Teşvik Edici Araçlar

Özellikle belirli sanayi dallarının gelişmişlik düzeyinin artırılması, dış pazarda yerel ürünlerin rekabet edebilirliğinin yükseltilmesi, döviz girdisi elde edilmesi gibi amaçlar ile ihracatı artırıcı teşvikler getirilmektedir. Vergi iadesi, navlun ödemeleri ve tercihli döviz kuru gibi Dünya Ticaret Örgütü kararı uyarınca birçok ülke tarafından yasaklanan mali yardımlar şeklinde ihracat teşviki sağlanabileceği gibi, eğitim yardımı, piyasa araştırmaları, istihdam desteği, fuar ve sergi katılımlarının teşvik edilmesi gibi uygulamalar ile de ihracatın teşviki sağlanabilmektedir (Karacan, 2010: 17-20).

Dış ticarete yapılan devlet yardımlarının temel amacı, yaşanan sorunların giderilmesi ve rekabet düzeyinin artırılmasında ulusal firmalara yardımcı olmaktır. Devlet yardımları, faaliyetlere, bölgelere ve zamana göre değişebilmektedir. Devlet yardımları

- Yurt dışı pazar paylarını artırmaya ve ürün tanıtımına yönelik şube kurma, mağaza açma vb işlemlerden doğacak giderleri karşılamaya yönelik olarak, yurt dışı ofis mağaza işletmeler ve tanıtım faaliyetlerine ilişkin yardımlar,
- Çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uygunluğu ortaya koyan belgeler ve CE vb işaretlerin alımı durumunda sağlanan desteklerden oluşan çevre koruma yardımları,
- Fuar organizasyonu yapan firmaların faydalanabileceği, yurt içi ve yurt dışındaki uluslararası nitelikteki ihtisas fuarlarına ilişkin yardımlar,
- Doğru pazarın ve pazarlama stratejisinin bulunmasına yönelik pazar araştırmasına yönelik yardımlar,
- Ölçülebilir ve faturalandırılmış olmak koşulu ile AR-GE faaliyetlerinde bulunan kuruluşlara yönelik AR-GE yardımları
- İhracatçı firmaların personeline yönelik eğitim yardımları,
- Sektörel Dış Ticaret şirketlerinin dış ticaret prosedürünün yürütülmesine yönelik olarak istihdam ettikleri yüksek öğrenimli yönetici ve personel istihdamına aracı olan istihdam oluşturmaya yönelik yardımlar,
- İhracat potansiyeli bulunan teknoloji odaklı yeniliklerin, ürün ve yöntemlerin desteklenmesine yönelik, Patent, faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım yardımları,
- Ülkemiz ürünlerinin yurt dışında tanıtılması ve markalaşmasına yönelik, Marka tanıtım ve Türk Mali imajı olarak sıralanmaktadır. (Gürsoy, 2010: 374-376)

Yeni Yaklaşım çerçevesinde malların serbest dolaşımına yönelik olarak sağlık ve güvenlik teminatı olarak verilen AB direktiflerine uygun işaret.

Dış ticaret politikasının araçları nelerdir?



SIRA SİZDE

Özet



Dış ticaret kavramını tanımlayabilmek

Bağımsız ülkeler arasında yapılan ticareti dış ticaret olarak değerlendirmek mümkündür. Bu ticaret her türlü mal ve hizmet alımını, fikri ve sınai mülkiyete yönelik olan alım satımları ve sermaye akışını kapsamaktadır. Ülkelerin sahip oldukları para birimlerinin değerleri farklı olduğu için dış ticarette döviz kuru belirlemek zorunluluktur. Dış ticaret ülke içerisindeki, istihdamı, rekabet düzeyini, gelir dağılımını ve üretilen malların kalitesini doğrudan etkileyebilen bir araçtır.



Dış ticaret teorilerini açıklayabilmek

Dış ticarete ilişkin teorileri iki ana başlık altında incelemek mümkündür. Bunlardan ilki Geleneksel Dış Ticaret Teorileri ve ikincisi ise Yeni Dış Ticaret Teorileridir. İki farklı mal ve iki farklı ülke arasındaki ilişkileri incelen geleneksel yaklaşım kendi içerisinde Klasik Dış Ticaret Teorisi ve Neo Klasik Dış Ticaret Teorisi olarak ikiye ayrılmaktadır.

Klasik dış ticaret teorisinde emek değer teorisi kabul edilmekte, ekonominin tam istihdam düzeyinde olduğu ve tam rekabet koşullarının hakim olduğu varsayılmaktadır. Üretim faktörleri ülkeler arasında hareket etmemekte ancak ülke içerisinde hareket etmekte ve mal ticaretinde para değil mal kullanılmaktadır (takas yapılmaktadır).

Neo Klasik Dış ticaret teorisini açıklamada ise, Fırsat Maliyeti Teorisi ve Faktör Donanımı Teorisi olmak üzere iki teori kullanılmaktadır. Fırsat maliyet teorisinde sadece emek değil diğer üretim faktörleri de dikkate alınmakta, kaynakların tam istihdam düzeyinde olduğu kabul edilmektedir. Kısaca üretilen malların maliyeti üretimde kullanılan tüm kaynakların toplama maliyetine eşit olmaktadır.

Faktör donatımı teorisinde ise üretim faktörlerinin ticarete ana belirleyiciler olduğu ve gümrük tarifeleri ve kotaların olmadığı, serbest ticaretin olduğu öne sürülmektedir. Bu sayede ülkelerin avantajlı oldukları faktör fiyatlarının yükseltmeye çalışırken, kıt faktörlerin fiyatlarını düşürmeye çalışacağı ve böylece uluslararası faktör fiyatlarının eşitleneceğini öne sürülmektedir.



Dış ticaret ile iç ticaret arasındaki farklılıkları ifade edebilmek

Dış ticarette uluslararası konvertibilitesi yüksek para birimleri kullanılırken iç ticarette her ülkenin kendi para birimi kullanılmaktadır. Ticarete geçerli olan kanunlar ve ticaret yöntemleri farklıdır, dış ticarette kullanılan diller farklılık arz etmektedir. Farklı ülkelerle yapılan ticarete farklı diller kullanılabilir. Farklı ülkelerin kullandığı standartlar farklı olabileceği için dış ticarette kullanılan standartlarda farklılaşmaktadır. Farklı ülkelerin tüketicilerinin zevkleri ve beğenileri farklı olacağından dolayı dış ticarete konu olan malların özellikleri de farklı olmaktadır. Zaman zaman dış ticareti engelleyici kota tarife ve vergilerle karşılaşılmaktadır.



Dış ticaret türleri ve tarafları tanımlayabilmek

Malı alan ithalatçı ve malı satan ihracatçı olmak üzere Dış ticarette iki taraf bulunmaktadır. Uygulama şekli ve politik düzenlemeler açısından farklı şekillerde yapılan ithalat ve ihracat işlemleri, normal ticaret, sınır ticareti, bağlı ticaret ve serbest bölge ticareti şeklinde sınıflandırılmaktadır.



Dış ticaret politikaları ve araçları tanımlayabilmek

Dış ticareti düzenlemek ve ülke menfaatlerine en uygun şekilde gerçekleştirilmesinin sağlayacak şekilde yapmak maksadı ile güdülen politikalar dış ticaret politikalarını oluşturmaktadır. Bu politikaların hayata geçirilmesinde kullanılan yöntemler ve araçlar da dış ticaret araçları olmaktadır. Dış ticaret araçları dış ticareti kısıtlayıcı olabilecekleri gibi teşvik edici de olabilmektedirler. Kısıtlayıcı araçlar arasında; Gümrük Tarifeleri, Tarife Dışı Engeller, Kotalar, ihracat kısıtlamaları, döviz tahsis yöntemi ve kalite sınırlamaları yer almaktadır. Teşvik edici araçlar içerisinde ise; eğitim yardımı, piyasa araştırmaları, istihdam desteği, fuar ve sergi katılımlarının teşvik edilmesi, vergi iadesi vb. yöntemler bulunmaktadır.

Kendimizi Sınavalım

1. Aşağıdakilerden hangisi dış ticareti ortaya çıkaran nedenler arasında **sayılamaz**?
 - a. Farklı iklim koşullar
 - b. Teknik bilgi düzeyi farklılıkları
 - c. Kişisel tercih farklılıkları
 - d. Yeni alışkanlıklar
 - e. Pazarlama faaliyetleri
2. Aşağıdakilerden hangisi dış ticaret teorilerinden biri **değildir**?
 - a. Mutlak üstünlükler teorisi
 - b. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi
 - c. Durumsallık teorisi
 - d. Fırsat maliyeti teorisi
 - e. Faktör donanımı teorisi
3. “Bir ülke, diğeri ile kıyaslandığında hangi malların üretiminde daha yüksek üstünlüğe sahip ise üstün olduğu ürünün üretiminde uzmanlaşmalıdır” teorisine ne ad verilir?
 - a. Fırsat maliyeti teorisi
 - b. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi
 - c. Faktör donanımı teorisi
 - d. Mutlak üstünlükler teorisi
 - e. Yeni dış ticaret teorisi
4. Aşağıdakilerden hangisi ihracat işlemlerinin faydalarından biri **değildir**?
 - a. Ülke ve marka tanıtımının yapılmış olur
 - b. İstihdam olanaklarını genişir
 - c. Kârlılığın artmasını sağlar
 - d. Develüasyonu artırır
 - e. Riski azaltır
5. Aşağıdakilerden hangisi dış ticaret ile iç ticaret arasındaki farklardan biri **değildir**?
 - a. İç ticaret işlemlerinde ulusal para biriminin kullanılması
 - b. Dış ticaret işlemlerinde genellikle konvertibilitesi yüksek bir para biriminin kullanılması
 - c. Dış ticaret ile iç ticaret uygulamalarında farklı mevzuatların uygulanması
 - d. Dış ticaret uygulamalarında kültürel farklılıklar göz önünde bulundurulması
 - e. İç ticaret işlemlerine yönelik mevzuatın daha fazla ve kompleks olması
6. Aşağıdakilerden hangisi dış pazarlara giriş yöntemlerinden biri **değildir**?
 - a. Doğrudan İhracat
 - b. Dolaylı İhracat
 - c. Kliring İşlemi
 - d. Ortak Yatırım
 - e. İhracat Konsorsiyumları
7. Aşağıdaki dış ticaret yöntemlerinden hangisinde satılan mal bedeli karşılığında farklı bir mal alınmaktadır?
 - a. Karşı satın alma işlemi
 - b. Takas işlemi
 - c. Kliring işlemi
 - d. Ofset işlemi
 - e. Geri satın alma işlemi
8. Aşağıdakilerden hangisi dış ticaret politikasının amaçları arasında **sayılamaz**?
 - a. Vergilendirme ile kazanç sağlama
 - b. Yerli üreticiyi teşvik etmek ve korumak
 - c. Dış ödemeler bilançosunu dengelemek
 - d. İthalatı artırmak
 - e. Fiyat istikrarını korumak
9. Aşağıdakilerden hangisi dış ticaret politikası araçları kapsamında; teşvik edici uygulamalar arasında **sayılamaz**?
 - a. Yurt dışı ofis ve tanıtım faaliyetlerine ilişkin yardımlar
 - b. Standardizasyon ve çevre duyarlılığı belgelerine yönelik yardımlar
 - c. İhracat kotalarına yönelik yardımlar
 - d. AR-GE faaliyetlerine yönelik yardımlar
 - e. Yurt içi ve yurt dışındaki uluslararası nitelikteki fuarlara ilişkin yardımlar
10. Dış ticaret işlemlerinden hangisinde satıcı taraf, alıcı ülkeye döviz rezervlerinin olumsuz etkilenmemesi için döviz kazandırıcı veya tasarruf ettirecek işlemler yapmayı taahhüt etmektedir?
 - a. Geri satın alma işlemi
 - b. Takas işlemi
 - c. Kliring işlemi
 - d. Ofset işlemi
 - e. Karşı satın alma işlemi

Yaşamın İçinden



TL'nin dış ticaretteki kullanımı 11,4 milyar dolara ulaştı



Uluslararası rezerv para birimi olan doların son dönemde diğer para birimleri karşısındaki yükselişi, küresel ticarette ülkelerin kendi para birimlerinin kullanımını artırdı. Uluslararası ticaretin “baş aktörü” dolardaki yükseliş, küresel ticarette ülkelerin kendi para birimlerinin kullanımını artırdı. Uluslararası rezerv para birimi olan doların son dönemde diğer para birimleri karşısındaki yükselişi, söz konusu para biriminin küresel ticaretteki kullanımının azalacağı sinyali verdi. Özellikle rekabetçi kur politikasını izleyen ülkelerde bu durum daha belirgin bir şekilde rakamlara yansırken, doların ticaretteki kullanımının Türkiye’de de azaldığı dikkati çekti. AA muhabirinin Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden derlediği bilgilere göre, dış ticarette TL kullanımı 7 ayda yıllık yüzde 6,2 artarak 11,4 milyar dolara ulaştı. Bu dönemde dolar cinsinden dış ticaret yüzde 12,3 ve avro cinsinden ise yüzde 8,8 azaldı.

Türkiye’nin, 2015 yılı ocak-temmuz dönemindeki 209 milyar 608 milyon 570 bin dolarlık dış ticaretinin 11 milyar 426 milyon 152 bin dolarlık kısmı TL karşılığında gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaretin 76 milyar 602 milyon 215 bin dolarlık kısmı avro, 116 milyar 589 milyon 556 bin dolarlık kısmı da dolar cinsinden yapıldı.

Avro ve dolar cinsinden yapılan dış ticaretin, bu yılın ocak-temmuz döneminde yıllık bazda azaldığı görülürken, TL’nin dış ticaretteki payının artması ise dikkati çekti.

Geçen yılın 7 ayında dolar cinsinden dış ticaret 132 milyar 879 milyon 987 bin dolar düzeyinde bulunurken, söz konusu rakam bu yılın aynı döneminde yüzde 12,3 azaldı. Aynı şekilde avro ile yapılan dış ticaret de bu dönemde yüzde 8,8 geriledi. Avro ile yapılan dış ticaret geçen yıl 83 milyar 971 milyon 216 bin dolar düzeyindeydi.

Bunlara karşın, TL ile yapılan dış ticaret, diğer para birimlerine kıyasla hacim bazında düşük olsa da 7 ayda bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,2 artış kaydetti. Dış ticarette TL’nin kullanımı geçen yılın 7 ayında 10 milyar 756 milyon 97 bin dolar iken, bu yıl 1,2 milyar dolarlık yükseliş yaşandı.

TL’nin ithalatta kullanımı arttı, avro ve doların geriledi

Geçen yılın ocak-temmuz döneminde 6,7 milyar dolar düzeyinde bulunan TL’nin ithalattaki kullanımı, bu yılın aynı döneminde 7,9 milyar dolara çıktı. Böylece TL cinsinden yapılan ithalatta yıllık bazda yüzde 17,6 artış görüldü.

Söz konusu dönemde ithalatta avronun ve doların kullanımında ise sırasıyla yüzde 6,1’lik ve 15,1’lik düşüş yaşandı. Bu yılın 7 ayında avro cinsinden gerçekleştirilen ithalat 2,6 milyar dolar azalırken, dolar cinsinden ithalat da 13,4 milyar dolar geriledi.

İhracatta avro, dolar ve TL’nin kullanımına bakıldığında yıllık bazda tümünde azalış gözlemlendi. Geçen yıl 4 milyar dolar düzeyinde bulunan TL’nin ihracattaki kullanımı bu yılın aynı döneminde 3,5 milyar dolara geriledi. Aynı şekilde söz konusu dönemde avronun ihracattaki kullanımı 41,6 milyar dolardan 36,8 milyar dolara düştü.

Doların ihracattaki kullanımı ise yılın 7 aylık döneminde 41,2 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Bu rakam geçen yılın aynı döneminde 44,2 milyar dolar düzeyinde bulunuyordu.”

İSTANBUL - Belgin Yakışan/Hüseyin Demir

Kaynak: <http://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/tlnin-dis-ticaretteki-kullanimi-11-4-milyar-dolara-ustasi/320683>

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

- | | |
|-------|---|
| 1. e | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Ortaya Çıkaran Nedenler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 2. c | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret Teorileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 3. b | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret Teorileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 4. d | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaretin Avantajları” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 5. e | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret ile İç Ticaret Arası Farklılıklar” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 6. c | Yanıtınız yanlış ise “Dış Pazarlara Katılım ve Temel Faktörler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 7. b | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret Türleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 8. d | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret Politikasının Amaçları” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 9. c | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret Politikası Araçları” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 10. d | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret Politikası Araçları” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Vazgeçme maliyeti katlanılması gereken fedakarlığın maddi karşılığını ifade eden bir kavramdır. Bir malın vazgeçme maliyeti, herhangi bir malın üretimini bir birim artırmak için gerekli kaynakları sağlayabilmek amacıyla, söz konusu kaynakları kullanan bir başka malın üretiminden vazgeçilmesi gereken birim miktara eşittir.

Sıra Sizde 2

Dış ticaret yapmanın ülkelere sunduğu pek çok avantaj bulunmaktadır. Bunlar arasında; Firmaların nakit akışlarının düzenli hale gelmesini, İşletme sermayesinin yeterli düzeye ulaşmasını, Kârlılığın artmasını, İstihdam olanaklarını gelişmesini, Develüasyona karşı korunmayı, Daha fazla sayıda müşteriye ulaşmayı, Kriz ve dalgalanma dönemlerinde daha az etkilenmeyi, Ülke ve marka tanıtımının yapılmasını, Riskin azaltılmasını, Satışların artırılmasını, Ürün yaşam seyrinin uzamasını, Yeni teknoloji ve gelişmelerin daha yakından takip edilmesini, Uluslar arası piyasalarda iş görmeyi, İç pazara olan bağımlılığın azalmasını, ve rekabet gücünün artmasını sağlayacak dönüşümler gerçekleştirmeyi saymak mümkündür.

Sıra Sizde 3

Her işletmenin içerisinde bulunduğu durum- ekonomik ortam bütün işletmeler için veri olsa da- kendisine özeldir. Dolayısı ile işletmelerin pazara girişte kullanabilecekleri yöntemler işletmelerin durumsal faktörlerine göre değişiklik arz edecektir. Pazara girişte işletmeler tarafından kullanılabilecek altı farklı yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemler; doğrudan ihracat, dolaylı ihracat, ortak yatırımlar, lisans anlaşmaları, ihracat konsorsiyumları ve dış ticaret şirketleridir.

Sıra Sizde 4

Uygulama şekli ve politik düzenlemeler açısından farklı şekillerde yapılan ithalat ve ihracat işlemleri, normal ticaret, sınır ticareti, bağlı ticaret ve serbest bölge ticareti şeklinde sınıflandırılmaktadır.

Sıra Sizde 5

Dış ticarete kullanılan araçlar dış ticareti kısıtlamaya yönelik olabileceği gibi teşvik etmeye yönelik de olabilmektedir. Buradan hareketle dış ticaret politikası araçlarını yasaklayıcı (kısıtlayıcı) araçlar ve teşvik edici araçlar olmak üzere iki farklı türde incelemek mümkündür. Yurt dışı ofis mağaza işletmeler ve tanıtım faaliyetlerine ilişkin yardımlar, çevre koruma yardımları, uluslar arası nitelikteki ihtisas fuarlarına ilişkin yardımlar, Pazar araştırmasına yönelik yardımlar, AR-GE yardımları, personel eğitimi yardımları, istihdam oluşturmaya yönelik yardımlar, Patent, faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım yardımları, Marka tanıtım yardımları

teşvik etmeye yönelik yardımlardır. Gümrük Tarifeleri, Tarife Dışı Engeller, İthalat yasağı ile ihracata yönelik kısıtlamalar, Döviz tahsisi yöntemi, Kalite standartları, sağlık standartları, ambalaj standartları, malzeme standartları ambargolar, orijin belgesi aranması, teminatlar, bürokratik ve teknik düzenlemeler vb farklı amaçlarla konulmuş olan belirleyici şartlar, kısıtlayıcı araçlar olarak kullanılan uygulamalardandır.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Atik Hayriye (2012), *Uluslar arası Ekonomik İlişkiler*, Uluslar arası Ekonomik İlişkiler I-II, Editörler: Kerim Özdemir ve Güven Delice. Lisans Yayınları.
- Çelik Kenan, (2008) *Uluslararası İktisat*, 4. Baskı, Murathan Yayınevi Trabzon.
- Çelik Kenan, C Kalaycı ve A.R Sandalcılar, (2009) *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, 5. Baskı, Murathan Yayınevi Trabzon.
- Ertek Tümay, (2011) *Temel Ekonomi*, Beta.
- Gültekin Sadettin ve M.Savcı (2012) *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, 4. Baskı, Murathan Yayınevi Trabzon.
- Gürsoy Yaser (2010), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, 6. Baskı, Ekin yayınevi, Bursa.
- Karacan Sami (2010), *Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Kocaeli.
- Karagül Mehmet ve B. İlter (2010), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, 2. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Karluk Rıdvan (2009), *Uluslar arası Ekonomi*, Geliştirilmiş 9. Baskı Beta. İstanbul.
- Kaya Ferudun, (2008) *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Kaya Ferudun, (2011) *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Kaya Ferudun, (2011) *Uluslararası Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, İSMMO yayınları Yayın No: 146 İstanbul.
- Kaymakçı Oğuz, N. Avcı ve R. Şen (2007), *Uluslar arası Ticaret* Nobel, Ankara.
- Sabuncu Birsal (2009), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Ekin Kitabevi.
- Saydan Reha ve H.KANIBİR (2007), *Global Pazarlamada Toplumsal Kültür Farklılıklarının Önemi (Çokuluslu Şirket ve Yerel Kültür Örnekler)*, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi www.esosder.org ISSN:1304-0278 Güz-2007 C.6 S.22 (74-89).
- Seyidoğlu Halil (2009), *Uluslar arası İktisat Teori Politika ve Uygulama*, Geliştirilmiş 17. Baskı, İstanbul.
- Bu ünite de kullanılan tüm görseller gorselsiv.anadolu.edu.tr adresinden alınmıştır.

2

Amaçlarımız

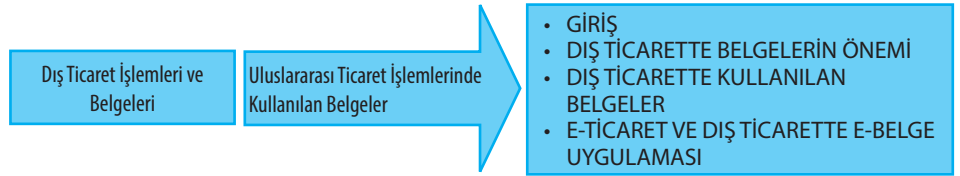
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Dış ticaret belgelerinin fonksiyonlarını ifade edebilecek,
- Dış ticaret belgelerini sıralayabilecek,
- E-belge kavramını açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Dış Ticaret
- Dış Ticaret Belgeleri
- E-Belge

İçindekiler



Uluslararası Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler

GİRİŞ

Alım – satım işlemleri ile tarafların karşılıklı menfaatler sağlamasına aracı olan ticaret işlemleri güven ilişkileri üzerine kurulmak zorundadır. Mal satan taraf ödeme güvencesi beklentisi içerisindeyken, malı alan tarafta teslimat ve ürünün gerekli nitelikleri taşımasını bekleyeceğinden bu eklentilerin en uygun şekilde karşılanması gerekmektedir. Uluslararası ticaret açısından duruma bakıldığında, bu güvenceleri teminat altına almak amacıyla tarafların, hem uluslararası düzeyde istenen belgeleri hem de bazı ülkelere has belgeleri talep ettiği görülmektedir. Örneğin son zamanlarda özellikle dini öğelerin ticaret alanında pazar payını artırmaya yönelik olarak kullanılabilir olması nedeniyle “Helal Sertifikası” denilen belgeleri talep eden İslam ülkelerine yapılan ihracat işlemlerini artırmak isteyen firmalar, söz konusu sertifikayı alarak bu sertifikanın gerekliliklerine uygun üretim yapma eğilimindedir. Yine, çevre güvenliği ve sağlığı gibi gerekçeler ile organiklik garantisine yönelik ülkelerde farklı kurumlara tarafından verilen sertifikaları almak için başvurmaktalardır. Bu sertifikalar ile ilgili gereklilikleri yerine getirdiklerini ortaya koymakta ve böylelikle hem pazar paylarını artırmaya çalışmakta hem de ürünleri daha yüksek bir fiyattan satarak gelirlerini artırmaya çalışmaktadırlar.

Dış ticarete istenilen belgelerin eksik olması, ticaret işleminin tamamlanması için gerekli süreçleri yerine getirmeye engel olacağından, bu durum gelir sağlayıcı bir işlem olmaktan da öte işletmeler için maliyet kalemi olarak ortaya çıkmaya başlayacaktır. Bu nedenle söz konusu belgelerin yerine getirilmesi dış ticaretin en önemli koşullarından olacaktır. Aksi takdirde ticareti yapan taraflar, ilgili malda tekel, en kaliteli üretimi yapan üretici, en ekonomik firma konumunda olsalar bile mallarını dış ülkelere satamayacaklardır.

DIŞ TİCARETTE BELGELERİN ÖNEMİ

Dış ticaret işlemleri sürecinde kullanılan belgeler, ispat edici olması bakımından bir delil, taraflar için bir güvence, dispozisyon, temlik (devir) ve finansman gibi fonksiyonlar üstlenmektedir. Bu fonksiyonlar kısaca aşağıda açıklanmıştır.

- **Delil Fonksiyonu:** Dış ticaret belgeleri, yer alan bilgilerin hukuki anlaşmazlıklar oraya çıktığında taraflar için bir delil olma niteliğini haizdir. Hak sahipliğinin tespitinde, bir anlaşmanın varlığının ileriye sürülmesinde, işlemin yapıldığına, işlemin konusu olan malların niteliği, kalitesi, ödeme ile ilgili yapılan miktarların tespiti gibi çeşitli noktalarda taraflar için güçlü deliller olarak karşımıza çıkmaktadır.
- **Güvence Fonksiyonu:** Tarafların mal bedelini alması, taahhüt edilen malın sözleşmedekine uygun olması gibi, dış ticarete risk oluşturabilecek unsurlarda güven veren bir mekanizmadır.

- Dispozisyon Fonksiyonu: Taşıma belgeleri ile ilgili bir fonksiyon olan dispozisyon kavramı malı gönderen tarafa, teslimat yerinin değiştirilmesi, malın geri getirilmesi, nakliye işleminin durdurulması, malın alıcıdan başkasına teslimini istemek gibi haklar elde etmesine yardımcı olur.
- Temlik (Devir) Fonksiyonu: Konşimento, FIATA nakliyecisi taşıma makbuzu ve makbuz senedi için geçerli olan devir fonksiyonu ile ilgili senetler ciro veya alacağın temlikli hükümleri (temlik beyanı + teslim) çerçevesinde başkalarına devredilebilirler. Senedi devralan taraf devraldığı senetlerin temsil ettiği malların hak sahibi olup taşıyıcıdan veya antrepo sahibinden malın kendisine teslimini talep edebilir. (Babayiğit, 2010: 1999 – 229)

Dış ticaret işleminde kullanılan belgeleri niteliklerine göre, ticari belgeler, resmi belgeler, sigorta belgeleri, finansman belgeleri ve taşıma belgeleri veya belgeyi kullananın tarafına göre, ithalatçı tarafından hazırlanacak/sağlanacak belgeler ve ihracatçı tarafından hazırlanacak/sağlanacak belgeler olarak sınıflandıran çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Aşağıda sunulan tabloda belgelerin niteliklerine göre bir tasnifi yapılmış, arkasından Gümrükle ilgili mevzuatta geçen belgelerin yanı sıra sık kullanılan veya yaygınca kullanılmaya başlanan belgelere değinilmiştir.

Tablo 2.1
Dış Ticarete Kullanılan Belgeler

Resmi Belgeler	Ticari Belgeler	Taşıma Belgeleri	Finansman Belgeleri	Sigorta Belgeleri
• Gümrük Beyannamesi • Dolaşım Belgeleri • Menşe Şahadetnamesi • Sağlık Sertifikası • Bitki Sağlık Sertifikası • Helal Belgesi • Koşer Belgesi • Boykot ve Kara Liste Sertifikası • Radyasyon Belgesi • Konsolosluk Faturası • İhracat Bilgi Belgesi/Kota Listesi • Ekspertiz Raporu	• Proforma Fatura • Fatura • Navlun Fatura • Tasdikli Fatura • Çeki Listesi • Koli-Ambalaj Listesi • Spesifikasyon Listesi • Kalite Kontrol Belgesi • Gözetim Belgesi • Analiz Sertifikası • Gemi Ölçüm Belgesi • Ayrıntılı Fatura • Navlun Fatura	• Deniz Konşimentosu • Havayolu Taşıma Belgesi • Karayolu Taşıma Belgesi • TIR Karnesi • Nakliyecisi Makbuzu • Demiryolu Hamule Senedi • Karma Taşıma Belgesi • Posta Makbuzu • Manifesto	• Poliçe • Bono • Antrepo Makbuzu • Rehin Senedi • Teslim Emri	• Sigorta Poliçesi • Sigorta belgesi • Sigorta sertifikası
Not: Bu tablo benzer çalışmaların bir derlemesi niteliğindedir.				

DİKKAT



Tablo 2.1'de sınıflandırılmaya çalışılan belgeler bazı kaynaklarda farklı başlıklar altında gösterilmekte, bazı kaynaklarda diğer şeklinde bir ayrıma daha gidildiği görülmektedir.

SIRA SİZDE



Dış Ticarete kullanılan belgeleri niteliklerine göre kaç başlık altında incelemek mümkündür?

1

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BELGELER

Gümrük Beyannamesi

Ülkeden yurtdışına ihraç edilecek olan malların gümrük idaresine beyan edilmesi için kullanılan Gümrük Beyannamesi ile yapılacak olan beyan, kanun gereği,

- Yazılı
- Sözlü,
- Bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla,
- Eşya sahibinin bu eşyayı bir gümrük rejimine tabi tutma isteğini ifade ettiği herhangi bir tasarruf yoluyla yapılabilmektedir.

Yönetmelikte ise söz konusu beyanın, bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla yapılmasının esas olduğu, beyanın elektronik imzayla yapılamayacağı istisnai halleri müsteşarlığın belirleyeceği ifade edilmiştir.

Beyannameye imzası bulunan kişiler, belirtilen bilgiler ile beyannameye ekli belgelerin doğruluğu ve ilgili rejimin gerektirdiği bütün yükümlülükler uyulmasından sorumludur. Eğer bir kişi, firma ya da kurum adına doğrudan temsil durumu söz konusu ise sorumluluk, temsilcinin temsil ettiği kişi ya da yere aittir. Beyanname başkasına devredilemez. Ayrıca malın satılması durumunda da beyan sahiplerinin yükümlülükleri devam eder.

Bakanlığın belirlediği haller ve eksik beyan halleri dışında, Bakanlığın kurumsal internet sayfasında duyurulan belgelerin gümrük beyannamesine eklenmesi zorunludur. Bu belgeler:

- a. Tercihli tarife uygulanabilmesi için gerekli olan belgeler ile vergilendirmeyi doğrudan etkileyen veya yükümlüye vergi avantajı sağlayan belgeler,
- b. Kanun veya uluslararası düzenlemelerin açık hükmü gereği, gümrük beyannamesi ekinde ibrazı zorunlu belgeler,
- c. İthalat Rejim Kararında belirtilen ticaret politikası önlemlerinin düzenlenecek bir belgeye istinaden uygulanması durumunda buna ilişkin belgeler,
- ç. İlgili gümrük rejimleri itibarıyla, beyannamenin tescil işlemi öncesinde temin edilen ayniyat tespitine ilişkin belgeler,
- d. Mallara ilişkin olarak ilgili kurumların yapmış oldukları kontrole ilişkin izin ve belgeler.

Söz konusu belgeler 5 yıl süresince saklanmak zorundadır. Ayrıca yukarıda sıralanan belgeler dışında gümrük beyannamesine herhangi bir belge eklenmez.

Fatura

Fatura, satış işlemi kesinlik kazandığında satıcı ve diğer hallerde gönderici tarafından mahallinde düzenlenmiş bir belgedir. Faturada aşağıdaki bilgilerin yer alması zorunludur:

- a. Faturanın düzenleme yeri, tarihi ve sayısı,
- b. Kesin satışlarda satıcı firmanın, diğer hallerde ise satıcı veya eşyayı gönderen firmasının adı ve adresi,
- c. Eşyayı satın alanın veya kesin satış dışındaki hallerde gönderilenin adı ve adresi,
- ç. Ödeme şartları (peşin veya vadeli gibi),
- d. Satış bedeli ve teslim şartı (CIF, FOB veya diğer bir bedel gibi),

CIF (Cost Insurance Freight) Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun ödenmiş olarak teslim.

FOB (Free on Board) yükleme limanında gemiye kadar olan teslim.

CFR (Cost and Freight) Mal Bedeli ve Navlun ödenmiş olarak teslim işlemi.

CIF yüklemede sigorta ihracatçı firmaya aittir.



DİKKAT

- e. Eşyanın gümrük tarife istatistik pozisyonu ve satış birimine (kilo, metre, adet, düzine gibi) göre miktarı,
- f. Eşyanın birim fiyatı (bir metre, bir kilo ve bir adedinin fiyatı gibi),

- g. Eşyanın bulunduğu kapların cins ve nev'i, marka ve numarası ve adedi,
- ğ. Eşyanın teslim ve bedelinin ödeme yeri,
- h. Eşyanın gönderilme şekli,
- ı. İhracata ilişkin faturalar için ayrıca, seri ve sıra numarası, bağlı olunan vergi dairesi ve vergi kimlik numarası.

Şekil 2.1

Fatura Örneği

The image shows a sample invoice form (Fatura) with the following sections:

- Header Section:**
 - Logo: T.C. İÇİŞLERİ BAKANLIĞI
 - Title: Fatura
 - Form No: 1
 - Seri A Sıra No: 1
 - Tarih: / /
 - İrsaliye Tarihi: / /
 - İrsaliye No: / /
 - Tic. Sicil No: / /
 - Adi: / /
 - Tel: / /
 - FAX: / /
- Main Table Section:**

NO	ÜRÜN ADI	ÜRÜN AÇIKLAMASI	MİKTAR	BİRİM	BR. FİYAT	TOTAL FİYAT
1	TCMB DÖVİZ KURU	2.8718	1	\$		
						TOPLAM FOB: 3.161,20 \$
BENEFICIARY'S NAME						
BENEFICIARY'S ADDRESS						
DELIVERY CONDITION						
DESTINATION						
LOADING TIME						
- Footer Section:**
 - Teslimi Eden: / /
 - Teslimi Alan: / /
 - Small text at the bottom: Bu belge, Türkiye Cumhuriyeti İhracatçı Birlikleri tarafından hazırlanmıştır. Bu belge, Türkiye Cumhuriyeti İhracatçı Birlikleri tarafından hazırlanmıştır. Bu belge, Türkiye Cumhuriyeti İhracatçı Birlikleri tarafından hazırlanmıştır.

Ayrıntılı Fatura

Faturalarda her kabın içinde satış birimine göre ne miktar eşya bulunduğu gösterilmediği takdirde, kıymet esasına göre vergilendirilen, ancak birden fazla kap içerisinde yer alan, birden fazla cins ve çeşitteki malların, her kaptaki aynı cins ve kıymette ne kadar eşya bulunduğunu gösteren ve satan veya gönderen tarafından mahallinde düzenlenen bir belgedir.

Ayrıntılı faturada yer alan bilgiler fatura ile uyumlu olmak zorundadır.

Proforma Fatura

Proforma fatura ise ticaret işleminin başlaması için gerekli olan, malların niteliklerini, birim fiyatlarını, teslim ve ödeme şekillerini içeren bir satış teklifi olarak düşünülmelidir. Proforma faturanın, faturadan farkı, Proforma Fatura ibaresinin yer alması ve bir mali yükümlülük getirmemesidir. İthalatçı firma, proforma faturada belirtilen şartları uygun görerek, mal alımını yapmak için sipariş girerek, alım sürecini başlatmış olacaktır.

Çeki Listesi

Fatura kapsamında dâhilinde malların cins ve türlerini, çeşitli ağırlıktaki kaplara konulması halinde, her kaptaki bulunan malların miktarını göstermek için düzenlenir. Çeki listesi fatura ile birlikte ihracatçı firma veya malı gönderen tarafından veya beyan sahibi tarafından hazırlanabilir. Genellikle dökme mallar için hazırlanmaktadır.

Kaplar içinde yer alan mallar ağırlıkları üzerinden vergiye tabi ise çeki listesi, vergiye esas olan ölçüler üzerinden hazırlanmalıdır.

Taşıma Belgeleri

Taşıma belgeleri, taşıma işleminin yapıldığı yönetime göre, farklı isimlerle düzenlenmektedir.

Deniz Konşimentosu

Geminin kaptanı, donatanı veya mümessili tarafından yükletene taşıma belgesi olarak verilen belgeye deniz konşimentosu adı verilir. Konşimentoda;

- Taşıyanın adı ve soyadı veya ticaret unvanı,*
- Kaptanın adı ve soyadı,*
- Geminin adı ve tabiiyeti,*
- Yükletenin adı ve soyadı veya ticaret unvanı,*
- Alıcının adı ve soyadı veya ticaret unvanı,*
- Yükleme limanı,*
- Boşaltma limanı veya buna dair talimat alınacak yer,*
- Gemiye yüklenen veya taşınmak üzere teslim alınan eşyanın cinsi, ölçüsü, sayı veya tartısı, markaları ve dıştan belli olan hal ve mahiyetleri,*
- Navluna ait şartlar yer almaktadır.*

Dökme Eşya, Levha, kangal, profil, kütük, firkete, her türlü boru, rulo sac, pik gibi ambalajlı olarak sayılabilen veya ambalajlanmış eşya dışında kalan; maden cevheri, mineraller, hurda demir, kömür, hububat, hayvan yemi, küspe, çimento, klinker, ponza, suni gübre, mucur gibi ambalajlanmamış ve genellikle yükleme ve boşaltması mekanik vasıta ve tesis gerektiren her nevi gaz, sıvı ve katı maddeler ifade etmektedir.

Havayolu Taşıma Belgesi

Gümrük Mevzuatı ile hava taşımacılığında, deniz taşımacılığı ile aynı anlamda ve benzeri bilgileri kapsayan hava konşimentosu kullanılacağını belirtilmiştir. Havayolu şirketinde kalacak olan yeşil, yükletene verilmek üzere mavi ve alıcıya verilmek üzere pembe olmak üzere dokuz kopya olarak düzenlenir.

Deniz Konşimentosu ciro ile mülkiyet hakkı sağlarken, havayolu konşimentosu ciro ile mülkiyet hakkı sağlamaz.



DİKKAT

Karayolu Taşıma Senedi

Kara nakliyatında taşıyıcılar tarafından konşimento yerine düzenlenen belgeye yük senedi (CMR)'nde aşağıda yazılı bilgiler bulunur:

- Alıcının adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi, eşyanın gönderildiği yer ve taşıma senedinin emre yazılı olması isteniyorsa emrine şerhi,*
- Taşınacık eşyanın cinsi, ağırlığı veya adedi, paket halindeyseler paketlere yazılı numaraları ve işaretleri ve ambalajın şekli ve niteliği,*
- Gönderenin adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi,*
- Taşıyıcının adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi,*
- Taşıma ücreti ve ücret ödenmiş ise bu husus,*
- Taşımanın yapılacağı müddet,*
- Taraflar arasında kararlaştırılan diğer hususlar.*

Kombine (Karma) Taşıma Belgesi

Malların, deniz, kara, hava ve demiryollarından en az ikisinin kullanılarak taşınması işlemidir. Düzenleyen taşıma acentesi, malı teslim aldıktan sonra meydana gelecek tüm kayıpların sorumluluğunu üstlenmektedir. Kıymetli evrak niteliğindedir ve ciro yoluyla devredilebilir.

Uluslararası Demiryolu Taşımalarına ilişkin sözleşme (COTIF) uyarınca, CIV ilgili sözleşmedeki A ana eki olan, "Demiryoluyla uluslararası yolcu taşıma sözleşmesine ilişkin Tektip Kurallar" CIM ise B ana eki olan "Uluslararası demiryolu eşya taşıma sözleşmesine ilişkin Tektip Kurallar"

Demiryolu Hamule Senedi

Demiryolu taşıma işlemlerinde kullanılan bir senettir. Nama yazılı olarak düzenlenmektedir. Kıymetli evrak olarak kullanılması veya devri söz konusu değildir.

Gümrük Mevzuatı, Demiryolu ile yapılan taşımalarda ise benzeri bilgileri içeren CIM ve CIV belgeleri gibi uluslararası kabul görmüş taşıma belgeleri kullanılacağını belirtmektedir.

Tır Karnesi

Uluslararası kara taşımacılığının kolaylaştırılmasını sağlayan bir gümrük transit belgesidir. TIR Karnesi ile hareket noktasındaki gümrük idaresinden, varış noktasındaki gümrük idaresine kadar bir prosedür altında taşınır. TIR karnesi olmadan uluslararası karayolu taşımacılığı yapılamaz. Tır Karnesi, 4, 6, 14 ve 20 yapraktan oluşan formlarda satılmaktadır. Malların hareket ettiği ülkeden tır karnesi sahibinin yerleşik olduğu veya ikamet ettiği ülkede verilir. Karneyi veren kurumun öngördüğü süre içerisinde, gümrük kontrolünden geçmesi kaydıyla hareket gümrüğünden varacağı gümrüğe kadar geçerlidir.

Ticareti ve taşımacılığını kolaylaştırmasının yanı sıra formaliteleri, süreleri dolayısıyla maliyetleri azaltır. Şekil 2.1'deki görselde, "14 Volets" yazısı ile 14 yapraklı bir TIR karnesi olduğu ifade edilmektedir. Fransızca kökenli bir kelime olan *volet*, panjur, kanat gibi anlamlara sahiptir.

Şekil 2.2

KOPARILMAYACAKTIR! Enlemlenilecek ve karnesi Gümrükte muhafaza edilecektir. NE PAS DETACHER! A remplir et à conserver dans le carnet. NOT TO BE DETACHED! This form is to be filled in and has to remain in the carnet. NICHT ABTRENNE! Dieses Blatt muss ausgefüllt werden und im Carnet verbleiben.		NE ODDĚLOVATÍ! Tento list musí být vyplněn a prosedím v karnetu NOR. DIS TACARE! Questo foglio è da compilare e da conservare nel Carnet	
YAPRAK N° 1 / N° 2		TIR KARNESİ	
2. Hareket Gümrük İdaresi 1. _____ 2. _____ 3. _____ Resset kullanılmıyorsa		3. Kuruluşun adı	
4. Karnesi Hareket (Gümrük Numarası, varış noktası ve ülkesi)		5. Hareket Gümrük İdaresi	
6. Varış Gümrük İdaresi		7. Karnesinin taşıdığı (varsa) taşıma numarası (ları)	
8. Manifesto ya da taşıma		9. A1 Yür (Gümrükler) veya konteynerler 10. Kapların veya Ekipman sayı ve cinsi, Ekipman türü	
11. Birliğin adını taşıyan olarak		12. Birliğin adını taşıyan olarak	
13. 1-12 Bölümlerindeki bilgilerin doğru ve tam olduğuna beyan ediliyor 14. Yatırı ve taşıma 15. Karnesi Sahibi Ticari Sicil Numarası		16. Hareket gümrük idaresi, Gümrük görevlilerin imzası ve Gümrük idaresinin tarih mührü	
17. Manifestoya ya da taşıma kapı adedi Varış: 1. Gümrük İdaresi 2. Gümrük İdaresi 3. Gümrük İdaresi		18. Ekipman kontrol altına alındığı gösteren belge (Hareket Gümrük İdaresi veya varış noktası gümrük idaresi) 19. Tatbik edilen mühürler ve taşıma numaraları bu bölümde belirtilmiştir 20. Tırın için belirlenen süre 21. Tırın yapıldığı Gümrük İdaresi 22. Diğer hususlar (örneğin taşıma, taşıma araç ve taşıma Gümrük İdaresi v.b.)	
23. Gümrük memnuniyet imzası ve Gümrük idaresinin tarih mührü		24. TIR işleminin sonlandırılması bilgisi (Yürüşün gümrük idaresi veya varış Gümrük İdaresi) 25. Tatbik edilen mühürler ve taşıma numaraları bu bölümde belirtilmiştir 26. Sonlandırıldığı belgelerin TIR işlemindeki kapı adedi 27. Boşaltma garfın	
28. Gümrük memnuniyet imzası ve Gümrük idaresinin tarih mührü		29. Gümrük memnuniyet imzası ve Gümrük idaresinin tarih mührü	

FIATA Belgesi

Nakliyeciyi makbuzu niteliğindeki bu belgeler Uluslararası Taşıma Acenteleri Birlikleri (FIATA) tarafından üye acentelere verilen belgelerdir. FIATA belgeleri,

- Taşımacının malları, ithalatçıya sevk edilmek üzere teslim aldığını gösteren, ciro edilemeyen, nama yazılı **FIATA FCR**,
- Taşımacının malları taşımak üzere teslim aldığını gösteren emre yazılı ve ciro edilebilen **FIATA FCT**,
- Birden fazla nakil vasıtasıyla taşınacak olan, bu nedenle tüm taşıma işlemlerinin tek bir belge olarak düzenlenmesini sağlayan, **FIATA FBL** olmak üzere üçe ayrılmaktadır.

Nakliyeciyi Makbuzu

Nakliye komisyoncuları tarafından düzenlenen taşıma belgeleridir.

Posta Makbuzu

Malların posta yoluyla gönderilmesi durumunda, alınan gönderi belgesidir. Ciro edilemez.

Navlun Faturası

Dış ticarete konu olan malların nakliye bedellerinin ihracatçı tarafından ödenmesi söz konusu olduğu durumlarda, genellikle taşıyıcı tarafından düzenlenen faturadır. Taşıma belgesi üzerine navlunun ödendiğine ilişkin not düşülür. İthalatçının bankası tarafından talep edilen fatura; malların teslim alındığı, yüklendiği ve taşınan mala ait navlun borcunun kalmadığını ifade etmektedir.

Dolaşım Belgeleri

Uluslararası anlaşmalar gereği tanınan çeşitli avantajlardan faydalanabilmek için gerekli olan belgelerdir. Serbest dolaşım hakkı sağlayan, çeşitli vergi tarifelerinin dezavantajları veya kotalar gibi çeşitli önlemlere karşı bu belgeler sahiplerine ayrıcalık sağlamaktadır. EUR.1., A.TR gibi belgeler bu amaçla düzenlenen belgelerdir.

A.TR belgesi, serbest bölgelerden AB ülkelerine malların gönderilmesi durumunda düzenlenmektedir. Türkiye veya AB ülkelerinde serbest dolaşımda bulunan eşyanın anlaşmalar uyarınca tercihli rejimden yararlanabilmesini sağlamak üzere, gümrük idaresince ya da bu idare tarafından yetki verilmiş kişi ve kuruluşlarca düzenlenip gümrük idaresince vize edilen belgedir. İhracatçı veya yetkili kanuni temsilcisinin talebi üzerine düzenlenmektedir. Ülkemizde Ticaret odalarının tasdik edilmekte ve gümrük idareleri tarafından vize edilmektedir. Gümrük Birliği kapsamı dışında kalan eşya için A.TR Dolaşım Belgesi ibraz edilse dahi gümrük idarelerince işleme konulmayacaktır.

Şekil 2.3

A.TR Dolaşım Belgesi

DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)			
 (1) Üye ülke veya Türkiye Insert the member State or Turkey	1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (Name, full address, country)	A.TR No: S 0281804  (253)869000000012S0281804	
	3. Malın gönderildiği şahıs (İhtiyari) (ad, açık adres, ülke) Consignee (Optional) (Name, full address, country)	2. Taşıma Belgesi (İhtiyari) No (Tarih) Transport document (Optional) No. (Date)	
(2) Sadece ihracat ülkesinin talebi halinde doldurulur. Complete only where the exporting country requires	7. Taşıma ayrıntıları (İhtiyari) Transport details (Optional)	4. AET/TÜRKİYE ORTAKLIĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY	
	9. Sıra No: Item No	10. Kollerin markaları, numaraları, sayı ve cinsi (dökme mallar için, duruma göre, geminin adı, vagon veya kamyonun numarası belirtilmelidir); Malların tanımı Marks and numbers; number and kind of packages (for goods in bulk, indicate the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle); Description of goods	6. Vary Ülkesi Country of destination (1)
		8. Gözlemler Remarks	
		11. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (kl, m ³ , v.a.) Gross Weight (kg) or other measure (kl, m ³ , etc.)	
	12. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT Doğruluğu onaylanmış beyan Declaration certified İhracat belgesi Export document (2) Model (Form) No. Gümrük İdaresi Customs Office Çıkış ülkesi Issuing country Yer ve Tarih Place and Date İmza (Signature)	13. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzaya bağlanan ben, yukarıda belirtilen malların bu belgenin verilmesi için gerekli koşullara uygun olduğuna beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih Place and date İmza (Signature)	

A.TR dolaşım belgesi aşağıdaki hallerde düzenlenmektedir;

Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) Anlaşma Kapsamında yer alan Ürünlerin Ticaretine İlişkin Türkiye ile AKÇT Arasındaki Anlaşma kapsamındaki ürünler hariç olmak üzere; işlenmiş tarım ürünleri ile sanayi ürünleri için düzenlenir.

Tek bir sevkiyat kapsamına giren malların üçüncü ülkeler üzerinden aktarılma veya geçici depolama yoluyla nakledilmesinde, mallar transit geçtiği veya depolandığı ülkenin gümrük yetkililerinin gözetimi altında olmalı ve boşaltma, tekrar yükleme işlemleri dışında bir işlemde ya da ürünleri iyi koşullarda saklamaya yönelik işlemler dışında bir işlemde geçmemiş olmalıdır.

Gümrük Birliği Gümrük Bölgesi'nin iki parçası arasında üçüncü ülkeler üzerinden boru hattıyla nakledilebilir.

Yukarıda belirtilen koşulların yerine getirildiğinin ithalatçı ülke gümrük idarelerine ispatı;

Üçüncü ülke üzerinden geçişi kapsayan tek bir taşıma belgesi ya da üçüncü ülkenin gümrük makamları tarafından düzenlenen, malların tam bir tanımını veren, boşaltma ve yeniden yüklenme tarihlerini ve gerektiğinde gemilerin ya da kullanılan diğer taşıma araçlarının adlarını belirten ve üçüncü ülkede bulunduğu koşulları belirten belgelerin veya bu belgelerin ibraz edilememesi halinde kanıtlayıcı nitelikteki diğer belgelerin ibrazı suretiyle yapılır.

Aşağıda belirtilen sebepler ile A.TR Dolaşım Belgesi daha sonra da düzenlenebilir:

- Hata, unutulma, ihmal ya da özel durumlar nedeniyle ihracat yapılırken düzenlenmemiş olması,
- Düzenlenmiş ancak teknik nedenlerle ithalatçı ülke gümrük idaresince kabul edilmemiş olduğunun ilgili yetkili kişi ve kuruluş ve gümrük idarelerine ispat edilmesi,
- “Varış Ülkesi” üçüncü ülkedeyken Topluluk üyesi bir ülke olarak değişmesi,
- Topluluk üyesi bir ülkeye ihraç edilen eşyanın ihracı sırasında Topluluk üyesi başka bir ülkeye gönderilmesi halinde, ihracatçı tarafından A.TR Dolaşım Belgesinde “Varış Ülkesinin” değiştirilmesinin talep edilmesi.

Dolaşım belgesi 4 ay içerisinde ithalatçı ülkenin gümrük idaresine ibraz edilmelidir. Ancak gecikmenin olağan dışı koşullardan kaynaklanması durumunda belge bu sürenin sonunda ibraz edildiğinde gümrük idaresince kabul edilebilir. Dolaşım Belgesinin ibrazının geciktiği diğer durumlarda, malların belirlenen sürede gümrüğe arz edilmiş olması şartıyla A.TR Dolaşım Belgesi kabul edilecektir.

EUR.1 Dolaşım Belgesi

EFTA ülkelerine, Avrupa Birliği ile demir çelik ürünlerinde (AKÇT ürünleri), Türkiye’nin serbest ticaret anlaşmaları imzaladığı ülkelere yapılan ihracatlarda ve Avrupa Birliğine yönelik tarım ürünleri ihracatında düzenlenen, menşe ispat edici nitelikte bir belgedir. Bu belge gümrük indirimi sağlamaktadır. A.TR belgesinde olduğu gibi, bağlı bulunulan odalar tarafından tasdik edilen bu belgeler, gümrük vize edilir.

EFTA (The European Free Trade Association) nedir ? Avrupa Serbest Ticaret Birliği anlaşmasını ifade etmektedir. Üye ülkeler, İzlanda, Lihtenştayn, Norveç, İsviçre.

ATA Karnesi

ATA karneleri, Uluslararası Geçici İthalat Sözleşmesi ve Ekleri kapsamında, sözleşmeye taraf ülkeler arasında, başka herhangi bir belgeye gerek duyulmaksızın, eşyanın geçici olarak ithalat ve ihracatını sağlayan, gümrükten geçiş sürecini kısaltan, bir yıl geçerliliği bulunan gümrük belgeleridir. Bankadan alınan teminat mektupları, nakit vb teminat gösterilerek ATA Karnesi alınabilmektedir.

Menşe Şahadetnamesi

EUR.1 ve FORM A belgesinin ibrazı halleri dışında, malların önlem uygulanan ülke menşeli olmadığını veya başka bir ülkede gördüğü değişiklik ve işlemler dolayısıyla o ülke menşeli sayılmaması gerektiğini belgelendirmek üzere menşe ülkenin veya ihracatçı ülkenin yetkili makamlarınca düzenlenmiş olan belgedir. Kısaca, malların önlem uygulanan ülkede üretilmediği veya o ülkede mala farklılaştıracak ve yeni bir değer katacak işlem uygulanmadığını bu yüzden de söz konusu ülkeye yapılan kotlar yüksek tarifeler vb önlemlerin alınmaması gerektiğini ispatlayan bir belgedir.

Şahadetnamenin, serbest dolaşıma giriş beyannamesinin tescili sırasında olmaması veya şekil ve formalite noksanlığı ya da içerik itibarıyla yanlış veya eksik bilgi taşıması ve gümrük idaresince kabul edilmemesi hallerinde,

FORM A., Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi çerçevesinde, gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkelerin yaptıkları ihracat işlemlerinde özel vergi uygularken istemiş oldukları ve malların ihraç eden ülkeye ait olduğunu gösteren belgedir.

Menşe Şahadetnamesi nedir?

Tahakkukun kesinleşmesinden önce yazılı talepte bulunan yükümlü, ithalat işlemine konu vergilerin tahsil edilerek, emanet hesaba alınması veya teminata bağlanması yoluyla yeni şahadetname ibraz edebilmek için beyannamenin tescil tarihinden itibaren başlamak üzere altı aylık süre içerisinde şahadetname ibraz edebilir ise emanete alınmış olan tutar veya alınmış olan teminat iade edilir. Kabul edilmez ise ithalat vergileri Hazineye gelir olarak kaydedilir.



SIRA SİZDE

Ürünün teşhis edilmesini sağlamak üzere gerekli tüm ayrıntıları taşıyan şahadetname-
de şu bilgilerin bulunması zorunludur:

- Eşyayı gönderenin adı ve soyadı,
- Türkiye'deki alıcısının adı ve soyadı,
- Kapların marka, numara ve sayıları,
- Eşyanın cinsi, nev'i, daralı ve net ağırlıkları veya diğer ölçüleri (litre, metreküp vb.),
- Şahadetnameyi veren makamın tasdik şerhi, (tarih, imza ile mührü veya kaşesi)
- Menşe şahadetnamesi eşyanın o ülkede gördüğü değişiklik ve işlemlerden ötürü o ülke menşeli addedilerek verilmiş ise bu husustaki etraflı açıklamalar.

Eşyanın menşe ülkesi tereddüde yer vermeyecek şekilde belirtilmelidir.

Şekil 2.4

Menşe Şahadetnamesi

1. İhracatçı Consigner Expéditeur	No M 0069709	ORJINAL ORIGINAL ORIGINAL
2. Alıcı Consignee Destinataire	MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE	
3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine		
4. Taşıma ile ilgili Bilgiler (Tercihle Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)	5. Gözlemler Remarks Remarques	
6. Sıra No; kulların marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre - Marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises	7. Miktar Quantity Quantité	
8. Yukarıda Tanımlanan Eşyaların 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Tasdik Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3		
Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mercinin Mührü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente		

İşlenmiş Tarım Ürünleri Beyan Formu/Analiz Sonuç Raporu

Serbest dolaşıma sokulan işlenmiş tarım ürünlerinin tarım paylarını belirten ve kimyager tarafından onaylanmış belgedir.

İthal Eşyasına Ait Kıymet Bildirim Formu

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasının (GATT) VII nci Maddesinin Uygulanmasına Dair Anlaşma hükümleri çerçevesinde belirlenen ithal eşyasına ait gümrük kıymetinin unsurlarını içeren belgedir. İlgili anlaşmanın VII nci maddesi ithal eşyanın kıymetini belirlemek için çeşitli yöntemler açıklamıştır. Buna göre eşyanın gümrük kıymeti aşağıdaki sıralamaya göre uygun bir şekilde belirlenecektir;

- Eşyanın satış bedelidir.
- Satış bedelinin belirlenemediği durumlarda, aynı ithal ülkesine ihraç amacıyla satılan ve kıymeti belirlenecek eşya ile aynı veya yakın bir tarihte ihraç edilen, aynı eşyanın satış bedelidir.
- Aynı eşyanın satış bedeli ile de belirlenememesi durumunda, aynı ithal ülkesine ihraç amacıyla satılan ve kıymeti belirlenecek eşya ile aynı veya yakın bir tarihte ihraç edilen, benzer eşyanın satış bedelidir.
- Eğer ilk üç şekilde fiyat belirlenemiyor ise sıralaması değiştirilebilir bir şekilde aşağıdaki iki yöntem yardımı ile ilgili mala ait fiyat belirlemesi yapılabilir;
- İthal ülkesinde, ithal edildiği hal ve durumda satılmışsa bu eşyanın ya da aynı veya benzer eşyanın satıcıdan müstakil kişilere ithal tarihinde veya yakın bir tarihte yapılan en büyük miktardaki satışına ait birim fiyat belirlenmiş indirim kalemleri de hesaplama dâhil edilerek hesaplanır.
- Hesaplanmış kıymet esas alınarak belirlenir.

Gümrük Statü Belgesi

Malların gümrük statüsünü onaylayan ve ilgilinin talebi üzerine, gümrük idareleri tarafından verilen belgedir.

- Malların serbest bölgeden, Türkiye Gümrük Bölgesi'nin başka bir yerine getirilmesi veya serbest bölgeye geri getirilmesi ya da bir gümrük rejimine tabi tutulması hâlinde veya
- Türkiye Gümrük Bölgesi'nin başka bir yerinden serbest bölgelere ihracat beyanname kapsamında gönderilen eşyanın, serbest dolaşımda bulunup bulunmadığının tespiti amacıyla bölgeye giriş aşamasında veya
- Serbest bölge işlem formu ile transit olarak serbest bölgeye giriş yapan Avrupa Topluluğu veya üçüncü ülke menşeli eşya için bölgeye giriş aşamasında düzenlenir.

Gümrük ve yükümlü nüshaları olmak üzere iki nüsha olarak yükümlü tarafından düzenlenen ve gümrük idaresi tarafından onaylanan Gümrük Statü Belgesi, Türkiye Gümrük Bölgesinde serbest dolaşım hakkını kazanmış eşyanın serbest bölgeden Avrupa Topluluğuna ihraç edilmek istenmesi halinde, A.TR Dolaşım Belgesi düzenlenmesinde serbest dolaşım hakkı kazandığının belgelendirilmesinde kullanılır.

Gümrük Statü Belgesi düzenlenirken, serbest dolaşım hakkına sahip olan ve olmayan mallar aynı belge kapsamında giriş yapmış ise bu malların her bir kısmına ayrı ayrı Gümrük Statü Belgesi düzenlenir.

Gümrük idaresinde elektronik ortamda kayda alınan belgeye her yıl birden başlamak üzere müteselsil sıra numarası verilir. Belgelerin arşivlenmesi sırasında Serbest Bölge İşlem Formunun bir örneği de belgeye eklenir.

Çalınan veya zayıf olan Gümrük Statü Belgeleri için ilgilinin yazılı talebiyle, gümrük idaresince tasdikli bir örnek verilir. Gümrük idaresi belgede hatalı beyan olduğunu tespit ettiği durumlarda, yükümlüye düzeltilmiş beyana göre yeni belge verir ve hatalı beyan iptal edilerek tescil defterine gerekli açıklamalar yapılarak dosya kapatılır.

Gümrük Statü Belgesi hangi hallerde düzenlenmektedir?



Boykot ve Kara Liste Sertifikası

Uluslararası anlaşmazlıkların varlığı veya savaş halinde, ambargo koyulan ülkelere ait malların ambargo uygulanan ülkelere alınmadığı ve ihracata konu olan malların ilgili ülkelere ait olmadığına dair beyanları içeren sertifikalardır.

Helal Belgesi

Müslüman ülkelere veya Müslüman nüfusun yoğunlukta olduğu yerlere yapılan, özellikle et ve türevlerinden oluşan hayvansal nitelikli ürünlerin, İslami kurallara uygun olarak hazırlandığını gösteren sertifikalardır.

Koşer Belgesi

Musevilik inancının hâkim olduğu yerlere yapılan ihracat işlemlerinde, ithalatçıların talep etmiş olduğu, gerekli özenin gösterildiğini ortaya koyan sertifikalardır. Bazı Musevi bölgelerinde, hayvansal ürünlerin yanı sıra elektrikli eşya, temizlik ve tekstil ürünlerinde de Koşer Sertifikası talep edilmektedir.

Bitki Sağlık Sertifikası

Gıda güvenilirliğine yönelik düzenlenen belge; ihraca konu olan ürünün tehlikeli madde ve zararlı hastalıklardan korunduğunu, üretim koşullarında, asgari teknik ve sıhhi gerekliliklere ve mevzuata uygunluk açısından, ilgili bakanlığın görevlendirdiği kişilerce, ürünler ve üretilen yerlerin düzenli olarak denetlendiğini, numune alarak analiz edildiğini gösterir, Türkçe/İngilizce olarak düzenlenir. Farklı dilde talep ediliyor ise noter onaylı yeminli tercümesi gerekir.

Aynı üretici tarafından üretilen, birden fazla ürünün aynı firma tarafından ihraç edilmek istenmesi durumunda; firma tarafından Ekli Liste düzenlenir. Ekli Liste, “Kontrol Edilmiştir” kaşesi basılarak il/ilçe müdürlüğü mührü ile onaylanır. İki nüsha olarak düzenlenen sertifika dört ay geçerli olmakla birlikte, bu süreden kısa raf ömrü olan ürünler için ürünün raf ömrü ile sınırlıdır.

İthalatçının talebiyle muayene ve analiz raporu da sertifikaya eklenir.

Veteriner Sağlık Sertifikası

Gıda maddeleri, deri, canlı hayvan ve bu ürünlerin ambalajında kullanılan maddelerin, herhangi bir şekilde zararlı madde içermediğini, sağlam ve sağlıklı olduklarını gösteren bir belgedir. Bu belge;

Üretim tesisinin bulunduğu ilde ihraç edilecek canlı hayvan veya ürün için gümrük ve nakliye şekline göre uygun (deniz, hava, kara vb) çıkış kapısı bulunuyor ise bu kapılardan ihraç edilir ve Veteriner Sağlık Sertifikası da bu doğrultuda düzenlenir. Firma tarafından gümrükleme işleminin başka bir ilde yapılması talep edilirse ön sağlık sertifikası veya veteriner sağlık raporu düzenlenir.

Tesisin bulunduğu ilde gümrükleme yapılıyor ancak nakliye şekline göre (deniz, hava, kara vb) çıkış kapısı bulunmuyor ise tesisin bulunduğu yer itibarı ile Bakanlık İl Müdürlüğündeki yetkili veteriner hekim tarafından veteriner sağlık sertifikası düzenlenir.

Tesisin bulunduğu ilde, gümrükleme yapılmıyor ve nakliye şekline göre (deniz, hava, kara vb.) çıkış kapısı bulunmuyor ise; tesisin bulunduğu yer itibarıyla, Bakanlık İl Müdürlüğündeki yetkili veteriner hekim, ürün için gümrüklemenin yapılacağı yerin il müdürlüğüne ya da çıkış kapısının bulunduğu il müdürlüğüne kadar geçerli olmak üzere “Ön Sağlık Sertifikası” düzenler.

CITES Belgesi

Nesli Tehlike Altında Olan Yabani Hayvan ve Bitki Türlerinin Uluslararası Ticaretine İlişkin Sözleşme (CITES) kapsamında yer alan hayvan ve bitki türlerinin sürdürülebilir kullanımını sağlamak için, uluslararası ticaretinin kontrol altına alınmasına yönelik usul ve esasları ilgili kurum ve kuruluşlarla koordinasyon sağlayarak düzenleme amacıyla düzenlenen sözleşme uyarınca CITES belgesi düzenlenmektedir. CITES Yönetmeliği 3 ekten oluşmaktadır.

- Ticareti yasak olan türler EK-I'de
- Ticareti yasak olmayan, nesli tükenme tehlikesi bulunmayan ancak nesil devamını tehlikeye sokacak şekilde kullanılabilecek türler EK-II'de
- Aşırı kullanımı önleme amacıyla, ticareti denetim altına alınacak türler ise EK-III'te aşırı kullanımı önlemek amacıyla kendi yetki alanında düzenlemeye tabi tutulan ve ticaretinin denetime alınmasında diğer taraflar ile işbirliğine ihtiyaç duyduğu belirtilen bütün türler sıralanmaktadır.

Koli Listesi

Satıcı tarafından, paketler içindeki dış ticarete konu malların cins ve adedini belirtmek için düzenlenen listelerdir. Çeki listesinde yeterli bilgi olmadığı durumlarda düzenlenmektedir. Bu liste, mal sayım ve teslimi açısından kolaylık sağlamaktadır. Çeki listesindekinden farklı olarak genellikle dökme olmayan ve koliler ile sevk edilen malların her koli içindeki miktar ve ölçüler ile koli sayısını ambalajlar açılmadan gösteren belgedir.

Şekil 2.5

Koli Listesi

KOLİ LİSTESİ										
Alıcı		Fatura No								
		Tarih								
No	Ürün Adı	Çeşit	Tür	Miktar	Birim	Paket	Brüt Ağırlık	KG/Toplam	Net KG/Toplam	CBM/Toplam
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
Toplam Kutu						100 Paket	17.100,65 KG	125 m ³		
Toplam Brüt Ağırlık							24.275,65 KG			
Ambalaj		Naylon kaplı ve karton kutuda								
KONTEYNER NO:										
Mallar Türk Menşelidir										

Radyasyon Belgesi

Ülkemizde Türkiye Atom Enerji Kurumu (TAEK) tarafından verilen radyasyon belgesi, nükleer sızıntı ve nükleer kazalar nedeniyle oluşabilecek tehlikeli sonuçların, giysi, gıda vb yollar ile yayılmasını önlemek amacıyla istenilmektedir. Bu belge, ticarete konu olan mallarda radyoaktif kalıntıların kabul edilebilir düzeylerde olduğunu veya hiç olmadığını ispat etmektedir.

Konsolosluk Faturası

İthalatçının, ihracatçı firmanın ülkesindeki konsoloslugu tarafından mal menşei, birim fiyatı ve mal değerinin onaylandığı faturalardır. Bu fatura, ithalatçının konsoloslugundan temin edilmektedir. Özellikle vergi kaçakçılığı, hayali ihracat gibi durumları engellemek amacıyla bazı ülkelerin zorunlu tuttuğu bir belgedir.

Tasdikli Fatura

İhracatçı faturasını, ithalat yaptığı ülkenin konsoloslukuna tasdik ettirmektedir. Konsolosluk faturası ile arasındaki fark, konsolosluk faturası konsolosluk tarafından düzenlenmekteyken tasdikli fatura ihracatçının düzenlendiği ve ithalatçının konsoloslukuna onaylattığı bir faturadır.

Gemi Ölçüm Belgesi (Raporu)

Deniz yolu ile yapılan likit mal taşıma işlemlerinde, taşıma işlemini yapan tankerin temizliği, yüklenen malın miktarını gösteren bir belgedir.

Ekspertiz Raporu

Dış ticaret işlemlerinde, zaman zaman mevzuattan, zaman zaman tarafların özel isteklerinden kaynaklanan nedenlerle, ticarete konu olan eşyanın, analizinin yapılması ve bir uzman kontrolünden geçirilmesi zorunlu olabilir. Bu gibi durumlarda düzenlenen belgelere ekspertiz raporu adı verilmektedir.

Kalite Kontrol Belgesi

Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Rejimi Kararı ilgili maddelerinde belirtilen maddelerin insan sağlığı ve güvenliği yönünden uygunluğu, Kontrol Belgesi ile belgelenir. Bu belgenin, bu işlemleri yürütmekle yükümlü kişi tarafından Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi, Dahilde İşleme Rejimi, Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi ve Geçici İthalat Rejimi ile öngörülen amaçlar doğrultusunda beyannamenin tescili sırasında ilgili gümrük idaresine ibrazı zorunludur. Bu belgeler alınırken malın niteliğine göre ve ithalat ya da ihracat işlemine göre farklı belgeler istenmektedir.

Gözetim Belgesi

İthalatçı tarafından, dış ticaret e konu olan mallar ile ilgili olarak bazı durumlarda talep edilen, malların, sözleşme şartlarına uygunluğunun denetiminin istendiği belgelerdir. İthalatçının talebi üzerine, masraflar ithalatçıya ait olmak üzere ihracatçı tarafından uluslararası bağımsız gözetim şirketlerine hazırlattırılır. Yapılan denetim sonucunda, gözetim şirketi ihracatçıya siparişin şartlara uygunluğuna dair bir belge verir.

Analiz Sertifikası

İhtiva ettiği ürünler bakımından, kimyasal analize tabi tutulması gereken malların, imalatçı tarafından, kendi laboratuvarlarında veya uygun firmalara yaptırdığı analizlere ilişkin raporlardır.

Kota Listesi

Gönüllü ihracat kısıtlamaları ve miktar kısıtlaması uygulanan malların ihracatında kullanılan bir belgedir. Uygulanan kotalar kapsamında, tahsis edilen kotanın ihracat yapan firmalara dağılımını gösterir.

Poliçe

Kanununca öngörülen şekil ve şartlarca kayıtsız şartsız bir bedel ödenmesi için düzenlenen kıymetli evrak hükmündeki özel havale türüdür. İthalatçı, ticareten doğan alacağının ödenmesi için ihracatçıya veya belirlediği bir kişiye ödenmesi için ihracatçının düzenleyerek kendisine gönderdiği poliçeyi inceler. Kabul etmesi halinde imzalayarak borç yükümlülüğü altına girmiş olur. Poliçenin geçerli olması için;

- Senet metninde “poliçe” kelimesini, senet Türkçe’den başka bir dille yazılmışsa, o dilde poliçe karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,
- Belirli bir bedelin ödenmesi hususunda kayıtsız ve şartsız havaleyi,
- Ödeyecek olan kişinin, “muhatabın” adını,
- Vadeyi,
- Ödeme yerini,
- Kime veya kimin emrine ödenecek ise onun adını,
- Düzenlenme tarihini ve yerini,
- Düzenleyenin imzasını içermelidir. (TTK Md 671)

Polichenin geçerli olması için gerekli şartlar nelerdir?



SIRA SİZDE

Bono

Bono, ithalatçının imzalayarak ihracatçıya gönderdiği bir belgedir. Ancak dış ticaret işlemlerinde yaygın olarak kullanılmazlar. Bonoların geçerli olabilmesi için;

- Bono veya emre yazılı senet;
- Senet metninde “bono” veya “emre yazılı senet” kelimesini ve senet Türkçe’den başka bir dille yazılmışsa o dilde bono veya emre yazılı senet karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,
 - Kayıtsız ve şartsız belirli bir bedeli ödemek vaadini,
 - Vadeyi,
 - Ödeme yerini,
 - Kime veya kimin emrine ödenecek ise onun adını,
 - Düzenlenme tarihini ve yerini,
 - Düzenleyenin imzasını,
- içermelidir (TTK Md. 776)

Antrepo Makbuzu

Malların antrepoya teslim edildiğinde, antrepo sorumluları tarafından düzenlenip teslim edene verilen bir evraktır. İşletmeler, antrepo makbuzunu banka adına düzenleterek, mal rehini karşılığında kredi kullanabilirler.

Rehin Senedi

Kredi alan kişinin dış ticarete konu mallarını teminat olarak elinde bulunduran bankanın, borcunu ödemek isteyen borçluya mallarını satabileceğini gösteren bir teminat senedir.

Teslim Emri

Banka tarafından antrepo sorumlusuna verilen ve malların ithalat yapmak isteyen kişi veya kuruma verilmesine olanak sağlayan belgedir.

Sigorta Belgeleri

Sigorta şirketi veya acentesi tarafından dış ticarete konu olan unsurlarla ilgili olarak yapılan sigorta işlemlerine dair düzenlenen ve ithalatçı ya da ihracatçı firmaya verilen, sigorta belgeleri, sigorta mektupları ve sigorta sertifikalarıdır.

Sigorta poliçeleri, taşıma şekline göre ortaya çıkabilecek olan, zararlara karşı, sigortalı ve sigortacı arasında yapılan bir nakliyat sigortasını ifade etmektedir. Nama, emre veya hamiline düzenlenebilecektir. Kıymetli evrak niteliğini haiz olmaları nedeniyle devirleri söz konusu olabilmektedir.

Sigorta Mektupları, kuvertür notları, sigorta işleminin yapıldığı sigorta şirketi tarafından, sigortanın yapıldığını veya yapılacağını ilgili diğer taraflara duyurmak için kullanılmaktadır. Sigorta belgesi veya poliçesi yerine geçmemektedir.

Sigorta Sertifikası, kesin sigorta işlemleri öncesi düzenlenen, malı yükleten taraf ile nakliye firması arasında düzenlenen bir belgedir.

SIRA SİZDE



Ticaret Bakanlığı tarafından koordine edilen, Dış Ticarete e-Belge Uygulama Grubu'nun amacı nedir?

E-TİCARET VE DIŞ TİCARETTE E-BELGE UYGULAMASI

Bilgi iletişim teknolojilerin gelişmesi, internet kullanımının artmasıyla birlikte, zaman içerisinde malların internet üzerinde pazarlanabilmesi imkânı ortaya çıkmıştır. Böylelikle; sürekli ticaretin yapılabilmesi, daha fazla ürün alternatifi sunulan, mağaza kirası, mağaza personeli, elektrik, ısınma, yemek vb giderlerin olmadığı veya daha düşük olduğu, daha az stokla çalışılmasına olanak sağlayan, müşterilerin farklı ürünleri bir arada ve daha kolay karşılaştırabildiği, sistemler gelişmeye başlamıştır.

Teknolojik gelişmelerin artması ve dolayısıyla eğitim, sağlık gibi alanlarda bile yoğun olarak kullanılan bilgi işleme teknolojilerinin varlığı bu ürünlerin üretiminin artması nedeniyle satın alma, kiralama vb maliyetleri düşürmesinin yanı sıra, kullanımın sağladığı kolaylıklar, veri transferinin hızlı olması ve belgelerin posta yolu ile gönderilmesi gibi zaman alıcı işlemleri azaltması nedeniyle önemli faydalar sağlamaktadır. Bu bakımdan, son zamanlarda ülkemizde nihai kullanıcıların sıklıkla kullandığı ve elektronik ticaret yaptıkları yerel firmalar dışında, uluslararası firmalardan da alım işlemleri yaptıkları bilinmektedir. Hatta nihai tüketicilerin kendi aralarında tüketicilerden tüketicilere doğru pazarlama faaliyetlerini yürütme şansı elde etmişler ve ciddi bir pazar oluşturmuşlardır. Bu anlamda e-ticaret işlemlerinin düzenlenmesi ve bu sürecin risk oluşturduğu veya oluşturması muhtemel alanlarında gerek ulusal gerekse uluslararası yasal düzenlemeler ile engellenmesi için çalışmalar yapılmıştır. Halen bu alanda gelişime uygun düzenlemeler yapılmaya da devam etmektedir.

Elektronik ortamda yapılan ticaret işlemleri, malların mülkiyet değiştirmesine veya belirli süreliğine kullanım hakkını devrine imkân sağlamaktadır. Müşteri arama, reklam, tutundurma vb pazarlama faaliyetleri için daha az çaba sarf edilmesi, ürün sergilemek için fiziki ortamlar yerine sanal ortamların daha düşük maliyetli bir alternatif olması gibi nedenlerle sanal pazarlar yaygın olarak kullanılmaktadır. Yapılan yasal düzenlemeler ile bu tür piyasaların güven ortamını sağlanarak daha etkin bir şekilde işlemesi, var olan veya gerçekleşmesi muhtemel aksaklıklar ve anlaşmazlıkların en aza indirilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca elektronik ticaret potansiyelinin dış ticaret işlemlerinde kullanılması dış ticaret hacmine ve ödemeler dengesindeki açıkların kapatılmasına katkı sağlayacaktır.

Dış ticareti düzenleyen devlet kurumlarında hızlı ve doğru bilişim teknolojileri kullanarak malların dolaşım süresi azaltacak, zamanın etkin bir şekilde kullanılmasına ve maliyetlerin düşmesine yardımcı olacaktır. Ayrıca yasal prosedürlerin çok daha hızlı bir şekilde tamamlanmasına yardımcı olarak ekonomik performansa ciddi katkılar sağlayacaktır. Bu amaçla Ticaret Bakanlığı tarafından koordine edilen, "Dış Ticarete e-Belge Uygulama Grubu" faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu grubun amacı ilgili grubun sayfasında;

- E-iş / e-ticaretin geliştirilmesi amacıyla, kolay ve güvenli bir şekilde erişilebilir ticari bilgi sisteminin kurulması,
- Elektronik ortamda tek pencere yaklaşımı ile bilgi ve belgelerin üretilmesi, paylaşılması, ticari işlemlerin yürütülmesi,

- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde e-iş / e-ticaretin yaygınlaştırılması için gerekli kalıcı işbirliği zeminini sağlamak üzere politika üretmek ve projeler önermek, şeklinde tanımlanmıştır.

Yine aynı kaynakta, grubun amaçla uyumlu hedefleri,

- Standardize edilmiş “e-Belge”ler kullanılarak dış ticaret işlemlerinin, etkin, hızlı, verimli ve güvenilir bir e-iş altyapısı altında elektronik ortamda gerçekleştirilmesinin sağlanması, altyapısına kavuşturulması,
- “Tek Pencere Ortamı” adı verilen bir sistem yardımı ile dış ticaret işlemleri ile ilgili tüm tarafların gereksinimlerini hızla ve yerine getirebilmelerini tek bir gövde de sağlama,
- Somut dayanaklar ile elektronik ortamda iş yapmayı kolaylaştırıp, güvence altına alacak yasal düzenleme ve mevzuat değişikliklerini yapmak ve geliştirici öneriler sunmak şeklinde tanımlanmaktadır.

Gerekli altyapı çalışmalarının tamamlanması, tarafların kullanacağı basit, anlaşılır ve güvenilir bir sistemin tasarlanması, altyapıyı kullanacak olan nitelikli personelin istihdamı ve niteliklerini artırıcı faaliyetlerin tasarlanması ve sürdürülmesi, paydaş olan tüm tarafların katılımının ve desteğinin sağlanması ve mevzuatın uyumlaştırılması ile belgelerin anlık olarak, güvenli bir şekilde transferi mümkün hale gelecektir. Böylelikle çok daha hızlı ve bürokratik engellerin ve kırtasiyeciliğin az olduğu bir sistem geliştirilmiş, tarafların işlemlerini daha güvenli bir süreç altında yürüttüğü dönüşüm gerçekleşmiş olacaktır.

E-belge kullanımı ile;

- Belgeler daha hızlı bir şekilde hazırlanabilecek,
- Ticarete bürokratik işlemlerden kaynaklanan gecikmeler engellenebilecek,
- Elektronik sistemde yapılan hareketler işlem esnasında veya sonradan takip edilebileceği için tarafların menfaatleri güvence altında olacak,
- Belgelerde, belge üzerinde yapılacak tahrifatlar ile yapılabilecek sahte işlemler en aza indirilecek,
- Belgelerin basım maliyeti ortaya çıkmayacak veya minimum seviyede kalacak,
- Daha az işgücü ile daha hızlı ve daha az hatayla işlem gerçekleştirilebilecek,
- Hatalı işlemlerin düzeltilmesi kolaylaşacak,
- Hataların fark edilmesi, hatalı işlemlerin tanımlanan parametreler yoluyla ortaya çıktığı anda tespiti mümkün olacak,
- Paydaşların bilgiye ulaşım süre ve maliyetleri azalacak,
- Tarafların sürecin her aşamasını takip edebilmeleri sağlanacaktır.

Özet



Dış ticaret belgelerinin fonksiyonlarını ifade edebilmek

Döviz girdisi sağlama, istihdama katkıda bulunma, ülke içinde üretilmeyen malların ülkeye transferi vb faydalar sağlayan dış ticaret işlemleri gerekli prosedürlerin tanımlanmasıyla beklenen faydanın üst seviyede olmasını sağlayacaktır. Söz konusu prosedürler, yerel mevzuat ve ikili ve uluslararası anlaşmalar ile yerleştirilecektir. Dış ticarete ilişkin çeşitli alanları düzenleyen mevzuatların tamamında belgelerde büyük öneme sahiptir. Belgeler ile yapılan işlemlerin delile bağlanması, taraflar için güvence sağlaması, gerekli durumlarda devir edilebilmesi ve dolayısıyla sözleşmeden ayılabilmek veya devir yolu ile finansman alternatifleri olarak firmalara faydalar sağlayacaktır.



Dış ticaret belgelerini sıralayabilmek

Dış ticarete gerek ihracat sürecinde gerek ithalat sürecinde taraflardan bazı belgeler istenmektedir. Genel olarak yapılan sınıflandırmaların çoğunda belgeler, ticari belgeler, resmi belgeler, taşıma belgeleri, Finansman belgeleri ve sigorta belgeleri ile diğer belgelerden oluşmaktadır. Gümrük işlemleri sürecinde gümrük beyanı, proforma fatura gibi işlemler süreci başlatan unsurlar olarak karşımıza çıkmakta, bu süreçte birçok belge çeşitli dış ticaret engelleri ile karşılaşılması noktasında ülkelere ve firmalara avantajlar sağlamaktadır. Ayrıca taşımada kullanılan belgelerin devredilebilmesi durumunda, firmalar için finansman olanağı sağlamaktadır. Ayrıca yine süreçte kullanılan ödeme yöntemlerine ilişkin belgelerde farklı şekillerde firmaya ihtiyaç duyduğu fonu sağlama noktasında veya dış ticaret işlemini güven içerisinde yapmasında destek olmaktadır.



Dış ticarete E-belge kavramını açıklayabilmek

Dış ticaret süreci, geçmişteki gibi sadece geleneksel metotlar ile yapılmamakta, çoğu zaman işlemlerin daha hızlı yürütülmesini sağlayacak olan, teşhir için mağazalara ihtiyaç duyulmayan, depolama faaliyetlerinin en az düzeyde olduğu elektronik platformlarda yürütülmektedir. Özellikle son 20 yılda gelişen, bilgi iletişim altyapısı ve elektronik araçların herhangi bir bireyin cebine girecek kadar küçülmesi ve maliyetlerin azalması, yoğun bir bilgi transfer sürecini beraberinde getirmiştir. Gazete, kitap okumak için elektronik ortamları tercih edenlerin sayısı gün geçtikçe artmaktadır. Sadece bu düzeyde internet ortamını kullananlar bile yanlarında devasa büyüklükte kütüphaneler taşıyabilmektedir. Bu süreçte bile alışveriş güdüsünü artıran çeşitli faktörler kullanılmakta, tüketiciler karşı koyulamaz bir pazarlama sürecine maruz kalmaktadır. Bu tarz bir gelişim, dış ticarete de boyut değiştirilmesine yol açmış, dış ticarete elektronik işlemlerin payı yükselmeye başlamıştır. Böyle bir ortamda, dış ticaret işlemlerinin ve bu süreçle ilişkin belgelerin kullanımı sanal platforma taşınmaya başlamıştır.

Ülkemizde bu amaçla, Ticaret Bakanlığı tarafından e-belge çalışmaları başlatılmış, güvenilir, bilgi ve belgelerin kolaylıkla hatta moda tabirle tek tıkla halledilebilir halde olduğu, KOBİ'lerin bu süreçte zarara uğramasının önüne geçerek, e-ticarete rol oynamaları için gerekli dönüşümlerin sağlanacağı çalışmalar başlatılmıştır. Böylelikle güven ortamı tesis edilecek, süreler kısaltılacak ve işlemlerin e-belge kullanımı ile yapılması sonucu, hatalı işlemlerin payı azalacak ve maliyetlerde önemli değişimler gerçekleştirilebilecektir.

Kendimizi Sıyalım

1. I. Güvence Unsuru Olması

II. Disponibi olması

III. Delil Teşkil Etmesi

IV. Devredilebilme Fonksiyonunun bulunması

Dış ticarete belge kullanımının fonksiyonu yukarıdakilerden hangisidir?

- a. Yalnız I
- b. Yalnız II
- c. I ve II
- d. I, III ve IV
- e. II, III ve IV

2. I. Menşe Şahadetnamesi

II. Dolaşım Sertifikaları

III. CMR Belgeleri

IV. Poliçeler

Dış ticarete kullanılan resmi belgeler yukarıdakilerden hangisidir?

- a. Yalnız I
- b. Yalnız IV
- c. I ve II
- d. I ve IV
- e. I, III ve IV

3. Aşağıdakilerden hangisi, sigorta, navlun bedeli ve mal bedeli ödenmiş olarak teslimi ifade etmektedir?

- a. FOB
- b. CIF
- c. CIM
- d. CIV
- e. CFR

4. Aşağıdakilerden hangisi, Menşe Şahadetnamesinde yer alması zorunlu olmayan bilgilerden biridir?

- a. Taşıma ücreti
- b. Veren makamın onay şerhi
- c. Gönderenin adı soyadı
- d. Alıcısının adı soyadı
- e. Kapların marka, numara ve sayısı

5. Aşağıdakilerden hangisi bir taşıma belgesidir?

- a. İhracat Bilgi Belgesi
- b. Gemi Ölçüm Belgesi
- c. Çeki Listesi
- d. Dolaşım Belgesi
- e. TIR Karnesi

6. İlgili tesisin bulunduğu yerde gümrüklemenin yapılmadığı ve çıkış kapısının bulunmadığı durumlarda verilen sertifikaya ne ad verilir?

- a. CITES Belgesi
- b. Radyasyon Belgesi
- c. Koşer Belgesi
- d. Bitki Sağlık Sertifikası
- e. Ön Sağlık Sertifikası

7. Aşağıdaki tır karnesi formuna ilişkin verilmiş bulgular-
dan hangisi yanlıştır?

- a. 4 yapraktan oluşabilir
- b. 6 yapraktan oluşabilir
- c. 12 yapraktan oluşabilir
- d. 14 yapraktan oluşabilir
- e. 20 yapraktan oluşabilir

8. İhracat yapan ülkenin ticarete konu olan işleme ait fatu-
rayı ithalat yaptığı ülkenin konsoloslukuna onaylattığı fatu-
ralara ne ad verilir ?

- a. Navlun fatura
- b. Ayrıntılı fatura
- c. Proforma Fatura
- d. Konsolosluk Faturası
- e. Tasdikli Fatura

9. Bir bononun geçerli olması için aşağıdaki ibarelerden
hangisi/hangileri yer almalıdır?

I. Ödeme Yeri

II. Vadeyi

III. Kayıtsız ve şartsız belirli bir bedeli ödemek vaadini

IV. Muhatabın adını

- a. Yalnız I
- b. I ve II
- c. I,II ve III
- d. Yalnız II
- e. II, III ve IV

10. Aşağıdakilerden hangisi E-Belge kullanımı ile sağlanacak
faydalardandır?

I. Güven düzeyinin azalması

II. Kırtasiyeciliğin artması

III. Zaman Tasarrufu

IV. Hataların en aza indirilmesi

- a. I ve II.
- b. I, II ve III
- c. I, III ve IV
- d. II, III
- e. III ve IV

Yaşamın içinden



E - İhracat Stratejisi Çalıştayı Yapıldı



Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda, Türkiye İhracatçıları Meclisi organizasyonunda 9-11 Ekim tarihleri arasında E-İhracat Stratejisi Çalıştayı için Ekonomi Bakanlığı ve TİM yetkilileri Denizli’de bir araya geldi.

Pamukkale Colossae Otel’de gerçekleştirilen “E-İhracat Stratejisi Çalıştayı”nın açılış toplantısına katılan Ekonomi Bakanı Nihat ZEYBEKÇİ, dünyada artık reel ticaretin gerilediğini belirterek, buna karşın E-ticaret ile ilgili rakamların hızlı bir artış trendinde olduğuna işaret etti. Zeybekçi, “Artık E-ticaret alışkanlığı artıyor. Küresel ticaret içindeki payı 2012 yılında yüzde 5.7 iken 2014 yılında yüzde 8’e ulaştı. Dünya genelinde E-ticaret de yüzde 25 arttı” dedi. Türkiye’nin e-ticarete tam anlamıyla giremediğine dikkati çeken Zeybekçi, “İhracatçıları, işadamları, Ekonomi Bakanlığı olarak seferberlikle E-ticaret konusunda farkındalığı artırmamız gerekir” dedi. Çalıştayda konuşan Türkiye İhracatçı Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi de yeni bir kavram olan dijital dönüşümün kendi içinde hızla değişimini sürdürdüğünü, 1990’lı yıllarda internette yapılan ticaretin yüzde 80’i ABD’de gerçekleşirken bugün kıtalar arasında çok büyük rekabet yaşandığını belirtti. Dijital platformda yeni bir ekonomik çağın başladığını anlatan Büyükekşi, “Bugüne kadar 1 milyardan fazla kullanıcı elektronik ortamda alışveriş yaptı. Geçtiğimiz yıl sadece ABD’de mobil cihazlar üzerinden yapılan ticaretten elde edilen gelir, 40 milyar dolar. Bu ortamda rekabet edebilmek için de mutlaka inovasyon önemli bir zorunluluk” dedi.

E-ihracat Çalıştayı’nın hedefleri arasında ihracatımızda potansiyel değeri taşıyan ve yeni pazara giriş yöntemlerinden biri olan e-ihracat konusunda, dünyadaki genel yönelimle uyumlu biçimde ihracatçı firmalarımızın yeni pazarlara e-ihracat araçları ile daha etkin kanallar üzerinden ulaşabilmesine, pazar çeşitlendirmesine ve sürdürülebilir ihracat modelinin yakalanabilmesine katkı sağlamak amacıyla e-ihracatın mevcut durumunun, gelişme potansiyelinin, fırsatların ve küresel konumunun değerlendirilmesi; sektördeki sorunların ve risklerin tanımlanması; paydaşların tespit, görüş ve değerlendirmelerinin alınması ile bu tespitler ışığında e-ihracatın geleceğine yön verecek “E-ihracat Stratejisi ve Eylem Planının” oluşturulması yer aldı.

.....

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

- | | |
|-------|--|
| 1. d | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Belgelerin Önemi” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 2. c | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 3. b | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 4. a | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 5. e | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 6. e | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 7. c | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 8. e | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 9. c | Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 10. e | Yanıtınız yanlış ise “?????” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |



Kaynak: www.tim.org.tr

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Dış ticarete kullanılan belgeleri 5 başlık altında incelemek mümkündür. Bu belgeleri sırası ile; resmi belgeler, ticari belgeler, taşıma belgeleri, finansman belgeleri ve sigorta belgeleri olarak sınıflandırmak mümkün olmaktadır. Ayrıca belgeyi kullananın tarafına göre, ithalatçı tarafından hazırlanacak/sağlanacak belgeler ve ihracatçı tarafından hazırlanacak/sağlanacak belgeler olarak sınıflandırma yapılabilmektedir.

Sıra Sizde 2

EUR.1 ve FORM A belgesinin ibrazı halleri dışında, malların önlem uygulanan ülke menşeli olmadığını veya başka bir ülkede gördüğü değişiklik ve işlemler dolayısıyla o ülke menşeli sayılmaması gerektiğini belgelendirmek üzere menşe ülkenin veya ihracatçı ülkenin yetkili makamlarınca düzenlenmiş olan belgedir. Kısaca, malların önlem uygulanan ülkede üretilmediği veya o ülkede mala farklılaştıracak ve yeni bir değer katacak işlem uygulanmadığını bu yüzdende söz konusu ülkeye yapılan kotlar yüksek tarifeler vb önlemlerin alınmaması gerektiğini ispatlayan bir belgedir.

Sıra Sizde 3

Gümrük statü belgesinin düzenleneceği üç hal mevzuatta düzenlenmiştir. Bu durumlar;

- Malların serbest bölgeden, Türkiye Gümrük Bölgesinin başka bir yerine getirilmesi veya serbest bölgeye geri getirilmesi ya da bir gümrük rejimine tabi tutulması hâlinde veya
- Türkiye Gümrük Bölgesinin başka bir yerinden serbest bölgelere ihracat beyannamesi kapsamında gönderilen eşyanın, serbest dolaşımda bulunup bulunmadığının tespiti amacıyla bölgeye giriş aşamasında veya
- Serbest bölge işlem formu ile transit olarak serbest bölgeye giriş yapan Avrupa Topluluğu veya üçüncü ülke menşeli eşya için bölgeye giriş aşamasıdır.

Sıra Sizde 4

Poliçenin geçerli olması için aşağıdaki şartları içermesi gerekmektedir.

- a. Senet metninde “poliçe” kelimesini, senet Türkçe’den başka bir dille yazılmışsa, o dilde poliçe karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,
- b. Belirli bir bedelin ödenmesi hususunda kayıtsız ve şartsız havaleyi,
- c. Ödeyecek olan kişinin, “muhatapın” adını,
- d. Vadeyi,
- e. Ödeme yerini,
- f. Kime veya kimin emrine ödenecek ise onun adını,
- g. Düzenlenme tarihini ve yerini,
- h. Düzenleyenin imzası.

Sıra Sizde 5

Bu grubun amacı aşağıdaki gibi özetlenilebilir;

E-iş / e-ticaretin geliştirilmesi amacıyla, kolay ve güvenli bir şekilde erişilebilir ticari bilgi sisteminin kurulması, Elektronik ortamda tek pencere yaklaşımı ile bilgi ve belgelerin üretilmesi, paylaşılması, ticari işlemlerin yürütülmesi, Küçük ve orta ölçekli işletmelerde e-iş / e-ticaretin yaygınlaştırılması için gerekli kalıcı işbirliği zeminini sağlamak üzere politika üretmek ve projeler önermek.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu.

Atabey, Ayşegül, B. Saraç ve A. Develi (2006), Dış Ticarete Giriş, 3. Baskı Konya: Nobel Yayın Dağıtım.

Atik, Hayriye (2012), *Uluslararası Ekonomik İlişkiler*, Uluslararası Ekonomik İlişkiler I-II, Editörler: Kerim Özdemir ve Güven Delice. Lisans Yayınları.

Babayiğit, Sema (2010), “*Uluslararası Ticarete Kullanılan Belgeler*”, EÜHFD, C. XIV, S. 1–2 (2010), ss: 199 – 229.

Bağrıaçık, Atila ve M. Yıldırım (2008), Dış Ticaret Mevzuatı ve Muhasebe Uygulamaları, Yaklaşım Yayıncılık.

Basık, Feryal Orhon (2011), Ansiklopedik Muhasebe Finans Terimleri Sözlüğü, İşbankası Kültür Yayınları.

Bitkisel, Gıda ve Yemin İhracatında Sağlık Sertifikası Düzenlenmesi ve İhracattan Geri Dönen Ürünler İçin Uygulama Yönetmeliği.

Canlı Hayvan ve Hayvansal Ürünlerin İhracatı İçin Veteriner Sağlık Sertifikası Düzenlenmesi Talimatı.

Çelik, Kenan, (2008), Uluslararası İktisat, 4. Baskı, Murathan Yayınevi Trabzon.

Çelik, Kenan, C Kalaycı ve A.R Sandalcılar (2009), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, 5. Baskı, Murathan Yayınevi Trabzon.

Dölek, Ali (2006), Uluslararası Ticaret ve Türkiye Uygulamaları, Arıkan.

Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği.

Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Yönetmeliği.

Gültekin Sadettin ve M.Savcı (2012), Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi, 4. Baskı, Trabzon: Murathan Yayınevi.

Gümrük Kanunu.

Gümrük Yönetmeliği.

Gürsoy, Yaser (2010), Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi, 6. Baskı, Ekin yayınevi, Bursa.

<http://e-belge.gumruk.gov.tr>

Karacan Sami (2010), Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi, Kocaeli.

Karagül Mehmet ve B. İlter (2010), Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, 2. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

Karluk Rıdvan (2009), Uluslararası Ekonomi, Geliştirilmiş 9. Baskı Beta. İstanbul.

Kaya, Ferudun (2011), Uluslararası Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, İSMMMO yayınları Yayın No: 146 İstanbul.

Kaymakçı Oğuz, N. Avcı ve R. Şen (2007), Uluslararası Ticaret) Nobel, Ankara.

<http://www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=400>

Sabuncu, Birsal (2009), Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, Ekin Yayınevi

Saydan, Reha ve H.Kanıbir (2007), *Global Pazarlamada Toplumsal Kültür Farklılıklarının Önemi (Çokuluslu Şirket ve Yerel Kültür Örnekler)*, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi www.esosder.org ISSN:1304-0278 Güz-2007 C.6 S.22 (74-89)

Seyidoğlu, Halil (2009), Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama, Geliştirilmiş 17. Baskı, İstanbul.

Turhan, Nihat (2010), Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamaları Kılavuzu, Ankara: Adalet Yayınevi.

Not: İtalik şekilde yazılan tüm yazılar, dış ticaret ile ilgili mevzuattan alınmıştır.

3

Amaçlarımız

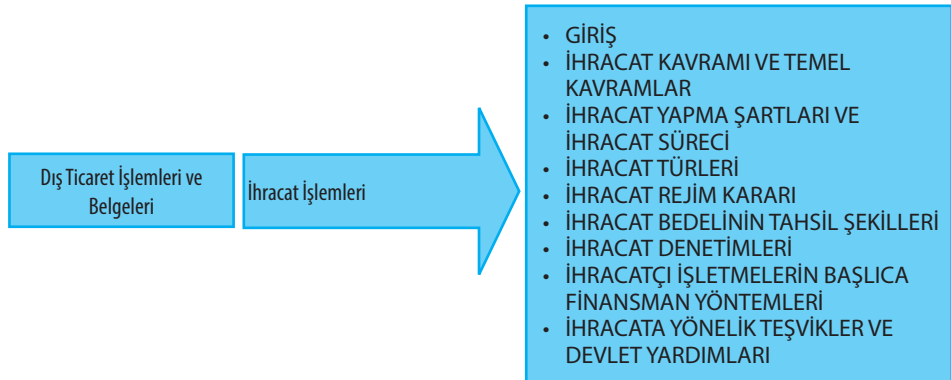
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- İhracat kavramını tanımlayabilecek,
- İhracat türlerini sıralayabilecek,
- İhracat sürecini açıklayabilecek,
- İhracat bedelinin tahsilini ifade edebilecek,
- İhracatçı İşletmelerin Başlıca Finansman Yöntemlerini açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- İhracat
- Dış Ticarete Ödeme
- İhracat Rejim Kararları
- İhracat Denetimleri
- Teşvikler ve Yardımlar

İçindekiler



İhracat İşlemleri

GİRİŞ

Uluslararası piyasalarda oluşan yeni ekonomik düzen, ülkeleri ve işletmeleri daha önce hiç olmadığı kadar birbirleri ile entegre hale getirmiştir. Özellikle, dünyanın tek kutuplu hale gelmesinden sonra yaşanan değişim sürecinde üretim ve ticari etkinlikler artan oranda uluslararası etkinlik kazanmıştır. Bu süreçte meydana gelen değişikliklerden en az hasarla etkilenmek hatta bu değişiklikleri karlı fırsatlara dönüştürebilmek ülkelerin rekabet güçleri ile yakından alakalıdır. Rekabet gücünün varlığı ise iyi yetişmiş insan gücüne, makroekonomik ölçekte istikrarın varlığına, etkin işleyen piyasa düzenine ve gelişmiş ticari altyapının varlığına bağlıdır.

Dünyada ekonomik daralma ve problem yaşayan pek çok ülke olmasına rağmen Türkiye, büyüme hızını, gelişimini, üretimini ve ekonomisini sürekli artırarak gelişmektedir. Etkin işleyen piyasa mekanizmaları ticari mekanizmanın güçlü olmasını berberinde getirmiş, güçlü ticari mekanizma da yurt içi pazarlardan başlayarak etkisini gittikçe arttıran dalgalar halinde yurt dışı pazarlara açılmıştır. Dış ticaretin olmazsa olmazlarından olan ihracat, kısaca yabancı ülkelere mal ve hizmet satma işlemidir. İhracat yaparak işletmeler;

- Satış ve karlarını artırır,
- Dünya piyasalarından pay alırlar,
- İç pazara olan bağımlılıklarını azaltarak daha rekabetçi hale gelirler,
- Talep dalgalanmalarını daha çok kontrol altına alabilirler,
- Yurt içi pazarlar için olan fazla üretim kapasitelerini satma şansı elde ederler,
- Rekabet güçlerini arttırırlar,
- Faaliyet gösterdikleri ülkelerin cari açıklarının kapanmasına yardımcı olurlar,
- Teknolojik bilgi transferi elde etme imkanı bulabilirler.

Bu kadar çok avantajı bünyesinde bulunduran ihracatın gerçekleştirilebilmesi ve yönetilebilmesi, özellikle bu konuda uzmanlaşmış nitelikli personelin varlığı ile mümkün olabilecektir. Buradan hareketle, aşağıda ihracat ile ve ihracat süreci ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

İHRACAT KAVRAMI VE TEMEL KAVRAMLAR

İhracat, ülke içerisindeki malların ülke dışına satılması veya benzer sonuçlar doğuran her türlü işlemidir. Diğer bir ifade ile geniş anlamda ihracat; bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılması ve bedelinin yürürlükteki kambiyo mevzuatına göre yurda getirilmesi veyahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemleridir.

Dar anlamda ihracat ise yabancılara veya yurt dışınca yerleşik ülke vatandaşlarına yapılan mal satışları ve bu amaçla malların yurt dışına gönderilmesidir.

İhracatçı, ihraç edeceği mala göre ihracatçı birliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları ifade etmektedir.

Fiili İhracat, İhraç konusu malın gümrük mevzuatı hükümler çerçevesinde muayenesinin yapıp taşıta yüklenmesini, bir yerden veya farklı yerlerden bir defada veya kısım kısım gelmekte olan dökme veya diğer eşyada yüklemenin tamamlanmasını veya Gümrük Mevzuatınca fiili olarak kabul edilecek diğer çıkışlardır.

İhraç İzni (Müsaadesi), iç ekonomik dengeler ve satış şekli, alıcı ülke, uluslararası ilişkiler göz önünde bulundurularak müsteşarlıkça verilen izindir. Türkiye’de ihracat, başta İhracat Yönetmeliği olmak üzere çeşitli mevzuat hükümlerine göre yürütülmektedir.

Direkt (Dolaysız) İhracat; bu ihracat türünde ihracatçı işletme hiçbir aracı kullanmaksızın ihracat işlemlerini gerçekleştirmektedir. Bu sayede yaptığı ihracat işlemlerinde daha çok kontrol sahibi olabilmektedir. Karlılıkların daha yüksek olması, pazarlama faaliyetlerini kontrol etme isteği gibi nedenlerle dolaysız ihracat tercih edilmektedir. Ancak, riskinin yüksek oluşu, özel örgütlenme gerektirmesinden dolayı maliyetleri yükseltmesi gibi dezavantajları da vardır.

Endirekt (Dolaylı) İhracat, dolaylı ihracatta ihracatçı işletme ihracat işlemlerini kendisinden bağımsız aracı bir işletme vasıtası ile gerçekleştirmektedir. Dış ticarete araçların ortaya çıkmasına sebep olan ihracat türü dolaylı ihracattır. Pazar bilgisinin olmaması veya az olması, ihracat prosedürlerini bilmeme, nitelikli eleman eksikliği, riski üstlenmek istememe gibi sebeplerle dolaylı ihracata başvurulur. Bu ihracat türünde risk üstlenilmezken kârlar göreceli olarak daha düşüktür ve pazarlama faaliyetleri üzeninde yeterli kontrol yoktur (Yalçın ve Canitez, 2002; 2-10).

İHRACAT YAPMA ŞARTLARI VE İHRACAT SÜRECİ

İhracat işlemlerini yapabilmek için öncelikli olarak ihracatçı sıfatı elde edilmelidir. İhracatçı olabilmek için;

- Gerçek veya tüzel kişi olmak,
- İhracatçı birliklerine üye olmak,
- Vergi mükellefi olma koşullarını sağlamak ve mükellef kaydı oluşturmak,
- İlgili kaydı ve ihracat yapacak olan şirketin bilgilerini ihracat işleminin yapılacağı gümrüğe ibraz etmek gerekmektedir.

Bu süreç tamamlandıktan sonra, ihracatçı sıfatı kazanılacaktır. İhracat işlemlerini yapabilmek için ihracat yapma yetkisini haiz kişi, şirket veya kurum;

- İthalatçı taraf bulur,
- İşleme ilişkin anlaşma yapar,
- İhracat bedelini teslim alır veya bedeli teminat altına alan ödemeyi garanti altına alan belgeleri kabul eder,
- Ürünleri hazırlar,
- Vesaikleri sağlar,
- Mallar nakliye firmasına teslim eder,
- İhracatçı birliği onayını alır,
- Gümrük işlemlerini gerçekleştirir,
- Taahhütleri kapatır (Kaya, 2011: 118 – 119).

Sıra	Ülke	2014	2013	2012	2011	2010
1	Almanya	15.147.423	13.702.577	13.124.375	13.950.825	11.479.066
2	Irak	10.887.826	11.948.905	10.822.144	8.310.130	6.036.362
3	İngiltere	9.903.172	8.785.124	8.693.599	8.151.430	7.235.861
4	İtalya	7.141.071	6.718.355	6.373.080	7.851.480	6.505.277
5	Fransa	6.464.243	6.376.704	6.198.536	6.805.821	6.054.499
6	ABD	6.341.841	5.640.247	5.604.230	4.584.029	3.762.919
7	Rusya Federasyonu	5.943.014	6.964.209	6.680.777	5.992.633	4.628.153
8	İspanya	4.749.584	4.334.196	3.717.345	3.917.559	3.536.205
9	BAE	4.655.710	4.965.630	8.174.607	3.706.654	3.332.885
10	İran	3.886.190	4.192.511	9.921.602	3.589.635	3.044.177
11	Hollanda	3.458.689	3.538.043	3.244.429	3.243.080	2.461.371
12	Mısır	3.297.538	3.200.362	3.679.195	2.759.311	2.250.577
13	İsviçre	3.207.526	1.014.523	2.124.525	1.484.320	2.056.860
14	Suudi Arabistan	3.047.134	3.191.482	3.676.612	2.763.476	2.217.646
15	Romanya	3.008.011	2.616.313	2.495.427	2.878.760	2.599.380
16	İsrail	2.950.902	2.649.663	2.329.531	2.391.148	2.080.148
17	Belçika	2.939.108	2.573.804	2.359.575	2.451.030	1.960.441
18	Azerbaycan	2.874.608	2.960.371	2.584.671	2.063.996	1.550.479
19	Çin	2.861.052	3.600.865	2.833.255	2.466.316	2.269.175
20	Polonya	2.401.689	2.058.857	1.853.700	1.758.252	1.504.280
	Toplam	157.610.158	151.802.637	152.461.737	134.906.869	113.883.219

Tablo 3.1

En Çok İhracat Yapılan
20 Ülke (Son Beş Yıl)
Bin \$

Kaynak: TÜİK

Yukarıda tablo 3.1'de ülkemizin toplam ihracat payı içerisinde ilk 20'de yer alan ülkeler ve bu ülkelere yapmış olduğumuz toplam ihracat miktarlarının son beş yıldaki miktarları yer almaktadır. Bu ülkeler en önemli pazarlarımız olarak önemli bir paya sahiptirler

İHRACAT TÜRLERİ

İhracat türleri, özellik arz etmeyen ihracat, takas ya da bağlı muamele yoluyla ihracat, kayda bağlı ihracat, ithal edilmiş malların ihracı, kredili ihracat, konsinye ihracat, transit ticaret, bedelsiz ihracat, kiralama yoluyla yapılacak ihracat, serbest bölgelere yapılacak ihracat olarak sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır (Karagül ve İlter, 2010: 106 – 113). Bunlara ilaveten, ön izne bağlı ihracat, sınır ticaret merkezlerine yapılan ihracat, yurt dışı müteahhitlik ve teknik müşavirlik kapsamında yapılacak ihracata ilişkin usul ve esaslar kapsamında yapılacak ihracat gibi ihracat türleri de vardır (Yalçın ve Canitez, 2002; 2-10).

- **Özellik arz etmeyen ihracat**, yurtdışından temini yasak olmayan, herhangi bir kurumun özel iznine bağlı olmayan, kayda bağlı mallar listesi dışında bulunan ve kayda bağlı olmaksızın yapılan ihracat türüdür. Bu ihracat türü aynı zamanda normal ihracat olarak da adlandırılmaktadır. Ülkenin genel ihracat mevzuatına uygun olarak yapılan ihracat türüdür. Özellik arz etmeyen ihracat türü, en sade ve en kolay ihracat türüdür. Pek çok işletmenin dış pazarlara açılmada kullandığı ilk yöntemdir. Bu ihracatın gerçekleştirilebilmesi için, ihracatçı birliklerine onaylatılan gümrük beyanamesi ile malların çıkış yapacağı, gümrük idaresine başvuruları gerekmektedir.
- **Takas ya da bağlı muamele yoluyla ihracat**, süresi 6 ayı geçmeyen bağlı ticaret anlaşmaları gereğince, karşılıklı ödemeler ölçülebilir olmak kaydıyla, mal veya hizmet şeklinde olabileceği gibi kısmi olarak parayla da olabilir. Anlaşmanın süresi zaman ya da miktar şeklinde belirlenebilmektedir. Süre, başvuru ile uzatılabilir. Bağlı ihracat türünde malların cinsi, miktarı, standardı, birim fiyatı, taşıma şekli, teslim şekli gibi bilgiler yer almalıdır. Bağlı muamele anlaşması uyarınca yapılacak ihracatları Bağlı Muamele ve Takas Başvuru Formu doldurularak bağlı bulunulan ihracatçı birliğine müracaat edilir.

Meşruhat: Bir maddenin açıklanması için yazılanlar, açıklamalar demektir.

- **Kayda bağlı ihracat,** belirli malların ihracat edilmesi kotalardan dolayı sınırlandırılmış veya bazı özel durumlarda iç piyasaların ihraç malına olan talebi artmış olabilir. Bu gibi durumlarda, idarece ihracat edilen malların kaydının tutulması istenmektedir. İhraç edilmesi kayda tabi olan bu malların belirlenmesi, müsteşarlık vasıtasıyla yayınlanan tebliğler vasıtasıyla olmaktadır.

İhracatı kayda bağlı mallar listesi kapsamındaki ihracat türünde, öncelikli olarak gümrük beyannameleri, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınmalıdır. Bu beyannamelerin gümrük idarelerine verilme süresi 30 gündür. Ülkemizin ihraç ettiği mallara miktar kısıtlaması yapan ülkelere yapılan kısıtlama kapsamındaki malların ihraçlarına ait kayıt **meşruhatının** düşülmesi ve gümrük beyannamelerinin gümrük dairelerine sunulması Ticaret Bakanlığınca 30 günden daha fazla ya da daha az olarak belirlenebilir. Aşağıda ihracatı kayda bağlı ürünler verilmiştir (Bkz. İhracat Yönetmeliği):

SIRA SİZDE



İhracı kayda bağlı ihracat nasıl yapılmaktadır?

Tablo 3.2
İhracı Kayda Bağlı
Mallar Listesi

1. Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu primi kesintisine tabi maddelerin ihracı
2. Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödeme yapılan maddelerin ihracı
3. Ülkemizde kredi karşılığı kurulan tesislerin bedelinin malla geri ödenmesine ilişkin özel hesaplar çerçevesinde ihracat
4. Ülkemiz ile Rusya Federasyonu arasındaki doğalgaz anlaşması çerçevesinde ihracat
5. Ülkemiz ihraç ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ülkelere yapılan kısıtlama kapsamındaki maddelerin ihracı
6. Birleşmiş Milletler Kararları uyarınca ekonomik yaptırım uygulanan ülkelere ihracat
7. 10/6/2005 tarihli ve 25841 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Organik Tarımın Esasları ve Uygulanmasına İlişkin Yönetmelik kapsamında sertifikayı haiz mallar
8. İşlem görmemiş zeytinyağı ve işlem görmüş dökme veya varilli zeytinyağı

- **İthal edilmiş malların ihracı,** bu ihracat türü de normal, özellik arz etmeyen ihracat şeklinde yapılmaktadır. Bazı özel durumlarda bu ihracat türünde de sınırlamalar yapılabilmektedir. Bu malların ihracı, genel esaslar çerçevesindeki mevzuat hükümleri gereğince yapılmaktadır. Ancak, ihracatın desteklenmesine yönelik mevzuat, yatırım mevzuatı ile gümrük mevzuatının mahrecine iade hükümleri saklıdır.

Resim 3.1

İhracat Yapılan
Ülkeler



- **Kredili ihracat**, bu ihracat türünde mal bedeli, belge tesliminden daha sonraki bir zamanda alınmaktadır. Bu ihracat türünde satıcı alıcıya, ödemede belirli bir vade tanıyarak kredi kullandırmış olmaktadır. Kredili ihracat yapabilmek için, ihracatçı ödeme planı ve ödeme süresini içeren dış ticaret sözleşmesi ile bağlı bulunduğu birliğe müracaat yapar.

Şayet, mal ihracatında özellik arz eden durumlar var ise dış ticaret müsteşarlığının onayının alınması zorunludur. Normal hallerde, ihracatçı birlikleri müracaatları onaylar. Kredili ihracatta, gümrük beyannamesi üzerine kredili ihracat meşruhatı düşülür.

Belge tesliminden itibaren **180 günü** aşan vadeli ödemeler, kredili ihracat sayılır. Kredili ihracatta, ihracat bedelleri satış sözleşmesinde belirlenen vadeleri izleyen 30 gün içerisinde tahsil edilir. Fiili ihraç tarihinde başlayan kredili ihraç süresi; Dayanıksız Tüketim Mallarında 2 yıl, diğer mallarda 5 yıl olarak belirlenmiştir.

Gerçekleştirilmesi, kanun, yürütmelik, yönetmelik ve tebliğlerle belirlenen ihracat şekil ve türleri için mevzuatın belirli aralıklarla kontrol edilmesi gerekir.



DİKKAT

Kredili ihracatlar için yapılan sözleşmenin karşılıklı olarak kâğıt üzerinde yapılması zorunludur. İhracatçı, malın cinsi, ödeme planı ve ödeme süresini içeren satış sözleşmesinin aslı ve tercümesi ile İhracatçı Birliklerine müracaat eder.

- **Konsinye ihracat**, dış pazarlara yeni giren işletmelerin, reklam maksatlı ve piyasada tanınıp tutunabilmesi için, müşteriye satışı halinde kesin ihracatının yapılmasını öngören şartlı ihracat sözleşmeleri bu kapsamda yer almaktadır. Konsinye ihracat başvuruları da kesin satışı daha sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara, şube ve temsilciliklere mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.

İhracatçı Gümrük Beyannamesi ile ilgili İhracatçı Birliği Genel sekreterliğine başvurur. İhracatçı Birliği'nin 90 gün içerisinde kullanılması kaydıyla verilen izinle Gümrük İdaresine başvurulur. Malın kesin satışı sonrası ihracatçı, 30 gün içerisinde kesin satış faturası ve diğer belgelerle durumu İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliğine ve ihracat bedelinin geleceği aracı bankaya bildirir. Normal mallar söz konusu olduğunda, başvuruya karar verecek merci, ihracatçı birlikleri iken, özellik arz eden durumlarda Ticaret Bakanlığıdır. Konsinye ihracatta onay alınan beyannamelerin, 90 gün içerisinde gümrük müdürlüklerine verilmesi gerekmektedir. Malın fiili ihraç tarihinden itibaren 1 yıl içerisinde satılması gerekmektedir. Söz konusu süre haklı ve zorunlu nedenlerle izni veren merci tarafından 2 yıla kadar uzatılabilir.

- **Transit ticaret**, Yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmadan ya da antrepodan satın alınan malın, ülkemiz üzerinden transit olarak veya doğrudan doğruya yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya ya da antrepoya satılmasını, ifade eder. Transit ticaret talepleri, Transit Ticaret Talep Formu ile bankalara yapılır. Transit ticaret mallarından, ithalata ve ihracata ilişkin vergi, resim, harç ve fon tahsil edilmez.

Üzerinden transit ticaret yapılan bir ülke, kendi karayollarını veya karasularını kullanan araçların giriş ve çıkışlarını denetler. Bu denetlemeden ötürü, giriş çıkış yapan araçlardan bir bedel tahsil eder (Yalçın ve Canitez, 2002;7-12).

- **Bedelsiz ihracat**, karşılıksız olarak bir ülkeden mal çıkışı gerçekleştirilmesine bedelsiz ihracat denilmektedir. Bedelsiz ihracatta ülke dışına, mal çıkışı olmasına rağmen para girişi gerçekleşmez.

Bedelsiz olarak ihraç edilebilecek mallar aşağıdaki gibidir:

- Gerçek veya tüzel kişiler tarafından götürülen veya gönderilen hediyeler, miktarı ticari teamüllere uygun numuneler ile reklam ve tanıtım malları, yeniden kullanıma veya geri dönüşüme konu ithal edilmiş mal ve ambalaj malzemeleri,
- Daha önce usulüne uygun olarak ihraç edilmiş malların bedelsiz gönderilmesi ticari örf ve adetlere uygun parçaları, fireleri ile garantili olarak ihraç edilen malların garanti süresi içinde yenilenmesi gereken parçaları,
- Yabancı misyon mensuplarının, Türkiye’de çalışan yabancıların, yurt dışına hane nakli suretiyle gidecek Türk vatandaşlarının, daimi veya geçici görevle yurt dışına giden kamu görevlilerinin, bu durumlarının ilgili mercilerce belgelenmesi şartıyla beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,
- Yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,
- Kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler ve üniversitelerin; görevleri veya anlaşmalar gereği gönderecekleri mal ve taşıtlar,
- Savaş, deprem, sel, salgın hastalık, kıtlık ve benzeri afet durumlarında; kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler, üniversiteler, Kızılay ile kamu yararına çalışan dernek ve vakıfların gönderecekleri insani yardım malzemeleri.

Yukarıda belirtilenler dışında kalan hususlar, Ticaret Bakanlığının (İhracat Genel Müdürlüğü) görüşü alınarak ilgili gümrük idaresi veya İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğince sonuçlandırılır.

SIRA SİZDE



3

Bedelsiz İhracatın temel özelliği nedir?

- **Kiralama yoluyla yapılacak ihracat**, ülke dışına kiraya verilen malların geçici süreliğine ülke dışına çıkarılmasıdır. Bu ihracatın gerçekleşmesi için, kira sözleşmesi, ilgili malın teknik özellikleri, kira süresi, kira bedeli, ödeme şekli ve zamanı, malın teslim türü ve toplam fiyatı gibi bilgileri içeren bir dilekçe ile İhracat Genel Müdürlüğüne başvuruda bulunulur.

Kira süresinin bitiminde, kira bedeli ile malın birlikte getirilmesi gerekmektedir. Kira süresi uzatılmak istenirse, kira süresi bitmeden önce ek süre için İhracat Genel Müdürlüğüne başvurulur. Eğer kira süresi içinde ilgili mal satılırsa, kesin satışa ait fatura ile mal bedeli yurda getirilir.

- **Serbest bölgelere yapılacak ihracat**, ülke sınırları içerisinde olmasına rağmen, gümrük sınırları dışında tutulan alanlar olan serbest bölgelere, mal girişi gümrük sınırları içerisindeki alanlardan normal ihracat şeklinde yapılmaktadır (Karagül ve İlter, 2010: 106 – 112).
- **Ön izne bağlı ihracat**, ihracı uluslararası anlaşma, kanun, kararname ve ilgili sair mevzuat uyarınca belli bir mercinin iznine bağlı malların ihracatında, ilgili mercilerden ön izin alındıktan sonra ihracat mevzuatı hükümleri uygulanır. Tablo 3.3’de, **İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ** uyarınca ön izne bağlı ihraç ürünleri görülmektedir.

İhracı Ön İzne Bağlı Mallar Listesi	
MADDE	İZNİ VEREN KURUM
1. Kontrole Tabi Tutulacak Harp Araç ve Gereçleri ile Silah, Mühimmat ve Bunlara Ait Yedek Parçalar, Askeri Patlayıcı Maddeler, Bunlara Ait Teknolojiler	Milli Savunma Bakanlığı
2. Afyon ve haşhaş kellesi	Sağlık Bakanlığı
3. Uyuşturucu maddeler ve 1972 tarihli Protokolle değiştirilen 1961 tarihli Uyuşturucu Maddeler Tek Sözleşmesi, 1971 tarihli Psikotrop Maddelere İlişkin Sözleşme ve 1988 tarihli Uyuşturucu ve Psikotrop Maddelerin Yasadışı Trafikinin Önlenmesine İlişkin Birleşmiş Milletler Sözleşmesi kapsamındaki mallar	Sağlık Bakanlığı
4. Tehlikeli Atıkların Sınırlarötesi Taşınımının ve Bertarafının Kontrolüne İlişkin Basel Sözleşmesi Kapsamındaki mallar	Çevre ve Şehircilik Bakanlığı
5. Yaban domuzu, kurt, çakal, tilki, sansar, porsuk ile yılanlar, kaplumbağa ve kertenkelelerin canlı ve cansız halde ve bunların tanınabilir parçaları ile bunlardan mamul konfeksiyon	Çevre ve Şehircilik Bakanlığı
6. Gübreler (Kimyevi gübreler hariç)	Tarım ve Orman Bakanlığı
7. Tohumluklar (Orman ağacı tohumları ve diğer yetiştirme materyalleri hariç)	Tarım ve Orman Bakanlığı
8. Ankara (Tiftik) keçisi	Tarım ve Orman Bakanlığı
9. Su ürünlerinden su ürünleri avcılığını düzenleyen esaslar çerçevesinde avlanması tamamen yasak olan cins ve nitelikteki su ürünleri	Tarım ve Orman Bakanlığı
10. Yarış atları	Tarım ve Orman Bakanlığı
11. Yem Kanunu kapsamına giren yemler	Tarım ve Orman Bakanlığı
12. Veteriner ilaçları	Tarım ve Orman Bakanlığı
13. İhracatı kotayla veya başka herhangi bir kayıtlı sınırlandırılan doğal çiçek soğanları	Tarım ve Orman Bakanlığı
14. Damızlık büyük ve küçük baş hayvan	Tarım ve Orman Bakanlığı
15. Doğa Mantarı (Sadece AB üyesi ülkelere yönelik ihracat için)	Tarım ve Orman Bakanlığı
16. Mavi yüzgeçli orkinos (thynus thunnus) (canlı, taze soğutulmuş, dondurulmuş veya işlenmiş)	Tarım ve Orman Bakanlığı
17. Nükleer ve Nükleer Çift Kullanımlı Eşyaların İhracatında İzne Esas Olacak Belgelerin Verilmesine İlişkin Yönetmelik kapsamındaki mallar	Türkiye Atom Enerjisi Kurumu
18. Füze Teknolojisi Kontrol Rejimi Ekipman, Yazılım ve Teknoloji Ek'i Dahilindeki Malzemeler	Milli Savunma Bakanlığı
19. Şeker	T.C. Şeker Kurumu
20. Orman ağacı tohumları ve diğer yetiştirme materyalleri	Tarım ve Orman Bakanlığı
21. 87/12028 Karar sayılı Tekel Dışı Bırakılan Patlayıcı Maddelerle Av Malzemesi ve Benzerlerinin Üretimi, İthalı, Taşınması, Saklanması, Depolanması, Satışı, Kullanılması, Yok Edilmesi, Denetlenmesi Usul ve Esaslarına İlişkin Tüzük kapsamına giren patlayıcı maddeler (harp silah ve mühimmatı hariç)	İçişleri Bakanlığı
22. Zeytin fidanı (tescili yapılmış ve Milli Çeşit Listesi'nde yayımlanmış olan çeşitlerinin yurt içerisinde sertifikalandırılmış olanları)	Tarım ve Orman Bakanlığı
23. Wassenaar Düzenlemesi Mühimmat Listesi Kapsamındaki Malzemeler	Milli Savunma Bakanlığı
24. Yaprak tütün, tütün döküntüleri	Tütün ve Alkol Piyasası Düzenleme Kurumu

Tablo 3.3
İhracı Ön İzne Bağlı
Mallar Listesi

- **Sınır ticaret merkezlerine** ilişkin düzenlemeler, “Sınır Ticaretinin Düzenlenmesine İlişkin Karar”ın yürürlüğe konulması; Devlet Bakanlığının 28/7/2008 tarihli ve 29927 sayılı yazısı üzerine, 14/5/1964 tarihli ve 474 sayılı Kanunun 2 nci maddesi ile 4458 sayılı Gümrük Kanununun 16 ncı ve 172 nci maddelerine göre, Bakanlar Kurulu’nca 1/12/2008 tarihinde kararlaştırılmıştır.

Bu kararın amacı; ülkemizin Doğu ve Güneydoğu Anadolu coğrafi bölgelerine kara sınırı bulunan komşu ülkeler ile sınır ticareti kapsamında yapılacak ihracat ve ithalata ilişkin kuralları belirlemektir. Sınırdaki kurulan ve sınır ticareti kapsamında ihracat ve ithalat yapılabilen alanların yer aldığı, Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgesi dışında addedilen yerler sınır Ticaret Merkezlerini ifade eder. Diğer bir deyişle, Sınır Ticareti kapsamında kurulan mağazaların bulunduğu ve iki sınır ili arasında ticaretin yapıldığı yerlerdir.

Bu karar, aşağıdaki tablo 3.4'de gösterilen sınır illerimizden ilgili komşu ülkeyle yapılacak sınır ticaretine ilişkin usul ve esasları kapsamaktadır.

Tablo 3.4
Sınır Ticaretine Yetkili
Gümrük Kapıları

YETKİLİ SINIR İLİ	YETKİLİ GÜMRÜK KAPISI	ÜLKE
ARTVIN	SARP	GÜRCİSTAN
ARDAHAN	TÜRKGÖZÜ	GÜRCİSTAN
ARDAHAN	AKTAŞ	GÜRCİSTAN
IĞDIR	DİLUCU	NAHÇIVAN
KARS	DİLUCU	NAHÇIVAN
IĞDIR	GÜRBULAK	İRAN
AĞRI	GÜRBULAK	İRAN
VAN	KAPIKÖY	İRAN
HAKKARİ	ESENDERE	İRAN
ŞIRNAK	HABUR	IRAK
HAKKARİ	DERECİK	IRAK
HAKKARİ	HABUR	IRAK
HAKKARİ	ÜZÜMLÜ	IRAK
MARDİN	NUSAYBİN	SURİYE
ŞANLIURFA	AKÇAKALE	SURİYE
GAZİANTEP	KARKAMIŞ	SURİYE
HATAY	CİLVEGÖZÜ	SURİYE
KİLİS	ÖNCÜPINAR	SURİYE

Tablo 3.5'de Sınır Ticaret Merkezleri yer almaktadır. Sınır Ticaret Merkezleri, gümrük işlemlerinin yürütülmesinde Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgesi dışında addedilir.

SIRA SİZDE



Serbest Ticaret Bölgeleri ile Sınır Ticaret Merkezlerinin hangi özellikleri ortaktır?

Tablo 3.5
Sınır Ticaret Merkezleri

İLİ	SINIR TİCARET MERKEZLERİ	ÜLKE
AĞRI	SARISU	İRAN
HAKKARİ	ESENDERE	İRAN
VAN	KAPIKÖY	İRAN
IĞDIR	DİLUCU	NAHÇIVAN

- **Yurt dışı müteahhitlik ve teknik müşavirlik kapsamında yapılacak ihracata ilişkin usul ve esaslar kapsamında yapılacak ihracat,** Bakanlık yurt dışı teşkilatının bulunduğu/yetki sahibi olduğu ülkelerde, firmaların, yurt dışında müteahhitlik ve teknik müşavirlik hizmet alanlarında üstlendikleri işlere ilişkin İş Alındı Belgesi onay işlemleri; Elektronik Başvuru Sistemi uygulaması üzerinden gerçekleştirilir. Tebliğ kapsamında şirketlerin yapacakları geçici ihracatta, İhracatçı Birliklerine üye olma şartı aranmaz.

İHRACAT REJİM KARARI

6 Ocak 1996 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan, 22/12/1995 tarihli ve 95/7623 sayılı Bakanlar Kurulu Kararıyla yürürlüğe konulan İhracat Rejimi Kararı, ihracatın ülke ekonomisi yararına düzenlenmesini, desteklenmesini ve geliştirilmesini sağlamak için ihracatta

yetkili mercii ve uygulanacak esasları belirlemek amacıyla hazırlanmıştır. İhracatta yetkili merci Ticaret Bakanlığı'dır. Bakanlığın görevleri aşağıdaki gibidir:

- İhracatın her aşamasında gözetim, denetim ve yönlendirilmesine ilişkin her türlü önlemleri almak, ihracatla ilgili işlemleri her safhada izlemek ve bu hususlarla ilgili düzenlemeleri yapmak, ihracata ilişkin bilgi ve belgeleri istemek ve ihracatı bu karar çerçevesinde yürütmek,
- Piyasalarda meydana gelen olağan dışı bir gelişme, ihracata konu malda görülen yetersizlik, kamu güvenliği, kamu ahlakı, insan sağlığı, hayvanların, bitkilerin veya çevrenin korunması amacıyla yönelik tedbirleri almak, sanatsal, tarihi ve arkeolojik değer taşıyan metanın korunması nedenleriyle ihracatta kısıtlama veya yasaklama getirmek,
- Gerektiğinde ihracatı, müsaadeye veya kayda bağlamaya, ihracatta miktar kısıtlaması uygulamak,
- Bağlı muamele, takas ve dolaylı offset gibi karşılıklı ticaret uygulamalarının usul ve esaslarını gerektiğinde sektör ve/veya ülke bazında belirlemek,
- Transit ticaret, geçici ihracat, bedelsiz ihracat ve ticari kiralama yolu ile yapılacak ihracat ile yurt dışında inşaat, tesisat ve montaj işi alan müteahhitlerin yapacağı ihracatı düzenlemek,
- İhracat politikalarında bir bütünlük sağlanması için ilgili kurum ve kuruluşların ihracata yönelik faaliyet ve kaynaklarını koordine etmek,
- Alıcı ülkelerde ihracatımızın kısıtlanmasına ilişkin olarak alınacak tedbirlerin kaldırılmasına, etkilerinin asgariye indirilmesine veya iyileştirilmesine ilişkin görüşmeler yapmaya, yaptırmaya ve varılan anlaşma hükümlerinden doğan yükümlülüklerin yerine getirilmesini sağlamak,
- İhracata konu tarım ürünlerinin desteklenmesine yönelik hazırlıkları yapmaya, destekleme stoklarının ihracat yoluyla değerlendirilmesine ilişkin esasları tespit etmek, uygulamak veya uygulanmasını sağlamak,
- Madde ve/veya ülke bazında ihracatla ilgili, yurt dışında düzenlenecek fuarlar da dahil, tanıtım ve pazarlama politika ve faaliyetlerinin esaslarını belirlemeye ve ilgili kuruluşlar nezdinde takip ve koordine etmek,
- Kalkınma planları ve yıllık programlardaki ekonomik ve sosyal hedeflere ulaşılabilmesini teminen yapılacak faaliyetlerin gerçekleştirilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara olan yükümlülükler ile iç ve dış piyasa şartları ve diğer ülkelerin madde politikalarına ilişkin uygulamaları da göz önünde tutularak, ihracata konu ürünlere rekabet gücü kazandırıcı çalışmalar ve düzenlemeler yapmak,
- Genel ihracat politikası hedefleri çerçevesinde, Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank) tarafından ihracatla ilgili olarak gerçekleştirilecek programları müştereken tespit etmek,
- Yayımlanacak tebliğler çerçevesinde ihracatçı şirketlere "Dış Ticaret Sermaye Şirketi", "Sektörel Dış Ticaret Şirketi" veya öngörülecek ihracat modellerine uygun statüler vermeye, geri almaya ve bunların hak, yetki ve sorumluluklarını tespit etmek.

Ticaret Bakanlığı yukarıda sayılan yetkilerin kullanılması sırasında, mevzuat hükümleri çerçevesinde İhracatçı Birlikleri, Türkiye İhracatçılar Meclisi, uluslararası gözetim şirketleri ve ilgili diğer kurum ve kuruluşları görevlendirme yetkisini haizdir.

İhracatı Yasak Olan Mallar

İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ uyarınca bir takım ürünlerin ihracatı yasaklanmıştır. İhracı yasaklanan ürünler Tablo 3.6'te verilmiştir.

Tablo 3.6
İhracı Yasak Mallar
Listesi

MADDE	YASAL DAYANAK
1. Kültür ve tabiat varlıkları (Eski eserler)	23/07/1983 tarih ve 18113 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 2863 sayılı "Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kanunu"
2. Hint keneviri	24/06/1933 tarih ve 2435 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 2313 sayılı "Uyuşturucu Maddelerin Murakabesi Hakkında Kanun"
3. Tütün tohumu ve fidesi	04/12/2002 tarih ve 24956 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan "Tütün Üretimi, Üretici Tütünlerinin Pazarlanması, İç ve Dış Ticareti, Denetimi ve Tütün Eksperliği ile İlgili Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik"
4. İhracı ön izne bağlı mallar listesinde yer alan türler hariç bütün av ve yaban hayvanları (canlı ve cansız olarak ve tanınabilir en küçük parçaları ile bunlardan mamul konfeksiyon)	13/4/1990 tarih ve 20491 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 08/03/1990 tarih ve 90/234 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı
5. Ceviz, dut, kiraz, armut, erik, porsuk, dişbudak, karaağaç ve ıhlamur adlı ağaç türlerinin kütük, tomruk, kereste, kalas ve taslak olarak ihracı	11/05/1974 tarih ve 14883 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 24/4/1974 tarih ve 7/8186 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı
6. Doğadan toplanan doğal çiçek soğanları	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
7. Odun ve odun kömürü (Meyve kabuklarından üretilen mangal kömürü hariç)	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
8. Siğla (liquidambar orientalis)	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
9. Yalankoz (pterocarya carpinifolia)	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
10. Datça hurması (Phoenix the ophrasti crenter)	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
11. Zeytin (tescili yapılmış ve Milli Çeşit Listesi'nde yayımlanmış olan çeşitlerinin yurt içinde sertifikalandırılmış olanları hariç), incir, fındık, antep fıstığı, asma (sultani çekirdeksiz) fidanları	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı

Alicısı Tarafından Kabul Edilmeyen Mallar

İhracattan sonra, kambiyo mevzuatında öngörülen mal bedeli dövizlerin yurda getirilme süresi içinde ve mal bedeli dövizler tahsil edilmeden önce başvurulmak kaydıyla;

- Alicısı tarafından kabul edilmeyen mallar karşılığında aynı bedel ve şartlarla mal ihracına ilişkin talepler, malların geri getirilmesi veya geri getirileceğinin kambiyo merci taahhüt edilmesi kaydıyla, durumu gösterir belgelere istinaden gümrük mevzuatı çerçevesinde giriş ve çıkışta ayniyeti tespit edilmek suretiyle gümrük idarelerince,
- Alicısı tarafından kabul edilmeyen malların başka bedel ve şartlarla aynı veya farklı alıcılara satışına ilişkin talepler, durumu gösterir belgeler ve yeni satış sözleşmesine ait İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince onaylı faturanın ibrazından sonra Gümrük İdarelerince, sonuçlandırılır.

Gümrük İdarelerince sonuçlandırılan talepler, ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine ve aracı bankaya bildirilir.

Talebe konu malın bozulabilir olması hâlinde, bu tür talepler İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği veya daha sonra İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine bilgi vermek kaydıyla Müsteşarlık yurt dışı teşkilatınca sonuçlandırılır. Müsteşarlık yurt dışı teşkilatınca sonuçlandırılan talepler, ilgili gümrük idaresine ve aracı bankaya bildirilir.

Alıcısı tarafından kabul edilmeyen malların tekrar satılmasına ilişkin talepler kim tarafından sonuçlandırılır?



SIRA SİZDE

Yukarıda belirtilen değişiklik taleplerinin ihracatı müteakip ve mal bedeli dövizlerin tahsilinden sonra yapılması hâlinde, söz konusu talepler Müsteşarlığın görüşü alınmak suretiyle ilgili mercilerce sonuçlandırılır (Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, 2009: 99 – 108).

İHRACAT BEDELİNİN TAHSİL ŞEKİLLERİ

İhracat bedelinin tahsil şekilleri, mevzuatta belirtilen sınırlar ve ihracatçı ile ithalatçı arasındaki anlaşmalara bağlı olarak, değişebilmektedir. Tahsil türleri arasında peşin ödeme, karşı ticaret, kabul kredili ödeme, akreditifli ödeme, vesaik mukabili ödeme ve mal mukabili ödeme, konsinye ticaret ve mahsuben ödeme yöntemleri bulunmaktadır (Kaya, 2011: 89 – 114).

Peşin Ödeme, ithalatçının mal bedelini ödemesine müteakip, ihracatçının mal sevkiyatına başlamasını sağlayan ödeme şeklidir.

Peşin bedelin kapatılması ihracat taahhüdü karşılığında, ihracat yapılması şartıyla aşağıda sıralanan şekillerde mümkün olacaktır:

- Peşin bedel mal ihracı suretiyle kapatılabilir,
- Peşin bedelin mahsuben iadesi suretiyle kapatılabilir,
- Peşin bedel tasfiye suretiyle iade edilerek kapatılabilir,
- Peşin bedelin iadesi suretiyle kapatılabilir.

İhracat bedelinin peşin alınması durumunda en önemli avantaj tahsil edilememe riskinin ortadan kaldırılmasıdır. Bunun yanı sıra, döviz kurlarındaki aleyhte değişikliklerden ve faiz oranlarının olumsuz etkilerinden de korunmuş olacaktır.

Kabul Kredili Ödeme, ödeme yönteminde poliçenin kullanıldığı, mal bedelinin belirli bir vadede ödendiği bir ödeme yöntemidir. Kabul kredili ödemenin;

- **Kabul kredili mal mukabili ödeme**, mal mukabili işlemlerde ithalatçı malı gümrükten çeker, daha sonra mevzuatta belirlenen süre de mal bedelini öder. Poliçe, ödeme yapması gereken süre içerisinde kabul edilecek, poliçe vadesinde ödeme yapılacaktır. Poliçenin alınması ve poliçe vadesi arasındaki süre ithalatçıya yeni finansman olanakları sağlamaktadır.
- Kabul kredili akreditifli ödeme, ihracatçı tarafından küşat mektubuna uygun olarak düzenlenmiş belge bankaya ibraz edilir. Burada mal bedeli tahsil edilmemekte, poliçenin vadesinde ödeneceği banka tarafından taahhüt altına alınmaktadır.
- Kabul kredili vesaik mukabili ödeme, mal bedeli ithalatçıya gönderildikten sonra banka tarafından alıcıya bir poliçenin imzalatıldığı, bunun karşılığında alıcıya vesaiki teslim ettiği ve poliçenin vadesi geldiğinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir.

Akreditifli Ödeme, taraflar ilk kez ticaret yapıyorlarsa tam güven ortamının varlığından bahsetmek mümkün olmamaktadır. Bu sebeple, uluslararası ticarete ödeme garantörü olarak araya güvenilirliği yüksek bankalar girmektedir. Akreditif kısaca; tarafların yükümlülüklerini yerine getirmeleri ve bu durumu ispat etmeleri halinde ithalatçının

Küşat Mektubu; Kredi açan bankanın, durumu ve kredi koşullarını ihracatçı tüccara bildirmesi için yazılan mektuba verilen isim.

bankası tarafından verilen yazılı bir ödeme teminatıdır. Diğer yöntemlere göre pahalı ancak her iki tarafı da koruyan bir yöntemdir. Transfer risklerini ortadan kaldırmakta, taraflara kredi imkânı sunmaktadır.

Akreditif işleminde ithalatçı (amir), ithalatçının bankası (amir banka), İthalat konusu malların bedelini ödeyen muhabir banka ve ihracatçı (lehtar) olmak üzere dört taraf bulunmaktadır. Eğer muhabir bankanın yükümlülüğü akreditif açıldığı bilgisini ihracatçıya bildirmekle sınırlı ise ihbar bankası adını alır ve ödemeye ilişkin yükümlülüğü yoktur. Akreditif işlemleri ile ihracatçılar, banka ödeme güvencesine sahip olarak ihracat yapabilmekte, birbirini tanımayan tarafların varlığı durumunda güvenli bir uygulama olarak kullanılmaktadır. Bu yüzden ticaret hacminin gelişmesine yardımcı olmaktadır. İthalatçıya daha düşük maliyetli ticaret yapabilme imkânı sağlamaktadır.

Akreditifin devredilebilme imkânının olmamasına rağmen devir yapılmış ise yaşanabilecek gecikmelerden dolayı, ihracatçıya bir maliyet unsuru olarak yansıyacaktır. Kısmi sevkiyata uygun değilse, tüm malların yüklenmesini gerektirir. Akreditif, yükleme şartlarına uyulmaz veya belgeler zamanında bankaya sunulmaz ise geçersiz sayılabilir.

Cayılabilir Akreditif: Amir banka ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteği ile iptal edebilir veya şartları değiştirebilir. İptal mektubu satıcının eline geçmeden satıcı akreditif şartlarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve vesaiki bankaya ibraz ederse banka akreditif bedelini ödemek durumundadır. Bu tür akreditif ihracatçı açısından güvenli değildir.

Cayılamaz Akreditif: Akreditifin tüm tarafların onayı olmadan, süresinden önce geri alınması, bozulması, iptali mümkün değildir. Satıcı açısından güvencelidir. Akreditif koşullarında cayma durumu belirtilmemişse, cayılamaz akreditif olarak kabul edilir.

Teyitsiz Akreditif: Muhabir banka ihbar bankası konumundadır ve ödeme ile ilgili bir sorumluluğu yoktur.

Teyitli Akreditif: Amir banka bu akreditif türünde muhabir bankadan bir teyit ister. Bu teyit karşılığında muhabir banka işleme ilave bir teminat vermiş olur.

Rotatif (Döner) Akreditif: İşlemlerin tekrarlanması zahmetinden kurtaran, kredibilitesi yüksek müşterilerin sürekli ve yüksek tutarlı alımlarda kullandığı, kullanıldıkça ilave bir talimat istenmeden aynı şartlarda yeniden kullanılabilen akreditiftir. Bu akreditif türü miktar veya süreye göre sınırlandırılabilir.

Kırmızı Şartlı (Red Clause) Akreditif: Akreditif tutarının kısmen veya tamamen muhabir bankaya sevk belgeleri ibraz edilmeden ihracatçıya avans veya peşin ödeme yapılan, ihracatçıya ön finansman imkanı sağlayan akreditiftir. Avans tutarının metne kırmızı mürekkeple yazılmasından dolayı kırmızı şartlı akreditif olarak isimlendirilmektedir.

Yeşil Şartlı Akreditif: İthalatçıyı kısmi olarak güvence altına alan, nihai sorumluluğun ithalatçıda kaldığı bir yöntemdir. Burada mallar banka adına bir depo firmasına ihracatçı tarafından teslim edilmekte, ambar teslim belgesi bankaya ibraz edildikten sonra ihracatçı avans alabilmektedir. Şartlı akreditifler, ihracatın finansmanında sıklıkla kullanılan akreditiflerdendir.

Karşılıklı Akreditif: Transit ticarete kullanılan bir yöntemdir. Aracı firma hem satış yapacağı ülkede lehine açılmış akreditifi teminat göstererek ithalat yapacağı ülkeye bir akreditif açabilir. Burada aracı firma hem ithalatçı hem de ihracatçı konumundadır. Birinci akreditife karşılık ikinci akreditif açıldığı için karşılıklı akreditif ismiyle anılır. İkinci akreditifin vadesi, birinci akreditifin vadesinden kısa olmalı ve akreditif konuları birbiri ile uyumlu olmalıdır.

Devredilebilir Akreditif: Kredi şartları değiştirilmeksizin lehtar tarafından akreditiften doğan hak ve yükümlülüklerin, ikinci bir lehbara devredilebilmesine olanak sağlayan bir akreditif türüdür ve yalnız bir kere devredilebilir. Devredilebilmesi için cayılamaz olması

ve devredilebilir yazılması gerekir. Akreditif alacağının devri ile karıştırılmaktadır. Ancak, ikincisinde sadece alacak hakkı devredilmektedir.

Garanti Akreditifi: Garanti mektubu niteliğindedir. Bir mal alım satımı ile ilgili olmayıp, bir hizmetin yerine getirilmesini garanti altına almak için oluşturulur (Bağrıaçık ve Yıldırım, 2008;36-38).

Vesaik Mukabili (Belge Karşılığı) Ödeme, ihraç edilen malların ihraç ülkesinden nakliye araçlarına yüklenerak sevkiyatın başlanmasından sonra, sevkiyata ilişkin belgelerin ihraç bedelinin ödenerek bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir. İthalatçı bu belgeler sayesinde, ithal ettiği malı gümrük bölgelerinden çekebilir. Yaygın olarak kullanılan bir ödeme şekli olan vesaik mukabili ödeme yöntemi, ihracatçı için mal mukabili ödeme yöntemine göre daha güvenilir bir yöntemdir.

Yöntemde tahsilât, temiz tahsil ve vesaik karşılığı tahsilât olmak üzere iki bölüme ayrılmaktadır.

1. Temiz tahsilât, ticari senetler olmadan yalnızca mali senetlerin tahsil edilmesi anlamında kullanılmaktadır.
2. Vesaik karşılığı tahsilât, ticari belgelerin ekindeki mali belgenin bedelinin tahsilidir.

Vesaik mukabili ödemede taraflar; ihracatçı, muhabir banka, ithalatçı ve amir bankadan oluşmaktadır.

Mal Mukabili Ödeme, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından sonra, ihraç edilen malın bedelinin ödenmesi şeklinde gerçekleştirilen bir ödeme şeklidir. Bu ödeme türünde, ihracat belgeleri, ihracat konusu mallar ile birlikte ithalatçıya gönderilir. Belgeleri teslim alan ithalatçı, ödeme yetkili birimlere ibraz ettikten sonra malları teslim alabilir. Malı teslim alan ithalatçıya malın mülkiyeti değil, zilyetliği geçer. Mülkiyetin devri ancak, malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçının eline geçmesi ile mümkün olacaktır. Bu yöntem ilk defa, birbirleriyle ticari alışverişte bulunan taraflar arasında daha az kullanılır. Genellikle, birbirine güvenen taraflar arasında yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir.

İhracatçı için en riskli, ithalatçı için ise en ideal yöntemdir. Mal mukabili ödemede ihracatçı, muhabir banka, ithalatçı ve tahsil eden olmak üzere dört temel taraf bulunur.

Karşı Ticaret, finansman zorluğu yaşayan ülkelerin, takas ile ticaret yapmaya çalıştığı bir ödeme yöntemidir. Eşit değerde olduğu kabul edilen iki malın doğrudan ve eş zamanlı olarak ödendiği **takas** veya dış ticarete konu olan malın tümü veya bir bölümüne karşılık mal alındığı **bağlı muamele** yoluyla gerçekleştirilebileceği gibi, kliring anlaşması imzalamış ülkelerin birbirleriyle yaptıkları ticaret işlemlerinde, ödemelerin kliring kurumu tarafından kabul edildiği ve hesap dönemi sonunda denkleştirildiği **kliring işlemleri** yoluyla, ihracatçının sözleşmedeki değerini belirli bir yüzdesindeki malı karşı taraftan bizzat satın alarak veya üçüncü bir tarafça gerçekleştirilmesini sağlamasına dayanan **karşı alım işlemleri** yoluyla, satıcının ihraç ettiği mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması şeklinde gerçekleşen **dengeleme** yoluyla gerçekleştirilebilmektedir (Kaya;2011,100).

Konsinye Ticaret, ihracatçı komisyonculara, temsilciliklere, emaneten mal göndermektedir. Malın kesin satışı yapılan kadar mülkiyet ihracatçıdadır ancak, satış işleminin önce herhangi bir ödeme yapılmaz. Güvene dayalı bir ödeme yöntemidir. Riski fazladır. Konsinye ihracat talepleri ihracatçı birliklerine yapılır. İhraç izninin süresi 90 gündür. Konsinye malların fiili ihraç tarihinden sonra, bir yıl içerisinde satılması gerekir. **Mahsuben Ödeme,** İhracat bedellerinin tamamen veya kısmen mal ve/veya hizmet ithali suretiyle mahsuben ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan bir ödeme şeklidir.

Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının alınının yapılmamış yani TL'ye çevrilmemiş olması gerekmektedir. İhracat bedelleri fiili

ihraç tarihinden itibaren 180 gün içerisinde muhabir banka hesaplarına alacak olarak kaydedilecek ve mahsup talebi de bu süre içerisinde yapılacaktır. Mahsuben ödemede kullanılabilecek azami döviz tutarı varsa T.C. Merkez Bankası'na yapılacak zorunlu döviz devri tutarından sonra kalan tutardır. Taraflar arasında ikili hesap ilişkisinin devam ettiği ülkelere gerçekleştirilen ve bedelleri bu hesaplardan ödenen mal ve hizmet ihracına ilişkin dövizler ile prefinansman kredisi ve peşin dövizler mahsuben ödeme de kullanılamaz (Şahin,2002: 1 – 26).

İHRACAT DENETİMLERİ

İhracata veya ithalata konu olan ürünlerden gerekli görülenlerin ticari kalite denetimleri, ürünlerin ilgili teknik düzenlemelere uygunluğunun tespiti amacıyla, risk analizine göre seçici ve yeterli düzeyde olacak biçimde Ürün Denetmenleri tarafından yapılır. Konu ile ilgili düzenleme, 31 Aralık 2014 tarih ve 29222 (Mükerrer) sayılı “CE” İşareti Taşıması Gereken Bazı Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği Ve Denetimi: 2015/9) ile yapılmıştır. Adı geçen tebliğde, Dış Ticarete Risk Esaslı Kontrol Sistemi (TAREKS) devreye girme esas ve usullerinden bahsedilmiştir.

TAREKS, Ürün güvenliği ve teknik düzenlemeler mevzuatı uyarınca yürütülen denetim, uygunluk ve izin işlemlerinin elektronik ortamda ve risk esaslı olarak yapılması amacıyla kurulan internet tabanlı uygulamayı ifade etmektedir.

TAREKS, ihracat ve ithalat aşamalarında uygulanan denetimlerin, ekonomik ve ticaret koşullarına uygun, son teknolojinin imkânlarından yararlanarak çağdaş bir anlayışla gerçekleştirilmesini amaçlamaktadır. Böylece, kamu kaynaklarının ve ekonomik kaynakların daha zamanlı, etkin ve verimli şekilde kullanılmasını sağlamaktadır.

TAREKS, geleneksel olarak uygulanan ve ihracat ve ithalat aşamasında her partinin fiziki olarak denetlenmesi anlayışı yerine, ilgili kamu kurumlarınca belirlenen kıstaslara göre, ithalat ve ihracata konu ürünlerden riskli olanlar elektronik ortamda TAREKS tarafından belirlenecek ve fiziki denetimler bu ürünlere yoğunlaşacaktır.

TAREKS'in öncelikle ithalatta ürün güvenliği denetimine tabi tutulan kişisel koruyucu donanım, oyuncak, yapı malzemeleri, tıbbi cihaz, telsiz ve telekomünikasyon terminal ekipmanı, pil ve akümülatör gibi sanayi ürünleri ile ihracatta ve ithalatla kalite denetimine tabi tutulan tarım ürünlerini kapsamı öngörülmektedir.

İHRACATÇI İŞLETMELERİN BAŞLICA FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

Dış ticaret işlemlerinde ithalatçı ve ihracatçı taraflar olduğu için, dış ticaret finansmanını hem ithalatçı hem de ihracatçı tarafların finansmanı açısından ele almak gereklidir. İhracatın finansmanında; Merkez Bankası kredilerinden ve ticari banka kredilerinden, EXIMBANK kredilerinden, Red Clause Akreditif işlemlerinden, prefinansmandan, peşin ödemeden, banka kabulünden, faktoring, forfaiting ve leasing tekniklerinden faydalanılmaktadır (Gürsoy,2010: 250 – 260).

Merkez Bankası, ihracatçı işletmelere 4 farklı türde kredi sağlamaktadır. Bunlardan ilki, yapılan ihracatın vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılması şeklinde verilen **ihracat reeskont kredisidir**. İkincisi, ihracat ile ilgili belgelerin tahsile gönderildiğini gösteren belgeler karşılığında kullanılan **vesaik mukabili kredidir**. Üçüncüsü aracı bankalara, yurt dışında müteahhitlik faaliyetleri karşılığında döviz sağlayacak işletmelere kullandırılmak üzere aracı bankalara tahsis edilen yurt dışı müteahhitlik hizmetleri **reeskont kredisidir**. Dördüncüsü, ihracatın sevkiyatından önce ve ya sonra ihracat performansı bazında EXIMBANK aracılığıyla dönüşümlü olarak kullandırılan **özel ihracat reeskont kredisidir**. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 ta-

rihli Resmi Gazete’de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur Türk Eximbank’ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçıları ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir. TÜRK EXIMBANK kredileri Tablo 3.7’de görülmektedir.

Kısa Vadeli İhracat Kredileri,
Reeskont Kredisi (RK)
Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK)
İhracata Hazırlık Kredileri (İHK)
Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi (DTŞ)
KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri
Sevk Sonrası Reeskont Kredisi (SSRK)
İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi
Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri
İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi
İhracata Yönelik Yatırım Kredisi
Marka Kredisi
Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi
Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi
Özellikli İhracat Kredisi
Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı
Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler
Turizm Kredisi
Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi (UNPK)
Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı
Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi
Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi
Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi

Tablo 3.7
EXIMBANK Kredileri

Kaynak:
www.eximbank.gov.tr

Red Clause Akreditif ihracatçıya açık kredi şeklinde peşin ödeme yada avans ödemesi yapılmasına olanak sağlar. İhracatçılara verilen avans tutarı akreditif tutarının %50-60’ını geçmez. Prefinansman, mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere, işletmeler tarafından ithalatçılardan veya uluslararası kuruluşlardan, döviz veya efektif olarak sağlanıp bankalar aracılığıyla TL cinsinden kullanılan anapara, faiz ve giderlerinin, ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerden sağlanan dövizlere ödenen kredilerdir. Peşin ödeme yurt dışı satışlarda alıcın malları almadan önce ödeme yapmasıdır. Banka kabulü, ithalatçıdan alınan bono ve poliçelere bir bankanın garanti vermesidir. Alınan bono ve poliçeler ikincil piyasalarda vadesinden önce satılarak finansman aracı olarak kullanılır. **Factoring**, firmaların mal ve hizmet satışlarından doğan yurt içi ve yurt dışı vadeli alacaklarının faktör şirket tarafından temlik alınarak garanti, alacak ve tahsilat yönetimi, finansman hizmetlerinin bir arada sunulabildiği finansman yöntemidir.

Forfeiting, ihracatçının nakit akışları ile ilgili daralmalar yaşamasının önüne geçerek gecikmeye düşmesini engelleyen, ithalatçılara cazip kredi vadeleri tanımasını sağlayan bir finansman aracıdır.

Leasing, bir yatırım malının, makine veya teçhizatın vb mülkiyeti leasing şirketinde kalarak, belirlenen kiralara karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşme- de belirtilen sözleşme süresi sonunda mülkiyetinin anlaşmaya göre kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.

İthalatın finansmanında da ihracat finansmanında kullanılan teknikler kullanılmakla birlikte, banka kabulü, belge karşılığı ödeme, akreditif teknikleri sıkça kullanılmaktadır.

İHRACATA YÖNELİK TEŞVİKLER VE DEVLET YARDIMLARI

İhracatın geliştirilmesi ve teşviki konusunda, ülkemizde işletmeleri desteklemek amacıyla devlet tarafından çıkarılan kanun, yönetmelik ve tebliğlerle gerçekleştirilmektedir. İhracata yönelik devlet yardımları, 11 Ocak 1995 tarih ve 22168 sayılı RG’de yayımlanarak Haziran 1995’de yürürlüğe girmiştir. Belirli zamanlarda getirilen düzenlemelerle günümüzdeki son halini almıştır.

İhracata yönelik desteklerin amacı, Kalkınma Planları ve Yıllık Programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin, uluslararası kuruluşlara yükümlülüklerimize aykırılık teşkil etmeyecek şekilde düzenlenmesidir. Bu yardımların kapsamı ise, bölgeler arası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan kesimlerde AR-GE çalışmalarının uygulanmasına, aynı üretim dalında faaliyet gösteren KOBİ’lerin örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılanmasına, Türkiye’nin GATT taahhütleri çerçevesinde tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerin uluslararası pazarlarda tanıtımına ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarını kapsamaktadır.

İhracata yönelik devlet yardımlarını;

- AR-GE yardımları,
- Çevre maliyetlerinin desteklenmesi,
- Pazar araştırma desteği,
- İstihdama yol açma yardımı,
- Yurtdışı ofis-mağaza işletme ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi,
- Yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde ve bireysel katılımın desteklenmesi,
- Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisasa fuarlarının desteklenmesi,
- Eğitim yardımı,
- Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları.
- Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması ve Türk malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerin desteklenmesi, Turquality olarak sıralamak mümkün iken,

Dış ticaretteki diğer teşvikler ise;

- Dahilde İşleme Rejimi,
- Vergi Resim ve Harç İstisnası,
- Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Ödemeleri (DFİF),
- Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Ödemeleri (KKDF), olarak sıralamak mümkündür [konu ile ilgili ayrıntılı bilgi için (<http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rehberi-devlet-yardimlari.html>) ziyaret ediniz.

Özet



İhracat kavramını tanımlamak

İhracat ülke içerisindeki malların ülke dışına satılması veya benzer sonuçlar doğuran her türlü işlemidir. Diğer bir ifade ile geniş anlamda ihracat; bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını ve bedelinin yürürlükteki kambiyo mevzuatına göre yurda getirilmesi ve yahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemleridir.

Dar anlamda ihracat ise, yabancılara veya yurt dışınca yerleşik ülke vatandaşlarına yapılan mal satışları ve bu amaçla malların yurt dışına gönderilmesidir.



İhracat türlerini sıralamak

İhracat türleri, özellik arz etmeyen ihracat, takas ya da bağlı muamele yoluyla ihracat, kayda bağlı ihracat, ithal edilmiş malların ihracı, kredili ihracat, konsinye ihracat, transit ticaret, bedelsiz ihracat, kiralama yoluyla yapılacak ihracat, serbest bölgelere yapılacak ihracat olarak sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır. Bunlara ilaveten, ön izne bağlı ihracat, Sınır ticaret merkezlerine yapılan ihracat, yurt dışı müteahhitlik ve teknik müşavirlik kapsamında yapılacak ihracata ilişkin usul ve esaslar kapsamında yapılacak ihracat gibi ihracat türleri de vardır.



İhracat sürecini açıklamak

İhracat sürecini başlatabilmek için her şeyden evvel kanunun belirlediği sınırlar çerçevesinde ihracatçı sıfatının kazanılması gerekmektedir. İhracatçı sıfatı kazanıldıktan sonra pazarlanılan malların satışının yapılabileceği müşterinin (ithalatçının) bulunması gerekmektedir. Yapılacak ithalat işlemine dair anlaşma yapılmalı anlaşmadan sonra ihracat bedeli teslim alınmalı veya bedeli teminat altına alan ödeme-yi garanti altına alan belgeler kabul edilmelidir. Bu süreç tamamlandıktan sonra, ihraç edilecek ürünler hazırlanmalı, gerekli belgeler sağlanmalı ve mallar nakliye firmasına teslim edilmelidir. Daha sonra, İhracatçı Birliği onayı alınarak gümrük işlemleri gerçekleştirilmelidir. Tüm bu süreçler verilen taahhütlerin kapatılması ile son bulacaktır. Burada dikkat edilecek husus ihraç edilen malların niteliklerine göre hazırlanması ve sağlanması gereken belgelerin farklılık gösterebileceğidir.



İhracat bedelinin tahsilini ifade etmek

İhracat bedelinin tahsilinde işletmeler arası anlaşmalara ve kanun koyucun koymuş olduğu sınırlamalara ve yapılan ihracat türüne göre farklılıklar bulunmaktadır. Dış ticaret işlemlerinde kullanılan yöntemlerden olan ihracat bedellerinin tahsili şekilleri arasında peşin ödeme, karşı ticaret, kabul kredili ödeme, akreditifli ödeme, vesaik mukabili ödeme ve mal mukabili ödeme, konsinye ticaret ve mahsuben ödeme yöntemleri bulunmaktadır.



İhracatçı İşletmelerin Başlıca Finansman Yöntemleri açıklamak

Ekonomik hayata canlılık katması sebebi ile ihracatın finansmanında kullanılabilecek alternatif metotların sayısı çoktur. İhracatın finansmanında; Merkez Bankası kredilerinden ve ticari banka kredilerinden, EXIMBANK kredilerinden, Red Clause Akreditif işlemlerinden, prefinansmandan, peşin ödemedan, banka kabulünden, faktoring, forfating ve leasing tekniklerinden faydalanılmaktadır.

Kendimizi Sınavalım

1. Aşağıdaki ihracat türlerinin hangisinde, herhangi bir aracı kullanmaksızın ihracat gerçekleştirilir?
 - a. Fiili İhracat
 - b. İzinli İhracat
 - c. Direkt İhracat
 - d. Dolaylı İhracat
 - e. Özel İhracat
2. Aşağıdakilerden hangisi ihracatçı sıfatını elde edebilmek için gerekli şartlardan biri **değildir**?
 - a. Gerçek veya tüzel kişi olmak
 - b. İhracatçı birliklerine üye olmak
 - c. Müsteşarlardan izin almak
 - d. Vergi mükellefi olmak ve mükellef kaydı oluşturmak
 - e. İhracat yapacak şirketin bilgilerini ihracat yapılacak gümrüğe ibraz etmek
3. Kayda bağlı ihracatta gümrük beyannamelerinin gümrük idarelerine verilme süreleri kaç gündür?
 - a. 10
 - b. 20
 - c. 25
 - d. 30
 - e. 90
4. Aşağıdakilerden hangisi işletmelerin konsinye ihracat yapma sebepleri arasında yer alır?
 - a. Reklam yapmak
 - b. Riskten korunmak
 - c. Mali destek sağlamak
 - d. Daha az vergi ödemek
 - e. İhracat kararlarına uymak
5. Türkiye’de kaç adet sınır ticaret merkezi bulunmaktadır?
 - a. 5
 - b. 4
 - c. 3
 - d. 2
 - e. 1
6. Alıcısı tarafından kabul edilmeyen malların ihracatı aşağıdakilerin hangisi tarafından sonuçlandırılır?
 - a. İhracatçı Birlikleri
 - b. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
 - c. Dış Ticaret Müsteşarlığı
 - d. Bakanlık
 - e. Gümrük İdareleri
7. Aşağıdakilerden hangisi ihracat bedelinin tahsil şekilleri arasında **yer almaz**?
 - a. Navlun ödeme
 - b. Peşin ödeme
 - c. Mahsuben ödeme
 - d. Mal mukabili ödeme
 - e. Vesaik mukabili ödeme
8. İhracata konu olan ürünlerden gerekli görülenlerin denetimleri kimler tarafından yapılır?
 - a. Gümrük Muhafaza Memurları
 - b. Vergi Denetmenleri
 - c. Gümrük Müfettişleri
 - d. Gümrük Müdürlüğü Memurları
 - e. Ürün Denetmenleri
9. Aşağıdakilerden hangisi Merkez Bankasının ihracatçılara sağladığı kredilerden **değildir**?
 - a. İhracat Reeskont Kredisi
 - b. Vesaik Mukabili Kredi
 - c. Reeskont Kredisi
 - d. Özel İhracat Reeskont Kredisi
 - e. Vesaik Mukabili Kredi
10. Bir makine veya teçhizatın belirlenen kiralara karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirtilen sözleşme süresi sonunda mülkiyetinin anlaşmaya göre kiracıya geçmesini sağlayan finansman yöntemine ne ad verilir?
 - a. Faktoring
 - b. Leasing
 - c. Forfaiting
 - d. Barter
 - e. Uzun dönemli kiralama

Yaşamın İçinden

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2015 yılı Kasım ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,5 düşüşle 11 milyar 437 milyon dolar ihracat gerçekleştiğini açıkladı. Yılın 11 aylık döneminde ise ihracat yüzde 8,6 kayıpla 131 milyar 942 milyon dolar oldu.

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, Kasım ayının ekonomik ve siyasi anlamda yoğun gündemini hatırlattı ve AB'ye üyelikten inovasyondan markalaşma süreçlerine kadar yeni hükümetten beklentilerini sıraladı.

Küresel ekonomi ile ilgili değerlendirmelerde de bulunan Büyükekşi, "İhracatçılarımız Euro Bölgesine ilişkin olumlu beklentiye yakından takip etmeli ve bu büyümeden istifade etmesi büyük önem taşıyor" diye konuştu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Kasım ayı ihracat verilerini Niğde'de açıkladı. TİM verilerine göre kasım ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 10,5 düşüşle 11 milyar 437 milyon dolar oldu. Yılın ilk 11 ayında ihracat yüzde 8,6 düşüşle 131 milyar 942 milyon dolara geriledi. Son 12 aylık ihracat ise yüzde 7,8 düşüşle 145 milyar 211 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Kilogram bazında ihracat, Kasım ayında yüzde 3,4 artış gösterirken, 11 aylık dönemdeki kilogram bazındaki yükseliş, yüzde 0,9 oranında oldu. Birim fiyatlarındaki düşüş nedeniyle ihracat gerilerken, kilogram bazında yükseliş trendinin sürmesi ihracatçının umutlarını 2016'ya taşımasına neden oldu.

KASIM 2015 İHRACAT ÖZETİ

Kasım ayında en fazla ihracatı, 1 milyar 920 milyon dolarla otomotiv sektörü yaptı. Bu sektörü 1 milyar 409 milyon dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ile 1 milyar 301 milyon dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti. Bu verilerin yanı sıra, Kasım ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre 101 ülke ve gümrük bölgesinde ihracat artış gösterirken, 132 ülke ve gümrük bölgesinde ise azalış yaşanması dikkat çekti. Türkiye'deki iller bazında da 56 kentte kasım ayında geçen yılın aynı dönemine göre ihracatta azalış görülürken, 23 kentte de artış yaşandı.

En fazla ihracat yapılan 5 ülke Kasım ayında sırasıyla Almanya, İngiltere, Irak, İtalya ve ABD oldu. Bunun yanı sıra Almanya'ya ihracat yüzde 4,7, Irak'a ihracat yüzde 15,3, İtalya'ya ihracat yüzde 2,4, ABD'ye ihracat yüzde 6,4 gerilerken İngiltere'ye ihracat yüzde 3 arttı. Kasım ayında en fazla ihracat yapılan 30 ülke arasında, en yüksek ihracat artışı ise yüzde 23,5 ile Suudi Arabistan yakalarken, Fas'a ihracatımız yüzde 21,7, İspanya'ya yüzde 9 arttı. İhracat artış oranında öne çıkan diğer ülkelere bakıldığında ise Kasım ayında Gana'ya ihracatımız yüzde 115, Endonezya'ya yüzde 114, Tayland'a yüzde 91, Pakistan'a yüzde 89 artış gösterdi.

Diğer yandan bölgesel anlamda Kasım ayında Afrika'ya ihracatımız yüzde 0,7 artarken,

AB'ye ihracatımız yüzde 0,9, Kuzey Amerika'ya yüzde 11,2, Ortadoğu'ya yüzde 19 geriledi.

Yine Kasım ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre en fazla ihracat yapan ilk 10 il arasında en fazla ihracat artışını yüzde 4,3 ile Manisa yakaladı. Adana'nın ihracatı yüzde 0,9, Bursa'nın yüzde 1,5, Gaziantep'in yüzde 2,8, İzmir'in yüzde 6,7, Ankara'nın yüzde 9,6, Kocaeli'nin yüzde 12,9, Denizli'nin yüzde 14,7, İstanbul'un ihracatı yüzde 15,1 Hatay'ın yüzde 17,8 düştü.

Bu yıl OVP'de 143 milyar dolarlık bir ihracat hedefi konmasına rağmen, ihracatta parite etkisinden 13 milyar, emtia fiyatlarından 6,5 milyar ve çevre ülkelerdeki olumsuz tablodan dolayı 4 milyar olmak üzere toplamda 24 milyar dolarlık bir negatif etki bekleniyor.

Kaynak: <http://www.tim.org.tr/tr/tim-gundem-ihracat-kasim-ayinda-11-milyar-437-milyon-dolar-oldu.html>

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. c	Yanıtınız yanlış ise “İhracat Türleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. c	Yanıtınız yanlış ise “İhracat Yapma Şartları ve Süreci” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. d	Yanıtınız yanlış ise “İhracat Türleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. a	Yanıtınız yanlış ise “İhracat Türleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. b	Yanıtınız yanlış ise “İhracat Türleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
6. e	Yanıtınız yanlış ise “Alıcısı Tarafından Kabul Edilmeyen Mallar” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
7. a	Yanıtınız yanlış ise “İhracat Bedelinin Tahsil Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
8. e	Yanıtınız yanlış ise “İhracat Denetimi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
9. e	Yanıtınız yanlış ise “İhracata Yönelik Teşvikler ve Devlet Yardımları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
10. b	Yanıtınız yanlış ise “İhracatçı İşletmelerin Başlıca Finansman Yöntemleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

İhracatçı olabilmek için;

- Gerçek veya tüzel kişi olmak,
- İhracatçı birliklerine üye olmak,
- Vergi mükellefi olma koşullarını sağlamak ve mükellef kaydı oluşturmak,

İlgili kaydı ve ihracat yapacak olan şirketin bilgilerini ihracat işleminin yapılacağı gümrüğe ibraz etmek gerekmektedir.

Sıra Sizde 2

İhracatı kayda bağlı mallar listesi kapsamındaki ihracat türünde, öncelikli olarak gümrük beyannameleri, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınmalıdır. Bu beyannamelerin gümrük idarelerine verilme süresi 30 gündür. Ülkemizin ihraç ettiği mallara miktar kısıtlaması yapan ülkelere yapılan kısıtlama kapsamındaki malların ihraçlarına ait kayıt meşruhatının düşülmesi ve gümrük beyannamelerinin gümrük dairelerine sunulması Ticaret Bakanlığı 30 günden daha fazla ya da daha az olarak belirlenebilir.

Sıra Sizde 3

Bedelsiz ihracatın temel özelliği ülke dışına mal çıkışı olmasına rağmen para girişinin olmamasıdır.

Sıra Sizde 4

Sınır Ticaret Merkezi; 2008/14451 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı kapsamında öngörülen, sınırda kurulan ve sınır ticareti kapsamında ihracat ve ithalat yapılabilen alanların yer aldığı, Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgesi dışında adde edilen yerleri ifade eder. Diğer bir deyişle, Sınır Ticareti kapsamında kurulan mağazaların bulunduğu ve iki sınır ili arasında ticaretin yapıldığı yerlerdir. Serbest Bölgeler ise; ülke sınırları içerisinde olmasına rağmen, gümrük sınırları dışında tutulan alanlardır dolayısı ile her ikisinin ortak özelliği, ülke içerisinde olmalarına rağmen gümrük bölgesi dışında bırakılan yerler olmalarıdır.

Sıra Sizde 5

Alıcısı tarafından kabul edilmeyen malların başka bedel ve şartlarla aynı veya farklı alıcılara satışına ilişkin talepler, durumu gösterir belgeler ve yeni satış sözleşmesine ait İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince onaylı faturanın ibrazından sonra Gümrük İdarelerince, sonuçlandırılır.

Gümrük İdarelerince sonuçlandırılan talepler, ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine ve aracı bankaya bildirilir.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Bağrıaçık, Atilla ve M.Yıldırım (2008), Dış Ticaret Mevzuatı ve Türkiye Uygulamaları, Ankara:Yaklaşım Yayıncılık
- Canitez, Murat, İ. Yalçın (2002), “İhracat Kavramı ve İhracat İşlemleri”, **Dış Ticaret**, Editörler: H.Ç. Bedestenci, N. Göksü ve M.E. Darendeli, Kahramanmaraş.
- Çelik, Kenan, C. Kalaycı ve A.R. Sandalcılar (2009), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Gürsoy, Yaser (2010), Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi, Bursa: Ekin Yayıncılık.
- Karagül, Mehmet ve B. İlter (2010), Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, 2. Baskı, Ankara: Nobel Basım Yayın.
- Kaya, Ferudun (2011), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, İstanbul: Beta Basım Yayın
- Kaya, Ferudun (2008), Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları, 3.baskı, Ankara:Detay Yayıncılık
- ŞAHİN Arif (2002), İhracatta Ödeme Şekilleri, İGEME.

Kanun yönetmelik ve tebliğler

- Bedelsiz İhracata İlişkin Tebliğ**, Resmi Gazete Tarihi: 12.07.2008 Resmi Gazete Sayısı: 26934
- CE” İşareti Taşınması Gereken Bazı Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliği**
- Dış Ticaret Sermaye Şirketleri Statüsüne İlişkin Tebliğ** (İhracat: 2004/12)
- İhracat Rejim Kararları**, Resmi Gazete Tarihi: 6 Ocak 1996, Resmi gazete Numarası: 22515 95/7623 sayılı kanun
- İhracat Yönetmeliği**, Resmi Gazete Tarihi: 6 Haziran 2006, Resmi Gazete Numarası: 26190
- İhracata Yönelik Devlet Yardımları**, Resmi Gazete Tarihi: 11 Ocak 1995 tarih ve Resmi Gazete No:22168
- İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ** (Tebliğ No: İhracat 2006/7)
- İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ** (İhracat 96/31)
- İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallara İlişkin Tebliğde, (İhracat 96/31) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ**, 19/9/1996 tarih ve 22762 sayılı Resmi Gazete
- Takas veya Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracata İlişkin Tebliğ** (Tebliğ No: İhracat 2008/10)
- Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracata İlişkin Tebliğ** Resmi Gazete Tarihi 12 Temmuz 2008, Sayı : 26934
- Transit Ticarete İlişkin Tebliğ** (Tebliğ No: İhracat 2006/6)
- Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracata İlişkin Tebliğ** (İhracat 96/11)
- Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine İlişkin Sayılı Tebliğ**
- Yurt Dışında Fuar Düzenlenmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Tebliğ** (İhracat: 2005/5)

Yararlanılan ve Başvurulabilecek İnternet Kaynakları

- <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rehberi-devlet-yar-dimlari.html>
- www.eximbank.gov.tr/TR,138/krediler.html
- <http://www.orgtr.org/tr>
- <http://www.ekonomi.gov.tr>
- <http://www.gumruk.gov.tr>
- www.resmigazete.gov.tr
- www.tuik.gov.tr

Bu ünite de kullanılan tüm görseller; gorselsarsiv.anadolu.edu.tr adresinden alınmıştır.

4

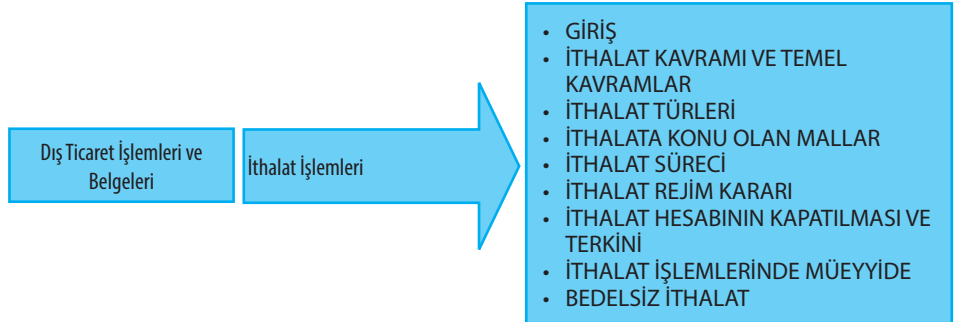
Amaçlarımız

- Bu üniteyi tamamladıktan sonra;
- İthalat kavramını tanımlayabilecek,
 - İthalat türlerini sıralayabilecek,
 - İthalata konu olan malları açıklayabilecek,
 - Bedelsiz ithalat kavramını ifade edebilecek bilgi ve becerilere sahip olabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- İthalat
- İthalat Türleri
- İthalat Süreci
- Bedelsiz İthalat

İçindekiler



İthalat İşlemleri

GİRİŞ

Türkiye, tarihsel olarak ara (hammadde ve malzeme) ve sermaye (yatırım) malları ithalatına bağımlı bir sanayi yapısına sahip olmuştur. İhracat görece yüksek bir performans sergilemekle birlikte, bir yandan iç pazara dönük sektörlerin büyümesi, diğer taraftan yatırım ve tüketim malı talebinin uyardığı ithalat artışı nedeniyle oluşan dış ticaret açığı makro-ekonomik istikrar önünde risk oluşturmuştur. Türkiye ekonomisinde dış ticaret açığının başlıca kaynağı enerji, kimya, ana metal, makine teçhizat, haberleşme, radyo-televizyon, tıbbi ve optik aletler gibi ara ve sermaye malı sektörleridir. Bu sektörlerin bir bölümünde ihracat önem taşımakla birlikte, söz konusu sektörlerde ağırlıklı iç pazara yönelik üretim yapılmaktadır. Yeteri kadar iyi kontrol altına alınamazsa ithalat, ülkeleri eninde sonunda döviz kıtlığı ile karşı karşıya bırakır (ithalatın ihracattan fazla olduğu durumlarda), ama aynı zamanda özellikle teknolojiye, hammaddeye, markaya sahip değilseniz ihtiyacınız olan kısa vadede bulabilmeniz sadece ithalatla mümkün olmaktadır.

Çoğu zaman hükümetler bilinçli ithalat politikaları ile iç piyasaları kontrol altına almış veya almaya çalışmıştır. İthalatın karşı tarafında ihracatçı olduğu sıklıkla unutularak ithalin daha kötü (ekonomik anlamda) olduğuna yönelik inanışlar özellikle tüketici beğenilerinin, arzu istek ve ihtiyaçlarının evrenselleşmeye başlaması sebebi ile birlikte ortadan kalkmıştır. Bugün dünyada kendi kendisine yeterli bir ülke olmadığına olsa bile bu yeterliliğini uzun vadede devam ettiremeyeceğine göre ithalat var olacaktır. Bir ülkenin dış ticaretinin önemi bir ayağı olan ithalat kavramı güncel bilgiler ve mevzuat ışığında incelenilmeye çalışılmıştır.

İTHALAT KAVRAMI VE TEMEL KAVRAMLAR

İthalat denildiğinde akla, ihracat ile ters yönlü durumu ifade eden ticaret kavramı akla gelmektedir. Bir diğer ifade ile ithalat, yürürlükteki ithalat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde ihtiyaç duyulan malların yabancı bir ülkeden veya serbest bölgelerden ülke sınırları içerisine transfer edilmesini veya ithalat olarak kabul edilecek başka yöntemleri ifade eder. İthalatçı ise ithalat işlemlerini gerçekleştirmek üzere, gümrük idaresine kayıtlı, kimlik numarasına sahip gerçek kişiler veya Türkiye'de **mukim** ve vergi numarasına sahip tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları ifade eder.

İthalat yönetmeliği usul ve esaslar çerçevesinde (istisnalar haricinde), Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca vergi numarası verilen her gerçek ve tüzel kişi, ayrıca tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümleri uyarınca hukuki

Mukim, ikamet eden, yerleşik demektir.

tasarruf yapma yetkisi tanınan kişilerin ortaklıkları, ithalat işlemlerini yürütebilecektir. Tanımda belirtilen ithalat işlemlerini sürdürerek bu süreçten kazanç elde eden kişi ise ithalatçı sıfatını kazanmaktadır. İthalatçı sıfatının kazanılabilmesi için;

- Tacirlik sıfatının kazanılması,
- İlgili İthalatçı Birliği'ne üye olunması,
- Vergi dairesinden mükellef kaydının alınması;
 - Özel anlaşmalarla yapılan ithalatı,
 - Fuar ve sergilerde perakende satışına izin verilen malların ithalatında,
 - Kitap ve diğer yayınların ithalatında, vergi mükellefi olmak veya mükellef yazısı alınmasına gerek yoktur.
- Mükellef yazısının ve şirket belgelerinin gümrüklere bildirimi zorunludur. (İthalat Yönetmeliği)

İthalat işlemleri ülke yönetimlerin gerçekleştirmek istedikleri amaçları doğrultusunda belirlenen politikalar ile yürütülmektedir. İthalat sürecinde yürütülen bu politikaları üç farklı başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar; *gümrük tarifeleri*, *tarife dışı engeller* ve *diğer tarife dışı engeller* şeklindedir. *Gümrük tarifeleri*, malların sınırdan geçişi sırasında alınan vergilerdir. Gümrük tarifelerinin dışında ithalatı kısıtlayıcı önlemler; (*tarife dışı engeller*) ithalat kotaları, ithalat yasakları, ithalat vergileri, anti damping vergileri, ithalat teminatları, dış ticaret politikası, teknik ve idari engeller olarak sıralanmaktadır. *Diğer tarife dışı engeller* ise sağlık, güvenlik ve çevre konuları başta olmak üzere standartlar ve birtakım politik tercihler dolayısıyla ticareti engelleyici nitelikte davranış tarzı iş yavaşlatma vb. bürokratik engeller bulunmaktadır.

İTHALAT TÜRLERİ

İthalat türlerini; bedelli ithalat, bedelsiz ithalat ve geçici ithalat olarak üç başlık altında sınıflandırmak mümkündür.

Bedelli ithalat, bir malın veya ekonomik değerin ithalattaki ödeme şekillerinden biri ile yurt dışına döviz transferi gerçekleştirilerek ithal edilmesidir. İthalat bedelleri; banka kaynaklarından, ithalatçıya ait döviz tevdiat hesaplarından, kredi kartından, kredilerden karşılanmak suretiyle ödenebilir. İhracat işlemlerinde anlatılan ve ithalat sürecinde de kullanılan yöntemler şu şekilde sıralanabilir:

- Akreditifli Ödeme,
- Vesaik Mukabili Ödeme,
- Mal Mukabili Ödeme,
- Kabul Kredili Ödeme,
- Peşin Ödeme,
- Özel Takas
- Bağlı Muamele, burada sıralanan bu ödeme şekilleri daha önce ihracat konusunda anlatıldığından tekrar edilmemiştir.

SIRA SİZDE



İthalat bedelleri nasıl ödenebilir?

Bedelsiz ithalat, bedeli için döviz transferi yapılmadan yurtdışından elde edilen yurda getirilmesi mecburi olmayan dış kazanç ve tasarruflarla satın alınan bazı şahsi ve ticari mahiyette eşyanın yurda ithalidir. İthalat esnasında ödenmesi zorunlu gümrük vergileri ve çeşitli vergiler (cep telefonu kayıt bedelleri gibi) bulunmaktadır. Özel eşyalar ve hediyeler bedelsiz ithalat kapsamında örnek olarak gösterilebilir.

Geçici İthalat, ihraç etme amacıyla yapılan ithalattır. Serbest dolaşıma girmemiş malların ithalat vergilerinden bütünüyle veya kısmen muaf olarak ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın yeniden ihracına olanak sağlar.

Ayrıca bu üç ana yönetime ilaveten,

Akreditifli İthalat: Alıcının, malın sevkinden önce bir banka aracılığıyla satıcının bulunduğu yerdeki bankası nezdinde malın sevk belgesinin teslimi karşılığında ödenmek üzere kredi açtırmasıdır.

Mal Karşılığı İthalat: Malın gümrüklenmesi işleminden sonra bedelini ödeyerek belgenin çekilmesi ile gerçekleşen ithalattır.

Belge (Vesaik) Karşılığı İthalat: Malın gelmiş olma şartı aranmaksızın ithalat yapılan ülkeden yola çıkarılmış olduğunu gösteren belgenin bedelini ödeyerek bankadan belge alınması ile gerçekleştirilen ithalattır.

Kredili İthalat: Bedeli daha sonra ödenmek üzere yapılan vadeli ithalattır.

Geçici Kabullü İthalat: İhraç etme amacıyla yapılan ithalattır.

Ankonsinyasyon İthalat: Satışın yapılması ve belirli bir vade sonunda mal bedelinin transfer edilmesi şartıyla yapılan ithalat gibi ithalat türleri de bulunmaktadır.

Konunun muhasebe kayıtlarını görmek isterseniz, www.muhasebedergisi.com, isimli siteyi ziyaret ediniz



İNTERNET

1996	43 626 642
1997	48 558 721
1998	45 921 392
1999	40 671 272
2000	54 502 821
2001	41 399 083
2002	51 553 797
2003	69 339 692
2004	97 539 766
2005	116 774 151
2006	139 576 174
2007	170 062 715
2008	201 963 574
2009	140 928 421
2010	185 544 332
2011	240 841 676
2012	236 545 141
2013	251 661 250
2014	242 177 117
2015	173 230 902

Tablo 4.1
Yıllara Göre USD
Cinsinden İthalat
Değerlerimiz (1.000\$)

Kaynak: TÜİK

STIC (Standart International Trade Classification- Uluslararası Standart Ticaret Sınıflaması) Birleşmiş Milletler tarafından hükümetlerin işbirliği ve uzmanların görüşleri alınarak hazırlanmış, uluslararası karşılaştırmalara olanak sağlamak amacıyla 1950 yılından itibaren kullanılması tavsiye edilmiştir.

Tablo 4,1'de ülkemizin ithalat seyrinin son 20 yılı yer almaktadır. Tabloya göre ülkemizin ithalatı son 20 yıl içerisinde yaklaşık 4 kat artmıştır. Uluslararası standart ticaret verileri, ülkemizin, canlı hayvanlar ve gıda maddeleri, içki ve tütün, akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler, mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler, hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar, başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ve buna bağlı sanayi ürünleri, başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar, makineler ve ulaştırma araçları, çeşitli mamul eşya SITC'da sınıflandırılmamış eşyalar (tedavülde olmayan, paralar, parasal tabanlı altınlar) başlıklarında yaptığı ithalat verilerini içermektedir. Aşağıda tablo 4.2'de yıllara göre ilgili verilerin değişimi gösterilmiştir. 2015 yılında ise Ekim ayına kadar olan veriler mevcuttur.

Tablo 4.2

Yıllara göre USD Cinsinden Uluslararası Standart Ticaret Sınıflamasına (SITC, Rev.3) Göre Dış Ticaret (1.000\$)

	2015*	2014	2013	2012	2011	2010
Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri	5 319 084	6 970 108	6 783 521	6 340 405	6 888 226	4 504 882
İçki ve tütün	617 296	792 089	702 883	638 585	551 182	450 007
Akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler	10 581 329	16 974 903	16 797 621	18 630 141	20 051 875	15 394 552
Mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler	32 203 047	54 889 014	55 916 327	60 115 790	54 116 788	38 496 980
Hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar	1 501 188	2 186 991	1 871 414	1 943 070	1 672 293	1 047 127
Başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ve buna bağlı sanayi ürünleri	24 177 707	33 211 207	31 872 763	29 685 710	31 191 131	25 446 320
Başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar	29 925 593	38 447 387	38 713 495	36 040 246	38 429 471	31 802 269
Makineler ve ulaştırma araçları	54 112 002	65 809 044	68 407 431	61 605 751	67 076 761	53 875 756
Çeşitli mamul eşya	11 696 409	15 497 924	15 124 166	13 153 325	14 137 608	11 638 121
SITC'da sınıflandırılmamış eşyalar (tedavülde olmayan, paralar, parasal tabanlı altınlar)	3 097 247	7 398 451	15 471 630	8 392 119	6 726 341	2 888 318
Toplam	173 230 902	242 177 117	251 661 250	236 545 141	240 841 676	185 544 332

Kaynak: TÜİK, *2015 Ekim ayı itibari ile

Aşağıda tablo 4.3 te en fazla ithalat yaptığımız ülkeler ve ithalat miktarları yer almaktadır. Bu ülkelere yapılan ihracat miktarlarını öğrenmek için lütfen ihracat bölümüne bakınız.

Tablo 4.3
En Çok İthalat Yapılan 20 Ülke (Son Beş Yıl, 1.000\$)

Sıra	Ülke	2014	2013	2012	2011	2010
1	Rusya Federasyonu	25.288.597	25.064.214	26.625.286	23.952.914	21.600.641
2	Çin	24.918.224	24.685.885	21.295.242	21.693.336	17.180.806
3	Almanya	22.369.476	24.182.422	21.400.614	22.985.567	17.549.112
4	ABD	12.727.562	12.596.170	14.130.546	16.034.121	12.318.745
5	İtalya	12.055.972	12.884.864	13.344.468	13.449.861	10.139.888
6	İran	9.833.290	10.383.217	11.964.779	12.461.532	7.645.008
7	Fransa	8.122.571	8.079.840	8.589.896	9.229.558	8.176.600
8	Güney Kore	7.548.319	6.088.318	5.660.093	6.298.483	4.764.057
9	Hindistan	6.898.577	6.367.791	5.843.638	6.498.651	3.409.938
10	İspanya	6.075.843	6.417.719	6.023.625	6.196.452	4.840.062
11	İngiltere	5.932.227	6.281.414	5.629.455	5.840.380	4.680.611
12	İsviçre	4.821.031	9.645.289	4.304.864	5.018.977	3.153.702
13	Ukrayna	4.242.612	4.516.333	4.394.200	4.812.060	3.832.744
14	Yunanistan	4.043.839	4.206.020	3.539.869	2.568.826	1.541.600
15	Belçika	3.863.892	3.843.376	3.690.309	3.959.279	3.213.606
16	Hollanda	3.517.164	3.363.585	3.660.634	4.004.955	3.156.000
17	Romanya	3.363.233	3.592.568	3.236.425	3.801.297	3.449.195
18	BAE	3.253.024	5.384.468	3.596.545	1.649.456	698.421
19	Japonya	3.199.915	3.453.190	3.601.427	4.263.730	3.297.796
20	Polonya	3.082.128	3.184.533	3.058.078	3.496.189	2.620.956
	Toplam	242.177.117	251.661.250	236.545.141	240.841.676	185.544.332

İTHALATA KONU OLAN MALLAR

İthalat rejim kararlarına göre, kamu ahlakı, kamu düzeni veya kamu güvenliği insan, bitki ve hayvan sağlığının korunması veya sınai ve ticari mülkiyetin korunması amaçlarıyla, ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde, alınan önlemlerin kapsamı dışında kalan malların ithalat serbesttir (Gültekin ve Savcı, 2012:128).

Yapılan ithalat miktarı, ithalat politikaları uyarınca ayarlanmakla birlikte, talebe bağlı olarak değişebilmektedir. İthalat miktarında, milli gelirle orantılı olarak artış veya azalış mümkün olabilmektedir. Döviz kurundaki artışlar ithal eden ülkenin avantajına olacak şekilde değiştiğinde ihracat eden ülkenin aynı hacimle ihracat işlemlerine devam ettiği varsayılırsa, ithalata olan talep artış gösterecektir. Tam tersi bir durumda ise ithalat azalım eğilimine girecektir. Bunun yanı sıra malın zorunluluk derecesi, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını karşılama düzeyi ve zevklerine olan uygunluk derecesi ithalat işlemi artırıcı/azaltıcı yönlü etki gösterecektir.

Yönetimler, ekonomi için önemsiz veya lüks sayılabilecek malların ithalini önleyerek döviz tasarrufu sağlamak, yerli sanayiye dış rekabetten korumak veya ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak amacıyla ithalat işlemlerini yasaklama yoluna gidebilmektedirler. Ayrıca ithalat yasaklarında bu amaçların dışında kamu sağlığı, genel ahlak ve kamu düzenine zararlı maddelerin ülkeye girişinin önlenmesi gibi ekonomi dışı amaçlardan

da söz etmek mümkündür. Ancak yapılan yasaklamalar ile gelir elde etme imkânı elden geçirilmektedir. Yasaklar kaynak israfına neden olabilirler veya kaynakların etkin dağılımını engelleyebilirler.

DİKKAT



Yasaklı malların ithal edilmeye çalışılması veya farklı yöntemlerle yurda sokulmaya çalışılması kaçakçılık anlamına gelmektedir.

Taraf olunan uluslararası anlaşmalar ve ilgili mevzuatlar gereği ülkemizde aşağıdaki malların ithalatı yasaktır:

- Esrar ve müstahzar afyon,
- İpek böceği tohumu,
- Zirai amaçla kullanılan her türlü toprak, yaprak, sap, saman ot, tabi gübre,
- Oyun alet ve makineleri,
- Yasalara aykırı olarak bir fabrika veya ticaret markasını veyahut ticaret unvanını taşıyan ürünler,
- Sahte etiket ve ambalaj maddesi,
- Belirli yavru fokların kürkleri ve bunlardan elde edilen bazı ürünler,
- Ozon tabakasını incelten maddelerin ithali,
- Kimyasal Silahlar Sözleşmesi ekinde yer alan kimyasal maddelerin ithali,
- Dökme alkollü içkilerin, alkollü içki kökenli karışım içkilerin, alkollü içki üretiminde kullanılabilecek tarımsal kökenli distilatların ve su, gıda alkolü gibi ham-madde veya katkı maddeleri ilavesiyle alkollü içki hazırlanmasında kullanılabilecek konsantre içkiler,
- Çevrenin korunması yönünden kontrol altında tutulan atıklar,
- Çevrenin korunması bakımından kontrol altında tutulan bazı kimyasal maddeler,
- Çevrenin korunması yönünden kontrol altında tutulan metal hurdalar,
- İthalat yasaklanan ampuller (http://www.ito.org.tr/Dis_Tic/Ith_yasak_urunler.html),
- İthalat Tebliğleri ve Ürün Güvenliği ve Denetimi Tebliğleri kapsamında ithalinde izin alınması gereken eşya ve ilgili Bakanlıkların bilgileri aşağıda sıralanmıştır:
- İthalat uygunluk denetimine tabi atıklar, kontrole tabi katı yakıtlar, bazı atık pil ve akümülatörler, çevrenin korunması yönünden kontrol altında tutulan metal hurdalar, Çevre ve Şehircilik Bakanlığının izin ve denetimine tabidir.
- Kullanılmış veya yenileştirilmiş eşya, “CE” işareti taşıyan bazı ürünler, banknot ve benzeri kıymetli evraka mahsus kâğıtlar, Kimyasal Silahlar Sözleşmesi ekinde yer alan kimyasal maddeler, bazı oyuncaklar, bazı frekans ve/veya lisans kısıtlaması olan ürünler, bazı kişisel koruyucu ürünler, bazı tekstil ve konfeksiyon ürünleri, bazı tıbbi cihazlar, bazı tarım ürünleri Ticaret Bakanlığının izin ve denetimine tabidir.
- İthalat özel izne tabi maddeler ve müstahzarlar ve Sağlık Bakanlığınca denetlenen ürünler, Sağlık Bakanlığının iznine tabidir.
- Veteriner Kontrollerine Tabi Olan Hayvan ve Ürünler, Tarım ve Orman Bakanlığının kontrolüne tabidir.
- Ozon tabakasını incelten maddeler ve bazı orman yetiştirme materyalleri; Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ve Tarım ve Orman Bakanlığının gerekli izinlerine tabidir.
- Bazı tütün, tütün mamulleri, alkol ve alkollü içkiler, Tütün ve Alkol Piyasası Düzenleme Kurumunca uygunluk belgesi düzenlenir.

- Bazı patlayıcı maddeler, ateşli silahlar, bıçaklar ve benzeri aletler, bazı harp silahları ve bunların aksam ve parçaları, Milli Savunma Bakanlığının iznine tabidir.
- Radyoaktif maddeler ile bunların kullanıldığı cihazlar, Türkiye Atom Enerjisi Kurumunun uygunluk yazısına tabidir.
- Yüksek yoğunluklu tatlandırıcılar, Şeker Kurumunun uygunluk yazısına tabidir.
- Haritalar ve harita bilgisi içeren eşya, Milli Savunma Bakanlığı ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığının uygunluk yazılarına tabidir.
- İthalinde garanti belgesi aranacak maddeler, Ticaret Bakanlığının onaylayacağı garanti belgesine tabidir.
- Karayolu taşıt araçları, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca düzenlenecek uygunluk yazısına tabidir.
- Sivil hava taşıtları ve bunlarda kullanılmaya mahsus maddeler, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı uygunluk yazısına tabidir.
- İş sağlığı ve güvenliğini etkileyen bazı maddeler, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından düzenlenen kontrol belgesine tabidir.
- Gübre ve Gıda, Tarım ve Orman Bakanlığının uygunluk yazısına tabidir.

Ayrıca, İthalat Rejimi Kararı gereği, eski, kullanılmış, yenileştirilmiş, kusurlu (defolu) ve yatık (zamanla dayanıklılığını yitirmiş) malların ithali izne tabidir. (<http://ggm.gtb.gov.tr/sikca-sorulan-sorular/ticari/ithalat>)

İTHALAT SÜRECİ

İthalatçı sıfatının kazanılmasından sonra ithalat sürecini başlatabilmek için, malları satmak isteyen uygun ihracatçılar bulunur ve proforma fatura alınır. Proforma faturanın kabulünden sonra, sözleşme düzenlenir ve sipariş formu imzalanır. İthalat işleminde farklı ödeme yöntemlerine göre ödeme işlemleri gerçekleştirilir. Ödeme, şekline göre ithalat sürecinin başında veya sonradan ödeme alınabilmektedir. Bu nedenle ödeme aşaması daha sonra da olabilir ancak bu durumda da ödeme yöntemine ilişkin tarafların sözleşmede anlaşmış olmaları ve uygun araç veya aracılığı belirlemiş olması gereklidir. Daha sonra, ülkemiz Gümrük Bölgesinin kara suları veya hava sahasından gümrük bölgesi içinde durmaksızın geçen taşıt araçları ile taşınan eşya hariç olmak üzere, Gümrük Bölgesine getirilen eşya için getirilmesinden daha öncesinde özet beyan verilir.

Eşya, getiren kişi ya da duruma göre eşyanın gelişinden sonra taşıma sorumluluğunu üstlenen kişi tarafından, eşyayı daha önce ibraz olunan özet beyan ya da gümrük beyannamesi ile ilişkilendirmesi için gümrüğe sunulur ve gümrük idaresince, onaylanmış bir işlem veya kullanım tayin edilir. Tayin edilen işlemler; denizyolu ile gelen eşya için, özet beyan verildiği tarihten itibaren 45 gün, diğer bir yolla gelen eşya için, özet beyanın verildiği tarihten itibaren 20 gün içinde tamamlanır. Bu süreç tamamlanana kadar ilgili eşyaya geçici depolanan eşya statüsü verilir ve sadece gümrük idarelerinin uygun gördüğü yerlerde ve bu idarelerin belirlediği koşullarda depolanabilir.

Geçici depolanan eşya statüsü hangi ürünlere, hangi zaman aralığında verilir?

Eşyanın bir gümrük rejimine tabi tutulması, bir serbest bölgeye girmesi, Türkiye Gümrük Bölgesi dışına yeniden ihracı, imhası, gümrüğe terk edilmesi işlemlerinden herhangi birisine gümrüğe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulması denir. Bunun için, bu rejime uygun şekilde yetkili gümrük idaresine, yazılı olarak, bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla, sözlü olarak veya eşya sahibinin bu eşyayı bir gümrük rejimine tabi tutma isteğini ifade ettiği herhangi bir yöntemle beyan edilir. Normalde yazılı beyan gümrük beyannamesi ile yapılır ve ticari bir eşyanın kati ithalini gerçekleştirecek kişi tarafından verilen beyanname ile serbest dolaşıma girmiş olur.



SIRA SİZDE

Serbest dolaşıma giren eşya; Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalara ait hükümler saklı kalmak kaydıyla, serbest dolaşıma giriş rejimine tabi tutularak Türkiye Gümrük Bölgesine giren eşya ile tümüyle Türkiye'de elde edilen veya üretilen eşya.

Eşyanın ithalinden doğan gümrük vergileri **Serbest Dolaşıma Giriş Beyannamesi** üzerinde yükümlüye tebliğ edilir ve tabi tutulacağı ticaret politikası önlemleri kapsamında sair dış ticaret mevzuatı gereğince aranan izin ve uygunluk belgelerinin serbest dolaşıma giriş beyannamesine eklenmesi gerekmektedir. Bu süreçten sonra ithal konusu mallar gümrükten çekilir ve kambiyo dosyası kapatılır. Böylelikle mallar serbest dolaşım hakkını elde etmiş olurlar (<http://ggm.gtb.gov.tr/sikca-sorulan-sorular/ticari/ithalat>).

İTHALAT REJİM KARARI

31.12.1995 tarihli ve 95/7606 sayılı 22510 (Mükerrer) Resmi Gazete yayımlanan ithalat rejim kararı, ithalatın ülke ekonomisi yararına ve uluslararası ticaretin gereklerine uygun olarak düzenlenmesini sağlamayı amaçlamaktadır. İthalat, bu karar ile bu karara dayanılarak çıkarılacak yönetmelik, tebliğler, ilgili kuruluşlara verilecek talimatlar, çok taraflı veya iki taraflı anlaşmalar hükümleri çerçevesinde yürütülür.

İlgili karar uyarınca, kararda yer alan hususlara ilişkin yönetmelik ve tebliğler çıkarmaya, karar metninde sözü edilen izinleri ve talimatları vermeye, ithalatın her aşamasında gerekli görülecek değişiklikleri yapmaya ve önlemleri almaya, ithal malları fiyatlarının gerektiğinde kontrolünü yapmaya veya yaptırmaya, özel ve zorunlu durumları inceleyip sonuçlandırmaya Ticaret Bakanlığı yetkilidir.

Ticari ilişkilerde ticaret ve ödemeler dengemizi bozacak nitelikte kayıtlar koyan, uygulama yapan, anlaşmalar ile kararlaştırılan yükümlülükleri yerine getirmeyen, ithalat rejimimizin genellik ilkesi ile bağdaşmayacak şekilde ayırıcı işlemler uygulayan ülkeler, kuruluşlar ve firmalar ile ilgili olarak taraf olduğumuz uluslararası anlaşmalar çerçevesinde uygun görülecek gerekli önlemler, bu Karar uyarınca alınacaktır.

Ticaret politikası önlemleri; İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat, İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat, İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresi Hakkında Mevzuat, İthalatta Gözetim Uygulanması Hakkında Mevzuat, Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat, İkili Anlaşmalar ve Protokoller veya Diğer Düzenlemeler Kapsamı Dışında, Belirli Ülkeler Menşeli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat, Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Mevzuat ve Çin Halk Cumhuriyeti Menşeli Malların İthalatında Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat hükümleri çerçevesinde yürütülür.

İthalat bedellerinin ödenmesi, kambiyo mevzuatı hükümlerine tabidir.

İthalat Bedelinin Ödeme Şekilleri

İthalat bedelleri, Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar, bu Karar'a ilişkin 2008/32-34 Sayılı Tebliğ ve Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından bunlara ek olarak yapılacak düzenlemeler çerçevesinde ithalatçı ile ihracatçı arasındaki sözleşmeye ve uluslararası kurallara ile bankacılık teamüllerine göre bankalar aracılığıyla döviz veya TL olarak ödenir.

İthalat işlemleri uluslararası kurallara ve bankacılık teamülleri çerçevesinde; "Akreditifli Ödeme", "Vadeli Akreditifli Ödeme", "Vesaik Mukabili Ödeme", "Mal Mukabili Ödeme", "Kabul Kredili Akreditifli Ödeme", "Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme", "Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme" ve "Peşin Ödeme" şekillerine göre gerçekleştirilir.

İthalat bedelleri;

- Banka kaynaklarından,
- Sermaye hareketlerine ilişkin hükümler çerçevesinde sağlanan kredilerden karşılanmak suretiyle,

Ödeme şekilleri için ihracat bölümünü yeniden gözden geçiriniz.

- Kredi kartından,
- İthalatçı tarafından ihracat bedeli olduğu beyan edilen alış yapılmamış ihracat bedelinden,
- İthalatçıya ait Döviz Tevdiat Hesabından ödenebilir.

Bankalarca ithalat bedelinin ödenmesini temin amaçlı çek düzenlenemez. Bedeli kredi kartı ile ödenen ithalat işlemleri Sermaye Hareketleri Genelgesi hükümleri çerçevesinde sonuçlandırılır. İthalat bedeli, ihracatçının veya bankasının talimatına istinaden Türkiye’de bu ihracatçı adına açılan Döviz Tevdiat Hesabına veya TL mevduat hesabına yatırılmak suretiyle ödenebilir.

Mal mukabili ithalatta firmaların mal bedelinin transferine ilişkin talepleri firmanın yazılı olarak beyan edeceği gümrük beyannamesi tarih ve numarasına istinaden bankalarca yerine getirilir. Bankalarca aracılık edilen ithalat ödemeleri kapsamında firmalarca talep edilmesi halinde bu ödemelere ilişkin bilgileri içeren yazı verilebilir. Vadeli akreditif, kabul kredili ve mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ithalatta, firmaların beyanına istinaden görünmeyen işlemlere ilişkin hükümler çerçevesinde faiz transferi yapılabilir.

Üçüncü ülkelerdeki bankalar nezdinde akreditif açılması, bankalarca, Türkiye dışındaki bir ülkeden diğer bir üçüncü ülkeye mal ithalatı yapacak yurt içinde veya dışındaki firmalar lehine bankacılık teamüllerine göre bedelleri kendi kaynaklarından veya firmaların Döviz Tevdiat Hesaplarından karşılanmak üzere üçüncü ülkelerdeki (serbest bölgeler dâhil) bankalar nezdinde akreditif açılabilir ve uluslararası kurallara göre mal bedeli için transfer yapılabilir.

Faktöring işlemleri, Türkiye’de yerleşik faktöring kuruluşu ile ihracatçı firma arasında imzalanan faktöring sözleşmesi kapsamında faktöring kuruluşu tarafından ithalden önce ithalatçı firma adına yurt dışına transferi gerçekleştirilen tutarlar, ithalat ve ihracat faktöring sözleşmelerinin transferi gerçekleştiren bankaya ibrazı kaydıyla peşin ödeme olarak dikkate alınır.

Transit Ticaret, transit ticaret alış bedellerinin ödenmesinde ithalat bedellerinin ödenmesinde esas olan kurallar geçerlidir (Türk Parasını Koruma Kanunu, md. 32).

İTHALAT HESABININ KAPATILMASI VE TERKİNİ

İthalat hesabının takibi ve kapatılması, Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatının, “İthalata İlişkin Hükümlerinin Uygulama Talimatı” esaslarına göre yapılır.

Terkin hükümleri saklı kalmak kaydıyla, bedeli ithalattan önce ödenen veya ödeneceği taahhüt edilen ödeme şekillerinde ödeme tarihinden itibaren (Bedeli kredi kartından karşılanan ithalatta ödemenin banka kayıtların intikal ettiği tarihten) itibaren 180 gün içinde ithalatçılarca Gümrük Beyannamesi’nin aracı bankaya ibraz edilmesi durumunda ithalat hesabı kapatılabilecektir.

Kabul kredili işlemlerde, poliçe vadesinde ithalatçılarca bedelin transferi için müracaatta bulunulmaması halinde ithalat hesabının takibi yapılmaz. Ancak ithalatçılarca transfere müracaat edilmese de açılan akreditiften veya poliçenin banka kabulü veya avalinden dolayı bankalarca poliçe vadesinde transferi yapılan kabul kredili akreditifli ve kabul kredili vesaik mukabili işlemlerde ithalat hesabının takibi yapılır.

Gümrük Beyannamesi firma nüshası aslı ile ithalat bedelinin ödendiğine ilişkin Döviz Satım Belgesi, Türk Parası Transfer Belgesi, ödemenin ithalatçının Döviz Tevdiat Hesabından yapıldığına ilişkin banka yazısı, bedelleri döviz kredisinden ödenen ithalatta, yurt dışındaki mali kuruluş veya Türkiye’deki aracı bankaca ihracatçıya ödemenin yapıldığını tevsik eden belgenin bir araya gelmesi halinde ithalat hesabı kapatılır.

Birden fazla ödeme şekline göre ve/veya birden fazla banka aracılığıyla gerçekleştirilen

DTH; Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki Karar ve buna ilişkin tebliğler uyarınca bankalar tarafından gerek yurt içinde yerleşik gerek yurt dışında yerleşik gerçek ve tüzel kişiler adına konvertibl dövizler üzerinden açılabilir pasif nitelikte olup sabit fiyat üzerinden hareket görür.

Terkin; (Verginin terkin), tahakkuk etmiş veya tahsil edilmiş bir verginin tahakkuk kaydının iptali yahut tahsil edilen verginin mükellefe red ve iadesi suretiyle vergi alacağını ortadan kaldıran bir işlemdir.

ithalat işlemlerinin varlığı durumunda, Gümrük Beyannamesi ve ödemeye ilişkin belgeler üzerindeki diğer bilgilerin uygunluğunun sağlanması kaydıyla ödeme şekillerinin ve bankaların tamamının ismi yer almayabilir. İthalat hesabı her bir ödeme seklinin esasları dâhilinde transferi yapan bankalarca takip edilerek kapatılır.

Döviz satışının Gümrük Beyannamesi'nde kayıtlı olan dövizden farklı döviz cinsinden yapıldığı hesap kapatma işlemlerinde, transferin yapıldığı tarihteki TCMB kur veya çapraz kurları esas alınır. Ödenen mal bedeli, Gümrük Beyannamesi'den tespit edilecek değerinden **100,000 \$** veya bu değerde bir başka döviz ya da TL tutarından daha fazla ise hesap kapatılmaz. Ancak değer ödenen tutardan fazla ise ithalat hesabı kapatılır.

İthalattan önce ödenen bedeller karşılığında ithalatın transfer tarihinden itibaren 180 gün içinde yapılamaması halinde söz konusu bedellerin hesap kapatma süresinin bitiminden itibaren en geç 90 gün içinde yurda getirilmesi gerekir.

Ödeme, banka kaynağından yapılmışsa gelen dövizin bankalara satılması zorunludur. Bedellerin Döviz Tevdiat Hesabından ödenmesi durumunda getirilen dövizler ithalatçının ödeme yaptığı hesabına iade edilebilir.

İthalat bedeli, ihracat bedellerinin ihracatçının serbest kullanıma bırakılan tutarları ile fatura veya hak ediş raporları ile tevsik edilmek kaydıyla hizmet ihracı bedelleri ile açılan Döviz Tevdiat Hesabından ödenmiş ise bu bedellerin yurda getirilme zorunluluğu aranmaz.

İthalat hesabını kapatamayan ithalatçılara kambiyo müdürlüklerince,

- İthalatçı veya ihracatçı firmanın infisahı, iflası veya faaliyetlerini daimi olarak tatil etmesi, şahıs firmalarında firma sahibinin ölümü,
- Grev, lokavt ve avarya hali,
- Resmi makam ve yetkili mercilerimiz veya ihracatçı memleket resmi makamlarının karar ve işlemleri ya da muhabir bankaların işlemleri sebebiyle ithalatın imkansız hale gelmesi,
- Tabii afet, harp ve abluka hali,
- Malların kaybı ve hasara uğraması veya imha edilmesi,
- İhtilaf sebebiyle dava açılması, gibi mücbir sebep halini tevsik eden belgelerle müracaat edilmesi durumunda mücbir sebep halinin devamı süresince **altışar aylık** dönemler itibarıyla ek süre verilebilir. Ayrıca sayılan sebepler dışında haklı sebepler var ise ithalat hesabının kapatılmasına ilişkin bir yıla kadar olan ek süre talepleri, ithalatçının haklı durumu belirten yazılı beyanına istinaden altışar aylık devreler halinde kambiyo müdürlüklerince, bir yıllık süreden sonraki ek süre talepleri Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından incelenip sonuçlandırılır.

İthalat Hesabının Terkini

Aracı banka, Kambiyo Müdürlüğü ve Hazine ve Maliye Bakanlığı ithalat hesabını terkin işlemlerinde yetkilidir.

Aracı bankanın terkin yetkisi, bedeli transfer edildiği halde hesap kapatma süresi içinde kısmen veya tamamen ithalatı gerçekleştirilmeyen veya bedeli yurda getirilmeyen 100.000 \$ veya eşdeğer dövize kadar açık ithalat hesapları aracı bankaca terkin edilmek suretiyle kapatılır.

Kambiyo müdürlüğünün terkin yetkisi, mücbir sebep halleri göz önünde bulundurulmak suretiyle 200,000 \$ veya eşdeğer dövize kadar açık ithalat hesapları ilgili kambiyo müdürlüğünce terkin edilmek suretiyle kapatılır.

Hazine Müsteşarlığının terkin yetkisi, aracı banka ve kambiyo müdürlüğünün terkin yetkisi dışında kalan açık ithalat hesapları mücbir sebep halleri ile haklı durumlar göz önünde bulundurularak Hazine ve Maliye Bakanlığınca terkin edilmek suretiyle kapatılabilir. (Türk Parasını Koruma Mevzuatı, İthalata İlişkin Hükümlerinin Uygulama Talimatı)

Avarya hali, deniz taşımacılığında çeşitli sebeplerden dolayı geminin ya da yüklerin bir kısmının uğradığı maddi kaybın, o seferdeki tüm yük sahiplerine yüklerinin değeri nispetince dağıtılması hali.

İthalat hesabının terkinde kimler yetkilidir?



SIRA SİZDE

İTHALAT İŞLEMLERİNDE MÜEYYİDE

Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Mevzuatına aykırı hareketten dolayı ithalattan men edilen firmalarca, men edilme tarihinden başlamak üzere men süresi içinde yapılacak akreditif talepleri, peşin ve vesaik mukabili ödeme şekline göre yapılacak transfer talepleri ile kabul kredili işlemler için poliçe kabul veya avalı talepleri kabul edilmez.

Ancak ithalattan men edilen firmalarca, yatırım teşvik belgesi ve dâhilde işleme izin belgesi kapsamındaki malların ithalatı gerçekleştirilebilir.

Buna göre söz konusu firmaların, ithalattan men süresi içinde yapacağı talepler, ithalatın yatırım teşvik belgesi kapsamında olduğu hususunda firmalarca verilecek yazılı beyana istinaden, dâhilde işleme izin belgesi kapsamındaki işlemler için ise herhangi bir beyan aranmaksızın sonuçlandırılır.

İthalattan men edilme tarihinden önce;

- Açılmış akreditif kapsamındaki işlemler,
- Çıkış ülkesinden ihraç edilmiş mal veya vesaik mukabili işlemler (kabul kredili işlemler dâhil),
- Peşin olarak döviz satılmış işlemler bankalarca sonuçlandırılabilir.

İthalatı Dış Ticaret Müsteşarlığının İznine Bağlanan Firmalar Hakkında Yapılacak İşlemler, Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Mevzuatı uyarınca, ithalatı belirli bir süre için DTM'nin iznine tabi tutulan firmaların müeyyide süresi içinde yapacakları taleplerde, ithal konusu malın sözü edilen mevzuat kapsamındaki mal olmadığının firmalar tarafından yazılı olarak beyan edilmesi halinde Ticaret Bakanlığının izni aranmaz (Kaya,2008: 48).

BEDELSİZ İTHALAT

Bedelsiz ithalata ilişkin düzenlemeler, 6 Temmuz 2011 Tarihli ve 27986 Sayılı Resmî Gazetede yayınlanan Gümrük Muafiyeti Tebliği (Sıra No: 1) ile düzenlenmiştir.

Bedelsiz ithalat; bedeli için döviz transferi yapılmadan yurt dışında elde edilen ve yurda getirilmesi mecburi olmayan dış kazanç ve tasarruflarla satın alınan bazı şahsi ve ticari mahiyette eşyanın yurda ithalidir. Bu ithalatta ödenmesi gereken bazı vergiler bulunmaktadır. Bu vergiler ithal anında gümrük idarelerince tahsil edilir.

Şahsi Eşya; kişisel kullanıma özgü, kullanım alanı ve miktarı göz önüne alınarak ticari amaç için ithal edilmediğinin anlaşılması halinde ithaline izin verilen eşya,

Motorlu Özel Araçlar; esas olarak sürücüsünden başka en çok 7 oturma yeri olan ve insan taşıma amacına yönelik olarak üretilmiş otomobiller, steysin arabalar ve yarış arabaları ile Karayolları Trafik Kanununda belirtilen diğer özel taşıt araçları,

Motorsuz Özel Araçlar; en çok 3 tekerleği olan ve üzerinde bulunan insanın adale gücüyle pedal veya el ile tekerleği döndürmek suretiyle hareket eden ve yolcu taşımalarında kullanılmayan bisiklet,

Kanuni İkametgah; kişisel veya mesleki bağlar nedeniyle bir kişinin her bir takvim yılında en az 185 gün yaşadığı yer,

İkametgahın Nakli; kişinin şahsına ve işine ait bağlarını keserek Türkiye Gümrük Bölgesine yerleşmek amacıyla kesin olarak gelmesi.

Aval kelimesi Fransızca'dan dilimize geçmiştir ve "ödeme kefilliği" anlamına gelmektedir.

Motorlu özel araçlarda bedelsiz ithalat için en fazla 7 kişilik yer bulunabilir.



DİKKAT

Bedelsiz İthalattan yararlanabilecek kişiler ve şartları aşağıda yer almaktadır.

- a. Yurtta bir takvim yılında 6 aydan fazla kalmamış olmaları kaydıyla Türkiye gümrük bölgesi dışında en az 24 ay (Türkiye’de bir takvim yılında 45 güne kadar kalışlar yurt dışındaki ikamet süresinden sayılır) ikamet ettikten sonra *kanuni ikametgahlarını kesin olarak Türkiye’ye nakledenler*,
- b. Kararname ile yurt dışındaki milli veya milletlerarası kadrolara atanıp da bu görevlerinden dönen *kamu görevlileri* (Bunlar için Türkiye gümrük bölgesi dışında en az 24 ay ikamet şartı aranmaz),
İkametgahlarını naklettikleri son giriş tarihinden en az 6 ay öncesinden beri yurt dışında bulundukları ülkede adlarına kayıtlı ve adlarına kaydının yapıldığı yıl itibariyle (kayıt ve model yılı dahil) 3 yıldan eski olmayan kullanılmış motorlu veya motorsuz özel kara nakil vasıtaları gümrük vergilerinden muaf olarak ithal edebilirler.
- c. *Türk vatandaşlığına geçmek suretiyle ikametgahlarını Türkiye’ye nakledenler* kişiler Türk vatandaşlığına geçmek suretiyle kanuni ikametgahını yabancı bir ülkeden Türkiye gümrük bölgesine kesin olarak nakleden kişilerin (evlilik suretiyle Türk vatandaşlığına geçenler hariç) ikametgahlarının naklinden önceki Türkiye’ye son giriş tarihinden en az 6 ay öncesinden beri yurt dışında bulundukları ülkede adlarına kayıtlı ve adlarına kaydının yapıldığı yıl itibariyle (kayıt ve model yılı dahil) 3 yıldan eski olmayan kullanılmış motorlu veya motorsuz özel kara nakil vasıtalarının ithalinde gümrük vergileri aranmaz. Bunların Türkiye gümrük bölgesi dışında *24 ay ikamet etmeleri şart değildir*.
- d. *Veraset yoluyla ithalat*
Türkiye gümrük bölgesi dışında yerleşik kişilerin ölümü ile Türkiye’de ikamet eden veya Türkiye’ye kesin olarak dönen Türk uyruklu mirasçılarının intikal eden kullanılmış bir adet motorlu veya motorsuz özel kara nakil vasıtası ithalinde gümrük vergileri aranmaz.
Muafiyet, mücbir sebepler saklı kalmak kaydıyla, ölene aidiyetinin ve namlarına gelenlere intikalinin kanaat verici resmi belgelerle ispatı şartıyla, veraset ilamı tarihinden itibaren 12 ay içinde getirilen motorlu veya motorsuz özel kara nakil vasıtası için tanınır.
- e. *Türkiye gümrük bölgesi dışında sürdürülen ekonomik bir faaliyetin Türkiye gümrük bölgesine nakli*
Türkiye gümrük bölgesi dışında sürdürülen ekonomik bir faaliyetin Türkiye gümrük bölgesine nakli dolayısıyla ithal edilen sermaye malı ve diğer malzeme gümrük vergilerinden muafıdır.

Faaliyet deyimini, madencilik, tarım, serbest meslek faaliyeti ve benzeri faaliyetler de dâhil olmak üzere üreticilerin, tüccarların veya hizmet sunan kişilerin her türlü ekonomik faaliyeti anlamına gelir.

Teşebbüs, bağımsız ekonomik birim demektir. Bu birim, bir kurumun tümünü ya da bu tür bağımsız işleyen bir kurumun bir bölümünü kapsar.

Sermaye malları ve diğer malzemeler deyimini, teşebbüsün faaliyetini devam ettirmesi için gerekli teknik malzemeler ile büro ve dükkân malzemeleri anlamına gelir. Tarımsal bir teşebbüsün söz konusu olması halinde canlı hayvanlar söz konusu mal ve malzeme kapsamına dâhil edilir.

Yukarıdaki maddelerden hareketle muafiyet;

1. Mücbir sebep halleri saklı kalmak kaydıyla Türkiye gümrük bölgesine nakletmek üzere yabancı ülkedeki faaliyetini sona erdirmeden önce en az 12 ay süre ile teşebbüsçe fiilen kullanılmakta olan,
2. Nakilden sonra da aynı amaçla kullanılacak olan,
3. Söz konusu teşebbüsün niteliği ile büyüklüğüne uygun bulunan, eşya ve malzeme ile sınırlıdır.

Bedelsiz ithalattan kimler yararlanabilir?



SIRA SİZDE

Muafiyet hakkı sadece, Türkiye gümrük bölgesinde de benzer bir faaliyeti yürütmek amacıyla ayrıldıkları ülkedeki faaliyetlerini kesin olarak sona erdiren müteşebbislere tanınır. Türkiye gümrük bölgesinde yerleşik bulunan bir müteşebbisle herhangi bir bağlantı kurma amaçlarına yönelik teşebbüsler için muafiyet uygulanmaz. Muafiyet hakkı sadece ayrıldıkları ülkede en az 3 yıl süre ile aynı işte çalışan kişilere tanınır.

Muafiyet kapsamı dışında yer alan eşyalar şunlardır;

- Üretim veya hizmet endüstrisi makinesi olmayan, taşınabilir laboratuvar veya dış yayın yapma birimleri gibi ulaşım araçları,
- İnsanların tüketimine mahsus erzak veya hayvan yemleri,
- Ham, yarı mamul veya mamul madde stokları ile akaryakıtlar,
- Satıcıların mülkiyetinde bulunan küçük veya büyükbaş hayvanlar.

Bu madde hükümlerine göre motorlu nakil vasıtalarının ithali mümkün değildir.

Bedelsiz ithalatta yetkili gümrük idareleri; Bedelsiz ithalatta yetkili gümrük idareleri; Ankara Bedelsiz ve Naklihanes Gümrük Müdürlüğü, İstanbul Yeşilköy Otomotiv İhtisas Gümrük Müdürlüğü, İzmir Gümrük Müdürlüğü ve Gebze Otomotiv İhtisas Gümrük Müdürlüğüdür.

Bedelsiz ithalattan yararlanamayacak kişiler; evlilik nedeniyle ikametgahlarını Türkiye'ye nakledenler ve çifte vatandaşlık statüsüne haiz vatandaşlardır.

Bedelsiz ithalatta müracaat süreleri; yurt dışında 24 ay ikamet eden Türk vatandaşları (a'da belirtilenler); ikametlerini naklettikleri son giriş tarihinden; kamu görevlileri (b'de belirtilenler), görev sürelerinin bitiminden sonraki giriş tarihinden; Türk vatandaşlığına geçenler (c'de belirtilenler), vatandaşlık kararından sonra adlarına nüfus kağıdının düzenlendiği tarihten itibaren 6 ay içerisinde; Miras yoluyla ithalatta veraset ilamı tarihinden itibaren 12 ay içerisinde ithal konusu malların teslim edildiği gümrük idaresine bizzat başvurusu gerekmektedir. Veraset ilamı ve mülkiyet belgesi yanında mirasçılardan ayrıca, murise ait pasaport veya resmi mercilerce verilecek kimliği belirleyen belge, mirasçılara ait nüfus hüviyet cüzdanı örnekleri istenecektir. Yabancı mahkemelerce verilen veraset ilamlarına istinaden yapılacak ithal taleplerinde müracaat süresinin başlangıç tarihi yabancı mahkeme kararlarının tenfiz tarihidir.

Bedelsiz ithalat izni verilecek kimseler ve süreleri; motorlu veya motorsuz özel kara nakil vasıtaların bedelsiz ithalat izinleri koca ve reşit olmayan çocuklar bir aile ünitesine karşı-koca ve 18 yaşından küçük çocuklardan oluşan bir aile ünitesine ikametgâhın naklinde ve bu taşıtların fiili ithal tarihinden itibaren 5 yılda bir verilir.

Bedelsiz İthalat müracaatında aranacak belgeler;

- Müracaat formu (Gümrük İdaresinden temin edilir.),
- Pasaport veya pasaport yerine geçen belgeler (Göçte pasaport ibrazı zorunlu değildir),
- İrsaliye veya taşıt giriş formu,

Tenfiz; verildiği ülkeden başka bir ülkede bir mahkeme hükmünün zorla icra etkisini göstermesidir.

- Teslim-Tesellüm Belgesi (İşlemleri aynı gün tamamlananlar için bu belge aranmaz),
- Vukuatlı nüfus kayıt örneği (aile ünitesi uygulanan hallerde),
- İkamet ettikleri ülkede; işverenden ilişkilerinin kesildiğine dair belge ile İş ve İşçi Bulma Kurumundan işsizlik parası veya yardımı almadıklarını, keza ilgili makamlardan mevcut ikamet kaydını sildirdiklerini belgelemeleri, ayrıca ihtiyarlık sigorta primi kesintilerini durdurduklarına dair belgeyi, eğer okuyorlarsa okulla ilişkilerinin kesildiğini gösterir belgeyi Konsolosluklarımıza ibraz etmeleri üzerine ikametgahın nakledildiğine dair Konsolosluklarımızca düzenlenecek belge (işyeri nakli dahil),
- Taşıt araçları için (motosikletler dâhil) hak sahipleri adına kayıtlı mülkiyet ve trafik belgeleri,
- İthalat talebinde bulunmayan eşin 5 yıl geçmedikçe yeniden ithal izni verilmesi için müracaat etmeyeceğine dair tasdikli beyanname taahhütname,
- Veraset yoluyla yapılacak ithalatta veraset ilamı,
- Göç suretiyle yapılacak ithalatta vukuatlı nüfus kayıt örneğine ilave olarak Türk vatandaşlığına geçişi gösterir belgeler,
- Kamu görevlilerince yapılacak ithalatta görev belgesi. (Gümrük Muafiyeti Tebliği Sıra No: 1)

Özet



İthalat kavramını tanımlamak

İthalat denildiğinde, akla ihracat ile ters yönlü durumu ifade eden ticaret kavramı akla gelmektedir. Bir diğer ifade ile yürürlükteki ithalat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde ihtiyaç duyulan malların yabancı bir ülkeden veya serbest bölgelerden ülke sınırları içerisine transfer edilmesini veya ithalat olarak kabul edilecek başka yöntemleri ifade eder. İthalatçı ise ithalat işlemlerini gerçekleştirmek üzere gümrük idaresine kayıtlı, kimlik numarasına sahip gerçek kişiler veya Türkiye’de **mukim** ve vergi numarasına sahip tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları ifade eder



İthalat türlerini sıralamak

İthalat Türleri; bedelli ithalat, bedelsiz ithalat ve geçici ithalat olarak üç başlık altında sınıflandırılabilir. *Bedelli ithalat*, bir malın veya ekonomik değer in ithalattaki ödeme şekillerinden biri ile yurt dışına döviz transferi gerçekleştirilerek ithal edilmesidir. İthalat bedelleri; banka kaynaklarından, ithalatçıya ait döviz tevdiat hesaplarından, kredi kartından, kredilerden karşılanmak suretiyle ödenebilir.

Bedelsiz İthalat, bedeli için döviz transferi yapılmadan yurt dışından elde edilen yurda getirilmesi mecburi olmayan dış kazanç ve tasarruflarla satın alınan bazı şahsi ve ticari mahiyette eşyanın yurda ithalidir. İthalat esnasında ödenmesi zorunlu gümrük vergileri bulunmaktadır. Örneğin, özel eşyalar, hediyeler bedelsiz ithalat kapsamında örnek olarak gösterilebilir.

Geçici İthalat, İhraç etme amacıyla yapılan ithalattır. Serbest dolaşıma girmemiş malların ithalat vergilerinden bütünüyle veya kısmen muaf olarak ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın yeniden ihracına olanak sağlar.



İthalata konu olan malları açıklamak

İthalat Rejim Kararlarına göre, kamu ahlakı, kamu düzeni veya kamu güvenliği insan, bitki ve hayvan sağlığının korunması veya sınai ve ticari mülkiyetin korunması amaçlarıyla, ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde, alınan önlemlerin kapsamı dışında kalan malların ithalat serbesttir.



Bedelsiz ithalat kavramını ifade etmek

Bedelsiz İthalat; bedeli için döviz transferi yapılmadan yurt dışında elde edilen ve yurda getirilmesi mecburi olmayan dış kazanç ve tasarruflarla satın alınan bazı şahsi ve ticari mahiyette eşyanın yurda ithalidir. Bu ithalatta ödenmesi gereken bazı vergiler bulunmaktadır. Bu vergiler ithal anında gümrük idarelerince tahsil edilir.

Kendimizi Sınavalım

1. Aşağıdakilerden hangisi ithalat yapabilmek için gerekli koşullardan biri **değildir**?
 - a. Türk vatandaşı olmak
 - b. Türkiye'de mukim olmak
 - c. Gerçek veya tüzel kişi olmak
 - d. Vergi numarasına sahip olmak
 - e. İlgili ithalatçı birliğine üye olmak
2. Yurt dışı tatilinden dönerken annesine cep telefonu hediye alan bir tatilci hangi ithalat türünü gerçekleştirmiş olur?
 - a. Geçici ithalat
 - b. Bedelli ithalat
 - c. Bedelsiz ithalat
 - d. Mal karşılığı ithalat
 - e. Belge karşılığı ithalat
3. İthalat sürecinde, proforma fatura ne zaman alınır?
 - a. İthalatçı sıfatı kazanılmadan önce
 - b. Uygun ihracatçı bulduktan sonra
 - c. Sözleşme imzalandıktan sonra
 - d. Sipariş formu hazırlandıktan sonra
 - e. Nakliyeciden ordino aldıktan sonra
4. Eşyanın ithalinden doğan gümrük vergileri aşağıdaki belgelerden hangisi üzerinde beyan edilmektedir?
 - a. Özet beyan
 - b. Menşe şahadetnamesi
 - c. Gümrük beyannamesi
 - d. Serbest dolaşıma giriş beyannamesi
 - e. Vergi levhası
5. İthalat bedellerinin ödenmesi aşağıdaki mevzuat hükümlerinden hangisine tabidir?
 - a. Vergi Mevzuatı
 - b. Ticaret Mevzuatı
 - c. Gümrük Mevzuatı
 - d. Bankacılık Mevzuatı
 - e. Kambiyo Mevzuatı
6. Aşağıdakilerden hangisi İthalat hesabını kapatmama için tanınan haklı sebeplerden biri **değildir**?
 - a. Savaş hali
 - b. Grev hali
 - c. Lokavt
 - d. Avarya
 - e. Evlilik
7. Açık ithalat hesapları ile ilgili kambiyo müdürlüğünün terkin yetkisinin parasal sınırı kaç \$'dır?
 - a. 10.000 \$
 - b. 20.000 \$
 - c. 100.000 \$
 - d. 200.000 \$
 - e. 2.000.000 \$
8. Bedelsiz ithalatatta, motorlu özel araçların **en çok** kaç kişilik oturma yeri bulunabilir.
 - a. 7
 - b. 6
 - c. 5
 - d. 4
 - e. 3
9. Aşağıdaki şehirlerden hangisinde bedelsiz ithalata yetkili gümrük idaresi **yoktur**?
 - a. İstanbul
 - b. İzmir
 - c. Mersin
 - d. Kocaeli
 - e. Ankara
10. Miras yolu ile ithalatatta veraset ilamı tarihinden sonra bedelsiz ithalat için tanınan başvuru süresi kaç aydır?
 - a. 1
 - b. 3
 - c. 6
 - d. 12
 - e. 24

Yaşamın İçinden



‘Cep’ ithalatı sınır tanımıyor

Cep telefonu ve 3G’li tabletlerde ithalat azalmıyor.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı verilerine göre, ithal cihazlarda kayıt altına alınan IMEI sayısında yüzde 15, yurtdışından yolcu beraberinde getirilerek kayıt altına alınan IMEI sayısında ise yüzde 26 artış var.

Bu şartlarda, ekonomi yönetiminin hedefi ise önce yabancı devleri Türkiye’de üretim yapmaya ikna etmek, gelişen teknolojiyle yerli cep telefonuna zemin hazırlamak.

Yolcular durmuyor!

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı’nın raporunda, 2014 ilk çeyreğinde toplamda 3 milyon 714 bin IMEI numarası ithalat bildirimi ile kayıt altına alınırken, 2015 ilk çeyreğinde toplamda 4 milyon 263 bin IMEI numarası kayıt altına alındığı belirtilerek, “Kayıt altına alınan IMEI sayısında yüzde 14.78 oranında bir artış olduğu gözlemlenmiştir” denildi. Raporda, yükselen harçlara rağmen, yolcu yanında getirilen telefon sayısının da arttığı ifade edilerek, “2014 ilk çeyreğinde yurtdışından yolcu beraberinde getirilen IMEI (cep) sayısı 140 bin 938 iken 2015 ilk çeyrekte yüzde 26,64 artmış ve 178 bin 480 IMEI numarası kayıt altına alınmıştır” denildi.

Yerli imalat işi yapan çıkış peşinde

Bakanlığın ilgili raporuna göre 445 bin IMEI ise imalatçı başvurusuyla alındı ve yerli cepte artış yaşandı. Raporda, “Cihaz sayısı itibariyle bakıldığında, 2015 ilk çeyreğinde, 2014 ilk çeyreğine oranla imal edilen cihaz sayısının yüzde 59.25 oranında arttığı görülmektedir” ifadesine yer verildi.

Türkiye’ye yılda 3.5 milyar dolarlık cep telefonu ithal ediliyor. Edinilen bilgiye göre Türkiye’nin stratejisi, cep telefonunda Türkiye’yi üretim merkezi haline getirmek. Böylece hem istihdamın bu yöne kanalize edilmesi hem de üretilen katma değerden Türkiye’nin de pay alması bekleniyor.

Bir diğer amaç da, Türkiye’de cep üretiminin artırılması ile birlikte teknolojik gelişmeden pay almak ve ileride tamamen yerli cep telefonu üretimi için altyapı hazırlamak. Yerli telefon üretimiyle cari açıkta da gözle görülür bir düşüş hedefleniyor.



Kaynak: www.milliyet.com.tr/-cep-ithalati-sinir-tanimiyor/ekonomi/detay/2148968/default.htm, 17.11.2015

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. a	Yanıtınız yanlış ise, “İthalat Kavramı” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. c	Yanıtınız yanlış ise, “İthalat Türleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. b	Yanıtınız yanlış ise, “İthalat Süreci” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. d	Yanıtınız yanlış ise, “İthalat Süreci” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. e	Yanıtınız yanlış ise, İthalat Rejim Kararı konusunu yeniden gözden geçiriniz.
6. e	Yanıtınız yanlış ise, “İthalat Hesabının Kapatılması ve Terkini” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
7. d	Yanıtınız yanlış ise, “İthalat Hesabının Kapatılması ve Terkini” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
8. a	Yanıtınız yanlış ise, “Bedelsiz İthalat” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
9. c	Yanıtınız yanlış ise, “Bedelsiz İthalat” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
10. d	Yanıtınız yanlış ise, “Bedelsiz İthalat” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

İthalat bedellerinin ödemesinde kullanılan yöntemler, ihracat konusunda anlatıldığı üzere dış ticaret işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri ile aynıdır. Bu yöntemler;

- Akreditifli Ödeme,
- Vesaik Mukabili Ödeme,
- Mal Mukabili Ödeme,
- Kabul Kredili Ödeme,
- Peşin Ödeme,
- Özel Takas,
- Bağlı Muamele, yöntemleri ithalat sürecinde de kullanılmaktadır.

Sıra Sizde 2

Ülkemiz Gümrük Bölgesinin kara suları veya hava sahasından gümrük bölgesi içinde durmaksızın geçen taşıt araçları ile taşınan eşya hariç olmak üzere, Gümrük Bölgesine getirilen eşya için, getirilmesinden daha öncesinde özet beyan verilir. Eşya, getiren kişi ya da duruma göre eşyanın gelişinden sonra taşıma sorumluluğunu üstlenen kişi tarafından, eşyayı daha önce ibraz olunan özet beyan ya da gümrük beyannamesi ile ilişkilendirmesi için gümrüğe sunulur ve gümrük idarisince, onaylanmış bir işlem veya kullanım tayin edilir. Tayin edilen işlemler; denizyolu ile gelen eşya için, özet beyan verildiği tarihten itibaren 45 gün, diğer bir yolla gelen eşya için, özet beyanın verildiği tarihten itibaren 20 gün, içinde tamamlanır. Bu süreç tamamlanana kadar ilgili eşyaya geçici depolanan eşya statüsü verilir ve sadece gümrük idarelerinin uygun gördüğü yerlerde ve bu idarelerin belirlediği koşullarda depolanabilir.

Sıra Sizde 3

Aracı banka, Kambiyo Müdürlüğü ve Hazine ve Maliye Bakanlığı ithalat hesabını terkin işlemlerinde yetkilidir.

Sıra Sizde 4

Yurtta bir takvim yılında 6 aydan fazla kalmamış olmaları kaydıyla Türkiye gümrük bölgesi dışında en az 24 ay (Türkiye'de bir takvim yılında 45 güne kadar kalışlar yurt dışındaki ikamet süresinden sayılır) ikamet ettikten sonra kanuni *ikametgahlarını kesin olarak Türkiye'ye nakledenler*, Kararname ile yurt dışındaki milli veya milletlerarası kadrolara atanıp da bu görevlerinden dönen *kamu görevlileri, Türk vatandaşlığına geçmek suretiyle ikametgahlarını Türkiye'ye nakledenler* kişiler, *Veraset yoluyla ithalat, Türkiye gümrük bölgesi dışında sürdürülen ekonomik bir faaliyetin Türkiye gümrük bölgesine nakli dolayısı ile sermaye malı ve diğer malzemeler*.

Yaralanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

İthalat Yönetmeliği

Gültekin Sadettin ve M. Savcı (2012), Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi, 4. Baskı, Trabzon: Murathan Yayınevi.

http://www.ito.org.tr/Dis_Tic/Ith_yasak_urunler.html

<http://ggm.gtb.gov.tr/sikca-sorulan-sorular/ticari/ithalat>

Tüik, www.tuik.gov.tr

İthalat Rejimi Kararı, 31.12.1995 tarihli ve 95/7606 sayılı 22510 (Mükerrer) Resmi Gazete

Türk Parasını Koruma Mevzuatı, 32 Sayılı Karar

Türk Parasını Koruma Mevzuatı İthalata İlişkin Hükümlerinin Uygulama Talimatı

Kaya Ferudun (2008), Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları, Ankara: Detay Yayıncılık.

Kaya Ferudun (2011), Uluslararası Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, İstanbul:İSMMMO

Kaya Ferudun (2008), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, İstanbul: Beta Basım Yayım

Gümrük Muafiyeti Tebliği Sıra No: 1

<http://www.muhasebedergisi.com/>

5

Amaçlarımız

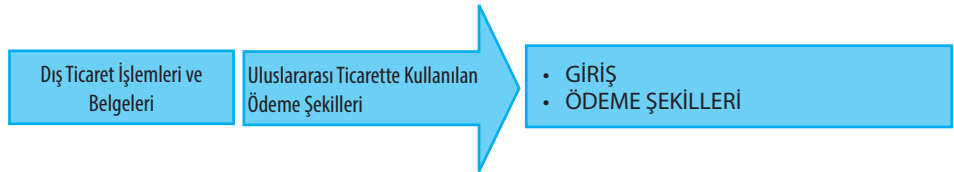
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Uluslararası ticarete kullanılan peşin ödeme ve mal mukabili ödemenin ne şekilde yapıldığı açıklayabilecek,
- Belge (vesaik) mukabili ödeme sürecinin nasıl yapıldığını ifade edebilecek,
- Kabul kredili ödeme kavramını açıklayabilecek,
- Konsinye ihracat ve mahsuben ödeme sürecini anlatabilecek,
- Akreditif şeklinde ödemenin nasıl yapıldığı açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Peşin Ödeme
- Mal Mukabili Ödeme
- Belge Karşılığı Ödeme
- Kabul Kredili Ödeme
- Karşı Ticaret
- Konsinye İhracat
- Mahsuben Ödeme
- Akreditif

İçindekiler



Uluslararası Ticarete Kullanılan Ödeme Şekilleri

GİRİŞ

Bu bölümde, uluslararası ticarete kullanılan peşin, konsinye ihracat, mahsuben ödeme, kabul kredili ödeme, karşı ticaret, belge (vesaik) mukabili ödeme/poliçeli satış ve akreditif şeklinde ödeme şekilleri üzerinde durulması amaçlanmaktadır. Yurt dışı alımlarda ihracatçı ile ithalatçının birbirlerine yeterince güvenmediği durumlarda, araya uluslararası güvene sahip bankalar girmektedir. Bankalar da akreditif biçiminde bu işlemleri takip etmektedir. Akreditif hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan bir işlemdir. Merkezi Paris'te bulunan Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce-ICC) tarafından yayınlanan "Incoterms", uluslararası ticaret hareketlerinde anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilafları ortadan kaldırmak ve böylece alıcı ile satıcının gereksiz yere para ve zaman kaybını önlemek amacıyla, alım - satım işlemlerine bazı kurallar getirmiş ve bu düzenlemeleri ilk kez 1936'da "INCOTERMS" adıyla yürürlüğe koymuştur. 2010 yılında INCOTERMS'ler gözden geçirilerek yeniden kaleme alınmıştır. Uluslararası Ticaret Odası tarafından düzenlenen yeknesak kurallar genel kabul görmüş kurallar olup 27 Eylül 2010 tarihinde Incoterms 2010 revizyonunu yayınlamıştır. Revizyonu yapılan bu kurallar hakkında bilgi verilmesi hedeflenmektedir. Akreditiflerde uluslararası kurallar, alıcı ve satıcı arasında düzenlenen sözleşme tipleri, sözleşmeden doğan yükümlülüklerin yerine getirilme biçimleri üzerinde durulacaktır. Akreditif işleminin özelliklerine değinildikten sonra, akreditif işlemlerinin aşamaları hakkında bilgi verilecektir. Akreditif türleri tanıtılacaktır. Kabilirücu (cayılabılır) akreditif, gayri kabilirücu akreditif (cayılamaz), teyitli akreditif, teyitsiz akreditif, rotatif (döner) akreditif, red-clause akreditif (kırmızı şartlı/peşin ödemeli), gren-clause akreditif (yeşil şartlı), karşılıklı akreditif, devredilebilir akreditif, garanti akreditifi (teminat akreditifi), yetki mektupları ve vadeli akreditif üzerinde durulması hedeflenmektedir. Yine bu bölümde akreditifin başlıca faydalarına değinildikten sonra akreditif işlemlerinde görülen başlıca sorunlara yer verilmesi hedeflenmektedir.

ÖDEME ŞEKİLLERİ

Mal Mukabili Ödeme (Açık Hesap/Open Account)

İhraç edilen malın bedelinin, malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödemesi şeklinde yapılan bir ödeme biçimidir. Mal mukabili ödeme türünde belgeler ihracat konusu mallar ile birlikte ithalatçıya gönderilmekte ve bu belgeleri alan ithalatçı bu belgeleri yetkili birimlere ibraz etmek suretiyle malları teslim alabilmektedir.

Mal Mukabili Ödeme (Açık Hesap/Open Account): İhraç edilen malın bedelinin, malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödemesi şeklinde yapılan bir ödeme biçimidir.

DİKKAT



9 Şubat 2007 tarih ve 26429 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin 2007/32–33 Sayılı Tebliğde, ithalat işlemlerinde hesap kapatma yükümlülüğü kaldırılmıştır.

Bankalarca mal mukabili ödeme şekline göre gerçekleştirilen ithalata ilişkin transfer işlemlerinde belge olarak; firmanın ilgili gümrük beyannamesinin tarih ve sayısını belirten yazılı beyanı veya gümrük beyannamesinin aslı veya fotokopisinin ibrazı kabul edilir.

İNTERNET



İthalat işlemlerinde kapatma yükümlülüğü hakkındaki detaylı bilgi edinebilmek için www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2007/02/20070209-4.htm (Resmi Gazete) adresini inceleyebilirsiniz.

İthalatçının gelen malı teslim almasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyetliği kendisine geçer. Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile mümkündür. Alıcı ve satıcının uzun zamandan beri birbirleriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir. İthalatçı için ideal bir ödeme yöntemidir fakat ihracatçı için en riskli ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama ya da eksik alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilir. İhracatçı tarafından **mal bedelinin diğer bir firmaya transfer edilmesinin yazılı olarak istenmesi** halinde gümrük beyannamesinde kayıtlı ihracatçı firma yerine diğer bir firmaya transfer yapılabilir. Ayrıca,

K İ T A P

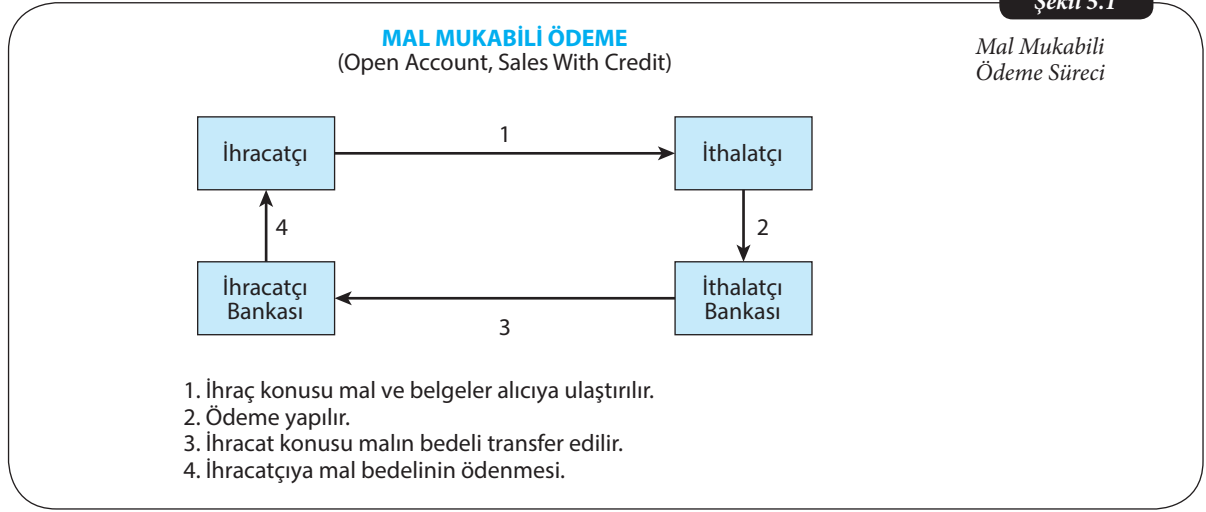


Mal mukabili ödeme şekli hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Yaşer Gürsoy’un Dış Ticaret İşlemleri (İstanbul, 2005) kitabını (ss: 115-119) okuyabilirsiniz.

- İthalatta haksız rekabetin önlenmesine dair tebliğler çerçevesinde gönderici firmalara göre oranları değişen Anti Damping Vergisi esasına dayalı Gümrük Müsteşarlığınca uygulamaya konulan BİLGE sisteminde, yabancı gönderici firma ile menşe ülke ve firmalara göre oluşturulan kodlar kapsamında gönderici firma ile üretici firmanın farklı olması,
- Malların aynı grubun üretici firması tarafından sevk edilmesi,
- Malların üçüncü ülkedeki üretici firmadan alınıp bu firmanın düzenlendiği belgelerle Türkiye’ye sevk edilmesi,
- Firmalar arasındaki ticari ilişkinin yukarıda sayılan hallerden birine uygunluğunun tevsiki veya ithalatçı firma tarafından yazılı olarak beyan edilmesi halinde Gümrük Beyannamesinde kayıtlı ihracatçı firma yerine diğer bir firmaya da transfer yapılabilir.

Türkiye’deki bankalar aracılığı olmaksızın bedelleri doğrudan ihracatçıya ödenen malların gümrük işlemleri de mal mukabili ödeme şekline göre sonuçlandırılır.

Mal Mukabili Ödemede İşlem Akışı



Mal Mukabili Ödeme Tarafları

İhracatçı (Exporter, Principal): İhracatçı, ihraç konusu malları ithalatçıya iletmek üzere taşıyıcısına teslim eder. Malların sevkinden sonra, bu sevke ilişkin sevk evraklarını kendi ülkesindeki bankasına (muhabir bankaya) verir.”

Muhabir Banka: İhracatçının seçtiği bir bankadır. İthalatçının bankası aracılığıyla gönderdiği mal bedelini ihracatçıya komisyonu karşılığı veren bankadır.

İthalatçı (Importer): İthalatçı mallarını gümrükten çektikten sonra malların bedelinin transferi için amir bankaya müracaat ederek bedelini öder.

Tahsil Eden (Amir Banka): Amir banka tarafından tahsil edilen mal bedeli Türk Parası transfer belgesi veya Döviz Satış Belgesi düzenlenerek muhabir bankaya transfer edilir.

Peşin Ödeme (Advance Payment/Prepayment)

İhracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce gerek bankalar yolu ile gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir. Kısaca ithalatçının mal bedelini ödedikten sonra, ihracatçının malları sevk etmesi şeklindedir. Bu ödeme şeklinde tüm risk malın alıcısı tarafından üstlenilmektedir. Bu risk ihracatçının bankasından temin edilecek teminatlar ile garanti altına alınabilir. Bu ödeme şekli kambiyo mevzuatına göre kredi niteliği taşıdığı için bir yıl içinde kapatılması gereklidir.

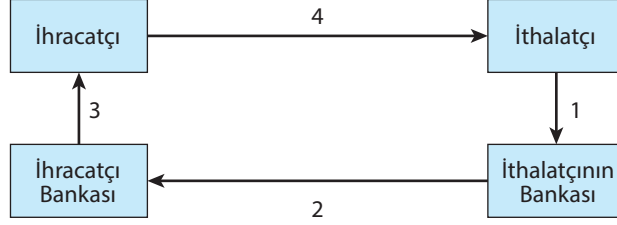
İthalat bedelinin, Gümrük Beyannamesi (GB) ve eklerinin gümrük idaresine onay için ibraz edildiği tarihe kadar ödendiği bu ödeme şeklinde, bankalarca firma talebine istinaden transfer işlemleri gerçekleştirilir.

Peşin ödeme; ithalatçının mal bedelini ödedikten sonra, ihracatçının malları sevk etmesi şeklindedir.

Peşin Ödeme Tarafları ve İşlem Akışı

Mal ve hizmet ihracı ile ihracat sayılan satış ve teslimler karşılığında gelen peşin bedeller ihracatçı veya yurt dışında yerleşik kişiler adına açılan Döviz Tevdiat Hesaplarına (DTH) alınabilir ve bu hesaptan kısım kısım alışı yapılabilir.

Şekil 5.2

Peşin Ödeme
Süreci**PEŞİN ÖDEME**
(Cash Payment, Advance Payment)

1. İthalatçının mal bedelinin ödenmesi için bankasına talimat vermesi
2. İthalatçının bankası mal bedelini ihracatçının bankasına havale etmesi
3. İhracatçının bankası mal bedelini ihracatçıya ödemesi
4. İhracatçının malları orijinal ihracat belgeleri ile ithalatçıya göndermesi

İthalatçının bu tür ödeme şeklinde ihracatçıya güvenmesi ya da ihracatçı bankasından garanti mektubu alması söz konusudur. Peşin ödeme karşılığında 18 ay (gemi ihracatında 24 ay) içinde ihracat yapılmalıdır.

DİKKAT

Döviz Tevdiat Hesaplarına (DTH) alınan dövizlerin ihracat hesabının kapatılmasında kullanılması için mutlaka Döviz Alım Belgesi (DAB) düzenlenmesi gerekir.

DTH: Döviz Tevdiat Hesaplarına

DTH'ye alınan peşin bedelin, diğer ödeme şekillerine göre gerçekleşen ihracatın bedeli olarak da alışı yapılabilir.

Tahsil edilen peşin bedelle ilgili olarak düzenlenecek **DAB üzerinde;**

- Bedelin peşin ihracat bedeli olduğu,
- Ne şekilde gönderildiği (havale, efektif, çek veya kredi kartı),
- Peşin bedelin süresi belirtilir.

Peşin bedel karşılığında ihracat bedeli gönderen veya getiren ithalatçıya ya da bedeli gönderen veya getiren ithalatçının beyan edeceği bir diğer ithalatçıya yapılabilir.

Peşin bedeller, gönderenin muvafakati ile devreden ihracatçı firmanın yazılı beyanının alınması ve devralan tarafından tekrar devredilmemek kaydıyla başka bir ihracatçı firmaya devredilebilir.

Devir işlemi, DAB veya DTH'ye alınış tarihinden itibaren peşin bedelin kullanım süresi içinde kısmen veya tamamen ancak bir firmaya yapılabilir. Kısmi devir yapılan işlemlerde aynı firmaya bilahare devir yapılması mümkündür. DAB düzenlenen işlemlerde;

- Peşin bedelin tamamının devri halinde devralan ihracatçı firma adına yeni bir DAB düzenlenerek üzerine DAB'ın değişiklik sonucu yeniden düzenlendiğine dair not konulur ve eski DAB yenisine iliştilir,
- Peşin bedelin kısmen devredilmesi halinde ise devredilen kısım için devralan ihracatçı firma adına DAB düzenlenir, daha önce peşin bedelin alışı sırasında devreden adına düzenlenen DAB devredilen kısım kadar iptal edilir.

Peşin bedel karşılığı ihracatın DAB'ın düzenlendiği tarihten, bu dövizlerin DTH'ye alınmış olması halinde ise bu hesaba alınış tarihinden itibaren 18 ay içinde yapılması gereklidir. Ancak gemi inşa ve ihracının (hazır gemi hariç) finansmanı amacıyla getirilecek peşin bedelin kullanım süresi 24 aydır. Gemi inşa ve ihracı için gelen peşin bedel karşılığında başka bir mal ihraç edilmesi halinde bu süre 18 ayla sınırlıdır.

Dâhilde işleme izin belgesi; vergi, resim ve harç istisnası belgesi kapsamında ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerle ilgili olarak sağlanan peşin dövizlerin kullanım süresi, belge süresi (ek süreler dâhil) kadardır.

Bankalarca 18 aydan kısa vadeli peşin bedelin süresi 18 aya, gemi inşa ve ihracı amacıyla getirilen peşin bedelin süresi de 24 aya kadar uzatılabilir.

Peşin bedel taahhüdüne sayılacak ihracatın tespitinde fiili ihraç tarihi esas alınır. Ancak firma lehine olması halinde GB'nin "A" hanesinde kayıtlı tescil tarihinin de esas alınması mümkündür.

Peşin ödeme şekli hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Hazine Müsteşarlığının 26 Haziran 1998 tarih ve 40557 sayılı yazısını okuyabilirsiniz.



K İ T A P

Peşin bedel faiz şartıyla gönderilmiş ise peşin bedelin ihracat taahhüdü, gelen bedele faiz tutarının ilavesiyle elde edilen tutardır.

Peşin bedel ihracat taahhüdü karşılığında ihracat yapılması şartıyla hangi şekillerde kapatılabilir?



SIRA SİZDE

Peşin bedelin iade edilmesi veya ihracatın süresi içinde gerçekleştirilememesi halinde peşin bedel, DAB'ın düzenlendiği tarihten itibaren prefinansman kredisi hükümlerine tabi tutulur. Peşin bedel hesabının kapatılamaması halinde kambiyo müdürlüğüne herhangi bir ihbar yapılmaz.

İthalat Hesabının Kapatılma Şekli

İthalat hesabı, ithalat bedelin ödendiği gösteren Gümrük Beyannamesi ile yapacağı başvuruya istinaden transferi yapan bankaca GB ile ödemeye ilişkin belgelerin teyidinin sağlanması halinde kapatılır. Ancak;

- İthalatta haksız rekabetin önlenmesine dair tebliğler çerçevesinde gönderici firmalara göre oranları değişen Anti Damping Vergisi esasına dayalı Gümrük Müsteşarlığınca uygulamaya konulan BİLGE sisteminde, yabancı gönderici firma ile menşe ülke ve firmalara göre oluşturulan kodlar kapsamında gönderici firma ile üretici firmanın farklı olması,

BİLGE, Gümrük Müsteşarlığınca bütün gümrük işlemlerinin gerçek zamanlı olarak bilgisayar ortamında yürütülmesine ilişkin kullanılan bir yazılımdır.



D İ K K A T

- Mal bedellerinin grup şirketlerden ihracatçı konumunda olana transfer edilmesi, malların ise aynı grubun üretici firması tarafından sevk edilmesi,
- Mal bedeli transit tacirine ödenen malların, üçüncü ülkedeki üretici firmadan alınıp bu firmanın düzenlediği belgelerle Türkiye'ye sevk edilmesi,
- İhracatçı tarafından mal bedelinin ticari ilişkide olduğu diğer bir firma hesabına transfer edilmesinin istenilmesi sebebiyle ödemeye ilişkin belge ile ibraz edilen GB'de kayıtlı ihracatçı firma arasında farklılık olması halinde farklı firmalar arasındaki ticari ilişkinin yukarıda sayılan hallerden birine uygunluğunun tevsiki veya ithalatçının bu konudaki yazılı beyanının alınması suretiyle ithalat hesabı kapatılır.

Peşin Ödeme Sürecinde İhracatçının Avantaj ve Dezavantajları

- Genellikle İhracatçı tekeli olan mallarda ve İthalatçı bakımından peşin ödeme iskontolarının yüksekliği nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilmektedir. Bu ödeme şekli, piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır.
- İhracatçı açısından bir finansman niteliğini taşımaktadır.

- Mallar gönderilmeden parası ödendiği için riskin tümü alıcı üzerindedir. Bu nedenle birbirlerini iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılan ve güvene dayanan bir ödeme şeklidir. Uluslararası piyasalarda yoğun rekabet ortamı ve kısıtlı pazar olanakları nedeni ile pek sık kullanılan bir ödeme şekli değildir.
- Malların sevki, satıcı firmadan ya da ülke koşullarından kaynaklanan sebepler ile gecikebilir.

DİKKAT



Peşin bedellerin üçüncü kişilere devri mümkün değildir.

Belge karşılığı (Vesaik Mukabili) ödeme; bankanın ihracat bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür. Bu ödeme şekline belge (vesaik) karşılığı ödeme şekli de denir.

Belge Karşılığı (Vesaik Mukabili) Ödeme (Documentary Collections /Cad)

İhraç konusu malın ihracat ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödenerek bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile bankanın ihracat bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür. Bu ödeme şekline belge (vesaik) karşılığı ödeme şekli de denir. İthalatçı bu belgeler ile malı gümrükten çekebilecektir. Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracıdır. Tahsil vesaiki ihracatçı için açık hesaba göre daha güvenli bir ödeme yöntemi iken akreditifle karşılaştırıldığında daha az güven verici olduğu görülür. Bu ödeme şeklinde ithalat hesabı, ithalatçının Gümrük Beyannamesi (GB) ile yapacağı başvuruya istinaden transferi yapan bankaca kapatılır. Vesaik bedelinin kısım kısım ödendiği durumlarda belgeler, ödemenin tamamının yapılmasına müteakip firmaya verilir.

Belge Karşılığı Ödeme İşlemi ile İlgili Kurallar

Vesaik mukabili ödeme yöntemi ile ilgili mevcut kuralları Uluslararası Ticaret Odası Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar (Uniform Rules for Collections/URC) başlığı altında 522 sayılı broşürde toplamıştır. 522 sayılı broşür **vesaik** sözcüğünü iki bölümde değerlendirmiştir.

Mali vesaik (Financial Documents); poliçeler, çekler, ödeme taahhütleri, ödeme makbuzları gibi para tahsilinde kullanılan belgelerdir.

Mali Vesaik (Financial Documents): Poliçeler, çekler, ödeme taahhütleri, ödeme makbuzları gibi para tahsilinde kullanılan belgelerdir.

Ticari Vesaik (Commercial Documents): Faturalar, konşimentolar, FCR, vb. nakliye belgeleri, navlun belgeleri ve mali olmayan herhangi bir senet ticari belgedir.

Bu broşürde tahsilat sözcüğünü, aldıkları talimat üzerine bankaların yukarıda belirtilen mali ve ticari belgeleri ödeme veya kabul (acceptance) karşılığında işleme koymaları olarak tanımlanmakta ve **tahsilatı** iki bölüme ayırmaktadır.

Temiz Tahsil (Clean Collection): Ticari senetler olmadan yalnızca mali senetlerin tahsili anlamındadır.

SIRA SİZDE



2

Vesaik Karşılığı Tahsilat nedir? Örnek vererek tanımlayınız?

Vesaik mukabili ödeme işleminin başlıca özellikleri şunlardır:

- İhracatçı için risk taşıyan bir ödeme şeklidir.
- Vesaik mukabili ödemede ithal konusu malın ülkeye gelmiş olması şart değildir.
- Bu tür ödemede ihracatçı sevk ettiği mallar karşılığı bu malların sevk edildiğini gösteren belgeler (vesaik) karşılığında bir kredi kullanmaktadır.
- Gerek ithalatçının ülkesindeki bankanın ve gerekse ihracatçının ülkesindeki bankasının hiçbir ödeme taahhüdü bulunmamaktadır. Vesaik Mukabili Ödeme yönteminde bankalar aval veya garanti vermemişlerse satış işleminin aksamadan gelişmesini garanti edecek herhangi bir yükümlülükleri söz konusu değildir. Bankalar sadece ihracatçının kendilerine verdiği vesaikin ithalatçının ülkesindeki muhabirlerine gönderilmesini ve tahsil emrindeki direktifler uyarınca alıcıya teslimi sorumluluğunu taşırlar.

- Vesaik mukabili ödemenin birinci türü “görüldüğünde ödemeli poliçe” (sight bill of exchange), sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. Vesaik mukabili ödemenin ikinci türü “ticari kabul” (commercial acceptance) olup belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair “kabul” alındıktan sonra teslim edilir. İhracatçının bankası kabul edilmiş poliçeyi saklar ve süresi geldiğinde tahsil eder.
- Kabul edilmiş poliçe “bir borcun hukuki delili” sayılır. En azından alıcı, senetlerini ödemeyen birisi olarak ilan edilecek ve uluslararası piyasada ciddi bir itibar kaybı olacaktır. Fakat satıcılar, ödememe riskine karşı genellikle ibraz bankasının veya birinci sınıf bir diğer bankanın “aval” veya “garanti” vermesini istemelidir.
- Uluslararası ticarete vesaik mukabili yanında “mal mukabili ödemeler” de yapılabilmektedir. Bu uygulama da ise, ihracatçı, herhangi bir ödeme yapılmadan veya bir poliçe tanzim etmeden malları ithalatçıya gönderir. Mal bedeli sözleşmede belirlenen ilerdeki bir tarihte veya mallar satıldıktan sonra ödenir. Görüldüğü gibi, böyle bir uygulama ihracatçı için oldukça risklidir.
- Vesaik mukabili ödeme şeklinde kullanılan belgelerden biri konşimentodur. Konşimento ithalatçının bankası adına kesilmektedir. Bir başka ifade ile konşimentoda gönderilen bölümünde ithalatçının bankasının isim, unvan ve adresi yazılır. Bildirim yapılacak kişi bölümünde ise alıcı firmanın isim, unvan ve adresi yazılır. İthalatçının bankası (tahsil bankası) mal bedelini tahsil edince konşimentoyu ithalatçıya ciro eder. Böylece ithalatçı, bankanın kendisine konşimentoyu ciro etmesi üzerine malların alıcısı sıfatını kazanmaktadır.

Kabul edilmiş poliçenin ihracatçıya bir finansman imkânı sağlama özelliği de vardır. İhracatçı bu poliçeyi bankasına cari faiz haddinden “iskonto” ettirebilir.



DİKKAT

Ödeme şekilleri hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için TPKK Hakkında 32 Sayılı Karara ilişkin 13.05.2003 tarih ve 2003/YB-42 sayılı TCMB genelgesi okuyabilirsiniz.



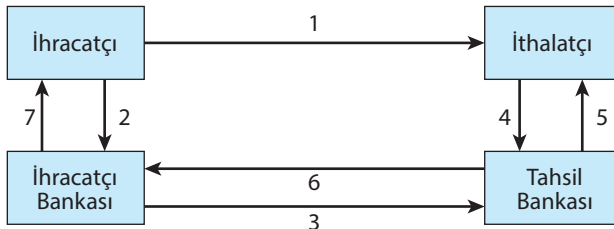
K İ T A P

Belge Karşılığı Ödemede İşlem Akışı

Şekil 5.3

VESAİK MUKABİLİ ÖDEME (Documents Against Payment - D / A)

Vesaik Mukabili
Ödeme Süreci



1. Yükleme
2. Orijinal ihracat belgelerinin ihracatçı bankasına sunulması
3. İhracatçı bankasının belgeleri garanti mektubu ile tahsil bankasına göndermesi
4. Tahsil bankasının ithalatçıyı ödemeye davet etmesi
5. İthalatçının ödemeyi yapıp dokümanları alması
6. Bankalar arası havale
7. İthalatçıya ödemenin yapılması

Belge Karşılığı Ödeme İşleminin Tarafları

İhracatçı (Drawer, exporter, principal): Yüklediği mallara ilişkin belgeleri tahsil talimatı ile birlikte bankasına verir. Akreditifte amir, ithalatçı olduğu halde tahsil vesaikinde amir ihracatçıdır.

Tahsile gönderen banka (Muhabir Banka/Remitting bank): İhracatçının seçtiği bir bankadır. İhracatçının belgelerini ithalatçının ülkesindeki bankaya göndermektedir. Belgeleri kendi talimat mektubu ekinde gönderir. İhracatçının vereceği talimatları yerine getirir ve ödeme yapılana kadar takip eder.

Tahsil eden veya ibraz eden banka (Amir Banka/Collecting or presenting bank): Tahsil vesaikini ödeme ya da kabul karşılığında ithalatçıya veren bankadır. Aynı bir banka olabileceği gibi tahsile gönderen bankanın şubesi de olabilir. Banka, tahsil ettiği paraları havale eder. Poliçe bedelinin ödenmemesi durumunda muhabirin talimatına uyar, örneğin protesto eder. Vesaik bu bankaya çoğunlukla (Römiz Bankası) tarafından gönderilir. Ancak kimi zaman doğrudan doğruya ihracatçının gönderdiği de görülebilir. Ayrıca ihracatçının o ülkedeki temsilcisi de vesaiki verebilir.

İthalatçı (Dravee, importer): Kendisine sunulan belgelerin bedelini öder ya da bir poliçeyi kabul eder.

Belge Karşılığı Ödemede İhracatçının Riskleri ve Korunma Yöntemleri

- **İthalatçı Tarafından Malların Kabul Edilmemesi:** Bunun nedeni o malın piyasa fiyatının saptanan fiyatın altına düşmesi olabilir. Alıcı malları reddederek yeni ve kendi lehine olan düşük fiyattan yararlanma yoluna gidebilir. Böyle bir tutum karşısında ihracatçı güç bir durumda kalabilmektedir. Malları yabancı bir ülkede beklemekte depolama giderleri artmaktadır. Yeni bir alıcı bulunsa bile mallar daha düşük bir fiyattan satılabilmektedir. İthal konusu malların ithal ülkesinden geri getirilmesi gerekmektedir.
- **Poliçenin Vadesinde Ödenmemesi:** İhracatçı, görüldüğünde ödemeli bir poliçe karşılığında satış yapmaya göre çok daha dezavantajlı bir durumdadır. Çünkü ithalatçı poliçeyi kabul etmekle belgeleri almaya hak kazanmıştır. Bunun sonucu olarak da malları çekecektir. Görüldüğünde ödemeli bir poliçenin bedelini ödemeyen ithalatçıya belgeler verilmeyecek, malları çekemeyecek, ihracatçı da mallar üzerindeki sahipliğini koruyor olacaktır.
- **Kambiyo Kısıtlamaları:** İthalatçı iyi niyetli olduğu halde, ülkesinin döviz tahsisi uygulaması ihracatçının parasını almasını geciktirebilir veya tümüyle engelleyebilir. Ülke riski ihracatçı için düşünülmesi ve değerlendirilmesi gereken bir konudur.
- **Alıcının Mali Güçlük İçinde Olması:** Alıcı belgeleri almak için gerekli tutarı ödemeyecektir.
- **Alıcının Basiretli Bir Tacir Gibi Davranmaması:** Satıcı bilmeden ticari ahlaktan yoksun bir alıcı ile bağlantıya girmiş olabilir. Bu kişi geçerli hiçbir neden bulunmaması durumunda malları almama tehdidinde bulunarak satıcıyı malını düşük fiyattan satmaya zorlayabilir.

SIRA SİZDE



Vesaik Mukabili Satıştan Doğan Riskleri Azaltmanın Yöntemleri?

K İ T A P



Vesaik Mukabili Ödeme şekili hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya'nın Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi (İstanbul, 2015) kitabından (s.185.) ulaşabilirsiniz.

Kabul Kredili Ödeme / (Acceptance Credit)

Alıcının mal bedelini belli bir vadede ödemesini taahhüt eden ve bu ödemeye ilişkin bir **poliçenin** araç olduğu ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi ile satılan malın bedelinin poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme biçimidir. Bu kredi vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle kullanılır. Kabul kredili ödemede alıcı ve satıcıya bankalar aracılık ederler ve bu işlemde komisyon alırlar.

Satıcının düzenlediği poliçe sadece **alıcı tarafından kabul edilmiş** ise “**trade acceptance**” vardır. Poliçenin bir **banka tarafından kabul edilmesi** öngörülebilir. Bu durumda banka poliçeyi kabul eder veya ithalatçının kabulüne aval verebilir. Buna “**banker’s acceptance**” denilmektedir. Bu ödeme şeklinde vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle kendini garanti altına almış olmaktadır. Kabul kredili ödemenin üç çeşidi vardır.

Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme: Mal mukabili işlemlerde ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır.

Kabul Kredili Akreditifli Ödeme: İhracatçının “küşat mektubuna” uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme biçimidir. Poliçe vesaik ekine ilave edilerek teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına düzenlenir.

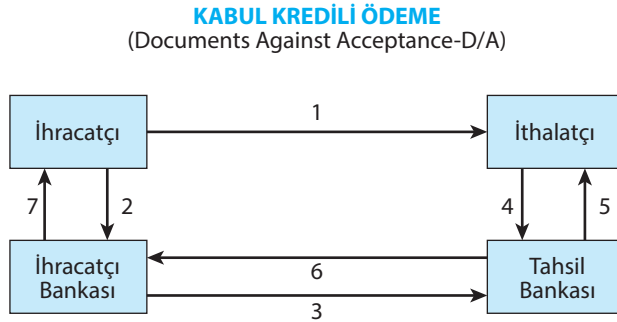
Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme: Bu ödeme şeklinde malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisinin de avalını verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir.

Kabul kredili ödeme; kabul kredisi ile satılan malın bedelinin poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme biçimidir.

Kabul Kredili Ödemede İşlem Akışı ve Tarafları

Şekil 5.4

Kabul Kredili Ödeme Süreci



1. İhraç konusu malları yükleme
2. Orijinal ihracat belgelerinin ve poliçenin bankasına sunulması
3. İhracatçının bankası belgeleri garanti mektubu eşliğinde muhatap tahsil bankasına göndermesi
4. Muhatap bankasının borçluya imza atarak belgeleri (vesaik) almaya davet etmesi
5. İthalatçının poliçeyi imzalayıp belgeleri (vesaik) alması
6. Poliçenin ihracatçı bankasına gönderilmesi
7. Poliçenin ihracatçıya verilmesi

Konsinye İhracat-Konsinyasyon (Consignations)

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

- Güvene dayalı bir ödeme yöntemidir.
- Dış pazarda, satışta kesinlik olmaması nedeniyle daha çok risk söz konusudur. Beklemeden doğan zararlar ihracatçı hesabına kaydedilir. Ayrıca malın satılincaya kadar her an için satıcıya, alacak ve satış masrafları dikkate alınmaksızın, geri gönderilmesi ihtimali vardır. İhracatçının malı, kontrolü olmaksızın ülke dışında politik nedenlerle kambiyo kısıtlamalarından ve hatta iklim sebebiyle doğacak riskler altındadır. Bu durumda satıcının elinde bir kambiyo senedi bulunmadığı gibi alıcının kusurlarından doğacak zararını karşılayacak bir garantisi de bulunmamaktadır.
- Konsinye satış, açık hesaptakiyle hemen hemen aynıdır.
- Konsinye satışların riskli oluşu, uygulamada “müşterek hesap” denilen ve konsinye satışları kısmen garanti altına alan yeni bir satış şeklini doğurmuştur. Bu şekilde yapılan ihracat yine konsinye olmakla birlikte, konsinyatör tarafından ihracatçıya asgari bir satış fiyatı garanti edilir ve bu fiyatla satış fiyatı arasındaki farkın giderler düşüldükten sonra kalan kısmı ihracatçı ile alıcı (konsinyatör) arasında paylaşılır.
- Konsinye ve müşterek hesap yoluyla yapılan ihracat genellikle, bir piyasaya ilk defa giren ve tanıtılmak üzere gönderilen mallar ile niteliği itibariyle satışı uzun süren, çürüyebilir ve bozulabilen malları kapsamaz.
- Konsinye ihracat talepleri ihracatçı birliklerine yapılır. Konsinye ihraç izinlerinin süresi 90 gündür. Konsinye olarak gönderilen malların fiili ihraç tarihinden itibaren 1 (bir) yıl içinde satılması gerekmektedir.

Karşı-Ticaret (Counter Trade)

Bir çeşit takas işlemidir. Alıcının ithalat bedelini ödemek için yeterli dövizinin olmadığı, fakat satmak istediği malı olan kurum veya kuruluşların başvurduğu bir yöntemdir. Bu ticaret şekli daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatlarda gündeme gelmektedir.

Karşı ticaretin başlıca türleri şunlardır.

Takas: Finansal ödeme veya fon transferlerinin yer almadığı tek bir sözleşme ile gerçekleştirilen, eşit değerde olduğu kabul edilen iki mal grubunun doğrudan ve eş zamanlı olarak değiştirildiği işlemlerdir. Takas sözleşmeleri aynı müşteri ile uzun vadeli ve düzenli işlemleri değil, genellikle bir defaya mahsus işlemleri kapsamaktadır.

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

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

İki ülke arasındaki işlemleri **takas**; ikiden fazla ülke arasında yapılan işlemler ise **bağlı muamele** olarak adlandırılır.

Takas talebi;

- Mal ve/veya hizmet ihracatının önce yapılması halinde mal ihracatı için ihracatla ilgili olarak belirlenen tahsil süreleri, hizmet ihraç bedelleri için ise hizmete ilişkin fatura ve/veya hak ediş raporu tarihinden itibaren 180 gün içinde,
- Mal ithalatının önce yapılması halinde ithal tarihinden itibaren 180 gün, hizmet ithalinin önce yapılması halinde ise mal ihracına ilişkin bedellerin tahsil süreleri içinde bankalara yapılır.

Hizmet ihracı bedelleri ile hizmet ithali bedellerinin takas talebi herhangi bir süreyle sınırlı değildir. Takas talebinde, mal ithal ve ihracı için ithalat ve ihracat hesabının kapatılmasına ilişkin belgelerin, hizmet ithal ve ihracında ise fatura ve/veya hak ediş raporunun ibrazı gerekir. Hesapların izlenmesi bakımından ithalat ve ihracat işlemleri aynı banka tarafından yürütülür.

Bankalarca, takasa tabi tutulan bedeller için TL olarak aynı kur üzerinden DAB ve Türk Parası Transfer Belgesi (TPTB) düzenlenir. Bu belgelerde kayıtlı kur, düzenlenme tarihindeki TCMB döviz alış kurundan az olamaz.

Dış ticaret sermaye şirketleri ve sektörel dış ticaret şirketleri aracılığıyla yapılan ihracatta da yurt dışındaki satıcı ve alıcının aynı gerçek veya tüzel kişi olması, firmaların muvafakat yazısı alınması, ihracata ilişkin GB'de tedarikçi firma unvanının kayıtlı olması veya firmanın tedarikçi niteliğini haiz olduğunun satış faturasıyla tevsiki kaydıyla tedarikçi firmanın yaptığı ithalatın bedelleri dış ticaret sermaye şirketleri ve sektörel dış ticaret şirketlerinin ihracat bedelleri ile kısmen veya tamamen takas (mahsup) edilebilir.

Karşı Ticaret hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için TPKK Hakkında 32 Sayılı Karara ilişkin 91-32/5 Sayılı Tebliğ ve I-M Sayılı TCMB Genelgesi ile TPKK Hakkında 32 Sayılı Karara ilişkin 16 Nisan 2002 tarih ve 2002/YB-40 sayılı genelgesinden ulaşabilirsiniz.



K İ T A P

Malların ithalatı sırasında ilgililerce GB'ye ödeme şekli olarak “**Özel Takas**” yazılır. İlgili gümrük müdürlüğünce de söz konusu GB'nin 28. hanesinde kayıtlı bankaya bu ithalatla ilgili gerekli bilgi iletilir. Mal ihracının takasa tabi tutulmayan kısmının tahsilinde genel esaslar uygulanır.

GB: Gümrük Beyannamesi

Bağlı Muamele: İhracata konu malların ve hizmetlerin bedellerinin dış ticarete taraf olan ülkeler ve firmalar arasında yapılan anlaşmaya istinaden para yerine geçen diğer mal ve hizmet ithalatıyla karşılanması ve aradaki artı ya da eksi farkların döviz transferleri ile kapatılmasıdır. Gümrük Birliği'ne üye ülkeler dışında üçüncü ülkelerce yapılacak dış ticaret faaliyetlerinde gerektiğinde kullanılmak üzere ithal edilen mal ve hizmet ihracı karşılandığı, ithal veya ihraç fazlalığının döviz olarak tediye veya tahsil edildiği bir ödeme şeklidir.

İthal edilen mal, hizmet ve teknoloji bedelinin mal, hizmet ve teknoloji ihracıyla karşılandığı, ithal veya ihraç fazlalığının döviz olarak ödendiği veya tahsil edildiği bu ödeme şeklinde aşağıdaki esaslara göre işlem yapılır.

Bankaca, ihracatçı firmanın üyesi olduğu veya bulunduğu bölgedeki ihracatçı birliğinin izin belgesi aranır. İhracatçı birliği, verdiği izin belgesinin bir örneğini “Bağlı Muamele veya Takas Başvuru Formu”nda beyan edilen bankaya gönderir. Hesapların izlenmesi ve işlemlerin takibi bakımından ithalat ve ihracat işlemleri aynı banka tarafından yürütülür. İthalat ve ihracatın, ihracatçı birlikleri tarafından verilen izin belgesindeki süre (ek süreler dâhil) içinde gerçekleştirilmesi gerekir. Bu ödeme şeklinde firmalarca gerek ithalat gerek ihracata ilişkin GB'nin 28. hanesine bu işlemlere aracılık eden aynı banka şubesi ile ödeme şekli olarak “Bağlı Muamele” yazılır.

İhracatçı birliklerince verilen süreden itibaren 90 gün içinde ithalat ve ihracat hesabının kapatılmasını teminen aracılık eden bankaya müracaat edilmesi zorunludur. Birliklerce verilen izin belgesinde ithalat ve ihracat bedelleri,

- TL olarak gösterilmiş ise DAB ve Türk Parası Transfer Belgesi bankaya başvuru tarihi itibarıyla TL olarak düzenlenir.
- Döviz olarak gösterilmiş ise bankaya başvuru tarihi itibarıyla serbestçe belirlenen alış kurundan TL'ye çevrilerek TPTB ve TL olarak DAB düzenlenir.

Uygulanacak kur, belgelerin düzenlenme tarihindeki TCMB döviz alış kurundan az olamaz. Her iki halde de belgeler üzerine “Bağlı Muamele” olduğuna ilişkin not konulur ve fiili ihraç ve ithal tarihi yazılır.

Banka tarafından hesabı kapatılan veya kambiyo müdürlüğüne ihbar edilen işlemler hakkında izin belgesini veren ihracatçı birliğine 10 iş günü içinde bilgi verilir.

İhracat bedelinin verilen süre içinde mal ile karşılanmaması durumunda döviz olarak tahsil edilen kısım ilgililere serbest kurdan ödenir.

İhracatın yapılmaması veya ihracatın ithalatın tamamını karşılamaması halinde ithalatın ihracatla karşılanmayan kısmı mal mukabili ödeme hükümlerine tabi tutulur.

İhracat veya ithalat bedellerinin kısmen veya tamamen hizmet veya teknoloji transferiyle ödenmesinin öngörüldüğü durumda ithalatçı veya ihracatçının düzenlediği fatura veya gerek duyulacak diğer belgelerdeki tutarlar esas alınır. Bağlı muamele konusu ihracata ilişkin GB'nin, peşin bedelin tasfiyesi suretiyle kapatılmasında kullanılması mümkündür.

K İ T A P



Bağlı Muamele hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Hazine Müsteşarlığının 31 Temmuz 1996 tarih ve 32177 sayılı yazısından ulaşabilirsiniz.

Karşı-alım; satıcının ihracat sözleşmesindeki değerin belirli bir yüzdesindeki malı karşı taraftan ya bizzat satın alması ya da satışın bir üçüncü tarafça gerçekleştirilmesini sağlamaya dayanan bir işlemdir.

Kliring (Clearing): Kliring anlaşması imzalayan ülkelerde ithalatçılar, ithal ettikleri malların bedelini kendi ülkelerinde kliring hesaplarında tutmakla görevlendirilen Merkez Bankası veya Kliring Ofisi gibi bir kuruma ulusal paraları cinsinden öderler. Hesaplar dönem sonunda karşı ülke ithalatçıların da kendi ilgili kurumuna yatırmış oldukları paralarla oluşan hesaplarla denkleştirilir. Eğer arada bir açık söz konusu ise bu açık önceden anlaşılın herhangi bir konvertibl döviz ile kapatılır. Takasın biraz daha geliştirilmiş bir türüdür.

Karşı-alım (Counter purchase): Satıcının ihracat sözleşmesindeki değerin belirli bir yüzdesindeki malı karşı taraftan ya bizzat satın alması ya da satışın bir üçüncü tarafça gerçekleştirilmesini sağlamaya dayanan bir işlemdir. Karşı ticaret takasın en yaygın kullanılan şeklidir. İhracatçının böyle bir taahhüde girmeden önce, üçüncü tarafla anlaşması gerekir. Karşı-ticaret olayı oldukça karmaşıktır. Az gelişmiş ülkeler çeşitli mülahazalarla bu yola başvururken tekniğini yeterince bilmedikleri için aleyhte sonuçlarla karşılaşabilmektedirler. O nedenle anlaşma yapmadan önce, dünya piyasaları hakkında çok iyi bir bilgi ile birlikte anlaşılacak şartların çok dikkatli biçimde değerlendirilmesi gerekir.

Dengeleme (Compensation): İhraç edilen mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması anlamındadır. Dolayısıyla tam dengeleme (full-compensation) ve kısmi dengeleme (partial-compensation) şeklinde iki kısma ayrılmaktadır. Geri-alım ise dengelemenin bir başka şeklidir. Burada ihraç edilen malların (ki bunlar sermaye malları veya anahtar teslimi projeler niteliğindedir) bedeli, bu mallar vasıtasıyla gerçekleştirilecek üretimin satın alınmasıyla ödenmektedir. Üçlü-ticaret (Swicts deals): Bir ülke tarafından ödenecek hesabın başka bir ya da daha fazla ülkeye transfer edildiği işlemdir.

Akreditif (Letter of Credit - L/C)

Yurt dışı alımlarda ihracatçı ile ithalatçının birbirlerine yeterince güvenmediği durumlarda, araya uluslararası güvene sahip bankalar girmektedir. Bankalarda akreditif biçiminde bu işlemleri takip etmektedir. Akreditif hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan bir işlemdir. **Akreditif, uluslararası ödemelerde;**

- Vesikalı Kredi,
- Kredi Mektubu,

- Vesikalı Kredi Mektubu,
- Ticari Kredi Mektubu gibi aynı anlama gelen çeşitli deyimlerle kullanılmaktadır.

Akreditif; ihracat bedelinin ödenmesi konusunda, ithalatçının ve ihracatçının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabileceğine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır (Gürsoy, 2005, ss: 118-119). Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak tanımlanabilir. İthalatçı (amir), bankasından (amir banka-issuing bank) ihracatçı (lehtar-beneficiary) lehine bir akreditif açmasını (küşat mektubu) ve ihracatçının ülkesindeki bankası (muhabir banka-negotiating bank) aracılığıyla haberdar edilmesini ister. İhracatçı akreditifte belirtilen şartlara uygun olarak ve belirtilen süre içinde malların yüklendiğine dair gerekli belgeleri (vesaikleri) doğru, eksiksiz, kurallara uygun ve kredinin geçerlilik süresi içerisinde bankasına sunar. Banka ihracatçı tarafından kendisine sunulan bu belgeleri inceleyerek sözleşme şartlarına uyulup uyulmadığını araştırır. Banka belgeleri inceledikten sonra, sözleşmeye uygun bulunan bu belgeleri ithalatçının bankasına (amir bankaya) gönderir. Amir banka akreditif şartlarına uygunluğu inceledikten sonra ihracata konu olan mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.

Uluslararası platformda akreditife ilişkin düzenleyici kararlar, 1919 yılında ticari hayatta liberalizasyonu sağlamak, iş dünyası için ortak bir politika tespit etmek amacıyla kurulan ve merkezi Paris'te bulunan Milletlerarası Ticaret Odası (MTO-ICC)'nce alınmaktadır. MTO tamamen özerk nitelikli bir kuruluş olup resmi bir niteliği yoktur. Bir başka deyişle, MTO'nun aldığı kararlar tavsiye niteliğindedir. MTO akreditifler hakkında uygulanmak üzere yeknesak kurallar tespit etmiştir. Bu kurallar ilk defa MTO'nun 1933 yılında Viyana'da toplanan 7. Kongresinde kabul edilmiş ve daha sonra 1951, 1962, 1974 ve 1983'de gözden geçirilmiştir. MTO'nun 1993'de gözden geçirerek 500 sayılı broşür ile uygulamaya koyduğu kurallar bugün de geçerlidir. 500 sayılı broşürde yer alan kurallar "emredici" nitelikte olmayıp, taraflar arasında başka türlü anlaşma olmayan hallerde uygulanır. Diğer bir ifadeyle 500 sayılı kuralların uygulanmasında, "sözleşme serbestisi" ilkesi hâkimdir. Akreditif işleminde birbirinden farklı üç sözleşme vardır. Bunlar;

- İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan bir satış sözleşmesi,
- Akreditifin açılması için ithalatçı ile amir banka arasında akreditif açtırma teklifi mektubu kullanılarak düzenlenen bir sözleşme,
- İthalatçı ile ihracatçı arasında alım-satımı kararlaştırılan malla ilgili ödemenin yapılmasına ilişkin sözleşmedir.

Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından düzenlenen yeknesak kurallar genel kabul görmüş kurallar olup en son düzenleme **1 Temmuz 2007 tarihli 600 No'lu yayınl** getirilmiştir.

UCP 600, akreditifi bir enstrüman olarak arka plandaki asıl satış sözleşmesi veya diğer sözleşmelerden ayrı olarak ele almaktadır. Akreditifte her ne şekilde olursa olsun bir sözleşmeye değinilmiş olsa bile bankalar böyle bir sözleşmeyle ilgilenmezler ve onunla bağlı değildirler. Yine aynı şekilde UCP 600, bankaların malları, hizmetleri veya yapılan işleri değil, belgeleri göz önünde bulundurarak (belgeler üzerinden) işlem yapabileceğini ifade etmektedir. Bu iki madde ise bankaların taraflar arasındaki ilişkiye, mala ve diğer hususlara bakmaksızın akreditif sözleşmesi kapsamında yapılması gerekenleri kontrol etmek, bu kontrolü de UCP ve ISBP kapsamında gerçekleştirmek yükümlülüğünde bırakmaktadır.

Akreditif; ihracat bedelinin ödenmesi konusunda, ithalatçının ve ihracatçının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabileceğine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır.

UCP 600 hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ali Polat'ın Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler (İstanbul, 2008) kitabından (ss: 209-222) ulaşabilirsiniz.



K İ T A P

Akreditif İşleminin Özellikleri

- Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme şeklidir.
- Akreditif hem ihracatçıyı hem de ithalatçıyı koruyan bir işlemdir.
- Akreditif, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda, ithalatçının çalıştığı bankanın belirli bir meblağa kadar ve belirli bir vade için istenilen koşulların yerine getirilmesi ve ihracatçı tarafından ihraç edilen malların ihracına ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt etmesidir.
- İthalatçı firma, kendi bankasına verdiği emirle ithal edeceği malın karşılığını ihracatçı firmanın bankasına, mal ihraç edildiği takdirde ödemeyi taahhüt ettiğini bir kredi mektubu ile bildirir. Bu kredi mektubu akreditiftir.
- Bu sistem, diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen, en güvenilir olanıdır. Hem satıcıya hem de alıcıya çeşitli faydaları vardır. Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, transfer riskinin büyük ölçüde ortadan kalkması, satıcı ve alıcının kredi imkânı elde etmesi, gerekli koşulların yerine getirilmesinin bankaca sağlanması bu faydalar arasındadır.
- Akreditifte bankalar ve belgeler üzerinden işlem yaparlar. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlemlerle ilgilidir.
- Akreditifler dayandırıldıkları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir.

Akreditif sözleşmesi ile ilgili bir örnek: Beta Dış Ticaret Şirketi Kanada'ya ihracat yapmayı düşünmektedir. Firma Meksikalı alıcının kredi alabilirliği ve iş hayatı hakkında son derece kısıtlı bilgiye sahiptir. Ayrıca alıcının ülkesindeki ithalat düzenlemeleri hükümet tarafından her an değişikliklere uğrayabilmektedir. Bu durumda ihracatçı ödemenin akreditifle yapılması ve kredinin Türkiye'deki bir banka tarafından teyit edilmesi konusunda ısrarlı olabilir. Beta AŞ böylece kendisini alıcının herhangi bir negatif davranışına ve politik risklere karşı garanti altına almış olur. Öte yandan ithalatçı malların yüklenip sevkiyatın yapılmakta olduğunu gösteren belgeleri satıcı sunmadan, ödemenin yapılmayacağını bilmenin güveni içinde olacaktır. Fakat mal kalitesinin yeterliliği konusunda, ithalatçının herhangi bir garantisi bulunmayacaktır. Çünkü bankaların yükümlülüğü, ihracatçının verdiği belgelerin akreditif koşullarıyla uygun olup olmadığını ödmeden önce saptamaktır, ilgili satış sözleşmesine uygun olup olmadığını incelemek görevi değildir. Bu dörtlü ilişki aşağıdaki şekilde gösterilebilir.

Akreditifli Ödemede Taraflar

Amir (Applicant for the credit): Malların ithalatçısı (alıcısı) ve akreditif bedelini ilk talepte ödeyecek kişidir.

Amir Banka (Akreditifi Açan Banka/Issuing/Opening Bank): İthalatçının bankası olup ihracatçı lehine akreditifi açan bankadır. Küşat mektubunun amir banka tarafından muhabir bankaya gönderilmesiyle akreditif açılmış olur. İhracatçı akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ve bunlar ile ilgili belgelerin incelenmesi sonucu akreditif şartlarına uygunluğu durumunda ödeme yapmakla yükümlüdür.

Muhabir Banka (İhbar Bankası/Advising Bank): İthalat konusu malların bedelini ödeyen bankadır. Bir başka ifade ile akreditif açıldığının ithalatçıya ihbar edildiği, teyit edildiği ve ihracatçıya ödemenin yapıldığı bankadır. Söz konusu banka, sadece akreditifin açıldığına ilişkin bilgiyi satıcıya bildirimde bulunursa "ihbar bankası" adını alır. İhbar bankasının ihracatçıya karşı ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur. Yalnızca ihracatçı akreditif sözleşmesinde istenen belgeleri eksiksiz olarak kendisine ulaştırılıp ulaştırılmadığını denetler. Ayrıca gerekli belgelerin ibrazı halinde ödemede bulunacağına ilişkin kendi taahhüdünü de ekleyerek satıcıya bildirimde bulunursa "teyit bankası-confirming bank" olarak adlandırılır.

İthalatçının bankası olup ihracatçı lehine akreditifi açan bankadır.

Lehtar: Lehine akreditif açılan ihracatçı (satıcı) “lehtar” olarak tanımlanır. Akreditif konusu malların gönderilmesine ilişkin belgeleri aracı bankaya ibraz eder. Aracı bankanın belge incelemesinden sonra ihracat bedelini tahsil eder.

Akreditifin ihracatçıya ve ithalatçıya faydaları nelerdir?



SIRA SİZDE

Akreditifli Ödemede İşlem Akışı

- İhracatçı ve ithalatçı (alıcı ile satıcı) arasında akreditifle ödemeyi gerekli kılan bir malın alım-satımı için satış sözleşmesi yapar. Bu sözleşmede malın cinsi, vasıfları, miktarı, fiyatı, döviz cinsi, malların sevki, satış şekli ve ödeme şekli (akreditif sözleşmesidir) yer alır.
- İthalatçı amir bankaya ihracatçı lehine kredi açması için talimat verir. Akreditif metninde, ihracatçıya, ancak malları sevk ettiğini tevsik eden belgeleri muhabir bankaya sunmasından sonra ödemenin yapılabileceği hükmü bulunur.
- Amir banka ihracatçının ülkesindeki bir bankadan krediyi ihracatçıya ihbar etmesini veya teyit etmesini ister. Kısaca ithalatçının bankası akreditifi ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletir. İthalatçının bankasının hazırladığı akreditif metnine “**küsat mektubu**” denilmektedir. Muhabir bankadan, ihracatçıya akreditifin açıldığını ve ödeme için hangi belgelerin gerekli olduğunu bildirmesi istenir.
- Muhabir banka ihracatçıya krediyi ihbar eder veya teyit eder. Muhabir banka akreditifin koşullarını inceler ve akreditif metninin bir suretini ihracatçıya bildirir. Dolayısıyla muhabir banka ihracatçıya krediyi ihbar eder veya teyit eder.
- İhracatçı, akreditif şartlarını yerine getirebileceğine inandığı an artık malları yükleme ve gönderme durumuna gelmiştir.
- İhracatçı, yüklemeyi belgeleyen belgeleri kredinin bulunduğu bankaya sunar. Bu banka akreditif kurallarınca belirtilen teyit eden banka veya ödemeyi ve poliçeyi kabul eden muhabir banka olabilir.
- Banka belgelerin akreditif şartlarına uygunluğunu kontrol ettikten sonra kredi, belgeler sözleşme koşullarına uygun bulunursa akreditif bedeli (mal bedeli) ihracatçıya ödenir veya gerekiyorsa ihracatçının tanzim edeceği poliçeyi kabul eder veya ciro eder. Akreditif ciroyu içermekte ise banka rücu etmeden (dönüş hakkı olmadan) ödemeyi yapar. Eğer akreditif teyit edilmemişse rücu (dönüş) söz konusu olur. Uygun bulunmadığı takdirde ihracatçıdan gerekli düzeltmeleri yapmasını ister. Akreditif ciroyu içermekte ise banka bu işi rücu etmeden yapar.
- Muhabir banka belgeleri ve varsa ciro edilmiş poliçeyi ithalatçının bankasına (amir bankaya) gönderir.
- Amir banka belgelerin akreditife uygunluğunu kontrol ettikten sonra,
 - a. Eğer ihracatçı dokümanları direkt olarak amir bankaya yolladı ise ihracatçıya veya fonun bulunduğu muhabir bankaya ödemeyi yapar.
 - b. Daha önce kararlaştırıldığı şekilde muhabir bankaya veya teyit eden bankaya ya da poliçeyi kabul eden veya ciro eden herhangi bir bankaya geri ödeme yapar.
- Amir banka tarafından belgelerin akreditife uygunluğu tespit edildikten sonra akreditif miktarının daha önce yapılan anlaşma şartları çerçevesinde ödenmesi için belgeler ithalatçıya sunulur. İthalatçının komisyon dâhil akreditif bedelinin tamamını bankasına ödemesinden sonra banka malların mülkiyetini ithalatçıya devreder.
- İthalatçı malları teslim edecek olan nakliyeciyi taşıma belgelerini gönderir. İthalat konusu işlemlere ilişkin vesaike alan ithalatçı gümrük idaresine müracaat ederek işlemleri ikmal eder ve mallarını teslim alır.

Şekil 5.5

Akreditif İşlemleri Süreci

AKREDİTİF İŞLEMLERİ

Tablo 5.1
Akreditif Formu Örneği

Name of issuing bank (1) (Amir Banka) The AD Bank P.O. Box 45 Frankfurt Germany Place and date of issue Germany, 15 May 2005		Irrevocable documentary credit Place and date of expiry (3) (Geçerli Olacağı Tarih ve Yer) 31 July 2007 in Dublin	Number (2) (Bankanın Referans Numarası) 1/5678
Applicant (4) (Malların Alıcısı) Kaufstadt AG 1293 Am Werhaam Düsseldorf 4000 Germany		Beneficiary (5) (Lehdar) Craft Ceramics Ltd. Unit 5c, Ashnew Industrial Estate Ashnew, Country Wicklow Ireland	
Advising bank (6) (Muhabir/Lehdar Banka) United Bank of Ireland 33 Stephens Green Dublin 12 Ireland		Amount (7) (Miktar) US dollars thirteen thousand one hundred and fifty only	
Partial shipments (9) (Parsiyel İzni) Allowed () Not allowed ()	Transshipment (10) (Aktarmalı Taşıma İzni) Allowed () Not allowed ()	Credit available (8) (Ödeme Koşulları) () by sight payment () by acceptance against the documents detailed here in () and beneficiary's bill of exchange at against the documents detailed here in () and beneficiary's bill of exchange at SIGHT on the issuing bank for 100% invoice value	
Loading on board/dispatch/taking in charge at/from: [11] (Malların Boşaltılacağı Yer ve Tarih) Ashnew not later than 1 July 2007 For transportation to:[12] (Malların Nereden Gönderileceği) Karlsruhe			
Documents to be presented [13] (Muhabir/Lehdar Bankaya sunulması gereken belgeler) a. Signed commercial invoice in duplicate covering shipment of 78 cartons of pottery cups, saucers and plates. b. Packing lists in duplicate. c. Full set of clean on board combined transport bill of lading made to order, blank endorsed and marked "freight prepaid", notify the applicant. d. Certificate of origin in duplicate. e. Insurance certificate for 110% invoice value covering Institute Cargo Clauses "A" and War and Strikes risks.			
Documents to be presented within 16 days after the date of issuance of the transport documents but within the validity of the credit. (Belgelerin kaç gün içinde sunulması gerektiği)[14]			

Akreditif Mektubunda Yer Alan Bilgilere İlişkin Açıklamalar

1. Amir bankanın (ithalatçının kendi bankası) adı ve adresi,
2. Akreditifle ilgili banka referans numarası,

3. Akreditifin vadesi,
4. Akreditifi açtıran ithalatçının adı ve adresi,
5. Lehtarın (ihracatçının) adı ve adresi,
6. Akreditifi ihbar eden bankanın (ihracatçının bankası) adı ve adresi,
7. Akreditifin tutarı ve döviz cinsi,
8. Akreditifin ödeme şekli,
9. İhracatçının tam sipariş tutarının altında sevkiyat (kısmi sevkiyat) yapmasına izin verilip verilmediği,
10. Malların aktarma yapılmasına (bir araçtan diğerine) izin verilip verilmediği,
11. Malların teslim edileceği yer ve bunun için verilen en son tarih,
12. Malların gönderildiği yerin adı,
13. Banka tarafından ödeme yapılmadan önce ihracatçının bankasına sunması gereken belgelerin türü ve miktarına ilişkin liste,
14. Akreditif vadesi içinde, nakliyeye ilişkin belgelerin verildiği tarihten itibaren diğer belirli belgelerin sunulması için verilen süre.

Akreditif türleri hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Alptekin Güney'in Banka İşlemleri (İstanbul, 2007) kitabından (s.145) ulaşabilirsiniz.



K İ T A P

Akreditif Türleri

- a. Kabilirücu Akreditif (Dönebilir-Revocable)
- b. Gayri Kabilirücu Akreditif (Cayılmaz-Irrevocable)
- c. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)
- d. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed)
- e. Rotatif-Döner Akreditif (Revolving Credit)
- f. Red-Clause Akreditif (Kırmızı Şartlı/Peşin Ödemeli)
- g. Gren-Clause Akreditif (Yeşil Şartlı)
- h. Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back)
- i. Devredilebilir Akreditif (Transferable)
- j. Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi /Stand by Credits)
- k. Yetki Mektupları
- l. Vadeli Akreditif (Ödenmesi Ertelemeli Akreditif/Deferred Payment)

Teyitli Akreditif (Confirmed): Akreditifi açan amir bankanın muhabir bankaya akreditifi teyit etmesi talimatını verdiği ve böylece muhabir bankanın da açılan akreditifi teyit ettiği akreditif türüdür. Teyitli akreditifte muhabir banka da akreditifi “teyit” ederek bedellerin ödeneceği hususunda ilave teminat vermektedir. O halde herhangi bir ödenme durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur. Uygulamada sadece gayri kabilirücu (dönülemez) akreditifler teyitli olarak açılırlar (dönülebilir açılmaz). Bu akreditifler ilgili üç tarafın (amir banka, muhabir/ teyit bankası ve lehtar) muvafakati olmadan iptal edilemez.

Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C): Muhabir bankanın rolü sadece akreditifin açıldığını lehtara bildirmekten ibarettir. Muhabir banka yalnızca ihbar eder, ancak ödeme konusunda herhangi bir taahhüt üstlenmez. Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için, tabiatıyla akreditif masrafları yükselmektedir. Bu sebeple ithalatçılar genellikle teyitsiz akreditifleri tercih ederler.

Dönülebilir (Kabilirücu) Akreditif/Revocable: Amir bankanın (akreditifi açan), ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteğiyle iptal edebildiği veya şartlarını değiştirilebildiği akreditif çeşididir. Mal bedelinin ödeneceğine dair bir garanti olmasına rağmen alıcı için kesin olmayan, her an vazgeçilebilir bir durum söz konusudur.

Amir banka leh tara bir neden bildirmek zorunda değildir. Ancak iptal mektubunun satıcının eline geçmesinden önce satıcı akreditif koşullarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve vesaiki bankaya ibraz ederse, o takdirde banka akreditif bedelini ödemek zorundadır. Bankaların garantisi bulunmadığından, bu durum ihracatçı için bir risk taşımaktadır. Bu tip akreditif güvenli olmadığı için, uygulamada nadiren kullanılmaktadır.

Cayılmaz (Gayri Kabilirücu) Akreditif/Irrevocable: Amir banka ve akreditif amirinin onayı olmadan süresinden önce geriye alınması, bozulması ve iptali mümkün olmayan akreditiflerdir. Gerekli şartlar yerine getirildiği takdirde, akreditif bedelinin amir bankaca ödeneceği taahhüt edilmiştir. Dolayısıyla birincisine nazaran daha güvenlidir.

Tüm taraflarca kabul edilmedikçe iptal edilemez ve değiştirilemez. Bu tür akreditifler daima belirli bir meblağ kadar ve belirli bir vade ile açılırlar. Gayri kabilirücu akreditifte amir bankanın ödemesi güvence altında olmakla beraber, ihracatçının ülkesindeki muhabir bankanın ödemeyi yapması garanti değildir. Bu nedenle akreditifler “teyitli” hale getirilerek daha güvenli bir yol oluşturulmuştur. Gayri kabilirücu ya da kabilirücu olduğuna dair herhangi bir kayıt taşımayan akreditifler, gayri kabilirücu akreditif olarak kabul edilirler.

Döner (Rotatif) Akreditif/Revolving Credit: Genellikle belirli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılır. Hem işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma, hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkânı söz konusudur. Rotatif akreditifler kullanıldıkça ayrıca bir talimata ya da bildirim gerektirmeksizin kendiliğinden yenilenerek aynı şartlarla yeniden kullanılabilen akreditiftir.

Rotatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle iki şekilde olmaktadır. Miktar ve süreye göre. Miktarla göre devreden akreditiflerde, akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkiyatın yapılacağı dönem de belirlenir. Bu tip akreditifler “biriken” (cumulative) veya “birikmeyen” (non cumulative) olmak üzere iki şekilde açılabilir. Biriken rotatif akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar, müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Birikmeyen akreditifte ise kullanılmayan kısımdan onu izleyen dönemde faydalanılamaz.

Peşin Ödemeli Akreditif (Kırmızı Şartlı Akreditif)/Red Clause L/C: Akreditif tutarının tamamının ya da bir kısmının, muhabir bankaya sevk belgeleri ibraz edilmeden ihracatçıya avans veya peşin olarak ödenmesi şeklinde yapılan bir akreditif şeklidir. Peşin ödemeli akreditif ithalatçının ihracatçıya tanıdığı bir ön finansman niteliğindedir. Peşin ödenen kısım sonradan ihracatçıdan mahsup edilmektedir. Bu akreditiflerin red clause olarak adlandırılmasının nedeni, akreditif metnindeki avans tutarının dikkat çekmesi için kırmızı mürekkeple yazılmış olmasıdır.

Karşılıklı Akreditif (Back-to-Back L/C): Karşılıklı akreditifler, genellikle transit ticarete aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılırlar. Transit ticarete aracı firma, hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır. Aracı firma satış yapacağı ülkede lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek kendisinin ithalat yapacağı ülke (firma) lehine bir akreditif açabilir. İşte bu ikincisine, karşılık gösterilmek suretiyle açıldığı için karşılıklı akreditif adı verilir. Burada ihracat akreditifi ile karşılıklı akreditife konu olan belgelerin çok az farklılıklarla aynı olması gerekir. Bunu, aracı firmanın bankası, hem amir hem de muhabir banka olması sebebiyle sağlama olanağına sahiptir. Söz konusu banka genellikle aynı zamanda teyit bankası da olduğundan büyük sorumluluk üstlenmektedir. O nedenle karşılıklı akreditifte bankaların riski yüksek olduğu için komisyonu da yüksektir, bu nedenle sınırlı uygulanmaktadır.

Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C): Lehtar tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditiftir. Aslında, karşılıklı akreditifle aynı amaca hizmet eder. Devir işleminin, ilk akreditif talimatındaki esas ve koşulları taşıması gerekir. Yalnız ikinci akreditifte akreditif tutarının ve malların birim fiyatının azaltılması, akreditif vadesi belgeleri ibraz süresi ve en son sevk tarihinin kısaltılması, sigorta yüzdesinin ise arttırılması mümkündür. Bu akreditifler, taşıdıkları devir koşullarına göre tamamen veya kısmen devredildikleri gibi kısımlar halinde birden fazla kişilere devredilebilmesi de mümkündür. Söz konusu akreditifler sadece bir kez devredilebilir.

Devredilebilir akreditifle karıştırılabilen fakat ondan tamamen farklı bir uygulama olan “akreditif alacağının devri” konusuna da değinmek gerekir. Uygulamada bu çeşit akreditifler, daha çok ilk lehtarın komisyoncu olması ve malı kendisi sevk etmeyip malı sevk edecek ikinci bir lehtara devretmesi gibi durumlarda söz konusu olmaktadır. Devredilebilir akreditifte, akreditifle ilgili bütün haklar söz konusu iken akreditif alacağının devrinde ise sadece alacak devri söz konusudur.

Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C): Kırmızı şartlı akreditif’e (Red clause) çok benzemektedir. Mallar önce bir üçüncü şahsa (depo firması) banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir. Böylece banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmaz ve nihai sorumluluk alıcı üzerinde kalır. Görüldüğü gibi red clause ve green clause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. Böylece ihracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçının ülkesindekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman imkânı sağlamaktadır.

Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi) /Stand by Credits L/C: İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan sözleşmeden doğan borçların ödenmemesi halinde ödemeyi garanti altına alan, ithalatçının bankasının ithalatçının üstlendiği yükümlülüğün yerine getirilmesini ihracatçıya garanti etmesi suretiyle yapılan akreditiftir.

Garanti akreditifleri şekil yönünden diğerlerine benzemekle birlikte, mahiyeti itibariyle akreditiften ziyade bir teminat niteliğindedir. Stand by akreditifler ile belirli bir taahhüdün yerine getirilmesi garanti altına alınmış olur. Taahhüdün yerine getirilmemesi halinde, bu durum bankaya tevsik edildiğinde, akreditif bedeli tahsil edilir. Stand-by akreditifler, uluslararası kredi işlerinde kredilerin teminatı, açık hesap gibi belirli bir garantiden yoksun ihracat satışlarının garantisi ve bazı tip teminat mektuplarının kontrol garantisi olarak kullanılabilirler. Bu akreditifin diğer ticari akreditiflerinden farkı, ithalatçının talimatıyla ihracatçı lehine değil, ihracatçının talimatıyla ithalatçı lehine açılması ve akreditif vesaikinin ibraz edilmemesi halinde ödeme yapılmasını garanti etmesidir.

Yetki Mektupları: Ödeme yetkisi ve iştirak yetkisi olmak üzere iki şekilde uygulanan yetki mektuplarının akreditif kapsamı içerisinde sayılmasının sebebi, bunların da aynı fonksiyonu görmesidir. Ödeme yetkisinin en önemli özelliği cayılabilir bir akreditif olmasıdır. Burada ithalatçının bankasının (amir banka) ihracatçının ülkesindeki muhabetine, ihracatçının mal bedeli karşılığı gerekli belgelerle birlikte keşide ettiği poliçeleri ödemesi hususunda yetki vermesi söz konusudur.

Ödeme yetkisi her ne kadar bir transfer riskinin olmadığını gösteriyor ve ihracatçılar açısından bir finansman aracı niteliğini taşıyorsa da cayılabilir niteliği dolayısıyla pek yaygın kullanılmamaktadır. “İştirak yetkisi” ise poliçelerin gerekli belgeler ilişğinde alınıp iskonto edilmesi için amir bankaca muhaber bankaya verilen bir yetkidir. Bunun ödeme yetkisinden farkları, poliçelerin alıcı üzerine çekilmesi ve cayılabilir-cayılamaz, teyitli-teyitsiz ve kabilirücu-gayri kabilirücu olarak tanzim edilebilmesidir.

Vadeli Akreditif / Ödenmesi Ertelemeli (Deferred Payment L/C): İthalatçı ve ihracatçı arasındaki satış sözleşmesine göre akreditif bedelinin ibrazında değil de, bu belgelerin ibrazından belirli bir süre sonra ihracatçıya ödenmesini sağlayan akreditif türüdür.

İhraç konusu malın bedeli buna ilişkin vesaikin muhabir bankaya ibrazı esnasında değil, ödeme vadesinde ödenir. Ödeme vadesi herhangi bir süreyle sınırlı olmaksızın serbestçe tayin ve tespit edilebilir. Ödenmesi ertelemeli akreditif, vadeli poliçe uygulamasına benzetmekle birlikte ondan farklıdır. Burada ihracatçı bankaya kabul edilmek üzere bir poliçe keşide etmek yerine, belirli bir süre sonra görüldüğü anda ödenecek bir poliçe keşide eder. Böyle bir uygulama için akreditif bankasının söz gelimi vesaikin ibrazından 90 gün sonra akreditif tutarını ödeyeceği şeklindeki bir soyut borç vaadi gereklidir. Vadeli akreditifte vade genellikle taşıma süresi kadardır. İthalatçı bu yolla masrafları azaltmayı amaçlar. Uygulamada ortaya çıkabilecek problemler ithalatçının borçlu olduğunu gösteren bir vesaikin bulunmamasından kaynaklanır. O nedenle, ödenmesi ertelemeli akreditiflerin açılması hususunda bankalar isteksiz davranmaktadırlar.

K İ T A P



Akreditif türleri hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Birgül Şakar'ın Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi (İstanbul, 2007) kitabından (ss.155-156) ulaşabilirsiniz.

SIRA SİZDE



Akreditif işlemlerinde görülen başlıca sorunlar nelerdir?

5

Mahsuben Ödeme

İhracat bedellerinin tamamını veya bir kısmını mal ve/veya hizmet ithali suretiyle ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan ödeme şeklidir. Mahsuben alış yapılacak (ödemede kullanılacak) dövizle mahsuben ödenecek giderlerle ilgili döviz cinsinin farklı olması halinde mahsuben ödenecek azami tutar Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası çapraz kuru esas alınmak suretiyle tespit edilmektedir. Bu durumda DAB alış yapılan, DSB transfer edilen döviz cinsinden düzenlenir.

K İ T A P



Mahsuben Ödeme hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için TPKK Hakkında 32 Sayılı Karara ilişkin 13 Mayıs 2003 tarih ve 2003/YB-42 sayılı TCMB genelgesinden ulaşabilirsiniz.

Mahsuben ödemenin başlıca özellikleri şunlardır:

- Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının mahsup tarihinden önce alışının yapılmamış (DAB düzenlenerek TL'ye çevrilmemiş) olması şarttır.
- Peşin dövizler mahsuben ödemede kullanılamaz. Mahsuben ödeme işleminde, DAB ve DSB aynı kur üzerinden düzenlenir. Mahsuben ödemede kullanılacak (alış yapılacak) döviz cinsi ile mahsuben ödenecek (transfer edilecek) gidere ilişkin döviz cinsinin farklı olması halinde mahsuben ödenecek azami tutar ihracatçı ile banka arasında mutabık kalınan çapraz kur esas alınmak suretiyle tespit edilir. Bu durumda DAB alış yapılan, DSB transfer edilen döviz cinsinden düzenlenir.
- Hizmet ihracı bedelinin tahsili zorunlu olmadığından bu bedeller için mahsup talebi de bu süre içerisinde yapılacaktır.

- Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının alışı-
nın yapılmamış yani TL'ye çevrilmemiş olması gerekmektedir.
- Mahsuben ödemede kullanılabilecek azami döviz tutarı varsa Türkiye Cumhu-
riyeti Merkez Bankasına yapılacak zorunlu döviz devri tutarından sonra kalan
tutardır.
- Türkiye ile ikili hesap ilişkisinin devam ettiği ülkelere gerçekleştirilen ve bedelleri
bu hesaplardan ödenen mal ve hizmet ihracına ilişkin dövizler ile prefinansman
kredisi ve peşin dövizler mahsuben ödeme kullanılamaz.
- Aracı ihracatçı vasıtasıyla yapılan ihracatta, ihracatçının onayı ve imalatçı firma
unvanının GB'de kayıtlı olması şartıyla ihracat bedelleri, imalatçının yukarıda sa-
yılan bütün döviz giderlerinin mahsuben ödenmesinde kullanılabilmektedir. Bu
durumda DAB ihracatçı, DSB'de imalatçı firma adına düzenlenmektedir.
- İhracat bedelinin mahsuben ödemede kullanılabilecek tutarının ithalat bedelini
karşılamaması halinde bakiye ithalat bedeli genel esaslar dâhilinde ödenmektedir.
- Mahsup işleminde aynı kur üzerinden DAB ve DSB düzenlenir.
- Döviz Alım Belgesi ve Döviz Satım Belgesi

Özet



Ulusallararası ticarete kullanılan peşin ödeme ve mal mukabili ödemenin ne şekilde yapıldığını açıklayabilmek

Peşin ödeme; İhracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar yolu ile ve gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir. Kısaca ithalatçının mal bedelini ödedikten sonra, ihracatçının malları sevk etmesi şeklindedir. Bu ödeme şeklinde tüm risk malın alıcısı tarafından üstlenilmektedir. Bu risk ihracatçının bankasından temin edilecek teminatlar ile garanti altına alınabilir. Bu ödeme şekli kambiyo mevzuatına göre kredi niteliği taşıdığı için bir yıl içinde kapatılması gereklidir. Mal mukabili ödeme, ihraç edilen malın bedelinin malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme biçimidir. Mal mukabili ödeme türünde belgeler ihracat konusu mallar ile birlikte ithalatçıya gönderilmekte ve bu belgeleri alan ithalatçı bu belgeleri yetkili birimlere ibraz etmek suretiyle malları teslim alabilmektedir.



Belge (vesaik) mukabili ödeme sürecinin nasıl yapıldığı ifade edebilmek

Belge Karşılığı (Vesaik Mukabili) Ödeme; ihraç konusu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenecek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödeyerek bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklindedir. Bir başka ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür. Bu ödeme şekline belge (vesaik) karşılığı ödeme şeklinde denir. İthalatçı bu belgeler ile malı gümrükten çekebilecektir. Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracıdır. Tahsil vesaiki ihracatçı için açık hesaba göre daha güvenli bir ödeme yöntemiyken akreditifle karşılaştırıldığında daha az güven verici olduğu görülür.



Kabul kredili ödeme kavramını açıklayabilmek

Kabul kredili ödeme; alıcının mal bedelini belli bir vadede ödemesini taahhüt eden ve bu ödemeye ilişkin bir poliçenin araç olduğu ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi ile satılan malın bedelinin poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme biçimidir. Bu kredi vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle kullanılır. Kabul kredili ödemede alıcı ve satıcıya bankalar aracılık ederler ve bu işlemde komisyon alırlar.



Konsinye ihracat ve mahsuben ödeme sürecini anlatabilmek

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



Akreditif şeklinde ödemenin nasıl yapıldığını açıklayabilmek

Akreditif; yurt dışı alımlarda ihracatçı ile ithalatçının birbirlerine yeterince güvenmediği durumlarda, araya uluslararası güvene sahip bankalar girmektedir. Bankalarda akreditif biçiminde bu işlemleri takip etmektedir. Akreditif hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan bir işlemdir. Akreditif, uluslararası ödemelerde; vesikalı kredi, kredi mektubu, vesikalı kredi mektubu ve ticari kredi mektubu gibi aynı anlama gelen çeşitli deyimlerle kullanılmaktadır. Akreditif; ihracat bedelinin ödenmesi konusunda ithalatçının ve ihracatçının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabilmesine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır. Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak tanımlanabilir.

Kendimizi Sıyalım

1. İki den fazla ülke arasında uygulanan takas işlemine ne ad verilir?
 - a. Bağlı muamele
 - b. Dengeleme
 - c. Karşı ticaret
 - d. Özel takas
 - e. Mal mukabili takas
2. Aşağıdakilerden hangisi akreditif türleri arasında **yer almaz**?
 - a. Cayılabılır akreditif
 - b. Cayılamaz akreditif
 - c. Karşılıklı akreditif
 - d. Karşılıksız akreditif
 - e. Döner akreditif
3. İhracatçının küşat mektubuna uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip, banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan ödeme biçimine ne ad verilir?
 - a. Mal mukabili ödeme
 - b. Kabul kredili ödeme
 - c. Peşin ödeme
 - d. Kabul kredili akreditifli ödeme
 - e. Bağlı muamele
4. Amir bankanın, ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteği ile iptal edebildiği veya şartlarını değiştirebildiği akreditif çeşidine ne ad verilir?
 - a. Dönülebilir akreditif
 - b. Karşılıklı akreditif
 - c. Devredilebilir akreditif
 - d. Teminat akreditifi
 - e. Rotatif akreditif
5. Talimata ya da bildirime gerek kalmaksızın kendiliğinden yenilenerek aynı şartla yeniden kullanılabilen akreditiflere ne ad verilir?
 - a. Dönülemez akreditif
 - b. Teyitsiz akreditif
 - c. Teyitli akreditif
 - d. Rotatif akreditif
 - e. Devredilebilir akreditif
6. Aşağıdakilerden hangisi ihracat bedelinin tahsil şekillerinden biri **değildir**?
 - a. Peşin ödeme
 - b. Takas
 - c. Kabul kredili ödeme
 - d. Bağlı muamele
 - e. Bedelsiz ithalat
7. Vesaik mukabili ödemede aşağıdakilerden hangisi taraflardan biri **değildir**?
 - a. İhracatçı
 - b. Kambiyo müdürlüğü
 - c. Amir banka
 - d. Muhabir banka
 - e. İthalatçı
8. Aşağıdakilerden hangisi Akreditifli Ödeme taraflardan biri **değildir**?
 - a. Amir
 - b. Amir Banka
 - c. Muhabir Banka
 - d. İthalatçı
 - e. Lehtar
9. İhraç konusunu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ithalatçıya teslim edilerek ihracat bedelinin ödenmesi ve bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şekline ne ad verilir?
 - a. Mal mukabili
 - b. Vesaik mukabili
 - c. Akreditifli ödeme
 - d. Karşı ticaret
 - e. Bedelsiz ithalat
10. Konsinye olarak gönderilen malların satışı, fiili ihraç tarihinden itibaren kaç yıl içinde yapılmalıdır?
 - a. 1
 - b. 2
 - c. 3
 - d. 5
 - e. 10

Yaşamın İçinden



**Kaliteli ve Uygun Fiyatlı Ürün, Müşterisini Yaratır...
Müşterinin İstek ve İhtiyaçlarına Kulak Verin, İhracatınız
Artsın..**



Firma adı: YENER KALIP SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Yetkili: Ender Evrim Yenen, Engin Yenen

Adresi: Seyrantepe Mah. Yılmaz Sok. No: 11, Kâğıthane – İstanbul 0 212270 22 31

Web Sitesi: <http://www.yenerkalip.com>

E-posta: info@yenerkalip.com

Yönetici Özeti

Yener Kalıp San. ve Tic. Ltd.Şti. 1982 yılında Osman Yenen tarafından şahıs şirketi olarak kurulmuştur. Türkiye’de pazarın % 90’ının tedarikçisidir. İlaç tableti baskı kalıbı üretmektedir. Dünyada bu alanda çalışan firma sayısı çok değildir. Bu işi, Türkiye’nin en iyi ustalarından öğrenmiş bir ustanın çırağı olarak mesleğe başlayan Osman Bey, işi iki oğluna devretmiş, halen danışman olarak katkı sağlamaktadır. İhracat firmanın daima amaçladığı bir hedef olarak görülmüştür. Firma iç pazara üretim yaparken, pazarın belli bir büyüklüğe ulaşması sonrasında büyümek için dış pazarlara yönelme kararı almıştır. 2006’da başlayan ihracat iki ülkede, 2 mümessil aracılığıyla kurulmuş ilişki sayesinde 11 müşteriyle devam etmektedir.

Firma Hakkında Kısa Bilgi

Yener’in kalıplarının dayanma süresi, kalitesi, uygun fiyatı ve teslimattaki hızı firmaya farklılık, müşterilere de ilave fayda sağlamaktadır.

Yener Kalıp, Türkiye’de tek el denebilecek bir konuma sahiptir. Firma, ilaç firmalarının ilaçlarını son kullanıcıların içebileceği tabletler haline getiren, ısıl işleme tabi tutulmuş çelik tablet baskı kalıpları üretmektedir. Bu kalıplarla tablet baskı makinelerinde tabletlere şekil verme, logo ve yazı basımı yapılmaktadır.

Sektörde kalıpların dayanmasında belirli bir süre standardı yoktur. Eskime, yeni bir ilaç şekli veya fabrikaların kuralları gereğince yenilenmeleri gerekebilir. Ortalama olarak 3 yılda kalıplardan şikâyet başlarken Yener’in ürünlerinde bu sorun yaşanmamaktadır.

Yener kaliteli ürünü, düşük fiyatla ve hızlı sunmaktadır. Kaliteyi artırmak ve işi belirli sürede bitirmek için iç piyasada hizmet aldıkları firmaların işlevlerini bünyelerinde yapmak için yeni makineler almışlardır. Tedarikçilerin eğitimsizliği, verdikleri sözü tutmamaları ve anlaşılan fiyatta yeniden artış istemeleri firmayı birçok siparişte sıkıntıya sokmuştur. Kalıpların üretiminde 4-5 işlem vardır.

Firmada 17 kişi çalışmaktadır. Engin Yenen teknik işler ve üretim takibinden sorumludur. Ender Yenen pazarlama, mali

işler ve ihracattan sorumludur. 3 yıl bankacılık deneyiminden sonra aile şirketine başlamıştır.

2006’da 2 olan CNC makinesi sayısı 2008’de 15’e çıkmıştır. Bu yatırımlar yurtdışı da düşünülerek yapılmıştır. Makineler leasing ile alınmıştır. Yener’in piyasada sahip olduğu itibar kredi bulmasına yardımcı olmaktadır. Makine alırken müşterilerinin yönlendirmesi ile Tayvan makinesi yerine daha pahalı olan, hassas Alman makineleri tercih edilmiştir.

Kalite belgeleri yoktur ama bu bir eksiklik olarak görülmemektedir. İlaç firmalarının yakın denetimi yeterli olmaktadır. Halen Türkiye’de olan bir ilaç firmasının dünya tedarikçiliği için ön elemeyi geçilmiştir ve New York’tan gelecek son denetim ekibi beklenmektedirler.

Neden İhracat

2003 yılında “yurtiçinde ilaç firmalarının neredeyse tamamı alım yapıyor, piyasa doymuş, cironuz belli bir yerde tıkanıp kalmış üzerine çıkmazken, yeni müşteri gelme ihtimali yokken artık ihracatın vakti geldi” denilmiştir.

Engeller

“En büyük sıkıntı müşteri bulmakta yaşanmıştır.”

Müşteri bulduktan sonra ise fiyatlandırma ve teklif sunmada sıkıntı olmuştur. Türkiye’deki alıcılar fiyat isterken toplu, her şeyin içinde olduğu bir fiyat yeterli iken, yabancı müşteriler bir fiyat teklifinin içindeki alt başlıkları, maliyet kalemlerini görmek istemektedir. “Biz yurt dışına da böyle teklif verince hiçbir şey anlamadılar. Bunu açıklayın dediler. Nasıl teklif verilir diye araştırdık. Tek tek her alternatifi vermeniz gerekiyor. Nakliyeyi belirtmeniz gerekiyor” Bu bilgiyi müşterilerinin satın alma bölümlerinden edinmişlerdir. Teklif sunma formatları başarılı olmuştur.

İhracata Ön Hazırlık

2005 - 2006 yıllarında Ender Bey firma tanıtım yazısı, broşür örneği hazırlamıştır. İnternette sürekli firma araştırması yapılmıştır. 6 ay boyunca bulunan firmalara faks, e-posta gönderilmiş, ama bir türlü geri dönüş olmamıştır. Bu durumun bir açıklaması, ilaç sektöründe tedarikçi değiştirmede titiz davranılmasıdır. Doğrudan satış da zor olup, ya bir mümessil bulunması veya bir fuara katılmak gerekmektedir. Firmaya mümessille çalışmak daha tercih edilir gelmektedir. İGEME Marmara Bölge Müdürlüğü ziyaret edilmiş, ihracata ve müşteri bulmaya ilişkin bilgi alınmıştır.

Türkiye’de ilaç firmalarının mümessili olan bir tanıdıkları Yener’e başlangıçta kendi ölçeklerini düşünerek yakın ülkeler; Balkan ülkeleri, Rusya ve Orta Doğu üzerinde durulmasını önermiştir.

İlk İhracat

İhracat ilk defa 2006’nın Temmuz ayında Yunanistan’a yapılmıştır. Türkiye’ye makine satmaya gelen Yunanistanlı bir mümessil, ilaç firmalarına kalıplarını nereden aldıklarını sorunca Yener Kalıp hakkında bilgi sahibi olmuştur. Bu kişi ile görüşme ve satış 7 ay sürmüştür. Tanışma sonrası iki kardeş Yunanistan’a bu mümessili ziyarete gitmişlerdir. Bu ziyarette numune götürülmüş ve

fiyatlar hakkında konuşulmuştur. Yunanistan'daki ilaç firmalarının kapasiteleri, hassas oldukları konular öğrenilmiştir. Genelde hassas olunan konular fiyat ve müşteriyle ilişkideki çabukluktur. Müşteriler teknik konularda sorular yönelttiğinde hızlı geri dönüş olduğunda memnun kalmaktadırlar. Satış mümessil aracılığıyla, teknik bilgi ve servis doğrudan firmadan yapılmaktadır. Bu ziyaretten dönüşte karşı taraf sözleşme göndermiş, bunun incelenmesi ve onaylanması da bir ay sürmüştür. Bu bir distribütörlük sözleşmesidir. Sonraki aşama fiyat alma-verme dönemidir. Yine numune gönderimi de bu süreçte yapılmıştır.

Yunanistan'da 5 firmaya satış yapılmaktadır. İlk gönderim 6.000 Euro değerindedir. Kalıplar İspanyol bir firmaya fason ilaç üreten Yunanlı bir firmaya gönderilmiş, parası İspanya'dan ödenmiştir. Yunanistan'la ticari ilişki halen başarıyla sürmektedir. Bu ülke ile ilişki 2008 sonunda iyice artmış, 2009'a ilk ayda 18.000 Euro'luk siparişle başlamıştır. İhracatta EXW (işletme kapısında teslim) ile çalışılmaktadır. Ödemeler **malın tesliminden sonra**, 30-60 gün içinde alınmaktadır.

İlk İhracat Sonrası Yapılan Çalışmalar

İlaç firmaları ile ancak fuarlarda karşılaşmak mümkündür. İnternet üzerinde b2b sitelerde alıcı bilgilerine ulaşmak zordur. Bu alıcılara nasıl ulaşılacağı sorusu henüz Yener Kalıp tarafından tam olarak yanıtlanmış değildir, firma çalışmaları devam etmektedir. İkinci ülke olarak Romanya'ya 2008'in başında satış yapılmıştır. Romanya'daki mümessil Yener Kalıp'ın adını Yunanistan'daki mümessilden öğrenmiştir. Bu durum, müşteri tavsiyesinin önemini göstermektedir. Alıcılar yerli ve uluslararası firmalardır. Romanya'da 6 firmaya kalıp verilmektedir. Siparişler e-posta ile alınmaktadır. Müşteriler hizmet kalitesinden memnundur. Siparişlerin teslimi 3-6 haftada olmaktadır. Çok acil durumlarda 2 haftada da teslimat olmaktadır. Gönderiler uçakla yapılmaktadır. Ambalajlar 25'er kiloluk olmakta, maksimum 50 kiloluk gönderim yapılmaktadır. İlk siparişte kalıbın yapacağı tabletin teknik resmi çizilmekte, karşı tarafça onaylandıktan sonra üretime başlanmaktadır. Yener Kalıp iş anlayışı olarak yaptığı her şey karşılığında ücret talep etmeyi doğru bulmamaktadır. Örneğin bazen yurt dışından müşteriler ufak parçalar istediğinde bedelsiz gönderilmektedir. Avrupalı kalıp firmaları daha katı çalışmakta iken Yener'in tutumu tercih edilirliliğini artırmaktadır. Teknik bilgi düzeyi ve çizim becerisi, siparişin alınmasına doğrudan katkı sağlamaktadır.

Dünya çapında çıkan sektörel European Pharmaceutical Manufacturer dergisinin Ocak-Şubat 2009 sayısına, özel bir fotoğraf çekimi ile reklam verilmiştir. Bu derginin internet versiyonunda da basın açıklaması şeklinde firma bilgisi verilmektedir. Firma son durumda kapasitesinin % 50'si ile çalışmaktadır. İhracatın payı mevcut üretim planlamasında % 10'a ulaşmıştır. Cironun % 90'ının ihracattan olması hedeflenmektedir.

Gelecek Planları

Firmanın amacı ülke bazında 2009'da sekiz, 2010'da da sekiz yeni mümessil bulmaktır. Bu kişiler makine, yedek parça ve ihtiyacı olan diğer ürünleri ilaç firmalarına sunmaktadır. Bu kişiler ihtiyacın nereden bulunacağını belirleyip, satıcı ile

alıcı arasından çekilmektedir. Bu hedefe ulaşırsa bir ihracat bölümü kurulacaktır. İhracat ve müşteri ilişkileri için bir üretimdeki iş için bir planlamacı ve bir teknik çizimci olarak 3 yeni eleman istihdam edilmesi planlanmaktadır.

"Romanya'da geçen hafta yaptığım ziyarette 5 yeni, 2 eski müşteri ziyareti gerçekleştirdim ve bunlardan 6 tanesinden order request aldım. Aldığımız siparişlerin toplamı yaklaşık 20.000 Euro'yu bulmaktadır."

Ender Evrim Yenen, 16.02.2009

Bu ziyarete İngilizce broşür, firma ajandası, İngilizce firma tanıtım Powerpoint sunuşu ve ürün örnekleri ile gidilmiştir. Tanıtım sunuşunda kullanmak için üretimden fotoğraflar çekilmiştir.

İhracat için yeni bir web sitesi çalışması yapılmaktadır. İhracatın firmaya yeni pazar bulma dışında doğrudan faydaları şunlar olmuştur:

"İngilizcem orta düzeydeyken şimdi yazışmada ve konuşmada bayağı gelişt. Yüz yüze müşteri görüşmesi yapabiliyorum. Başka bir faydası her şeyin yazılı yapılmasını sağlamasıdır. Sözlü, 'ben dememişim' olayını kaldırdık. Türkiye'de de böyle yapmaya başladık. Yurt dışında yazılı onay olmadan çok acil bir sipariş bile olsa, alım yapmıyorlar."

Ender Yenen

İhracatta Yaşanan Sorunlar

- Halen yeni müşteri bulmada sıkıntıları vardır. Mümessil bulma ve fuarlara katılma ile bu sorunun çözüleceğine inanmaktadırlar. Bu sorunun çözümü için, e-posta gönderilen ama geri dönüş yapmamış ilaç firmalarını telefonla aranmasına başlanılacaktır.
- Romanya'daki bir müşteri ödemesini geç yapmıştır. Alacakları 30 gün yerine bilgi vermeksizin 90 günde ödenmiştir. Bu müşteriyle artık % 30 nakit ödeme ve kalanı 90 gün vade olarak çalışılmaktadır.
- İç piyasada, ihracatta değişik bir sipariş için dışarıya iş yaptırılması gerektiğinde, işi olmadığı halde "ne koparırsam kardır mantığı" ile fahiş fiyat isteyen tedarikçiler olabilmektedir.

İhracatçı Firmalara Tavsiyeler

"Hiç gecikmeden, ne kadar erken ihracata başlarsa çok iyi olur. Akıllarından ihracatın İ'si geçtiği anda kollarını sıvamaya başlasınlar."

"Hizmet verdiğiniz sektörlerde teknolojiyle bağlantılı değişimler olarsa, elinizdeki makineleri kullanabileceğiniz bir B planınız mutlaka olmalıdır. İlaç sektöründe her ilaç için tek tablettten hastalığa göre çok sayıda ilacı içeren tek bir tablete geçilebilir."

Kaynak: Yener Kalıp hakkında detaylı bilgi edinebilmek için www.yenerkalip.com; İGEME, <http://www.igeme.org.tr/ig/pdfs/> adreslerini inceleyebilirsiniz.

European Pharmaceutical Manufacturer dergisinin hakkında detaylı bilgi edinebilmek için <http://www.pharm-europe.com/x/guideArchiveArticle.html?id=9293> adreslerini inceleyebilirsiniz.

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. a	Yanıtınız yanlış ise “Bağlı Muamele” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. d	Yanıtınız yanlış ise “Akreditif Türleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. d	Yanıtınız yanlış ise “Akreditifli Ödeme” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. a	Yanıtınız yanlış ise “Akreditif Türleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. d	Yanıtınız yanlış ise “Akreditif Türleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
6. e	Yanıtınız yanlış ise “Ödeme Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
7. b	Yanıtınız yanlış ise “Vesaik (Belge) Mukabili” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
8. d	Yanıtınız yanlış ise “Akreditifli Ödemede Taraflar” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
9. b	Yanıtınız yanlış ise “Vesaik (Belge) Mukabili” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
10. a	Yanıtınız yanlış ise “Konsinye İhracat” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Peşin bedelin, ihracat taahhüdü karşılığında ihracat yapılması şartıyla aşağıdaki şekillerde kapatılır. Peşin bedelin mal ihracı, mahsuben iadesi, tasfiye edilmesi ya da ihraç edilen malın iade edilmesi suretiyle kapatılabilir.

Sıra Sizde 2

Vesaik karşılığı tahsilât; ticari belgeler ekindeki mali belgenin bedelinin tahsilidir. (Konşimento ve ticari fatura ekindeki poliçe bedelinin tahsil edilmesi gibi.) Ekinde mali belge olmayan ticari belgelerin bedelinin tahsilidir. (Poliçesi olmayan yükleme vesaikinin fatura bedelinin tahsil edilmesi gibi)

Sıra Sizde 3

Vesaik mukabili satıştan doğan riskleri azaltmanın başlıca yöntemleri; ithalatçı hakkında ve ithalatçının ülkesi hakkında sürekli olarak sağlıklı ve yeni bilgilere sahip olmak gerekir. Eğer o ithalatçıya ilk kez mal satılacaksa çeşitli kaynaklardan bilgi toplamaya çalışılmalıdır. Mallarını, varış limandaki ant-repoyu da kapsayacak biçimde sigorta ettirmelidir. Dış ticaret işlemine başlamadan önce ithalatçıdan bir miktar nakit sağlamak veya malın bedelinin bir kısmı peşin olarak tahsil edilmelidir.

Sıra Sizde 4

Dış ticarete kullanılan akreditif ödeme yöntemlerinin tercih edilmesinin başlıca nedenleri arasında **ihracatçının** bir bankanın ödeme güvencesine sahip olmadan malını sevk etmek istememesi gelmektedir. İhracatçı akreditif sayesinde bir banka tarafından parasının ödeneceği taahhüdüne sahiptir. Böylece ithalatçı kredisi yerine bir banka kredisi elde etmiş olur. Kambiyo kontrolü olan ülkelerde, bir alternatif, ancak gerekli kambiyo müsaadesi alındıktan sonra açılabilir. Böylece ihracatçı, bir transfer riskinden de kendini korumuş olur. Ayrıca akreditif ihracatçıya ihraç edeceği malların imal ve hazırlanması için ihtiyaç duyduğu finansmanı bankadan alması imkânını sağlar.

Aynı zamanda akreditif **ithalatçının** da çıkarlarını korumaktadır. Akreditif şartları alıcının talimatlarına göre düzenlendiğinden ithalatçının bu şartları yerine getirilmedikçe banka satıcıya ödeme yapmaz. İthalatçı aynı zamanda mal bedelini peşin olarak ödemediğinden ihracatçıdan banka itibarına dayalı olarak bir kredi sağlamış olur. Ayrıca ithalatçı akreditif sayesinde, malları teslim alıp sattıktan sonra parasını ödeme kolaylığına sahip olduğundan normal banka kredilerine göre daha düşük maliyetli kredi elde etmiş olur.

Sıra Sizde 5

Akreditif işlemlerinde görülen başlıca sorunlar şunlardır:

Akreditifte aktarmaya izin verilmediği halde aktarma yapılmış ise, gecikmeler ve ekstra maliyetler ihracatçı tarafından karşılanır.

Akreditifte belirtilen tutarın diğer belgelerde belirtilen tutarla aynı olması gerekmektedir.

Akreditifte kısmi sevkiyata izin verilmiyorsa malların tümünün gemiye yüklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif kabul edilmez.

Akreditifteki yükleme şartlarına uyulmaz ise akreditif geçerli sayılamaz.

Şayet belgeler akreditifin geçerlilik süresi içinde bankaya sunulmazsa akreditif geçersiz sayılabilmektedir.

Şayet belgeler akreditifte belirtilen gerçek format ve sayıya uygun değil ise gecikmeler olabilir.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Bağrıaçık, Atila, (1998). **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 5. Baskı.
- Güney, Alptekin (2007). **Banka İşlemleri**, İstanbul: Beta Yayınları, s. 145.
- Gürsoy, Yaser (2005). **Dış Ticaret İşlemleri**, Bursa: Ekin Kitabevi, s.118-119.
- Kaya, Ferudun (2013). **Dış Ticaret ve Finansmanı**, (Genişletilmiş 3. Bası) İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Kaya, Ferudun (2015). **Uluslararası Finansman**, İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Kaya, Ferudun (2015). **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**. (Genişletilmiş 4. Bası 5), İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Kızıl, Ahmet ve Macide Şoğur (1997). **İhracat-İthalat İşlemleri ve Muhasebe Uygulaması**, İstanbul: Der Yayınları 3. Baskı.
- Özalp, Abdurrahman (2007). **Dış Ticaret'te Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, ss: 4-5.
- Polat, Ali (2008). **Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:7 Sayı:13, ss. 209-222.
- Şakar, Birgül (2007). **Banka Kredileri ve Yönetimi**, İstanbul: Beta Basım Yayın, ss.155-156.
- TPKK Hakkında 32 Sayılı Karara ilişkin 13 Mayıs 2003 tarih ve 2003/YB-42 sayılı TCMB genelgesi.
- TPKK Hakkında 32 Sayılı Karara ilişkin 16 Nisan 2002 tarih ve 2002/YB-40 sayılı genelgesi.
- TPKK Hakkında 32 Sayılı Karara ilişkin 91-32/5 Sayılı Tebliğ ve I-M Sayılı TCMB Genelgesi.
- UCP 600 (2007). **ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits**. International Chamber of Commerce. Publication No: 600, md.1- md.39; aktaran, Ali Polat (2008). Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:7 Sayı:13, ss.218-220.
- Bu Ünite de Kullanılan Resimler Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Görsel Arşivinden alınmıştır.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek İnternet Kaynakları

- MEGEP, http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].
- Yener Kalıp, www.yenerkalip.com; İGEME, <http://www.igeme.org.tr/ig/pdfs/>, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

6

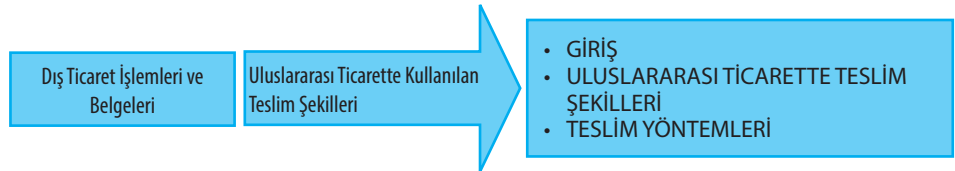
Amaçlarımız

- Bu üniteyi tamamladıktan sonra;
- Uluslararası ticarete teslim şekillerini tanımlayabilecek,
 - Incoterms hakkında bilgi verebilecek,
 - Ticari işletmede ve taşıyıcıya teslimin ne olduğunu açıklayabilecek,
 - Gemi yanında ve gemiye yüklenerak teslimin ne olduğunu açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Teslim Şekilleri
- Incoterms

İçindekiler



Uluslararası Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri

GİRİŞ

Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce-ICC) tarafından yayımlanan “Incoterms–2010”, uluslararası ticaret hareketlerinde anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilafları ortadan kaldırmak ve böylece alıcı ile satıcının gereksiz yere para ve zaman kaybını önlemek amacıyla alım-satım işlemlerine bazı kurallar getirmiş ve bu düzenlemeleri ilk kez 1936’da “Incoterms” adıyla yürürlüğe koymuştur. Merkezi Paris’te bulunan Uluslararası Ticaret Odası tarafından düzenlenen yeknesak kurallar genel kabul görmüş kurallar olup en son düzenleme 27 Eylül 2010 tarihinde Incoterms 2010 revizyonunu yayınlamıştır. Incoterms’ler uluslararası ticarete kullanılan, evrensel olarak standartlaştırılmış sözleşme terimleridir.

Değişimi yapılacak malların fiyatı bu terimlerin müzakeresine bağlı bir sözleşmede belirtilir. Kısaca müzakereye konu olan terimler, ürünün taşınmasının hangi kısmını hangi tarafın yükleneceğini gösterir. Bu terimlerin (klozların) sözleşmede kullanılması zorunlu değildir. Fakat bu terimlerin sözleşmede kullanılması hukuki zemin açısından son derece sağlıklıdır. Ürün ne kadar kaliteli ne kadar uygun fiyatlı olursa olsun, kendisine gereksinim duyulan yerde en kısa sürede firesiz ve hasarsız olarak ulaştırılamazsa, ticari anlamda değerini bulamayacaktır. İşte bu nedenle ürünlerini ülke dışına pazarlamak isteyen ihracatçı, taşımaya dair idari ve teknik detayları bilip, ihracat stratejisini buna göre belirlemek zorundadır. Gözden geçirilmiş yeni versiyonu ticarete ve taşımadaki yeni uygulamaları dikkate alarak hazırlanmıştır. Söz konusu revizyon, 1 Ocak 2011 tarihinden itibaren uygulamaya geçmiştir. Incoterms, İngilizce (International commercial terms) kelimelerinden bazı hecelerin bir araya getirilmesiyle oluşturulmuş bir terimdir. Incoterms 2010’da teslim şekilleri 13’den 11’e düşürülmüştür. Dört teslim şekli yürürlükten kaldırılmış, buna karşılık iki yeni teslim şekli oluşturulmuştur. Yeni teslim şekilleri DAP (Yerinede Teslim - Delivered At Place) ve DAT (Terminalde Teslim - Delivered At Terminal)’dır.

Bu bölümde, her biri üç harf kısaltması ile belirtilen 11 adet teslim şekiline yer verilmiştir. Bu teslim şekilleri, Ticari İşletmede Teslim (EXW), Taşıyıcıya Teslim (FCA), Gemi Doğrultusunda Teslim (FAS), Gemi Bordasında Teslim (FOB), Mal Bedeli veya Navlun (CFR), Mal Bedeli, Sigorta ve (CIF), Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (CPT), Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim (CIP), DAP Yerinede Teslim (DAP), Terminalde Teslim (DAT) ve Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim (DDP) şekillerinin anlamını temel özellikleri ve taraflara yüklediği sorumluluklar üzerinde durulması hedeflenmiştir.

ULUSLARARASI TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

Incoterms 2010

Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce-ICC) tarafından yayımlanan “Incoterms”, uluslararası ticaret hareketlerinde anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilafları ortadan kaldırmak ve böylece alıcı ile satıcının gereksiz yere para ve zaman kaybını önlemek amacıyla, alım - satım işlemlerine bazı kurallar getirmiş ve bu düzenlemeleri ilk kez 1936’da “Incoterms” adıyla yürürlüğe koymuştur. 2010 yılında Incoterms’ler gözden geçirilerek yeniden kaleme alınmıştır. Merkezi Paris’te bulunan Uluslararası Ticaret Odası tarafından düzenlenen yeknesak kurallar genel kabul görmüş kurallar olup en son düzenleme 27 Eylül 2010 tarihinde Incoterms 2010 revizyonunu yayınlamıştır.

K İ T A P



Incoterms hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Abdurrahman Özalp’in (İstanbul, 2007) “Dış Ticaret’te Yeni Kurallar UCP 600’in Kullanılması ve Akreditif” (ss: 4-5) kitabını okuyabilirsiniz.

Gözden geçirilmiş yeni versiyonu ticarete ve taşımadaki yeni uygulamaları dikkate alarak hazırlanmıştır. Söz konusu revizyon, 1 Ocak 2011 tarihinden itibaren uygulamaya geçecektir. Incoterms, İngilizce (International commercial terms) kelimelerinden bazı helerin bir araya getirilmesiyle oluşturulmuş bir terimdir. Incoterms 2010’da teslim şekilleri 13’den 11’e düşürülmüştür. Dört teslim şekli yürürlükten kaldırılmış, buna karşılık iki yeni teslim şekli oluşturulmuştur. Yeni teslim şekilleri DAP (Yerinde Teslim - Delivered At Place) ve DAT (Terminalde Teslim - Delivered At Terminal)’dır.

Incoterms 2010 ile Getirilen Yenilikler

- DDU, DES, DEQ ve DAF terimleri çıkarılarak; DAT ve DAP terimleri eklenmiş, terim sayısı 13’den 11’e indirilmiştir.
- Incoterms 2000’de terimlerin 4 grup altında toplanması sisteminden vazgeçilmiş ve ikili ayrıma gidilmiştir (Tüm taşıma türlerini kapsayan kurallar ile deniz ve iç su taşımalarına özgü kurallar oluşturulmuştur). Bunlar;

Tablo 6.1
Sadece Deniz ve İç Su Yolu Taşımalarında Kullanılan Teslim Şekilleri

CFR-Cost and Freight	Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak
CIF-Cost, Insurance And Freight	Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak
FAS-Free Alongside Ship	Geminin Yanına Teslim
FOB-Free On Board	Gemiye Yükleyerek Teslim

Tablo 6.2
Tüm Taşıma Modlarında Kullanılan Teslim Şekilleri

CIP-Carriage and Insured Paid To	Navlun ve Sigorta Ödenmiş
CPT-Carriage Paid To	Navlun Ödenmiş
DAP-Delivered At Place (Yeni)	Belirtilen Noktada Teslim
DAT-Delivered At Terminal (Yeni)	Terminalde Teslim
DDP-Delivered Duty Paid	Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak
EXW-Ex Works	Fabrikada Teslim
FCA-Free Carrier	Taşıma Vasıtasının Yanında Teslim

Alıcıya ve satıcıya, güvenlikle ilgili gümrük işlemlerinin yerine getirilebilmesi için bilgi ve belge sağlama ile masrafları karşılama ve bu faaliyetlerin yerine getirilmesinde karşılıklı yardımcı olma yükümlülüğü getirmektedir.

- Her bir terimin hangi hallerde kullanılması gerektiği, hasarın hangi anda geçeceği, masrafların alıcı ile satıcı arasında nasıl paylaşılacağı gibi konulara açıklık getiren “rehber açıklama” eklenmiştir. Alıcı ve satıcıların yükümlülükleri, 10 noktalı şema ile kıyaslanacak şekilde her bir kloz için net bir şekilde tarif edilmiş, ayrıca doğru Incoterm’in seçilmesini kolaylaştırmak için resimli açıklamalar yer almaktadır. Her bir klozdan önce uygulama notu bulunup, temel içerikler özetlenmiştir.
- Elektronik iletişim araçlarının kâğıt iletişim belgeleri ile aynı etkiye sahip olduğu kabul edilmiştir. Bu sayede büyük ölçüde zaman kaybı önlenmiş olmaktadır.
- Mallar transit haldeyken birbirini takip eden zincir içinde birkaç defa satılabilir. Bu itibarla Incoterms 2010 malların ilk elden satışı ile birlikte zincirleme satışı da dikkate alınmıştır.
- Incoterms 2010 kuralları hem uluslararası hem de ulusal satım sözleşmelerinde kullanıma uygundur.
- Taşıma ve sigorta sözleşmeleri başlığında, tarafların bu yöndeki borçları açıklayıcı bir hale getirilmiştir. Sadece CIP ve CIP şartları satıcının malları sigortalamasını öngörür. Malların nakliyesi esnasında alıcının karşılaştığı zara ve ziyana karşılık satıcının sigorta kontratı sağlaması gerekir. CIF ve CIP şartlarında, alıcı, satıcının minimum kapsamlı bir sigorta yapmakla yükümlü olduğunun bilincinde olmalıdır. Bunun nedeni ise belirli, özellikle dökme mallar için minimum kapsamın mümkün olabilmesidir. Müşteri daha geniş kapsamlı bir ya da kendi ekstra sigorta düzenlemelerini yerine getirmelidir.
- Risk transferi açısından, FOB, CFR ve CIF ayrıca modernize edilmiştir. Incoterms 2010’a kadar geminin küpeştesini geçmemiş olmak şartıyla, mallardaki tüm zarar ve ziyarı satıcı üstlenmekteydi. Incoterms 2010’la risk transferi ancak malların gemide doğru bir biçimde yüklenmesinden sonra gerçekleşmektedir. FOB, CFR ve CIF terimlerinde hasarın geçişi açısından büyük sorun yaratan “gemi küpeştesi” kavramı terk edilmiştir. Böylece bu terimlerde teslim ve hasarın geçişi arasında paralellik sağlanmış ve risk transferinin geçişi için, “mallar gemide bulunduğu” (gemiye doğru bir şekilde yüklenmesinden sonra gerçekleşeceği) ilkesi benimsenmiştir.
- Terminal elleçleme masraflarının alıcı ve satıcı arasındaki dağılımı açıkça düzenlenmiş ve alıcının bu masrafları mükerrer olarak ödemesinin önüne geçilmiştir.

Incoterms 2010 ile getirilen değişiklik ve yenilikler hakkında detaylı bilgi edinebilmek için, “[www. dunya.com/ incoterms - 2010-ile-getirilen-degisiklik-ve-yenilikler_116659_haber.html](http://www.dunya.com/incoterms-2010-ile-getirilen-degisiklik-ve-yenilikler_116659_haber.html)” linkinde yer alan internet sitesini inceleyebilirsiniz.



İNTERNET

Uluslararası ticarete kullanılan ve gümrük beyannamesine yazılacak teslim şekli örneği veriniz.



SIRA SİZDE

Vesaik çeşidinde (örneğin ticari faturada) teslim belirtileceği zaman teslim şeklinin kod harfleri ve hemen yanında ihracatın gerçekleştirilerek sorumluluğun hükümsüz hale geleceği yerin adı yazılır. Bu teslim yeri şehir hava veya deniz limanı gibi yerler olabilir. Örneğin; EX Works Ankara, FOB İstanbul/Haydarpaşa, DDP Londra vb.

Incoterms’ler uluslararası ticarete kullanılan, evrensel olarak standartlaştırılmış sözleşme terimleridir.

Üç harften oluşan Incoterms klostarı, ürünün taşınmasının hangi kısmını hangi tarafın yükleneceğini gösterir. Bu terimlerin sözleşmede kullanılması hukuki zemin açısından son derece sağlıklıdır.

Incoterms'ler uluslararası ticarete kullanılan, evrensel olarak standartlaştırılmış sözleşme terimleridir. Değişimi yapılacak malların fiyatı bu terimlerin müzakeresine bağlı bir sözleşmede belirtilir. Kısaca müzakereye konu olan terimler, ürünün taşınmasının hangi kısmını hangi tarafın yükleneceğini gösterir. Bu terimlerin (klostların) sözleşmede kullanılması zorunlu değildir. Fakat bu terimlerin sözleşmede kullanılması hukuki zemin açısından son derece sağlıklıdır. Bu taşıma şekillerinin her biri üç harf kısaltması ile belirtilen 11 adet terim vardır.

K İ T A P



“INCOTERMS 2010” hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya’nın “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 211-213) okuyabilirsiniz.

Tablo 6.3
Teslim Şekilleri
(Incoterms)

Klostlar	İngilizce	Türkçe	Taşıma Şekilleri
CFR	Cost and Freight	Ürün Bedeli ve Taşıma	Denizyolu
CIF	Cost, Insurance and Freight	Ürün Bedeli, Sigorta ve Taşıma	Denizyolu
CPT	Carriage Paid To...	Taşımanın sözleşmede belirlenen yere kadar yapılması	Karayolu, Havayolu, Demiryolu, Denizyolu veya Çok vasıtalı taşıma
CIP	Carriage and Insurance Paid To..	Sigorta dahil Taşımanın sözleşmede belirlenen yere kadar yapılması	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok vasıtalı taşıma
DAP	Delivered At Place	Belirtilen Noktada Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok vasıtalı taşıma
DDP	Delivered Duty Paid	Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok vasıtalı taşıma
DAT	Delivered At Terminal	Terminalde Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok vasıtalı taşıma
EXW	Ex Works	Ticari İşletmede Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok vasıtalı taşıma
FAS	Free Alongside Ship	Geminin Yanına Teslim	Denizyolu
FCA	Free Carrier	Taşıyıcıya Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok vasıtalı taşıma
FOB	Free on Board	Gemiye Yüklenecek Teslim	Denizyolu

Üretilen ürün ne kadar kaliteli ne kadar uygun fiyatlı olursa olsun, kendisine gereksinim duyulan yerde en kısa sürede firesiz ve hasarsız olarak ulaştırılamazsa, ticari anlamda değerini bulamayacaktır. İşte bu nedenle, ürünlerini ülke dışına pazarlamak isteyen ihracatçı, taşımaya dair idari ve teknik detayları bilip, ihracat stratejisini buna göre belirlemek zorundadır. Toplam 11 tane teslim şeklinin başlıca ortak özellikleri aşağıda verilmiştir.

- Ticari İşletmede Teslim/Ex Works (EXW)
- Taşıyıcıya Teslim/Free CARRIER (FCA)
- Gemi Yanında Teslim/Free Alongside Ship (FAS)
- Gemiye Yüklenerak Teslim/Free on Board (FOB)
- Mal Bedeli veya Navlun/Cost and Freight (CFR)
- Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun/Cost, Insurance and Freight (CIF)
- Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim/Carriage Paid To (CPT)
- Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim/Carriage and Insurance Paid To (CIP)
- Terminalde Teslim/Delivered At Terminal (DAT)
- Belirtilen Noktada Teslim/Delivered At Place (DAP)
- Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim/Delivered Duty Paid (DDP)

Teslim Şekilleri hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Asım Çalış'ın "İhracatta Taşıma Şekilleri & Nakliyat" kitabını (Ankara, 2005) okuyabilirsiniz.



K İ T A P

TESLİM YÖNTEMLERİ

Taşıyıcıya Teslim/Free Carrier (FCA)

Taşıyıcıya masrafsız teslim terimi, malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak alıcı tarafından belirtilen taşıyıcıya, onun tarafından belirtilen yerde teslim edilmesiyle birlikte, satıcının mal teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olması anlamına gelir. Eğer alıcı tarafından teslim için belirli bir nokta belirtilmemişse bu durumda satıcı, daha önce sınırları belirlenmiş bir alan içinde veya yerde malları taşıyıcıya devredeceği noktayı kendisi seçebilir.

Mevcut ticari uygulama uyarınca, taşıyıcı ile taşıma sözleşmesinin yapılabilmesi için satıcının yardımı gerekiyorsa (örneğin demiryolu ve havayolu taşımacılığında olduğu gibi), satıcı böyle bir durumda risk ve masrafları alıcıya ait olmak üzere kendisi harekete geçebilir. Eğer alıcı yükü belirli bir şahsa örneğin kendisi bizzat taşıyıcı olmayan ancak taşıma hizmetleri sağlayan birine teslim etmesi yönünde satıcıya bir talimatta bulmuşsa mallar bu şahsın eline geçtiği andan itibaren satıcı mal teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş sayılır. "Taşıma Terminali" herhangi bir demiryolu ya da yük istasyonu, bir konteyner terminali ya da parkı, çok amaçlı bir yük terminali ya da bunlara benzer başka herhangi bir teslim alış noktası olabilir. "Konteynır", terimi, yükün ünitize edildiği her türlü aracı tanımlamakta kullanılır. Örneğin her türden konteynır ve/veya yük vagonu, treyler, ro-ro aracı bu terimin kapsamına girer ve her tür taşıma biçimi için geçerlidir.

"Konteynır", terimi, yükün ünitize edildiği her türlü aracı tanımlamakta kullanılır.

Resim 6.1

Taşıma Terminal
Örneği

İthalatçının Yapması Gerekenler

Mal bedelini satış sözleşmesinde belirtildiği şekilde öder. Risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere gerekli ithal iznini ya da diğer resmi yetki belgelerini almak; malların ithali için gerekli bütün gümrük işlemleriyle birlikte eğer gerekli ise bu malların bir başka ülkeden transit geçişini sağlayacak işlemleri tamamlamak zorundadır. Malların belirtilen yerden taşınması için masrafları kendisine ait olmak üzere sözleşme akdetme ve mallar kendisine teslim edildiği andan itibaren mallarla ilgili her türlü kayıp ve hasar riskini üstlenmek yükümlülüğü vardır.

İhracatçının (Satıcının) Yapması Gerekenler

İşleme konu olan malları, belirlenen gün ya da zaman süresi içerisinde belirlenen yerde ya da noktada (örneğin bir terminal ya da bir başka teslim noktası), alıcı tarafından belirlenmiş olan taşıyıcıya ya da taşıma hizmetleri veren başkasına, üzerinde daha önce anlaşılmış ya da teslim işlemlerinde uygulana gelen bir biçimde teslim etmek ve teslim edildiğine dair alıcıya belge sağlamak zorundadır.

Malları ve faturayı ya da ona eşdeğer bir elektronik mesajı, satış sözleşmesi uyarınca sağlamak; yine sözleşme tarafından gerekli görülen başka herhangi bir belgeyi hazır bulundurma yükümlülüğü vardır. Kendi risk ve masraf alanına dâhil olmak üzere malların ihracı için gerekli herhangi bir izni ya da yetkiyi almak, yine malların ihracı için gerekli olan formaliteleri tamamlar.

Taşıma sözleşmesi yükümlülüğü yoktur. Fakat alıcı tarafından talep edilirse ya da bu bir ticari teamül olup alıcı uygun zaman süresinde aksi yönde bir talimat vermemişse satıcı, risk ve masrafları alıcıya ait olmak üzere normal koşullarda bir taşıma sözleşmesi akdedebilir. Satıcı sözleşmeyi yapmayı reddedebilir, bu durumda alıcıyı hemen gerekli biçimde bilgilendirmelidir. Sigorta sözleşmesi yükümlülüğü yoktur.

SIRA SİZDE



Taşıyıcıya teslim terimi nedir, taşıyıcıya teslimde ihracatçının sorumlulukları nelerdir?

İNTERNET



“Teslim Şekilleri” hakkında detaylı bilgi edinebilmek için, “<http://www.ekonomi.gov.tr/>” linkinde yer alan internet sitesini inceleyebilirsiniz.

Ticari İşletmede Teslim/Ex Works (EXW)

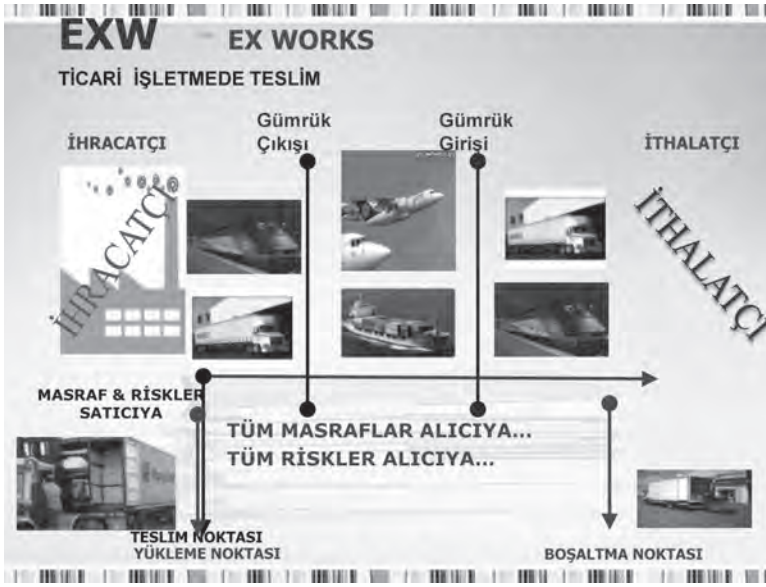
İşyerinde teslim; malların satıcı tarafından satıcının kendi kuruluşunda (fabrika, depo vb.) alıcı için hazır hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesini ifade eder. Satıcı sözleşmede belirtilen tarihte ve şekilde malları hazır şekle getirerek alıcıya teslim etmek üzere bilgi verir. İthalatçı malların sevkiyatı ile ilgili işlemleri tamamlayarak ithalatı gerçekleştirir. Şayet aksine bir hüküm bulunmuyorsa satıcı, malları alıcının sağlamış olduğu araca yüklemek ya da gümrük çıkış işlemlerini yerine getirmek zorunda değildir. Mallar satıcının iş yerinden alınarak istenilen yere taşınması ile ilgili bütün masraf ve riskler alıcıya aittir.

İşyerinde teslim (EXW); malların satıcı tarafından satıcının kendi kuruluşunda (fabrika, depo vb.) alıcı için hazır hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesini ifade eder.

Resim 6.2

Ticari İşletmede
Teslim / Ex Works
(EXW)

Kaynak: Kaya, F.
(2015). *Dış Ticaret
İşlemleri Yönetimi*.
İstanbul: Beta Yayın
Dağıtım s.217



İthalatçının (Alıcının) Yapması Gerekenler

İthalat konusu ürünlerin bedelini satış sözleşmesinde belirtildiği şekilde öder. Malı teslim aldığına dair satıcıya gerekli belgeyi sağlamak zorundadır. Malları satıcının işletmesinde teslim aldığı andan itibaren malla ilgili tüm risk ve masraflar alıcının sorumluluğundadır.

İhracatçının (Satıcının) Yapması Gerekenler

Malları belirtilen teslim yerinde, belirtilen tarihte ya da öngörülen süre içerisinde alıcının tasarrufuna bırakmak ya da eğer böyle bir yer ve zaman öngörülmemişse bu tür malların genel olarak bırakıldıkları yerlere ve yine genel olarak bırakıldıkları bir zamanda teslim etmek zorundadır. Sözleşme uyarınca malların temininden sonra alıcıya haber verir. Alıcının talebi üzerine ve onun risk ve masraf alanına girmek üzere kendisine, malların ihracı için gerekli herhangi bir izni ya da yetkiyi almada yardımcı olmak yükümlülüğü vardır.

Alıcının talebi üzerine risk ve masrafları da alıcıya ait olmak koşuluyla, malların ithal ve/veya ihraç işlemleri açısından, bu malların bir başka ülkeden transit geçişi için gerekli olan ancak malların teslim edildiği ve/veya asıl çıkış kaynağı olan ülkede çıkarılan belgeleri edinmesinde alıcıya yardımcı olmak zorundadır. Talep üzerine alıcıya, sigorta işlemleri konusunda gerekli bilgileri sağlamak yükümlülüğü vardır.

“Ticari İşletmede Teslim” hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya’nın “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 217) okuyabilirsiniz.



K İ T A P

Resim 6.3

Gemi Yanında Teslim
Örneği



Gemi Yanında Teslim/Free Alongside Ship (FAS)

Gemi doğrultusunda masrafsız teslim teriminde (FAS), satıcı malları geminin yanına kadar getirmekle sorumludur.

Gemi doğrultusunda masrafsız teslim terimi, belirlenen yükleme limanında malların gemi doğrultusunda rıhtıma ya da mavnaya yerleştirilmesiyle satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirildiği anlamına gelir. Kısaca satıcı malları geminin yanına kadar getirmekle sorumludur. Bu durumda, bu andan itibaren mallara ilişkin herhangi bir kayıp ya da hasarın bütün masraf ve riskleri alıcıya aittir. Bu andan itibaren malla ilgili bütün masraflar ve navlun alıcı tarafından karşılanır. Bu teslim şeklinde ihracat ile ilgili tüm belgeler alıcı tarafından hazırlanır. Gümrük işlemleri de alıcı tarafından yapılır.

FAS terimi, malların ihraç işlemlerinin alıcı tarafından tamamlanmasını öngörür. Alıcının bu tür işlemleri doğrudan doğruya ya da aracı kullanarak dolaylı biçimde tamamlanmasının mümkün olmadığı durumlarda bu terim kullanılmamalıdır. Ayrıca bu terim, yalnızca deniz ya da iç su taşımacılığında kullanılabilir.

Resim 6.4

Gemi Yanında Teslim
/ Free Alongside Ship
(FAS)

Kaynak: Kaya, F.
(2015). Dış Ticaret
İşlemleri Yönetimi.
İstanbul: Beta Yayın
Dağıtım s.220



İthalatçının Yapması Gerekenler

Mal bedelini satış sözleşmesinde belirtildiği şekilde öder. Malları teslim alma yükümlülüğü vardır. Teslim aldığı andan itibaren bütün masraflar ve risk alıcıya aittir. Risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere gerekli ihrac ve ithal izinlerini ya da diğer resmi yetki belgelerini almak; malların ihracı ve ithali için gerekli bütün gümrük işlemleriyle birlikte eğer gerekli ise bu malların bir başka ülkeden transit geçişini sağlayacak işlemlerin tamamlanma işlemleri de alıcıya aittir.

FAS terimi, malların ihrac işlemlerinin alıcı tarafından tamamlanmasını öngörür. Alıcının bu tür işlemleri doğrudan doğruya ya da aracı kullanarak dolaylı biçimde tamamlanmasının mümkün olmadığı durumlarda bu terim kullanılmamalıdır. Ayrıca bu terim, yalnızca deniz ya da nehir taşımacılığı çerçevesinde kullanılabilir.

İhracatçının Yapması Gerekenler

İhracat konusu malları belirtilen tarihte ya da öngörülen süre içerisinde, belirlenen bir limanda alıcı tarafından belirlenen bir yükleme yerinde ve söz konusu limanda geçerli olan uygulamalar çerçevesinde, geminin bordasında teslim eder.

Malları ve faturayı ya da ona eşdeğer bir elektronik mesajı satış sözleşmesi uyarınca sağlamak, yine sözleşme tarafından gerekli görülen başka herhangi bir belgeyi hazır bulundurur. Alıcının talebi üzerine ve onun risk ve masraf alanına girmek üzere, kendisine, malların ihracı için gerekli herhangi bir izni ya da yetkiyi almada yardımcı olma yükümlülüğü vardır.

“Gemi Yanında Teslim” hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya’nın “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 221) okuyabilirsiniz.



K İ T A P

Gemiye Yüklenerек Teslim/Free On Board (FOB)

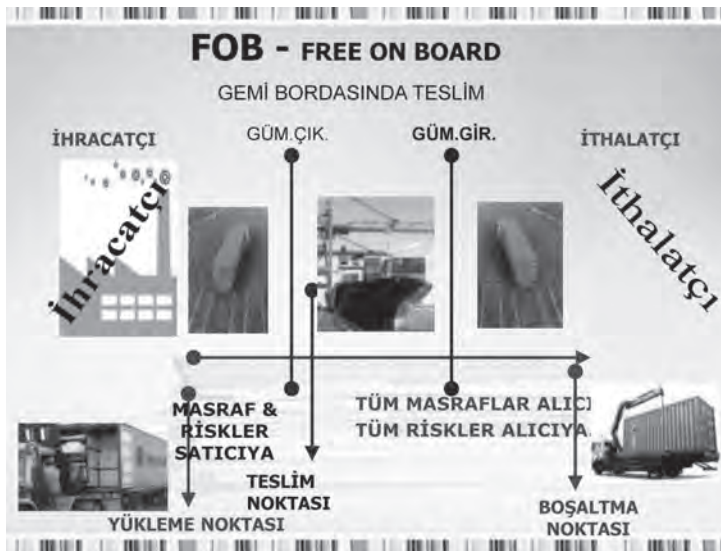
Gemide masrafsız teslim terimi, belirtilen yükleme limanında malların küpeşteyi (güverteyi) aşmasıyla satıcının malları teslim ettiği anlamına gelir. Bu teslim şeklinde satıcı malları belirlenen tarihte ve yerde, alıcı tarafından temin edilen gemiye yüklemeyi gerçekleştirir. Bu noktadan itibaren alıcı mallara ilişkin bütün masrafları ve hasarları üstlenir. FOB terimi, satıcının malları ihracat için gümrüklemesini gerektirir. Bu terim sadece deniz veya iç su taşımacılığında kullanılabilir. Eğer taraflar, malların gemi küpeştesini aşarak teslim edilmeleri niyetinde değillerse FCA terimi kullanılmalıdır.

Gemide masrafsız teslim terimi (FOB), belirtilen yükleme limanında malların küpeşteyi (güverteyi) aşmasıyla satıcının malları teslim ettiği anlamına gelir.

Resim 6.5

Gemiye Yüklenerек Teslim / Free On Board (FOB)

Kaynak: Kaya, F. (2015). Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi. İstanbul: Beta Yayın Dağıtım s.221



İthalatçının Yapması Gerekenler

Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlayarak gümrük vergilerini öder. Taşıma acentesi ile anlaşma yaparak navlun bedelini öder. Yükleme limanında mallar geminin küpeştesini geçtikten sonra malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcının sorumluluğundadır.

İhracatçının Yapması Gerekenler

Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Belirlenen limanda, belirlenen tarihte alıcının temin etmiş olduğu gemiye yükleme yapar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar, gümrük işlemlerini tamamlar. Alıcıya yüklemenin yapıldığını bildirir. Satıcı ihracat için gerekli tüm belgeleri hazırlar ve malların gümrük işlemlerini tamamlayarak teslim eder. Satıcı, hasarı ve masrafları kendisine ait olmak üzere malların ihracı için gerekli her türlü ihraç iznini veya diğer resmi izni almalı ve uygulandığı ölçüde, malların ihracı için gerekli gümrük formalitelerini tamamlamalıdır. Malların geminin küpeştesini (güvertesini) geçene kadar meydana gelebilecek her türlü hasar ve kayıp satıcının sorumluluğundadır.

Mal Bedeli veya Navlun/Cost and Freight (CFR)

Mal bedeli ve navlun, işleme konu olan malların belirtilen varış yerine kadar taşınması için gerekli olan masrafları ve navlun bedelini satıcının ödemesi anlamına gelir. Bu teslim şeklinde satıcı tüm masraf ve riskleri üstlenerek malları yükleneceği limana kadar getirir. Gümrük işlemlerini yaptırır ve navlun ücretini ödeyerek yüklemeyi gerçekleştirir. Mallara ilişkin kayıp ve hasar riski ile birlikte, malların gemi bordasına aktarılmasından itibaren meydana gelebilecek olaylardan kaynaklanan bütün ek masraflar, mallar yükleme limanında gemi bordasına geçtiği andan itibaren satıcıdan alıcıya devrolur. CFR terimi, satıcının ihraç için malları gümrükten geçirmesi gerektiğini belirtir. Bu terim deniz ve ya nehir taşımacılığında kullanılabilir.

Mal bedeli ve navlun (CFR) teslim şeklinde, satıcı tüm masraf ve riskleri üstlenerek malları yükleneceği limana kadar getirir.

DİKKAT



CFR terimi deniz ve ya nehir taşımacılığında kullanılabilir.

İthalatçının Yapması Gerekenler

Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltır. Taşıma süresince malla ilgili olarak yapılmış olan navlun dışındaki bütün masrafları ödemek zorundadır.

İhracatçının Yapması Gerekenler

Satıcı, sözleşme koşullarına uygun malı ve alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlayarak gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder. Mallar gemi küpeştesini geçtikten sonra navlun dışında meydana gelen tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Satıcı yüklemenin gerçekleştiğini ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirir. Düzenlenen taşıma belgesini ve gerekli diğer belgeleri alıcıya gönderir.

K İ T A P



“Mal Bedeli ve Navlun” hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya’nın “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 222) okuyabilirsiniz.

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

Mal bedeli, sigorta ve navlun teriminde, satıcı, CFR teriminde olan yükümlülükleri aynen üstlenmekte, ancak bunlara ek olarak taşıma sırasında malların kayıp ve hasar riskine karşı deniz sigortası sağlama yükümlülüğünü de üstlenmektedir. Sigorta sözleşmesini akdetmek ve sigorta primini ödemek, satıcıya düşmektedir. Satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirir. Mallar gemiye yüklendikten sonra navlun ve sigorta primi dışındaki masraflar ve diğer vuku bulabilecek her türlü risk alıcıya geçer. Alıcının dikkate alması gereken husus, CIF teriminde satıcıdan yalnızca asgari düzeyde bir sigorta kapsamı sağlanmasının beklendiğidir. CIF terimi, malların ihraç işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasını öngörür. Bu terim, yalnızca deniz ya da nehir taşımacılığında kullanılabilir. Eğer taşıma işleminde, örneğin rollon/roll-off ya da konteynır trafiğinde olduğu gibi “gemi bordası”nın herhangi bir pratik anlamı kalmamışsa, bu durumda CIP teriminin kullanılması daha uygun olacaktır.

Mal bedeli, sigorta ve navlun teriminde (CIF); satıcı, CFR teriminde olan yükümlülükleri aynen üstlenmekte, ancak bunlara ek olarak taşıma sırasında malların kayıp ve hasar riskine karşı deniz sigortası sağlama yükümlülüğünü de üstlenmektedir.

İthalatçının Yapması Gerekenler

Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Malların varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltır. Teslim anından sonra navlun ve sigorta primi dışında meydana gelen bütün masraflar alıcı tarafından karşılanır.

İhracatçının Yapması Gerekenler

Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı ve alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder. Gönderdiği malın sigortasını yaptırır, sigorta primini öder. Malların yaklaşık hangi tarihte varış limanında olacağını alıcıya bildirir. Düzenlenen taşıma belgesini ve gerekli diğer belgeleri alıcıya gönderir.

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

Taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim terimi, malların belirlenen varış yerine taşınmasında navlunun satıcı tarafından ödendiğini ifade eder. Malların taşıyıcıya aktarılmasından sonra mallarla ilgili kayıp ve hasar riski, ayrıca bu teslim işleminden sonra meydana gelebilecek olayların yarattığı bütün ek masraflar satıcıdan alıcının üzerine geçer.

Taşıyıcı, bir taşıma sözleşmesi çerçevesinde malların demiryolu, karayolu, denizyolu, havayolu, nehir ya da bunlardan bazılarının bir arada kullanılmasıyla taşınması işlemini bizzat üzerine alan ya da bunu sağlama taahhüdünde bulunan herhangi bir şahsı tanımlar. Eğer malların belirlenen varış yerine ulaştırılması için birbiri ardına taşıyıcılar kullanılıyorsa, malların bunlardan ilk taşıyıcıya aktarılmasıyla birlikte risk de devredilmiş olur. CPT terimi, malların gümrük çıkış işlemlerinin satıcı tarafından tamamlanmasını öngörür. Bu terim, çok vasıtalı olanlar da dâhil her tür taşımacılıkta kullanılabilir.

Taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim terimi (CPT), malların belirlenen varış yerine taşınmasında navlunun satıcı tarafından ödendiğini ifade eder.

İthalatçının Yapması Gerekenler

Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder ve ithalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlarlar. Gümrük vergilerini öderler. Malların ilk taşıyıcısına tesliminden itibaren navlun dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Transit taşıma nedeni ile doğabilecek gümrük masrafları da alıcısı tarafından karşılanır. Navlun bedeline dâhil değilse boşaltma masraflarını ödeyerek cirolu konşimentoyu acenteden teslim alırlar.

İhracatçının Yapması Gerekenler

Malların sözleşme hükümlerine uygun olarak sağlanması ve faturayı ya da ona eşdeğer bir elektronik mesajı satış sözleşmesi uyarınca sağlamak; yine sözleşme tarafından gerekli görülen başka herhangi bir belgeyi hazır bulundurmak zorundadır. Kendi risk ve masraf alanına dâhil olmak üzere, malların ihracı için gerekli herhangi bir izni ya da yetkiyi almak; yine malların ihracı için gerekli bütün formaliteleri ve gümrük işlemlerini tamamlama yükümlülüğü taşırlar. Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyerek teslimin gerçekleştirildiği ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirirler. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren malla ilgili risk ve masraflardan kurtulurlar.

K İ T A P



“Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim” hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya’nın “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 223) okuyabilirsiniz.

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

CIP terimi, satıcının CPT terimi ile aynı yükümlülükleri taşıdığı, ancak bunlara ek olarak, malların taşınması sırasında kayıp ve hasar riskine karşı alıcıya yük sigortası sağlama zorunda olduğu durumu ifade eder.

Taşıma ve sigorta bedeli ödenmiş olarak teslim terimi, satıcının CPT terimi ile aynı yükümlülükleri taşıdığı, ancak bunlara ek olarak, malların taşınması sırasında kayıp ve hasar riskine karşı alıcıya yük sigortası sağlama zorunda olduğu durumu ifade eder. Satıcı, sigorta sözleşmesini akdeder ve sigorta primini öder. Alıcının dikkate alması gereken husus, CIP teriminde satıcıdan yalnızca asgari düzeyde bir sigorta kapsamı sağlanmasının beklendiğidir. CIP terimi, malların ihraç çıkış işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasını öngörür. Bu terim, çok vasıtalı olanlar da dâhil her tür taşıma biçiminde kullanılabilir.

D İ K K A T



CIP terimi, çok vasıtalı olanlar da dâhil her tür taşıma biçiminde kullanılabilir.

İthalatçının Yapması Gerekenler

Mal bedelini, satış sözleşmesinde belirtildiği şekilde öder. Risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere gerekli ithal iznini ya da diğer resmi yetki belgelerini almak; malların ithali için zorunlu bütün gümrük işlemleriyle birlikte eğer gerekli ise bu malların bir başka ülkeden transit geçişini sağlayacak işlemleri tamamlarlar.

İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlamak zorundadır. Gümrük vergilerini ödeyerek varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltır. Teslim anından sonra navlun ve sigorta primi dışındaki meydana gelen bütün masraflar malın alıcısı tarafından karşılanır.

İhracatçının Yapması Gerekenler

Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri ve gümrük işlemlerini tamamlar. Alıcıya, gerek malların teslim edildiğine dair gerekse de malları teslim alma yönünde normal olarak zorunlu hazırlıkları yapabilmesine olanak tanıyacak duyuruları yapar.

Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeme yükümlülüğü vardır. İhracatçı malları, belirlenen tarihte ya da öngörülen süre içerisinde belirlenen varış yerine ulaştırmak üzere taşıyıcıya, ya da eğer taşıma işleminde birden çok taşıma aracı söz konusu ise ilk taşıma aracına teslim eder. Gönderdiği malın sigortasını yaptırarak, sigorta primini öder. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren ilgili risk ve masraflardan kurtulur. Bu andan itibaren navlun ve sigorta primi dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. İhracatçı teslimi gerçekleştirdiğini ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirir.

Terminalde teslim hakkında kısaca bilgi veriniz?

SIRA SİZDE

Terminalde Teslim/Delivered At Terminal (DAT)

Terminalde teslim (DAT) klotu, malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere varış noktasında alıcıya sağlanması (teslim edilmesini) anlamına gelip, daha önceki DEQ klotunun yerini alıp, DEQ'nun aksine multimodal (çoklu vasıta için) kullanılabilir.

DAT kuralı seçilen taşıma türü (Havayolu, demiryolu, denizyolu, karayolu) ne olursa olsun, birden fazla taşıma türü de dahil olmak üzere kullanılabilir.



DİKKAT

Terminalde teslim kuralı, satıcının malları belirlenen varma yerinde veya limanında belirlenen terminalde gelen taşıma aracından boşaltılmış bir şekilde alıcının tasarrufuna bırakmakla malları teslim ettiğini ifade eder.

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

Malların belirlenen varma yerinde veya limanında belirlenen terminale getirilmesi ve taşıma aracından boşaltılmasına ilişkin tüm hasar ve masraflar satıcıya aittir. Tarafların, belirlenen varma yeri veya limanında terminali ve bu terminaldeki ilgili noktayı mümkün olduğunca açık bir şekilde belirlemesi ortak menfaatlerinedir.

Terminalde teslim kuralı (DAT), satıcının malları belirlenen varma yerinde veya limanında belirlenen terminalde gelen taşıma aracından boşaltılmış bir şekilde alıcının tasarrufuna bırakmakla malları teslim ettiğini ifade eder.

Incoterms 2010 ile getirilen değişiklik ve yenilikler hakkında detaylı bilgi edinebilmek için Eyüp Kahveci tarafından hazırlanan ve “http://www.dunya.com/incoterms-2010-ile-getirilen-degisiklik-ve-yenilikler_116659_haber.html” linkinde yer alan internet sitesini inceleyebilirsiniz.



İNTERNET

Belirtilen Noktada Teslim hakkında bilgi veriniz?

SIRA SİZDE

Belirtilen Noktada Teslim/Delivered At Place (DAP)

Belirtilen noktada teslim (DAP) klotu, malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere belirtilen belirli bir noktada alıcıya sağlanması (teslim edilmesi) anlamına gelir. DAP daha önceki DES, DAF ve DDU'nun yerini almıştır. DAP kuralı seçilen taşıma türü (Denizyolu, havayolu, demiryolu, karayolu) ne olursa olsun, birden fazla taşıma türü de dâhil olmak üzere kullanılabilir.

“Belirlenen yerde teslim” kuralı, satıcının malları belirlenen varma yerinde gelen taşıma aracından boşaltmadan alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade eder. Malların belirlenen varma yerine getirilmesine ilişkin tüm hasar ve masraflar satıcıya aittir.

Tarafların, belirlenen varma yerindeki ilgili noktayı mümkün olduğunca açık bir şekilde belirlemesi ortak menfaatlerinedir.

Belirtilen noktada teslim (DAP) klotu, malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere belirtilen belirli bir noktada alıcıya teslim edilmesi anlamına gelir.

Incoterms 2010 ile getirilen değişiklik ve yenilikler hakkında detaylı bilgi edinebilmek için Eyüp Kahveci tarafından hazırlanan ve “http://www.dunya.com/incoterms-2010-ile-getirilen-degisiklik-ve-yenilikler_116659_haber.html” linkinde yer alan internet sitesini inceleyebilirsiniz.



İNTERNET

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

Satıcının ithalat için gümrüklenen ve belirtilen varma yerinde, gelen taşıma aracından boşaltmadan malları alıcıya teslim ettiğini ifade eder. Satıcı, uygulandığı ölçüde, varış ülkesinde ithalat için gümrük resmi dışında, malların buraya taşınmasıyla ilgili bütün hasar ve masrafları yükümlenmelidir. EXW terimi satıcı için asgari yükümlülüğü ifade ederken DDP terimi azami yükümlülüğü gösterir.

Gümrük resmi ödenmiş olarak teslim terimi (DDP), satıcının ithalat için gümrüklenen ve belirtilen varma yerinde, gelen taşıma aracından boşaltmadan malları alıcıya teslim ettiğini ifade eder.

Bu terim, satıcının doğrudan veya dolaylı olarak ithal izni alamadığı hallerde kullanılmalıdır. Fakat taraflar malların ithalinde ödenecek bazı masrafları (örneğin KDV) satıcının yükümlülükleri dışında tutmayı arzu ediyorlar ise bu durum satış sözleşmesine bu amaçla eklenecek açık bir ifade ile açıklığa kavuşturulmalıdır. Taraflar, alıcının ithalata ilişkin bütün hasarlara ve masraflara katlanmasını istiyorlarsa, DDU terimi kullanılmalıdır. DDU teslim şekli ile aynı prensiplere dayanır; ancak DDP teslim şeklinde satıcı birde gümrük vergilerini ödemek zorundadır.

Resim 6.6

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

Kaynak: Kaya, F.
(2015). Dış Ticaret
İşlemleri Yönetimi.
İstanbul: Beta Yayın
Dağıtım s.228



İthalatçının Yapması Gerekenler

Alıcı, satıcının talebi üzerine hasarı ve masrafları satıcıya ait olmak koşuluyla, bunlara uygun olarak malları alıcının tasarrufuna bırakmak amacıyla satıcı tarafından istenebilecek ithal ülkesinden verilen veya iletilen her türlü belgenin veya eş değer elektronik mesajın edinilmesinde alıcıya her türlü yardımda bulunmalıdır. Alıcı, ihracat ülkesi yetkililerinin emrettiği muayene masrafları hariç, yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir. Alıcı, belirli bir süre içinde zamanı ve/veya belirlenen varma limanındaki teslim alma noktasını belirlemek yetkisine sahip olduğu durumlarda, yeteri kadar önceden bu konuyu satıcıya bildirmelidir. Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyerek malları teslim alır.

İhracatçının Yapması Gerekenler

Satıcı, malları kararlaştırılan tarihte veya süre içerisinde belirtilen varma yerinde boşaltılmamış olarak gelen herhangi bir taşıma aracında alıcının veya alıcı tarafından atanan diğer bir kişinin tasarrufuna bırakılmalıdır. Satıcı, malları hazır bulundurmaz. Hasarı ve masrafları kendisine ait olmak üzere her türlü ihracat ve ithal iznini veya diğer resmi izni veya belgeleri temin etmeli ve uygulandığı ölçüde, malların ihracı ve herhangi bir ülkeden transit geçişi ve ithali için tüm gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıyıcı aracı temin ederek navlun ücretini öder. Teslime kadar malla ilgili bütün masraflar ve riskler satıcıya aittir.



Özet



Uluslararası ticarete teslim şekillerinin neler olduğunu hakkında bilgi vermek

Her biri üç harf kısaltması ile belirtilen 11 adet teslim şekli vardır. Bu teslim şekilleri, Ticari İşletmede Teslim (EXW), Taşıyıcıya Teslim (FCA), Gemi Doğrultusunda Teslim (FAS), Gemi Bordasında Teslim (FOB), Mal Bedeli veya Navlun (CFR), Mal Bedeli, Sigorta ve (CIF), Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (CPT), Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim (CIP), DAP Yerinede Teslim (DAP), Terminalde Teslim (DAT) ve Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslimdir (DDP).



Incoterms hakkında bilgi vermek

Incoterms'ler uluslararası ticarete kullanılan, evrensel olarak standartlaştırılmış sözleşme terimleridir. Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce-ICC) tarafından yayımlanan "Incoterms-2010", uluslararası ticaret hareketlerinde anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilafları ortadan kaldırmak ve böylece alıcı ile satıcının gereksiz yere para ve zaman kaybını önlemek amacıyla, alım- satım işlemlerine bazı kurallar getirmiş ve bu düzenlemeleri ilk kez 1936'da "INCOTERMS" adıyla yürürlüğe koymuştur. Merkezi Paris'te bulunan Uluslararası Ticaret Odası tarafından düzenlenen yeknesak kurallar genel kabul görmüş kurallar olup en son düzenleme 27 Eylül 2010 tarihinde Incoterms 2010 revizyonunu yayınlamıştır.

Gözden geçirilmiş yeni versiyonu ticarete ve taşımadaki yeni uygulamaları dikkate alarak hazırlanmıştır. Söz konusu revizyon, 1 Ocak 2011 tarihinden itibaren uygulamaya geçecektir. Incoterms, İngilizce (International commercial terms) kelimelerinden bazı hecelerin bir araya getirilmesiyle oluşturulmuş bir terimdir. Incoterms 2010'da teslim şekilleri 13'den 11'e düşürülmüştür. Dört teslim şekli yürürlükten kaldırılmış, buna karşılık iki yeni teslim şekli oluşturulmuştur. Yeni teslim şekilleri DAP (Yerinede Teslim - Delivered At Place) ve DAT (Terminalde Teslim - Delivered At Terminal)'dir.



İşyerinde teslim ve taşıyıcıya teslimin ne olduğunu açıklamak

İşyerinde teslim; malların satıcı tarafından satıcının kendi kuruluşunda (fabrika, depo vb.) alıcı için hazır hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesini ifade eder. Satıcı sözleşmede belirtilen tarihte ve şekilde malları hazır şekle getirerek alıcıya teslim etmek üzere bilgi verir. İthalatçı malların sevkiyatı ile ilgili işlemleri tamamlayarak ithalatı gerçekleştirir. Şayet aksine bir hüküm bulunmuyorsa, satıcı, malları alıcının sağlamış olduğu araca yüklemek ya da gümrük çıkış işlemlerini yerine getirmek zorunda değildir. Mallar satıcının iş yerinden alınarak istenilen yere taşınması ile ilgili bütün masraf ve riskler alıcıya aittir. Taşıyıcıya masrafsız teslim terimi, malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak alıcı tarafından belirtilen taşıyıcıya, onun tarafından belirtilen yerde teslim edilmesiyle birlikte satıcının mal teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olması anlamına gelir.



Gemi yanında teslim ve gemiye yüklenerek teslimin ne olduğunu açıklamak

Gemi doğrultusunda masrafsız teslim terimi, belirlenen yükleme limanında malların gemi doğrultusunda rıhtıma ya da mavnaya yerleştirilmesiyle satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirildiği anlamına gelir. Kısaca satıcı malları geminin yanına kadar getirmekle sorumludur. Bu durumda, bu andan itibaren mallara ilişkin herhangi bir kayıp ya da hasarın bütün masraf ve riskleri alıcıya aittir. Bu andan itibaren malla ilgili bütün masraflar ve navlun alıcı tarafından karşılanır. Bu teslim şeklinde ihracat ile ilgili tüm belgeler alıcı tarafından hazırlanır. Gümrük işlemleri de alıcı tarafından yapılır.

Gemide masrafsız teslim terimi, belirtilen yükleme limanında malların küpeşteyi (güverteyi) aşmasıyla satıcının malları teslim ettiği anlamına gelir. Bu teslim şeklinde satıcı malları belirlenen tarihte ve yerde, alıcı tarafından temin edilen gemiye yüklemeyi gerçekleştirir. Bu noktadan itibaren alıcı mallara ilişkin bütün masrafları ve hasarları üstlenir. FOB terimi, satıcının malları ihracat için gümrüklemesini gerektirir. Bu terim sadece deniz veya iç su taşımacılığında kullanılabilir. Eğer taraflar malların gemi küpeştesini aşarak teslim edilmeleri niyetinde değillerse FCA terimi kullanılmalıdır.

Kendimizi Sınavalım

1. Aşağıdakilerden hangisi FOB (Gemi Bordasında Teslim) teslim şeklinde alıcının sorumlulukları arasında **yer almaz**?

- Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödemek
- Malın ithali ile ilgili gerekli belgeleri hazırlamak
- Malları satıcının fabrikasında teslim almak
- Taşıma acentesi ile anlaşarak, taşıma ücretini ödemek
- Malları belirlenen tarih ve yerde teslim almak

2. İthalat için gümrükleşmiş malların belirtilen varış limanında gemide hazır bulundurmasıyla birlikte satıcının teslim yükümlülüğü yerine getirdiği teslim şekline ne ad verilir?

- Sınırdaki Teslim (DAF)
- Gemi Doğrultusunda Teslim (DES)
- Gemi Bordasında Teslim (FOB)
- Mal Bedeli ve Navlun (CFR)
- Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim (DDP)

3. Satıcının belirlenen varış limanındaki rıhtımda ithalat için gerekli gümrükleme işlemleri yerine getirilmemiş olarak alıcının tasarrufuna bırakmakla malların tesliminin gerçekleşmiş sayıldığı teslim şekline ne ad verilir?

- Gemide teslim (DES)
- Rıhtımda teslim(DEQ)
- Gemi doğrultusunda teslim(FAS)
- Sınırdaki teslim(DAF)
- Rıhtımda teslim(Gümrük vergi ve harçları ödenmiş olarak)(DEQ)

4. Malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak alıcı tarafından belirtilen taşıyıcıya onun tarafından belirtilen yerde teslim edilmesiyle birlikte, satıcının mal teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olması şeklindeki ödeme türüne ne ad verilir?

- Sınırdaki teslim (DAF)
- Taşıyıcıya teslim (FCA)
- Gemide teslim (DES)
- Gümrük resmi olarak ödenmiş teslim (DDP)
- Gemi bordasında teslim (FOB)

5. Aşağıdakilerden hangisi uluslararası mal taşımacılığında **kullanılmaz**?

- Metro
- Hava yolu
- Demir yolu
- Suyolu
- Karayolu

6. İşleme konu olan malların belirtilen varış yerine kadar taşınması için gerekli olan masrafları ve navlun bedelini satıcının ödemesi şeklindeki ödeme türüne ne ad verilir?

- Mal bedeli veya navlun (CFR)
- Gemi bordasında teslim (FOB)
- Taşıyıcıya teslim (FCA)
- Ticari işletme teslim (EXW)
- Taşıma ücreti ve sigorta ödenmiş olarak teslim (CIP)

7. "Satıcının malları geminin yanına kadar getirmekle sorumlu olduğu ve bu andan itibaren mallara ilişkin herhangi bir kayıp ya da hasarın bütün masraf ve risklerinin satıcıya ait olduğu teslim şekline ne ad verilir?

- Gemi doğrultusunda teslim (FAS)
- Gemide teslim (DES)
- Gemi bordasında teslim (FOB)
- Sınırdaki teslim (DAF)
- Rıhtımda teslim (DEQ)

8. Satıcı malı fabrikasından teslim ederek, diğer tüm sorumluluklardan kurtulmak istiyor ise aşağıdaki teslim şartlarından hangisini seçmelidir?

- Ticari işletme teslim (EXW)
- Mal bedeli, sigorta ve navlun (CIF)
- Gemide teslim (DES)
- Taşıma ücreti ve sigorta ödenmiş olarak teslim (CIP)
- Gemi bordasında teslim (FOB).

9. Mal bedeli, sigorta ve navlun (CIF) teslim şeklinde malların sigortalanması kime aittir?

- Satıcı
- Alıcı
- Aracı
- Komisyoncu
- Eximbank

10. Gemi bordasında teslim (FOB) şeklinde malların gemi güvertesini (küpeşte) geçtikten sonra meydana gelecek hasarlar kime aittir?

- Satıcı
- Alıcı
- Aracı
- Komisyoncu
- Dış Ticaret Müsteşarlığı

Yaşamın İçinden

SOLAREKS: GELİŞEN DÜNYA'NIN TESLİMAT ŞEKLİ D TİPİ

Globalleşme, iletişimdeki kalite ve hızın artışı uluslararası teslim şekillerini de beraberinde etkilemektedir.

Globalleşme sınırları kaldırmaktadır. Türkiye'nin coğrafi konumundaki avantajı, uluslararası nakliye firmalarının çokluğunun etkisi ile ihracat giderek kolaylaşmaktadır. Solareks firması olarak şunu rahatça söyleyebiliriz ki dünyanın en ücra köşelerine dahi İstanbul'dan yurtiçine satış yapar gibi ihracat yapabilmekteyiz.

Fiyat teklifi ve satış işlemlerinde hızlı davranmak yurtdışındaki distribütörün müşterisine olan satışını yapmasında avantaj sağlamaktadır. Zaman paradan daha değerli hale gelmiş durumdadır, kısa zamanda hareket eden her zaman daha ön sıradadır, Yurtdışı ürün fiyatlandırmasında DAT, DAP DDU tipi ürün fiyatlandırması yapmak distribütörün kendi müşterisine daha doğru fiyat vermesini ve ithalat maliyetini daha doğru daha kısa zamanda çıkarmasını sağladığı için satışlarımıza olan etkisi olumlu yönde olmuştur. Bu sebepten dolayı klasik Ex Work veya FOB fiyatlandırma yerine D tipi fiyatlandırma kullanılmaktadır.

İhracat işlemlerdeki ana fikrimiz pazarları kendimize daha yakın hale getirip tüm işlemleri müşteri açısından kolaylaştırmaktır. Bundan dolayı ihracat işlemlerinde şunu benimsedik. "Paris arka sokağımız, Afganistan yan mahallemiz" olacaktı gibi ihracat yapmalıyız.

Kaynak: Solareks Firma Kurucusu Alper Uysal

Okuma Parçası

"GAZİANTEP'TEN DÜNYAYA ANTEP FISTIĞI"



Firma Tanıtımı: Vitamin Gıda Sanayi ve Ticaret AŞ. 2000 yılın kuru meyve ve bakliyat ürünleri ihraç etmek için kurulmuştur. Firma kurulduğu günden bu yana Ali Bingöl Yaşar ve İlhan Eralp tarafından yönetilmektedir. 2004 yılına kadar özellikle Antep fıstığı ihracatında önemli başarılar elde etmiştir. 2004 yılına gelindiğinde Antep fıstığının işleme sürecindeki hijyenik sorunlar ihracatı olumsuz etkileye başlayınca firma yeni bir yapılanma ile tamamen sanayici ihracatçı kimliğine bürünerek bu güne kadar Türkiye'de hiç yapılmamış bir tesis kurmaya karar vermiştir. 2008 yılında tamamlanan bu yeni tesiste teknolojinin tüm imkânlarından yararlanılmıştır. Böylelikle dünyadaki büyük gıda üreticilerine de ürün tedarik edecek alt yapı kurularak BRC, ISO 22000 ve ISO 9000 gibi belgelerle gıda güvenliği ve hijyeni tes-cillenmiştir.

Firma bugün tüm dünyada üretim yapan çikolata, dondurma, pastacılık, tatlı ve et sektörlerine başta Antep fıstığı (tüm formları ile) badem ve ceviz tedariki yapmaktadır.

İhracat: Firma daha önce hiç ihracatını yapmadığı antep fıstığı ile ilgili olarak bu ürünün dünyanın çeşitli ülkelerine doğru bir pazarlama modeli ile ihraç edilebileceğini düşünerek bu konuda çalışmalara başlamıştır. Bununla ilgili olarak öncelikle hedef ülkeler seçilmiş ve buradaki brokerlarla temasa geçilip, kısa sürede satışlar gerçekleştirilmeye başlanmıştır.

Sorun: Daha önce antep fıstığı ihracatı yapan firmaların bozuk kalitede ürün göndermelerinden kaynaklanan bir dezavantaj mevcuttu. Süreklilik yoktu ve bu da Pazar kaybına neden olmaktaydı.

Çözüm: Öncelikle İtalya, Almanya ve ABD deki müşterilerle yüz yüze görüşülerek istedikleri ürünlerin tüm detayları alınmıştır. Daha sonra tüm müşterilere hazırlanan numuneler gönderilmiş, müşteri onayı alındıktan sonra doğru bir maliyetleme ve fiyatlama ile yurt dışı satışları başlamıştır. Bunun neticesinde de, 4 ay gibi kısa sürede 800 ton Antep fıstığı ihracatı gerçekleştirilerek, bu alanda bir rekor kırılmıştır.

Başlangıçta sadece antepfıstığını kabuklu olarak gönderen Vitamin Gıda, kurulan yeni tesisi ile ürünü daha fazla işleyerek katma değeri daha yüksek ürünler ihracat etmeye başlamıştır. Bir anlamda daha önce aracı firmaların tedarikçisi durumunda iken, şu anda doğrudan tüketici firmaların tedarikçisi olmuştur. Bu konudaki en önemli başarı göstergesi de 2008 yılında dünyadaki en büyük gıda üreticisi olan Kraft'ın tüm dünyadaki fabrikalarında geçerli olan onaylı tedarikçisi statüsünü almış ve bu firmaya satışlara başlamıştır. Bunun gibi diğer büyük gıda üreticisi olan Nestle'nin de Türkiye'deki tedarikçisi olmayı başarmıştır. Dünyadaki diğer önemli çikolata ve pasta üreten firmalarına da ulaşmayı hedeflemiştir.

İhracat İçin Yapılanlar: Vitamin Gıda'da ihracat, uluslararası işletme eğitimi almış ve yurt dışında iş hayatında bulunmuş, İlhan Eralp öncülüğünde bir ekip tarafından yürütülmektedir. Bugüne kadar ihracatta izlenen yöntemler şöyle özetlenebilir:

- Öncelikle doğru Pazar ve doğru müşteriye bulma ve onlara ulaşma
- Firmayı ve ürünü iyi tanıtmak
- Dünya'da geçerli olan kalite belgelerini sunmak
- Sektörel fuarlara katılım, broşür ve katalogların hazırlanması
- İyi hazırlanmış bir web sitesinin olması
- Müşterilerle mümkün olduğunca yüz yüze görüşmek.

Satış Sonrası:

- Zamanında teslim ve teslim bilgilerini aktarma
- Ambalajların çok iyi olması
- Nakliye firmalarını doğru seçmek.

İlk Satış: Vitamin Gıda daha önce hiç antepfıstığı ihraç etmemişti. Ancak diğer ürünlerin ihracatını gerçekleştirdiğinden antep fıstığı ihracatında yapabileceğini tasarlamışlar. Bu nedenle öncelikle çok iyi hammadde kaynaklarını temin ettikten sonra, firma yetkilileri İtalya'da bulunan broker ile görüşmeye gitmişlerdir. Firma yetkilileri kısaca firmayı anlatmışlar ancak daha önce bu ürünün hiç ihracatı olmadığı için endişe duymaktaydılar. İthalatçı firma ise bu konuda çok tecrübeliydi. Bize nasıl numune hazırlamamız gerektiğini öğretti. Kendisi 3-4 günlük bir sürede yaklaşık 1 milyon USD tutarında kontrat sağladı.

Ancak bizim bu kadar ürünü zamanında yükleyemeyeceğimize dair endişeleri vardı.

Bu nedenle daha sonra ithalatçı firma sahibi oğlunu gönderip firmamızı ve tesisçilerimizi, bu kadar ürün var mı yok mu onu denettirdi. Biz tüm ürünleri zamanında ve istenen kalitede yükleyince, 1 milyon USD tutarında bir kontrat daha yaptık.

İhracatçıya Tavsiyeler:

- Satılacak ürünlerle ilgili doğru pazarları araştırıp bulmak
- Satışı yapacak kişilerin satılacak ürünlerle ilgili tam bilgisinin olması
- Mümkünse satışı yapılacak ürünün üretim süreçlerinde bulunmak
- Dünya standartlarında üretim yerlerine sahip olmak
- Kalite belgelerine sahip olmak
- Gelen talep ne olursa olsun çok hızlı cevaplamak

Kaynak: Vitamin Gıda Sanayi ve Ticaret" hakkında detaylı bilgi edinebilmek için, "www.vitamingida.com" linkinde yer alan internet sitesini inceleyebilirsiniz.

"Vitamin Gıda Sanayi ve Ticaret" hakkında detaylı bilgi edinebilmek için, "http://www.igeme.org.tr/ig/pdfs/vitamin.pdf" linkinde yer alan İGEME'nin internet sitesini inceleyebilirsiniz [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. c Yanıtınız yanlış ise “Gemi Bordasında Teslim” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. c Yanıtınız yanlış ise “Gemi Bordasında Teslim” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. a Yanıtınız yanlış ise “Gemide Teslim” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. b Yanıtınız yanlış ise “Taşıyıcıya Teslim” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. c Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Teslim Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
6. a Yanıtınız yanlış ise “Mal Bedeli veya Navlun” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
7. a Yanıtınız yanlış ise “Gemi Doğrultusunda Teslim” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
8. a Yanıtınız yanlış ise “Ticari İşletme Teslim” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
9. a Yanıtınız yanlış ise “Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
10. b Yanıtınız yanlış ise “Gemi Bordasında Teslim (FOB)” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Herhangi bir vesaik çeşidinde (örneğin ticari faturada) teslim belirtileceği zaman teslim şeklinin kod harfleri ve hemen yanında ihracatın gerçekleştirilerek sorumluluğun hükümsüz hale geleceği yerin adı yazılır. Bu teslim yeri şehir hava veya deniz limanı gibi yerler olabilir. Örneğin; EX Works Mersin, FOB İstanbul/Haydarpaşa, DDP Amsterdam vb.

Sıra Sizde 2

Taşıyıcıya masrafsız teslim terimi, malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak alıcı tarafından belirtilen taşıyıcıya, onun tarafından belirtilen yerde teslim edilmesiyle birlikte, satıcının mal teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olması anlamına gelir. Eğer alıcı tarafından teslim için belirli bir nokta belirtilmemişse, bu durumda satıcı, daha önce sınırları belirlenmiş bir alan içinde veya yerde malları taşıyıcıya devredeceği noktayı kendisi seçebilir.

Taşıyıcıya Teslimde İhracatçının (Satıcının) Yapması Gerekenler Şunlardır:

İşleme konu olan malları, belirlenen gün ya da zaman süresi içerisinde, belirlenen yerde ya da noktada (örneğin bir terminal ya da bir başka teslim noktası), alıcı tarafından belirlenmiş olan taşıyıcıya ya da taşıma hizmetleri veren başkasına, üzerinde daha önce anlaşılmış ya da teslim işlemlerinde uygulana gelen bir biçimde teslim etmek ve teslim edildiğine dair alıcıya belge sağlamak zorundadır.

Malları ve faturayı ya da ona eşdeğer bir elektronik mesajı, satış sözleşmesi uyarınca sağlamak; yine sözleşme tarafından gerekli görülen başka herhangi bir belgeyi hazır bulundurma yükümlülüğü vardır. Kendi risk ve masraf alanına dâhil olmak üzere, malların ihracı için gerekli herhangi bir izni ya da yetkiyi almak; yine malların ihracı için gerekli olan formaliteleri tamamlar.

Taşıma sözleşmesi yükümlülüğü yoktur. Fakat alıcı tarafından talep edilirse ya da bu bir ticari teamül olup alıcı uygun zaman süresinde aksi yönde bir talimat vermemişse, satıcı, risk ve masrafları alıcıya ait olmak üzere normal koşullarda bir taşıma sözleşmesi akdedebilir. Satıcı sözleşmeyi yapmayı reddedebilir; bu durumda alıcıyı hemen gerekli biçimde bilgilendirmelidir. Sigorta sözleşmesi yükümlülüğü yoktur.

Sıra Sizde 3

Terminalde teslim (DAT) klotu, malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere varış noktasında alıcıya sağlanması (teslim edilmesini) anlamına gelip, daha önceki DEQ klotunun yerini alıp, DEQ-in aksine, multimodal (çoklu vasıta için) kullanılabilir.

Terminalde teslim kuralı, satıcının malları belirlenen varma yerinde veya limanında belirlenen terminalde gelen taşıma aracından boşaltılmış bir şekilde alıcının tasarrufuna bırakmakla malları teslim ettiğini ifade eder. **Terminal** terimi, rıhtım, depo, konteynır sahası, yol, demiryolu ve hava kargo istasyonu gibi üstü açık veya kapalı olabilecek herhangi bir yeri kapsar. Malların belirlenen varma yerinde veya limanında belirlenen terminale getirilmesi ve taşıma aracından boşaltılmasına ilişkin tüm hasar ve masraflar satıcıya aittir. Tarafların, belirlenen varma yeri veya limanında terminali ve bu terminaldeki ilgili noktayı mümkün olduğunca açık bir şekilde belirlemesi ortak menfaatlerinedir.

Sıra Sizde 4

Belirtilen noktada teslim (DAP) klotu, malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere belirtilen belirli bir noktada alıcıya sağlanması (teslim edilmesi) anlamına gelir. DAP daha önceki DES, DAF ve DDU'nun yerini almıştır. DAP kuralı seçilen taşıma türü (Denizyolu, havayolu, demiryolu, karayolu) ne olursa olsun, birden fazla taşıma türü de dahil olmak üzere kullanılabilir. "Belirlenen yerde teslim" kuralı, satıcının malları belirlenen varma yerinde gelen taşıma aracından boşaltmadan alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade eder. Malların belirlenen varma yerine getirilmesine ilişkin tüm hasar ve masraflar satıcıya aittir. Tarafların, belirlenen varma yerindeki ilgili noktayı mümkün olduğunca açık bir şekilde belirlemesi ortak menfaatlerinedir.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Özalp, A. (2007). Dış Ticaret'te Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif, İstanbul: Türkmen Kitabevi, ss.4-5.
- Çalış, A. (2005). İhracatta Taşıma Şekilleri & Nakliyat, Ankara: İGEME (İhacat Geliştirme ve Etüt Merkezi)
- Kaya, F. (2015). Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi. (Genişletilmiş 5 Bası), İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Kaya, F. (2010). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları, (Genişletilmiş 4. Bası), Ankara: Detay Yayınları.
- Kaya, F. (2011). Uluslararası Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, İstanbul Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odası (İSMMM) İstanbul, (İSMMM Yayınları; 146, Mevzuat Serisi 10), ISBN: 978-975-555-208-8.
- Kaya, F. (2013). Dış Ticaret ve Finansmanı, (Genişletilmiş 3. Bası) İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Kaya, F. (2015). MYO'lar için Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi. (Genişletilmiş 5 Bası), İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Gürsoy, Y. (2005). Dış Ticaret İşlemleri, Bursa: Ekin Kitabevi, ss.135-136.
- Bu Ünite de Kullanılan Resimler Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Görsel Arşivinden Alınan Resimlerdir.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek İnternet Kaynakları

- Eyüp KAHVECİ, Incoterms 2010 ile getirilen değişiklik ve yenilikler, http://www.dunya.com/incoterms-2010-ile-getirilen-degisiklik-ve-yenilikler_116659_haber.html, [Erişim, 19.10.2011].
- International Chamber of Commerce, <http://www.iccwbo.org/incoterms/>, [Erişim, 20.10.2011].
- İGEME, <http://www.igeme.org.tr/ig/pdfs/vitamin.pdf>, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].
- Vitamin Gıda Sanayi ve Ticaret, www.vitamingida.com, [Erişim Tarihi: 20.11.2015].

7

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Uluslararası yatırımların önemini açıklayabilecek,
 - Serbest bölgelerin işlevlerini ifade edebilecek,
 - Gümrük rejimlerini sıralayabilecek,
 - Ekonomik etkili gümrük rejimlerini açıklayabilecek,
 - Kambiyo işlemleri kavramını anlatabilecek,
 - Konvertibilite kavramını betimleyebilecek
- bilgi ve becerilere sahip olabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Uluslararası Yatırımlar
- Doğrudan Yatırımlar
- Serbest Bölge
- Dâhilde İşleme Rejimi
- Hariçte İşleme Rejimi
- İhracat Rejimi
- Gümrük Antrepo Rejimi
- Gümrük Kontrolü Altında İşleme
- Geçici İthalat Rejimi
- Transit Rejimi
- Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi
- Kambiyo
- Konvertibilite

İçindekiler



Uluslararası Yatırımlar ve Serbest Bölgeler

GİRİŞ

Küresel rekabet ortamında insan ihtiyaçlarının karşılanması için serbest piyasa ekonomilerine ihtiyaç duyulmaktadır. Dış ticaret işlemlerinin sağlıklı bir zeminde yürütülmesi için önceden belirlenmiş bir takım kural ve prosedürlere ihtiyaç duyulmaktadır. Serbest piyasa ekonomilerinde yasal dayanaklara sahip uygulama süreçleri, dış ticaret işlemlerinin daha kurumsal bir şekilde yürütülmesini sağlamaktadır. Bu ünite kapsamında, ulusal ve uluslararası yasal dayanaklara sahip uygulama süreçleri hakkındaki konulara yer verilecektir.

ULUSLARARASI YATIRIMLAR

Dünya genelinde hiçbir ülkenin doğrudan kendi ihtiyaçlarını karşılama potansiyeline sahip olduğu söylenemez. Ekonomik ve teknolojik gelişmelerin ülkelerin sahip olduğu jeopolitik özelliklerle sentezlenmesi, mal ve hizmet üretiminde farklılaşmaların yaşanmasına, dolayısıyla küresel ticaretin hız kazanmasına sebep olmuştur. Ülkelerin sahip olduğu kaynaklar ve bu kaynakların bileşimini içeren mal ve hizmetlerin yoğun bir şekilde arzı, dış ticaret ürünlerinin farklılaşmasına, dolayısı ile belirli bir bölgeden diğer bölgelere mal ve hizmet arzını gerekli kılmıştır. Dolayısı ile fazla üretilen mal ve hizmetlerin israfı veya imhası, rasyonel mantıkla bağdaşmamaktadır (Çelik, 2009: 1). Son yüzyıl içerisinde üretim ve dağıtım stratejilerinde yaşanan dönüşüm, farklı menşeli ürünlerin çok farklı coğrafyalarda üretim ve talebini mümkün kılarak, uluslararası ticarete hız kazandırmaktadır. Dolayısı ile girişimciler değişen ve farklılaşan insan ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla mal ve hizmet ticaretinde daha işlevsel dış ticaret araçlarını kullanmaktadırlar. Bu araçlar; karşılaştırma, satın alma, lojistik imkanlarının simülasyonlarından oluşan internet tabanlı teknolojiler ile eşyanın transferinde hangi süreçlerin işletileceğine yönelik ulusal ve uluslararası yasal bir temele dayalı dış ticaret uygulamaları olabilmektedir.

Küresel rekabet ortamında firmaların ortalamanın üzerinde kar elde etme amaçları, çevresel koşulların ayrıntılı olarak analiz edilerek stratejik davranışların uygulanmasına bağlıdır. Günümüzde dış ticaret işlemleri sadece ithalat ve ihracat bakış açısıyla ele alınmamaktadır. Ürünün tasarımından, üretimine, dağıtımından satışına kadar hammadde ve pazar arasındaki tüm süreç ve kanallar dış ticaret kavramlarıyla yakından ilişkilidir. Günümüzde belirli bir ürüne yönelik tasarım ve Ar-Ge faaliyetleri Avrupa ülkelerinden birinde icra edilirken, buradan elde edilen bilgilere göre üretim bir uzak doğu ülkesinde, üretilen ürünlere yönelik markalama ve ambalajlama faaliyetleri Avustralya kıtasında, nihai ürünün satışı ise Amerika kıtasındaki ülkelerde gerçekleştirilmektedir. Uluslararası ticaretin ulaştığı boyut, uluslararası yatırım faaliyetlerinin uzmanlık ve ekonomik altyapı

temelinde farklılaşmasına yol açmıştır. Firmalar temel yetenek ve uzmanlaşma konularını göz önünde bulundurarak maliyet ve kalite odaklı yaklaşımlarını ülke sınırlarını aşan bir örgütsel yapıda konumlandırmışlardır.

Uluslararası yatırım yapan küresel şirketler, ortalamanın üzerinde kar marjı elde ederken, yatırım yaptıkları ülkeye döviz girdisi sağlamakta, istihdam politikasına katkıda bulunmakta, yatırım yapılan sektörle ilgili rekabet ortamının oluşmasına yardımcı olmakta ve teknolojik gelişim açısından katkı sağlamaktadırlar. Uluslararası yatırımların fonksiyonel açıdan farklı türleri bulunmaktadır. Temel olarak bu yatırımları portföy yatırımları (dolaylı yatırımlar) ve doğrudan yatırımlar (reel yatırımlar) olmak üzere iki guruba ayırabiliriz. Genel olarak portföy yatırımları; faiz ve kar payı elde etmek amacıyla, özel veya kamu kurumlarına ait hisse senedi ve tahvil gibi finansal araçların, alınıp-satılması olarak ifade edilmektedir. İstikrar bozucu etkileri ve spekülasyonlara açık yapıları nedeniyle ekonomi yöneticileri açısından ihtiyatla bakılan yatırım türüdür. Doğrudan yatırımlar ise genel olarak; uluslararası girişimcinin ülke sınırları içerisinde mal ve hizmet üretmek amacıyla; arazi, üretim tesisi, bina, makine, teçhizat vb. satın alması veya kiralaması olarak ifade edilmektedir. Doğrudan yatırımlar ülke ekonomilerine negatif etkileri en az olan yatırım türüdür. Dolayısıyla ülke yönetimleri doğrudan yatırımları ülkeye çekmek amacıyla oldukça isteklidir. Bu kapsamda teşvik politikaları yürüterek yabancı yatırımcıların ülke içerisinde yatırım yapmaları desteklenir.

SIRA SİZDE



Portföy yatırımların ülke ekonomisi açısından sizce ne gibi olumsuz etkileri olabilir?

SERBEST BÖLGELER

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

Serbest Bölgeler Kanunu'nun 5810 Sayılı Kanunla değiştirilen 1'inci maddesinde kuruluş Amaç ve kapsamı;

- İhracata yönelik yatırım ve üretimi teşvik etmek,
- Doğrudan yabancı yatırımları ve teknoloji girdisini hızlandırmak,
- İşletmeleri ihracata yönlendirmek ve uluslararası ticareti geliştirmek, olarak belirtilmiştir.

Serbest bölgelerin kuruluş temeli, bölgesel ve kırsal kalkınmanın daha hızlı gerçekleştirilerek, bölge ihracat potansiyellerinin genişletilerek artırılmasıdır. Ülkemizde serbest bölgelerin yer ve sınırlarının sınırlarını belirlemeye Cumhurbaşkanı yetkilidir. Ülkemizde Serbest Bölgeler ile ilgili ilk yasal düzenleme 15.06.1985 tarih ve 18785 sayılı Resmi Gazete de yayımlanan 3218 Sayılı Serbest Bölgeler Kanunu ile yapılmıştır.

Ülkemizde ihracata dayalı yatırım ve üretimi teşvik etmek amacıyla faaliyette bulunan serbest bölgelerimiz şunlardır:

1. Mersin Serbest Bölgesi
2. Antalya Serbest Bölgesi
3. Ege Serbest Bölgesi
4. İstanbul-Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesi
5. Trabzon Serbest Bölgesi
6. İstanbul-İstanbul Endüstri ve Ticaret Serbest Bölgesi

7. İzmir Serbest Bölgesi
8. Rize Serbest Bölgesi
9. Samsun Serbest Bölgesi
10. İstanbul Trakya Serbest Bölgesi
11. Kayseri Serbest Bölgesi
12. Avrupa Serbest Bölgesi
13. Gaziantep Serbest Bölgesi
14. Adana Yumurtalık Serbest Bölgesi
15. Bursa Serbest Bölgesi
16. Denizli Serbest Bölgesi
17. Kocaeli Serbest Bölgesi
18. Tübitak Marmara Araştırma Merkezi

Türkiye'deki serbest bölgeye ihraç edilen, yabancı bir ülkeden veya Türkiye Gümrük Bölgesindeki başka bir gümrük idaresinden transit olarak gelen, serbest bölgeden Türkiye'ye serbest dolaşıma girmek üzere gelen, serbest bölgeden Türkiye'ye şarta bağlı muafiyet kapsamında ithal edilen serbest bölgeden Türkiye'deki başka bir gümrüğe veya yabancı bir ülkeye transit rejimi hükümlerine göre sevk edilen serbest bölgede kalan eşyayı, serbest bölgeye giriş veya çıkış yapan kişileri ve taşıt araçlarını, serbest bölgenin sınırları ile giriş ve çıkış noktalarını denetlemeye Serbest bölgede görevli gümrük idareleri yetkilidir.

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

Serbest bölge ile Türkiye'nin diğer yerleri arasında yapılacak ticaret, dış ticaret rejimine tabidir. Serbest bölge ile diğer ülkeler ve serbest bölgeler arasında dış ticaret rejimi uygulanmaz. Serbest bölgelerdeki faaliyetlerle ilgili her türlü ödemeler dövizle yapılır. Cumhurbaşkanı ödemelerin Türk Lirası olarak yapılmasına da karar verebilir.

Serbest bölgelerde, faaliyet gösterecek işyerlerinde yabancı uyruklu yönetici ve vasıflı personel çalıştırılabilir. Buna ait esaslar yönetmelikte belirlenir. Serbest bölgelerde Türkiye Cumhuriyeti sosyal güvenlik mevzuatı hükümleri uygulanır.

Serbest bölgelerde 4817 sayılı Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanun, 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu, 5393 sayılı Belediye Kanununun ölüm ve yangın halleri, kanalizasyonların inşaa ve tamiri ile içme, kullanma, endüstri suyunu sağlama ve gaz, su, elektrik sarfiyatını denetlemeye yönelik maddeleri dışında kalan hükümleri, 5682 sayılı Pasaport Kanunu, 5683 sayılı Yabancıların Türkiye'de İkamet ve Seyahatleri Hakkında Kanun ile diğer kanunların bu Kanuna aykırı hükümleri uygulanmaz. Ayrıca 5 inci maddenin ikinci fıkrasında belirtilen işlemler, 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu hükümlerine tabi değildir (Serbest Bölgeler Kanunu, Md. 12).



GÜMRÜK REJİMLERİ

Gümrük rejimi, dış ticaret işlemine tabi malların gümrük uygulamalarına yönelik kurumsal düzenlemelerini ifade etmektedir. Kurumsal düzenlemeler, belirli bir malın hangi kapsamda değerlendirilerek hangi süreçleri takip etmesi ve işlemin nasıl sonlandırılacağına yönelik sistematik bir rehber özelliği taşımaktadır.

Süreç içerisinde söz konusu mal veya eşyanın hangi amaçla gümrüğe getirildiği ve hangi rejime tabi olacağının beyan edilmesi gerekmektedir. Gümrük beyanı;

- Yazılı olarak,
- Sözlü olarak,
- Bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla,
- Eşya sahibinin bu eşyayı bir gümrük rejimine tabi tutma isteğini ifade ettiği herhangi bir tasarruf yoluyla, yapılabilir (Sanver, 2010: 504).

Gümrük idareleri, beyan sahibinin isteği üzerine gerekli kanıtlayıcı şartları taşımak ve istenen koşulları sağlamak koşuluyla verilen gümrük beyanını iptal edebilir, gümrük rejimi değişimi yapabilmektedir. Gümrüğe gelen bir eşyanın hangi kapsamda değerlendirilerek hangi işlemlere tabi olacağının belirtildiği sekiz gümrük rejimi bulunmaktadır.

- Dâhilde İşleme Rejimi
- Hariçte İşleme Rejimi
- İhracat Rejimi
- Gümrük Antrepo Rejimi
- Gümrük Kontrolü Altında İşleme
- Geçici İthalat Rejimi
- Transit Rejimi
- Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi

Gümrük Kanunun 80 ila 83 üncü maddelerinde geçen;

- Şartlı muafiyet düzenlemesi deyimi, serbest dolaşımda olmayan eşyaya,
 - Transit,
 - Antrepo,
 - Şartlı muafiyet sistemi kapsamında dahilde işleme,
 - Gümrük kontrolü altında işleme,
 - Geçici ithalat;
- “Ekonomik etkili gümrük rejimi” deyimi,
 - Antrepo,
 - Dahilde işleme,
 - Gümrük kontrolü altında işleme,
 - Geçici ithalat,
 - Hariçte işleme;

rejimlerinin uygulanması anlamına gelir. Ekonomik etkili gümrük rejimleri dış ticaret işlemlerine yoğunlaşan girişimciler ve firmalar için maliyet avantajları sunmaktadır. Bir kişinin ekonomik etkili gümrük rejimlerinden faydalanabilmesi için Gümrük İdarelerine yazılı bir şekilde başvurusu gerekir. Başvuru sahibine izin verilmesi gerekli koşulların yerine getirilmesine bağlıdır. Koşulların yerine getirilmesi ve idare tarafından iznin verilmesinin ardından başvuru sahibinden taahhütname ve teminat alınmaktadır. İzin sahibi daha sonraki süreçlerde iznin içeriği ve kapsamıyla ilgili değişikliklerden idareyi haberdar etmek zorundadır. Aday başvuruları ve iznine ilişkin ek belgeler idare tarafından beş yıl boyunca saklanır. Uygulanan rejim izinde belirtilen şekilde sonlandırılmaz ise Gümrük Kanunu'na göre cezai yaptırımlar uygulanır (Gümrük Kanunu).

Gümrük rejimi uygulamalarının dış ticaret faaliyetleri üzerindeki etkisi nedir? Sizce gümrük rejimlerine neden ihtiyaç duyulmaktadır?



SIRA SİZDE

Dahilde İşleme Rejimi

Ülke ekonomilerinin gelişim süreci açısından büyük öneme sahip olan ihracat işlemleri, kamu otoritelerince sürekli desteklenmektedir. Üretim sürekliliği, istihdam olanaklarının yaratılması, dolaylı olarak ekonomik refah düzeyine olan katkısı nedeniyle ihracat işlemlerine yönelik pozitif yönlü açılımlar tüm paydaşlar tarafından dikkatle takip edilmektedir.

Dahilde işleme rejimi de ihracatı destekleme adına açılım sağlayan bir gümrük rejimidir. Dahilde işleme rejiminde, ihracat konusu ürünlerin üretim sürecinde hammadde olarak kullanılacak ithal malların, ithalat vergilerinden muaf tutulması esası kabul edilmektedir. Bu yöntemle ihraç ürünlerine yönelik hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile ambalaj ve işletme malzemeleri temininde ithalat vergisi alınmamaktadır. Firmalar açısından hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile ambalaj ve işletme malzemeleri maliyetleri düşürülerek rekabet avantajı sağlanmaktadır.

Türkiye’de faaliyet yürüten firmaların ihracata yönelik ithalat işlemlerinden doğan vergi, resim ve harç istisnası kapsamında;

- Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi,
- Damga Vergisi,
- 492 sayılı Harçlar Kanunu gereğince alınan harçlar,
- Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu kesintisi,
- Hal Rüsumu,
- Diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar, istisna edilmektedir (Sanver, 2010: 162).

Hariçte İşleme Rejimi

Türkiye’nin Avrupa Birliği üyelik sürecinde önemli bir adım olarak görülen, Gümrük Birliği uygulaması dış ticaret açısından farklı bir statünün doğmasına yol açmıştır. Gümrük Birliği anlaşması sonucunda tam üye olmayan Türkiye ile birlik üyeleri iki ayrı devlet olarak kabul edilerek, her iki tarafında gümrük mevzuatlarının geçerli olduğu bir sistem yürürlüğe girmiştir. Tarafların kendi aralarında yaptıkları ticarete ilişkin gümrük işlemleri ile üçüncü ülkeler üzerinden yaptıkları ticaretle ilgili gümrük uygulamalarının nasıl yürütüleceğinin belirlenmesi zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla taraflar arasında iki ayrı mevzuat oluşturularak yürürlüğe sokulmuştur.

Bu mevzuatlardan birincisi, taraflar arasında eşyanın dolaşımına yönelik kuralların yer aldığı A.T.R. Dolaşım Belgeleri Yönetmeliği, diğeri ise Gümrük Birliği üyeleri ile üçüncü ülkeler arasında Hariçte İşleme Rejimi kapsamında ihraç edilerek Gümrük Birliğinin diğer parçasına gelen veya kesin ihraç edilmekle birlikte Gümrük Birliğinin diğer parçasına geri gelen eşyaya ilişkin kuralları belirleyen Hariçte İşleme ve Geri Gelen Eşya hükümlerine ait Bakanlar Kurulu kararıdır (Sanver, 2010: 167).

Türkiye’de Hariçte İşleme Rejimi uygulaması görev alanları açısından Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Gümrük Müsteşarlığı tarafından birlikte yürütülmektedir.

Hariçte İşleme Faaliyeti “Serbest dolaşımda bulunan eşyanın daha ileri safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya Serbest Bölgelere ihraç edilmesi ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin, gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle ve ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları çerçevesinde bazı işlem görmüş ürünler için konulmuş veya konulacak olan gümrük vergisi muafiyeti içeren hükümler saklı kalmak kaydıyla, yeniden Serbest Dolaşıma girmesi ve standart değişim sistemi kapsamında ithali ile ilgili faaliyetleri kapsar.” şeklinde tanımlanmıştır (Hariçte İşleme Rejimi Tebliği, 2007).

İhracat Rejimi Kararı

Serbest dolaşımda bulunan bir eşyanın ihraç amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejime, İhracat Rejimi uygulaması adı verilmektedir. Yurt dışına kesin satışı yapılan eşyaların tabi olduğu gümrük rejimi uygulamasıdır. İhraç edilecek eşyanın gümrük idarelerine Gümrük Beyannamesi ile beyan edilmesi zorunludur. İhraç eşyası, ilgili gümrük beyannamesinin tescili sırasında bulunduğu durum ve niteliğini gümrük denetiminden çıktığı sırada aynen muhafaza etmesi ve bu haliyle Türkiye Gümrük Bölgesi'ni terk etmesi koşuluyla ihraç edilmiş sayılır. Böylece eşya üzerindeki gümrük denetimi sona erer. Fiili ihracat iki koşula bağlanmıştır; birincisi eşya araca yüklenip beyanname tescil edilmeli, ikincisi ise eşya Türkiye Gümrük Bölgesini terk ettiğinde aynı durumu muhafaza etmesidir (Çelik, 2009: 260).

6 Ocak 1996 tarihli resmi gazetede yayımlanan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı, uluslararası sözleşmelerle ihracı yasaklanmış mallar dışındaki malların İhracat rejimi kararı çerçevesinde serbest olduğu belirtilmektedir. Karar kapsamında Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü'nce düzenlenen ve uyulması gereken kurallar hüküm altına alınmıştır (Sanver, 2010: 103).

Kararla birlikte İhracat Genel Müdürlüğü ihracat mevzuatı ile ilgili Yönetmelik ve Tebliğler ile düzenlemeler belirleme yetkisine kavuşmuştur. İhracat rejimi kararında ele alınan konular aşağıdaki;

- Yetki Konusu
- İhracat Serbestisi ve İhracatın Koordinasyonu
- İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallar
- Yürürlükten Kaldırılan Hükümler
- Yürütme ve Yürürlük

konu başlıklarını kapsamaktadır.

İhracat rejimine tabi tutulan eşyanın gümrük işlemlerinde aranabilecek belgeler şu şekilde sıralanabilir: Eşya Faturası, Koşimonto vb. Dolaşım Belgesi, Menşe Belgesi, Bitki Sağlık Sertifikası (Bitki ve Bitkisel Ürünler İçin), Hayvan Sağlık Sertifikası (Hayvan ve Hayvansal Ürünler İçin), Standart Belgesi (Standarta Bağlı Ürünler İçin), Nakliye Tezkeresi (Orman Ürünleri), İzin Belgesi (İzne Tabi Ürünler İçin), Uzman Raporu (Ekspertiz Sonucu).

Gümrük Antrepo Rejimi

İhraç edilen veya gümrük gözetimi altında bulunan eşyanın konulabildiği genel veya özel depolara gümrük antreposu adı verilmektedir. Gümrük gözetimi altında serbest dolaşıma sokulması beklenen eşyanın gümrük sınırlarının dışında kabul edilen genel veya özel antrepolara alınarak gümrük ve benzeri vergilerin ödenmemesi imkânını sağlayan rejimdir (Dölek, 2006: 213).

Eşyanın korunması için herkes tarafından kullanılabilen depolara genel antrepo, sadece antrepo işleticisi ait eşyanın korunması için kullanılan depolara ise özel antrepo adı verilmektedir. Eşyanın gümrük antreposunda kalma süresi, eşyanın niteliği göz önünde bulundurulması koşuluyla herhangi bir sınırlama veya kısıtlamaya tabi tutulmamıştır (Gümrük Kanunu).

4458 sayılı Gümrük Kanunu'na dayalı Gümrük Yönetmeliği'ne göre altı sınıfa ayrılan gümrük antrepoları A,B,C,D,E ve F tipi olarak adlandırılmaktadır. (A), (B) ve (F) tipi antrepolar genel antrepo, (C), (D) ve (E) tipi antrepolar ise özel antrepo kapsamında değerlendirilmektedir (Gümrük Yönetmeliği, 2009).

A Tipi Antrepo; işleticisinin, stok kayıtlarını tuttuğu ve antrepoya konulan eşyada herhangi bir noksanlık olması halinde gümrük vergilerini ödemekten sorumlu olduğu genel antrepo tipidir.

B Tipi Antrepo; antrepoya konulan eşyadan, kullanıcının sorumlu olduğu, antrepo beyannamesini kullanıcının verdiği genel antrepo tipidir. Antrepo işleticisinin sorumluluğu sınırlıdır. Antrepo işletici sadece antrepoyu kiralar. Antrepo stok kayıtları tutulmadığından, beyanname ve belgeler gümrük kontrolüne esas teşkil eder.

C Tipi Antrepo; işleticisi ve kullanıcısı aynı kişi olan ve antrepoya alınan eşyadan bu kişinin sorumlu olduğu özel antrepo tipidir.

D Tipi Antrepo; işleticisi ve kullanıcının aynı kişi olduğu özel antrepo tipidir.

E Tipi Antrepo; işleticisi ve kullanıcısının aynı kişi olduğu, izin hak sahibinin depolama yerinin antrepo addedildiği veya depolama yeri olmazsa dahi eşyaya antrepo rejimi hükümlerinin uygulandığı özel antrepo tipidir.

F Tipi Antrepo; gümrük idarelerince işletilen genel antrepo tipidir. Serbest dolaşımda olmayan eşyanın sergilendiği fuar ve sergiler de özel antrepo sayılır.

İşleme Rejimi

İşleme rejimi, gümrük kontrolü altında işleme rejimi olarak da ifade edilmektedir. Gümrük bölgesi içerisinde, serbest dolaşıma girmemiş eşyanın ticaret politikası önlemlerine ve ithalat vergilerine tabi tutulmadan, yapı ve işlev değişikliği gerçekleştirilmesi ve bu işlemlerden elde edilen ürünlerin tabi oldukları gümrük vergileri üzerinden serbest dolaşıma girmeleri, işleme rejimi hükümlerine göre yapılır. Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi 4458 sayılı Gümrük Kanunu ile mevzuata girmiştir. Bu rejim daha çok üretimde kullanılacak hammaddenin gümrük oranı, son üründen yüksek olduğu durumlarda avantaj sağlamaktadır.

Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi'ne ilişkin izin başvurusu sadece Türkiye Gümrük Bölgesi'nde yerleşik kişilere, yetkili gümrük idaresince aşağıdaki:

1. İşlenmiş ürünler içinde ithal eşyasının tespitinin mümkün olduğu durumlarda,
2. Eşyanın işlenmesinden sonra eski haline dönüştürülmesinin mümkün olmadığı durumlarda
3. İzin kapsamındaki eşya ithalatı menşe ve miktar kısıtlaması etkilerini bozmaması durumunda,
4. Türkiye'deki benzer eşya üreticilerinin temel ekonomik çıkarlarını olumsuz etkilememesi durumunda,
5. Eşyaya ilişkin vergilerin teminata bağlanması koşullarının yerine getirilmesi durumunda verilir (Gümrük Kanunu).

İzni alan hak sahibi, Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi'ne ilişkin doğru işlemlerin yapılması, denetim vb. her türlü incelemenin yapılabilmesi ve izine ilişkin gümrük vergilerinin ödenmesi için tutulacak kayıtları hazır bulundurmak zorundadır. Bu kayıtlar denetimi yapacak Gümrük idarelerine her zaman açık tutulur.

Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi'ne ilişkin iznin geçerlik süresi, ekonomik şartlar, başvuru sahibinin özel şartları ve işleme faaliyetinin özelliği dikkate alınarak gümrük idaresince her başvuru için ayrı ve azami iki yıl olarak belirlenir. Beklenmeyen hal ve mücbir sebeplerle bu süre üç aya kadar uzatılabilir.

Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi'ne tabi tutulan ithal eşyasının tercihli bir tarife uygulamasından yararlanabildiği ve aynı tercihli tarife uygulamasının serbest dolaşıma giren aynı nitelikteki işlenmiş ürünlere de uygulanabildiği hallerde, işlenmiş ürünlerin tabi olduğu gümrük vergileri, söz konusu tercihli tarife çerçevesinde belirlenmiş vergi oranına göre hesaplanır.

Tercihli tarife uygulamasının tarife kotaları veya tarife tavanlarına tabi olması halinde işlenmiş ürünler için tercihli tarifeye göre belirlenen vergi oranının uygulanması, söz konusu tercihli tarifenin serbest dolaşıma giriş beyannamesinin tescili sırasında ithal eş-

yasına uygulanabilmesi koşuluna bağlıdır. Serbest dolaşıma giren işlenmiş ürünlerin imalatında fiilen kullanılan ithal eşyası miktarı, beyannamenin tescili sırasında yürürlükte olan tarife kotaları ve tarife tavanları hesabına katılır. Bu durumda, işlenmiş ürünlerle aynı olan ürünler için açılmış tarife kotaları veya tavanlarının hesabına herhangi bir ilave yapılmaz (Gümrük Kanunu).

Geçici İthalat Rejimi

Geçici İthalat Rejimi serbest dolaşıma girmemiş eşyanın ithalat vergilerinden tamamen ya da kısmen muaf olarak ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın Türkiye Gümrük Bölgesi içinde kullanılması ve bu kullanım sırasındaki olağan yıpranma dışında herhangi bir değişikliğe uğramaksızın yeniden ihracına olanak sağlayan hükümlerin uygulandığı rejimdir (Gümrük Kanunu, Md. 128).

Geçici İthalat Rejimi ile ilgili hükümler 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 128 ila 134. maddelerinde yer almaktadır. Tam muafiyet suretiyle geçici ihracat rejimine tabi tutularak Türkiye'ye getirilen eşya için belirli miktarda bir teminat alınır, eşyanın yeniden dışarıya ihracı yoluyla ithalat vergilerinden tamamen ya da kısmen muaf olunması sağlanarak işlem tamamlandığında teminatın çözülmesi esasına dayanır.

Tam muafiyet suretiyle geçici ithalat iznine ilişkin hükümlerde öngörülen koşulları taşımayan eşyanın, anılan rejimden yararlanacağı süreye ilişkin her ay için ithalat vergileri tutarının %3'ü oranında vergi alınmak ve verginin kalan kısmı da teminata bağlanmak üzere kısmi muafiyet uygulanması suretiyle geçici ithalat rejiminden yararlandırılmasına izin verilmektedir.

Mülkiyeti, Türkiye Gümrük Bölgesi dışında yerleşik bir kişiye ait olan ve 07/1/2000 tarih ve 2000/69 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı hükümlerinde belirtilen hükümlere tabi olmayan veya söz konusu hükümlere tabi olmakla birlikte, tam muafiyet suretiyle geçici ithalat iznine ilişkin hükümlerde öngörülen koşulları taşımayan veya kısmi muafiyet uygulanması suretiyle geçici ithalat rejiminden yararlandırılması talep edilen eşya için geçici ithalat izni, eşyayı kullanan veya kullandıran kişinin başvurusu üzerine yetkili Gümrük İdarelerince verilir. Eşya geçici ithal rejimi altında en fazla 24 ay kalabilir (Gümrük Yönetmeliği).

İthalat vergilerinden tam muafiyet suretiyle geçici ithalat rejiminin uygulanabileceği haller ve özel şartlar ile buna ilişkin usul ve esasların yer aldığı konular aşağıda sıralanan konu başlıkları kapsamında değerlendirilmektedir (Gümrük Yönetmeliği) :

- Taşıtlar –Paletler-Konteynırlar
- Yolcular Tarafından İthal Edilen Kişisel ve Sportif Amaçlı Eşya
- Kriz Hali İçin Gönderilen Yardım Malzemesi
- Tıbbi ve Cerrahi Teçhizat İle Laboratuvar Teçhizatı
- Canlı Hayvanlar ve Bunlara Ait Teçhizat
- Sınır Bölgelerinde Kullanılan Teçhizat
- Ses, Görüntü veya Veri Taşıyan Eşya
- Turistik Reklam Malzemesi
- Pedagojik Materyal ve Bilimsel Malzeme
- Ambalajlar
- Özel Nitelikte Eşya
- Numuneler
- Üretim Araçları ve Parçaları
- Sergilenmek veya Satılmak Amacıyla Getirilen Eşya
- Yedek Parça, Aksesuar ve Ekipman
- Ekonomik Etkisi Olmayan Özel Bir Durumda Getirilen Eşya

Transit Rejimi

Yabancı menşeli eşya ile ihraç edilmek amacıyla gümrük işlemleri tamamlanmak üzere gümrüğe sunulan eşyadan gümrük işlemleri tamamlanmış olanlarının, Gümrük idaresinin gözetimi altında, Gümrük Kanunu ve Yönetmeliğindeki Transit Rejimi hükümlerine göre Türkiye Gümrük Bölgesi'nde bir yerden diğer bir yere taşınmasına transit rejimi adı verilir.

Transit edilen eşyanın taşıttan taşıta veya geçici depolama yeri ve antrepodan taşıta nakli ile bu eşyanın taşıttan eşya boşaltılması Gümrüğün iznine tabidir. Transit edilen eşya, şüphe veya ihbar durumları hariç olmak üzere varış veya çıkış gümrük idaresine kadar muayene edilmeksizin ve gerektiğinde mühür altına alınarak veya memur eşliğinde sevk edilir (Gümrük Kanunu).

Bu yöntemi kullanacak olanlar gümrük idarelerinde alınacak önlemleri alarak, transit rejimi kurallarına uymak zorundadırlar. Transit rejimi kapsamında taşınan eşya, rejim hükümleri dışında yurt içinde bırakılırsa müsadere edilerek eşyanın gümrüklenmiş değerinin iki katına kadar ağır para cezası uygulanır. Transit edilen taşıt ve eşya transit geçişler dolayısıyla gümrük vergilerine tabi tutulmaz. Ancak transit beyanın yapıldığı giriş veya hareket gümrük idaresine gümrük vergileri kadar teminat verilmesi gerekir. Eşyanın çıkış veya varış gümrüğüne vardığının teyidi ile teminatı alan idare teminatı çözer.

Transit edilen eşyanın taşıttan taşıta veya geçici depolama yeri ve antrepodan taşıta nakli ile bu eşyanın taşıttan eşya boşaltılması Gümrüğün iznine tabidir. Transit edilen eşya, şüphe veya ihbar durumları hariç olmak üzere varış veya çıkış gümrük idaresine kadar muayene edilmeksizin ve gerektiğinde mühür altına alınarak veya memur eşliğinde sevk edilir.

Türkiye'de transit halindeki eşyanın beklenmeyen haller veya mücbir sebeplerle telef veya kaybı halinde, gümrük vergileri alınmaz. Olayın gümrük idaresinin de taraf olduğu mahkeme kararı ile kanıtlanması gerekir.

Transit rejimine tabi tutulan eşya Türkiye Gümrük Bölgesi içinde aşağıdaki durumlarda taşınabilir (Çelik, 2009: 261):

- Yabancı bir ülkeden gelip yabancı bir ülkeye gitmesi,
- Yabancı bir ülkeden Türkiye'ye gelmesi,
- Türkiye'den yabancı bir ülkeye gitmesi,
- Bir iç gümrükten diğer bir iç gümrüğe gitmesi,

Transit rejimine tabi eşya, şu belgelerle taşınabilir: transit beyannamesi, TIR karnesi, ATA Karnesi, Form 302, Deniz veya hava yoluyla taşınan eşya Özet Beyan ile, Beyanname ile taşınabilmektedir (Çelik, 2009: 262).

Uluslararası eşya taşıyan araçlarla yasadışı göç amacıyla insan taşındığının tespit edilmesi halinde; Gümrük İdaresince olay bazında Gümrük Kanunu'na göre; TIR araçlarına para cezası uygulanır. İlgili nakliyeciler firma yetkilileri ve TIR aracı sürücüsü hakkında Türk Ceza Kanunu uyarınca cezalandırılmaları için Cumhuriyet Başsavcılığı'na suç duyurusunda bulunulur (Sanver, 2010: 521).

TIR Sürücülerinin Uymak Zorunda Olduğu Yasaklar:

- a. Uluslararası eşya taşıyan TIR araçları askeri yasak bölgelerde duramazlar. Bu taşıtların askeri tesis, birlik ve kurumların yakınında park etmeleri, film ve fotoğraf çekmeleri yasaktır.
- b. Uluslararası eşya taşıyan TIR araçları belirlenen güzergahlar dışında hareket edemezler.
- c. TIR sürücülerini denetleme ve konaklama noktalarına kendilerine bildirilen müddetler içinde gelmeye ve Türkiye'de izledikleri güzergahların genel geçiş süresine uymaya mecburdurlar.

- d. Türkiye'den transit geçen araçlar, yerleşim bölgelerinde duramazlar ve park edemezler.
- e. Denetleme ve konaklama noktaları dışında arıza, kaza, yol yapımı, yol kapanması ve hastalanma gibi nedenlerle park etmek mecburiyetinde kalan taşıt sürücüleri en yakın emniyet, jandarma veya gümrük teşkilatına başvurarak gecikme sebeplerini tevsik eden bir belge almak zorundadır.

Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi

Türkiye Gümrük Bölgesine gelen eşyanın serbest dolaşıma girişi; ticaret politikası önlemlerinin uygulanması, eşyanın ithali için öngörülen diğer işlemlerin tamamlanması ve kanunen ödenmesi gereken vergilerin tahsili ile mümkündür (Gümrük Kanunu, Md.74).

Türkiye Gümrük Bölgesi'ne getirilen eşyanın serbest dolaşıma girişi talebi, eşya sahipleri veya temsilcileri veya yükümlünün gümrük idaresine beyanda bulunması suretiyle yapılır. Gümrük beyanı; yazılı olarak, sözlü olarak, bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla veya eşya sahibinin bu eşyayı bir gümrük rejimine tabi tutma isteğini ifade ettiği herhangi bir tasarruf yoluyla yapılabilir. Eşya ithalatında kullanılan beyan yöntemlerinden en sık kullanılanı bilgisayar veri işleme tekniğidir. Bu yöntemin kullanılabilmesi için beyanda bulunacaklar gümrük idarelerinden kullanıcı kodu ve şifre temin etmelidir. İthalat işlemleriyle ilgili beyanların veri tabanına girmesiyle beyanname tescil edilebilmektedir. İhraç edilecek eşyanın tarife, kıymet ve menşeinin belirlenmesi vergilendirme açısından oldukça işlevseldir. Bu kapsamda verilen beyan, eşyanın herhangi bir yasak veya kısıtlamaya tabi olup olmadığı, ekonomik yapı açısından herhangi avantaj veya dezavantaj sağlayıp sağlayamayacağını belirlenmesinde önem taşımaktadır (Sanver, 2010: 515).

Beyana ilişkin bilgilerin gümrük idaresinin bilgisayar veri tabanına girilmesini müteakip bilgisayar sistemi tarafından otomatik olarak tescil sayısı verilmesiyle beyanname tescil edilmiş olur. Beyannamenin tescil tarihi o günün tarihi olarak belirlenir. Bu şekilde yükümlüsü veya temsilcisi tarafından elektronik ortamda tescil edilen beyannamenin, Gümrük Yönetmeliği'nin 14 no.lu ekinde yer alan örneğe uygun Tek İdari Belge üzerine bilgisayar çıktısı alınıp imzalandıktan sonra ekleri ile birlikte idareye teslim edilmesi gerekmektedir.

Türk menşei eşyalarda kullanılmak üzere ve bu eşyaların başka bir ülkede üretildiği izlenimi yaratan veya böyle bir algıya sebep olabilecek isim ve simgeler taşıyan eşya sahte menşei eşya kapsamında değerlendirilmektedir. Sahte eşya ve üzerleri yabancı dilde yazılı veya basılı her türlü boş zarf, şerit, etiket, damga ve benzeri eşya ile Türkiye'de düzenlenebilecek belgelerin başka ülkelerde düzenlenmiş gibi gösterebilecek nitelikte, üzerleri imzalı veya imzasız olsun, Türkiye'de yerleşik olmayan yabancı firmalara ait proforma faturalar hariç boş faturaların Türkiye'ye ithaline izin verilmez (Sanver, 2010: 516).

KAMBİYO KAVRAMI VE KAMBİYO MEVZUATI

Bir ulusal paranın yabancı bir paraya dönüştürülmesi ile ilgili bütün işlemler kambiyo işlemi olarak ifade edilmektedir. Kambiyo kavramı latince değiştirmek (cambiare) kavramından türetilmiştir. Yabancı para cinsinden nakit ve kaydi para, altın veya menkul değerler üzerinden yapılan bütün işlemler kambiyo işlemi kapsamına değerlendirilmektedir. Farklı ülkelerde kambiyo kavramını ifade eden kelimeler şunlardır:

- EXCHANGE – İngilizce
- WECHSEL – Almanca
- CHANGE – Fransızca
- CAMBIO – İtalyanca
- KAMBİYO - Türkçe

Dışa açık ekonomilerin; ithalat, ihracat ve ödeme şekillerinin parasal etkilerine karşı yapısal istikrarı sağlamak amacıyla geliştirdikleri önlemler manzumesine Kambiyo Mevzuatı adı verilmektedir. Ülke idaresinde sorumluluğu bulunan idari otoriteler yabancı

para giriş çıkışlarından kaynaklanan istikrarsızlığı öngörerek kontrol etmek isterler. Bu kapsamda Kambiyo Mevzuatı çerçevesinde yabancı paraların serbestisine yönelik kontrol mekanizmaları işletilir. Türkiye’de Kambiyo Mevzuatı uygulamaları tüm dünyayı etkisine alan 1929 krizi ile başlamış, ekonomik istikrarı sağlama ve Türk parasının değerini korumak amacıyla 1983 yılına kadar uygulanmıştır. Bu kapsamda 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanununu yürürlüğe konulmuştur. Bu kanun kambiyo denkliliğini sağlamaya yönelik uygulanan diğer ekonomi politikalarıyla birlikte 1980’li yıllara kadar faydalı işlevler görmüştür.

Seksenli yılların başında devletlerin ekonomiler üzerindeki payı ve rolü azalmaya, dünya üzerinde daha liberal ekonomik davranışların sergilenmeye başladığı görülmektedir. Bu dönemde birey mülkiyeti, ekonomik tercih ve davranışlarının daha çok önem kazandığı, bireysel zenginliğe daha çok önem verildiği görülmektedir. Seksenli yıllarda Türkiye yabancı sermaye hareketlerinden daha fazla yararlanmaya yönelik politikalar izlemeye başlamıştır. Bu kapsamda ülkemizdeki kambiyo mevzuatı daha esnek hale getirilerek idari otoritelerin sermaye hareketleri üzerindeki denetim ve kontrol düzeyi düşürülmüştür. Bu gün kullandığımız Kambiyo Mevzuatı, küresel rekabet ortamının değişen koşullarına cevap verebilecek işlevlere sahip, döviz bulundurma ve ihracat bedellerinin yurda getirilme zorunluluğu gibi dezavantajlardan arındırılmış durumdadır.

Kambiyo mevzuatı incelendiğinde uyulması gereken kuralları dış mevzuat ve iç mevzuat kuralları sınıflandırmasına tabi tutabiliriz. Dış mevzuatın kapsamını Uluslararası Ticaret Odasının (ICC-International Chamber of Commerce) belirlediği kurallar ve terimler oluşturmaktadır. İç mevzuat ise, Dış ticaret mevzuatı ve Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatı olmak üzere iki ana grupta toplanmaktadır.

Uluslararası Ticaret Odası, birinci dünya savaşında bozulan dengelerin yeniden kurulması ve uluslararası ticaretin geliştirilmesi amacıyla 1919 yılında ABD’nin Atlanta şehrinde kurulmuştur. Dünya genelinde hükümetlerle doğrudan ilişki içinde bulunan Uluslararası Ticaret Odası öncelikli olarak ABD, İngiltere, Fransa, İtalya ve Belçika gibi ülkeleri temsil ederken günümüzde dünya genelinde binlerce üyesi ve temsilciliği bulunan bir örgüt niteliği kazanmıştır (Kaymakçı, 2007: 136).

Uluslararası Ticaret Odasının temel çalışma alanlarını şu şekilde sıralayabiliriz:

- Uluslararası ticaretin desteklenmesi ve teşvik edilmesine yönelik faaliyetler
- Piyasa ekonomisinde çıkan sorunlara çözüm önerileri geliştirmek
- İş dünyasının uluslararası ticarete yönelik düzenlemeler ortaya koymasını sağlamak
- Uluslararası ticaret içerisindeki yolsuzlukları önlemek ve ticari suçlarla mücadele etmek

Uluslararası Ticaret Odası’nın en önemli işlevlerinden biri de uluslararası ticarete kurumsallaşma ve uyumlaştırma çabalarına öncü olmasıdır. UTO’nun geliştirdiği kurallar vasıtasıyla uluslararası ticarete yönelik bankacılık işlemleri geliştirilmiş, bütün dünyadaki bankaların kredi ve tahsilata yönelik standart birtakım uygulamalar icra etmesi sağlanmıştır (<http://www.iccwbo.org/>).

Uluslararası Ticaret Odası’nın dış ticaret işlemlerine yönelik belirlediği son kurallar şu şekilde sıralanmaktadır:

- UCP-600 Akreditiflere İlişkin Standart Usuller ve Uygulama Kuralları
- URC-552 Tahsiller İçin Standart Teamüller
- ICC-560 Incoterms 2000-Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri
- URR-525 Akreditiflere İlişkin Bankalar Arası Rambursmanlar

Kambiyo Mevzuatı çerçevesinde iç mevzuat unsurlarından Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatı

- TPKK Hakkında 1567 Sayılı Kanun
- TPKK Hakkında 32 Sayılı Karar
- TPKK Tebliği ve Genelgelerini kapsamaktadır.

Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu'nun amacı Türk Parasının değerinin diğer yabancı paralar karşısında korunması, kontrol altında tutularak spekülasyonların önlenmesidir. 1929 yılında Amerika'da başlayıp tüm dünyayı etkisine alan krizin etkilerini azaltmak amacıyla bir çok ülke kambiyo denetimine başvurmuştur. 1980 sonrası daha liberal politikaların izlenmeye başlanmasıyla denetim yumuşatılmıştır. 1983 tarihli TPKK hakkında 30 Sayılı Karar ile döviz işlemlerine önemli ölçüde esneklik getirildi. 1985 yılında TPKK'da değişiklik yapılarak 3196 sayılı yasa ile döviz taşımak, bulundurmak ve alım-satımını yapmak gibi işlemler suç kapsamından çıkarılmıştır. Son olarak da TPKK Hakkındaki 32 Sayılı Karar ile kambiyo rejiminin liberalleşmesi yönünde çok önemli bir karar alınmıştır. 32 sayılı kararın getirdiği yenilikleri ise şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Ülke içindeki yerleşik kişilerin döviz bulundurmaları, banka ve diğer kuruluşlardan döviz satın almaları, döviz hesabı sahibi olmaları ve bu imkanlar üzerinde didedikleri gibi tasarrufta bulunabilmeleri serbest hale getirilmiştir.
- Yurt dışından ülkemize döviz ithali serbest bırakılmıştır.
- Yurt dışına önceden belirlenen miktarlarda efektif çıkarabilme imkanı tanınmaktadır.
- Yurt dışı piyasalardan menkul kıymet alımına, yurt dışındaki yatırımcıların ülkemiz piyasalarından menkul kıymet almasına, elde edilen gelirin yurt dışına çıkışına izin verilmektedir.

SIRA SİZDE



Küresel gelişmeleri göz önünde bulundurduğunuzda kambiyo denetim faaliyetlerinin ne yönde seyrettiğini söyleyebilirsiniz?

Konvertibilite

Bir ülke parasının başka ülkelerin paralarına serbestçe çevrilebilme yeterliliğine konvertibilite denir. Bu paranın diğer paralara çevrilebilme yeterliliği, o ülkenin ekonomik etkinliğine bağlıdır. Diğer bir ifade ile konvertibilite bir ülke parasının diğer bir ülkede kabul görme, işlem yeteneği ve gücüne sahip olma potansiyelidir. Konvertibilitenin temel koşulu yasal bir temele dayalı serbest piyasa ekonomisidir. Böyle bir yapıda bireyler serbestçe döviz alım satım yapma hakkına sahip olmalıdır.

Konvertibilite ile döviz kurlarının sabit yada değişken olması arasında bir bağlantı yoktur. Bir ülkede konvertibilite ödemeler dengesinin cari işlemler kısmı için geçerli ise "kısmi konvertibilite", hem cari işlemler hem de sermaye hareketleri için geçerliyse "tam konvertibilite" mevcuttur. 1990 yılında konvertibl hale gelen Türk Lirası IMF tarafından da onaylanmıştır, ancak bu durum konvertibl paraların uluslararası ödemelerde kullanılmasını gerektirmemektedir. Uluslararası ödemelerde genellikle küresel ticarete ve dünya ekonomisinde söz sahibi olan ülkelerin paraları kullanılmaktadır. Dünya genelinde en fazla USD, EURO, Japon Yeni ve İngiliz Sterlini gibi paraların konvertibilitesinin yüksek olduğu bilinmektedir.

En son düzenlemeden sonra Merkez Bankasının alım satımını yapmaya dolayısıyla kurlarını belirlemeye karar verdiği dövizler aşağıda sıralanmaktadır (TCMB, 2015):

- ABD Doları USD
- Avustralya Doları AUD
- Danimarka Kronu DKK
- Euro EUR
- İngiliz Sterlini GBP
- İsveç Kronu SEK
- İsviçre Frangı CHF
- Japon Yeni JPY
- Kanada Doları CAD

- Kuveyt Dinarı KWD
- Norveç Kronu NOK
- Suudi Arabistan Riyali SAR
- Rus Rublesi RUB
- İran Riyali IRR
- Çin Yuanı CNY
- Bulgar Levası BGN
- Rumen Leyi RON
- Pakistan Rupisi PKR

Bir ülke parasının uluslararası dış ticarete ödeme aracı olarak kullanılması sizce nelere bağlıdır?



SIRA SİZDE

Kambiyo Mevzuatına İlişkin Kavramlar

Türkiye’de Yerleşik Kişiler: Yurt dışında işçi, serbest meslek ve müstakil iş sahibi Türk vatandaşları dahil Türkiye’de kanuni yerleşim yeri bulunan gerçek ve tüzel kişilerdir.

Dışarıda Yerleşik Kişiler: Türkiye’de yerleşik sayılmayan gerçek ve tüzel kişilerdir.

Yolcu: Geçerli pasaport veya pasaport yerini tutan belgeler taşıyan ve Türkiye’ye girmek veya Türkiye’den çıkmak üzere Hazine ve Maliye Bakanlığı’nca tespit edilen giriş ve çıkış kapılarına gelen kişilerdir.

Türk Parası: Türkiye Cumhuriyeti kanunlarına göre Türkiye’de tedavülde bulunan veya tedavülden kaldırılmış olsa bile değiştirme süresi dolmamış olan paralardır.

Türk Parası ile Ödemeyi Sağlayan Belgeler: Türk parası ile ödemede bulunmayı sağlayan ticari ve adi senetler, kredi mektubu, kredi kartı, seyahat çekleri, havale, mektup gibi her türlü belge ve vasıtalarıdır.

Efektif: Banknot şeklindeki bütün yabancı ülkeler paralarıdır.

Döviz (kambiyo): Efektif dahil yabancı parayla ödemeyi sağlayan her nev’i hesap, belge ve vasıtalarıdır.

Menkul Kıymetler: Sermaye ve para piyasalarında işlem gören her türlü Türk ve yabancı menkul kıymetleridir, (menkul kıymet yatırım fonu katılma belgesi bu Karar’ın uygulanmasında menkul kıymet olarak mütalaa olunur)

Kıymetli Madenler: Her tür ve şekilde altın, gümüş ve platin,

İşlenmemiş Altın: En az 995/1000 saflıkta, nitelikleri Müsteşarlıkça belirlenen barlar veya külçeler halindeki altındır.

İşlenmiş Altın: 995/1000’den daha düşük saflıkta, gerek bir işçilik uygulanarak ziynet veya süs eşyası haline dönüştürülmüş, gerekse içine ilave madde katılarak veya katılmaksızın alım satım yapılan altındır.

İşlenmemiş Gümüş: En az % 99, 9 saflıkta, nitelikleri Müsteşarlıkça belirlenen bar, külçe veya granül halindeki gümüşdür.

İşlenmiş Gümüş: % 99,9’den daha düşük saflıkta, gerek işçilik uygulanarak ziynet veya süs eşyası haline dönüştürülmüş, gerekse içine ilave madde katılarak veya katılmaksızın alım satımı yapılan gümüşdür.

İşlenmemiş Platin: En az % 99, 5 saflıkta, nitelikleri Müsteşarlıkça belirlenen barlar veya külçeler halindeki platindir.

İşlenmiş Platin: Gerek işçilik uygulanarak ziynet veya süs eşyası haline dönüştürülmüş, gerekse içine ilave madde katılarak veya katılmaksızın alım satımı yapılan platindir.

Kıymetli Taşlar: Elmas, pırlanta, yakut, zümrüt, topaz, safir, zebircet ve incidir.

Kıymetli Eşya: Kıymetli madenler veya kıymetli taşlardan yapılmış ya da bunları içeren eşyalardır.

Merkez Bankası: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve şubeleridir.

Banka: Türkiye’de faaliyette bulunan mevduat bankaları ve katılım bankaları ile kâhınma ve yatırım bankalarıdır.

Yetkili Müesseseler: Bakanlıkça tespit edilen usul ve esaslar çerçevesinde dövize ilişkin işlemler yapmasına izin verilen ve kıymetli maden, taş ve eşyalara ilişkin işlemler de yapabilen anonim şirketlerdir.

Diğer Sermaye Piyasası Araçları: Menkul Kıymetler dışında kalan ve Sermaye Piyasası Kurulunca belirlenen sermaye piyasası araçlarıdır.

Kıymetli Maden Aracı Kuruluşları: Kıymetli Madenler Borsaları ile ilgili mevzuat çerçevesinde faaliyet izni alan yurt içinde ya da yurt dışında yerleşik tüzel kişilerdir.

Aracı Kurum: Sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde aracılık faaliyetinde bulunmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu’ndan yetki belgesi almış kurumlardır.

Konvertibl Döviz: Uluslararası para piyasalarında bütün ülkelerce kabul gören ve bu sebeple bir diğer ülke parasına serbestçe çevrilebilme imkanına sahip dövizlerdir.

Döviz Alım Belgesi: Yabancı bir para cinsinden ifade edilen bir alacağın bir banka veya özel finans kurumuna devredildiği (temlik edildiğini) veya yabancı bir ülke banknotunun (efektifin) zilyetliği ile birlikte mülkiyetinin bir banka veya özel finans kurumuna devredildiğini gösteren (tevsik edilen) bir belgedir.

Görünmeyen İşlemler: Türk vatandaşlarının ülke içinde yabancılar için yaptığı hizmet bedelleri ile ticari ithalat ve Sigorta hizmetleri dışında her ne isim altında olursa olsun yurt dışına para transferi görünmeyen işlemlerdir. % 20 G.V. tevkifatına tabi tutulur. Görünmeyen İşlemler, Tamir Montaj Bedelleri, Fason İşler, Telif Hakları, Maaş Ücretleri, Katılma Payları, Komisyonculuk Giderleri, Transit İşlemleri, Dokümantasyon Giderleri, Kara, Deniz, Hava Taşımacılık Bedelleri, Sosyal Sigorta Ödemeleri, Mal Sigorta Bedelleri, Sermaye Gelirleri, Kiralar, Nafaka Ödemeleri, Para Cezaları olarak sayılabilir.

Özet



Uluslararası yatırımların önemini açıklayabilmek

Uluslararası yatırım yapan küresel şirketler, ortalamanın üzerinde kar marjı elde ederken, yatırım yaptıkları ülkeye döviz girdisi sağlamakta, istihdam politikasına katkıda bulunmakta, yatırım yapılan sektörle ilgili rekabet ortamının oluşmasına yardımcı olmakta ve teknolojik gelişim açısından katkı sağlamaktadırlar.



Serbest bölgelerin işlevlerini ifade edebilmek

Serbest Bölgeler Kanunu'nun 5810 Sayılı Kanunla değiştirilen 1'inci maddesinde kuruluş amaç ve kapsamı; İhracata yönelik yatırım ve üretimi teşvik etmek, Doğrudan yabancı yatırımları ve teknoloji girdisini hızlandırmak, İşletmeleri ihracata yönlendirmek ve uluslararası ticareti geliştirmek, olarak belirtilmiştir. Bu kapsamda serbest bölgelerin kuruluş temeli, bölgesel ve kırsal kalkınmanın daha hızlı gerçekleştirilerek, bölge ihracat potansiyellerinin genişletilerek artırılmasıdır.



Gümrük rejimlerini sıralayabilmek

Gümrüğe gelen bir eşyanın hangi kapsamda değerlendirilerek, hangi işlemlere tabi olacağını belirtildiği sekiz gümrük rejimi bulunmaktadır. Bunlar:

1. Dâhilde İşleme Rejimi,
2. Hariçte İşleme Rejimi,
3. İhracat Rejimi,
4. Gümrük Antrepo Rejimi,
5. Gümrük Kontrolü Altında işleme,
6. Geçici İthalat Rejimi,
7. Transit Rejimi,
8. Serbest Dolaşıma Giriş Rejimidir.



Ekonomik etkili gümrük rejimlerini açıklayabilmek

Ekonomik Etkili Gümrük Rejimleri: Antrepo Rejimi, Dahilde İşleme Rejimi, Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi, Geçici İthalat Rejimi, Hariçte işleme Rejimleridir.



Kambiyo işlemi kavramını anlatabilmek

Kambiyo kavramı Latince değiştirmek (cambiare) kavramından türetilmiştir. Yabancı para cinsinden nakit ve kaydi para, altın veya menkul değerler üzerinden yapılan bütün işlemler kambiyo işlemi kapsamına değerlendirilmektedir.



Konvertibilite kavramını betimleyebilmek

Bir ülke parasının başka ülkelerin paralarına serbestçe çevrilebilme yeterliliğine *konvertibilite* denir. Bu paranın diğer paralara çevrilebilme yeterliliği, o ülkenin ekonomik etkinliğine bağlıdır. Konvertibilitenin temel koşulu yasal bir temele dayalı serbest piyasa ekonomisidir.

Kendimizi Sınavalım

1. Uluslararası yatırımlar açısından ülke ekonomilerine negatif etkileri en az olan yatırım türü aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Portföy Yatırımları
 - b. Doğrudan Yatırımlar
 - c. Sermaye Yatırımları
 - d. Hizmet Yatırımları
 - e. Menkul Değer Yatırımları
2. Türkiye'de serbest bölgelerin yer ve sınırlarının belirlenme yetkisi aşağıdakilerden hangisine aittir?
 - a. Başbakanlık
 - b. Cumhurbaşkanlığı
 - c. Bakanlar Kurulu
 - d. Ticaret Bakanlığı
 - e. Dış İşleri Bakanlığı
3. Aşağıdakilerden hangisi gümrük kanununda belirtilen gümrük rejimlerinden biri **değildir**?
 - a. Gümrük Antrepo Rejimi
 - b. Hariçte İşleme Rejimi
 - c. Dâhilde İşleme Rejimi
 - d. Transit Rejimi
 - e. Serbest Bölge Rejimi
4. Aşağıdakilerden hangisi ekonomik etkili gümrük rejimlerinden biri **değildir**?
 - a. Dâhilde İşleme Rejimi
 - b. Hariçte İşleme Rejimi
 - c. Transit Rejimi
 - d. Gümrük Kontrolü Altında İşleme
 - e. Gümrük Antrepo Rejimi
5. Aşağıdakilerden hangisi gümrük idarelerince işlenen genel antrepo türüdür?
 - a. B Tipi Antrepo
 - b. A Tipi Antrepo
 - c. C Tipi Antrepo
 - d. F Tipi Antrepo
 - e. D Tipi Antrepo
6. Eşyanın Geçici İthalat Rejimi altında kalma süresi en fazla ne kadar olabilir?
 - a. 6 Ay
 - b. 1 Yıl
 - c. 5 Yıl
 - d. 24 Ay
 - e. Süresiz
7. Aşağıdakilerden hangisi Kambiyo Mevzuatı kapsamında değerlendirilen, dış mevzuat belirleyicisi konumundaki kuruluştur?
 - a. Uluslar arası Ticaret Odası (ICC)
 - b. Uluslar arası Para Fonu (IMF)
 - c. Uluslar arası Ticaret Örgütü (ITO)
 - d. Dünya Bankası (WB)
 - e. Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT)
8. Türk Lirasının Konvertibilitesi kaç yılında kabul edilmiştir?
 - a. 1923
 - b. 1930
 - c. 1983
 - d. 1990
 - e. 2005
9. Türkiye'ye döviz ithali hangi hukuki kararla serbest bırakılmıştır?
 - a. TPKK Hakkındaki Kanun
 - b. TPKK Hakkındaki 30 Sayılı Karar
 - c. Gümrük Kanunu
 - d. Türk Ticaret Kanunu
 - e. TPKK Hakkındaki 32 Sayılı Karar
10. Aşağıdakilerden hangisi Merkez Bankası'nın alım-satımını yaptığı dolayısı ile kurlarını belirlemeye karar verdiği dövizler arasında **değildir**?
 - a. ABD Doları USD
 - b. Azeri Manatı AZN
 - c. İngiliz Sterlini GBP
 - d. Euro EUR
 - e. Japon Yeni JPY

Yaşamın İçinden

500'e yakın kobiden, 137 ülkeye ihracat

16 Kasım 2015

Yaklaşık 70 yıllık sanayi kültürüyle Anadolu'nun önemli üretim merkezlerinden Çorum'da 500'e yakın KOBİ, 137 ülkeye ziynet eşyalarından yumurtaya, ayakkabıdan şırıngaya, makarnadan banyo gereçleri ve makine aksamlarına kadar pek çok ürün ihraç ediyor.

Çorum Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Başaranhıncal, AA muhabirine yaptığı açıklamada, başta Hitit Medeniyeti olmak üzere turizm alanında önemli değerlere ev sahipliği yapan Çorum'un, 1960'lı yıllarda başlayan sanayileşme hamlesiyle de hızla gelişerek Türkiye'de sanayileşen kentlerden biri olduğunu söyledi.

Girişimci ve müteşebbislerin devlet desteği almadan yaptıkları yatırımlarla Çorum'un adını "Anadolu Kaplanları" arasına yazdırmayı başardıklarını belirten Başaranhıncal, müteşebbislerin ayrıca kazandıklarını Çorum'da yatırıma dönüştüren ve "her şeyi devletten beklemeyen" girişimci yapısıyla "Kalkınmada Çorum Modeli" adıyla nitelendirilen bir kalkınma modeli oluşturarak Türkiye'ye örnek olduklarına dikkati çekti.

Kentte kiremit-tuğla ile başlayıp, makine sanayi, demir-çelik döküm, bakır-çinko ve magnezyum alaşımları, otomotiv yan sanayi, oto-radyatör ve oto kaloriferi, vitrifiye ve seramik ürünleri, iplik, tekstil, ayakkabı, dokuma ve sağlık gereçlerine kadar 100'e yakın sektörde imalat yapıldığını ifade eden Başaranhıncal, il genelinde 500'e yakın tesiste üretim gerçekleştirdiklerini kaydetti.

İhracatta Yüzde 66'Lık Artış

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre Çorum'dan ilk 9 aylık süreçte 291 milyon dolarlık ihracat yapıldığına dikkati çeken Başaranhıncal, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 66'lık bir artış yaşandığını vurguladı.

İhracattaki artış göz önünde bulundurulduğunda yıl sonundaki ihracatın 450 milyon doları geçeceğini öngörüldüğünü dile getiren Başaranhıncal, "Üretim merkezi Çorum'da olup, şirket merkezi büyük şehirlerde bulunan sanayi kuruluşlarımızın yaptıkları ihracat da göz önüne alındığında 2015 yılındaki toplam ihracatımızın 600 milyon doları bulacağı bir gerçektir" dedi.

Geçen yılın ilk 9 ayında 117 milyon 500 bin dolar olan ithalatın da bu yılın ilk 9 ayında yüzde 109 artarak 245 milyon 415 bin dolara yükseldiğini aktaran Başaranhıncal, "Beş kıtadaki 137 ülkeye ihracat yapılan kentimizin ihracatının önemli bir bölümü, makine sanayi tarafından gerçekleştirilmektedir. 2015 yılında ithalatla görülen artışın en büyük nedenlerin-

den biri, makine sanayinde teknolojiye dayalı üretim modeline geçilmesidir. Teknolojik üretim sayesinde hem üretim kalitesini, hem üretim hızını hem de üretim birimini artıran sanayicilerimiz, bu sayede ilimize ve ülkemize önemli ölçüde katma değer üretmektedir" diye konuştu.

Cari Açığın Düşürülmesine Önemli Katkı

Türkiye'nin ekonomik anlamda en büyük sorunlarından birinin, "cari açık" olduğunun altını çizen Başaranhıncal, Çorum'un, ithal ettiğinden çok daha fazlasını ihraç ederek cari açığın düşürülmesine önemli katkı sağladığını vurguladı. Ekonomi Bakanlığınca yürütülen "Uluslararası Rekabetçiliği Geliştirilmesi Projesi"nin (UR-GE) TSO'nun öncülüğünde Çorum'da da uygulandığını belirten Başaranhıncal, "TSO olarak Gıda İşleme Makineleri ve Toprak Sanayi alanında olmak üzere iki ayrı sektörde UR-GE Projesi yürütmekteyiz. Bu sayede üreticilerimiz, yeni pazarlara girebilmekte, birbirleri ile değil, küresel rakipleri ile rekabet edebilmektedirler. Ayrıca şu anda organize sanayi bölgemizdeki ayakkabı ve makine sanayine yönelik yeni yatırımların da tamamlanmasıyla Çorum, dış ticaret konusunda Türkiye genelinde çok daha ön sıralarda yerini almış olacaktır" değerlendirmesinde bulundu.

"Demiryolu, Dış Ticaret Hacmini Katlayacaktır"

Başaranhıncal, Çorum'un dış ticaret hacmini arttıracak etkenlerin başında demiryolu geldiğini vurgulayarak, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının yatırım programında yer alan Ankara-Çorum-Samsun Demiryolu Projesi'nin hayata geçmesiyle Çorum'daki üreticilerin, yabancı pazarlara çok daha düşük maliyetlerle açılacağını kaydetti. Başaranhıncal, "Demiryolu, dış ticaret hacmini katlayacaktır. Demiryolu ile önemli bir rekabet gücü elde edecek olan sanayicilerimiz, ilimizin ihracatını kat be kat artırarak, ülkemizin cari açıkla mücadelesine de çok daha fazla katma değer sağlayabileceklerdir" ifadelerini kullandı.

Kaynak: Hürriyet Ekonomi, <http://www.hurriyet.com.tr/500e-yakin-kobiden-137-ulkeye-ihracat-40014582>, (Erişim Tarihi: 24.11.2015)

Okuma Parçası

Hint Firması Sequent Scientific Türkiye’de 20,7 Milyon TL Değerinde Doğrudan Yatırımda Bulunuyor

Hint ilaç firması Sequent Scientific tarafından yapılan açıklamada, şirketin hayvan sağlığı alanındaki iştiraki Alvira Animal Health Ltd. tarafından Topkim İlaç Premiks A.Ş.’nin satın alınacağı duyuruldu. Türkiye’de veteriner ilaçları, yem katkı preparatları ve premiks üretimi yapan Topkim İlaç’ın, Alvira’nın Türkiye’deki şirketi olan Provet Veterinary Products aracılığıyla 20.7 milyon TL’ye satın alınacağı ifade edildi. Alvira yetkilisi Gupta, Hindistan ve Türkiye’nin güçlü büyük baş hayvan pazarları olduğunu, Alvira’nın geleceğe yönelik bu yönde önemli stratejik hamlelerinin olacağını söyledi. Aynı zamanda Provet ve Topkim’in birleşmesinin Alvira’yı Türkiye’de hayvan sağlığı alanındaki en büyük firma haline getireceği belirtildi.

Kaynak: Economic Times of India, 2015, <http://economictimes.indiatimes.com/industry/healthcare/biotech/pharmaceuticals/>

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

- | | |
|-------|---|
| 1. b | Yanıtınız yanlış ise “Uluslar Arası Yatırımlar” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 2. b | Yanıtınız yanlış ise “Serbest Bölgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 3. e | Yanıtınız yanlış ise “Gümrük Rejimleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 4. c | Yanıtınız yanlış ise “Gümrük Rejimleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 5. d | Yanıtınız yanlış ise “Gümrük Antrepo Rejimi” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 6. d | Yanıtınız yanlış ise “Geçici İthalat Rejimi” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 7. a | Yanıtınız yanlış ise “Kambiyo İşlemleri ve Kambiyo Mevzuatı” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 8. d | Yanıtınız yanlış ise “Konvertibilite” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 9. e | Yanıtınız yanlış ise “Kambiyo İşlemleri ve Kambiyo Mevzuatı” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |
| 10. b | Yanıtınız yanlış ise “Konvertibilite” konusunu yeniden gözden geçiriniz. |

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Portföy yatırımları konjonktür hareketlerine ve siyasi risklere karşı oldukça duyarlı yatırım türleridir. Bu açıdan spekülasyon amaçlı hareketler ve siyasi krizler bu yatırımların anında yön değiştirmesine yol açarak daha büyük sorunların yaşanmasına sebep olabilmektedir. İstihdam ve teknoloji katkısı olmaması nedeniyle reel sektöre yönelik dolaylı faydaları oldukça sınırlıdır.

Sıra Sizde 2

Serbest bölgelerin belirlenme amacı, ilgili bölgeye yönelik ticari faaliyetlerin aktifleştirilmesi, bölgesel ve kırsal kalkınmanın daha hızlı gerçekleştirilerek, bölge dış ticaret potansiyellerinin genişletilerek artırılmasıdır.

Sıra Sizde 3

Günümüzde firmaların insan ihtiyaçlarına yönelik üretim faaliyetleri, küresel bir boyut kazanmıştır. Hammadde, yardımcı madde, tamamlayıcı madde vb. ürün unsurları uluslararası dolaşımda bulunan eşyalardır. Dolayısı hem ülkelerin ihracat potansiyellerini artırmak hem de gümrüğe ilişkin maliyet unsurlarını düşürmek için farklı türdeki eşya ve mala ilişkin farklı süreçlerin işletilmesi gerekmektedir. Dolayısı ile gümrüğe gelen bir eşyanın hangi kapsamda değerlendirilerek, hangi işlemlere tabi olacağını belirlenmesi gümrük rejimlerinin doğmasına yol açmıştır.

Sıra Sizde 4

Küresel gelişmeler yakından takip edildiğinde, özellikle ticari faaliyetlerin ülke sınırlarını gerekli koşulların yerine getirilmesi koşuluyla belirsizleştirdiği, bu anlamda yeni birliklerin ve grupların sınır kavramına (Avrupa Birliği örneği gibi) yeni bir bakış açısı kazandırdığı söylenebilir. Bu açıdan dış ticaret, kalite ve rekabetin daha üst noktalara taşınması amacıyla korumacı ve sıkı politikalar yerine esnek ve liberal politikaların uygulandığı, dünya genelinde kambiyo denetiminde serbest politikalara yönelik açılımların yürütüldüğü görülmektedir.

Sıra Sizde 5

Bir ülkenin parasının konvertibilitesi o ülkenin ekonomik etkinliğine bağlıdır. Günümüzde dünya genelinde en yaygın ödeme aracı olarak kullanılan para birimleri Amerikan Doları ve Euro'dur. Bu paraların siyasi kaynağına bakıldığında, o ülkelerin ticari faaliyetlerinin oldukça yoğun ve sermaye piyasası derinliklerinin oldukça yüksek potansiyele sahip olduğu görülmektedir. Aynı zamanda söz konusu ülkelerde girişimcilik ve şirketleşme faaliyetlerinin sağlam temellere sahip olduğu görülmektedir.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Çelik, Kenan, vd. (2009), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun.
- Dölek, Ali (2006), Uluslararası Ticaret ve Türkiye Uygulamaları, İstanbul: Arıkan Yayınları.
- Gümrük Kanunu
- Gümrük Yönetmeliği
- Hariçte İşleme Rejimi Tebliği, (11/5/2007 tarihli ve 26519 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır)**
- İGEME (2009), 100 Soruda Dış Ticaret, Ankara: Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
- Kaymakcı, Oğuz, vd., (2007), Uluslararası Ticarete Giriş, Ankara: Nobel Yayın.
- Sanver, Eray (2010), Dış Ticaret İşlemleri, Bursa: Bursa SMMM Odası Yayınları.
- Serbest Bölgeler Kanunu
- Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı, <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home?>, (Erişim Tarihi: 15.11.2015)
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), <http://www.tcmb.gov.tr/>, (Erişim Tarihi: 14.11.2015)
- Uluslararası Ticaret Odası, <http://www.iccwbo.org/>, (Erişim Tarihi: 16.11.2015)

8

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Eximbank kredilerini açıklayabilecek,
- Faktoring ve forfaiting işlemlerini açıklayabilecek,
- Uluslararası ticarete kullanılan finansman tekniklerinden finansal kiralama-
nın (leasing) ne olduğu tanımlayabilecek,
- İhracatta hangi devlet destekleri ve teşviklerinin bulunduğunu ifade edebilmek
bilgi ve becerilere sahip olacaksınız.

Anahtar Kavramlar

- Eximbank Kredileri
- Devlet Destekleri
- Faktoring
- Forfaiting
- Finansal Kiralama (Leasing)
- Finansman

İçindekiler



Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Devlet Destekleri

GİRİŞ

Dünya pazarlarında, ihracatçı firmaların rekabet güçlerini artırmak amacıyla faydalanabilecekleri, kendilerine finansal yönden destek sağlayacak araçlar, ihracata yönelik finansman araçlarını oluşturmaktadır. Bu araçlar firmalara maddi yönden katkı sağlayarak ihracat performanslarının artmasına katkıda bulunmaktadır.

Bankacılık sektöründe yaşanan gelişmeler neticesinde, ihtiyaç duyulan finansman kaynağını uygun şartlarla ve istenilen sürede sağlayabilmek için yeni teknikler geliştirilmiştir. Forfaiting, factoring, finansal kiralama (leasing) ve Eximbank Kredileri gibi finansman teknikleri ihracatçı firmalarca da sıkça kullanılmaya başlanmıştır.

İhracat artışı, bir yandan milli geliri artırarak doğrudan kalkınmayı olumlu yönde etkilerken, diğer yandan döviz darboğazını aşmak suretiyle ekonomik kalkınmaya da destek olmaktadır. Bu nedenle ihracatın artırılmasına ilişkin çaba ve politikalar, öteden beri uluslararası ticari rekabetin de temel unsurunu oluşturmuştur. İhracatın artırılmasına ilişkin çabaların ve yöntem arayışlarının yoğunluk kazandığı alanlar arasında, finansman, sigorta ve teminat unsuru kaçınılmaz olarak ön plana çıkmaktadır.

Uluslararası ticaretin finansmanı, “uluslararası ticaret işlemlerinin (ihracatın ya da ithalatçının) gerçekleştirilebilmesi için gereksinim duyulan fon ihtiyacının karşılanması” olarak tanımlanabilir. İhracatın finansmanı; ihraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır. Başka bir tanıma göre; ihracatın finansmanı, ihracatçının ve/veya ihracatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir.

İhracat faaliyeti; bizzat üretici/imalatçı firmalar veya ihracat konusunda uzmanlaşmış ihracatçılar tarafından yürütülmektedir. Her iki grup da ihracat siparişlerinin yerine getirilmesi için gerek sevkiyat öncesi gerekse sevkiyat sonrası finansmana ihtiyaç duyarlar. İhracat için ihtiyaç duyulan finansman miktarı, ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir. Dış ticaret işlemlerinin yürütülmesinde sevk öncesi ve sevk sonrası yapılan masrafları karşılayabilmesi için fon ihtiyacı duyulabilir. Oldukça riskli olan dış ticaret işlemleri için ihracatçılar malın üretimi ve sevki sırasında, sevkten sonra ise mal bedellerinin tahsil edildiği zamana kadar, ithalatçılar ise malın alınması ile satılması arasında bu ticari işlemlere para bağlamak istemeyebilirler. Dolayısıyla dışarıdan fon temin etme yolunu tercih edeceklerdir.

Uluslararası ticaretin finansmanında işletmelerin fon kaynakları yeterli ise ticareti kendi kaynaklarından finanse eder. Şayet yeterli değilse yabancı kaynaklara başvurur. Aynı zamanda ihracatçılar, satılan malın bedelini de tahsilini de garanti etmek isterler.

İthalatçılar ise malı teslim almadan ve niteliklerini belirlemeden bedelini ödemekten çekinirler. Dolayısıyla bu işlemlerinde sorumluluklarının bir finansal aracı kurum ile paylaşmaya gereksinim duyarlar. Başka bir ifade ile uluslararası ticaret işlemlerinde, işletmeler bir finansal kuruluşa ihtiyaç duyabilmektedirler.

TÜRK EXİMBANK KREDİLERİ VE KREDİ TÜRLERİ

Türkiye İhracat Kredi Bankası AŞ (Türk Eximbank) 1987 yılında çıkarılmış olan 3332 sayılı Kanun'un bazı maddelerinin verdiği yetkiye istinaden Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur. Türkiye'nin Resmi İhracat Destek Kurumudur.

Türk Eximbank, gerek ihracatçılara finansman imkânı sağlayan kredi programları, gerekse ihracatçıların politik ve ticari risklerden arındırılmış ortamlarda çalışmalarına imkân tanıyan sigorta ve garanti programları ile Türkiye'nin ihracatının desteklenmesinde kurumsallaşmış bir ihtisas bankasıdır.

Kurulduğu 1987 yılından bu yana ihracat sektörüyle yakın işbirliği içinde çalışan Türk Eximbank ihracatçıdan, dış müteahhitlere, dış yatırımcılara, nakliyecilere ve turizmcilere kadar uzanan çok geniş bir yelpaze içinde hizmet vermektedir.

Türk Eximbank'ın faaliyetleri;

İhracatın finansmanı amacıyla ihracatçıya yurtiçi ve yurtdışı finansman kurumlarından sağlanacak kredi için garanti vermek,

Mal ve hizmet ihracatını kısa orta ve uzun vadeli kredilerle finanse etmek,

Mal ve hizmet ihracatında, ihracatçının ticari ve politik risklerden kaynaklanabilecek zararlarının belli bir bölümünü teminat altına almak şeklinde sıralanabilir.

K İ T A P



“Türk Eximbank” hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya'nın “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 422-424) okuyabilirsiniz.

Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) Kısa Vadeli İhracat Kredisi

Türk Eximbank'tan ihracat sektörünün direkt olarak kredi kullanmalarına imkan sağlayan Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi ile Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'nin ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyaçlarının uygun vade ve maliyet ile karşılanması, böylece ihracat performanslarının artışının teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Kredi TL ve döviz cinsinden, Türk Eximbank Ankara, İstanbul ve İzmir müdürlükleri tarafından doğrudan kullanılmaktadır.

İNTERNET



Türk Eximbank'ın Kredi Türleri hakkında detaylı bilgi edinebilmek için www.eximbank.gov.tr adresini inceleyebilirsiniz.

Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir. Bu krediler TL ve döviz cinsinden, bankalar aracılığıyla veya doğrudan Türk Eximbank tarafından firmalara kullanılmaktadır.

İhracata Hazırlık Kredileri

İhracatçıların doğrudan kredi kullanmalarına imkân sağlayan ihracata hazırlık kredileri ile ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerinin artırılması ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesi amaçlanmaktadır. Kredi, Türk Lirası ve döviz cinsinden, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) dışındaki firmalara aracı banka olmaksız-

zın doğrudan kullanılmaktadır. İhracata Hazırlık Kredisi kapsamında, özellikle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere de finansman imkânı sağlanmaktadır. KOBİ'lere, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile sağlanan finansman imkânının limiti 5 Milyon Dolar, vadesi TL Kredileri için 360 gündür.

Bankanın KOBİ tanımı, uluslararası uygulamaya paralel olarak “Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup; 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı ve / veya mali bilançosu 40 milyon TL’ni aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı - ihracatçı özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler” olarak belirlenmiştir.



DİKKAT

Sevk Öncesi İhracat Kredileri

Türk Eximbank’ın en etkin uygulamaları arasında 1989 yılından bu yana tüm ihracatçılara ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılan ve toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde yüzde 65-67’lik paya sahip olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri ağırlıklı yer tutmaktadır. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) ve Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ)’nden oluşan Sevk Öncesi İhracat Kredileri, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir. Bu nedenle kredinin geri ödenmesinde sorun yaşanmamaktadır. Bu sistemin en önemli fonksiyonu ise çok sayıda firmaya yönelik kredi işleminin yürütülebilmesine imkân sağlamasıdır. Sevk Öncesi İhracat Kredileri programımız kapsamında; bir firmaya kullanılabilen TL ve Döviz kredilerinin anapara bakiyeleri toplam limiti azami 25.000.000 ABD Doları tutarındadır. Söz konusu firma limiti; SÖİK Katılım TL/SÖİK Katılım Döviz kredisi kapsamında 15 milyon ABD Doları tutarındadır. SÖİK KKTC TL kredisi kapsamında 5 milyon TL ile sınırlıdır. Vadesi maksimum 360 gündür.

Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

Bu program ile imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçılara ülke riskinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış imkanları ile rekabet şanslarının artırılması amacıyla yönelik olarak kısa vadeli ve sevk sonrası finansman desteği sağlanmaktadır. Söz konusu program, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası’nın (TCMB) “Banka Kabullerine İlişkin Reeskont İşlemleri” esas ve şartları doğrultusunda Bankaya tahsis etmiş olduğu limit çerçevesinde yürütülmekte olup program kapsamında; poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğacak alacaklar ve vadeli ihracat akreditiflerine dayalı ihracat alacakları iskonto edilmektedir. Program kapsamında firma limiti döviz ve Türk Lirası kredilerin toplamı olmak üzere 350 Milyon ABD Doları’na kadar kredi iken; Dış Ticaret Sermaye Şirketleri için firma limiti 400 Milyon ABD Doları’na kadardır. Bu programda da kredi vadesi 360 gündür. Kredi EUR/USD/GBP/JPY olarak kullanılabilir.

Özellikli Krediler

Türk Eximbank, ihracatçıları ve yurt dışında yatırım yapan müteşebbisleri özellikli kredi programları ile de desteklemektedir. Söz konusu kredi programları, standart kredi ve garanti programlarının dışında kalan ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır. Bu kredilerde vade ve limit proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir.

Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Bu kredi türü ile ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılmasını teminen, Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı nite-

liğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, herhangi bir ülkede değişik ürünlerin sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırım harcamaları finanse edilir. Program kapsamında limit 25 milyon ABD Doları iken vade de 5 yıldır. Kredi Euro veya ABD Doları olarak kullanılabilir.

Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı

Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı kapsamında, müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanısıra yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı ile Türk bankaları tarafından kredibilitesi ve üstlendiği/üstleneceği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihalelere ve/veya taahhütlerine yönelik olmak üzere Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamının bankasına muhatap;

- Geçici teminat mektubu,
- İhalenin müteahhit firma tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu,
- İşverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu, talepleri karşılanmaktadır. Program kapsamında Türk bankalarının kontrgarantisi karşılığında, bir firma lehine düzenlenecek toplam garanti tutarı 25 Milyon ABD Doları'ı tutarındadır. Herhangi bir firmanın belirli bir andaki riskinin tespitinde, müteahhit firmaların oluşturacakları konsorsiyumlar kapsamında üstlenecekleri proje içindeki payları dikkate alınacaktır. Proje limiti, firma limitini aşmayacak şekilde işveren ihale makamı ile yapılmış sözleşmede belirtilen tutarın ya da ihale bedelinin azami %25'ine kadar teminat mektubu verilebilecektir. Ülke bazında teminat mektubu tahsis toplam program limitinin % 20'sini geçmeyecektir.

Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri köprü kredisi programı ile yurtdışı müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut şantiyelerinin ve mobilizasyon - makine parkının işler durumda muhafaza edilerek bu pazarlardaki yatırımların ve mevcut rekabet gücünün uzun dönemde kalıcılığının sağlanması hedeflenmiştir.

Krediyeye konu olan projelere ilişkin işlerin devam ettiğini ilgili ülkelerdeki Ticaret Müşaviri / T.C. Büyükelçiliği'nce düzenlenecek olan belgeler ile tevsik eden ve proje bilgileri / alacak tutarları Türk Eximbank ve Türkiye Müteahhitler Birliği yetkililerinden oluşacak komite tarafından yürütülen incelemeler neticesinde belirlenen firmalar bu programdan yararlandırılır. İnşaat faaliyetleri devam eden ülkelerdeki ulusal ve/veya uluslararası işverenlerden iş almış olup bu projeler kapsamında 2008 ve takip eden yıllarda tahakkuk etmiş ve işveren makamlar tarafından onaylandığı halde tahsil edilemeyen alacağı olan müteahhitlik firmalarına kredi kullanırlıdır. Bu program kapsamında limit 25 Milyon ABD Doları vade ise 360 gündür.

İNTERNET



Türk Eximbank'ın "Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi" hakkında detaylı bilgi edinebilmek için <https://www.eximbank.gov.tr> adresini inceleyebilirsiniz.

Turizm Kredisi

A grubu işletme belgesi sahibi; TÜRSAB üyesi seyahat acentelerine, Bakanlık tarafından tur operatörü niteliğine haiz olduğu tespit edilen A grubu belgeli seyahat acentalarına,

ticari hava taşıma işletmeciliği yapmaya ilişkin Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının işletme ruhsatı sahibi Türkiye'ye yurt dışından yolcu taşıyan Türkiye'de yerleşik özel havayolu firmalarına ve Cumhurbaşkanlığı Kararı ile ihracatçı sayılan Bakanlıktan belgeli, asli fonksiyonu konaklama hizmeti vermek olan turizm işletmelerine kredi vadesi içerisinde gerçekleştirecekleri turizm hizmetlerinin finansmanına yönelik olarak yurtdışından getirmeyi taahhüt ettikleri turizm hizmeti bedelleri/döviz gelirleri karşılığında Türk Eximbank tarafından kullanılmaktadır. Turizm Kredisi programı kapsamında limit 25 Milyon ABD Doları vade ise 360 gündür.

Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Gemi inşa ederek ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artırılması hedeflenmektedir.

Program kapsamında kullanılacak krediler ile alıcı firma ile imzalanmış belli bir kontrat kapsamında, gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilmektedir. Program kapsamında düzenlenecek teminat mektupları ile geminin finansmanı amacıyla inşa süresince alıcı firma, alıcının bankası (finansman kurumu) tarafından yapılacak avans niteliğindeki ödemeler ve bunlara ilişkin doğabilecek faizler, proje konusu gemide kullanılacak makina ve ekipmanların vadeli ithalatı ile vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri, türk Eximbank tarafından belirlenen limit çerçevesinde garanti kapsamına alınır. Program bazında limit 25 milyon ABD Doları ve vade de maksimum 360 gündür.

Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Deniz, kara ve hava yolu ile hizmet ihracı yapan Türkiye'de yerleşik uluslararası nakliyat firmalarının, uluslararası lojistik işletmeciliği yapan firmaların ve uluslararası taşıma işleri organizatörlüğü yapan firmaların yurtdışı taşımacılık faaliyetlerindeki finansman ihtiyaçları karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve döviz kaynaklarının tasarruf edilmesi yoluyla net döviz girdisinin artırılması amacıyla, Türk Eximbank tarafından uygulamaya konulan "Uluslararası Nakliyat Pazarlama Döviz Kredisi" ve "Uluslararası Nakliyat Pazarlama Türk Lirası Kredisi" Programları ihdas edilmiştir. Program limiti, Türk Lirası ve Döviz Kredileri'nin toplamı olmak üzere azami 25 Milyon ABD Doları ve vade de maksimum 360 gündür.

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Türkiye'de yerleşik firmaların yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlerin finansmanına yönelik olarak hazırlanan Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi programını uygulamaya konulmuştur. Belirtilen alanlardaki projeler, Türk Eximbank tarafından değerlendirilerek uygun bulunan firmalara, TL veya döviz cinsinden kullanılacak krediye ilişkin koşullar işlem bazında Türk Eximbank tarafından belirlenecektir. Program kapsamında limit 25 milyon ABD Doları iken vade de krediye ilişkin Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi (VRHİB) süresi ile sınırlı olmakla birlikte azami 360 gündür.

Türk Eximbank ihracatçılara ne tür krediler vermektedir?



SIRA SİZDE

Uluslararası Kuruluşlardan Sağlanan Kaynaklar Kapsamında Kullanılan Krediler

Türk Eximbank, Uluslararası Kalkınma ve İmar Bankası (Dünya Bankası), Avrupa Yatırım Bankası ve İslam Kalkınma Bankası ile kurduğu ikili ilişkiler çerçevesinde aranan

şartlara haiz olan imalatçı/ihracatçı firmalara gerçekleştirecekleri yatırım ve üretim projeleri kapsamında finansman desteği sağlamaktadır:

Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu Kaynaklı Kredi

Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu (International Islamic Trade Finance Corporation-ITFC) ile Türk Eximbank arasında imzalanan anlaşma (Two Step Murabaha Agreement) çerçevesinde; imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz firmaların Türkiye’de üretilecek mallarının serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında hammadde, ara malı ve yatırım malları alımlarının finansmanı amacıyla kullanılmaktadır.

Uluslararası Kalkınma ve İmar Bankası (Dünya Bankası) Kaynaklı Kredi

Türk Eximbank ile Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (Dünya Bankası) arasında imzalanan İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi Anlaşması çerçevesinde; gemi/yat yapımı, makine imalat, demir dışı metal, otomotiv yan sanayi ve elektrik-elektronik sektörlerinde faaliyet gösteren imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz firmalarımızın orta/uzun vadeli işletme sermayesi ve sabit sermaye yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır.

Avrupa Yatırım Bankası Kaynaklı Kredi

Avrupa Yatırım Bankası (AYB) ile Türk Eximbank arasında imzalanan kredi anlaşması çerçevesinde; sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) ihracata ve döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri sabit sermaye yatırımları ile işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır.

İNTERNET



Türk Eximbank hakkında detaylı bilgi edinebilmek için www.eximbank.gov.tr adresini inceleyebilirsiniz.

FAKTORİNG

Kredili satış yapan firmaların, her türlü mal ve hizmet satışlarından doğan alacak haklarını faktör (faktoring şirketi) adı verilen finansal kuruluşlara temlik etmek suretiyle firmalarına kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansman tekniğidir. Aynı zamanda faktoring kaynakların idaresinde önemli bir araç olarak ortaya çıkmaktadır.

Faktoring, Latince *factor* kelimesinden türetilmiştir. “Faktor” başkası hesabına hareket eden kişiye denir. Gelişmiş ülkelerde 1950’lerden beri modern anlamda faktoring uygulaması yapılmasına karşın Türkiye’de yasal anlamda faktoring 1980’lerin sonlarında uygulanmaya başlanmıştır. Kısa zamanda Türk iş adamları tarafından benimsenen faktoring’in kısa vadeli alacakların finansmanında işletmeler için faydalı bir yöntem olduğu görülmüştür.

Faktoring hem finansal bir teknik hem de yönetsel bir hizmettir. Faktoring, kaynakların idaresinde önemli bir araç olarak ortaya çıkmaktadır. Birçok işletme için “nakit” kısıtlı bir kaynaktır ve alacakları tahsil edebilmek için uzun süreler beklemek gerekir. Alacakların faktör’e satılarak nakde çevrilmesi suretiyle işletmenin defterindeki alacak rakamları üretken bir nakde dönüşür. Kredi kullanmadan işletmenin likiditesi artar. Alacakların satın alınması işlevi “faktoring” işleminin merkezini oluşturmaktadır. Faktoring’den vadeli mal ve hizmet satışı yapan tüm kuruluşlar yararlanabilir.

K İ T A P



“Faktoring” hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya’nın “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 468-444) okuyabilirsiniz.

Faktoring Tanımı

Faktoring, satıcı firmaların kısa vadeli alacaklarının, belirli bir komisyon bedeli veya faktör ücreti karşılığında faktör adı verilen faktoring şirketlerince temlik edilmesi ve tahsi-

linin üstlenilmesi ile satıcı firmaların da kredi sağlamış olmalarının yanı sıra birçok finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniği olarak tanımlanabilir. Başka bir tanıma göre faktoring, mal ve hizmet satışlarından doğan bir alacağın, faktoring konusunda faaliyet gösteren bir kuruluşa temlik edilmesi karşılığı garanti, alacağın takibi, yönetimi ve tahsili yoluyla bu fonksiyonlardan en az ikisinin bir arada kullanıldığı bir finansman ve sigorta yöntemidir.

Gerek tanımlardan gerekse kapsadığı konulardan anlaşılacağı üzere, faktoring üç taraflı bir işlemdir. Mal ve hizmet satıcısı (müşteri), bu mal ve hizmeti vadeli satın alarak borçlanan ve faktoring kuruluşu bu üçlüye, yurtdışı faktoring işlemlerinde bir de muhabir faktör eklenir.

Faktoring'in fonksiyonları alacak tahsili ve yönetimi, alacakların risklere karşı sigorta edilmesi istihbarat ve finansman olmak üzere dört ana başlık altında toplanabilir.

Faktoring mal ve hizmet satışlarından doğan bir alacağın, faktoring konusunda faaliyet gösteren bir kuruluşa temlik edilmesi karşılığı garanti, alacağın takibi, yönetimi ve tahsili yoluyla bu fonksiyonlardan en az ikisinin bir arada kullanıldığı bir finansman ve sigorta yöntemidir.

Faktoring'in fonksiyonları alacak tahsili ve yönetimi, alacakların risklere karşı sigorta edilmesi, istihbarat ve finansman olmak üzere dört ana başlık altında toplanabilir.

Faktoring'in fonksiyonları nelerdir?



SIRA SİZDE

Faktoring'in Fonksiyonları

Faktoring işlemleri bünyesinde bir çok fonksiyonu bulundurmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Finansman: Satıcı firmalar vadeli alacaklarını faktoring şirketine devrederek alacak tutarının belirli bir yüzdesini vadesinde önce nakit olarak kullanma imkanına kavuşurlar. Genellikle bu ödeme alacak toplamının en çok % 80'i tutarındadır. Alacakların ödeme vadesi geldiğinde alacağın tamamı borçlu tarafından faktöre ödenir, faktor de bu tutardan masraflarını düşüp bakiyeyi müşterisine öder. Faktoring yapan işletmelerin bilançolarında görülen alacakları ve ticari borçları azalır, yaratacağı işletme sermayesi artar. Böylece işletme bilançosu kredi kullanmadan daha likit hale gelerek işletmenin kredibilitesi artar.

İstihbarat: İşletme yöneticileri, faktoring firmalarınca yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarına göre yurtiçi ve yurtdışı müşterilerinin mali durumundan en kısa zamanda haberdar olurlar.

Alacağın Tahsili ve Yönetimi: Firmalar bu hizmet sayesinde tahsilat işlemleri için harcamış oldukları vakit ve eleman maliyetleri yerine yatırım ve pazarlama gibi kendileri için daha gerekli olan konulara yönelme imkânına sahip olurlar.

Alacağın Ödenmeme Riskine Karşı Garanti (Sigorta) Edilmesi: Faktoring şirketi, alıcı firmaların ödeyememe riskini üstlenerek satıcı firmanın vadeli satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır.

İstihbarat; işletme yöneticileri, faktoring firmalarınca yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarına göre yurtiçi ve yurtdışı müşterilerinin mali durumundan en kısa zamanda haberdar olurlar.

Faktoring Sisteminin İşleyişi

Faktoring sistemi, öncelikle satıcı ve alıcıların kredibilitelerinin tespit edilebilmesi için faktor'un satıcıdan aşağıdaki belgeleri alması ile başlar.

- Alıcı ile olan yıllık ticaret hacmi
- Alıcının adresi ve bankası
- Faaliyet belgesi
- Hazırın cetveli
- İmza sirküleri
- Kuruluş (Ticaret Sicil) gazetesi
- Mali tablolar (Gelir tablosu, Bilanço, vb.)
- Son sermaye artırımını ile ilgili ticaret sicil gazetesi
- Vergi levhası
- Alıcı ile temas kurma izni (satıcının onayına bırakılır).
- Bu bilgiler ışığında faktor müşterisi ve borçlu hakkında istihbarat yapar ve müş-

teriyeye imzalanacak faktoring sözleşmesinin şartlarını, komisyon ve uygulanacak faiz oranını sunar. Müşteri ile varılacak anlaşma çerçevesinde faktoring sözleşmesi imzalanır ve satıcının alacaklarını faktora temlik ile çalışmalara başlar.

Alacakların Temlik ve Ödeme

- Müşteri alacaklarını faktör'a temlik eder (Vadeli satışlarından doğmuş ya da doğacak faturalar).
- Müşteriden, temlik ettiği alacaklara ait teminatlar (senet, çek, vb.) alınır.
- Alacakların gerçek ticari alışverişten oluşup oluşmadığı incelenir.
- Faktör, düzenlenen faktoring sözleşmesi çerçevesinde alacakları satın alır.
- Faktör, müşteriye alacakları karşılığında günün ekonomik koşullarında ödemeyi yapar.

Tahsilat

- Vadeli satışlar sonucunda oluşan alacakların tahsilini faktoring şirketi üstlenir.
- Alacakların kayıtları ve takibi faktoring şirketince yapılır.
- Faktör tarafından tahakkuk eden faktoring ücreti, komisyon, vb. masraflar için fatura düzenlenir.
- Faktör, müşteriye alacaklarının durumunu gösteren aylık ekstre ve raporlar gönderir.

SIRA SİZDE



İhracat finansmanında kullanılan Faktoring'in ihracatçıya maliyeti var mıdır?

Faktoring'in Maliyeti

İşletme iki tip maliyetle karşılaşacaktır. Bu maliyetler faktoring komisyonu ve faktoring ücretidir.

Faktoring Ücreti: Faktoring şirketi tarafından kullanılan finansman karşılığında iç ve dış piyasa durumuna göre belirlenen faiz oranıdır. Mevcut bakiye gün ve factoring ücret oranı üzerinden hesaplanır ve işlemin başında veya her ay/vade sonunda müşteriye fatura edilir. Uluslararası faktoring işlemleri yürürlükte olan vergi mevzuatında ihracata tanınan teşvikler çerçevesinde her türlü vergi, resim ve harçtan muaftır. Yurtiçi faktoring işlemlerinde ise faktoring ücreti ve komisyonu BSMV'ye tabidir, KKDF'den muaftır.

Faktoring Komisyonu: Faktoring hizmetleri sonucunda müşterisinin temlik ettiği alacaklar üzerinden günün koşullarına göre en rekabetçi komisyon oranlarını uygular. Bu komisyon oranı; alıcı sayısı, alıcı riski, fatura büyüklüğü ve sayısı, vade, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, faktoring yapılan ülkeler gibi unsurlara göre belirlenir. Fatura bedeli üzerinden alınan ve faktoring hizmet türüne göre %0.5 ile %1.2 arasında değişen bir ücrettir.

Faktoring İşlemlerinin Türleri

Yurt içi faktoring, yurt dışı faktoring ve ihracat faktoring, ithalat faktoring işlemleri olarak gruplandırılabilir.

Yurt İçi Faktoring

Satıcı firmaya, faktoring şirketi tarafından bir finansman limiti tesis edilerek sözleşme imzalanır. Daha sonra satıcı firma vadeli alacaklarını gerekli evraklar ile birlikte faktoring şirketi'ne temlik ederek en uygun maliyetlerle nakde çevirebilir ve alacakların tahsilat ile uğraşmaz. Günümüzde sıkça başvurulanan bir yol olan yurt içi faktoring şu şekilde işler:

- Satıcı malları ve faturayı alıcıya yollar.
- Satıcı bu faturanın bir kopyasını faktoring firmasına gönderir.
- Faktoring firması satıcı ile yapacağı sözleşme çerçevesinde bu faturayı temlik alır, fatura bedelinin yüzde 80'ine kadar ön ödeme yapar.

Faktoring'in işlemi yapan işletme iki tip maliyetle karşılaşacaktır. Bu maliyetler faktoring komisyonu ve faktoring ücretidir.

Faktoring İşlemleri yurt içi faktoring, yurt dışı faktoring ve ihracat faktoring, ithalat faktoring işlemleri olarak gruplandırılabilir.

- Faktoring firması, vadesi gelince alıcıdan fatura bedelini tahsil eder ve satıcıya factoring hizmet bedeli düşüldükten sonra kalan ödemeyi yapar.

Yurt Dışı Faktoring

Faktoring şirketleri, işletmelerin uluslararası ticari faaliyetlerinde hem ihracat hem de ithalat faktörü olarak hizmet sunabilmektedir. Yurtdışı Faktoring, İthalat ve İhracat Faktoring olarak ikiye ayrılır. Son yıllarda sıkça başvurulanan bir yol olan yurtdışı faktoring şu şekilde işler:

- Satıcı malları ve faturayı alıcıya yollar.
- Satıcı faturanın bir kopyasını faktoring şirketine gönderir.
- Faktoring şirketi satıcıya faturanın %80'ine kadar bir ön ödeme yapar.
- Faktoring şirketi fatura kopyasını alıcının ülkesindeki muhabinine yollar.
- Muhabir faturayı tahsil eder.
- Muhabir faktoring şirketine ödemeyi yapar, faktoring şirketi de satıcıya kalan ödemeyi yapar.

İhracat Faktoring

Satışlarından doğmuş ve doğacak olan alacakların temlik yolu ile sağlanan finansman, alıcı adına garanti ve alacakların tahsili hizmetleridir. Başka bir ifade ile açık hesap (mal mukabili) vadeli ihracatlara garanti, tahsilât ve istenmesi halinde finansman hizmetlerinin bir bütün olarak sunulmasıdır. İhracat faktoring'i yurt dışı faktoring olarak da ifade edilmektedir.

Garanti ve tahsilât hizmeti birbirinden ayrılmaz ve ihracatçıya fatura bazında yüzde 0,5 ile yüzde 1 arasında değişen bir maliyet ile sunulmaktadır. Garanti hizmeti sayesinde alıcının aczi durumunda fatura bedelinin tamamı fatura ile ilgili herhangi bir ihtilaf olmaması şartıyla ihracatçıya vadeden sonraki 90. günde ödenir. İhracatçı firma arzu ettiği takdirde yüklemeyi müteakip fatura bedelinin yüzde 80'i oranında finansman kullanabilir. Faktoring finansmanı döviz kredisi veya diğer ihracat kredileri gibi taahhüt doğurmaz.

İhracat İşlemlerinde Faktoring Yapabilecek Kuruluşlar

- Mal mukabili ihracat yapan veya yapabilecek olan kuruluşlar,
- Uluslararası ticaret konusunda deneyimli olup sürekli ve düzenli alış/satış bağlantısı bulunan kuruluşlar,
- İhracat vadeleri genel olarak 90 günü aşmayan ve kredibilitesi iyi olan kuruluşlar factoring yapabilir.

İhracat İşlemlerinde Factoring Yoluyla Sağlanacak Avantajlar

Tahsilat hizmeti sayesinde,

- Büyük ve güçlü alıcılara karşı kendini korur. Alıcıların ödemelerini disipline eder.
- Alacak ve tahsilat kayıtlarının tutulmasından tasarruf eder. Bu sayede alacak takibi için departman veya eleman istihdamı gerekmez.
- Uluslararası işlemlerde muhabir faktörün alıcının ülkesindeki hukuki düzenlemeleri çok iyi bilmesi, ihtilaf halinde para ve zaman tasarrufu sağlar.

Finansman hizmeti sayesinde,

- Faktoring finansmanı kullandığı esnada Döviz Alım Belgesini kestirebilir ve KDV iadesine erken başvurabilir.
- Faktoring finansmanı taahhüt doğurmadığı gibi mevcut taahhütlerin de kapatılmasını sağlar.
- Finansman sorununu çözmüş olduğu için vadeli ve daha çok satış gerçekleştirir.
- Nakit akışı düzenlenir ve daha likit bir finansal yapıya kavuşur.

İhracatçı Firma Garanti Hizmeti Sayesinde,

- Akreditifli veya vesaik mukabili işlemlere göre çok daha düşük bir maliyetle ve daha az prosedürle ihracatlarını gerçekleştirebilir.
- Mal mukabili ihracatlarına garanti sağlar.
- Mevcut pazarlarda rekabet gücü artar.
- Yeni pazarlara risksiz girebilir.
- Yurtdışındaki muhabir faktoring kuruluşu sayesinde alıcısının istihbaratının güncel olmasını sağlar.

İthalat Faktoring

İthalatçıların yurtdışından gerçekleştireceği vadeli ve mal mukabili ithalat işlemlerinde, faktoring şirketi müşterisinin yurtdışındaki satıcısının bu alacakla ilgili olarak garanti ve tahsilat takibi hizmetlerinden faydalanmasını sağlar. Yurtdışındaki satıcılara alternatif bir garanti modeli sunabilme imkânı sağlar.

İthalat Faktoringi Yoluyla Sağlanacak Başlıca Avantajlar

İthalatçı şirketler yurtdışından gerçekleştireceği ithalat işlemlerinde faktoring şirketinin kendisine garantör olması sayesinde,

- Akreditifli veya vesaik mukabili işlemlere göre çok daha düşük bir maliyetle ve daha az prosedürle ithalatlarını gerçekleştirme imkânına kavuşur.
- Bankalar nezdindeki gayrinakdi kredi limitlerini doldurmadan yurtdışından vadeli ithalat yapma olanağına kavuşur.
- Peşin yerine vadeli ve açık hesap ithalat yapma imkânı elde ettiği için yurtiçi piyasada rekabet gücü artar.
- Yurtdışından kendisine mal mukabili veya açık hesap satış yapmak istemeyen tedarikçilerinden ithalat yapma imkânına kavuşur.

DİKKAT

BDDK, 20 Kasım 2011 tarih ve 6361 sayılı Resmi Gazete’de yayımladığı yönetmelik ile faktoring ve finansman şirketlerinin kuruluş ve faaliyet esasları hakkında aşağıdaki sınırlamaları getirmiştir.

- Ana faaliyet konuları dışında faaliyette bulunamazlar.
- Faktoring şirketleri kambiyo senetlerine dayalı olsa bile bir mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak fatura veya benzeri belgelerle tevsik edilemeyen alacakları satın alamazlar veya tahsilini üstlenemezler.
- Menkul kıymet ihracı ile uluslararası piyasalardan ödünç para alınması dışında mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplayamazlar. (28.07.1981 tarihli ve 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu)
- Teminat mektubu veremezler.

Faktoring İşlemi Yapmaya Uygun Başlıca Sektörler

- Beyaz ve kahverengi eşya
- Dayanıklı tüketim malları
- Demir-çelik, metalürji
- Hediyelik eşya
- Kırtasiye
- Kuru ve konserve gıda
- Otomotiv ve yan sanayii
- Tekstil ve hazır giyim
- Diğer uygun mal üreten sektörler sayılabilir.

FORFAITING

Forfaiter, alacak hakkını sabit bir faiz ve komisyon ödemesi karşılığı satın alan ve banka ve ya finans kurumu statüsünde kurulmuş olan bir işletmedir. Bu tanımdan da anlaşılabilir gibi forfaiting; bir bankanın veya finans kuruluşunun dış ticaret hizmetleri ile ilgili olarak ihracatçının ihracat alacaklarını ve bu alacaklara bağlı riskleri yüklenmesi işlemidir. Forfaiting, kredili olarak bir malın ve/veya hizmetin ihraç edilmesi dolayısıyla elde edilmesi muhtemel tahsil hakkının, söz konusu bu hakkı elinde ihracatçıya rücu etmeksizin forfaiter adı verilen kuruluş tarafından satın alınmasıdır.

Forfaiting ile ihracatçı, ithalatçıya iletilen ürünler için alacak hakkını devreder ve bunun karşılığında forfaiting yapan kuruluştan hemen nakit sağlar. Ürünler teslim edildikten ve sözleşme tamamlandıktan sonra ihracatçı bu alacakları bir forfaiting kuruluşuna satar ve bu kuruluş tüm riskleri üstlenmiş olur. Bu arada forfaiting yapan kuruluş ücretlerini kestikten sonra ihracatçıya nakit ödeme yapar. Sermaye ürünlerinin yanında diğer ürünlerin ihracatında da orta – uzun vade kredi ihtiyacı bu yolla finanse edilebilir.

Forfaiting işleminde alacak hakkını satın alan forfaiter, alacağın tahsil edilememe riskini üstlenirken alacak hakkını satan ihracatçı firmaya da bazı istisnalar dışında müracaat edememektedir. Sahte belgeler düzenlenmesi, sözleşmeye aykırı malların alıcıya sevk edilmesi gibi durumlar bu istisnalara örnek gösterilebilir. Alacak hakkını satan ihracatçı ise alacağın tahsil edilmeme riskini bankaya devrederek alacağını peşin paraya satmaktadır.

Forfaiting işlemine senetli ve senetsiz her türlü alacak konu olabilir. Ancak uygulamaya bakıldığında daha çok poliçe ve bono gibi senede bağlı olan alacaklar daha güvenli sayıldıklarından forfaiting işleminin konusu olmuşlardır. Poliçe ve bono gibi senede bağlı olan alacaklar peşin olarak faiz ödenmesini gerektirir. Banka, kredinin vadesini hesaba katıp sabit bir faiz haddi üzerinden senet tutarını iskonto ederek kredinin vadesine ilişkin faizi peşin olarak senet tutarından indirmektedir. Başlangıçta sabit bir faiz ödenmesi ileride oluşabilecek faiz oranlarındaki artış riskine karşı ihracatçıyı korur. Bu, ihracatçı açısından forfaiting'in daha cazip bir finansman yöntemi olarak kabul edilmesine neden olur.

Forfaiting'de vade 3 aydan başlayarak 10 yıla kadar uzamakta olup süresi; ihracat-ithalat konusu ürüne, ihracat yapılan veya ithalatı yapan ülkeye ve dünya ekonomilerine göre belirlenir. Uygulamada en çok görülen süreler ise iki ve beş yıl arasında değişmektedir.

“Forfaiting” hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya'nın “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 478-485) okuyabilirsiniz.



K İ T A P

Forfaiting Süreci, Tarafları ve İşleyişi

Forfaiting işlemi ihracatçı, ithalatçı, forfaiter (ihracat faktörü) ve alacağı garanti eden banka arasında gerçekleşen bir işlemidir.

İhracatçı alacaklarını hemen nakde dönüştürmek amacıyla bir forfaiter ile belli bir iskonto haddi üzerinden anlaşmaya varmaktadır. İthalatçı firmadan alınan belgeler ihracatçı firma tarafından forfaitera verilir. Bunların karşılığında, gerekli iskontolar yapıldıktan sonra alacağının ihracatçıya nakden ödenmesiyle ihracatçının bu işlemle ilgili tüm sorumluluğu sona ermektedir. Bundan sonra forfaiter elindeki ödeme araçlarını vadesi geldiğinde tahsil edilmek amacıyla garantör bankaya iletebileceği gibi üçüncü şahıslara da devredebilir.

Forfaiting işleminde forfaiter'ın ithalatçının kredi değerliliğini saptama, finansman sağlama ve tahsil edilmeme riskini üstlenme gibi işlevleri vardır. Forfaiter, forfaiting işlemine konu olan senetli ve senetsiz olan alacakları satın alarak orta vadeli bir yatırım yapmış olur. Forfaiter, satın aldığı kıymetleri riskli görmeye başladığı anda başka bir gerçek veya tüzel kişiye satabilir. Bu şekilde oluşan piyasa 'ikincil piyasa' olarak adlandırılır. Forfaiting işleminde genellikle borç aracı olarak tercih edilen poliçe ve bonoların kolay bir şekilde ciro edilebilir ve likit kıymetler olması forfaiting piyasasının kredi ve yatırım piyasasına eşdeğer bir piyasa niteliğine bürünmesine neden olmaktadır. İkincil piyasası

olan forfait kâğıtları diğer orta vadeli yatırım araçları ile karşılaştırıldığında daha fazla gelir sağlamaktadır

Forfaiter, genellikle sözkonusu finansman tekniğinin kullanılmasına öncülük eden büyük İsviçre, Almanya veya Avusturya bankalarının iştirakleridir.

Forfaiting finansman yöntemine olan talep, faiz oranlarının düzeyine ve firmaların orta vadeli riskli taahhütlerini ikame etme isteğine bağlıdır. Forfaiting işlemi sabit faizli bir işlemdir. Bu yüzden faiz oranının yükseldiği zamanlarda forfaiting işlemine olan talep artarken, faiz oranının düştüğü zamanlarda ise talep azalmaktadır. Firmaların orta vadeli riskli taahhütlerini ikame etme istekleri, firmalar farklı sanayi kollarında faaliyette bulundukları için forfaiter'ın farklı sanayi kollarına yayılmasına neden olur. Forfaiting işleminin yürütülmesi dört aşamada gerçekleşir.

1. Aşama: İhracatçının Forfaiter'ı Bilgilendirmesi: Forfaiting işlemi için ihracatçının forfaiter'a aşağıdaki bilgi ve belgelerle başvurması gerekmektedir. Aşağıda belirtilen bilgileri ve belgeleri inceleyen forfaiter ihracatçıya kesin bir teklif sunar.

- Garanti veren bankayla ilgili unvan, adres ve ülke gibi bilgiler
- Gereken durumlarda banka avalı ve banka garantisi
- İşlemden kullanılacak olan borç araçları
- İhracatçı firmayla ilgili unvan, adres ve ülke gibi bilgiler
- İhracatçı ile ithalatçı arasında yapılan sözleşme metni
- İhracatçının bankası tarafından onaylanmış temlik mektubu ve imza sirküleri
- İhracat işleminde kullanılan dövizin cinsi ve vadesi
- İhracatın konusu ve ihracat tutarı
- İthalatçı firmayla ilgili unvan, adres ve ülke gibi bilgiler
- Ödeme şartları
- Senetlerin ödeme yerinin belirtilmesi
- İşlemden kullanılan borç aracı akreditif ise işlemle ilgili belgelerin akreditif metnine uygunluğunun ihracatçının ve ithalatçının bankaları tarafından onaylanması

2. Aşama: Forfaiter'ın İhracatçıya Teklifini Sunması: Forfaiter'ın teklifi uygulamada bir sözleşme niteliği taşıdığı için farklı bir sözleşme metni hazırlanmasına gerek kalmamaktadır. İhracatçının istemesi durumunda ayrıca bir sözleşme hazırlanabilir. Forfaiter'ın teklifi aşağıdaki hususları içermektedir:

- İşin tam olarak tarifi,
- Alacak tutarı ve vade günlerinin ayrıntılı açıklanması,
- Forfaiter'ın alacağı rücusuz satın alacağına dair beyanı,
- İhracatçının forfaiter'a devir edeceği belgeler,
- İhracatçının ithalatçıya karşı yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde bu durumdan forfaiter'ın sorumlu olmayacağına ilişkin beyanı,
- İhracatçının, alacağı satın alma tarihi ve borç araçlarını ibraz etme tarihi,
- İhracatın gerçekleşmesi için ithalatçının ülkesinde resmî makamların istediği bütün izinlerin göz önünde bulundurulması,
- İşlemden kullanılacak iskonto oranı, ödenecek ön hazırlık ücreti ve kullanılacak faiz metodu,
- Forfaiter'ın teklifinin süresi, forfaiter'ın teklifinin içerdiği haklar.

3. Aşama: İhracatçı İle Forfaiter Arasında Sözleşme Yapılması: İhracatçı ile forfaiter arasında yapılan sözleşmenin belirli bir formda olması gerekmez. İhracatçı talep ettiği takdirde sözleşmenin ayrıca düzenlenmesi de mümkündür. İhracatçı, sözleşmenin ardından borç araçlarını kendisine rücu edilmeksizin forfaiter'a ciro eder.

4. Aşama: Alacağın Forfaiter Tarafından Satın Alınması: Sözleşmede belirtilen tüm belgeler forfaiter'e teslim edilir ve alacak forfaiter tarafından satın alınır. Forfaiter söz-

leşme gereği ihracatçıya bir taahhüt mektubu gönderir. Taahhüt mektubunda, ihracatçı ile yaptığı sözleşmenin içeriğiyle ilgili olarak anlaşmaya vardığını sözleşme metninde yer almayan unsurları belirterek ithalatçının borç araçlarını vade süresince ödememesi durumunda ihracatçıya rücu edilmeyeceğini taahhüt eder.

Forfaiting İşlemlerinin Maliyeti

Forfaiting İşleminin İhracatçıya Olan Maliyeti

Forfaiting finansmanında ihracatçının karşılaşacağı üç maliyet unsuru söz konusudur.

- **Taahhüt Ücreti:** Forfaiter, taahhüde girildiği an ile iskontonun yapılmasına kadar olan zamanda kaynaklarının belirli bir kısmını ihracatçıya ödeme yapacağı için bloke etmekte ve bu kaynaklardan bu süre içerisinde elde edeceği gelirlerden vazgeçmektedir. Taahhüt ücreti de forfaiter'ın bu kaybını önlemek için ödenmektedir. Bu ücret borç araçlarının itibari değerlerinin belirli bir yüzdesi olarak yıllık ve ya aylık olarak alınmaktadır.
- **İskonto Oranı:** Forfaiting işleminde ihracatçı elinde olan poliçe veya bonoyu anlaşmaya varılan bir oran üzerinden forfaiter'a iskonto ettirmektedir. İskonto oranı anlaşmanın yapıldığı sırada uluslararası piyasada oluşan faiz oranları civarında olmakta ve yapılacak olan iskonto işlemi ise sabit bir oran üzerinden yapılmaktadır. İskonto oranını etkileyen faktörler arasında sözleşme süresi, ithalatçının bankasının ve ülkesinin kredi değerliliği, para ve döviz piyasasının genel durumu ve işlemin yapıldığı döviz cinsi yer almaktadır.
- **Bekleme Ücreti:** Forfaiter iskonto miktarını belirlerken ödemelerde belirli bir gecikmeyi hesaba katarak bekleme süresi için ücret talep eder. Hesaba katılan bu gecikme süresi 2-3 gündür.

Bu maliyet unsurlarına ek olarak bekleme süresi ve tahsilat süresi de maliyet unsuru niteliğindedir. Forfaiter iskonto miktarını belirlerken birkaç günü geçmeyen bekleme süresini maliyete eklemektedir. Bekleme süresi ihracatçıya maliyetini belirlemesi için tanınır. Borç araçlarının vadeleri geldiğinde tahsil edilirken bazı gecikmeler ortaya çıkabilir. Tahsilat süresi, söz konusu gecikmeleri önlemek üzere borç araçlarının vadelerine eklenen gün sayısıdır. Borç araçlarının vadelerine gün eklenmesi bir maliyet unsurunu oluşturur.

Forfaiting İşleminin İthalatçıya Olan Maliyeti

Forfaiting işleminin maliyeti, ithalatçının garantöre ödediği ücrettir. İthalatçı ile garantör banka arasında karşılıklı anlaşma sonucu belirlenen bu ücret, garanti edilen senedin itibari değerinin belirli bir yüzdesidir. Bu ücretin ödenme zamanları ise 6 aylıktır; peşin veya yıllık olarak ithalatçı tarafından bankasına ödenir.

Forfaiting İşlemlerinin Avantaj ve Dezavantajları

İhracatçı Açısından Avantajları ve Dezavantajları

Dünya ticaretinin canlandığı, faiz hadlerinin oynak olduğu, alternatif finansman yollarının çok çekici olmadığı bir dönemde forfaiting tekniğinin ihracatçı açısından bazı üstünlükleri (avantajları) vardır.

Dezavantajlar

- Forfaiter'ın tüm riskleri üslenmesi, forfaiter'ı diğer borç veren finans kurumlarına göre daha yüksek bir marj uygulamasına neden olmaktadır. Bundan dolayı forfaiting'in maliyeti diğer finansman yöntemlerine göre daha yüksektir.

- İhracatçı, alıcı ülkenin güncel mevzuatını izlemek ve yeterince bilmek, borç araçlarının doğru düzenlenmesini ve garanti edilmelerini sağlamakla yükümlüdür. Fakat uygulamada bu husustaki sorumluluk yine forfaiter'e yüklenmektedir. Diğer taraftan ihracatçının, garantörün güvenilir olduğu hususunda forfaiter'i ikna etmekte zorlukla karşılaşabilmesi de mümkündür.

Avantajlar

- Forfaiting işlemi ihracatçıya sabit faizli bir finansman imkanı sağlamakta ve ihracatçı faiz oranlarındaki değişimlerden etkilenmemektedir.
- Forfaiting işleminde bilanço analizi açısından alacakların gözükmemesi ihracatçının yeni krediler temin etme olanağına sahip olmasına neden olmaktadır.
- Forfaiting işlemine taraf olan ülkelerdeki ekonomik ve politik riskler forfaiter'a yansıtılmaktadır.
- Forfaiting'de kredi işlemi hızlı bir şekilde tamamlanmaktadır.
- İhracatçı, vadeli olan satışını hemen nakite çevirebildiği için likiditesini artırabilmekte, artan likiditesini yeni yatırımlar için kullanabilmektedir.
- İthalatçı hakkında bilgi toplamak, ülke risklerini inceleyip değerlendirmek gibi zaman alan ve çaba gerektiren işlemleri forfaiter yerine getirmektedir.

İthalatçı Açısından Avantajları ve Dezavantajları

Dezavantajlar

- Forfaiter'in uyguladığı yüksek marjların olması,
- İthalatçının garanti ücreti ödemesi,
- Verilen aval ve garantilerin ithalatçının kredi limitini azaltması.

Avantajlar

- Alternatif bir finansman kaynağı olması,
- İşlemlerin basit oluşu, hızlı bir şekilde yürümesi ve sabit faizli bir finansman olması.
- İthalatçının her türlü yatırım indiriminden yararlanma imkanına sahip olması,

Forfaiter Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar

Dezavantajlar

- Ödemelerde bir gecikme söz konusu olduğunda forfaiting finansmanının özelliği gereği forfaiter ödemelerin yapılması konusunda herhangi bir merciye başvuramamaktadır. Bu yüzden forfaiter, müşterisinin iş yaptığı ülkelerin mevzuatına hakim olmalıdır.
- Forfaiter garantör bankanın kredi değerliliğini de kontrol etmek durumundadır.

Avantajlar

- Forfaiting işlemiyle ilgili belgelerin basit olması ve hızlı bir şekilde hazırlanabilmesi,
- Satın alınan borç araçlarının ikincil piyasalarının olması ve bu piyasada kolayca alınıp satılabilmesi,
- Yüksek olan marjların temini forfaiter'in avantajlarıdır.

Garantör Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar

Dezavantajlar: Forfaiting işleminde garantör, garanti ettiği borcu mutlak surette ödemekle yükümlüdür. İleride sözleşmeyle ilgili oluşabilecek herhangi bir anlaşmazlık durumunda ödemeleri geciktiremez.

Avantajlar: Garantör'ün, forfaiting işleminde faiz geliri temin etmesi ve sağladığı hizmetler için ücret alması forfaiting işleminin garantöre sağladığı avantajlardır

FİNANSAL KİRALAMA (LEASING)

Finansal kiralama bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen değer üzerinden kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir. Finansal kiralama kavramı yerine birçok ülkede leasing kavramı kullanılmaktadır. Finansal kiralama ile yatırım mallarının satın alınması yerine kiralınması, kullanılmasını sağlayarak firmaların işletme sermayelerinin diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılmasını sağlayarak ve verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli rol üstlenir.

Türkiye’de finansal kiralama işlemleri 6361 sayılı kanun çerçevesinde yapılmaktadır. Üçlü bir finansal ilişkiye (kiralayan, kiracı, satıcı) dayalı olarak uygulanan leasing yönteminin esası, yatırımcıya, bir malın kullanım hakkının mülkiyet hakkından ayrılarak tahsis edilmesi ve bu sayede yatırımcıyı peşin veya kısa vadeli finansman yükünden kurtarmaya dayalıdır. Finansal kiralama: Bir finansal kiralama sözleşmesine dayalı olmak koşuluyla 6361 sayılı kanun veya ilgili mevzuatı uyarınca yetkilendirilen kiralayan tarafından finansman sağlamaya yönelik olarak bir malın mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi; kiracıya kira süresi sonunda malın rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması; kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün yüzde sekseninden daha büyük bir bölümünü kapsaması veya finansal kiralama sözleşmesine göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin yüzde doksanından daha büyük bir değeri oluşturması hâllerinden herhangi birini sağlayan kiralama işlemini ifade eder.

Yatırımların finansmanında geleneksel olarak kullanılan öz kaynak, satıcı kredisi ve banka kredilerine alternatif olan bir finansman aracıdır. Leasing, özellikle büyümekte olan şirketlerin, yatırımlarını gerçekleştirebilmek için orta ve uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılayabilecekleri etkin bir yatırım yöntemidir.

Leasing kiracının ihtiyaç duyduğu, beğenip seçtiği, pazarlığını yaptığı ve tüm teknik özelliklerini uygun gördüğü makine, ekipman, yatırım malı veya diğer malların, leasing şirketi tarafından kiracının anlaştığı üçüncü kişilerden satın alınarak, kiracıya malın teslim edilmesini öngören bir anlaşmadır.

Leasing şirketi (kiralayan); yatırımcının (kiracı), kendi belirlediği satıcı firma ile fiyat ve özelliklerinde anlaştığı malı, finansal kiralama sözleşmesi kapsamında peşin olarak satın alıp mutabık kalınan ve sözleşmede belirtilen vade ve bedel ile kiraya verir. Mülkiyet hakkı leasing şirketinde, kullanım hakkı da kiracı firmada kalmaktadır. Böylece; yatırım malı kendi kendini öderken sözleşme süresi sonunda sembolik bir değerle (örnek 1 TL) mülkiyeti yatırımcıya (kiracıya) geçecektir.

Finansal kiralama bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen değer üzerinden kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.

Leasing hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya’nın “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 450-465) okuyabilirsiniz.



K İ T A P

Finansal Kiralamanın Unsurları

Kiracı: Leasing işlemlerinde ekipmanın kullanım hakkını sözleşme ile önceden belirlenen kira ödemeleri karşılığında satın alan taraftır. Hukuki işlem yapmaya yetkili her türlü kişi ya da kuruluş, finansal kiralama işlemi yapabilir. Mevcut Finansal Kiralama Kanunu gereği gerçek kişiler leasingden yararlanamazlar.

Kiralayan: Katılım bankaları, kalkınma ve yatırım bankaları ile finansal kiralama şirketlerini ifade eder.

Satıcı: Leasing işlemine konu olan ekipmanı temin eden üretim veya pazarlama kuruluşudur.

Sözleşme: Leasing işleminin dayandığı hukuki belge, sözleşmedir. Sözleşme; kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshe-dilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir. Sözleşme ile leasing şirketi hangi malı, hangi kiracıya, hangi koşulda kiraladığını ve uygulamanın nasıl yürütüleceğini belirtir. Sözleşmeye taşınır ve taşınmaz mallar konu olabilir. Patent gibi fikri ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamazlar.

Sözleşmenin Şekli Tescili: Sözleşmeler noter huzurunda, düzenleme şeklinde imzalanır. Taşınır mala dair sözleşme, kiracının ikametgâhı noterliğinde özel sicile tescil edilir. Taşınmaz mala dair sözleşme ise taşınmazın bulunduğu tapu kütüğünün beyanlar hanesine, gemilere dair sözleşmeler ise gemi siciline şerh edilir. Tescil veya şerhten sonra, üçüncü kişilerin finansal kiralama konusu mal üzerindeki aynı hak iktisapları kiralayana karşı ileri sürülemez.

Sözleşmenin Süresi: Finansal Kiralama Sözleşmeleri aksi belirtilmedikçe 4 yıllık süre için düzenlenir. Teknolojik ömürleri, yararlanma süreleri kısa olan mallarda sözleşme süresi 2 yıldan kısa olmamak koşuluyla, 4 yıldan kısa düzenlenebilir. Sözleşme süresi 4 yıldan kısa olacak mallar Bakanlar Kurulunca belirlenmektedir.

Kiracının hak ve sorumlulukları; Kiraladığı malı itina ile kullanmak zorundadır. Sözleşmede aksine hüküm yok ise kiracı, malın her türlü bakımından ve korunmasından sorumlu olup, bakım ve onarım masrafları kiracıya aittir.

Kiracı, sözleşme süresince finansal kiralama konusu malın zilyedi olup sözleşmenin amacına uygun olarak her türlü faydayı elde etmek hakkına sahiptir.

Kiralayan şirket, mülkiyeti kendisine ait olan finansal kiralama konusu malı sözleşme süresince sigorta ettirmek zorundadır. Sigorta primlerinin ödenmesi kiracıya aittir.

Sözleşme konusu mal; gayrimenkul/araç ise her yıl ödenmesi gereken vergilerden de kiracı sorumludur.

Mülkiyet Devri: Sözleşmede aksi öngörülmemişse kiralayan, malın mülkiyetini bir üçüncü kişiye devredemez. Sözleşmede bu yetkinin tanınması hâlinde, devir ancak başka bir kiralayana yapılabilir. Devralan, sözleşme hükümlerine uymak zorundadır. Devrin kiracıya karşı geçerli olması onun haberdar edilmesine bağlıdır. Devir işlemleri menkullere göre farklılık arz eder.

- Araç ise sembolik devir bedeli tahsil edilir. Noter satışı yapılır. Plaka-ruhsat devir işlemleri tamamlanır. Ardından devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanmış olur. (Tüm devir masrafları kiracıya aittir.)
- Gayrimenkul ise tapu devir işlemleri başlatılır, tüm tapu masraflarını kiracı öder. Sembolik devir bedeli tahsil edilir, tapu devir işlemleri tamamlandıktan sonra devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanır.
- Gemi ise sembolik devir bedeli tahsil edilir. Gemi siciline gerekli işlemler tamamlanır. Devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanır.
- İş makinesi ise sembolik devir bedeli tahsil edilir. Noter satışı yapılır. Tescil-plaka değişikliği için işlemler tamamlanır. Ardından devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanmış olur (Devir masrafları kiracıya aittir).
- Makine ve teçhizat ise sözleşme süresi sonunda sembolik devir bedeli tahsil edilir, bu bedelle bir devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanır.

Sigorta: Leasing şirketleri kiralama konusu malları sigorta ettirmek zorundadır. Primlerini kiracı öder.

Sözleşmenin Sona Ermesi:

1. Sözleşmede aksi kararlaştırılmadıkça sözleşme süresinin dolması, kiracının iflası, ölümü veya fiil ehliyetini kaybetmesi hâllerinde kendiliğinden sona erer.

2. Kiracının tasfiye sürecine girmesi veya tasfiyeye girmeksizin finansal kiralama konusu malın tahsis edildiği işletmesini tasfiye etmesi hâlinde kiracının talebi üzerine sözleşmede aksine hüküm yoksa sözleşme, süresinden önce feshedilebilir.
3. Sözleşmenin taraflarından her biri sürenin bitiminden en az üç ay önce bildirmek kaydıyla mevcut veya yeni şartlar ile sözleşmenin uzatılmasını talep edebilir. Sözleşmenin uzatılması tarafların anlaşmasına bağlıdır.

Leasing konusu olmayacak mallar var mıdır?



SIRA SİZDE

Leasing İşlemlerine Konu Olabilecek Mallar

Bütünleyici parça veya eklenti niteliklerine bakılmaksızın asli niteliğini koruyan her mal tek başına finansal kiralama sözleşmesinin konusu olabilir.” Buna göre hammadde ya da ara malı niteliğinde bulunan ve kullanıldığında tüm özelliklerini yitiren mallar, leasing konusu yapılamamaktadır. Leasing işlemlerine konu olabilecek başlıca mal grupları;

- Elektronik ve optik cihazlar
- Enerji tesisleri
- Gayrimenkul
- Görüntü ve ses sistemleri, güvenlik sistemleri
- Hastane / Otel / Market / Büro donanımları
- Isıtma ve soğutma cihazları
- İmalat makineleri, Takım tezgâhları
- İş ve inşaat makineleri
- Kara / Hava / Deniz ulaşım araçları
- Komple fabrikalar
- Tarım aletleri
- Tekstil makineleri
- Tıbbi cihaz

Leasing işlemlerinde talep edilecek başlıca teminatlar;

- Alacakların temliki
- Gayrimenkul ipoteği (Tapu harcından muaftır)
- İşletme rehni
- Şahıs veya şirket kefaleti
- Teminat senedi
- Nakit Blokaj

6361 Sayılı Finansal Kiralama Kanununda “Sözleşmeye taşınır ve taşınmaz mallar konu olabilir. Bilgisayar yazılımlarının çoğaltılmış nüshaları hariç olmak üzere patent gibi fikrî ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamaz.

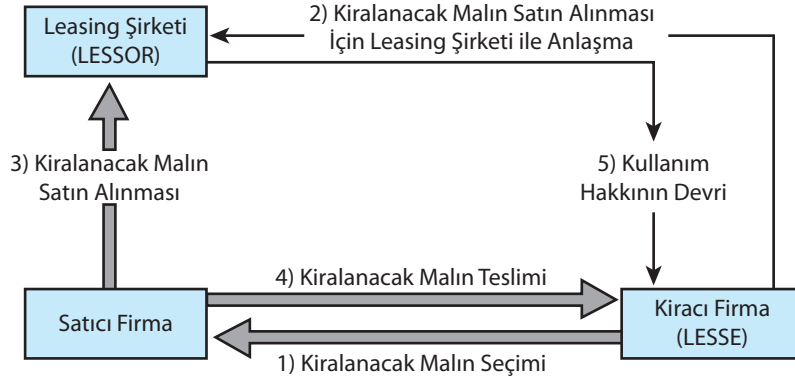
Leasing Sisteminin İşleyişi

Kiracı öncelikle leasing işlemine konu olacak malı satıcı firmadan seçmekte ve daha sonra kiralanacak malın satın alınması için leasing şirketi ile anlaşma yapmaktadır ve ardından leasing şirketi satıcı firmadan kiralanacak malı satın almakta ve kiralanacak malı kiracıya teslim etmekte ve yapılan anlaşmaya göre leasing şirketi leasing işlemine konu olan malın kullanım hakkını kiracıya devretmektedir. Leasing sisteminin işleyişi aşağıda Şekil 8.1’de gösterilmektedir.

Şekil 8.1

Leasing Sisteminin İşleyişi

Kaynak: Ali Ceylan, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi Yayınları, 5. Baskı, Bursa, 2003:112.



Leasing'in Ekonomik Etkileri

Son yıllarda tüm dünyada ve Türkiye'de geniş kabul gören ve uygulama alanı bulan, gerek taraflara gerekse ülke ekonomisine avantajlar sağlayan finansal kiralamanın başlıca avantajları şunlardır:

Alternatif Finansman İmkânı: Yatırımların leasing yöntemiyle finanse edilmesi durumunda özkaynaklar ve bankalardaki kredi limitleri kullanılmamış olur.

Kira Süresi Sonunda Sembolik Bedelle Mülkiyet Devri: Kiralanan mal veya ekipmanlar, dönem sonunda sembolik bir bedelle satın alınabilir.

Orta ve Uzun Vadeli Finansman: Leasing şirketleri orta ve uzun vadeli finansman imkânı sağlar.

Snnek Kira Ödeme Planı: Ödeme gücü ve nakit akımı dikkate alınarak müşteriye özgü bir ödeme modeli oluşturulur.

Kira Süresi Boyunca Sabit Kira Ödemeleri: Leasing işlemlerinde sözleşme süresi boyunca kiralara sabit kalmasının avantajını kullanarak ileriye dönük plan yapabilme fırsatı sunar.

Operasyonel Kolaylık: Özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler genellikle bünyelerinde ithalat ve teşvik uzmanı bulundurmadıklarından yatırım dönemlerinde bu uzmanlıklara ihtiyaç duymaktadırlar. İthalat, teşvik, sigorta, nakliye işlemleri leasing şirketi tarafından yapılmaktadır.

Teşvikleri kullanma imkânı: Leasing şirketine teşvik belgesini devredebilir ve teşvik belgesinin sağladığı avantajlardan yararlanmaya devam edilebilir.

Yüzde 100 Finansman: Talep edilen malın maliyetine ek olarak gümrük vergisi, nakliye, montaj, sigorta gibi zaman zaman önemli tutarlara ulaşan diğer maliyetler de finansmana dahil edilebilir.

Mali Raporlama: Leasing ile gerçekleştirilen yatırımlar firmaların bilançolarında yer almaz. Bu nedenle;

- Aktif karlılık oranı yükselir.
- Borçlanma oranı düşer.
- Cari oran yükselir.
- Likidite oranı yükselir.
- Özkaynak karlılık oranı yükselir.

Leasing bilanço dışı bir işlem olduğu için borç/özkaynak dengesi etkilenmez ve özkaynaklar korunurken borçlanma oranı düşer.

Amortisman: Leasing ile alımı gerçekleştirilen ekipmanlar için amortisman kiracı tarafından ayrılır.

Vergi Avantajı: Yapılan tüm kira ödemeleri kiracıya kira bedeli olarak fatura edilir; bu fatura ilgili ay içinde kiracı tarafından gider kaydedilir. Böylece, leasing projesinin efektif maliyeti kurumlar vergisi avantajı nedeniyle azalır.

Vergi, Resim ve Harç Muafiyeti: Leasing sözleşmeleri ve bu sözleşmeler için alınan teminatlar her türlü vergi, resim ve harçtan muaftır. Noterde düzenlenme zorunluluğu olan finansal kiralama sözleşmeleri için sadece noter ücreti ödenir. Sözleşme bedeli üzerinden Damga Vergisi ve Harç ödenmez. Finansal kiralama işlemleri için verilen ipotek, banka teminat mektubu gibi teminatlarda Damga Vergisi'nden istisna tutulmuşlardır.

BSMV ve KKDF uygulanamaz: Leasing faizleri, banka kredilerine uygulanan BSMV ve KKDF gibi vergi ve fonlardan muaftır.

Enflasyona karşı güvence, faiz dalgalanmalarından etkilenmeme: Leasing'de ödemelerin tutar ve vadeleri önceden sabitlenir. Leasing ile kiralama süresi ve kira ödemelerinin değişmezliğinin yarattığı güven ortamını yakalar, enflasyona karşı bir önlem almış olunur.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DEVLET DESTEKLERİ

Devlet teşviki, Türkiye'nin ihracat pazarlarının geliştirilmesi, dünya ihracatındaki payının artırılması ve uluslararası piyasalara açılan firmaların rekabet güçlerinin artırılması açısından önem taşımaktadır.

Devlet Yardımlarının Amacı

Türkiye'nin kalkınma planlarındaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin, uluslararası kuruluşlara olan yükümlülüklerine aykırılık teşkil etmeyecek yöntemlerle desteklenmesidir (İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararının 1. Maddesi).

KOBİ niteliğindeki firmalar başta olmak üzere, ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır.

Bu karar, bölgeler arası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan sektörlerde araştırma ve geliştirme programlarının uygulanmasına, aynı üretim alanında faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılanmasına, tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerinin uluslararası alanlarda tanıtıma ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarını kapsar. İhracatı destekleyen ve teşvik uygulayan kuruluşların bazıları Tablo 8.1'de listelenmiştir.

Devlet Destekleri hakkında detaylı bilgi edinebilmek için <http://www.ekonomi.gov.tr> adresini inceleyebilirsiniz.



İNTERNET

Tablo 8.1
Türkiye’de Uygulanan
İhracata Yönelik Devlet
Destekli Teşvik Araçları

Kuruluşun Adı / Adresi	Devlet Yardımı
TÜRK EXİMBANK	Eximbank Tarafından Uygulanan Kredi, Sigorta ve Garanti Programları
İHRACATÇI BİRLİKLERİ (TİM) Firmalar, Türkiye’de bulunan toplam 12 adet ihracatçı birliğinden bağlı oldukları birliğe müracaat edeceklerdir.	Yurt Dışı Fuar / Sergi Yurt İçi İhtisaslaşmış Fuar Yurt Dışı Ofis-Mağaza Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi
İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (İKV) Rumeli Cad. No: 85/7, 80220 Osmanbey – İSTANBUL İnternet: http://www.ikv.org.tr	Pazar Araştırması (KOBİ’ler arasında uluslararası işbirliği faaliyetlerinin desteklenmesi)
TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ Necatibey Caddesi No:49 06440 ANKARA İnternet: http://www.turkpatent.gov.tr	Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarının Korunması Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Tescil Yardımı
EKONOMİ BAKANLIĞI İnönü Bulvarı, 06510 Emek – ANKARA İnternet: http://www.dtm.gov.tr	Çevre Maliyetleri Yurt Dışı Ofis-Mağaza (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri işlemleri) Marka-Tanıtım İstihdam Yardımı Pazar Araştırma Desteği
TÜRKİYE BİLİMSEL VE TEKNİK ARAŞTIRMA KURUMU (TÜBİTAK) http://www.tubitak.gov.tr Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TİDEB) Atatürk Bulvarı No: 221, 06100 Kavaklıdere – ANKARA	AR-GE
TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV) Atatürk Bulvarı No: 221 Kavaklıdere – ANKARA İnternet: http://www.ttg.gov.tr	AR-GE
MALİYE BAKANLIĞI	İhracatta KDV İstisna ve İadesi
GÜMRÜK MÜSTESARLIĞI	Dâhilde İşleme Rejimi
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI (KOSGEB)	Eğitim

İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamı

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ): Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından SDŞ statüsü verilen şirketlerdir.

Üretici Dernekleri (ÜD): Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurdukları derneklerdir.

Dış Ticaret Sermaye Şirketi (DTSS): DTM tarafından DTSS statüsü verilmiş şirketler,

Üretici Birliği: Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurduğu birliklerdir.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)

- Bir ila iki yüz arasında işçi istihdam ettiği, bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,
- Gerçek usulde defter tutan,
- İmalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan,

- Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibarıyla 2 milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan firmalardır.

KÖY: Kalkınmada öncelikli yöreler,

Büyük Ölçekli Firmalar: KOBİ'ler dışında kalan firmalar

Sanayi Kuruluşları: Tüm sanayi kuruluşları ile yazılım geliştirmeye yönelik üretken hizmet alanında faaliyet gösteren kuruluşlardır.

Marka: 556 sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname uyarınca, bir teşebbüsün mal ve hizmetlerini bir başka teşebbüsün mal veya hizmetlerinden ayırt etmeyi sağlaması koşuluyla, kişi adları dâhil, özellikle sözcükler, şekiller, harfler, sayılar, malların biçimi veya ambalajları gibi çizimle görüntülenebilen veya benzer biçimde ifade edilebilen, baskı yoluyla yayınlanabilen ve çoğaltılabilen her türlü işaretlerdir.

Devlet Yardımlarının Çeşitleri

İhracatı destekleyici başlıca faaliyetler arasında kredi ve sigorta desteği, dış pazarlara ilişkin bilgi sunumu, ticari sergi ve fuarlar düzenleme, ticari faaliyetlere sponsorluk yapma ve aktif olarak yer alma, işletmelere özgü ticari raporlar hazırlama, ticari bir anlaşmaya taraf ya da arabulucu olma gibi destek ve teşvikler yer almaktadır. Türkiye'de devlet desteği uygulamaları, 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı kapsamında, prensip olarak gelişmiş ve batılı ülkelerin uygulamalarına paralel bir şekilde ve "bir faaliyetin yapılması" şartına bağlı olarak gerçekleştirilmektedir.

Devlet yardımları hakkında detaylı bilgi edinebilmek için Ekonomi Bakanlığı'nın "www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=78D45D5F-19DB-2C7D-3DEB92A25DCCD64F" adresini inceleyebilirsiniz.



İNTERNET

İhracata yönelik devlet yardımları kapsamında uygulanmakta olan destekler şu şekilde özetlenebilir:

TEBLİĞ ADI	TEBLİĞ NO
Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi Hakkında Karar	2014 / 8
Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt içi Fuarların Desteklenmesine İlişkin Karar	2014 / 4
Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına İlişkin Tebliğ	2013 / 4
Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2012 / 4
Teknik Müşavirlik Hizmetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Hakkında Tebliğ	2012 / 3
Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ	2011 / 1
Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2010 / 8
Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2010 / 6
Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ	2009 / 5
Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ	2008 / 2
Türk Ürünlerinin Yurt dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2006 / 4
İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ	2000 / 1

Devlet Yardımlarının Çeşitleri hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Hulusi Doğan'ın "İhracat Pazarlaması ve İşlemleri" (Ankara, 2005) kitabını (s.10) okuyabilirsiniz.



K İ T A P

Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişkin Karar

Yetkili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı

Uygulamacı Kuruluş: İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri

Yararlanacak Kişiler: Bakanlıkça belirlenen şartları haiz sektörel nitelikli uluslararası yurt içi fuarları düzenleyen organizatörler yararlanabilmektedir.

Destek Amacı: Bakanlıkça belirlenen şartları haiz sektörel nitelikli uluslararası yurt içi fuarları düzenleyen organizatörlerin tanıtım harcamalarının desteklenmesi suretiyle sektörel nitelikli uluslararası yurt içi fuarların dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amaçlanmaktadır.

İNTERNET



Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesi hakkında detaylı bilgi edinebilmek için Ekonomi Bakanlığı'nın "http://www.ekonomi.gov.tr/upload/78D45D5F-19DB-2C7D-3DEB92A25DCCD64F/ozet2014_4.pdf" adresini inceleyebilirsiniz.

Desteklenecek Fuarlar

Yurt İçi Fuarın Destek Kapsamına Alınması İçin

- En son düzenlenen yurt içi fuarda toplam katılımcı sayısının en az 300 olması ve yabancı katılımcı sayısının toplam katılımcı sayısına oranının %5'in üzerinde olması,
- En son düzenlenen yurt içi fuarda yabancı ziyaretçi sayısının en az 1.500 olması ve fuarda yabancı ziyaretçi sayısının toplam ziyaretçi sayısına oranının %5'in üzerinde olması,
- TOBB internet sitesinde ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde yayımlanan yıllık yurt içi fuar takviminde yer alması,
- En son düzenlenen yurt içi fuarda katılımcılara tahsis edilen stand alanının en az 10.000 metrekare olması ve yabancı katılımcılara tahsis edilen toplam stand alanının en az 300 metrekare olması **gereklidir**.

Yukarıda yer alan şartları taşıyan yurt içi fuarlar arasından, dış ticaret politikaları, ihracat stratejileri ve ekonomik öncelikler doğrultusunda Bakanlıkça belirlenenler destek kapsamına alınmaktadır.

Yurt içi fuarın ilk kez düzenlenecek olması durumunda; yukarıda yer alan desteklenecek yurt içi fuarların tespitine ilişkin şartları haiz olduğunun fuar sonrasında fuar izleme raporu ve gözlemci raporu ile tevsiki gerekmektedir.

Desteklenecek Harcamalar

Organizatörlerin, yurt içi fuarların tanıtımı ve bu fuarlara uluslararası düzeyde katılım ve ziyaretin sağlanması amacıyla yurt dışında gerçekleştirilmek üzere;

- Elektronik ortamda tanıtım/videowall, multivizyon gösterileri,
- Kitle iletişim araçlarında yayınlanacak reklamlar,
- Reklam panoları, afiş, katalog, broşür/kitapçık biçimindeki tanıtım etkinlikleri,
- Yurt içi fuarın konusu ile ilgili seminer, konferans, toplantı ve duyuru,
- Yurt içi fuarın konusu sektör/sektörlerde düzenlenen uluslararası yurt dışı fuar ziyareti kapsamında en fazla iki organizatör çalışanının ulaşım ve konaklama giderleri,
- Yurt içi fuarın konusu sektör/sektörlerde düzenlenen uluslararası yurt dışı fuarlarda toplam alanı 18 m²'yi geçmemek üzere info stand katılımları,
- Yurt içi fuarın konusu sektör/sektörlerde düzenlenen uluslararası yurt dışı fuarlarda gösteri/etkinlik/trend alanı, harcamaları destek kapsamındadır.

Ayrıca, organizatörlerin yurt içi fuarların etkinliğinin ve bu fuarlara uluslararası düzeyde katılım ve ziyaretin artırılması amacıyla yurt içinde fuar öncesinde ve fuar esnasında gerçekleştirecekleri gösteri/etkinlik/trend alanına yönelik harcamaları da destek kapsamındadır.

Sağlanan Destek

Bakanlıkça belirlenecek kriterler çerçevesinde azami yüzde 75'e kadar olmak üzere, her bir yurt içi fuar için yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım faaliyetlerinde 150.000 ABD Dolarına kadar yurt içinde gerçekleştirilen tanıtım faaliyetlerinde 50.000 ABD Dolarına kadar destekten yararlandırılır.

Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine

Resmi Gazete Tarihi	04.09.2014
Resmi Gazete Numarası	29109
Tebliğ Numarası	2014 / 8
Başvuru Mercii	İhracatçı Birlikleri
Yararlananlar	Yerli Fuar Organizatörleri
Destek Oranı	Yüzde 50'dir

Amaç: Bu genelgenin amacı, 2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar'ın uygulamasına ilişkin usul ve esasların belirlenmesidir.

Tanımlar

Akredite Edilmiş Kurum/Kuruluş: Ürünün ve/veya sistemin ilgili teknik düzenlemeye uygunluğunun test edilmesi, muayene edilmesi ve/veya belgelendirilmesine ilişkin faaliyette bulunan, akreditasyon kuruluşları tarafından belge/sertifika/raporlara ilişkin olarak akredite edilmiş, onaylanmış veya yetkilendirilmiş kuruluşları,

Akreditasyon Kuruluşu

- Laboratuvarların, muayene ve belgelendirme kuruluşlarının ulusal ve/veya uluslararası kabul görmüş teknik kriterlere göre değerlendirilmesi, yeterliliğinin onaylanması ve düzenli aralıklarla denetlenmesini gerçekleştiren, akreditasyon kuruluşlarının üst kuruluşu niteliğindeki, IAF (International Accreditation Forum), EA (European Cooperation for Accreditation) ve/veya ILAC (International Laboratory Accreditation Cooperation) ile NANDO (New Approach Notified and Designated Organisations) Information System tarafından tanınan, akreditasyon ve/veya onaylama konusunda yetkili kuruluşları,
- İlgili ülke tarafından, ulusal ve/veya uluslararası kabul görmüş teknik kriterlere göre laboratuvarları, muayene ve/veya belgelendirme kuruluşlarını değerlendirmek, yetkilendirmek ve denetlemek amacıyla kanunen görevlendirilmiş/yetkilendirilmiş kuruluşları,
- Uzmanlık alanındaki konulara ilişkin oluşturduğu kriterler uluslararası kabul görmüş bağımsız örgütler ve/veya bu örgütlerin uzmanlık alanındaki konulara ilişkin olarak laboratuvarları, muayene ve/veya belgelendirme kuruluşlarını değerlendirmek, yetkilendirmek ve denetlenmek amacıyla örgüt tarafından akreditasyon yetkisi verilen kurum/kuruluşları,

Bakanlık: Ticaret Bakanlığı

İBGS: İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerini,

Pazara Giriş Belgeleri: Bir ülke pazarına girişte zorunlu olarak aranan veya pazara girişte avantaj sağlayan belge/sertifika ve/veya test/analiz raporlarını,

Şirket: Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde ticari ve sınai faaliyette bulunan ve Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddesinde belirtilen kollektif, komandit, anonim, limitet ve kooperatif şirketleri ifade eder.

Pazara Giriş Belgeleri Desteği

Giriş Belgeleri Desteği çerçevesinde şirketlerin Destek Kapsamındaki Pazara Giriş Belgeleri Listesinde yer alan belgelere ilişkin alım giderleri yüzde 50 oranında ve her bir Pazara Giriş Belgesi başına en fazla 25.000 ABD Dolarına kadar desteklenir. Şirket başına yıllık en fazla 250.000 ABD Dolarına kadar destek verilir.

Desteklenen Gider Kalemleri Şunlardır

- Belgelendirme tetkik giderleri
- Müracaat ve doküman inceleme giderleri
- Zorunlu kayıt ücretleri
- Test/analiz raporu giderleri
- İlk yıla ait belge kullanım ücretleri
- Tarım ürünleri analizine ilişkin sağlık sertifika ücreti
- Tarım ürünleri analizine ilişkin akreditasyon ücreti

Desteklenmeyen Gider Kalemleri

- Eğitim ve danışmanlık hizmetleri
- Yol masrafları
- Gözetim bedeli
- Tarım ürünlerine ilişkin muayene ücretleri

Sistem belge haricindeki belge yenileme giderleri bir önceki belge geçerli olduğu tarih aralığında adına belge düzenlenen şirket veya organik bağı bulunan şirket tarafından ihracat gerçekleştirildiğinin tevsiki halinde desteklenebilir. Şirketlerin üretimini ve/veya ihracatını yaptıkları ürünlere ilişkin aldıkları Pazara Giriş Belgeleri desteklenir. Test/Analiz raporlarına ilişkin giderler, belge/sertifikanın alınabilmesi için zorunlu olarak yaptırılması ve/veya ilgili ülke pazarına girişte zorunlu olarak aranması halinde desteklenebilir. Test/Analiz raporlarının desteklenebilmesi için ilgili belge/sertifika alımında ve/veya ilgili ülke pazarına girişte zorunlu olarak arandığını gösterir dokümanların (ilgili standart, direktif vb. ve/veya ilgili ülkenin yönerge, yönetmelik, direktif, kanun vb.) tevsik edilmesi gerekmektedir.

Harcamaların, adına belge düzenlenen şirket veya organik bağı bulunan şirket tarafından gerçekleştirilmesi halinde başvuru destek kapsamında değerlendirilir. Aşağıda belirtilen koşulları sağlayan şirket organik bağı bulunan şirket olarak kabul edilir:

- Destek başvurusunda bulunan şirketin en az yüzde 51 oranında ortak olduğu şirket,
- Destek başvurusunda bulunan şirket hissesinin en az yüzde 51'ine sahip ortak ya da ortakların en az %51 oranında ortak olduğu şirket,
- Destek başvurusunda bulunan şirketin halka açık bir anonim ortaklık olması halinde, halka açık kısım düşülmek suretiyle kalan hissenin en az %51'ine sahip ortakların en az %51 oranında ortak olduğu şirket,

Destek ödemesi her halükârda destek başvurusunda bulunan şirkete yapılır. Belge/sertifika ile ilgili yaptırılması zorunlu test ve analizlerin, belge veren kuruluştan farklı bir kuruluş tarafından yapılmış olması durumunda, test ve analizleri yapan kuruluş tarafından düzenlenen faturalar destek kapsamında değerlendirilir.

Belge veren şirketle, faturayı düzenleyen şirket farklı olduğunda, faturayı düzenleyen şirketle belge veren şirket arasındaki bağın ispatını teminen; iki şirket arasındaki iş/ortaklık ilişkisini gösterir resmi bir belgenin ibraz edilmesi gerekir.

Tarım analiz raporları için yapılan nakit ödemeler haricinde, şirketlerin “Pazara Giriş Belgeleri Desteği” kapsamında destek ödemesinden yararlandırılabilmesi için ödemelerin Bankacılık sistemi kapsamında yapılması gerekmektedir. Ancak banka hesabına elden yapılan ödemeler, müşteri çeki ve ciro lu çekler ile yapılan ödemeler değerlendirmeye alınmaz.

Belge/sertifika/raporlara ilişkin fatura ve/veya ödeme belgelerin bedellerinin, faturayı düzenleyen kuruluşla yapılan sözleşme veya kuruluşun ayrıntılı hizmet fiyat listesinde belirtilen bedelden yüksek olması durumunda, destek tutarı sözleşme/fiyat listesindeki bedel üzerinden hesaplanır.

Sağlık sertifikası ile ilişkilendirilmeyen tarım analiz raporları destek kapsamında değerlendirilmez.

Tarım ürünleri analiz raporları ve sağlık sertifikalarına ilişkin fatura bedelleri ile ödeme belgeleri örtüşmüyorsa ve/veya şirket cari hesap çalışıyorsa destek başvurusunda bulunan şirketin, analizi yapan veya sertifikayı veren kurumdan alınacak kuruma borcunun bulunmadığını belirtir yazıyı ibraz etmesi gerekir.

Tarım ürünleri analiz raporları ve sağlık sertifikaları için nakit olarak yapılan ödemelerde, tahsilât makbuzunun ibrazı veya “nakit olarak ödenmiştir” vb. bir ibarenin ilgili kurum tarafından faturanın üzerine konularak, kaşelenmesi, imzalanması ve nakit tahsilatın veya ödemenin gerçekleştiği tarihin belirtilmesi gerekir.

Destek Başvurusu ve Ödeme

Destek başvurusu; “Başvuru için Gerekli Belgeler Listesinde” belirtilen belgelerle birlikte, desteğe konu “Pazara Giriş Belgesinin” düzenlenme tarihinden itibaren altı ay içerisinde üyesi olunan İBGS’ye yapılır.

Hak ediş hesaplaması yapılırken destek başvuru süresinden sonra yapılmış olan ödemeler dikkate alınmaz.

Bu genelge çerçevesinde ibraz edilen bilgi ve belgeler üzerinde yapılacak inceleme neticesinde İBGS’ler, yapılan başvuruların sonuçlandırılabilmesini teminen destek başvurusunda bulunan şirket tarafından Maliye Bakanlığına bağlı tahsil dairelerine vadesi geçmiş borcun bulunmadığına ilişkin belge ile Sosyal Güvenlik Kurumu’ndan borçları bulunmadığına ilişkin belgenin ya da sosyal güvenlik borçları yeniden yapılandırılmış ise yeniden yapılandırma sözleşmesine uyulduğuna ilişkin belgenin ibrazını müteakip, uygun gördüğü hakediş miktarına ilişkin ödeme bildirimini TCMB’ye, destek başvuru sonucuna ilişkin bildirimini ise başvuru sahibine iletir.

Başvurularda eksik bilgi ve belgelerin bulunması ve/veya İBGS tarafından ek bilgi ve belge talep edilmesi halinde İBGS ilgili şirkete yazılı bildirimde bulunur. İstenen bilgi ve belgelerin bildirim tarihinden itibaren en geç üç ay içerisinde tamamlanması gerekir. Eksikliklerin üç ay içerisinde tamamlanmaması durumunda destek başvurusu, süresi içinde yapılmamış kabul edilir. Üç aylık süre İBGS evrak-çıkış tarihiyle başlar, şirketin bildirim üzerine vereceği cevabın İBGS evrak kaydına girmesi ile biter.

Akredite edilen/yetkilendirilen kurum/kuruluşlardan alınan belge/sertifika/raporların, ilgili kuruluşların söz konusu belge/sertifika/rapora ilişkin yetkili olduğunun tespiti teminen;

- Belge alındığı ülkede bulunan Türk Ticaret Ataşeliğine,
- Bu ülkede Türk Ticaret Müşavirliği/Ataşeliği bulunmuyorsa ilgili ülkenin noter, meslek odası, vergi dairesi gibi resmi bir mercii tarafından onaylanmış örneklerinin Türk Konsolosluklarına onaylatılması gerekir.

Desteğe konu yurtdışında düzenlenmiş fatura, banka dekontu, hesap ekstresi, kredi kartı ekstresi, çek vb. belgelerin asılları ya da noter onaylı örneklerinin, belgenin alındığı ülkede bulunan Türk Ticaret Ataşeliğine onaylatılması, bu ülkede Türk Ticaret Ataşeliği bulunmuyorsa ilgili ülkenin noter, meslek odası, vergi dairesi gibi resmi bir mercii tarafından onaylanmış örneklerinin Türk Konsolosluklarına onaylatılması gerekir.

Maliye Bakanlığına bağlı tahsil dairelerinden ve/veya Sosyal Güvenlik Kurumundan alınan söz konusu yazılardan destek ödemesi yapılacak şirketin borcunun bulunduğu tespit edilmesi halinde, Başvuru sahibinin talebi doğrultusunda İBGS tarafından mahsup işlemi aşağıdaki şekilde yapılır:

- Ödenecek hakediş tutarının borçların tamamını karşılaması halinde her iki kuruma ilgili tutarın gönderilmesini teminen ödeme talimatı TCMB'ye, destek başvurusu sonucuna ilişkin bilgi yazısı ise başvuru sahibine intikal ettirilir. Bakiye varsa başvuru sahibine ödenmesini teminen ödeme talimatı TCMB'ye, destek başvurusu sonucuna ilişkin bilgi yazısı ise başvuru sahibine intikal ettirilir.
- Ödenecek hakediş tutarının borçların tamamını karşılamaması halinde ise borç durumunu gösterir belgelerde yer alan tutarların hakedişe orantılanması suretiyle her iki kuruma dağıtım yapılmasını teminen ödeme talimatı TCMB'ye, destek başvurusu sonucuna ilişkin bilgi yazısı ise başvuru sahibine intikal ettirilir.
- Borçlu tarafından mahsup talebinde bulunulmadan ya da mahsup talebinde bulunulmakla birlikte mahsup işlemi gerçekleşmeden her iki kurumdan birisi tarafından haciz konulmuşsa, haczi koyan kurumun alacağının tamamının ödenmesini teminen ödeme talimatı TCMB'ye, destek başvurusu sonucuna ilişkin bilgi yazısı ise başvuru sahibine intikal ettirilir. Haczedilen tutarın ilgili kuruma gönderilmesinden önce diğer kurum tarafından da haciz konulması halinde ise ilk haczi koyan kurumun alacağının tamamının ödenmesini teminen ödeme talimatı TCMB'ye, destek başvurusu sonucuna ilişkin bilgi yazısı ise başvuru sahibine intikal ettirilir. Bakiye varsa koyduğu hacze istinaden diğer kuruma gönderilmesini teminen ödeme talimatı TCMB'ye, destek başvurusu sonucuna ilişkin bilgi yazısı ise başvuru sahibine intikal ettirilir.

Destek ödemelerinin hesaplanmasında ödeme belgesi tarihindeki kur esas alınır. Ödemeye ilişkin, ibraz edilen belgelerdeki giderlerin Türk Lirası cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanları ise ödeme belgesi tarihindeki "Gösterge Niteliğindeki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kurları" listesinde yer alan çapraz kurları ve döviz alış kurları esas alınarak, ABD Doları karşılığı TL olarak Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir.

"Gösterge Niteliğindeki TCMB Kurları" listesinde yer almayan ülke para birimleri TL'ye çevrilirken "Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca Alım Satım Konu Olmayan Dövizlere İlişkin Bilgi Amaçlı Kur Tablosu"nda yer alan kurlar esas alınır.

İstihdam Yardımı

Resmi Gazete Tarihi	29.01.2000
Tebliğ Numarası	2001 / 1

Başvuru merci: Ekonomi Bakanlığı

Kimler Yararlanabilir: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) statüsünü haiz şirketler.

Desteğin Amacı: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) statüsünü haiz şirketlerin münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yükseköğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanmasıdır.

Desteklenen Harcamalar: Bir SDŞ'ye istihdam edeceği en fazla bir yönetici ile iki elemanın ücretleri için ve bir defa destek sağlanmasıdır.

Sağlanan Destek: Sektörel Dış Ticaret Şirketlerin ilk defa istihdam edecekleri, konusunda tecrübeli ve yükseköğrenimli;

Elemanların toplam azami 9.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının yüzde 75'i, için ve bir defa destek sağlanmaktadır.

Yöneticinin toplam azami 18.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının yüzde 75'i,

İstihdam Desteği hakkında detaylı bilgi edinebilmek için www.ekonomi.gov.tr adresini inceleyebilirsiniz.



İNTERNET

Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi

Resmi Gazete Tarihi:	2009
Tebliğ Numarası:	2009/5

Amaç: Yurtdışındaki fuar ve sergilere katılımın artırılmasıdır.

Başvuru Süresi: Fuar bitimini takiben 6 aydır.

Kimler Yararlanabilir: Üretici firmalar, pazarlamacı firmalar, organizatör firmalar yararlanmaktadır.

Uygulamacı Kuruluş: İhracatçı Birlikleri'dir.

Desteklenen Faaliyetler

- Bireysel düzeyde gerçekleştirilen fuar katılımları,
- Milli düzeyde gerçekleştirilen fuar katılımları,
- Organizatörün desteklenmesi,
- Ürün gruplarına göre destekler.

Sağlanan Destekler: Yurt dışı fuar organizasyonunu düzenlemek üzere Müsteşarlıkça görevlendirilen organizatöre katılımcı tarafından ödenecek katılım bedelinin yüzde 50'si katılımcıya ödenmektedir. **Destek tutarı;**

Yurt dışı fuarın genel nitelikli Milli Katılım veya Türk İhrac Ürünleri Fuarı olması halinde 10.000 ABD Dolarına,

Sektörel nitelikli Milli Katılım veya Sektörel Türk İhrac Ürünleri Fuarı olması halinde ise 15.000 ABD Dolarına **kadardır.**

Sektörel nitelikli uluslararası fuarlara bireysel iştirak gerçekleştirilmesi durumunda;

Sektörel nitelikli uluslararası fuarlar için, katılımcının ödeyeceği boş stant kirasının ve nakliye harcamalarının yüzde 50'si, 15.000 ABD Doları'nı aşmamak üzere,

Sektörel nitelikli uluslararası fuarlara bireysel iştirak gerçekleştiren katılımcının Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) olması durumunda, boş stand kirasının tamamı ve nakliye harcamalarının yüzde 75'i, 15.000 ABD Doları'nı aşmamak üzere desteklenmektedir.

Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için Ferudun Kaya'nın "Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi" (İstanbul, 2015) kitabını (ss: 311-312) okuyabilirsiniz.



K İ T A P

Türk Ürünlerinin Yurt dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi

Tebliğ Numarası	2006/4 sayılı Tebliğ
Yurtdışında Onay Yeri	Ticaret Müş./Ataşeliği veya Kons.
Başvuru Mercii	Ekonomi Bakanlığı (İhracat Genel Müdürlüğü)
Başvuru Süresi	6 ay
Destek Oranı	Şirketler % 50 (İhracatçı Birlikleri % 80)

Destegin Amacı: Anılan Tebliğ ile İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderler, Türkiye’de ticari ve/veya sınaî faaliyette bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler ile İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® Programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların uluslararası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan karşılanması amaçlanmaktadır.

Firmalar markalaşma faaliyetlerini içeren bir proje ile doğrudan Müsteşarlığa müracaat edeceklerdir. “TURQUALITY®” ibaresinin kullanılması hususunda ise Müsteşarlık denetim/danışmanlık firmalarının raporlarını talep edebilir.

Bu çerçevede, anılan Tebliğ kapsamında firmalarımıza sağlanan desteklerin daha etkin ve verimli bir biçimde yürütülmesi amacıyla “Turquality Otomasyon Sistemi” tasarlanmış ve 23.11.2009 tarihi itibarıyla canlı kullanıma geçilmiştir.

Diğer taraftan, Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ’de Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ” ile Gastronomi sektörü destek kapsamına dahil edilmiştir.

Mezkur Tebliğ kapsamında sağlanması öngörülen destekler:

Yararlananlar: İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernek/Birlikleri, Türkiye’de ticari ve/veya sınaî faaliyette bulunan şirketler

Destek Süresi: 4 Yıl (Marka Destek Programı), 5 Yıl (TURQUALITY® Destek Programı)

Destegin Kapsamı

İhracatçı Birliklerinin; tanıtım ve reklam harcamaları en fazla 250.000 ABD Doları

Üretici Dernekleri ve Birliklerinin; tanıtım ve reklâm harcamaları en fazla 100.000 ABD Doları

Şirketler, SDŞ ve DTSS’lerin; ilgili ülkelerde destek kapsamına alınan markaları ile ilgili olarak:

Marka Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için:

- Açmış oldukları ve/veya açacakları mağazalara ilişkin konsept mimari çalışmaları ve dekorasyon giderleri en fazla 200.000 ABD Doları
- Açmış oldukları ve/veya açacakları showroamlara ilişkin kira ve/veya komisyon giderleri en fazla 200.000 ABD Doları
- Açmış ve/veya açacakları yurtdışı birimlere ilişkin kira harcamaları en fazla 300.000 ABD Doları
- Kiraladıkları ve/veya kiralayacakları reyonlara ilişkin kira ve/veya komisyon giderleri en fazla 200.000 ABD Doları

- Marka tesciline ilişkin harcamaları en fazla 50.000 ABD Doları
- Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri en fazla 300.000 ABD Doları
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları en fazla 50.000 ABD Doları
- Franchise vermesi halinde franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları mağaza başına en fazla 50.000 \$ olmak üzere toplam 10 mağazadır.

TURQUALITY® Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için:

- Farklı markaların satıldığı showroom/büyük mağaza, hipermarketlerde kiraladıkları reyon/showroom/gondol/satış alanlarına ilişkin kira, dekorasyon, hizmet ve/veya komisyon harcamaları,
- Mağazalara ilişkin uygun mahal araştırmasına yönelik danışmanlık, konsept mimari çalışmaları, dekorasyon, demirbaş, kira harcamaları ile mağazanın kiralanmasıyla ilgili hukuki danışmanlık ve belediye giderleri (1 yılda en fazla 10 olmak üzere 5 yılda 50 mağaza); demirbaş-dekorasyon giderleri en fazla 100.000 Dolar,
- Ofis, depo, showroom, satış sonrası servis vb. yurtdışı birimlerine ilişkin kira, dekorasyon, demirbaş, komisyon giderleri,
- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri,
- Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri,
- TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı giderleri (aynı anda en fazla 3 tasarımcı)
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları,
- Franchise vermesi halinde, franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları mağaza başına en fazla 50.000 dolar olmak üzere 1 yılda 10 mağazaya, 5 yılda toplam 50 mağazaya kadar
- İş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri desteklenmektedir.

Yurt Dışı Birim Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Tebliğ Numarası	2010/6
Başvuru Süresi	6 Ay

(Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 2010/6 Sayılı Tebliği)

Başvuru Süresi: Ödeme Belgesi tarihinden itibaren 6 ay

Yetkili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı

Yurtdışında Düzenlenen Belgelerin Onay Yeri: Yurt dışında faaliyet gösteren Ticaret Müşavirlikleri veya Ataşelikleri

Uygulamacı Kuruluş ve Destek Başvuru Yeri: Şirketin üyesi olduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri

Kimler Yararlanabilir: Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşları

Destek Süresi ve Desteklenen Birim Sayısı: 4 yıl ve 15 yurt dışı birim

Birim Kira Giderlerinin Desteklenmesi

Türkiye'deki ana şirket doğrudan birim açabileceği gibi yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri de birim açabilir. Bu durumda yurt dışındaki şirket ile Türkiye'deki ana şirket arasında organik bağın olması gerekir. Destek ödemesi yurt dışı ortaklık oranına göre hesaplanır. Yurt dışı şirketin, Türkiye'deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra açılması gerekir. İşbirliği Kuruluşlarının kiralayacakları yurt dışı birimlerin kira giderleri de desteklenir. Desteklerden yararlanan birimlerde, Türkiye'de üretilen ürünlerin pazarlanması gerekir.

- I. Sınai ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri ile İşbirliği Kuruluşları tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri;
 - Açılan birimin mağaza olması halinde yüzde 60 oranında ve yıllık en fazla 120.000 ABD Dolarına kadar,
 - Açılan birimin ofis, showroom, depo veya reyon olması halinde yüzde 60 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar,
- II. Ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri;
 - Açılan birimin mağaza olması halinde yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar,
 - Açılan birimin ofis, showroom, depo veya reyon olması halinde yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 75.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.
 - Türkiye'deki ana şirket ile yurt dışındaki şirket arasında organik bağı gösteren şartlar
 - Şirketin tüzel kişilik olarak yurt dışındaki şirkete ortak olması,
 - Şirketin tüm ortaklarının yurt dışındaki şirkete ortak olması,

Şirketin, en az yüzde 51'ine sahip ortak veya ortaklarının, şirket adına yurt dışında açılan şirkete ortak olması, şirketin halka açık olması halinde; halka açıklık oranı düştükten sonra şirketin yüzde 51'ine sahip ortak ya da ortakların şirket adına yurt dışında açılan şirkete ortak olması.

Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketler ve İşbirliği Kuruluşları, Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri; yüzde 60 oranında ve yurt dışı birimin bulunduğu her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketlerce, yurtdışı birimin bulunmadığı ülkelerde Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak gerçekleştirilen reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, yurt içi marka tescil belgesi bulunması ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip olunması ya da marka tescili için başvurulmuş olması koşuluyla yüzde 60 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Desteklenen yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi marka tescil belgesi olan ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip ya da marka tescil başvurusunu yapmış şirketlerce Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, yüzde 60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Yurt Dışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP) iller kapsamında merkezi bulunan şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınca gerçekleştirilmesi durumunda destek oranı on baz puana kadar artırılabilir.

Yurtdışı Birim Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi hakkında detaylı bilgi edinilmek için www.ekonomi.gov.tr adresini inceleyebilirsiniz.



İNTERNET

Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği

Pazara Giriş Desteği

Rapor ve Yabancı Şirket Alımlarına Yönelik Danışmanlık Hizmetleri Desteği

Uygulamacı Kuruluşlar: Ekonomi Bakanlığı (İhracat Genel Müdürlüğü).

Desteğin Amacı: Yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlar ile yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

Destek Tutarı: Şirketler için yüzde 60, İşbirliği Kuruluşları için yüzde 75 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Yararlanacak Kişiler: Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile İşbirliği Kuruluşları (İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve Sanayi/Sanayi Odaları, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Organize Sanayi Bölgeleri veya imalatçıların kurduğu dernek-birlik veya kooperatifleri).

Sağlanan Destekler: Uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlar ile yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderleri.

Başvuru Süresi: En fazla 3 yıl yararlanabilir.

Yetkili Kuruluş: Rapor ve danışmanlık desteği ön onay başvurusunda bulunan şirket veya İşbirliği Kuruluşlarının Bakanlığın ön onayını müteakip belirtilen ön onay sonrası destek başvuru belgelerini ilk ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 ay içerisinde doğrudan veya posta ile Ekonomi Bakanlığına ibraz etmeleri gerekmektedir.

Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği

Desteğin Amacı: Sınai ve/veya ticari şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerce gerçekleştirilen yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

Başvuru Süresi: Başvuru, desteğe ilişkin ilk ödeme belgesi tarihi esas alınarak en geç altı ay içerisinde gerekli belgeler ile birlikte şirketlerin yerleşik oldukları şehire göre Ekonomi Bakanlığına ya da Bakanlığında belirtilen Bölge Müdürlüklerine yapılır.

Sağlanan Destekler: Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla 2 şirket çalışanının aşağıda belirtilen giderleri desteklenir:

Ulaşım: Uluslararası ve şehirler arası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 ABD Dolarını, gezi başına da 500 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla araç kiralama giderleri.

Konaklama: Şirket başına günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama giderleri.

Destek Tutarı: Yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderler yüzde 70 oranında ve yurt dışı pazar araştırması gezisi başına en fazla 7.500 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Uygulayıcı Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü, Marmara Bölge Müdürlüğü ve Batı Anadolu Bölge Müdürlüğüdür.

Yararlanacak Kişiler: Türkiye'de sını ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ve yazılım şirketleri

Ülke Sayısı ve Süresi: Bir takvim yılı içerisinde aynı ülkeye yönelik en fazla 2 adet pazar araştırması projesi desteklenir. Coğrafi konumu birbirine yakın olmak kaydıyla en fazla 3 ülkede yapılabilir.

Yurt dışı pazar araştırması gezisinin en az 2, yol hariç en fazla 10 günlük kısmı desteklenir.

İNTERNET



Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği hakkında detaylı bilgi edinebilmek için Ekonomi Bakanlığı'nın www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=mevzuat&bolum=D1AEC9CD-D8D3-8566-452051DD8F27C790 adresini inceleyebilirsiniz. [Erişim Tarihi; 21.11.2014].

Rapor ve Yabancı Şirket Alımlarına Yönelik Danışmanlık Hizmetleri Desteği

Desteğin Amacı: Yükseköğretim kuruluşları ve sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar ile Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2011/1)'e istinaden çıkarılacak Uygulama Usul ve Esaslarında belirlenen diğer döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler gerçekleştiren kuruluşların yurt dışında tanıtımı amacıyla yapılan faaliyetlerin desteklenmesidir.

Yararlanacak Kişiler: Yükseköğretim kuruluşları ve sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar ile Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2011/1)'e istinaden çıkarılacak Uygulama Usul ve Esaslarında belirlenen diğer döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler gerçekleştiren kuruluşlar.

Sağlanan Destekler:

Ulaşım: Tanıtım faaliyetleri çerçevesinde uluslararası ve şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.

Konaklama: Tanıtım yapılan süre içerisinde gidilen ülkede günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama (oda+kahvaltı) giderleri.

Aşağıda belirtilen tanıtım ve organizasyon giderleri:

- Tercümanlık giderleri,
- Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri,
- Görsel ve yazılı tanıtım ve reklâm giderleri,
- Halkla ilişkiler hizmeti giderleri,
- Fuar ve sergi katılımı giderleri,
- Katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri,

Destek Tutarı: Yurt dışında tanıtımı amacıyla yapılan faaliyetler çerçevesinde; ulaşım, konaklama ve tanıtım giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Sektörel Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Programlarının Desteklenmesi

Desteğin Amacı: Müsteşarlık koordinasyonunda Organizatör Kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programlarına ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

Destek Tutarı: Organizatör Kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programlarına ilişkin giderler yüzde 50 oranında ve program başına en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Yetkili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığına (İhracat Genel Müdürlüğü). Heyetten en az üç ay önce ön onay alınması gerekmektedir.

Sağlanan Destekler: Organizatör Kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programları çerçevesinde aşağıda belirtilen giderler desteklenir.

Ulaşım: Uluslararası ve/veya şehirler arası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ve toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri

Konaklama: Sektörel ticaret heyetlerinde şirket başına, alım heyetlerinde davetli yabancı şirket, kurum veya kuruluş başına günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama giderleri.

- Sektörel ticaret heyeti veya alım heyeti programları kapsamındaki aşağıda belirtilen tanıtım ve organizasyon giderleri.
- Tercümanlık giderleri.
- Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri.
- Görsel ve yazılı tanıtım ve reklam giderleri.
- Halkla ilişkiler hizmeti giderleri.
- Katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri.

Bir takvim yılında bir Organizatör Kuruluşun yaptığı en fazla 5 sektörel ticaret heyeti ve 10 alım heyeti programı desteklenir.

Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği

Desteğin Amacı: Şirketlerin nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderlerinin karşılanmasıdır.

Destek Tutarı: Üyelik giderleri yüzde 70 oranında ve yıllık en fazla 10.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Destek Süresi: Destekten şirketler en fazla 5 e-ticaret sitesi için ve e-ticaret sitesi başına en fazla 3 yıl süresince yararlanabilir.

Uygulamacı Kuruluşlar: Başvuru, şirketlerin yerleşik oldukları şehire göre Ekonomi Bakanlığına ya da Bakanlığın belirtilen Bölge Müdürlüklerine yapılır.

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği

Eğitimcilerin Düzenleyeceği Eğitim Programları

Desteğin Amacı: Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmaya yönelik eğitim giderlerinin desteklenmesidir.

Yetkili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı

Yararlanabilecek Kimseler: Sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe iştigal eden şirketler.

Sağlanan Destek: Şirketlerin yıllık toplam 20.000 ABD dolarını aşmamak üzere, program bazında süresi 60 saati geçmeyen yurt içi eğitim giderlerinin yüzde 70’i desteklenir.

Eğitim Konuları

- Dış Ticarete Anlaşmazlıkların Çözümü ve Uluslararası Tahkim,
- Dış Ticaretin Finansmanı ve Dış Ticaret Muhasebesi,
- Dış Ticarete Fiyatlandırma,
- Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü Mevzuatı,
- Dış Ticaret, Gümrük ve Kambiyo Mevzuatı,
- Dış Ticarete Kullanılan Belgeler ve Ödeme Şekilleri,

- Dış Ticarete Sözleşmeler ve Teslim Şekilleri,
- Müsteşarlıkça uygun görülen diğer konular
- Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik,
- Uluslararası Pazarlama ve Elektronik Ticaret,
- Yenilikçilik ve Kümelenme,

UR - GE Projelerinin Desteklenmesi

Desteğin Amacı: İşbirliği Kuruluşlarının Bakanlıkça uygun görülen proje bazlı giderlerinin desteklenmesidir.

Uygulamacı Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı

Kimler Yararlanabilir: İşbirliği Kuruluşları: Üyeleri için işbirliği faaliyeti gerçekleştiren Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektörel Üretici Dernekleri, İşveren Sendikaları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler.

Sağlanan Destek: İhtiyaç Analizi, Eğitim ve/veya Danışmanlık Programları İşbirliği Kuruluşlarının, Bakanlıkça uygun görülen konularında düzenlenen eğitim ve/veya danışmanlık programları çerçevesinde verilen eğitim, danışmanlık faaliyet giderleri ile program organizasyonuna yönelik faaliyet giderlerinin en fazla yüzde 75'i proje bazında 400.000 ABD Dolarına kadar karşılanır.

İstihdam Desteği: İşbirliği Kuruluşunca bu projelerde görevlendirilen en fazla 2 (iki) uzman personelin istihdam giderlerinin en fazla yüzde 75'i desteklenir.

Proje Bazlı Yurt Dışı Pazarlama veya Alım Heyeti Programları İşbirliği Kuruluşunca düzenlenen on adet yurt dışı pazarlama programları için her bir program bazında 150.000 ABD Dolarına kadar, on adet yurt dışındaki alıcı firmaların Türkiye'den alım yapmaları amacıyla düzenlenen alım heyeti programları için ise her bir program bazında 100.000 ABD Dolarına kadar aşağıda yer alan giderlerinin en fazla yüzde 75'i karşılanır.

a. Ulaşım: Yurt dışı pazarlama veya alım heyeti programları kapsamında uluslararası ve/veya şehirler arası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ve toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri,

b. Konaklama: Yurt dışı pazarlama veya alım heyeti programları kapsamındaki konaklama giderleri,

c. Yurt Dışı Pazarlama veya Alım Heyeti Programları Kapsamındaki Tanıtım ve Organizasyon Giderleri:

- Tercümanlık gideri,
- Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri,
- Görsel ve yazılı tanıtım giderleri,
- Halkla ilişkiler hizmeti gideri.

Proje Bazlı Bireysel Danışmanlık Programı: Proje bazlı faaliyetler kapsamında, eğitim ve/veya danışmanlık programına/ programlarına ve yurt dışı pazarlama veya alım heyeti programına/programlarına katılan şirketler, Bakanlıkça uygun görülen konularda proje bazlı bireysel danışmanlık hizmeti alabilir.

Proje bitimine müteakip, şirketlerin yıllık 50.000 ABD Dolarına kadar üç yıl alacakları danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderleri yüzde 70 oranında karşılanır.

Tasarım Desteği (2008/2 Sayılı Tebliğ)

Yetkili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı

Yararlanan Firmalar: Tasarımcı Şirketleri, Tasarım Ofisleri, Birlikler ve Tasarım Dernekleri-Birlikleri

Destek Süresi: Tasarımcı Şirketleri ve Tasarım Ofisleri: en fazla 4 yıl

Birlikler ve Tasarım Dernekleri-Birlikleri: Proje bazında

Destek Oranı: Yüzde 50 Desteğin Kapsamı

Tasarımın doğrudan desteklenebilmesini teminen; tasarımcı şirketleri, tasarım ofisleri ile Birlikler, tasarım dernekleri-birliklerinin gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasını düzenleyen 2008/2 sayılı "Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ" 18.04.2008 tarihli ve 26851 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmış ve mezkur Tebliğ'e ilişkin Uygulama Usul ve Esasları düzenlenmiştir.

Birlikler, Tasarım Dernek-Birliklerinin Desteklenmesi

Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri görsel ve yazılı tanıtım giderleri ile bu faaliyetlerin tanıtımı, marka - promosyon ajansı, stratejik danışmanlık gibi tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin harcamaları, yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları tutarında desteklenir.

Tasarımcı Şirketlerinin Desteklenmesi

- Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları
- Yurt dışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin (şirket, ofis, mağaza, depo, şube, showroom, reyon, gondol vb.);
 - Brüt kira giderleri ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/resim/harc giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları,
 - Demirbaş, dekorasyon giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları,
- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000. ABD Doları,
- İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık, eğitim ve dış kaynak kullanımı harcamaları, yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.

Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi

Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Doları,

Yurt dışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin (şirket, ofis, mağaza, depo, şube, showroom, reyon, gondol vb.);

- Brüt kira giderleri ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/resim/harç giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları,
- Demirbaş, dekorasyon giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları,

Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları,

İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları,

Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık, eğitim ve dış kaynak kullanımı harcamaları, yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenmektedir.

Teknik Müşavirlik Şirketlerine Sağlanacak Devlet Yardımları

(2012/3 Sayılı Tebliğ)

Tebliğ amacı, ülkemiz inşaat sektörüne yönelik mal ve hizmet ihracını artırmak için Teknik Müşavirlik Şirketlerine (TMS), Bağımsız Teknik Müşavirlik Şirketlerine (BTMS), Ortak Girişimlere, Sektörel Müşavirlik Şirketlerine (SMŞ), Müteahhitlik Şirketlerine, İşbirliği Kuruluşuna ve Sektörel Kuruluşlara yurt dışı ve yurt içindeki bazı faaliyetlerinin desteklenmesine yönelik devlet yardımlarını kapsamaktadır.

Tebliğ kapsamında, firmalarımız ve sektörel kurum/kuruluşlarımız başvuru esasları “Yurt Dışı Ofis”, “Reklam, Tanıtım ve Pazarlama”, “Pazar Araştırması”, “Fuar”, “Seminer/Konferans”, “Fizibilite Etüdü ve Nazım Planı Hazırlanması” ile “Sözleşme” desteği unsurlarından faydalandırılmaktadır.

Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

Destek Amacı: Bazı tarım ürünlerinin ihracatının desteklenmesidir.

Yararlanacak Kişiler: Tarım ürünleri ihracatçıları

Yetkili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı

Uygulamacı Kuruluş: İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği

Sağlanan Destek: İhraç edilen ürünlerin ihracat miktar ve değerleri göz önüne alınarak hesaplanan tutarların, ihracatçıların kamu kuruluşlarına yapmış oldukları vergi, SGK primi, haberleşme ve enerji giderlerinden mahsup edilmesidir.

Özet



Eximbank kredilerini açıklamak

Türk Eximbank bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir.



Factoring ve forfaiting işlemlerini açıklamak

Vadeli satış yapan firmaların, her türlü mal ve hizmet satışlarından doğan alacak haklarını faktor (factoring şirketi) adı verilen finansal kuruluşlara temlik etmek suretiyle firmalarına kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansman tekniğidir. Faktoring, Latince *factor* kelimesinden türetilmiştir. “Faktor” başkası hesabına hareket eden kişiye denir.

Factoring, satıcı firmaların kısa vadeli alacaklarının, belirli bir komisyon bedeli veya faktor ücreti karşılığında faktor adı verilen factoring şirketlerince temlik edilmesi ve tahsilinin üstlenilmesi ile satıcı firmaların da kredi sağlamış olmalarının yanı sıra birçok finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniği olarak tanımlanabilir.

Forfaiting işlemleri ise için basit olarak kredili olarak bir malın ve/veya hizmetin ihraç edilmesi dolayısıyla elde edilmesi muhtemel tahsil hakkının, söz konusu bu hakkı elinde ihracatçıya rücu etmeksizin forfaiter adı verilen kuruluş tarafından satın alınmasıdır.

Forfaiter, alacak hakkını sabit bir faiz ve komisyon ödemesi karşılığı satın alan ve banka ve ya finans kurumu statüsünde kurulmuş olan bir işletmedir. Bu tanımdan da anlaşılacağı gibi forfaiting bir bankanın veya finans kuruluşunun dış ticaret hizmetleri ile ilgili olarak ihracatçının ihracat alacaklarını ve bu alacaklara bağlı riskleri yüklenmesi işlemidir.



Uluslararası ticarete kullanılan finansman tekniklerinden finansal kiralamanın (leasing) ne olduğu tanımlamak

Bankacılık sektöründe yaşanan gelişmeler neticesinde, ihtiyaç duyulan finansman kaynağını uygun şartlarla ve istenilen sürede sağlayabilmek için yeni teknikler geliştirilmiştir. Forfaiting, factoring, finansal kiralama (leasing) ve Eximbank Kredileri gibi finansman teknikleri ihracatçı firmalarca da sıkça kullanılmaya başlanmıştır.

Finansal kiralama kavramı yerine birçok ülkede leasing kavramı kullanılmaktadır. Finansal kiralama bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirlenen kiralatma karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen değer üzerinden kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir. Finansal kiralama ile yatırım mallarının satın alınması yerine kiralınması, kullanılmasını sağlayarak firmaların işletme sermayelerinin diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılmasını sağlayarak verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli rol üstlenir.

Üçlü bir finansal ilişkiye (kiralayan, kiracı, satıcı) dayalı olarak uygulanan leasing yönteminin esası, yatırımcıya, bir malın kullanım hakkının mülkiyet hakkından ayrılarak tahsis edilmesi ve bu sayede yatırımcıyı peşin veya kısa vadeli finansman yükünden kurtarmaya dayalıdır.

Finansal kiralama: Bir finansal kiralama sözleşmesine dayalı olmak koşuluyla 6361 sayılı kanun veya ilgili mevzuatı uyarınca yetkilendirilen kiralayan tarafından finansman sağlamaya yönelik olarak bir malın mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi; kiracıya kira süresi sonunda malın rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması; kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün yüzde sekseninden daha büyük bir bölümünü kapsaması veya finansal kiralama sözleşmesine göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin yüzde doksanından daha büyük bir değeri oluşturması hâllerinden herhangi birini sağlayan kiralama işlemi ifade eder.



İhracatta hangi devlet destekleri ve teşviklerinin bulunduğu ifade etmek

İhracat ayrıca devlet tarafından uygulanan birçok devlet yardımlar aracılığıyla da desteklenmektedir. Bu devlet yardımlarının amacı, işletmelerin ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında destek leyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır. «İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı» kapsamında farklı destek programları uygulanmakta olup, tüm devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay merci Ekonomi Bakanlığıdır.

Başlıca devlet destekleri şunlardır; İstihdam Yardımı, Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi, Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi, Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt içi Fuarların Desteklenmesi, Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi, Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi, Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği, Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi, Tasarım Desteği, Teknik Müşavirlik Hizmetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları, Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretini Desteklenmektedir.

Kendimizi Sıyalım

1. Aşağıdakilerden hangisi leasingin (finansal kiralamanın) unsurları arasında **yer almaz**?
 - a. Kiracı
 - b. Kiralayan
 - c. Kira
 - d. Sözleşme
 - e. Faiz
2. Aşağıdakilerden hangisi forfaiting tekniğinin ihracatçı açısından üstünlükleri (avantajları) arasında **yer almaz**?
 - a. Forfaiting işlemi ihracatçıya sabit faizli bir finansman imkânı sağlaması
 - b. Bilançoda alacakların gözükmemesi, ihracatçının yeni krediler temin etme olanağı sağlaması
 - c. Forfaiting işlemine taraf olan ülkelerdeki ekonomik ve politik riskler forfaiter'e yansıtılması
 - d. İhracatçı, vadeli olan satışını hemen nakite çevirebildiği için likiditesini artırması
 - e. Forfaiting'in maliyetinin diğer finansman yöntemlerine göre daha az olması
3. Aşağıdakilerden hangisi ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında uygulanmakta olan destekler arasında **yer almaz**?
 - a. Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi
 - b. Tasarım Desteği
 - c. Ulusal nitelikteki yurtiçi fuar katılımlarının desteklenmesine ilişkin yardım
 - d. Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği
 - e. İstihdam yardımı
4. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri statüsüne haiz şirketlerin münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere, konusunda tecrübeli ve yükseköğrenimli yönetici ve eleman sağlanması hangi desteklerin kapsamına girer?
 - a. İstihdam yardımı
 - b. Çevre maliyetlerinin desteklenmesi
 - c. Eğitim yardımı
 - d. Araştırma-Geliştirme
 - e. Yurt içi ihtisas fuarları yardımı
5. Finansal Kiralama Kanununda "Sabit kıymet niteliğindeki her türlü taşınır ve taşınmaz mal, yani; amortismanına tabi tüm sabit kıymetler leasinge konu olabilir" şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanıma göre aşağıdakilerden hangisi leasing konusu **olamaz**?
 - a. Elektronik ve Optik Cihazlar
 - b. Enerji Tesisleri
 - c. Gayrimenkuller
 - d. Güvenlik Sistemleri
 - e. Patent hakkı
6. Aşağıdakilerden hangisi Factoring'in fonksiyonları arasında **yer almaz**?
 - a. Alacağın tahsili ve yönetimi
 - b. Teminat verme
 - c. Alacağın ödenmeme riskine karşı garanti (sigorta) edilmesi
 - d. Finansman
 - e. İstihbarat
7. I. Ana faaliyet konuları dışında faaliyette bulunamazlar, II. Teminat mektubu veremezler, III. Menkul kıymet ihracı ile uluslararası piyasalardan ödünç para alınması dışında mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplamazlar. IV. Faktöring şirketleri kambiyo senetlerine dayalı olsa bile, bir mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak fatura veya benzeri belgelerle tevsik edilemeyen alacakları satın alamazlar veya tahsilini üstlenemezler.

Yukarıdakilerden hangisi faktöring şirketlerinin yapamayacakları iş ve işlemlerdendir?

 - a. I ve II
 - b. I ve III
 - c. I, II ve III
 - d. I, III ve IV
 - e. I, II, III ve IV
8. Aşağıdakilerden hangisi ihracata yönelik devlet yardımlarının amaçlarından biri **değildir**?
 - a. İhraç edilen ürünlerin çeşitlendirilmesi
 - b. Dünya ihracatındaki payının artırılması
 - c. İhracat pazarının genişletilmesi
 - d. İhracatın teşvik edilmesi
 - e. İthalatın teşvik edilmesi

9. Leasing işlemlerinde talep **edilemeyecek** teminat aşağıdakilerden hangisidir?

- a. Şahıs veya şirket kefaleti
- b. Teminat senedi
- c. Borçların temliki
- d. Gayrimenkul ipoteği
- e. İşletme rehni

10. Aşağıdakilerden hangisi KOBİ'nin özelliklerinden biri **değildir**?

- a. Bilânço değeri itibarıyla 2 Milyon Doları aşan firmalar olması
- b. Halka açık şirketler olması
- c. İmalat sanayi sektöründe faaliyette bulunması
- d. 1-200 arasında işçi istihdam etmesi bağlı olduğu meslek kuruluşunda teşvik edilmesi
- e. Gerçek usulde defter tutması

Yaşamın İçinden

SOLAREKS

YETER Kİ İHRACAT YAPIN DEVLETİN İHRACATA DESTEKTE SINIRI YOKTUR

Solareks firması, kurulduğu 2002 yılından beri 9 sene içinde ürettiği sıcak su cihazlarını Angola, Afganistan, İngiltere ve Senegal dörtgenindeki 23 ülkeye ihraç eden, ihracatta başarıları olan bir firmadır. Firma kurucusu Alper Uysal Devlet destekleri hakkında bir tecrübesini aşağıdaki gibi anlatmaktadır.

“Aslında ihracat yapmamıza engel olan hiçbir şey yok, yeter ki ihracat yapmak isteyin. Üniversiteden mezun olduktan sonra hiçbir yatırım gücüm olmadan imalata ihracat satışı ile başladım. Bu başarıda IGEME'nin yardımı büyük. 2003-2004 senelerinde Dış Ticaret Müsteşarı ile bir görüşmemi anlatmak istiyorum. Firmamızı ziyarete müşterilerimiz gelmişti. Müşterinin yanında bir bey vardı, toplantı süresince sobanın yanında hiç konuşmadan oturuyordu, 2 hafta sonra bu beyefendi Ankara'dan İstanbul'a geldiğinde bir gece bizi ziyaret etti, bize kendisinin DTM müsteşarı olduğunu ve bizim firmanın çok büyük geleceği olduğunu, başarılı olabileceğimizi ve devlet yardımları hakkında kendisinin bize yardımcı olabileceğini, yardım için bizim gibi ihracata yönelik firmaların onlar için çok önemli olduğunu söyledi. Fabrika için arsa teşvikinden, fuar desteğine, yurtdışında mağaza açma desteğine kadar her türlü destekten bize bahsetti. Beni etkileyen en önemli devlet desteğini şöyle söyledi;

“Eğer bizim standart desteklerimiz sizin ihtiyacınızı karşılamıyor ise yapmak istediklerinizi bir rapor halinde bize iletin, biz inceler ve ona göre yeni destek şekli üretiriz. Siz yeter ki ihracat yapın devletin ihracata destekte sınırı yoktur”

Kaynak: Alper Uysal (Solareks Firma kurucusu)

Kendimizi Sınyalım Yanıt Anahtarı

1. e Yanıtınız yanlış ise “Leasing (finansal kiralama)” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. e Yanıtınız yanlış ise “Forfaiting” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. c Yanıtınız yanlış ise “Başlıca Devlet Destekleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. a Yanıtınız yanlış ise “İstihdam Yardımı” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. e Yanıtınız yanlış ise “Leasing (finansal kiralama)” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
6. b Yanıtınız yanlış ise “Factoring” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
7. e Yanıtınız yanlış ise “Faktöring şirketlerin yapamayacakları iş ve işlemler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
8. e Yanıtınız yanlış ise “Devlet Yardımlarının Amaçları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
9. c Yanıtınız yanlış ise “Leasing işlemleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
10. e Yanıtınız yanlış ise “İhracata yönelik devlet yardımları kapsamında yer alan tanımlar” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Türk Eximbank’ın faaliyetleri; mal ve hizmet ihracatını, kısa orta ve uzun vadeli kredilerle finanse etmek, İhracatın finansmanı amacıyla, ihracatçıya yurtiçi ve yurtdışı finansman kurumlarından sağlanacak kredi için garanti vermek, mal ve hizmet ihracında, ihracatçının ticari ve politik risklerden kaynaklanabilecek zararlarının belli bir bölümünü teminat altına almak şeklinde sıralanabilir.

Sıra Sizde 2

Factoring, alacağın tahsili ve yönetimi işlevini yerine getirir. Firmalar bu hizmet sayesinde tahsilat işlemleri için harcamış oldukları vakit ve eleman maliyetleri yerine yatırım ve pazarlama gibi kendileri için daha gerekli olan konulara yönelme imkânına sahip olurlar.

Alacağın ödenmeme riskine karşı garanti edilmesi işlevi vardır. Factoring şirketi, alıcı firmaların ödeyememe riskini üstlenerek, satıcı firmanın vadeli satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır.

Finansman işlevi: Vadeli alacaklarını faktöring şirketine devrederek alacak tutarının belirli bir yüzdesini vadesinde önce nakit olarak kullanma imkânına kavuşurlar. Böylece işletme

bilançosu kredi kullanmadan daha likit hale gelerek işletmenin kredibilitesi artar.

İstihbarat işlevi: Factoring firmalarınca yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarına göre yurtiçi ve yurtdışı müşterilerinin mali durumundan en kısa zamanda haberdar olurlar ve böylece geleceğe dönük önemli kararları daha kolay alırlar.

Sıra Sizde 3

İhracatçı işletmeler iki tip maliyetle karşı karşıyadırlar. Bu maliyetler factoring komisyonu ve factoring ücretidir.

Factoring komisyon oranı; alıcı sayısı, alıcı riski, fatura büyüklüğü ve sayısı, vade, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkeler gibi unsurlara göre belirlenir. Fatura bedeli üzerinden alınan ve faktöring hizmet türüne göre % 0.5 ile %1,5 arasında değişen bir ücrettir.

Factoring ücreti ise factoring şirketi tarafından kullanılan finansman karşılığında iç ve dış piyasa durumuna göre belirlenen faiz oranıdır. Mevcut bakiye gün ve factoring ücret oranı üzerinden hesaplanır ve işlemin başında veya her ay/vade sonunda müşteriye fatura edilir. Uluslararası factoring işlemleri yürürlükte olan vergi mevzuatında ihracata tanınan teşvikler çerçevesinde her türlü vergi, resim ve harçtan muaftır.

Sıra Sizde 4

Patent hakkı, fikri ve sınai haklar ile bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için leasing yapılamamaktadır. Ayrıca, leasing konusu malın, bağımsız ve üzerinden amortisman ayrılabilen bir özellik taşıması gerekmektedir. Buna göre hammadde ya da ara malı niteliğinde bulunan ve kullanıldığında tüm özelliklerini yitiren mallar, leasing konusu yapılamamaktadır.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Adyanova, N. (2006). Dış Ticaret ve Alternatif Finansman Tekniklerinin İşleyisi ile Muhasebe Uygulamaları. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, SBE.
- Akgüç, Ö. (2010). Finansal Yönetim, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.
- Bağrıaçık, A. (1998). Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- Berk, N. (2003). Finansal Yönetim, 7. Bası, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Ceylan A. ve Korkmaz, T. (2008). İşletmelerde Finansal Yönetim, 10. Bası, Bursa: Ekin Yayınları.
- Ceylan, A. (2003). Finansal Teknikler, 5. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.
- Demir, M. (2004). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Doğan, H. (2005). İhracat Pazarlaması ve İşlemleri, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Dufey, G. ve Ian H. Giddy, (1981). Innovation in the International Financial Markets, Journal of International Business Studies, Vol. 12, No. 2, Tenth Anniversary Special Issue. Supplement (Autumn, 1981).
- Erdemol, H. (1992). Factoring ve Forfaiting, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992.
- Güney, A. (2007). Banka İşlemleri, İstanbul: Beta Yayınları.
- Gürsoy, Y. (2005). Dış Ticaret İşlemleri, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Kaya, F. (2010). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları, (4. Bası), Ankara: Detay Yayıncılık.
- Kaya, F. (2013). Dış Ticaret ve Finansmanı, (Genişletilmiş 3. Bası) İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Kaya, F. (2015). Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, (5. Bası), İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Kızıl, A ve Şoğur, M. (1997). İhracat-İthalat İşlemleri ve Muhasebe Uygulaması, İstanbul: Der Yayınları 3. Baskı.
- Kızılçaglayan, K. N. (1990). Dışsatımın Finansmanında Uygulanan İki Yeni Yöntem: Factoring – Forfaiting, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, SBE.
- Melemen, M., Arzova, B. (2000). Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi, Ticari Yazışma Örnekleri. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Özalp, A. (2007). Dış Ticaret'te Yeni Kurallar UCP 600'in Kullanılması ve Akreditif, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Polat, A. (2008). Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yıl: 7 Sayı: 13.
- Resmi Gazete (2006). Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik, 10 Ekim 2006 tarih ve 26315 sayılı.
- Resmi Gazete, (2006). Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığının 6 Haziran 2006 tarih ve 26190 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Transit Ticarete İlişkin 2006/6 Sayılı Tebliği.
- Resmi Gazete, 06.6.2006 tarih ve 26190 sayılı yayımlanan İhracat Yönetmeliği'nin 4. madde e bendi.
- Resmi Gazete, 22.12.1995 tarihli ve 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı.
- Resmi Gazete, 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu, 28 Haziran 1985 Tarih ve 18795 sayılı.
- Şahin, A. (2004). İhracata Yönelik Finansman Araçları, Ankara: İGEME-İhracat Geliştirme Etüt Merkezi.
- Şakar B. (2007). Banka Kredileri ve Yönetimi, İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Şamiloğlu, F. (2008). Factoring ve Forfaiting Finansman Teknikleri, Çetin Bedestenci ve Murat Canitez (Ed.). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Seyidoğlu, H. (2003). Uluslararası Finans, İstanbul: Güzem Can Yayınları, (Geliştirilmiş 4. Baskı).
- UCP 600 (2007). ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. International Chamber of Commerce. Publication No: 600, md.1- md.39.
- Bu Ünite de Kullanılan Resimler Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Görsel Arşivinden Alınan Alınmıştır.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek İnternet Kaynakları

- <http://megep.meb.gov.tr>
- www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm, Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank) AŞ [Erişim Tarihi, 25.07.2011].
- www.dtm.gov.tr, (Dış Ticaret Müsteşarlığı).
- www.eximbank.gov.tr, (Eximbank).
- www.gumruk.gov.tr, (Gümrük Müsteşarlığı).
- www.gumrukkontrolor.org.tr, (Gümrük Kontrolörleri Derneği).
- www.igeme.gov.tr, (İGEME).
- www.tcmb.gov.tr, (T.C. Merkez Bankası).