

T.C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ YAYINI NO: 2526

AÇIKÖĞRETİM FAKÜLTESİ YAYINI NO: 1497

DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ

Yazarlar

Yrd.Doç.Dr. Feridun KAYA (Ünite 1, 2, 4, 6)

Öğr.Gör.Dr. Neslihan TURGUTTOPBAŞ (Ünite 3, 5, 7)

Editör

Doç.Dr. Ayşe Banu BAŞAR



ANADOLU ÜNİVERSİTESİ

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

Copyright © 2012 by Anadolu University
All rights reserved

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

UZAKTAN ÖĞRETİM TASARIM BİRİMİ

Genel Koordinatör

Doç.Dr. Müjgan Bozkaya

Genel Koordinatör Yardımcısı

Doç.Dr. Hasan Çalışkan

Öğretim Tasarımcıları

Yrd.Doç.Dr. Seçil Banar

Öğr.Gör.Dr. Mediha Tezcan

Grafik Tasarım Yönetmenleri

Prof. Tevfik Fikret Uçar

Öğr.Gör. Cemalettin Yıldız

Öğr.Gör. Nilgün Salur

Kitap Koordinasyon Birimi

Uzm. Nermin Özgür

Kapak Düzeni

Prof. Tevfik Fikret Uçar

Öğr.Gör. Cemalettin Yıldız

Grafiker

Gülşah Yılmaz

Dizgi

Açıköğretim Fakültesi Dizgi Ekibi

Dış Ticaret İşlemleri

ISBN

978-975-06-1195-7

1. Baskı

Bu kitap ANADOLU ÜNİVERSİTESİ Web-Ofset Tesislerinde 11.300 adet basılmıştır.
ESKİŞEHİR, Haziran 2012

İçindekiler

Önsöz	iv
1. Dış Ticaret ve Kambiyo İşlemleri.....	2
2. İthalat, İhracat ve Kambiyo Mevzuatı.....	28
3. Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri ve Belgeler.....	54
4. Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemleri	78
5. Dış Ticaret İle İlgili Ulusal ve Uluslararası Kuruluşlar	102
6. Dış Ticaretin Finansmanı ve Devlet Destekleri	130
7. Serbest Bölgeler	168

Önsöz

Dış Ticaret İşlemleri adlı bu kitap, Bankacılık ve Sigortacılık Önlisans programı öğrencilerine ders kitabı olarak hazırlanmıştır.

Bilindiği gibi, dünyadaki bütünleşme ve küreselleşme eğilimleri dış ticaretin önemi son yıllarda daha da artmıştır. Bu nedenle de ülkelerin ulusal gelirini ve refahını arttırması açısından dış ticaret önemli bir konuma sahiptir. Ödeme şekillerinde bankacılık sisteminin yoğun olarak kullanılması ve dış ticaret işlemlerinin finansmanında bankacılık sektörünün önemli rol oynaması ve malların hedef ülkeye hasarsız gönderilmesinde sigorta sisteminin aksamadan işletilebilmesi açısından temel dış ticaret bilgilerinin bu sektörde çalışanlar ve çalışacaklar tarafından bilinmesi büyük önem taşımaktadır. Aksi takdirde telafisi güç hatalarla karşılaşılması söz konusu olabilir.

7 üniteden oluşan bu kitabımızda dış ticaretle ilgili temel kavramlar, dış ticaret ve kambiyo mevzuatı, kullanılan belgeler ve teslim şekilleri, ödeme yöntemleri, ilgili ulusal ve uluslararası kuruluşlar, dış ticaretin finansmanı ve devlet destekleri ile serbest bölgeler ile ilgili üniteler yer almaktadır. Konuların birbiriyle bağlantılı olması nedeniyle sistemli çalışmak gerekmektedir. Aynı zamanda üniteler içinde yer alan web sayfalarını incelemek, güncel uygulamaları ve takip etmek açısından faydalı olacaktır.






Kitabın bu alanda öğrenim gören öğrencilere ve uygulamacılara faydalı olmasını dilerim.

Doç. Dr. Ayşe Banu BAŞAR

1


Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

-  Dış ticaret ile ilgili kavramların ne anlama geldiği,
-  Dış ticaret politikalarının amaçlarının neler olduğu,
-  İthalat ve ihracat işlemlerinin hangi aşamalardan oluştuğu,
-  Gümrük işlemlerinin ne demek olduğu,
-  Dış ticarete pazara giriş yöntemlerinin neler olduğu,

sorularına yanıt verebileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- | | |
|---|---|
|  İhracat |  İthalat Türleri |
|  İthalat |  Gümrük |
|  Kambiyo İşlemleri |  İhracatçı |
|  Fiili İhracat |  İthalatçı |
|  Bedelsiz İthalat | |

İçindekiler

- ❖ Giriş
- ❖ Dış Ticaret İle İlgili Başlıca Kavramlar
- ❖ Dış Ticaret Politikalarının Başlıca Amaçları
- ❖ Dış Ticaretin Türleri
- ❖ Gümrük İşlemleri
- ❖ Dış Ticarete Pazara Giriş Yöntemleri

Dış Ticaret ve Kambiyo İşlemleri

GİRİŞ

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.

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.

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.

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



Dış ticaret neden önemlidir ?

DIŞ TİCARET İLE İLGİLİ BAŞLICA KAVRAMLAR

Dış ticaret işlemlerinden kastedilen, ürün ve hizmet hareketleriyle ilişkili işlemlerdir. Başka bir ifade ile ithalat ve ihracat işlemleri ile bu ithalat ya da ihracat işlemlerinin parasal karşılıkları ifade edilmektedir. Bu bakımdan dış ticaret ile ilgili kavramları ithalat, ihracat ve gümrük işlemleri ile ilgili kavramlar ile kambiyo işlemleri ile ilgili kavramlar olarak iki grupta incelemek mümkündür.

İhracat, İthalat ve Gümrük İşlemleriyle İle İlgili Kavramlar

İhracat: Bir malın, yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını ya da Müsteşarlıkça (Dış Ticaret Müsteşarlığı) olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemlere denir.

İhracatçı: İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları ifade eder.

İmalatçı-ihracatçı: İşlem görmüş ürünün tamamını veya bir kısmını üreten ve bu ürünün ihracatını kendisi ve/veya aracı ihracatçı vasıtasıyla gerçekleştiren firmadır.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımda bulunan eşyanın ihraç amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir.

Fiili İhracat: İhraç eşyası, buna ilişkin gümrük beyannamesinin tescili sırasında bulunduğu durum ve niteliğini gümrük denetiminden çıktığı sırada da aynen muhafaza etmesi ve bu haliyle Türkiye Gümrük Bölgesini terk etmesi koşuluyla fiilen ihraç edilmiş sayılır. Fiili ihracatın gerçekleşmesi durumunda, ihraç eşyası üzerindeki gümrük denetimi sona erer.

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Onayı/Kayıdı: İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından gümrük beyannamesi onay/kayıt işlemleriyle ilgili olarak verilecek onay, kayıt ve/veya elektronik onay/kayıdır.

İhraç Müsaadesi: Ülke ekonomisinin ihtiyaçları, iç ve dış piyasa arz ve talep durumu, satış şekli ile alıcı ülke ve firmaların ülkemiz ile olan ticari ve ekonomik ilişkileri gibi hususlar göz önünde tutularak Müsteşarlıkça verilen ihraç iznidir.

Kayda Bağlı İhracat: Gümrük beyannamesinin, ihracattan önce İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alındığı ihracat şeklini ifade eder.

İthalat: Bir ülkedeki alıcıların, başka ülkelerde üretilmiş mal ve hizmetleri satın almalarına denir.

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

Dâhilde İşleme Rejimi: Serbest dolaşımda bulunmayan eşyanın vergileri teminata bağlanmak suretiyle veya bu amaçla serbest dolaşıma giren ya da eşdeğer eşyanın, Türkiye Gümrük Bölgesinde bir veya daha fazla işlem görerek, işlem görmüş ürünlerin elde edilmesi ve özel hükümler saklı kalmak kaydıyla, elde edilen ürünlerin ihraç edilmesinin esas olduğu, ihracatın gerçekleşmesi halinde teminatın veya alınan vergilerin geri verildiği bir rejimdir.

Dış Ticaret Dengesi: Bir ülkenin herhangi bir dönemde (genellikle bir yılda) yaptığı ihracat toplamının ithalat toplamı ile karşılaştırılmasıdır.

Dış Ticaret Fazlası: Bir ülkenin herhangi bir dönemde ihracatının ithalatından fazla olmasıdır. Belirtilen dönemde ülkenin diğer ülkelere sattığı malların toplam değeri, diğer ülkelerden aldığı malların toplam değerinden fazla ise o ülkenin dış ticaret fazlası vardır.

Dış Ticaret Hacmi: Bir ülkenin belirli bir dönemde gerçekleştirdiği ihracat ve ithalatın toplamıdır.

Dış Ticaret Açığı: Bir ülkenin ithalatının ihracatından fazla olmasıdır. Ülkenin diğer ülkelere sattığı malların toplam değeri diğer ülkelere satın aldığı malların değerinden az olmasıdır. Bu durumda aradaki açık ya diğer gelirlerden ya da borçla karşılanmaktadır.

Hariçte İşleme 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.

Antrepo: Gümrük gözetimi altında bulunan eşyanın konulması amacıyla kurulan ve kuruluşunda aranacak koşulları ve nitelikleri yönetmelikle belirlenen yerlere denir. Antrepolar eşyanın gümrük mevzuatında düzenlenen şekilde konulması halinde süresiz kalabildiği ve eşyanın antrepoda kaldığı süre içerisinde eşyaya terettüp eden vergilerin ödenmediği bir gümrük rejimidir.

Sınır Ticaret Merkezi (STM): Türkiye'nin yaşam standartlarının düşük ve işsizliğin ciddi boyutlarda olduğu Doğu ve Güneydoğu Anadolu coğrafi bölgelerinde, ekonomik, sınaî ve ticari faaliyetlere ivme kazandırılması, bölgedeki esnaf ve tacirler için komşu ülkelere ticaret merkezleri vasıtasıyla ticaret yapılarak ihracatın artırılması ve vergi kolaylıkları sağlanarak il ihtiyaçları dâhiline ithalat yapılması imkânı veren münhasır bir ticaret modelidir. STM kurulması öngörülen iller, Artvin, Ardahan, Kars, Iğdır, Ağrı, Van, Hakkâri, Şırnak, Mardin, Şanlıurfa, Kilis, Gaziantep ve Hatay illeri, bu kapsamda yer almaktadır.

Mücavir İl: STM kurulması öngörülen illere komşu olan Erzurum, Muş, Bitlis, Siirt, Batman, Diyarbakır ve Adıyaman illerini kapsayan ve bu komşu illerin de STM'lerden yapılacak ticarettten belli şartlar dâhilinde yararlanmasını öngören uygulamadır.

Serbest Dolaşımdaki Eşya: Tümüyle Türkiye veya Avrupa Birliği'nde elde edilmiş olan ya da tamamı veya bir kısmı üçüncü ülkeler menşeli olup Türkiye ya da Avrupa Birliği'nde ithal işlemleri tamamlanmış, gerekli gümrük vergisi, eş etkili vergi ve resimleri tahsil edilmiş, bu vergi ve resimleri tam veya kısmi bir iadedden yararlanmamış eşyadır.

Gümrük Müşaviri: Eşyanın gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulmasına ilişkin gümrük işlemlerini, dolaylı temsil yoluyla takip eden ve sonuçlandıran ve kendilerine Müsteşarlıkça gümrük müşavirliği izin belgesi verilen serbest meslek sahiplerine 'Gümrük Müşaviri' denilmektedir.

Vesaik: Dış ticaret işlemlerinde kullanılan her türlü mali ve ticari belgelere denir.

Yolcu: Herhangi bir amaçla (ticaret, memuriyet, tahsil, ziyaret, tedavi, turizm ve benzeri) kısa veya uzun bir süre kalmak üzere, yabancı bir ülkeden kara yolu, demir yolu, deniz yolu veya hava yolundan biriyle Türkiye gümrük bölgesine gelen yabancı bir ülkede oturan Türkler ile yabancılar ve herhangi bir amaç ile gittikleri yabancı ülkeden kesin veya geçici olarak dönen Türkiye'de oturan Türkler veya yabancılar ile Türkiye'den aynı amaçlarla ve aynı yollarla yabancı bir ülkeye giden benzeri Türkleri veya yabancıları ifade eder. **Diğer bir tanıma göre yolcu,** geçerli pasaport veya pasaport yerini tutan belgeler taşıyan ve Türkiye'ye girmek veya Türkiye'den çıkmak üzere Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'na tespit edilen giriş ve çıkış kapılarına gelen kişileri ifade etmektedir.

Kambiyo ile İlgili Başlıca Kavramlar

Kambiyo kavramı, İtalyanca kökenli bir kelime olup, İtalyanca "cambiare" kelimesinden türemiş "cambio" sözcüğünden gelmektedir. Cambiare ise değiştirme, bozdurma, değer ve fiyat anlamında kullanılmaktadır. Kambiyo Türkçede iki ülke parasının birbiriyle değiştirilmesi işlemidir. Günümüzde kambiyo işlemleri denilince **yabancı paralar üzerinden düzenlenen ticari senetler, çek, bono ve poliçe gibi belgeler** anlaşılmaktadır. Döviz ve kambiyo işlemleri eş anlamda kullanılmaktadır. Kambiyo ile ilgili işlemlerde en çok kullanılan tanımlar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır.

Döviz: Genel bir tanımlama ile yabancı ülke paralarına döviz denmektedir. Nakit şeklinde olan eldeki paraya "efektif", nakde dönüştürülebilir herhangi bir araç şeklinde olanlara (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçeleri, mevduat sertifikaları, seyahat çekleri vb.) da "döviz" adı verilmektedir. Döviz, çeşitli şekillerde ifade edilebilen bir kelimedir. Türk Parasını Koruma Kanunu, döviz efektiv dâhil, yabancı parayla ödemeyi sağlayan her türlü hesap, belge ve araç olarak ifade etmektedir. Bu tarif, dövizin dar anlamda bir tarifidir. Geniş anlamda döviz ise yabancı ülkelere ödeme yapmaya yarayan her çeşit araçtır. Bu anlamda çek, poliçe, emre yazılı senet, hazine bonusu, hisse senedi ve tahvil şeklindeki araçlar konvertibl para rejimlerinde döviz olarak kullanılır. Özellikle bankacılık uygulamalarında nakit yabancı paralara karşılık olarak, bu gibi para yerine geçen ödeme araçlarına da döviz denmektedir.

Döviz Alım Belgesi (DAB): İhracat bedellerinin ve ihracatçının bankası tarafından talep edilen banka komisyonlarının alışı yapılırken düzenlenen belgeye denir.

Döviz Satım Belgesi (DSB): Dışarıya ödenen ithalat bedelleri, aracı komisyoncunun komisyonları, yurt içindeki bankanın yurt dışındaki muhabir şubelerinin talep ettiği komisyonlar vb. için düzenlenen belgeye denir.

Döviz Tevdiat Hesabı (DTH): Gerek yurt dışında gerek yurt içinde yerleşik gerçek veya tüzel kişilerin serbest tasarruflarında bulunan döviz veya efektiflere banka veya özel finans kurumlarında açtırdıkları tevdiat hesaplarıdır. Bu hesaplardaki dövizlerin kullanımı serbesttir.

Konvertibl Dövizler: Uluslararası para piyasalarında bütün ülkelerce kabul gören ve bu sebeple bir diğer ülke parasına serbestçe çevrilebilme imkânına sahip dövizlerdir.

Efektif: Banknot şeklindeki bütün yabancı ülke paralarını ifade eder.

Türkiye'de Yerleşik Kişiler: Yurt dışında işçi, serbest meslek ve müstakil iş sahibi Türk vatandaşları dâhil Türkiye'de kanuni yerleşim yeri bulunan gerçek ve tüzel kişileri,

Dışarıda Yerleşik Kişiler: Türkiye'de yerleşik sayılmayan gerçek ve tüzel kişileridir.

Türk Parası: Türk kanunlarına göre Türkiye'de tedavülde bulunan veya tedavülden kaldırılmış olsa bile değiştirme süresi dolmamış olan paralardır.

Türk Parası ile Ödemeyi Sağlayan Belgeler: Türk parası ile ödemede bulunmayı sağlayan ticari ve adi senetler, kredi mektubu, kredi kartı, seyahat çekleri, havale, mektup gibi her türlü belge ve vasıtalarıdır.

Yetkili Müesseseler: Bakanlıkça tespit edilen usul ve esaslar çerçevesinde dövizle ilişkin işlemler yapmasına izin verilen ve kıymetli maden, taş ve eşyalara ilişkin işlemler de yapabilen anonim şirketlerdir.

Kur: Ulusal para değerinin yabancı paralar karşısındaki değerine denir. Alış kuru ve satış kuru olmak üzere iki farklı değeri ifade eder. Bu kurlar dış ticaret işlemleri muhasebesinde önem arz etmektedir. Çünkü Muhasebenin temel ilkeleri arasında yer alan para ile ölçme ilkesine göre muhasebe kayıtlarında Türk Lirası para birimi kullanılır.

Cari Kur: Kambiyo piyasalarında arz ve talebe göre oluşan ve her işlem gününde fiyat cetvelleri ile ilan edilen (Reuters ile) döviz fiyatlarına cari kur denir.

Parite (Çapraz Kur): İki ülke para biriminin birbirine çevrilebilme oranına denir. Örneğin 1 Euro = ₺2,0174 gibi.

Aval: Kambiyo senetlerinden oluşan borcun asıl borçlusu tarafından ödenmemesi halinde, ödemeyi garanti altına almak için senet üzerine üçüncü bir tarafın (borçlu ve alacaklı dışında kefil olarak) imza koymasındır.

Banknot: Merkez Bankaları ya da yetkili kurumlar tarafından piyasaya sürülen kâğıt paralardır.

Ciro: Kambiyo senetlerinin (Çek, Poliçe) imzalanılarak devredilmesi işlemidir.

Ciranta: Emre yazılı senetlerin arkasını imzalayarak senet üzerindeki haklarını üçüncü bir kişiye devreden (ciro eden) kişidir.

Deklarasyon Belgesi: Gümrüklerde beyan edilen döviz gösteren döviz beyan tutanağıdır.

LIBOR: (Landon Interbank Offered Rate) Londra bankalararası faiz oranıdır.

DIŞ TİCARET POLİTİKALARININ BAŞLICA AMAÇLARI

Ülke ekonomisinin kalkınmasında ihracat önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle ülkelerde ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması önemli hedefler arasındadır. Ülkelerin bu hedeflere ulaşmak için aldıkları kararlar ve tedbirler **dış ticaret politikasını** oluşturur. Dış ticaret politikası açısından bir devletin dış ticaretini etkileyebilecek unsurların başlıcaları yasaklar, gümrük resmi, ticaret antlaşmaları, primler, sübvansiyonlar ve idari korumacılık olarak sınıflandırılabilir. Bunlardan yasaklar, ithalat ve ihracat yasaklarıyla transit geçiş yasakları şeklinde bir ayırıma tabi tutulurken; gümrük resmi de aynı şekilde ithalat, ihracat ve transit ticarete uygulananlar olarak üçe ayrılmaktadır. Önceden, dış ticareti etkileme araçları ithalat, ihracat ve transit geçiş yasakları ile sınırlıyken bugünkü gelişmeler, gümrüklerin doğrudan sonucu etkileyici bir rol oynadıklarını göstermektedir. Tablo 1.1'de Türkiye'nin uluslararası ticaret hacmi verilmiştir.

Tablo 1.1: Türkiye'nin Uluslararası Ticaret Hacmi (Milyon ABD \$)

	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
İhracat (FOB)	27.775	36.059	63.167	73.476	85.535	107.272	132.003	102.129	113.975
İthalat (CIF)	54.503	51.554	97.540	116.774	139.576	170.063	201.823	140.926	185.535
Dış Ticaret Hacmi	82.278	87.613	160.707	190.251	225.111	277.334	333.825	243.055	299.510
Dış Ticaret Açığı	-26.728	-15.495	-34.373	-43.298	-54.041	-62.791	-69.820	-38.797	-71.559
İhracat/İthalat (%)	51,0	69,9	64,8	62,9	61,3	63,1	65,4	72,5	61,4
İhracat/GSMH (%)	10,5	15,6	16,2	15,3	16,2	16,3	17,8	16,6	15,5
İthalat/GSMH (%)	20,5	22,4	25,0	24,3	26,5	25,8	27,2	22,9	25,2

Kaynak: TUIK; DTM.

Uluslararası ticaret politikalarının amaçları şöyle sıralanabilir.

- **Hazineye Gelir Kazandırmak:** İthalat ve/veya ihracat işlemlerine konulan vergiler hazinenin gelir kaynaklarının başında gelir.
- **İktisadi Kalkınma:** İktisadi kalkınma için iki farklı politika uygulanabilir. Birincisi ithal ikameci sanayileşme modelidir. Bu modelde devlet idaresi sanayiciyi koruyucu tedbirler alır. İkinci model ise dışa açık sanayileşme modelidir. Bu modelde ise ihracatı teşvik edici politikalar izlenirken, kısa vadede ülkenin döviz gelirlerini artırmayı ve bu döviz gelirleri ile ülkenin kalkınması için yatırım mallarının ithal edilebilmesi için ihtiyaç duyulan döviz rezervlerini artırma hedeflenir. Bu yatırım malları ile ülkede olmayan ürünler üretilerek dış bağımlılık azaltılmaya çalışılır.
- **Cari Açığın Önlenmesi:** Dış ödemeler dengesi açık veren ülkelerde, döviz rezervleri hızla eriyeceği için ithalatı sınırlayıcı politikalara başvurabilirler. Cari açığı gidermenin bir diğer yöntemi de döviz gelirlerini artırmaktır. Bunun için ise ülkeyi idare edenler ihracatı artırıcı politikalar benimseyebilirler. Bazen bu iki yöntemi yani ithalatı kısıtlayıcı, ihracatı artırıcı politikaları birlikte uygulayabilirler.
- **Yurt İçi Fiyat İstikrarının Korunması:** Kamu idaresi, istihdamın artırılması için gümrük tarifeleri, kotalar gibi araçlarla iç talebi ithal ürünlerden yerli ürünlere yönlendirilebilirler. Böylece yurt içi üretim artar dolayısıyla istihdam da artmış olur. Bundan başka ülke idaresi, iç piyasada arzı düşen ve dolayısıyla fiyatı yükselen ürünlere karşı gümrük vergilerini o ürünlere düşürerek arz açığını giderebilir. Arz noksanlığının giderilmesi sayesinde fiyat artışının (dolayısıyla enflasyonun) önüne geçilmiş olur ve fiyat istikrarı sağlanır.
- **Ülke Sanayisini Dış Rekabetten Koruma:** Ülke idareleri uzun dönemde ihracat şansı bulabilecek fakat yeni gelişen ve bu nedenle yüksek maliyetlerde üretim gerçekleştiren sanayi sektörlerinde uluslararası rekabetin yıkıcı etkisinden korumak için kotalar, vergi tarifeleri, ithalat yasakları gibi politikalar uygulayabilmektedirler. Ayrıca ihracat şansı bulabilen yerli sanayi sektörünün ürettiği malların ithalat fiyatlarını yükselterek iç talebi yerli mala yönelik olacak şekilde tutmak isterler.
- **Piyasadaki Aksaklıkların Önlenmesi:** Şayet iç piyasada her hangi bir mal monopolistik özellik taşıyor ise tüketiciler daha düşük kaliteli bu mala yüksek fiyat ödeyerek sahip olmak zorunda kalabilirler. Çünkü monopol piyasada üretim miktarı diğer piyasalara oranla daha düşük ve maliyetleri daha yüksektir. Üretim miktarını artırabilmek için fiyatlarında artması gerekecektir. Bu nedenle kamu idaresi gümrük vergilerini düşürüp, ithal malın ülkeye monopol piyasada üretimi gerçekleştirilen ürünlerden daha ucuza satılmasını, dolayısıyla ülke içindeki monopolistik ya da oligopolistik yapıyı kırmayı amaçlar. Bu amaçla kamu idaresi bu tür yapı gösteren mallara daha düşük oranlı vergi tarifesi uygulayarak, yerli sanayi tarafından daha ucuza yurt içi pazara sunulma imkânı verir. Bunun sonucunda ise iç piyasadaki rekabeti geliştirerek, üretim kaynaklarının daha etkin biçimde kullanımını sağlar.
- **Sosyal Etkenler:** Ülke idaresi; kamu ahlakını, kamu güvenliğini, canlıların sağlığını olumsuz yönde etkileyen malların ithalatını kısıtlamak eğilimindedir. Bu sayılan nedenlerle bu tür nitelik taşıyan ürünlerin ithalatını yasaklayıcı politika araçlarını kullanır. Benzer neden ve politikalarla uluslararası anlaşmalar gereğince başka ülkelere ihraç edilmesi de yasak kapsamına alınabilir.

- **Uluslararası İlişkilerin İyileştirilmesi:** Uluslararası ilişkiler, iktisadi çıkarlar ve ülke güvenliğinin korunmasına dayanır. Bu sebeple devletlerarasında dostane ilişkilerin kurulması, karşılıklı menfaatlerin elde edilmesinde büyük önem taşır. Fakat barışçıl ilişkiler bulunmayan ülkeler aralarında karşılıklı güven inşa edemedikleri için ticari menfaatlerinden de yararlanırlar istemez. Sonuç olarak uygulanan dış ticaret politikalarının düzenlenmesinde diğer devletler ile kurulan barışçıl siyasi ilişkilerin çok önemli rolü vardır. İyi ilişkiler kurulmuş ülkelere gümrük vergileri indirilirken, ilişkilerin kötü olduğu ülkelere tersi işlem yapılır.
- **Uluslararası Ticarete Tekelcilikten (monopol gücünden) Faydalanmak:** Ticarete herhangi bir ürünün üretiminde monopol konumda ise ve malın fiyatı artırılmak isteniyorsa, bu malın ihracatına kota konulur. İzleyen süreçte dış ticaret hadleri kota koyan ülke lehine değişir.
- **Kendi Kendine Yeterli Olma İsteği (Otarşi):** Ülkeyi idare edenler dış ticaret işlemlerini, benimsemiş olduğu araçlarla (para politikası, maliye politikası, vergiler, kotalar ve sübvansiyonlar gibi) asgari düzeye indirebilirler. Neticesinde ülke kaynaklarını kullanarak sanayi, tarım, hizmet ve teknoloji üretimi gibi önceden belirlenmiş sektörlerde gelişmeyi benimseyebilir. Bu amaçla ithalat işlemlerinde sınırlayıcı ya da yasaklayıcı politika uygulayabilir.

DIŞ TİCARET TÜRLERİ

Ticaret genel olarak, iç ve dış ticaret olmak üzere ikiye ayrılır. Dış ticaret, malların ve sermayenin ulusal sınırların dışına akışıyla ilgilidir. 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.

Dış ticaret; alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalat ve ihracat işlemlerinden oluşmaktadır.

İthalat

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.

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, dış alım da denilmektedir, ihracatın karşısıdır ve onunla birlikte bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. Türkiye'nin ithalatının yıllara göre dünya ticaretinden aldığı yüzdelik paylar Tablo 1.2'te verilmiştir.

Tablo 1.2: Türkiye'nin Dünya Ticareti İçindeki Payı (Milyar Dolar)

Yıllar	İTHALAT			İHRACAT		
	Dünya İthalatı	Türkiye'nin İthalatı	Yüzdellik Payı	Dünya İhracatı	Türkiye'nin İhracatı	Yüzdellik Payı
1980	1.968	7,9	0,40	1989	2,9	0,15
1981	1.952	8,9	0,46	1963	4,7	0,24
1982	1.825	8,8	0,48	1842	5,7	0,31
1983	1.769	9,2	0,52	1807	5,7	0,32
1984	1.885	10,8	0,57	1907	7,1	0,37
1985	1.995	11,3	0,57	1947	8,0	0,41
1986	2.185	11,1	0,51	2136	7,5	0,35
1987	2.547	14,2	0,56	2513	10,2	0,41
1988	2.908	14,3	0,49	2857	11,7	0,41
1989	3.145	15,8	0,50	3080	11,6	0,38
1990	3.489	22,3	0,64	3387	13,0	0,38
1991	3.557	21,0	0,59	3439	13,6	0,40
1992	3.791	22,9	0,60	3653	14,7	0,40
1993	3.751	29,4	0,78	3636	15,3	0,42
1994	4.245	23,3	0,55	4110	18,1	0,44
1995	5.072	35,7	0,70	4925	21,6	0,44
1996	5.368	43,6	0,81	5190	23,2	0,45
1997	5.558	48,6	0,87	5374	26,3	0,49
1998	5.507	45,9	0,83	5290	27,0	0,51
1999	5.921	40,6	0,71	5.712	26,5	0,49
2000	6.724	54,5	0,84	6.456	27,7	0,45
2001	6.482	41,3	0,63	6.191	31,3	0,51
2002	6.741	51,5	0,76	6.492	36,0	0,55
2003	7.861	69,3	0,88	7.586	47,2	0,62
2004	9.567	97,5	1,02	9.218	63,1	0,68
2005	10.853	116,7	1,07	10.489	73,4	0,70
2006	12.435	139,5	1,12	12.112	85,5	0,71
2007	14.297	170,0	1,19	14.001	107,2	0,77
2008	16.513	201,9	1,22	16.117	132,0	0,82
2009	12.682	140,9	1,11	12.490	102,1	0,82

Kaynak: DTM, DTÖ

İthalat politikası Türkiye'nin uluslararası taahhütleri çerçevesinde; genel olarak kalkınmayı hızlandırmayı; ihracata dönük, teknoloji yoğun, katma değeri yüksek, uluslararası standartlara uygun üretim yapısını desteklemeyi; tarım ve sanayi sektörlerindeki yerli üreticilerimizin girdi ithalinde maliyet avantajı sağlayarak üretimlerinin artırılmasına ve bu suretle uluslararası piyasalardaki rekabet potansiyellerinin geliştirilmesine yardımcı olmayı; yerli üreticinin ithalatta vaki olabilecek haksız rekabet hallerinden korunmasını ve tüketiciyi korumayı hedefler.

Döviz transferi yapıp yapılmamasına göre ithalat bedelli ve bedelsiz olmak üzere iki türdür. **Bedelli ithalat** (İthalat Rejimi kapsamında olup); ithal edilen malların bedellerinin ithalattaki ödeme şekillerinden biriyle yurt dışına döviz transferi yapılarak gerçekleştirilen ithalatı, **bedelsiz ithalat** (Gümrük Mevzuatı kapsamında olup) ise ithal edilen malların bedellerinin yurt dışında kazanılan dövizlerle karşılanarak yurt dışına herhangi bir döviz transferi yapılmadan gerçekleştirilen ithalatı ifade etmektedir.

Genellikle, bedelsiz ithalatın herhangi bir gümrük vergisi veya fon ödenmeksizin yapılan ithalat olduğu yanlışına düşülmektedir. Hâlbuki böyle bir durum söz konusu değildir. Nitekim bedelsiz ithalat, gümrük vergisine tabi olabileceği gibi olmayabilir de.

Burada dikkat edilmesi gereken husus, ithalatın gümrük vergisine tabi olup olmadığı değil, sadece mal bedelinin yurt dışında kazanılan dövizlerden karşılanarak mı veya yurt dışına herhangi bir transferin yapılarak mı gerçekleştiğidir. Mala karşı mal ile ödeme yapılan ticaret işlemleri ise İhracat Mevzuatı çerçevesinde düzenlenmektedir.

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.

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 üretilmiyor 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.

İhracat ve ithalat bir ülke ticaretinde kaçınılmaz ticaret türleridir. Bir ülkede ihracat da, ithalat da olacaktır. Arzu edilen durum, ihracatın, ithalattan fazla olması yani dış ticaret fazlasının ortaya çıkmasıdır. Aksi durumda, ithalatın ihracattan fazla olması durumunda dış ticaret açığı ortaya çıkar. Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde ithalat, ihracata göre fazla olup bu ülkelerde dış ticaret açığı ortaya çıkmaktadır.

İthalat yönetmeliğinde belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde ve istisnalar haricinde, Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca vergi numarası verilen her gerçek ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan kişiler ortaklıkları ithalat işlemlerini yürütebilir. Bunun için;

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



İthalatçı vasfının kazanılması mevzuat hükümleriyle belirlenmiştir.

İthalat Türleri

İthalat, özel ya da tüzel kişilerce kamu iktisadi kuruluşları ya da devlet tarafından doğrudan yapılabilir. İthalatı aşağıdaki gibi sınıflandırabiliriz.

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

Mal karşılığı ithalat: Malın gümrüklenmesi işleminden sonra bedelini ödeyerek belgenin çekilmesi ile gerçekleşen ithalattır.

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

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

Geçici Kabulü İthalat: İhraç etme amacıyla yapılan ithalattır.

Ankonsinyasyon İthalat: Satışın yapılması ve belirli bir vade sonunda mal bedelinin transfer edilmesi şartıyla yapılan ithalattır.

Bedelsiz İthalat

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



Bedelsiz İthalat Türkiye'deki tüm gümrüklerden yapılabilir mi?

Bedelsiz ithalat hakkından yararlanma koşulları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Yurtta bir takvim yılında 6 aydan fazla kalmamış olmaları kaydıyla Türkiye gümrük bölgesi dışında en az 24 ay (Türkiye'de bir takvim yılında 45 güne kadar kalışlar yurt dışındaki ikamet süresinden sayılır) ikamet ettikten sonra kanuni ikametgâhlarını kesin olarak Türkiye'ye nakledenler,
- Kararname ile yurt dışındaki milli veya milletlerarası kadrolara atanıp da bu görevlerinden dönen kamu görevlileri (Bunlar için Türkiye gümrük bölgesi dışında en az 24 ay ikamet şartı aranmaz),
- Türk vatandaşlığına geçmek suretiyle ikametgâhlarını Türkiye'ye nakledenler kişiler,
- Türkiye Gümrük Bölgesi dışında yerleşik kişilerin vefatı halinde, Türkiye'de ikamet eden gerçek kişi mirasçıları

Kanunda ayrıca bedelsiz ithalat hakkından yararlanamayacak kimseler sıralanmıştır. Bunlar;

- Evlilik nedeniyle ikametgâhlarını Türkiye'ye nakledenler
- Çifte vatandaşlık statüsüne haiz vatandaşlar.



Bedelsiz İthalat konusunda daha fazla bilgi edinmek için www.gumruk.gov.tr adresini inceleyebilirsiniz.

İhracat

Bir malın yabancı ülkelere döviz karşılığı yapılan satışına ihracat denir. İhracatçı Birliklerinin kapsamına giren malları ihraç edecek olan firmaların, Birliklere üye olmaları gerekmektedir. Birlik üyelik belgesine sahip olmadan bu malların ihracı yapılamaz.

İhracat işlemleri, ürünün ihracata yönelik biçimde kaliteli ve uluslararası standartlara ve piyasa şartlarına uygun biçimde üretilmesinden, yurt dışında pazarlanması, reklam ve tanıtımının yapılması, dış satışının gerçekleştirilmesi, en uygun ambalaj ve nakliye biçiminin seçilmesi, ihracatçının ülkesindeki dış ticaret mevzuatını bilerek zamanında gerekli işlemleri tamamlaması ve ürünün istenilen yere zamanında teslimine kadar uzanan çeşitli aşamalardan geçerek gerçekleşir. İhracatçı gerçek usulde vergi mükellefi olup bulunduğu ildeki Ticaret ve Sanayi Odalarına kayıtlı ve diğer kanunlara göre ihracat yapmasına bir engel bulunmayan gerçek veya tüzel kişi, tacirdir. İhracat yapan firma, ihracat yapacağı ülke için hazırlamış olduğu formu Odalardan temin ederek doldurur. Yurt dışına gidecek malzemenin faturasını da ekleyerek bir dilekçe ile ilgili Odaya başvurur ve gerekli incelemelerden sonra belgeler tasdik edilir.

İhracat işlemlerini yerine getirebilmek için bazı işlemlerin yerine getirilmesi gereklidir. Bunlar ise aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- İhracatçı sıfatının kazanılması,
- İthalatçının bulunması,
- Dış ticaret anlaşmanın yapılması ya da proforma teyit metninin imzalanması,
- İhracat ödeme şekillerine göre ihracat bedelin tahsilinin yapılması (ya da akreditifin gelmesi vb.)
- İhracata konu olan ürünlerin hazırlanması,
- Vesaiklerin hazırlanması,
- İhracat konusu ürünlerin nakliyeciyeye teslimi,
- İhracatçı birliği onayı,
- Gümrük işlemlerinin yapılması,
- Taahhütlerin kapatılması

İhracatçı vasfına sahip olabilmek için ise;

- Tacirlik sıfatının kazanılması,
- İlgili ihracatçı birliği'ne üye olunması,
- Vergi dairesinden mükellef kaydının alınması,
- Mükellef yazısının ve şirket belgelerinin gümrüklere bildirimi (ihracatın yapılacağı gümrüğe) **zorunludur.**



İhracatçı vasfının kazanılabilmesi için yapılması gerekli işlemler vardır.

İhracat işlemlerinin ülke ekonomisi ve işletme açısından bir çok yararı bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- İstihdam sağlanır.
- Devalüasyona karşı korur.
- Ürün çok sayıda müşteriye ulaşılır.
- Firmaya düzenli para akışı, yeterli işletme sermayesi sağlar.
- İş süreçlerini kolaylaştırır.
- İş büyümenin en iyi yoludur.
- Kârlılık artar.
- Makroekonomik krizlere karşı daha dayanıklı olunur.
- Marka tanıtılır.
- Mevsimsel satışlardaki dalgalanmalar dengelenir.
- Pazar çeşitlendirmesiyle risk dağıtılır.
- Rakiplerin küçülttüğü iç pazara bağımlı kalınmaz. Tüm pazarlarda rekabet edebilirlik artar.
- Satışlar artar.

- Teknoloji ve inovasyon (yenilikçilik) kapasitesini sürekli artırma imkânı sağlar.
- Uluslararası iş dünyasının bir parçası olmayı sağlar.
- Üretim kapasitesini tam kullanarak birim maliyetlerini düşürür.
- Ürünlerin yaşam süresi uzar.

İhracat Türleri

Ön İzne Bağlı İhracat

Bazı malların ihracatı uluslararası anlaşma, kanun, karamame ve ilgili sair mevzuat uyarınca belli bir mercinin ön iznine bağlıdır. (Örneğin, harp ve silah mühimmatı, gübreler, tohumlar, v.)Bu gibi durumlarda ilgili merciden izin alındıktan sonra ön izin alındıktan sonra ihracat mevzuatı hükümleri uygulanır.

Kayda Bağlı İhracat

Bazı malların ihracatı kayda bağlıdır. Hangi malların kayda bağlı olduğu ise, Müsteşarlıkça yayımlanacak Tebliğ ile belirlenir.Bu kapsamdaki malların ihracından önce gümrük beyannamelerinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınması gerekir.

Konsinye İhracat

Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara, şube ve temsilciliklere mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.

Yurt Dışı Fuar ve Sergilere Katılım ve İhracat

Uluslararası ticari fuarlara ve sergilere, gerek ülkemizi temsilen ulusal düzeyde gerekse bireysel olarak katılacak firma ve kuruluşlarca yurt dışına gönderilecek bedelli veya bedelsiz mallar ile yurt dışında düzenlenecek bilim, sanat, kültür veya tanıtım amaçlı fuar/sergi, konferans, seminer gibi etkinliklere kişi veya kuruluşlarca gönderilecek bedelli veya bedelsiz malların yurt dışına çıkışıyla yapılan işlemler bu kapsamda değerlendirilir.

İthal Edilmiş Malın İhracı

Gümrük mevzuatı çerçevesinde serbest dolaşıma girmiş yeni veya kullanılmış malın ihracı genel esaslar çerçevesinde yapılır.

Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat

Serbest bölgelere yapılacak ihracat, ihracat mevzuatı hükümlerine tabidir. Ancak, Dahilde İşleme Rejimi, KDV uygulamaları ve Türkiye İhracat Kredi Bankası uygulamalarına dair mevzuat hükümleri saklıdır.Yurtdışına e-ticaret kapsamındaki mal ihracıyla ilgili işlemler, dış ticaret ve gümrük mevzuatı hükümlerine tabidir.

Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat

Ticari Kiralama yoluyla yapılacak ihracat talepleri, kiracı firma veya kuruluşla yapılan sözleşme (Türkçe tercümesi ile birlikte) ve Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracata İlişkin Başvuru Formu ile üyesi olunan veya bulunulan bölgedeki ihracatçı birliğine yapılır. Ticari kiralamaya konu malın yurt dışında satılması halinde satış bedelinin yurda getirilmesi kambiyo mevzuatı hükümlerine tabidir.

Bedelsiz İhracat

Kambiyo Mevzuatı çerçevesinde yurda getirilmesi gerekli olmaksızın yurt dışına mal çıkarılması bedelsiz ihracat olarak tanımlanmaktadır. İhracat Rejim Kararında bedelsiz olarak ihraç edilebilecek mallar aşağıdaki gibi belirtilmiştir.

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

Aşağıda yer alan Tablo 1.3’de Türkiye’nin yıllara göre dış ticaret verileri gösterilmektedir. Buna göre, ithalatın ihracat tutarından daha fazla olduğu yıllarda dış ticaret dengesi rakamları dış ticaret açığının oluştuğunu göstermektedir.



Dış Ticaret açığı ve dış ticaret fazlası hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için www.tuik.gov.tr adresini inceleyebilirsiniz.

Tablo 1.3: Türkiye'nin Yıllara Göre Dış Ticaret Verileri (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Denge	Hacim	Yıllar	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
1923	51	87	-36	138	1967	522	685	-163	1.207
1924	82	101	-19	183	1968	496	764	-268	1.260
1925	103	129	-26	232	1969	537	801	-264	1.338
1926	96	124	-28	220	1970	588	948	-360	1.536
1927	81	108	-27	189	1971	677	1.171	-494	1.848
1928	88	114	-26	202	1972	885	1.563	-678	2.448
1929	75	124	-49	199	1973	1.317	2.086	-769	3.403
1930	71	70	1	141	1974	1.532	3.778	-2.246	5.310
1931	60	60	0	120	1975	1.401	4.739	-3.338	6.140
1932	48	41	7	89	1976	1.960	5.129	-3.169	7.089
1933	58	45	13	103	1977	1.753	5.796	-4.043	7.549
1934	73	69	4	142	1978	2.288	4.599	-2.311	6.887
1935	76	71	5	147	1979	2.261	5.069	-2.808	7.330
1936	94	74	20	168	1980	2.910	7.909	-4.999	10.819
1937	109	91	18	200	1981	4.703	8.933	-4.230	13.636
1938	115	119	-4	234	1982	5.746	9.235	-3.489	14.981
1939	100	93	7	193	1983	5.728	9.235	-3.507	14.963
1940	81	50	31	131	1984	7.134	10.757	-3.623	17.891
1941	91	55	36	146	1985	7.958	11.343	-3.385	19.301
1942	126	113	13	239	1986	7.457	11.105	-3.648	18.562
1943	197	155	42	352	1987	10.190	14.158	-3.968	24.348
1944	178	126	52	304	1988	11.662	14.335	-2.673	25.997
1945	168	97	71	265	1989	11.625	15.792	-4.167	27.417
1946	215	119	96	334	1990	12.959	22.302	-9.343	35.261
1947	223	245	-22	468	1991	13.594	21.047	-7.453	34.641
1948	197	275	-78	472	1992	14.715	22.871	-8.156	37.586
1949	248	290	-42	538	1993	15.345	29.428	-14.083	44.773
1950	263	286	-23	549	1994	18.106	23.270	-5.164	41.376
1951	314	402	-88	716	1995	21.637	35.709	-14.072	57.346
1952	363	556	-193	919	1996	23.224	43.627	-20.403	66.851
1953	396	533	-137	929	1997	26.261	48.559	-22.298	74.820
1954	335	478	-143	813	1998	26.974	45.921	-18.947	72.895
1955	313	498	-185	811	1999	26.588	40.671	-14.083	67.259
1956	305	407	-102	712	2000	27.774	54.503	-26.729	82.277
1957	345	397	-52	742	2001	31.334	41.399	-10.065	72.733
1958	247	315	-68	562	2002	36.059	51.554	-15.495	87.613
1959	354	470	-116	824	2003	47.253	69.340	-22.087	116.593
1960	321	468	-147	789	2004	63.167	97.540	-34.372	160.706
1961	347	510	-163	857	2005	73.476	116.773	-43.297	190.249
1962	381	622	-241	1.003	2006	85.534	139.576	-54.041	225.110
1963	368	688	-320	1.056	2007	107.212	170.057	-62.844	277.270
1964	411	537	-126	948	2008	132.003	201.823	-69.820	333.825
1965	464	572	-108	1.036	2009	102.129	140.926	-38.797	243.055
1966	491	718	-227	1.209	2010	113.975	185.535	-71.559	299.510

GÜMRÜK İŞLEMLERİ

4458 Sayılı Gümrük Kanunu'nun amacı, Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgesine giren ve çıkan eşyaya ve taşıt araçlarına uygulanacak gümrük kurallarını belirlemektir. Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgesi, Türkiye Cumhuriyeti topraklarını kapsar. Türkiye karasuları, iç suları ve hava sahası gümrük bölgesine dahildir.

Gümrük idareleriyle muhatap olan kişiler Gümrük Kanunu'na ve Gümrük Kanunu'na göre dayanılarak çıkarılan tüzük, kararname ve yönetmelik hükümlerine uymak, gümrük idarelerinin yapacağı gözetim ve denetimlere tabi olmak, bu idarelerin kendi adına ve başka idareler adına tahsil edeceği her tür vergi, resim, harç ve ücretleri ödemek veya bunları teminata bağlamak, kanun, tüzük, kararname ve yönetmelik hükümlerinin uymayı zorunlu kıldığı her türlü işlemleri yerine getirmekle yükümlüdürler.

Türkiye Gümrük Bölgesi'ne giriş ve çıkış gümrük kapılarından yapılır. Türkiye Gümrük Bölgesi'nin giriş noktalarındaki gümrük kapıları ile içeride bulunan gümrük kapıları arasında belirli yolların takip edilmesi zorunludur. Giriş ve çıkış kapıları ile bunları birbirine bağlayan yollar ve hava taşıtlarının Türkiye Gümrük Bölgesinde inebilecekleri gümrük işlemi yapılan havalimanları, ilgili kamu kuruluşlarının görüşleri alınarak, Müsteşarlıkça tespit edilerek Resmi Gazetede yayınlanır. Türkiye Gümrük Bölgesine giren ve çıkan taşıtlar gümrük gözetimine tabidir. Denetimleri gümrük idareleri tarafından yapılır.

Türkiye Gümrük Bölgesi'ne getirilen eşya, girişinden itibaren gümrük gözetimine tabidir. Bunlar yürürlükteki hükümlere uygun olarak gümrük idareleri tarafından denetlenir. Türkiye Gümrük Bölgesi'ne getirilen eşya, getiren kişi tarafından gecikmeksizin Müsteşarlıkça belirlenen usul ve esaslara uygun olarak, belirlenen bir gümrük idaresine veya gümrükçe uygun görülen herhangi bir yere ya da deniz veya hava yoluyla ya da Türkiye Gümrük Bölgesi'nden geçmeksizin karayoluyla doğrudan bir serbest bölgeye götürülür. Gümrük bölgesine getirilen eşya, getiren kişi veya yerine göre gelişinden sonra taşınmasını üstlenen kişi tarafından gümrüğe sunulur. Eşya, gümrüğe sunulmasından sonra gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutuluncaya kadar geçici depolanan eşya statüsünde bulunur ve bu şekilde adlandırılır. Gümrüğe sunulmayı takip eden ilk iş günü mesai bitimine kadar ilgili gümrük idaresine bir özet beyan verilir. Özet beyan, Müsteşarlıkça belirlenen örneğe uygun bir form ile yapılır. Gümrüğe sunulan eşyaya gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanım tayin edilir. Aksine bir hüküm bulunmadıkça, niteliğine, miktarına, menşesine, yükleme veya varış ülkesine bakılmaksızın bir eşya, belirlenmiş şartlar altında her zaman gümrükçe onaylanmış işlem veya kullanımlardan birine tabi tutulabilir.

Gümrük rejimine tabi tutulmak istenen eşya, bu rejime uygun şekilde yetkili gümrük idaresine beyan edilir. Gümrük beyanı; yazılı olarak, sözlü olarak, bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla veya eşya sahibinin bu eşyayı bir gümrük rejimine tabi tutma isteğini ifade ettiği herhangi bir tasarruf yoluyla yapılabilir. Yazılı beyanlar şekil ve içeriği yönetmelikle belirlenen beyanname ve diğer belgelerle yapılmak zorundadır. Bu beyannamenin eşyanın beyan edildiği gümrük rejimini düzenleyen hükümlerin uygulanması için gerekli bütün bilgileri ihtiva etmesi ve imzalanması gerekir. Şartlara uygun olarak hazırlanan beyannameler, ait oldukları eşyanın gümrüğe sunulmuş olması halinde gümrük idareleri tarafından tescil edilir.

Beyan sonrası gümrük idareleri, beyanın doğruluğunu araştırmak üzere beyanname ile ilgili ve beyannameye ekli belgeleri kontrol edebilir ve beyannamenin içerdiği bilgilerin doğruluğunu araştırmak amacı ile beyan sahibinden diğer belgeleri de vermesini isteyebilir. Ayrıca, eşyayı muayene edebilir ve ayrıntılı muayene veya tahlil amacıyla numune alabilirler. Eşyanın muayenesi, bunların gümrük idarelerince konulmasına izin verilen yerlerde veya antrepolarda yapılır.

Gümrüğe sunulan eşya, gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulur. Bu durum, gümrüğe sunulan eşyanın bir gümrük rejimine tabi tutulmasını, bir serbest bölgeye girmesini, Türkiye Gümrük Bölgesi dışına yeniden ihracını, imhasını ve gümrüğe terk edilmesini ifade eder.

Gümrük Rejimleri

Gümrük rejimi deyimi,

- Serbest dolaşıma giriş rejimini,
- Transit rejimini,
- Gümrük antrepo rejimini,
- Dâhilde işleme rejimini,
- Gümrük kontrolü altında işleme rejimini,
- Geçici ithalat rejimini,
- Hariçte işleme rejimini,
- İhracat rejimini **ifade eder.**

Yani gümrük rejimi, gümrük ile ilgili düzenlemelerdir. Bir gümrük rejimine tabi tutulmak istenilen eşya bu rejime uygun şekilde yetkili gümrük idaresine beyan edilir. Beyanın ihracat, hariçte işleme, transit veya antrepo rejimi için yapılması halinde, serbest dolaşımda bulunan eşya, gümrüğe verilen beyannamenin tescil tarihinden itibaren Türkiye Gümrük Bölgesinden çıkıncaya veya imha edilinceye ya da gümrük beyannamesi iptal edilinceye kadar gümrük gözetimi altında kalır.

Dâhilde İşleme Rejimi; ihraç ürünün elde edilmesinde kullanılan girdilerin ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın gümrük muafiyetli olarak ithal edilmesidir. Dâhilde İşleme Rejimi kapsamında gümrük muafiyetli ithalatın yanı sıra vergi, resim ve harç istisnası da uygulanmaktadır. Bunun için Türkiye’de yerleşik imalatçı ve/veya ihracatçı firma olması gerekmektedir.

Bu istisnalar:

- Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi,
- Damga Vergisi ve Harçlar,
- Diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar,
- Hal Rüsümü,
- Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kesintisidir.

Dâhilde İşleme Rejiminden yararlanmak isteyen firmaların; *ileri derecedeki işlemler için DTM’den Dâhilde İşleme İzin Belgesi, basit işlemler için ise gümrük idarelerinden Dâhilde İşleme İzni* almaları gerekmektedir. İthal edilecek maddelerin ihraç edilecek mamullerin üretiminde kullanıldığının tespitinin mümkün olması gerekmektedir. Belge sahibi firmalar ihracatı kendileri yapabilecekleri gibi başka bir ihracatçı vasıtasıyla da yapabilmektedir. Ancak un, toz içecek, küp şeker, ham veya rafine ayçiçeği yağı için düzenlenen belgeler de aracı ihracatçı kullanılamaz. Belge süresi içerisinde mal ithal eden firmaların ithal ettikleri malları işlenmiş olarak ihraç etmeleri gerekmektedir.

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.

Hariçte işleme rejimi;

- a. İhracı, ödenmiş ithalat vergilerinin geri verilmesine veya teminata bağlanmış ithalat vergilerinin kaldırılmasına yol açan,
- b. İhracından önce, nihai kullanımları nedeniyle tam muafiyet suretiyle serbest dolaşıma giren ve bu muafiyetin tanınması için gerekli koşulları taşımaya devam eden,
- c. İhracı, ihracat vergi iadesini gerektiren veya ihracı nedeniyle tarım politikası çerçevesinde vergi iadesi dışında bir mali avantaj sağlanan, serbest dolaşımdaki eşya için **uygulanmaz**.

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.

İhracat rejimi, serbest dolaşımda bulunan eşyanın ihraç amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir.

Uluslararası veya ikili anlaşmalar, kanun, tüzük ve kararnemelerle konulmuş yasaklama ve kısıtlama hükümleri saklı kalmak üzere, her türlü eşyanın Türkiye’den ihracı serbesttir.

Türkiye Gümrük Bölgesinden ihraç edilecek eşyanın ilgili gümrük idarelerine gümrük beyannamesi ile beyan edilmesi zorunludur. Sözlü beyan formu, özel fatura ve kumanya listesi ile ihracına izin verilen eşyanın gümrük işlemleri bu belgeler ile yürütülür.

İhracat, ticaret politikası önlemleri ve gerektiği takdirde ihracat vergileri de dâhil olmak üzere çıkış işlemlerine ilişkin hükümlerin uygulanmasıyla gerçekleştirilir.

Türkiye ile arasında ticaret ve ödeme anlaşması olmayan ülkelere ihraç edilen eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesinden çıkarılması, o tarihte yürürlükte bulunan ticaret politikası önlemlerine tabidir. Türkiye ile arasında iki taraflı ticaret ve ödeme anlaşması bulunan ülkelere yapılacak ihracatta, ticaret politikası önlemleri ile birlikte ilgili ticaret anlaşması hükümleri de uygulanır. Ayrıca Türkiye’nin anlaşması olan veya olmayan ülkelere yapılacak ihracatta, o tarihte yürürlükteki Türk Parası Kıymetini Koruma Kararları ile konulmuş kayıt ve şartlara da uyulur.

Gümrük Antrepo Rejimi uygulanmasında;

- a. **Gümrük antreposu;** gümrük gözetimi altında bulunan eşyanın veya izin verildiği durumlarda ihraç eşyasının konulduğu genel ve özel antrepoları,
- b. **Genel antrepo;** eşyanın konulması için herkes tarafından kullanılabilen gümrük antrepolarını,
- c. **Özel antrepo;** sadece antrepo işleticisine ait eşyanın konulabildiği gümrük antrepolarını,
- d. **İşletici;** gümrük antreposu işletme izni verilen kişiyi,
- e. **Kullanıcı;** eşyanın antrepo rejimi beyanında bulunan kişi veya bu kişinin hak ve yükümlülüklerinin devredildiği kişiyi,
- f. İhracata bağlı önlemlerden yararlanan eşya veya ürün; ihracı halinde bir geri ödeme veya benzeri ekonomik fayda sağlayan eşya veya ürünleri ifade eder.

Antrepo açma ve işletme izni, Türkiye’de yerleşik kişilere antrepo açılmasına ekonomik yönden ihtiyaç bulunduğunun anlaşılması halinde verilir. Antrepo işleticisinin hak ve yükümlülükleri Müsteşarlığın izni ile başka bir kişiye devredilebilir. Antrepo izin belgesinde antreponun tipi yazılır.

Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi, Serbest dolaşıma girmemiş eşyanın, Türkiye Gümrük Bölgesinde, ithalat vergilerine veya ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın, niteliğini veya durumunu değiştiren işlemlere tabi tutulmaları ve bu işlemlerden elde edilen ürünlerin tabi oldukları gümrük vergileri üzerinden serbest dolaşıma girmeleri ne ilişkin hükümleri uygulandığı rejimdir. Elde edilen bu tür ürünler işlenmiş ürün olarak adlandırılır.

Geçici İthalat Rejimi serbest dolaşıma girmemiş eşyanın ithalat vergilerinden tamamen ya da kısmen muaf olarak ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın Türkiye Gümrük Bölgesi içinde kullanılması ve bu kullanım sırasındaki olağan yıpranma dışında herhangi bir değişikliğe uğramaksızın yeniden ihracına olanak sağlayan hükümlerin uygulandığı rejimdir.

Transit rejimi İthalat vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmayan serbest dolaşıma girmemiş eşya ile ihracatla ilgili gümrük işlemleri tamamlanmış eşyanın, gümrük gözetimi altında Türkiye Gümrük Bölgesi içinde bir noktadan diğerine taşınması hükümlerini kapsar.

Transit rejimine tabi tutulan eşya Türkiye Gümrük Bölgesi içinde;

- a. Yabancı bir ülkeden gelip yabancı bir ülkeye,
- b. Yabancı bir ülkeden Türkiye’ye,
- c. Türkiye’den yabancı bir ülkeye,
- d. Bir iç gümrükten diğer bir iç gümrüğe, taşınabilir.

Gümrük idaresinden izin alınmadan taşıttan taşıta veya geçici depolama yeri ve antrepodan taşıta eşya yüklenemez veya taşıttan eşya boşaltılamaz.

Transit olarak geçen taşıt ve serbest dolaşıma girmemiş eşya transit geçişler dolayısıyla gümrük vergilerine tabi tutulmaz. Ancak, transit eşyasına ilişkin olarak yapılan hizmet ve denetlemenin gerektirdiği masraflarla, yükleme, boşaltma, mühürleme, antrepo veya depolarda muhafaza gibi hizmetler karşılığı ücret alınır.

Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi, Türkiye Gümrük Bölgesine gelen eşyanın serbest dolaşıma girişi; ticaret politikası önlemlerinin uygulanması, eşyanın ithali için öngörülen diğer işlemlerin tamamlanması ve kanunen ödenmesi gereken vergilerin tahsili ve diğer mali yükümlülüklerin yerine getirilmesini hükümlerini kapsar. Serbest dolaşımda bulunmayan eşyaya serbest dolaşıma giriş rejimi hükümlerinin uygulanması halinde, eşya serbest dolaşımda bulunan eşya statüsünü kazanır.

DIŞ TİCARETTE PAZARA GİRİŞ YÖNTEMLERİ

Pazara nasıl girileceğinin belirlenmesi, en önemli kararlar arasındadır. Giriş şekli seçilirken ihracatçı, ihraç pazarında talep edilen hizmet düzeyinin, tarifeler ve nakliyenin, marka bilincinin ve rekabet avantajının iç pazardakilere benzeyip benzemediğini göz önünde bulundurmalıdır. Pazara giriş şeklini etkileyen unsurlar başlıcaları:

- işletmelerin amaç ve hedefleri
- girilecek ülkedeki siyasi, ekonomik ve yasal çevre
- kaynaklar
- pazar potansiyeli
- rekabet çevresi
- ürün karakteristiği
- yönetimin odaklandığı konulardır.

Yoğun bir rekabetin var olduğu günümüz global pazarlarında başarılı olabilmek için bu pazarlara açılmak isteyen tüm kişi veya kuruluşların her şeyden önce; rekabet ortamını iyi tanımasını ve çağdaş bir pazarlama anlayışını benimsemeleri gerekir.

Küreselleşen pazarlarda, alışılmış ulusal ve bölgesel farklılıklar ortadan kalkmaktadır. Bir işletmenin, modası geçmiş ve geçen yılın modellerini az gelişmiş ülkelere sattığı günler tarihe karışmaktadır. İşletmeler, yüzeysel, bölgesel ve uluslararası farklılıkları görmezlikten gelerek dünyayı tek büyük bir pazar olarak kabul edip öyle faaliyet göstermeyi öğrenmelidir. Günümüzde hem Türkiye’de hem diğer ülkelerde özellikle 1980’lerin başından beri hayli yoğun biçimde işletmelerin uluslararası pazarlara açılması, yani globalleşme eğilimi görülmektedir. Bu gelişmelerin başlıca nedenleri arasında;

- iç pazarların durgunluğu,
- ülke içinde hükümet sınırlamaları veya dış pazarlara açılmaya verilen teşvikler,
- dış ülkelerde yabancılara konulan ticari engellerin gitgide azalması ve
- pazarların globalleşme eğilimi sayılabilir.

Teknolojik gelişmeler ve hızla değişen ekonomik ve politik koşullar, işletmelerin ürünlerini iç uluslararası pazarların yanında dış pazarlara da pazarlamalarını kolaylaştırmıştır.

Pazara girişler, artan rekabet ortamında işletmeleri daha iyi, daha ucuz mamulleri pazara sunmaya iterken, yeni mamul geliştirmeyi de teşvik etmektedir.

İşletmeleri uluslararası pazarlara yönelmeye zorlayan neden, rekabet avantajı yaratabilmenin temel kaynağını oluşturan yeni fırsat ve imkânların değerlendirilebilmesidir. Yeni pazarlara girmeye karar veren işletmeler için çok sayıda farklı strateji bulunmaktadır.

Karar verilirken işletme yöneticileri maliyet, kalite, teslimat ve müşteri değeri konuları üzerine detaylı analizler yaparak en uygun pazara giriş yöntemi üzerinde karar kılmalıdır.

Doğrudan İhracat

Doğrudan ihracatta ihracatçı, aracı kullanmayarak tüm ihracat işlemlerini kendisi yapar. Doğrudan ihracatın çeşitli faydaları bulunmaktadır. Bunlar;

- Aracıları bertaraf ederek kâr marjını artırmaktadır.
- Müşteri ile daha yakın ilişkiler kurabilmektedir.
- İhracat aşamalarının tümünü kendisi kontrol edebilmektedir.

Ancak diğer taraftan, doğrudan ihracatta;

- faydadan daha fazla zaman ve kaynak harcamak zorunda kalabilmekte,
- ihracatçı doğrudan risklere daha fazla maruz kalabilmektedir.

Dolaylı İhracat

İhracat yapmak isteyen, ancak gerekli personel ve kaynağı olmayan şirketler, komisyoncular, acenteler, SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri), DTŞ (Dış Ticaret Şirketleri), lokal alım ofisleri vasıtasıyla ihracat yapabilir. Bunların değişik ülkelere ihracat konusunda gerekli deneyimleri ve altyapıları mevcuttur.

Dolaylı ihracatın çeşitli avantajları vardır. Bunlar:

- İhracatçılar, ihracatın teknik ve hukuki yönlerini öğrenme yerine; üretim konusunda yoğunlaşabilmektedir.
- İşletmeler, aracının bu alandaki deneyimlerinden faydalanmaktadır.

Dolaylı ihracatın dezavantajları ise:

- Mal üzerindeki kontrolü kaybetme riski söz konusu olabilir.
- Bazı araçların ihracatçılarla ilgili farklı emelleri olabilir.

İhracatçının seçebileceği diğer pazara giriş yolları şunlardır: Ortak yatırım, lisans kullanımı ve yerinde (off-shore) üretim.

Ortak Yatırım

İhracatçı işletme ile ithalatçı işletme arasındaki hisse, teknoloji transferi, yatırım, üretim ve pazarlama alanlarından biri veya birkaçının söz konusu olduğu bir ortaklık anlaşmasıdır. Bu tip anlaşmalar maliyeti yaymakta, riski azaltmakta, pazar hakkındaki bilgi ve detayları öğrenmeye olanak sağlamakta ve böylece pazara girişi kolaylaştırmaktadır.

Lisans Anlaşmaları

İşletme sahip olduğu teknolojik know-how, tasarım ve fikrî mülkiyet hakkını, bir sözleşmeye bağlı olarak yabancı bir işletmeye, bir ödeme şekli veya telif karşılığında devredebilir. Lisans anlaşmaları yabancı pazarlara hızlı bir girişe imkân sağlamaktadır.

Ancak, lisans anlaşmaları üretim ve pazarlamadaki kontrolün kaybolmasını ve eğer anlaşma da yasaklanmamışsa istemeyerek de olsa teknolojik know-how'ın lisans kullanıcısı tarafından paylaşılmasını beraberinde getirmektedir.

İhracat Konsorsiyumları SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Modeli)

KOBİ'lerin birleşerek ihracat amacıyla bir konsorsiyum kurması ve ihracatın bu konsorsiyum tarafından gerçekleştirilmesi pazara girişte yararlı bir yöntem olarak görülmektedir.

SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri), Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracata yönelik faaliyetlerinde gönüllü olarak sermayelerini, bilgilerini, üretimlerini ve tecrübelerini bir araya getirerek ölçek ekonomisinin sağladığı avantajlara sahip olunmasını destekleyici bir modeldir.

Söz konusu modelin ihracatçılara (üyelerine) sağladığı faydalar şunlardır:

- Yeni pazarlara girme ve yeni alıcılara ulaşma,
- Pazarın çeşitlenmesi ve riskin azaltılması,
- Büyük miktardaki siparişlerin birlikte hareket yolu ile kolaylıkla karşılanması,
- Uzun dönemli yatırım ve üretim planlaması yapılabilmesi,
- Birim üretim, dağıtım giderlerinde azalma,
- Pazarlık gücü elde ederek daha karlı satış yapabilme,
- İhracatta bilgi birikimi ve deneyim elde etme,
- Döviz girdisi elde etme,
- Endüstri alanında sesini duyurabilme,
- İhracat giderlerinin paylaşımı nedeniyle daha az finans ile kaynak tahsisi,
- Diğer aracı kurumlara alternatif olabilme,
- Birlikte başarı elde etme duygusu ve bunun moral üzerine olumlu etkisidir.



İhracat yapan şirketlerin, “Dış Ticaret Sermaye Şirketi” Statütüsü alması bu şirketlere avantaj sağlar mı?

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri

İhracata yönelik pazarlamada bir örgütlenme biçimi olarak Türkiye’de ilk olarak “Dış Ticaret Sermaye Şirketleri” bir model olarak benimsenmiş ve 1980 yılında resmî olarak uygulamaya konularak devletçe de desteklenmiştir.

Söz konusu karar hükümleri, imalatçı olmayan, ancak dış pazarlamada ihtisaslaşmış ihracatçı sermaye şirketleri eliyle ihracatın geliştirilmesi ve artırılması esaslarını düzenlemektedir.

Geçmişte KOBİ'lerin ürünlerini yoğun bir şekilde pazarlama girişiminde bulunan Dış Ticaret Sermaye Şirketleri günümüzde kendi holdinglerine bağlı şirketlerin ürünlerini pazarlamaya ağırlık vermekle birlikte bazıları hâlen KOBİ'lere yönelik faaliyetlerini sürdürmektedir.

Türkiye’de Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin yanı sıra çok sayıda Dış Ticaret Pazarlama Şirketi ihracatta aracı şirket olarak dış pazarlara ihracat yapmaktadır.

Dış Ticaret Sermaye Şirketi Olabilmenin Şartları

22.12.1995 tarihli ve 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı uyarınca “Dış Ticaret Sermaye Şirketi” statüsü verilmesi, geri alınması ve Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin sorumlulukları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir

Ödenmiş sermayeleri en az ₺2 milyon olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında; en az 100 milyon ABD doları veya eş değerdeki fiili ihracatı gerçekleştiren (transit ve bedelsiz ihracat hariç) anonim şirketlere, her yılın ocak ayının son gününe kadar başvurulması kaydıyla “Dış

Ticaret Sermaye Şirketi” statüsü verilebilir veya hâlihazırda Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsünü haiz firmalar için söz konusu statü yenilenebilir.

Ait olduğu yıl yürürlükteki Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine İlişkin Kararda yer almayan şirketlere; talepleri halinde, başvuru tarihi itibarıyla 12 ay geriye gitmek suretiyle yapılacak inceleme sonucunda, yukarıdaki şartları haiz olduklarının belirlenmesi durumunda, yürürlükteki Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine İlişkin Karara ek yapılmak suretiyle Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsü verilebilir.

Dış Ticaret Müsteşarlığınca yapılan inceleme sonucunda gerekli şartları haiz olduğu belirlenen şirketlere “Dış Ticaret Sermaye Şirketi” statüsü verilerek Resmi Gazete’de yayımlanır. Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsü, yayımlandığı tarihten itibaren müteakip yıla ait Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine İlişkin Karar yayımlanıncaya kadar geçerlidir.

Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsünün Geri Alınması

Yanılıcı bilgi ve belge kullanılması suretiyle Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsü almış bulunan şirketlerin bu statüleri, şartların yerine getirilmediğinin tespiti halinde, verildiği tarih itibarıyla geri alınır.

Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Avantajları

- KDV iadelerinde teminat kolaylığı,
- Dâhilde İşleme Rejiminde teminat kolaylığı,
- Eximbank ₺ ve döviz kredilerinde indirimli faiz uygulaması, kredi temininde indirimli teminat kolaylığı,
- Onaylanmış kişi statüsü edinmek yoluyla, gümrük işlemlerinde kolaylık,
- Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin, ihraç ürünlerimizin tanıtılması, çeşitlendirilmesi, pazar paylarının artırılması ve yeni pazarlara girilmesi amacıyla Devlet Yardımlarından öncelikle yararlandırılmaları sağlanır.

Özet

Ticaret genel olarak iç ve dış ticaret olmak üzere ikiye ayrılır. Dış ticaret, malların ve sermayenin ulusal sınırların dışına akışıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalat, ihracat işlemlerinden oluşur.

Ülkelerde ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması önemli hedefler arasındadır. Ülkelerin bu hedeflere ulaşmak için aldıkları kararlar ve tedbirler dış ticaret politikasını oluşturur. Dış ticaret politikası açısından bir devletin dış ticaretini etkileyebilecek unsurların başlıcaları yasaklar, gümrük resmi, ticaret antlaşmaları, primler, sübvansiyonlar ve idari korumacılık olarak sınıflandırılabilir. Bunlardan yasaklar, ithalat ve ihracat yasaklarıyla transit geçiş yasakları şeklinde bir ayırma tabi tutulurken; gümrük resmi de aynı şekilde ithalat, ihracat ve transit ticarete uygulananlar olarak üçe ayrılmaktadır.

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.

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 politikası Türkiye'nin uluslararası taahhütleri çerçevesinde; genel olarak kalkınmayı hızlandırmayı; ihracata dönük, teknoloji yoğun, katma değeri yüksek, uluslararası standartlara uygun üretim yapısını desteklemeyi; tarım ve sanayi sektörlerindeki yerli üreticilerimizin girdi ithalinde maliyet avantajı sağlayarak üretimlerinin artırılmasına ve bu suretle uluslararası piyasalardaki rekabet potansiyellerinin geliştirilmesine yardımcı olmayı; yerli üreticinin ithalat ile karşılaşabileceği haksız rekabet hallerinden korunmasını ve tüketiciyi korumayı hedefler.

İhracat, sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin gerçekleşmesinde kritik rol üstlenmesi nedeniyle kalkınma olgusunun vazgeçilmez unsurlarından birini oluşturmaktadır. İhracat artışı, bir taraftan milli geliri artırarak kalkınmayı olumlu yönde etkilerken, diğer taraftan döviz darboğazını aşmak suretiyle ekonomik kalkınmaya da destek olmaktadır. Bu nedenle, ihracatın artırılmasına ilişkin çaba ve politikalar, uluslararası ticari rekabetin de temel unsurunu oluşturmuştur.

Ülkelerdeki gümrük bölgelerine giriş ve çıkış gümrük kapılarından yapılır. Türkiye Gümrük Bölgesi'nin giriş noktalarındaki gümrük kapıları ile içeride bulunan gümrük kapıları arasında belirli yolların takip edilmesi zorunludur. Türkiye Gümrük Bölgesine giren ve çıkan taşıtlar gümrük gözetimine tabidir. Denetimleri gümrük idareleri tarafından yapılır. Gümrüğe sunulan eşya gümrük rejimine tabi tutulur.

Uluslararası pazarlara girişte işletme tarafından verilmesi gereken kararların başında, üretimin yeni girilecek pazarda mı yapılacağı yoksa ihracat yolu ile mi pazara girileceği gelir. Karar verilirken işletme yöneticileri maliyet, kalite, teslimat ve müşteri değeri konuları üzerine detaylı analizler yaparak en uygun pazara giriş yöntemi üzerinde karar kılmalıdır. Bu yöntemler doğrudan ihracat şeklinde olabileceği gibi, dolaylı ihracat kapsamında ortak yatırım, lisans anlaşmaları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri şeklinde olabilir.

Kendimizi Sıneyalım

1. Aşağıdakilerden hangisi dış ticaret politikası açısından bir devletin dış ticaretini etkileyebileceği araçlardan birisi **değildir**?

- a. Gümrük resmi
- b. Ticaret anlaşmaları
- c. İnsan kaynakları
- d. Yasaklar
- e. Sübvansiyonlar

2. Başka ülkelerde üretilmiş malların ülkedeki alıcılar tarafından satın alınmasına ne denir?

- a. İhracat
- b. İthalat
- c. Sigorta
- d. Nakliyat
- e. Navlun

3. “Bedeli için döviz transferi yapılmadan yurt dışında elde edilen ve yurda getirilmesi mecburi olmayan dış kazanç ve tasarruflarla satın alınan bazı şahsi ve ticari mahiyette eşyanın yurda ithali” aşağıdaki kavramlardan hangisi ile ifade eder?

- a. Bedelsiz ithalat
- b. Akreditifli ithalat
- c. Kredili ithalat
- d. Belge karşılığı ithalat
- e. Mal mukabili ithalat

4. Aşağıdakilerden hangisi dış ticaret türlerinden biri **değildir**?

- a. İthalat
- b. İhracat
- c. Transit ticaret
- d. Gümrük
- e. Bedelsiz ithalat

5. Aşağıdakilerden hangisi ihracat yapmak için gerekli şartlardan birisi **değildir**?

- a. İhraç edeceği mala göre ilgili ihracatçı birliğine üye olmak,
- b. Sermayesi ₺1.000.000 den az olmamak,
- c. İhracat yapacak kişi tacir ise ticaret ve sanayi odasına kayıtlı olmak,
- d. Konsorsiyumların tek vergi numarası mükellefi olduğunu gösteren ortaklık sözleşmesini ihracatçı birliğine vermeleri.
- e. Mükellef yazısının ve şirket belgelerinin gümrüklere bildirim (ihracatın yapılacağı gümrüğe).

6. Bir ülkenin herhangi bir dönemde yaptığı ihracat toplamının ithalat toplamı ile karşılaştırılmasına ne ad verilir ?

- a. Dış ticaret açığı
- b. Dış ticaret fazlası
- c. Dış ticaret dengesi
- d. Dış ticaret politikası
- e. Dış ticaret

7. Yabancılar ya da Türkiye dışında yerleşik Türklere yapılan mal satışlarına ve söz konusu malların bu amaçla yurt dışına gönderilmesine denir. Cümle içindeki boşluğa gelmesi gereken ifade hangisidir?

- a. İhracat
- b. İthalat
- c. Poliçe
- d. Nakliyat
- e. Navlun

8. Kimler ihracat yapabilir?

- a. İhracat belgesine sahip olanlar,
- b. İhraç edeceği ürüne göre ilgili ihracatçı birliğine üye ve tek vergi numarasına sahip tacirler,
- c. İhraç edeceği ürüne göre ilgili bakanlığa bildirimde bulunan ve tek vergi numarası sahibi esnaflar,
- d. Hiçbir koşul aranmaksızın konsorsiyumlar,
- e. KOBİ’ler.

9. Karşılığında yurt dışından bir ödeme yapılmaksızın yurt dışına mal çıkarılmasına ne ad verilir?

- a. Kayda Bağlı İhracat
- b. Konsinye İhracat
- c. Poliçe
- d. Bedelsiz İhracat
- e. Ön İzne Bağlı İhracat

10. Aşağıdakilerden hangisi “Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin” avantajları arasında **yer almaz**?

- a. KDV iadelerinde teminat kolaylığı,
- b. Dâhilde İşleme Rejiminde teminat kolaylığı,
- c. Eximbank ₺ ve döviz kredilerinde indirimli faiz uygulaması, kredi temininde indirimli teminat kolaylığı,
- d. Onaylanmış kişi statüsü edinmek yoluyla, gümrük işlemlerinde kolaylık,
- e. Devlet yardımlarından yararlandırılmazlar.

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

- 1. c** Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret Politikalarının Başlıca Amaçları” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 2. b** Yanıtınız yanlış ise “İhracat, İthalat Ve Gümrük İşlemleriyle İlgili Kavramlar” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 3. a** Yanıtınız yanlış ise “İthalat” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 4. d** Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret Türleri” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 5. b** Yanıtınız yanlış ise “İhracat” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 6. c** Yanıtınız yanlış ise “İhracat” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 7. a** Yanıtınız yanlış ise “İhracat” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 8. b** Yanıtınız yanlış ise “İhracat” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 9. d** Yanıtınız yanlış ise “İhracat” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 10. e** Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Pazara Giriş Yöntemleri” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Günümüzde işletmeler küreselleşmenin de etkisiyle sadece kendi bölgesindeki ya da çevresindeki olaylardan değil, dünyada meydana gelen değişimlerden büyük ölçüde etkilenmekte ve yeni fırsatlarla ve tehditlerle karşılaşmaktadır. Bu nedenle değişen dünya koşullarında tehditlere karşı hazırlıklı olmak ve rakabet ortamında başarılı olmak için uluslararası pazarlara açılmak ve dış ticareti stratejik bir amaç olarak benimsemek zorundadır.

Sıra Sizde 2

Bedelsiz ithalat için bazı yetkili gümrük idareleri bulunmaktadır. Bunlar: Ankara Bedelsiz ve Naklihaneye Gümrük Müdürlüğü, İstanbul Yeşilköy Otomotiv İhtisas Gümrük Müdürlüğü, İzmir Gümrük Müdürlüğü ve Gebze Otomotiv İhtisas Gümrük Müdürlüğü'dür.

Sıra Sizde 3

Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsünün çeşitli avantajları vardır. Bu avantajlar şunlardır;

KDV iadelerinde teminat kolaylığı,

Dâhilde İşleme Rejiminde teminat kolaylığı,

Eximbank ₺ ve döviz kredilerinde indirimli faiz uygulaması, kredi temininde indirimli teminat kolaylığı,

Onaylanmış kişi statüsü edinmek yoluyla, gümrük işlemlerinde kolaylık,

Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin, ihraç ürünlerimizin tanıtılması, çeşitlendirilmesi, pazar paylarının artırılması ve yeni pazarlara girilmesi amacıyla Devlet Yardımlarından öncelikle yararlandırılmaları sağlanır.

Yararlanılan Kaynaklar

Aydın, D., Ataman Ü., Sümer, H., Sevim, A. (2009), Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını No. 981.

Kaya, F. (2010), **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları**, (4. Bası), Ankara: Detay Yayıncılık.

Kaya, (2011), **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, (3. Bası), İstanbul: Beta Yayıncılık.

Resmi Gazete, 06.6.2006 tarih ve 26190 sayılı yayımlanan **İhracat Yönetmeliği**.

Resmi Gazete, 22.12.1995 tarihli ve 95/7623 sayılı **İhracat Rejimi Kararı**.

Resmi Gazete, 27.10.1999 tarih ve 4458 sayılı **Gümrük Kanunu**.

Resmi Gazete, Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığının 6 Haziran 2006 tarih ve 26190 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan **Transit Ticarete İlişkin 2006/6 Sayılı Tebliği**.

Seyidoğlu, H. (2003), **Uluslararası Finans**, (4. Bası), Güzem Can Yayınları: İstanbul.

Yararlanılan İnternet Kaynakları

<http://megep.meb.gov.tr>

www.dtm.gov.tr

www.eximbank.gov.tr

www.gumruk.gov.tr,

www.gumrukkontrolor.org.tr

www.igeme.gov.tr

www.oaib.gov.tr

www.spk.gov.tr

www.tcmb.gov.tr

MEB - MEGEP, http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].




Gümrük Müsteşarlığı, **Bedelsiz İhracat**, www.gumruk.gov.tr/Brosurler/brosuricerik.aspx?id=b_bedelsiz, [Erişim Tarihi: 20.06.2008].

www.kobifinans.com.tr

2

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

-  İhracat mevzuatının içeriğinin ne olduğu,
-  İthalat mevzuatının içeriğinin ne olduğu,
-  Dış ticaret işlemlerinde kambiyo yükümlülüklerinin neler olduğu sorularına yanıt verebilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- | | |
|--|---|
|  İhracat Mevzuatı |  Döviz Satım Belgesi (DSB) |
|  İthalat Mevzuatı, |  İthalat Rejimi Kararı |
|  Kambiyo Mevzuatı, |  Kambiyo Senedi |
|  Döviz Alım Belgesi (DAB) |  Sermaye Hareketleri |

İçindekiler

- ❖ Giriş
- ❖ İhracat Mevzuatı
- ❖ İthalat Mevzuatı
- ❖ Kambiyo Mevzuatı

İthalat, İhracat ve Kambiyo Mevzuatı

GİRİŞ

Bir çok işletme açısından ihracat işlemleri karmaşık olarak algılanmaktadır ve ihracatın gerektirdiği kalite standartlarına ulaşmak ve yeterli finansman bulma gibi konular aşılması zor engeller olarak bilinmektedir. Bu nedenlerden dolayı gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerde KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme)'lerin dış pazarlara açılma ve başarılı olmalarının büyük çaplı işletmelere göre çok daha zor olduğu bilinmektedir. 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.

Birbirini hiç tanımayan, ekonomik sistemleri, paraları, ticari alışkanlıkları, iş kültürleri birbirinden farklı olan kurum ya da kuruluşların gerçekleştirdiği uluslararası ticaret, belgelere dayanılarak yapılır. Bu belgeler dış ticaretin gerçekleştiği ülkelere ve bu ülkelerin dış ticaret mevzuatına, ticarete konu olan ürünün özelliklerine, nakliye ve teslim şekline göre değişmektedir. İhracatta kullanılan belgelerdeki eksik ve hatalar, ihracatçının fazladan maliyet üstlenmesine ve mal tesliminde gecikmelere yol açmaktadır. İhracata ilişkin belgeleri doldururken yapılan hatalarda, ülke toplamına bakıldığında milyonlarca dolar zarara neden olabilmekte ve bu bedeli de genellikle ihracatçılar ödemektedir. Bu nedenle belgelerin dikkatle ve özenle doldurulması tüm bu kayıpların önlenmesi ve müşteri açısından güven unsurunun devamının sağlanmasında büyük önem taşımaktadır. Aksi takdirde dış ticaret işlemlerindeki aksamalar umulmayan derecede büyük zararlara yol açacaktır. Bu nedenlerden dolayı KOBİ'ler başta olmak üzere tüm işletmelere rekabet koşullarının iyileştirmesi ve dış pazarlarda uzmanlaşmaları için destek olunması zorunluluk arz etmektedir.

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

Ülkemizde mal ithalatı ve ihracatı İthalat Rejim Kararı ve bu karara bağlı olarak yayınlanan İthalat Yönetmeliği ile İhracat Rejimi Kararı ve bu karara bağlı olarak yayınlanan İhracat Yönetmeliği ve Kambiyo Mevzuatı hükümlerine göre yürütülmektedir.

İHRACAT MEVZUATI

İhracat, bir malın yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını ya da Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemlere denir.

İhracat Rejimi ise serbest dolaşımda bulunan eşyanın ihraç amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir.

Uluslararası veya ikili anlaşmalar, kanun, tüzük ve kararnemelerle konulmuş yasaklama ve kısıtlama hükümleri saklı kalmak üzere, her türlü eşyanın Türkiye'den ihracı serbesttir. Bakanlar Kurulu, kamu ahlakı, kamu düzeni, kamu güvenliği, insan, hayvan ve bitki sağlık ve hayatlarının korunması, sanatsal, tarihi veya arkeolojik değeri olan ulusal hazinelerin korunması, fikri ve sınaî mülkiyet haklarının korunması gerekçeleri ile eşyanın gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulmasına yasaklama veya kısıtlamalar koyabilir.

Ayrıca, Türkiye ile ticaret, gümrük, taşımacılık anlaşması bulunmayan ve imzalanmış anlaşmaları süresinden önce tek taraflı olarak kısmen veya tamamen hükümsüz bırakan veya Türk kara, hava ve deniz taşıtlarına karşı yasaklama ve kısıtlamalar koyan veya bunlar hakkında farklı işlemler uygulayan yabancı ülkelere ait eşya ve taşıtlara, karşılık olmak üzere, yasaklama veya kısıtlamalar koymaya ve farklı işlemler veya farklı tarifeler uygulamaya Bakanlar Kurulu yetkilidir.

İhracat Rejimi Kararı

İhracat Rejimi Kararı; 22.12.1995 tarih ve 95/7623 sayılı 6.1.1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Bu Karar'ın amacı, ihracatın ülke ekonomisi yararına düzenlenmesini, desteklenmesini ve geliştirilmesini sağlamak için ihracatta yetkili merci ve uygulanacak esasları belirlemektir. İhracatla ilgili her türlü işlem, bu Karar, ihracatla ilgili sair mevzuat ile ikili ve çok taraflı anlaşmalar ve bunlara istinaden çıkarılacak yönetmelik, tebliğ ve talimatlar çerçevesinde yürütülür.

İhracatta yetkili merci, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakanlıktır. Bu Bakanlık mevcut durum itibarıyla Ekonomi Bakanlığı'dır. Bakanlık;

- İhracatın her aşamasında gözetim, denetim ve yönlendirilmesine ilişkin her türlü önlemleri almaya, ihracatla ilgili işlemleri her safhada izlemeye ve bu hususlarla ilgili düzenlemeleri yapmaya, ihracata ilişkin bilgi ve belgeleri istemeye ve ihracatı bu Karar çerçevesinde yürütmeye,
- Piyasalarda meydana gelen olağan dışı bir gelişme, ihracata konu malda görülen yetersizlik, kamu güvenliği, kamu ahlakı, insan sağlığı, hayvanların, bitkilerin veya çevrenin korunması amacıyla yönelik tedbirler, sanatsal, tarihi ve arkeolojik değer taşıyan metanın korunması nedenleriyle ihracatta kısıtlama veya yasaklama getirmeye,
- Gerektiğinde ihracatı müsaadeye veya kayda bağlamaya, ihracatta miktar kısıtlaması uygulamaya,
- Bağlı muamele, takas ve dolaylı ofset gibi karşılıklı ticaret uygulamalarının usul ve esaslarını gerektiğinde sektör ve/veya ülke bazında belirlemeye,
- Transit ticaret, geçici ihracat, bedelsiz ihracat ve ticari kiralama yolu ile yapılacak ihracat ile yurt dışında inşaat, tesisat ve montaj işi alan müteahhitlerin yapacağı ihracatı düzenlemeye
- İhracat politikalarında bir bütünlük sağlanması için ilgili kurum ve kuruluşların ihracata yönelik faaliyet ve kaynaklarını koordine etmeye,
- Alıcı ülkelerce ihracatımızın kısıtlanmasına ilişkin olarak alınacak tedbirlerin kaldırılmasına, etkilerinin asgariye indirilmesine veya iyileştirilmesine ilişkin görüşmeler yapmaya, yaptırmaya ve varılan anlaşma hükümlerinden doğan yükümlülüklerin yerine getirilmesini sağlamaya,

- İhracata konu tarım ürünlerinin desteklenmesine yönelik hazırlıkları yapmaya, destekleme stoklarının ihracat yoluyla değerlendirilmesine ilişkin esasları tespit etmeye, uygulamaya veya uygulanmasını sağlamaya,
- Madde ve/veya ülke bazında ihracatla ilgili, yurt dışında düzenlenecek fuarlar da dahil, tanıtım ve pazarlama politika ve faaliyetlerinin esaslarını belirlemeye ve ilgili kuruluşlar nezdinde takip ve koordine etmeye,
- Kalkınma planları ve yıllık programlardaki ekonomik ve sosyal hedeflere ulaşılabilmesini teminen yapılacak faaliyetlerin gerçekleştirilmesi amacıyla; uluslararası kuruluşlara olan yükümlülükler ile iç ve dış piyasa şartları ve diğer ülkelerin madde politikalarına ilişkin uygulamaları da göz önünde tutularak, ihracata konu ürünlere rekabet gücü kazandırıcı çalışmalar ve düzenlemeler yapmaya,
- Genel ihracat politikası hedefleri çerçevesinde, Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank) tarafından ihracatla ilgili olarak gerçekleştirilecek programları müştereken tespit etmeye,
- Yayımlanacak tebliğler çerçevesinde ihracatçı şirketlere "Dış Ticaret Sermaye Şirketi", "Sektörel Dış Ticaret Şirketi" veya öngörülecek ihracat modellerine uygun statüler vermeye, geri almaya ve bunların hak, yetki ve sorumluluklarını tespit etmeye, yetkilidir.

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakanlık, yukarıda sayılan yetkilerin kullanılması sırasında, mevzuat hükümleri çerçevesinde; İhracatçı Birlikleri, Türkiye İhracatçıları Meclisi, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, uluslararası gözetim şirketleri ve ilgili diğer kurum ve kuruluşları görevlendirebilir.

İhracat Serbestisi ve İhracatın Koordinasyonu

Kanun, kararname ve uluslararası anlaşmalarla ihracı yasaklanmış mallar dışında kalan bütün malların ihracı, bu Karar çerçevesinde serbesttir. Kamu kurum ve kuruluşları, madde bazında miktar veya dönem itibarıyla ihracatın kısıtlanmasına veya yasaklanmasına yönelik kanun ve kararnamelerin hazırlanması aşamasında Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakanlığın görüşünü alırlar.

İhracat faaliyetlerinin koordineli bir şekilde yürütülebilmesini teminen ilgili kurum ve kuruluşların kendi mevzuatları uyarınca ihracata yönelik olarak alacakları kararlar ile alım ve satımı ilgili mevzuatla belirli bir merciin iznine bırakılmış malların ihracına ilişkin esas ve uygulamaların tespiti aşamasında Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakanlığın uygun görüşü alınır.

İhracat işlemlerinde, ilgili mevzuatla belirlenmiş olanlar dışında hiçbir belge aranmaz. Kamu kurum ve kuruluşları, ihracat işlemlerinin azami ölçüde süratle tamamlanmasını teminen gerekli düzenlemeleri yaparlar.

İhracat Bedeli Dövizlerin Yurda Getirilmesi

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Bakanlar Kurulu Kararı, 8 Şubat 2008 tarihli ve 26781 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. Belirtilen Bakanlar Kurulu Kararı'nın 3. maddesi uyarınca, 32 sayılı Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında Karar'ın 8. maddesi "İhracat bedellerinin tasarrufu serbesttir. Bakanlık ihtiyaç duyulması halinde ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin düzenleme yapmaya yetkilidir." şeklinde düzenlenmiş bulunmaktadır.

İhracat Bedelinin Tahsil Şekilleri

İhracat bedelleri, satış sözleşmesinde belirlenen ve bu genelgede esasları açıklanan ödeme şekillerine göre tahsil edilir. Buna göre ihracatçılarınca Gümrük Beyannamesine ödeme şekli olarak;

- Peşin Ödeme,
- Özel Takas,
- Bağlı Muamele,

- Kabul Kredili Ödeme,
- Akreditifli Ödeme,
- Alıcı Firma Prefinansmanı,
- Vesaik Mukabili Ödeme veya
- Mal Mukabili Ödeme yazılır.

Yukarıda listelenen ödeme şekillerine **4. bölümde** ayrıntılı olarak değinilmiştir.

İhracat Bedelinin Tahsili

Peşin bedel ve alıcı firma prefinansmanı dışında ihracat bedelinin ₺ olarak tahsil edilebilmesi için satış sözleşmesi, akreditif mektubu veya banka garanti mektubunda bedelin ₺ olarak tahsil edileceğinin beyan edilmiş olması veya alıcıya gönderilecek faturanın ₺ olarak düzenlenmiş olması gerekir.

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne yapılan ihracatta, ihracat bedeli yukarıda belirtilen belgelerde döviz olarak gösterilmiş olsa dahi ₺ olarak tahsil edilebilir.

Türkiye Merkez Bankası'nca alım satım konusu yapılan dövizler aşağıda sayılmıştır.

ABD Doları	USD	İsviçre Frangı	CHF
Avustralya Doları	AUD	Japon Yeni	JPY
Bulgar Levası	BGN	Kanada Doları	CAD
Danimarka Kronu	DKK	Kuveyt Dinarı	KWD
Euro	EUR	Norveç Kronu	NOK
İngiliz Sterlini	GBP	Rumen Leyi	RON
İran Riyali	IRR	Rus Rublesi	RUB
İsveç Kronu	SEK	Suudi Arabistan Riyali	SAR

İhracat bedeli dövizlerin alışı, ihracatçı ile banka arasında mutabık kalınan serbest kurdan Döviz Alım Belgesi (DAB) düzenlenmek suretiyle yapılır. **İhracat bedeli;**

- Bankalar aracılığıyla **havale** şeklinde,
- İthalatçı, ihracatçı veya bunlar adına hareket ettiğini beyan eden Türkiye'de veya dışarıda yerleşik üçüncü kişilerce **efektif** olarak,
- İthalatçı, ihracatçı veya bunlar adına hareket ettiğini beyan eden Türkiye'de veya dışarıda yerleşik üçüncü kişilerce **çek** olarak,
- **Kredi kartı ile tahsil edilebilir.**

İhracat bedeli Türkiye'deki bankalarca yurt dışındaki bankalar ile gerçek veya tüzel kişilere açılan kredilerden karşılanabilir.

Havalelere istinaden yapılan alışlarda DAB (Döviz Alım Belgesi), valör tarihi beklenmeksizin muhabir nezdindeki hesapların alacaklandırıldığı tarihten itibaren düzenlenebilir.

Efektif olarak getirilen ihracat bedelinin yurt dışından getirildiğinin tespiti gümrük müdürlüklerince onaylı Döviz Beyan Tutanağı (DBT) ile yapılır.

Bankalara tevdi edilen efektifler, ilgililerce bankaya satılabilir veya yurt dışındaki alıcı veya Türkiye'deki ihracatçı firma adına açılan DTH (Döviz Tevdiat Hesabı) 'ye alınabilir. DTH'ye alınan bu dövizlerin daha sonra ihracatçı firma adına alışı yapılabilir.

Üçüncü kişilerce getirilen efektifin ihracatçı adına alışı, ödemenin ihracatçının kendisine veya hesabına yapılması şartıyla mümkündür. İlgililerce havale olarak gelen ihracat bedelinin, bankadan efektif olarak alınması halinde bu efektif başka bir banka tarafından ihracat bedeli olarak alışı, bu efektiflerin yurt dışından geldiğine ilişkin aracı banka yazısının ibrazı veya alış işlemini yapacak bankaca efektif konusu dövizlerin havale olarak geldiğinin bankadan teyidinin alınması kaydıyla yapılır.

İhracat bedelinin kredi kartıyla tahsil edildiği işlemlerde, kredi kartının yurt dışından verilmiş olduğunun tespiti şarttır. Bu işlemlerde DAB, fiş (slip) bedelinin ilgililere ödendiği tarih itibarıyla ilgisinin talebine göre her bir fiş için ayrı ayrı düzenlenebileceği gibi fiş bedellerinin tamamı üzerinden tek DAB düzenlenmesi de mümkündür. Fiş bedellerinin tamamı üzerinden tek DAB'ın düzenlendiği işlemlerde, peşin bedelin hesabı, ithalatçının onayı olmaksızın diğer firmalara gerçekleştirilen ihracatla kapatılabilir.

Gümrük Beyannamesi (GB)'de kayıtlı **imalatçı firma** lehine gelen dövizin, imalatçı ve ihracatçı firmanın yazılı beyanının alınması kaydıyla ihracatçı firma adına ihracat bedeli olarak alışı yapılabilir.

Alıcısı tarafından kabul edilmeyen malların yurda getirilmeden aynı veya başka bedel ve şartlarla satışına ilişkin talepler ihracatçı birliklerince sonuçlandırılır. İhracatçı firma tarafından düzenlenecek yeni satış sözleşmesi ve fatura ilgili ihracatçı birliğine onaylatılarak birer örneği gümrük müdürlüğüne ibraz edilir.



İTHALAT MEVZUATI

İthalat Rejimi Kararı

31.12.2005 tarih ve 22510 numaralı Resmi Gazete'de yayınlanan ithalat rejimi kararına göre; “kamu ahlakı, kamu düzeni veya kamu güvenliği; insan, hayvan ve bitki sağlığının korunması veya sınai ve ticari mülkiyetin korunması amaçlarıyla ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde alınan önlemlerin kapsamı dışındaki malların ithali serbesttir.”

İthalatı kanunlarla belirli kurum ve kuruluşlara bırakılmış maddelerin ithali ancak, bu kurum ve kuruluşlar tarafından yapılabilir.

İthalat yapmak isteyen kişiler, ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde almaları gereken belgelerle birlikte doğrudan gümrük idarelerine başvururlar (Kambiyo mevzuatı hükümleri saklı kalmak kaydıyla).

Müsteşarlıkça aksine bir talimat verilmediği sürece, İthalat Tebliğleri hükümleri çerçevesinde yetkili kuruluşlardan alınan belgeler, ilgili kuruluşlarca belirlenen süreler içerisinde kullanılmaları kaydıyla, düzenlendiği takvim yılı içerisinde geçerlidir.

Bu Karar'ın amacı, ithalatın ülke ekonomisi yararına ve uluslararası ticaretin gereklerine uygun olarak düzenlenmesini sağlamaktır. İthalat, bu Karar ile bu Karara dayanılarak çıkarılacak yönetmelik, tebliğler, ilgili kuruluşlara verilecek talimatlar, çok taraflı veya iki taraflı anlaşmalar hükümleri çerçevesinde yürütülür.

İthalat bedellerinin ödenmesi, kambiyo mevzuatı hükümlerine tabidir. Eski, kullanılmış, yenileştirilmiş, kusurlu (defolu) ve yatık (zamanla dayanıklılığını yitirmiş) malların ithali izne tabidir.

Yürürlükteki ithalat rejimi kararı hükümlerine istinaden yapılacak ithalata ilişkin işlemler, karar ve bu yönetmelikle müsteşarlığa tanınan yetkilere dayanılarak çıkarılacak tebliğler ile verilecek talimatlara ve çok taraflı anlaşma hükümlerine göre yürütülür.

İthal edilecek malların bedellerinin ödenmesine ilişkin olarak bankalarca veya özel finans kurumlarınca yapılacak işlemler kambiyo mevzuatı hükümlerine tabidir.

Finansal kiralamaya ilişkin başvurular ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na yapılır.

İthalat bedelleri, TCMB Genelgesi ile bunlara ek olarak yapılacak düzenlemelere istinaden verilecek talimat çerçevesinde ithalatçı ile ihracatçı arasındaki sözleşmeye ve uluslararası kurallar ile bankacılık teamüllerine göre bankalar aracılığıyla **konvertibl döviz** (ABD doları, Avustralya doları, Bulgar Levası, Danimarka kronu, Euro, İngiliz sterlini, İran Riyali, İsveç kronu, İsviçre frangı, Japon yeni, Kanada doları, Kuveyt dinarı, Norveç kronu, Rumen Leyi, Rus Rublesi, Suudi Arabistan riyali) veya **👉 olarak ödenir.**

İthalat Yönetmeliği ve İthalata İlişkin Tebliğler

İthalat, İthalat Yönetmeliği'nde belirtilen nitelikleri haiz gerçek ve tüzel kişiler tarafından yapılabilir. İthalat işlemlerinin ithalat hesabının kapatılması tarihine kadar ithalatçı olabilme özelliği taşıyan temsil yetkisini haiz kişilerce de yapılması mümkündür. **İthalat bedelleri;**

- Banka kaynaklarından,
- İthalatçıya ait DTM'den,
- Alışı yapılmamış ihracat bedelinden,
- Kredi kartından,
- Sermaye hareketlerine ilişkin hükümler çerçevesinde sağlanan kredilerden **karşılanmak suretiyle ödenebilir.**

İthalat bedeli, ihracatçının veya bankasının talimatına istinaden Türkiye'de bu ihracatçı adına açılan DTH'ye veya ₺ mevduat hesabına yatırılmak suretiyle ödenebilir.

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

İthalat bedelinin; banka kaynaklarından döviz olarak ödendiği işlemlerde Döviz Satım Belgesi (DSB), ₺ olarak ödendiği işlemlerde Türk Parası Transfer Belgesi (TPTB) düzenlenir. DSB'nin "Döviz Satışının Dayanağı" bölümü ile Türk Parası Transfer Belgesinin "Transferin Dayanağı" bölümüne işlemin ithalat olduğunun ve belgelerde yer alan ihracatçı firma unvanı ile ödeme şeklinin belirtilmesi zorunludur.

Bedeli döviz tevdiat hesabından (DTH'den) ve krediden karşılanan ithalatta DSB düzenlenmez, ithalatçıya transferin yapıldığına dair yazı verilir. Bu yazıda, Döviz Satım Belgesinde yer alan ihracatçı firma ünvanı ve ödeme şekli de dâhil bütün bilgilerin bulunması gerekmektedir. Bankalarca, ithalat bedelinin ödenmesini teminen çek düzenlenemez.

Döviz satışlarında uygulanacak kur, banka ve ithalatçı arasında serbestçe belirlenir. Döviz satışının faturada kayıtlı olan dövizden farklı döviz türünden yapılması halinde döviz satış ve hesap kapatma işlemlerinde, işlem tarihindeki banka çapraz kurları esas alınır.

Teslim ve ödeme şekli ile bu hususlarda yapılacak değişiklikler, uluslararası kurallar ile bankacılık uygulamalarına göre yeni teslim veya ödeme şeklinin şartlarına uygun olması kaydıyla alıcı ve satıcı tarafından serbestçe belirlenir.

Transferi yapan bankaya hesap kapatılmak üzere ibraz edilen GB üzerinde ödeme şekli ve/veya aracı bankanın farklı olarak belirtildiği işlemlerde, GB ile ödemeye ilişkin belgeler üzerindeki diğer bilgilerin uyum içinde olması halinde ithalat hesabı kapatılır.

İthal konusu malların devredildiği kişilerin ithalatçı olabilme özelliği taşıyan kişiler olması kaydıyla (konşimentonun cirosu veya diğer taşıma belgeleri ile ticari belgelerin devri suretiyle) **gümrükler nezdinde** ithalatçı değişikliği yapılabilir. Transfer ile ithal tarihi arasında yapılan ithalatçı değişikliğinde, ilk ithalatçının, malları devrettiği ithalatçıyı, hesap kapatma süresinden önce bankasına, ihtarname süresi veya ek süreler içerisinde ilgili kambiyo müdürlüğüne bildirmesi halinde ithalat hesabının kapatılmasından devralan firma sorumludur.

Malın getirileceği, transferin yapılacağı, menşe ülke ile yükleme ve aktarma yapılacak ülkenin Kıbrıs Rum Kesimi olması halinde bu ülkeye doğrudan veya dolaylı yapılacak transfer talepleri bankalarca doğrudan DTM'ye iletilerek alınacak talimata göre işlem yapılır. Fiili ithal tarihinden gümrük yükümlülüğünün doğduğu tarih anlaşılır. **Talimatlarda belirtilen sürelerin hesaplanmasında;**

- Süre gün olarak belirtilmiş ise işlemin yapıldığı gün hesaba katılmaz; süre hesaplaması ertesi günden itibaren başlar ve son günün çalışma saati sonunda biter. Ancak hesaplanan sürenin son günü resmi tatile rastlarsa süre, izleyen ilk iş günü çalışma saati sonunda biter.

- Süre ay olarak belirtilmiş ise sürenin bitimi, izleyen ayların işlem tarihindeki günün çalışma saati sonudur. O ayda işlem tarihine tekabül eden bir gün bulunmuyor ise sürenin bitimi ayın son günüdür.

İthalatçılarca, Gümrük beyannamesinin üzerine, ithalata aracılık eden banka şubesi ile **ödeme şekli** olarak "Akreditifli Ödeme", "Vadeli Akreditifli Ödeme", "Vesaik Mukabili Ödeme", "Mal Mukabili Ödeme", "Kabul Kredili Akreditifli Ödeme", "Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme", "Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme", "Peşin Ödeme", "Özel Takas" veya "Bağlı Muamele" yazılır. Ödeme şekillerine 4. bölümde ayrıntılı olarak değinilmiştir.

Komisyon Bedellerinin İthalat Bedelinden Mahsubu

İthalat işlemleri sebebiyle harice yapılan aracılık (ticari vekillik, ticaret işleri tellallığı, simsarlık, acentelik, distribütörlük ve benzeri hizmetler dâhil) hizmetleri karşılığı bedeller, faturada veya sözleşmede oranı veya tutarının gösterilmiş olması kaydıyla ya da ihracatçının talimatı üzerine transfer edilecek mal bedelinden mahsuben tahsil edilerek ödenebilir.

- Komisyon bedellerinin ₺ olarak ödenmesinin istenmesi halinde,
 - Mal bedeli döviz olarak ödenecekse mal bedelinin tamamı (komisyon dâhil) tutarında DSB, komisyon bedeli için de aynı kur üzerinden DAB,
 - Mal bedeli ₺ olarak ödenecekse mal bedelinin tamamı (komisyon dâhil) üzerinden Türk Parası Transfer Belgesi, komisyon bedeli için ₺ olarak DAB **düzenlenerek komisyoncuya ödeme yapılır.**
- Komisyon bedellerinin döviz olarak ödenmesinin istenmesi halinde, mal bedelinin tamamı için (komisyon dâhil) döviz satışı yapılarak bu tutar üzerinden DSB, komisyon bedeline tekabül eden döviz tutarı için aynı kurdan DAB ve DSB düzenlenerek komisyoncusuna ödenir.

İthalat Hesabının Kapatılması

İthalat hesabı GB firma nüshası aslı ile ithalat bedelinin ödendiğine ilişkin Döviz Satım Belgesinde, TPTB, ödemenin ithalatçının DTH'sinden yapıldığına ilişkin banka yazısı, bedelleri döviz kredisinden ödenen ithalatta, yurt dışındaki mali kuruluş veya Türkiye'deki aracı bankaca ihracatçıya ödemenin yapıldığını tevsik eden belgenin bir araya gelmesi halinde kapatılır.

İthalatın birden fazla ödeme şekline göre ve/veya birden fazla banka aracılığıyla gerçekleştirilmesi halinde GB üzerinde bütün ödeme şekilleri ve banka isimleri yer alması da GB ve ödemeye ilişkin belgeler üzerindeki diğer bilgilerin uygunluğunun sağlanması kaydıyla ithalat hesabı her bir ödeme şeklinin esasları dâhilinde transferi yapan bankalarca takip edilerek kapatılır.

Ödenen mal bedeli, fiilen ithal edilen malın GB'den tespit edilecek değerinden 50.000 ABD doları veya eşiti döviz ya da ₺ tutarından daha fazla ise bankaca hesap kapatılmaz. Malın değeri ödenen tutardan fazla ise ithalat hesabı kapatılır.

Ödeme, banka kaynağından yapılmışsa gelen dövizin bankalara satılması zorunludur. Bedellerin DTH'den ödenmiş olması halinde ise getirilen dövizler ithalatçının söz konusu hesabına iade edilebilir.

İhracat bedellerinin ihracatçının serbest kullanıma bırakılan tutarları ile fatura veya hak ediş raporları ile tevsik edilmek kaydıyla hizmet ihracı bedelleri ile açılan DTH'den ödenmiş ise bu bedellerin yurda getirilme zorunluluğu aranmaz.



İthalatı yasak mallar nelerdir?

İthalat İşlemlerinde Müeyyide Uygulamaları

İthalattan men edilen firmalarca, yatırım teşvik belgesi ve dâhilde işleme izin belgesi kapsamındaki malların ithalatı gerçekleştirilebilir. İthalattan men edilme tarihinden önce; açılmış akreditif kapsamındaki işlemler, çıkış ülkesinden ihraç edilmiş mal veya vesaik mukabili işlemler ve peşin olarak dövizi satılmış işlemler bankalarca sonuçlandırılabilir.

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

Ancak ithalattan men edilen firmalarca, yatırım teşvik belgesi ve dâhilde işleme izin belgesi kapsamındaki malların ithalatı gerçekleştirilebilir. Buna göre söz konusu firmaların, ithalattan men süresi içinde yapacağı talepler, ithalatın yatırım teşvik belgesi kapsamında olduğu hususunda firmalarca verilecek yazılı beyana istinaden, dâhilde işleme izin belgesi kapsamındaki işlemler için ise herhangi bir beyan aranmaksızın sonuçlandırılır. **İthalattan men edilme tarihinden önce;**

- Açılmış akreditif kapsamındaki işlemler,
- Çıkış ülkesinden ihraç edilmiş mal veya vesaik mukabili işlemler
- Peşin olarak dövizi satılmış işlemler **bankalarca sonuçlandırılabilir.**

Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Mevzuatı uyarınca, ithalatı belirli bir süre için DTM'nin iznine tabi tutulan firmaların müeyyide süresi içinde yapacakları taleplerde, ithal konusu malın sözü edilen mevzuat kapsamındaki mal olmadığını firmalar tarafından yazılı olarak beyan edilmesi halinde DTM'nin izni aranmaz.

İthalat Denetimleri

İthalatçı, ithalatta uygunluk değerlendirmesi yaptırmak üzere, Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği kapsamındaki ürünler için Türk Standartları Enstitüsü'ne (TSE), Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği kapsamındaki ürünler için ise ilgili Dış Ticarete Standardizasyon Denetmenleri Grup Başkanlığı'na başvurur.

Gerek DTS Denetmenleri Grup Başkanlıkları, gerekse TSE tarafından gerçekleştirilen ithalatta uygunluk değerlendirmesi işlemleri, Dış Ticaret Örgütü (DTÖ)/Ticarete Teknik Engeller Anlaşması'na uygun olarak, can ve mal güvenliği, çevrenin korunması, ulusal güvenlik gerekleri, tüketicinin doğru bilgilendirilmesi gibi konular çerçevesinde yapılmaktadır.

KAMBIYO MEVZUATI

Günümüzde kambiyo işlemleri denilince yabancı paralar üzerinden düzenlenen ticari senetler, çek, bono ve poliçe gibi belgeler anlaşılmaktadır. Döviz ve kambiyo işlemleri eş anlamda kullanılmaktadır. Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki Karar'da dövizi, efektif dâhil yabancı para ödemeyi sağlayan her nevi hesap ve vasıtalar olarak tanımlamıştır.

Serbest piyasa işlemlerinin uygulandığı ülkelerde, yabancı paraların ulusal paraya göre değeri arz ve talebe göre piyasalarda belirlenir. Dış ticaret işlemlerinde yabancı para üzerinden alacakların tahsil edilmesi, borçların ödenmesi ya da para ve eşdeğer kıymetlerin ülkeler arası transferi kambiyo işlemlerini oluşturur. Çünkü bu sayılan işlemler ülke yasalarına uygun olarak devlet kontrolünde yapılabilir.

İthalatta ödemeler, sözleşme koşullarına uygun biçimde ₺ veya yabancı para olarak kambiyo mevzuatına uygun yapılır. İthalat işlemlerindeki denetim, yurt dışına gönderilen (transfer edilen) paraya karşılık ürün ve hizmetin yurda getirilip getirilmediğinin kontrol işlemidir. İhracat işlemlerinde ise ihraç edilen ürün ve hizmet bedelinin yurda gelip gelmediğinin kontrolü yapılmaktadır. Bu kontrollerin ülkeler açısından faydası ihracat ve ithalat işlemleri sonucunda ödemeler dengesini sağlayabilmek ve açık vermesini önlemektir.

Kambiyo işlemlerinin denetimi, dış ticaret işlemlerine aracı olan bankalar yapar. Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkındaki Karar'a göre Türkiye'de yerleşik kişiler ile dışarıda yerleşik kişilerin bankalar aracılığı ile yurt dışına döviz transfer etmeleri ve Türkiye'ye döviz getirmeleri, getirmiş oldukları bu dövizleri istedikleri gibi tasarruf etmeleri serbesttir.

Türk Parası, Döviz İle Kıymetli Maden, Taş ve Eşyalara İlişkin Hükümler

Türk Parası

- Türk parası ve Türk parasıyla ödemeyi sağlayan belgelerin yurda ithali ile aşağıda belirlenen esaslar çerçevesinde ihracı serbesttir.
 - Türkiye'de yerleşik kişiler ile dışarıda yerleşik kişiler, bankalar vasıtasıyla yurt dışına serbestçe Türk parası gönderebilirler.
 - Yolcuların beraberlerinde en çok 5.000 ABD Doları karşılığı Türk parasını yurt dışına çıkarmaları serbesttir.
 - Türk parası ile ödemeyi sağlayan belgelerin ihracı serbesttir.
- Dışarıda yerleşik kişilerin Türkiye'de Türk parası ile ödeme, tahsilat ve tevdiatta bulunmaları serbesttir.
- Bankalar, ithalat, ihracat ve görünmeyen işlemler dışındaki yurt dışına yapılan 50.000 ABD Doları karşılığını aşan Türk lirası transferlerine ilişkin bilgileri, transfer tarihinden itibaren 30 gün içinde Bakanlıkça belirlenecek mercilere bildirirler.

Döviz

- Türkiye'ye döviz ithali serbesttir.
- Türkiye'de yerleşik kişilerin beraberlerinde döviz bulundurmaları, bankalar, yetkili müesseseler, PTT, kıymetli maden aracı kuruluşları ile yurt dışında döviz alım satımına yetkili kuruluşlardan döviz satın almaları ve bunlara döviz satmaları, dövizleri bankalarda açacakları döviz hesaplarında tutmaları, efektif olarak kullanmaları, bankalar vasıtasıyla yurt içinde ve yurt dışında tasarruf etmeleri serbesttir.
- Türkiye'de yerleşik kişilerin, dışarıda yerleşik kişilerden, Türkiye'de yapacakları işlemler nedeniyle döviz kabul etmeleri serbesttir.
- Dışarıda yerleşik kişiler; bankalar, yetkili müesseseler, PTT, kıymetli maden aracı kuruluşları ve aracı kurumlarla döviz alım ve satımı yapabilirler.
- Türkiye'de yerleşik kişiler ile dışarıda yerleşik kişilerin, bankalar vasıtasıyla yurt dışına döviz transfer ettirmeleri serbesttir. Bakanlık yurt dışına döviz transferi yapılabilecek diğer kuruluşları belirlemeye yetkilidir.
- Bankalar, ithalat, ihracat ve görünmeyen işlemler dışındaki yurt dışına yapılan 50.000 ABD Doları ve eşiti döviz aşan transferlere (Döviz tevdiat hesaplarından yapılan transferler dâhil) ilişkin bilgileri, transfer tarihinden itibaren 30 gün içinde Bakanlıkça belirlenecek mercilere bildirirler.
- Yolcular 5.000 ABD Doları veya eşitine kadar efektifi beraberlerinde yurt dışına çıkarabilirler.

Dışarıda yerleşik kişiler ile Türkiye'de yerleşik sayılmakla birlikte yurt dışında çalışan Türk uyruklu kişiler, yurda girişlerinde beyan etmiş olmak, Türkiye'de yerleşik kişiler ise görünmeyen işlemler çerçevesinde Bankalardan döviz satın aldıklarını tevsik etmek kaydıyla 5.000 ABD Doları veya eşitini aşan miktarlardaki efektifi beraberlerinde yurt dışına serbestçe çıkarabilirler.

Döviz kurları, yabancı paraların Türk parası karşısındaki değeri, Merkez Bankası'nca tespit edilen usuller çerçevesinde belirlenir. Döviz alım ve satımları işlem tarihinde geçerli kurlar üzerinden yapılır. Mahsup işlemleriyle ilgili döviz alım ve satım belgelerinin düzenlenmesinde işlem tarihindeki döviz alış kurları uygulanır.

Dövizle ilişkili işlemler

- Bu Karar kapsamındaki dövizle ilişkili işlemler Merkez Bankası, bankalar ve Bakanlıkça uygun görülecek diğer kuruluşlar tarafından yapılır. Merkez Bankası kendi işlemlerinde kullanacağı konvertibl dövizleri belirler.
- PTT, yetkili müesseseler ve İstanbul Altın Borsası bünyesindeki piyasalarda Borsa ile ilgili mevzuat kapsamında olmak üzere kıymetli maden aracı kuruluşları efektif alım satımı yapabilirler.
- Aracı kurumlar sadece sermaye piyasası faaliyetlerinin gerçekleştirilmesiyle sınırlı olmak kaydıyla sadece hesap sahibi müşterileri ile döviz alım satımı yapabilirler.
- Bankalar, PTT, yetkili müesseseler, kıymetli maden aracı kuruluşları ve aracı kurumlar döviz mevcutlarını, Bakanlıkça belirlenecek oran ve esaslar çerçevesinde Merkez Bankasına devrederler.
- Bankalar dövizle ve kıymetli madenlere dayalı vadeli işlem ve opsiyon sözleşmesi yapabilirler.
- Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilmiş aracı kuruluşlarca, dövizle ve kıymetli madene dayalı vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri dahil sermaye piyasası mevzuatına göre düzenlenmiş her türlü türev araçlarının alım satımı, Sermaye Piyasası mevzuatı çerçevesinde teşkilatlanmış borsalarda yapılır.
- Döviz transferinin bankalardan yapılması kaydıyla yurt dışından vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri dahil her türlü türev araçlarının alım satımı Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilmiş yurt içinde veya yurt dışında bulunan aracı kuruluşlar aracılığıyla yapılır.
- Vadeli döviz alım satımına ilişkin düzenlemeleri yapmaya Merkez Bankası yetkilidir.
- Merkez Bankası bünyesinde bulunan döviz ve efektif piyasalarının kuruluş, katılım ve işlem esasları Bankaca belirlenir.

Kıymetli Madenler, Taşlar ve Eşyalar

- Kıymetli madenler, taşlar ve eşyaların Dış Ticaret Rejimi esasları dâhilinde Türkiye'ye ithali ve ihracı serbesttir. Ancak, işlenmemiş kıymetli madenlerin ithal ve ihracında gümrük idarelerine beyan verilmesi esas olup, ithalat ve ihracat Rejimi, Karar ve Yönetmelikleri uygulanmaz. İşlenmemiş kıymetli madenlerin ithali, Merkez Bankası ile kendi mevzuatlarındaki hükümler saklı kalmak kaydıyla Kıymetli Madenler Borsası üyesi Kıymetli Maden Aracı Kuruluşları tarafından yapılır. Ancak, Kıymetli Madenler Borsası üyesi aracı kuruluşlar ithal ettikleri işlenmemiş kıymetli madenleri üç iş günü içinde Borsaya teslim etmek zorundadır.
- Kıymetli madenler, taşlar ve eşyaların yurt içinde alım ve satımı serbesttir. Ancak yurt içinde cevherden her tür ve şekilde üretilen kıymetli madenlerin alım ve satım işlemleri de Borsa tarafından düzenlenecek yönetmeliklerle belirlenecek esaslara göre İstanbul Altın Borsasında yapılır.
- Yolcular, beraberlerindeki kendilerine ait değeri 15.000 ABD Dolarını aşmayan ve ticari amaç taşımayan ziynet eşyası niteliğinde kıymetli madenlerden ve taşlardan yapılmış eşyaları yurda getirebilirler ve yurtdışına çıkarabilirler. Daha fazla değerdeki ziynet eşyalarının yurt dışına çıkarılması, girişte beyan edilmiş olmasına veya Türkiye'de satın alındığını tevsik etme şartına bağlıdır.
- Merkez Bankası ve Kıymetli Maden Aracı Kuruluşları ithal ettikleri işlenmemiş kıymetli madenlerin yurt içindeki alım ve satım işlemlerini sadece İstanbul Altın Borsasında yaparlar. Şu kadar ki ziynet veya süs eşyasına dönüştürülmüş şekli hariç olmak üzere Borsa'da hangi tür ve şekilde kıymetli madenlerin işlem göreceği ve teşekkül ettirecek piyasalar Borsa tarafından düzenlenecek yönetmeliklerle belirlenir.

Sermaye Hareketleri

Türkiye'ye Gelecek Yabancı Sermaye

- Yabancı yatırımcılar tarafından Türkiye'ye yapılacak doğrudan yatırımlar 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu ve buna bağlı olarak oluşturulan mevzuat çerçevesinde gerçekleştirilir.
- Yabancı yatırımcıların Türkiye'deki faaliyet ve işlemlerinden doğan net kâr, temettü, satış, tasfiye ve tazminat bedelleri, lisans, yönetim ve benzeri anlaşmalar karşılığında ödenecek meblağlar bankalar aracılığıyla yurt dışına serbestçe transfer edilebilir.
- 6326 sayılı Petrol Kanununa göre Türkiye'de faaliyette bulunma ve transfer talepleri, bu Kanun ve ilgili mevzuat hükümlerine tabidir.

Türkiye'den Gidecek Yerli Sermaye

- Türkiye'de yerleşik kişilerin, yurt dışında yatırım yapmak veya ticari faaliyette bulunmak amacıyla şirket kurmaları, ortaklığa katılmaları ve şube açmaları için, nakdi sermayeyi bankalar aracılığıyla, aynı sermayeyi ise gümrük mevzuatı hükümleri çerçevesinde ihraç etmeleri serbesttir.
- Türkiye'de yerleşik kişilerin yurt dışında irtibat bürosu, temsilcilik ve benzerlerini kurmaları ve bunların kuruluş masrafları ile faaliyet giderlerinin bankalarca transferi serbesttir.
- Bankalar ve gümrük idareleri yurt dışında yatırım veya ticari faaliyette bulunmak üzere sermaye ihraç eden Türkiye'de yerleşik kişileri, her bir işlem tarihinden itibaren 30 gün içinde Müsteşarlığa bildirirler.
- Bakanlık, bu maddenin uygulaması ile ilgili olarak Türkiye'de yerleşik kişilerden istenecek bilgi, belge ve bunların gönderilme sürelerine ilişkin esasları belirlemeye yetkilidir.

Kişisel Sermaye Hareketleri

- Türkiye'de ve dışarıda yerleşik gerçek kişilerin, bankalar aracılığıyla kişisel sermaye hareketlerine ilişkin yurt dışından yurt içine ve yurt içinden yurt dışına yapacakları transferler serbesttir. Kişisel sermaye hareketlerinin kapsamı Bakanlıkça belirlenir.
- Kişisel sermaye hareketlerine ilişkin transferlere aracılık eden bankalar bu Kararın 3 üncü maddesinin (c) bendi ve 4 üncü maddesinin (e) bendinde belirtildiği şekilde gerekli bildirimleri yapmakla yükümlüdür.
- Göçmen ve mültecilerin, İskân Kanunu ve gümrük mevzuatı dışındaki ithal talepleri Bakanlıkça sonuçlandırılır.

Menkul Kıymetler

- Menkul kıymetlerin ve diğer sermaye piyasası araçlarının yurda girişi ve çıkışı serbesttir.
- Kamu kurum ve kuruluşları hariç olmak üzere, Türkiye'de yerleşik tüzel kişilerce ihraç veya halka arz olunacak sermaye piyasası araçlarının, sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde Sermaye Piyasası Kuruluna kaydedilmesi koşuluyla yurt dışında satışı serbesttir.
- Dışarıda yerleşik kişilerin, Türkiye'de menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarını ihraç etmeleri ve bunların halka arz ve satışı Sermaye Piyasası Mevzuatı hükümleri çerçevesinde yapılır.
- Dışarıda yerleşik kişilerin, (yurtdışındaki yatırım ortaklıkları ve yatırım fonları dahil) her türlü menkul kıymetler ile diğer sermaye piyasası araçlarını Sermaye Piyasası Mevzuatına göre yetkili bulunan bankalar ve aracı kurumlar vasıtasıyla satın almaları, satmaları, bu kıymetler ve araçlara ait gelirler ile bunların satış bedellerini bankalar aracılığıyla transfer ettirmeleri,
- Türkiye'de yerleşik kişilerin; bankalar ve sermaye piyasası mevzuatına göre yetkili bulunan aracı kurumlar vasıtasıyla yurt dışındaki mali piyasalarda işlem gören menkul kıymetleri ve diğer sermaye piyasası araçlarını satın almaları, satmaları ve bu kıymetlerin alış bedellerini bankalar aracılığı ile yurt dışına transfer ettirmeleri serbesttir.

Gayrimenkul Kıymetler

- Dışarıda yerleşik kişilerin Türkiye’de satın aldıkları veya sahip oldukları gayrimenkul ve gayrimenkule bağlı aynı hakların gelirleri ve satış bedellerinin bankalar vasıtasıyla transfer ettirilmesi serbesttir.
- Türkiye’de yerleşik kişilerce yurt dışında gayrimenkul ve gayrimenkule bağlı aynı hakların satın alınması amacıyla bankalar vasıtasıyla yurt dışına döviz ve Türk parası transfer ettirilmesi serbesttir.

Krediler

- Türkiye’de yerleşik kişilerin yurt dışından kredi temin etmeleri, bu kredileri bankalar aracılığıyla kullanmaları kaydıyla serbesttir. Ancak prefinansman kredilerinin vadesi Bakanlık tarafından belirlenir.

Söz konusu kredilere ait anapara geri ödemeleri ile faiz ve diğer ödemelerin transferleri bankalar aracılığıyla yapılır.

- Türkiye’de yerleşik kişiler aşağıda belirtilen şekillerde döviz kredisi açabilirler.
 - İthalat ve ihracat rejimlerine göre açılacak emtia kredileri,

Bankaların;

- İhracatın, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı için Türkiye’de yerleşik kişilere açacakları döviz kredileri,
 - Yatırım teşvik belgesi kapsamında dış kredi almaları öngörülen Türkiye’de yerleşik kişilere açacakları döviz kredileri ile yatırım mallarının finansmanı için açacakları döviz kredileri,
 - Yurt dışında iş yapan Türk müteşebbislerine, uluslararası yurtiçi ihalelerle ilgili işleri veya Savunma Sanayi Müsteşarlığınca onaylanan savunma sanayi projelerini üstlenen Türkiye’de yerleşik kişilere açacakları döviz kredileri,
 - Türkiye’de yerleşik kişilere kullandıracakları ortalama vadesi bir yıldan uzun olan, 5 milyon ABD Doları ve üzerindeki döviz kredileri,
 - Teminat olarak alacakları Türkiye’deki şubelerinde bulundurulmuş döviz ve/veya Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatına (OECD) üye ülkelerin merkezi yönetimleri ile merkez bankalarınca ya da bunların kefaletiyle ihraç edilen yabancı para menkul kıymet tutarını geçmemek üzere Türkiye’de yerleşik kişilere ticari ve mesleki amaçlı kullandıracakları döviz kredileri,
 - Bakanlıkça belirlenecek esaslar dâhilinde Türkiye’de yerleşik kişilere açacakları döviz kredileri.
- Bankalar ile Bakanlıkça belirlenecek diğer kişiler tarafından yurt dışında yerleşik kişilere döviz ve Türk Lirası kredi açılması serbesttir.
 - Kredilerle ilgili uygulama usulleri Bakanlıkça belirlenen esaslar doğrultusunda Merkez Bankasınca tespit edilir.
 - Bankalar, Türkiye’de yerleşik kişilere ticari veya mesleki amaçla dövize endeksli kredi kullandırabilirler.

Gayri Nakdi Krediler, Garanti ve Kefaletler

Türkiye’de yerleşik kişilerin yurtdışından gayri nakdi kredi, garanti ve kefalet sağlamaları ile Türkiye’de ve dışarıda yerleşik kişiler lehine dışarıda yerleşik kişilere muhatap teminat mektubu düzenlemeleri, garanti ve kefalet vermeleri serbesttir.

Bankaların; dışarıda yerleşik kişiler lehine Türkiye’de yerleşik kişilere muhatap, yurt içinde açılacak uluslararası ihalelerle ilgili olarak Türkiye’de yerleşik kişiler lehine Türkiye’de yerleşik kişilere muhatap, döviz üzerinden teminat mektubu düzenlemeleri, garanti ve kefalet vermeleri serbesttir.

Yurt içinde veya yurt dışında faaliyette bulunan kredi kuruluşlarınca yabancı para üzerinden veya yabancı para ölçüsü ile verilen kredileri güvence altına almak için yabancı para üzerinden taşınmaz rehni (gemi ipoteği dahil) kurulması serbesttir.

Bankalar, yurt dışına ödenen teminat mektubu, garanti ve kefalet bedelleri hakkında transfer tarihinden itibaren, bunların dışındaki Türkiye'de yerleşik kişiler ise, dışarıda yerleşik kişilere hitaben verdikleri garanti ve kefaletlerle ilgili olarak düzenleme tarihinden itibaren 30 gün içinde Müsteşarlığa bilgi verirler.

Döviz Tevdiat ve Altın Depo Hesapları

Merkez Bankası ve bankalar, Türkiye'de ve yurtdışında yerleşik kişiler adına döviz tevdiat hesapları ve altın depo hesapları açabilirler. Bu hesaplar üzerinde sahipleri serbestçe tasarruflarda bulunabilirler. Bu hesaplara ait faizler banka ve hesap sahibi arasında serbestçe tespit edilir. Anapara ve faizlerin transferleri ile altının iadesi bankalarca kendi kaynaklarından karşılanır.

Bu hesaplar nedeniyle doğacak lehte ve aleyhteki kur farkları ilgililere aittir.

Usul ve Müşterek Hükümler

Yetki

Bakanlık bu Kararın tatbikatını temin etmek ve Türk parasının kıymetini korumak maksadıyla lüzumlu göreceği her türlü tedbiri almaya, Kararda öngörülen haller dışında kalan özel durumları inceleyip sonuçlandırmaya, haklı ve mücbir sebeplerin varlığı halinde döviz getirme sürelerini uzatmaya ve döviz getirme zorunluluğunu kısmen veya tamamen kaldırmaya, bu Kararda öngörülen miktarları değiştirmeye ve miktar belirlemeye yetkilidir.

Müsteşarlık bu Kararın uygulaması ile ilgili olarak her türlü bilgi ve belgeyi, belirleyeceği şekil ve süreler içerisinde gerçek ve tüzel kişilerden istemeye yetkilidir.

Denetim

Kambiyo denetimine yetkili elemanlar ile kambiyo müdürlükleri (kambiyo murakabe mercileri) tarafından yapılan denetlemelerde bu Karar'da öngörülen işlemleri ifa eden kişilerden, işlemlerinde Karar'a aykırılıklar tespit edilenler hakkında Ceza Muhakemeleri Usulü Kanunu'nun zabıt ve aramaya dair hükümleri uygulanır.

Devlet daire ve müesseseleri ile Türkiye'deki gerçek ve tüzel kişiler (özel kanun ve anlaşmalar gereğince dokunulmazlıkları tanınanlar hariç) bu Karar konusuna giren işlerin murakabesi için yukarıda yazılı yetkili denetim elemanlarının ve mercilerinin yazılı olarak isteyecekleri bilgileri vermeye, evrak ve defterleri ibraz etmeye mecburdurlar. Bakanlık, bu kişilerin faaliyetlerini kısmen veya tamamen, geçici veya sürekli olarak durdurmaya veya müteakip işlemleri teminata bağlamaya, gerektiğinde bu teminatları kısmen veya tamamen Hazine'ye gelir yazmaya veya haklı ve mücbir sebeplerin mevcudiyeti halinde teminatı kaldırmaya yetkilidir.

Bankalar, yetkili müesseseler, kıymetli maden aracı kuruluşları ve ilgili diğer kuruluşlar Merkez Bankası'nca istenecek döviz işlemlerine ilişkin her türlü istatistik bilgileri belirlenen sürelerde vermekle yükümlüdürler. Merkez Bankası, bu kuruluşlarda konuyla ilgili incelemeler yapmaya yetkilidir.

Kambiyo mevzuatına olan aykırılıkları ya da bu Kararda belirtilen yükümlülükleri yerine getirmediği tespit edilen bankalar, yetkili müesseseler, PTT, kıymetli maden aracı kuruluşları ve aracı kurumların dövizle ilişkin işlemlere aracılık etme yetkisi Bakanlıkça kısmen veya tamamen kaldırılabilir.

Süreler

Bu Karar'la bu Karar'a ek olarak yayımlanacak kararlarda ve bunlara ilişkin tebliğlerde belirtilen, hak doğurucu ve hak düşürücü ve uyulmaması aykırılık oluşturan sürelerin hesaplanmasında, işlemin yapıldığı gün hesaba katılmaz.

Ancak, hesaplanacak sürelerin son günü resmi tatile rastlarsa, süreler resmi tatili izleyen ilk iş gününün çalışma saati sonunda biter.

Döviz Alım ve Satım Belgeleri ile Türk Parası Transfer Belgeleri

Bu Karara ilişkin işlemlerde bankalar, yetkili müesseseler, PTT, kıymetli maden aracı kuruluşları ve aracı kurumlar tarafından döviz alım satım belgeleri ile Türk parası transfer belgeleri düzenlenir ve bu belgelerle ilgili usul ve esaslar Merkez Bankasınca belirlenir.

Bu Karar ile halen yürürlükte bulunan Türk parasının kıymetinin korunmasına ilişkin karar ve tebliğler ile dış kredilerin tasfiyesine ilişkin mevzuat uyarınca tahsili gereken alacaklar hakkında 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümleri uygulanır.

Görünmeyen İşlemler

Görünmeyen işlemler, ithalat, ihracat gibi mal hareketini doğuran işlemler ile sermaye akımları dışında kalan, ancak bu konulara dolaylı olarak bağlı bulunan sosyal, ekonomik ve kişisel ilişkilerin değişik aşamasını içine alan işlemleri ve ödemeleri kapsamaktadır. Döviz ödenmesini gerektiren Görünmeyen işlemlerin ayrıntılarını gösteren liste Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) görünmeyen işlemlerin liberasyonu koduna uygun olarak düzenlenmiştir.

Döviz Ödemesini Gerektiren İşlemler

Uluslararası nakliyat, bankacılık, sigortacılık, dışarıya yaptırılan hizmetler ve diğer görünmeyen işlemlerle ilgili olarak yurt dışına Türk parası transferleri ile döviz tahsis ve transferleri ve efektif satışları Merkez Bankası'nca belirlenecek usul, esas ve limitler çerçevesinde bankalarca yapılır.

Döviz Kazandırıcı İşlemler

Türkiye'de yerleşik kişiler, dışarıda yerleşik kişiler için veya bunlar adına yurt içinde veya dışında yapmış oldukları tüm hizmet (müteahhitlik hizmetleri dâhil) karşılığı dövizler ile dışarıda yerleşik kişiler nam ve hesabına yapılan gider karşılığı dövizleri serbestçe tasarruf edebilirler.

Dış Ticaret

İhracat: İhracat bedellerinin tasarrufu serbesttir. Bakanlık ihtiyaç duyulması halinde ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin düzenleme yapmaya yetkilidir.

İthalat: İthalat ve transit ticaret işlemlerine ilişkin yurt dışına döviz ve Türk Lirası transferi bankalarca yapılır.

Komisyonculuk ve Mümessillik Hizmetleri

Komisyonculuk ve Simsariye Giderleri

- İhracatla ilgili olarak yurt dışından sağlanan komisyonculuk ve simsariye hizmet bedelleri,
- Dış piyasalar hakkında bilgi toplamak amacıyla yurt dışındaki firma ve kuruluşlara ödenecek haberleşme ve dokümantasyon giderleri,
- Uluslararası nakliyat ve transit nakliyatla ilgili olarak dışarıdan sağlanacak aracılık hizmet bedelleri,
- Turizm Bakanlığı izni ile faaliyetini sürdüren turistik otellerde, turistler için rezervasyon yaptıran hariçteki seyahat ve turizm bürolarına rezervasyon ücretleri üzerinden hesaplanacak komisyonlar,
- Türkiye'de otomobil kiralama (Rent a Car) işiyle uğraşan yurt dışından rezervasyon alan müesseselerin yaptıkları kira anlaşmalarında, oto kiralayan kişinin yabancı bir kuruluş tarafından gönderildiğinin belgelenmesi halinde komisyon ücretleri, borcu gösteren belgelerin ibrazı kaydıyla transfer edilir.

Transit İşlemlerden ve Aktarmalı Satışlardan Doğan Kazançlar

Yurt dışında yerleşik kişilerin transit işlemlerden ve aktarmalı satışlardan ticari teamüllere uygun olarak sağladıkları ve kazançları için gerekli belgelerin ibrazı halinde döviz transfer edilir.

Banka Komisyon ve Masrafları

Bankalar yaptıkları işlemler nedeniyle yurt dışındaki muhabirlerine ödemeleri gereken komisyon, masraf, damga vergisi, Dünya Bankalar Arası Mali İletişim Kurumu (SWIFT)'ne ödemeleri gereken haberleşme giderleri ve benzeri giderleri transfer edebilirler.

Bankaların kendi döviz mevcutlarından borçlu sıfatıyla ödemek zorunda oldukları faiz ve yukarıda sayılan giderleri ile satın aldıkları mal ve hizmet bedellerinin yurt dışına transferlerine ilişkin döviz ödemeleri % 01 oranındaki Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisine tabi tutulmaz.

Temsil Masrafları

- Türkiye'de yerleşik kişilerin yurt dışında kurulan irtibat bürosu, temsilcilik ve benzerleri için yurt dışında faaliyete başladıklarını gösterir yerel resmi makamlardan alınmış izin belgelerinin görülmesi suretiyle, ilk kuruluş giderleri ile faaliyette buldukları süre içinde personel, büro ve benzeri giderlerini karşılamak üzere ilgililerin talep yazılarına dayanılarak döviz transfer edilir.

Bu transferleri yaptıran kişiler söz konusu giderlerini belgeyerek üçer aylık dönemler itibariyle dönemi takip eden ayın sonuna kadar Hazine Müsteşarlığına bildirirler.

Bankalar da bu fıkraya göre yaptıkları transferleri aynı süre içinde Hazine Müsteşarlığına bildirirler.

- Uluslararası ticari fuar ve sergiler ile yurt dışında bilim, sanat, kültür amaçlı sergi ve benzeri etkinliklere katılacak olan kişi ve kuruluşların katılımlarına ilişkin giderler borcu gösteren belgelere istinaden transfer edilir. Talep edilmesi halinde, önceden avans olarak döviz satışı yapılabilir.

Dokümantasyon Giderleri

Döviz işlemleri yapmaya yetkili banka ve müesseselerin yurt dışından kendi nam ve hesaplarına sağlayacakları her çeşit bilgi ve doküman giderleri için borcu gösteren belgelere dayanılarak döviz transfer edilir. Bu döviz ödemeleri % 01 oranındaki Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisine tabi tutulmaz.

Antrepo, Depolama, Gümrükten Çekme ve Benzeri Ödemeler

İhracatçıların, Türkiye'den kendi nam ve hesaplarına yaptıkları ihracat dolayısıyla, dış ülkelerde ödemeleri gereken gümrükten çekme, ardiye, depolama, antrepo, faktoring, bakım, nakil, muhafaza, rafa (manipülasyon), satış ve benzeri giderler, vezin (tartı) noksanlığı veya kalite farkı ile ekspertiz ve tahkim ücretleri (hariçteki gözetme şirketleri ücretleri dâhil) serbest bölge ya da gümrüksüz antrepolara mal sevki ve buralardan mal ihracının gerektirdiği depo ve giderleri (ihracat bedelinden mahsup yapılmadığı takdirde), bu giderleri gösteren belgeler karşılığında transfer edilir.

Transit Nakliyatla İlgili Giderler

Transit nakliyatla ilgili her türlü ödemeler için giderleri gösteren belgeler karşılığında transfer işlemi yapılır.

Gümrük Vergi ve Resimleri İle Benzeri Ücretler

İhracatçıların Türkiye'den kendi nam ve hesaplarına yaptıkları ihracat dolayısıyla dış ülkelerde ödemeleri gereken gümrük vergi, resim ve harçları ile benzeri ücretler (ihracat bedelinden mahsup yapılmadığı takdirde) borcu gösteren belgelere dayanılarak transfer edilir.

Merkez Bankası Şubelerince Yapılacak İşlemler

Döviz veya efektif satış işlemi bankalarca yapılır; ancak Merkez Bankası şubelerince konsolosluk gelirleri (istisna uygulanan ülkeler hariç) için Döviz İzin Belgesi düzenlenir. İki örnek olarak düzenlenecek bu belgelerin birinci örneği ilgiliye verilir; ikinci örneği ise TCMB şubelerince uygun bulunacak dosyalama sistemine göre ilgili belgeleriyle birlikte saklanır. Döviz izin belgelerine ilgiliye elden verildiği veya adresine postalandığı günün tarihi konulur.

Dış Ticaret İşlemlerinde Kambiyo Yükümlülükleri

Peşin bedelin vadesinin başlangıç tarihi **Döviz Alım Belgesi**'nin (DAB) düzenlendiği tarihtir. Peşin ödeme yönteminde, mal bedeli banka havalesi ile gönderilebileceği gibi ilgili veya temsilcisi tarafından nakit olarak yanlarında getirilebilir. İhracat bedelleri gerek döviz, gerek Türk Lirası olarak efektif şeklinde de yurda getirilebilir. Bu şekilde yurda getirilen efektiflerin ihracat bedeli olarak alışının yapılabilmesi için bankalarca ve gümrük idarelerince düzenlenen **döviz beyan tutanağı** (DBT) aranır. Bankalarca efektiflerin ihracat bedeli olarak alışının yapılabilmesi için efektiflerin DBT'nin düzenlenme tarihinden itibaren 15 gün içinde bankalara tevdi edilmesi gerekmekte olup bu süre içinde bankalara tevdi edilen efektiflerin ilgilinin talebine istinaden alışının yapılarak döviz alım belgesine bağlanması veya adlarına açılan DTH'lere alınarak bu hesaptan bilahare döviz alışı yapılması mümkündür. DBT ibraz edilmek suretiyle kendisine efektif tevdi edilen bankalarca, DBT ekinde ilgilinin ithalatçı veya ihracatçı firma tarafından yetkilendirildiğine dair noter veya konsolosluklarca düzenlenmiş belge ile efektif getiren kişinin pasaportunun aranması ayrıca pasaportun hüviyeti belirleyen sayfası ile yurda girişi gösteren sayfanın birer fotokopisinin DBT'ye eklenmesi gerekmektedir.

Kambiyo İşlemlerinde Kullanılan Belgeler

Kambiyo işlemlerinde mevzuat hükümlerine göre düzenlenmesi zorunlu belgeler aşağıdaki gibidir:

- Döviz Satım Belgesi
- Döviz Alım Belgesi
- Transfer Bildirim Formu
- Poliçe

Döviz Alım Belgesi (DAB)

Dış ticaret işlemlerinde mevzuat gereğince yurda getirilerek, bankalar tarafından tahsili yapılan ihracat bedellerinin ₺ 'ye çevrilen döviz bakiyelerine bankalar 4 nüsha Döviz Alım Belgesi düzenlerler. Birinci nüsha, ihracatçının Teşvik Kararına istinaden henüz kapatılmayan taahhütlerin kapatılmasında kullanılır. Diğer nüshanın birisi 5 yıl boyunca banka tarafından muhafaza edilir. Kalan son nüsha ise işlemi gerçekleştiren banka sevisinde kalır. Döviz alım belgesinin üzerinde satın alınan dövizin cinsi, döviz kuru, dövizin geliş nedeni, tutarı, döviz satan kişi ve kuruluşun bilgileri bulunur. Döviz Alım Belgesi Örneği Şekil 2.1'de gösterilmiştir.

DÖVİZ ALIM BELGESİ	
SERİ NO : _____	İSTATİSTİK NO.(LAR) : _____
SIRA NO: _____	BANKA ŞUBE KODU : _____
DÖVİZİ SATAN KİŞİNİN/KURULUŞUN	
UNVANI/ADI SOYADI: _____	
UYRUĞU : _____	
VERGİ KİMLİK NUMARASI : _____	
SATIN ALINAN DÖVİZİN/EFEKTİFİN	
GELDİĞİ ÜLKE: _____	
GELİŞ NEDENİ: _____	
CİNSİ: _____	
UYGULANAN KUR: _____	
TUTARI: _____	
₺ KARŞILIĞI : _____	
ABD KARŞILIĞI : _____	
GÜMRÜK BEYANNAMELERİNİN : _____	
TARİHİ : _____	
NUMARASI : _____	
DÖVİZ BEYAN TUTANAĞI	
TARİH VE SAYISI : _____	
GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜNÜN	
TEYİT YAZISININ TARİH VE SAYISI : _____	
AÇIKLAMA: _____	
TARİH BANKANIN ADI KAŞE İMZA	

Şekil 2.1: Döviz Alım Belgesi Örneği

İhracat Mevzuatımıza göre Döviz Alım Belgesi (DAB), bankalar, yetkili müesseseler, PTT ve kıymetli maden aracı kuruluşları tarafından tüm efektif ve döviz alımları sırasında düzenlenme zorunluluğu vardır.

Mal ve hizmet ihracına ilişkin döviz alım belgeleri kaybolduğunda, belgelerle herhangi bir hesabın kapatılmadığına ve bulunduğu takdirde ibraz edileceğine dair ilgili kambiyo müdürlüğüne hitaben bir taahhütnamenin döviz alım belgesini düzenleyen bankaya verilmesi kaydıyla ilgiliye döviz alım belgesi sureti verilmektedir. Kayıp döviz alım belgesi bulunursa belge aslı iptal edilmek üzere düzenleyen bankaya ibraz edilir ve işlemler suret üzerinden yapılır.

Döviz Satım Belgesi (DSB)

Dış ticaret işlemlerinde yapılan ithalatın bedelinin yurt dışına transferi sırasında bankalar tarafından üç nüsha olarak düzenlenen belgedir. Birinci nüsha döviz transferini yapan müşteriye (ithalatçıya), ikinci nüsha bankada işlem yapan serviste kalır. Üçüncü nüsha ise 5 yıl saklanmak üzere banka tarafından üzerine “işlem yapılamaz” şerhi konularak muhafaza edilir. Döviz Satım Belgesi Örneği Şekil 2.2’de gösterilmiştir.

DÖVİZ SATIM BELGESİ	
SERİ NO: _____	İSTATİSTİK NO.(LAR) : _____
SIRA NO: _____	BANKA ŞUBE KODU : _____
DÖVİZİ SATIN ALAN KİŞİ/KURULUŞUN	
UNVANI/ADI SOYADI : _____	
ADRESİ : _____	
UYRUĞU : _____	
VERGİ KİMLİK NUMARASI : _____	
DÖVİZ SATIŞININ DAYANAĞI	
.....	
SATILAN DÖVİZİN/EFEKTİFİN	
CİNSİ : _____	
TUTARI : _____	
KURU : _____	
₺ KARŞILIĞI : _____	
AB KARŞILIĞI : _____	
TOPLAM ₺ : _____	
Yukarıda Dökümü Yazılı Döviz/Dövizler, Efektif/Efektifler Satılmıştır.	
TARİH, KAŞE-İMZA BANKANIN ADI	

Şekil 2.2: Döviz Satım Belgesi Örneği

Türk Parası Transfer Bildirim Formu

TÜRK PARASI TRANSFER BELGESİ	
SERİ NO: _____	İSTATİSTİK NO.(LAR) : _____
SIRA NO: _____	BANKA ŞUBE KODU : _____
TÜRK PARASI TRANSFER EDEN KİŞİ/KURULUŞUN	
UNVANI/ADI SOYADI : _____	
ADRESİ : _____	
VERGİ KİMLİK NUMARASI : _____	
TRANSFERİN DAYANAĞI	
.....	
TRANSFER EDİLEN TÜRK PARASININ	
TUTARI : _____	
USD KARŞILIĞI: _____	
KUR : _____	
Yukarıda Dökümü Yazılı Türk Parası Transfer Edilmiştir.	
TARİH BANKA ADI KAŞE-İMZA	

Şekil 2.3: Türk Parası Transfer Belgesi Örneği

Bankalar tarafından yapılan yurt dışına ₺ transferlerinde iki nüsha Türk Parası Transfer Bildirim Formu düzenlemek zorundadır. Nüshanın birinci nüshası transferi yapan banka müşterisine verilir, ikinci nüsha ise bankada saklanır. Şekil 2.3’de Türk Parası Transfer Bildirim Formu örneği gösterilmektedir.

Kambiyo Senedi (The Bill of Exchange)

Kambiyo Senedi, dış ticaret işlemlerinde ihracatçı tarafından düzenlenen ve imzalanan, ithalatçının ödediği veya gelecekte belli bir sürede ödemeyi taahhüt ettiği tutarı ihracatçıya ödeyeceğini gösteren belgedir.

Kambiyo senedi, ihracatçının ürünlerin nakliyesi için ithalatçıdan ödeme talebinde bulunabilmek için kullanılır. Kambiyo senedi olarak poliçe ve bono kullanılmakta olup, dış ticarete ağırlıklı olarak poliçe tercih edilmektedir. Bunların dışında finansman belgesi olarak kabul edilebilecek Antrepo makbuzu, Rehin Senedi, Teslim Emri gibi belgeler de kullanılmaktadır.



Poliçenin üzerinde ödeme zamanı ile ilgili ne tür terimler yer alır?

Poliçe, hamiline para ödenmesini gerektiren değerli bir kâğıttır. Poliçeler ciro ile el değiştirebilir, borçlusu tarafından kabul edilmeme ya da ödenmeme durumlarında protesto yolu ile yasal takibat yapılabilir.

Bono, borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği bir ödeme vaadidir. Vadesinde hamili tarafından genellikle bankalar aracılığıyla borçlusuna ödeme için ibraz edilir. Giro edilebilir. Dış ticarete poliçe kadar yaygın değildir.

Kambiyo senedi, uluslararası ticarete akreditif mektubunun ekinde kullanılır. Akreditif mektubu kambiyo senedinin kabul edilip ödenmesini sağlar.

Kambiyo senedi hazırlanırken akreditif mektubu ve proforma faturadaki detaylar ile kambiyo senedindeki bilgiler aynı olmalıdır. Fatura tutarı rakam ve harflerin doğru yazılmasına dikkat edilmelidir. “Muhbir” bankanın adı yazılmalıdır. İhraç konusu faturadaki mallar yeterli olacak şekilde özetlenmelidir. Firma ünvanı noksansız olarak yazılmalıdır. Akreditif mektubu ile birlikte kambiyo senedinin sunulacağı, ithalatçının bankası olan “amir” bankanın adı yazılmalıdır. Firmanın kanuni temsilcisi tarafından imzalandığından emin olunmalıdır. Nakliyeye ilişkin diğer belgelerle birlikte bir nüsha kambiyo senedi de saklanmalıdır.

Belgeleri düzenleyen ve imzalayan kişinin şirketin kanuni temsilcisi olması çok önemlidir. Aksi takdirde belgeler geçersiz sayılacaktır. Daha da önemlisi bu işler tek kişiye bağlı yapılmamalıdır. Aksaklık veya ilgili kişinin yokluğunda yol açabileceği aksaklıklar gözden kaçırılmamalıdır.

BILL OF EXCHANGE

Amount **USD 13,500.00 \$ [1]**

(Ödenecek tutar)

Place and date Ashnew, 1 July 2011 **[2]**

(Yer ve Tarih)

At sight pay this Bill of Exchange to the order of United Bank of Ireland, **[3] (Lehdar Banka)** the sum of **[4] (Ödenecek miktar)** United States dollars thirteen thousand one hundred and fifty only, value received for shipment of **[5] (Ödeme yapılacak mallar)** 78 cartons of pottery tableware.

Şekil 2.4: Kambiyo Senedi Örneği

Yukarıda örneği verilen kambiyo senedi şu bilgileri içerir

1. Ödenecek tutar, rakamla belirtilmelidir.
2. Yer ve tarih olarak, ihracatçının bulunduğu yer ve fatura tarihi yazılmalıdır.
3. “Muhbir” banka olarak genelde ihracatçının bankası yazılır.
4. Ödenecek miktar, harfle yazılarak da belirtilir. Yanlış yazılırsa veya rakamla belirtilen miktardan farklı ise ödeme yapılmaz.
5. Ödeme yapılacak mallar belirtilir.
6. İhracatçı, kambiyo senedini “çek” de olduğu gibi imzalar.
7. İhracatçının imzaya yetkili, resmi temsilcisi imzalamaz ise ödemede sorun çıkacaktır.
8. Normalde ithalatçının bankası “amir” bankadır.

Özet

İhracat, bir malın yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını ya da Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemlere denir.

Günümüzde kambiyo işlemleri denilince ise yabancı paralar üzerinden düzenlenen ticari senetler, çek, bono ve poliçe gibi belgeler anlaşılmalıdır. Döviz ve kambiyo işlemleri eş anlamda kullanılmaktadır. Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki karar'da döviz terimi şu şekilde tanımlanmıştır. Döviz, efektif dâhil yabancı para ödemeyi sağlayan her nevi hesap ve vasıtalarıdır.

Serbest piyasa işlemlerinin uygulandığı ülkelerde, yabancı paraların ulusal paraya göre değeri arz ve talebe göre piyasalarda belirlenir. Dış ticaret işlemlerinde yabancı para üzerinden alacakların tahsil edilmesi, borçların ödenmesi ya da para ve eşdeğer kıymetlerin ülkeler arası transferi kambiyo işlemlerini oluşturur. Çünkü bu sayılan işlemler ülke yasalarına uygun olarak devlet kontrolünde yapılabilir.

İthalatta ödemeler, sözleşme koşullarına uygun biçimde ₺ veya yabancı para olarak kambiyo mevzuatına uygun yapılır. İthalat işlemlerindeki denetim, yurt dışına gönderilen (transfer edilen) paraya karşılık ürün ve hizmetin yurda getirilip getirilmediğinin kontrol işlemidir. İhracat işlemlerinde ise ihraç edilen ürün ve hizmet bedelinin yurda gelip gelmediğinin kontrolü yapılmaktadır. Bu kontrollerin ülkeler açısından faydası ihracat ve ithalat işlemleri sonucunda ödemeler dengesini sağlayabilmek ve açık vermesini önlemektir.

Kambiyo işlemlerinin denetimi, dış ticaret işlemlerine aracı olan bankalar yapar. Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkındaki Karara göre Türkiye'de yerleşik kişiler ile dışarıda yerleşik kişilerin bankalar aracılığı ile yurt dışına döviz transfer etmeleri ve Türkiye'ye döviz getirmeleri, getirmiş oldukları bu dövizleri istedikleri gibi tasarruf etmeleri serbesttir.

Kendimizi Sınyalım

1. Dış ticaret işlemlerinde ihracatçı tarafından düzenlenen ve imzalanın ihracatçının ödediği veya gelecekte ödemeyi taahhüt ettiği tutarı ihracatçıya ödeyeceğini gösteren belgeye ne ad verilir?

- Kambiyo Senedi
- Transfer Bildirim Formu
- Döviz Satım Belgesi
- Döviz Alım Belgesi
- Fatura

2. İthalat belgeleri;

- Banka kaynaklarından,
- Kredi kartından,
- İthalatçıya ait DTM'den ve
- Alış yapılmamış ihracat bedelinden karşılanmak suretiyle ödenebilir.

Verilen maddelerden hangisi ya da hangileri doğrudur?

- Yalnız I
- II ve III
- I ve II
- I, II ve III
- I, II, III ve IV

3. Bankalar, yetkili müesseseler, PTT ve Kıymetli maden aracı kuruluşları tarafından tüm efektif ve döviz alımları sırasında hangi belgeyi düzenlerler?

- Transit Ticaret Formu
- Döviz Alım Belgesi
- Döviz Satım Belgesi
- Fatura
- Türk Parası Transfer Belgesi

4. Dış ticaret işlemlerinde yapılan ithalat bedelinin yurt dışına transferi sırasında banklar tarafından üç nüsha olarak düzenlenen belgeye ne ad verilir?

- Transit Ticaret Formu
- Döviz Alım Belgesi
- Döviz Satım Belgesi
- Fatura
- KDV Beyannamesi

5. Ticari amaçlarla ihraç edilen mal bedellerini ülkeye en geç ne zaman getirilmelidir?

- 90 gün
- 60 gün
- 45 gün
- 180 gün
- Süre yoktur.

6. Aşağıda verilen maddelerden hangisi yanlıştır?

- Türkiye'de yerleşik kişiler ile dışarıda yerleşik kişiler, bankalar vasıtasıyla yurt dışına serbestçe Türk parası gönderebilirler.
- Yolcuların beraberlerinde en çok 5.000 ABD Doları karşılığı Türk parasını yurt dışına çıkarmaları serbesttir.
- Türk parası ile ödemeyi sağlayan belgelerin ihracı serbesttir.
- Dışarıda yerleşik kişilerin Türkiye'de Türk parası ile ödeme, tahsilat ve tevdiatta bulunmaları serbesttir.
- Bankalar, ithalat, ihracat ve görünmeyen işlemler dışındaki yurt dışına yapılan 50.000 ABD Doları karşılığını aşan Türk lirası transferlerine ilişkin bilgileri gizli tutarlar.

7. İhracata ilişkin işlemlerde Döviz Alım Belgesi en az kaç nüsha olarak düzenlenmektedir?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

8. Kambiyo işlemleri ile aşağıdaki kelimelerin hangisi ile eş anlamlı olarak **kullanılamaz**?

- Değiştirme
- Bozdurma
- Fiyat
- Döviz
- Değer

9. İhracat İşlemlerinde yetkili merci aşağıdaki-lerden hangisidir?

- a. Ekonomi Bakanlığı
- b. İhracatçı Birlikleri
- c. EXIMBANK
- d. Merkez Bankası
- e. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

10. Aşağıda verilen maddelerden hangisi “Kambiyo İşlemlerinde Kullanılan Belgeler” arasında **yer almaz**?

- a. Döviz Satım Belgesi
- b. Sigorta Poliçesi
- c. Döviz Alım Belgesi
- d. Transfer Bildirim Formu
- e. Poliçe

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. **a** Yanıtınız yanlış ise “Kambiyo senedi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
2. **e** Yanıtınız yanlış ise “İthalat Yönetmeliği ve İthalata İlişkin Tebliğler” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
3. **b** Yanıtınız yanlış ise “Döviz alım belgesi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
4. **c** Yanıtınız yanlış ise “Döviz Satım Belgesi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
5. **e** Yanıtınız yanlış ise “İhracat Bedeli Dövizlerin Yurda Getirilmesi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
6. **e** Yanıtınız yanlış ise “Türk Parası, Döviz İle Kıymetli Maden, Taş ve Eşyalara İlişkin Hükümler” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
7. **d** Yanıtınız yanlış ise “Döviz Alım Belgesi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
8. **d** Yanıtınız yanlış ise “Kambiyo Mevzuatı” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
9. **a** Yanıtınız yanlış ise “İhracat Mevzuatı” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
10. **b** Yanıtınız yanlış ise “Kambiyo İşlemlerinde Kullanılan Belgeler” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

- İhracı yasak mallar aşağıdaki gibi sıralanabilir:
- Kültür ve tabiat varlıkları (Eski eserler)
- Hint keneviri
- Tütün tohumu ve fidesi
- Tiftik keçisi
- İhracı izne bağlı mallar listesinde yer alan türler hariç bütün av ve yaban hayvanları (canlı ve cansız olarak ve tanınabilir en küçük parçaları ile bunlardan mamul konfeksiyon)
- Ceviz, dut, kiraz, armut, erik, porsuk, dışbudak, karaağaç ve ıhlamur adlı ağaç türlerinin kütük, tomruk, kereste, kalas ve taslak olarak ihracı
- İhracatı yasak olan doğal çiçek soğanları
- Odun ve odun kömürü (Meyve kabuklarından üretilen mangal kömürü hariç)

- Sığıla
- Yalankoz
- Datça hurması
- Zeytin, incir, fındık, antep fıstığı, asma (sultani çekirdeksiz) fidanları
- Salep (toz, tablet ve her türlü formda)

Sıra Sizde 2

Ülkemizin taraf olduğu uluslararası anlaşmalar ve ilgili mevzuatlar gereği aşağıdaki malların ithalatı yasaktır.

- Esrar ve müstahzar afyon,
- İpek böceği tohumu,
- Zirai amaçla kullanılan her türlü toprak, yaprak, sap, saman ot, tabi gübre,
- Oyun alet ve makinaları,
- Yasalara aykırı olarak bir fabrika veya ticaret markasını veyahut ticaret ünvanını taşıyan ürünler,
- Sahte etiket ve ambalaj maddesi,
- Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat ../15 sayılı Tebliğ eki II sayılı listede yer verilen boyar maddeler,
- Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan Standardizasyon Tebliğinde belirtilen atık maddeler.

Sıra Sizde 3

Poliçenin ödeme zamanı ile ilişkili terimler şunlardır:

At sight: Görüldüğünde ödemeli,

At...days sight: Görüldüğünden belli bir süre sonra ödemeli,

At...days date: Tanzim tarihinden belli bir süre sonra ödemeli,

At...days after B/L: Konşimento tarihinden belli bir süre sonra ödemeli,

On 29.10.2011: Belli bir tarihte ödemeli.

Yararlanılan Kaynaklar

Demir, M. (2004). **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, Ankara: Detay Yayıncılık.

Gürsoy, Y. (2005). **Dış Ticaret İşlemleri**, Bursa: Ekin Kitabevi.

Kaya, F. (2011), **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, (3. Bası), İstanbul: Beta Yayıncılık.

Kaya, F. (2010), **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları**,(4. Bası), Ankara: Detay Yayıncılık.

Resmi Gazete, 06.6.2006 tarih ve 26190 sayılı yayımlanan **İhracat Yönetmeliği**.

Resmi Gazete, 22.12.1995 tarihli ve 95/7623 sayılı **İhracat Rejimi Kararı**.

Resmi Gazete, 27/10/1999 tarih ve 4458 sayılı **Gümrük Kanunu**.

Resmi Gazete, (2006). Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığının 6 Haziran 2006 tarih ve 26190 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan **Transit Ticarete İlişkin 2006/6 Sayılı Tebliği**.

Seyidoğlu, H. (2003). **Uluslararası Finans**, İstanbul: Güzem Can Yayınları, (Geliştirilmiş 4. Baskı).

Yararlanılan İnternet Kaynakları

http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

www.dtm.gov.tr

www.eximbank.gov.tr

www.gumruk.gov.tr

www.gumrukkontrolor.org.tr

www.igeme.gov.tr



www.spk.gov.tr

www.tcmb.gov.tr


















3

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

-  Dış ticarete teslim şekillerinin neler olduğu ve bu kapsamda her bir teslim şeklinin taraflara getirmiş oldukları sorumlulukların nelerden oluştuğu,
-  Dış ticarete kullanılan belgelerin neler olduğu ve kullanım alanlarının nelerden oluştuğu sorularına yanıt verebileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

 Incoterms	 CIP
 FCA	 CPT
 EXW	 CIF
 FAS	 Ticari Belgeler
 FOB	 Resmi Belgeler
 CFR	 Taşıma Belgeleri
 DAT	 Sigorta Belgeleri
 DAP	 Finansman Belgeleri
 DDP	

İçindekiler

- ❖ Giriş
- ❖ Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Teslim Şekilleri
- ❖ Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler

Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri ve Belgeler

GİRİŞ

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.

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.

Dış ticarete kullanılan bu terimler; standart bir yorum sağlamayı, ülkeden ülkeye farklı olabilecek uygulamaların önüne geçmeyi, uluslararası ticari hayatta güven unsurunu temin etmeyi ve farklı uygulamalardan doğabilecek kayıpların engellenmesini amaçlamaktadır. INCOTERMS'de yer alan "mal" kavramı emtia yani ticarete konu menkul mal olarak anlaşılmakta olup, ithalat ve ihracata konu satım sözleşmesine dair işlemlerden ürünün satıcıdan çıkarak ithalatçısına varmasına kadar olan süreçteki teslim işlemleri ile gümrük giriş çıkış işlemlerini ilgilendirmektedir. Burada önemli olan masrafların ve risklerin ihracatçı ve ithalatçı tarafından paylaşılması ve aidiyetlerinin belirlenmesidir.

Dış ticarete ortaya çıkabilecek riskler ve giderler doğrultusunda teslim şekilleri E, F, C ve D olmak üzere dört ayrı kategoriye ayrılmıştır. E kategorisi eşya satıcının iş yerinde teslimini, D kategorisi ise alıcının işyerinde teslimini içermektedir. Aradaki F ve C kategorilerinde de, bu iki uç arasındaki durumlar ele alınmaktadır.

Her kategori kendi içerisinde alıcı ve satıcı açısından farklı sorumlulukları beraberinde getirmektedir. Nakliye yöntemi, güven unsuru, eşyanın özellikleri gibi durumlara göre gerçekleşen anlaşmalara bağlı olarak alıcı ve satıcı açısından avantaj ve dezavantajlı durumlar ortaya çıkabilir. Bu kapsamda ortaya konulan 13 teslim şekli bulunmakta olup, bu terimler ve kurallar uluslararası ticaretin belirli bir düzen içerisinde yürütülmesini sağlamak için günümüzde vazgeçilmez hale gelmişlerdir.



Uluslararası ticari işlemlerin büyük çoğunluğunda INCOTERMS kavramları kullanılmaktadır. Ülkemizde de olduğu gibi birçok ülkenin gümrük idaresinde eşyaların kıymetlerinin tespiti amacıyla zorunlu olarak aranır hale gelmiştir. İhracat ve ithalat istatistiklerinin belirlenmesi için özellikle CIF ve FOB terimleri birçok ülkede kullanılır hale gelmiştir.

Yeni uygulama ile **tüm taşıma modlarını kapsayan teslim şekilleri:**

EXW – Ex Works (Fabrikada Teslim)
FCA – Free Carrier (Taşıma Vasıtasının Yanında Teslim)
CPT – Carriage Paid To (..... kadar Navlun Ödenmiş)
CIP – Carriage and insured paid to (.... kadar Navlun ve Sigorta Ödenmiş)
DAT – Delivered At Terminal (Teminalde Teslim)
DAP – Delivered At Place (Belirlenen Noktada Teslim)
DDP – Delivered Duty Paid (Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim)

Sadece deniz ve iç su yolunu kapsayan teslim şekilleri:

FAS – Free Alongside Ship (Geminin Yanına Teslim)
FOB – Free On Board (Gemiye Yükleyerek (Küpeştesinden geçmiş) Teslim)
CFR – Cost and Freight (Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak)
CIF – Cost, Insurance and Freight (Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim)

DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE KULLANILAN TESLİM ŞEKİLLERİ

EXW (Ex Works - İşyerinde Teslim)

"İş yerinde teslim" terimi, satıcının malları, kendi yerinde veya ismen belirlenmiş başkaca bir yerde (fabrika, depo, işyeri gibi) alıcının tasarrufuna bırakarak teslim etmesini ifade etmektedir. EXW, satıcı açısından asgari yükümlülüğü temsil etmektedir. FCA (Free Carrier - Taşıyıcıya masrafsız) uluslararası ticaret için daha uygunken, bu kural iç ticaret için uygundur.

Teslim Şeklinin Özellikleri: Satıcı, malları işletmesinde daha önce belirlenen tarihte alıcının emrine hazır tutarak alıcıya bildirecektir. Alıcı malları işletmeden teslim alarak ihracı için gerekli belgeleri hazırlamakta, gümrük işlemlerini tamamlayarak malları kendi ülkesine ithal etmektedir. Malların işletmede teslim edilmesinden itibaren malla ilgili bütün masraf ve risk alıcı tarafından karşılanmaktadır.

Satıcının Yükümlülükleri: 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.

Alıcının Yükümlülükleri: 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.



Gümrükleme işlemleri nelerdir? Gümrükleme işlemlerini kimler, ne şekilde gerçekleştirebilirler)

FCA (Free Carrier - Taşıyıcıya Masrafsız)

"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.

Teslim Şeklinin Özellikleri: 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.

Satıcının Yükümlülükleri: 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 acentası ile, tüm masrafları alıcıya ait olmak üzere anlaşılabilir. Malları taşıyıcıya veya taşıma acentasının gözetimine, belirlenen tarih ve yerde teslim edecektir. 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. 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 ihracat ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir. Satıcı, masrafları kendine ait olmak üzere, malların teslim edildiğine ilişkin olağan teslim kanıtını alıcıya verecektir.

Alıcının Yükümlülükleri: 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 acentası ile anlaşma yaparak navlun ücretini ödeyecektir. Buna ek olarak, alıcı, ihracat ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

FAS (Free Alongside Ship - Gemi Doğrultusunda Masrafsız)

"Gemi Doğrultusunda Masrafsız" kuralı, satıcının malları belirlenen yükleme limanında, alıcı tarafından seçilen geminin doğrultusunda (örneğin bir rıhtımda veya bir mavnada) bırakmak suretiyle teslim etmesini ifade etmektedir. Malların konteynerde olduğu hallerde, satıcının malları gemi doğrultusunda değil, bir terminalde taşıyıcıya teslim etmesi olağandır. Bu gibi durumlarda, bu kural uygun değildir ve FCA kuralı kullanılmalıdır.

Teslim Şeklinin Özellikleri: Bu teslim şeklinde satıcı malları geminin yanına kadar getirmekle sorumludur. Mallar gemi rıhtımında ise, yükleme yerine getirerek, gemi açıkta demirli ise mavnalarla geminin yanına kadar götürülerek teslim edilecektir. Tesliminden itibaren malların kaybolması veya hasar görmesi gibi rizikolar alıcıya aittir. Bu andan itibaren malla ilgili bütün masraflar ve navlun alıcı tarafından karşılanacaktır. Bu teslim şeklinde ihracat ile ilgili tüm belgeler alıcı tarafından hazırlanacak, gümrük işlemleri de alıcı tarafından yapılacaktır. Alıcı firma ilgili ülkede ihracatçı gibi hareket edebilmesi mümkün değilse, bu teslim şekli seçilmemelidir.

Satıcının Yükümlülükleri: 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.

Alıcının Yükümlülükleri: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. İhracat ve ithalat ile ilgili gerekli belgeleri hazırlayacak, gümrük masraflarının tümünü karşılayacaktır. Taşıma acentası ile anlaşma yaparak, geminin yükleme limanına yaklaşık ne zaman varacağını satıcıya bildirecektir. Yükleme emrine hazır tutulan malları teslim alacaktır. Bu andan itibaren bütün masraflar ve risk alıcıya aittir. Alıcı, ihracat ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

FOB (Free On Board - Gemide Masrafsız)

"Gemide Masrafsız" kuralı, satıcının malları belirlenen yükleme limanında, alıcı tarafından seçilen gemide veya bu şekilde teslim edilen malları temin ederek teslim etmesini ifade etmektedir. Bu kural, satıcının malları gemiye yüklenmeden önce bir terminalde taşıyıcıya teslim ettiği haller için uygun olmayabilir. Örneğin mallar konteynerde olduğu zaman, bu şekilde teslim edilmeleri olağandır. Bu gibi durumlarda, FCA kuralı kullanılmalıdır.

Teslim Şeklinin Özellikleri: Bu teslim şeklinde, satıcı malları belirlenen tarihte ve yerde, alıcı tarafından temin edilen gemiye yüklemeyi gerçekleştirmektedir. Mallar geminin küpeştesine (güvertesine) geçtikten sonra meydana gelebilecek her türlü hasar, kayıp ve masraflar alıcının sorumluluğundadır. Satıcı ihracat için gerekli tüm belgeleri hazırlayacak ve malların gümrük işlemlerini tamamlayarak teslim edecektir.

Satıcının Yükümlülükleri: 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.

Alıcının Yükümlülükleri: Alıcı, sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlayacak ve gümrük vergilerini ve taşıma acentası ile yaptığı anlaşma kapsamında navlun bedelini ödeyecektir. Yükleme limanında mallar geminin küpeştesini geçtikten sonra malla ilgili tüm masraf ve riskler, alıcının sorumluluğundadır. Uygulandığı ölçüde, ithalat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve malların ithaline ilişkin gümrük işlemlerine ait masrafları ve malların herhangi bir ülkeden transit geçişine ait masrafları ödemelidir. Alıcı, ihracat ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.



Türkiye ihracatının ne kadarı FOB teslim şekli çerçevesinde gerçekleştirilmiştir?

CFR (Cost and Freight - Masraflar ve Navlun)

"Masraflar ve Navlun" kuralı, satıcının malları gemide teslim etmesini veya zaten bu şekilde teslim edilmiş malları tedarik etmesini ifade etmektedir. Bu kural, satıcının malları gemiye yüklenmeden önce bir terminalde taşıyıcıya teslim ettiği haller için uygun olmayabilir. Örneğin mallar konteynerde olduğu zaman bu şekilde teslim edilmeleri olağandır. Bu gibi durumlarda, CPT kuralı kullanılmalıdır.

CFR kuralı kullanıldığında (tıpkı CIP, CPT veya CIF kurallarında olduğu gibi), satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirmektedir.

Teslim Şeklinin Özellikleri: Bu teslim şeklinde satıcı tüm masraf ve riskleri üstlenerek, malları yükleneceği limana kadar getirecektir. Gümrük işlemlerini yaptırarak ve navlun ücretini ödeyerek

yüklemeyi gerçekleştirecektir. Bu andan itibaren navlun dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir.

Satıcının Yükümlülükleri: Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı ve alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlayacaktır. Gümrük işlemlerini tamamlayacak, taşıma acentası ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyecektir. Satıcının, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlen terminaline 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.

Alıcının Yükümlülükleri: 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, ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını da ödemelidir.

CIF (Cost, Insurance And Freight - Masraflar, Sigorta ve Navlun)

"Masraflar, Sigorta ve Navlun" kuralı, satıcının malları gemide teslim etmesini veya zaten bu şekilde teslim edilmiş malları tedarik etmesini ifade etmektedir. Bu kural, satıcının malları gemiye yüklenmeden önce, bir terminalde taşıyıcıya teslim ettiği haller için uygun olmayabilir. Örneğin mallar konteynerde olduğu zaman bu şekilde teslim edilmeleri olağandır. Bu gibi durumlarda, CIP kuralı kullanılmalıdır.

CIF kuralı kullanıldığında (tıpkı CIP, CPT veya CFR kurallarında olduğu gibi), satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirmektedir.

Teslim Şeklinin Özellikleri: Bu teslim şeklinde satıcı sigorta primi, navlun ve yükleme masrafları ve riskleri üstlenerek, malları yükleyeceği limana getirecektir. Satıcı, gemi acentası ile anlaşacaktır. Satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklenmesinin yapıldığını alıcıya bildirir. Satıcı sigorta primini ödemek suretiyle yüklediği mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı deniz nakliyat sigortası yaptıracaktır. Mallar gemiye yüklendikten sonra navlun ve sigorta primi dışındaki masraflar ve risk alıcıya geçmektedir.

Satıcının Yükümlülükleri: 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 terminaline kadar taşınması için taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmalıdır. Taşıma acentası 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.

Alıcının Yükümlülükleri: 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, ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.



Türkiye ithalatının ne kadarı CIF teslim şekli çerçevesinde gerçekleştirilmiştir?

CIP (Carriage and Insured Paid To - Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak)

"Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak" kuralı, satıcının malları kendisinin seçtiği bir taşıyıcı veya diğer bir kişiye belirlenen yerde (eğer taraflarca böyle bir yer kararlaştırılmamış ise) teslim edeceğini ve satıcının, malların belirtilen varış noktasına getirilmesi gereken taşıma sözleşmesini yapmak ve taşıma masraflarını ödemek zorunda olduğunu ifade etmektedir.

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.

Teslim Şeklinin Özellikleri : Bu teslim şeklinde satıcı sigorta primi, navlun ve yükleme masrafları ve riskleri üstlenerek malları yükleyeceği limana getirmektedir. Satıcı gemi acentası ile anlaşacaktır. Satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirecektir. Satıcı sigorta primini ödemek suretiyle yüklediği mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı nakliyat sigortasını yaptıracaktır. Ancak, alıcı olağandışı risklere (grev, savaş, doğal afet vb.) karşı sigorta yaptırılmasını talep etmesi durumunda, primini kendisi ödemek şartıyla satıcıdan sigorta kapsamının genişletilmesini isteyebilmektedir. Sigorta, satıcı tarafından mal bedelinin %10 fazlası tutarında yaptırılacaktır.

Satıcının Yükümlülükleri: 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 acentası 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.

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.

CPT (Carriage Paid To - Taşıma Ödenmiş Olarak)

"Taşıma Ödenmiş Olarak" kuralı, satıcının malları kendisinin seçtiği bir taşıyıcı veya diğer bir kişiye belirlenen yerde (eğer taraflarca böyle bir yer kararlaştırılmamış ise) teslim edeceğini ve satıcının, malların belirtilen varış noktasına getirilmesi için gerekli taşıma sözleşmesini yapmak ve taşıma masraflarını ödemek zorunda olduğunu ifade etmektedir.

CPT kuralı kullanıldığında (tıpkı CIP, CFR veya CIF kurallarında olduğu gibi), satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirmektedir.

Teslim Şeklinin Özellikleri: 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.

Satıcının Yükümlülükleri: Satıcı sözleşme koşullarına uygun olarak malı hazırlamaktadır. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlamak suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır.

Taşıma acentası 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 ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

Alıcının Yükümlülükleri: 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 acentadan teslim alacaktır. Alıcı, ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını alıcı ödemelidir.

DAT (Delivered At Terminal - Terminalde Teslim) (Yürürlük: 01.01.2011)

"Terminalde Teslim" kuralı, satıcının malları belirlenen varma yerinde veya limanında belirlenen terminalde gelen taşıma aracından boşaltılmış bir şekilde alıcının tasarrufuna bırakmak suretiyle malları teslim ettiğini ifade etmektedir. Terminal terimi, rıhtım, depo, konteyner sahası veya yol, demiryolu veya hava kargo istasyonu gibi üstü açık veya kapalı olabilecek herhangi bir yeri kapsayacaktır. Tarafların malların terminalden başka bir yere taşınması ve elleçlenmesi ile ilgili hasarın ve masrafların satıcı tarafından üstlenilmesini amaçlaması durumuna, DAP veya DDP kuralları kullanılmalıdır.

Teslim Şeklinin Özellikleri: Malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere varış noktasında alıcıya sağlanması (teslim edilmesini) anlamına gelmektedir. Daha önce kullanılan DEQ maddesinin yerini almakta olup, DEQ'in aksine, multimodal (çoklu vasıta için) kullanılabilir. DAT, başka bir deyişle, eşyanın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan terminal noktasında (bu nokta bir liman ya da gümrük antreposu veya alıcının fabrikası olabilir) boşaltma masrafları satıcı tarafından karşılanmış olarak alıcının emrine bırakılmasıdır. Tüm gümrük işlemleri, masrafları, gümrükte doğan vergi, resim ve harçlar alıcıya aittir. Kaldırılan terimlerden DAF, DES ve DDU yerine getirilmiş bir terim olup, malların belirlenen yere taşıma maliyetlerini ve terminal bağlantılı zarar risklerini satıcı üstlenmektedir.

Satıcının Yükümlülükleri: Satıcı sözleşme koşullarına uygun olarak malı 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 resim, vergi ve diğer harçları, malların herhangi bir ülkeden geçişine ilişkin masrafları ödeyecektir.

Alıcının Yükümlülükleri: 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, mallara ilişkin tüm masraflar alıcının sorumluluğundadır. Alıcı, ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

DAP (Delivered At Place - Belirlenen Yerde Teslim) (Yürürlük: 01.01.2011)

"Belirlenen Yerde Teslim" kuralı, satıcının malları belirlenen varma yerinde gelen taşıma aracından boşaltmadan alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade etmektedir.

Teslim Şeklinin Özellikleri: Malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere, belirtilen belirli bir noktada alıcıya sağlanması (teslim edilmesi) anlamına gelmektedir. DAP daha önce kullanılan DAF, DES, ve DDU'nun yerini almıştır. DAP başka bir deyişle, eşyanın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan boşaltma yerinde (bir liman iskelesi, gümrük noktası, havalimanı) boşaltma için hazır durumda nakliye aracının üzerinde alıcı emrine bırakılmasıdır. Tüm gümrük işlemleri, masrafları, gümrükte doğan vergi, resim ve harçlar alıcıya aittir. Malların belirlenen yere taşıma maliyetlerini ve terminal bağlantılı zarar risklerini satıcı üstlenmektedir.

Satıcının Yükümlülükleri: Satıcı sözleşme koşullarına uygun olarak malı 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, eğer varsa kararlaştırılan noktada, gelen taşıma aracından boşaltılmaya hazır şekilde alıcının tasarrufuna bırakarak teslim etmelidir. 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 resim, vergi ve harçları, malların herhangi bir ülkeden geçişine ilişkin masrafları satıcı ödeyecektir.

Alıcının Yükümlülükleri: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. 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 taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere, belirtilen belirli bir noktada alıcıya sağlanması (teslim edilmesi)ndan itibaren bu mallara ilişkin tüm masraflar alıcının sorumluluğundadır. Taşıma sözleşmesi uyarınca, bu masrafların satıcıya ait olacağına düzenlendiği haller dışında, malların belirlenen varma yerinde teslim alınabilmesi amacıyla gelen taşıma aracından boşaltılması için gerekli masrafları ödeyecektir. Uygulandığı ölçüde, malların ithali için ödenmesi gereken bütün resim, vergi ve harçları ve diğer masrafları alıcı ödemelidir. Alıcı, ihracat ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

DDP (Delivered Duty Paid - Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim)

"Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim" kuralı, satıcının malları ithalat için gümrüklenmiş olarak ve belirlenen varma yerinde gelen taşıma aracında boşaltmaya hazır şekilde alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade etmektedir.

Teslim Şeklinin Özellikleri: 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.

Satıcının Yükümlülükleri: 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 kararlaştırılmıyorsa, ithalata ilişkin ödenmesi gereken KDV ve diğer tüm vergiler satıcıya aittir.

Alıcının Yükümlülükleri : 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.

Açıklanan ödeme şekillerinin alıcı ve satıcıya yüklediği sorumluluklar aşağıdaki Tablo 3.1’de özetlenmiştir:

Tablo 3.1: Incoterms 2010 Uyarınca Söz konusu Olan Hizmetlerin Sorumluluk Dağılımı

HİZMETLER	EXW	FCA	FOB	CFR/CPT	CIF/CIP	DAT	DAP	DDP
	İşyerinde Teslim	Taşıyıcıya Masrafsız	Gemide Masrafsız	Masraflar ve Navlun Taşıma Ödenmiş Olarak	Masraflar Sigorta ve Navlun Taşıma	Terminal de Teslim	Belirlenen Yerde Teslim	Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim
Yükleme Masrafları								
Yurtiçi taşıma								
Terminal Masrafları								
Araca yükleme								
Deniz/Hava Taşımacılığı								
Sigorta								
Variş noktası giderleri								
Teslim								
Gümrük işlemleri, Harç ve Vergiler								

İthalatçı

İhracatçı



Dış ticaret işlemlerine ilişkin daha detaylı bilgi için www.dtm.gov.tr

DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE KULLANILAN BELGELER

Dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgeler beş ayrı grupta incelenmektedir. Bunlar;

- Ticari Belgeler: Faturalar, çeki listesi, koli listesi, imalatçı analiz belgesi, kontrol-gözetim belgesi ve gemi ölçü raporu.
- Resmi Belgeler : Dolaşım belgeleri, menşe şahadetnamesi, kontrol belgeleri, konsolosluk faturası, uygunluk belgesi, sağlık sertifikası, veteriner sertifikası, helal belgesi, koşer belgesi, radyasyon belgesi, boykot/kara liste sertifikası, A.T.A karneleri.
- Taşıma Belgeleri: Deniz konşimentosu, Özellikli konşimentolar, diğer konşimentolar.
- Sigorta Belgeleri: Flotan sigorta poliçesi, sigorta mektubu, sigorta poliçesi, sigorta sertifikası.
- Finansman Belgeleri: Poliçe, bono, rehin senedi, antrepo makbuzu, teslim emri, kontrol ve numune alma yetki belgesi.

Bu bölümde sözkonusu belgeler detaylı olarak incelenecektir.

Ticari Belgeler

Proforma Fatura (Proforma Invoice)

İhracatçının sipariş sırasında ithalatçıya gönderdiği teklif faturasıdır. Bu belge üzerinde, ihracatçı ve ithalatçının kimlik bilgileri, malın fiyatı, tanımı, miktarı, eşyanın taşınma şekli ve navlun bedeli ile teslim şekli, sigorta ve yükleme tarihi, boşaltma yeri, malların ağırlıkları ile ambalaj şekilleri, koli sayısı ve teklif edilen fiyatın hangi tarihe kadar geçerli olduğu da belirtilir.



Proforma faturanın hukuki ve ticari herhangi bir değeri yoktur, hiçbir mali yükümlülük yaratmaz, ihracatçının vermiş olduğu bu fatura karşılığında ithalatçı için herhangi bir ödeme veya KDV söz konusu olmaz. Ancak, proforma faturanın gönderilmesinden sonra ithalatçının kesin sipariş vermesi ve özellikle akreditif açması halinde, akreditif metninde proforma fatura tarih ve sayısı bildirilmiş ise, bu taktirde ihracatçı gönderdiği proforma faturadaki bilgilerle kendini bağlamış ve bu kapsamda yükleme sorumluluğuna girmiş olacaktır.

Ticari Fatura (Commercial Invoice)

İhraç mallar hazırlandıktan ve sevkiyat yapılmadan önce düzenlenecek ilk belge ticari faturadır. Asıl fatura niteliği taşır, proforma üzerindeki şartlar ithalatçı tarafından kabul edilmişse, ticari fatura oluşturulacaktır. İhracatçı sözleşme yaptıktan sonra ve eğer varsa akreditif açıldıktan sonra malların fiyat, miktar, tutar, kalite, ambalaj vb. şartlarında değişiklik olmamışsa proforma faturadaki bilgileri aynen, eğer şartlarda bir değişiklik yapılmış ise değişen şartlarda (değişen şartlar için taraflar arasında yazışma yapılmış olmalı veya akreditif için değişiklik talimatının bankalar kanalı ile taraflara iletilmiş olması gerekir) ticari fatura düzenlenecektir. Mallar ihracata hazır hale geldikten sonra ilk düzenlenecek belgedir, makbuz özelliğine sahip kıymetli bir evrak niteliği taşır. Başka bir ifade ile, ticari fatura; proforma faturaya, siparişe veya alım satım sözleşmesine istinaden ihracatçı tarafından düzenlenen, malın cinsini, miktarını, birim fiyatını ve toplam tutarını içeren ve satışın yapılmış olduğunu gösteren kıymetli evrak özelliğine sahip bir belgedir. Bu belge, diğer vesaik için esas teşkil eder. Örneğin; konşimento, ihracat beyannamesi, sigorta poliçesi, menşe şahadetnamesi ve dolaşım belgesi gibi belgeler ticari fatura esas alınarak ve ticari faturadaki bilgilere tam bir uyumluluk içerisinde hazırlanacaktır. Bir ticari fatura düzenlenirken karşılaşılabilecek muhtemel sorunların oluşmasına mahal vermemek için çeşitli unsurların mutlaka fatura muhteviyatında belirtilmesi zorunluluk arz eder. Ticari fatura düzenlenirken, fatura üzerinde:

- ihracatçı-ithalatçı unvan adresleri,
- dış ticarete konu malın yükleme limanı,
- malın imal edildiği veya üretildiği ülkenin ismi,menşei,
- yüklenen malların boşaltılacağı son varış, liman veya şehir ismi,
- malın birim fiyatı,
- toplam bedeli, INCOTERMS terimleri (teslim şekilleri) yer alacaktır.

Faturada yer alan ihraç ürünlerinin değerleri ayrı ayrı gösterilecektir. Böyle bir uygulama, ithalatçı ülkenin gümrüğünde vergilerin doğru hesaplanmasında, müşterinin faturayı kontrolünde ve ürünün satış fiyatının belirlenmesinde kolaylık sağlar. Bir faturada teslim şekli ne olursa olsun FOB değer ayrı olarak gösterilmelidir. Aksi halde, ithalatçının ödemesi gerekenden daha fazla ithal gümrük vergisi ödeme ihtimalini doğurur. İthalatçı ülkenin gümrüğünde sorun yaşanmaması için her bir orijinal fatura ve nüshası ayrı ayrı imzalanıp kontrol edilmelidir.

Navlun Faturası (Freight Invoice)



Navlun, deniz ve/veya iç su yolu ile taşımacılıkta malın taşıma ücretinin ifadesidir.

Dış ticaret uygulamalarında navlun faturası olarak bilinen vesaik, uluslararası taşımacılıkta taşıma ücretinin ifadesini gösterir. Bilindiği üzere, dış ticarete teslim şekilleri olarak bilinen INCOTERMS'de yeralan CFR ve CIF teslim şekillerinde navlunu ihracatçı öder. Ancak, konşimentoların altında navlunun nerede ve kim tarafından ödeneceği yazılır. Bu yazı, "navlun ödenmiştir" şeklinde yazılmış ise navlunun kim tarafından ödendiği açıkça anlaşılmaz. İhracatçı bu durumda taşıyıcı firmadan navlun faturası adı

verilen bir belge alır. "navlun ödenmiştir" ibaresi taşıyan bir konşimento düzenlendiğinde diğer yükleme belgeleri üzerinde de "navlun ödenmiştir" ibaresinin yazılı olması gerekmektedir. Navlunun ödendiğine dair hiçbir ibare taşımayan konşimento düzenlendiği ve fakat navlunun ihracatçı tarafından ödendiği durumlarda, navlun faturası konşimentoya mutlaka eklenmelidir. Navlun faturasının, tıpkı yükleme belgeleri gibi ithalatçıya gönderilmesi gerekir.

Bir navlun ödemesi, dış ticarete konu malı taşıtan tarafından iki farklı şekilde gerçekleştirilebilir. Bunlardan biri peşin navlun ödemesi (advance freight), diğeri ise havale navlun ödemesi (freight collect)'dir. **Peşin navlun ödemesi**, taşıtan tarafından fiili ihracat tarihinde taşıma şirketine yapılır. **Havale navlun ödemesi** ise, fiili ihracat başlayıp gemi yola çıktıktan sonra yapılır. Havale navlun ödemesinde (Freight Collect), taşıma şirketi navlun tamamen ödenmedikçe malı ithalatçıya teslim etmeme hakkına sahiptir.

Navlunu oluşturan maliyet unsurlarını ise 4 ayrı grupta incelenmektedir:

- Seyir maliyetleri olan amortisman (geminin eskime payı),
- Gemi bakım onarım giderleri,
- Yakıt benzeri giderler;
- Liman Maliyetleri olarak adlandırılan gemi ile ilgili maliyetler, elleçleme maliyetleri ve liman resimleri ve harçları;
- Depolama Maliyetleri ve Munzam (İlave) Maliyetler

Navlunu oluşturan unsurlardan biri olan liman ve depolama maliyetlerinin üzerinde ayrıca durmak da yarar vardır. Liman maliyetleri içinde yer alan gemi ile ilgili maliyetler, gemi rıhtıma yanaştıktan sonra mal tamamen yüklenene kadar geçen süre içinde üstlenilen maliyetleri kapsamaktadır. Liman gemi açısından taşıma yapılmayan bir yer olduğu için geminin limanda kalma süresi ne kadar uzarsa ilgili maliyetler de o kadar artmaktadır. Öteyandan, bir geminin rıhtıma yanaşmayı bekleme süresinin uzunluğu geminin boyu ile yakından ilgilidir, geminin boyu ne kadar büyürse rıhtımda yer bulabilme şansı azalır. Bu durum doğaldır ki, taşınacak malın ton başına maliyeti artacaktır. Liman maliyetlerinin bir diğerini oluşturan elleçleme maliyetleri ise malların gemiye yüklenmesi, gemiden boşaltılması, istiflenmesi, bağlanması ile denetim ve gözetim faaliyetlerinden oluşmaktadır. Depolama maliyetleri ise, malın limana gelmesinden itibaren geminin güvertesine/ambarına yüklenene kadar depolarda bekletilmesinin maliyetini ifade etmektedir. Malın yükleme hızının düşük ve akışının kesintili olduğu bir ortamda taşımayı gerçekleştirecek gemi limana gelmeden önce bu malları depolarda bekletmek maliyeti düşürücü bir etki yaratmaktadır. Çünkü mal geldikçe bunları gemiye yüklemek geminin limanda kalış süresini ve dolayısıyla bekleme maliyetlerini artırıcı bir sonuç doğurur.

Tasdikli Fatura (Certified Invoice-Visaed Invoice)

Bu fatura, ihracatçının kendi orijinal faturasını düzenleyerek, ihraç edeceği ülke konsolosluğuna tasdik ettirdikten sonra ithalatçıya gönderdiği faturadır. Burada, ihracatçı önce kendi orijinal faturasını düzenler, sonra bağlı bulunduğu meslek odasına (ticaret odasına ve/veya sanayi odasına) giderek hazırladığı Menşe Şahadetnamesini onaylatır. Daha sonra ithalatçı ülkenin konsolosluğuna orijinal faturası ile menşe Şahadetnamesini ibraz eder ve faturasını bu konsolosluğa onaylatır. Özellikle İsrail ve Orta Doğu ülkeleri bu faturayı talep etmektedir.

Çeki Listesi (Weight Note)

İhracatçının, ihracat beyannamesi, gümrük beyannamesi ve konşimentoda beyan ettiği malların net ve brüt ağırlıkları ile hacimlerine ilişkin dökümünü, hangi taşıta ne kadar mal yüklendiğini, her paketin ne kadar ağırlık içerdiğini gösteren belgedir. Diğer bir ifade ile bu belge, ihraç için sevk edilen malların brüt ve/veya net ağırlığının ihracatçı veya tarafsız bir üçüncü şahıs/kuruluş tarafından beyan edildiği ayrı bir belgedir. Kamyon veya vagon ile yapılan taşımada otomatik tartı cihazlarından çıkan "kantar fişleri" de çeki listesi yerine geçer. Ancak, ödeme şekli olarak akreditif tercih edilmiş ise, kantar fişlerinin kabul edileceğinin akreditif mektubunda ithalatçı tarafından açıkça belirtilmiş olması gerekir. Bu vesailer, malların taşıma sırasında hasar görmesi halinde önem arz eder. Sigortalı malların hangi ölçüde hasar gördüğü, ziyanın ne miktarda tanzim edileceği Sigorta Şirketi tarafından Çeki Listesi esas alınarak belirlenir.

Gemi Ölçü Raporu (Ullage Report)

Bu belge, ihracatçı veya ithalatçının isteği üzerine, deniz yolu taşıma şirketleri veya uluslararası gözetim şirketlerince düzenlenir. Sıvı olarak gemiye yüklenen akaryakıtın veya kimyevi maddenin gemi tankına ne miktarda yüklendiğini, yükleme sırasında ne miktarda fire olduğunu gösteren ve boşaltma limanında ne miktarda fire verebileceğinin saptandığını gösterir bir vesaihtir.

Koli Listesi (Packing List)

Dökme olmayan ve koliler ile sevk edilen malların her koli içindeki miktar ve ölçüler ile koli sayısını ambalajlar açılmadan gösteren belgedir. Böylece koli listesi, gümrük işlemleri sırasında gümrük idaresine ve taşımacı firmaya sayım, yükleme ve taşıma açısından kolaylık sağlar. Koli listesi paket, kutu, sandık ve balyalar içindeki malların hangi cinsten, hangi ölçü ve renkte olduğunu gösterdiği için, ithalatçı kolileri açmadan dağıtımını yapma olanağını bulmaktadır.

İmalatçı Analiz Belgesi (Manufacturer's Analysis Certificate)

Boya, çimento, asit ve benzeri kimyasal maddeler gibi analiz gerektiren malların nem oranı, erime derecesi ve bu malların formüllerini oluşturan element ya da bileşiklerin ad ve oranlarını gösteren belgedir. İhracatçıların en büyük sorunu, yükledikleri malların sipariş özelliklerine sahip olmadığı gerekçesi ile alıcı tarafından mal bedelinden kesinti yapılarak veya reklamasyon denilen kısıntılar yaparak ya da mal bedeli üzerine blokaj konularak bedelin bir kısmının veya tamamının alıcı tarafından ödenmeyeceğinin bildirilmesidir. Özellikle konfeksiyon ihracatçıları bu konuda büyük zararlar ile karşılaşmaktadır. Bu çeşit sorunların oluşumuna mahal vermemek için en etkili yol, ya alıcının (ithalatçının) bildirdiği ya da karşılıklı olarak üzerinde anlaşma sağlanan bir gözetim şirketinin, malların ambalajları kapatılmadan önce bunları kontrol edip, imalatçı analiz belgesini vererek onay işlemini gerçekleştirmesidir.



Gözetim Şirketi, bir dış ticaret faaliyeti sırasında anlaşmada belirtilen hususlara tarafların uyup uymadığını, yükleme öncesi ya da malların kabulü sırasında yapacağı denetimler ve tutacağı raporlarla belirleyen kuruluştur. Diğer bir ifade ile bu şirketler, bir dış ticaret anlaşmasında yer alan malların belirlenen spesifikasyonlara uygun olup olmadığının teknik incelemesini uzmanlarına yaptırarak, buna ilişkin rapor düzenleyen organlardır.

İthalatçının ısmarladığı bir malın üretimi, kalite, miktar ve sevk kontrolünün güvenilir bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için en kolay ve garantili yol bir gözetim şirketine başvurmaktır. Gözetim şirketi yaptığı kontroller ile malların öngörülen standart ve şartnamelere uygunluğu konusunda uluslararası geçerliliği olan bir gözetim raporu verir. Bu şirketler, yapacakları kontrol ve denetim işlemlerini gerçekleştirmek için gerekli olan her türlü laboratuvarı kurar ve işletir. Bunlar, ithalat ve ihracatta koordinasyonu sağlayan tarafsız kuruluşlardır. İç ticarete yönelik olanların Sanayi ve Ticaret Bakanlığına, dış ticarete yönelik olanlar ise Dış Ticaret Müsteşarlığına bağlı Dış Ticarete Standardizasyon Genel Müdürlüğüne başvurmaları gerekmektedir. Gözetim şirketleri tarafından düzenlenen rapor ve tartı listelerinin Konsolosluk ve mahalli ticaret odalarınca ayrıca onaylanmasına gerek bulunmamaktadır. Bir gözetim belgesi üzerindeki yazılı sonucun ithalatçı ve ihracatçı için bağlayıcı olabilmesi için, bunun mutlaka alım satım sözleşmesi ve/veya diğer resmi belgelerde (akreditif mektubu gibi) belirtilmiş olması gerekir.

Kontrol Belgesi (Certificate of Inspection)

Dış ticarete, fiili ihracatı başlatılacak malın kalitesinin, alım satım sözleşmesinde ismi yazılı olan malın kalitesiyle aynı olup olmadığının tespit edilmesi önem arz eder. Kontrol Belgesi ihracatçı veya ithalatçının isteği üzerine, fiili ihracattan önce uluslararası gözetim şirketlerince düzenlenir. Ancak, bazı tarım ürünlerinin ithalatı için düzenlenen bu belgenin alınması Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Yönetmeliği gereğince zorunludur. Bu zorunluluğa istinaden, tarım ürünlerinde kontrol belgesi alınması için ilk aşamada Tarım ve Köyişleri Bakanlığına bağlı Tarımsal Üretim ve Geliştirme Genel Müdürlüğüne başvurulur. Bu başvuru yazısı aynı zamanda bir taahhütname niteliği taşır.

Başvurunun değerlendirilmesi olumlu sonuç verirse, mezkur Genel Müdürlük; ticarete konu mal hangi gümrükten serbest dolaşıma sokulacaksa o gümrüğe bir yazı göndererek ilgili gümrüğün bulunduğu ildeki Zirai Karantina Müdürlüğü tarafından alınacak numune üzerinde yapılacak analiz olumlu sonuçlanması koşuluyla malın ithalinde Bakanlık tarafından bir sakınca olmadığını belirtir. Bunun üzerine ilgili gümrük müdürlüğü Zirai Karantina Müdürlüğüne bir yazı göndererek analiz yapılmasını ve sonucun kendisine bildirilmesini ister. Analizin olumlu sonuçlandığına dair Zirai Karantina Müdürlüğü tarafından verilen rapor aynı zamanda bir Kontrol Belgesidir. Ayrıca, Kontrol Belgesi, Dış Ticaret Müsteşarlığı Standardizasyon Genel Müdürlüğü'nün taşra teşkilatını oluşturan illerdeki Bölge Müdürlüğü bünyesinde bulunan Standardizasyon Denetmenleri Grup Başkanlığından da alınır. Alınan bu belge "Uygunluk Belgesi"dir.



Bu noktada uluslararası gözetim şirketleri tarafından verilen Gözetim/Kontrol Belgesi ile Dış Ticaret Müsteşarlığı Standardizasyon Denetmenliklerinin verdiği Uygunluk Belgesi arasındaki farka da değinmek gerekir. Zorunlu belgelendirmeye konu olan evrak Uygunluk Belgesidir. Bu belge ithalatta ve ihracatta, ithalatın veya ihracatın yapıldığı ülkenin teknik mevzuata uygunluğunun sağlanıp sağlanmadığını denetler. Diğer bir ifade ile, teknik mevzuatın varlığı bu belgenin alınmasını zorunlu kılar. Uygunluk Belgesi, standardizasyona tabi olan mallar için geçerlidir. İhtiyari unsur taşıyan vesaik ise, Kontrol/Gözetim Belgesidir. Bu belge genellikle ithalatçı tarafından talep edilmesi halinde düzenlenecektir. Yasal ve resmi bir zorunluluğu yoktur. Eğer ithalatçı, ithal edeceği mal için standartlara uymanın sağladığı kalitenin de ötesinde bir kalite arıyorsa veya aradığı özellik standardizasyonun dışında ise böyle bir özelliğin sağlanıp sağlanmadığının tespiti için bu belgenin ihracatçı tarafından düzenlenip kendisine gönderilmesini ister.

Kontrol Belgesi, resmi nitelik taşıyan dış ticaret belgeleri arasında yer alır. Ancak, sözkonusu belgenin, ihtiyari nitelik taşıyan ve gözetim şirketleri tarafından düzenlenen kontrol/gözetim belgesinden farkını ortaya koymak için bu kapsamda incelenmiştir.

Resmi Belgeler (Official Documents)

Dolaşım Belgeleri (Movement Certificate)

Bu belgelere *serbest dolaşım belgeleri* de denilmektedir. Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ekonomik entegrasyon olan Gümrük Birliği çerçevesinde, üçüncü ülkelerden gelip bu sınırlar içerisine ithal edilecek herhangi bir ürün ya da eşya için gümrük vergileri, ilgili tüm diğer vergi ve fonlar tahsil edilmektedir. Serbest dolaşım kapsamında, sözkonusu vergilerin tahsili akabinde, ürünler Gümrük Birliği sınırlarından içeri girerek bunları ithal eden gümrük birliği ülkesi (X) tarafından katma değer kazandırılmış ya da kazandırılmamış olarak diğer bir gümrük birliği ülkesine (Y) ihraç edildiği zaman, artık (Y) ülkesine herhangi bir vergi, fon ve benzeri uygulamaya tabi olmamaktadır. Dolaşım Belgeleri, Türkiye veya Avrupa Birliğine üye ülkeler menşeli veya bu ülkelerde serbest dolaşım halinde bulunan üçüncü ülke menşeli mallar için düzenlenmektedir. Bu belgeler A.TR Dolaşım Belgesi ve EUR.1 belgesidir.

A.TR Dolaşım Belgesi; Türkiye'den AB Üyesi bir ülkeye yapılacak ihracatta ya da AB Üyesi bir ülkeden Türkiye'ye yapılacak sanayi malı ihracatında ortaklık ilişkisi çerçevesinde tanınan gümrük indirimleri veya tavizli rejimden yararlanabilmek için kullanılan bir belgedir. Bir Türk ihracatçısı tarafından A.TR Belgesi doldurulurken, belge üzerinde yazılı bulunan malın veya bu malın üretiminde kullanılacak ithal girdilerinin tüm vergilerinin (gümrük vergisi, toplu konut fonu, kaynak kullanımı destekleme fonu gibi) bu malın üçüncü ülkelerden ithalatı sırasında veya ihraç edileceği bir AB ülkesine ihracatı sırasında ödenmiş olması gerekir. Aksi halde A.TR belgesi alınmaz. İhracatçı tarafından "İlgili malımızın üretiminde gümrük vergisi ödenmemiş bir ithal girdi yoktur" şeklinde bir taahhütte bulunulması durumunda Ticaret ve Sanayi Odası'ndan veya sadece Ticaret Odası'ndan alınan bu belge, yine ihracatçı tarafından çıkış gümrük idaresine onaylatılacaktır. Gümrük idaresi tarafından onay verildiğini gösteren tarihten itibaren 4 ay içerisinde bu belge ithalatçı ülkedeki varış gümrük idaresine ibraz edilmelidir. Bu süre içinde, ithalatçı A.TR Belgesini kendi ülkesindeki gümrük idaresine ibraz

etmemesi durumunda gümrük indiriminden yararlanamayacaktır. Diğer bir ifadeyle, normal gümrük vergisini ödemek durumuyla karşı karşıya kalacaktır. Ancak, bu durumda da ithalatçı belgeyi daha sonra ibraz etmek şartıyla teminat vererek malları çekebilir. Ne var ki, böyle bir durum ithalatçı açısından hoş karşılanmayacaktır. Çünkü, ithal ettiği malın fiyatı en azından vergi değeri kadar yükseleceği için bunu ithal etmenin maliyeti kendisi için artacaktır, dolayısıyla ithal etmeye yanaşmayacaktır. Ticaret ve Sanayi Odası'na ihraç malının üretiminde gümrük vergisi ödenmemiş bir ithal girdinin bulunmadığına dair bir taahhütte bulunulmasına rağmen, durum Ticaret ve Sanayi Odasının gözünden kaçmış ve malın gönderildiği AB üyesi ülkesinin gümrüğünde bir şüphe uyandırmış ise, A.TR belgesi ilgili AB ülkesinden ihracatçının Ticaret ve Sanayi Odasına geri gönderilecektir. A.TR belgesinin süresi, belgenin düzenlenme tarihini takip eden ilk iş gününden itibaren 4 aydır. Yani belge üzerinde ismi yazılı malın fiili ihracatının 4 ay içinde yapılmış olması gerekir.

EUR.1 Belgesi; Türkiye'den EFTA (Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması Bölgesi, İzlanda, Norveç, Liechtenstein, İsviçre) ülkelerine ve EFTA ülkelerinden Türkiye'ye yapılacak ihracatta, sanayi ürünlerinin ithalatında gümrük indirimlerinden (muafiyetlerden) yararlanmak amacı ile ihracatçı tarafından bağlı bulunan Ticaret ve Sanayi Odasından alınıp doldurulduktan sonra çıkış gümrük idaresine onaylatılan bir belgedir. EUR.1 belgesine çıkış gümrük idaresi tarafından verilen onay tarihinden itibaren 4 ay içinde ithalatçı tarafından varış gümrük idaresine ibraz edilmesi halinde ithalatçı, uygulanan vergi indirimlerinden ve muafiyetlerden yararlanabilir. Ancak burada en önemli nokta, bu belgenin her mal için düzenlenememesidir. Türkiye'den EFTA ülkelerine mal ihraç edileceği zaman EUR.1, ancak %100 Türk menşeli mallar için düzenlenir. Bir başka ifade ile içinde ithal girdi bulunan malların Türkiye'den EFTA ülkelerine ihracında bu belge düzenlenmez.



Dolaşım belgeleri olan A.TR ve EUR.1 belgeleri arasındaki en önemli fark, A.TR belgesinin sadece imalat sanayi ürünlerinin dış ticareti ile sınırlı olmasıdır. Örneğin; İtalya'ya domates ihraç ederken, domates AB'nin Ortak Tarım Politikası kapsamında kalan ve dolayısıyla imalat sanayi kapsamı dışında kalan bir ürün olduğu için Türk ihracatçısı bu mal için A.TR belgesi düzenleyemez, bunun yerine sadece EUR.1 belgesi düzenleyebilir.



TR dolaşım belgeleri ne şekilde ve hangi kuruluşlar tarafından kimler tarafından verilmektedir?

Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin)

Bu belge, ihracata konu malın menşeyini, üretildiği, imal edildiği ülkeyi gösteren bir belgedir. Ayrıca bu belge, bir ülkede imal edilmiş olduğu halde üçüncü bir ülkede geçirdiği ek işçilik ve diğer işlem sebebiyle katma değeri belirli bir oranda artmış olan malın, ek işlem geçirdiği ülke menşeli olması gerektiğini de gösteren bir belgedir. Gümrük işlemleri, ülkeler arasında mevcut ticaret anlaşmaları hükümleri dahilinde yapılır. Örneğin, bir malın gönderildiği bir ülkede Tercihli Gümrük Rejiminden yararlanması veya konulan kota sınırlamasının aşılmış aşılmadığının belirlenmesi için gümrüğe gelen malların menşeyinin belirlenmesi önem arz eder. Genellikle Ticaret ve Sanayi Odasından veya sadece Ticaret Odasından bazen de ithalatçı ülkenin ihracatçı ülkedeki konsoloslukları tarafından onaylanan belgedir. Bu belge düzenlenmesi açısından yasal zorunluluk arz etmez. Ancak, söz konusu eşyanın ihracatçının ülkesi ile aralarında serbest ticaret işbirliği anlaşması bulunan (Örneğin, Türkiye-Polonya, Türkiye-İsrail gibi..) diğer ülkelere ihraç edileceği zaman ithalatçının talebi üzerine düzenlenen belgedir. Buna ilişkin çeşitli örnekler verilebilir, örneğin; ABD halen Türk menşeli tekstil ürünlerine kota uygulamaktadır. Bu yüzden, bazı Türk tekstil ürünleri ihracatçılarımız, kotaya tabi olmamak için, ABD'nin kota uygulamadığı Bulgaristan'da fabrika kurup, bu ülkede ürettikleri tekstil ürünlerini bu ülkeden, bu ürünlerin Bulgar menşeli olduğunu gösteren menşe şahadetnamesi ile birlikte ABD'ye ihraç etmektedirler. AB üyesi ülkeler arasındaki ticarete ve AB ile Türkiye arasındaki ticarete menşe şahadetnamesi istenmez. Eğer gönderilen mallar için ihracatçı ülkeye gümrük indirimi veya muafiyeti uygulanıyorsa menşe şahadetnamesi yerine geçen A.TR belgesi kullanılacaktır.

Konsolosluk Faturası (Consular Invoice)

İhraç ürününün menşei belgelenmek için malın ihraç edileceği ülkenin konsolosluğu tarafından onaylanan belgedir. Bazı ülkelerin dış ticaret rejimleri, bu ülkelere ithal edilecek mallar için ithal sırasında gümrük işlemlerine esas teşkil edecek Konsolosluk faturasının ibrazını zorunlu görür. İsrail, Orta ve Güney Amerika, Suudi Arabistan gibi ülkeler ithal ettikleri malların faturalarının ihraç ülkesindeki Konsolosluklardan onay almasını isterler. İthalat yapılacak ülkenin İthalat Mevzuatında bu belgenin aranması koşulu varsa, ihracatçı ihracat yapacağı ülkenin Konsolosluğuna gider, oradan alacağı boş fatura formunu doldurur, aynı Konsolosluğa götürüp tasdik ettirir ve ithalatçıya bu faturayı gönderir. Bu fatura ile malın menşei ve ihraç ülkesi belgelendiği gibi malın ihraç fiyatının cari piyasa fiyatına uygunluğu da ithal ülkesi Konsolosluğunca kontrol edilmiş olur. Böylece dumping yapılması engellenmiş olur ve ithalatçı ile ihracatçının anlaşarak ülke dışına döviz kaçırmamasının önüne geçilmiş olur.

Veteriner Sertifikası (Veterinary Certificate)

Bu vesaik, canlı hayvan ve hayvansal ürünlerin (et, süt, yumurta, bal, deri, yün gibi.) ihraç veya ithal edilebilmesi için bu malların sağlıklı olduğuna ve bulaşıcı hastalık taşımadığına dair, gümrük giriş-çıkış kapılarında resmi veteriner hekim tarafından yapılan kontrollerin sonucunu gösteren belgedir. Bu konuda yetkili kılınmış gümrük idareleri, İstanbul, İzmir, Trabzon, Mersin, Edirne, Gürbulak, İzmit, İskenderun ve Ankara Gümrük Başmüdürlükleri ve bunlara bağlı Gümrük Giriş ve Çıkış Müdürlükleridir. Ayrıca bu noktada, AB üye ülkelerine ihraç edilecek veya bu ülkelere ithal edilecek süt ürünleri (özellikle peynir) için Tarım ve Köyişleri Bakanlığında alınan IMA-1 formu doldurulduktan sonra resmi veteriner hekim tarafından kontrol edilerek onaylanır. Daha sonra bu belge gümrük idaresine ibraz edilerek malın giriş ve çıkışı yapılır.

Bitki Sağlık Sertifikası (Phytosanitary Certificate)

İthal veya ihraç edilecek bitki veya bitkisel ürünlerin hastalık veya zararlı haşarat taşımadıklarının giriş-çıkış gümrüklerine kanıtlanması için ihracatçı, Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Tarım İl Müdürlüğü Bitki Koruma Şube Müdürlüğünden temin edebileceği Zirai Karantina Servisi Bitki İhraç dilekçesini doldurduktan sonra Tarım İl Müdürlüğünden ilgili Bitki Koruma Şube Müdürlüğüne sevk alır. Üzerine sevk kaydı düşülmüş dilekçe ile tekrar Bitki Koruma Şube Müdürlüğüne başvuruda bulunulduktan sonra, ihraç konusu olan ürünün bir numunesinin, ürünün yüklendiği yerde kontrolör tarafından analizi yapılır. Yapılan analiz olumlu sonuçlanırsa, kontrolör bir belge tanzim edip imzalar ve ihracatçıya verir ki bu belgeye Bitki Sağlık Sertifikası denir. Bu vesaikin süresi, yaş sebze ve meyve için 10 gündür. İhracatın bu süre içinde yapılmamış olması halinde tarım ürünlerinin yeniden kontrolünün yapılması ve bu sertifikanın yenilenmesi zorunludur.

Helal Belgesi

İslam ülkelerine yapılan hayvansal ürün ihracatı sırasında, bu ürünlerin İslami kurallara göre kesildiğini gösteren ve ihracatçının bulunduğu İl Müftülükleri tarafından düzenlenen belge olup, bu belge alıcı İslam Ülkesi Gümrük Giriş Müdürlüklerine ibraz edilmesi halinde o ülkelere, bu ürünlerin girişine izin verilmektedir.

Koşer Belgesi

Bir ihraç ürününün Musevi dinine uygunluğunu belgeleyen vesaihtir. Burada ihraç ürünü özellikle gıda ürünleridir. Türkiye'de Hahambaşılık tarafından verilen bir belgedir. İthalatçı tarafından, koşer istendiğinde ihracatçı firmalar, Türkiye Hahambaşılığı'na şahsen veya faksla müracaat ederler ve belirttikleri gıda maddeleriyle ilgili koşer sertifikasını talep ederler. Müracaat sırasında, söz konusu gıda ürününde hangi hammaddelerin kullanıldığı da belirtilir.

Radyasyon Belgesi (Radiation Certificate)

İhraç edilecek tarım ürünlerinin radyasyon içermediğini veya kabul edilebilir orandan daha fazla radyasyon içermediğini ispatlayan ve ihracatçı ülkenin bu konuda ölçüm yapmaya yetkili bir resmi kuruluşu tarafından düzenlenip ithalatçıya ulaştırılmak üzere ihracatçıya verilen bir belge niteliği taşır. Alıcı, talep ettiği tarım ürünü içinde belirli ağırlıktaki miktarın içerdiği radyasyon derecesini (bekerel) bildirir, fazlasını kabul etmez. İhracatçı bu belge ile sonucu kanıtlamış olur. Bu belgenin ithalatçı

firmalar tarafından talep edilmesi halinde ihracatçı firmalar, Türkiye Atom Enerjisi Kurumuna bağlı Ankara Nükleer Araştırma ve Eğitim Merkezi veya Çekmece Nükleer Araştırma ve Eğitim Merkezine başvurarak söz konusu belgeyi temin ederler.

Boykot/Kara Liste Sertifikası (Boycot/Black List Certificate)

Türkiye'den İsrail'e ve Türkiye'den Arap Ülkelerine ihracat yapılırken bu ülkeler arasında savaş hali söz konusu olduğu için ticarete konu eşyanın karşılıklı olarak birbirlerinin kara sularından, hava sahasından geçmediğinin, taşıma araçlarının ihtilaf yaşadıkları ülke bandıralı ve bayraklı olmadığı beyanını talep ederler. İhracatçının bağlı olduğu Ticaret ve Sanayi Odası ile Taşıma Acentesi tarafından düzenlenir.

A.T.A. Karneleri (A.T.A. Carnet)

1961 tarihli Brüksel İşbirliği Konseyi tarafından imzalanan Admission Temporary Agreement (A.T.A. Sözleşmesi) uyarınca belirlenmiş ve en genel ifadeyle dış ticarete konu malların kesin satışı haricinde, yurt dışında bakım ve onarımlarını gördürmek veya fuar ve sergilerde sergiletmek üzere yurt dışına çıkarılmasında ithalat veya ihracatı üzerinden vergi alınmamasını sağlayan uluslararası kabul görmüş belgedir.

Geçerlilik süreleri 1 yıl olan A.T.A. Karnelerinin her bir ülkeye girişte ve çıkışta o ülkenin ilgili gümrük idaresine ibraz edilip onaylatılması gerekmektedir.

Taşıma Belgeleri (Transport Documents)

Bu belgeler, deniz, kara, hava ve demiryolu ile yapılan taşımacılığa göre farklılaşan belgelerdir. Bir taşıma belgesi, malların ihracatçının ülkesindeki belli bir yerden alınıp ithalatçıya teslimini taahhüt eden, buna istinaden taşıyan ile taşıyan arasında düzenlenen bir taşıma sözleşmesidir. Malların teslim alınmasını gösterir bir teslim makbuzudur, ayrıca deniz konşimentosunda olduğu gibi bir kıymetli evrak niteliği taşır. Bir taşıma belgesinin, geçerlilik ve bankalarca kabul edilebilirliği ile taraflara hak ve yükümlülük yaratması için sahip olması gereken bir takım özellikleri içermesi gerekmektedir. Bu özellikler, taşımacı firma veya bunun yetkili acentası tarafından imza edilmiş olması, bankalar tarafından kabul edilip edilmemesi, bayat (stale) olup olmama açısından yükleme ve sevk tarihine mutlaka haiz olması, ihbar(notify) kaydı içermesi ve orjinal nüsha sayılarının belirtilmesidir.



Taşıma belgeleri "konşimento" olarak adlandırılır.

Deniz Konşimentosu

Taşıtanın isteği üzerine taşıyıcı veya gemi acentası tarafından düzenlenip taşıtana verilen, malın yüklendiğini ve belirlenen şekilde taşınıp varış yerinde alıcısına teslim edileceğini taahhüt eden belgedir. Bu tip konşimentonun en önemli özelliği kıymetli evrak niteliği taşımasıdır. Diğer bir ifade ile, ciro ve teslim yoluyla malların mülkiyetinin devrini sağlar. Deniz konşimentosu, kıymetli evrak olma özelliğini T.T.K.'nun 1102. maddesinden almaktadır. Buna göre, konşimento gereğince kendisine mallar teslim edilecek olan veya konşimento emre yazılı ise ciro ve teslim ile kendisine devredilmiş bulunan kimse, malları teslim almaya yetkilidir. Bir deniz konşimentosunda herhangi bir ihtilafa yol açılmaması açısından belirli hususlara dikkat edilmesi gerekmektedir:

- Akreditif şartları CF veya CIF teslim şekillerinden bahsediyorsa konşimento "Freight Prepaid" (Navlun Peşin Ödenmiştir) ibaresini taşımamalıdır.
- Navlun ücreti faturaya dahil edilmişse, konşimento "Freight Prepaid" ibaresi taşımamalıdır.
- Konşimento, akreditifte son yükleme tarihi olarak belirtilen tarihten sonraki bir tarihi taşımamalıdır.
- Akreditifte gerekli olması nedeniyle, navlun miktarı muhakkak gösterilmelidir.
- Yükleme konşimentoda yazılı olan yerden farklı bir yerde yapılmamış olmalıdır.

Konşimento, malların yüklenme durumuna göre *Tesellüm konşimentosu* ve *Yükleme Konşimentosu* olarak ikiye ayrılır. Yükleme Konşimentosu, üzerinde sevk tarihini, eşyanın fiili ihraç tarihini bulundurması sebebiyle bankalar tarafından kabul görür.

Malların gönderildiği tarafa göre düzenlenen konşimentolar ise üçe ayrılır. Bunlar, nama, emre ve hamiline yazılı konşimentolardır. Nama yazılı konşimentolar, ciro yoluyla devri mümkün olmayan, sadece malların devri ya da teslim edilmesi yoluyla devri mümkün olan konşimento türüdür. Yani, sadece malın alıcısı konumunda olan ithalatçının adı ve ünvanının yazılı olduğu belgelerdir, mallar sadece bu kişiye teslim edilecektir. Bu nedendir ki, bankalar tarafından uygulamada genellikle kabul edilmezler. Ancak, uygulamada bankalar kendileri güvence almak açısından bunların kendi adlarına düzenlenmesini isteyebilirler. Hamiline yazılı konşimentolar, dış ticarete en riskli taşıma belgesi türünü oluşturur. Bu tip konşimentoda ithalatçı kısmında "Bearer" (hamiline) ibaresi yer alır. Dış ticarete hemen hemen hiç kullanılmazlar çünkü, riskli bir yapıya sahiptirler. Bunun nedeni de konşimentoyu elinde bulunduran şahsın taşıyıcı firmadan malların kendisine teslimini isteyebilme yetkisine haiz olmasıdır.

Havayolu Konşimentosu (Airwaybill)

Bu konşimento bir makbuzdur, kıymetli evrak niteliği taşımaz, ciro edilerek mülkiyeti devir edilemez, ithalatçı adına düzenlenir ve bu sebeple bir nev'i nama yazılı konşimento niteliği taşır. Mallar uçak ile taşınıp, düzenlenen senedin üzerinde ithalatçı olarak kimin ismi yazılı ise ona teslim edilir. 3 tanesi orijinal olmak üzere 12 nüsha halinde düzenlenir. Orijinal nüshalardan birincisi havayolu şirketine, ikincisi ithalatçıya ve üçüncüsü ihracatçıya verilir. Üçüncü nüshanın ihracatçının elinde bulunması bankaların bu senedi kabul etmeleri açısından önemli risk algılaması yaratır. Çünkü ihracatçı, ithalatçının malları gümrükten çekmesinden evvel söz konusu eşyanın alıcısını değiştirme hakkına sahiptir. Bankalar bu nedenle, hava yolu taşıma senedini teminat sayabilmek için üçüncü nüshanın kendilerine verilmesini ve bu belgede gönderilen olarak muhabir bankanın adının yazılmasını isterler.

Demiryolu Hamule Senedi (Railway Consignment Note)

Malların demiryolu ile taşınacağını gösteren, gönderen ile taşıyıcı demiryolu idaresi arasında yapılan taşıma sözleşmesini ifade eder. Hamule senedi "nama" düzenlenir, emre yazılı hamule senetleri düzenlenemez. Bu senet, demiryolu idaresi tarafından 6 nüsha olarak doldurulur. Bu senedin 4. nüshasının adı "Hamule Senedi Duplikatası"dır. Bu nüsha malın mülkiyetini temsil eder ve malların demiryolu idaresine teslim edildiğini gösteren bir "aldındı" niteliği taşır. Varış istasyonunda malların alıcısı kimliğini ispat etmek suretiyle malları çekebilir, bu noktada ayrıca hamule senedini ibraz etmesi zorunlu değildir. Bu yolla gönderilen mallar için banka tarafından garanti verilmesi istendiğinde, Hamule Senedi Duplikatasının bankaya teslim edilmesi ve malların banka namına gönderilmiş olması gerekmektedir.

Karayolu Taşıma Belgesi (Road Waybill/CMR Consignment Note)

Kamyon konşimentosu (Truck Bill of Lading) da denilen bu belge, kamyon veya tır ile yapılan uluslararası taşımacılıkta, CMR [Convention Merchandises Routier (Ticari Mallar Güzergah Anlaşması)] gereğince düzenlenen bir taşıma belgesidir. Bu anlaşma kapsamında, malın anlaşmaya üye ülkeler arasında taşınması sırasında mala gelebilecek hasar, kayıp, zarar, ziyan ve gecikmelerde gönderen-taşıyan-alıcı arasında sorumluluk ve yükümlülükleri belirten bir sözleşme yapılmaktadır. Bu belge, üç nüsha olarak düzenlenir, gönderenin namına, adına ve sevk makbuzu olarak düzenlenir. Söz konusu üç nüshada gönderen ve taşıyıcı firma imza yetkilisi tarafından imzalanır ve mühürlenir. Birinci nüshası gönderene verilir. İkinci nüshası mal ile birlikte gider. Üçüncü nüshası ise taşıma firmasında kalır. İkinci nüsha, alıcıya teslim edilinceye kadar gönderen, malın teslim yerini ve teslim edilecek firmayı değiştirebilir. İkinci nüsha alıcıya teslim edildikten sonra, taşıyıcı alıcının talimatına uymak zorundadır. Bu belgenin en önemli özelliği, malların belli sayıda marka ve numaralarla, ambalajlı ve iyi durumda olduğunu gösteren teslim alındı-sevk edilecektir hükmünde makbuz, ve taşımanın gönderenin talimatı ile varış yerine taşınacağını gösteren taşıma sözleşmesi niteliği taşır. Ancak, unutulmamalıdır ki bu belge kıymetli evrak hükmünde bulunmaz, dolayısıyla ciro edilemez. Ancak, uygulamada CMR Sözleşmesine taraf olan ülkeler arasında malı temsil eden ve dolayısıyla kıymetli evrak hükmünde kabul edilen CMR Sözleşmeleri düzenlenebilmektedir.

Nakliyecî Makbuzu (Forwarder's Receipt)

Demiryolu ve çoğunlukla karayolu ile taşımacılıkta kullanılan bu belge, taşıma komisyoncuları tarafından belli bir ücret karşılığında kendi adlarına ve başkaları hesabına mal taşıyan nakliye firmaları tarafından düzenlenen belgedir. Taşıma komisyoncuları, bir uluslararası taşıma şirketi veya onun bir acentesi olmadıkları için konşimento veya taşıma senedi düzenleyemezler ve uluslararası taşıma şirketi adına hareket edemezler. Bunlar ancak, ithalatçılara sevk edilmek üzere ihracatçılardan topladıkları malları bir uluslararası taşıma firmasına taşıyabilirler. Taşıma şirketinden kendi adlarına düzenlenmiş taşıma senedini alırlar. İhracatçılara ise malları sevk etmek üzere teslim aldıklarını gösteren kendi makbuzlarını verirler ki bu makbuza Nakliyecî Makbuzu adı verilir. Malın mülkiyetini temsil etmediği için ciro edilemezler ve dolayısıyla kıymetli evrak hükmünde de sayılmazlar.

FIATA Tesellüm Belgeleri (FCR/FCT/FBL)

Bu belgeler bir nev'i nakliyecî makbuzudur. Ancak bu belgeler, FIATA [(International Federation of Freight Forwarders Association) Uluslararası Taşıma Acenteleri Birlikleri Federasyonu] tarafından, kendisine üye olan taşıma acenteleri için standart hale getirilmiş ve sadece karayolu taşımacılığında kullanılan belgelerdir. Bu belgeleri düzenleyebilmek için öncelikle, FIATA'ya üye olmak ve sonrasında da bu federasyondan FIATA lisansı almak gerekmektedir.

Paket Postası Makbuzu (Parcel Post Receipt)

İthalatçıya posta ile gönderilecek malın bulunduğu kolinin doğrudan ithalatçı veya ithalatçının bankasına sevk edilmek üzere, Posta İdaresine verilmesi karşılığında alınan posta makbuzuna denir. Posta idareleri malları doğrudan ithalatçıya gönderebileceği gibi banka aracılığı söz konusu olacaksa, malların üzerinde kontrol sağlamak amacıyla ihracatçının bankası adına da gönderebilir. Banka aracılığı söz konusu ise, banka tarafından posta idaresine yazılan bir teslim emri ile ithalatçıya devredilir.

TIR Karnesi

Bakanlar Kurulunun 16.1.1985 tarihli, 85/8993 sayılı Kararı ile 12 Mayıs 1985 tarihinden geçerli olmak üzere onaylanan 1975 tarihli "TIR Karneleri Himayesinde Uluslararası Eşya Taşınmasına Dair Gümrük Sözleşmesi" teknik eklerinde yer alan uluslararası kuruluş (halen Uluslararası Karayolu Taşımacıları Birliği IRU) tarafından basılarak üye ülkelerin Kefil Kuruluşları aracılığıyla taşıyıcıların kullanımına sunulan, TIR Sistemi altında eşya taşımaya yarayan bir belgedir. Karayolu taşımacılığında kullanılan, üzerinde taşımayı gerçekleştiren tır aracının plaka numarası, dolu ve boş ağırlığını, bağlı olduğu taşıma firmasına ilişkin bilgiler bulunur. Araç, malla birlikte gümrükten çıkacağı aşamada taşıma firması tarafından gümrüğe sunulur. Tır Karnesi olmadan da eşya gümrükten çıkabilir ama onu taşıyacak tır aracının çıkması mümkün olmaz. Uluslararası kuruluş (International Routier Union) tarafından dağıtılan TIR Karnesi, 1959 tarihli (Transit International Routier) TIR Sözleşmesine istinaden, bu sözleşmeye üye ülkeler arasında yapılacak karayolu ile mal taşımacılığı sırasında kullanılır. Türkiye'de bu belge Ticaret ve Sanayi Odaları tarafından dağıtılır. Tır Karnesi, Tır'la Uluslararası Taşımacılık Yapma Yetki Belgesi C2 Belgesini haiz firmalar tarafından kullanılır.

Sigorta Belgeleri (Insurance Documents)

İthalatçı ile ihracatçı arasında anlaşmaya varıldıktan sonra, taraflar teslim şekillerine göre malların taşınması sırasında hasar olma ihtimaline karşı maddi bir kayba uğramayacaklarından emin olmak isterler. Bu nedenle, mallarını sigorta ettirmek isteyeceklerdir. Sigorta ettiren taraf, sigorta şirketine malın bedeli üzerinden listelerle belirlenmiş olan "Sigorta Primini" ödeyecektir. Bir zarar durumu hasıl olduğunda da sigorta şirketinin sigorta ettirene ödediği bedel yani "tazminat" söz konusu olacaktır. İhraç malların ithalatçıya sevkıyatı gerçekleştirilirken taşıma sırasında karşılaşılabilecek risklere karşı sigortalanması gerekir. Dış ticarete konu malların sigortalanmamış olması halinde, malların ihracatçıdan ithalatçıya taşınması mümkün olmayacağı gibi, banka ve gümrük işlemlerinin de gerçekleştirilmesi söz konusu olmayacaktır. Eşyanın alım satım sözleşmesinde belirlenen teslim şekline istinaden ihracatçı, ithalatçı ya da her ikisi birden sigorta bedelini üstlenecektir. Sigorta belgeleri, sigortayı yapan sigorta şirketi veya sigorta komisyoncusu tarafından düzenlenip sigortayı yaptıran kişiye (ihracatçıya veya ithalatçıya) verilen belgelerdir.

Sigorta Poliçesi (Insurance Policy)

Dış ticaret kapsamında taşınan malların yüklendikleri yerden ithalatçıya teslim edilecekleri ana kadar uğrayabilecekleri hasarlara veya avaryalara karşı sigorta edildiklerini gösteren belgedir. Nama, emre veya hamiline olarak düzenlenebilir ve ciro yoluyla devredilebilir. Bir sigorta poliçesi üzerinde, sigorta şirketinin ve sigortayı yaptıranın kimlik bilgileri, sigortanın konusu, sigortanın hangi riskleri kapsayacağı, sigorta bedeli, sigorta primi tutarı, ödeme tarihi ve yeri, poliçenin düzenlenme tarihi, uluslararası taşıma firmasının ünvanı, malın cinsi ve özellikleri, taşıma firmasıyla sevkiyat için belirlenen süre, malın taşıma firmasına nerede ve ne zaman teslim edileceği belirtilmektedir.

Sigorta Sertifikası (Insurance Certificate)

Bir defadan fazla yüklemesi olan ihracatçı veya ithalatçıların kesin sigorta öncesi hazırladıkları belgedir. İhracatçı veya taşıma komisyoncusu ile taşıma firması arasında düzenlenir ve fazla kapsamlı değildir.

Finansman Belgeleri (Financial Documents)

Poliçe (Bill Of Exchange/Draft)

Bu belge belirlenmiş bir sürenin sonunda veya vadede, cinsi ve tutarı belirlenmiş bir meblağın belirli bir lehbara ödenmesi için keşidecinin muhataba verdiği yazılı nitelik taşıyan şartsız bir ödeme emridir. Bir poliçede daima keşideci (drawer), lehdar ve muhatap (drawee) olmak üzere üçlü bir ilişki söz konusudur. Poliçe, kıymetli evrak niteliğine sahip bir kambiyo senedir ayrıca poliçeler şekil şartlarına haiz evraklardır. Poliçede,

- düzenlendiği dilde poliçe sözcüğünü içerir-draft- kelimesi,
- ödenecek kişi,
- döviz cinsi ve tutarı,
- keşide yeri ve tarihi,
- keşidecinin kimlik bilgileri ve
- vade

unsurları mutlaka yer almaktadır. Muhatap poliçeyi kabul etmekle poliçenin üzerinde yazılı olan bedeli kabul etmiş sayılır.

Poliçeler, bir malın fiili ihracatı başladıktan sonra diğer vesaik ile birlikte bankalara ibraz edilir. İşlem akreditif ise, ilgili şartlara göre poliçenin hangi taraf üzerine keşide edileceği önem arz eder. Kabul kredili işlemlerde bankalar poliçenin borçlu tarafından kabulünü ve gerekiyorsa borçlunun bankasının avalı karşılığında sevki vesaikini alıcıya teslim ederler.

Aval, vadeli dış alımlarda keşide edilen tarafından kabul edilen poliçenin borçlunun bankası tarafından garanti edilmesi anlamına gelir. Bir poliçeye aval veren banka, borçlunun riskini üstlenmiş olacağından müşterisi için bir kredi limiti tespit etmek zorundadır. Poliçenin borçlu firmalarca kabulüne "müşteri kabulü", bankalarca kabulüne de "banka kabulü-bankers acceptance" denilir. "Kabul", tanımı itibarıyla muhatabın poliçe bedelini kayıtsız şartsız ödeyeceğine dair poliçe üzerindeki yazılı taahhüdünü ifade eder.

Antrepo Makbuzu (Warehouse Receipt)

Malın saklanmak üzere antrepoya alındığını gösterir belge olmakla birlikte ayrıca bir finansman belgesi olma özelliği taşır. Ancak, ciro edilebilme özelliği bulunmaz. Söz konusu belge üzerinde, malın miktarı, cinsi, teslim alındığı tarih, teslim alınan malın hacizli olup olmadığını gösterir şerh, antreponun bulunduğu bölge ve tahsil edilecek ücret ve tutarlar yer alacaktır. Antrepo makbuzunun, finansman belgesi olarak ele alınmasının nedeni mal rehini karşılığında kredi kullanmak isteyen bir firmanın malları antrepoya teslim ederek, banka emrine antrepo makbuzu almasının mümkün olmasıdır.

Rehin Senedi (Trust Receipt)

İthalatçının ülkesindeki bankasının, ihracatçıya yapılacak ödemeyi muteber müşterisi olan ithalatçı adına üstlenmesi durumunda ortaya çıkan işleme ilişkin belgedir. Bu durumda, ithalatçı adına açılmış gayri nakdi nitelik taşıyan bir kredi söz konusu olmaktadır. Uygulamada banka, ihracatçıya ödemeyi yapar ve ödeme miktarı kadar müşterisi konumunda olan ithalatçının hesabına ithalatçıyı borçlu kaydeder. Ancak doğaldır ki banka, teminat olarak, ithal edilecek malların veya malların üzerindeki hakkın veya malların satışından elde edilecek gelirin kontrolünde olmasını isteyecektir. Banka, ithalatçı kendisine kredi borcunu ödeyene kadar geçerli olacak şekilde ithalatçıdan *Rehin Senedi* alır. Söz konusu belge, borcunu ödeyene kadar ithalatçının mallarını gayri nakdi krediyi sağlayan bankaya rehin bıraktığını, malları gümrükten çektikten sonra banka adına depoya veya antrepoya koyacağını ve kredinin vadesi dolana kadar ithalattan doğan kredi borcunu bankaya ödeyeceğini taahhüt eden bir finansman belgesidir. Rehin Senedi alındığı zaman müşteri iflas etse bile banka alacağını diğer alacaklılar ile bölüşemez. Belge konusu alacak, sadece bu bankaya ait olur. Bu belge, nitelik itibarıyla bir taahhütnameden ibaret olduğu için müşterinin taahhüdünü yerine getirememesi veya dürüst davranmaması halinde banka yönünden tam hukuki güvence sağlamaz. Bu nedenle doğaldır ki uygulamada, sadece muteber müşterilerden kabul edilerek karşılığında kredi tahsis edilebilen finansman belgesidir.

Teslim Emri (Delivery Order)

Bir dış ticaret işleminde malı satın almaya karar veren ithalatçı, bunun bedelini bankaya ödeyecektir. Bu duruma istinaden, bankanın emrinde hazır bulunan malın tamamının veya bir kısmının alıcıya teslim edilmesi için, bankanın, antrepo görevlisine ulaştırılmak üzere verdiği ve malın alıcıya teslim edilmesi yönündeki talimatına Teslim Emri-Delivery Order denir. Alıcı, bu belgeyi ibraz ederek malı antrepodan çekip alır.

Bir dış ticaret işleminde malını satmak isteyen ihracatçı girmek istediği, hedef pazarı belirledikten sonra malının fiyatını belirler, fiyatı belirleyen ihracatçı bunu prensipte anlaştığı ithalatçıya benimsetebilirse, iş artık bir yazılı alım satım sözleşmesi düzenlemeye ve tarafların bunu imzalamasına kalır. İmzalanan alım satım sözleşmesi ile taraflar anlaşmış olur, bu sözleşme uyarınca kesin siparişi alan ihracatçı, ihraç malını üretip ambalajladıktan sonra bir uluslar arası taşıma (nakliye) şirketinin acentesiyle anlaşır. ihracatçının burada taşıma türlerini bilmesi, malını en ucuz, en güvenli ve en hızlı biçimde gönderebilmesi açısından büyük önem arz eder. İhracatçı, taşımacı firmayı ve taşımacılık türünü belirledikten sonra gümrük çıkış işlemlerini halledip malını taşıma aracına yükletir ve ithalatçıya teslim şekillerinden birini kullanarak teslim eder.

Dış ticarete kullanılan teslim şekillerini ifade eden Incoterms; standart bir yorum sağlamayı, ülkeden ülkeye farklı olabilecek uygulamaların önüne geçmeyi, uluslararası ticari hayatta güven unsurunu temin etmeyi ve farklı uygulamalardan doğabilecek kayıpların engellenmesini amaçlamaktadır. Incoterms de yer alan "mal" kavramı emtia yani ticarete konu menkul mal olarak anlaşılabilir olup, ithalat ve ihracata konu satım sözleşmesine dair işlemlerden ürünün satıcıdan çıkarak ithalatçısına varmasına kadar olan süreçteki teslim işlemleri ile gümrük giriş çıkış işlemlerini ilgilendirmektedir. Burada önemli olan masrafların ve risklerin ihracatçı ve ithalatçı tarafından paylaşılması ve aidiyetlerinin belirlenmesidir.

Dış ticarete ortaya çıkabilecek riskler ve giderler doğrultusunda teslim şekilleri E, F, C ve D olmak üzere dört ayrı kategoriye ayrılmıştır. E kategorisi eşya satıcının iş yerinde teslimini, D kategorisi ise alıcının işyerinde teslimini içerir. Aradaki F ve C kategorilerinde de bu iki uç arasındaki durumlar ele alınmaktadır.

Her kategori kendi içerisinde alıcı ve satıcı açısından farklı sorumlulukları beraberinde getirmektedir. Nakliye yöntemi, güven unsuru, eşyanın özellikleri gibi durumlara göre gerçekleşen anlaşmalara bağlı olarak alıcı ve satıcı açısından avantaj ve dezavantajlı durumlar ortaya çıkabilir. Bu kapsamda ortaya konulan 13 teslim şekli bulunmakta olup, bu terimler ve kurallar uluslararası ticaretin belirli bir düzen içerisinde

yürütülmesini sağlamak için günümüzde vazgeçilmez hale gelmişlerdir.

Uluslararası ticari işlemlerin büyük çoğunluğunda Incoterms kavramları kullanılmaktadır. Ülkemizde de olduğu gibi birçok ülkenin gümrük idaresinde eşyaların kıymetlerinin tespiti amacıyla zorunlu olarak aranır hale gelmiştir.

Dış ticaret süreci, çok çeşitli yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleştirilir. Her dış ticaret işleminde mutlaka kullanılması beklenen ve "demirbaş" olarak nitelendirilebilecek belgeler vardır. Bunlar arasında fatura, çeki/koli/spesifikasyon listesi, gümrük beyannamesi, menşe şahadetnamesi ve taşıma belgeleri gibi belgeler yer almaktadır.

Dış ticaret işlemlerinde kullanılan uluslar arası belgelerdeki eksiklikler ve hatalar özellikle ihracatta, ihracatçının ekstra ödemeler yapmasına ya da gecikmelere yol açar. Tüm bu belgelerin dikkatle ve özenle büyük bir ihtimam gösterilerek hazırlanması olası kayıpların, zararların ya da gecikmelerin önüne geçilmesini sağlayacaktır. Dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgelerin belirli bir sistematik içerisinde, anlaşılır bir şekilde açıklanabilmesi için bu belgeler 5 ayrı grupta incelenir. Bunlar;

- 1. Ticari Belgeler (Commercial Documents) :** Faturalar, çeki listesi, koli listesi, imalatçı analiz belgesi, kontrol-gözetim belgesi, gemi ölçü raporu.
- 2. Resmi Belgeler (Official Documents):** Dolaşım belgeleri, menşe şahadetnamesi, kontrol belgeleri, konsolosluk faturası, uygunluk belgesi, sağlık sertifikası, veteriner sertifikası, helal belgesi, koşer belgesi, radyasyon belgesi, boykot/kara liste sertifikası, A.T.A karneleri.
- 3. Taşıma Belgeleri (Transport Documents):** Deniz konşimentosu, Özellikle konşimentolar, diğer konşimentolar.
- 4. Sigorta Belgeleri (Insurance Documents):** Flotan sigorta poliçesi, sigorta mektubu, sigorta poliçesi, sigorta sertifikası.
- 5. Finansman Belgeleri (Financial Documents):** Poliçe, bono, rehin senedi, antrepo makbuzu, teslim emri, kontrol ve numune alma yetki belgesi.

Kendimizi Sınavalım

1. EXW İş yerinde teslim şekli hangi tür ticaret için daha uygundur?

- a. İç ticaret
- b. Dış ticaret
- c. Barter
- d. Bölgesel ticaret
- e. Ticaret sayılan teslim

2. FOB- Gemide masrafsız teslim şeklinde mallar geminin küpeştesini geçtikten sonra meydana gelebilecek hasarların sorumluluğu kime aittir?

- a. Taşıyıcıya
- b. Satıcıya
- c. Alıcıya
- d. Gümrük idaresine
- e. Gemi personeline

3. CPI- Taşıma ödenmiş olarak teslim şeklinde navlun ücreti kimin tarafından ödenmektedir?

- a. Taşıyıcı
- b. Alıcı
- c. Satıcı
- d. Gümrük idaresi
- e. Hiçbiri

4. Hangi teslim şeklinde satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirmektedir?

- a. CIF
- b. CIP
- c. CPT
- d. CFR
- e. Hepsi

5. Satıcının yükümlüğünün en fazla olduğu teslim şekli aşağıdakilerden hangisidir?

- a. DAT
- b. DAP
- c. DDP
- d. EXW
- e. FCA

6. Aşağıdaki belgelerden hangisi dış ticaret işlemlerinde kullanılan ticari belgeler arasında **yer almamaktadır?**

- a. Fatura
- b. Çeki listesi
- c. Konşimento
- d. Koli listesi
- e. Kontrol-gözetim belgesi

7. Aşağıdakilerden hangisinin bir ticari faturada bulunması zorunlu **değildir?**

- a. İhracatçı-ithalatçı unvan adresleri
- b. Dış ticarete konu malın yükleme limanı
- c. Malların boşaltılacağı son varış, liman veya şehir ismi
- d. Malın birim fiyatı
- e. Malın taşıma ücreti

8. Aşağıdakilerden hangisi navlunu oluşturan temel maliyet unsurlarından **değildir?**

- a. Seyir maliyetleri olan amortisman (geminin eskime payı)
- b. Gemi bakım onarım giderleri
- c. Yakıt benzeri giderler
- d. Liman Maliyetleri olarak adlandırılan gemi ile ilgili maliyetler
- e. Geminin limandan ayrıldıktan sonra oluşan maliyetler

9. Dış ticaret işlemlerinde kullanılan belge-lerden çeki listesinde **yer almaz?**

- a. İhraç edilen malların net ağırlıkları
- b. Sıvı olarak gemiye yüklenen akaryakıtın veya kimyevi maddenin gemi tankına ne miktarda yüklendiğini
- c. İhraç edilen malların brüt ağırlıkları
- d. Hangi taşıta ne kadar mal yüklendiği
- e. Her paketin ne kadar ağırlık içerdiği

10. Aşağıdakilerden hangisi ödeme vadelerine göre poliçe türlerinden **değildir?**

- a. Görüldüğünde ödemeli
- b. Görüldüğünden belli bir süre sonra ödemeli
- c. Konşimento tarihinden belli bir süre sonra ödemeli
- d. Tazminat hakkı doğduğunda ödemeli
- e. Belirli bir tarihte ödemeli

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. a Yanıtınız yanlış ise “EXW” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
2. c Yanıtınız yanlış ise “FOB” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
3. c Yanıtınız yanlış ise “CPT” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
4. d Yanıtınız yanlış ise “CFR” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
5. c Yanıtınız yanlış ise “DDP” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
6. c Yanıtınız yanlış ise “Ticari Belgeler” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
7. e Yanıtınız yanlış ise “Ticari Fatura” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
8. e Yanıtınız yanlış ise “Navlun Faturası” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
9. b Yanıtınız yanlış ise “Çeki Listesi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
10. d Yanıtınız yanlış ise “Poliçe.” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Gümrükleme, Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgesine giren ve çıkan eşyaya ve taşıt araçlarına uygulanması zorunlu mevzuat işlemlerinin gerçekleştirilmesini ifade etmektedir. 4458 sayılı gümrük kanununun 5. maddesine göre “Bütün kişiler, gümrük mevzuatı ile öngörülen tasarrufları ve işlemleri gerçekleştirmek üzere gümrük idarelerindeki işleri için bir temsilci tayin edebilirler. Temsilci, doğrudan temsil durumunda başkasının adına ve hesabına hareket eder. Dolaylı temsil durumunda ise kendi adına, ancak başkasının hesabına hareket eder. Temsilci, temsil edilen kişi namına hareket ettiğini beyan etmek, temsilin doğrudan veya dolaylı olduğunu belirtmek ve sahip olduğu temsil yetki belgesini gümrük idarelerine ibraz etmek zorundadır.” Gümrük kanununun verdiği yetki ile gümrük müşavirleri her türlü gümrük işlemi takip ederek sonuçlandırabilirler.

Sıra Sizde 2

2011 yıl sonu itibari ile gerçekleştirilen ihracatın FOB tutarı 134,5 milyar \$’dır.

Sıra Sizde 3

2011 yıl sonu itibari ile gerçekleştirilen ithalatın CIF tutarı 239 milyar \$’dır.

Sıra Sizde 4

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından, A.TR Dolaşım Belgelerinin satış ve onay yetkisi, otomasyon programı ile ilgili alt yapı ve donanımı sağlayan ve “A.TR Dolaşım Belgelerinin Satış ve Onayına İlişkin Usul ve Esaslar” ile otomasyon programı konularında verilen eğitime katılan 184 Oda tarafından verilmektedir.

Yararlanılan Kaynaklar

Althusser, L. (2000). **Machlavell and Us**. London: Verso.

Ateş, T. (1994). **Siyasal Tarihimiz Nereye Gidiyor**: İstanbul, Der Yayınevi.

Yücel, T. (1983). **Yapısalcılık ve Tarihsel Süreç İçinde İnsan**, İstanbul: Can Yayınları.

Bozkaya, M. ve Kılıç, L. (2010). **Ders Kitabı Hazırlarken**, Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir.

Bağrıaçık, A. ve Yıldırım, M. (2008) **Dış Ticaret Mevzuatı ve Muhasebe Uygulamaları**: Ankara, Yaklaşım Yayıncılık.

INCOTERMS (2010)

<http://www.utikad.org.tr/db/files/incoterms2010.pdf>

Diriöz, O. (2005) **Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler**: Gümrük Dünyası Dergisi / Sayı 44

İGEME (2004) **İhracatta Pratik Bilgiler Serisi . İhracatta Kullanılan Uluslararası Belgeler**: Ankara.

4

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- 👁️ Peşin ödeme yönteminin ne anlama geldiği,
- 👁️ Mal mukabili ödeme yönteminin ne anlama geldiği,
- 👁️ Belge karşılığı (vesaik mukabili) ödeme yönteminin ne anlama geldiği,
- 👁️ Kabul kredili ödeme yönteminin ne anlama geldiği,
- 👁️ Karşı ticaretin ne anlama geldiği,
- 👁️ Konsinye ihracatın ne anlama geldiği,
- 👁️ Mahsuben ödemenin ne anlama geldiği,
- 👁️ Akreditifli ödeme yönteminin ne anlama geldiği,

sorularına yanıt verebileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- | | |
|---------------|-------------------------|
| 🔑 Ödeme | 🔑 Bağlı Muamele |
| 🔑 Akreditif | 🔑 Mal Mukabili Ödeme |
| 🔑 Peşin Ödeme | 🔑 Mahsuben Ödeme |
| 🔑 Takas | 🔑 Vesaik Mukabili Ödeme |

İçindekiler

- ❖ Giriş
- ❖ Peşin Ödeme
- ❖ Mal Mukabili Ödeme
- ❖ Belge Karşılığı (Vesaik Mukabili) Ödeme
- ❖ Kabul Kredili Ödeme
- ❖ Karşı Ticaret
- ❖ Konsinye İhracat
- ❖ Mahsuben Ödeme
- ❖ Akreditifli Ödeme

Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemleri

GİRİŞ

Dış ticaret işlemleri daha önceki ünitelerden de hatırlayacağınız gibi ülke içi ticaretten pek çok açıdan farklılık göstermektedir. Bu işlemlerin ülkeler arasında olması ve ülkeler arası mesafenin uzak olması, farklı para birimlerinin kullanılması ve bunlara bağlı olarak risklerin fazla olması nedeniyle bu işlemlerde farklı ödeme yöntemleri kullanılmaktadır. Bu ödeme yöntemlerinden hangisinin kullanılacağı ithalatçı ve ihracatçı arasında karşılıklı olarak belirlenebilmektedir. Bu kapsamda dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri:

- Peşin Ödeme
- Mal Mukabili Ödeme
- Vesaik Mukabili Ödeme
- Kabul Kredili Ödeme
- Karşı-Ticaret
- Müşterek Hesap ve Konsinye Satışlar
- Mahsuben Ödeme
- Akreditifli Ödeme

olarak sıralanabilir. Bu ödeme şekillerinden hangisinin kullanılacağını; sektör ve ürün bazında yerleşik gelenekler, alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesi, ülkenin genel politikası ve ithalatçının nakit ödeme gücü belirlemektedir. İthalatçı ve ihracatçılar yukarıda sayılan faktörleri göz önünde bulundurarak koşullarına en uygun ödeme şeklini seçerler.

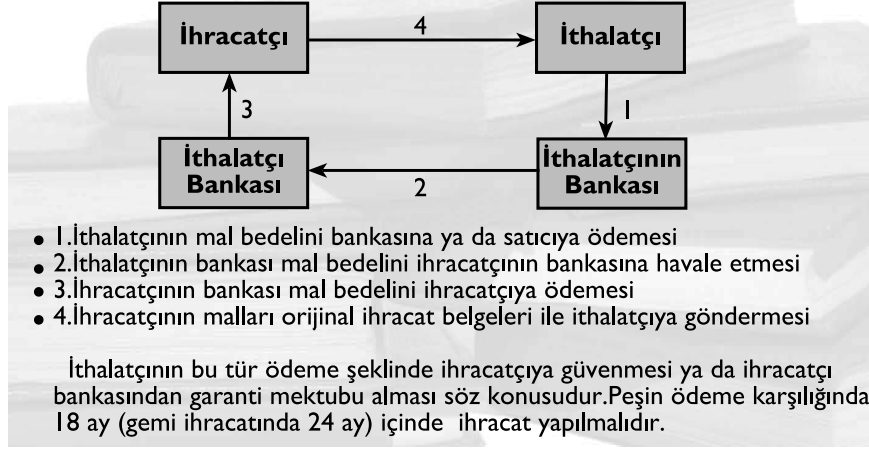
PEŞİN ÖDEME

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. Bu risk ihracatçının bankasından temin edilecek teminatlar ile garanti altına alınabilir. Bu ödeme şekli kambiyo mevzuatına göre kredi niteliği taşıdığı için bir yıl içinde kapatılması gereklidir.

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

Aşağıda yer alan Şekil 4.1'de peşin ödeme yönteminin tarafları işlem akışı yer almaktadır.

PEŞİN ÖDEME (Cash Payment, Advance Payment)



Şekil 4.1: Peşin Ödeme Yönteminde Taraflar ve İşlem Akışı

Bu ödeme yönteminin özellikleri ise aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Genellikle satıcı tekeli olan mallarda ve alıcı bakımından peşin ödeme iskontolarının yüksekliği nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilmektedir. Bu ödeme şekli, piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır.
- İhracatçı açısından bir finansman niteliğini taşımaktadır.
- Mallar gönderilmeden parası ödendiği için riskin tümü alıcı üzerindedir. Bu nedenle birbirlerini iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılan ve güvene dayanan bir ödeme şeklidir. Uluslararası piyasalarda yoğun rekabet ortamı ve kısıtlı pazar olanakları nedeni ile pek sık kullanılan bir ödeme şekli değildir.
- Malların sevki, satıcı firmadan ya da ülke koşullarından kaynaklanan sebepler ile gecikebilir.
- Peşin bedellerin üçüncü kişilere devri mümkün değildir.

Bu ödeme yönteminde, mal ve hizmet ihracı ile ihracat sayılan satış ve teslimler karşılığında gelen peşin bedeller ihracatçı veya yurt dışında yerleşik kişiler adına açılan DTH (Döviz Tevdiat Hesaplarına) alınabilir ve bu hesaptan kısım kısım alışı yapılabilir. DTH'ye alınan söz konusu dövizlerin ihracat hesabının kapatılmasında kullanılabilmesi için mutlaka Döviz Alım Belgesi (DAB) düzenlenmesi gerekir.

DTH'ye alınan peşin bedelin, diğer ödeme şekillerine göre gerçekleşen ihracatın bedeli olarak da alışı yapılabilir. Tahsil edilen peşin bedelle ilgili olarak düzenlenecek **DAB üzerinde**;

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

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

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

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

Peşin bedel, ihracat taahhüdü karşılığında ihracat yapılması şartıyla;

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

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



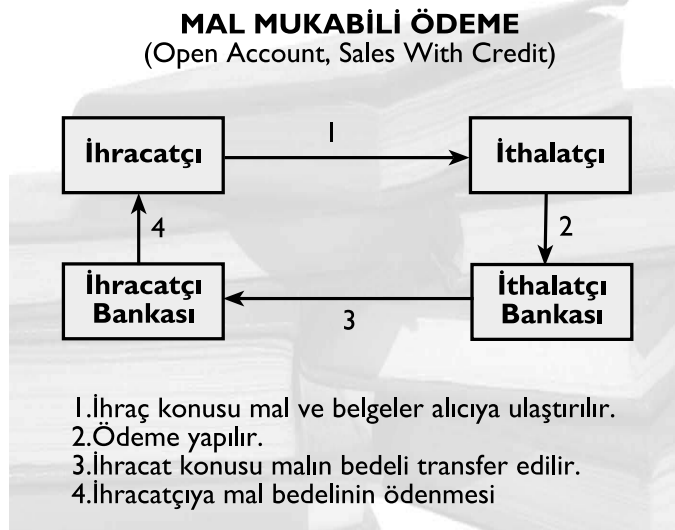
Peşin bedel ihracat taahhüdü karşılığında ihracat yapılması şartıyla, kapatılabilir mi?

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

MAL MUKABİLİ ÖDEME (AÇIK HESAP)

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

Mal mukabili ödeme yönteminin tarafları ve işleyişi aşağıda yer alan Şekil 4.2'de gösterilmektedir



Şekil 4.2: Mal Mukabili Ödeme Yönteminin Tarafları ve İşleyişi

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.

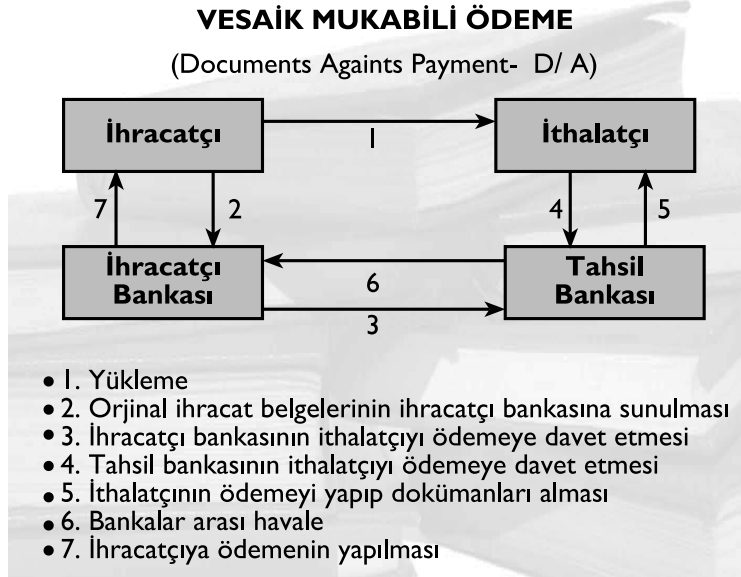
Türkiye'deki bankalar aracılığı olmaksızın bedelleri doğrudan ihracatçıya ödenen malların gümrük işlemleri de mal mukabili ödeme şekline göre sonuçlandırılır.



Belge karşılığı ödemede ihracatçının karşılaşılabileceği başlıca riskler nelerdir?

BELGE KARŞILIĞI (VESAİK MUKABİLİ) ÖDEME / POLİÇELİ SATIŞ

İhraç konusu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödenerek bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile banka, ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim eder ve bu belgelere dayalı olarak ithalatçı malları gümrükten çeker. Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracıdır. Tahsil vesaiki ihracatçı için açık hesaba göre daha güvenli bir ödeme yöntemi iken akreditifle karşılaştırıldığında daha az güven verici olduğu görülür. Bu ödeme şeklinde ithalat hesabı, ithalatçının GB ile yapacağı başvuruya istinaden transferi yapan bankaca kapatılır. Vesaik bedelinin kısım kısım ödendiği durumlarda belgeler, ödemenin tamamının yapılmasına müteakip firmaya verilir. Vesaik mukabili ödeme yönteminin tarafları ve işleyişi aşağıda Şekil 4.3'de gösterilmektedir.



Şekil 4.3: Belge Karşılığı (Vesaik Mukabili) Ödeme Yönteminin Tarafları ve İşleyişi

Belge karşılığı ödeme yöntemine ait özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- İhracatçı için risk taşıyan bir ödeme şeklidir.
- Vesaik mukabili ödemede ithal konusu malın ülkeye gelmiş olması şart değildir.
- Bu tür ödemede ihracatçı sevk ettiği mallar karşılığı bu malların sevk edildiğini gösteren belgeler (vesaik) karşılığında bir kredi kullanmaktadır.

- Gerek ithalatçının ülkesindeki bankanın ve gerekse ihracatçının ülkesindeki bankasının hiçbir ödeme taahhüdü bulunmamaktadır. Vesaik Mukabili Ödeme yönteminde bankalar aval veya garanti vermemişlerse satış işleminin aksamadan gelişmesini garanti edecek herhangi bir yükümlülükleri söz konusu değildir. Bankalar sadece ihracatçının kendilerine verdiği vesaikin ithalatçının ülkesindeki muhabirlerine gönderilmesini ve tahsil emrindeki direktifler uyarınca alıcıya teslimi sorumluluğunu taşırlar.
- Vesaik mukabili ödemenin birinci türü “görüldüğünde ödemeli poliçe” (sight bill of exchange), sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. Vesaik mukabili ödemenin ikinci türü “ticari kabul” (commercial acceptance) olup, belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair “kabul” alındıktan sonra teslim edilir. İhracatçının bankası kabul edilmiş poliçeyi saklar ve süresi geldiğinde tahsil eder.
- Kabul edilmiş poliçe “bir borcun hukuki delili” sayılır. En azından alıcı, senetlerini ödemeyen birisi olarak ilan edilecek ve uluslararası piyasada ciddi bir itibar kaybı olacaktır. Fakat satıcılar, ödememe riskine karşı genellikle ibraz bankasının veya birinci sınıf bir diğer bankanın “aval” veya “garanti” vermesini istemelidir.
- Kabul edilmiş poliçenin ihracatçıya bir finansman imkânı sağlama özelliği de vardır. İhracatçı bu poliçeyi bankasına cari faiz haddinden “iskonto” ettirebilir.
- Uluslararası ticarete vesaik mukabili yanında, “mal mukabili ödemeler” de yapılabilmektedir. Bu uygulama da ise, ihracatçı, herhangi bir ödeme yapılmadan veya bir poliçe tanzim etmeden, malları ithalatçıya gönderir. Mal bedeli sözleşmede belirlenen ilerdeki bir tarihte veya mallar satıldıktan sonra ödenir. Görüldüğü gibi, böyle bir uygulama ihracatçı için oldukça risklidir.
- Vesaik mukabili ödeme şeklinde kullanılan belgelerden biri konşimentodur. Konşimento ithalatçının bankası adına kesilmektedir. Bir başka ifade ile konşimentoda gönderilen bölümünde ithalatçının bankasının isim, unvan ve adresi yazılır. Bildirim yapılacak kişi bölümünde ise alıcı firmanın isim, unvan ve adresi yazılır. İthalatçının bankası (tahsil bankası) mal bedelini tahsil edince konşimentoyu ithalatçıya ciro eder. Böylece ithalatçı, bankanın kendisine konşimentoyu ciro etmesi üzerine malların alıcısı sıfatını kazanmaktadır.

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

1. **Mali Vesaik:** Poliçeler, çekler, ödeme taahhütleri, ödeme makbuzları gibi para tahsilinde kullanılan belgelerdir.
2. **Ticari Vesaik:** Faturalar, konşimentolar, FCR, vb. nakliye belgeleri, navlun belgeleri ve mali olmayan herhangi bir senet ticari belgedir.

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

1. **Temiz Tahsil:** Ticari senetler olmadan yalnızca mali senetlerin tahsili anlamındadır.
2. **Vesaik Karşılığı Tahsilât:** Ticari belgeler ekindeki mali belgenin bedelinin tahsilidir. (Konşimento ve ticari fatura ekindeki poliçe bedelinin tahsil edilmesi gibi.) Ekinde mali belge olmayan ticari belgelerin bedelinin tahsilidir. (Poliçesi olmayan yükleme vesaikinın fatura bedelinin tahsil edilmesi gibi.)



Belge karşılığı satıştan doğan risklerden ihracatçı korunabilir mi?

Belge karşılığı ödeme yöntemi ile ilgili olarak ihracatçı bir takım risklerle karşı karşıya kalmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

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

Bu risklere bağlı olarak belge karşılığı (vesaik mukabili) satıştan doğan risklerden korunmak için aşağıdaki yöntemleri uygulanabilir:

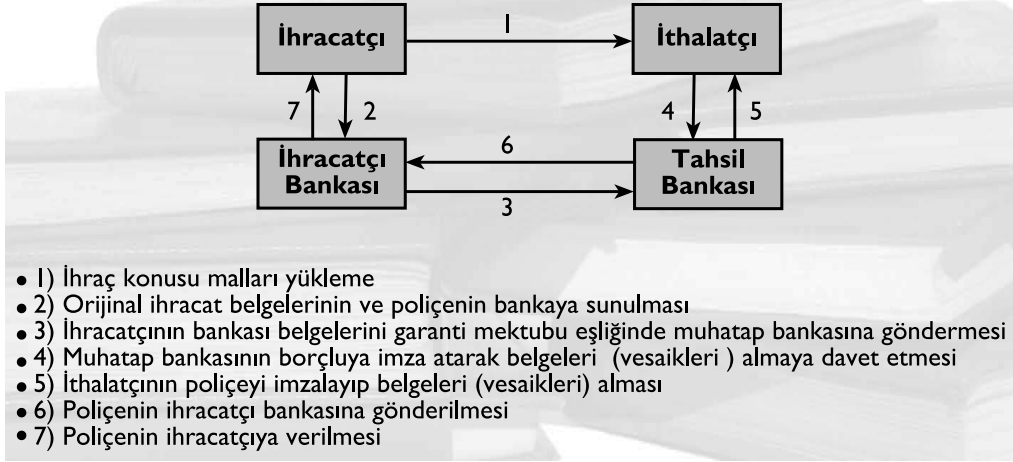
- İthalatçı ve ülkesi konusunda sürekli olarak sağlıklı ve yeni bilgilere sahip olmak. Eğer o ithalatçıya ilk kez mal satılacaksa çeşitli kaynaklardan bilgi toplamaya çalışılmalıdır.
- Mallarını, varış limandaki antrepoyu da kapsayacak biçimde sigorta ettirmelidir.
- Dış ticaret işlemine başlamadan önce ithalatçıdan bir miktar nakit sağlamak veya malın bir bölümünü peşin olarak almalıdır.

KABUL KREDİLİ ÖDEME

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

Kabul kredili ödemede işlem akışı ve tarafları aşağıda Şekil 4.4'de gösterilmektedir.

KABUL KREDİLİ ÖDEME (Documents Against Acceptance-D/A)



Şekil 4.4: Kabul Kredili Ödeme Yönteminin Tarafları ve İşleyişi

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

- **Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme:** Mal mukabili işlemlerde ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır.
- **Kabul Kredili Akreditifli Ödeme:** İhracatçının küşat mektubuna uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme biçimidir. Poliçe vesaik ekine ilave edilerek, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına düzenlenir.
- **Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme:** Bu ödeme şeklinde malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisinin de avalını verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir.

KARŞI TİCARET

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

Karşı ticaretin; takas, kliring, karşı alım, dengeleme şeklinde sıralanabilecek farklı türleri bulunmaktadır.

Takas

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

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

Özel Takas

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

Takas talebi;

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

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

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

Bağlı Muamele

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

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

Bankaca, ihracatçı firmanın üyesi olduğu veya bulunduğu bölgedeki ihracatçı birliğinin izin belgesi aranır. İhracatçı birliği, verdiği izin belgesinin bir örneğini "Bağlı Muamele veya Takas Başvuru Formu"nda beyan edilen bankaya gönderir. Hesapların izlenmesi ve işlemlerin takibi bakımından ithalat ve ihracat işlemleri aynı banka tarafından yürütülür. İthalat ve ihracatın, ihracatçı birlikleri tarafından verilen izin belgesindeki süre (ek süreler dâhil) içinde gerçekleştirilmesi gerekir.

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

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

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

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

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

Kliring

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

Karşı-alım

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

Dengeleme

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

KONSİNYE İHRACAT - KONSİNYASYON

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

Bu ödeme biçiminin başlıca özellikleri şunlardır.

- Güvene dayalı bir ödeme yöntemidir.
- Dış pazarda, satışta kesinlik olmaması nedeniyle daha çok risk söz konusudur. Beklemeden doğan zararlar ihracatçı hesabına kaydedilir. Ayrıca malın satılincaya kadar her an için satıcıya, alacak ve satış masrafları dikkate alınmaksızın, geri gönderilmesi ihtimali vardır. İhracatçının malı, kontrolü olmaksızın ülke dışında politik nedenlerle kambiyo kısıtlamalarından ve hatta iklim sebebiyle doğacak riskler altındadır. Bu durumda, satıcının elinde bir kambiyo senedi bulunmadığı gibi, alıcının kusurlarından doğacak zararını karşılayacak bir garantisi de bulunmamaktadır.
- Konsinye satış açık hesaptakiyle hemen hemen aynıdır.

- Konsinye satışların riskli oluşu, uygulamada “müşterek hesap” denilen ve konsinye satışları kısmen garanti altına alan yeni bir satış şeklini doğurmuştur. Bu şekilde yapılan ihracat yine konsinye olmakla birlikte, konsinyatör tarafından ihracatçıya asgari bir satış fiyatı garanti edilir ve bu fiyatla satış fiyatı arasındaki farkın giderler düşüldükten sonra kalan kısmı ihracatçı ile alıcı (konsinyatör) arasında paylaşılır.
- Konsinye ve müşterek hesap yoluyla yapılan ihracat genellikle, bir piyasaya ilk defa giren ve tanıtılmak üzere gönderilen mallar ile niteliği itibariyle satışı uzun süren, çürüyebilir ve bozulabilen malları kapsamaz.
- Konsinye ihracat talepleri ihracatçı birliklerine yapılır. Konsinye ihraç izinlerinin süresi 90 gündür. Konsinye olarak gönderilen malların fiili ihraç tarihinden itibaren 1 (bir) yıl içinde satılması gerekmektedir.

MAHSUBEN ÖDEME

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

Mahsuben Ödemenin Başlıca Özellikleri

- Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının mahsup tarihinden önce alışının yapılmamış (DAB düzenlenerek ₺'ye çevrilmemiş) olması şarttır.
- Peşin dövizler mahsuben ödemede kullanılamaz. Mahsuben ödeme işleminde, DAB ve DSB aynı kur üzerinden düzenlenir. Mahsuben ödemede kullanılacak (alış yapılacak) döviz cinsi ile mahsuben ödenecek (transfer edilecek) gidere ilişkin döviz cinsinin farklı olması halinde mahsuben ödenecek azami tutar ihracatçı ile banka arasında mutabık kalınan çapraz kur esas alınmak suretiyle tespit edilir. Bu durumda DAB alış yapılan, DSB transfer edilen döviz cinsinden düzenlenir.
- Hizmet ihracı bedelinin tahsili zorunlu olmadığından bu bedeller için mahsup talebi de bu süre içerisinde yapılacaktır.
- Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının alışının yapılmamış yani ₺'ye çevrilmemiş olması gerekmektedir.
- Mahsuben ödemede kullanılacak azami döviz tutarı varsa T.C. Merkez Bankası'na yapılacak zorunlu döviz devri tutarından sonra kalan tutardır.
- Türkiye ile ikili hesap ilişkisinin devam ettiği ülkelere gerçekleştirilen ve bedelleri bu hesaplardan ödenen mal ve hizmet ihracına ilişkin dövizler ile prefinansman kredisi ve peşin dövizler mahsuben ödeme kullanılamaz.
- Aracı ihracatçı vasıtasıyla yapılan ihracatta, ihracatçının onayı ve imalatçı firma unvanının GB'de kayıtlı olması şartıyla ihracat bedelleri, imalatçının yukarıda sayılan bütün döviz giderlerinin mahsuben ödenmesinde kullanılabilir. Bu durumda DAB ihracatçı, DSB'de imalatçı firma adına düzenlenmektedir.
- İhracat bedelinin mahsuben ödemede kullanılacak tutarının ithalat bedelini karşılamaması halinde bakiye ithalat bedeli genel esaslar dâhilinde ödenmektedir.
- Mahsup işleminde aynı kur üzerinden DAB ve DSB düzenlenir.

AKREDİTİFLİ ÖDEME (LETTER OF CREDIT - L/C)

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

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

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

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

Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından düzenlenen yeknesak kurallar genel kabul görmüş kurallar olup en son düzenleme 1 Temmuz 2007 tarihli 600 No'lu yayımla getirilmiştir. 600 sayılı broşürde, akreditifi bir enstrüman olarak arka plandaki asıl satış sözleşmesi veya diğer sözleşmelerden ayrı olarak ele almaktadır. Akreditifte her ne şekilde olursa olsun bir sözleşmeye değinilmiş olsa bile bankalar böyle bir sözleşmeyle ilgilenmezler ve onunla bağlı değillerdir. Yine aynı şekilde 600 sayılı broşürde, bankaların malları, hizmetleri veya yapılan işleri değil, belgeleri göz önünde bulundurarak (belgeler üzerinden) işlem yapabileceğini ifade etmektedir. Bu iki madde ise bankaların taraflar arasındaki ilişkiye, mala ve diğer hususlara bakmaksızın akreditif sözleşmesi kapsamında yapılması gerekenleri kontrol etmek yükümlülüğünde bırakmaktadır.



Akreditifli ödeme yönteminde birbirinden farklı kaç sözleşme vardır?

Akreditif işleminin özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

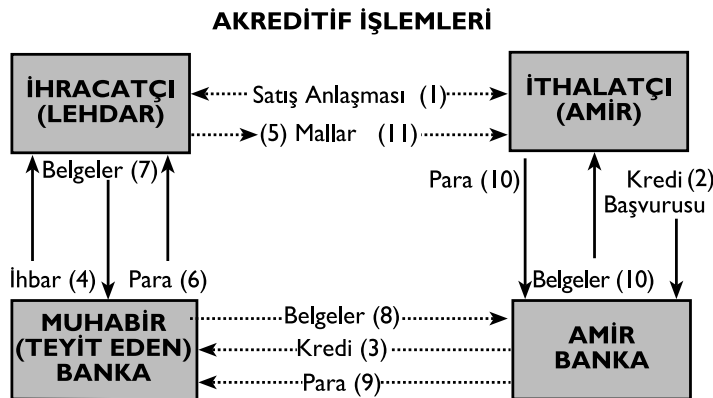
- Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme şeklidir.
- Akreditif hem ihracatçıyı, hem de ithalatçıyı koruyan bir işlemdir.

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

Akreditifli Ödemede Taraflar

- **Amir:** Malların ithalatçısı (alıcısı) ve akreditif bedelini ilk talepte ödeyecek kişidir.
- **Amir Banka (Açan Banka/Issuing/Opening Bank):** İthalatçının bankası olup, ihracatçı lehine akreditifi açan bankadır. Küşat mektubunun amir banka tarafından muhabir bankaya gönderilmesiyle akreditif açılmış olur. İhracatçı akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ve bunlar ile ilgili belgelerin incelenmesi sonucu akreditif şartlarına uygunluğu durumunda ödeme yapmakla yükümlüdür.
- **Muhabir Banka (İhbar Bankası/Advising Bank):** İthalat konusu malların bedelini ödeyen bankadır. Bir başka ifade ile akreditif açıldığının ithalatçıya ihbar edildiği, teyit edildiği ve ihracatçıya ödemenin yapıldığı bankadır. Söz konusu banka, sadece akreditifin açıldığına ilişkin bilgiyi satıcıya bildirimde bulunursa “ihbar bankası” adını alır. İhbar bankasının ihracatçıya karşı ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur. Yalnızca 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.
- **Lehtar:** Lehine akreditif açılan ihracatçı (satıcı) “lehtar” olarak tanımlanır. Akreditif konusu malların gönderilmesine ilişkin belgeleri aracı bankaya ibraz eder. Aracı bankanın belge incelemesinden sonra ihracat bedelini tahsil eder.

Akreditifli Ödeme yönteminin tarafları ve sistemin işleyişi aşağıda Şekil 4.5’de gösterilmiştir.



Şekil 4.5: Akreditifli Ödeme Yönteminin Tarafları ve İşleyişi

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

Akreditif formu örneği Şekil 4.6’da gösterilmiştir.

Akreditif Formu Örneği

Name of issuing bank (1) (Amir Banka) The AD Bank P.O. Box 45 Frankfurt Germany Place and date of issue Germany, 15 May 2010		Irrevocable documentary credit Place and date of expiry (3) (Geçerli Olacağı Tarih ve Yer) 31 July 2011 in Dublin	Number (2) (Bankanın Referans Numarası) 1/5678
Applicant (4) (Malların Alıcısı) Kaufstadt AG 1293 Am Werhaam Düsseldorf 4000 Germany		Beneficiary (5) (Lehdar) Craft Ceramics Ltd. Unit 5c, Ashnew Industrial Estate Ashnew, Country Wicklow Ireland	
Advising bank (6) (Muhabir/Lehdar Banka) United Bank of Ireland 33 Stephens Green Dublin 12 Ireland		Amount (7) (Miktar) US dollars thirteen thousand one hundred and fifty only	
Partial shipments (9) (Parsiyel İzni) Allowed () Not allowed ()	Transshipment (10) (Aktarmalı Taşıma İzni) Allowed () Not allowed ()	Credit available (8) (Ödeme Koşulları) () by sight payment () by acceptance against the documents detailed here in () and beneficiary's bill of exchange at	
Loading on board/dispatch/taking in charge at/from: [11] (Malların Boşaltılacağı Yer ve Tarih) Ashnew not later than 1 July 2011 For transportation to:[12] (Malların Nereden Gönderileceği) Karlsruhe		against the documents detailed here in () and beneficiary's bill of exchange at SIGHT on the issuing bank for 100% invoice value	
Documents to be presented [13] (Muhabir/Lehdar Bankaya sunulması gereken belgeler) a. Signed commercial invoice in duplicate covering shipment of 78 cartons of pottery cups, saucers and plates. b. Packing lists in duplicate. c. Full set of clean on board combined transport bill of lading made to order, blank endorsed and marked "freight prepaid", notify the applicant. d. Certificate of origin in duplicate. e. Insurance certificate for 110% invoice value covering Institute Cargo Clauses "A" and War and Strikes risks.			
Documents to be presented within 16 days after the date of issuance of the transport documents but within the validity of the credit. (Belgelerin kaç gün içinde sunulması gerektiği)[14]			
We hereby issue the documentary credit in your favor. It is subject to the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 revision, International Chambers of Commerce, Paris, France, Publication No:500) and engages us in accordance with the terms thereof. The number and the date of the credit and the name of our bank must be quoted on drafts required. If the credit is available by negotiation, each presentation must be noted on the reverse of this advice by the bank where the credit is available. This document consists of () signed page (s). Name of Issuing Bank: The AD Bank			

Şekil 4.6: Akreditif Formu Örneği

Akreditif Mektubunda Yer Alan Bilgilere İlişkin Açıklamalar

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

Akreditif Türleri

Akreditifli ödeme ile ilgili olarak bir çok akreditif türünün bulunduğu görülmektedir. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Kabilirücu Akreditif (Cayılabilir-Revocable)
- Gayri Kabilirücu Akreditif (Cayılamaz-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)

Cayılabilir (Kabilirücu) Akreditif / Revocable

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

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

Cayılmaz (Gayri Kabilirücu) Akreditif / Irrevocable

Amir banka ve akreditif amirinin onayı olmadan süresinden önce geriye alınması, bozulması ve iptali mümkün olmayan akreditiflerdir. Gerekli şartlar yerine getirildiği takdirde, akreditif bedelinin amir bankaca ödeneceği taahhüt edilmiştir. Dolayısıyla birincisine nazaran daha güvenlidir.

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

Teyitli Akreditif (Confirmed)

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

Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)

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

Döner (Rotatif) Akreditif / Revolving Credit

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

Rotatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle iki şekilde olmaktadır. Miktar ve süreye göre. Miktarla 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 kullanılabilir. Biriken rotatif akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar, müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Birikmeyen akreditifte ise kullanılan kısımdan onu izleyen dönemde faydalanılamaz.

Peşin Ödemeli Akreditif (Kırmızı Şartlı Akreditif) / Red Clause L/C

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

Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L / C)

Kırmızı şartlı akreditif'e (Red clause) çok benzemektedir. Mallar önce bir üçüncü şahsa (depo firması) banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzu bankaya verilerek 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.

Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back L / C)

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

Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

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

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

Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi)/Stand-by Credits L/C

İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan sözleşmeden doğan borçların ödenmemesi halinde ödemeyi garanti altına alan, ithalatçının bankasının ithalatçının üstlendiği yükümlülüğün yerine getirilmesini ihracatçıya garanti etmesi suretiyle yapılan akreditiftir.

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

Yetki Mektupları

Ödeme yetkisi ve iştirah 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. “İştirah yetkisi” ise poliçelerin gerekli belgeler ilişkisinde alınıp iskonto edilmesi için amir bankaca muhabiner bankaya verilen bir yetkidir. Bunun ödemeye yetkisinden farkları, poliçelerin alıcı üzerine çekilmesi ve cayılabilir-cayılmaz, teyitli-teyitsiz ve kabilirücu-gayri kabilirücu olarak tanzim edilebilmesidir.

Vadeli Akreditif / Ödenmesi Ertelemeli (Deffered Payment L/C)

İthalatçı ve ihracatçı arasındaki satış sözleşmesine göre akreditif bedelinin ibrazında değil de, bu belgelerin ibrazından belirli bir süre sonra ihracatçıya ödenmesini sağlayan akreditif türüdür.

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

Akreditifin Başlıca Faydaları

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

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

Akreditif İşlemlerinde Görülen Başlıca Sorunlar

- Akreditifte aktarmaya izin verilmediği halde aktarma yapılmış ise, gecikmeler ve ekstra maliyetler ihracatçı tarafından karşılanır.
- Akreditifte belirtilen tutarın diğer belgelerde belirtilen tutarla aynı olması gerekmektedir.
- Akreditifte kısmi sevkıyata izin verilmiyorsa malların tümünün gemiye yüklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif kabul edilmez.
- Akreditifteki yükleme şartlarına uyulmaz ise akreditif geçerli sayılmayabilir.
- Şayet belgeler akreditifin geçerlilik süresi içinde bankaya sunulmazsa akreditif geçersiz sayılabilmektedir.
- Şayet belgeler akreditifte belirtilen gerçek format ve sayıya uygun değil ise gecikmeler olabilir.

Özet

Başlıca ödeme yöntemleri; peşin ödeme, akreditif, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme, kabul kredili ödeme, karşı-ticaret, konsinye satışlar ve mahsuben ödemedir. Bu ödeme şekillerinden hangisinin kullanılacağını; sektör ve ürün bazında yerleşik gelenekler, alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesi, ülkenin genel politikası ve ithalatçının nakit ödeme gücü belirlemektedir. İthalatçı ve ihracatçılar yukarıda sayılan faktörleri göz önünde bulundurarak koşullarına en uygun ödeme şeklini seçerler.

Peşin ödeme, ihracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar yolu ile ve gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir. Kısaca ithalatçının mal bedelini ödedikten sonra, ihracatçının malları sevk etmesi şeklindedir. Bu ödeme şeklinde tüm risk malın alıcısı tarafından üstlenilmektedir.

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

Vesaik mukabili ödeme, ihraç konusu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödeyerek bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklindedir. Bir başka ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür.

Kabul kredili ödeme, alıcının mal bedelini belli bir vadede ödemesini taahhüt eden ve bu ödemeye ilişkin bir **poliçenin** araç olduğu ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi ile satılan malın bedelinin poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme biçimidir.

Karşı ticaret, ihracat bedellerinin tamamını veya bir kısmını mal ve/veya hizmet ithali suretiyle ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan ödeme şeklidir.

Konsinye ihracat, satışı sonradan yapılmak üzere ithalatçılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.

Mahsuben ödeme, ihracat bedellerinin tamamını veya bir kısmını mal ve/veya hizmet ithali suretiyle ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan ödeme şeklidir.

Akreditif, yurt dışı alımlarda ihracatçı ile ithalatçının birbirlerine yeterince güvenmediği durumlarda, araya uluslararası güvene sahip bankalar girmektedir. Bankalarda akreditif biçiminde bu işlemleri takip etmektedir. Akreditif hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan bir işlemdir. Akreditif, uluslararası ödemelerde; vesikalı kredi, kredi mektubu, vesikalı kredi mektubu, ticari kredi mektubu gibi aynı anlama gelen çeşitli deyimlerle kullanılmaktadır.

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

Kendimizi Sıyalım

1. Aşağıdakilerden hangisi ikiden fazla ülke arasında uygulanan takas işlemine verilen addır?

- a. Bağlı muamele
- b. Dengeleme
- c. Karşı ticaret
- d. Özel takas
- e. Mal mukabili takas

2. Aşağıdakilerden hangisi akreditif türleri arasında **yer almaz**?

- a. Cayılabilir akreditif
- b. Cayılamaz akreditif
- c. Karşılıklı akreditif
- d. Karşılıksız akreditif
- e. Döner akreditif

3. İhracatçının küşat mektubuna uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan ödeme biçimine ne ad verilir?

- a. Mal mukabili ödeme
- b. Kabul kredili ödeme
- c. Peşin ödeme
- d. Kabul kredili akreditifli ödeme
- e. Bağlı muamele

4. Amir bankanın, ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteği ile iptal edebildiği veya şartlarını değiştirebildiği akreditif çeşidine ne ad verilir?

- a. Dönülebilir akreditif
- b. Karşılıklı akreditif
- c. Devredilebilir akreditif
- d. Teminat akreditifi
- e. Rotatif akreditif

5. Talimata ya da bildirime gerek kalmaksızın kendiliğinden yenilenerek aynı şartla yeniden kullanılabilen akreditiflere ne ad verilir?

- a. Dönülemez akreditif
- b. Teyitsiz akreditif
- c. Teyitli akreditif
- d. Rotatif akreditif
- e. Devredilebilir akreditif

6. Aşağıdakilerden hangisi ihracat bedelinin tahsil şekillerinden birisi **değildir**?

- a. peşin ödeme
- b. takas
- c. kabul kredili ödeme
- d. bağlı muamele
- e. bedelsiz ithalat

7. Vesaik mukabili ödemede aşağıdakilerden hangisi taraflardan biri **değildir**?

- a. İhracatçı
- b. Kambiyo Müdürlüğü
- c. Amir banka
- d. Muhabir banka
- e. İthalatçı

8. Devredilebilir akreditifte devir kaç kez yapılabilir?

- a. 1 kez
- b. 2 kez
- c. 3 kez
- d. 5 kez
- e. Hiç devredilemez

9. İhraç konusunu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödenmesi ve bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şekline ne ad verilir?

- a. mal mukabili
- b. vesaik mukabili
- c. akreditifli ödeme
- d. karşı ticaret
- e. bedelsiz ithalat

10. Aşağıdakilerden hangisi vesaik mukabili ödemede kullanılan mali belgelerden biri **değildir**?

- a. Poliçeler
- b. Çekler
- c. Ödeme Taahhütleri
- d. Faturalar
- e. Döviz Satım Belgesi

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

- 1. a** Yanıtınız yanlış ise “Karşı ticaret” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 2. d** Yanıtınız yanlış ise “akreditifli ödeme yöntemi ” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 3. d** Yanıtınız yanlış ise “kabul kredili ödeme” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 4. a** Yanıtınız yanlış ise “akreditifli ödeme yöntemi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 5. d** Yanıtınız yanlış ise “akreditifli ödeme yöntemi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 6. e** Yanıtınız yanlış ise “giriş” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 7. b** Yanıtınız yanlış ise “vesaik mukabili ödeme” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 8. a** Yanıtınız yanlış ise “akreditifli ödeme yöntemi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 9. b** Yanıtınız yanlış ise “vesaik mukabili ödeme” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.
- 10. d** Yanıtınız yanlış ise “vesaik mukabili ödeme” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Peşin bedelin, ihracat taahhüdü karşılığında ihracat yapılması şartıyla; peşin bedelin mal ihracı suretiyle kapatılması, peşin bedelin mahsuben iadesi suretiyle kapatılması, peşin bedelin tasfiye suretiyle iade edilerek kapatılması ve peşin bedelin iadesi suretiyle kapatılabilir. Peşin bedelin iade edilmesi veya ihracatın süresi içinde gerçekleştirilememesi halinde peşin bedel, Döviz Alım Belgesi'nin düzenlendiği tarihten itibaren prefinansman kredisi hükümlerine tabi tutulur. Peşin bedel hesabının kapatılmaması halinde kambiyo müdürlüğüne herhangi bir ihbar yapılmaz.

Sıra Sizde 2

Belge karşılığı satışta ihracatta; ithalatçı tarafından malların kabul edilmemesi riski, poliçenin vadesinde ödenmemesi riski, çeşitli kambiyo kısıtlamaları (İthalatçı iyi niyetli olduğu halde, ülkesinin döviz tahsisi uygulaması ihracatçının parasını almasını geciktirebilir veya tümüyle engelleyebilir), alıcının mali güçlük içinde olması ve alıcının basiretli bir tacir gibi davranmaması riskleri ile karşı karşıya kalınabilir.

Sıra Sizde 3

Belge karşılığı satıştan doğan risklerden korunabilmek için; ithalatçı ve ülkesi konusunda sürekli olarak sağlıklı ve yeni bilgilere sahip olmak gerekir. (Eğer o ithalatçıya ilk kez mal satılacaksa çeşitli kaynaklardan bilgi toplamaya çalışılmalıdır.) İhracatçı ihraç konusu ürünlerini, varış limandaki antrepoyu da kapsayacak biçimde sigortalatmalıdır. İhracat işlemine başlamadan önce ithalatçıdan bir miktar nakit sağlamak veya malın bir bölümünü peşin olarak almalıdır.

Sıra Sizde 4

Akreditif işleminde birbirinden farklı üç sözleşme vardır. Bunlar; ithalatçı ile ihracatçı arasında yapılan bir satış sözleşmesi, akreditifin açılması için ithalatçı ile amir banka arasında akreditif açtırma teklif mektubu kullanılarak düzenlenen bir sözleşme ve ithalatçı ile ihracatçı arasında alım-satımı kararlaştırılan malla ilgili ödemenin yapılmasına ilişkin sözleşmedir.

Yararlanılan Kaynaklar

Bağrıaçık, A (1998), Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

Demir, M. (2004). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, Ankara: Detay Yayıncılık.

Güney, A. (2007). Banka İşlemleri, İstanbul: Beta Yayınları.

Gürsoy, Y. (2005). Dış Ticaret İşlemleri, Bursa: Ekin Kitabevi.

Kaya, (2011), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, (3. Bası), İstanbul: Beta Yayıncılık.

Kaya, F. (2010), Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları, (4. Bası), Ankara: Detay Yayıncılık.

Kaya, F. (2011). Dış Ticaret ve Finansmanı, (2. Bası) İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.

Kaya, F. (2011). Uluslararası Finansman, İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.

Kızıl, A ve Şoğur, M. (1997). İhracat-İthalat İşlemleri ve Muhasebe Uygulaması, İstanbul: Der Yayınları 3. Baskı.

MEB - MEGEP, http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

Özalp, A. (2007). Dış Ticaret'te Yeni Kurallar UCP 600'in Kullanılması ve Akreditif, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Polat, A. (2008). Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600, İstanbul Ticaret Üni. Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:7 Sayı:13.

Resmi Gazete, (2006). Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığının 6 Haziran 2006 tarih ve 26190 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Transit Ticarete İlişkin 2006/6 Sayılı Tebliği.

Resmi Gazete, 06.6.2006 tarih ve 26190 sayılı yayımlanan İhracat Yönetmeliği.

Resmi Gazete, 22.12.1995 tarihli ve 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı.

Seyidoğlu, H. (2003). Uluslararası Finans, (4. Bası), İstanbul: Güzem Can Yayınları.

Şakar, B. (2007). Banka Kredileri ve Yönetimi, İstanbul: Beta Basım Yayın.

UCP 600 (2007). ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. International Chamber of Commerce. Publication No: 600, md.1- md.39.

Yararlanılan İnternet Kaynakları

<http://megep.meb.gov.tr>

www.dtm.gov.tr, (Dış Ticaret Müsteşarlığı).

www.eximbank.gov.tr, (Eximbank).

www.gumruk.gov.tr, (Gümrük Müsteşarlığı).

www.gumrukkontrolor.org.tr, (Gümrük Kontrolörleri Derneği).

www.igeme.gov.tr, (İhracat Geliştirme Etüt Merkezi).

www.spk.gov.tr

www.tcmb.gov.tr, (T.C. Merkez Bankası).

5

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- 👁️ Dış ticarete destek veren yurtiçi kurum ve kuruluşları gelişim ve işlevlerinin neler olduğu
- 👁️ Dış ticarete destek veren Türkiye'nin de üye olduğu kuruluşlar ve yaptırımlarının neler olduğu sorularına yanıt verebileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- 🔑 Ekonomi Bakanlığı
- 🔑 Dış Ticaret
- 🔑 Gümrük Giriş Tarife Cetveli
- 🔑 Teşvik
- 🔑 Uluslararası Doğrudan Yatırım
- 🔑 Piyasa Gözetimi ve Denetimi
- 🔑 Ekonomi Bakanlığı
- 🔑 İhracatçı Birlikleri
- 🔑 İhracatçılar Meclisi
- 🔑 DEİK
- 🔑 İş Konseyi
- 🔑 İhracat Hazırlık Kredisi
- 🔑 Özellikli Krediler
- 🔑 Ülke Kredisi
- 🔑 Tarife
- 🔑 D-8
- 🔑 İşbirliği Örgütü
- 🔑 Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimi
- 🔑 Serbest Bölge
- 🔑 İGEME
- 🔑 Uluslararası Doğrudan Yatırım

İçindekiler

- ❖ Giriş
- ❖ Ulusal Dış Ticaret Kuruluşları
- ❖ Uluslararası Dış Ticaret Kuruluşları

Dış Ticaret İle İlgili Ulusal ve Uluslararası Kuruluşlar

GİRİŞ

Uluslararası ticaret, tek başına ekonomik büyümeyi sağlamasa dahi, 21. yüzyılın globalleşen dünyasında bir ülkenin ekonomisinin gelişmesine çok önemli katkılarda bulunmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler, ihracat kapasitelerini artırmak suretiyle, döviz girişi başta olmak üzere, yan dalları ile birlikte yerel sanayiye geliştirmek yönünde önemli kazanımlar elde etmektedir.

Uluslararası ticaret ise, liberalleşme atılımları sonucunda ülkelerin birbirlerine yansız davranmaları ilkesinden hareketle şekillenmiştir. Liberalliği uygulamaya çalışan birçok uluslararası kuruluş, üye ülkelerin katılım ve onaylarıyla oluşmuştur.

ULUSAL DIŞ TİCARET KURULUŞLARI

Ülkemizde ekonomik büyümenin sağlanması amacıyla cumhuriyetin ilk yıllarından bu yana, başlangıçta ithal ikamesi odaklı olmak üzere, ihracat desteklenmiştir. Bu kapsamda, Cumhuriyetten sonraki dönemde ihracatın desteklenmesine yönelik olarak kamusal nitelikte birçok kuruluş oluşturulmuştur. Ancak, Türk dış ticaret yapısında ihracatın, özellikle enerji ithali olmak üzere ithalata bağımlılığı zaman zaman sıkıntı yaratabilmektedir.

Ekonomi Bakanlığı

İhracat dayalı büyüme modeli çerçevesinde, mal ve hizmet sektörlerinde yatırım-üretim-ihracat zincirine ilişkin politikaların bir bütün olarak ele alınmasını sağlayacak bir kurumsal yapılanmaya duyulan ihtiyaç dikkate alınarak, 8 Haziran 2011 tarihinde kurulan Ekonomi Bakanlığı'nın ana hizmet birimleri şunlardır:

- İhracat Genel Müdürlüğü,
- İthalat Genel Müdürlüğü,
- Anlaşmalar Genel Müdürlüğü,
- Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü,
- Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü,
- Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü,
- Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü,
- Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü



Ekonomi Bakanlığı'nın kuruluş sürecini araştırınız.



Ekonomi Bakanlığı hakkında detaylı bilgi edinebilmek için www.ekonomi.gov.tr adresini inceleyebilirsiniz.

Ekonomi Bakanlığı Politika Araçları

Destek Programları

Ekonomi bakanlığı yayınladığı tebliğler ile destek programları oluşturmaktadır. Farklı sektörleri ve özellikle dış ticaret ve döviz kazanıcı işlemleri destekleyen bu programlar aşağıda sıralanmıştır:

- Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi (97/5 sayılı Tebliğ)
- Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımı (98/10 sayılı Tebliğ)
- İstihdam Yardımı (2000/1 sayılı Tebliğ)
- Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi (2009/5 sayılı Tebliğ)
- Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi (2010/6 sayılı Tebliğ)
- Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi (2006/4 sayılı Tebliğ)
- Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği (2011/1 sayılı Tebliğ)
- Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (2010/8 sayılı Tebliğ)
- Tasarım Desteği (2008/2 sayılı Tebliğ)
- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına (2010/10 sayılı Tebliğ)
- Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurt Dışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları (2011/4 sayılı Tebliğ)



TURQUALITY® nedir?

Dış Ticaret Heyet Programları

Ekonomi Bakanlığı yurtdışından gelen farklı amaçlı olmakla birlikte, çoğu zaman dış ticaret ilişkilerini geliştirmeye odaklı heyetlere ev sahipliği yapmakta ve gerek ikili ve gerekse çok taraflı ilişkiler kapsamında ülkemizi temsil etmektedir.

İthalat Politikası Araçları

Ekonomi Bakanlığı, ithalat politikasını da oluşturmakla ve izlemekle sorumludur. Bu kapsamda, ithalat işlemleri 474 sayılı “Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkında Kanun”da belirtilen gümrük tarife istatistik pozisyonları (G.T.İ.P.) ile karşılarında belirtilen madde isimleri çerçevesinde yürütülmektedir. Bu kapsamda, Gümrük Müsteşarlığı tarafından G.T.İ.P’lar bazında yapılan sınıflandırmalar çerçevesinde, uluslararası yükümlülükler dikkate alınarak, ithale konu olan tüm ürünlerin gümrük vergileri ile diğer ek mali yükümlülükler, İthalat Rejimi Kararı'nın ekinde yer alan 6 liste kapsamında tespit edilmiştir.

- (I) sayılı listede, balık ve diğer su ürünleri ile işlenmiş tarım ürünleri hariç, tarım ürünleri için öngörülen gümrük vergisi oranları yer almaktadır.
- (II) sayılı listede, sanayi ürünlerine uygulanacak gümrük vergisi oranları ile genelleştirilmiş tercihler sistemi (GTS) kapsamında tanınan tavizli vergiler yer almaktadır.
- (III) sayılı listede, işlenmiş tarım ürünlerinden tahsili öngörülen gümrük vergisi oranları ile tarım payına tekabül eden Toplu Konut Fonu (TKF) miktarları yer almaktadır.

- (IV) sayılı listede balıkçılık ve diğer su ürünlerinin gümrük vergisi oranları ile TKF miktarları yer almaktadır.
- (V) sayılı listede, gümrük vergileri geçici olarak indirilen veya askıya alınan, ağırlıklı olarak kimya ve elektronik sektörlerinde hammadde veya ara girdi olarak kullanılan bazı ürünlere uygulanan gümrük vergisi oranları yer almaktadır.
- (VI) sayılı listede yer alan ürünlerin sivil hava taşıtlarında kullanılması kaydıyla yapılacak olan ithalatında gümrük vergisinin %0 olarak uygulanacağı ve bu halde gümrük mevzuatının nihai kullanıma ilişkin hükümlerinin tatbik edileceği hükme bağlanmıştır.

Ticaret Politikası Savunma Araçları

Ticaret Politikası Savunma Araçları, Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) ilgili Anlaşmalarında ve İthalat Rejimi Kararının 4. Maddesinde adı geçen iç mevzuatta yer alan, benzer veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticilerin ithalattan (ciddi) zarar görmesinin önüne geçmek amacıyla başvuru, dumpinge karşı önlemler, sübvansiyona karşı önlemler ile korunma ve gözetim önlemlerinin bütününe verilen genel isimdir. Ekonomi Bakanlığı aşağıda belirtilen koruma araçlarının işletilmesinden sorumludur:

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

Bir malın normal değerinden (ihracatçı veya menşe ülkedeki iç piyasa satış fiyatından) daha düşük bir fiyatla ihraç edilmesine **damping** denilmektedir. Dampingle ithalattan zarar gördüğünü iddia eden yerli üretim dalı, söz konusu ithalata önlem alınması için usulüne uygun hazırlanmış bir başvuruyu İthalat Genel Müdürlüğü'ne iletebilir. Başvuru üzerine, ilgili Mevzuat çerçevesinde gerekli şartların sağlanması halinde soruşturma açılabilir ve soruşturma sonucunda dumping, zarar ve illiyet bağının tespit edilmesi durumunda önlem alınabilmektedir.

Bir malın benzer veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturacak şekilde artan miktar ve şartlarda ithal edilmesi halinde, bu zarar veya zarar tehdidini ortadan kaldırmak üzere, söz konusu zarar veya zarar tehdidiyle sınırlı ve geçici olmak kaydıyla korunma önlemi alınabilmektedir. Bu amaçla, korunma önlemi bir malın ithalatında uygulanmakta olan gümrük vergilerinde artış yapılması veya miktar sınırlaması şeklinde uygulanabileceği gibi bunların kombinasyonu olarak da uygulanabilmektedir. İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat ve İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat çerçevesinde soruşturmaya konu eşya, soruşturma açılışına dair tebliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren izleme kapsamına alınır.

İzleme işlemi sonucunda, yeterli bir haklı nedeni veya ekonomik gerekçesi bulunmayan bir uygulama, işlem veya iş sonucunda, Türkiye ile üçüncü bir ülke veya Türkiye ile önleme konu ülke veya Türkiye ile önleme konu ülkedeki firmalar arasındaki ticaretin gerçekleştirilme şeklinde bir değişikliğin meydana geldiğine ve yürürlükteki önlemin etkisinin azaltıldığına veya bertaraf edildiğine dair delillerin bulunduğu hallerin tespit edilmesi, uygulanan önlemin yürürlüğe girdiği tarihe kadar geriye dönük tahsil edilmesine mesnet teşkil edebilir.

Dış Ticaret Anlaşmaları

Ekonomi Bakanlığı, Türkiye Cumhuriyeti adına dünya üzerindeki ülkelerin nerede ise tamamıyla ticaret anlaşmaları imzalamakta ve bunları yürütmektedir.

Teşvik Uygulamaları

Kalkınma Planları ve Yıllık Programlarda öngörülen hedefler ile uluslararası anlaşmalara uygun olarak, tasarrufları katma değeri yüksek yatırımlara yönlendirmek, üretimi ve istihdamı artırmak, yatırım eğiliminin devamlılığını ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak, uluslararası rekabet gücünü artıracak teknoloji ve araştırma-geliştirme içeriği yüksek büyük ölçekli yatırımları özendirerek, doğrudan yabancı yatırımları artırmak, bölgesel gelişmişlik farklılıklarını gidermek, çevre korumaya yönelik yatırımlar ile araştırma ve geliştirme faaliyetlerini desteklemek amacıyla yönelik olarak Ekonomi Bakanlığı, konjonktürün gereklerine göre farklı ekonomik sektörlere yatırım teşvik belgesi imkanı oluşturmakta ve bu belgeleri izlemektedir.

Bu kapsamda, 16.07.2009 tarih ve 27290 Sayılı Resmi Gazetede yayınlanan 2009/15199 sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar ile bölgesel teşvik uygulaması getirilmiş, iller kalkınma durumlarına göre dört grupta gruplandırılarak teşvik uygulaması farklılaştırılmış olup, özetle aşağıda Tablo 5.1 'de sunulmaktadır.

Tablo 5.1: Kalkınma Durumlarına Göre İllerin Gruplandırılması

DESTEK UNSURLARI	31.12.2010 TARİHİNDEN SONRA YATIRIMA BAŞLAYANLAR			
	I. BÖLGE	II. BÖLGE	III. BÖLGE	IV. BÖLGE
VERGİ İNDİRİMİ				
Yatırıma Katkı Oranı (%)	10	15	20	25
Vergi İndirim Oranı (%)	25	40	60	80
SİGORTA PRİMİ İŞVEREN HİSSESİ	-	-	3 YIL	5 YIL
FAİZ DESTEĞİ				
₺ Kredisi (puan)	-	-	3	5
Döviz Endeksli Kredi/Döviz Kredisi (puan)	-	-	1	2
YATIRIM YERİ TAHSİSİ	BÖLGESEL DESTEKLERDEN YARARLANACAK BÜTÜN YATIRIMLAR			
KDV İSTİSNASI	TÜM BÖLGELERDE TÜM SEKTÖRLERDEKİ TEŞVİK BELGELİ YATIRIMLAR			
GÜMRÜK VERGİSİ MUAFİYETİ	TÜM BÖLGELERDE TÜM SEKTÖRLERDEKİ TEŞVİK BELGELİ YATIRIMLAR			



Teşvik uygulamaları kapsamında KDV istisnası ne şekilde işletilmektedir?

Uluslararası Doğrudan Yatırımlar

Türkiye’de gerçekleştirilen doğrudan yabancı yatırımlar ilişkin temel prensipler, ilk kez 1954 yılında yürürlüğe giren 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu ile düzenlenmiştir. Söz konusu Kanun, ekonomik hayatta yaşanan gelişmeler ve uluslararası en iyi uygulamalar ışığında yenilenmiş ve 4875 sayılı yeni Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu, 17 Haziran 2003 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Yatırımcıya açık ve anlaşılır mesajlar veren ve yatırımcının yatırımları ilgilendiren temel konularda, diğer mevzuat gereği sahip olduğu haklar ve tabii olduğu yükümlülükleri gösteren “yasal bir rehber” niteliği taşıyan Kanun, 6224 sayılı Kanun ile oluşturulan izin/onay sistemini bilgilendirme sistemine dönüştürmüştür; “yabancı yatırımcı ve yabancı doğrudan yatırım” gibi yatırıma ilişkin temel kavramları, uluslararası standartlar çerçevesinde yeniden tanımlamıştır. 4875 sayılı Kanunun 3/a maddesine göre; “Uluslararası anlaşmalar ve özel kanun hükümleri tarafından aksi öngörülmedikçe; “Yabancı yatırımcılar tarafından Türkiye’de doğrudan yabancı yatırım yapılması serbesttir” ve “Yabancı yatırımcılar yerli yatırımcılarla eşit muameleye tabidirler.”

Teknik Düzenlemeler ve Standartlar

“Standart”, resmîyeti tanınmış bir kuruluş tarafından yaygın olarak ve tekrar kullanılmak üzere kabul edilen, ürün veya ilgili işlem ve üretim yöntemleri için kurallar, rehberler ya da özellikler temin eden ve uyulması zorunlu olmayan belgedir. Ülkemizde standartlar yasa gereği, yalnızca Türk Standartları Enstitüsü tarafından hazırlanmaktadır.

“Teknik düzenleme” ise, idari hükümler de dahil olmak üzere, ürünlerin özelliklerini veya ürünlere dair işleme ve üretim yöntemlerini belirten ve uyulması zorunlu olan metindir.

Devletler, piyasaya arz edilecek ürünlerin insan sağlığına, can ve mal güvenliğine, çevreye, hayvan ve bitki sağlığına, tüketici haklarına veya korunması amaçlanan benzeri temel değerlere zarar vermemesi ve tehlike oluşturmaması için gerekli önlemleri almakla yükümlüdürler. Bu yükümlülüğün yerine getirilmesi amacıyla, ülkemizdeki ilgili kurumlar, sorumlu oldukları ürünlere ilişkin teknik düzenlemeler yayımlamakta ve uygulamaktadır. Teknik düzenlemelerin dış ticaret sistemine yansıtılması ise, Ekonomi Bakanlığı tarafından gerçekleştirilmektedir.

Teknik düzenlemelere uyum, ürünlerin yurtdışı pazarlara erişiminde hayati rol oynarken, tersi de ciddi teknik engeller yaratabilmektedir. Ülkelerin uyguladığı birbirinden farklı teknik düzenlemelerin dünya ticaretinde malların serbest dolaşımına engel teşkil etmemesi amacıyla ülkemizin de üyesi olduğu Dünya Ticaret Örgütü çerçevesinde Ticarete Teknik Engeller Anlaşması hazırlanmıştır. Söz konusu Anlaşma, teknik düzenlemelerin hazırlanması ve uygulanması aşamasında yerli ve yabancı ürünler arasında ayırım yapılmaması, teknik düzenlemelerin amaçlanan hedefe ulaşmak için gerekenden daha fazla ticareti kısıtlayıcı etkisi olmaması ve ülkelerin teknik düzenleme taslaklarını diğer ülkelere önceden bildirmeleri yoluyla şeffaflık sağlanmasını temel ilkeler olarak belirlemektedir.

Öte yandan, ülkemiz ile Avrupa Birliği (AB) arasında tesis edilen Gümrük Birliği hükümleri, AB'nin ürünlere ilişkin teknik mevzuatının ve CE işareti, onaylanmış kuruluşlar, piyasa gözetimi ve denetimi, genel ürün güvenliği ve bildirimler gibi yatay kurallarının Türkiye tarafından uyumlaştırılmasını gerektirmektedir. Söz konusu uyumlaştırma faaliyeti de, ülkemiz ile AB arasında malların serbest dolaşımının önündeki engelleri ortadan kaldırmayı hedeflemektedir.

Bu doğrultuda, AB'nin teknik düzenlemelere ilişkin yatay kuralları, 2002 yılında yürürlüğe giren 4703 Sayılı Ürünlere İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanun ve bu Kanunun Uygulama Yönetmelikleri ile ulusal mevzuatımıza aktarılmıştır. AB'nin spesifik olarak ürünlere ilişkin teknik düzenlemelerinin önemli bir bölümü ise, ilgili Bakanlıklar tarafından uyumlaştırılmış olup, uyum faaliyetleri halen devam etmektedir.

İthalatta ve ihracatta ürünlerin tabi olacağı teknik düzenlemeler ise Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Rejimi Kararı, Yönetmeliği ve Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği ile belirlenmektedir.

Piyasa Gözetimi ve Denetimi

Piyasa gözetimi ve denetimi (PGD), kamu otoritesi tarafından ürünlere ilişkin konulmuş olan teknik kurallara uyulup uyulmadığının, yine bir kamu otoritesi tarafından denetlenmesi faaliyetidir. Bu anlamda PGD faaliyetlerinin genel amacı, tüketicilerin tehlikeli ürünlerden korunması ve ticari işletmelerin piyasaya mevzuata uygun ve güvenli ürünlerin arz edilmesi ile ilgili yasal yükümlülüklerini yerine getirmesini sağlamaktır.

1 Ocak 1996 tarihinde Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasında Gümrük Birliğinin yürürlüğe girmesiyle birlikte, ülkemiz birçok alanda; AB mevzuatına uyum sağlanması ve uygulamaların da AB uygulamalarıyla paralel hale getirilmesine yönelik bazı yükümlülükler üstlenilmiştir. Bu yükümlülüklerden biri de; AB ve ülkemiz arasında ticarete teknik engellerin kaldırılabilmesi ve malların serbest dolaşımı ile piyasaya “güvenli” ürünlerin arzının sağlanabilmesi için, AB'nin ürünlere ilişkin teknik mevzuatına uyum sağlamaktır. Ülkemiz, bu alanda mevzuat uyumunu büyük oranda gerçekleştirmiş olup, çalışmalar halen devam etmektedir.

Ürünlere ilişkin teknik mevzuatın Avrupa Birliği mevzuatıyla uyumlaştırılması ile birlikte, uygulamada birliğin sağlanabilmesi ve tüketicilere güvenli ürünlerin ulaştırılabilmesi için, PGD sisteminin Avrupa Birliği'ndeki uygulamalara paralel şekilde güçlendirilmesine yönelik çalışmalara devam edilmektedir.

Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimi

Birinci üniteden de hatırlanacağı gibi, Dahilde İşleme Rejimi ihracat ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. İhracata yönelik önemli mevzuatlardan biri olan Dahilde İşleme Rejimi, ihracat ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi aramalarla, ya da girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. İhracat yapmayı düşünen işletmeler, ihracat edilmesi planlanan malların üretiminde kullanılacak olan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul, ara malı ve ambalaj malzemelerinin başta değişik vergisel yüklerden muaf olmak üzere ve devlete ihracat taahhüdünde bulunmak şartıyla, çeşitli kolaylıklar ve teşviklerden yararlanabilmektedirler. Teşviklerden yararlanabilmek için, Dahilde İşleme İzin Belgesi alınması zorunludur. Dahilde İşleme İzin Belgeleri iki ana kategoriden oluşmaktadır. İşleyiş ve avantajlar bakımından farklılıklar gösteren bu iki kategoriden, işletmeler amaç ve ihracat beklentileri açısından kendilerine uygun olanı tercih edebilmektedirler. Bunlardan ilki, *Şartlı Muafiyet Sistemi (İhracat Taahhüdü Karşılığı Askıya Alma)*dir ve Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretiminde gerekli olan ve serbest dolaşımda bulunmayan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile ambalaj ve işletme malzemelerinin, Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik firmalarca bedelli ve/veya bedelsiz ithaline ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve bu ithalattan doğan vergi kadar teminat alınarak izin verilmesidir. Bu sistemde ihracatçılar, ithal ettikleri girdilere karşılık gelen vergileri ödemeyip, ithalatın yapıldığı gümrük idaresi saymanlıklarına, hesaplanan vergi tutarı kadar bir teminat yatırmak suretiyle vergileri askıya aldırma hakkına sahiptirler. İthalatla ilgili vergi muafiyetinden yararlanmak, ancak ihracat taahhüdünün yerine getirilmesi ile kesinlik kazanmaktadır.

Eşdeğer Eşya kullanılması olarak isimlendirilen ikinci sistemde ise, işlem görmüş ürünlerin üretimi için ithal eşyasının yerine eşdeğer eşya olarak 8-12'li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonu, ticari kalite ve teknik özellikleri itibarıyla aynı kalite ve nitelikleri taşıyan serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Serbest dolaşımdaki hammadde kullanılarak yapılacak nihai ürünün 3. ülkelere ihracatını müteakip, her türlü vergiden muaf olarak ve teminat alınmaksızın bundan sonra yapılacak mal ithalatına olanak sağlamaktadır. Türkiye'de serbest dolaşımda bulunan girdileri kullanarak üretim yapan ve ürettiği ürünleri üçüncü ülkelere ihracat eden üretici olan ihracatçı firmalar, bu tür ihracatlarını belgelemek koşuluyla ihracat edilen ürünlerin üretiminde kullanılan girdilerin eşdeğeri olan 3. ülke menşeli girdileri gümrük vergisi muafiyetli olarak ithal etme hakkına sahiptir.

İthalat Rejimi çerçevesinde her çeşit vergisi ödenerek serbest dolaşıma giren malların kullanılması ile üretilen mamullerin Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında 3. ülkelere ihracı halinde, ithalat sırasında tahsil edilen vergiler geri ödenmektedir.

Sonuç olarak, Dahilde İşleme İzin Belgesi ile elde edilen avantajlar aşağıda özetlenmiştir:

- İhracat taahhüdünü üçüncü ülkelere yapılan ihracatla yerine getirmek şartı ile ithalatta kota ve gözetim önlemlerinden muafiyet
- 3. ülkelerden yapılan ithalatta gümrük vergileri, KDV ve diğer vergi, resim ve harçlardan muafiyet
- İhracat sayılan satış ve teslimler ile ilgili olarak gümrük vergisi muafiyetli ithalat
- Avrupa Birliği (AB) ülkelerinden ithalde KDV ve diğer vergi, resim ve harçlardan muafiyet
- Dış Ticarete Standardizasyon ve Teknik Düzenlemeler mevzuatına tabi olmama
- Ödenmiş vergilerin geri alınması olanağı
- Eşdeğer eşya kullanımına olanak verilmesi.

Yurtdışı Müteahhitlik ve Teknik Müşavirlik

30 Aralık 2002 tarih ve 2002/61 sayılı Başbakanlık Genelgesiyle yurt dışı müteahhitlik, mühendislik ve müşavirlik hizmetlerinin koordinasyonundan sorumlu Devlet Bakanının başkanlığında Yurt Dışı Müteahhitlik, Mühendislik ve Müşavirlik Hizmetleri Koordinasyon Kurulunun teşkil edilmesi uygun görülmüştür. Söz konusu Kurul, Ekonomi Bakanlığı çatısı altında işlev vermektedir.

Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Sektörünün rekabet gücüne, milli gelire, ödemeler dengesine, ihracata ve istihdama sağladığı katkı ve sürdürülebilir büyüme açısından önemi dikkate alındığında, ülke ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olarak değerlendirilmektedir. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Sektörünün Türk ekonomisine doğrudan ve dolaylı katkısını döviz girdisi, ihracata katkısı, istihdama katkısı, teknoloji transferi, makine parkına etkisi, dışa açılma sürecine etkisi olmak üzere altı ana başlık altında özetlemek mümkündür.

Dış Ticaret Lojistiği

Gerek ülkemiz dış ticaretinde lojistik imkânlarının etkin bir şekilde kullanılması suretiyle ihracat ve hatta ithalat maliyetlerimizin düşürülmesi ve gerekse stratejik coğrafi konumumuzun sağladığı avantajdan yararlanılarak, ülkemizin bir transit ticaret merkezi konumuna getirilmesi ülkemizin öncelikli hedefleri arasında yer almaktadır. Bu noktadan hareketle ve dış ticarete rekabet gücü açısından lojistik kabiliyetlerin belirleyiciliğini dikkate alarak, Ekonomi Bakanlığı'nda "Lojistik ve Diğer Hizmetler Dairesi" ihdas edilmiştir.

Bu çerçevede, ihracat sürecinde yer alan kamu ve özel sektör aktörleri arasındaki koordinasyonun etkin bir şekilde sağlanması, dış ticaretimiz içerisinde oransal olarak artan lojistik maliyetlerinin azaltılması ve teslimat sürelerinin hızlandırılması suretiyle rekabet gücümüzün artırılması ve ülkemizin bölgesel lojistik merkezi olma potansiyelinin hayata geçirilmesi hedeflenmiştir.

Serbest Bölge Uygulamaları

Genel olarak serbest bölgeler; ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş teşviklerin tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerler olarak tanımlanabilir. 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'nda serbest bölgelerin kurulması ve işletilmesindeki temel amaçlar; ihracata yönelik yatırım ve üretimi teşvik etmek, doğrudan yabancı yatırımları ve teknoloji girişini hızlandırmak, işletmeleri ihracata yönlendirmek ve uluslararası ticareti geliştirmek olarak sıralanmıştır. Buldukları ülke ekonomilerine sağladıkları katkıların yanında, esnek ve çağdaş idari yapılarıyla dış ticarete yönelmek isteyen firmalara modern ve gelişmiş bir yatırım ortamı sağlayan serbest bölgeler lojistik merkezler olarak ülkemizde de önemlerini artırmaktadırlar.

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)

İGEME, özel hukuk hükümlerine tabi ve tüzel kişiliğe haiz bir kamu kuruluşu olarak 27 Ekim 1960 tarih ve 118 sayılı Kanun ile Türkiye ihracatını geliştirmek ve sağlıklı bir yapıya kavuşturmak, bu amaçla araştırma ve çalışmalar yapmak ve ilgili kurumlar arasında koordinasyonu sağlamak ana işlevi ile 2 Kasım 1960 tarihine kurulmuştur. Kuruluşunu takiben yaklaşık 23 yıl Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bağlı olarak faaliyet gösteren Merkez, 2001 yılında, 118 Sayılı Yasa ile oluşturulan İhracatı Geliştirme Fonunun tasfiye edilmesi ve 4059 Sayılı Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlıklarının Kuruluş Kanununda yapılan değişiklik sonrasında Dış Ticaret Müsteşarlığına bağlanmıştır. 3 Haziran 2011 tarih ve 637 sayılı Ekonomi Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile Dış Ticaret Müsteşarlığı bağlı kuruluşu olan İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) faaliyetleri Ekonomi Bakanlığı bünyesinde devam etmektedir.

İGEME'nin esas faaliyet konuları Araştırma – Geliştirme Desteği, Eğitim Programları, Tanıtım ve Fuarlar, Uluslararası İlişkiler ve Bilgisayar Destekli Ticari Bilgi Sistemi olmak üzere beş ana başlık altında toplamak mümkündür:

Araştırma – Geliştirme Desteği

İGEME tarafından yürütülen araştırma-geliştirme çalışmaları bir bütün olarak yurtiçindeki ve yurtdışındaki ithalatçılara verilen çeşitli hizmetleri kapsamaktadır. Tarım ve sanayi sektörleri ile bu sektörlerle girdi sağlayan ve hizmet veren sektörler pazar araştırması çalışmalarının konusunu teşkil etmektedir. Globalleşen dünyada bölgesel ve küresel gelişmelerin incelenmesi, ülke araştırmaları yapılması, araştırma faaliyetlerinin bir diğer boyutudur.

Pazar araştırmaları, ülkemiz ihracatı açısından önem arzeden ülkelerin ekonomik yapısı ve ticari durumunu inceleyen, önemli ithal kalemleri ile bunlardan ülkemiz için ihraç potansiyeli arzeden ürünlerin tespit edilerek bu pazarlardaki payımızın artırılmasını amaçlayan çalışmalardır. Araştırma çalışmaları zaman zaman JETRO (Japonya), CBI (Hollanda) ve ITC ile işbirliği içinde entegre projeler halinde yürütülürken, bunlardan bağımsız olarak da yerel yayınlar aracılığı ile pazar araştırmaları gerçekleştirilmekte ve ürün-ülke profilleri ve özel araştırmalar yayımlanmak suretiyle ilgili kesimlere ulaştırılmaktadır. Ülke araştırmalarının esas amacı, Türk ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesi için ihraç potansiyeli arzeden ürünlerin ihracat olanaklarının araştırılması ve/veya ihraç ürünlerinin mevcut pazarlardaki paylarının artırılması ve/veya bu ürünlere yeni potansiyel pazarlar bulunması yoluyla ihracatın geliştirilmesidir.

Globalleşen dünyada, ticareti etkileyen hizmet sektörlerinin gelişiminin incelenmesi ile ticari prosedürlerin takip edilerek izlenmesi ve ülkemizdeki mevcut yapı ile birleştirilerek ortaya konması da araştırma geliştirme faaliyetlerinin amaçları kapsamındadır. Türk ihracatçısına, ihracat mevzuatı ve prosedürlerini en son şekli ile duyurmak ve bu amaçla yayınlar hazırlamak son yıllarda önemi giderek artan çalışmalardır.

Eğitim Programları

Günümüzde ihracat pazarlamasının başarı ile yürütülmesinde yetişmiş uzman elemanlara sahip olmanın önemi açıktır. İGEME, dış ticaret ile ilgili kuruluşlarda çalışan elemanların bu alandaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, dış ticaretin hedeflenen düzeye ulaştırılmasında ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulmasında gereksinim duyulan nitelikli iş gücünün yetiştirilmesine katkıda bulunmak amacı ile Dış Ticaret Eğitim Programları düzenlemektedir. İGEME eğitim faaliyetlerini daha da yoğunlaştırarak sürdürmekte benzer amaçla faaliyette bulunan kuruluşlar ve İhracatçı Birlikleri ile işbirliği halinde bu eğitim hizmetini birçok ilimizde ihracatçılarımızın ayağına götürmeye çalışmaktadır. Bu programlar genel katılıma açık olduğu gibi zaman zaman da bazı kurum ve kuruluşların talebi üzerine sadece o kuruluşların elemanlarına veya belirli sektörlerle yönelik olarak hazırlanabilmektedir.

İGEME'nin ihracatçı firma ve kuruluşlara sunduğu hizmetler arasında dış ticaret konusunda düzenlenen kurs, seminer, panel ve workshop şeklindeki eğitim faaliyetleri ağırlıklı olarak yer almaktadır.

Tanıtım ve Fuarlar

Günümüz dünya ticaretinde ihracatın geliştirilmesi ve etkin bir pazarlamayı sürekli kılan çalışmalarının başarıya ulaşmasında ülkelerin ürünlerini, firmalarını ve hizmetlerini çağdaş yöntemler ile tanıtılmaları büyük bir önem taşımaktadır. İGEME de, bir dış ticareti geliştirme kuruluşu olarak, yerli ihracatçılarla yabancı ithalatçıların doğrudan temasını sağlamak, tanıtıma ve yeni iş olanakları yaratmaya yönelik faaliyetlerini geliştirmek ve etkinleştirmek amacıyla uluslararası fuarlara katılım ve diğer tanıtım faaliyetlerini sürdürmektedir.

Diğer taraftan çok çeşitli kaynaklardan kendisine ulaşan fuar bilgileri, günlük Dış Ticaret Bülteni'nde duyurulmakta ve ilgili çevrelerin istifadesine sunulmaktadır. Aynı şekilde, fuarlara bireysel olarak katılan firmalara talep üzerine katılım prosedürlerine ilişkin olarak her türlü teknik yardım sağlanmaktadır.

Türkiye'nin ihracat potansiyeli ve ihraç ürünleri ile ihracatçılarımızın yurtdışında tanıtımının yapılması konusunda kuruluşundan bu yana önemli hizmetler veren ve büyük deneyim kazanan İGEME bugüne kadar uluslararası Ticaret Fuarlarına katılımın yanısıra çeşitli basılı, görsel ve işitsel tanıtım materyali hazırlamıştır. Bunlar arasında yurtdışına yönelik olarak hazırlanan genel veya sektörel bazda broşür, katalog, kitap ve rehberler ile film, multimedya, interaktif tanıtım materyalleri sayılabilir. Söz konusu tanıtım materyallerinin gerek Türkiye'nin yurtdışı temsilcilikleri, gerekse İGEME benzeri kuruluşlar, yabancı ticaret ve sanayi odaları kanalı ile yaygın dağıtımı yapılmaktadır. Ayrıca hem

İGEME'nin organize ettiği fuarlarda hem de diğer kuruluşlarca hazırlanan heyet, fuar vs. tanıtım faaliyetlerinde bu materyaller kullanılmak üzere hedef kitlelere ulaşılmaya çalışılmaktadır. Dış ticaretle ilgili tüm kesimlerin kullanımına sunularak basılı yayınlar, gerek yurtiçine gerekse yurtdışına yönelik olarak hazırlanmakta ve etkin bir şekilde dağıtımı yapılmaktadır.

Uluslararası İlişkiler

Dış dünyaya ilişkin bilgi sağlamanın ve dışa açılmanın bir yolu olarak uluslararası kuruluşlar ile ilişkilerin geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu çerçevede, yurtdışındaki İGEME benzeri ulusal ve uluslararası kuruluşlar ile ortak çalışmalarını geliştirerek ekonomik işbirliğine katkıda bulunmak da İGEME'nin başlıca görevleri arasında yer almakta ve bu yöndeki çalışmalar Merkez faaliyetlerinde ağırlığını korumaktadır.

İGEME Avrupa Ticareti Geliştirme Kuruluşları (ETPO) ve ETPO'nun alt çalışma gruplarından biri olan WETFEG (West European Trade Fair Experts Group) ile yakın işbirliği içinde olup, uluslararası ticaretteki gelişmeleri takip etmek ve bilgi alışverişinde bulunmak amacıyla bu kuruluşun yıllık toplantılarına iştirak etmektedir.

Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) ile uzun süreli ilişkiler içinde olan İGEME, bu kuruluşun sağladığı çeşitli teknik desteklerden yararlanmakta ve Türk ihracatçısının gereksinim duyduğu ticari bilgilerin önemli bir bölümünü ITC'den temin etmektedir. Benzer şekilde Hollanda'nın İthalatı Geliştirme kuruluşu CBI ile de yoğun bir işbirliği geliştiren İGEME, ilk yurtdışı ofisini bu Kuruluşun teknik ve mali desteği ile Rotterdam'da açmıştır. Ülkemiz ve ihracatçılarımızın Hollanda pazarında tanıtımı ve bu pazara ilişkin bilgilerin sağlanmasında CBI'nın teknik desteğinden büyük ölçüde yararlanılmaktadır. İGEME, aynı türden teknik desteklerden yararlanmak amacı ile Japonya'nın Dış Ticareti Geliştirme Kuruluşu JETRO ile de benzer işbirliği faaliyetlerini geliştirmekte ve ayrıca değişen koşullara paralel olarak belirlenen hedef pazarlarda bulunan dış ticareti geliştirme kuruluşları ile iyi ilişkiler tesis edilmesi ve karşılıklı işbirliğine girilmesi yönünde çalışmalarını sürdürmektedir.

İGEME son dönemde, bu kuruluşlarla yürütülen işbirliği ve projeler çerçevesinde, ihraç potansiyeli olan seçilmiş ürünlere ilişkin pazar araştırmalarının seçilen ülkelerde alan çalışması şeklinde yapılmasına da ağırlık vermiştir. Bu çalışmaların sonuçları, elde edilen bilgi ve bulgular, yayınlar ve düzenlenen seminer/paneller ile ilgili iş çevrelerinin kullanımına sunulmaktadır.

Bilgisayar Destekli Ticari Bilgi Sistemi

Gelişen teknolojileri yakından takip etme çabasında olan İGEME kullanıcılarına değişik ortamlarda hizmetler sunabilmek için Compact Disc ortamında tanıtım materyalleri hazırlanması, ticari bilgi temini ve sunumuna ilişkin altyapısını da tamamlamıştır. CD-ROM ortamındaki bilgi kaynaklarından yararlanıldığı gibi Türk İhracat Rehberi gibi tanıtım ve enformasyon amaçlı elektronik yayınlar hazırlamaktadır.

Aynı yaklaşım çerçevesinde İnternet web sitesini kurmuş olan İGEME, basılı ve manyetik ortamdaki bilgilerin çoğunluğunu İnternet üzerinde yayınlamaktadır. İnternetin globalleşme ve uluslararası pazarlamadaki giderek artan öneminin bilincinde olan İGEME elektronik ticaret konusunda ulusal ve uluslararası çalışmalar katılmaktadır.

UNCTAD öncülüğünde Ticaret Noktalarının oluşturduğu ve KOBİ'lerin uluslararası ticarete katılımını sağlamak için bilgi teknolojilerini daha fazla kullanmalarına yardımcı olmak amacıyla kurulan global ağa İGEME bünyesinde oluşturulan Ankara Ticaret Noktası 1 Haziran 1999 tarihinde UNCTAD'dan işlevsel sertifikası alarak bu global ağda yer almış ve Ticaret Noktalarının Türkiye ayağını oluşturmuştur.

İhracatçı Birlikleri

9.6.1936 tarih ve 3018 sayılı Kanun'un 7.Maddesine dayanarak ihracat ruhsatnamesi almış özel ve tüzel kişilerden meydana gelmek üzere Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulan mesleki teşekküllerdir. İhracatçı birlikleri kapsamında 60 İhracatçı Birliğine hizmet vermek amacıyla 13 Genel Sekreterlik görev yapmaktadır. İstanbul (3), Ankara, İzmir, Bursa, Mersin, Gaziantep, Erzurum, Antalya, Giresun, Trabzon ve Denizli'de bulunan İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri, aynı zamanda çevre illerde de irtibat

büroları aracılığıyla hizmet ağını genişletmişlerdir. Bu genel sekreterlikler özet bir şekilde şu şekilde sıralanmaktadır:

İhracatçı birlikleri, iştiğal alanlarına giren konular çerçevesinde üretim, ihracat, ithalat, fiyat durumu, dış piyasadaki rakipleri ve mevzuatı güncel olarak izlenmekte ve üyeleri ile paylaşmaktadır. Özellikle hedef ülkeler ile ilgili stratejiler geliştirmede Ekonomi Bakanlığı ile eşgüdümlü olarak çalışmakta olup, temel olarak aşağıda belirtilen faaliyetleri gerçekleştirmektedirler:

- Yurt dışında faaliyet gösteren Ekonomi ve Ticaret Müşavirlikleri tarafından periyodik olarak ulaştırılan bilgiler ve topluca alınan ithalatçı adresleri düzenli olarak ihracatçı birliklerinin üyelerine ve ilgili kuruluşlara ulaştırılmaktadır.
- Dış ticaret işlemlerinin genişlemesini teminen yabancı heyetlerin Türk firmalarını ziyaret etmeleri sağlanmakta ve potansiyel alıcı ülke temsilcileri ülkemize davet edilmektedir. Yine aynı amaç doğrultusunda, Türk ürünlerinin hedef pazarlardaki ihracat potansiyellerinin değerlendirilebilmesi için yabancı ülkelerde incelemeler yapılmakta ve bunların sonuçları üyelere duyurulmaktadır.
- Birliklerin iştiğal konularına giren maddelerle ilgili olarak kongre, sempozyum ve toplantı gibi etkinlikler düzenlenerek sektörün bir araya gelmesi sağlanmaktadır.
- İhracatçı Birlikleri, ihracatçıların yurt dışı pazar paylarının artırılması, yeni pazarların bulunması ve ihracat olanakları yaratılması için hedef ülkelerde düzenlenen fuarlara doğrudan ulusal katılım organizasyonu gerçekleştirdiği gibi, firmaların ulusal katılım organizasyonu ya da bireysel olarak katılabilecekleri diğer önemli fuarları da üyelerine duyurmaktadır.
- Birlikler, ihracat mevzuatının hazırlanması ve ülkemizin uluslararası düzeydeki ilişkilerinin düzenlenmesi hakkındaki çalışmalara katılmakta ve bu konudaki sektör görüş ve önerilerini Ekonomi Bakanlığı ve gerekiyorsa ilgili diğer kurum ve kuruluşlara arz etmektedir.

Genel Sekreterlikler ve bu Genel Sekreterliklerin koordinasyonunda faaliyet gösteren İhracatçı birlikleri aşağıda sıralanmıştır:

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (İTKİB)

İTKİP aşağıda yer alan birliklerden oluşmaktadır.

- İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği
- İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Deri ve Deri Mamülleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Halı İhracatçıları Birliği

Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Merkezi İzmir'de olan genel sekreterliğin bünyesindeki birlikler, Cumhuriyetin ilk kurulan birlikleri arasındadır. Genel Sekreterliğin bünyesinde yer alan birlikler şunlardır:

- Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği
- Ege Deri ve Deri Mamülleri İhracatçıları Birliği
- Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği
- Ege Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mamülleri İhracatçıları Birliği
- Ege Hububat Bakliyat ve Yağlı Tohumlar ve Mamülleri İhracatçıları Birliği
- Ege Ağaç Mamülleri ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği
- Ege Yaş Meyve-Sebze İhracatçıları Birliği

- Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği
- Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Ege Tütün İhracatçıları Birliği
- Ege Maden İhracatçıları Birliği
- Ege Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği

Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

1940 yılında üç İhracatçı Birliği (Çukurova Pamuk İhracatçıları Birliği, Cenup Vilayetleri Canlı Hayvan İhracatçıları Birliği, Mersin Hububat, Bakliyat ve Yağlı Tohumlar İhracatçıları Birliği) ile temeli atılan Akdeniz İhracatçı Birliklerinin çatısı altında bugün 8 ayrı İhracatçı Birliği bulunmaktadır. Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğinin bünyesinde bulunan İhracatçı birlikleri:

- Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği
- Akdeniz Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Akdeniz Yaş Meyve - Sebze İhracatçıları Birliği
- Akdeniz Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği
- Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği
- Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği

Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

İhracatı arttırmak, ihracatçıların faaliyetlerini ve ilişkilerini düzenlemek, ihracatçılara yol göstermek ve her türlü sorunlarına çözüm üretmek misyonuyla 1986 yılında Bursa'da kurulmuştur. Uludağ İhracatçı Birlikleri 5 birlikten oluşmakta olup, aşağıda belirtilen bu sektörlerden 4000 üzerinde kayıtlı üyesi vardır:

- Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği
- Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği
- Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği
- Uludağ Meyve Sebze Mamülleri İhracatçıları Birliği
- Uludağ Taşıt Araçları ve Yan Sanayii İhracatçıları Birliği

Antalya İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (AİB)

Akdeniz Bölgesi'ndeki kurulu ikinci Genel Sekreterlik olan AİB, bünyesinde ülkede çiçek sektörüyle ilgili tek olan birlikle beraber 3 ihracatçı birliğini bulundurmaktadır. Bağlı olan birlikler şunlardır:

- Antalya Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği
- Antalya Yaş Meyve-Sebze ve Mamülleri İhracatçıları Birliği
- Kesme Çiçek İhracatçıları Birliği

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB), farklı sektörlerde faaliyet gösteren dört ayrı "İhracatçıları Birliği"nin tek çatı altında, diğer bir deyişle tek Genel Sekreterlik bünyesinde toplanmasıyla meydana gelmiştir. Merkezi Gaziantep'tedir. Bünyesinde yer alan birlikler şunlardır:

- Güneydoğu Anadolu Canlı Hayvan-Su Ürünleri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- G.D.A. Hububat-Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- G.D.A.Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- G.D.A. Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği

Denizli Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçılar Genel Sekreterliği

Ülkemizde son yıllarda büyük bir hızla artış gösteren Türk tekstil ürünleri ihracatına paralel olarak, Denizli ve çevresinde de tekstil ve konfeksiyon üretim ve ihracatıyla uğraşan ihracatçıların sayılarının büyük bir hızla artması sonucunda iş hacmine bağlı olarak iş akışının da hızlandırılması amacıyla yönelik olarak 1993 yılında “Denizli Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği” kurulmuş ve halen 514 üyesi bulunmaktadır.

Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Genel sekreterlik bünyesinde 3 ihracatçı birliği bulunmaktadır. Sekreterlik bünyesindeki “Karadeniz Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birliği”, 1940 yılında kurulmuş ve ilk kurulan birlikler arasındadır. Sekreterlik bünyesinde bu birliğin faaliyetleri ağırlıktadır. Genel Sekreterliğe bağlı birlikler şunlardır:

- Karadeniz Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Karadeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Karadeniz Yaş Meyve-Sebze İhracatçıları birliği

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (OAİB)

Orta Anadolu Bölgesi ihracatçılarına hizmet vermek üzere 1989 tarihinde Ankara'da bünyesinde sadece Çimento ve Toprak Ürünleri İhracatçıları olarak kurulmuştur. Daha sonra günümüze kadar bünyesine 4 birlik daha alarak 5 birlikli genel sekreterlik olarak faaliyettedir. Genel Sekreterlik şemsiyesi altındaki birlikler:

- Orta Anadolu Çimento ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği
- Orta Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Orta Anadolu Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği
- Ankara Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği
- OAİB Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği

Doğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

31 Ağustos 1993 tarih ve 21684 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, İhracat 93/7 Sayılı Tebliğ ile (daha önce iştilgal alanı sadece Canlı Hayvan Su Ürünleri ve Mamulleri olan) Birliğin adı; "Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği" olarak değiştirilmiş ve ihracata konu tüm mamuller, Birliğin iştilgal alanına dahil edilmiştir.

İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

1940 yılından itibaren kurulmaya başlayan İstanbul İhracatçı Birlikleri, 6 üyeden oluşan genel sekreterlik bazında iştilgal sahasına giren konularda faaliyette bulunmaktadır. Bağlı olan birlikler:

- İstanbul Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mamülleri İhr.Birl.
- İstanbul Hububat-Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamülleri İhr.Birl.
- İstanbul Kuru Meyve ve Mamülleri İhr.Birl
- İstanbul Ağaç Mamülleri ve Orman Mamülleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Yaş Meyve-Sebze ve Mamülleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Fındık ve Mamülleri İhracatçıları Birliği

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

İhracata konu olan maddeler bazında örgütlenen “İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği”, bünyesinde topladığı dört birliğin çalışma konularına giren ürünlerde, ülkemizin kalkınmasında öncelikli hedef olarak saptanan ihracatımızın artırılması çalışmalarında bulunmaktadır. Bağlı olan birlikler şunlardır:

- İstanbul Maden İhracatçıları Birliği
- İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği
- İstanbul Elektrik-Elektronik Sanayi Ürünleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği

Doğu Karadeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamüller İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği

Merkez il olarak Trabzon; da kurulan birlik ihracata konu faaliyetlerde hizmet vermektedir. Şu an bünyesinde sadece “Trabzon Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamülleri İhracatçıları Birliği” bulunmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Bakanlar Kurulu'nun 5 Temmuz 1993 tarihinde aldığı 93/4616 sayılı kararla kurulmuştur. Türkiye İhracatçılar Meclisi, bölgesel ve sektörel bazda faaliyet gösteren 60 İhracatçı Birliğini, 24 ihracatçı sektörü, ihracatçılara ve İhracatçı Birlikleri'ne hizmet veren 13 Genel Sekreterliği ulusal ve uluslararası düzeyde temsil etmektedir. Sektörler Konseyi üyeleri, 61 İhracatçı Birliğinin delegelerinden oluşan TİM Genel Kurulu'nda, her sektör için sektörün kendi delegeleri tarafından, yine bu delegeler arasından seçilen birer asil üyeden oluşmaktadır. TİM Başkanı, Sektörler Konseyi asil üyeliğine seçilenler arasından, tüm delegeler tarafından seçilmektedir. TİM Yönetim Kurulu üyeleri ise, Sektörler Konseyi'nin ilk toplantısında, kendi üyeleri arasından belirlenmektedir. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin aşağıda belirtilen faaliyetler oluşturmaktadır:

- Kamu ve özel sektör kuruluşları ile ihracatçılar ve karar vericiler arasında koordinasyonu sağlamak,
- İhracatın ve ihracatçının sorunlarının çözüm merkezi olmak,
- İhracatçıları yurt içinde ve yurt dışında temsil etmek, ihracatın geliştirilmesi yönünde politikalar üretmek

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin Faaliyetleri

• Aylık İhracat Açıklamaları

Her ayın ilk günü, aylık ihracat rakamlarını basın aracılığı ile kamuoyuna açıklayan Türkiye İhracatçılar Meclisi, bu çalışmasını Türkiye'nin değişik illerinde düzenlenen organizasyonlar çerçevesinde gerçekleştirmektedir. Türkiye ihracatı, ihracatçı birlikleri kayıt rakamlarına göre tarım, sanayi ve madencilik grupları altında, 22 sektöre ilişkin ihracat rakamları aylık, yıllık ve karşılaştırmalı olarak incelenmektedir. İhracatçı sektörlerimizin durumlarını analiz edebilmek ve geleceğe ilişkin bakışlarını değerlendirmek amacıyla, Türkiye ihracatının veri kaynağı niteliğini taşıyan yıllık bazda ihracat raporları hazırlanmaktadır.

• Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantıları

İhracatla ilgili sorunları belirlemek, sorunların bizzat ihracatçılar tarafından en yetkili mercilere iletilmesini sağlamak ve çözüm önerilerini bir arada tartışmak üzere İhracatçı Birlikleri yönetim kurulları başkanları, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve ihracatla ilgili diğer kurumların temsilcilerinin katılımıyla yılda 2 defa Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantıları düzenlenmektedir.

- **Dış İlişkiler ve Tanıtım**

Türk ihracatının vizyonunu genişletecek uluslararası ihtisas fuarları yerinde incelenerek yenilikler ve gelişmeleri takip edilmekte, Türk firmalarının uluslararası etkinliklere, gerek bireysel düzeyde, gerekse milli düzeyde etkin katılım amacıyla stratejiler geliştirilmekte ve Birlikler arası koordinasyon sağlanmaktadır. Uluslararası etkinliklerde sektörlerin güçlü bir sinerji ve ortak bir vizyonla temsil edilmesi hedefiyle Türkiye'nin milli düzeyde katılacağı fuarların belirlenmesinde, Dış Ticaret Müsteşarlığı'na görüş oluşturulmaktadır. Ayrıca, Türkiye İhracatçılar Meclisi, uluslararası toplantılar ve konferanslara katılım göstererek Türkiye'yi ve Türk ihracatını üst düzeyde temsil etmektedir.

- **Eğitim, Seminer ve Konferanslar**

Üniversitelerle işbirliği içinde yürütülen akademik faaliyetlerle ihracat sektörlerine yönelik çalışmalar yapılmakta ve raporlar hazırlanmaktadır. Ayrıca iş dünyası ile öğrencileri buluşturan sektörel forumlar, paneller ve konferanslar düzenlenmektedir.

Dış ticaret, ihracat, enflasyon, cari açık gibi makroekonomik gelişmelerin ihracatçılarının gözüyle takip edilmesi amacıyla bir aylık, üç aylık ve yıllık olmak üzere makroekonomik görünüm raporları hazırlanmaktadır. Türkiye'nin dış ticaret stratejileri temelinde hedef pazarlar hakkında ekonomik, sosyal ve siyasi analizlere dayanan ülke raporları hazırlanarak, kamuoyuyla paylaşılmaktadır.



Türkiye İhracatçılar Meclisi için daha detaylı bilgi almak için www.tim.org.tr adresini inceleyebilirsiniz

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu-İş Konseyleri (DEİK)

1988 yılında kurulan DEİK, 5174 sayılı kanununun 58. maddesine dayanılarak hazırlanan ve 23 Haziran 2008 tarihinde yürürlüğe giren yönetmelik uyarınca yeniden yapılanmıştır. DEİK, Türkiye'nin önde gelen birlik, dernek, vakıf gibi özel sektörü temsil eden kurucu kuruluşlardan oluşmaktadır. Bu kuruluşlardan bazıları aşağıda özetlenmiştir:

- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)
- Alışveriş Merkezleri Ve Perakendeciler Derneği (AMPD)
- Gemi İnşa Sanayicileri Birliği (GİSBİR)
- İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)
- Türkiye Bankalar Birliği (TBB)
- Türkiye Esnaf Ve Sanatkarlar Konfederasyonu
- Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)
- Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB)
- Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
- Türkiye Sigorta Ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRSB)
- Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB)
- Türkiye Sanayici Ve İşadamları Derneği (TÜSİAD)
- Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED)

Tüm faaliyetlerinde kurucu kuruluşlarla işbirliği içerisinde olan DEİK, kendi üyeleri yanında Türkiye'nin genelinde etkin olan bu kuruluşların üyelerine de ulaşabilmekte olup, sağladığı geniş erişim ağı sebebiyle, Türk özel sektörünün dış ilişkilerini koordine eden bir kuruluş niteliğindedir.

DEİK merkezi İstanbul'da yer almaktadır ve Washington, Moskova ve Ankara'da DEİK temsilcilik ofisleri bulunmaktadır. DEİK'in Türkiye'nin 40 önemli sanayi şehrinde ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde Sanayi ve Ticaret Odaları nezdinde temsilcileri vardır.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun Amaçları

- Türkiye'nin yabancı ülkeler ve uluslararası topluluklarla olan ekonomik, ticari, sınai ve mali ilişkilerini izlemek, bu ilişkilerin kurulmasına ve geliştirilmesine yardımcı olmak
- Türkiye ile yabancı ülkeler ve uluslararası topluluklar arasında sektörel temelde iş olanaklarını araştırmak suretiyle mevcut olanakların harekete geçirilmesine ve iş fırsatlarının değerlendirilmesine yardımcı olmak
- Türk ekonomisinin küresel ekonomiyle bütünleşmesi için çalışmalar gerçekleştirmek
- Ürün ve hizmet ticareti konusunda işbirliğinin geliştirilmesinin yanında, özellikle Türkiye'deki yatırım ortamının yurtdışında tanıtımı konusunda aktif çalışmalar yürütmek, yabancı yatırımcıları Türkiye'de uzun vadeli yatırımlara teşvik etmek ve Türk işadamları için cazip bölgelerde Türk yatırımlarının artması ve teşvik edilmesi yönünde çalışmaları gerçekleştirmek
- Bu çalışmaları yürütürken, Türk iş dünyasının ihtiyaç duyduğu bilgiyi üyelerine iletmek
- Karşılaşılan sorunlar, izlenecek politika ve stratejilerin belirlenmesi konusunda ise Türk kamu kuruluşlarıyla yakın işbirliği ve iletişim tesis etmek.

Senede bir kez toplanan DEİK Genel Kurulu, DEİK kurucu üyeleri, TOBB Yönetim Kurulu tarafından belirlenen temsilciler, İş Konseyi başkanları ve onursal üyelerden oluşmaktadır. Genel Kurul tarafından iki yıllık görev süresi için seçilen **DEİK Yönetim Kurulu**, İş Konseyleri arasında koordinasyonu sağlamak, DEİK faaliyetlerini izlemek ve denetlemekle görevlidir. TOBB Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda DEİK Yönetim Kurulu Başkanı'dır. Yönetim Kurulu kendi içinden seçtiği 9 kişi ile İcra Kurulu'nu oluşturmaktadır. DEİK Yönetim Kurulu Başkan Vekili aynı zamanda İcra Kurulu Başkanı'dır. İcra Kurulu, İş Konseyleri'nin çalışmalarını, Yönetim Kurulu'nun belirlediği strateji ve politika önerileri çerçevesinde yönlendirmek ve DEİK organları ile ilişkilerinde koordinasyonu sağlamak ile görevlidir.

İş Konseyleri iki kısımdan oluşmaktadır. Bunlardan biri Türk tarafı, diğeri ise ilgili ülkedeki muhatap kuruluştur. Söz konusu muhatap kuruluşlar genelde ilgili ülkelerin özel sektörünü temsil eden kurumlardan seçilmektedir. Konseyler her sene düzenli olarak toplanmaktadır. Şubat 2011 itibariyle, DEİK bünyesinde 8 bölge altında toplanmış **97 İş Konseyi** faaliyet göstermektedir.

İş Konseyleri'nin Türk kanadı ilgili ülke ile halihazırda iş ilişkileri olan ya da ilgili ülke ile iş ilişkilerini geliştirmek isteyen üye firmalardan oluşur. Türk firmaları DEİK Genel Sekreterliği bünyesinde faaliyet gösteren 8 değişik bölgeye ayrılmış İş Konseyleri'nin birden fazlasına üye olma hakkına sahiptirler. Dolayısıyla, bir firma birden fazla temsilci atamak yoluyla birden fazla İş Konseyi'ne üye olabilir. Bu nedenle, DEİK'in 700'den fazla üye firması, 1400'den fazla Konsey temsilcisi bulunmaktadır.

Dünya Türk İş Konseyi, Türkiye dışında faaliyet gösteren Türk firmalarından, yabancı ülkelerde Türk işadamları tarafından oluşturulan iş derneklerinden, önemli uluslararası firmalarda ve diğer uluslararası kurumlarda üst düzey yönetici pozisyonunda olan Türkiye kökenli işadamlarından oluşan Özel Amaçlı bir İş Konseyi'dir. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve DEİK Başkanı aynı zamanda Dünya Türk İş Konseyi'nin de Başkanı'dır. Dünya Türk İş Konseyi'nin iki yılda bir toplanan bir kurultayı ve kendi Yönetim Kurulu Üyeleri bulunmaktadır. DEİK Genel Sekreterliği bütün İş Konseyleri için araştırma, koordinasyon ve organizasyon faaliyetlerini düzenler, İş Konseyleri'nin tüm aktivitelerini, özel sektör kurumları, büyükelçilikler, bakanlıklar ve muhatap kuruluşlarla olan ilişkileri idare eder. DEİK Genel Sekreterliği, aynı zamanda DEİK'in uluslararası ve bölgesel ekonomi, finans, araştırma kurumları ve üniversiteler ile ilişkilerini geliştirmek ve koordine etmek ile yükümlüdür.

DEİK ayrıca, Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Dünya Bankası (WB), Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), Çokuluslu Yatırımlar Garanti Kuruluşu (MIGA), Asya Kalkınma Bankası (ADB), İslam Kalkınma Bankası (IDB) ve Gelişen 8 (D-8) gibi uluslararası kuruluşlar ile işbirlikleri kurma ve yapılan işbirliği ve çalışmalar aracılığı ile Türk işadamlarının çıkarlarını koruma konusunda çaba harcamaktadır.



Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu hakkında daha detaylı bilgi almak için www.deik.org.tr adresini inceleyebilirsiniz.

Türkiye İhracat Kredi Bankası (TÜRK EXİMBANK)

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.

Türk Eximbank’ın temel amacı;

- İhracatın geliştirilmesi,
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi,
- İhraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması,
- İhracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması,
- İhracatçılar 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.

Türkiye’nin resmi destekli ihracat kredi kuruluşu olan Türk Eximbank, belirtilen amaçlarına yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. 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. Banka, ihracat sektörüne çeşitli finansman destekleri sağlamaktadır. Eximbank tarafından sağlanan krediler, kitabımızın Dış Ticaretin Finansmanı ve Devlet Destekleri adlı 6. Ünitesinde daha detaylı olarak açıklanmıştır.



Eximbank hakkında daha detaylı bilgi almak için www.eximbank.gov.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği (TOBB)

Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği (TOBB), 1 Haziran 2004 tarih ve 25479 sayılı Kanun ile kurulmuştur. TOBB, odalar ve borsalar arasındaki birlik ve dayanışmayı temin etmek, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, oda ve borsa mensuplarının meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, bunların birbirleriyle ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere, meslek disiplini ve ahlâkını korumak, ülkenin kalkınması, ekonominin gelişmesi için gerekli çalışmaları yapmak ve bu Kanunda belirtilen hizmetleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip, kamu kurumu niteliğinde meslek üst kuruluşudur.

TOBB’un görevleri Kuruluş Kanunu’nun 56.Maddesinde belirlenmiş olup, aşağıda özetlenmiştir:

- Odaları ve borsaları güçlendirecek ve aralarında işbirliği ile uyumlu çalışma, gelişme imkânları sağlayacak karar ve tedbirleri almak ve gerekli teşkilâtı kurmak;
- Oda ve borsa faaliyetlerinin ve sunulan hizmetlerin standardizasyonunu, muhasebe kayıtlarının ortak usullerde tutulmasını ve üyelere ilişkin bilgilerin Birlik merkezinde toplanmasını sağlamaya yönelik olarak gerekli elektronik alt yapıyı kurdurmak ve ticarî sırların korunmasını gözeterek işletimini sağlamak;

- Ülkenin iktisadî durumu hakkında raporlar hazırlamak, oda ve borsalarca bu konuda hazırlanan raporları incelemek ve değerlendirmek, Ekonomik ve Sosyal Konseyde ve benzeri kurum, kurul, komisyon ve kuruluşlarda ticaret ve sanayi kesimini temsil etmek.
- Yabancı ülkelerdeki oda, borsa ve benzeri ilgili organizasyonlar tarafından düzenlenen raporları incelemek ve ülkemizi ilgilendiren kısımları derleyip yayınlamak; gelişen dünya koşullarında ulusal ticaret, sanayi ve hizmet sektörlerinin gelişmesine yönelik çalışmalar yapmak; Avrupa Birliği ve uluslararası kuruluşlarla olan ilişkilerde bu sektörlerin haklarını gözetmek; Avrupa Birliği mevzuatı konusunda çalışmalar yapmak, oda ve borsaları bu konularda bilgilendirmek.
- Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye Milli Komitesini kurmak ve faaliyetlerini yürütmek.
- Ulusal ve uluslararası toplantı ve kongreler düzenlemek, bunlara katılmak; oda ve borsalara yurt içi fuarlar konusunda yapılan ve Birliğe intikal ettirilen müracaatları inceleyip karara bağlamak;
- Ülkemizdeki ve yabancı ülkelerdeki Türk veya Türk-yabancı ticaret, sanayi ve deniz ticaret odalarına gerektiğinde yardımlar yapmak; gerektiğinde Bakanlığın izni ile yurt içinde ve yurt dışında temsilcilikler ve irtibat büroları kurmak.
- Tüketicinin korunması ve sağlıklı bir rekabet ortamının oluşturulması için gerekli önlemleri almak,
- Özel sektörün ekonomik politikalarını belirlemek; dünya ekonomisi ile entegrasyonu teminen gerekli dış ekonomik ilişkilerin tesisinde ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına gerekli hallerde görüş vermek ve bu ilişkilerin yürütülmesinde yardımcı olmak.
- Sermaye piyasası, yatırımların teşviki ve yönlendirilmesi, ithalat -ihracat rejimi kararları, ithalatta haksız rekabetin önlenmesi ve vergi ile ilgili konularda resmî mercilere görüş bildirmek, önerilerde bulunmak, gerektiğinde bu konularla ilgili toplantılara katılmak; küçük ve orta ölçekli işletmeleri pazarlama, finansman, araştırma-geliştirme çalışmalarında teşvik etmek.
- İthal malların fiyatları ile ilgili uyumsuzluk halinde, talep eden kuruluşa konuya ilişkin teknik bilgi sağlamak.
- Odalarca düzenlenecek kapasite raporları ve benzeri belgeleri incelemek ve onaylamak.
- İlgili mevzuat uyarınca, organize sanayi bölgeleri, endüstri bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgeleri, teknoloji merkezleri, teknopark kurulmasına yardımcı olmak, kurulmuş veya kurulacak olanlara katılmak.
- Yurt içinde ve uluslararası ticarî anlaşmazlıklarda görev alacak tahkim kurumlarını ve uygulanacak tahkim şartlarını oluşturmak, tahkim konusunda odalarca yapılacak çalışmaları desteklemek.
- Uluslararası anlaşmalar gereği, elektronik ortam dahil TIR ve ATA karneleri, menşe şahadetnameleri, dolaşım belge ve sertifikalarının basımı, dağıtımı ve uygulamalarına ilişkin hizmetler ile EAN -UCC çizgi kod sistemine ilişkin çalışmaları yürütmek.
- Sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünün yetişmesini sağlamak amacıyla üniversiteler, yüksekokullar, meslekî ve teknik eğitim kurumları kurmak, kurulmuş bulunanlara iştirak etmek, işbirliği yapmak

Yukarıda belirtilen faaliyetleri kapsamında TOBB, Türk Özel Sektörü'nü temsilen, uluslararası Ticaret Odası ICC, Avrupa Odalar Birliği ASCAME, ECO ve İslam Ticaret ve Sanayi Odaları, Balkan Odaları Birliği ABC, Karadeniz Odalar Birliği, OECD İş ve Sanayi Danışma Komitesi BIAC gibi kuruluşların çalışma ve faaliyetlerine aktif olarak iştirak etmektedir.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği hakkında daha detaylı bilgi almak için www.tobb.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

ULUSLARARASI DIŞ TİCARET KURULUŞLARI

Dünya Ticaret Örgütü

1947-48'de Havana'da toplanan 50'ye yakın ülke temsilcisi uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi amacıyla bir araya gelmişler ve "geçici olarak" Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) imzalanmıştır. Geçici olarak ortaya çıkan GATT, daha sonra sürekli bir kuruluş haline gelmiştir.

Uluslararası mali alanda sağlanan işbirliğinin yanı sıra, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi yönünde de benzer bir işbirliğine ihtiyaç duyulması sonucunda, 50 ülkenin temsilcisi tarafından "Uluslararası Ticaret Örgütü" (International Trade Organisation - ITO) adı verilen bir uluslararası örgütün kurulması amaçlanmıştır. Öte yandan, ITO'nun kuruluş müzakereleri devam ederken, belirli mallar üzerinde tarife indirimlerinde bulunmak ve ITO'nun ülkelere onaylanmasına kadar geçecek sürede bu indirimleri uygulamaya koymak amacıyla, 23 ülke Ekim 1947'de Cenevre'de "geçici" olarak nitelendirilen Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasını (GATT) imzalamışlardır. DTÖ'nun kurulamaması üzerine, "geçici" olma özelliğine rağmen, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması 1948-1994 yılları arasında uygulanmaya gelmiş ve dünya ticaretinde genel kabul gören bir çerçeve oluşturmuştur. 1948 yılından bu yana, uluslararası kural ve disiplinlerin daha da iyileştirilmesi ve güçlendirilmesi amacıyla sekiz çok taraflı müzakere turu gerçekleştirilmiştir.

Mal ticaretine ilişkin çok taraflı kuralları belirleyen GATT'ın temel amacı üye devletlerin birbirleriyle adil ve tam rekabet koşulları altında ticaret yapabilecekleri serbest ve açık bir ticaret sistemi oluşturmaktır. GATT içerdiği kurallar itibarıyla temelde dört ilkeye dayanmaktadır:

- **En Çok Kayırılan Ülke Kuralı (Most Favoured Nation Clause)**

Söz konusu ilke, üye ülkelerin ticari ortakları arasında ayırım yapmamasını zorunlu kılmaktadır. Bir üye ülke, herhangi bir ülkeye tanıdığı elverişli bir rejimi koşulsuz olarak tüm üye ülkelere uygulamak zorundadır (GATT Madde 1, GATS Madde 2, TRIPS Madde 4). Bu kuralın çeşitli istisnaları bulunmaktadır: Gümrük birlikleri, serbest ticaret anlaşmaları gibi bölgesel ticaret anlaşmaları ve genel preferanslar sistemi (GPS) gibi gelişme yolundaki ülkeler (GYÜ) lehine düşük gümrük vergisi alınması veya gümrük vergisinin alınmaması gibi ayrımcı nitelikteki uygulamalar ile Anlaşma'nın öngördüğü anti-dumping ve telafi edici vergiler gibi bazı uygulamalardır.

- **Ulusal Muamele Kuralı (National Treatment)**

Söz konusu kural, iç pazara ilişkin düzenleme ve uygulamalar yönünden ithal ve yerli mallar arasında ayırım yapılmamasını öngörmektedir. Ulusal Muamele İlkesi, yalnız bir mal, hizmet ve fikri mülkiyet pazara girdikten sonra uygulanmaktadır. Bundan dolayı, yerli üretimden gümrük vergisine eş bir vergi alınmamış olmasına rağmen, ithal mal üzerinden gümrük vergisi alınması ulusal muamele ilkesine aykırılık teşkil etmemektedir.

- **Gümrük Vergilerinin İndirilerek Konsolide Edilmesi**

GATT çerçevesinde, öncelikle gümrük tarifelerinin indirilmesi üzerinde yoğunlaşmıştır. Her üye ülkenin taviz listesinde yer alan oranlar bağlı oranlar (bound rates) olarak adlandırılmakta ve ülkeler, uygulamada söz konusu oranların üzerine çıkamamaktadırlar. Bir başka deyişle, söz konusu oranlar, o üye ülke bakımından bağlayıcı olmakta ve önemli ticaret ortalarla telafi amacıyla müzakere etmeksizin artırılmamaktadır. Uruguay Round müzakerelerinin en önemli sonuçlarından biri, ülkelerin taviz listelerini geliştirmeleri ve bağlı oranlar çerçevesinde yapılan ticaretin artmasıdır.

- **Tarifeler Yoluyla Koruma**

Ticarette şeffaflığın sağlanmasının en etkin yolu, korumaların tarifeler yoluyla yapılmasıdır. GATT, tarife dışı engellerin bazı istisnalar dışında tümüyle yasaklanmasını, tarifelerin de giderek azaltılmasını öngörmektedir. Tarım ürünlerindeki ithalat kısıtlamaları büyük ölçüde tarifelere dönüştürülmüş olup, söz konusu süreç "tarifikasyon" olarak adlandırılmaktadır. Tarım ürünleri tarifeleri %100 oranında bağlı bulunmaktadır.

DTÖ, 1 Ocak 1995'te kurulmuştur. Uruguay Round'a taraf olan ülkeler 15 Aralık 1993'te görüşmeleri tamamlamış ve Fas'ın Marakeş kentinde Nisan 1994'te "Nihai Karar" Bakanlar tarafından imzalanmıştır. 15 Nisan 1994'te ilan edilen Marakeş Deklarasyonu, Uruguay Round'u görüşmelerini onaylamış ve Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) altında gerçekleştirilen yedi görüşmenin "dünya

ekonomisini güçlendirdiği ve daha fazla ticaret, yatırım, istihdam ve gelir artışı sağladığı"nı ilan etmiştir. DTÖ, Uruguay Round'u görüşmelerinin şekillendiği bir anlaşmadır ve GATT'ın devamıdır.

DTÖ oldukça kapsamlı olup ayrıca yeni hükümler de içermektedir. Tarım Ürünleri, Hizmetler, Fikri Mülkiyet Hakları, Ticaretle İlgili Yatırım Tedbirleri ve Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması DTÖ kapsamına alınmıştır. Keza daha önce anlaşma kapsamında olmayan ve Tokyo Round sonunda kabul edilen ve uyulması ihtiyari olan Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler (tedbirler), Ticaretle Teknik Engeller, İthal Lisansları Prosedürü, Devlet Alımları, Gümrük Değerleme ve Anti - Damping kodları (anlaşmaları) DTÖ kapsamına dahil edilmiş ve aynı zamanda uyma zorunluluğu getirilmiştir.

DTÖ Anlaşması, dört ek ve eklerin alt başlıklarından meydana gelmektedir.

EK-1A: Mal Ticaretinde Çok Taraflı Anlaşmalar, Gümrük Tarifeleri ve Ticareti Genel Anlaşması (GATT) 1994, Tarım Anlaşması, Bitki ve Hayvan Sağlığı Önlemleri Uygulama Anlaşması, Tekstil ve Giyim Anlaşması, Ticaretle Teknik Engeller Anlaşması, Ticaretle Bağlantılı Yatırım Tedbirleri Anlaşması, GATT 1994'ün VI'ncı Maddesinin Tatbikine İlişkin Anlaşma, GATT 1994'ün VII'nci Maddesinin Tatbikine İlişkin Anlaşma, Sevköncesi İnceleme Anlaşması, Menşe Kuralları Anlaşması, İthalat Lisansları Anlaşması, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması, Korunma Tedbirleri Anlaşması

EK-1B: Hizmet Ticareti Genel Anlaşması ve Ekleri

EK-1C: Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması

EK-2: Anlaşmazlıkların Halli Kural ve Yöntemleri Hakkındaki Mutabakat Metni

EK-3: Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması

EK-4: Çoklu Ticaret Anlaşmaları, Sivil Uçak Ticareti Anlaşması, Devlet Alımları Anlaşması, Uluslararası Süt Ürünleri Anlaşması, Uluslararası Sığır Eti Anlaşması

Çoklu Ticaret Anlaşmaları, Sivil Uçak Ticareti Anlaşması, Devlet Alımları Anlaşması, Uluslararası Süt Ürünleri Anlaşması, Uluslararası Sığır Eti Anlaşması

Türkiye, Genel Anlaşmaya 21.12.1953 tarihinde katılmış olup, ülkemiz tarafından da kabul edilen Nihai Senet çerçevesinde imzalanan ve DTÖ'yü kuran Marakeş Anlaşması, Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde 31.12.1994'den itibaren geçerli olmak üzere 25.2.1995 tarihinde onaylanmıştır. DTÖ'ye Türkiye'nin üyeliği 26 Mart 1995 tarihinde başlamıştır. Genel Anlaşmayla, bu anlaşmanın bünyesinde oluşturulmuş olup, tüm ek anlaşmalar tek bir çatı altında toplanmaktadır. Bu şekilde, tüm ülkelerin zaman içinde ve kalkınma düzeylerinin izin verdiği ölçüde aynı yükümlülükleri üstlenmesinin amaçlandığı belirtilmektedir.

Dünya Gümrük Örgütü

1952 yılında resmi olarak kurulan Gümrük İşbirliği Konseyi, ilk toplantısını üyesi olan 17 Avrupa ülkesi ile 26 Ocak 1953 yılında Brüksel'de yapmıştır. Türkiye'nin Gümrük İşbirliği Konseyi'ne katılımına dair anlaşma 29.01.1953 tarihli ve 8321 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Gümrük İşbirliği Konseyi, 1994 yılında Dünya Gümrük Örgütü adını almıştır. Şu anda 150 üyesi olan bu örgüt, uluslararası ticaretin % 95'inden fazlasının işleyişinden sorumludur.

Dünya Gümrük Örgütü bünyesinde imzalanan bazı uluslararası sözleşmelere ülkemiz de taraf olmuştur. Bunlardan "Gümrük Rejimlerinin Basitleştirilmesi ve Ahenkleştirilmesine İlişkin Uluslararası Sözleşme (Kyoto Sözleşmesi)" 18 Mayıs 1973 tarihinde Kyoto'da imzalanmış ve yasal prosedürünün tamamlanmasından sonra 25 Eylül 1975 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Türkiye, 27 Eylül 1994 tarihli ve 4035 sayılı Kanun'la katılınması uygun bulunan Kyoto Sözleşmesi ve 6 Ekini bazı ihtirazi kayıtlarla 22 Nisan 1995 tarihinde kabul etmiş bulunmaktadır.

Anılan Sözleşmenin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren taraf ülkelerin Sözleşme eklerine çok sayıda rezerv koymaları nedeniyle, Sözleşme ve eklerinde değişiklik yapılması zorunlu hale geldiğinden Dünya Gümrük Örgütü bünyesinde "Revize Kyoto Sözleşmesi Çalışma Grubu" oluşturulmuştur. Revizyon çalışmaları 4 yıllık bir çalışma neticesinde Nisan 1999'da tamamlanmış olup; Revize Sözleşme, kabul edilmesi zorunlu olan Ana Metin ve Genel Ek ile taraf olunması ihtiyari olan 10 Özel Ek'ten oluşmaktadır. Sözleşmeyi kabul eden Akit Tarafların Genel Eki kabul zorunluluğu bulunmaktadır ve söz

konusu Ek'e rezerv konulamayacağı hususu hükme bağlanmıştır. Revize Sözleşme'nin nihai halinin yürürlüğe konulmasına ilişkin prosedürü belirleyen Protokol (Protocol of Amendment) 26 Haziran 1999 tarihinde Akit tarafların imzasına sunulmuştur. 1973 Sözleşmesi'nin 61 Akit tarafından 40'ı Değişiklik Protokolü'ne 3 Kasım 2005 tarihi itibarıyla taraf olduğundan söz konusu sözleşme, 3 Şubat 2006 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Türkiye'nin söz konusu sözleşmeye katılım süreci ile ilgili olarak "Gümrük Rejimlerinin Basitleştirilmesi ve Uyumlaştırılmasına İlişkin Uluslararası Sözleşme Hakkında Değişiklik Protokolüne Katılmamızın Uygun Bulduğuna Dair 5426 sayılı Kanun" 28 Ekim 2005 tarihinde TBMM tarafından kabul edilmiş olup, 6 Kasım 2005 tarihli ve 25985 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Söz konusu "Değişiklik Protokolü"nin uygulanmasına ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı'nın yayımlanması beklenmektedir.

Dünya Gümrük Örgütü bünyesinde imzalanan bir diğer uluslararası anlaşma 28 Haziran 1990 tarihinde İstanbul'da imzalanıp 27 Kasım 1993 tarihinde yürürlüğe girmiş bulunan "Eşyanın Geçici Kabulüne İlişkin İstanbul Sözleşmesi"dir. İstanbul Sözleşmenin 29. Maddesi, Ana Metin hariç ilgili ek buna imkan tanıdığı ve söz konusu ekte yer alan hükümler ile ulusal mevzuat arasında farkın belirtilmesi halinde rezerv konulabileceği hükmünü ihtiva etmektedir. Avrupa Topluluğu 15 Mart 1993 tarihli kararı ile onay kaydıyla imzaladığı Sözleşmeyi bütün Ekleri ile birlikte bazı Eklere rezerv koymak suretiyle kabul etmiş ve uygulamaya başlamıştır. Türkiye ise Sözleşme'yi Ana Metin ve Ek-A (Geçici Kabul Belgelerine İlişkin Ek-ATA Karneleri ve CPD Karneleri), Ek B-1'den B-9'a kadar, Ek-C, Ek-D ve Ek-E'yi kapsayacak şekilde onaylamış olmaktadır.

Uluslararası Ticaret Merkezi

1964 yılında İsviçre'nin Cenevre şehrinde kurulan ITC, gelişmekte olan ülkelerle işbirliği yapma, dış ticaretlerini geliştirme ve dolayısıyla üye ülkelerin sürdürülebilir bir ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmelerini sağlama amaçlarına sahiptir. Bu amaçlarına ulaşabilmek için Merkez, bölgeler arası niteliği olan projeleri teknik işbirliği çerçevesine uygulamaya almaktadır. Projelerin yönetim merkezi Cenevre'dir.

ITC, Birleşmiş Milletler Ticaret Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) ve Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) teknik işbirliği ajansıdır. ITC gelişmekte olan ve piyasa ekonomisine geçiş aşamasındaki ülkelere, özellikle ticari hayatlarının düzenlenmesi, geliştirilmesi ve dışa açılmasının sağlanmasında destekler vermektedir. Bu amaçla ITC, ürün, piyasa ve ticaret destek hizmetlerinin gelişimi, ticari bilgi sağlanması, insan kaynaklarının geliştirilmesi, uluslararası arz ve talep yönetimi, ticareti teşvik etmek amacıyla program düzenlenmesi ve ihtiyaçlarının belirlenmesi konularında üye ülkelere destek vermektedir.

ITC'nin Türkiye'deki temas noktası, İGEME'dir. Türkiye, 188 ülkenin üye olduğu ITC'nin ilk üyelerinden biridir. Türkiye ile ITC arasında, özellikle KOBİ'ler olmak üzere, ticareti artırıcı bir takım teknik işbirliği ve eğitim faaliyetleri gerçekleştirilmiştir.

Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu

Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu bünyesinde gümrük alanında imzalanmış bulunan ve ülkemizin taraf olduğu uluslararası anlaşmalar aşağıda yer almaktadır:

- 1956 tarihli Karayoluyla Eşya Taşıma (CMR) Sözleşmesi,
- 1978 tarihli CMR Protokolü,
- 1954 tarihli Turistik Kolaylıklar Sözleşmesi,
- 1954 tarihli Özel karayolu Taşıtlarının Geçici İthaline İlişkin Sözleşme,
- 1959 tarihli Uluslararası TIR Sözleşmesi,
- 1975 tarihli Uluslararası TIR Sözleşmesi,
- 1972 tarihli Uluslararası Konteyner Gümrük Sözleşmesi,
- 1960 tarihli Paletlere İlişkin Gümrük Muameleleri Sözleşmesi.

Öte yandan, yine aynı teşkilat bünyesinde imzalanmış bulunan aşağıdaki sözleşmelere ülkemizin taraf olması yönündeki çalışmalar sürdürülmekte olup, bu konuda hazırlanan bazı kanun tasarıları halen T.B.M.M. gündeminde bulunmaktadır.

- 1956 tarihli Ticari Karayolu Taşıtlarının geçici İthaline İlişkin Sözleşme,
- 1982 tarihli Eşyanın Sınırdaki Kontrollerinin Ahenkleştirilmesi Sözleşmesi.

İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)

14 Aralık 1960 tarihinde imzalanan Paris Sözleşmesi'ne dayanılarak kurulan Teşkilat, savaş yıkıntıları içindeki Avrupa'nın Marshall Planı çerçevesinde yeniden yapılandırılması amacıyla, 1948 yılında kurulan Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün (OEEC) yerini almıştır. Önceleri Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü (OEEC) adı altında, Marshall Planı'nın uygulanmasını kolaylaştırmak amacıyla kurulan bu örgütün adı 30 Eylül 1961' de Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) şeklinde değiştirilmiştir. Teşkilatın amaçları aşağıda sıralanmıştır:

- Finansal istikrarın eşzamanlı olarak korunduğu üye ülkelerde ve özellikle de gelişmekte olan ülkelerde halkın yaşam standartlarının iyileştirilmesi, sürekli ve dengeli ekonomik gelişim sağlayan politikaya destek ve yardım, işsizliğin ortadan kaldırılması;
- Ekonomik genişleme politikasının canlandırılması ve sosyo-ekonomik eşgüdümlü gelişmenin desteklenmesi;
- Uluslararası yükümlülükler uygun olarak çok taraflı ve ülkeler arasında ayırım gözetmeyen dünya ticaretinin geliştirilmesine destek verilmesi.

OECD'ye üye veya bu örgüte üyelik talebinde bulunan ülkeler, sosyo-politik ve ekonomik yaşamda, demokrasi, insan haklarına ve yurttaş özgürlüğüne bağlılık ile açık pazar ekonomisi çerçevesinde istikrarlı gelişimi vazgeçilmez değerler olarak benimsemişlerdir. Bu ilkeler, aynı zamanda, yukarıda belirtilen amaçların gerçekleştirilmesine de hizmet etmektedir. OECD, bir taraftan bu ilkelerin üye ülkelerde güçlendirilmesine katkı sağlarken, diğer taraftan da örgüte üye olmayan ülkelerde ilkelerinin tanıtımını yapmaktadır.

OECD, ülkeleri yönlendirmek için çeşitli etkileme araçları kullanır. OECD, üye ülkelerle irtibatı sağlamak ve sürekli etkileşim halinde olmak için üye ülkelerde temsilcilikler açmaktadır. Temsilcilikler, ya merkezi yönetimde yer alan üst düzey kamu kurumlarında açılmış ya da üst düzey kamu kurumlarıyla ilişkilendirilmiştir. OECD, sadece kendisine üye olan 30 ülkeyle ilişki yürütmekte, üye olmayan birçok ülkeyle de ilişkileri bulunmaktadır.

Türkiye, dünyadaki ekonomik gelişmeleri ve bunların sonuçlarını OECD çerçevesinde de yakından takip etmekte ve yürütülen çalışmalara katkıda bulunmaktadır. OECD çalışmaları ve ülkelerin en iyi uygulamaları Türkiye'nin içinde bulunduğu gelişme ve reform sürecinde, gerçekleştirmeyi öngördüğü mevzuat ve uygulama değişiklikleri için iyi bir zemin oluşturmakta ve örnekleme imkanı vermektedir. OECD'nin geniş faaliyet yelpazesi kapsamındaki konular, ülkemizden de eşgüdüm içinde hareket eden çeşitli kurum ve kuruluşlarımızca yakından izlenmektedir. 2000'li yılların başından itibaren OECD ile olan ilişkilerimizde gözlenen canlanmaya paralel olarak her yıl ulusal kurum ve kuruluşlarımızdan 1800 civarında temsilci OECD'nin çalışmalarına katılmaktadır.

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ)

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ), ülkemizin girişimiyle, 25 Haziran 1992 tarihinde İstanbul Zirvesi Bildirisi'yle kurulmuştur. Arnavutluk, Azerbaycan, Bulgaristan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Romanya, Rusya Federasyonu, Sırbistan, Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan olmak üzere 12 üyesi bulunmaktadır. 18 Nisan 2003 tarihinde Erivan'da gerçekleştirilen KEİ Dışişleri Bakanları Konseyi 8 inci Toplantısı'nda alınan kararla, Makedonya ile Sırbistan-Karadağ da örgüte davet edilmiştir. Bu çerçevede, Sırbistan-Karadağ KEİ'ye katılım konusundaki iç onay sürecini tamamlayarak KEİ'nin tam üyesi haline gelmiştir. Sırbistan-Karadağ'ın ayrılmasından sonra Sırbistan KEİ üyeliğini korurken, Karadağ gözlemcilik başvurusunda bulunmuştur. 1992 yılında ayrıca, İstanbul Deklarasyonuna taraf ülkeler, Helsinki Nihai Senedi ve Avrupa'da Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı'nın (AGİT) kural ve prensiplerine

uyacaklarını taahhüt ettikleri “Boğaziçi Bildirisini” de yayımlamışlardır. Yalta’da 5 Haziran 1998 tarihinde Devlet veya Hükümet Başkanları tarafından imzalanan KEİ Şartı’nın 1 Mayıs 1999 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmesiyle KEİ bölgesel bir ekonomik işbirliği örgütüne dönüşmüştür. KEİ’nin Uluslararası Daimi Yazmanlığı İstanbul’da bulunmaktadır.

KEİ’nin halihazırda faal olan başta ticaret ve ekonomik kalkınma, bankacılık ve finans, ulaştırma, enerji, haberleşme, bilim ve teknoloji, çevre koruma, turizm ve doğal afetler olmak üzere toplam 19 çalışma grubunda çeşitli projeler görüşülmektedir. Çalışma grubu faaliyetlerine etkinlik ve ivme kazandırılmasını teminen belirli alanlarda her üye ülke en çok iki yıllık dönemler halinde koordinatör ülke görevini üstlenmektedir.

KEİ’nin ana hedefi bölgesel stratejiler geliştirmektir. Bu stratejiler içinde bölgenin mukayeseli üstünlüklerini belirlemek, yatırım için öncelikli sektörleri ve bölgesel işbirliğinin maliyet ve yararlarını saptamak ve küresel düzeyde bölgenin oynaması gereken ekonomik rolü belirlemek gibi unsurlar yer almaktadır. Nitekim KEİ, stratejiler ve hedefler belirlenmesi alanında önemli bir yol kat etmiş ve 21 inci yüzyılda başarılı olabilmesi için ekonominin hemen tüm sektörlerinde gerçekleştirmesi gereken hususları ana hatlarıyla tespit eden "Gelecek için Ekonomik Gündem" adlı bir belge kabul ederek kendine bir vizyon belirlemiştir. Bu belgenin en önemli adımlarından biri olarak bir Proje Geliştirme Fonu oluşturulmuş, Fonun yasal temelleri hazırlanmış, böylece KEİ’yi proje üreten bir örgüte dönüştürecek süreç halihazırda başlamıştır.

KEİ’nin Karadeniz Ekonomik İşbirliği Parlamenterler Asamblesi (KEİPA), İş Konseyi, İstatistiksel Veri Ekonomik Bilgi Değişimi Koordinasyon Merkezi, Ticaret ve Kalkınma Bankası olmak üzere dört bağlı kuruluşu bulunmaktadır. KEİ’nin 1998 yılının Mart ayında açılan ve merkezi Selanik’te olan Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası 1 Haziran 1999 tarihinde işlevsel hale gelmiş olup ihracat finansmanı programları ve verdiği kredilerle bölge içi ekonomik işbirliğine destek olmaktadır.

Sekretaryası İstanbul’da kain Karadeniz Ekonomik İşbirliği Parlamenter Asamblesi (KEİPA), KEİ’nin parlamenterler boyutunu oluşturan bağlı kuruluşudur.

Türkiye’nin öncülüğünde kurulan ve Sekretaryası İstanbul’da bulunan İş Konseyi ise, bölgeye doğrudan yabancı yatırımı çekme konusunda projeler üretmekte, bölgenin tanıtımını yaparak iş olanaklarını artırmakta, ticaret ve yatırımın önündeki engellerin kaldırılması konusunda çalışmalar yapmaktadır.

Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO)

ECO 1985 yılında İran, Pakistan ve Türkiye’nin teşebbüsüyle kurulmuş, üyeler arasında ekonomik ve teknik işbirliği sağlama amacını güden hükümetler arası bir örgüttür. 1990’da revize edilen İzmir Anlaşması’yla öngörülen Örgütün hedefleri bölgede sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın genişletilmesi ve teşvikidir. 1992 yılında Örgüt’e 7 üye ülkenin dahil olmasıyla, Örgüt’ün mevcut üye sayısı 10 olmuştur; Afganistan, Azerbaycan Cumhuriyeti, İran İslam Cumhuriyeti, Kazakistan Cumhuriyeti, Kırgızistan, Pakistan İslam Cumhuriyeti, Tacikistan Cumhuriyeti, Türkiye Cumhuriyeti ve Özbekistan Cumhuriyeti.

ECO’nun faaliyetleri, taşımacılık ve iletişim, tarım, enerji, altyapı, narkotik ve eğitim, bilimsel ve kültürel konular gibi, ticari işbirliği alanlarında karşılıklı çıkara dayanan program ve projelerden oluşmaktadır.

Tercihli Tarife Anlaşmaları hakkında Protokol ile % 10’luk bir indirim sağlanmış ve bölgede ticari sınırlamaların nihai kaldırılması anlamında önemli bir aşama kaydedilmiştir. Diğer projeler arasında ECO Bank, Hava yolu firmaları ve ECO Sigortacılık şirketi kurulması bulunmaktadır.

Ortak karayolu ve demiryolu ağı projelerine, özellikle bölgesel ticaretin geliştirilmesinin hızlandırılmasını sağlayacağından, Türkiye tarafından büyük önem verilmektedir.

Türkiye’nin yanında İran, Pakistan, Azerbaycan, Türkmenistan, Tacikistan, Kırgızistan, Kazakistan, Özbekistan ve Afganistan’ın üyesi olduğu Ekonomik İşbirliği Örgütü ülkemizin bu ülkelere yönelik genel politikası açısından büyük önem arz etmektedir. Bu örgütün gümrük alanındaki faaliyetlerinin izlenmesi ve özellikle yönlendirici rol üstlenilmesi, bu ülkelere eğitim ve teknik konularda yardımcı olunması dış politikamız açısından da büyük önem taşımaktadır.

Güneydoğu Avrupa İşbirliği Girişimi (SECI)

Balkanlar'da barış ve istikrarın yerleşmesine yardımcı olmak, bölge ülkeleri arasında her alandaki ilişkileri artırmak, mevcut sorun ve engelleri azaltmaya çalışmak amacıyla, Ocak 1997 tarihinde Güneydoğu Avrupa İşbirliği Girişimi (South East European Co-operation Initiative) başlatılmıştır. Bu girişime Türkiye, Arnavutluk, Hırvatistan, Macaristan, Slovenya, Bulgaristan, Romanya, Moldova, Yunanistan, Bosna-Hersek ve Makedonya olmak üzere toplam 11 bölge ülkesi katılmaktadır.

SECI bünyesinde gündemde olan 10'a yakın projeden 3'üne Bakanlığımızca da aktif katılım sağlanmaktadır. Romanya'nın ev sahipliğini yaptığı "Organize Suçlar ve Yolsuzlukla Mücadele için SECI Bölgesel Merkezi" kurulması projesine Türkiye'den Bakanlığımız başkanlığında bir heyetle katılım sağlanmış olup, anılan merkezin kurulmasının yasal zeminini oluşturan çok taraflı anlaşma 26 Mayıs 1999 tarihinde Bükreş'te imzalanmıştır. Söz konusu anlaşma 30.06.2000 tarihli ve 4589 sayılı Kanun'la onaylanarak 07.07.2000 tarihli ve 24102 Sayılı Resmi Gazete' de yayımlanmıştır. Bükreş'teki SECI Bölgesel Merkezi'ne de temsilcimiz atanmıştır.

Diğer iki proje olan "Sınır Geçişlerinin Kolaylaştırılması" ve "SECI Bölgesinde Ana Ulaşım Koridorlarında Darboğazların Teşhisi ve Ortadan Kaldırılması için Kısa Vadeli Önlemlerin Belirlenmesi" konusunda yapılan toplantılar ile periyodik olarak düzenlenen SECI Türk Ulusal Komitesi Toplantılarına da katılım sağlanarak Bakanlığımız görüşleri aktarılmaktadır.

Yunanistan'ın ev sahipliğini yaptığı "Sınır Geçişlerinin Kolaylaştırılması" alanındaki Mutabakat Zaptı 28 Nisan 1999 tarihinde Atina'da üye ülkeler Ulaştırma Bakanları tarafından imzalanmış olup, 9 Kasım 1999 tarih ve 23871 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Söz konusu Bölgesel Kara Ulaştırması Komitesi çalışmalarına aktif katılım sağlanmaktadır.

D-8

İstanbul'da 15 Haziran 1997 tarihinde yapılan Bangladeş, Endonezya, İran, Malezya, Mısır, Nijerya, Pakistan ve Türkiye Devlet ve Hükümet başkanları zirvesinde İstanbul Deklarasyonu ile kurulan D-8; kalkınmada işbirliğini sağlamaya, üye ülkeler arasındaki ticareti ve işbirliğini artırmaya yönelik uluslararası bir örgüttür. D-8 üyeleri, tabii kaynakları, kalabalık nüfusları ve potansiyel pazarlarından ötürü kendi bölgelerinde önemli konum arz etmektedirler.

D-8'in başlıca organları, Üye Devletlerin Devlet/Hükümet Başkanlarından oluşan en üst organı Zirve, üye devletlerin Dışişleri bakanlarından oluşan siyasi karar alma organı Konsey ve kendi hükümetleri tarafından atanan üst düzey görevlilerden oluşan icra organı Komisyon'dur. Diğer taraftan, koordinasyon görevini yürütmek üzere bir İcra Direktörlüğü de oluşturulmuştur.

İstanbul'da 15 Haziran 1997 tarihinde gerçekleştirilen Devlet/Hükümet Başkanları zirvesinde işbirliği ve proje geliştirme için 10 adet sektör belirlenmiştir. Bunlar, ticaret; sanayi; telekomünikasyon ve enformasyon (bilgi); finans, bankacılık ve özelleştirme; kırsal kalkınma; bilim ve teknoloji; yoksulluğun azaltılması ve insan kaynakları gelişimi; tarım, enerji, çevre ve sağlıktır. Gümrük Alanında ise, D-8 ülkeleri gümrük idareleri arasında karşılıklı idari yardıma yönelik çok taraflı bir anlaşma müzakeresi tamamlanarak imzalanmıştır. Ülkemizin yanı sıra Pakistan, İran, Bangladeş, Endonezya, Malezya, Nijerya ve Mısır'ın da dahil olduğu D-8 Tercihli Ticaret Anlaşması müzakereleri kapsamında Yüksek Düzeyli Ticaret Uzmanları Grubu Toplantılarına Bakanlığımızca katılım sağlanması önem arz etmektedir. Anılan toplantılarda Anlaşmanın eki menşe kurallarına ilişkin müzakereler devam etmektedir.

Tarih boyunca ekonomik aktiviteyi destekleyen uluslararası ticaret günümüzde artan rekabet sebebiyle daha büyük önem kazanmıştır. Bu kapsamda, kamu yönetimleri biryandan uluslararası liberal ticari yapıyı oluşturan anlaşma hükümlerini ülkelerinde uygularken, diğer yandan ekonomik büyümelerini istikrarlı bir yapıya kavuşturmak amacıyla ihracat ürünlerin dış piyasalarda satışını artırmak, ihraç ürünlerini çeşitlendirmek ve döviz kazandırıcı diğer işlemleri artırmak üzere kuruluşlar oluşturmuşlardır. Aynı durum, gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye için de geçerlidir. Özellikle 2011 Haziran ayında sonra yeniden yapılandırılan ekonomi yönetimi daha önce ayrı müsteşarlıklar halinde bulunan Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlıklarını Ekonomi Bakanlığı altında toplamıştır. Yıllardır Türk ihracat sektörüne destek veren kuruluşlardan İGEME gibi kamusal nitelikte olanlar da aynı Bakanlığa bağlanmıştır. Ekonomi Bakanlığı, dış ticareti desteklemek yurtdışı tanıtımlar, ARGE ve istihdama ilişkin destekler, markalaşma destekleri gibi destek mekanizmaları işletmektedir. Aynı Bakanlık, bir taraftan da ithalat rejimini özellikle AB uygulamaları çerçevesinde düzenlemek ve uygulamaktadır. Büyüme stratejileri çerçevesinde yerli ve yabancı doğrudan yatırımların desteklenmesi de Bakanlığın görevleri arasında yer almaktadır. Yine AB uygulamaları çerçevesinde teknik düzenleme ve standartlar oluşturulması ve piyasa gözetim ve denetiminin sağlanması da Ekonomi Bakanlığınca gerçekleştirilmektedir. Yine yurtdışı döviz kazandırıcı hizmetlerin desteklenmesi amacıyla Türk müteşebbislerince gerçekleştirilen yurtdışı müteahhitlik projeleri ve dış ticaret lojistiğinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar da söz konusu Bakanlık çatısı altında gerçekleştirilmektedir.

Dış ticaretin geliştirilmesine daha çok ARGE, Pazar araştırması, eğitim, yurtiçi ve yurtdışı fuar ve tanıtımların sağlanması yönlü olarak destek veren bir diğer kamusal nitelikli kuruluş İGEME'dir.

Kamusal otoritenin dışında sector aktörleri de birlikler kurmak suretiyle ihracata organize bir yaklaşımla odaklanmışlardır. Bu kapsamda oluşturulan İhracatçı Birlikleri ve İhracatçılar Meclisi, kamu ve özel sector kuruluşları ile sector arasında koordinasyon sağlamak, sorunlara ortak çözüm üretmek ve ihracatın geliştirilmesi amacıyla yönelik politikalar üretmek amacıyla yapılmışlardır. Türk sanayi ve ihracat sektörünün öncü kuruluşlarının biraraya gelerek uluslararası areanda Türk ürünlerinin rekabet güçlerinin artırılması ve yeni pazarlar

kazandırılmasına yönelik olarak faaliyet gösteren bir diğer kuruluş DEİK'tir.

Kamusal otoritenin Türk ihracat sektörüne nakdi ve gayrinakdi ve aynı zamanda kısa ve uzun vadeli finansman imkanı sunduğu aracı, Türkiye'nin Resmi İhracat Destek Kuruluşu olan Türk Eximbank'tır. Banka ihracat taahhüdü ve/veya yurtdışı döviz getirilmesini taahhüdü ile ihracat sektörüne önemli ölçüde finansman imkanı sağlamaktadır.

Türkiye, bir yandan ihracat sektörünü desteklerken, diğer taraftan başta GATT ve Dünya Ticaret Örgütü'nün dış ticarete dünya genelinde uyguladığı tek tip tarif uygulaması kurallarına uymaktadır. Aynı kapsamda, Türkiye Dünya Gümrük Örgütü'nün Kyoto Sözleşmesi'ne de 1995 yılında bazı rezervleri de ortaya sunarak imza koymuştur.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerin işbirliği yapma çabaları sonucunda kurulan Uluslararası Ticaret Merkezi, ilgili ülkelerin sürdürülebilir büyüme sağlayabilmeleri amacıyla yönelik olarak proje bazında faaliyet göstermektedir. Uluslararası ticarete özellikle lojistik alanında ülke uygulamaları arasında imzalanan anlaşmalar çerçevesinde yeknesaklık sağlamayı amaçlayan bir kuruluş da Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu'dur.

Genel olarak bütün dünya ekonomilerinin büyümesi ve halkların refah seviyesi, insan hakları, özgürlükler ve pazar ekonomilerin yaygınlaşmasını amaçlayan önemli bir diğer uluslararası kuruluş OECD'dir.

Türkiye, bazı bölgesel ekonomik işbirliği kuruluşlarının oluşturulmasına önderlik etmiş, bazılarına da üye olarak destek sağlamıştır. Bu işbirliği örgütlerinin arasında Balkanlar ve Rusya ve bazı yeni cumhuriyetlerin katılımı ile oluşmuş olan KEİ, İran, Pakistan ve Türkiye'nin katılımı ile kurulan ECO ve yine Balkanlar'da tbarış ve istikrarın yerleşmesini misyon edinen SECI yer almaktadır. Türkiye'nin üye olduğu işbirliği yapılanmalarından bir diğeri de D-8'dir.

Globalleşme süreci, her ne kadar dünyayı tek bir pazar haline getirmek üzere ilerlemekte olsa da, ülkeler kendi ürünlerini farklılaştırmak amacıyla toplam dünya ticaretindeki paylarını ve bunun beraberinde halkalarının refah seviyesini artırmak için çaba sarfetmeye devam edeceklerdir.

Kendimizi Sınavalım

1. Türkiye' nin temel finansal, mal ve hizmet hareketlerini kontrol eden kamusal kuruluş aşağıdakilerden hangisidir?

- a. İGEME
- b. Ekonomi Bakanlığı
- c. Türk Eximbank
- d. İhracatçı Birlikleri
- e. TİM

2. Aşağıdakilerden hangisi Ekonomi Bakanlığı politika araçları arasında **yer almamaktadır**?

- a. Destek programları
- b. Dış ticaret heyet programları
- c. Sosyal güvenlik programları
- d. İthalat politikası araçları
- e. Ticaret politikası savunma araçları

3. Aşağıdakilerden hangisi İGEME' nin sağladığı hizmetler arasına **yer almamaktadır**?

- a. Araştırma Geliştirme desteği
- b. Eğitim programları
- c. Tanıtım ve fuarlar
- d. Uluslar arası ilişkiler
- e. Hepsi

4. Aşağıdakilerden hangisi TİM'in faaliyetleri arasında **yer almamaktadır**?

- a. Kamu ve özel sektör kuruluşları ile ihracatçılar arasında koordinasyon sağlamak
- b. Doğu illerinin kalkınmasına katkıda bulunmak
- c. İhracatçının sorunlarının çözüm merkezi olmak
- d. İhracatçıları yurtiçi ve yurtdışında temsil etmek
- e. İhracatın geliştirilmesi yönüne politikalar yürütmek

5. Aşağıdakilerden hangisi Türk Eximbank'ın amaçları arasında **yer almaz** ?

- a. İhracatın geliştirilmesi,
- b. İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi,
- c. İthalat kredileri vermek
- d. İhracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması,
- e. İhracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması,

6. Aşağıdakilerden hangisi DEİK'deki kurucu kuruluşlar arasında **yer almamaktadır**?

- a. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
- b. Alışveriş Merkezleri Ve Perakendeciler Derneği
- c. Kurumsal Yönetim Derneği
- d. Gemi İnşa Sanayicileri Birliği
- e. İktisadi Kalkınma Vakfı

7. En Çok Ayrılan Ülke Kuralı aşağıdaki ifadelerden hangisinde tanımlanmaktadır?

- a. Dış ticaret tarifeleri konusunda bir veya daha fazla ülkeyi daha üstün konumlandırmak
- b. İthal ve yerli mallar arasında ayırım yapılmamasını öngörmek
- c. GATT'a üye ülkelerin ticari ortakları arasında ayırım yapmaması
- d. Dış ticaret tarifeleri konusunda hiçbir ülkeyi daha üstün konumlandırmak
- e. Gümrük tarifelerinde şeffaflığın sağlanması

8. Uluslararası ticaret merkezi aşağıda belirtilen ülkelere hangisi tarafından oluşturulmaktadır?

- a. Gelişmiş ülkeler
- b. AB ülkeleri
- c. Herhangi bir ülkeler grubu
- d. Gelişmekte olan ülkeler
- e. Hiçbiri

9. Aşağıdakilerden hangisi Karadeniz Ekonomi İşbirliği Örgütü'ne üye ülkelerden **değildir**?

- a. Azerbaycan
- b. Ermenistan
- c. Türkiye
- d. İtalya
- e. Ukrayna

10. Aşağıdaki ülkelerden hangisi ECO'ya üye **değildir**?

- a. Afganistan
- b. İran
- c. Brezilya
- d. İran
- e. Tacikistan

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. **b** Yanıtınız yanlış ise “Ekonomi Bakanlığı” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

2. **c** Yanıtınız yanlış ise “Ekonomi Bakanlığı” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

3. **e** Yanıtınız yanlış ise “İhracatı Geliştirme Merkezi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

4. **b** Yanıtınız yanlış ise “İhracat Geliştirme Merkezi.” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

5. **c** Yanıtınız yanlış ise “Türk Eximbank” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

6. **c** Yanıtınız yanlış ise “DEİK” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

7. **d** Yanıtınız yanlış ise “Dünya Ticaret Örgütü” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

8. **d** Yanıtınız yanlış ise “Uluslararası Ticaret Merkezi.” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

9. **d** Yanıtınız yanlış ise “Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

10. **c** Yanıtınız yanlış ise “Ekonomik İşbirliği Teşkilatı” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

13.12.1983 tarihli ve 188 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile, bir taraftan Ticaret Bakanlığı bünyesindeki Dış Ticaret Genel Sekreterliği ile Standardizasyon Dairesi, öte taraftan Maliye Bakanlığı bünyesindeki Hazine Genel Müdürlüğü ve Milletlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreterliği biraraya getirilmek suretiyle, Başbakanlığa bağlı Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı kurulmuştur.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı 11 yıl hizmet gördükten sonra, 9.12.1994 tarihinde kabul edilen ve 20.12.1994 tarih ve 22147 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren 4059 sayılı Kanunla Başbakanlığa bağlı Hazine Müsteşarlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı isimleri ile iki ayrı kuruluş haline getirilmiştir.

Söz konusu Kanuna göre, dış ticaret politikalarının tespitine yardımcı olmak, tespit olunan bu politikalar çerçevesinde ihracat, ihracatı teşvik, ithalat, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ve ikili ve çok taraflı ticari ve ekonomik ilişkileri düzenlemek, uygulamak, uygulamaları izlemek ve geliştirmek görevlerini üstlenen ve İhracat, İthalat, Anlaşmalar, Avrupa Birliği, Serbest Bölgeler, Dış Ticarete Standardizasyon, Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüklerinden oluşan Dış Ticaret Müsteşarlığı 2011 yılına kadar 17 yıl görevini sürdürmüştür.

İhracat dayalı büyüme modeli çerçevesinde, mal ve hizmet sektörlerinde yatırım-üretim-ihracat zincirine ilişkin politikaların bir bütün olarak ele alınmasını sağlayacak bir kurumsal yapılanmaya duyulan ihtiyaç dikkate alınarak, 8 Haziran 2011 tarihli 637 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile **Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın tüm hizmet birimleri ile Hazine Müsteşarlığı'nın Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlükleri** birleştirilerek Ekonomi Bakanlığı kurulmuştur.

Sıra Sizde 2

TURQUALITY® ülkemizin rekabet avantajını elinde bulundurduğu ve markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarına sahip firmaların, üretimlerinden pazarlamalarına, satışlarından satış sonrası hizmetlere kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi, kurumsallaşma ve gelişimlerini sağlamak suretiyle uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri amacıyla oluşturulmuş destek platformudur.

Sıra Sizde 3

4369 sayılı Kanununun 59 uncu maddesi ile 3065 sayılı Kanununun 13 üncü maddesine eklenen (d) bendinde, yatırım teşvik belgesi sahibi mükelleflere belge kapsamındaki makina ve teçhizat teslimleri katma değer vergisinden istisna edilmektedir.

Yararlanılan Kaynaklar

www.ekonomi.gov.tr

www.tim.org.tr

www.deik.org.tr




www.eximbank.gov.tr

www.tobb.org.tr

6

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

-  Dış Ticarete kullanılan finansman tekniklerinden finansal kiralama (leasing), faktoring ve forfaiting işlemlerinin ne olduğu
-  Eximbank kredilerinin nelerden olduğu
-  İhracatta hangi devlet yardımları ve teşviklerinin bulunduğu sorularına yanıt verebilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- | | |
|---|---|
|  Finansman |  Forfaiting |
|  Devlet Destekleri |  Eximbank Kredileri |
|  Finansal Kiralama |  Kısa Vadeli Finansman |
|  Faktoring | |

İçindekiler

- ❖ Giriş
- ❖ Finansal Kiralama (Leasing)
- ❖ Faktoring
- ❖ Forfaiting
- ❖ Türk EXIMBANK Kredileri
- ❖ Dış Ticaretin Finansmanında Devlet Destekleri

Dış Ticaretin Finansmanı ve Devlet Destekleri

GİRİŞ

İhracat artışı, bir yandan milli geliri artırarak doğrudan kalkınmayı olumlu yönde etkilerken, diğer yandan döviz darboğazını aşmak suretiyle ekonomik kalkınmaya da destek olmaktadır. Bu nedenle, ihracatın artırılmasına ilişkin çaba ve politikalar, öteden beri uluslararası ticari rekabetin de temel unsurunu oluşturmuştur. İhracatın artırılmasına ilişkin çabaların ve yöntem arayışlarının yoğunluk kazandığı alanlar arasında, finansman, sigorta ve teminat unsuru kaçınılmaz olarak ön plana çıkmaktadır.

İhracat faaliyeti; bizzat üretici/imalatçı firmalar veya ihracat konusunda uzmanlaşmış ihracatçılar tarafından yürütülmektedir. Her iki grup da, ihracat siparişlerinin yerine getirilmesi için gerek sevkiyat öncesi gerekse sevkiyat sonrası finansmana ihtiyaç duyarlar. İhracat için ihtiyaç duyulan finansman miktarı, ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir.

Dış ticaret işlemlerinde genellikle ithalatçılar ve ihracatçılar birbirlerinden uzak mesafededirler. Çoğu kez de birbirlerini hiç tanımamakta, mali güçleri, iş kapasiteleri ve ticari itibarları konusunda ayrıntılı bilgiye sahip değildirler. İthalatçılar, ihracatçıların ticaret konusu malı ya da hizmeti kendilerine zamanında ve siparişe uygun nitelik ve kalitede göndereceklerinden emin olmadıkları gibi, ihracatçılar da, ithalatçıların anlaşma yapılan malı almaktan vazgeçmesinden endişe duyabilirler.

Dış ticaret işlemlerinin yürütülmesinde sevk öncesi ve sevk sonrası yapılan masrafları karşılayabilmesi için fon ihtiyacı duyulabilir. Oldukça riskli olan dış ticaret işlemleri için ihracatçılar, malın üretimi ve sevki sırasında, sevkten sonra ise mal bedellerinin tahsil edildiği zamana kadar, ithalatçılar ise malın alınması ile satılması arasında bu ticari işlemlere para bağlamak istemeyebilirler. Dolayısıyla, dışarıdan fon temin etme yolunu tercih edeceklerdir.

Dış ticaretin finansmanında işletmelerin fon kaynakları yeterli ise ticareti kendi kaynaklarından finanse eder. Şayet yeterli değilse yabancı kaynaklara başvurur. Aynı zamanda, ihracatçılar, satılan malın bedelini de tahsilini de garanti etmek isterler. İthalatçılar ise malı teslim almadan ve niteliklerini belirlemeden bedelini ödemekten çekinirler. Dolayısıyla, bu işlemlerinde sorumluluklarının bir finansal aracı kurum ile paylaşmaya gereksinim duyarlar. Başka bir ifade ile dış ticaret işlemlerinde, işletmeler bir finansal kuruluşa ihtiyaç duyabilmektedirler.

Dış ticaretin finansmanı, "dış ticaret işlemlerinin (ihracatın ya da ithalatçının) gerçekleştirilebilmesi için gereksinim duyulan fon ihtiyacının karşılanması" olarak tanımlanabilir. **İhracatın finansmanı**; ihraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır. Başka bir tanıma göre; **ihracatın finansmanı**; ihracatçının ve/veya ihracatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir.

FİNANSAL KİRALAMA (LEASING)

Finansal kiralama kavramı yerine, birçok ülkede leasing kavramı kullanılmaktadır. Finansal kiralama bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirlenen kiralat karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen değer üzerinden kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir. Finansal kiralama ile yatırım mallarının satın alınması yerine kiralanması, kullanılmasını sağlayarak firmaların işletme sermayelerinin diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılmasını sağlayarak verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli rol üstlenir.

Türkiye’de finansal kiralama işlemleri 3226 sayılı kanun çerçevesinde yapılmaktadır. Üçlü bir finansal ilişkiye (kiralayan, kiracı, satıcı) dayalı olarak uygulanan leasing yönteminin esası, yatırımcıya, bir malın kullanım hakkının mülkiyet hakkından ayrılarak tahsis edilmesi ve bu sayede yatırımcıyı peşin veya kısa vadeli finansman yükünden kurtarmaya dayalıdır.

Yatırımların finansmanında geleneksel olarak kullanılan öz kaynak, satıcı kredisi ve banka kredilerine alternatif olan bir finansman aracıdır. Leasing, özellikle büyümekte olan şirketlerin, yatırımlarını gerçekleştirebilmek için orta ve uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılayabilecekleri etkin bir yatırım yöntemidir.

Diğer bir tanıma göre leasing; bir yatırım malının, mülkiyeti leasing şirketinde kalmak üzere belirlenen kiralat karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen bir değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya devredilmesidir. Bu süre boyunca malın bakımı-onarımı ve sigorta primlerinin ödenmesinden kiracı sorumlu olmaktadır.

Leasing, kiracının ihtiyaç duyduğu, beğenip seçtiği, pazarlığını yaptığı ve tüm teknik özelliklerini uygun gördüğü makine, ekipman, yatırım malı veya diğer malların, leasing şirketi tarafından kiracının anlaştığı 3. kişilerden satın alınarak, kiracıya malın teslim edilmesini öngören bir anlaşmadır.

Leasing şirketi (kiralayan); yatırımcının (kiracı), kendi belirlediği satıcı firma ile fiyat ve özelliklerinde anlaştığı malı, finansal kiralama sözleşmesi kapsamında peşin olarak satın alıp, mutabık kalınan ve sözleşmede belirtilen vade ve bedel ile kiraya verir. Mülkiyet hakkı leasing şirketinde, kullanım hakkı da kiracı firmada kalmaktadır. Böylece; yatırım malı kendi kendini öderken, sözleşme süresi sonunda sembolik bir değerle (örn. ₺10) mülkiyeti yatırımcıya (kiracıya) geçecektir.

Finansal Kiralamanın Unsurları

Kiralayan: Leasing işlemine konu olan ekipmanın hukuki mülkiyetini üzerinde taşıyan ve sözleşme ile önceden belirlenen kira ödemeleri karşılığında kullanım hakkını kiracıya devreden taraftır. Türkiye’de leasing işlemlerini katılım bankaları, finansal kiralama (leasing) şirketleri ile yatırım ve kalkınma bankaları gerçekleştirebilirler.

Satıcı: Leasing işlemine konu olan ekipmanı temin eden üretim veya pazarlama kuruluşudur.

Kira: Kiracının kiralayana, leasing konusu ekipmanın kullanım hakkı için yaptığı ve sözleşme ile önceden belirlenen periyodik ödemelerdir.

Sözleşme: Leasing işleminin dayandığı hukuki belge, sözleşmedir. Sözleşme; kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir. Sözleşme ile leasing şirketi, hangi malı, hangi kiracıya, hangi koşulda kiraladığını ve uygulamanın nasıl yürütüleceğini belirtir. Sözleşmeye taşınır ve taşınmaz mallar konu olabilir. Patent gibi fikri ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamazlar.

Sözleşmenin Süresi: Finansal Kiralama Sözleşmeleri aksi belirtilmedikçe 4 yıllık süre için düzenlenir. Teknolojik ömürleri, yararlanma süreleri kısa olan mallarda sözleşme süresi 2 yıldan kısa olmamak koşuluyla, 4 yıldan kısa düzenlenebilir. Sözleşme süresi 4 yıldan kısa olacak mallar Bakanlar Kurulunca belirlenmektedir.

Sözleşmenin Şekli Tescili: Sözleşmeler noter huzurunda, düzenleme şeklinde imzalanır. Taşınır mala dair sözleşme, kiracının ikametgâhı noterliğinde özel sicile tescil edilir. Taşınmaz mala dair sözleşme ise taşınmazın bulunduğu tapu kütüğünün beyanlar hanesine, gemilere dair sözleşmeler ise gemi siciline şerh edilir. Tescil veya şerhten sonra, üçüncü kişilerin finansal kiralama konusu mal üzerindeki aynı hak itisapları kiralayana karşı ileri sürülemez.

Kiracı: Leasing işlemlerinde ekipmanın kullanım hakkını sözleşme ile önceden belirlenen kira ödemeleri karşılığında satın alan taraftır. Hukuki işlem yapmaya yetkili her türlü kişi ya da kuruluş, finansal kiralama işlemi yapabilir. Mevcut Finansal Kiralama Kanunu gereği gerçek kişiler leasingden yararlanamazlar.

Kiracının hak ve sorumlulukları;

- Finansal kiralama konusu malı itina ile kullanmak zorundadır. Sözleşmede aksine hüküm yok ise kiracı, malın her türlü bakımından ve korunmasından sorumlu olup, bakım ve onarım masrafları kiracıya aittir.
- Sözleşme konusu mal; gayrimenkul/araç ise her yıl ödenmesi gereken vergilerden de kiracı sorumludur.
- Kiracı, sözleşme süresince finansal kiralama konusu malın zilyedi olup, sözleşmenin amacına uygun olarak her türlü faydayı elde etmek hakkına sahiptir.
- Kiralayan şirket, mülkiyeti kendisine ait olan finansal kiralama konusu malı sözleşme süresince sigorta ettirmek zorundadır. Sigorta primlerinin ödenmesi kiracıya aittir.

Sigorta: Leasing şirketleri kiralama konusu malları sigorta ettirmek zorundadır. Primlerini kiracı öder.

Sözleşmenin Sona Ermesi (Fesih – Haciz - İflas): Sözleşme, normal olarak sürenin bitimiyle sona erer. Kiraların belirtilen sürede ödenmemesi halinde, kiralayan kiracıya fesih ihtarnamesi göndererek sözleşmeyi feshedebilir. Kiralayan şirket aleyhine hukuki bir takip yapılması halinde, leasing konusu mallar sözleşme süresince haczedilemez.

Mülkiyet Devri: Finansal Kiralama işlemlerinde; sözleşme süresi sonunda malın kiracının mülkiyetine geçeceği sözleşmede belirtilmiştir. Devir işlemleri menkullere göre farklılık arz eder.

- Makine ve teçhizat ise sözleşme süresi sonunda sembolik devir bedeli tahsil edilir, bu bedelle bir devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanır.
- Gayrimenkul ise tapu devir işlemleri başlatılır, tüm tapu masraflarını kiracı öder. Sembolik devir bedeli tahsil edilir, tapu devir işlemleri tamamlandıktan sonra, devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanır.
- Gemi ise sembolik devir bedeli tahsil edilir. Gemi sicilinde gerekli işlemler tamamlanır. Devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanır.
- Araç ise sembolik devir bedeli tahsil edilir. Noter satışı yapılır. Plaka-ruhsat devir işlemleri tamamlanır. Ardından devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanmış olur. (Tüm devir masrafları kiracıya aittir.)
- İş makinesi ise sembolik devir bedeli tahsil edilir. Noter satışı yapılır. Tescil-plaka değişikliği için işlemler tamamlanır. Ardından devir faturası kesilir ve devir işlemi tamamlanmış olur (Devir masrafları kiracıya aittir).



Leasing konusu olmayacak mallar var mıdır?

Leasing İşlemlerine Konu Olabilecek Mallar

3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanununda "Sabit kıymet niteliğindeki her türlü taşınır ve taşınmaz mal, yani; amortisman tabii tüm sabit kıymetler leasinge konu olabilir" hükmü yer almaktadır. Ancak, patent hakkı, fikri ve sınaî haklar ile bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için leasing yapılamamaktadır. Öte yandan leasing konusu malın, bağımsız ve üzerinden amortisman ayrılabilen bir özellik taşıması gerekmektedir. Buna göre hammadde ya da ara malı niteliğinde bulunan ve kullanıldığında tüm özelliklerini yitiren mallar, leasing konusu yapılamamaktadır. **Leasing işlemlerine konu olabilecek başlıca mal grupları;**

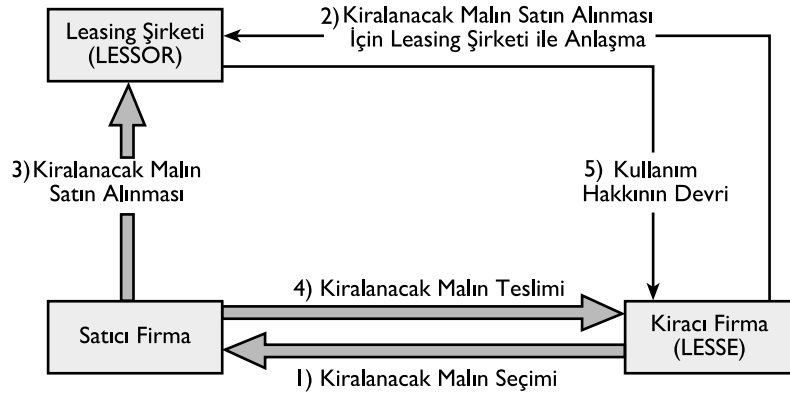
- Elektronik ve Optik Cihazlar
- Enerji Tesisleri
- Gayrimenkul
- Görüntü ve Ses Sistemleri
- Güvenlik Sistemleri
- Hastane / Otel / Market / Büro Donanımları
- Isıtma ve Soğutma Cihazları
- İmalat makineleri, Takım Tezgâhları
- İş ve İnşaat Makineleri
- Kara / Hava / Deniz Ulaşım Araçları
- Komple Fabrikalar
- Tarım Aletleri
- Tekstil makineleri
- Tıbbi Cihaz

Leasing işlemlerinde talep edilecek başlıca teminatlar;

- Şahıs veya şirket kefaleti
- Teminat senedi
- Alacakların temliki
- Gayrimenkul İpoteği (Tapu harcından muaftır)
- İşletme rehni

Leasing Sisteminin İşleyişi

Leasing sisteminin işleyişi aşağıda Şekil 6.1’de gösterilmektedir. Buna göre kiracı öncelikle leasing işlemine konu olacak malı satıcı firmadan seçmekte ve daha sonra kiralanacak malın satın alınması için leasing şirketi ile anlaşma yapmaktadır ve ardından leasing şirketi satıcı firmadan kiralanacak malı satın almakta ve kiralanacak malı kiracıya teslim etmekte ve yapılan anlaşmaya göre leasing şirketi leasing işlemine konu olan malın kullanım hakkını kiracıya devretmektedir.



Şekil 6.1: Leasing Sisteminin İşleyişi

Kaynak: Ali Ceylan, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi Yayınları, 5. Baskı, Bursa, 2003:112.

Leasing'in Ekonomik Etkileri

Son yıllarda tüm dünyada ve Türkiye'de geniş kabul gören ve uygulama alanı bulan, gerek taraflara gerekse ülke ekonomisine avantajlar sağlayan finansal kiralamanın başlıca avantajları şunlardır:

Orta ve Uzun Vadeli Finansman: Leasing şirketleri orta ve uzun vadeli finansman imkânı sağlar.

Esnek Kira Ödeme Planı: Ödeme gücü ve nakit akımı dikkate alınarak, müşteriye özgü bir ödeme modeli oluşturulur.

Kira Süresi Boyunca Sabit Kira Ödemeleri: Leasing işlemlerinde sözleşme süresi boyunca kiraların sabit kalmasının avantajını kullanarak ileriye dönük plan yapabilme fırsatı sunar.

Alternatif Finansman İmkânı: Yatırımların leasing yöntemiyle finanse edilmesi durumunda özkaynaklar ve bankalardaki kredi limitleri kullanılmamış olur.

Kira Süresi Sonunda Sembolik Bedelle Mülkiyet Devri: Kiralanan mal veya ekipmanlar, dönem sonunda sembolik bir bedelle satın alınabilir.

Operasyonel Kolaylık: Özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler genellikle bünyelerinde ithalat ve teşvik uzmanı bulundurmadıklarından, yatırım dönemlerinde bu uzmanlıklara ihtiyaç duymaktadırlar. İthalat, teşvik, sigorta, nakliye işlemleri leasing şirketi tarafından yapılmaktadır.

Teşvikleri kullanma imkanı; Leasing şirketine teşvik belgesini devredebilir ve teşvik belgesinin sağladığı avantajlardan yararlanmaya devam edilebilir.

% 100 Finansman: Talep edilen malın maliyetine ek olarak gümrük vergisi, nakliye, montaj, sigorta gibi zaman zaman önemli tutarlara ulaşan diğer maliyetler de finansmana dahil edilebilir.

Mali Raporlama: Leasing ile gerçekleştirilen yatırımlar firmaların bilançolarında yer almaz. Bu nedenle;

- Cari oran yükselir,
- Likidite oranı yükselir,
- Aktif karlılık oranı yükselir,
- Özkaynak karlılık oranı yükselir,
- Borçlanma oranı düşer.

Leasing bilanço dışı bir işlem olduğu için borç/özkaynak dengesi etkilenmez ve özkaynaklar korunurken borçlanma oranı düşer.

Amortisman: Leasing ile alımı gerçekleştirilen ekipmanlar için amortisman kiracı tarafından ayrılır.

Vergi Avantajı: Yapılan tüm kira ödemeleri kiracıya kira bedeli olarak fatura edilir; bu fatura ilgili ay içinde kiracı tarafından gider kaydedilir. Böylece, leasing projesinin efektif maliyeti kurumlar vergisi avantajı nedeniyle azalır.

Vergi, Resim ve Harç Muafiyeti: Leasing sözleşmeleri ve bu sözleşmeler için alınan teminatlar her türlü vergi, resim ve harçtan muafır. Noterde düzenlenme zorunluluğu olan finansal kiralama sözleşmeleri için sadece noter ücreti ödenir. Sözleşme bedeli üzerinden Damga Vergisi ve Harç ödenmez. Finansal kiralama işlemleri için verilen ipotek, banka teminat mektubu gibi teminatlarda Damga Vergisi'nden istisna tutulmuşlardır.

BSMV ve KKDF uygulanamaz: Leasing faizleri, banka kredilerine uygulanan BSMV ve KKDF gibi vergi ve fonlardan muafır.

Enflasyona karşı güvence, faiz dalgalanmalarından etkilenmeme: Leasing'de ödemelerin tutar ve vadeleri önceden sabitlenir. Leasing ile kiralama süresi ve kira ödemelerinin değişmezliğinin yarattığı güven ortamını yakalar, enflasyona karşı bir önlem almış olunur.

FAKTORING

Vadeli satış yapan firmaların, her türlü mal ve hizmet satışlarından doğan alacak haklarını faktor (faktoring şirketi) adı verilen finansal kuruluşlara temlik etmek suretiyle firmalarına kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansman tekniğidir. Aynı zamanda faktoring kaynakların idaresinde önemli bir araç olarak ortaya çıkmaktadır. Faktoring, Latince factor kelimesinden türetilmiştir. "Faktor" başkası hesabına hareket eden kişiye denir.

Gelişmiş ülkelerde 1950'lerden beri modern anlamda faktoring uygulaması yapılmasına karşın Türkiye'de yasal anlamda faktoring 1980'lerin sonlarında uygulanmaya başlanmıştır. Kısa zamanda Türk iş adamları tarafından benimsenen faktoring'in kısa vadeli alacakların finansmanında işletmeler için faydalı bir yöntem olduğu görülmüştür.

Faktoring hem finansal bir teknik, hem de yönetsel bir hizmettir. Faktoring, kaynakların idaresinde önemli bir araç olarak ortaya çıkmaktadır. Birçok işletme için "nakit" kısıtlı bir kaynaktır ve alacakları tahsil edebilmek için uzun süreler beklemek gerekir. Alacakların faktör'e satılarak nakde çevrilmesi suretiyle, işletmenin defterindeki alacak rakamları üretken bir nakde dönüşür. Kredi kullanmadan işletmenin likiditesi artar. Alacakların satın alınması işlevi "faktoring" işleminin merkezini oluşturmaktadır. Faktoring'den, vadeli mal ve hizmet satışı yapan tüm kuruluşlar yararlanabilir.

Faktoring Tanımı

Faktoring, satıcı firmaların kısa vadeli alacaklarının, belirli bir komisyon bedeli veya faktor ücreti karşılığında faktor adı verilen faktoring şirketlerince temlik edilmesi ve tahsilinin üstlenilmesi ile satıcı firmaların da kredi sağlamış olmalarının yanı sıra birçok finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniği olarak tanımlanabilir.

Diğer bir tanıma göre faktoring, mal ve hizmet satışlarından doğan bir alacağın, faktoring konusunda faaliyet gösteren bir kuruluşa temlik edilmesi karşılığı garanti, alacağın takibi, yönetimi ve tahsili yoluyla bu fonksiyonlardan en az ikisinin bir arada kullanıldığı bir finansman ve sigorta yöntemidir.

Gerek tanımlardan, gerekse kapsadığı konulardan anlaşılacağı üzere, faktoring üç taraflı bir işlemdir. Mal ve hizmet satıcısı (müşteri), bu mal ve hizmeti vadeli satın alarak borçlanan ve faktoring kuruluşu bu üçlüye, yurtdışı faktoring işlemlerinde bir de muhabir faktör eklenir.

Faktoring'in fonksiyonları alacak tahsili ve yönetimi, alacakların risklere karşı sigorta edilmesi, istihbarat ve finansman olmak üzere dört ana başlık altında toplanabilir.



Faktoring'in fonksiyonları nelerdir?

Faktoring'in Fonksiyonları

Faktoring işlemleri bünyesinde bir çok fonksiyonu bulundurmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Alacağın Tahsili ve Yönetimi: Firmalar bu hizmet sayesinde tahsilat işlemleri için harcamış oldukları vakit ve eleman maliyetleri yerine yatırım ve pazarlama gibi kendileri için daha gerekli olan konulara yönelme imkânına sahip olurlar.

Alacağın Ödenmeme Riskine Karşı Garanti (Sigorta) Edilmesi: Faktoring şirketi, alıcı firmaların ödeyememe riskini üstlenerek, satıcı firmanın vadeli satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır.

Finansman: Satıcı firmalar vadeli alacaklarını faktoring şirketine devrederek alacak tutarının belirli bir yüzdesini vadesinde önce nakit olarak kullanma imkanına kavuşurlar. Genellikle bu ödeme alacak toplamının en çok %80'i tutarındadır. Alacakların ödeme vadesi geldiğinde alacağın tamamı borçlu tarafından faktöre ödenir, faktor de bu tutardan masraflarını düşüp bakiyeyi müşterisine öder. Faktoring yapan işletmelerin, bilançolarında görülen alacakları ve ticari borçları azalır, yaratacağı işletme sermayesi artar. Böylece işletme bilançosu kredi kullanmadan daha likit hale gelerek işletmenin kredibilitesi artar.

İstihbarat: İşletme yöneticileri, faktoring firmalarınca yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarına göre yurtiçi ve yurtdışı müşterilerinin mali durumundan en kısa zamanda haberdar olurlar.

Faktoring İşlemlerinin İşleyişi

Faktoring işlemi, öncelikle satıcı ve alıcıların kredibilitelerinin tespit edilebilmesi için faktor'un satıcıdan aşağıdaki belgeleri alması ile başlar.

- Mali tablolar (Bilanço-gelir tablosu vb.)
- İmza Sirküleri
- Kuruluş (Ticaret Sicil) gazetesi
- Son sermaye artırımını ile ilgili ticaret sicil gazetesi
- Hazır cetveli
- Faaliyet Belgesi
- Vergi Levhası
- Alıcı ile olan yıllık ticaret hacmi
- Alıcının adresi ve bankası
- Alıcı ile temas kurma izni (satıcının onayına bırakılır).
- Faktor bu bilgiler ışığında müşterisi ve borçlu hakkında istihbarat yapar ve müşteriye imzalanacak faktoring sözleşmesinin şartlarını, komisyon ve uygulanacak faiz oranını sunar. Müşteri ile varılacak anlaşma çerçevesinde faktoring sözleşmesi imzalanır ve satıcının alacaklarını faktora temlik ile çalışmalara başlar.

Alacakların Temlik ve Ödeme

- Müşteri alacaklarını faktor'a temlik eder (Vadeli satışlarından doğmuş ya da doğacak faturalar).
- Müşteriden, temlik ettiği alacaklara ait teminatlar (senet, çek, vb.) alınır.
- Alacakların gerçek ticari alışverişten oluşup oluşmadığı incelenir.
- Faktor, düzenlenen faktoring sözleşmesi çerçevesinde alacakları satın alır.
- Faktor, müşteriye alacakları karşılığında günün ekonomik koşullarında ödemeyi yapar.

Tahsilat

- Vadeli satışlar sonucunda oluşan alacakların tahsilini faktoring şirketi üstlenir.
- Alacakların kayıtları ve takibi faktoring şirketince yapılır.
- Faktor tarafından, tahakkuk eden faktoring ücreti, komisyon, vb. masraflar için fatura düzenlenir.
- Faktor, müşteriye alacaklarının durumunu gösteren aylık ekstre ve raporlar gönderir.



İhracat finansmanında kullanılan Faktoring'in ihracatçıya maliyeti var mıdır?

Factoring'in Maliyeti

Alacak yönetimi, tahsilat yönetimi ve nakit yönetimi hizmetleri karşılığında işletme iki tip maliyetle karşılaşacaktır. Bu maliyetler faktoring komisyonu ve faktoring ücretidir.

Factoring Komisyonu: Faktoring hizmetleri sonucunda müşterisinin temlik ettiği alacaklar üzerinden günün koşullarına göre en rekabetçi komisyon oranlarını uygular. Bu komisyon oranı; alıcı sayısı, alıcı riski, fatura büyüklüğü ve sayısı, vade, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, faktoring yapılan

lkeler gibi unsurlara göre belirlenir. Fatura bedeli üzerinden alınan ve faktoring hizmet türüne göre % 0.5 ile %1,5 arasında değişen bir ücrettir.

Faktoring creti: Faktoring Şirketi tarafından kullanılan finansman karşılığında i ve dış piyasa durumuna göre belirlenen faiz oranıdır. Mevcut bakiye gün ve factoring ücret oranı üzerinden hesaplanır ve işlemin başında veya her ay/vade sonunda mŐteriyeye fatura edilir. Uluslararası faktoring işlemleri yrrllkte olan vergi mevzuatında ihracata tanınan teşvikler çerçevesinde her türlü vergi, resim ve harçtan muaftır. Yurtiçi faktoring işlemlerinde ise faktoring creti ve komisyonu BSMV'ye tabidir, KKDF'den muaftır.

Faktoring işlemlerinin Türleri

Faktoring işlemleri yurt içi faktoring, yurt dışı faktoring ve ihracat faktoring, ithalat faktoring işlemleri olarak gruplandırılabilir.

Yurtiçi Faktoring

Öncelikle faktoring Şirketi tarafından satıcı firmaya bir finansman limiti tesis edilerek sözleşme imzalanır. Daha sonra satıcı firma vadeli alacaklarını gerekli evraklar ile birlikte faktoring Şirketi'ne temlik ederek en uygun maliyetlerle nakde çevirebilir ve alacakların tahsilatı ile uęraŐmaz. Günümüzde sıkça baŐvurulan bir yol olan **yurt içi faktoring** Şu Şekilde işler:

- Satıcı malları ve faturayı alıcıya yollar.
- Satıcı bu faturanın bir kopyasını faktoring firmasına gönderir.
- Faktoring firması satıcı ile yapacağı sözleşme çerçevesinde bu faturayı temlik alır, fatura bedelinin %80'ine kadar n ödeme yapar.
- Faktoring firması, vadesi gelince alıcıdan fatura bedelini tahsil eder ve satıcıya factoring hizmet bedeli düşüldükten sonra kalan ödemeyi yapar.

Yurtdışı Faktoring

Faktoring Şirketi, işletmelerin uluslararası ticari faaliyetlerinde hem ihracat hem de ithalat faktörü olarak hizmet sunabilmektedir. Yurtdışı Faktoring, İthalat ve İhracat Faktoring olarak ikiye ayrılır. Günümüzde sıkça baŐvurulan bir yol olan **yurtdışı faktoring Şu Şekilde işler:**

- Satıcı malları ve faturayı alıcıya yollar.
- Satıcı faturanın bir kopyasını faktoring Şirketine gönderir.
- Faktoring Şirketi satıcıya faturanın %80'ine kadar bir n ödeme yapar.
- Faktoring Şirketi fatura kopyasını alıcının ülkesindeki muhabirine yollar.
- Muhabir faturayı tahsil eder.
- Muhabir, faktoring Şirketine ödemeyi yapar, faktoring Şirketi de satıcıya kalan ödemeyi yapar.

İhracat Faktoring

Yurt dışına yapılan mal ve hizmet satışlarından doğmuş ve doğacak olan alacakların temlik yolu ile sağlanan finansman, alıcı adına garanti ve alacakların tahsili hizmetleridir. En basit anlamıyla açık hesap (mal mukabili) vadeli ihracatlara garanti, tahsilat ve istenmesi halinde finansman hizmetlerinin bir bütün olarak sunulmasıdır. İhracat faktoring'i yurt dışı faktoring olarak da ifade edilmektedir. Garanti ve tahsilat hizmeti birbirinden ayrılmaz ve ihracatçıya fatura bazında % 0,5 ile % 1 arasında değişen bir maliyet ile sunulmaktadır. Garanti hizmeti sayesinde alıcının aczi durumunda fatura bedelinin tamamı fatura ile ilgili herhangi bir ihtilaf olmaması Şartıyla ihracatçıya vadeden sonraki 90. günde ödenir. İhracatçı firma arzu ettiği takdirde yüklemeyi müteakip fatura bedelinin %80'i oranında finansman kullanabilir. Faktoring finansmanı döviz kredisi veya diğer ihracat kredileri gibi taahhüt doğurmaz.

İhracat İşlemlerinde Factoring Yapabilecek Kuruluşlar

- Dış ticaret konusunda deneyimli olup, sürekli ve düzenli alış/satış bağlantısı bulunan kuruluşlar,
- Mal mukabili ihracat yapan veya yapabilecek olan kuruluşlar,
- İhracat vadeleri genel olarak 90 günü aşmayan ve kredibilitesi iyi olan kuruluşlar factoring yapabilir.

İhracat İşlemlerinde Factoring Yoluyla Sağlanacak Avantajlar

İhracatçı Firma Garanti Hizmeti Sayesinde,

- Mal mukabili ihracatlarına garanti sağlar.
- Yeni pazarlara risksiz girebilir.
- Mevcut pazarlarda rekabet gücü artar.
- Yurtdışındaki muhabir factoring kuruluşu sayesinde alıcısının istihbaratının güncel olmasını sağlar.
- Akreditifli veya vesaik mukabili işlemlere göre çok daha düşük bir maliyetle ve daha az prosedürle ihracatlarını gerçekleştirebilir.

Tahsilat hizmeti sayesinde,

- Alacak ve tahsilat kayıtlarının tutulmasından tasarruf eder. Bu sayede alacak takibi için departman veya eleman istihdamı gerekmez.
- Büyük ve güçlü alıcılara karşı kendini korur. Alıcıların ödemelerini disipline eder.
- Uluslararası işlemlerde muhabir faktörün alıcının ülkesindeki hukuki düzenlemeleri çok iyi bilmesi, ihtilaf halinde para ve zaman tasarrufu sağlar.

Finansman hizmeti sayesinde,

- Nakit akışı düzenlenir ve daha likit bir finansal yapıya kavuşur,
- Finansman sorununu çözmüş olduğu için vadeli ve daha çok satış gerçekleştirir,
- Factoring finansmanı kullandığı esnada Döviz Alım Belgesini kestirebilir ve KDV iadesine erken başvurabilir.
- Factoring finansmanı taahhüt doğurmadığı gibi mevcut taahhütlerin de kapatılmasını sağlar.

İthalat Factoring

İşletmelerin yurtdışından gerçekleştireceği vadeli ve mal mukabili ithalat işlemlerinde, factoring şirketi müşterisinin yurtdışındaki satıcısının bu alacakla ilgili olarak garanti ve tahsilat takibi hizmetlerinden faydalanmasını sağlar. Yurtdışındaki satıcılara alternatif bir garanti modeli sunabilme imkânı sağlar.

İthalat Factoringi Yoluyla Sağlanacak Avantajlar

İthalatçı firma yurtdışından gerçekleştireceği ithalat işlemlerinde factoring şirketi'nin kendisine garantör olması sayesinde,

- Bankalar nezdindeki gayrinakdi kredi limitlerini doldurmadan yurtdışından vadeli ithalat yapma olanağına kavuşur.
- Yurtdışından kendisine mal mukabili veya açık hesap satış yapmak istemeyen tedarikçilerinden ithalat yapma imkânına kavuşur.
- Peşin yerine vadeli ve açık hesap ithalat yapma imkânı elde ettiği için yurtiçi piyasada rekabet gücü artar.
- Akreditifli veya vesaik mukabili işlemlere göre çok daha düşük bir maliyetle ve daha az prosedürle ithalatlarını gerçekleştirme imkânına kavuşur.



BDDK, 10 Ekim 2006 tarih ve 26315 sayılı Resmi Gazete'de yayımladığı yönetmelik ile factoring ve finansman şirketlerinin kuruluş ve faaliyet esasları hakkında aşağıdaki sınırlamaları getirmiştir.

- Ana faaliyet konuları dışında faaliyette bulunamazlar,
- Teminat mektubu veremezler,
- 28.7.1981 tarihli ve 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanununa göre menkul kıymet ihracı ile uluslararası piyasalardan ödünç para alınması dışında mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplayamazlar.
- Faktoring şirketleri kambiyo senetlerine dayalı olsa bile, bir mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak fatura veya benzeri belgelerle tevsik edilemeyen alacakları satın alamazlar veya tahsilini üstlenemezler.

Faktoring İşlemi Yapmaya Uygun Başlıca Sektörler

- Beyaz ve kahverengi eşya
- Dayanıklı tüketim malları
- Demir-çelik, metalürji
- Hediyelik eşya
- Kırtasiye
- Kuru ve konserve gıda
- Otomotiv ve yan sanayii
- Tekstil ve hazır giyim
- Diğer uygun mal üreten sektörler sayılabilir.

FORFAITING

Forfaiting Tanımı

Forfaiting için basit olarak kredili olarak bir malın ve/veya hizmetin ihraç edilmesi dolayısıyla elde edilmesi muhtemel tahsil hakkının, söz konusu bu hakkı elinde ihracatçıya rücu etmeksizin forfaiter adı verilen kuruluş tarafından satın alınmasıdır.

Forfaiter, alacak hakkını sabit bir faiz ve komisyon ödemesi karşılığı satın alan ve banka ve ya finans kurumu statüsünde kurulmuş olan bir işletmedir. Bu tanımdan da anlaşılabilceği gibi, forfaiting; bir bankanın veya finans kuruluşunun dış ticaret hizmetleri ile ilgili olarak ihracatçının ihracat alacaklarını ve bu alacaklara bağlı riskleri yüklenmesi işlemidir.

Forfaiting ile ihracatçı, ithalatçıya iletilen ürünler için alacak hakkını devreder ve bunun karşılığında forfaiting yapan kuruluştan hemen nakit sağlar. Ürünler teslim edildikten ve sözleşme tamamlandıktan sonra ihracatçı bu alacakları bir forfaiting kuruluşuna satar ve bu kuruluş tüm riskleri üstlenmiş olur. Bu arada forfaiting yapan kuruluş ücretlerini kestikten sonra ihracatçıya nakit ödeme yapar. Sermaye ürünlerinin yanında diğer ürünlerin ihracatında da orta – uzun vade kredi ihtiyacı bu yolla finanse edilebilir.

Forfaiting işleminde alacak hakkını satın alan forfaiter, alacağın tahsil edilememe riskini üstlenirken alacak hakkını satan ihracatçı firmaya da bazı istisnalar dışında müracaat edememektedir. Sahte belgeler düzenlenmesi, sözleşmeye aykırı malların alıcıya sevk edilmesi gibi durumlar bu istisnalara örnek gösterilebilir. Alacak hakkını satan ihracatçı ise alacağın tahsil edilememe riskini bankaya devrederek alacağını peşin paraya satmaktadır.

Forfaiting'de vade 3 aydan başlayarak 10 yıla kadar uzamakta olup, süresi; ihracat-ithalat konusu ürüne, ihracat yapılan veya ithalatı yapan ülkeye ve dünya ekonomilerine göre belirlenir. Uygulamada en çok görülen süreler ise iki ve beş yıl arasında değişmektedir.

Forfaiting işlemine senetli ve senetsiz her türlü alacak konu olabilir. Ancak, uygulamaya bakıldığında daha çok poliçe ve bono gibi senede bağlı olan alacaklar daha güvenli sayıldıklarından forfaiting işleminin konusu olmuşlardır. Poliçe ve bono gibi senede bağlı olan alacaklar peşin olarak faiz ödenmesini gerektirir. Banka, kredinin vadesini hesaba katıp sabit bir faiz haddi üzerinden senet tutarını iskonto ederek kredinin vadesine ilişkin faizi peşin olarak senet tutarından indirmektedir. Başlangıçta sabit bir faiz ödenmesi ileride oluşabilecek faiz oranlarındaki artış riskine karşı ihracatçıyı korur. Bu, ihracatçı açısından forfaiting'in daha cazip bir finansman yöntemi olarak kabul edilmesine neden olur.

Forfaiting Süreci, Tarafları ve İşleyişi

Forfaiting işlemi ihracatçı, ithalatçı, forfaiter (ihracat faktörü) ve alacağı garanti eden banka arasında gerçekleşen bir işlemdir.

İhracatçı alacaklarını hemen nakde dönüştürmek amacıyla bir forfaiter ile belli bir iskonto haddi üzerinden anlaşmaya varmaktadır. İthalatçı firmadan alınan belgeler ihracatçı firma tarafından forfaitera verilir. Bunların karşılığında, gerekli iskontolar yapıldıktan sonra alacağının ihracatçıya nakden ödenmesiyle, ihracatçının bu işlemle ilgili tüm sorumluluğu sona ermektedir. Bundan sonra forfaiter elindeki ödeme araçlarını vadesi geldiğinde tahsil edilmek amacıyla garantör bankaya iletebileceği gibi üçüncü şahıslara da devredebilir.

Forfaiting işleminde forfaiter'in ithalatçının kredi değerliliğini saptama, finansman sağlama ve tahsil edilmeme riskini üstlenme gibi işlevleri vardır. Forfaiter, forfaiting işlemine konu olan senetli ve senetsiz olan alacakları satın alarak orta vadeli bir yatırım yapmış olur. Forfaiter, satın aldığı kıymetleri riskli görmeye başladığı anda başka bir gerçek ve ya tüzel kişiye satabilir. Bu şekilde oluşan piyasa 'ikincil piyasa' olarak adlandırılır. Forfaiting işleminde genellikle borç aracı olarak tercih edilen poliçe ve bonoların kolay bir şekilde ciro edilebilir ve likit kıymetler olması forfaiting piyasasının kredi ve yatırım piyasasına eşdeğer bir piyasa niteliğine bürünmesine neden olmaktadır. İkincil piyasası olan forfait kâğıtları diğer orta vadeli yatırım araçları ile karşılaştırıldığında daha fazla gelir sağlamaktadır.

Forfaiter, genellikle sözkonusu finansman tekniğinin kullanılmasına öncülük eden büyük İsviçre, Almanya veya Avusturya bankalarının iştirakleridir.

Forfaiting finansman yöntemine olan talep, faiz oranlarının düzeyine ve firmaların orta vadeli riskli taahhütlerini ikame etme isteğine bağlıdır. Forfaiting işlemi sabit faizli bir işlemdir. Bu yüzden faiz oranının yükseldiği zamanlarda forfaiting işlemine olan talep artarken, faiz oranının düştüğü zamanlarda ise talep azalmaktadır. Firmaların orta vadeli riskli taahhütlerini ikame etme istekleri, firmalar farklı sanayi kollarında faaliyette buldukları için forfaiter'in farklı sanayi kollarına yayılmasına neden olur. Forfaiting işleminin yürütülmesi dört aşamada gerçekleşir.

1. Aşama: İhracatçının Forfaiter'ı Bilgilendirmesi

Forfaiting işlemi için ihracatçının forfaiter'a aşağıdaki bilgi ve belgelerle başvurması gerekmektedir. Aşağıda belirtilen bilgileri ve belgeleri inceleyen forfaiter ihracatçıya kesin bir teklif sunar.

- Garanti veren bankayla ilgili unvan, adres ve ülke gibi bilgiler
- Gereken durumlarda banka avali ve banka garantisi
- İşleminde kullanılacak olan borç araçları
- İhracatçı firmayla ilgili unvan, adres ve ülke gibi bilgiler
- İhracatçı ile ithalatçı arasında yapılan sözleşme metni
- İhracatçının bankası tarafından onaylanmış temlik mektubu ve imza sirküleri
- İhracat işleminde kullanılan dövizin cinsi ve vadesi
- İhracatın konusu ve ihracat tutarı
- İthalatçı firmayla ilgili unvan, adres ve ülke gibi bilgiler
- Ödeme şartları
- Senetlerin ödeme yerinin belirtilmesi
- İşleminde kullanılan borç aracı akreditif ise işlemle ilgili belgelerin akreditif metnine uygunluğunun ihracatçının ve ithalatçının bankaları tarafından onaylanması

2. Aşama: Forfaiter'in İhracatçıya Teklifini Sunması

Forfaiter'in teklifi uygulamada bir sözleşme niteliği taşıdığı için farklı bir sözleşme metni hazırlanmasına gerek kalmamaktadır. İhracatçının istemesi durumunda ayrıca bir sözleşme hazırlanabilir. Forfaiter'in teklifi aşağıdaki hususları içermektedir:

- İşin tam olarak tarifi
- Alacak tutarı ve vade günlerinin ayrıntılı açıklanması
- Forfaiter'in alacağı rücusuz satın alacağına dair beyanı,
- İhracatçının forfaiter'a devir edeceği belgeler
- İhracatçının ithalatçıya karşı yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde bu durumdan forfaiter'in sorumlu olmayacağına ilişkin beyanı,
- İhracatçının, alacağı satın alma tarihi ve borç araçlarını ibraz etme tarihi
- İhracatın gerçekleşmesi için ithalatçının ülkesinde resmi makamların istediği bütün izinlerin göz önünde bulundurulması
- İşlemden kullanılacak iskonto oranı, ödenecek ön hazırlık ücreti ve kullanılacak faiz metodu
- Forfaiter'in teklifinin süresi, forfaiter'in teklifinin içerdiği haklar

3. Aşama: İhracatçı İle Forfaiter Arasında Sözleşme Yapılması

İhracatçı ile forfaiter arasında yapılan sözleşmenin belirli bir formda olması gerekmez. İhracatçı talep ettiği takdirde sözleşmenin ayrıca düzenlenmesi de mümkündür. İhracatçı, sözleşmenin ardından borç araçlarını kendisine rücu edilmeksizin forfaiter'a ciro eder.

4. Aşama: Alacağın Forfaiter Tarafından Satın Alınması

Sözleşmede belirtilen tüm belgeler forfaiter'e teslim edilir ve alacak forfaiter tarafından satın alınır. Forfaiter sözleşme gereği ihracatçıya bir taahhüt mektubu gönderir. Taahhüt mektubunda, ihracatçı ile yaptığı sözleşmenin içeriğiyle ilgili olarak anlaşmaya vardığını, sözleşme metninde yer almayan unsurları belirterek, ithalatçının borç araçlarını vade süresince ödememesi durumunda ihracatçıya rücu edilmeyeceğini taahhüt eder.

Forfaiting İşlemlerinin Maliyeti

Forfaiting İşleminin İthalatçıya Olan Maliyeti

İthalatçıya forfaiting işleminin maliyeti ithalatçının garantöre ödediği ücrettir. İthalatçı ile garantör banka arasında karşılıklı anlaşma sonucu belirlenen bu ücret, garanti edilen senedin itibari değerinin belirli bir yüzdesidir. Bu ücretin ödenme zamanları ise 6 aylıktır; peşin ve ya yıllık olarak ithalatçı tarafından bankasına ödenir.

Forfaiting İşleminin İhracatçıya Olan Maliyeti

Forfaiting finansmanında ihracatçının karşılaştığı üç maliyet unsuru sözkonusudur.

- **İskonto Oranı:** Forfaiting işleminde ihracatçı elinde olan poliçe veya bonoyu anlaşmaya varılan bir oran üzerinden forfaiter'a iskonto ettirmektedir. İskonto oranı anlaşmanın yapıldığı sırada uluslararası piyasada oluşan faiz oranları civarında olmakta ve yapılacak olan iskonto işlemi ise sabit bir oran üzerinden yapılmaktadır. İskonto oranını etkileyen faktörler arasında sözleşme süresi, ithalatçının bankasının ve ülkesinin kredi değerliliği, para ve döviz piyasasının genel durumu ve işlemin yapıldığı döviz cinsi yer almaktadır.
- **Taahhüt Ücreti:** Forfaiter, taahhüde girildiği an ile iskontonun yapılmasına kadar olan zamanda kaynaklarının belirli bir kısmını ihracatçıya ödeme yapacağı için bloke etmekte ve bu kaynaklardan bu süre içerisinde elde edeceği gelirlere vazgeçmektedir. Taahhüt ücreti de forfaiter'ın bu kaybını önlemek için ödenmektedir. Bu ücret borç araçlarının itibari değerlerinin belirli bir yüzdesi olarak yıllık ve ya aylık olarak alınmaktadır.
- **Bekleme Ücreti:** Forfaiter iskonto miktarını belirlerken ödemelerde belirli bir gecikmeyi hesaba katarak bekleme süresi için ücret talep eder. Hesaba katılan bu gecikme süresi 2-3 gündür.

Yukarıda belirtilen maliyet unsurlarına ek olarak bekleme süresi ve tahsilat süresi de maliyet unsuru niteliğindedir. Forfaiter iskonto miktarını belirlerken birkaç günü geçmeyen bekleme süresini maliyete eklemektedir. Bekleme süresi ihracatçıya maliyetini belirlemesi için tanınır. Borç araçlarının vadeleri geldiğinde tahsil edilirken bazı gecikmeler ortaya çıkabilir. Tahsilat süresi, sözkonusu gecikmeleri önlemek üzere borç araçlarının vadelerine eklenen gün sayısıdır. Borç araçlarının vadelerine gün eklenmesi bir maliyet unsurunu oluşturur.

Forfaiting İşlemlerinin Avantaj ve Dezavantajları

Ihracatçı Açısından Avantajları ve Dezavantajları

Dünya ticaretinin canlandığı, faiz hadlerinin oynak olduğu, alternatif finansman yollarının çok çekici olmadığı bir dönemde, forfaiting tekniğinin ihracatçı açısından bazı üstünlükleri (avantajları) vardır.

Avantajlar

- Forfaiting işlemi ihracatçıya sabit faizli bir finansman imkanı sağlamakta ve ihracatçı faiz oranlarındaki değişimlerden etkilenmemektedir.
- Forfaiting işleminde bilanço analizi açısından alacakların gözükmemesi ihracatçının yeni krediler temin etme olanağına sahip olmasına neden olmaktadır.
- Forfaiting işlemine taraf olan ülkelerdeki ekonomik ve politik riskler forfaiter'a yansıtılmaktadır.
- Forfaiting'de kredi işlemi hızlı bir şekilde tamamlanmaktadır.
- İhracatçı, vadeli olan satışını hemen nakite çevirebildiği için likiditesini artırabilmekte, artan likiditesini yeni yatırımlar için kullanabilmektedir.
- İthalatçı hakkında bilgi toplamak, ülke risklerini inceleyip değerlendirmek gibi zaman alan ve çaba gerektiren işlemleri forfaiter yerine getirmektedir.

Dezavantajlar

- Forfaiter'ın tüm riskleri üslenmesi, forfaiter'ı diğer borç veren finans kurumlarına göre daha yüksek bir marj uygulamasına neden olmaktadır. Bundan dolayı forfaiting'in maliyeti diğer finansman yöntemlerine göre daha yüksektir.
- İhracatçı, alıcı ülkenin borç araçları senetleri konularındaki güncel mevzuatını izlemek ve yeterince bilmek, borç araçlarının doğru düzenlenmesini ve garanti edilmelerini sağlamakla yükümlüdür. Fakat uygulamada bu husustaki sorumluluk yine forfaiter'e yüklenmektedir. Diğer taraftan, ihracatçının, garantörün güvenilir olduğu hususunda forfaiter'i ikna etmekte zorlukla karşılaşabilmesi de mümkündür.

İthalatçı Açısından Avantajları ve Dezavantajları

Avantajlar

- Alternatif bir finansman kaynağı olması,
- İthalatçının her türlü yatırım indiriminden yararlanma imkanına sahip olması,
- İşlemlerin basit oluşu, hızlı bir şekilde yürümesi ve sabit faizli bir finansman olması.

Dezavantajlar

- Verilen aval ve garantilerin ithalatçının kredi limitini azaltması,
- İthalatçının garanti ücreti ödemesi,
- Forfaiter'in uyguladığı yüksek marjlar.

Forfaiter Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar

Avantajlar

- Forfaiting işlemiyle ilgili belgelerin basit olması ve hızlı bir şekilde hazırlanabilmesi,
- Satın alınan borç araçlarının ikincil piyasalarının olması ve bu piyasada kolayca alınıp satılabilmesi
- Yüksek olan marjların temini forfaiter'in avantajlarıdır.

Dezavantajlar

- Ödemelerde bir gecikme sözkonusu olduğunda forfaiting finansmanının özelliği gereği forfaiter ödemelerin yapılması konusunda herhangi bir merciye başvuramamaktadır. Bu yüzden forfaiter, müşterisinin iş yaptığı ülkelerin mevzuatına hakim olmalıdır.
- Forfaiter garantör bankanın kredi değerliliğini de kontrol etmek durumundadır.

Garantör Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar

Avantajlar: Grantör'ün, forfaiting işleminde faiz geliri temin etmesi ve sağladığı hizmetler için ücret alması forfaiting işleminin garantöre sağladığı avantajlardır

Dezavantajlar: Forfaiting işleminde, garantör, garanti ettiği borcu mutlak surette ödemekle yükümlüdür. İleride sözleşmeyle ilgili oluşabilecek herhangi bir anlaşmazlık durumunda ödemeleri geciktiremez.



Türk Eximbank ihracatçılara ne tür krediler vermektedir?

TÜRK EXİMBANK KREDİLERİ

Türkiye İhracat Kredi Bankası AŞ. (Türk Eximbank) 1987 yılında çıkarılmış olan 3332 sayılı Kanun'un bazı maddelerinin verdiği yetkiye istinaden Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur. Türkiye'nin Resmi İhracat Destek Kurumudur.

Türk Eximbank, gerek ihracatçılara finansman imkânı sağlayan kredi programları, gerekse ihracatçıların/müteahhitlerin politik ve ticari risklerden arındırılmış ortamlarda çalışmalarına imkân tanıyan sigorta ve garanti programları ile Türkiye'nin ihracatının desteklenmesinde kurumsallaşmış bir ihtisas bankasıdır.

Kurulduğu 1987 yılından bu yana ihracat sektörüyle yakın işbirliği içinde çalışan Türk Eximbank, ihracatçıdan, dış müteahhitlere, dış yatırımcılara, nakliyecilere ve turizmcilere kadar uzanan çok geniş bir yelpaze içinde hizmet vermektedir.

Türk Eximbank'ın faaliyetleri;

- Mal ve hizmet ihracatını, kısa orta ve uzun vadeli kredilerle finanse etmek,
- İhracatın finansmanı amacıyla, ihracatçıya yurtiçi ve yurtdışı finansman kurumlarından sağlanacak kredi için garanti vermek,
- Mal ve hizmet ihracatında, ihracatçının ticari ve politik risklerden kaynaklanabilecek zararlarının belli bir bölümünü teminat altına almak şeklinde sıralanabilir.

Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir. Bu krediler ₺ ve döviz cinsinden, bankalar aracılığıyla veya doğrudan Türk Eximbank tarafından firmalara kullanılmaktadır.

Sevk Öncesi İhracat Kredileri

Bankanın en etkin uygulamaları arasında, 1989 yılından bu yana tüm ihracatçılara ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılan ve toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde % 65-67'lik paya sahip olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri ağırlıklı yer tutmaktadır. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) ve Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ)'nden oluşan Sevk Öncesi İhracat Kredileri, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir. Bu nedenle, kredinin geri ödenmesinde sorun yaşanmamaktadır. Bu sistemin en önemli fonksiyonu ise, çok sayıda firmaya yönelik kredi işleminin yürütülebilmesine imkan sağlamasıdır.

Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) Kısa Vadeli İhracat Kredisi

Türk ihracat sektörünün Türk Eximbank'tan direkt olarak kredi kullanmalarına imkan sağlayan Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi ile Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'nin ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyaçlarının uygun vade ve maliyet ile karşılanması, böylece ihracat performanslarının artışının teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Kredi, Yeni Türk Lirası ve döviz cinsinden, Türk Eximbank Genel Müdürlüğü ile İstanbul ve İzmir şubeleri tarafından doğrudan kullanılmaktadır.

İhracata Hazırlık Kredileri

İhracatçıların doğrudan kredi kullanmalarına imkan sağlayan İhracata Hazırlık Kredileri ile ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerinin artırılması ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesi amaçlanmaktadır. Kredi, Türk Lirası ve döviz cinsinden, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) dışındaki firmalara aracı banka olmaksızın doğrudan kullanılmaktadır. İhracata Hazırlık Kredisi kapsamında, özellikle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere de finansman imkanı sağlanmaktadır. Bankanın KOBİ tanımı, uluslararası uygulamaya paralel olarak "Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup; 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı ve / veya mali bilançosu yirmibeş milyon ₺'ni aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı - ihracatçı özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler" olarak belirlenmiştir. KOBİ'lere, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile sağlanan finansman imkanının limiti 500.000.-Dolar, vadesi ₺ Kredileri için 360 gün, Döviz kredileri için 540 gündür.

Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı ile imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçılara ülke riskinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış imkanları ile rekabet şanslarının artırılması amacıyla yönelik olarak kısa vadeli ve sevk sonrası finansman desteği sağlanmaktadır. Söz konusu program, T.C. Merkez Bankası'nın (TCMB) "Banka Kabullerine İlişkin Reeskont İşlemleri" esas ve şartları doğrultusunda Bankaya tahsis etmiş olduğu limit çerçevesinde yürütülmekte olup, program kapsamında; Poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğacak alacaklar ve Vadeli ihracat akreditiflerine dayalı ihracat alacakları iskonto edilmektedir.

Özellikli Krediler

Türk Eximbank, ihracatçıları ve yurt dışında yatırım yapan müteşebbisleri özellikli kredi programları ile de desteklemektedir. Söz konusu kredi programları, standart kredi ve garanti programlarının dışında kalan, ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır.

Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi ile; ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılmasını teminen, Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, herhangi bir ülkede değişik ürünlerin sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırım harcamaları finanse edilir.

Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artırılması hedeflenmektedir.

Program kapsamında kullanılacak krediler ile; Alıcı firma ile imzalanmış belli bir kontrat kapsamında, gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilmektedir.

Program kapsamında düzenlenecek teminat mektupları ile;

Geminin finansmanı amacıyla inşa süresince alıcı firma, alıcının bankası/finansman kurumu tarafından yapılacak avans niteliğindeki ödemeler ve bunlara ilişkin doğabilecek faizler,

Proje konusu gemide kullanılacak makina ve ekipmanların vadeli ithalatı ile vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri,

Türk Eximbank tarafından belirlenen limit çerçevesinde garanti kapsamına alınır.

Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı

Program kapsamında, müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanısıra, yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı ile Türk bankaları tarafından kredibilitesi ve üstlendiği/üstleneceği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihalelere ve/veya taahhütlerine yönelik olmak üzere Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamın bankasına muhatap;

- Geçici teminat mektubu,
- İhalenin müteahhit firma tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu,
- İşverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu,talepleri karşılanmaktadır

Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi

Kredi programı ile yurtdışı müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın mevcut şantiyelerinin ve mobilizasyon - makine parkının işler durumda muhafaza edilerek bu pazarlardaki yatırımların ve mevcut rekabet gücünün uzun dönemde kalıcılığının sağlanması hedeflenmiştir. Krediye konu olan projelere ilişkin işlerin devam ettiğini ilgili ülkelerdeki Ticaret Müşaviri/T.C. Büyükelçiliği'nce düzenlenecek olan belgeler ile tevsik eden ve proje bilgileri/alacak tutarları Türk Eximbank ve Türkiye Müteahhitler Birliği yetkililerinden oluşacak komite tarafından yürütülen incelemeler neticesinde belirlenen firmalar bu programdan yararlandırılır.

İnşaat faaliyetleri devam eden ülkelerdeki ulusal ve/veya uluslararası işverenlerden iş almış olup, bu projeler kapsamında 2008 ve takip eden yıllarda tahakkuk etmiş ve işveren makamlar tarafından onaylandığı halde tahsil edilemeyen alacağı olan müteahhitlik firmalarına kredi kullanılmaktadır..

Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Kara, hava ve deniz yolu ile hizmet ihracı yapan, Türkiye'de yerleşik uluslararası nakliyat firmalarının, uluslararası lojistik işletmeciliği yapan firmaların ve uluslararası taşıma işleri organizatörlüğü yapan firmaların yurtdışı taşımacılık faaliyetlerindeki finansman ihtiyaçları karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve döviz kaynaklarının tasarruf edilmesi yoluyla net döviz girdisinin artırılması amacıyla, Türk Eximbank tarafından uygulamaya konulan "Uluslararası Nakliyat Pazarlama Döviz Kredisi" ve "Uluslararası Nakliyat Pazarlama Türk Lirası Kredisi" Programları ihdas edilmiştir.

Turizm Kredisi

TÜRSAB üyesi A grubu işletme belgesi sahibi seyahat acentalarına, Bakanlık tarafından tur operatörü niteliğine haiz olduğu tespit edilen A grubu belgeli seyahat acentalarına, Ticari hava taşıma işletmeciliği yapmaya ilişkin T.C. Ulaştırma Bakanlığı işletme ruhsatı sahibi Türkiye'ye yurt dışından yolcu taşıyan

Türkiye’de yerleşik özel havayolu firmalarına ve Bakanlar Kurulu Kararı ile ihracatçı sayılan Bakanlıktan belgeli, asli fonksiyonu konaklama hizmeti vermek olan turizm işletmelerine kredi vadesi içerisinde gerçekleştirecekleri turizm hizmetlerinin finansmanına yönelik olarak, yurtdışından getirmeyi taahhüt ettikleri turizm hizmeti bedelleri/döviz gelirleri karşılığında Türk Eximbank tarafından kullandırılmaktadır.

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Türkiye’de yerleşik firmaların yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlerin finansmanına yönelik olarak hazırlanan Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi programını uygulamaya konulmuştur. Belirtilen alanlardaki projeler, Türk Eximbank tarafından değerlendirilerek uygun bulunan firmalara, ₺ veya döviz cinsinden kullanılacak krediye ilişkin koşullar işlem bazında Türk Eximbank tarafından belirlenecektir.

Uluslararası Kuruluşlardan Sağlanan Kaynaklar Kapsamında Kullanılan Krediler

Türk Eximbank, bu krediler dışında uluslararası kuruluşlar olan Uluslararası Kalkınma ve İmar Bankası (Dünya Bankası), Avrupa Yatırım Bankası ve İslam Kalkınma Bankası ile kurduğu ikili ilişkiler çerçevesinde aranan şartlara haiz olan imalatçı/ihracatçı firmalara gerçekleştirecekleri yatırım ve üretim projeleri kapsamında finansman desteği sağlamaktadır:

Uluslararası Kalkınma ve İmar Bankası (Dünya Bankası) Kaynaklı Kredi

Türk Eximbank ile Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (Dünya Bankası) arasında imzalanan İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi Anlaşması 7539-TU (EFIL-IV) çerçevesinde; gemi/yat yapımı, makine imalat, demir dışı metal, otomotiv yan sanayi ve elektrik-elektronik sektörlerinde faaliyet gösteren imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz firmalarımızın orta/uzun vadeli işletme sermayesi ve sabit sermaye yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır.

Avrupa Yatırım Bankası Kaynaklı Kredi

Türk Eximbank ile Avrupa Yatırım Bankası (AYB) arasında imzalanan Kredi Anlaşması çerçevesinde; sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) ihracata ve döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri sabit sermaye yatırımları ile işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır.

Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu Kaynaklı Kredi

Türk Eximbank ile Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu (International Islamic Trade Finance Corporation-ITFC) arasında imzalanan 1430/TF3/TU/0017 no’lu anlaşma (Two Step Murabaha Agreement) çerçevesinde; imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz firmalarımızın Türkiye’de üretilecek mallarının serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında hammadde, ara malı ve yatırım malları alımlarının finansmanı amacıyla kullandırılmaktadır.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DEVLET DESTEKLERİ

İhracatın teşviki, Türkiye’nin ihracat pazarlarının geliştirilmesi, dünya ihracatındaki payının artırılması ve uluslararası piyasalara açılan firmaların rekabet güçlerinin artırılması açısından önem taşımaktadır.

İhracatın geliştirilmesi, ihraç edilen ürün ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat veya döviz kazandırma maksadına yönelik yatırım mallarının üretim ve satışının teşvik edilmesi amacıyla Ekonomi Bakanlığı’nın onayı ile devlet yardımları yapılabilir.

İhracata Yönelik Devlet Yardımları 11 Ocak 1995 Tarih ve 22168 numaralı Resmi Gazetede yayımlanan 94/6401 karar doğrultusunda yürütmektedir. Bu Karar’ın yürütülmesine ilişkin her türlü düzenlemeyi yapmaya, Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu yetkilidir. Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunca belirlenecek devlet yardımlarının uygulanması ve takibi Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülür. Tüm devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay mercii ise Ekonomi Bakanlığı’dır. Bu

Karar kapsamında sağlanacak devlet yardımları için gerekli olan kaynak; Genel Bütçe içerisinde yer alan Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ve bu Fon'a transfer edilecek ödeneklerdir. Uluslararası pazarlara giriş sürecinde, pazar ile ilgili bilgileri elde etmenin faydası finansal destekten çok daha fazla olabilmektedir. İhracatı destekleyen ve teşvik uygulayan kuruluşların bazıları Tablo 6.1'de listelenmiştir.

Tablo 6.1: Türkiye'de Uygulanan İhracata Yönelik Devlet Destekli Teşvik Araçları	
Kuruluşun Adı / Adresi	Devlet Yardımı
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI İnönü Bulvarı, 06510 Emek – ANKARA İnternet: http://www.dtm.gov.tr	<ul style="list-style-type: none"> • Çevre Maliyetleri • Yurt Dışı Ofis-Mağaza (SDŞ'lerin işlemleri) • Marka-Tanıtım • İstihdam Yardımı • Pazar Araştırma Desteği
İHRACATI GELİŞTİRME ETÜD MERKEZİ (İGEME) Mithat Paşa Cad. No:60, 06420 Kızılay - ANKARA İnternet: http://www.igeme.org.tr	<ul style="list-style-type: none"> • Pazar Araştırması (Pazar araştırma proje destekği) • Eğitim
İHRACATÇI BİRLİKLERİ (TİM) Firmalar, Türkiye'de bulunan toplam 12 adet ihracatçı birliğinden, bağlı oldukları birliğe müracaat edeceklerdir.	<ul style="list-style-type: none"> • Yurt Dışı Fuar / Sergi • Yurt İçi İhtisaslaşmış Fuar • Yurt Dışı Ofis-Mağaza • Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi
İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (İKV) Rumeli Cad. No: 85/7, 80220 Osmanbey – İSTANBUL İnternet: http://www.ikv.org.tr	<ul style="list-style-type: none"> • Pazar Araştırması (KOBİ'ler arasında uluslararası işbirliği faaliyetlerinin desteklenmesi)
TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ Necatibey Caddesi No:49 06440 ANKARA İnternet: http://www.turkpatent.gov.tr	<ul style="list-style-type: none"> • Fikri ve Sınai Mülkiyet • Haklarının Korunması • Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Tescil Yardımı
TÜRKİYE BİLİMSEL VE TEKNİK ARAŞTIRMA KURUMU (TÜBİTAK) http://www.tubitak.gov.tr Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TİDEB) Atatürk Bulvarı No: 221, 06100 Kavaklıdere – ANKARA	<ul style="list-style-type: none"> • AR-GE
TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV) Atatürk Bulvarı No: 221 Kavaklıdere – ANKARA İnternet: http://www.ttgv.org.tr	<ul style="list-style-type: none"> • AR-GE
MALİYE BAKANLIĞI	<ul style="list-style-type: none"> • İhracatta KDV İstisna ve İadesi
TÜRK EXİMBANK	<ul style="list-style-type: none"> • Eximbank Tarafından Uygulanan Kredi, Sigorta ve Garanti Programları
TC GÜMRÜK MÜSTESARLIĞI	<ul style="list-style-type: none"> • Dâhilde İşleme Rejimi
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI (KOSGEB)	<ul style="list-style-type: none"> • Eğitim

İhracata Yönelik Devlet Destekleri Kararının Amacı

Türkiye'nin Kalkınma Planları ve Yıllık Programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin, uluslararası kuruluşlara olan yükümlülüklerine aykırılık teşkil etmeyecek yöntemlerle desteklenmesidir. KOBİ niteliğindeki firmalar başta olmak üzere, ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır.

Bu karar, bölgeler arası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan sektörlerde araştırma ve geliştirme programlarının uygulanmasına, aynı üretim alanında faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılanmasına, GATT taahhütleri çerçevesinde tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerinin uluslararası alanlarda tanıtıma ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarını kapsar.

İhracata Yönelik Devlet Destekleri Kapsamında Yer Alan Tanımlar

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)

- Bir ila iki yüz arasında işçi istihdam ettiği, bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,
- Gerçek usulde defter tutan,
- İmalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan,
- Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı ₺'yi aşmayan firmalardır.

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ): Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından SDŞ statüsü verilen şirketlerdir.

Üretici Dernekleri (ÜD): Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurdukları derneklerdir.

Dış Ticaret Sermaye Şirketi (DTSS): DTM tarafından DTSS statüsü verilmiş şirketler,

Üretici Birliği: Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurduğu birliklerdir.

KÖY: Kalkınmada öncelikli yöreler,

Büyük Ölçekli Firmalar: KOBİ'ler dışında kalan firmalar

Sanayi Kuruluşları: Tüm sanayi kuruluşları ile yazılım geliştirmeye yönelik üretken hizmet alanında faaliyet gösteren kuruluşlardır.

İhracatı destekleyici başlıca faaliyetler arasında kredi ve sigorta desteği, dış pazarlara ilişkin bilgi sunumu, ticari sergi ve fuarlar düzenleme, ticari faaliyetlere sponsorluk yapma ve aktif olarak yer alma, işletmelere özgü ticari raporlar hazırlama, ticari bir anlaşmaya taraf ya da arabulucu olma gibi destek ve teşvikler yer almaktadır. İhracata yönelik devlet yardımları kapsamında uygulanmakta olan destekler Tablo 6.2'deki gibi gösterilmektedir.

Tablo 6.2: İhracata Yönelik Devlet Destekleri

	Tebliğ Adı	Tebliğ 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	Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Mali İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2006/4
7	Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2010/6
8	Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ	2011/1
9	Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2010/8
10	Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ	2008/2
11	Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurt Dışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Hakkında Tebliğ	2011/4
12	Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına İlişkin Tebliğ	2010/10

Türkiye'de devlet desteği uygulamaları, 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı kapsamında, prensip olarak gelişmiş ve batılı ülkelerin uygulamalarına paralel bir şekilde ve "bir faaliyetin yapılması" şartına bağlı olarak gerçekleştirilmektedir.

Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi

Resmi Gazete Tarihi	01.06.1995
Tebliğ Numarası	95/7
Başvuru Mercii	İhracatçı Birlikleri
Yararlananlar	Yerli Fuar Organizatörleri
Destek Oranı	%50'dir

Destek Amacı: Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının yapılması, uluslararası düzeyde katılımın artırılmasıdır. Fuar organize eden firmalar yararlanabilmektedir.

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.

Desteklenecek Harcamalar ve Azami Destek Oranı

	Destek Oranı	Azami Destek
Fuar öncesi yapılan yurtdışı tanıtım faaliyetleri	% 50	25.000 \$
Fuara davet edilen önemli yabancı alıcıların (2 kişi/ülke) ulaşım giderleri	% 50	15.000 \$
Fuar süresince düzenlenecek seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışmalara ilişkin giderler desteklenmektedir.	% 50	5.000 \$

Desteklenecek Fuarlar

• Deri (ayakkabı dâhil)	• Mobilya sanayi
• Elektrik/elektronik sanayi	• Taşıt araçları ve yan sanayi
• Gıda ve gıda teknolojisi	• Tekstil- konfeksiyon- halı
• İnşaat malzemeleri	• Toprak sanayi
• Madeni eşya sanayi	

Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Resmi Gazete Tarihi, Tebliğ Numarası	31.07.1997 ve 14.11.1998 -97/5 ve 98/13
Uygulamacı Kuruluş	Dış Ticaret Müsteşarlığı
Başvuru Mercii	İhracatçı Birlikleri

Destek Amacı: KOBİ'lerin, Türk Standartları Enstitüsü veya akredite edilmiş kuruluşlardan alacakları kalite güvence sistemi belgeleri (ISO 9000 serisi), çevre yönetim sistemi belgeleri (ISO 14000 serisi) ve Avrupa Birliği tarafından onaylanmış kuruluşlardan alacakları CE işareti ile DTM tarafından uygun görülen uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerinin alınması sırasında yaptıkları belgelendirilmiş harcamaların desteklenmesidir.

Kimler Yararlanabilir: Türkiye'de ticari ve sınaî faaliyette bulunan veya tarım ya da yazılım sektörlerinde iştegal eden şirketler, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri.

Destek Kapsamı;

- CE işareti
- ISO 14000 serisi
- ISO 9000 serisi
- Uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri
- ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetimi Sistemi Belgeleri
- Tarım Ürünlerine İlişkin Belgelendirme İşlemleri ve Olumlu Sonuçlanmak Kaydıyla Laboratuvar Analiz Raporların alınımında sadece belgelendirme masrafları %50 oranında desteklenmektedir.

Destek Şartı: Harcamaların belgelendirilmiş olması ve belgenin Türk Standartları Enstitüsü veya akredite edilmiş kuruluşlardan alınmasıdır.

Başvuru Süresi: Belgeyi aldıktan sonra 6 ay içinde başvurulması gerekmektedir.

Sağlanan Destek: Yapılmış harcamaların en fazla %50'sidir.

Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımı

Resmi Gazete Tarihi	04.11.1998, 10.02.2001, 09.09.2003
Tebliğ Numarası	98/10, 2001/3, 2003/5

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.**

Desteğin Kapsamı:

Ar - Ge Faaliyetlerinin Proje Bazında Desteklenmesi

Desteğin Amacı: Kuruluşların kendi bünyelerinde veya Türkiye’de olmak kaydıyla bünyeleri dışında gerçekleştirdikleri AR-GE faaliyetleriyle ilgili giderlerinin belli bir kısmının karşılanmasına yöneliktir.

Kimler Yararlanabilir: Sanayi kuruluşları, yazılım geliştirmeye yönelik firmalar/kuruluşlar ve firma düzeyinde katma değer yaratan bütün kuruluşlar başvuruda bulunabilmektedir.

Destek Şartı: AR-GE faaliyetlerinin desteklenebilmesi için söz konusu harcamaların ölçülebilir ve faturalandırılmış olması gerekmektedir.

Uygulamacı Kuruluş: TÜBİTAK - Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı’dır.

Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı

Desteklenecek Harcamalar: Bir önceki dönemle ilgili ve ölçülebilir olmak koşuluyla destek kapsamında yer alan başlıca harcamalar şunlardır:

- Personel giderleri (araştırmacı ve araştırmada kullanılan teknisyen)
- Araştırma faaliyeti için kullanılan alet, teçhizat, yazılım giderleri
- Araştırma için kullanılan danışmanlık hizmeti ve eşdeğer hizmet alım giderleri
- Ülke içindeki Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet giderleri
- Doğrudan Ar-Ge faaliyetleri ile ilgili malzeme alımı vb. giderleri.
- Patent başvuru giderleri

Sağlanan Destek: Temel destek oranı en fazla % 50, ek desteklerle beraber en fazla % 60 olmaktadır. Destek süresi 3 yıldır.

Projelere Sermaye Desteği Sağlanması

Destek Şartı Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) ile proje sahibi kuruluş arasında sözleşme imzalanır. Sermaye desteği iki şekilde sağlanmaktadır.

Uygulamacı Kuruluş: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

Destek Oranı : % 50

I. Ürün Geliştirme Projelerine Sermaye Desteği: Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projelerine, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan projeyi yürüten sanayi kuruluşunu teşvik eder nitelikte destek sağlanmasıdır. Destek tutarı 1 milyon ABD Dolarıdır. Destek süresi azami 2 yıldır.

II. Stratejik Odak Konuları Projelerine Sermaye Desteği:

Türkiye’de mevcut sanayi yapısı, teknoloji ve insan gücü birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, alınması gereken tedbirleri tespit eden projelerin desteklenmesi amaçlanmıştır.

“Stratejik Odak Konuları Projeleri”, Türkiye’de mevcut sanayi yapısı, teknoloji ve insan birikimi ile uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, hangi alanlarda teknolojik projeler

yürütülmesinde yarar bulunduğunu veya araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ülkemizde gelişip yaygınlaşması için alınması gereken tedbirleri tespit eden projelerdir.

Ürün geliştirme projeleri sonucunda ticari uygulamaya geçilmesi halinde, projeye sağlanan sermaye destek miktarı, projeyi yöneten kuruluş veya ticari uygulamayı başlatan üçüncü şahıslar tarafından, faiz oranları üzerinden DFİF'e geri ödenir.

Uygulamacı Kuruluş : Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
Destek oranı : Proje giderlerinin tümü
Azami destek tutarı : 100.000 ABD Doları
Azami destek süresi : 1 yıl

Ürün geliştirme projeleri sonucunda ticari uygulamaya geçilmesi durumunda, projeye sağlanan sermaye destek miktarı, projeyi yöneten kuruluş veya ticari uygulamayı başlatan üçüncü şahıslar tarafından, faiz oranları üzerinden geri ödenmektedir.

III. Yukarıda Belirtilen Desteklerin yanı sıra Kapsamda Yer Alan Diğer Projeler

- EUREKA projelerinin süre kısıtlaması olmaksızın % 50 oranında; bu kapsamda üniversitelerin yapacakları harcamaların 100.000 ABD Dolar'a kadar,
- Birden çok sanayi kuruluşunun TÜBİTAK/TTGV ile birlikte kurdukları şirketlerin AR-GE harcamalarının % 60 oranında desteklenmektedir.

İstihdam Yardımı

Resmi Gazete Tarihi:	29.01.2000
Tebliğ Numarası :	2001/1

Desteğin Amacı: SDŞ statüsünü haiz şirketlerin münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere, konusunda tecrübeli ve yükseköğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanmasıdır.

Başvuru Mercii : DTM

Uygulamacı Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı'dır.

Kimler Yararlanabilir: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri statüsünü haiz şirketler.

Desteklenen Harcamalar: Bir SDŞ'ye istihdam edeceği en fazla bir yönetici ile iki elemanın ücretleri için ve bir defa destek sağlanmasıdır.

Sağlanan Destek: Sektörel Dış Ticaret Şirketlerin ilk defa istihdam edecekleri, konusunda tecrübeli ve yükseköğrenimli;

- Yöneticinin toplam azami 18.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının % 75'i,
- Elemanların toplam azami 9.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının %75'i, için ve bir defa destek sağlanmaktadır.

Yurt Dışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi

Resmi Gazete Tarihi :	23.03.2001
Tebliğ Numarası :	2001/4

Amaç: Yurtdışındaki fuar ve sergilere katılımın artırılmasıdır.

Kimler Yararlanabilir: Üretici firmalar, pazarlamacı firmalar, organizatör firmalar yararlanmaktadır.

Uygulamacı Kuruluş: İhracatçı Birlikleri'dir.

Desteklenen Faaliyetler

- Bireysel düzeyde gerçekleştirilen fuar katılımları,
- Milli düzeyde gerçekleştirilen fuar katılımları,
- Organizatörün desteklenmesi,
- Ürün gruplarına göre destekler.

Başvuru Süresi: Fuar bitimini takiben 6 aydır.

Sağlanan Destekler: Yurt dışı fuar organizasyonunu düzenlemek üzere Müsteşarlıkça görevlendirilen organizatöre katılımcı tarafından ödenecek katılım bedelinin %50'si katılımcıya ödenmektedir. **Destek tutarı;**

- Yurt dışı fuarın genel nitelikli Milli Katılım veya Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde 10.000 ABD Dolarına,
- Sektörel nitelikli Milli Katılım veya Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde ise 15.000 ABD Dolarına **kadardır.**

Sektörel nitelikli uluslararası fuarlara bireysel iştirak gerçekleştirilmesi durumunda;

- Sektörel nitelikli uluslararası fuarlar için, katılımcının ödeyeceği boş stant kirasının ve nakliye harcamalarının % 50'si, 15.000 ABD Doları'nı aşmamak üzere,
- Sektörel nitelikli uluslararası fuarlara bireysel iştirak gerçekleştiren katılımcının Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) olması durumunda, boş stand kirasının tamamı ve nakliye harcamalarının % 75'i, 15.000 ABD Doları'nı aşmamak üzere, desteklenmektedir.

Yurt Dışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi Türk Ürünlerinin Yurt dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi

Tebliğ Numarası	2006/4 sayılı Tebliğ
Yurtdışında Onay Yeri	Ticaret Müş./Ataşeliği veya Kons.
Başvuru Mercii	DTM (İhracat Genel Müdürlüğü)
Başvuru Süresi	6 ay
Destek Oranı	Şirketler % 50 (İhracatçı Birlikleri % 80)

Desteğin Amacı: Anılan Tebliğ ile İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderler, Türkiye'de ticari ve/veya sınaî faaliyette bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler ile İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® Programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların uluslararası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmaktadır.

Firmalar markalaşma faaliyetlerini içeren bir proje ile doğrudan Müsteşarlığa müracaat edeceklerdir. "TURQUALITY®" ibaresinin kullanılması hususunda ise Müsteşarlık denetim/danışmanlık firmalarının raporlarını talep edebilir.

Tebliğ kapsamında sağlanması öngörülen destekler:

Yararlananlar: İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernek/Birlikleri, Türkiye'de ticari ve/veya sınaî faaliyette bulunan şirketler

Destek Süresi: 4 Yıl (Marka Destek Programı), 5 Yıl (TURQUALITY® Destek Programı)

Destegın Kapsamı

- I. **İhracatçı Birliklerinin;** tanıtım ve reklâm harcamaları en fazla 250.000 ABD Doları
- II. **Üretici Dernekleri ve Birliklerinin;** tanıtım ve reklâm harcamaları en fazla 100.000 ABD Doları
- III. **Şirketler, SDŞ ve DTSS'lerin;** ilgili ülkelerde destek kapsamına alınan markaları ile ilgili olarak:

Marka Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için:

- Marka tesciline ilişkin harcamaları en fazla 50.000 ABD Doları
- Reklâm, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri en fazla 300.000 ABD Doları
- Açmış ve/veya açacakları yurtdışı birimlere ilişkin kira harcamaları en fazla 300.000 ABD Doları
- Açmış oldukları ve/veya açacakları mağazalara ilişkin konsept mimari çalışmaları ve dekorasyon giderleri en fazla 200.000 ABD Doları
- Kiraladıkları ve/veya kiralayacakları reyonlara ilişkin kira ve/veya komisyon giderleri en fazla 200.000 ABD Doları
- Açmış oldukları ve/veya açacakları showroamlara ilişkin kira ve/veya komisyon giderleri en fazla 200.000 ABD Doları
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları en fazla 50.000 ABD Doları
- Franchise vermesi halinde franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları mağaza başına en fazla 50.000 \$ olmak üzere toplam 10 mağazadır.

TURQUALITY® Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için:

- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri,
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları,
- TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı giderleri (aynı anda en fazla 3 tasarımcı)
- Reklâm, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri,
- Mağazalara ilişkin uygun mahal araştırmasına yönelik danışmanlık, konsept mimari çalışmaları, dekorasyon, demirbaş, kira harcamaları ile mağazanın kiralanmasıyla ilgili hukuki danışmanlık ve belediye giderleri (1 yılda en fazla 10 olmak üzere 5 yılda 50 mağaza); demirbaş-dekorasyon giderleri en fazla 100.000 \$
- Ofis, depo, showroom, satış sonrası servis vb. yurtdışı birimlerine ilişkin kira, dekorasyon, demirbaş, komisyon giderleri,
- Farklı markaların satıldığı showroom/büyük mağaza (department store), hipermarketlerde kiradıkları reyon/showroom/gondol/satış alanlarına (floor display) ilişkin kira, dekorasyon, hizmet ve/veya komisyon harcamaları,
- Franchise vermesi halinde, franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları mağaza başına en fazla 50.000 \$ olmak üzere 1 yılda 10 mağazaya, 5 yılda toplam 50 mağazaya kadar
- İş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri desteklenmektedir.

Yurtdışı Birim Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

(Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 2010/6 Sayılı Tebliği)

Kimler Yararlanabilir: Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşları

Destek Süresi ve Sayısı: 4 yıl ve 15 yurt dışı birim

Başvuru Süresi: 6 ay

Birim Kira Giderlerinin Desteklenmesi

Türkiye'deki ana şirket doğrudan birim açabileceği gibi yurt dışında faaliyet gösteren şirketi veya şubeleri de birim açabilir. Bu durumda yurt dışındaki şirket ile Türkiye'deki ana şirket arasında organik bağın olması gerekir. Destek ödemesi yurt dışı ortaklık oranına göre hesaplanır. Yurt dışı şirketin, Türkiye'deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra açılması gerekir. İşbirliği kuruluşlarının kiralayacakları yurt dışı birimlerin kira giderleri de desteklenir. Desteklerden yararlanan birimlerde, Türkiye'de üretilen ürünlerin pazarlanması gerekir.

- I.** Sınai ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri ile İşbirliği Kuruluşları tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri; Açılan birimin mağaza olması halinde % 60 oranında ve yıllık en fazla 120.000 ABD Dolarına kadar, Açılan birimin ofis, showroom, depo veya reyon olması halinde % 60 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar,
- II.** Ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri;

Açılan birimin mağaza olması halinde % 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar, Açılan birimin ofis, showroom, depo veya reyon olması halinde % 50 oranında ve yıllık en fazla 75.000 ABD Dolarına kadar, Türkiye'deki ana şirket ile yurt dışındaki şirket arasında organik bağ gösteren şartlar: Şirketin tüzel kişilik olarak yurt dışındaki şirkete ortak olması Şirketin tüm ortaklarının yurt dışındaki şirkete ortak olması, Şirketin, en az % 51'ine sahip ortak veya ortaklarının, şirket adına yurt dışında şirket açmak için yetkilendirilmesi koşuluyla, yurt dışında açılan şirkete ortak olması, Şirketin halka açık olması halinde; halka açıklık oranı düştükten sonra şirketin %51'ine sahip ortak ya da ortakların şirket adına yurt dışında şirket veya birim açmak için yetkilendirilmesi koşuluyla, yurt dışında açılan şirkete ortak olması.

Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınca yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilen görsel ve yazılı tanıtım, sponsorluk, yurt dışı birimlerinin internet sayfasına ilişkin tasarım, reklâm panoları, yabancı dilde hazırlanmış firma katalogları, broşürler, eşantiyon ve tanıtım malzemeleri, elektronik ortamda tanıtım sitelerine verilen reklâm giderleri desteklenir.

Yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri; % 60 oranında ve her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Desteklenen yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip şirketlerce, Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Yurt Dışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Sektörel bazda Müsteşarlıkça belirlenen hedef ve öncelikli ülkelere yönelik olması durumunda destek oranı 10 baz puan artırılır.

Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı kapsamında coğrafi olarak kişi başına düşen milli geliri Türkiye ortalamasının % 75'inin altında kalan ve 12 Düzey II bölgesinde merkezi bulunan şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınınca gerçekleştirilmesi durumunda destek oranı 20 baz puana kadar artırılabilir.

Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı

Yurtdışında Onay Yeri: Ticaret Müsteşarlığı/Ataşeliği veya Konsolosluk

Uygulamacı Kuruluş: İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği

Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği

Yurtdışı Pazar Araştırması Desteği

Desteğin Amacı: Sınai ve/veya ticari şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerce gerçekleştirilen yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

Yararlanacak Kişiler: Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ve yazılım şirketleri

Sağlanan Destekler: Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla 2 şirket çalışanının aşağıda belirtilen giderleri desteklenir:

- Ulaşım:** Uluslararası ve şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 ABD Dolarını, gezi başına da 500 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla araç kiralama giderleri.
- Konaklama:** Şirket başına günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama giderleri.

Destek Tutarı: Yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderler %70 oranında ve yurt dışı Pazar araştırması gezisi başına en fazla 7.500 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Ülke Sayısı ve Süresi: Bir takvim yılı içerisinde aynı ülkeye yönelik en fazla 2 adet pazar araştırması projesi desteklenir. Coğrafi konumu birbirine yakın olmak kaydıyla en fazla 3 ülkede de yapılabilir.

Yurt dışı pazar araştırması gezisinin en az 2, yol hariç en fazla 10 günlük kısmı desteklenir

Başvuru Süresi: Firmalar desteğe ilişkin ilk ödeme belgesi tarihi esas alınarak en geç 6 ay içerisinde başvuru belgeleri ile İGEME'ye başvurusu gerekmektedir.

Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı

Uygulamacı Kuruluşlar: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)

Pazara Giriş Desteği

Rapor ve Yabancı Şirket Alımlarına Yönelik Danışmanlık Hizmetleri Desteği

Desteğin Amacı: Yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlar ile yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

Yararlanacak Kişiler: Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile İşbirliği Kuruluşları (İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve Sanayi/Sanayi Odaları, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Organize Sanayi Bölgeleri veya imalatçıların kurduğu dernek-birlik veya kooperatifleri).

Sağlanan Destekler: Uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlar ile yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderleri.

Destek Tutarı: Şirketler için % 60, İşbirliği Kuruluşları için %75 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Başvuru Süresi: En fazla 3 yıl yararlanabilir.

Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı

Uygulamacı Kuruluşlar: İGEME

Rapor ve Yabancı Şirket Alımlarına Yönelik Danışmanlık Hizmetleri Desteği

Desteğin Amacı: Yükseköğretim kuruluşları ve sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar ile Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2011/1)'e istinaden çıkarılacak Uygulama Usul ve Esaslarında belirlenen diğer döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler gerçekleştiren kuruluşların yurt dışında tanıtımı amacıyla yapılan faaliyetlerin desteklenmesidir.

Yararlanacak Kişiler: Yükseköğretim kuruluşları ve sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar ile Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2011/1)'e istinaden çıkarılacak Uygulama Usul ve Esaslarında belirlenen diğer döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler gerçekleştiren kuruluşlar.

Sağlanan Destekler:

- **Ulaşım:** Tanıtım faaliyetleri çerçevesinde uluslararası ve şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.
- **Konaklama:** Tanıtım yapılan süre içerisinde gidilen ülkede günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama (oda+kahvaltı) giderleri.
- Aşağıda belirtilen tanıtım ve organizasyon giderleri:
 - Tercümanlık giderleri.
 - Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri.
 - Görsel ve yazılı tanıtım ve reklâm giderleri.
 - Halkla ilişkiler hizmeti giderleri.
 - Fuar ve sergi katılımı giderleri.
 - Katalog, broşür, eşantiyon ve tanıtım malzemeleri giderleri

Destek Tutarı: Yurt dışında tanıtımı amacıyla yapılan faaliyetler çerçevesinde; ulaşım, konaklama ve tanıtım giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Dolarına kadar desteklenir

Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı

Sektörel Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Programlarının Desteklenmesi

Desteğin Amacı: Müsteşarlık koordinasyonunda Organizatör Kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programlarına ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

Sağlanan Destekler: Organizatör Kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programları çerçevesinde aşağıda belirtilen giderler desteklenir.

- **Ulaşım:** Uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ve toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri
- **Konaklama:** Sektörel ticaret heyetlerinde şirket başına, alım heyetlerinde davetli yabancı şirket, kurum veya kuruluş başına günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama giderleri
- Sektörel ticaret heyeti veya alım heyeti programları kapsamındaki aşağıda belirtilen tanıtım ve organizasyon giderleri

- o Tercümanlık giderleri
- o Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri
- o Görsel ve yazılı tanıtım ve reklâm giderleri
- o Halkla ilişkiler hizmeti giderleri
- o Katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri

Bir takvim yılında bir Organizatör Kuruluşun yaptığı en fazla 5 sektörel ticaret heyeti ve 10 alım heyeti programı desteklenir.

Destek Tutarı: Sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programlarına ilişkin giderler % 50 oranında ve program başına 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı

Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği

Desteğin Amacı: Şirketlerin nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderlerinin karşılanmasıdır.

Destek Tutarı: Üyelik giderleri %70 oranında ve yıllık en fazla 10.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Destek Süresi: Destekten şirketler en fazla 5 e-ticaret sitesi için ve e-ticaret sitesi başına en fazla 3 yıl süresince yararlanabilir.

Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı

Uygulamacı Kuruluşlar: İGEME

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği

Eğitimsizlerin Düzenleyeceği Eğitim Programları

Desteğin Amacı: Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitim giderlerinin desteklenmesidir.

Kimler Yararlanabilir? Sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe işgal eden şirketler.

Sağlanan Destek: Şirketlerin yıllık toplam 20.000 ABD dolarını aşmamak üzere, program bazında süresi 60 saati geçmeyen yurtiçi eğitim giderlerinin % 70'i desteklenir.

Eğitim Konuları

- Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü Mevzuatı,
- Dış Ticarete Anlaşmazlıkların Çözümü ve Uluslararası Tahkim,
- Dış Ticaretin Finansmanı ve Dış Ticaret Muhasebesi,
- Dış Ticarete Fiyatlandırma,
- Dış Ticaret, Gümrük ve Kambiyo Mevzuatı,
- Dış Ticarete Kullanılan Belgeler ve Ödeme Şekilleri,
- Dış Ticarete Sözleşmeler ve Teslim Şekilleri,
- Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik,

- Uluslararası Pazarlama ve Elektronik Ticaret,
- Yenilikçilik ve Kümelenme,
- Müsteşarlıkça uygun görülen diğer konular

Yetkili Kuruluş: DTM

Uygulamacı Kuruluş: İGEME

Proje Bazlı Eğitim, Danışmanlık, Yurtdışı Pazarlama, Alım Heyeti ve Bireysel Danışmanlık Programları ile İstihdam Giderlerinin Desteklenmesi

Desteğin Amacı: Müsteşarlıkça uygun görülen proje bazlı giderlerinin desteklenmesidir.

Kimler Yararlanabilir: İşbirliği Kuruluşları: Üyeleri için işbirliği faaliyeti gerçekleştiren İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve Sanayi/Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Sektörel Üretici Dernekleri, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) veya imalatçıların kurduğu dernek-birlik veya kooperatifler.

Sağlanan Destek: Proje Bazlı Eğitim ve/veya Danışmanlık Programları İşbirliği Kuruluşlarının,

- Eğitim ve/veya danışmanlık ihtiyacının analizi,
- İş planı ve ihracat stratejilerinin hazırlanması, izlenmesi,
- İhracat potansiyelinin belirlenmesi ve ihracat yapmaya hazır hale getirilmesi,
- Süreç iyileştirme ve yönetimi,
- Bilgi ve iletişim teknolojileri danışmanlığı,

Aynı değer zincirinde yer alan, birbirleriyle ilişki içinde olan ve coğrafi yakınlık içinde bulunan şirketlerin uluslararası rekabetçilik yönünde yol haritalarının hazırlanması, konularında düzenlenen eğitim ve/veya danışmanlık programları çerçevesinde verilen eğitim, danışmanlık faaliyet giderleri ile program organizasyonuna yönelik faaliyet giderlerinin en fazla %75'i proje bazında 400.000 ABD Dolarına kadar karşılanır.

İstihdam Desteği İşbirliği Kuruluşunca bu projelerde görevlendirilen en fazla 2 uzman personelin istihdam giderlerinin en fazla %75'i desteklenir.

Proje Bazlı Yurt Dışı Pazarlama veya Alım Heyeti Programları: İşbirliği Kuruluşunca düzenlenen 5 adet yurt dışı pazarlama programları (ortak pazar araştırmaları, pazar ziyaretleri, küme tanıtım faaliyetleri, ticaret heyetleri, yurt dışı fuar ziyaretleri, eşleştirme vb organizasyonlar) için her bir program bazında 150.000 ABD Dolarına kadar, 10 adet yurt dışındaki alıcı firmaların Türkiye'den alım yapmaları amacıyla düzenlenen alım heyeti programları için ise her bir program bazında 100.000 ABD Dolarına kadar, aşağıda yer alan giderlerinin en fazla %75'i karşılanır.

- **Ulaşım:** Yurt dışı pazarlama veya alım heyeti programları kapsamında uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ve toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri,
- **Konaklama:** Yurt dışı pazarlama veya alım heyeti programları kapsamındaki konaklama giderleri,
- **Yurt Dışı Pazarlama veya Alım Heyeti Programları Kapsamındaki Tanıtım ve Organizasyon Giderleri:** - Tercümanlık gideri, - Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri, - Görsel ve yazılı tanıtım giderleri, - Halkla ilişkiler hizmeti gideri.

Proje Bazlı Bireysel Danışmanlık Programı: Proje bazlı faaliyetler kapsamında, eğitim ve/veya danışmanlık programına /programlarına ve yurt dışı pazarlama veya alım heyeti programına/ programlarına katılan şirketler, Müsteşarlıkça uygun görülen konularda proje bazlı bireysel danışmanlık

hizmeti alabilir. Şirketlerin yıllık 50.000 ABD Dolarına kadar 3 yıl alacakları danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderleri % 70 oranında karşılanır.

Yetkili Kuruluş: DTM

Uygulamacı Kuruluş: İGEME

Tasarım Desteği (2008/2 Sayılı Tebliğ)

Markalaşmanın önemli bir unsuru olan tasarımın doğrudan desteklenebilmesini teminen; tasarımcı şirketleri, tasarım ofisleri ile Birlikler, tasarım dernekleri-birliklerinin gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasını düzenleyen 2008/2 sayılı “Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ” 18.04.2008 tarihli ve 26851 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmış ve mezkur Tebliğ’e ilişkin Uygulama Usul ve Esasları düzenlenmiştir.

Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı

Başvuru Mercii: İhracatçı Birlikleri

Yararlanan Firmalar: Tasarımcı Şirketleri, Tasarım Ofisleri, Birlikler ve Tasarım Dernekleri-Birlikleri

Destek Süresi: Tasarımcı Şirketleri ve Tasarım Ofisleri: en fazla 4 yıl

Birlikler ve Tasarım Dernekleri-Birlikleri: Proje bazında

Destek Oranı : % 50 Desteğin Kapsamı

Tasarımcı Şirketlerinin Desteklenmesi

- Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları
- Yurt dışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin (şirket, ofis, mağaza, depo, şube, showroom, reyon, gondol vb.);
 - Demirbaş, dekorasyon giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları,
 - Brüt kira giderleri ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/resim/harç giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları,
- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000. ABD Doları,
- İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık, eğitim ve dış kaynak kullanımı harcamaları, %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.

Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi

Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Doları,

Yurt dışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin (şirket, ofis, mağaza, depo, şube, showroom, reyon, gondol vb.);

- Demirbaş, dekorasyon giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları,
- Brüt kira giderleri ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/resim/harç giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları,

Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları,

İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları,

Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık, eğitim ve dış kaynak kullanımı harcamaları, %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenmektedir.

Birlikler, Tasarım Dernek-Birliklerinin Desteklenmesi

Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri görsel ve yazılı tanıtım giderleri ile bu faaliyetlerin tanıtımı, marka - promosyon ajansı, stratejik danışmanlık gibi tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin harcamaları, %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları tutarında desteklenir.

Teknik Müşavirlik Şirketlerine Sağlanacak Devlet Yardımları (2011/4 Sayılı Tebliğ)

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 16.05.2011 tarihli ve 27936 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2011/4 sayılı "Teknik Müşavirlik Şirketlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Hakkında Tebliğ" in (Tebliğ) amacı, ülkemiz inşaat sektörüne yönelik mal ve hizmet ihracını artırmak için Teknik Müşavirlik Şirketlerine (TMS), Bağımsız Teknik Müşavirlik Şirketlerine (BTMS), Ortak Girişimlere, Sektörel Müşavirlik Şirketlerine (SMS), Müteahhitlik Şirketlerine, İşbirliği Kuruluşuna ve Sektörel Kuruluşlara yurt dışı ve yurt içindeki bazı faaliyetlerinin desteklenmesine yönelik devlet yardımlarını kapsamaktadır.

Tebliğ kapsamında, firmalarımız ve sektörel kurum/kuruluşlarımız başvuru esasları "Yurtdışı Ofis", "Reklam, Tanıtım ve Pazarlama", "Pazar Araştırması", "Fuar", "Seminer/Konferans", "Fizibilite Etüdü ve Nazım Planı Hazırlanması" ile "Sözleşme" desteği unsurlarından faydalandırılmaktadır.

Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

Destek Amacı: Bazı tarım ürünlerinin ihracatının desteklenmesidir.

Yararlanacak Kişiler: Tarım ürünleri ihracatçıları

Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)

Uygulamacı Kuruluş: İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği

Sağlanan Destek: İhraç edilen ürünlerin ihracat miktar ve değerleri gözönüne alınarak hesaplanan tutarların, ihracatçıların kamu kuruluşlarına yapmış oldukları vergi, SSK primi, haberleşme ve enerji giderlerinden mahsup edilmesidir.

Desteklenen Tarım Ürünleri: Tablo 6.3'de gösterilmiştir.

Tablo 6.3: Tarımsal Ürnlürde İhracat İadesi Yardımları Kapsamındaki Mallar Listesi

Sıra No	Madde Adı	İhracat İade Miktarı	Miktar Barajı	Azami Ödem e Oranı
1	Buket yapmaya elverişli veya süs amacına uygun cinsten çiçekler ve tomurcuklar	205 \$/Ton	% 40	% 10
2	Sebzeler (pişirilmemiş, buharda veya suda kaynatılarak pişirilmiş) (dondurulmuş)	79 \$/Ton	% 45	% 12
3	Kurutulmuş sebzeler (bütün halde, kesilmiş, dilimlenmiş, kırılmış veya toz halinde, fakat başka şekilde hazırlanmamış)	370 \$/Ton	% 40	% 10
4	Meyveler ve sert çekirdekli meyveler (pişirilmemiş, buharda veya suda kaynatılarak pişirilmiş, dondurulmuş)	78 \$/Ton	% 45	% 8
5	Dondurulmuş meyve ve sebze ile meyve ve sebze işleme sanayiine dayalı gıda maddeleri	75 \$/Ton	% 100	% 8
6	Bal	65 \$/Ton	% 32	% 5
7	Reçel, jöle, marmelat, meyve veya sert kabuklu meyve püreleri veya pastları	63 \$/Ton	% 35	% 5
8	Meyve suları ve sebze suları, meyve nektarları	150 \$/Ton	% 15	% 12
9	Zeytinyağı	40 \$/Ton	% 100	% 2
10	Hazırlanmış veya konserve edilmiş balıklar	250 \$/Ton	% 100	% 5
11	Kümes hayvanları etleri	186 \$/Ton	% 41	% 15
12	Yumurta	15 \$/1000Adet	% 65	% 10
13	Kümes hayvanları etinden, sakatatından yapılmış sosisler ve benzeri ürünler ile kümes hayvanları etinden hazırlanmış veya konserve edilmiş ürünler	250 \$/Ton	% 50	%10
14	Çikolata ve kakao içeren gıda müstahzarları	119 \$/Ton	% 48	% 6
15	Bisküviler, gofretler, kekler	119 \$/Ton	% 18	% 8
16	Makarnalar	66 \$/Ton	% 32	% 10

Özet

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.

Günümüzde firmalar eskiye göre çok farklı şekillerde ihtiyaç duydukları finansmanı sağlayabilmektedirler. Bankacılık sektöründe yaşanan gelişmeler neticesinde, ihtiyaç duyulan finansman kaynağını uygun şartlarla ve istenilen sürede sağlayabilmek için yeni teknikler geliştirilmiştir. Finansal kiralama (leasing), forfaiting, faktoring gibi finansman teknikleri ihracatçı firmalarca da sıkça kullanılmaya başlanmıştır.

Bu kapsamda leasing (finansal kiralama); bir yatırım malının, mülkiyeti leasing şirketinde kalmak üzere belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen bir değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya devredilmesi işlemi olarak tanımlanabilir.

Faktoring, satıcı firmaların kısa vadeli alacaklarının, belirli bir komisyon bedeli veya faktor ücreti karşılığında faktor adı verilen faktoring şirketlerince temlik edilmesi ve tahsilinin üstlenilmesi ile satıcı firmaların da kredi sağlamış olmalarının yanı sıra birçok finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniği olarak tanımlanabilir.

Forfaiting işlemleri ise, için basit olarak kredili olarak bir malın ve/veya hizmetin ihraç edilmesi dolayısıyla elde edilmesi muhtemel tahsil hakkının, söz konusu bu hakkı elinde ihracatçıya rücu etmeksizin forfaiter adı verilen kuruluş tarafından satın alınmasıdır.

Türkiye’de ihracat işlemlerinin finansmanı kapsamında ayrıca Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir.

İhracat ayrıca devlet tarafından uygulanan birçok devlet yardımlar aracılığıyla da desteklenmektedir. Bu devlet yardımlarının amacı, işletmelerin ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır. "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" kapsamında farklı destek programları uygulanmakta olup, tüm devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay mercii Ekonomi Bakanlığı'dır.

Kendimizi Sınavalım

1. Yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici türde ve yeni tekniklerin uygulanması hangi projelerin kapsamına girer?

- Araştırma-Geliştirme
- Çevre maliyetlerinin desteklenmesi
- Eğitim yardımı
- İstihdam yardımı
- Yurt içi ihtisas fuarları yardımı

2. Aşağıdakilerden hangisi KOBİ'nin tanımları arasında **yer almaz**?

- Bilânço değeri itibariyle 2 Milyon Doları aşan firmalardır.
- Gerçek usulde defter tutar.
- İmalat sanayi sektöründe faaliyette bulunur.
- 1-200 arasında işçi istihdam ettiği bağlı olduğu meslek kuruluşunda teşvik edilir.
- Tümü yer alır.

3. Aşağıdakilerden hangisi ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında uygulanmakta olan destekler arasında **yer almaz**?

- İstihdam yardımı
- Araştırma geliştirme yardımı
- Ulusal nitelikteki yurtiçi fuar katılımlarının desteklenmesine ilişkin yardım
- Eğitim ve danışmanlık yardımı
- Çevre maliyetlerinin desteklenmesi

4. 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 aşağıdaki yardımlardan hangisini ile desteklemektedir?

- Pazar araştırması
- Yurt dışı fuar katılımı
- Çevre maliyetleri
- Yurt dışında ofis-mağaza açma ve işletme, marka tanıtımı
- Araştırma geliştirme yardımı

5. Yurt dışı fuar organizasyonunu düzenlemek üzere Müsteşarlıkça görevlendirilen organizatöre katılımcı tarafından ödenecek katılım bedelinin ne kadarı destek kapsamında katılımcıya ödenmektedir?

- % 70
- % 50
- % 30
- % 25
- % 100

6. Araştırma-Geliştirme faaliyetlerinin proje bazında desteklenmesinde azami destek süresi ne kadardır?

- 6 ay
- 1 yıl
- 2 yıl
- 3 yıl
- 5 yıl

7. Personel giderleri, araştırma faaliyeti için kullanılan alet, teçhizat, yazılım giderleri, araştırma için kullanılan danışmanlık hizmeti ve eş değer hizmet giderleri, ihracatta devlet yardımlarının hangi alanına girer?

- Ar-Ge yardımı
- Eğitim yardımı
- Pazar araştırması yardımı
- Yurt içi ihtisas fuarları yardımı
- Tanıtım yardımı

8. Aşağıdakilerden hangisi ihracata yönelik devlet yardımlarının amaçlarından biridir?

- İhracatın teşvik edilmesi
- Dış pazar payımızın artırılması
- İhracat pazarının genişletilmesi
- İhraç edilen ürünlerin çeşitlendirilmesi
- Hepsi

9. Yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması Türk malı imajının yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin desteklenmesinde aşağıda verilen bilgilerden hangisi **yanlıştır**?

- Başvuru Mercii: DTM (İhracat Genel Müdürlüğü)
- Destek Süresi: 3 yıl
- Başvuru Süresi: 6 ay
- Destek Oranı: Şirketler %50 (İhracatçı Birlikleri % 80)
- Destek Süresi: 4 Yıl (Marka Destek Programı), 5 Yıl (TURQUALITY® Destek Programı)

10. Aşağıdakilerden hangisi devlet yardımları uygulamasında nihai onay makamıdır?

- Dış işleri müsteşarlığı
- Ekonomi Bakanlığı
- İhracatçı birlikleri
- İGEME
- Gümrük müsteşarlığı

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. a Yanıtınız yanlış ise “Araştırma-Geliştirme Yardımı” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

2. e Yanıtınız yanlış ise “İhracata yönelik devlet yardımları kapsamında yer alan tanımlar” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

3. c Yanıtınız yanlış ise “Başlıca Devlet Yardımları.” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

4. c Yanıtınız yanlış ise “Çevre maliyetlerinin desteklenmesi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

5. b Yanıtınız yanlış ise “Yurt dışı fuar organizasyonlarının desteklenmesi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

6. d Yanıtınız yanlış ise “Araştırma-Geliştirme Destekleri” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

7. a Yanıtınız yanlış ise “Araştırma-Geliştirme Destekleri” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

8. e Yanıtınız yanlış ise “Devlet Yardımlarının Amaçları” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

9. b Yanıtınız yanlış ise “Yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması Türk malı imajının yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin desteklenmesinde” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

10. c Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaretin Finansmanında Devlet Destekleri” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Patent hakkı, fikri ve sınaî haklar ile bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için leasing yapılamamaktadır. Ayrıca, leasing konusu malın, bağımsız ve üzerinden amortisman ayrılabilen bir özellik taşıması gerekmektedir. Buna göre hammadde ya da ara malı niteliğinde bulunan ve kullanıldığında tüm özelliklerini yitiren mallar, leasing konusu yapılamamaktadır.

Sıra Sizde 2

Factoring, alacağın tahsili ve yönetimi işlevini yerine getirir. Firmalar bu hizmet sayesinde tahsilat işlemleri için harcamış oldukları vakit ve eleman maliyetleri yerine yatırım ve pazarlama gibi kendileri için daha gerekli olan konulara yönelme imkânına sahip olurlar.

Alacağın ödenmeme riskine karşı garanti edilmesi işlevi vardır. Factoring şirketi, alıcı firmaların ödeyememe riskini üstlenerek, satıcı firmanın vadeli satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır.

Finansman işlevi: Vadeli alacaklarını faktöring şirketine devrederek alacak tutarının belirli bir yüzdesini vadesinde önce nakit olarak kullanma imkanına kavuşurlar. Böylece işletme bilançosu kredi kullanmadan daha likit hale gelerek işletmenin kredibilitesi artar.

İstihbarat işlevi: Factoring firmalarınca yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarına göre yurtiçi ve yurtdışı müşterilerinin mali durumundan en kısa zamanda haberdar olurlar ve böylece geleceğe dönük önemli kararları daha kolay alırlar.

Sıra Sizde 3

İhracatçı işletmeler iki tip maliyetle karşı karşıyadırlar. Bu maliyetler factoring komisyonu ve factoring ücretidir.

Factoring komisyon oranı; alıcı sayısı, alıcı riski, fatura büyüklüğü ve sayısı, vade, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkeler gibi unsurlara göre belirlenir. Fatura bedeli üzerinden alınan ve faktöring hizmet türüne göre % 0.5 ile %1,5 arasında değişen bir ücrettir.

Factoring ücreti ise factoring şirketi tarafından kullanılan finansman karşılığında iç ve dış piyasa durumuna göre belirlenen faiz oranıdır. Mevcut bakiye gün ve factoring ücret oranı üzerinden hesaplanır ve işlemin başında veya her ay/vade sonunda müşteriye fatura edilir. Uluslararası factoring işlemleri yürürlükte olan vergi mevzuatında ihracata tanınan teşvikler çerçevesinde her türlü vergi, resim ve harçtan muaftr.

Sıra Sizde 4

Türk Eximbank'ın faaliyetleri; mal ve hizmet ihracatını, kısa orta ve uzun vadeli kredilerle finanse etmek, İhracatın finansmanı amacıyla, ihracatçıya yurtiçi ve yurtdışı finansman kurumlarından sağlanacak kredi için garanti vermek, mal ve hizmet ihracında, ihracatçının ticari ve politik risklerden kaynaklanabilecek zararlarının belli bir bölümünü teminat altına almak şeklinde sıralanabilir.

Yararlanılan Kaynaklar

Akgüç, Ö. (2010). **Finansal Yönetim**, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.

Adyanova, N. (2006). **Dış Ticaret ve Alternatif Finansman Tekniklerinin İşleyisi ile Muhasebe Uygulamaları**. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, SBE.

Bağrıaçık, A (1998), **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

Berk, N. (2003). **Finansal Yönetim**, 7. Bası, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Ceylan A. ve Korkmaz, T. (2008). **İşletmelerde Finansal Yönetim**, 10. Bası, Bursa: Ekin Yayınları.

Ceylan, A. (2003). **Finansal Teknikler**, 5. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.

Demir, M. (2004). **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, Ankara: Detay Yayıncılık.

Dufey, G. ve Ian H. Giddy, (1981). **Innovation in the International Financial Markets**, Journal of International Business Studies, Vol. 12, No. 2, Tenth Anniversary Special Issue. Supplement (Autumn, 1981).

Erdemol, H. (1992). **Factoring ve Forfaiting**, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992.

Güney, A. (2007). **Banka İşlemleri**, İstanbul: Beta Yayınları.

Gürsoy, Y. (2005). **Dış Ticaret İşlemleri**, Bursa: Ekin Kitabevi.

Kaya, F. (2011), **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, (3. Bası), İstanbul: Beta Yayıncılık.

Kaya, F. (2010), **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları**, (4. Bası), Ankara: Detay Yayıncılık.

Kaya, F. (2011). **Dış Ticaret ve Finansmanı**, (Genişletilmiş 2. Bası) İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.

Kızıl, A ve Şoğur, M. (1997). **İhracat-İthalat İşlemleri ve Muhasebe Uygulaması**, İstanbul: Der Yayınları 3. Baskı.

Kızılçağlayan, K. Nesrin (1990). **Dıştımın Finansmanında Uygulanan İki Yeni Yöntem: Factoring – Forfaiting**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, SBE.

Melemen, M., Arzova., B. (2000). **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve**

Muhasebeleştirilmesi, Ticari Yazışma Örnekleri. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Özalp, A. (2007). **Dış Ticaret'te Yeni Kurallar UCP 600'in Kullanılması ve Akreditif,** İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Polat, A. (2008). **Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600,** İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:7 Sayı:13.

Resmi Gazete (2006). **Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik,** 10 Ekim 2006 tarih ve 26315 sayılı.

Resmi Gazete, (2006). Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığının 6 Haziran 2006 tarih ve 26190 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan **Transit Ticarete** İlişkin 2006/6 Sayılı Tebliği.

Resmi Gazete, 06.6.2006 tarih ve 26190 sayılı yayımlanan **İhracat Yönetmeliği'nin** 4. madde e bendi.

Resmi Gazete, 22.12.1995 tarihli ve 95/7623 sayılı **İhracat Rejimi Kararı.**

Resmi Gazete, **3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu,** 28 Haziran 1985 Tarih ve 18795 sayılı.

Şakar B. (2007). **Banka Kredileri ve Yönetimi,** İstanbul: Beta Basım Yayım.

Şamiloğlu. F. (2008). **Factoring ve Forfaiting Finansman Teknikleri,** Çetin Bedestenci ve Murat Canitez (Ed.). Ankara: Gazi Kitabevi.

Seyidoğlu, H. (2003). **Uluslararası Finans,** İstanbul: Güzem Can Yayınları, (Geliştirilmiş 4. Baskı).

Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank) AŞ. www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm, [Erişim Tarihi, 25.07.2011].

UCP 600 (2007). **ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits.** International Chamber of Commerce. Publication No: 600, md.1- md.39.

DOĞAN Hulisi, **İhracat Pazarlaması ve İşlemleri,** Detay Yayıncılık, (Ankara: 2005).

ŞAHİN Arif, **İhracata Yönelik Finansman Araçları,** İGEME-İhracat Geliştirme Etüt Merkezi, (Ankara: 2004).

Yararlanılan İnternet Kaynakları

<http://megep.meb.gov.tr>

www.dtm.gov.tr, (Dış Ticaret Müsteşarlığı).

www.eximbank.gov.tr, (Eximbank).

www.gumruk.gov.tr, (Gümrük Müsteşarlığı).

www.gumrukkontrolor.org.tr, (Gümrük Kontrolörleri Derneği).




www.igeme.gov.tr, (İGEME).

www.tcmb.gov.tr, (T.C. Merkez Bankası).



7

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

-  Serbest bölge kavramının ne olduğu,
 -  Serbest bölgelerin kuruluş amaçlarının neler olduğu,
 -  Türkiye’de serbest bölge uygulamalarının neler olduğu,
- sorularına cevap verebileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- | | |
|---|--|
|  Serbest bölge |  Gümrük |
|  Serbest ticaret |  Teşvikler |
|  Serbest dolaşım |  Vergi avantajı |

İçindekiler

- ❖ Giriş
- ❖ Serbest Bölgelerin Temel Amaçları
- ❖ Serbest Bölgelerin Tarihi Gelişimi
- ❖ Türkiye’de Serbest Bölge Uygulamaları

Serbest Bölgeler

GİRİŞ

Genel olarak serbest bölgeler; ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla birlikte, gümrük hattı dışında sayılan, ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş teşviklerin tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerler olarak tanımlanabilir.

Bu tanımdan da anlaşılabilceği gibi serbest bölgeler, vergi mükellefiyetine ilişkin düzenlemelerin tamamen veya kısmen uygulanmadığı alanlar olarak tanımlanabilir.



Değişik ülkelerdeki serbest bölge uygulamaları arasında 'gümrük hattı dışında sayılma' ve 'özel teşviklerin sağlanması' gibi ortak özellikler bulunmakla beraber, ülkelerin ekonomi ve ticaret politikalarının yanısıra, sosyal ve siyasal durumlarına göre de bazı farklılıklar bulunabilmektedir. Serbest bölge uygulamaları arasındaki bu farklılıklar nedeniyle serbest bölge ile ilgili terminolojide büyük bir çeşitlilik bulunmaktadır. Halen yirmiyeye yakın terim, serbest bölge olarak bilinen uygulamayı tanımlamak için kullanılmaktadır. Benzer anlamda olan terimlerin bazıları şunlardır:

- Serbest bölge (free zone)
- Serbest liman (free port)
- Gümrüksüz bölge (customs free zone)
- İhraç ürünleri işleme bölgesi (export processing zone)
- Dış ticaret bölgesi (foreign trade zone)
- Serbest ekonomik bölge (free economic zone)
- Serbest üretim bölgesi (free production zone)
- Serbest ticaret bölgesi (free trade zone)
- Endüstriyel serbest bölge (industrial free zone)
- İkiz fabrika (maquiladora)
- Özel ekonomik bölge (special economic zone)
- Vergisiz ticaret bölgesi (tax free trade zone)
- Vergisiz bölge (tax free zone)
- Gümrüksüz havaalanı (customs free airport)

SERBEST BÖLGELERİN TEMEL AMAÇLARI

Buldukları ülke ekonomilerine sağladıkları katkıların yanında serbest bölgeler, esnek ve çağdaş idari yapılarıyla dış ticarete yönelmek isteyen firmalara modern ve gelişmiş bir yatırım ortamı sağlayan lojistik merkezler olarak ön plana çıkmaktadırlar. Bu nedenle serbest bölgelerin kurulma amaçları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- ihracata yönelik yatırım ve üretimi teşvik etmek,
- doğrudan yabancı yatırımları ve teknoloji girişini hızlandırmak,
- işletmeleri ihracata yönlendirmek ve uluslararası ticareti geliştirmek.

Serbest bölgelerin yerine getirdiği işlevler ise aşağıdaki sıralanabilir:

- Ülkeye yabancı sermaye ve teknolojilerin getirilmesine imkan sağlayacak uygun bir zemin yaratılması,
- Sanayicinin ihtiyaç duyduğu bazı hammadde ve ara malların kolaylıkla, istenilen miktarda ve zaman kaybı olmadan temin edilebilmesi,
- Sağlanan teşvik ve avantajlar sayesinde düşük maliyetli mal üretimi ve ihracı,
- Ülke dışından gelen malların transit olarak diğer ülkelere satılması,
- Yeni istihdam olanaklarının yaratılması,
- Ürünlerinin ihracatının kolaylaştırılması ve hızlandırılması.

Yukarıda sıralanmış olan amaçları ve işlevleri dikkate alındığında serbest bölgelerin ülke ekonomisine birçok katkısı bulunmaktadır. Bunlar ise aşağıdaki gibidir:

- Bürokrasi ve kırtasiyecilik uygulamalarının asgari düzeyde olması nedeniyle serbest bölgeler ülke ekonomisinin vitrini durumundadırlar. Bu bölgeler aynı zamanda dünya ekonomisinde başgösteren genel eğilimlerin ilk yansıdığı lokasyonlar olmaları bakımından ekonomi politikalarının belirlenmesine yol gösterir.
- Serbest bölgedeki üretim faaliyetlerinde kullanılmak üzere, iç pazardan ihraç edilen ham madde, yarı işlenmiş ve mamul mallarla ülke üretiminin artması sağlanır.
- Serbest bölgeler sağladıkları avantajlarla ülke ihracatını ve döviz girdisini artırır.
- İthal girdi kullanarak üretim yapan yerli firmalara gümrük vergisiz ve Katma Değer Vergisi uygulanmaksızın mal giriş imkanı sağlamak suretiyle, yurt dışındaki rakipleriyle aynı şartlarda üretim yapma olanağı yaratır.
- Serbest bölgelerde risk faktörü düşük ve karlılık yüksek olduğu için yabancı şirketlerin bu bölgelere yatırım yapmalarını teşvik etmek suretiyle, ülkedeki ekonomik gelişmeye katkıda bulunulur.
- Serbest bölgeler, faaliyet gösterdikleri bölgede doğrudan istihdam yaratmalarının yanısıra, bölgedeki üretim ve ticari faaliyetlerle ülke içindeki diğer faaliyetlere etki etmek suretiyle dolaylı istihdam yaratırlar.
- Büyük partiler halinde bölgeye getirilen malların gerektiğinde küçük partiler halinde ülkeye ithal edilmesinin sağlanması yoluyla üretim maliyetleri düşürülmüş olur.

SERBEST BÖLGELERİN TARİHİ GELİŞİMİ

Dünyada Serbest Bölgelerin Gelişimi

Dünyada ilk olarak serbest bölge niteliğinde kabul edilebilecek uygulamalar, yaklaşık 200 yıl öncesinin eski Yunan ve Roma medeniyetlerine dayanmaktadır. Yunanistan'ın Pire ve Challis limanları bu örneklerin ilkinin oluşturmaktadır. Günümüzdeki yapıya benzer serbest bölgeler ise, 18. yüzyıldan itibaren Gibraltar Adası (1704), Singapur (1819) ve Hong-Kong'da (1842) faaliyet göstermeye başlamıştır.

Tarihsel olarak serbest bölgelerin, Fransa sınırlarında bulunan ancak, sadece İsviçre'den girişin mümkün olduğu Pays de Gex; İtalya sınırlarında bulunan ve Avusturya ile Slovenya için Akdeniz'e serbest giriş imkanı veren Trieste örneklerinde olduğu gibi farklı ülkeler arasındaki barış antlaşmalarının bir sonucu olarak da ortaya çıktıkları görülmüştür.

Birinci Dünya Savaşı sonrasında, 1929 ekonomik bunalımına çözüm yolu olarak serbest bölgelere yönelme eğilimi ağırlık kazanmıştır. 1930'larda ABD'de yoğunluk kazanan serbest bölgeler Avrupa'da da kurulmaya başlanmıştır. 1980'li yıllara kadar 80 ülkede yaklaşık 450 serbest bölge kurulmuştur. Bugün serbest bölgelerin yoğunluğu açısından 123 serbest bölge ile Amerika kıtası, 25 serbest bölge ile Akdeniz Bölgesi ve 20 serbest bölge ile Asya ülkeleri dikkat çekmektedir.

Yaşanan bu gelişmelere bağlı olarak, 1978 yılında Birleşmiş Milletler Örgütü tarafından Dünya Serbest Bölgeler ve İhracat İşleme Bölgeleri Kuruluşu olan WEPZA ihracat işleme bölgelerinin geliştirilmesinde tecrübeli 29 ülkenin katılımıyla Filipinler'in başkenti Manila'da kurulmuştur. WEPZA, periyodik olarak bilgi değişimi ve paylaşımı amacıyla gerçekleştirilen konferans ve çalışma toplantıları, pazar araştırmaları, maliyetleri azaltmak amacıyla taşımacılık alanında işbirliği düzenlemeleri gibi programlarla işbirliğinin geliştirilmesi için çalışmaktadır.

Türkiye'de Serbest Bölgelerin Gelişimi

Türkiye'de serbest bölge kurulması ile ilgili somut girişimler 1980'li yıllarda başlamış olmakla birlikte, bundan önceki çalışmaların tarihi Osmanlı dönemine kadar uzanmaktadır. Örneğin, bugün Romanya sınırları içinde kalan, Tuna Nehri'nin Karadeniz'e döküldüğü yerdeki Sulina Limanı'nın serbest bölge olması için 1870 yılında teşebbüse geçildiği bilinmektedir. Bu liman bugün halen serbest bölge olarak kullanılmaktadır.

Diğer taraftan, Cumhuriyet'in ilk yıllarında, 22 Haziran 1927 tarihinde 1132 sayılı 'Serbest Mıntıka Kanunu' kabul edilmiş, 17 Mayıs 1946 tarihinde ise, 4893 sayılı 'Şark Halı ve Kilimleriyle Benzerleri ve Hayvan Postları İçin Kurulacak Serbest Yer Hakkında Kanun' yürürlüğe konulmuştur. Ancak, Türkiye'de serbest bölge konusunda 3218 sayılı Kanun'dan önce atılan en önemli adım, 21 Aralık 1953 tarihinde kabul edilen 6209 sayılı Serbest Bölge Kanunu'dur. Bir serbest bölge kurulmasına yönelik kanuni çerçeveyi hazırlamış olan bu Kanuna dayanılarak 1956 yılında 'Serbest Bölge Nizamnamesi' çıkarılmıştır. Daha çok Doğu Akdeniz ve İskenderun'a yönelik olan bu Kanun, daha sonra ülkenin diğer yerlerine de serbest bölge kurulabilmesine ve transit ticaret dışında başka faaliyetler yapılabilmesine imkan vermek amacıyla geniş kapsamlı bir çerçeve kanun haline getirilmiştir. Bu çerçevede, 5 Kasım 1956 tarih ve 8160 sayılı Kararname ile İskenderun'da serbest bölge kurulmuş ancak, işlerlik kazanamadığı için kapatılmıştır. 6209 sayılı Kanunun uygulamada bekleneni vermemesi üzerine mevzuata ilişkin başka girişimler gerçekleştirilmiş ancak, çalışmalar daha çok ülkedeki ekonomik politikaların değiştiği dönem olan 1980'li yıllarda ivme kazanabilmiştir.

1953 yılında çıkarılmış olan 6209 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'nun yerine geçecek yeni yasa taslağı, Özel İhtisas Komisyonu'nda saptanan ilkeler doğrultusunda hazırlanarak 3 Mayıs 1985 günlü Bakanlar Kurulu toplantısından geçirilmiş ve Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne sunulmuştur. 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'nun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren serbest bölge kurma çalışmalarının hukuki temelleri oluşmuş ve serbest bölgelerin ufku açılmıştır. Bu olumlu atmosfer içinde ilk olarak arazileri ve altyapı harcamaları devlet tarafından karşılanacak olan serbest bölgelerin kurulması çalışması Mersin ve Antalya'da başlatılmış ve bunların sonuçları 1988 yılında alınmıştır. Yeni bir yasa

hazırlanmasının gerekçesini, 6209 sayılı yasadaki hükümlerle Türkiye’de, çevre ülkelerdeki serbest bölgelerle yarışabilecek bir serbest bölgenin kurulamayacağı oluşturmuştur. 6209 sayılı yasanın gelir ve kurumlar vergisi muafiyetine, serbest bölgede sigortacılık, bankacılık, ticari denetim gibi serbest bölgeler için zorunlu hizmetlere olanak vermemesi gibi nedenler yeni bir yasayı gerektirmiştir. Yeni yasa ile faaliyet alanı daha geniş tutulmuş, Ekonomik İşler Yüksek Koordinasyon Kurulunca uygun görülen her türlü ticari, sınai ve hizmet faaliyetlerinin yapılmasına olanak tanınmıştır.



Serbest Bölgeler ile ilgili daha fazla bilgi için
<http://www.gumruk.gov.tr/> ve <http://www.dtm.gov.tr/> adreslerinden ulaşılabilir.

TÜRKİYE’DE SERBEST BÖLGE UYGULAMALARI

Türk mevzuatında serbest bölge tanımı, 4458 sayılı Gümrük Kanunu’na göre belirlenmektedir. Bu kanuna göre serbest bölgeler, Türkiye Gümrük Bölgesi’nin parçaları olmakla beraber;

- Serbest dolaşımda olmayan eşyanın herhangi bir gümrük rejimine tabi tutulmaksızın ve serbest dolaşıma sokulmaksızın, gümrük mevzuatında öngörülen haller dışında kullanılmamak ya da tüketilmemek kaydıyla konulduğu, ithalat vergileri ile ticaret politikası önlemleri bakımından, Türkiye Gümrük Bölgesi dışında olduğu kabul edilen,
- Serbest dolasımdaki eşyanın, bir serbest bölgeye konulması nedeniyle normal olarak eşyanın ihracına bağlı olanaklardan yararlandığı yerler olarak tanımlanmaktadır.

Türkiye’de serbest bölgeler, 6 Haziran 1985 tarih ve 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu ile kurulmuştur. Söz konusu kanuna göre serbest bölgelerin kuruluş amaçları ise ihracata yönelik yatırım ve üretimi teşvik etmek, doğrudan yabancı yatırımları ve teknoloji girişini hızlandırmak, işletmeleri ihracata yönlendirmek ve uluslararası ticareti geliştirmektir.



Türkiye’de serbest bölgelerin yer ve sınırlarını belirlemeye Bakanlar Kurulu yetkili olup, serbest bölgelerin, kamu kurum ve kuruluşlarınca, yerli veya yabancı gerçek veya tüzel kişilerce kurulmasına, işletilmesine Bakanlar Kurulu’nca izin verilir.

Bu açıklamalara bağlı olarak Tablo 7.1’de Türkiye’de faaliyet gösteren serbest bölgeler ve kuruluş yılları yer almaktadır.

Tablo 7.1: Kuruluş yılları itibarıyla Türkiye'deki serbest bölgeler

	Serbest Bölge	Kuruluş Yılı
1	Mersin	1987
2	Antalya	1987
3	Ege	1990
4	İstanbul Atatürk Havalimanı	1990
5	Trabzon	1992
6	İstanbul Deri ve Endüstri	1995
7	Doğu Anadolu	1995
8	Mardin	1995
9	İzmir Menemen Deri	1998
10	Rize	1998
11	Samsun	1998
12	İstanbul Trakya	1998
13	Kayseri	1998
14	Avrupa	1999
15	Gaziantep	1999
16	Adana-Yumurtalık	1999
17	Bursa	2001
18	Denizli	2001
19	Kocaeli	2001
20	TÜBİTAK-Marmara Araştırma	2002
21	Sakarya İpekyolu	2007

Söz konusu serbest bölgelerin ticaret hacimleri ise Tablo 7.2'de gösterilmektedir.

Tablo 7.2: Türkiye'deki serbest bölgelerin ticaret hacimleri

Serbest Bölge	2010 yılı Ticaret Hacmi 000 \$	10/2011 itibarıyla Ticaret Hacmi 000 \$
İstanbul Deri ve Endüstri	4.270.831	3.175.499
İstanbul Atatürk Havalimanı	2.718.109	1.892.778
Ege	2.502.919	4.709.573
Mersin	2.227.309	2.168.346
İstanbul Trakya	1.480.979	1.291.750
Bursa	1.352.280	1.301.362
Avrupa	1.288.563	1.751.805
Antalya	716.721	637.898
Kayseri	525.028	593.575
Kocaeli	387.919	285.200
İzmir Menemen Deri	307.913	302.410
TÜBİTAK-Marmara Araştırma Merkezi	231.643	166.775
Adana-Yumurtalık	219.516	221.590
Gaziantep	128.338	96.285
Samsun	93.021	97.772
Denizli	62.048	56.385
Trabzon	48.495	66.537
Mardin	6.872	2.628
Rize	3.701	3.893
TOPLAM	18.572.205	18.822.061

Serbest bölgelerde, Yüksek Planlama Kurulunca uygun görülecek her türlü sınai, ticari ve hizmetle ilgili faaliyetler yapılabilir.

Üretici işletmelerin talepleri hariç olmak üzere, fiyat, kalite ve standartlarla ilgili olarak kamu kurum ve kuruluşlarına kanunlarla ve diğer mevzuatla verilen yetkiler serbest bölgelerde uygulanmamaktadır.

Yerli veya yabancı gerçek veya tüzel kişiler Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan ruhsat almak kaydıyla, serbest bölgelerde faaliyette bulunabilirler. Serbest bölgede arazinin kullanımı, yapı ve tesislerin projelendirilmesi, kurulması ve kullanılmasıyla ilgili diğer bütün izinler ve ruhsatlar bölge müdürlüğünce verilir ve denetlenir. Serbest bölgelerin asayiş hizmetleri polis tarafından yerine getirilir.

Ayrıca, serbest bölgelerde yapılan faaliyetleri değerlendirmek, bu bölgelerin geliştirilmesine ve sorunların çözümüne ilişkin stratejileri belirlemek ve önerilerde bulunmak üzere Serbest Bölgeler Koordinasyon Kurulu oluşturulmuştur.

Serbest Bölgelerin Kurulması ve İşletilmesi

Serbest bölgeler Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakanlık tarafından kurulmakla birlikte, yerli veya yabancı özel sektör veya kamu tarafından Müsteşarlık ile akdedilmesi gereken "Kuruluş ve İşletme Sözleşmesi"nde belirlenen şartlar çerçevesinde kurulabilir ve/veya işletilebilir.

Bölgede drenaj, kanalizasyon, arıtma tesisi, yol, su, elektrik, haberleşme tesisleri gibi altyapı tesisleriyle bölge sınırları, kantar, kaçak eşya ambarı, giriş-çıkış kapıları ve sair bina ve tesisler, ilgili yatırımcı bakanlıklarca inşa ettirilebileceği gibi, serbest bölgenin yerli veya yabancı özel sektör veya kamu tarafından kurulması ve/veya işletilmesi halinde, bölgeyi kuran ve/veya işleten kuruluşlarca da yaptırılmaktadır.

Kamuya ait liman, havaalanı ve sair tesisler dahilinde serbest bölge kurulması halinde, altyapı için gerekli iş ve işlemler, Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü tarafından, ilgili kurum ve kuruluşlarla da gerekli koordinasyon sağlanarak ve uygun görüşleri alınarak, ihtiyaç duyulan yapı ve tesisler hizmete hazır hale getirilir. Serbest bölgenin yerli veya yabancı özel sektör veya kamu tarafından kurulması ve/veya işletilmesi halinde ilgili kuruluş;

- serbest bölge için tahsis edilen arazide faaliyetlerin yürütülmesi için çalışma üniteleri ve diğer kapalı işyeri inşaatını ve altyapı ile bu altyapının bölge dışındaki altyapıyla bütünleşmesini sağlayacak inşaatları faaliyet ruhsatının verilmesinden itibaren sözleşmesinde belirtilen süre içinde tamamlamakla,
- bölgeyi yurtiçinde ve yurtdışında tanıtmakla,
- işyeri talebinde bulunan müteşebbislere kapalı işyerlerini kiralamakla,
- bölge özel arazi üzerinde kurulduğu takdirde talep halinde satmakla,
- satılan açık arazilerin altyapısını arazi bedelleri tahsil olununcaya kadar inşa etmekle,
- arazilerde kullanıcı binalarının yaptırılmasını takip etmekle,
- bölgenin kuruluş ve işletmesi ile ilgili diğer işleri tamamlamakla yükümlüdür.

Serbest bölge için tahsis edilen bir kamu kuruluşuna ait arazi, Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü tarafından üzerine üst yapı yapılmak üzere serbest bölgenin yerli veya yabancı özel sektör veya kamu tarafından kurulması ve/veya işletilmesi halinde, ilgili kuruluşa bir sözleşme ile tamamen veya kısmen kiralanabileceği gibi, faaliyet ruhsatı verilmesi uygun bulunan gerçek veya tüzel kişilere de bir sözleşme ile kiralanabilir. Bölgedeki bina ve tesisler söz konusu kuruluşun yanında, kullanıcılar tarafından da yaptırılabilir.

Söz konusu bina ve tesisler diğer kullanıcılara kiraya verilebilir, devredilebilir veya mülkiyeti diğer kuruluş ya da kullanıcılara ait olması durumunda satılabilir.

Serbest Bölge Müdürleri, serbest bölgelerin alt ve üstyapı tesisleri ile sınırlarının korunması ve değişikliklerin devamlı gözetim ve denetimi altında yapılmasını ve teslim alınmasını sağlamakla yükümlüdür. Kullanıcıların tasarrufları buldukları yer ve tesislerin kullanılabilir halde geri teslim edilmesi ve gerekiyorsa, eski durumuna getirilmeleri amacıyla Bölge Müdürlüğü tarafından belirlenecek olan tazminatın tahsili için ilgili kuruluş ile Bölge Müdürlüğü gerekli tedbirleri birlikte alırlar.

Türk Mevzuatına Göre Serbest Bölgelerin Avantajları

Türk Mevzuatına göre serbest bölgelerde faaliyet göstermenin işletmeler açısından birçok avantajı bulunmaktadır. Bunlar:

- Üretici kullanıcılar için vergi avantajlarından yararlanma olanağı
- Orta ve uzun vadede geleceği planlayabilme olanağı
- Kâr transferi olanağı
- Ticaret kolaylığı olanağı
- Gümrük vergisi prosedüründen arındırılmış ticari faaliyet olanağı
- AB ve gümrük birliği kriterlerinin gerektirdiği serbest dolaşım belgelerinin temini olanağı
- Eşitlik prensibi
- Zaman kısıtlaması bulunmaması
- Pazar ihtiyaçlarına ve şartlarına göre serbestçe belirlenecek ticari faaliyet olanağı
- Gerçekçi bir enflasyon muhasebesi olanağı
- Yerli ve yabancı tüm pazarlara erişim olanağı
- Azaltılmış bürokratik prosedür ve dinamik işletme yönetimi
- Stratejik avantaj
- Her türlü ticari ve sınai faaliyete uygun ve ucuz altyapı olanağı
- Tedarik zinciri imkânlarından yararlanma kolaylığı olarak sıralanabilir.

Bu avantajlar aşağıda daha detaylı olarak açıklanmıştır.

Üretici Kullanıcılar için Vergi Avantajlarından Yararlanma Olanağı

- Üretim konulu Faaliyet Ruhsatı kapsamında faaliyet gösteren serbest bölge kullanıcılarının, imal ettikleri ürünlerin satışından elde ettikleri kazançları, Avrupa Birliği üyeliğinin gerçekleşeceği yılın vergileme dönemi sonuna kadar Gelir veya Kurumlar Vergisinden istisnadır.
- Serbest bölgelerde üretilen ürünlerin FOB bedelinin en az % 85'ini yurtdışına ihraç eden kullanıcıların istihdam ettikleri personele ödedikleri ücretler, gelir vergisinden müstesnadır. Bu oran, Bakanlar Kurulu tarafından yüzde 50'ye kadar indirilebilir.
- Üretim faaliyetinde bulunan serbest bölge kullanıcılarının, serbest bölgelerde gerçekleştirilen faaliyetlerle ilgili olarak yapılan işlemleri ve düzenlenen kağıtları damga vergisi ve harçlardan müstesnadır.
- Üretim faaliyeti dışındaki konularda 06/02/2004 tarihinden önce Ruhsat almış olan kullanıcıların Gelir veya Kurumlar Vergisi muafiyeti, Faaliyet Ruhsatı süresi sonuna kadar devam edecektir. 06/02/2004 tarihinden itibaren diğer konularda düzenlenen Faaliyet Ruhsatları kapsamında vergi muafiyeti bulunmamaktadır.

Orta ve Uzun Vadede Geleceği Planlayabilme Olanağı

- Hazır işyeri kiralayan kiracı-kullanıcı firmalar için 15 yıl,
- Hazır işyeri kiralayan üretici-kiracı-kullanıcı firmalar için 20 yıl,
- Kendi işyerini inşa eden yatırımcı-kullanıcı firmalar için 30 yıl,
- Kendi işyerini inşa eden üretici-yatırımcı-kullanıcı firmalar için 45 yıl süreli faaliyet ruhsatı düzenlenmektedir.
- Diğer taraftan, yatırımcı kullanıcılara Hazinenin özel mülkiyetinde bulunan arazi, arsa ve binalar kiralanabilir veya bunlar üzerinde 49 yıla kadar irtifak hakkı tesis edilebilir.

Kâr Transferi Olanğı

Serbest bölge faaliyetlerinden elde edilen kazanç ve gelirler, hiç bir izne tabi olmaksızın yurt dışına veya Türkiye'ye serbestçe transfer edilebilmektedir.

Ticaret Kolaylığı Olanğı

Serbest bölgeler ile Türkiye'nin diğer yerleri arasında yapılan ticarete dış ticaret rejimi hükümleri uygulanır. Başka bir deyişle, Türkiye'den serbest bölgeye satılan mallar ihracat rejimine, serbest bölgeden Türkiye'ye satılan mallar ise ithalat rejimine tabi olup, serbest bölge kullanıcıları Türkiye'den ihraç fiyatına (KDV'siz) mal ve hizmet satın alabilirler. Diğer taraftan, serbest bölge ile diğer ülkeler ve diğer serbest bölgeler arasında dış ticaret rejimi hükümleri uygulanmaz.

Ayrıca, bölgelerde sarf malzemelerinin en kısa sürede teminini sağlayabilmek amacıyla bedeli 5.000 ABD Doları veya karşılığı Türk Lirasını geçmeyen Türkiye mahreçli mallar, isteğe bağlı olarak ihracat işlemine tabi tutulmayabilir.

Gümrük Vergisi Prosedüründen Arındırılmış Ticari Faaliyet Olanğı

Serbest bölgeye getirilen Türkiye veya AB menşeli ya da buralarda serbest dolaşımda bulunan malların, serbest dolaşımda bulunma statüsü değişmediğinden, Türkiye'ye veya AB üyesi ülkelere girişinde gümrük vergisi ödenmez. Ayrıca üçüncü ülke menşeli malların serbest bölgeye girişinde ve bu malların Türkiye veya AB üyesi ülkeler dışındaki üçüncü ülkelere gönderilmesi halinde de gümrük vergisi ödenmez. Ancak serbest bölgeden Türkiye'ye veya AB üyesi ülkelere gönderilen serbest dolaşım durumunda olmayan üçüncü ülke menşeli mallar için Ortak Gümrük Tarifesi'nde belirtilen oran üzerinden gümrük vergisi ödenir.

AB ve Gümrük Birliği Kriterlerinin Gerekçirdiğı Serbest Dolaşım Belgelerinin Temini Olanğı

Serbest bölgeler, "Türkiye-AB Gümrük Birliği"nin parçası sayılması sebebiyle, bölgelerden Türkiye veya AB menşeli ürünler ile Türkiye'de serbest dolaşım durumunda bulunan ürünlerin A.TR Belgesi düzenlenerek AB'ye gönderilmesi mümkündür. Üçüncü ülke menşeli ürünler ise Ortak Gümrük Tarifesi'nde belirtilen oran üzerinden Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğüne gümrük vergisi ödenerek serbest dolaşıma geçirildikten sonra A.TR Belgesi düzenlenerek AB'ye gönderilebilir.

Eşitlik Prensibi

Serbest bölgede sağlanan teşvik ve avantajlardan yerli ve yabancı bütün firmalar eşit olarak yararlanır. İşleticiler ve kullanıcılar, yatırım ve üretim safhalarında Bakanlar Kurulu'nca belirlenecek vergi dışı teşviklerden de yararlandırılabilir.

Zaman Kısıtlaması Bulunmaması

Mallar serbest bölgede süre sınırlaması olmaksızın kalabilir.

Pazar İhtiyaçlarına ve Şartlarına Göre Serbestçe Belirlenecek Ticari Faaliyet Olanğı

Gümrük ve kambiyo mükellefiyetlerine dair mevzuat hükümleri ile üretici işletmelerin talepleri hariç olmak üzere, fiyat, kalite ve standartlarla ilgili olarak kamu kurum ve kuruluşlarına verilen yetkiler serbest bölgelerde uygulanmaz.

Gerçekçi Bir Enflasyon Muhasebesi Olanğı

Serbest bölgelerdeki ilgili her türlü ödeme dövizle yapılır.

Yerli ve Yabancı Faaliyetlerle Tüm Pazarlara Erişim Olanğı

Serbest bölgelerden Türkiye'ye yönelik mal satışına ve serbest bölge ile diğer ülkeler arasında yapılacak ticarete kısıtlama getirilmemiştir. Serbest bölgelerden yurt içine mal satışına, tüketim malları ve riskli mallar dışında, herhangi bir kısıtlama getirilmemiştir.

Azaltılmış Bürokratik Prosedür ve Dinamik İşletme Yönetimi

Başvuru ve faaliyet süresince her türlü bürokrasi en aza indirilmiştir.

Stratejik Avantaj

Serbest bölgelerimiz, AB ve Orta Doğu pazarlarının yakınında, Akdeniz, Ege ve Karadeniz'deki büyük limanlara, uluslararası havaalanlarına, karayolu ağlarına, kültür, turizm ve eğlence merkezlerine yakın yerlerde kurulmuştur.

Her Türlü Ticari ve Sınai Faaliyete Uygun ve Ucuz Altyapı Olanğı

Serbest bölgelerin altyapısı gelişmiş ülkelerdeki benzerleri ile aynı standarttır.

Tedarik Zinciri İmkânlarından Yararlanma Kolaylığı

Serbest bölgeler özellikle ihracata dönük üretim yapan firmalara, ara malı ve hammadde temininde, dünya fiyatları ve şartları ile kesintisiz tedarik imkânları sunmaktadır.

Serbest Bölgelerde Vergi ve Sosyal Güvenlik Uygulamaları

Serbest bölgede faaliyet gösteren şirketlere uygulanan vergi avantajları yukarıdaki bölümde açıklanmıştır. Ancak sözkonusu şirketler, genel esaslar çerçevesinde gelir ve kurumlar vergisi mükellefiyeti tesis ettirerek, Vergi Usul Kanununun defter tutma ile belge ve kayıt düzenine ilişkin hükümlerine uymak zorundadırlar.



Serbest bölgelerde istihdam edilen çalışanların hakları serbest bölge dışında çalışanlarla aynı mıdır?

Ayrıca, serbest bölgede faaliyette bulunan şirketler ile bunların yanlarında bir iş akdine göre çalışan işçiler hakkında yabancı uyruklular da dahil olmak üzere, Türkiye Cumhuriyeti Sosyal Güvenlik Mevzuatı hükümleri uygulanmaktadır. Ancak, Türkiye ile diğer ülkeler arasında sosyal güvenlik konusunda yapılan sözleşmeler varsa, bu sözleşme hükümleri de tatbik olunur. Sosyal Güvenlik Kurumlarına yükümlülere sigorta primleri döviz veya Türk Lirası olarak ödenebilir. Hak sahiplerine ödemeler ise bu kurumlar tarafından Türk Lirası olarak yapılır.

Serbest Bölgelerde Faaliyette Bulunabilecek Firmalar

Serbest bölgelerde Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde işletmelerini ticaret siciline tescil ettirmiş ve bu durumu Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde ilan ettirmiş tacir sıfatını haiz yerli gerçek veya tüzel kişiler ile kendi ülkelerindeki kuruluş işlemlerini tamamlamış yabancı gerçek veya tüzel kişiler faaliyette bulunabilir. Gerçek kişi tacirlerin ayrıca ticaret ve/veya sanayi odasına kayıtlı olmaları gerekir. Serbest bölgelerde faaliyet gösterecek firmalar için yerli veya yabancı sermaye sınırlaması yoktur. %100 yerli sermayeli firma veya %100 yabancı sermayeli bir firma serbest bölgelerde faaliyet gösterebilir. Serbest bölgede sağlanan muafiyet ve teşvikler açısından da yerli ve yabancı sermayeli firma ayrımı yapılmaz.

Ancak, özellikle aşağıda belirtilen firmaların serbest bölgelerde faaliyette bulunmaları daha uygundur:

- İthal girdi kullanarak ürettiği ürünleri dış pazarlara satan firmalar,
- Emek yoğun sektörlerde faaliyette bulunan firmalar,
- Re-eksport faaliyetinde bulunan firmalar,
- Dövizle işlem yapmak isteyen üretim ve alım satım yapan firmalar,
- Altyapısı hazır modern iş ortamı arayan firmalar.



Serbest bölgede ticari defterler t veya döviz üzerinden tutulabilir mi?

Serbest Bölgelerde Gerçekleştirilen Faaliyetler

Türkiye'deki serbest bölgelerde kural olarak her türlü faaliyette bulunulabilir. Yine kural olarak, bütün serbest bölgelerde bu faaliyetlerin tamamı gerçekleştirilebilir. Ancak, gerçekleştirilecek faaliyet konusunun faaliyet ruhsatında belirtilmesi gerekmektedir. Bu anlamda, üretim ruhsatı almış bir kişi üretim faaliyetlerinde bulunabilirken, alım satım konulu bir faaliyet ruhsatı almış kişi, sadece alım satım faaliyetinde bulunabilir. Kural bu olmakla beraber, sakıncalı bulunan eşya veya işlemlerin yapılması konusunda sınırlamalara gidilebilir. Bir serbest bölgede faaliyette bulunabilmek için nihai değerlendirme Dış Ticaret Müsteşarlığı Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü'nün yetkisindedir.

31.12.2010 itibari ile Serbest Bölge Faaliyet ruhsatlarının konularına göre dağılımı aşağıda Tablo 7.3'de verilmektedir:

Tablo 7.3: Serbest bölgelerdeki faaliyet ruhsatlarının konularına göre dağılımı

Faaliyet Konusu	Yerli		Yabancı		Toplam	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Üretim	643	24	166	28	809	25
Alım Satım	1.477	56	339	57	1.816	56
Diğer	517	20	93	16	610	19
	2.637		598		3.235	100

Serbest bölgelerde sigortacılık, nakliye acenteliği, gümrük komisyonculuğu, yeminli mali müşavirlik, serbest muhasebeci mali müşavirlik ve eksperlik gibi çeşitli hizmet faaliyetlerinde bulunulabilir. Bunun için Serbest Bölge Müdürlüğü'nden "Giriş İzin Belgesi"nin temin edilmesi gerekmektedir. Öteyandan, Depolama Faaliyet Ruhsatı'na sahip kullanıcılar, düzenledikleri depo kira sözleşmesini Bölge Müdürlüğü'ne onaylattıktan sonra depolama işlemlerini yapabilirler.

Serbest Bölgelerde Faaliyette Bulunmak İçin Uygulanan Prosedür

Serbest bölgelerde faaliyette bulunmak için Dış Ticaret Müsteşarlığı Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü'nden Faaliyet Ruhsatı alınması gerekmektedir. Faaliyet ruhsatı almak üzere;

- Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü, Serbest Bölge Müdürlüğü veya serbest bölgenin işletici/kurucu-işletici şirketinden temin edilecek 'Faaliyet Ruhsatı Müracaat Formu' ve bir fotokopisi.
- Müracaatçı ve serbest bölgede yapacağı faaliyet hakkında tanıtıcı bilgi,
- İmza sahibinin yetki belgesi ve imza sirküleri ile (varsa) firma temsilcisinin yetki belgesi ve imza beyannamesi,
- Müracaatçı firmanın kuruluş ilanı ile son sermaye ve ortaklık yapısının yayımlandığı Türkiye Ticaret Sicil Gazeteleri ve Ticaret ve/veya Sanayi Odası kaydı (Yabancı firmalar için kendi ülkelerinde geçerli olan kuruluş belgesinin Türkiye'nin o ülkedeki temsilcilikince onaylı örneği),
- Firmanın son üç yıla ilişkin bilançosu, kar ve zarar cetveli,
- Müracaat ücretinin Merkez Bankası'na yatırıldığını gösterir banka dekontunun aslı ve bir fotokopisi,
- (Varsa) Son üç yılda Türkiye'ye getirilen döviz tutarını gösterir belgeler,

bir dilekçe ile birlikte iadeli taahhütlü olarak doğrudan Dış Ticaret Müsteşarlığı Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğüne gönderilebileceği gibi ilgili Serbest Bölge Müdürlüğüne de teslim edilebilir.

Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü'nce yapılan inceleme sonucu Faaliyet Ruhsatı alması uygun görülen firmalar 30 gün içinde; açık alan kiralayacak iseler serbest bölge işletici/kurucu işletici firması ile, hazır işyerlerinden birini kiralayacak iseler, bölgede kiralama ruhsatına sahip herhangi bir kuruluş ile kira sözleşmesi yaparlar.

Arazisi özel sektöre ait bazı serbest bölgelerde ise, firmaların arazi veya işyeri satın alması da mümkün bulunmaktadır. Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü'nce yapılan inceleme sonucu Faaliyet Ruhsatı alması uygun görülen firmalar 30 gün içinde; arazi veya işyeri satın alacak iseler, serbest bölge işletici/kurucu işletici firması ile satış sözleşmesi yaparlar. İlgili Serbest Bölge Müdürlüğü'nce onaylanmış sözleşmenin bir sureti Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü'ne iletilir. Genel Müdürlükçe verilen süre içerisinde kira/satış kontratı yapanlar adına Faaliyet Ruhsatı düzenlenir. Yatırımcı kullanıcılar, Faaliyet Ruhsatını aldıktan sonra, Bölge Müdürlüğüne müracaat ederek, hazırlanmış oldukları inşaat projelerini uygulamak üzere "İnşaat Ruhsatı" alırlar. İnşaat çalışmalarını bitirdikten sonra "İskân Ruhsat"larını alarak ticari faaliyetlerine başlarlar. Faaliyet Ruhsatı alması uygun görülmeyenlere ise, Faaliyet Ruhsatı için ödedikleri müracaat ücretleri iade edilir. Serbest bölgelerde faaliyette bulunacak bütün gerçek ve tüzel kişiliğe sahip Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların, serbest bölgedeki faaliyetlerini oluşturacakları şubeleri aracılığı ile yapmaları zorunludur. Bu durumda merkez firmanın son üç yıla ait bilançolarının incelenmesi sırasında sermaye yapısı ve karlılık durumu gibi hususlar göz önünde bulundurulacaktır.

Faaliyet Ruhsatı müracaatlarının (yenileme ve süre uzatımı müracaatları da dahil) değerlendirilmesinde, Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğünce bölgesel ve sektörel farklılıklar da göz önünde bulundurulurken aşağıda belirtilen hususlar dikkate alınmaktadır:

- Faaliyetin üretim faaliyeti niteliğinde ve çoğunlukla yurtdışına satışa yönelik olması esastır.
- Alım-satım faaliyetlerinde de yurtdışına satış esas olup, hammadde, aramalı ve yatırım malları öncelikli olmak üzere, yurtiçine satışa da belli oranlarda izin verilebilmektedir.
- Müracaat konusu faaliyetin;
 - İnsan sağlığı ve çevre açısından zarar verici mahiyette olmaması,
 - Genel Müdürlükçe belirlenecek hassas ürünleri kapsamaması,
 - Yurtiçi piyasada yıkıcı ve haksız rekabete ortam sağlayıcı vasıfta olmaması nitelikleri aranmaktadır.
- Faaliyetin;
 - Belli kapasitede istihdam yaratacak nitelikte olması,
 - Doğrudan yabancı yatırım niteliğinde olması,
 - Yeni ve/veya yüksek teknoloji içermesi,
 - Uluslararası ticareti destekleyecek bir hizmet mahiyetinde olması,
 - Serbest bölgedeki sektörel ihtisaslaşma ve kümelenmeyle uyumlu olması hususları değerlendirme sürecinde göz önünde bulundurulmaktadır.
- Bölgenin fiziki ve altyapı imkanlarının, yapılması planlanan faaliyet için uygun olması şartı aranır.
- Başvuru sahibi firma ile ortaklarının veya yeni kurulacak firma ortaklarının geçmiş performanslarının müracaat formunda yer alan taahhüt niteliğindeki yatırım, üretim, ticaret ve sermaye büyüklüklerini doğrulayacak mahiyette olması gerekmektedir.
- Türkiye ve dünyadaki genel ekonomik durum, iç ve dış piyasalardaki arz ve talep dengesindeki değişimler ile firmalarımızın rekabet gücünün korunması hususları göz önüne alınarak Genel Müdürlükçe gerektiğinde ilave kriterler aranabilmektedir.

Serbest Bölgelerde Faaliyetlerin Geçici Olarak Durdurulması

Bir şirketin Serbest Bölgedeki faaliyetleri aşağıdaki hallerde geçici olarak durdurulur:

- Serbest Bölge Uygulama Yönetmeliği uyarınca verilmesi gereken belgeler ile Serbest Bölge Genel Müdürlüğü ve ilgili Serbest Bölge Müdürlüğü'nce istenilen bilgi ve belgelerin zamanında verilmemesi veya yanlış bilgi verilmesi,
- Kullanıcı, yetkili temsilcisi veya görevlileri tarafından bölge tesis, araç-gereç ve ekipmanlarına veya diğer kullanıcılara zarar verildiğinin tespit edilmesi ve Bölge Müdürlüğünce yapılan uyarıya rağmen bu durumun düzeltilmemesi ve/veya zararın tazmin edilmemesi,
- Kullanıcının yaptığı kira ve/veya satış sözleşmesi hükümlerine uymadığının tespit edilmesi,
- Yazılı talimatlara uyulmadığının veya bölge düzenini bozucu davranışlarda bulunduğu tespit edilmesi,
- Faaliyet ruhsatı müracaat formunda beyan ve taahhüt edilen hususlarda meydana gelen değişikliklerin bildirilmemesi,

hallerinde, Bölge Müdürlüğünce kullanıcının serbest bölgeden mal çıkışlarına ilişkin serbest bölge işlem formları 3 ay süreyle işleme konulmamaktadır.

Serbest Bölgede Yer Alan Gümrük İdarelerinin Görevleri

Serbest bölgede görevli gümrük idareleri;

- Türkiye Gümrük Bölgesinin başka bir yerinden serbest bölgeye gönderilen,
- yabancı bir ülkeden veya Türkiye Gümrük Bölgesindeki başka bir gümrük idaresinden transit olarak gelen,
- serbest bölgeden Türkiye'ye serbest dolaşıma girmek üzere gelen,
- serbest bölgeden Türkiye'ye şartlı muafiyet kapsamında ithal edilen,
- serbest bölgeden Türkiye'deki başka bir gümrüğe veya yabancı bir ülkeye transit rejimi hükümlerine göre sevk edilen,
- serbest bölgede kalan,

eşyayı, serbest bölgeye giriş veya çıkış yapan kişileri ve taşıt araçlarını, serbest bölgenin sınırları ile giriş ve çıkış noktalarını denetlemeye yetkilidir.

Serbest Bölge Müdürlüğü, Dış Ticaret Müsteşarlığına bağlı bir birim olup, adı geçen Müsteşarlığın mevzuat gereklerine göre, Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü ise Gümrük Müsteşarlığına bağlı olarak gümrük mevzuatı çerçevesindeki işlemleri yürütmektedir.

Serbest dolaşıma giriş rejimi ve ihracat rejimi hükümlerine göre yapılacak olan gümrük kontrolü serbest bölgenin giriş ve çıkış kapılarında yapılabileceği gibi, eşyanın depolandığı serbest bölgedeki yerlerde de yapılabilir.

Serbest bölgelerin sınırları ile giriş ve çıkış noktalarının mutlak surette gözetime tabi tutulması esas olmakla birlikte, bir serbest bölgeye giriş veya çıkış yapan kişiler ve taşıtları ile serbest bölgeye giren ve burada kalan veya çıkan eşyanın kontrolü, gümrük idaresinin uygulamakla yükümlü olduğu mevzuat hükümleri yanında şüphe halinin mevcut olduğu zaman ve hallerde yapılır.

Üretim ruhsatıyla faaliyet gösteren kullanıcıların ara malı ve hammadde gereksinimleri ile gümrük hattı dışı eşya satış mağazalarının (GHDES) ihtiyaçlarına yönelik olan satışlar dışında, sigara, şeker, çay, alkollü içkiler ve nihai kullanıma yönelik elektronik eşyanın serbest bölgeler içinde 18.09.2006 tarihinden itibaren satışı yasaktır.

Bir serbest bölgeye konulmuş serbest dolaşımda olmayan eşya; serbest dolaşıma giriş rejimi kapsamında ve Gümrük Kanununun 161 inci maddesinde belirtilen koşullar altında, serbest dolaşıma girebilir, izne gerek olmaksızın mutataz elleçleme işlemlerine , Dahilde İşleme Rejimine , Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimine, Geçici İthalat Rejimine tabi tutulabilir, Kanunun 164 üncü maddesine göre gümrüğe terk edilebilir, ilgili kişinin, gümrük idarelerince gerekli görülen tüm bilgileri vermesi şartıyla imha edilebilir.

Serbest Bölgelerde Kullanılan Belgeler

Gümrük Statü Belgesi

Gümrük Kanununun 155 inci maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca; ilgilinin talebi üzerine, gümrük idareleri tarafından serbest bölgeye konulmuş eşyanın gümrük statüsünü onaylayan ve bir örneği Gümrük Yönetmeliği'nin 69 nolu ekinde yer alan “Gümrük Statü Belgesi” düzenlenir. Gümrük Statü Belgesi:

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

Serbest Bölge İşlem Formu

Serbest Bölge İşlem Formu, serbest bölgede faaliyette bulunan kişilerin yaptıkları her türlü alım satım işlemi ile ilgili olarak düzenledikleri bir belgedir. Diğer bir deyişle serbest bölge kullanıcısının yurtdışına, yurtiçine veya serbest bölge içerisindeki kişiye yaptığı her türlü mal veya hizmet satışı ile ilgili olarak düzenlemesi gerekmektedir.

Serbest Bölgeye Giriş Çıkış Belgeleri

Serbest bölgeye giriş ve çıkışlar Serbest Bölge Müdürlüğü tarafından düzenlenen “Giriş İzin Belgesi”, “Görev Kartı” ve Müdürlüğün uygun görüşüne istinaden serbest bölgeyi kuran veya işleten kuruluş tarafından düzenlenen “Araç Giriş Kartı” ile yapılır. “Giriş İzin Belgesi”, “Görev Kartı” ve “Araç Giriş Kartı” verilenlerin listesi müteakiben, Serbest Bölge ilgili emniyet ve gümrük birimlerine yazılı olarak bildirilir.

Serbest Bölgelerde Vergilendirme

25 Kasım 2008 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 5810 sayılı “Serbest Bölgeler Kanunu ile Gümrük Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” Kanun ile Serbest Bölgeler Kanunu’nun vergi teşviklerini düzenleyen geçici 3. maddesinde 01 Ocak 2009 tarihi itibari ile geçerli olacak yeni düzenlemeler ile Serbest Bölgelerde halihazırda uygulanmakta olan diğer bazı düzenlemeler yukarıdaki bölümlerde kısaca açıklanmaya çalışılmıştır.

Bu kapsamda Serbest Bölgeler Kanunu’nda yapılan değişiklikle, Avrupa Birliğine tam üyelik tarihine kadar;

- Serbest bölgelerde üretim faaliyetinde bulunanların, bölgede gerçekleştirdikleri faaliyetleri dolayısıyla elde ettikleri kazançlarının gelir/kurumlar vergisinden,
- Serbest bölgelerde üretim faaliyetinde bulunanların, üretilen ürünlerin FOB bedelinin en az % 85’ini yurtdışına ihraç etmeleri koşuluyla istihdam ettikleri personele ödedikleri ücretlerin gelir vergisinden,
- Serbest bölgelerde gerçekleştirilen faaliyetlerle ilgili olarak yapılan işlemlerin ve düzenlenen kâğıtların damga vergisinden,

müstesna olacağı hüküm altına alınmaktadır.

Genel olarak serbest bölgeler; ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla birlikte, gümrük hattı dışında sayılan, ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş teşviklerin tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerler olarak tanımlanabilir.

1980 sonrası dönemde dış liberalleşme adımları çerçevesinde; yabancı sermaye ve teknolojilerin getirilmesine imkan sağlayacak uygun bir zemin yaratılması, Türk Sanayicinin ihtiyaç duyduğu bazı hammadde ve ara malların kolaylıkla istenilen miktarda ve zaman kaybı olmadan temin edilebilmesi, Sağlanan teşvik ve avantajlar sayesinde düşük maliyetli mal üretimi ve ihracının kolaylaştırılması, ülke dışından gelen malların transit olarak diğer ülkelere satılabilmesi, Türk ürünlerinin ihracatını kolaylaştırılması ve bütün bu üretim artırıcı amaçların sonucunda yeni istihdam olanaklarının yaratılmasını teminen 1985 yılında 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu çıkartılarak uygulamaya yön verilmiştir. Türkiye’de serbest bölgeler ilk olarak Mersin ve Antalya’da kurulmuş olup, 2011 sonuna doğru bu rakam 21’e yükselmiştir.

Serbest bölgeler Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakanlık tarafından kurulmakla birlikte, yerli veya yabancı özel sektör veya kamu tarafından Müsteşarlık ile akdedilmesi gereken "Kuruluş ve İşletme Sözleşmesi"nde belirlenen şartlar çerçevesinde kurulabilir ve/veya işletilebilir.

Serbest bölgelerde konumlanmanın üretici ve ihracatçılara sağladığı çok sayıda avantaj sözkonusudur. Türk mevzuatına göre bu avantajların en önemlisi sağlanan vergi teşvik ve indirimleridir. Avrupa Birliğine tam üyelik tarihine kadar; serbest bölgelerde üretim faaliyetinde bulunanların, bölgede gerçekleştirdikleri faaliyetleri dolayısıyla elde ettikleri kazançlarının gelir/kurumlar vergisinden, üretim faaliyetinde bulunanların, üretilen ürünlerin FOB bedelinin en az % 85'ini yurtdışına ihraç etmeleri koşuluyla istihdam ettikleri personele ödedikleri ücretlerin gelir vergisinden, ve serbest bölgelerde gerçekleştirilen faaliyetlerle ilgili olarak yapılan işlemlerin ve düzenlenen kâğıtların damga vergisinden müstesna tutulmuştur.

Üretim ve satış maliyetlerine büyük etkisi olan bu muafiyetin dışında serbest bölgelerde yer alan ve kamuya ait olan arazilerin 15-45 yıl arasında bir süre için üretici veya kullanıcılara kiralanması da firmalara uzun dönemli planlama imkanı tanımaktadır. Ayrıca, yabancıların da Türk vatandaşları ile aynı haklara sahip olabildiği serbest bölgelerde gerçekleştirilen faaliyetlerden kaynaklanan kazanç ve gelirler, hiç bir izne tabi olmaksızın yurt dışına veya Türkiye'ye serbestçe transfer edilebilmektedir. Bu avantajların yanısıra serbest bölgelerde başvuru ve faaliyet süresince her türlü bürokrasi en aza indirilmiştir.

Türkiye'deki serbest bölgelerde kural olarak her türlü faaliyette bulunulabilir. Yine kural olarak, bütün serbest bölgelerde bu faaliyetlerin tamamı gerçekleştirilebilir. Ancak, gerçekleştirilecek faaliyet konusunun faaliyet ruhsatında belirtilmesi gerekmektedir. Bu anlamda, üretim ruhsatı almış bir kişi üretim faaliyetlerinde bulunabilirken, alım satım konulu bir faaliyet ruhsatı almış kişi, sadece alım satım faaliyetinde bulunabilir. Kural bu olmakla beraber, sakıncalı bulunan eşya veya işlemlerin yapılması konusunda sınırlamalara gidilebilir.

Bir firmanın serbest bölgede faaliyette bulunabilmesi için Dış Ticaret Müsteşarlığı Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü'nden Faaliyet Ruhsatı alınması gerekmektedir. Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü'nce yapılan inceleme sonucu Faaliyet Ruhsatı alması uygun görülen firmalar 30 gün içinde; açık alan kiralayacak iseler serbest bölge işletici/kurucu işletici firması ile, hazır işyerlerinden birini kiralayacak iseler, bölgede kiralama ruhsatına sahip herhangi bir kuruluş ile kira sözleşmesi yapmak suretiyle faaliyetlerine başlayabilmektedir.

Serbest bölgelerde yer alan gümrük idarelerinin görevi ise, Türkiye Gümrük Bölgesinin başka bir yerinden gönderilen, yabancı bir ülkeden veya Türkiye Gümrük Bölgesindeki başka bir gümrük idaresinden transit olarak gelen, serbest bölgeden Türkiye'ye serbest dolaşıma girmek üzere gelen,serbest bölgeden Türkiye'ye şartlı muafiyet kapsamında ithal edilen, serbest bölgeden Türkiye'deki başka bir gümrüğe veya yabancı bir ülkeye transit rejimi hükümlerine göre sevk edilen ve serbest bölgede kalan eşyayı, serbest bölgeye giriş veya çıkış yapan kişileri ve taşıt araçlarını, serbest bölgenin sınırları ile giriş ve çıkış noktalarını denetlemektir.

Kendimizi Sınyalım

1. Aşağıdakilerden hangisi serbest bölgelerin temel işlevlerinden **değildir** ?

- Ülke dışından gelen malların transit olarak diğer ülkelere satılması,
- Ürünlerinin ihracatını kolaylaştırmak ve hızlandırmak
- Ülkeye yabancı sermaye ve teknolojilerin getirilmesine imkan sağlayacak uygun bir zemin yaratılması
- Yeni istihdam olanaklarının yaratılması,
- Hepsi

2. Aşağıdakilerden hangisi serbest bölge benzeri oluşumlar arasında **yer almamaktadır**?

- Serbest ekonomik bölge
- Serbest üretim bölgesi
- İkiz fabrika
- Sosyal iletişim bölgesi
- Özel ekonomik bölge

3. Aşağıdakilerden hangisi serbest bölge oluşumunun Türkiye’de gelişimini sağlayan uygulamalardan **değildir**?

- 1927 tarih ve 1132 sayılı ‘Serbest Mıntıka Kanunu’
- 1946 tarih ve 4893 sayılı ‘Şark Halı ve Kilimleriyle Benzerleri ve Hayvan Postları İçin Kurulacak Serbest Yer Hakkında Kanun’
- AB ile Gümrük Birliği uygulaması
- 1953 tarih ve 6209 sayılı Serbest Bölge Kanunu
- 1985 tarih ve 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu

4. Aşağıdaki ifadelerden hangisi Gümrük mevzuatına göre serbest bölge tanımında **yer almamaktadır**?

- Serbest bölgeler Türkiye gümrük bölgesinde yer almaktadır
- Serbest bölgelerde dolaşımda bulunan eşya herhangi bir gümrük rejimine tabi tutulmamaktadır.
- Serbest bölgeler sadece gümrük idareleri tarafından kurulur ve işletilir.
- Serbest bölgeler ithalat vergileri ile ticaret politikası önlemleri bakımından, Türkiye Gümrük Bölgesi dışında olduğu kabul edilir.
- Serbest bölgeler, eşyanın, bir serbest bölgeye konulması nedeniyle normal olarak eşyanın ihracına bağlı olanaklardan yararlandığı yerlerdir.

5. Türkiye’de serbest bölgelerin yer ve sınırlarını hangi kuruluş belirlemektedir?

- Dış Ticaret Müsteşarlığı
- Gümrük İdaresi
- Bakanlar Kurulu
- Ekonomi Bakanlığı
- Başbakanlık

6. Aşağıdakilerden hangisi Türkiye’de mevcut serbest bölgeler arasında **yer almamaktadır**?

- İstanbul Atatürk Havalimanı
- İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
- Mersin
- Antalya
- İzmir Menemen

7. Aşağıdakilerden hangisi serbest bölgelerin sağladığı avantajlar arasında **yer almamaktadır**?

- Vergi avantajları
- Orta-uzun vadede geleceği planlayabilme imkanı
- Kar transferi imkanı
- Sosyal gelişim
- Ticaret kolaylığı imkanı

8. Aşağıdakilerden hangisi Türk vergi mevzuatına göre serbest bölgelerin sağladığı avantajlar arasında **yer almamaktadır**?

- Serbest bölge kullanıcılarının, imal ettikleri ürünlerin satışından elde ettikleri kazançları, Avrupa Birliği üyeliğinin gerçekleşeceği yılın vergileme dönemi sonuna kadar Gelir veya Kurumlar Vergisinden istisnadır.
- Serbest bölgelerde üretilen ürünlerin FOB bedelinin en az % 85’ini yurtdışına ihraç eden kullanıcıların istihdam ettikleri personele ödedikleri ücretler, gelir vergisinden müstesnadır. c. Üretim faaliyetinde bulunan serbest bölge kullanıcılarının, serbest bölgelerde gerçekleştirilen faaliyetlerle ilgili olarak yapılan işlemleri ve düzenlenen kağıtları damga vergisi ve harçlardan müstesnadır.
- Üretim faaliyeti dışındaki konularda 06/02/2004 tarihinden önce Ruhsat almış olan kullanıcıların Gelir veya Kurumlar Vergisi muafiyeti, Faaliyet Ruhsatı süresi sonuna kadar devam edecektir.
- Serbest bölgelerde faaliyet gösteren işleticiler Vergi Usul Kanununun defter tutma ile belge ve kayıt düzenine ilişkin hükümlerine uymak zorunda değildir.

9. Aşağıdakilerden hangisi serbest bölgelerde faaliyette bulunması en uygun olan firmalar arasında **yer almamaktadır**?

- a. İthal girdi kullanarak ürettiği ürünleri dış pazarlara satan firmalar
- b. Emek yoğun sektörlerde faaliyette bulunan firmalar
- c. Re-eksport faaliyetinde bulunan firmalar
- d. Yerel hammadde kullanarak yerel piyasaya üretim yapan firmalar
- e. Altyapısı hazır modern iş ortamı arayan firmalar

10. Aşağıdakilerden hangisi serbest bölgelerde kullanılan belgelerden **değildir**?

- a. Gümrük Statü Belgesi
- b. Serbest Bölge İşlem Formu
- c. Pasaport
- d. Serbest Bölgeye Giriş Belgesi
- e. Görev Kartı

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. e Yanıtınız yanlış ise “Serbest Bölgelerin İşlevleri” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

2. d Yanıtınız yanlış ise “Giriş” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

3. c Yanıtınız yanlış ise “Türkiye’de Serbest Bölgelerin Tarihi Gelişimi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

4. c Yanıtınız yanlış ise “Türkiye’de Serbest Bölge Uygulamaları” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

5. c Yanıtınız yanlış ise “Türkiye’de Serbest Bölge Uygulamaları” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

6. a Yanıtınız yanlış ise “Türkiye’de Serbest Bölge Uygulamaları” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

7. a Yanıtınız yanlış ise “Serbest Bölgelerin Avantajları” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

8. a Yanıtınız yanlış ise “Serbest Bölgelerde Vergilendirme” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

9. d Yanıtınız yanlış ise “Serbest bölgelerde faaliyette bulunabilecek Firmalar” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

10. c Yanıtınız yanlış ise “Serbest Bölgelerde Kullanılan Belgeler” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Serbest bölgede çalışanlar için haklar Türkiye Cumhuriyeti ile bir farklılık göstermez. Tek fark serbest bölgeler kanununa göre üretici firmaların serbest bölgedeki çalışanlarına yaptığı ücret ödemeleri gelir vergisi kesintisine tabi değildir.

Sıra Sizde 2

Serbest bölgede ticari defterler ₺ veya döviz bazında tutulabilir. Serbest bölgedeki defterlerin kontrolü Maliye Bakanlığı tarafından değil, Serbest Bölge Genel Müdürlüğü tarafından denetlenir.

Yararlanılan Kaynaklar

Kök, T. (1998) **Türkiye’de Serbest Bölgelerin Tarihçesi-Türkiye ve AB’de Serbest Bölgelerin Statüsü**. Uzmanlık Tezi. T.C. Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı.

Lux, M. (1998). **‘Free Zones in The European Community’**, Journal of Flagstaff Institute, Volume XXIII .

Erkan, H. ve Tatlıdil, R. (1990) Serbest Bölgelerde Uygulanacak Teşvik Tedbirlerinin Sektörlere Katkısı Yönünden Değerlendirilmesi. Ankara, TOBB Yayınları No.175.