



T.C.
NEVŞEHİR HACI BEKTAŞ VELİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
DIŞ TİCARET ANA BİLİM DALI

DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİNDE
EĞİTİM GEREKLERİNİN BELİRLENMESİ

Tezsiz Yüksek Lisans Dönem Projesi

Nuri GÜNDOĞDU

Danışman
Yrd.Doç.Dr. Oğuz ÖCAL

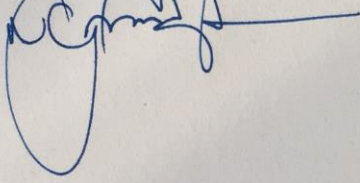
Nevşehir
Ocak 2016

BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK

Bu çalışmadaki tüm bilgilerin, akademik ve etik kurallara uygun bir şekilde elde edildiğini beyan ederim. Aynı zamanda bu kural ve davranışların gerektirdiği gibi, bu çalışmanın özünde olmayan tüm materyal ve sonuçları tam olarak aktardığımı ve referans gösterdiğimi belirtirim.

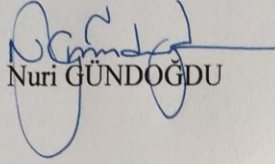
Projeyi Hazırlayan

Nuri GÜNDOĞDU

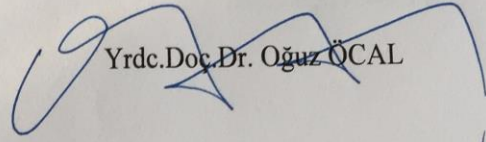


“Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinde Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesi” adlı
Dönem Projesi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Lisansüstü Tez Yazım Kılavuzu’na uygun olarak hazırlanmıştır.

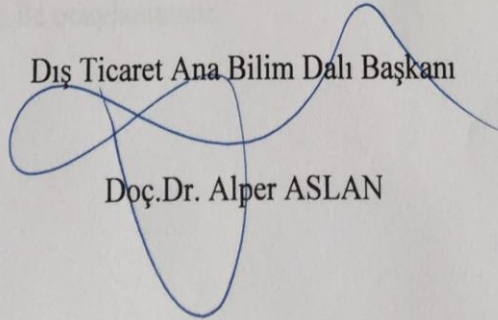
Projeyi Hazırlayan


Nuri GÜNDOĞDU

Danışman


Yrdc.Doç.Dr. Oğuz ÖCAL

Dış Ticaret Ana Bilim Dalı Başkanı

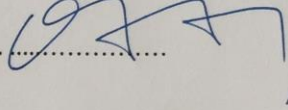
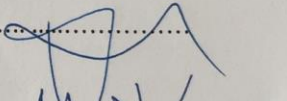
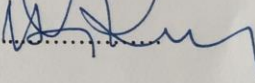

Doç.Dr. Alper ASLAN

Yrd.Doç.Dr. Oğuz ÖCAL danışmanlığında Nuri GÜNDOĞDU tarafından hazırlanan "Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinde Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesi" adlı bu çalışma, jürimiz tarafından Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dış Ticaret Ana Bilim Dalı'nda Dönem Projesi olarak kabul edilmiştir.

10.02.2016

JÜRİ

İMZA

Danışman	: Yrd.Doç.Dr. Oğuz ÖCAL	
Üye	: Doç.Dr. Alper ASLAN	
Üye	: Yrd.Doç.Dr. Hakan KUM	

ONAY:

Bu dönem projesinin kabulü Enstitü Yönetim Kurulunun 16.02.2016 tarih ve 2016.09.160.. sayılı Kararı ile onaylanmıştır.

16.02.2016



TEŐEKKÖR

Bu çalışmanın hazırlanmasında, literatÖr taramasında ve projemin her aşamasında bana yol gÖsteren ve teşvik eden kıymetli hocam Yrdc.Doç. Dr. OĞuz ÖCAL'a ve akademik yaŐamımın baŐlangıcından bu yana bana yol gÖsteren tÖm hocalarıma, sonsuz teŐekkÖrlerimi sunarım.

DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİNDE EĞİTİM GEREKLERİNİN BELİNLENMESİ

Nuri GÜNDOĞDU

Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

Dış Ticaret Ana Bili Dalı, Dönem Projesi, Ocak 2016

Danışman: Yrdc.Doç.Dr. OĞuz ÖCAL

ÖZET

Günümüzde kişilerin ve devletlerin sürekli olarak çeşitli ekonomik ilişkiler içinde bulunması çok uzak mesafedeki alıcı ve satıcıyı aynı platformda karşı karşıya getirmektedir. Üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir ücret karşılığında son kullanıcılara ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetlerinin tamamına ticaret denilmektedir. Ticaret genel olarak iç ve dış ticaret olmak üzere ikiye ayrılır. İç ticaret bir ülkenin sınırları içerisinde gerçekleştirilen ticarete denir. Dış ticaret ülkeler arasında gerçekleştirilen mal ve hizmet ticaretinin tamamıdır. Bu nedenle dış ticaret bankacılık sistemi, ödeme birimi, uluslararası anlaşmalar, ödeme sistemi vb. yönler bakımından iç ticaretten farklılık gösterir. Satıcı ve alıcıların farklı ülkelerde bulunması, birbirlerini yeterince tanımamaları, ülkelerin farklı ekonomik sistemlere sahip olması, piyasa yapılarının farklılıkları gibi etkenler uluslararası ticareti iç ticarete göre daha riskli hale getirmektedir.

Dış ticaret, ülkelerin belirli malların üretiminde uzmanlaşmasını sağlayarak, öğrenmeyi ve ürün hakkında yeni buluşları hızlandırmakta; ülkelere ölçek ekonomilerinden faydalanma imkanı vermekte, ayrıca üretim kaynakları, işgücü ve zamanın da etkin kullanımını sağlamaktadır. Dış ticaret işlemleri genel olarak ithalat işlemleri ve ihracat işlemleri olarak iki bölümden oluşmaktadır. Dış ticarete konu olan alıcı ve satıcı, ithalat ve ihracat işlemi sırasında malın tesliminde ve bedelinin ödenmesinde kullanılan en uygun teslim ve ödeme şeklini taraflar çeşitli faktörleri göz önünde bulundurarak seçmektedirler.

Dış ticarete peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, malın elden çıkarılmasında sonra ödeme, kabul kredili ödeme, açık vadeli ödeme ve akreditifli ödeme şekli yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Bu ödeme yöntemlerinin hangisinin kullanılacağı, mal ve sektör bazında yerleşik geleneklere, alıcı ve satıcı arasındaki güven derecesine, ülkelerin ekonomik ve ticari politikalarına, ödeme güçleri vb. faktörlere bağlıdır. Dış ticarete kullanılan teslim şekillerinin seçimi ise alıcı ile satıcı arasında imzalanan sözleşme koşullarına göre farklılıklar göstermektedir.

Bu çalışmanın amacı, genel olarak dış ticaret işlemlerinde önemli bir yere sahip olan teslim ve ödeme şekillerinden bahsederek çeşitli açılardan ele alarak dış ticaret eğitiminin önemi ve gereğini vurgulamaktır.

Dört bölümden oluşan çalışmamızın birinci bölümünde dış ticaretin kavramlarından bahsederek ithalat ve ihracat kavramları üzerinde durulmuştur. İkinci bölümde dış ticarete teslim şekillerinden bahsederek, ithalatçı ve ihracatçıya yüklediği sorumluluklardan bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde dış ticarete ödeme şekillerinden bahsederek, ithalatçı ve ihracatçıya sağladığı avantaj ve dezavantajlarından bahsedilmiştir. Son olarak dördüncü bölümde ise dış ticaretin ekonomi açısından önemi, dış ticaret eğitimi gereksinimi ve dış ticaret eğitimi veren kurumlardan bahsedilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, ithalat, ihracat, dış ticarete teslim şekilleri, dış ticarete ödeme şekilleri, dış ticaret eğitimi veren kurumlar.

THE DETERMINATION OF TRAINING REQUIREMENTS IN THE MODE OF DELIVERY AND PAYMENT IN THE FOREIGN TRADE

Nuri GÜNDOĞDU

Hacı Bektaş Veli Nevşehir University, Institute Of Social Sciences
Know The Main Branch Of Foreign Trade, Term Project, January 2016
Supervisor: Assistant Professor Doctor Oğuz ÖCAL

ABSTRACT

Today, individuals and non-State actors in various economic relationships on an ongoing basis so far away from the receiver and faced the same platform vendor. Produced goods and services for a fee provides economic solutions for end users buying and selling activities to the entire trade. Trade is generally divided into internal and external trade. Performed within the boundaries of a country's domestic trade business. Foreign trade of goods and services trade between the countries. For this reason, foreign trade banking system, international agreements, payment system payment unit, etc. differ from domestic trade in terms of direction. The presence in different countries of the seller and the buyer, they didn't know each other well enough, countries have different economic systems, factors such as differences in market structures of international trade according to the internal trade makes it more risky.

Foreign trade, specialization in the production of certain goods of the country by ensuring new discoveries about the product, learning and accelerates; the possibility to take advantage of economies of scale in the country, also production resources, employment and provides the effective use of time. Foreign trade operations in General, as the export import transactions and operations consists of two parts. Tradable buyer and seller, during the process of delivery of the import and export of the goods and the payment of the cost of the appropriate delivery and form of payment used at a variety of factors to choose by the parties.

Advance payment in foreign trade, goods against payment, documents against payment, the goods after payment in the disposal, accept credit payment, open term payment and letter of credit payment release. This payment method will be used, in which the goods and of the sector on the basis of trust between buyer and seller, the built-in traditions, countries' economic and trade policies, payment depends on the factors and forces, and so on. The choice of delivery ways used in foreign trade is concluded between the buyer and the vendor under the terms of the contract vary.

The aim of this study, overall foreign trade operations in an important work by mentioning various aspects of delivery and payment methods by addressing is to highlight the importance of educating and foreign trade.

The first part of our work consists of four sections are talking about the concept of foreign trade import and export focused on concepts. In the second chapter by talking about delivery of foreign trade, importer and exporter of responsibility mentioned in the install. In the third part of his payment in foreign trade, importer and exporter provides advantages and disadvantages are mentioned. Finally, the fourth part is the importance of Economics in foreign trade, foreign trade training requirement and foreign trade training institutions.

Keywords: Foreign Trade, import, export, forms of delivery in foreign trade, forms of payment in foreign trade, foreign trade training institutions.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK	i
TEZ YAZIM KLAVUZUNA UYGUNLUK	ii
KABUL VE ONAY SAYFASI	iii
TEŞEKKÜR	iv
ÖZET	v
ABSTRACT	vii
İÇİNDEKİLER	viii
KISALTMALAR VE SİMGELER.....	xii
TABLolar LİSTESİ.....	xiii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN KAVRAMLARI

1.1. Dış Ticaret Kavramı.....	3
1.2. İhracat Kavramı.....	4
1.2.1. İhracata Yönelik Finansman Araçları.....	7
1.2.1.1. İhracata Yönelik Devlet Yardımları.....	7
1.2.1.2. Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri.....	11
1.2.1.3. Türk Eximbank Kredileri.....	13
1.2.2. İhracatçı Birlikleri ve Kurulma Amacı.....	14
1.2.3. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM).....	16
1.3. İthalat Kavramı.....	17

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

2.1. Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar.....	22
2.1.1. İşyerinde Teslim/Ex Works (EXW).....	22
2.1.2. Taşıyıcıya Masrafsız/Free Carrier (FCA).....	23
2.1.3. Taşıma Ödenmiş Olarak/Carriage Paid To (CPT).....	24
2.1.4. Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak/Carriage and Insurance Paid To (CIP).....	25
2.1.5. Terminalde Teslim/Delivered at Terminal (DAT).....	26
2.1.6. Belirlenen Yerde Teslim/Delivered Place (DAP).....	27
2.1.7. Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim/Delivered Duty Paid (DDP).....	27
2.2. Deniz ve İç Su Taşımalarına Özgü Kurallar.....	28
2.2.1. Gemi Doğrultusunda Masrafsız/Free Alongside Ship (FAS).....	29
2.2.2. Gemide Masrafsız/Free on Board (FOB).....	30
2.2.3. Masraflar ve Navlun/Cost and Freight (CFR).....	31
2.2.4. Masraflar, Sigorta ve Navlun/Cost, Insurance and Freight (CIF).....	32

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

3.1. Peşin Ödeme.....	34
3.1.1. Havale.....	35
3.1.2. Prefinansman.....	35
3.1.3. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause).....	36
3.2. Mal Mukabili Ödeme.....	36
3.3. Vesaik Mukabili Ödeme.....	37

3.4. Malın Elden Çıkarılmasında Sonra Ödeme (Konsinye Satış).....	37
3.5. Kabul Kredili Ödeme.....	38
3.6. Açık Vadeli Ödeme.....	39
3.7. Akreditifli Ödeme.....	39
3.7.1. Akreditifin Tarihçesi.....	39
3.7.2. Akreditifin Tanımı.....	40
3.7.3. Akreditifin Özellikleri.....	41
3.7.4. Akreditifli Ödemede Taraflar.....	42
3.7.4.1. Amir.....	42
3.7.4.2. Amir Banka.....	42
3.7.4.3. Muhabir Banka.....	43
3.7.4.4. Lehtar.....	43
3.7.5. Akreditif Türleri.....	43
3.7.5.1. Kabilirücu Akreditif (Cayılabilir-Revocable).....	44
3.7.5.2. Gayri Kabilirücu Akreditif (Cayılamaz-Irrevocable).....	44
3.7.5.3. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C).....	44
3.7.5.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed).....	45
3.7.5.5. Rotatif-Döner Akreditif (Revolving Credit).....	45
3.7.5.6. Red-Clause Akreditif (Kırmızı Şartlı/Peşin Ödemeli).....	45
3.7.5.7. Gren-Clause Akreditif (Yeşil Şartlı).....	46
3.7.5.8. Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back).....	46
3.7.5.9. Devredilebilir Akreditif (Transferable).....	46
3.7.5.10. Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi /Stand-by Credits).....	47
3.7.5.11. Yetki Mektupları.....	47
3.7.5.12. Vadeli Akreditif (Ödenmesi Ertelemeli Akreditif/Deffered Payment).....	48

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE EĞİTİMİN GEREKLERİNİN BELİRLENMESİ

4.1. Dış Ticaretin Ekonomi Açısından Önemi.....	49
4.2. Dış Ticaret Eğitimi Gereksinimi.....	50
4.3. Dış Ticaret Eğitimi Veren Kurumlar.....	53
4.3.1. Ekonomi Bakanlığı.....	53
4.3.2. İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME).....	53
4.3.3. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri.....	54
4.3.4. Sanayi ve Ticaret Odaları.....	54
4.3.5. Üniversiteler ve Bazı Özel Kuruluşlar.....	55
SONUÇ.....	56
KAYNAKÇA.....	58
ÖZ GEÇMİŞ	

KISALTMALAR VE SİMGELER

GATT: Gmrk Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması

AB: Avrupa Birliği

KOBİ: Küçük ve Orta Boy İşletmeler

DT: Dünya Ticaret rgt

KDV: Katma Değer Vergisi

ÖTV: Özel Tüketim Vergisi

DIİB: Dahilde İşleme İzin Belgesi

DIİ: Dahilde İşleme İzni

TİM: Türkiye İhracatçılar Meclisi

UCP: Uniform Custom and Practise (Tek Tip zel ve Pratik)

İGEME: İhracatı Geliştirme Merkezi

KOSGEB: Küçük ve Orta lekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 1: İhracata Yönelik Devlet Yardımları.....	8
Tablo 2: Dış Ticarete Teslim Şekilleri.....	22
Tablo 3: INCOTERMS 2010 Risk ve Masraf Tablosu.....	34

GİRİŞ

Küreselleşme sürecinde sınırlar ortadan kalkmış ve dünya büyük bir köy haline gelmiştir. Dünya üzerindeki doğal kaynakların dağılımının eşit olmaması ülkeler arasında ticarete neden olmuştur. Yeni keşifler, buluşlar, ulaşım olanaklarının artması ülkelerin ekonomik büyüme hedeflerini tetikleyerek ülkeler arası rekabete yol açmıştır.

Üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir ücret karşılığında son kullanıcılara ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetlerinin tamamına ticaret denir. Ticaret iç ve dış ticaret olmak üzere ikiye ayrılır. İç ticaret üretilen mal ve hizmetlerin ülke içinde alınıp satılmasıdır. Dış ticaret ise üretilen mal ve hizmetlerin ülkeler arası alınıp satılmasıdır. Bu nedenle iç ticaret ile dışı ticaret birbirinden farklılıklar göstermektedir.

Uluslararası ticarete, bir malın satıcısı ile alıcısının ayrı ayrı ülkelerde bulunmaları, tarafların birbirlerini genellikle yeterince tanımamaları, ayrıca ülkelerinin farklı ekonomik sistemlere sahip oluşu ve piyasa yapılarının farklılıkları, ülkelerarası mesafelerin uzaklığı vb. özellikler uluslararası ticareti iç ticarete oranla daha riskli hale getirmektedir. Bu nedenle dış ticaret işlemleri ülke içi ticaret işlemlerine göre çok karmaşık, daha masraflı ve çok dikkat isteyen işlemlerdir. Dış ticaret ilişkisinde tarafların hak ve yükümlükleri açısından hukuki (mevzuat), yabancı para kullanılması yönünden kambiyo işlemleri, taşıma faaliyetleri yönünden nakliye ve sigorta, şirket ve ülke ekonomisine etkilerinin tespiti açısından muhasebe ve finans, tüm bu işlemler sırasında düzenlenen sözleşme ve prosedürler açısından belgeler önem arz etmektedir.

Uluslararası ticarete alıcı ile satıcının birbirlerinden kilometrelerce uzak mesafede bulunmaları, tarafların birbirini yeterince tanımamaları, ülkelerin farklı ekonomik sistemlere sahip olmaları vb. farklılıklar nedeniyle ortaya çıkabilecek risklerin derecesi artmaktadır. Uluslararası ticarete satıcılar ihraç ettikleri mallarını sevk ettikten sonra mal bedelinin ödenmemesi, ithalatçılar da bedelini ödedikleri veya ödeyecekleri malın gelmemesi riski ile kaşı karşıyadırlar. Bu nedenle ithalatçı ve ihracatçı arasında yapılan satış sözleşmesinde, mal bedelinin ödenme şeklinin açıkça belirtilmesi, ayrıca mal bedelinin alıcıdan tahsili ve satıcıya ödenmesi amacıyla esasen dış ticaretin finansmanında önemli bir yer işgal eden bankaların da aracılık

görevini üstlenmesi, bütün ticari işlemlerin mümkün olduğunca belgelere bağlanması taraflar arasında ortaya çıkabilecek muhtemel anlaşmazlıkların önlenmesine ve rizikoların asgariye indirilmesine yardımcı olmaktadır. Küreselleşme süreci ile birlikte dış ticarete önemli bir yere sahip olan teslim ve ödeme şekillerinde kullanılan tanımlar, belgeler ve uygulamalar standartlaştırılmaktadır.

Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin seçimi mal ve sektör bazında yerleşik geleneklere, alıcı ve satıcı arasındaki güven derecesine, ülkelerin ekonomik ve ticari politikalarına, ödeme güçleri vb. faktörlere bağlıdır. Dış ticarete kullanılan teslim şekillerinin seçimi ise alıcı ile satıcı arasında imzalanan sözleşme koşullarına göre farklılıklar göstermektedir.

Bu çalışmanın amacı, dış ticaret işlemlerinde önemli bir yere sahip olan teslim ve ödeme şekillerinden bahsederek çeşitli açılardan ele alarak, dış ticaret eğitiminin önemi ve gereğini vurgulamaktır.

Dört bölümden oluşan çalışmamızın birinci bölümünde dış ticaretin kavramlarından bahsederek ithalat ve ihracat kavramları üzerinde durulmuştur. İkinci bölümde dış ticarete teslim şekillerinden bahsederek, ithalatçı ve ihracatçıya yüklediği sorumluluklardan bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde dış ticarete ödeme şekillerinden bahsederek, ithalatçı ve ihracatçıya sağladığı avantaj ve dezavantajlarından bahsedilmiştir. Son olarak dördüncü bölümde ise dış ticaretin ekonomi açısından önemi, dış ticaret eğitimi gereksinimi ve dış ticaret eğitimi veren kurumlardan bahsedilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN KAVRAMLARI

1.1. Dış Ticaret Kavramı

Ticaret, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir ücret karşılığında son kullanıcılara ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetlerinin tamamıdır.

Ticaret genel olarak iç ve dış ticaret olmak üzere ikiye ayrılır.

* İç Ticaret: Bir ülkenin sınırları içerisinde gerçekleştirilen ticarete iç ticaret denir.

* Dış Ticaret: Ülkeler arasında gerçekleştirilen mal ve hizmet ticaretinin tamamıdır.

Bu durumda, dış ticaret işlemlerinin ülke içi ticaret işlemlerinden bir çok farklı yönü vardır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- * Bankacılık sistemi yer alır.
- * Bürokrasi fazladır.
- * Çok çeşitli taşıma sistemleri kullanılır.
- * Genellikle yabancı para birimleri kullanılır.
- * Hataların telafisi yüksek maliyetlidir.
- * Ödeme sistemleri farklılık gösterir.
- * Örf, adet, farklı kültür, ticari ahlak gibi faktörler dâhil olur.
- * Uluslararası anlaşmaları uygulanır.
- * Risk yüksektir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:8).

Dış ticarete yol açan en önemli faktörlerden biri, belirli malların bazı ülkelerde hiç üretilmemiş olması veya yerli üretimin ulusal ihtiyaçları karşılamak için yetersiz kalmasıdır. Böyle bir durumda ülke fazla ürettiği malları satarken, ihtiyaç duyduğu malları satın almaktadır. Ülkelerin bazı malları fazla veya bazı malları yetersiz üretmelerinin temel nedeni; doğal kaynakların yeryüzünde dengesiz dağılımı, teknik

bilgi ve uzman işgücünün yetersiz olması ve ekonomik gelişme farklılıkları nedeniyle olmaktadır (Mustafa, 2010:3,4).

Dış ticareti zorunlu hale getiren diğer bir faktör ise ülkelerin üretim maliyetlerinin birbirlerinden farklı olması ve üretilen mallar arasındaki farklılıklar da uluslararası ticarete yol açmaktadır.

Bilindiği gibi dış ticaret, ülkelerin belirli malların üretiminde uzmanlaşmasını sağlayarak, öğrenmeyi ve ürün hakkında yeni buluşları hızlandırmakta; ülkelere ölçek ekonomilerinden faydalanma imkanı vermekte, ayrıca üretim kaynakları, işgücü ve zamanın da etkin kullanımını sağlamaktadır. Bu yaklaşıma göre dış ticaretin genişlemesi bir yandan verimliliği artırırken, diğer yandan ihracat ürünleri üretiminde uzmanlaşmayı teşvik etmekte bu sayede de ihracat sektörlerinde genel beceri düzeyinin yükseldiği gözlenmektedir. Dünyadaki bütünleşme ve küreselleşme eğilimleri dış ticaretin önemini son yıllarda daha da arttırmıştır. Bu gelişmelere paralel olarak iktisat literatüründe, dış ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi yaygın olarak incelenen konulardan birisi olmuştur (Uçak, 2011:639).

1.2. İhracat Kavramı

İhracat: Bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını veyahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemleri olarak tanımlanmaktadır (İhracat Yönetmeliği Madde 4).

Uluslararası pazarlarda faaliyette bulunmanın en eski ve geleneksel yolu olan ihracat, mal ve hizmetlerin ulusal sınırların dışına sevk edilmesidir. Diğer bir deyişle ihracat; potansiyel müşterilerin yabancı ülke pazarında saptanması, mal satışının yapılması ve malların tüketiciye ulaştırılmasıdır. Bunun yanı sıra ihracat; kazanç elde etmek için müşteri gruplarının gereksinimlerini, taleplerini ve tercihlerini karşılamak için işletme olanaklarının değerlendirilmesi, planlanması, kullanılması ve denetlenmesi eylemlerinin uluslararası alanda yürütülmesi olarak da ifade edilebilir (Bakan, Şamiloğlu ve Canitez, 2008:2).

İhracat, sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin gerçekleşmesinde kilit rol üstlenmesi nedeniyle kalkınma olgusunun vazgeçilmez unsurlarından birini oluşturmaktadır. İhracat artışı, bir yandan milli geliri artırarak 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. Sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak yapıya ulaşma hedefi doğrultusunda küresel rekabet ortamında önemli bir oyuncu olabilmek için üretim kaynaklarının etkin bir biçimde kullanılması gerekir. Ancak rekabetin kendine özgü özelliği gereği, sadece belirli bir dönemde ya da sektörde başarılı olmak kadar, bunu belirlenen tüm sektörlerde uzun dönemde devam ettirebilmek de önemlidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:3).

Türkiye’de ihracatın geliştirilmesi ve desteklemesi için Ekonomi Bakanlığına bağlı İhracat Genel Müdürlüğü kurulmuş olup, görevleri şunlardır;

* İhracatın kalkınma planları ve yıllık programlardaki ilke, hedef ve politikalar yönünde ülke ekonomisi yararına düzenlenmesini, desteklenmesini ve geliştirilmesini sağlamak.

* Kamu kurum ve kuruluşlarına çeşitli mevzuatla verilmiş yetkilerin kullanımında ihracata ilişkin politikaların uygulanmasına dair esasları düzenlemek, uygulamalarla ilgili kuruluşlar arasında koordinasyonu temin etmek ve anılan kurumların ihracata ilişkin yeni düzenlemeleri ile ilgili görüş bildirmek.

* İhracatın geliştirilmesi ve yönlendirilmesine ilişkin madde ve ülke bazında gerekli tedbirleri almak ve düzenlemeleri yapmak, ihracatın madde ve ülke bazında geliştirilmesi imkânlarını ve bu imkânlardan azami döviz gelirleri sağlama yollarını araştırmak ve önerilerde bulunmak, ihracatçıları bu konularda eğitmek, ihracat maddelerimize karşı uygulanan kısıtlayıcı tedbirlerin ortadan kaldırılmasına veya iyileştirilmesine yönelik çalışmalar yapmak.

* Ülke ihracatında veya Dünya ithalatında öne çıkan pazarları düzenli olarak izlemek; bu pazarları ihracatçılara duyurmak, ihracat potansiyeli arz eden ürün ve ürün gruplarını tespit etmek ve ihracatı bu alanlara yönlendirmek amacı ile gerekli düzenlemeleri yapmak ve oluşumları sağlamak.

* İhracat Rejimi Kararı da dâhil olmak üzere, ihracata dair mevzuatı hazırlamak ve uygulamak, ihracatın desteklenmesi ve yönlendirilmesi konularında gerekli tedbirleri hazırlamak, uygulamak, uygulamayı takip etmek ve değerlendirmek.

* İhracata konu tarım ürünlerinin destekleme alım fiyatlarının belirlenmesine yönelik hazırlıkları yapmak ve destekleme stoklarının ihracat yoluyla değerlendirilmesine ilişkin esasları tespit etmek, uygulamak ve uygulanmasını sağlamak.

- * İhracata yönelik krediler ve diğer Devlet destekleri ile ilgili olarak madde ve ülke politikalarına ilişkin esasları belirlemek ve ilgili birim ve kuruluşlara iletmek.
- * Bağlı muamele ve off-set gibi karşılıklı ticaret uygulamalarının usul ve esaslarını belirlemek.
- * Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İhracatçı Birlikleri ile ilgili mevzuatı hazırlamak ve yayımlamak, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İhracatçı Birliklerinin çalışmalarına yardımcı olmak, çalışmalarını izlemek ve denetlemek, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan ihracata yönelik Devlet destekleri ile Dahilde İşleme Rejimi konularında Türkiye İhracatçılar Meclisi, İhracatçı Birlikleri ve ilgili diğer kurum ve kuruluşları görevlendirmek.
- * Ülke ihracatının geliştirilmesini teminen ihraç ürünlerinin tanıtımı amacıyla yurtiçinde ve yurtdışında ticaret ve alım heyetleri, konferans, seminer ve benzeri organizasyonları düzenlemek, yurtdışı fuar ve sergi düzenlenmesine ilişkin esasları belirlemek ve uygulamak.
- * Sınır ve kıyı ticareti ile ilgili düzenlemeleri yapmak, kalkınma planları ve yıllık programlardaki ilke, hedef ve politikalar yönünden ihracatın; ihracat ve ithalat politikalarının hedefleri de gözetilerek teşvik ve yönlendirilmesi konularında öngörülen ihracatı teşvik tedbirlerini hazırlamak, uygulamak, uygulamayı takip etmek ve değerlendirerek gerekli tedbirleri almak, ihracatı teşvik kararları ve bu kararlara istinaden ilgili mevzuatı düzenlemek, ihracat projelerini değerlendirerek uygun görülenleri İhracatı Teşvik Belgesine bağlamak, uygulamada çıkan ihtilaflarda ilgili kuruluşlara görüş vermek, ihracatı teşvik belgesi şart ve niteliklerine aykırı davranışlara gerekli müeyyideleri uygulamak.
- * İhracatın desteklenmesine ve ihraç ürünlerinin ülke ve pazarlarının çeşitlendirilmesini sağlamaya yönelik olarak markalaşma ve kümeleşme faaliyetleri, Ar-Ge ve teknoloji geliştirme, elektronik ticaret, yurtdışı pazarlara giriş, yurtiçi ve yurtdışı uluslararası fuarlara katılım, organizasyon ve benzeri her türlü destek programlarını hazırlamak, uygulamak, diğer kurum ve kuruluşlar eliyle uygulanmasını sağlamak.
- * İhracatın desteklenmesi amacıyla, uluslararası uygulamalar da dikkate alınarak dahilde işleme ve hariçte işleme rejimlerine ilişkin dış ticaret politikalarını belirlemek ve düzenlemeleri yapmak.
- * Bakan tarafından verilen benzeri görevleri yapmak (www.economy.gov.tr, 2015).

Bu bağlamda Türkiye’de ihracatın ithalata olan bağımlılığının azaltılması, ihracata ilişkin üretim süreçlerinde rekabet gücüne sekte vuran maliyet kaynaklı sorunların giderilmesi ve katma değeri yüksek yani yükte hafif pahada ağır olan ürünlerin üretimine geçiş için Ar-Ge çalışmalarına hız kazandırılması, bilişim altyapısının güçlendirilmesi, küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ’lerin) desteklenmesi, makroekonomik politikalarda ihracatın yeri ve var olan yetişmiş insan gücü potansiyelinin geliştirilmesi gerekmektedir.

1.2.1. İhracata Yönelik Finansman Araçları

İhracatçı firmaların, dünya pazarlarında 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 (www.ekonomi.gov.tr, 2015).

1.2.1.1. İhracata Yönelik Devlet Yardımları

İhracat devlet tarafında da desteklenme olup, ihracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, ülkemizdeki firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında desteklemek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazandırmaktır. "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" kapsamında farklı destek programları uygulanmaktadır. Tüm devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay mercii Ekonomi Bakanlığı'dır.

Bakanlar Kurulu'nun 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Kararı'nın 4'üncü maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak Müsteşarlığımızca AB ve GATT normlarına uygun olarak hazırlanan devlet yardımları enstrümanları Tablo 1.1.'de belirtilmektedir:

Tablo 1: İhracata Yönelik Devlet Yardımları

	TEBLİĞ ADI	TEBLİĞ NO.
1	Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ	95/7
2	Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	97/5
3	Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımına İlişkin Tebliğ	98/10

4	İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ	2000/1
5	Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ	2009/5
6	Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2010/6
7	Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2006/4
8	Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ	2006/6
9	Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2010/8
10	Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ	2008/2

Kaynak: www.ekonomi.gov.tr

Ülkemizde 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 (www.ekonomi.gov.tr, 2015).

İhracata Yönelik Devlet Yardımları kapsamında uygulanmakta olan destekler şu şekilde özetlenebilir:

* Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi (95/7 sayılı Tebliğ): Uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının dış dünyaya tanıtımının yapılması ve söz konusu fuarlara uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacına yönelik bir destektir. Müsteşarlıkça belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve esnasında gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderleri belli bir oranda Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan karşılanmaktadır.

* Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (97/5 sayılı Tebliğ): Uluslararası pazarlarda imalat ve yazılım sektörünün rekabet gücünün artırılması ve çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaların belirli bir bölümü Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan karşılanmaktadır.

* Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımına İlişkin Tebliğ (98/10 sayılı Tebliğ): Mezkur Tebliğ kapsamındaki düzenlemeler doğrultusunda Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Projeleri:

- Yeni bir ürün üretilmesi,

- Ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi,
- Maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması,
- Üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun ve araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak çalışma ve teknoloji uyarlamasını, ifade etmektedir.

* İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ (2000/1 sayılı Tebliğ): Sektörel Dış Ticaret Şirketi unvanını haiz firmaların münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanması amaçlanmaktadır (www.ekonomi.gov.tr, 2015).

* Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ (2009/5 sayılı Tebliğ): Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş, ihracatçı birliğine üye şirket ile Türkiye’de yerleşik üretici/imalatçı organizasyonlarının yurt dışı fuar organizasyonlarına iştiraklerine ve Bakanlıkça belirlenerek ilan edilen ve yurt dışında düzenlenen desteklenecek sektörel nitelikteki uluslararası fuarlar listesinde yer alan fuarlara bireysel katılımlarına ilişkin harcamalarının bu Tebliğin ilgili maddelerinde belirtilen miktar ve oranlar çerçevesinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan karşılanmasıdır (Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ, Madde:1).

* Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2010/6 sayılı Tebliğ): Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşları üyelerinin ürünlerinin pazarlama ve tanıtımının yapılmasını sağlamak, bu çerçevede yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ile yurt dışında mal ticareti yapmak amacıyla açılan birimlerle ilgili giderlerinin bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan (DFİF) karşılanmasıdır (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ, Madde:2)

* Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®’NİN Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2006/4 sayılı Tebliğ): Anılan Tebliğ ile İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderler, Türkiye’de ticari ve/veya sınai 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 (www.ekonomi.gov.tr, 2015).

* Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ (2006/6 sayılı Tebliğ): Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe işgal eden şirketlerin potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, yeni ihraç pazarları yaratılması ve geleneksel pazarlarda pazar payımızın artırılmasına yönelik olarak gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderlerinin belirli bir bölümünün Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmıştır (Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ, Madde:1).

* Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2010/8 sayılı Tebliğ): Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitim ve danışmanlık giderleri ile İşbirliği Kuruluşlarının Müsteşarlıkça uygun görülen proje bazlı giderlerini Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFİF) karşılamaktır (www.ekonomi.gov.tr, 2015).

* Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ (2008/2 sayılı Tebliğ): Türkiye'de tasarım ve inovasyon kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılmasını teminen tasarımcı şirketleri/tasarım ofisleri ve işbirliği kuruluşlarının gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları, yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderleri ile şirketlerin yurtdışı pazarlara yönelik yüksek katma değerli ürün geliştirmek amacıyla yürütecekleri tasarım ve ürün geliştirme projelerine ilişkin giderlerin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasıdır (Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ, Madde:1)

1.2.1.2. Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri

Ülkelerin dünya pazarlarında söz sahibi olabilmeleri; pazar paylarını artırabilmeleri yanında rekabet güçlerini geliştirebilmelerine bağlıdır. Bu amacı gerçekleştirmek için de ihracat teşvikleri büyük önem taşımaktadır. Ancak küreselleşme ile birlikte uluslararası mal ticareti serbestleşirken, GATT ve DTÖ gibi çeşitli uluslararası anlaşmalar ve örgütler ile bunlara taraf olan ülkelere ihracat teşvik tedbirlerinde nakit teşviklerin engellenmesi gibi çeşitli sınırlamalar getirilmiştir. Bu sınırlamalar ile de uluslararası mal ticaretinin önündeki engellerin kaldırılması ve ülkelerin daha rekabetçi olmaları amaçlanmaktadır. Türkiye'nin hem DTÖ'ye üye olması hem de 01.01.1996 tarihi itibarıyla AB ile gümrük birliği anlaşması yapması, ihracatı teşvik mevzuatının da DTÖ ve AB düzenlemeleri ile uyumlaştırılmasını; nakit teşviklerin yerine, yapılan faaliyetlerin desteklenmesini gerektirmiştir. Ancak Türkiye istisna olarak, DTÖ Tarım Anlaşması çerçevesinde 44 ürün grubunda ihracat sübvansiyonu verme taahhüdünde bulunmuştur. Halen, bütçe kısıtları nedeniyle 16 ürün grubunda ihracat sübvansiyonu verilmektedir. DTÖ ve AB düzenlemeleri ile gerçekleştirilen uyumlaştırma sonucundaki ihracat teşviklerinin belki de en önemlisi olan Dahilde İşleme Rejimi (DİR); ihracatçılara, ihraç mallarında kullanmak üzere dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek ve ithalatında vergi muafiyeti sağlamak suretiyle ihracatı artırmak, ihraç ürününe uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak amacıyla oluşturulmuş bir teşvik tedbiridir (Sayılgan ve Şenol, 2010:38).

Dahilde İşleme Rejiminde amaç, dünya piyasa fiyatlarında hammadde temin ederek ihracatı arttırmak, ihraç ürünlerine dünya piyasasında rekabet gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmektir.

Türkiye'de ihracatın %50'sinden fazlası Dahilde İşleme Rejimi kapsamında gerçekleştiğinden bu teşvik tedbirinin ne derece önemli olduğu çok daha belirgin bir hale gelmektedir.

DİR, şartlı muafiyet sistemi ve geri ödeme sistemi olmak üzere iki ana temel üzerine oturmuştur. Şartlı muafiyet sistemi; Dahilde İşleme İzin Belgesi (DİİB) veya Dahilde İşleme İzni (Dİİ) kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan ve serbest dolaşımda olmayan hammadde, yardımcı malzeme, yarı mamul, mamul ile değişmemiş eşya, ambalaj ve işletme malzemesinin, Türkiye gümrük bölgesinde yerleşik işletmelerce, ticaret politikası önlemlerine tabi

tutulmaksızın, vergileri teminata bağlanmak suretiyle ithal edilmesi ve ihracat taahhüdünün gerçekleşmesini müteakiben alınan teminatın iade edilmesine dayalı bir sistemdir. Bu kapsamda yapılacak işletme malzemesi ithalatında KDV ve ÖTV tahsil edilir ve ticaret politikası önlemleri uygulanır. DİR'deki diğer bir sistem olan Geri Ödeme Sistemi; DİİB/Dİİ kapsamında serbest dolaşıma giren hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile değişmemiş eşya, ambalaj ve işletme malzemesinden elde edilen işlem görmüş ürünün ihracı halinde, ithalat esnasında alınan verginin geri ödenmesidir. A.TR dolaşım belgesi eşliğinde Avrupa Birliği'ne üye ülkelere ihraç edilecek işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılacak hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile değişmemiş eşyanın gümrük vergisi ile varsa toplu konut fonunun tahsil edilmesi ve diğer vergilerin teminata bağlanması suretiyle ithalatına izin verilebilir. Geri ödeme sisteminden yararlanmak için, DİİB/Dİİ alınması ve eşyanın geri ödeme sistemi kapsamında olduğunun gümrük idaresince ithalat esnasında belgeye/izne ilişkin gümrük beyannamesine kaydedilmesi zorunludur (Sayılğan ve Şenol, 2010:42).

Geri ödeme sistemi ile şartlı muafiyet sistemi arasındaki temel fark; geri ödeme sisteminde, dahilde işleme faaliyetine tabi tutulan eşya, daha önce ticaret politikası önlemlerine tabi olarak serbest dolaşıma sokulmuş eşyadır ve işleme faaliyeti sonrasında ihraç edilmesi halinde bu eşyanın serbest dolaşıma girişinde tahsil edilmiş olan ithalat vergileri geri verilmektedir. Oysa, şartlı muafiyet sisteminde, DİR'e tabi tutulacak eşya serbest dolaşıma sokulmamakta, bu nedenle ithalat politikası önlemlerine tabi olmamakta ve ithalat vergileri ödenmemektedir. Bunun yerine ithalat vergileri teminata bağlanmaktadır. Vergilere karşılık alınan teminat ise işleme faaliyetinden sonra gerçekleştirilen ihracat sonrasında iade edilmektedir. Bu nedenle geri ödeme sistemine göre alınan vergiler, vergi niteliği açısından vergi olmaktan ziyade nakdi teminat unsuru niteliğini taşımaktadır (Selen, 2005:196).

Hariçte işleme rejimi; serbest dolaşımdaki eşyanın hariçte işleme faaliyetlerine tabi tutulmak üzere Türkiye Gümrük Bölgesinden geçici olarak ihracı ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin ithalat vergilerinden tam veya kısmi muafiyet suretiyle yeniden serbest dolaşıma girişine ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. Başka bir ifadeye göre; serbest dolaşımdaki eşyanın daha ileri bir safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak üçüncü ülkelere ihraç edilmesi ve bu işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen ürünlerin tam

veya kısmi muafiyet uygulanarak serbest dolaşıma girmesidir (Kaya, Turguttopbaş, 2012:17).

Hariçte işleme rejimi;

* İhracı, ödenmiş ithalat vergilerinin geri verilmesine veya teminata bağlanmış ithalat vergilerinin kaldırılmasına yol açan,

* İhracından önce, nihai kullanımları nedeniyle tam muafiyet suretiyle serbest dolaşıma giren ve bu muafiyetin tanınması için gerekli koşulları taşımaya devam eden,

* İhracı, ihracat vergi iadesini gerektiren veya ihracı nedeniyle tarım politikası çerçevesinde vergi iadesi dışında bir mali avantaj sağlanan, serbest dolaşımdaki eşya için uygulanmaz (Kaya, Turguttopbaş, 2012:17).

Hariçte işleme izni, talep üzerine, işleme faaliyetini yaptıracak kişiye verilebilir. Ancak, rejimin uygulanmasının, ithal edilen işlem görmüş ürünlerin aynısını veya benzerini üreten Türkiye'deki üreticilerin temel ekonomik çıkarlarını olumsuz etkilemeksizin ihraç eşyasının satışını teşvik etmesi ve işleme faaliyetinin Türk menşeli eşya ile Türkiye Gümrük Bölgesi dışında elde edilen eşyanın birleştirilmesiyle oluşan işlem görmüş ürün olarak ithal edilmesi halinde, hariçte işleme izni, işleme faaliyetini yaptıracak kişi dışında başka bir kişiye de verilebilir (Kaya, Turguttopbaş, 2012:17).

1.2.1.3. Türk Eximbank Kredileri

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur (www.eximbank.gov.tr, 2015).

Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir (www.eximbank.gov.tr, 2015).

Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru olan Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır (www.eximbank.gov.tr, 2015).

Türk Eximbank tarafından 2014 yılında ihracat sektörüne 20,1 milyar doları nakdi kredi ve 11 milyar doları sigorta/garanti imkânı olmak üzere toplam 31,1 milyar dolarlık destek sağlamıştır. Bu tutar, Türkiye ihracatının yaklaşık %19,7'sine tekabül etmektedir. Diğer taraftan, 2015 yılında bu desteğin 21,7 milyar doları nakdi kredi ve 13,7 milyar doları sigorta/garanti imkânı olmak üzere %14'lük bir artışla toplam 35,7 milyar dolara yükseltilmesi hedeflenmektedir. Böylece, Türkiye ihracatının %20'üne destek sağlanacaktır. 2014 yılsonu itibariyle Banka'nın aktif büyüklüğü 33,7 milyar TL olup, ödenmiş sermayesi 2,4 milyar TL düzeyinde bulunmaktadır (www.eximbank.gov.tr, 2015).

1.2.2. İhracatçı Birlikleri ve Kurulma Amacı

1929 yılında başlayarak 1930'lu yılları etkisi altına alan Büyük Ekonomik Buhran, tüm dünya ekonomilerinde olduğu gibi ülkemizde de iç ve dış ticaret politikalarına yönelik yasal düzenlemeleri zorunlu kılmıştır. Bu çerçevede, 1936 yılında İhracatçı Birliklerinin kurulmasına imkan tanıyan yasal düzenlemeler gerçekleştirilmiştir (www.trakyaabigem.org, 2015).

Doğu İllerinden Sovyetlere yapılan canlı hayvan ihracatında yaşanan fiyat rekabetinin (düşük fiyat politikası) önüne geçebilmek amacıyla kurulan ve ilk ihracatçı birliğimiz olma niteliğini taşıyan Doğu Anadolu İhracatçı Birliği, Mustafa Kemal Atatürk'ün talimatlarıyla, 4 Mart 1937 tarih ve 2/6107 sayılı Kararname ile Doğu ve Cenup Vilayetleri Mıntıkası, “Canlı Hayvan İhracatçıları Birliği Türk Anonim Şirketi” adı altında kurulmuştur (www.trakyaabigem.org, 2015).

Daha sonra, 25 Mart 1940 tarih ve 4467 Sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe konulan, 19/03/1940 tarih ve 13093 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile İhracatçı birlikleri tek bir statüye kavuşturulmuştur. 3274 Sayılı Hazine ve Dış

Ticaret Müsteşarlığı Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanunun yürürlüğe girdiği 16/4/1989 tarihine kadar Ticaret Bakanlığı bünyesinde faaliyet gösteren İhracatçı Birlikleri, adı geçen Kanunun 26'ncı maddesinde Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının Bağlı Kuruluşu olarak tanımlanmıştır (www.trakyaabigem.org, 2015).

İhracatçı Birliklerinin statüsü ve çalışma prensipleri, 5/7/1993 tarihli ve 93/4614 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ve bu Karara istinaden çıkarılmış olan 14/8/1993 tarihli İhracatçı Birlikleri Yönetmeliği ile düzenlenmiş; bilahare, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının 4059 sayılı yeni Teşkilat Yasası ile Hazine Müsteşarlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak ikiye ayrılmasıyla da İhracatçı Birlikleri mezkur Kanunun 6 ncı maddesinde, Dış Ticaret Müsteşarlığının Bağlı Kuruluşu olarak yer almıştır (www.trakyaabigem.org, 2015).

Son olarak, İhracatçı Birlikleri'nin kuruluş ve görevleri, 3/7/2009 tarih 27338 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 5910 sayılı Kanun ve bu Kanuna dayanılarak hazırlanan, 03/09/2009 tarih ve 27338 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Yönetmelik" ile yeniden düzenlenmiştir (www.trakyaabigem.org, 2015).

İhracatçı Birliklerinin görevleri şunlardır:

- * Dış ticarete ve yurt dışı hizmetlere ilişkin konularda çalışmalar yapmak, bu kapsamda; kamu kurum ve kuruluşları, sivil toplum kuruluşları ve ulusal ve uluslararası kuruluşlar nezdinde üyelerinin menfaatlerini ülke çıkarları çerçevesinde koruyucu ve geliştirici çalışmalar yapmak.
- * İhracatçılar arasında mesleki ahlâk ve dayanışmayı sağlamak.
- * TİM'in görüşünü ve Müsteşarlık onayını almak kaydıyla sektörü ile ilgili mevcut eğitim ve öğretim kurumlarına yardımda bulunmak, yenilerinin kurulmasına öncülük etmek ve katkıda bulunmak.
- * TİM'in görüşünü ve Müsteşarlık onayını almak kaydıyla; amaç ve görevlerini gerçekleştirmeye yönelik vakıf kurmak veya kurulmuş olanlara iştirak etmek, bütçe imkânları çerçevesinde gerektiğinde mal ve hizmet almak, yaptırmak, satmak, kiralamak, rehin ve ipotek işlemleri tesis etmek ve kaldırmak, gerektiğinde iştegal sahası ile ilgili ortak hizmet verecek şirket, dernek, tesis ve işletmeler kurmak, kurulmuş olanlara iştirak etmek, laboratuvar, test, muayene ve belgelendirme konularında üyelerini desteklemek, fuar, sergi ve tanıtım faaliyetlerini düzenlemek, düzenlenecek fuar ve sergilere iştirak etmek ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmak.

* TIR karneleri, ATA, A.TR ve EUR.1 dolaşım belgeleri, menşe şahadetnameleri ve EAN-UCC çizgi kod işlemleri, mal ve hizmetlerin uluslararası ticaretindeki beyanname, vesika ve benzeri belgelerin düzenlenmesi ve/veya onaylanması.

* TİM tarafından verilecek dış ticarete ilişkin diğer görevleri yapmak (Türkiye İhracatçılar Meclisi İle İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun, Madde:3).

İhracatçı Birliklerinin genel amacı;

* İhracatçılar arasında mesleki ahlak ve dayanışmayı sağlamak,

* Mesleki faaliyetlerini ve ilişkilerini tanzim etmek,

* İhracatçının yaşamış olduğu ekonomik ve bürokratik sorunların çözümünde yardımcı olmak, başka bir deyişle; ihracatçı ve bürokrasi arasında köprü vazifesini yerine getirmektir (www.ithalatihracat.biz, 2015).

1.2.3. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Türkiye İhracatçılar Meclisi, 5/8/1993 tarihli ve 21659 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 93/4614 sayılı “İhracatçı Birliklerinin Kuruluşu, İşleyişi, İstihgal Sahaları, Organları, Üyelerin Hak ve Yükümlülüklerine Dair Karar” ile kurulmuş olup, 3/07/2009 tarih ve 27277 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 5910 sayılı “Türkiye İhracatçılar Meclisi İle İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun” ile kuruluş ve görevleri yeniden düzenlenmiştir. TİM başkanı tarafından temsil edilen TİM’ i oluşturan organlar; Genel Kurul, Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu ve Genel Sekreterliktir (www.trakyaabigem.org, 2015).

TİM’in görevleri şunlardır:

* İhracatçıları yurt içinde ve yurt dışında temsil etmek.

* Dış ticaretin ülke menfaatine uygun olarak gelişmesine yardımcı olacak çalışmalar yapmak ve Müsteşarlığa öneride bulunmak.

* Birliklerin koordinasyonunu sağlamak.

* Birliklerin faaliyet gösterecekleri istihgal sahalarının belirlenmesine yönelik çalışmalar yaparak Müsteşarlığa sunmak.

- * Dış ticaret ve yatırım olanaklarının geliştirilmesi amacıyla, Müsteşarlık koordinasyonunda konsey, kurul ve ticaret merkezi kurmak; kurulmuş olanlara iştirak etmek.
- * Müsteşarlık onayı alınmak kaydıyla, dış ticaret ile ilgili mevcut eğitim ve öğretim kurumlarına yardımda bulunmak, yenilerinin kurulmasına öncülük etmek ve katkıda bulunmak.
- * Uluslararası kuruluşlarla, üyelerinin mesleki bazda menfaatlerini ülke çıkarları çerçevesinde koruyucu ilişkiler kurmak ve geliştirmek.
- * Müsteşarlık onayı alınmak kaydıyla ve bütçe imkânları çerçevesinde, amaç ve görevlerini gerçekleştirmeye yönelik; yurt içinde ve yurt dışında taşınır ve taşınmaz almak, yaptırmak, satmak, kiralamak, rehin ve ipotek işlemleri tesis etmek ve kaldırmak, vakıf, şirket, dernek, tesis ve işletmeler kurmak veya kurulmuş olanlara iştirak etmek; birliklere bağlı vakıf, şirket, işletme ve tesislerin faaliyetlerinin koordinasyonunu sağlamak.
- * Yurt içinde ve yurt dışında açılacak sergi ve fuarlara katılıma dair Müsteşarlığa görüş bildirmek, sergi ve fuarların koordinasyonunu sağlamak, Türk mallarının yurt dışı tanıtımına ilişkin proje ve faaliyetlere destek olmak.
- * Dış ticarete lojistik olanaklarının geliştirilmesi yönündeki çalışmalara katkıda bulunmak, Müsteşarlık onayı ile yurt içinde ve yurt dışında lojistik merkezleri kurmak, işletmek ve kurulmuş bulunanlara iştirak etmek.
- * Müsteşarlık tarafından verilecek dış ticarete ilişkin diğer görevleri yapmak (Türkiye İhracatçılar Meclisi İle İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun, Madde:11).

1.3. İthalat Kavramı

İthalat, ülkeden yabancı ülkelere döviz çıkışı gerektirdiği ve ülkede üretilen mallar yerine yabancı ülkelere üretilen malların tercih edilmesi, gerek yerli üretici gerekse ülke ekonomisi üzerinde olumsuz etkiler bıraktığı için pek arzu edilen bir durum değildir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:8).

İthalat, ithalatı serbest olan bir malın ithalat ve gümrük mevzuatına uygun olarak ithalatının yapılması, ithalat bedelinin ise kambiyo mevzuatına göre transfer edilmesi işlemine denir. İthalat, diğer bir anlatımla, bir ülkenin başka ülkelerde üretilmiş malları yürürlükteki mevzuat çerçevesinde satın alma işlemi olarak da

tanımlanabilir. İthalata, dışalım da denilmektedir, ihracatın karşıtıdır ve onunla birlikte bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:8).

Bir malın ithal edilmek yerine ülke içerisinde tedarik edilmesi; taleplerin karşılanması için üretimin artmasına, malı talep edilen firmaların büyümesine, büyüyen firmaların daha fazla işçi çalıştırmasına, dolayısıyla işsizliğin azalmasına, firmaların büyümesinin sonucu olarak ülke ekonomisinin büyümesine, ülke ekonomisinin büyümesi ise kişi başına düşen milli gelirin artmasına ve nihayetinde ülke insanının refah düzeyinin yükselmesine olanak sağlayacaktır. Bu sayılan nedenlerden dolayı ülkeler, yabancı ülkelere mal girişini (ithalat) zorlaştırmak, ülke malının yabancı ülkelere pazarlamasını (ihracat) teşvik etmek amacıyla tedbirler alırlar. İthalata kota konması, ithalat vergilerinin artırılması, ihracat yapan firmaların devlet yardımlarıyla teşvik edilmesi bu düşüncenin bir sonucudur (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:10).

Bazı durumlarda ithalattan başka çıkış yolu olmayabilir. Örneğin, ülkenin coğrafi koşulları ve gelişmişlik düzeyinden kaynaklanan nedenler ile ülke içerisinde üretimi mümkün olmayan meyve, sebze, gıda maddeleri, teknoloji vs. ürünleri ithal etmekten başka bir yol yoktur. Ülkeler iki temel nedenden dolayı ithalata yönelir; Bunlardan birincisi, o malın ülkede üretilmiyor veya üretileniyorsa olması, ikincisi ise ülke içerisindeki malların fiyatlarının dış ülkelerdeki fiyatlara göre yüksek olmasıdır. Ülkede ihtiyaç duyulan ürünlerin ülke içerisinde yabancı ülkede üretilenlerle aynı maliyette üretilmesi ithalatı bir hayli azaltacaktır. İthalat, özel ya da tüzel kişilerce kamu iktisadi kuruluşları ya da devlet tarafından doğrudan yapılabilir. (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:10).

Ekonomi Bakanlığı'nın ana hizmet birimlerinden biri olarak kurulan İthalat Genel Müdürlüğü'nün görevleri şunlardır;

- * İthalatın uluslararası anlaşmalar ile kalkınma planları ve yıllık programlarda öngörülen ilke, hedef ve politikalar çerçevesinde yürütülmesini sağlamak.
- * Kamu kurum ve kuruluşlarına çeşitli mevzuatla verilmiş yetkilerin kullanımında ithalat ile ilgili politikaların uygulanmasına dair esasları düzenlemek ve bu kurumların ithalata ilişkin düzenlemeleri ile ilgili görüş bildirmek.
- * İthalat Rejimi Kararı da dâhil olmak üzere ithalata dair mevzuatı hazırlamak, madde politikalarını teklif etmek, uygulamak, ithalatla ilgili izinleri ve belgeleri vermek, gelişmeleri takip etmek ve ilgili kurum ve kuruluşlarla koordinasyonu sağlamak.

- * İthalatı iç piyasa ve sanayinin ihtiyaçlarını iç ve dış ekonomik gelişmeleri dikkate alarak izlemek ve ithal mallarına uygulanacak malî yüklere ilişkin hazırlıkları yürütmek ve uygulanmasını sağlamak.
- * İthal malların Dünya piyasalarına uygun olarak ithalini sağlayıcı tedbirleri almak, uygulamak ve izlemek.
- * Dampinge karşı vergi, sübvansiyona karşı telafi edici vergi ve korunma önlemi gibi ticaret politikası savunma araçları ile ilgili mevzuatı hazırlamak, uygulamak, mevzuatla verilen görevleri yerine getirmek, ticaret politikası savunma araçlarının etkisini incelemek ve ticaret politikası savunma araçlarının etkisiz kılınmasına ilişkin girişimleri araştırmak, tespit etmek ve gerekli tedbirleri almak.
- * İthalat ile ilgili politikaları izlemek, ithalatın her aşamasında gerekli görülecek incelemeleri ve denetimleri yapmak, yaptırmak, önlemleri almak ve bu hususlarla ilgili düzenlemeler yapmak.
- * Ticaret politikası savunma araçları ile ilgili ikili ve çok taraflı istişareleri yürütmek ve Dünya Ticaret Örgütü ve diğer ülke uygulamalarını takip etmek, bu uygulamalar nedeniyle ortaya çıkan anlaşmazlıklarda Türkiye'nin menfaatlerini ilgili uluslararası platformlarda savunmak üzere gerekli önlemleri almak.
- * Bakan tarafından verilen benzeri görevleri yapmak (www.economy.gov.tr, 2015).

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

Dış ticaret işlemleri, sözleşmenin yapılması yani bir tarafın ileri sürdüğü şartları karşı tarafın yazılı olarak kabul etmesi ile başlar. Uluslararası satışlar, her zaman sınır ötesi satış niteliği taşımaktadır. Dış ticarete taşınır mallar bir ülkeden diğer bir ülkeye gönderilmekte, gönderme yeri ile ulaşacağı yer arasında belli bir sınır farkı bulunmakta, satılan malın satıcının fiili egemenliğinden çıkması ile alıcıya teslimi ve onun egemenliği altına girmesi farklı zaman ve mekânlarda gerçekleşmektedir (İşbilen, 2011:25).

Dış ticaret işlemlerinde taraflar arasındaki anlaşmazlıkları önceden gidermek, malın teslimatı sırasındaki harcama ve risklerin kime ait olacağını belirlemek, standart bir yorum sağlamak, ülküden ülkeye farklı olabilecek uygulamaların önüne geçmek, uluslararası ticarete güven unsurunu temin etmek amacıyla Milletlerarası Ticaret Odası (ICC, International Chamber of Commerce) tarafından kısa adı INCOTERMS (International Commercial Terms) olan bir bülten yayınlanmıştır.

1919 yılında ABD'de gerçekleştirilen uluslararası bir konferansta temelleri atılan, 1920 yılında ilk kongresi toplanan ve o tarihten sonra gelişerek dünya ticaretine yön veren bir organizasyon haline gelen Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından 1936 yılında "International Commercial Terms" (INCOTERMS) ismiyle ortaya konulan terimler dünya ticaretinin vazgeçilmezleri haline gelmiştir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:55).

İlk olarak 1936'da yayınlanan bu terimler uluslararası ticarete yaşanan değişimlere bağlı olarak 1963, 1967, 1976, 1980, 1990 ve 2000 yıllarında revize edilmiş, 2010 yılında da yeniden gözden geçirilmiştir. Globalleşen ticaret hayatı ve teknolojik alandaki güncel gelişmeler karşısında, ICC tarafından INCOTERMS'de güncelleme yapılmasını gerekli hale getirmiştir. Bu kapsamda, Eylül 2010'da kabul edilen

INCOTERMS 2010, 01.01.2011 tarihinde yürürlüğe girmiştir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:55).

Tablo 2: Dış Ticarete Teslim Şekilleri

Tüm Taşıma Modlarını Kapsayan Kurallar				
Kısa Tanımı	İngilizce Açılımı	Türkçe Açılımı	Kullanıldığı Taşımacılık Türü	Grup
EXW	Ex Works	Fabrikada Teslim	Karayolu, Havayolu, Demiryolu, çok araçlı taşımacılık	E
FCA	Free Carrier	Taşıma Vasıtasının Yanında Teslim	Karayolu, Havayolu, Demiryolu, çok araçlı taşımacılık	F
CPT	Carriage Paid To kadar Navlun Ödenmiş	Karayolu, Havayolu, Demiryolu, çok araçlı taşımacılık	C
CIP	Carriage And Insurance Paid To.. kadar Navlun ve Sigorta Ödenmiş	Karayolu, Havayolu, Demiryolu, çok araçlı taşımacılık	C
DAT	Delivered At Terminal	Terminalde Teslim	Karayolu, Havayolu, Demiryolu, çok araçlı taşımacılık	D
DAP	Delivered At Place	Belirlenen Noktada Teslim	Karayolu, Havayolu, Demiryolu, çok araçlı taşımacılık	D
DDP	Delivered Duty Paid	Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak teslim	Karayolu, Havayolu, Demiryolu, çok araçlı taşımacılık	D
Sadece Deniz ve İç Su Yolunu Kapsayan Kurallar				
Kısa Tanımı	İngilizce Açılımı	Türkçe Açılımı	Kullanıldığı Taşımacılık Türü	Grup
FAS	Free Alongside Ship	Geminin yanında teslim	Denizyolu, iç su yolu	F
FOB	Free On Board	Gemiye Yükleyerek (Küpeştesinden geçmiş) Teslim	Denizyolu, iç su yolu	F
CFR	Cost And Freight	Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak	Denizyolu, iç su yolu	C
CIF	Cost, Insurance And Freight	Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim	Denizyolu, iç su yolu	C

Kaynak: lojistikvetzy.blogspot.com.tr

INCOTERMS 2010 "Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar" ve "Sadece Deniz ve İç Su Yolunu Kapsayan Kurallar" olmak üzere iki ana başlıkta toplanmak olup, 11 terimden meydana gelmiştir. Dış ticarete ortaya çıkabilecek riskler, sorumluluklar ve giderler doğrultusunda teslim şekilleri E, F, C ve D olmak üzere dört ayrı kategoriye ayrılmıştır.

Her kategori kendi içerisinde alıcı ve satıcı açısından farklı sorumluluklar içermektedir. Alıcı ve satıcı arasında imzalanan sözleşmeye bağlı olarak alıcı ve satıcı açısından avantajlı ve dezavantajlı durumlar ortaya çıkmaktadır. Bu kapsamda ortaya konulan 11 teslim şekli bulunmaktadır. Gruplandırmada E'den D'ye gidildiğinde ihracatçının sorumluluğu artarken ithalatçının sorumluluğu azalmaktadır.

2.1. Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar

INCOTERMS 2010'da yer alan 1'inci grup olan "Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar" yedi taşıma türünden oluşmaktadır.

2.1.1. İşyerinde Teslim/Ex Works (EXW)

İş yerinde teslim; malların satıcı tarafından satıcının kendi iş yerinde (fabrika, depo, mağaza v.s.) alıcı için hazır hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesini ifade eder. Satıcı sözleşmede belirtilen tarihte ve şekilde malları hazır şekilde getirerek alıcıya teslim etmek üzere bilgi verir. İthalatçı malların sevkiyatı ile ilgili işlemleri tamamlayarak ithalatı gerçekleştirir (Koban, 2002:37).

Satıcının Sorumlulukları: Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlayarak belirtilen tarihte veya süre içinde, yine anlaşmada belirtilen yerde (fabrika, depo, işyeri vb.) herhangi bir taşıma aracına yüklenmemiş olarak, malları alıcının emrine amade tutacak ve malların emrine hazır tutulduğunu alıcıya bildirecektir. Alıcının ihracat ile ilgili belgeleri alabilmesi için yardımcı olacaktır. Alıcının talep etmesi halinde, tüm masraf ve riski alıcıya ait olmak üzere, taşıma acentası ile anlaşma yaparak, düzenlediği taşıma belgesini varış yerinde malları teslim alabilmesi için alıcıya gönderecektir. Satıcının alıcıya karşı taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Eğer belirlenen teslim yerinde üzerinde net olarak anlaşılan belirli bir nokta yoksa ve eğer uygun birkaç nokta varsa, satıcı bu noktalardan kendi amacına en uygun olanını seçebilir. Satıcı, malların teslim edilebilmesi için gerekli kontrol işlemleriyle (kalite kontrolü, ölçüm, tartım, sayım vb.) ilgili masrafları ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:56).

Alıcının Sorumlulukları: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. Tüm masraf ve risk kendisine ait olmak üzere, mallara ilişkin her türlü ihracat ve ithalat işlemleri için gerekli olan lisans, vb. idari ve ticari belgeleri

düzenlemek, gerekli izinleri almak, gümrük işlemlerini yaptırmak ve gümrük vergilerini ödemekle sorumludur. Malları satıcının işletmesinde teslim aldığı andan itibaren malla ilgili tüm risk ve masraflar alıcının sorumluluğundadır. Malların taşınması amacıyla taşıma acentası ile anlaşarak navlun bedelini ödeyecektir. Alıcı, malları teslim aldığına dair gereken belge ve delilleri satıcıya sağlamalıdır. Alıcı, ihrac ülkesince öngörülen muayene masrafları dahil, yükleme öncesi her türlü muayene masraflarını ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:56).

2.1.2. Taşıyıcıya Masrafsız/Free Carrier (FCA)

"Taşıyıcıya Masrafsız" kuralı, satıcının malları, satıcının işyerinde veya belirlenen başka bir yerde, alıcı tarafından tayin edilen taşıyıcıya veya başka bir kişiye teslim etmesini ifade eder. Bu teslim şeklinde satıcı malları gümrük işlemlerini tamamlayarak, belirlenen tarihte ve yerde ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği anda, teslim işlemlerini tamamlamış olmaktadır. Bu andan itibaren malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya geçecek, navlun ücreti de diğer tüm giderler gibi alıcı tarafından ödenecektir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:57).

Satıcının Sorumlulukları: FCA kuralı, satıcının malları, uygulandığı ölçüde ihracat için gümrüklemesini gerektirmektedir. Satıcı, hasarı ve masrafları kendisine ait olmak üzere, malların ihracı için gerekli her türlü izni almalı, malların ihracı için gerekli tüm belgeleri düzenlemeli ve gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Satıcının alıcıya karşı taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Alıcının talep etmesi durumunda, taşıma acentesi ile, tüm masrafları alıcıya ait olmak üzere anlaşabilir. Malları taşıyıcıya veya taşıma acentesinin gözetimine, belirlenen tarih ve yerde teslim edecektir. Eğer, belirlenen teslim yerinde üzerinde net olarak anlaşılacak belirli bir nokta yoksa ve eğer uygun birkaç nokta varsa, satıcı bu noktalardan kendi amacına en uygun olanını seçebilir. Teslim anına kadar bütün masraf ve riskler satıcının yükümlülüğündedir. Satıcı, malların teslim edilebilmesi için gerekli kontrol işlemleriyle (kalite kontrolü, ölçüm, tartım, sayım vb.) ilgili masrafları ve ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir. Satıcı, masrafları kendine ait olmak üzere, malların teslim edildiğine ilişkin olağan teslim kanıtını alıcıya verecektir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:57).

Alıcının Sorumlulukları: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek ve belirlenen tarihte ve yerde mallarını teslim alacaktır. Bu andan itibaren bütün masraflar ve riskler alıcıya aittir. Alıcı, ithalat ile ilgili belge veya izinleri alarak gümrük vergisi ve masraflarını ödemekle yükümlüdür. Taşıma acentesi ile anlaşma yaparak navlun ücretini ödeyecektir. Buna ek olarak, alıcı, ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:57).

2.1.3. Taşıma Ödenmiş Olarak/Carriage Paid To (CPT)

Satıcının, malları kendi seçtiği bir taşıyıcıya teslim ettiği, belirtilen varış noktasına getirilmesi için ilgili taşıma sözleşmesini yaparak taşıma masraflarını ödediği satış şeklidir. Satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları taşıyıcıya teslim ettiğinde yerine getirir (Sümer vd., 2013:58)

Malların taşıma aracına yüklendikten sonra mal ile ilgili kayıp ve hasar riski, sigorta ve diğer tüm ek masraflar alıcıdan satıcının üzerine geçer. Bu teslim şekli deniz ve iç suyu taşımalarına özgü kurallara dâhil olan CFR (mal bedeli veya navlun) taşıma şekli ile benzerdir (İşbilen, 2011:30).

Bu teslim şekli özellikle çok araçlı taşımacılık türlerinde kullanılmaktadır. Satıcı varış yerine kadar navlun ücretini ödemekle yükümlüdür. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren, malla ilgili bütün risk ve navlun dışındaki masraflar alıcıya geçmektedir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:60).

Satıcının Sorumlulukları: Satıcı sözleşme koşullarına uygun olarak malı hazırlamaktadır. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlamak suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyecektir. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren, malla ilgili tüm risk ve masraflardan kurtulur. Teslimi gerçekleştirildiği ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirecektir. Satıcı, malların teslim edilebilmesi için, gerekli kontrol işlemleriyle (kalite kontrolü, ölçüm, tartım, sayım vb.) ilgili masrafları ve ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:60,61).

Alıcının Sorumlulukları: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek, ithalat için gümrük belgelerini düzenlemek suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Gümrük vergilerini ödeyecektir. Malların ilk taşıyıcıya tesliminden

itibaren navlun dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Transit taşıma nedeni ile doğabilecek gümrük masrafları da alıcı tarafından karşılanır. Navlun bedeline dahil değil ise, boşaltma masraflarını ödeyerek cirolu konşimentoyu acenteden teslim alacaktır. Alıcı, ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını alıcı ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:61).

2.1.4. Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak/Carriage and Insurance Paid To (CIP)

Bu satış şeklinde, satıcı malları kendi seçtiği bir taşıyıcıya belirlenen yerde teslim eder, malların varış noktasına getirilmesine ilişkin taşıma sözleşmesini yapar, taşıma masraflarını öder ve ayrıca alıcının yolculuk sırasında mallara ilişkin ziya ve hasar riskine karşılık bir sigorta sözleşmesi yapar (Sümer vd., 2013:59).

CIP kuralı kullanıldığında (tıpkı CPT, CFR veya CIF kurallarında olduğu gibi), satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirecektir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:60).

Satıcının Sorumlulukları: Satıcı, sözleşme koşullarına uygun malı hazırlamalıdır. Satıcı, hasarı ve masrafları kendisine ait olmak üzere, malların ihracı için gerekli her türlü izni almalı, malların ihracı için gerekli tüm belgeleri düzenlemeli ve gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlamak da satıcının sorumluluğundadır. Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak, varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyecektir. Satıcı, masrafları kendisine ait olmak üzere, gönderdiği malın sigortasını yaptıracaktır. Alıcıya, sigorta poliçesini veya sigorta teminatına ilişkin diğer bir kanıt vermelidir. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren ilgili risk ve masraflardan kurtulacaktır. Bu andan itibaren navlun ve sigorta primi dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Teslimi gerçekleştirdiğini ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirecektir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:60).

Alıcının Yükümlülükleri: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek ve malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşalacaktır. Alıcı, ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu

yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir. Teslim anından sonra navlun ve sigorta primi dışındaki bütün masraflar alıcı tarafından karşılanacaktır. İthalat için gümrük belgelerini düzenlemek suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. İthalat için ödenmesi gereken tüm resimleri, vergileri ve diğer harçları, gümrük işlemlerine ilişkin masrafları alıcı ödeyecektir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:60).

2.1.5. Terminalde Teslim/Delivered at Terminal (DAT)

Satıcının, malları belirlenen varma yerinde veya limanında belirlenen terminalde, gelen taşıma aracından boşaltılmış bir şekilde alıcının tasarrufuna bıraktığını, malları teslim ettiğini ifade eder. “Terminal” terimi rıhtım, depo, konteynır sahası veya yol, demiryolu veya hava kargosu gibi üstü açık yada kapalı herhangi bir yer olabilir (Sümer vd., 2013:59).

Satıcının Sorumlulukları: Satıcı sözleşme koşullarına uygun mali hazırlamalıdır. Satıcı, hasarı ve masrafları kendisine ait olmak üzere, malların ihracı için gerekli her türlü izni almalı ve malların ihracı veya teslimden önce başka bir ülkeden geçişi için gerekli gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Satıcı, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlene terminale kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapmalıdır. Satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Satıcı, malları kararlaştırılan tarihte, varma yerinde veya limanında kararlaştırılan terminalde, gelen taşıma aracından boşaltarak alıcının tasarrufuna bırakarak teslim etmelidir. Eğer belirli bir terminal kararlaştırılmamış ise, satıcı kararlaştırılan varma yerinde veya limanında kendi amacına en uygun terminali seçebilir. Satıcı, uygun olarak teslim edildiği ana kadar mallara ilişkin bütün masrafları ve uygulandığı ölçüde, malların yukarıda anlatıldığı şekilde tesliminden önce ihracat için gerekli gümrükleme masrafları ve ihracat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergiler ve diğer harçları, malların herhangi bir ülkeden geçişine ilişkin masrafları öder (www.mevzuat.net, 2015).

Alıcının Sorumlulukları: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. Uygulandığı ölçüde, alıcı, hasar ve masrafları kendisine ait olmak üzere, her türlü ithalat iznini veya diğer resmi izni almalı ve malların ithali için tüm gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Malların yukarıda anlatıldığı şekilde teslim edildiği andan itibaren bu mallara ilişkin tüm masraflar alıcının sorumluluğundadır. Alıcı, ihracat ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak

üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir (www.mevzuat.net, 2015).

2.1.6. Belirlenen Yerde Teslim/Delivered Place (DAP)

Satıcı malları belirlenen varma yerinde gelen taşıma aracından boşatmadan malları alıcıya teslim ettiği taşıma şeklidir.

Satıcının Sorumlulukları: Satıcı, satış sözleşmesinde belirtilen malları ve ticari faturayı hazırlar, malların ihracı için gerekli olan her türlü ihraç iznini alır ve gümrükleme işlemlerini tamamlar. Malların belirlenen teslim yerine kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapar; sigorta sözleşmesi yapmaktan sorumlu değildir. Mallar, satıcı tarafından kararlaştırılan tarihte ve süre içinde belirlenen varma yerinde taşıma aracından boşaltmaya hazır biçimde alıcıya teslim edilir. Mallar boşaltmaya hazır hale gelene kadar malların hasar ve ziyasından satıcı sorumludur, bu ana kadar oluşacak tüm masrafları da satıcı öder. Eğer taşıma sözleşmesinde malların varma yerinde boşaltılmasının satıcıya ait olmasına kararlaştırılırsa, boşaltma masraflarını da satıcı öder. Alıcının malları teslim alabilmesi için ihtiyaç duyduğu tüm bilgilerin ve teslim alınmasına imkan veren bir belgenin satıcı tarafından alıcıya sağlanması gerekir. Satıcı, ambalajlanması gereken mallarda ambalaj masraflarını ve teslim için gerekli kontrol işlemlerine ait masrafları da öder (Sümer vd., 2013:60).

Alıcının Sorumlulukları: Alıcı, satış sözleşmesinde belirtilen tutarı öder; her türlü ithal izni ve diğer resmi izinleri alır, gümrükleme işlemlerini tamamlar. Taşıma veya sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur; mallar belirlenen yere vardığında malları teslim alır. Mallar teslim edildikten sonra oluşacak tüm hasar ve ziya alıcı tarafından üstlenilir, bu hasar ve ziyaya ilişkin masrafları da alıcı karşılar. Alıcı eğer kararlaştırılan süre içinde bir tarihi veya teslim yerini belirleme yetkisine sahip olursa, belirlediği tarih ve yeri satıcıya bildirir. Alıcı, teslim belgesini kabul eder, ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları dışındaki zorunlu muayene masraflarını da öder (Sümer vd., 2013:60).

2.1.7. Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim/Delivered Duty Paid (DDP)

Satıcının, malları ithalat için gümrüklenmiş olarak ve belirlenen varma yerinde gelen, taşıma aracında boşaltmaya hazır biçimde alıcının tasarrufuna bıraktığı satış

şeklidir. Satıcı, yalnızca malların ihracat için gümrükleme işlemlerinden değil, aynı zamanda ithalat için gümrükleme işlemlerinden de sorumludur (Sümer vd., 2013:60). Bu teslim şekli, DAP teslim şekli ile aynı prensiplere dayanmaktadır. Başka bir deyişle malların alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan boşaltma yerinde (bir liman iskelesi, gümrük noktası, havalimanı) boşaltma için hazır durumda nakliye aracının üzerinde alıcı emrine bırakılmasıdır. Ancak, DDP teslim şeklinde satıcı bir de gümrük vergilerini ödemek zorundadır. Alıcının ülkesindeki yerel bir satıcıdan farksız şekilde malları devredecektir. Taraflar, malların ithalat için gümrüklenmesine ilişkin tüm hasar ve masrafların alıcı tarafından üstlenilmesi durumunda, DAP Kuralı kullanılmalıdır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:62).

Satıcının Sorumlulukları: DDP Kuralı, satıcı açısından azami yükümlülüğü göstermektedir. Satıcı, sözleşme koşullarına uygun olarak malı hazırlayacak, kendi ülkesinde ve alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri düzenleyecektir. İhracat ve ithalat gümrük işlemlerini tamamladıktan sonra satıcı, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlen terminale kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapmalıdır. Satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Taşıyıcı aracı temin ederek navlun ücretini ödeyecektir. Teslime kadar malla ilgili bütün masraflar ve riskler satıcıya aittir. Teslim alıcının ülkesinde belirlenen yerde ve tarihte gümrük vergilerini de ödemek suretiyle gerçekleştirilir. Satış sözleşmesinde aksi açıkça kararlaştırılmamışsa, ithalata ilişkin ödenmesi gereken KDV ve diğer tüm vergiler satıcıya aittir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:62).

Alıcının Sorumlulukları: Alıcı, sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek ve malları teslim alacaktır. Malların öngörüldüğü şekilde teslim edildiği andan itibaren bu mallarla ilgili bütün masrafları alıcı tarafından karşılanacaktır. Alıcının satıcıya karşı ihraç veya ithal ülkesi yetkililerinin emrettiği herhangi bir yükleme öncesi muayene masrafını ödemek gibi bir yükümlülüğü yoktur (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:63).

2.2. Deniz ve İç Su Taşımalarına Özgü Kurallar

INCOTERMS 2010'da yer alan 2'nci grup olan "Deniz ve İç Su Taşımalarına Özgü Kurallar" dört taşıma türünden oluşmaktadır.

2.2.1. Gemi Doğrultusunda Masrafsız/Free Alongside Ship (FAS)

Satıcının teslim yükümlülüğünün belirlenen limanda malların gemi doğrultusunda rıhtım veya mavnaya konması ile sona erdiği teslim şeklidir. Bu andan itibaren, malla ilgili bütün masraflar ve navlun alıcı tarafından karşılanır. Malın yükleme, boşatma, nakliye ve sigorta masrafları alıcı tarafından ödenmektedir. FAS'da sözleşmede belirtilen satış bedeline hem mal bedeli hem de rıhtıma kadar yapılan nakliye ücreti dâhil olmaktadır (Demir, 2002:160)

Mallara ilişkin hasar ve masraflar, mallar gemi doğrultusunda bırakıldığı anda alıcıya geçer. Mallar konteynır da olduğu hallerde, satıcının malları gemi doğrultusunda değil, terminalde taşıyıcıya teslim etmesi söz konusu olabilir. Bu durumda FAS yerine FCA kuralı kullanılmalıdır (Sümer vd., 2013:61).

Satıcının Sorumlulukları: Satıcı sözleşme şartları uyarınca malları hazırlayacaktır. Alıcının isteği üzerine, tüm masraf ve riskler alıcıya ait olmak üzere; alıcının ülkesinde istenen gerekli belgeleri ve benzeri idari ve ticari belgeleri almasında yardımcı olacaktır. Satıcının alıcıya karşı taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Mallar belirlenen limanda, belirlenen tarihte alıcının daha önce belirlediği geminin yanına getirmekle teslim işlemini tamamlanmaktadır. Bu andan itibaren malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya geçmektedir. Alıcının isteği üzerine; satıcı, masraflar alıcıya ait olmak üzere, yükleme belgesinin düzenlenmesini sağlayacak, varış limanında malları teslim alabilmesi için alıcıya gönderecektir ve gecikmeksizin gerekli bildirimlerde bulunacaktır. Uygulandığı ölçüde, ihracat için gerekli gümrükleme işlemlerine ilişkin masrafları ve ihracat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve diğer harçları ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:57).

Alıcının Sorumlulukları: Alıcı, satış sözleşmesinde belirtilen tutarı öder, her türlü ithal izni ve diğer resmi izinleri alır ve gümrükleme işlemlerini tamamlar. Alıcı, malların belirtilen yükleme limanında taşınması için masrafları kendine ait olmak üzere taşıma sözleşmesi yapar, ancak sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Mallar teslim edildiğinde teslim alır, teslim alındıktan sonra oluşan hasar ve ziyaya ilişkin masrafları öder. Alıcı, geminin adını, yükleme noktasını ve kararlaştırılan süre içindeki yükleme tarihini satıcıya bildirir, talep edilen diğer bilgi ve belgeleri satıcıya temin eder (Sümer vd., 2013:62).

2.2.2. Gemide Masrafsız/Free on Board (FOB)

Bu teslim şeklinde satıcı, ihracat için gerekli tüm belgeleri hazırlayıp, gümrük işlemlerini tamamladıktan sonra, malları belirtilen tarih ve yerde, alıcı tarafından temin edilen gemiye yükler. Mallar geminin küpeştesine (güvertesine) geçtikten sonra satıcı malı teslim etmiş sayılır. Bundan sonra meydana gelebilecek her türlü hasar, kayıp ve masraflar alıcının sorumluluğundadır (lojistikvetzy.blogspot.com.tr, 2015).

Ülkemizde en çok kullanılan teslim şekli olan FOB, sadece deniz veya nehir taşımacılığında kullanılabilir. Ancak bu ifade malların teslim yerinden, ithalatçının fabrikasına kadar gemi ile taşınacağı anlamına gelmez. Bu teslim şeklinde mallar ithalatçıya veya onun temsilcisine bir gemiye yüklenmiş olarak teslim edilir. Bu teslimden sonra mallar belirli bir yere kadar gemi ile götürüldükten sonra, karayolu, demiryolu veya havayolu gibi diğer taşıma yollarıyla ithalatçının adresine taşınabilir (lojistikvetzy.blogspot.com.tr, 2015).

Satıcının Sorumlulukları: Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlayarak belirlenen limanda, belirlenen tarihte alıcının temin etmiş olduğu gemiye yükleme yapacaktır. Satıcının alıcıya karşı taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Alıcının, ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlamak suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Alıcıya yüklemenin yapıldığını bildirecektir. Düzenlenen taşıma belgesini ve alıcının ülkesindeki kullanacağı gerekli diğer belgeleri hazırlayarak ödeme şekline göre alıcıya gönderecektir. Mallar geminin küpeştesini (güvertesini) geçene kadar meydana gelebilecek her türlü hasar ve kayıp, satıcının sorumluluğundadır. Uygulandığı ölçüde, ihracat için gerekli gümrükleme işlemlerine ilişkin masrafları ve ihracat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve diğer harçları ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:58).

Alıcının Sorumlulukları: Alıcı satış sözleşmesinde belirtilen tutarı öder; mallara ilişkin ithal izni ve diğer resmi izinleri alır, gümrükleme işlemlerini tamamlar. Alıcı, malların belirtilen yükleme limanından taşınması için masrafları kendine ait olmak üzere taşıma sözleşmesi yapmalıdır, ancak sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Mallar, teslim edildiğinde alıcı tarafından teslim alınır, teslim tarihinden itibaren mallara ilişkin hasar ve ziya da yine alıcı tarafından üstlenilir. Alıcı, mallara ilişkin alınan ithal izni, diğer izinler ve gümrükleme işlemlerinden kaynaklanan

masrafları karşılar, satıcının yükümlülüklerini yerine getirebilmesi için gerekli bilgi ve belgeyi satıcıya sağlar (Sümer vd., 2013:62).

2.2.3. Masraflar ve Navlun/Cost and Freight (CFR)

CFR teslim şeklinde, satıcı malları yüklenecek limana kadar getirir. Gümrük işlemlerini yapar, geminin taşıma ücretini öder ve malları gemiye yükler. Mallar gemiye yüklendikten sonra navlun dışındaki tüm masraf ve riskler alıcıya ait olur. Burada dikkat edilmesi gereken husus, malların varış limanına kadar ulaştırılması için ödenen nakliye (navlun) ücretlerini satıcının ödeyeceğidir. Bu teslim şekli sadece deniz ve nehir taşımacılığında kullanılabilir. Bu teslim şeklinde sigorta yaptırma gibi bir zorunluluk yoktur. (lojistikvetzy.blogspot.com.tr, 2015).

Satıcının Sorumlulukları: Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı ve alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlayacaktır. Gümrük işlemlerini tamamlayacak, taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyecektir. Satıcının, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlen terminale kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapması gerekmektedir. Satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Mallar gemi küpeştesini geçtikten sonra, navlun dışında meydana gelen tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Satıcı yüklemenin gerçekleştiğini ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirecek, düzenlenen taşıma belgesini ve gerekli diğer belgeleri alıcıya gönderecektir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:59).

Alıcının Sorumlulukları: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Gümrük vergilerini ödedikten sonra, malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltacaktır. Taşıma süresince malla ilgili olarak yapılmış olan navlun dışındaki bütün masrafları ödemek zorundadır. Uygulandığı ölçüde, ithalat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve malların ithaline ilişkin gümrük işlemlerine ait masrafları ve taşıma sözleşmesi kapsamında olmaması kaydıyla, malların herhangi bir ülkeden transit geçişine ait masrafları ödemelidir. Alıcı, ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını da ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:59).

2.2.4. Masraflar, Sigorta ve Navlun/Cost, Insurance and Freight (CIF)

Bu teslim şeklinde, satıcı ihraç edeceği malları, gümrük işlemlerini tamamlamış, asgari teminat sağlayan bir sigorta yaptırmış olarak yükleme limanına getirir ve gemiye yükler. Bu teslim şeklinde satıcı ayrıca malın varış limanına kadar olan navlun (taşıma ücreti) ücretini de öder. Malın satıcı tarafından varış limanına kadar olan taşıma ücreti ödenerek, gemiye yükletilmesinden sonra ortaya çıkacak tüm masraflar ve riskler alıcıya aittir (lojistikvetzy.blogspot.com.tr, 2015).

Bu teslim şeklini diğerlerinden ayıran özellik, malın satıcı tarafından yolculuk esnasında doğabilecek hasarlara karşılık sigorta ettirilmesinin zorunlu olmasıdır. Ancak yapılacak sigorta asgari teminat sağlayan bir sigorta olduğundan, alıcı malları daha geniş bir teminat ile korumak isterse, ya bu konuda satıcı ile mümkün olduğunca açık olarak anlaşmalı ya da kendisi ek sigorta yaptırmalıdır (lojistikvetzy.blogspot.com.tr, 2015).

Satıcının Sorumlulukları: Satıcı sözleşme koşullarına uygun bir şekilde malı hazırlayacaktır. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri de hazırlamak suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Satıcı, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlen terminale kadar taşınması için taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmalıdır. Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyecektir. Gönderdiği malın sigortasını yaptıracak ve bu kapsamdaki sigorta primini ödeyecektir. Malları yaklaşık limana varış tarihini alıcıya bildirecek, düzenlenen taşıma belgesini ve gerekli diğer belgeleri alıcıya gönderecektir. Uygulandığı ölçüde, ihracat için gerekli gümrükleme işlemlerine ilişkin masrafları ve ihracat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve diğer harçları satıcı ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:59).

Alıcının Sorumlulukları: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek, ithalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Gümrük vergilerini ödeyecektir. Malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltacaktır. Teslimattan sonra navlun ve sigorta primi dışındaki bütün masraflar alıcı tarafından karşılanacaktır. Alıcı, ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:59).

Tablo 3: INCOTERMS 2010 Risk ve Masraf Tablosu başlıca masraf ve riskleri taşıma türüne göre alıcı ve satıcı olarak göstermektedir. Buna göre "Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim" ihracatçıya en fazla sorumluluğu yüklerken, "İş Yerinde Teslim" bunun tam tersini göstermektedir.

Tablo 3: INCOTERMS 2010 Risk ve Masraf Tablosu

INCOTERMS 2010	EXW Ex Work	FCA Free Carrier	CPT Carriage Paid To (4)	CIP Carriage Insurance Paid To (4)	DAT Delivery At Terminal	DAP Delivery At Place	DDP Delivery Duty Paid	FAS Free Alongside Ship	FOB Free On Board	CFR Cost and Freight (4)	CIF Cost Insurance Freight (4)
Taşıma Şekli	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Deniz	Deniz	Deniz	Deniz
Üretim-Paketleme	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Yükleme	Alıcı	Satıcı (2)	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Ihracat Gümrükleme, Lisans, İzinler ve Masraflar	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Araca Teslim	Alıcı	Satıcı (2)	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Navlun	Akit'e bağlı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı
Sigorta	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Satıcı (1)	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Satıcı (1)
İthalat Gümrükleme, Lisans, İzinler ve Masraflar	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
Boşaltma işi	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
Boşaltma Masrafları	Alıcı	Alıcı	Satıcı(3)	Satıcı(3)	Satıcı	Satıcı(3)	Satıcı(3)	Alıcı	Alıcı	Satıcı(3)	Satıcı(3)
İç Nakliye	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
Teslim Yeri ve Riskin (Hasar) alıcıya geçtiği yer	Satıcının işyeri veya ismen belirlenen başka bir yer	Satıcının işyeri veya belirlenen başka bir yer (2)	Belirlenen yer (5)	Belirlenen yer (5)	Belirlenen varış yeri veya limanda belirlenen terminal (Bosabilmesi)	Belirlenen varış yeri	Belirlenen varış yeri	Belirlenen limanda gemi dokunulmuşu, Rıhtım/Mavnaya gibi.	Belirlenen limanda gemi üzerinde	Belirlenen Limanda gemi üzerinde (5)	Belirlenen Limanda gemi üzerinde (5)
			4	4						4	4

(1) Asgari Teminat Sigortası (C Klozu): Yangın, patlama, karaya oturma, batma, alabora olma, devrilme, raydan çıkma, çarpışma, müşterek avarya (denize atılma).

(2) FCA Teslim Şeklinde :Teslimat satıcının iş yerinde gerçekleşirse, yüklemekten satıcı sorumludur. Eğer teslimat herhangi başka bir yerde gerçekleşirse, satıcı malları boşaltmadan alıcının belirlediği nakliyeciyeye teslim eder.

(3) Taşıma sözleşmesi uyarınca boşaltma masraflarının satıcıya ait olacağı kararlaştırılmışsa satıcıya, bunun dışındaki hallerde alıcıya ait olur.

(4) CPT, CIP, CFR veya CIF kuraları kullanıldığında, satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirir.

(5) Hasarın geçişi ve masrafların devri farklı yerlerde gerçekleşir. Malların ilk taşıyıcıya teslimiyle hasar alıcıya geçer, masraf belirlenen yerde teslimde geçer.

Çoklu Taşıma (Gemi, Kamyon, Tren, Uçak gibi) : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP **Deniz/İç Sularda Taşıma (Gemi) :** FAS, FOB, CFR, CIF

Kaynak: www.ucp600.info/incoterms_2010.html

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

Satıcı ve alıcıların farklı ülkelerde bulunması, birbirlerini yeterince tanımamaları, ülkelerin farklı ekonomik sistemlere sahip olması, piyasa yapılarının farklılıkları gibi etkenler uluslararası ticareti iç ticarete göre daha riskli hale getirmektedir (Mustafa, 2010:4)

Farklı ülkelerde yaşayan ve birbirlerini tanımayan alıcı ve satıcılar arasında gerçekleşen dış ticaret, iç ticaretten farklı özelliklere sahiptir. Alıcı ve satıcı arasında satış sözleşmesinin yapılmasıyla başlayan dış ticaret işlemindeki en önemli konulardan biri, sözleşmeye konu olan malın bedelinin ödenmesinde kullanılacak yöntemin belirlenmesidir. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin seçimi; mal ve sektör bazında yerleşik gelenekler, alıcı ve satıcı arasındaki güven derecesi, alıcının ödeme gücü, tarafların yaşadığı ülkelerin ekonomik politikaları gibi pek çok faktöre bağlıdır (Onursal, 1996:269).

Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinden bazıları daha çok satıcının yada bazıları daha çok alıcının lehine olduğundan mal bedelinin hangi ödeme yöntemi ile ödeneceği taraflar arasında yapılacak pazarlık ve anlaşma sonucunda belirlenmektedir.

Bu nedenle, ihracatçı ve ithalatçı arasında yapılan satış sözleşmesinde, mal bedelinin hangi ödeme yöntemi ile yapılacağına açıkça belirtilmesi taraflar arasında ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkların önlenmesine ve karşılaşılabilecek risklerin asgariye indirilmesine yardımcı olmaktadır.

3.1. 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 peşin ödeme, ithalatçının mal bedelini ödedikten sonra, ihracatçının malları sevk etmesi şeklindedir. Bu ödeme şeklinde tüm risk malın alıcısı tarafından üstlenilmektedir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:79).

Peşin ödeme kambiyo mevzuatına göre ihracatçı için bir kredi niteliği taşıdığı için mallar 1 yıl içinde ihraç edilmelidir. Ya da aynı değerde başka bir mal, mamul veya hizmet gönderilmelidir. Türkiye’de açılan bu kredi karşılığında ihracatı teşvik için gelen paradan % 3 oranında Kaynak Kullanım Destekleme Fonu (KKDF) kesilmektedir. Bankalar bir yıl içinde ihracatın yapılmayacağını da göz önüne alırlar ve bir yıllık gecikme faizini hesaplayarak peşin gelen paradan kesinti yaparlar (Melemen ve Arzova, 2000:113).

Bu ödeme şeklinde ithalatçı risk altındadır. Ancak ihracatçının hiçbir riski bulunmamaktadır. Peşin ödeme üç şekilde gerçekleştirilir:

- * Havale
- * Prefinansman
- * Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause)

3.1.1. Havale

Havale şeklinde ödemede, ithalatçı firma bankasına satın aldığı malın bedelini ihracatçı bankasına transfer etmesi için talimat verir. İthalatçı kendi ülkesindeki para cinsinden mal bedelini öder. Mal bedeli ithalatçının bankası tarafından ihracatçının bankasına transfer edilir. İhracatçının bankasına ulaşan havle o ülkedeki para birimi cinsinden ihracatçının hesabına kaydedilir. Daha sonra ihracatçı malları ithalatçıya gönderir.

3.1.2. Prefinansman

Prefinansman bir ön ödemedir. Bu ödemede şeklinde ithalatçı, ihracatçının bankasından garanti alır ve ön ödeme yapar. Eğer ihracatçı malı ithalatçıya göndermez ise ihracatçının adına garanti vermiş bulunan banka ithalatçı tarafından yapılan ön ödemeyi faizi ile birlikte ithalatçıya iade eder. İhracatçının adına garanti veren banka ise bu garanti karşılığında ihracatçıdan belirli bir komisyon alır. Prefinansmanda peşin ödenen kısım için faiz söz konusu olup, banka ihracatçı adına kefil olmaktadır. Ancak kefil işleminin sağlanabilmesi için ihracatçının bankanın kredi müşterisi olması gerekir. Banka sağladığı bu garanti karşılığında ihracatçıdan

genellikle aylık yüzde bir oranında komisyon almaktadır. İhracatın gerçekleştirilememesi halinde banka ana para ve faizini satıcıdan tahsil etmektedir.

3.1.3. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause)

Red Clause, bir akreditife kırmızı renkte yazılmış ve ihraç olunacak malın satın alınması ile yükleme masraflarının karşılanması amacıyla ihracatçıya, aracı bankanın avans mahiyetinde peşin ödemede bulunma yetkisini veren bir şarttır (Sümer vd., 2013:64).

3.2. Mal Mukabili Ödeme

Mal mukabili ödeme şeklinde, mallar ihracatçı tarafından hiçbir tahsilat yapılmadan ithalatçıya gönderilmektedir. İthalatçı tarafından mallar gümrükten çekilmekte ve ödemesi daha sonra yapılmaktadır. Bu ödeme şeklinde ihracatçı parasını tahsil etmeden malları gönderdiği için risk altındadır. İthalatçı açısından ise avantajlı bir ödeme şeklidir. İthalatçıya malları sattıktan sonra mal bedelini ödeme imkanı sağlamaktadır. Böylece, alıcı ithal ettiği malların finansmanı konusunda kredi temin etme zorunluluğundan kurtulmakta, mal satıldıktan sonra ödeme yapacağı için finansman kolaylığı sağlamış bulunmaktadır (Ataman ve Sümer, 2006:16).

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. 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 Türkiye'deki bankalar aracılığı olmaksızın bedelleri doğrudan ihracatçıya ödenen malların gümrük işlemleri de mal mukabili ödeme şekline göre sonuçlandırılır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:81,82).

3.3. Vesaik Mukabili Ödeme

Uluslararası ticarete sık kullanılan ödeme yöntemlerinden biri olan vesaik mukabili ödeme yöntemi, ihracatçı ile ithalatçı arasında yapılan anlaşma uyarınca, ihracatçının malları gümrüğe göndermesi işlemi ile başlar. Malları temsil eden vesaik, ihracatçı tarafından gönderi bankasına; gönderi bankası tarafından da ithalatçıya ulaştırılır. İthalatçının malların bedelini ödemesi ya da ihracatçının düzenlediği poliçeyi kabul etmesi karşılığında, belgeler kendisine teslim edilir. İthalatçı bu belgeler sayesinde malları gümrükten çekme imkânına sahip olur (Alkılıç, 2010:1).

Bu ödeme şeklinde mal ihracatçı tarafından sevk edildikten sonra belgeler tahsil emri ekinde ihracatçı bankasına veya ithalatçı bankasına verilir. Tahsil emrinde belgelerin hangi şartlarla alıcıya teslim edileceği, ödenmemesi halinde ne yapılacağı, faiz ve komisyonun kime ait olacağı, tahsil edilen paranın ne şekilde transfer edileceği belirtilir. Vesaik mukabili ödemede işlemi başlatan satıcı (ihracatçı) dır. Bankanın görevi ise ihracatçının verdiği talimata göre belgeleri ithalatçıya teslim etmektir. Bankanın sorumluluğu talimat çerçevesinde belgeleri teslim etmektir. Yoksa akreditifte olduğu gibi malın bedelinin ödenmesinden bankalar sorumlu değildir. Bankalar belgelerin geçerliliğine ilişkin sorumluluk almazlar. (Sümer vd., 2013:65).

3.4. Malın Elden Çıkarılmasında Sonra Ödeme (Konsinye Satış)

Konsinye İhracat: Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere yurt dışındaki alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube veya temsilciliklerine mal gönderilmesini ifade eder (İhracat Yönetmeliği, Madde 4).

Bu tür ödeme şeklinde mal ithalatçının ülkesine önceden gelmekte, ithalatçıda malın satışını yaptıkça satış bedelinden kendi komisyonunu düşmekte ve kalan miktarı ihracatçıya göndermektedir. Büyük ölçüde güvene dayanan ve konsinye satış diye de adlandırılan bu ödeme şeklinde de bankalardan yararlanılması gereklidir. Konsinye satış, normal yollarla satışı zor olan ve alıcının görüp beğenmesini gerektiren mallar için söz konusudur. Daha çok yaş meyve ve sebze gibi bozulabilir ve fiyatı günlük mal arzına göre değişebilen mallarda konsinye ihracat tercih edilmektedir (Sümer vd., 2013:66).

3.5. Kabul Kredili Ödeme

Burada aslında ihracatçı ithalatçıyı kredilendirmektedir ve bu kredilendirme uygulamasında ithalatçı ihracatçının düzenlediği poliçeyi kabul eder. Yani ithalatçı nakit ödeme yerine poliçeyi imzalar ve poliçeler de vadelidir (Bakan, Şamiloğlu ve Canitez, 2008:230).

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 (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:88).

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: ihracatçının 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: ihracata konu olan dokümanlar karşılığında nakit niteliğinde ödeme yapılması gerekmesine rağmen, uygulamada ihracatçının ithalatçıya poliçe düzenleyerek göndermesinin mümkün olduğu ödeme şeklidir (Bakan, Şamiloğlu ve Canitez, 2008:196).

3.6. Açık Vadeli Ödeme

İhracatçılar tarafından yalnız kendi dış şubelerine veya güvenilir tek temsilcilerine yapılır. Bu ödeme şartı diğer yabancı müşterilere riskli oluşu ve parasal yükü nedeniyle yalnızca istisnai hallerde tanınmaktadır. Vadeler 30, 60, 90 veya 120 gün olabilir. Açık vadeli ödemede ithalatçı iskontodan yararlanabilmek için yükümlülüklerini de derhal yerine getirmeye çalışır. İhracatçının, ithalatçıya ödeme gününde (vadenin muacceliyetinde) banka kanalıyla bir poliçe ibraz ettirmesi de mümkündür (Sümer vd., 2013:67).

3.7. Akreditifli Ödeme

Küreselleşmenin ticari anlamda tavan yaptığı günümüzde bir ödeme aracı olarak kullanılan Akreditifler ve akreditiflere ilişkin düzenlemelerin standart haline getirildiği bu kurallar, MTO (Milletlerarası Ticaret Odası) tarafından düzenlenmektedir. Dış ticaret sürecinde tarafların (ihracatçı/ithalatçı) haklarını ödeme yükümlülüğü kapsamında yerine getirmesi ile akreditifler günümüz küresel ticari dünyasında önemini koruyan ve her geçen gün daha da artıran bir metot olarak karşımıza çıkmaktadır (Yılmaz vd., 2012:381, 382).

3.7.1. Akreditifin Tarihçesi

Özellikle ikinci dünya savaşından sonra ortaya çıkan kuruluşlar ile gerek Amerika Birleşik Devletleri gerek İngiltere, gerekse diğer gelişmiş ülkeler özellikle dünya ticaretinden pay almak ve bu bağlamda dış ticaretin gelişmesine katkıda bulunmak için bir takım uluslararası ticari ve mali kuruluşların kurulmasına katkıda bulunmuşlardır. Ama tüm bu kuruluşların içinde bir tanesi vardı ki hepsinden önce 1919 yılında kurulmuştu. Bu kuruluş ise Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) idi. İşte Akreditifler ile uluslararası standart kuralların oluşumundaki ve geliştirilmesindeki başaktör olan MTO ve buna bağlı olarak akreditiflerin standartlaştırılma tarihçesi böylelikle başlamış oldu. Milletlerarası Ticaret Odası (MTO), akreditiflerle ilgili ilk çalışmasının sonucunu taslak çalışma olarak 1929 yılında kabul etmiş olmasına rağmen bu taslak çalışmayı, uygulamaya geçiren ülke bankaları, Belçika ve Fransa bankaları ile sınırlı kalmıştır (Yılmaz vd., 2012:382, 383).

MTO'nun ilk taslak çalışmasından sonra ciddi anlamda UCP kapsamında düzenlenen ilk "Vesikalı Krediler için Yeksenak Teamüller ve Uygulamalar" broşürü, 1933

tarihinde uygulamaya sokulmuştur. Yeksenak kurallar öncelikle Belçika, Almanya, Fransa, Hollanda, İtalya, Romanya ve İsviçre bankalarınca uygulamaya sokulmuştur. Amerikan bankaları bazı çekincelerle Yeksenak Kurallarını 1938 yılında kabul etmiştir. MTO kapsamında, akreditiflerle ilgili düzenlenen Yeksenak Kurallara ilişkin yapılan ilk revizyon ise, ilkinden tam 18 yıl sonra 1951 yılında Lizbon'da yapılan kongre sonucunda belirlenmiştir. "1951 Revizyonundan sonra Yeksenak Kuralların 30 ülkede uygulandığı görülmektedir. Ancak Yeksenak Kuralların dünya çapında uygulanması sağlanamamış; özellikle İngiltere ve diğer Commonwealth ülkeleri, kendi uygulamaları ile önemli farklılıklar göstermemesine rağmen Yeksenak Kuralları benimsememişler, her özel olayda hareket serbestini korumak istemişlerdir (Reisoğlu, 2009:73).

Daha sonraki revizyon ise 1962 yılında gerçekleşmiştir. Dördüncü revizyon ise MTO tarafından 1974 yılında yayımlanmıştır. Böylelikle akreditiflerin kullanımı dünyada genel kabul görmüş ve akreditifler ile ilgili tek atıf yapılan kaynak haline gelmiştir. Daha sonraları sırasıyla 1983 yılında 400 sayılı broşür, 1993 yılında 500 sayılı broşür ve 01.07.2007 tarihinde de en son değişikliği ile 600 sayılı broşür yayımlanmıştır (Yılmaz vd., 2012:383).

3.7.2. Akreditifin Tanımı

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 (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:89).

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. Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak tanımlanabilir. İthalatçı (amir), bankasından (amir banka) ihracatçı (lehtar)

lehine bir akreditif açmasını (küşat mektubu) ve ihracatçının ülkesindeki bankası (muhabir banka) 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 (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:89).

Akreditif şarta bağlı bir ödeme garantisidir. Belli bir vadede, belli bir döviz cinsinden vesaik tam ve uygunluğu halinde kayıtsız şartsız ödenmek üzere açılır. Kısaca dış ticaretin finansmanında kullanılan bir çeşit kredilendirme şeklidir. Daha açık bir ifadeyle, ithalatçının emri ile hareket eden bir bankanın, sözleşme ile tespit edilen şartlara uygun olarak kendi üzerine çekilecek bir poliçeyi ödeyeceği konusunda ihracatçıya yaptığı taahhüttür (Giray, 1994:210).

Hem ihracatçı açısından hem de ithalatçı açısından akreditif garantili bir ödeme çeşididir. İthalatçı, ihracata konu olan koşulların ihracatçı tarafından yerine getirildiği zaman, ihracatçıya ödeme yapılacağından emin olur. Ayrıca ithalatçı ile bankası arasındaki ilişkiye bağlı olarak, ithalatçı bankasından kendi lehine kredi kullanarak, kolayca ithalatının finansmanını da sağlayabilir. Burada özetlenen tüm bu avantajlar akreditifli ödeme yönteminin dış ticarete kullanılmasına neden olmaktadır (Bakan, Şamiloğlu ve Canitez, 2008:202).

Kısaca akreditif; bankaların uluslararası ticareti kolaylaştırmak için verdikleri bir hizmet olup, alıcı ve satıcıya garanti vermek ve akreditif şartlarına uyulduğu takdirde ödemeyi gerçekleştirerek, malın mülkiyetini devretmektir.

3.7.3. Akreditifin Özellikleri

- * Uluslar arası 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 karşılığında ihracatçıya ödeme yapılacağı taahhüt etmesidir.

* İthalatçı firma, kendi bankasına verdiği emirlerle ithal edeceği malın karşılığını ihracatçı firmanın bankasına, mal ihraç edildiği takdirde ödemeyi taahhüt ettiği bir kredi mektubu ile bildirir. Bu kredi mektubu akreditiftir.

* Bu sistem, diğer kredi 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 imkanı 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 işlerle ilgilidir.

* Akreditifler dayandırıldıkları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir (Kaya, 2008:97).

3.7.4. Akreditifli Ödemede Taraflar

Akreditifli ödeme yöntemine konu olan taraflar ise şu şekildedir:

3.7.4.1. Amir

Malların ithalatçısı (alıcısı) ve akreditif bedelini ilk talepte ödeyecek kişidir. Aynı zamanda ithalatçı firma olup, bankasına akreditif açma talimatını vererek işlemi başlatan taraftır. İthalatçı firma ile yaptığı sözleşmeye veya ondan aldığı proforma faturaya göre akreditifin cinsi, şartları ve aranacak belgelerin ayrıntılarını bankasına bildirir ve böylece akreditifin içeriğini belirler. Akreditife ilişkin tüm değişiklikler sadece akreditif amiri yani ithalatçı tarafından verilen talimatlar doğrultusunda yapılır. Akreditif metninde, ihracatçıya, ancak malları sevk ettiğini tevsik eden belgeleri muhabir bankaya sunmasından sonra ödemenin yapılabileceği hükmü bulunur (Gerni, 1994:30).

3.7.4.2. Amir Banka

İthalatçının bankası olup, ihracatçı lehine akreditifi açan bankadır. Amir banka akreditif işleminde taahhüt altına giren esas taraftır. Amir banka akreditifin şartlarına

tamamen uyulup uyulmamış olduğunu araştırmak zorundadır. İhracatçı, akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirmesi durumunda ödeme yapmakla yükümlüdür.

3.7.4.3. Muhabir Banka

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 ihracatçının 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 (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:90).

3.7.4.4. Lehtar

İhracatı gerçekleştirecek satıcıdır. Lehine akreditif açılan, ihracatçıdır. Akreditif Şartlarına uygun belgeleri bankaya ibraz etmesi halinde, akreditif bedelini tahsil eder veya belgelere ekli bulunan poliçesine, ilgili bankadan kabul imzası alır. Lehtarın hazırladığı belgeleri, akreditif vadesi veya belirlenen sürede bankaya ibraz etmesi gerekmektedir (Güney, 2007:145).

3.7.5. Akreditif Türleri

Akreditifli ödeme ile ilgili olarak birçok akreditif türünün bulunduğu görölmektedir. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- * Kabilirücu Akreditif (Cayılabilir-Revocable)
- * Gayri Kabilirücu Akreditif (Cayılmaz-Irrevocable)
- * Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)
- * Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed)
- * Rotatif-Döner Akreditif (Revolving Credit)
- * Red-Clause Akreditif (Kırmızı Şartlı/Peşin Ödemeli)
- * Gren-Clause Akreditif (Yeşil Şartlı)
- * Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back)

- * Devredilebilir Akreditif (Transferable)
- * Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi /Stand-by Credits)
- * Yetki Mektupları
- * Vadeli Akreditif (Ödenmesi Ertelemeli Akreditif/Deffered Payment) (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:93).

3.7.5.1. Kabilirücu Akreditif (Cayılabilir-Revocable)

Kabilirücu akreditiflerde amir banka ihracatçının ad ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteği ile iptal edebilir. Dolayısıyla burada mal bedelinin ödeneceğine dair yapılan fakat alıcı için kesin olmayan bir vaat söz konusudur (Gerni, 1994:31).

3.7.5.2. Gayri Kabilirücu Akreditif (Cayılamaz-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 (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:94).

3.7.5.3. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)

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 ödenmeme durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur. Uygulamada sadece gayri kabilirücu (dönülemez) akreditifler teyitli olarak açılırlar (dönülebilir açılamaz). Bu akreditifler ilgili üç tarafın (amir banka, muhabir/ teyit bankası ve lehtar) muvafakati olmadan iptal edilemez (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:94).

3.7.5.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed)

Akreditif metninde teyitsiz olduğu bildirilir veya teyit konusunda hiçbir açıklamada bulunulmazsa, akreditif teyitsiz kabul edilir. Lehtar banka akreditifi, lehtara sadece ihbar eder, akreditifi açan amir bankanın sorumlulukları yerine getireceğine yani ödeme yapılacağına dair herhangi bir taahhüt veya sorumluluk altına girmez. Satıcının muhabir bankanın teyidine gerek duymadığı bir akreditif türüdür. Teyitsiz akreditifler daha çok ihracatçıların ithalatçılarına, amir bankaya ve ithalatın yapılacağı ülkeye güveninin tam olduğu durumlarda kullanılır (Akin, 1999:58).

3.7.5.5. Rotatif-Döner 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 yenilenecek aynı şartlarla yeniden kullanılabilen akreditiftir. Rotatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle iki şekilde olmaktadır. Miktar ve süreye göre. Miktarla ilgili devreden akreditiflerde, akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkıyatın 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 (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:94).

3.7.5.6. Red-Clause Akreditif (Kırmızı Şartlı/Peşin Ödemeli)

Bu ödeme, alıcının satıcıya tanıdığı bir ön finansman imkanıdır. Bu kredi ile ihracatçı piyasadan malları satın alacak veya kendi üretecek ve sonra malı sevk edecektir. Akreditif tutarının ne kadarının lehtara peşin ödeneceği şartların arasında belirtilmelidir. Bu ödeme yönteminde, malın bedeli ile yükleme giderleri tutarında bir meblağ ihracatçıya avans niteliğinde ödenmesine imkan tanıyan bir yöntemdir (Demir, 2004:115).

3.7.5.7. Gren-Clause Akreditif (Yeşil Şartlı)

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 (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:95).

3.7.5.8. Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back)

Karşılıklı akreditifler transit ticarete kullanılan akreditiflerdir. Karşılıklı akreditifle ithalat akreditifi ihracat akreditifinin karşılanmasına olanak verir. Transit ticarete ihracatçı işletme tam bir aracı firma niteliğindedir sözü edilen firma hem ihracatçı hem de ithalatçı olduğu için kendi lehine açılan akreditifi amir bankasına teminat göstererek, yapacağı ithalat için akreditif açtırabilir. Doğal olarak burada ihracatçı firma ilk akreditif için lehtar olurken, ikinci akreditif için amir olmaktadır (Bakan, Şamiloğlu ve Canitez, 2008:209).

3.7.5.9. Devredilebilir Akreditif (Transferable)

Bazı durumlarda ithalata konu olan malın kısmen ya da tamamen ihracatçı firma tarafından temin edilmesi veya üretilmesi mümkün olmayabilir. Hatta bazen ihracatçı işletme sadece bir aracı firma niteliğindedir. İşte bu gibi durumlarda lehtarın ikinci bir lehtara akreditifi kolayca devretmesi gerekir. O halde devredilebilir akreditifin en önemli fonksiyonlarından biri, lehtar ve ülke gibi çeşitli değişiklikler yapmadan, akreditifin kısmen ya da tamamen ikinci lehtarlara ödeme yapabilmesidir. Fakat bu noktada akreditifin devredilebilir özelliğini kazanabilmesi için, amir bankanın mutlaka "devredilebilir" ibaresini akreditif metninde kullanması gerekir. Aksi halde yani sözü edilen ibarenin dışında başka bir terimin veya ifadenin kullanılması, akreditife devredilebilir özelliğini kazandırmaz (Bakan, Şamiloğlu ve Canitez, 2008:205).

3.7.5.10. Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi /Stand-by Credits)

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 (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:95).

3.7.5.11. 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 muhabinine, 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 ilişkisinde alınıp iskonto edilmesi için amir bankaca muhabiner bankaya verilen bir yetkidir. Bunun ödeme yetkisinden farkları, poliçelerin alıcı üzerine çekilmesi ve cayılabilir-cayılamaz, teyitli-teyitsiz ve kabilirücu-gayri kabilirücu olarak tanzim edilebilmesidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:96).

3.7.5.12. Vadeli Akreditif (Ödenmesi Ertelemeli Akreditif/Deffered Payment)

Bu tür akreditifte lehtara ödeme, belgeleri ibraz ettiğinde değil, belgeler alıcıya teslim edildikten sonra belirli bir vadede yapılır. Vadeli akreditiflerde satıcı belgeleri kendi bankasına ibraz ettiği zaman bunların bedeli yerine, bu belgelerin bedelinin akreditifte belirtilen vade sonunda kendisine ödeneceğine dair teyit bankasından veya bankasından bir taahhütname alır. Bu tür akreditiflerde akreditif vadesinden başka ödeme vadesi vardır. İthalatçı mal bedelini bu vadede öder, ihracatçı bundan sonra tahsil eder (Sümer vd., 2013:72).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE EĞİTİMİN GEREKLERİNİN BELİRLENMESİ

Günümüzde, ihracat pazarlamasının başarı ile gerçekleştirilmesinde, yetişmiş uzman personele sahip olmanın önemi çok açıktır. Ülkemiz, üretim, büyüme ve ihracat rakamlarında dünya sıralamasında üst sıralara çıkmaktadır. Ürettiği ürünü uluslararası pazarlarda pazarlamanın artık zorunlu hale geldiği günümüzde gerek üretici kesimde, gerekse dış ticaret firmalarında, dış ticaret eğitimi almış uzman personel ihtiyacı iyice artmıştır. Bu durum üreteceği ürünlerin hammaddesini ithal etmek isteyen ithalatçı firmalar için de geçerlidir. Ulusal ve uluslararası ticaretin gelişmesiyle beraber dış ticaret geleceğin en popüler mesleklerinden birisi haline gelmektedir. Dış ticaretle uğraşan kurumların personel ihtiyacı ise gün geçtikçe artmaktadır.

4.1. Dış Ticaretin Ekonomi Açısından Önemi

Ticaret genel olarak, iç ve dış ticaret olmak üzere ikiye ayrılır. Dış ticaret, malların ve sermayenin ulusal sınırların dışına akışıyla yani ülkeler arasında gerçekleştirilen mal ve hizmet ticaretinin tamamıdır. Dış ticaret ithalat ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ülkelerin ekonomilerinin kalkınmasında ihracat önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle ülkelerde ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması önemli hedefler arasında yer almıştır. Dış ticaret uluslararası ekonomik işlemler içerisinde özel öneme sahip olmasının yanı sıra asıl önemi ülkedeki makro ve mikro ekonomik yapı ile olan yakın bağıdır. Günümüzde küresel ekonomide iç ve dış makro ekonomik dengelerin sağlanması birbirleriyle ilişkili olduğundan dış ticaretteki gelişmeler sadece mikro ölçekte firmaları değil, sektörleri ve ulusal ekonomiyi derinden etkileyebilme gücüne sahiptir. Hatta bir ülkenin dış ticaret yapısı ekonomik gelişmişlik düzeyinin de bir yansımasıdır.

Dış ticaretin işlevi küresel piyasanın avantajlarından yararlanmak, ülke içindeki üretimin daha pahalı ve/veya yetersiz olduğu durumlarda iç talebi dış ülkelerden karşılamanın yanı sıra özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından özel bir önem ve anlama sahiptir. İhracat olanakları gelişmiş ülkelere göre daha sınırlı olan gelişmekte olan ülkeler, ekonomik kalkınmalarını sürdürebilmek için büyük tutarlarda yatırım ve ara malı ithal etmek zorundadır. Giderek büyüyen ve sürdürülemez dış ticaret açıkları, döviz darboğazları ve dış finansman kaynaklarının yetersizliği veya kesilmesi gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınma sorunları yaşamalarına neden olabilmektedir. Bu nedenle dış ticaret, sadece ödemeler dengesi açısından değil, üretim, yatırım, büyüme-kalkınma süreçleri yönünden de önem taşımaktadır (Utkulu, 2005:3-4).

Diğer taraftan günümüzde mevcut ekonomik düzenin bir gereği olarak da, dış ticaret, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bakımından çok önem taşıyan bir unsurdur. Gelişmekte olan ülkeler, ürettikleri hammaddeleri gelişmiş ülkelere satarken, gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelerin ürettikleri mamul malları satın almaktadırlar. Dış ticarete, gelişmiş ülkeler tarafından yapılan hammadde ithalatı, az gelişmiş ülkelerin ihracatını oluşturmakta ve uluslararası ticaretin ağırlık merkezini teşkil etmektedir. Az gelişmiş ülkeler ise, kalkınma hedefine ulaşabilmek ve çeşitli sanayileri kurabilmek için, yatırım, gıda ve tüketim mallarının temini noktasında gelişmiş ülkelerle ticaret yapma gereksinimi duymaktadır. Sonuç olarak, gerek gelişmiş ve gerekse gelişmekte olan ülkeler ekonomik anlamda daima birbirlerine ihtiyaç duymakta, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaretin yapılması, dünyadaki düzenin gereği olarak dış ticareti önemli kılmaktadır. (Karluk, 1991:154).

4.2. Dış Ticaret Eğitimi Gereksinimi

Günümüz dünyasında hızla gelişen teknoloji ve hızlanan iletişimin etkisi ile dış ticarete önemli gelişmeler yaşanmakta olup, insanların ileriye yönelik düşünmesi ve güncel olması kaçınılmaz olmuştur.

Günümüzde eğitimin ekonomik, toplumsal ve kültürel kalkınmayı hızlandıran en önemli faktör olduğu bilinmektedir. Ekonomide verimliliğin artırılması nitelikli iş gücü ile mümkündür. Eğitim kurumlarında çağdaş teknolojiye uygun bilgi ve becerilerle donatılan bireyler iktisadi kalkınmanın gerektirdiği nitelikli iş gücünü oluşturarak üretim düzeyinin artmasını ve ekonominin hızla kalkınmasını

sağlamaktadır. Eğitim, toplum içerisinde insanların bilgilerini artıran ve bu insanları daha nitelikli hale getiren vazgeçilmez bir unsur olduğu kadar, iktisadi kalkınmanın bir sonucu olarak da artan mal ve hizmet üretimine olan talebi artırarak bireylerin yaşam düzeyini yükselten bir etkidir. Üretim sürecinin bir girdisi olarak eğitim, iktisadi kalkınmaya katkı sağladığı gibi, bireylerin davranışlarında olumlu yönde gelişmeler yaratarak kalkınma sürecinde sosyal ve siyasal açıdan da önemli etkiler yaratmaktadır. Eğitimin iktisadi faaliyetler ve iktisadi kalkınma ile olan yakın ilişkisi yanında ulusal birliğin sağlanması açısından da önemi büyüktür. Sosyal ve kültürel farklılıkların mevcut olduğu ülkelerde ulusal birliğin güçlendirilmesinde eğitim bir araç olarak kabul edilmektedir. Eğitim düzeyi artan toplumlarda suç işleme oranları hızla düşmekte, yönetim daha demokratik bir nitelik kazanmakta, ekonomik ve siyasal istikrarı sağlamak kolaylaşmaktadır (Öztürk, 2005:28).

Ülkelerin refah düzeyleriyle ekonomik kalkınma arasında doğrusal bir ilişki vardır. Geri kalmış ya da az gelişmiş ülkelerin önemli problemlerinden biri de eğitim problemidir. Gelişmekte olan ülkelerde eğitim hizmetlerinin yetersizliği, ekonomik kalkınmanın önündeki engellerden biri olarak kabul edilmektedir. Bir ülkenin kalkınmışlık göstergeleri arasında, eğitim düzeyinin özel bir yeri ve önemi vardır. Kalkınmış ülkelere bakıldığında eğitim hizmetleri için daha çok kaynak ayrıldığı, eğitimin süresinin daha uzun ve verilen eğitimin daha nitelikli olduğu gözlenmektedir. Gelişmiş ülkelerde sadece okul eğitimi değil, farklı tür ve düzeylerde eğitim taleplerine cevap veren kurumlar da vardır. Hayat boyu öğrenme anlayışına bağlı olarak her yaş düzeyinde psikolojiden sanat eğitimine, spordan hobi öğrenimine kadar talep edilen her tür eğitim için özel sektörün sağlayabildiği kurslara katılabilmeleri mümkündür. Bu tür kurslar, hemen hemen bütün şehirlerde verilebilmekte ve maliyetleri de ortalama bir kazanç seviyesine sahip herkes tarafından karşılanabilmektedir (Altınışık ve Peker, 2012:10-11).

Kalkınmanın sadece fiziki üretim araçlarına yapılacak yatırımlarla sağlanması olanaksızdır. İnsan unsuru üzerine ya da insan gücü kaynaklarının geliştirilmesi için yapılacak yatırımların sosyal ve yapısal değişmeyi hızlandırıcı ve üretim seviyesini yükseltici çok önemli etkileri vardır. Eğitim iktisadi kalkınmada lokomotif güç olup, iyi eğitilmiş insan gücüne sahip olan ülkeler daha hızlı kalkınmaktadır. Japonya ve Almanya bunun en iyi örnekleridir. Eğitim, toplumsal barış ve düzeni sağlamakla kalmayıp aynı zamanda toplum ve uygarlığın gelişmesinde ve iktisadi kalkınmanın sağlanmasında da önemli rol

oynamaktadır. Fakirliğin kısır döngüsünün kırılması için eğitim seviyesinin yükseltilmesi bir gereklilik arz etmektedir. Eğitim ile kalkınma arasında çok sıkı bir ilişki söz konusu olup, eğitim olmadan iktisadi kalkınma gerçekleştirilemez (Öztürk, 2005:41).

Kısacası bir ülkenin kalkınması için sermaye ve teknoloji transferi yanında, yeterli sayıda iyi yetişmiş işgücüne de ihtiyaç vardır. Bu nedenle, ekonomistler, eğitime daha fazla kaynak ayrılmasının zorunluluğuna dikkat çekmişler ve bu konudaki girişimleri desteklemişlerdir. Eğitimle sağlanan birçok bilgi ve beceriler, toplumun kalkınmasına etki edeceği gibi, bireyin eğitim düzeyinin düşüklüğünden kaynaklanan bazı olumsuzlukları da azaltacağı kuşkusuzdur (Çakmak, 2008:39).

Dış ticaret işlemleri, ülke içi ticaret işlemlerine göre çok karmaşık, daha masraflı ve çok dikkat isteyen işlemlerdir. Dış ticaret ilişkisinde tarafların hak ve yükümlükleri açısından hukuki (mevzuat), yabancı para kullanılması yönünden kambiyo işlemleri, taşıma faaliyetleri yönünden nakliye ve sigorta, şirket ve ülke ekonomisine etkilerinin tespiti açısından muhasebe ve finans, tüm bu işlemler sırasında düzenlenen sözleşme ve prosedürler açısından belgeler önem arz etmektedir. Bu nedenlerden dolayı KOBİ'ler başta olmak üzere tüm işletmelere rekabet koşullarının iyileştirmesi ve dış pazarlarda uzmanlaşmaları için destek olunması zorunluluk arz etmektedir. Güçlü olan ve rakipleri ile fiyat, maliyet, kalite, müşteri memnuniyeti, pazarlama ve dağıtım gibi birçok faktör açısından rekabet edebilen işletmeler ayakta kalacaklardır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:3).

Bu nedenle dış ticaret eğitimi, ekonomik, siyasi ve mevzuat açısından bir bütündür. Günümüzde, dış ticaretin içinde olan kuruluşlar personelin bilgi ve deneyim eksikliğinden ve aynı zamanda uygulama yetersizliğinden dolayı olumsuz etkilenmektedir. Özellikle dış ticaret işlemlerinde önemli bir konu olan teslim ve ödeme şekillerinin iyi bilinmemesi ve güncel mevzuatın takip edilmemesinden dolayı dış ticaret işlemleri ile uğraşan firmalar telafisi mümkün olmayan olumsuz durumlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Yeni gelişmeleri ve değişiklikleri takip eden, uygulamada güncel bilgilere sahip olan kişilerin organize edeceği dış ticaret her zaman başarılı olacaktır.

4.3. Dış Ticaret Eğitimi Veren Kurumlar

Dış ticaret ile ilgili kuruluşlarda çalışan personelin; bu alandaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, dış ticaretin hedeflenen düzeye ulaştırılmasında ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulmasında ihtiyaç duyulan nitelikli iş gücünün yetiştirilmesine katkıda bulunmak ve uygulama eksikliklerini gidermek amacıyla, Ekonomi Bakanlığı, İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME), İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri, Sanayi ve Ticaret Odaları, üniversiteler ve bazı özel kuruluşlar tarafından "Eğitim Programları" düzenlenmektedir.

4.3.1. Ekonomi Bakanlığı

Ekonomi Bakanlığı görev alanına giren konularda iş çevrelerini bilgilendirmek amacıyla düzenlenen Dış Ticaret Bilgilendirme Seminerlerinde;

- * İhracatta Sağlanan Destek Programları,
- * İhracat Mevzuatı/Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri,
- * Ülke Masaları ve Pazar Araştırması,
- * Pazara Giriş Engelleri ve Çözüm Yolları,
- * Döviz Kazandırıcı Hizmetler,
- * Türk Eximbank İhracat Kredi Sigorta ve Garanti Programları,
- * İş Dünyası İçin Ticari Bilgiye Erişim konularında sunumlar yapılmaktadır (www.ekonomi.gov.tr, 2015).

Ekonomi Bakanlığı tarafından her yıl planlanan Dış Ticaret Bilgilendirme Seminerleri İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri ile birlikte icra edilmektedir.

4.3.2. İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME)

İhracatı Geliştirme Merkezi bünyesinde çeşitli dış ticaret eğitimleri verilmektedir. Dış Ticaret Temel Eğitimi: Bu eğitime katılanlara dış ticaret konusunda olmazsa olmaz temel bilgileri öğretmektir. Bu sayede uluslararası ticaret konularına hâkim olabileceklerdir. Eğitimin tamamına katılanlar, Temel Dış Ticaret Semineri Katılım Sertifikası sahibi olacaklardır. Katılımcı profili başta işletmelerin ithalat ve ihracat bölümlerinde çalışanları olmak üzere, dış ticaret ve gümrük müşavirlik firmaları çalışanlarıyla beraber, avukatlar, serbest muhasebeci ve mali müşavirler, dış ticaret konusunda bilgilenmek isteyenler ve dış ticaret sektöründe kariyer yapmayı hedefleyen öğrencilere yöneliktir (www.igeme.com.tr, 2015).

İhracat Uzmanlık Eğitimi: Katılımcıların girecekleri yeni pazarları anlamalarını ve bu pazarlardan orta ile uzun vadede ne beklediklerini netleştirmelerini sağlar. İş planını düzenli kullanarak performans değerlendirmeye ve planlı büyümeye odaklanma becerisi kazandırır. Bu eğitim senede 3 kez organize edilmektedir (www.igeme.com.tr, 2015).

İhracatta Müşteri Bulma Teknikleri: İhracata başlayarak, kalıcı ve sürekli satışın sağlanabilmesi için firmaların alt yapılarının oluşturulması ve ayrıca müşteri memnuniyetini ön planda tutarak satışların artırılması amaçlanmaktadır (www.igeme.com.tr, 2015).

E-Pazarlama – E-İhracat: İnternet üzerinden ticaret ve pazarlama yapmak isteyen/yapan firmalardaki çalışanlara temel ve teknik bilgilerden başlayarak, interaktif ve sosyal pazarlama kavramları ve metotlarını anlatarak, başarılı E-Ticaret Yöneticisi/Pazarlamacısı olmalarına yardımcı olmaktır (www.igeme.com.tr, 2015).

365 Gün İhracat İş Planı: Bir firmanın ihracat sürecini analiz ederek planlamak, konumlandırmak sonra gün gün ne yapacağını mekaniğinin oluşturulduğu bir eğitim programıdır (www.igeme.com.tr, 2015).

4.3.3. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri

Ülkemiz ihracat hedeflerine ulaşmada, firmaların dış ticaretle ilgili yeterli bilgi birikimine sahip, konusunda uzmanlaşmış personele sahip olmasının öneminden hareketle başta ihracat yapmakta olan firmalar olmak üzere, farklı sektörlerde faaliyet gösteren ve ihracat yapmayı hedefleyen firma çalışanlarına ve dış ticarete ilgi duyan ve kendini bu alanda geliştirerek bu sektörde meslek edinmek isteyen tüm kişilere "İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri" tarafından "Dış Ticaret Eğitimi" verilmektedir.

4.3.4. Sanayi ve Ticaret Odaları

Sanayi ve Ticaret Odaları tarafından başta küçük ve orta ölçekli işletmeler olmak üzere oda üyelerine sanayiye ilgilendiren birçok konuda eğitim ve bilgilendirme hizmetleri verilmektedir. Oda üyelerine yurtdışı pazarlarda rekabet güçlerinin artırılması ve potansiyel pazarlardaki fırsatları yakalayabilmeleri amacıyla dış ticaret konularında bilgilendirme, eğitim ve danışmanlık faaliyetleri yürütmektedir.

4.3.5. Üniversiteler ve Bazı Özel Kuruluşlar

Türkiye'de ön lisans programı olarak "Dış Ticaret" bölümü bir çok devlet ve özel üniversitelerde bulunmaktadır. Lisans programı olarak ise "Uluslararası Ticaret ve Finansman" bölümü bir çok özel üniversitede bulunmaktadır.

Ülkelerin giderek birbirine daha bağımlı hale geldiği ve uluslar arası ticaretin ortak kuralları çerçevesinde serbestleştiği küreselleşme sürecinde, ülke kalkınmasında önemli rolü bulunan dış ticaretin sağlıklı yürütülebilmesi için, dış ticaret şirketi çalışanları ile ileride dış ticaret yapmak isteyen kişilere dış ticaret konusunda kapsamlı bilgi vermek ve operasyonel uygulama becerisi kazandırmak maksadıyla Türkiye'de birçok özel kurs merkezleri bulunmaktadır. Bu kurs merkezleri tarafından katılımcılara eğitim sonunda Milli Eğitim Bakanlığı onaylı sertifika verilmektedir. Özel kursların bir çoğu Ekonomi Bakanlığı ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) desteklidir.

SONUÇ

Günümüzde "Dış Ticaret" dünyanın daha da küçülüp küreselleşmesiyle birlikte gelişimini olanca hızıyla sürdürmektedir. Özellikle teknolojinin hızla gelişimi ile birlikte firmalar sınırları aşarak istedikleri coğrafyada bulunan herhangi bir firmayla kolaylıkla ticaret yapabilme olanağına sahip olmuştur. Dış ticarete teknolojinin sağladığı bu kolaylıklar yanında dış ticaret işlemleri de bir o kadar karmaşık ve uzmanlık gerektiren bir hal almıştır.

Dış ticaret işlemlerinde taraflar avantaj ve dezavantaj durumlarına göre teslim ve ödeme şekillerini seçmekte ve sorumluluklarını buna göre yerine getirmektedir. Seçilen teslim ve ödeme şekillerinde tarafların yükledikleri sorumluluklardan dolayı oluşabilecek en ufak bir hata dış ticaret yapan firmalara büyük bedellere mal olabilir. Bu nedenle dış ticarete kullanılan teslim ve ödeme şekillerinin iyi bilinmesi büyük önem arz etmektedir.

Dış ticaret ithalat ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ülkelerin ekonomilerinin kalkınmasında ihracat önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle ülkelerde ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması önemli hedefler arasında yer almıştır. Dış ticaretin ekonomideki öneminin her geçen gün artmasıyla ülkeler dış pazardan daha fazla pay alabilmek için küreselleşen dünyada yeni arayışlara girmekte ve bölgesel birliktelikler veya anlaşmalarla ihracatlarını artırmayı hedeflemektedirler. Türkiye’de de ihracatı artırmaya yönelik çalışmalar ve eğitim gereksinimleri konusunda Ekonomi Bakanlığı yetkili kılınmıştır.

Uluslararası pazarlarda ihracatçı firmaların, yetenekli, bir firmanın yapısına, amaçlarına ve stratejilerine uyum sağlayabilecek, yeni gelişmeleri ve değişiklikleri takip eden, uygulamada güncel bilgilere sahip olan kaliteli personele ihtiyacı vardır. Bu anlamda firmaların geleceği açısından eğitilmiş iş gücü önemlidir. Bununla birlikte uluslararası piyasanın sahip olduğu değişken yapı, çalışan personelin bilgisinin de devamlı olarak yenilenmesini gerektirir. Sahip olunan bilgilerin yenilenmesi ve yeni bilgi akımının sağlanması firmaların uluslararası pazarlarda başarılı olmalarını önemli ölçüde etkilemektedir.

Bu nedenle günümüzde bilginin elde edilmesinin gerekliliği, eğitim programlarının önemini ortaya çıkarmaktadır. Dış ticaret konusunda düzenlenecek eğitim programları, sektörde faaliyet gösteren firmaların bilgi açığıını gidermek için gerekli olmaktadır. Bu yüzden dış ticaret eğitim kurumlarının oluşturulması bir gereklilik haline gelmiştir.

Küreselleşen dünyada ekonomik anlamda etkili olabilmek için ülkeler dış ticaret eğitimi üzerinde hassasiyetle durmaları gerekmektedir. Türkiye'nin jeopolitik konumu dolayısıyla diğer ülkeler tarafından Türkiye pazara açılma merkezi olarak görülmekte ve bu durumda dış ticaretimizi olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca imzalanan yeni ticari ve ekonomik anlaşmalar, komşu ülkelerle izlenen politika sonucunda gelişen ve güçlenen bağlar ve Türkiye'nin artan siyasi etkisi dış ticarete önemli bir etki sağlamıştır. Bu doğrultuda dış ticarete pazar çeşitlemesi ve yeni pazarlarda genişleme sağlanmalıdır. Söz konusu durumlar çerçevesinde, ihracatın artırılması ve dış ticaret hadlerindeki bozulmaların önlenmesi için, ürün ve pazar çeşitlenmesinin yanı sıra, ekonominin yapısından kaynaklanan makroekonomik dengesizlikler ortadan kaldırılmalı, teknolojik gelişmelerden yararlanmayı sağlayacak yeni yatırımlar yapılmalı, ihracatçılar bilgilendirilmeli, yol gösterilmeli ve dengeli teşvik politikalarıyla desteklenmelidir. Bu gelişim sağlanmadığı takdirde Türkiye'de dış ticaretine ilişkin sorunlar büyüyerek devam eder. Bu sorunları önlemek için ara malı ve sermaye malı üretebilecek endüstrilerin gelişimine yönelik politikalar uygulanmalıdır. Bu nedenle dış ticaret eğitim programlarının etkin ve düzenli olarak profesyonelce gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bilginin önemli olduğu ve teknolojinin hızla geliştiği günümüzde dış ticaretle ilgili gelişmelerin yakından takip edilebilmesini sağlamak maksadıyla dış ticaretle uğraşan personele interaktif eğitim imkanı da sağlanmalıdır.

Sonuç olarak günümüzde ülkeler ve dış ticaret yapan firmalar dış ticaretle uğraşan personelin bilgi ve deneyim eksikliğinden ve aynı zamanda uygulama yetersizliğinden dolayı olumsuz etkilenmektedir. Özellikle dış ticaret işlemlerinde önemli bir yere sahip olan teslim ve ödeme şekillerinin iyi bilinmemesi ve güncel mevzuatın takip edilmemesinden dolayı dış ticaret işlemleri ile uğraşan firmalar telafisi mümkün olmayan olumsuz durumlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu nedenle ülkelerin ve dış ticaretle uğraşan firmaların istenilen verimi alabilmeleri ve dünyada hak ettikleri konuma kovaşabilmeleri için dış ticaretle uğraşan personelin eğitilmesinin önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır.

KAYNAKÇA

- Akın H (1999) *Yeni İşim Dış Ticaret* (Academy International, Ankara).
- Ataman Ü, Sümer H (2006) *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi Yeni Mevzuata Göre Düzenlenmiş 9'uncu Baskı* (Türkmen Kitapevi, İstanbul).
- ALKILIÇ Ş (2010) Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi. Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi C. XIV, Sayı 2:1-44.
- ALTINIŞIK İ, PEKER HS (2012) Eğitimin Ekonomik Kalkınmaya Etkisi. Sosyoteknik Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi Yıl:2 Sayı:4:10-11.
- BAKAN İsmail, ŞAMİLOĞLU Famil, CANITEZ Murat ve ark (2008) *Dış Ticaret-İşlemler ve Uygulamalar* (Gazi Kitabevi, Ankara).
- ÇAKMAK Ö (2008) Eğitimin Ekonomiye ve Kalkınmaya Etkisi. Dicle Üniversitesi, Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi Sayı 11:33-41.
- Dış Ticarete Teslim Şekilleri <http://lojistikvetzy.blogspot.com.tr/2012/04/incoterms-disticarette-teslim-sekilleri.html> (16 Ekim 2015).
- DEMİR M (2002) *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi* (Detay Yayınları, Ankara).
- DEMİR M (2004) *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi* (Detay Yayıncılık, Ankara).
- Dış Ticaret Temel Eğitimi. <http://www.igeme.com.tr/dis-ticaret-temel-egitimi/> (30 Ekim 2015).
- E-Pazarlama – E-İhracat. <http://www.igeme.com.tr/e-pazarlama-e-ihracat/> (30 Ekim 2015).
- Ekonomi Bakanlığı tarafından dış ticaret bilgilendirme seminerlerinde sunulan konular. <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/ihracat/egitim> (30 Ekim 2015).
- Gemide Masrafsız/Free on Board (FOB). <http://lojistikvetzy.blogspot.com.tr/2012/04/incoterms-disticarette-teslim-sekilleri.html> (17 Ekim 2015).
- GİRAY Adil (1994) *Para Miktarı Faiz ve Mali Kurumlar* (Gazi Büro Kitabevi, Ankara).
- GERNİ C (1990) *Dış Ticaretin Finansmanı* (TOBB Yayınları, Ankara).
- Güney A (2007) *Banka İşlemleri* (Beta Yayınları, İstanbul).
- İhracata Yönelik Devlet Yardımları Not. <https://www.ekonomi.gov.tr/portal/.../dev%20yard%20not.doc?> (15 Ekim 2015).

İhracata Yönelik Devlet Yardımları Not, İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ (2000/1 sayılı Tebliğ). <https://www.ekonomi.gov.tr/portal/.../dev%20yard%20not.doc?> (15 Ekim 2015).

İhracata Yönelik Devlet Yardımları Not, Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'NİN Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2006/4 sayılı Tebliğ). <https://www.ekonomi.gov.tr/portal/.../dev%20yard%20not.doc?> (15 Ekim 2015).

İhracata Yönelik Devlet Yardımları Not, Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2010/8 sayılı Tebliğ). <https://www.ekonomi.gov.tr/portal/.../dev%20yard%20not.doc?> (15 Ekim 2015).

İhracat Genel Müdürlüğünün Görevleri. <http://www.economy.gov.tr/portal/faces/home> (15 Ekim 2015).

İhracatçı Birlikleri Not. www.trakyaabigem.org/abigem-trakya/files/_hracat__%20birlikleri.doc (15 Ekim 2015).

İthalat Genel Müdürlüğünün Görevleri. <http://www.economy.gov.tr/portal/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/content/htmlViewer.jsp;jsessionid> (15 Ekim 2015).

İhracatçı Birliklerinin Genel Amacı. <http://www.ithalatihracat.biz/?pnum=98> (15 Ekim 2015).

İşbilen D (2011) Dış Ticarete Karşılaşılan Riskler ve Yönetimi: Türkiye Örneği. Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sermaye Piyasaları ve Borsa Ana Bilim Dalı, İstanbul.

İhracata Yönelik Finansman Araçları. destektakip.ekonomi.gov.tr/fa/section-fa-ndx.cfm (15 Ekim 2015).

İhracatta Müşteri Bulma Teknikleri <http://www.igeme.com.tr/ihracatta-musteri-bulma-teknikleri/> (30 Ekim 2015).

İhracat Uzmanlık Eğitimi. <http://www.igeme.com.tr/ihracat-uzmanlik-egitimi-2/> (30 Ekim 2015).

Kaya F, ve TURGUTTOPBAŞ N (2012) Dış Ticaret İşlemleri (T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No:2526, Eskişehir).

Koban E (2002) *Dış Ticaret Eğitimi* (Alfa Basım Yayın, İstanbul).

Kaya F, Ataman Ü, Sümer H, Sevim A (2013) *Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi* (T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No:2957, Eskişehir).

Kaya F (2008) *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi* (Beta Yayınevi, İstanbul).

KARLUK SR (1991) *Uluslararası Ekonomi Geliştirilmiş 3. Baskı* (Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul).

Mustafa A (2010) *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri*. Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, Edirne.

Masraflar ve Navlun/Cost and Freight (CFR). <http://lojistikvetzy.blogspot.com.tr/2012/04/incoterms-disticarette-teslim-sekilleri.html> (17 Ekim 2015).

Melemen M, Arzova, S Burak (2000) *Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri* (Türkmen Kitabevi, İstanbul).

Onursal E (1996) *Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama* (Orta Anadolu İhracatçıları Birliği, Ankara).

ÖZTÜRK N (2005) İktisadi Kalkınmada Eğitimin Rolü. Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyoekonomi Dergisi, Sayı 1:27-44.

Reisoğlu S (2009) *Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif* (Yasarın kendi yayını, Ankara).

SAYILGAN Güven ve ŞENOL Coşkun (2010) Dahilde İşleme Rejimi ve Türk İşletmelerinin İhracatı Üzerine Etkileri. Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 35, Ocak-Temmuz 2010, 38:37-53.

SELEN Ufuk (2005) Dış Ticaret Yardım Unsuru Olarak Dahilde İşleme Rejimi: Türkiye Açısından Değerlendirilmesi, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı:10, 196:182-205.

Türk Eximbank Kredileri. <http://www.eximbank.gov.tr/TR,5/hakkimizda.html> (15 Ekim 2015).

Terminalde Teslim/Delivered at Terminal (DAT). http://www.mevzuat.net/fayda/teslim_sekilleri.aspx#DAT (17 Ekim 2015).

UÇAK H, ARISOY İ (2011) Türkiye Ekonomisinde Verimlilik, İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi, Ege Akademik Bakış Dergisi, Cilt: 11, Sayı:4, s.639.

Utkulu U (2005) *Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler, Birinci Baskı* (Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir).

Yılmaz M, Topuz G, Özken A, Cebeci Kocaefe A (2012) Akreditiflere İlişkin Uluslararası Düzenlemeler Olan UCP 500 ve UCP 600'ün Mukayeseli Analizi. Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi Sayı 24: 379-401.

06.06.2006 günlü, 26190 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan İhracat Yönetmeliği, Madde:4.

30.12.2009 günlü, 27448 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ, Madde:1.

10.08.2010 günlü, 27676 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ, Madde:2.

21.10.2006 günlü, 26326 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ, Madde:1.

21.12.2014 günlü, 29212 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ, Madde:1.

11.05.2007 günlü, 26519 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Hariçte İşleme Rejimi Tebliği Tebliğ, Madde:2.

18.06.2009 günlü, 5910 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Türkiye İhracatçılar Meclisi İle İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun, Madde:11.

06.06.2006 günlü, 26190 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan İhracat Yönetmeliği, Madde:4.

365 Gün İhracat İş Planı. <http://www.igeme.com.tr/365-gun-ihracat-is-plani/> (30 Ekim 2015).

ÖZ GEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı-Soyadı : Nuri GÜNDOĞDU

Uyruğu : T.C.

Doğum Yeri ve Tarihi: Antalya-16.10.1988

Tel : 0506 584 84 90

E-posta : nuri.2007@hotmail.com

Yazışma Adresi : Kiçiköy Mahallesi Halef Hoca caddesi No:38 Kayseri J.Blg.
K.lığı Talas/Kayseri

EĞİTİM

Derece	Kurum	Mezuniyet Tarihi
Üniversite	Anadolu Üniversitesi	2009

İŞ DENEYİMLERİ

Yıl	Kurum	Görev
2007-2016	J.Gn.K.lığı	Personel İşlem Astsubayı

YABANCI DİL

İngilizce

YAYINLAR

Yoktur.