

Dış Ticaret
İşlemleri
ve
Finansmanı

Yüce UYANIK

İçindekiler

Önsöz	4
Bölüm 1 İhracata Başlarken	6
1.1 Neden İhracat	6
1.2 İhracat Yapmanın İşletme İçin Riskleri	8
1.3 İhracata Başlarken Dikkat Edilecekler	9
1.4 Cevaplanması Gereken Sorular	11
1.5 İşletme stratejisi nedir ? İşletme stratejisi nasıl kurulur ?	13
1.6 İşletme stratejisi ile ihracata ilişkin işletme stratejisi farklı olabilir mi? -	16
1.7 Pazar Araştırması ile ne elde edilmektedir?	17
1.8 Dış Pazar Araştırması nasıl yapılır ?	17
1.8.1 Masa başı araştırması	17
1.8.2 Türkiye'deki Kuruluşlardan Sağlanabilecek Veriler	20
1.8.3 Uluslararası Kuruluşlar ve Yabancı Devlet Kuruluşlarının Veri Tabanları	21
1.9 Hedef Pazar Seçiminde Kullanılacak Verilerin Sınıflandırılması	23
1.10 Dağıtım Kanalları	30
1.10.1 Doğrudan İhracatta Dağıtım Kanalları	31
1.10.2 Dolaylı İhracatta Dağıtım Kanalları	31
1.11 Rakipler	32
1.12 Alan Araştırması	34
1.13 Hedef pazarın değerlendirilmesi (Verilerin Analizi)	36
1.13.1 Potansiyel Olan Pazarların İncelenmesi	36
1.13.2 Hedeflenen Pazarların İncelenmesi	37
1.13.3 Hedef Pazar Bölümünün Seçimi	39
1.13.4 Hedef Pazar Bölümüne Uygun Teklifin Hazırlanması	43
 Bölüm 2 - Sözleşme ve Teslim Şekilleri	 45
2.1 İhracat Sözleşmesi Nasıl Olmalıdır?	45
2.2 İhracat Sözleşmesinin Başlıca Unsurları Nelerdir?	46
2.3 INCOTERMS Nedir?	48
2.3.1 "E" Grubu Terimleri	49
2.3.2 "F" Grubu Terimleri	49
2.3.3 "C" Grubu Terimleri	51
2.3.4 "D" Grubu Terimleri	52
2.4 Ticarî Sözleşmenin Tarafları Arasında Çıkan Hukuki Bir Anlaşmazlığın Çözüm Yolları Nelerdir?	54
 Bölüm 3 : İhracatta Kullanılan Belgeler	 57
3.1 Gümrük Beyannamesi (Customs Declaration Form)	57
3.2 Ticari Fatura (The Commercial Invoice)	61
3.2.1 Ticari Fatura Hangi Bilgileri İçerir?	65
3.2.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesinde Fayda Görülen Hususlar	66
3.2.3 Ticari Fatura Hazırlarken İhracatçının Kontrol Etmesi Gereken Hususlar (Kontrol Listesi)	68
3.3 Koli, Ambalaj Listesi (The Packing List)	69
3.3.1. Koli Listesi Hangi Bilgileri İçerir?	74

3.3.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesi	
Gereken Hususlar -----	74
3.3.3 Koli Listesi Hazırlarken İhracatçının Kontrol Etmesi	
Gereken Hususlar (Kontrol Listesi) -----	76
3.4 Menşe Şahadetnamesi (The Certificate of Origin) -----	76
3.4.1 Menşe Şahadetnamesi Hangi Bilgileri İçerir? -----	81
3.4.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesi	
Gereken Hususlar -----	81
3.5 EUR.1 VE A.TR. Belgeleri -(Movement Certificate) -----	82
3.5.1 EUR.1 Dolaşım Sertifikası -----	82
3.5.2 A.TR. Dolaşım Belgesi -----	83
3.6 Sigorta Belgesi (The Insurance Certificate)-----	92
3.6.1 Sigorta Belgesi Hangi Bilgileri İçerir? -----	97
3.6.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesinde Fayda	
Görülen Hususlar. -----	97
3.6.3 Sigorta Belgesi Hazırlarken İhracatçının Kontrol Etmesi	
Gereken Hususlar (Kontrol Listesi) -----	98
3.7 Taşıma Belgesi (KONŞİMENTO/KONİŞMENTO) (The Carrier's	
Declaration/ Consignment note) -----	98
3.7.1. Taşıma Belgesi Hangi Bilgileri İçerir?-----	102
3.7.2. Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesinde Fayda	
Görülen Hususlar. -----	104
3.8 Diğer Bazı Belgeler -----	104
3.8.1 Uluslararası Orijin ve Bitki Sağlık Sertifikası (Phytosanitary) -----	104
3.8.2 Hayvan İhracına İlişkin Sağlık Raporu (Health Certificate For	
Animal Export) -----	105
3.8.3 Borsa Tescil Beyannamesi-----	105
3.8.4 Ata Karnesi-----	105
3.8.5 Radyasyon Analiz Belgesi (Radyasyondan Ari Belgesi /	
Sarı Belgesi)-----	105
3.8.6 Gözetim Belgesi -----	105
3.8.7 Standart Kontrol Belgesi (Certificate of Inspection)-----	105
Bölüm 4 – İhracatta Ödeme Şekilleri -----	106
4.1 Peşin Ödeme (CASH IN ADVANCE/CASH BEFORE DELIVERY /	
ADVANCE PAYMENT / PREPAYMENT) -----	106
4.1.1 Peşin Ödemenin Özellikleri -----	107
4.1.2 Peşin Ödemede Kambiyo Yükümlülüğü -----	108
4.2 Akreditif -----	108
4.2.1 Akreditifli İşlemlerde Yer Alan Bankalar -----	111
4.2.2 Akreditif İşlemleri -----	113
4.2.3 Akreditifte Ödeme Şekilleri -----	114
4.2.4 Akreditif Çeşitleri -----	115
4.2.5 Ticari İşlemlerde Kullanım Alanlarına Göre Akreditif Türleri -----	116
4.2.6 Akreditif İşlemlerinde Genel Kurallar -----	119
4.2.7 L/C Formu Örneği ve Bilgilere İlişkin Açıklamalar -----	121
4.2.8 Akreditifte İstenen Belgeler -----	124
4.3 Vesaik Mukabili Ödeme/Police İle Satış	
(Documentary Collections/CAD) -----	125
4.3.1 Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Özellikleri -----	125
4.3.2 Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Tarafları -----	126

4.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin Aşamaları	127
4.3.4 Vesaik Mukabili Ödeme İşlemi İle İlgili Kurallar	128
4.3.5 Tahsil Vesaikinın İhracatçı Riskleri	129
4.3.6 Tahsil Vesaikinden Doğan İhracatçı Risklerini Azaltmanın Başlıca Yolları	130
4.3.7 Genel Yapısı Dolayısıyla T. Vesaikinın İhracatçı İçin Avantajları	131
4.3.8 Tahsil Vesaikinın İthalatçı İçin Dezavantajları	131
4.3.9 Tahsil Vesaikinın İthalatçı İçin Avantajları	131
4.4 Mal Mukabili Ödeme (AÇIK HESAP/OPEN ACCOUNT)	131
4.4.1 Mal Mukabili Ödeme İşleminin Aşamaları	132
4.5 Kabul Kredili Ödeme (ACCEPTANCE CREDIT)	133
4.5.1 Kabul Kredili Vesaik Mukabili	133
4.5.2 Kabul Kredili Mal Mukabili	133
4.5.3 Kabul Kredili Akreditif	133
4.6 Karşılıklı Ticaret (COUNTER-TRADE)	134
4.6.1 Karşılıklı Ticaretin Çeşitleri	134
4.6.2 Takas/Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracatın Özellikleri	136
4.7 Konsinye İhracat - CONSIGNATIONS)	136
4.7.1 Konsinye ihracatın Özellikleri	136
4.8 Mahsuben Ödeme	137
4.8.1 Mahsuben Ödemelerin Özellikleri	137
4.9 Kambiyo Senetleri (The Bill of Exchange)	138
4.9.1. Kambiyo Senedi- Poliçe Hangi Bilgileri İçerir?	140
4.9.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesinde Fayda Görülen Hususlar.	140
4.10 Yapılan Yanlıkların Maliyeti	141
Bölüm 5 – Dış ticarete Yönelik Finansman Araçları	145
5.1 Türk Eximbank Kredi Programları, İhracat K. Sigortası ve Garantisi	145
5.1.1 Türk Eximbank Kredi Programları	145
5.1.2 Ülke Kredi/Garanti Programı	159
5.1.3 İhracat Kredi Sigortası	161
5.2 Faktoring	164
5.2.1 Faktoringin Tanımı	164
5.2.2 Faktoringin İşleyişi	165
5.2.3 Faktoringin Avantajları	166
5.3 Finansal Kiralama (Leasing)	166
5.3.1 Finansal Kiralama İşleminin Aşamaları	166
5.3.2 Finansal Kiralama İşleminin Özellikleri	167
5.4 Forfaiting	168
5.4.1 Forfaiting İşleminin Aşamaları	168
5.4.2 Forfaiting İşleminin Özellikleri	169
Bölüm 6 - İhracat Mevzuatı	170
6.1 Nasıl İhracatçı Olunur?	170
6.1.1 İhracat İşlemleri Akışı	171
6.1.2 İhracatta Alınması Gerekli Belgeler ve İhracat Prosedürleri	172
6.1.3 İhracat Yapılacak Ülkeye Göre İşlemler	175
6.1.4 İhracat Şekline Göre İşlemler	175
6.2 Gümrük Çıkış İşlemlerinin Aşamaları Nelerdir?	195
6.3 Tarife ve Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu'nun İçeriği	196
6.4 Onaylanmış Kişi Statü Belgesi Nedir?	198

ÖNSÖZ

Bir aile düşünün. O ailenin bir çiftliği olsun ve aile fertleri sadece kendi aralarında alışveriş yapsınlar ve sadece kendi içlerinde geliştirdikleri bir ödeme sistemini (aile para birimi – APB) kullansınlar. Zaman zaman da birbirlerine borç versinler, kimilerinde daha fazla kimilerinde de daha az APB bulunsun.

Bu ailenin kendi içinde üretilmediği bazı ürünler mutlaka olacaktır. İletişim olanaklarındaki gelişme neticesinde de bu tür ürünlere aile bireylerinin mutlaka ihtiyacı olacaktır. Bu ürünler aile içerisinde üretilmediğine göre başka birilerinden satın alınacaktır. Bu satın almalar karşılığında satıcı tarafa tabi ki APB ile ödeme yapılamayacak gerçek bir değer vermek gerekecektir. Ailenin elinde genel kabul görmüş bir ödeme aracı (konvertibl para) bulunmadığından ailenin varlıklarından bir kısmı devredilerek ödeme yapmak gerekecektir.

Ailenin dışarıya yönelik bir üretim yapmadığı ve konvertibl para karşılığı hiçbir şey satmadığı varsayılırsa bir süre sonra ailenin varlıkları eriyecek ve aile gücünü ve kontrolünü yitirecektir.

Devalüasyon da böyle olur. Başlangıçta ailenin örneğin 1.000.000 APB parasına karşılık elinde 1.000 KP (konvertibl para) olduğunu varsayarsak, konvertibl para kuru $1.000.000/1.000 = 1.000 \text{ KP/APB}$ olacaktır. Ailenin cebine giren KP cebinden çıkan KP den düşük olduğu sürece ailenin cebindeki KP sürekli azalacak, kur belirlerken yaptığımız işlemin paydası küçülecek ve kur gitgide yükselecektir. Örneğin bir süre sonra elde kalan KP 500'e düştü ise artık kur $1.000.000/500 = 2.000 \text{ APB/KP}$ olmuştur.

Pekiyi yapılması gereken nedir? Ailenin bir an önce çalışıp kaynaklarını en verimli şekilde kullanarak ve katma değer üreterek diğer ailelerin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde satışlar yapması ve bunun karşılığında değer çıkışını engellemesi gerekmektedir.

Aileyi makro düzeyde devlet olarak düşünürsek bu o devletin ihracat yapmasının ne denli gerekli olduğunu gösteren bir örneğe dönüşecektir.

Bu çalışmada ihracat yapmaya karar veren bir işletmenin kuruluşundan itibaren ihracat işlemlerini sonuçlandırıcaya kadar karşılaştacağı her türlü konu ile ilgili temel bilgilerle donatılması amaçlanmıştır.

Bu nedenle de kitapta izlenen mantıksal sıralama ihracata karar verme, strateji belirleme, pazarlama, müzakere, işlemler, finansman ve formaliteler şeklinde oluşturulmuştur.

Kitabın hazırlanmasında Türkiye'deki ihracatçıları ihracat konusunda bilgilendirmeyi ve geliştirmeyi misyon edinmiş olan İhracatı Geliştirme ve Etüd Merkezi - İGEME'nin son derece değerli kaynaklarından yoğun bir şekilde yararlanılmıştır. Kendilerine teşekkürü borç bilirim.

Yüce UYANIK

İstanbul, Haziran 2005

İhracata Başlarken

1.1 Neden İhracat

Bir işadamı neden ihracat yapmalıdır?

Globalleşen dünyada kitle iletişim araçlarının da artması ve bilginin daha hızlı yayılımı, ayrıca iç piyasalarda rekabet yoğunluğu şirketleri dış pazarlara da açılmaya zorlamaktadır. Dolayısıyla, aşağıda belirtilen nedenlerden dolayı, ihracat yapmak, bir ülkenin ve firmalarının büyümesi ve rekabet gücünü artırması bakımından önem arz etmektedir.

Satış ve karları artırmak: Eğer firma iç pazarda iyi bir performans gösteriyorsa, yabancı pazarlara girmesi muhtemelen karlılığı artıracaktır.

Dünya pazarlarından pay almak: Dış pazarlara açılan firma, rakiplerinin dış pazarlarda pay almak için neler yaptıklarını ve pazarlama stratejilerini öğrenecektir.

İç pazara olan bağımlılığı azaltmak: Firma dış pazarlara açılarak, pazarlama gücünü artıracak ve iç pazardaki müşterilere olan bağımlılığını azaltacaktır.

Pazar dalgalanmalarını dengede tutmak: Firma dünya pazarlarına açılarak, iç piyasadaki genel ve mevsimsel dalgalanmalardan ve değişen tüketici taleplerinin yarattığı baskıdan kurtulacaktır.

Fazla üretim kapasitesini satmak: ihracat yaparak, kapasite kullanım oranı ve üretim vardiyalarının süresi artırılabilir. Böylece ortalama birim maliyetler de azalmış ve ölçek ekonomisine ulaşılmış olunur.

Rekabet gücünü artırmak: ihracat, bir firmanın ve bir ülkenin rekabet gücünü artırmaktadır. Firma yeni teknolojilere, metotlara ve yöntemlere uyarak yarar sağlarken, ülke de ticaret dengesinin iyileşmesinden fayda sağlayacaktır.

İstihdam yaratmak: Mal ve hizmet ihracatı, yeni iş olanakları yaratacak, işsizliği azaltacaktır.

Dış ticaret açığının azalmasına yardımcı olmak: İthalatın ihracattan yüksek olması durumlarında oluşan dış ticaret açığının azalmasına katkıda bulunacaktır.

İhracatla ilgili uzmanlara ulaşabilmek: Pek çok firmanın ihracat yapmama kararı, bilinmeyen yarattığı korkuya dayanmaktadır. Ülkedeki ticareti geliştirme kuruluşları, dış pazarlara henüz girmemiş olan şirketlere yardım etmek için kurulmuştur. Bu kuruluşlar, ihracat sürecinin her aşamasında firmalara yardımcı olmaktadır.

1.2 İhracat Yapmanın İşletme İçin Riskleri

İç pazara veya dış pazarlara açılmanın riskleri şunlardır.

İhracatta karşılaşılan risklerin pek çoğunun iç pazarda karşılaşılanlar ile olan benzerliğine dikkat etmek önemlidir.

-Satışlar tahmin edilen seviyelerin altında kalabilir.

-Rekabet beklenenden daha fazla olabilir.

-Müşteriler ödeme yapmakta yavaş olabilir veya hiç ödeme yapmayabilirler.

Sadece ihracata özgü riskler ise şöyle özetlenebilir.

- Hedef ülkeden ihracat gelirlerinin geri çıkışı kısıtlanmış. veya yasaklanmış olabilir.

-Döviz kurlarındaki dalgalanmalar karları azaltabilir, ortadan kaldırabilir, hatta kayıplara neden olabilir.

-Ödeme yapılmaması veya sözleşme ile ilgili diğer anlaşmazlıklarda, yargıya gitmekte sorunlar çıkabilir.

-Savaş, iç savaş veya yabancı devlet tarafından millileştirme gibi hedef pazardaki istikrarsızlıklar kayıplara yol açabilir.

-Ürün yabancı pazarlarda kabul görmeyebilir.

1.3 İhracata Başlarken Dikkat Edilecekler

İhracat sürecinin üç önemli aşaması vardır: Fizibilite analizi, dış pazara girişin planlanması ve uygulama. Bu aşamalar yirmi iki basamaktan oluşmaktadır

Fizibilite Analizi

- 1- İç pazardaki firma performansını analiz etmek (ürün, kurumsal, mali, pazarlama, vb. açılarından)
- 2- Firmanın kapasite durumunu incelemek
- 3- Hedef pazarların demografik, sosyal, politik ve ekonomik faktörlerini göz önüne almak
- 4- Dış ticaret uzmanlarına danışmak (pazarlama, finansman, mevzuat, vb. konularda)
- 5- Hedef pazarları seçmek

Dış Pazara Girişin Planlanması

- 6- Sektör bazında pazar araştırması yapmak.
- 7- Pazar araştırmasının değerlendirilmesini yapmak.
- 8- Pazara giriş stratejisini saptamak.
- 9- Hedef pazardaki lisans, standartlar ve sertifikasyon taleplerine uygunluğu sağlamak.
- 10- Patent, ticari marka ve telif hakları hakkında gerekli bilgiyi toplamak.
- 11- Vergiler, gümrük vergileri, harçlar, kotalar ve diğer tarife dışı engelleri belirlemek.
- 12- Fiyat listesi oluşturmak.
- 13- Finansman bulmak.

Uygulama

- 14- Dağıtım yöntemlerini belirlemek.
- 15- Pazarlama planını uygulamak.
- 16- Temsilcilik veya satış yöntemlerini seçmek.
- 17- Satış sözleşmesini müzakere etmek.

- 18- Üretimi tamamlamak.
- 19- Sigorta yaptırmak.
- 20- Gerekli belgeleri tamamlamak.
- 21- Ürünü ambalajlamak ve etiketlemek.
- 22- Ürünü yüklemek.

İhracatçılar Tarafından En Fazla Yapılan Yanlışlar

Küçük firmaların ihracata başlarken en fazla yaptıkları on iki yanlış aşağıda verilmektedir.

1. Dış pazarlama stratejisi geliştirmeden ve pazarlama planı yapmadan önce ihracat danışmanlığı hizmetlerinden yararlanmamak veya gerekli bilgileri temin etmemek.
2. İhracatta karşılaşılan zorlukların üstesinden gelme ve mali gereklilikleri yerine getirme konusunda, üst yönetimin kararlılığının yetersiz oluşu.
3. Hedef pazardaki temsilcilik ya da dağıtıcıları seçmekte yeterli özeni göstermemek.
4. Bir kaç coğrafi bölge üzerinde yoğunlaşmak yerine, tüm dünyadan talepler aramak.
5. İç pazar satışlarında patlama olduğunda, ihracatı ihmal etmek.
6. İç pazardaki dağıtıcı ve müşterilerle olan ilişkilerin dış pazarlarda kurulamaması.
7. Bir ürünün ve bir pazarlama tekniğinin, otomatik olarak tüm pazarlarda başarılı olacağını varsaymak.
8. Yabancı ülkelerin kurallarına ve kültürel tercihlerine göre ürünlerin geliştirilmesinde yeterince istekli olmamak.
9. Servis, satışlar ve garanti konusundaki dokümanların, yabancı dillerde hazırlanmaması.
10. Firmanın kendi ihracat bölümünü kuramaması halinde, bir ihracat yönetim firmasından

hizmet almayı düşünmemesi.

11. Firmanın, ithalat kısıtlamaları, kaynak yetersizliği ya da geniş ürün yelpazesine sahip

olmaması gibi nedenlerden dolayı, kendi balina yabancı pazarlara girme konusunda isteksiz

olması ve bu durumda lisans veya joint venture anlaşmaları yapmaması.

12. Ürün için satış sonrası hizmetleri sağlamakta başarısız olması.

1.4 Cevaplanması Gereken Sorular

İhracat, önemli ölçüde idari, mali ve üretimle ilgili kaynaklarının kullanımını gerektirir. Bu nedenle, ihracata karar vermeden önce iyi bir değerlendirme yapabilmek için aşağıdaki sorulara cevap aramak önem kazanmaktadır.

Yurtiçi Performans

1. Firma iç pazarda neden başarılıdır?
2. Ürünün mevcut durumda pazar payı nedir?
3. Firmanın ihracat Konusundaki Kararlılık ve Arzusu
4. Firmanın ihracat yapmaktaki amacı nedir?
5. Firmanın hiyerarşik yapısı içerisinde ihracat bölümü hangi düzeydedir?
6. İhracat sürecinde firmanın hangi düzeyde elemanları görev alacaktır?
7. Firmanın eleman sayısını artırmaya gerek var mıdır?
8. Firmanın (veya çalışanlarının) dış pazarlar ve ihracat konularında deneyimleri nelerdir?
9. Firma ihracat sürecinde yer almaya ne düzeyde isteklidir?
10. Firma risk almaya ne kadar isteklidir?

Rekabet

11. Yabancı bir pazarda, firmanın ürünlerinin veya hizmetlerinin rekabetçi olmasını sağlayan nedir?
12. Ürünleri ve hizmetleri emsalsiz yapan nedir?
13. Genel olarak rekabet avantajı (teknolojik gelişmeler, patentler, beceriler

vb. avantajlar) nelerdir?

Hedef Pazarlar

14. Pazarın hangi kesimleri hedeflenmektedir?
15. Dış pazarlarda ürün satmak için ne kadar stok tutmak gerekecektir?
16. Firmanın dış pazarlardaki rakiplerinin performansı nasıldır?
17. Ürün gümrük vergileri, kotalar ve diğer tarife dışı engeller tarafından kısıtlanmakta mıdır?
18. Ürün, yurtdışındaki tüketicilerin kültürü, gelenekleri veya inanışları ile çelişiyor mu?
19. Ürünün yurtdışında patent / ticari marka kanunları ile korunması gerekli mi?
20. Ürünün etiketlenmesine ilişkin gereklilikler nelerdir?
21. Çevre ile ilgili ne tür kısıtlamalar vardır, ne ölçüde uyum gerekir?

Ürünün Pazarlanması

22. Ürün ya da hizmetin reklamı nasıl yapılacak?
23. Hangi Şirketler, acenteler ya da dağıtımıcılar benzer ürünler satın almıştır?
24. Dış pazarlara satış yaparken firmayı kim temsil edecektir?
25. İhraç pazarı ile ilgili görevleri üstlenmek üzere bir acente ya da dağıtımıcı tayin edilecek midir?
26. Acente ya da dağıtımıcıya hangi bölge verilecek?
27. Acente ya da dağıtımıcının hangi davranışları kabul edilebilir?
28. Potansiyel alıcı ürünün çalışır halde bir model ya da örneğini görebilir mi?
29. Ürünün ya da hizmetin üzerine ilgiyi en iyi şekilde çekecek bir ticaret fuarı var mıdır?
30. Ürün veya hizmet hedef pazarda aynı isimle mi satılacaktır?

Fiyatlandırma ve Ticari Koşullar

31. Fiyat nasıl hesaplanacaktır?
32. Hizmet verme koşulları nelerdir?

33. Ödeme ve kredi vadeleri nelerdir?
34. Ürünün garanti süresi nedir?
35. İndirim koşulları

1.5 İşletme stratejisi nedir ? İşletme stratejisi nasıl kurulur ?

İhracata başlarken, hem ne tür faaliyetlerin yapılacağı hem de yapılacak işlerin nasıl yapılacağına doğru bir şekilde karar verebilmek için, önce işletmenin stratejisi üzerinde çalışılmalıdır. Dış pazarlarda başarı iyi bir strateji ile elde edilebilir. Bir işletmenin stratejisi işletmenin hedeflediği pazarda maksimum pazarlık gücü elde etmesi için kime, ne satmayı planladığı, işletmenin hedeflediği amaçlarına nasıl ulaşabileceği ve hedeflerindeki öncelikleridir. Bir işletmenin işi, kim için ne ürettiği ile tanımlanır. Bu üretim ve pazarlama işlevlerinin yaptıklarıdır. İş tanımlı yapmak strateji kurmanın ilk adımındır. Başarılı işletmeler, “Biz ne iş yapıyoruz?” sorusu üzerinde iyice düşünerek, açık ve doğru bir biçimde yanıt verebilen işletmelerdir.

O halde strateji işletmede kimin için ne üretildiği sorusuna cevap verilmesi yani işin tanımlanmasıdır. Genelde yöneticiler işletmenin işini ne ürettikleri olarak tanımlarlar.

Konuyu bir örnekle açıklayalım:

Örneğin ev tekstil ürünleri üreticisi işini “tekstil işindeyiz” diye tanımlar. Oysa iş tanımını yaparken ne ürettiğimize değil alıcıların neden alım yaptıklarına bakmamız gerekir. İşletmelerin amacı sözkonusu olduğunda başlangıç noktası tüketicidir. İşin tanımını müşteri yapar. Önemli olan firmanın ürünlerini satın aldığı anda müşterinin tatmin olup olmadığıdır. Her şirketin amacı müşterilerini tatmin etmektir. “Biz ne iş yapıyoruz?” sorusu işletmeye müşteri ve pazarın gözü ile bakmakla yanıtlanabilir. Ürettiğimiz ev tekstilini alıcıların neden satın aldıklarını düşünürken kimin satın alma kararı verdiğini de göz önüne almamız gerekir. Ev tekstil örneğinde işletmemiz eğer fason olarak Belçika’daki bir mağazalar zincirine satış yapıyorsa burada iş tanımımızı artık “bir mağazalar zincirinin satın alma yetkililerine üretim yönetimi hizmeti sağlamak” olarak tanımlayabiliriz.

Ancak iyi bir iş tanımlı pazarlık gücünün maksimum olduğu bir pazarı hedefleyerek,

işletmenin rakiplerinden daha çok parayı nasıl kazanacağını da ipucunu vermelidir. Bu ise ancak işletmenin rekabetin olmadığı ya da az olduğu bir pazar bulması veya rakiplerini pazarın dışına çıkarabilmesi ile mümkündür. Oysa ev tekstili örneğindeki iş tanımı işletmenin rakiplerinden daha fazla para kazanmasını sağlayacak gibi gözükmemektedir.

İş tanımının ideal olması için şu sorulara yanıt aranmalıdır:

İş tanımı,

İşletmeyi pazarda tek yapacak mı?

Hedef pazardaki müşterileri doğru bir şekilde tanımlamış mı?

Müşterilerinin neden rakiplerden değil de, işletmeden mal alacaklarını açıklıyor mu?

Rakiplerini saf dışı bırakmak için alıcılara ne sunuyor?

Hedef pazarda kalıcı pazarlık gücünü nasıl sağlayacak?

Ev tekstili firmamız Belçikalı mağaza yetkililerince neden tercih edilmektedir?

Sözkonusu tercih işletmenin üretim işlevinin yönetimindeki başarısından dolayıdır. Yani ucuz imalat yapması, hızlı teslimat yapabilmesi, esnek üretim kapasitesine sahip olması, güvenilir teslimat yapabilmesi gibi nedenlerden biri ya da birkaçı olabilir.

Burada işletmenin rakiplerine üstünlük sağlayabilmesi için de ya alıcının kimseden bulamadığı ya da rakiplerin yeterli düzeyde sunamadığı bir ihtiyaç bulması gerekmektedir. Ev tekstili firması ürettiği havlularda ne gibi özellikler olması gerektiğini yaptığı araştırma sonucunda elde edebilecektir. Burada önemli olan müşterilerin hangi ihtiyaçlarının karşılandığının yanı sıra hangilerinin karşılanmadığı ve müşterinin kafasındaki ideal ürünün ne olduğudur. Ev tekstili firması yaptığı araştırmada havlu kullananların % 38 'nin havlunun yumuşaklığı ve suyu emme kapasitesine, % 29'nun havlunun desenine, % 22'sinin havlunun dayanıklılığına, % 11'inin ise havluda doğal boyaların kullanılmasına önem verdiği belirlemiştir. Bunun yanı sıra Belçika pazarındaki aracılardan, havlu alımı gerçekleştiren işletmelerin önceliğinin ise istenen kalitede üretim, zamanında ve güvenilir teslimat olduğu da tespit edilmiştir.

Bu sonuçlar ışığında firmamız yumuşak, su emici ve yalın çizgilere sahip, doğal boyaların kullanıldığı havluları üretmeye ve bu ürünlerini müşterisine ulaştırabilmek

için de güvenilir bir dağıtım ağı kurmaya karar vermiştir.

O halde işletmenin iş tanımını alıcıların öncelikleri, rakiplerin kimler olduğu ve alıcıya neler sundukları, işletmenin rakiplerini nasıl saf dışı edeceğini dikkate alarak hazırlaması gerekmektedir. Böyle bir iş tanımı şirketi işini tanımlama noktasından strateji tasarlama noktasına getirecektir.

İşletmenin pazarlarını küçük ve homojen grupları kapsayacak şekilde bölümlendirmesi iş tanımının işletmenin rakiplerine üstünlük sağlayacak bir hale dönüştürülmesidir.

Bir firmanın doğal olarak mevcut alıcılar, rakiplerin alıcıları ve henüz alıcı olmayanlar olmak üzere hedef alabileceği üç çeşit pazar bulunmaktadır. Bu üç çeşit pazardan hangisini hedef olarak almayı düşünüyorsa ona göre pazarı hakkında gerekli bilgiyi toplaması gerekmektedir. Mevcut alıcılara daha çok ve daha sık mal satmak, rakiplerin alıcılarını işletmenin müşterisi yapmak yada henüz alıcı olmayanları firmanın müşterisi yapmak konusunda kararını vermelidir.

Bu kararı verdikten sonra sıra müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını bilmek zorundadır. Hedef müşterilerin istek ve gereksinimleri doğal olarak işletmenin nihai tüketiciye mi yoksa başka işletmelere mi satış yapacağına göre değişecektir. Eğer işletme nihai tüketiciyi hedefliyorsa temel insan gereksinimlerini (psikolojik, sosyal ve güvenlikle ilgili olanlar gibi) bilmesi gerekir. Eğer işletme başka işletmelere satış yapıyorsa onların gereksinim ve isteklerini irdelemek zorundadır.

Ev tekstili firma örneğinde pazar bölümünü “ Belçika pazarında mevcut müşterimiz ya da rakiplerimizin müşterileri olan; sofistike, modern ve yalın çizgiler taşıyan ürünleri tercih eden 40 yaş üstündeki modern çağ insanı olarak tanımlanan bir gruba ürünlerini satan ve hızlı güvenilir teslimata ağırlık veren mağaza zincirlerinin satın alma bölümleri” olarak bölümlendirebiliriz. Firmanın bu pazar bölümüne yönelik teklifi ise mağaza zincirlerinin satın alma bölümlerine zamanında teslim edilen ve müşterilerinin istediği özelliklere sahip havlu üretebilme becerisini satmaktır. Ancak böyle bir bölümlendirmede tek ya da tercih edilen ya da pazarlık koşullarını belirleyen bir tedarikçi olma şansı olabilecektir.

Ev tekstili firması stratejisini, Belçika pazarında onu tek yapacak şekilde pazarını bölümlendirdikten sonra bu stratejinin doğruluğundan ve uygulanabilirliğinden emin

olmak ve hedef pazara ulaşabilmek için pazar araştırması yapacaktır.

1.6 İşletme stratejisi ile ihracata ilişkin işletme stratejisi farklı olabilir mi?

İşletmelerin yurtiçindeki stratejileri ile yurtdışındaki stratejileri farklı olabilir. Sözelimi ev tekstili üreten bir firma yurtiçindeki başarısını hızlı teslimat üzerine kurmuştur. Ancak yurtdışı pazarda karşılanması gereken kalite standartları ise; hızlı teslimat yanında kalite de ön plana çıkabilir. O halde firma ihracat yapmak istiyorsa yurtdışı stratejisine hızlı teslimat yanında kaliteli üretim unsurlarını da ekleyecektir.

Yurtiçindeki hedef kitleniz ile yurtdışındaki hedef kitleniz farklı ise doğal olarak yurtiçi ve yurtdışı işletme stratejiniz farklı olacaktır. O halde işletme stratejisini hedef pazarda onu tek yapacak şekilde belirleyen bir firmanın, ihracata yönelik işletme stratejisini belirlerken “ malının hedef pazara nasıl satabilirim?” sorusuna doğru yanıt bulması gerekmektedir.

Firmalar hedef pazarlarını belirleyebilmek, uygun alıcılar/partnerler bulabilmek için ihracat açısından öncelikli işleri saptamalı, gerekli planlamayı yapmalı ve bu planı uygulayacak kapasite ve becerilere de sahip olmalıdır.

Bir işletmenin ihracata ilişkin stratejisinin hazırlanması;

.Hedef pazarlardaki potansiyeli araştırmak,

.Hedef pazarlardaki potansiyeli ölçmek ve değerlendirmek,

.Hedef pazarlardaki müşteri tutumlarını saptama faaliyetlerini gerçekleştirmek, bu faaliyetlerin yapılabilmesi için gereken kaynak gereksinimlerini saptamak ve bu kaynakları yönetmek için lazım olan araçları tayin edebilmektir.

Hedef pazarla ilgili araştırma sırasında firma bir yandan ihracat kararının doğru olup olmadığını kontrol ederken bir yandan da hedef pazar seçiminin doğru olup olmadığı konusunda düşünce sahibi olacaktır.

İçinde yaşadığımız rekabetçi ortamda başarılı olabilmek, ancak pazar hakkında bol ve sağlıklı bilgiler toplamakla, işletmenin ihracata ilişkin stratejisini bu bilgilere dayanarak belirlemekle mümkündür. Uluslararası pazarlarda müşterilerin neyi, nasıl, ne zaman ve nerede talep ettiklerini bilerek atılacak adımlar başarıyla

sonuçlanacaktır. Yurt dışı pazarlar hakkında toplanan bilgiler işletmeye mal, dağıtım, tutundurma, fiyatlandırma ve diğer pazarlama politikalarını akılcı ve esnek bir biçimde oluşturma olanağını sağlar. Özellikle dağıtım ve tutundurma faaliyetlerinde önemli parasal tasarruflar elde etmek imkanını verir. Hedef aldığı dış pazarların kültürel, ekonomik ve politik amaçlarına uygun mal ve hizmetler sunan bir işletmenin uluslararası pazarlarda başarı sağlayacağı açıktır.

planlamalı, yürütmeli ve kontrolünü yapmalıdırlar.

1.7 Pazar Araştırması ile ne elde edilmektedir?

İşletmelerde pazarlama bölümü pazar araştırması yaparak, ürünün en çok nerede satılabileceğini belirlemekte yani ihracat kararının ve hedef pazar / pazar bölümü seçiminin doğru olup olmadığı konusunda karara varmaktadır. Bu nedenle pazar araştırması işi çoğu kez pazar potansiyelini ölçme ve değerlendirme olarak da tanımlanmaktadır. Çünkü pazar araştırması aslında hedeflenen pazardaki potansiyel müşteriler ve bu müşterilerin satın alma güçleri araştırılmaktadır.

Pazar potansiyelinin ölçülmesi hedef pazarın işletmenin ürününü satın alabilecek güce sahip olup olmadığının tespitidir. Eğer müşterilerin işletmenin ürününü satın alacak parası yoksa firmanın bu pazarla ilgili amaçlarına ulaşması mümkün değildir.

Pazarın değerlendirilmesi ise hedef pazardaki müşterilerin ürününü almayı isteyip istemediğinin tespitidir. Çünkü müşterilerin parası olabilir ama bu parayı işletmenin ürünlerine harcamaya istekli olmayabilirler. Pazar araştırması firmaya stratejisini gözden geçirme, doğrulama, daha iyi konumlandırma ve bölümlendirme yapma imkanı verir.

1.8 Dış Pazar Araştırması nasıl yapılır ?

Dış pazar araştırmasında masa başı pazar araştırması ve yerinde alan araştırması olmak üzere birbirini tamamlayan iki yöntem mevcuttur. Çoğu zaman önce masa başı çalışması daha sonra ise yerinde pazar araştırması yapılmaktadır.

1.8.1 Masa başı araştırması

Masa başı araştırması iki aşamadan oluşmaktadır.

- Hedef pazarın seçimi
- Hedef pazar potansiyelinin ölçülmesi

Masa başı çalışması ile işletme önce hedef pazarını seçmekte, daha sonrada bu pazarın uygunluğu konusunda bir ön araştırma yapmakta, hedef pazar potansiyelini ölçmektedir.

Masa başı araştırması üç basit yolla gerçekleştirilmektedir:

Dünyadaki olayların günü gününe takibi: Firmanın faaliyet alanı ile ilgili uluslararası pazardaki gelişmeleri ve özel projelerle ilgili haberleri sürekli izlemelidir.

Ticari ve ekonomik istatistiklerin analizi: Ticari istatistikler genelde ürün gruplarına ya da ülkelere göre hazırlanmaktadır. Gerek nüfus, nüfus dağılımı gibi demografik yapıyla ilgili göstergeler gerekse kişi başına milli gelir düzeyi, sektörlere göre üretim miktarı gibi genel ekonomiyle ilgili istatistikler bir firmanın ürünü için potansiyel pazarların belirlenmesinde en önemli göstergelerdir. İnternetteki web sayfaları ve e-mail ile elde edeceğimiz bilgiler elektronik ortamda sağlayacağımız verilerdir. İhracatı geliştirme kuruluşları, ticaret ve sanayi odaları, dış ticaret müşavirlikleri, kütüphaneler ve diğer kaynaklardan sağlayacağımız bilgiler ise yayınlanmış kaynakları oluşturmaktadır.

Masa başı araştırmasına yönelik kaynaklar çok önemli bilgiler içermekle birlikte bazı eksiklikleri olacağı da unutulmamalıdır. Bazı ülkeler için yıllara ilişkin istatistiki bilgiler en az 2 yıl önceye aittir ve hizmet sektörü için bilgi çoğu kez mevcut değildir. Nüfus ve nüfusun dağılımı, kişi başına gelir düzeyi gibi demografik yapı ve genel ekonomiyle ilgili pek çok ticari istatistik ücretsizdir. Ancak özel raporlar ve çalışmalar için 100 dolar ile 1000 dolar arasında değişen bir maliyetin ödenmesi gerekebilir.

Uzmanların görüşlerinin alınması:Uzman görüşlerini öğrenmek için çeşitli yollar vardır.

- Seminerler, workshoplar ve uluslararası ticari faaliyetlere katılma
- Uluslararası ticaret ve pazarlama danışmanlarından yararlanma
- Benzeri ürünleri ihraç eden başarılı ihracatçılarla görüşme
- Ticaret ve sanayi odalarındaki uzmanlarla görüşme.

Masa başı araştırması araştırmacının hedef pazara daha hazırlıklı ve donanımlı gitmesini sağlayarak, bu bilgileri araştırmakla pazarda zaman kaybetmesini önleyecektir.

Masa başı pazar araştırmasında verilerin toplanması ve değerlendirilmesi zor ve sıkıcı olabilir. Ancak artık internet kullanımı bilgi kaynaklarına ulaşmada müthiş bir olanaktır.

Masa Başı Araştırmasının Aşamaları Nelerdir?

Amaç: Hedef bir ülkenin ve bu ülkedeki potansiyel müşterilerin belirlenmesidir. Pazar araştırması ile firma hedef pazarlarla ilgili stratejisine karar verecek ve bu pazarlarda uygulanacak pazarlama karmasını belirleyebilecektir.

Ürünün Sınıflandırılması: Etkili ve bilinçli bir pazar araştırmasına başlamanın ilk adımı üretilen ürünün uluslararası literatürde bilinen şekliyle sınıflandırılmasının yapılmasıdır. Ticari istatistiklerin bir çoğu kaynaklarda ürün sınıflandırması ile yer alırlar. Bu kaynaklar ürün için uygun ülke ve pazarların bulunmasında yardımcı olur.

Ülkemizde dış ticaret istatistikleri “ARMONİZE SİSTEM NOMANKLATÜRÜ” esas alınarak 12’li bazda hazırlanmaktadır. Armonize Sistem, Gümrük İşbirliği Konseyi tarafından 14 Haziran 1983 tarihinde kabul edilen Uluslararası Armonize Mal Tanımı ve Kodlaması Anlaşmasına dayanmaktadır. Böylece uluslararası istatistiklerin derlenmesi, kıyaslanması ve gümrük giriş tarife cetvellerinin düzenlenmesi kolaylaşmıştır. Ürünün armonize sistem numarasını DİE’nin hazırlamış olduğu “ GTİP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu “ isimli kitapçıktan veya Gümrükler Genel Müdürlüğü (<http://www.gumruk.gov.tr>) sitesindeki tarife incelenerek bulunabilir.

Bilgi Kaynaklarının Tespiti:

Pazar potansiyelinin ölçülmesi ve pazarın değerlendirilmesi için yapacağımız araştırmada yararlanacağımız bilgi kaynakları da çeşitli şekillerde sınıflandırılabilir. Bilgi kaynakları, dış pazarlarda gerçekleştirilecek pazar araştırması sırasında kişi veya kuruluşların kendi özel gayretleri ile topladıkları orijinal bilgilerin kaynakları olabileceği gibi yurtdışındaki müşterilerle yapılan yazışmalar, proforma faturalar gibi firmanın kendi bünyesinde yer alan bilgilerden, yurtdışındaki araştırma kurumlarından, ulusal ve uluslararası örgütlerden ücretli veya ücretsiz olarak sağlanabilen rapor, etüt ve araştırmalar gibi hazır veriler olabilir.

Bilgi kaynaklarımız firma içi kaynaklar, Türkiye'deki Kuruluşlar yada Uluslararası Kuruluşlardan elde edilen bilgiler şeklinde de sınıflandırılabilir.

İnternet günümüzde özellikle güncel ticari bilgi için büyük bir kaynaktır. Aşağıda bahsedilen yurtiçindeki ve uluslararası kuruluşların web sayfalarından ticari bilgi elde edilebilir. Örneğin; Dış Ticaret Müsteşarlığının web sayfasında (www.dtm.gov.tr) Türk İhracatçılar Rehberi bulunmaktadır. Bu rehber sayesinde Türkiye'de hangi firmanın hangi ürünü nereye ihraç ettiği bilgisini elde edebilirsiniz. Bu sayede rakiplerinizin ürünlerini nereye ihraç ettikleri konusunda bilgi sahibi olur ve siz de aynı pazara ürünlerinizi ihraç etme şansını elde edebilirsiniz.

Firma İçi Kaynaklar: Yönetici dosyaları ve firma kayıtlarından oluşmaktadır. Şirketler, siparişlerle, satışlarla, fiyatlarla, envanter düzeyleriyle ve diğer birtakım verilerle zengin kayıt depolarına sahiptir. Bu bilgiler iyi yönetilmeli, sınıflandırılmalı, arşivlenmeli ve firma içi paylaşımına açılmalıdır.

İşletmede pazarlama bölümünün satış raporları, müşteri listeleri, satış kayıtları, satıcılarla olan yazışmalar, bayi yazışmaları vardır. Müşteri hizmetleri bölümü müşterilerden gelen övgü ve şikayetleri öğrenmektedir. Muhasebe bölümü ise düzenli olarak satış siparişleri, mal sevkiyatı, stok ve tutundurma maliyeti gibi konularda bilgi toplamaktadır.

Düzenli bir pazarlamacı her araştırma için topladığı bilgileri ileride tekrar kullanabilecek şekilde özenle arşivlemelidir. Dosya ve kartlarda saklanabilecek dokümanları arasında geçmişteki araştırma projelerinden elde edilmiş bilgilere ek olarak gazete ve dergilerden derlenmiş kesikler ve firmasına gelen diğer yayınlardan alınmış ilgili yazılar bulunur.

1.8.2 Türkiye'deki Kuruluşlardan Sağlanabilecek Veriler

– Kamu Kuruluşları: Her ülkede ticareti geliştirmeye yönelik çalışan devlet kurumları vardır. İGEME, Eximbank, DTM, DİE, DPT gibi kamu kuruluşlardan ticaret ve ekonomi ile ilgili istatistikleri, ihracat rehberlerini (İGEME, DTM), ülke ve ürün profillerini, sektör raporlarını (DPT) elde edebilirsiniz. Bu bilgilere kuruluşların web sayfalarından da ulaşmanız mümkün olacaktır.

İhracat, ithalat ve dünya ticaretine ilişkin sayısal bilgi edinilebilecek diğer kaynaklar ise başta Devlet İstatistik Enstitüsü (www.die.gov.tr) olmak üzere Dış Ticaret

Müsteşarlığı(www.dtm.gov.tr), İhracatçı Birlikleri, KOSGEB (www.kosgeb.gov.tr), Hazine Müsteşarlığı(www.treasury.gov.tr), Dışişleri Bakanlığı (www.mfa.gov.tr), Maliye Bakanlığı(www.maliye.gov.tr), Ulaştırma Bakanlığı (www.ubak.gov.tr), Devlet Planlama Teşkilatı(www.dpt.gov.tr), Merkez Bankası (www.tcmb.gov.tr), Türk Eximbank (www.eximbank.gov.tr), Türkiye İşbirliği ve Kalkınma Ajansı TİKA (www.tika.gov.tr), Gümrük Müsteşarlığı'dır (www.gumruk.gov.tr). Bunlar dışında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (www.tobb.org.tr) İstanbul Ticaret Odası (www.tr-ito.com) gibi meslek kuruluşlarından da bol miktarda bilgi sağlanabilir. Bu kuruluşlar başvuranlara ücretsiz danışmanlık hizmetleri de sunmakta, dış ticaretin geliştirilmesi için çeşitli projeler geliştirmektedirler. Yukarıda adresleri verilen web sitelerinden Dünya Bankası, Uluslararası Ticaret Örgütü, Birleşmiş Milletler gibi uluslararası kuruluşların web sitelerine de ulaşılabilir.

– Yabancı Ülke Temsilcilikleri: İhracat düşünülen ülkenin Türkiye'deki ticaret ataşeliği, konsoloslugu veya elçiliğinden o ülkeyle ilgili dış ticaret istatistikleri, gümrük mevzuatı ve ülkenin ticaret ve sanayi ile ilgili bilgiler de elde edilebilir.

– Türkiye'nin Dış Temsilcilikleri

Ticaret Müşavirlikleri de buldukları ülkedeki pazara ilişkin çeşitli bilgileri,talep edildiğinde ihracatçılara sağlamaktadır. Ticaret müşavirliklerinin adreslerini DTM veya İGEME gibi kuruluşlardan elde etmeniz mümkündür.

<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/adres/adres/.htm>'den

1.8.3 Uluslararası Kuruluşlar ve Yabancı Devlet Kuruluşlarının Veri

Tabanları:

Uluslararası kuruluşların yayınları çok zengin bir bilgi hazinesi oluşturmaktadır. Bu tür kaynakların başlıcaları şunlardır:

Birleşmiş Milletler Teşkilatı tarafından yayımlanan “Birleşmiş Milletler İstatistik Yıllığı” (The United Nations Statistical Yearbook).

Uluslararası Para Fonu IMF'nin aylık “Uluslararası Finansal İstatistikleri” (International Financial Statistics)

ITC-International Trade Center (Uluslararası Ticaret Merkezi)Merkezi Cenevre'de bulunan bu kuruluştan ülkelerin sektörlere göre toplam ticaret istatistiklerine ulaşabilirsiniz. Bu sayede hangi ülkenin hangi sektörlerde dünya ticaretindeki

sıralamasının ne olduğunu öğrenmeniz mümkün olacaktır.

WTO-World Trade Organisation (Dünya Ticaret Örgütü) Dünya Ticaret Örgütünden dünya ticareti ile ilgili güncel bilgileri ve sektörlerle ilgili dünyadaki genel eğilimler konusunda bilgi edinebilirsiniz.

Dünyadaki İGEME Benzeri Kuruluşlar Çoğu ülkenin dış ticareti geliştirme kuruluşundan o ülke ile ilgili ekonomi ve ticaret bilgilerini öğrenebilirsiniz. Örneğin İngiltere’de faaliyet gösteren Trade Partners (www.tradepartners.gov.uk) isimli kuruluş dünyadaki bir çok ülkede belirli sektörler hakkında raporlar yayınlamaktadır.

Dünya Bankası’nın “Yıllık Raporları”nda çeşitli ülkeler ve ülke grupları için hazırlanmış özel raporlar yanında, sanayileşme dereceleri ve gelir düzeylerine göre gruplanmış 124 ülke için toplam nüfus, kişi başına düşen gelir, yıllık enflasyon oranı, sektörler itibari ile üretim değerleri, ithalat-ihracat kıymetleri gibi bilgiler edinilebilir.

İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı OECD’nin çeşitli yayınlarında, özellikle üye ülkelerle ilgili önemli ekonomik göstergeler içeren “Genel İstatistiklerde (General Statistic) ihracatçılar için çok faydalı bilgiler bulunabilir.

Verilerin Sınıflandırılması: Hedef pazar seçiminde kullanılacak veriler iki grupta toplanmaktadır. Pazardaki makro ortamla ilgili veriler ve pazar bölümü ile ilgili veriler. İşletme masa başı araştırması ile makro ortam ile ilgili verileri elde ederken, alan araştırması aşamasında pazar bölümü ile ilgili bilgilere ulaşmaktadır.

Firma bir ürüne olan talebi araştırırken genel olarak ülke ve bölgesel çevre ile ilgili verilere bakar. Firmanın ürünü ihraç edeceği pazarın önemli kültürel özellikleri, uyulması gereken standartlar ya da iklim koşulları gibi pazar çevresi ile ilgili konuları araştırmaya ihtiyacı olacaktır.

İhracata yönelmeye karar veren firmanın, ürününün yabancı pazarlarda beğenilip beğenilmeyeceğini araştırması da zorunludur. İşletmenin ürünü pozisyonlandırma, global marka olma ve pazarlama karması ile ilgili taktik kararları verirken ise tüketiciler, rakipler ya da dağıtım kanalları gibi pazar bölümüyle ilgili bilgilere ihtiyacı olacaktır.

Örneğin İtalya’daki kadın nüfusun ve bu nüfusun gelecekteki tahminlerinin bilinmesi İtalya’da kaç çift kadın çorabı satılacağını yani ürüne olan talebi açıklayabilir. Ancak aynı bilgi kaç çift X marka çorabın satılacağını, yani bir işletmenin belli bir ürüne

olan talebi açıklayamaz. X marka çoraba olan talebi öngörebilmek için İtalya'daki çorap tüketicileri, rakip şirketlerin ürünleri ve dağıtım kanalları yani pazar bölümü ile ilgili detaylı bilgilere ihtiyaç vardır.

1.9 Hedef Pazar Seçiminde Kullanılacak Verilerin Sınıflandırılması

Veri Bankasını Oluşturma: Hedef pazardaki makro ortam ve pazar bölümü ile ilgili verilerin toplanması sürecidir.

Demografik Yapı İle İlgili Veriler:	Toplam nüfus, yıllık nüfus artış oranı. Doğum, ölüm, evlenme, boşanma oranları. Nüfusun bölgeler, yaşlar, cinsiyet, medeni durum ve sektörler itibarı ile dağılımı. Faal nüfus.
Coğrafi Konumla İlgili Veriler:	Yüzölçümü, Doğal ve politik sınırlar. Mevsimler, bölgeler itibari ile iklim, sıcaklık, rutubet ve bitki örtüsü, deniz seviyesinden ve denizden uzaklık. Ulaşım imkanları, deniz, hava, kara, demir ve su yolları. Telefon, teleks vb haberleşme vasıtaları, sayıları niteliği.
Sosyo Ekonomik Yapı İle İlgili Veriler:	Milli gelir ve kaynakları, kişi başına gelir, aile başına gelir, gelir dağılımı, tasarruflar, kullanılabilir gelir. Sektörler itibari ile ortalama işçi ücretleri, sermaye birikimi. İthalat ve ihracat miktarları. Yurt dışından satın alınan ve yurt dışına satılan mal ve hizmetler. Tüketim harcamaları, kişi ve aile başına dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları, enerji kaynakları.

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

	Sağlık hizmetleri, ilaç tüketimi.
Kültürel Yapı ve Yaşam Tarzı ile İlgili Veriler:	Örf ve adetler, estetik anlayışı, konuşulan dil, din ve dini inançlar, yaşam tarzı, plastik sanatlar
Teknolojik ve Endüstriyel Yapı İle İlgili Veriler:	Üretilen mal veya hizmetler, üretim miktarları. İşletmelerin sayıları, kapasiteleri, kapasite kullanım oranları, yarattıkları katma değer. Perakendeciler ve toptancılar, çeşitleri, buldukları yerler, nitelikleri, mal bileşimleri, iş hacimleri. Genel olarak işgücü miktarı, cinsiyet, yaş ve kalite bileşimi. İşçi-işveren ilişkileri. Bir ülkedeki teknolojik gelişme düzeyi ve bu teknoloji ile üretilen mal veya hizmetlerin sanayi, tarım, haberleşme, ulaşım ve diğer sektörlerdeki kullanım oranları
Politik ve Hukuki Durum İle İlgili Veriler:	Yönetim şekli. Ülkeye hakim politik felsefe. Ticari hayatı düzenleyen ve etkileyen kanunlar. Vergi sistemi. Özellikle ihracatı-ithalatı ve kar transferlerini etkileyen mevzuat. İthal yasakları, kotalar, ithalde alınan çeşitli vergi, resim ve harçlar .
Tüketiciler:	Ürünü satın alan kişi ve kuruluşlarla ilgili bilgiler
Dağıtım Kanalları:	Aracılar, pazarlama büroları ve lojistik

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

	büroları
Rakipler:	Rakip şirketlerin hedefleri, stratejileri, güçlü ve zayıf yönleri

Tablo 1: Pazar verilerinin sınıflandırılması

Demografik Yapı İle İlgili Veriler: Demografik eğilimlerin en yararlı yönü, önceden tahmin edilebilir olmalarıdır. Yaşa göre sınıflandırılmış bir nüfus ve oldukça sabit düzeydeki doğum, evlilik ve ölüm oranları mevcut olduğunda, bir nüfusun birkaç yıl sonraki yaş dağılımı oldukça doğru bir şekilde tahmin edilebilir. Eğer belirli bir yaş grubunun nüfusu hızla artmaktaysa-Avrupa ülkelerinde yaşlı nüfusun artmakta olması gibi-yaşlı nüfusa yönelik ürünlere ve hizmetlere ağırlık verilebilir.

Demografik verilerin bir diğer yararlı şekli de, göçlere ilişkin verilerdir. Bazı yerlerde nüfus azalmakta ve bazı revaçta olan bölgelerde nüfus artmaktadır. Birçok ürünün tüketimi, nüfusun yoğunluğu, yaşı, eğitimi, etnik, ırksal ve dinsel özellikleriyle yakından ilişkili olduğundan bu bilgiler son derece önemlidir.

Örneğin 1990'lı yılların başından beri gelişmiş ülkelerde düşük kalorili, düşük kolesterollü yiyeceklerden ve vejetaryen yemek çeşitlerinden oluşan sağlıklı menilere ilginin artması, market ve restoranlarda bu tür yiyeceklere yer verilmesine yol açmıştır. Diğer bir örnek ABD nüfusu içinde etnik nüfusun artış oranının yüksek olması, bu pazara girmeyi düşünen birçok şirketin işlerini bu eğilimler üzerine kurmasına neden olmaktadır.

Bir dış pazara bir mal veya hizmetten ne kadar satılabileceğini belirleyen en önemli faktör şüphesiz, o pazardaki müşterilerin sayısıdır. Bu nedenle nüfus ve nüfusun yaşlara, mesleklere, cinsiyete, medeni duruma göre dağılımı, ön tahminlerde sık sık kullanılır. Çünkü bunların her biri büyük bir hızla değişiyor ve bu da satın alma gücünü ve alışkanlıklarını, işgücünün büyüklüğünü ve yapısını etkiliyor. Dolayısıyla da mal veya hizmetin talebi üzerinde, değişik ölçülerde de olsa etkili oluyor.

Firmalar küresel olarak büyüdükçe, kalabalık bir nüfusa, istikrarlı bir hükümete ve iyi bir alım gücüne sahip olan ülkelere doğru yöneliyorlar. Firmalar, ülkeleri birer birer ele alıp değerlendirirken, öncelikle demografik verileri incelemelidirler.

Coğrafi Konumla İlgili Veriler: Dış pazarlar tarafından talep edilecek mal veya hizmetlerin özelliklerini belirleyebilmek için, coğrafi yapının da dikkate alınması zorunludur. Dış pazarın topografyası, ısısı, nem oranı ve benzeri özellikleri, talep edilen malların hem niteliğini ve miktarını, hem de depolama, taşıma ve ambalajlanma biçimini etkiler. Bir Kanada'nın kullandığı giyim eşyaları ve gıda maddeleri ile bir Hintlinin talep ettiği şüphesiz aynı olamaz. Ekvatora yakın ülkelerde örneğin Endonezya'da ısı ve nem oranı Türkiye'ye göre çok yüksektir. Bu ülkeye

ihraç edilen malların ambalaj malzemeleri seçilirken, ısı ve neme dayanıklı olanlar ve içindeki malı ısı ve nemden koruyabilenler tercih edilmelidir.

Sosyo Ekonomik Yapı İle İlgili Veriler: Nüfus tek başına bir pazar oluşturmaz. İnsanların satın almaya hazır, istekli ve yeterli bütçeye sahip olmaları da gerekir. Ne var ki, tüketiciler arasında satın alma gücü hiçbir zaman eşit bir şekilde dağılmış değildir. Genelde firmalar tüketicileri yüksek, orta ve düşük gelirli olarak ayırırlar. Örneğin Coca-Cola gibi şirketler her üç gruba da hizmet eder. Genelde firmalar belli bir gelir grubuna yönelik olarak ya da her gelir grubuna farklı tasarımlar yaparak çalışırlar. Vakko firması zenginler için giyim eşyası üretirken, İKEA firması orta gelir düzeyine yönelik modüler mobilya tasarımı yapmaktadır. Ferrari çok zenginler için otomobil tasarımı yapar. Bir ülkede orta sınıf geniş bir kesimi oluşturuyorsa, o zaman birçok imalatçı, tasarımlarını orta sınıfa yönelik olarak yapar.

Kültürel Yapı ve Yaşam Tarzı ile İlgili Veriler: Kültür dış pazardaki fiili ve potansiyel müşterilerin arzu ve ihtiyaçlarını hem nitelik hem de nicelikler açısından etkiler. Tüketici davranışları üzerinde örf ve adetler, estetik anlayışı gibi diğer kültür öğelerinin önemli etkisi vardır. Örneğin, kadın ve erkeğin toplumda görev ve sorumlulukları farklıdır. Arap ülkelerinde satın alma kararlarını çoğunlukla erkekler verir. Avrupa ülkelerinde ise kadın ve erkek arasındaki ilişkiler daha demokratiktir. Birçok mal veya hizmet için satın alma kararlarını kadın ve erkek birlikte, veya rol bölüşümü içinde bağımsız olarak verirler.

Hedef dış pazarlarda konuşulan dilin bilinmesi de ihracatçıya önemli bir avantaj sağlar. Ancak dilin bütün inceliklerine hakim olmak zorunludur. Çünkü dil bir kültürün en canlı göstergesidir. Sadece tercüme etmekle bir dış pazarın diline, kültürüne uyum sağlanamaz.

Şüphesiz din ve dini inançlar ve bunlardan kaynaklanan değer yargılarının ve tutumların da ihracatçı tarafından incelenmesi gerekir. Örneğin Yeni Zelanda'nın Suudi Arabistan'a et satabilmek için, müslüman çobanlar tarafından güdülen ve yine müslüman kasaplar tarafından kesilen özel koyunlar beslediği söylenmektedir.

Grafik ve plastik sanatların, folklorun ve müziğin incelenmesi ise, özellikle kişinin bir sembol veya nesne karşısındaki olumlu veya olumsuz durumu şeklinde tanımlayabileceğimiz "tüketici tutumları" hakkında önemli bilgiler sağlayacaktır. Bir malın dış pazarda olumlu satın alma davranışları ile karşılaşabilmesi için kendisinin,

ambalajının ve tutundurma yönteminin uygun olması gerekir. Örneğin Pakistan ve İsrail'de sarı renk sevilmez. Uzakdoğu'da mavi genellikle hüznü ifade eder. Yeşil ise müslümanlar için kutsal bir değer taşır.

Kişilerin faaliyetleri, ilgi alanları ve fikirleri onların yaşam tarzlarını yansıtır. Aynı gelir düzeyindeki insanların oldukça farklı yaşam tarzları olabilir. Örneğin Hippiler, Yupiler gibi. Pazar araştırması yapan araştırmacı pazar bölümü ya da yerleşim bölgesindeki tüketicinin;

En iyi müşteri adaylarını içerip içermediği? Hangi yerlerin en iyi coğrafi fırsatları sağlayıp sağlamayacağı, Promosyon amacıyla kullanacağı hangi iletişim araçları ve çekici tekliflerin muhtemel müşteriye ulaşip ulaşamayacağı gibi sorulara cevap bulmak ister.

Örneğin kozmetik üreticisi bir firma hedef pazarda çalışan genç kadın nüfusun yüksek yoğunlukta olduğu yerleşim bölgelerini belirlemeye çalışacaktır. Kitapçıların öğrencilerin yoğun olduğu bölgelerde açılmasının nedeni en çok kitap okuyan kesimi öğrencilerin oluşturmasından dolayıdır.

Teknolojik ve Endüstriyel Yapı İle İlgili Veriler: Bir ülkedeki teknolojik gelişme düzeyi ve bu teknoloji ile üretilen mal veya hizmetlerin sanayi, tarım, haberleşme, ulaşım ve diğer sektörlerdeki kullanım oranları, dış pazarın genel gelişme düzeyi ve muhtemel talebini göstermesi nedeni ile, dış pazar analizlerinde sık sık kullanılan ölçülerden bir diğeridir.

Politik ve Hukuki Durum İle İlgili Veriler: İhracatçının ilk adımda incelemesi gereken dış pazar çevresine ilişkin özelliklerden biri de politik yapıdır. Politik yapı ve tercihler, takip edilen ekonomik modelleri de belirler. Buna bağlı olarak ihracatçının dış pazara girme olanağı kısıtlanmış olabileceği gibi, teşvik de edilmiş olabilir.

Bir dış pazara girişi engelleyen ekonomik önlemlere örnek olarak hükümetlerin ithalatı azaltmak için koymuş oldukları ithal yasakları, kotalar, ithalde alınan çeşitli vergi, resim ve harçlar verilebilir.

Bazı ülkelerde, yerli üreticileri korumak ve/veya dış ödemeler dengesi açıklarını kapatmak amacı ile ithalat birçok mal veya hizmet için tamamen yasaklanmıştır. Bazen de, ithal edilecek mal veya hizmetlere kesin bir yasaklama getirilmemiş olmasına rağmen, ithalat gümrük tarifeleri, yani ithalattan alınan özel vergilerle sınırlandırılır.

İthalatın sınırlandırılması veya kontrolü için kullanılan bir başka yöntem de kotalardır. Kotalar genellikle ithalatın miktar açısından sınırlandırılması amacını güder. İthalatçı ülkedeki hükümet bir mal veya hizmete ithal kotasında hiç yer vermeyerek bu malın ithalatına ambargo koyabileceği gibi, ülke ihtiyacına göre miktarını belirli bir rakamla da sınırlandırabilir. Ayrıca hükümetler genel kotalar oluşturabilecekleri gibi, ithalatın yapıldığı ülkeler itibari ile özel kotalar da koyabilirler. Özel ithalat kotalarının amacı ülkeler arası politik ilişkileri dikkate alarak, bazı yabancı ülkelere ve onun ihracatçılara ayrıcalık tanımak, diğerleri ile olan ticari ilişkileri ise sınırlandırmaktadır. Bazen, iki ülkenin aralarında iki taraflı kotalar geliştirdikleri de görülmektedir. İki taraflı kotalar yanında yine aynı amaçla tek taraflı kotalar, gönüllü kotalar yani ülkeler arası bir anlaşmaya dayalı olarak konan kotalar olabilecekleri gibi, zoraki kotalar yani bir ülkenin diğerinin rızasını almadan koymuş olduğu kotalar da olabilmektedir. Örneğin Arap ülkeleri, İsrail ile ticari ilişkide bulunan ihracatçıları Arap boykot listesine almakta, bunların kendi ülkelerine satış yapmalarına kesin olarak izin vermemektedirler.

Hükümetlerin, ithalatı tarife ve kotalar dışında dolaylı bazı önlemlerle sınırlaması da mümkündür. Birçok ülkede bu hedefe, özellikle tüketim aşamasında alınan vergileri ağırlaştırarak ulaşılmaya çalışılmaktadır. Örneğin, otomobillerden kilo ve beygir gücüne göre alınan vergilerle lüks otomobil ithalatının sınırlanabileceği ümit edilmektedir.

Öte yandan, dış pazarlardaki hükümetler uluslararası ticarete kambiyo ve döviz kontrolleri yolu ile de önemli ölçüde müdahale edebilirler. Özellikle ödemeler dengesi açıkları kronikleşen, ihracatı hedef aldığı ithalatı karşılamayan ülkelerde, bir yandan ithalat için gerekli olan dövizlerin ithalatçılara dağıtımını sınırlanırken diğer yandan da, yabancı yatırımcıların sağlamış oldukları gelirlerin yurtdışına transferi, belirli kural ve sınırlara bağlanmıştır.

Hükümetlerin dış ticarete en kesin müdahale şekli ise ihracat ve ithalatın veya her ikisinin devletleştirilmesidir. Bazı Ortadoğu ülkelerinde ithalat ve ihracat, hükümetler veya onun yetki vermiş olduğu özel kuruluşlar tarafından yürütülmektedir. Bunların satın alma hedef ve davranışları ise serbest bir ekonomide yer alan firma ve kişilerin davranışlarından çok farklıdır.

Yurt içindeki ve yurt dışındaki hükümetlerin uluslararası ticareti teşvik edici

faaliyetlerine örnek olarak da ülkeler arası ticareti karşılıklı olarak geliştirmek için imzalanmış olan iki veya çok taraflı anlaşmalar verilebilir. Çoğunlukla ekonomik ilişkiler yanında, politik yakınlaşmayı ve yumuşamayı da gerçekleştirmeyi hedef alan bu anlaşmalar, ihracatçıya yeni fırsatlar yaratabilir.

Tüketiciler / Müşteriler : Bir ürünü kullanmak yada başka bir ürünle birleştirmek üzere satın alan kişi, firma veya kuruluşlardır. Tüketicilerin bir ürün ya da hizmetten memnun kalmasını sağlamak için hedef tüketiciler hakkında bir çok konunun bilinmesi gerekir. Bu konudaki başlıca sorular aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- Tüketiciler / müşteriler kimlerdir? (Demografi)
- Gereksinimleri ve istekleri nelerdir? (Psikografi)
- Satınalma kararlarını nasıl alırlar? (Karar alma süreci)
- Ne zaman satın alırlar? (Satınalma süreci)
- Nerede satın almayı tercih ederler?

Pazar araştırması özellikle yerinde yani hedef pazar ülkede araştırma yaparken araştırmacı bu sorulara güvenilir cevaplar bulacaktır. Bu cevaplar tüketicilerin ihtiyaçları ve davranış biçimini etkileyen başlıca etmenleri belirleyen bir model oluşturulmasını sağlar. Bu model firmanın hedef pazarla ilgili stratejisini yapılandırmasında kullanılacaktır.

1.10 Dağıtım Kanalları

Dağıtım kanalları doğrudan ya da dolaylı ihracata göre değişir. Firma doğrudan ihracatı seçerse, kendi ihracat organizasyonunun ve kısmen de olsa çeşitli ülkelerde bulunan komisyoncu acentelerin veya dağıtımçıların yardımıyla ihracatını gerçekleştirecektir. İşletme dolaylı ihracatı seçerse, çeşitli adlar altında çalışan ve verdikleri hizmetler tür ve derece itibarıyla çok az değişiklik gösteren araçlar vasıtasıyla satış yapacaktır.

Her iki yöntemin de kendine özgü olumlu ve olumsuz yönleri vardır. Tercih büyük ölçüde; firmanın büyüklüğüne, satmak istediği mala, potansiyel pazarın nerede olduğuna, ihracat işlemine ne derece ağırlık verilmek istendiğine, tüketim özellikleri ve mali güce bağlı olacaktır.

Hedef ihraç pazarlarında ürününüzü satabileceğiniz dağıtım kanallarının adres bilgilerine internet ortamında yer alan çeşitli rehberler kanalıyla ulaşılabilmektedir. Bunların bazılarına ait web adresleri beşinci bölümdeki ekler kısmında yer almaktadır.

1.10.1 Doğrudan İhracatta Dağıtım Kanalları

Acenteler : Bazı acenteler sadece bir firmanın ürününü satarken, bazıları çok sayıda firmanın bazen birbirine rakip olan firmaların ürünlerini satmaktadır. Acenteler ürünün mülkiyetini kendi üzerlerine almadıkları için komisyonla çalışırlar. Tek avantajları maliyetlerinin satışlara oranlı olmasıdır. Sadece satışlara bağlı olmaları acente açısından avantajdır. Ancak acenteye yapılan anlaşmaları feshetmek zor ve pahalıdır.

Dağıtıcılar-Distribütörler : Distribütörler ürünün mülkiyetini kendi üzerlerine alırlar. Ürünün satış grafiğindeki yükselme, distribütörlere komisyondan çok daha fazla gelir kazandırmaktadır. Distribütörler de acenteler gibi yerel piyasayı tanımakta ve satış sonrası servis sağlamaktadır. Maliyetleri yüksektir.

Doğrudan Satış : Doğrudan satış temsilcileri kanalıyla ve hatta internet üzerinden ihracat yapılabilir. Burada firma ve ürünle ilgili detaylı bilgi sahibi olmak, pazarı etkileyebilecek düzeyde bilgi ve enformasyona sahip olmak ve dış satışlarla ilgili mevzuatı iyi bilmek gerekmektedir. Ancak pazarla ilgili bilgi eksikliği, farklı dillere olan ihtiyaç ve uzun seyahat süresi firma aleyhine sonuçlar doğurabilir.

Yerel Satış Ofisleri : Doğrudan satış yapmak üzere yurt dışında yerel temsilcilikler ya da firmanın satış ofisleri açılabilir. Yerel temsilciler firma hakkında daha az bilgiye sahip olmakla birlikte, pazar/ülke hakkında çok daha fazla birikime sahiptir.

1.10.2 Dolaylı İhracatta Dağıtım Kanalları

İhracat Şirketleri (Export Houses): Bu şekilde çalışan çok sayıda firma vardır. Bunlar ürünü satın alıp kendi adına satmaktadırlar. Üretici firma pazar üzerinde çok sınırlı bir kontrole sahip olup; müşteriler hakkında çok az bilgi sahibidir. Örnek: Ülkemizdeki Dış Ticaret Şirketleri, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri.

Alım Şirketleri (Confirming Houses) : Kendisine komisyon ödeyen dış alıcı adına alım yapmaktadır. İhracatçıya malın teslimi halinde ödemeyi garanti etmektedir. Burada da

üretici firma pazar ve müşteri hakkında çok az bilgiye sahiptir. Örnek: Mercedes firmasının ülkemizdeki alım şirketi.

Alım Grupları : Büyük mağazalar müşterileri için yerel üreticilerden ürün satın almaktadırlar. Üretici pazar ve müşteri hakkında bilgili olmamakla birlikte alım grubuyla görüşmekte ve malı teslim etmekten başka bir sorumluluk taşımamaktadır.

Piggybacking : Firma bu yöntemde malını denizaşırı ülkelere satış yapan dağıtım kanallarına ve ekseriya büyük firmalara göndermektedir. Yerel firma geniş bir ürün grubu ve büyük miktarlarda satış yapan tecrübeli bir ihracatçının kaynaklarından yararlanmaktadır. Bu uygulama daha çok kendi malları için yabancı pazarlarda iyi bir dağıtım sistemi kurmuş olan bir ihracatçının, bazen kendi hattını tamamlayıcı nitelikte olan, diğer firmaların mallarını da pazarlamaya karar vermesi şeklinde görülmektedir. Örneğin; un imalatçısı bir firmanın diğer imalatçıların işlem görmüş diğer yiyeceklerini (baharat, tuz, reçel, marmelat gibi) ihraç etmesi. Bu yöntem uygun ortak bulunması açısından yararlıdır. Ancak yerel firmanın ürünü dağıtım kanalının başka bağlantıları nedeniyle ikincil derecede önemli olabilir.

1.11 Rakipler

İhracatçının rakip firmalarla rekabet edebilmesi rakiplerini iyi tanıması, onların stratejilerini, güçlü ve zayıf yönlerini bilmesini gerektirmektedir. Herhangi bir dış pazara girmeden önce, buradaki rakipler hakkında bilgi toplamak pazarın yaratabileceği fırsatın büyüklüğü ve ihracatçı firmanın o pazardaki muhtemel pazar payının ne olabileceği bakımından önemli ipuçları sağlayabilecektir.

Bir şirketin en başta gelen rakibi kendisine en çok benzeyendir. Yani rakip firma aynı hedef pazara satış yapan ve aynı pazarlama karışımını kullanandır. Ancak potansiyel rakipleri de gözden kaçırmamak gerekir. Bir şirketi yeni bir teknolojinin mahvetmesi mevcut rakiplerin mahvetmesinden daha çok rastlanan bir olaydır. Örneğin demir çelik ürünleri üreten bir firma diğer demir çelik ürünleri üreticileri yanında alüminyum tesislerinden ve mühendislik plastikleri imalatçılarından da korkmalıdır. Bugün bu malzemeler pek çok alanda demir çeliğin yerini almaya başlamıştır.

Rakipleri değerlendirmeye başlarken ilk önce rakiplerin bir listesini oluşturmak gerekmektedir. Bu liste halihazırdaki rakipleri ve gelecek yıllarda pazara girmesi muhtemel rakip firmaları kapsmalı ve aşağıdaki açılardan bir değerlendirme

yapılmalıdır.

Rakip ürünlerin tanınması : Rakip ürünlerin pazardaki yeri, kalitesi, dağıtım kanalları, tanıtım faaliyetleri, çalışanlar, müşteri hizmetleri ve benzeri bilgiler.

Rakiplerin güçlü ve zayıf yönleri : Rakip firmaların güçlü ve zayıf yönlerini kendi müşterileri ve bizim müşterilerimizin gözü ile araştırmalıyız. Böylece rakiplerimizin zayıf yönlerini kendi yararımıza nasıl kullanacağımıza, güçlü yönleriyle nasıl baş edebileceğimize karar verebiliriz.

Rakiplerin strateji ve amaçları : Rakip firma pazarda nasıl başarılı olmaktadır: Daha düşük fiyatlar, daha yüksek kalite, daha iyi hizmet ya da daha düşük maliyetlerden hangisi tercih edilmektedir? Rakip şirketin faaliyetleri kısa vadeli hedeflere mi uzun vadeli hedeflere mi yöneliktir? Rakip firmanın asıl hedefi kar oranını artırmak mı? Yoksa pazar payını artırmak mı? Teknolojik önderlik mi? Pazarda bir arada olmak mıdır?

Rakip firmalarla ilgili bu bilgileri elde etmenin birkaç yolu vardır:

1. Gazetelerden, dergilerden ve diğer basılı yayınlardan rakiplere ilişkin bilgiler toplanabilir. Rakiplerin reklamları, ambalajları incelenebilir.
2. Rakiplerin internetteki web sayfaları incelenerek, bu sayfalarda ürün ve fiyatlandırma, yeni ürünler, şirket politikaları, bürolar, iş yerleri ve dağıtımıcılarla ilgili bilgiler bulmak mümkündür.
3. Sohbet toplantılarından rakip firmaların kendilerini nasıl tanıttıkları izlenebilir, ticari fuarlara katılarak rakip firma ve ürünleri gözlemlenebilir.

Rakiplerimizi iyi bir şekilde belirleyip tanıdıktan sonraki aşama rakip firmanın ürün ve hizmetlerini kendi ürün ve hizmetlerimizle kıyaslamaktır.

Bunun için şu soruları sormalıyız:

- Rakip firmaların amaç ve hedefler nelerdir ?
- Ürün ya da hizmetlerini nasıl pazarlamaktadırlar ?
- Fiyat stratejileri nedir ?
- Pazar payları nedir ?
- Firmanın yerleşim durumu kendisine bir avantaj sağlamakta mıdır ?

- Organizasyon yapısı nedir ?
- Mali kaynakları nelerden oluşmaktadır ?
- Üretimi artırma kapasiteleri var mıdır ?
- Çalışan sayısı nedir ?
- Müşteri hizmet politikaları nedir ?
- Başlıca güçlü ve zayıf yönleri nelerdir ?
- Sahip oldukları fikri mülkiyet hakları nelerdir ?
- Geçmiş yıllardaki performansları nasıldır ?
- Firmamız rakip firmayla en iyi nasıl rekabet edebilir ?

Rakilere her zaman olumsuz bakmamamız gerekmektedir. İyi bir rakip pazardaki talep dalgalanmalarını dengeleyebilir, pazarı genişletebilir, motivasyonu artırabilir ve sanayinin gelişmesi için olumlu bir rol oynayabilir.

1.12 Alan Araştırması

Alan araştırması pazarın doğrudan ziyaret edilmesidir. Firma pazar yerinde yapacağı doğrudan görüşme ve incelemelerle, potansiyel alıcılar ve firma temsilcileriyle yapacağı birebir görüşme ve ziyaretlerle veri toplamaktadır. Yerinde pazar araştırmasının firmanın ihtiyaçlarına göre planlanması, özel sorulara cevap alınması açısından üstünlüğü vardır. İhracat yapmayı düşündüğünüz ülkede yapacağınız araştırma, pazarla ilgili genel görünüm hakkında çok daha kolay fikir edinmenizi sağlayacaktır.

Alan araştırması sırasında yurt dışındaki potansiyel müşteriler, aracılar, meslek kuruluşlarının ziyaret edilmesi ve yetkilileri ile tanışarak görüşmek, pazarı ziyaret etmeden önce toplanan bilgilerin ne ölçüde doğru olduğunu da gösterecektir.

Alan araştırması sırasında müşterilerle yüz yüze görüşme yapılırken, örnek mallar gösterilerek müşterilerin veya tüketicilerin bunlar karşısındaki tepkileri ölçülebilir veya belirli bir süre o ülkenin belirli bir yöresinde yoğun bir pazarlama gayreti sarf ederek, buradan elde edilecek bilgilere göre, diğer pazar bölümleri için tahminler yapılabilir.

Alan araştırması tüketici ve pazar yerini gözlemlemenin en iyi yolu olması ve ürünün test edilmesi açısından tercih edilen bir yöntemdir. Kültürel nüansların ve tüketici

davranışlarının anlamı en iyi şekilde uygulamaya konuldukları çevrede saptanır. Bu nedenle firmanın en az birkaç haftasını yerinde pazar araştırması yaparak ürününü test etmeye ayırması gerekmektedir.

Alan araştırması için çeşitli araçlar seçilebilir:

- Dağıtım kanallarıyla bire bir görüşmeler yapılabilir (İthalatçılar/toptancılar)
- Tüketiciler arasında yüz yüze incelemelerde bulunabilir ya da uzaktan onların davranışı gözlemlenebilir,
- Potansiyel alıcılara görüşebilir,
- Rakiplerin mağazalarına giderek gözlemde bulunulabilir,
- Fuar, sergi ve benzeri yerleri ziyaret edebilir,
- Mağaza, market yada ürünün benzerlerinin satıldığı perakendeci yerleri ziyaret edilebilir.
- Meslek kuruluşları ile görüşülebilir,
- Ürünü girdi olarak kullanan sanayicilerle görüşülebilir,
- Ürünün yerli üreticileri, fabrikalar ile görüşülebilir,
- Show-rooms gezilebilir
- Üretici/ithalatçı dernekleri ile görüşülebilir,
- Dış ticareti geliştirme kuruluşları ile görüşülebilir,
- İlgili kamu kuruluşları (bakanlıklar, kalite-standart-mevzuat konularında yetkili kurumlar) ile görüşülebilir.

Alan araştırması sırasında ürünün bulunduğu sektördeki uzmanlaşmış fuar veya sergiler ziyaret edilebilir. Uluslararası fuarlarda ürününüzü rakip ihracatçıların mallarıyla kıyaslayabilir, pazar hakkında çok çabuk bilgi sahibi olabilirsiniz. Pazar araştırması desteği kapsamında araştırmanızın birkaç gününü fuar ziyaretlerine ayırabilirsiniz.

Perakendeciler ihtisas mağazaları, departman store'lar, indirimli satış mağazaları olabilir. Alan araştırması sırasında ürününüze benzer ürünlerin satıldığı mağazaları ziyaret ederek aynı kalitedeki ürünler ile rakip ürünleri tasarım, kalite ve fiyat yönünden kıyaslayabilirsiniz. Aslında alan araştırması ile firmalar geleceğe yatırım

yapmaktadır. Pazar araştırması sırasında bağlantı kuramamış olursa bile; firma kartını, broşürünü, CD'sini veya mikro CD'sini bırakarak, gelecek zaman diliminde alıcının zamanını çalma şansı yaratmaktadır.

Alan Araştırmasının Maliyeti Nedir?

Alan araştırmasında veri toplama zaman ve para gerektirir. Yerinde pazar araştırmasının maliyeti firmanın özel ihtiyaçlarına bağlı olarak değişmekle birlikte çoğu zaman pahalıdır. Her ülkede ihtiyaç duyduğumuz bilgiyi bulmamıza yardımcı olacak, pazar araştırmasında uzmanlaşmış firmalar vardır. Bu tür bir pazar araştırmasının fiyatı asgari 10 000 Dolar civarındadır.

1.13 Hedef pazarın değerlendirilmesi (Verilerin Analizi)

Hedef pazarın değerlendirilmesi hedef pazardaki müşterilerin işletmenin ürününü almayı isteyip istemediğinin tespitidir. Gerek alan araştırması gerekse masa başı araştırmasında elde edilen bilgilerin değerlendirilmesi sonucu pazarın büyüklüğü, gelişimi, pazardaki eğilimler, potansiyel alıcı olabilecek ithalatçı ve distribütörlerin isim ve adresleri, sektörel fuarlar ve ticari yayınlar hakkında bilgilere ulaşırız. Bu bilgilerin ülkelere göre kıyaslanması sonucu hedef pazarlar ya da pazar bölümlerindeki alıcıların gereksinimleri, anlayışları ve tercihleri bakımından farklılıklar gösterdikleri görülecek ve en uygun olan pazar bölümü ya da hedef pazar seçilecektir. Verilerin analizi ile ilgili çalışmamıza önce potansiyel pazarların tespiti ile başlayabiliriz.

1.13.1 Potansiyel Olan Pazarların İncelenmesi :

Ürün Türkiye'den hangi ülkelere ihraç ediliyor? Ürünü Dünya'da hangi ülkeler nerelere ihraç ediliyor?

Dünya ticareti ile ilgili istatistikleri inceleyerek potansiyel olmayan pazarları elememiz mümkündür. Diğer ülkelerde yayınlanmış istatistikleri incelememiz benzer ürünleri nerelere sattıkları ya da nerelerden temin ettiklerine bakarak, hedef pazarlarımız konusunda daha rahat karar verebiliriz. Bu istatistikler belli başlı sektör grupları ve ürünler için Merkezimizde mevcuttur. İGEME web sayfasından bu konuda hazırlanan ürün profilleri size yardımcı olabilir. Ayrıca Merkezi Cenevre'de bulunan " Uluslararası Ticaret Merkezi-ITC'nin web sayfasından (<http://www.intracen.org>) adresinden dünya

ticareti ile ilgili istatistik bilgiler elde edilebilir.

Ürün nereden ithal ediliyor?

Bir ürünün nereden ithal edildiğine bakarak, ülke içinde ve dışında yerli ve yabancı rakiplerinizi belirleyebilirsiniz. İhracata yeni başlayacak firmalar bir kaç rakibin olduğu küçük pazarları hedef alabilirler. Pazarda büyüme potansiyeli görüyorsanız o pazara girerek siz de pazarla birlikte büyüebilirsiniz.

Pazarın büyüklüğü nedir?

Elde edeceğiniz üretim, ihracat ve ithalat verileri ürününüzün pazar büyüklüğü hakkında bilgi verecektir.

Ürünün dünya ticaretindeki eğilimi nasıldır?

Ürün nereye ihraç ediliyor? Son 3-5 yıllık dönem için, ürününüze benzer bir ürünün yurt dışına satılıp satılmadığını; satılıyorsa nerelere satıldığını öğrenmeniz size potansiyel pazarlar konusunda yardımcı olacaktır. Böylelikle rakiplerim bu ülkelere ihracat yaptığını göre, ben de bu ülkelere ihracat yapabilirim diye düşünebilirsiniz. İhracatta artış trendi yüksek olan pazarlar sizin için de potansiyel gelişen pazarlar olabilecektir. Ürünün dünya ticaretindeki eğilimine bakarak büyüyen mi yoksa küçülen mi bir pazar olduğunu tespit etmek mümkündür. İstikrarlı bir şekilde büyüyen pazarları dikkatlice takip etmeniz gerekir.

1.13.2 Hedeflenen Pazarların İncelenmesi:

Buraya kadar eldeki verilerle işletme ürünü için büyük ya da hızla gelişen küçük pazarları belirleyebilir. Bundan sonra belirlediği pazarları daha detaylı incelemesi gerekmektedir. Bu aşamada aşağıdaki şekilde bir değerlendirme yapmamız gerekmektedir.

Genel Faktörler:

- Seçilen hedef pazarlarda ürünün talebini etkileyebilecek coğrafi değişkenler, nüfusa ilişkin değişkenler, davranış ve yaşam tarzı ile ilgili değişkenler nelerdir? Örneğin klima üreticisi için iklim koşulları, çocuk giysileri üreten bir firma için ise çocuk nüfusun sayısı önemli olacaktır.
- Nüfus, yaş dağılımı ve nüfusun yoğunluk durumu nedir?

- Gelir düzeyi, gelir dağılımı nasıldır? Ürünü hangi gelir sınıfına giren alıcılar kullanabilirler?
- Hedef pazarın mevcut ekonomik durumu, ödemeler dengesi ve uluslararası piyasalardaki kredibilite durumu nedir?
- Hedef pazarda endüstriyel gelişme durumu ve yabancı sermaye girişi nasıldır?

Pazara Giriş:

- Hedef pazarlarda ürünün tüketimi ve toplam tüketim içinde ithalatın payı artıyor mu? Bu pay artıyorsa pazara girme şansınız da artacaktır.
- İthalat kısıtlamaları (lisans ve kota gibi) var mıdır?
- Gümrük vergisi oranları nedir? Tercihli yada en fazla tercih edilen ülke statüsü uygulaması var mıdır?
- Pazarla serbest ticaret anlaşmaları uygulamaları var mıdır?
- Hedef pazarlarda rakiplerin pazar payı nedir? Bu pay düşükse ya da yüksek olsa bile rakiplerinize göre pazardaki talebi daha iyi karşılayacağınıza inanıyorsanız pazara girme şansınız yüksektir.
- Ürünün hedef pazara gönderilmesinde maliyeti artıracak unsurlar var mıdır? Ürünün hedef pazara girişinde uygulanan gümrük vergisi oranları yüksekse, hedef pazarların teknoloji, sağlık ve çevre konularında gerektirdiği zorunlu ya da zorunlu olmayan uygulamalar, işaretleme ve etiketleme kuralları varsa bunlar maliyeti artıracığı gibi pazarlara giriş şansını azaltacaktır.
- Hedef pazarlarda ürünün kullanımını ve pazarlamasını etkileyen faktörler var mı? Örneğin: tüketici grupları, dağıtım kanalları ve kültürel farklılıklar gibi. Yetersiz ve eksik bilgilere dayanarak, bir pazarın potansiyel bir pazar olamayacağı şeklinde bir kanıya varmanız genelde akılcı bir değerlendirme değildir. Örneğin ısıtma cihazları satan bir firma Ürdün'e satış yapmıştır, çünkü bu ülkede gündüzler sıcak olmakla birlikte geceler soğuktur. Yine ısıtma cihazları Venezüella pazarına kahve çekirdeklerinin kurutulması amaçlı satılmıştır.
- Hedef pazarlara navlun gideri yüksek mi? Bazı ülkelere malı göndermek çok

uzun süre ve maliyet alabilmektedir. Uzak pazarlara gemi ile malın gönderilmesi çoğu zaman aktarmalı olduğundan taşıma maliyeti yükselmektedir. Bu durumda navlun gideri çok yüksek ise çok uzak olmayan pazarlar seçilmelidir. Örneğin ahşap mobilyanın hacimli bir malzeme olması ve ABD pazarının da çok uzak olması nedeniyle navlun maliyetleri yüksektir.

- İthalatçı, toptancı ve perakendeci düzeyinde pazarda fiyat düzeyi nedir?
- Pazara nasıl bir dağıtım kanalıyla girmeniz daha avantajlı olacağına araştırın. Örneğin, plastik boru sektöründe Çin pazarına satış yapmak istiyoruz. Bu üründe pazarda çok fazla rakip var, firmanın başarılı olması için pazardaki talebi yönlendirecek faaliyetlere ihtiyaç vardır. Küçük ölçekli satış sözkonusu ise fiyat/kalite uygun ise pazara ancak Hong Kong üzerinden satış yapmamız mümkündür. Buna karşılık pazarda büyük çapta satış yapmayı düşünüyorsak mutlaka pazarda temsilcilik yada şirket kurmamız gerekmektedir.
- Hedef pazarı tanımlayabilmek için alıcılarla ürünü kullananlar arasındaki farkı araştırmamız da gerekir. Örneğin şifalı otlar satan bir firmanın genelde alıcıları perakendeciler olurken, ürünün kullanıcıları ise bireysel tüketicilerdir.
- Pazarda ürünün tanıtımı için hangi kitle iletişim araçları mevcuttur? Tanıtım için en uygun olanı hangisidir?

1.13.3 Hedef Pazar Bölümünün Seçimi:

Pazarla ilgili verilerin analizinden sonra işletme hedef pazar bölümünü belirleyecektir. Hedef pazar bölümü aynı arzu ve ihtiyaçlara sahip fiili ve/veya potansiyel bir müşteri grubu'nun seçilmesidir. Sözkonusu pazar bölümünü belirledikten sonra işletme tüketicilerin ihtiyaçlarına daha iyi cevap verecek pazarlama karmasını çok daha kolay geliştirecektir.

Bugün birçok işletme, uluslararası pazarlamada pazar bölümlendirmesine gitmekte, arzu ve ihtiyaçları farklı olan yurtdışı müşterilerine farklı mal veya hizmetler sunarak, yalın bir pazarlama politikası uygulayan bir firmaya göre, çok daha başarılı olabilmektedir.

Pazar Bölümünün Etkinliği Bazı Şartlara Bağlıdır.

1-Uluslararası pazarlamada pazar bölümlendirmesine gitmek ve bundan fayda sağlayabilmek için önce bölümleri ortaya koyacak olan değişkenlerin "ölçülebilmesi"

gerekir. Nüfus, gelir, eğitim düzeyi gibi değişkenleri ölçmek ve dış pazarları buna göre ayırmak mümkündür. Ancak her türlü değişkeni ölçmek kolay olmayacaktır.

2-Diğer taraftan ölçülerek belirlenmiş olan pazarın ihracatçı firma açısından “doyurucu” olması da zorunludur. Yani pazar bölümü “ideal büyüklükte” olmalıdır. İdeal büyüklük, bir pazar bölümünün karlı olacak kadar büyük ama aynı zamanda etkili hizmet verecek kadar da küçük olması demektir. Ancak böyle bir bölümlenmede tek ya da tercih edilen ve pazarlık koşullarını belirleyen bir tedarikçi olma şansımız vardır.

3-Pazar bölümlendirmesi yaparken gözden kaçırılmaması gereken önemli bir nokta da seçilen pazarlara “ulaşılıp ulaşılamayacağı”dır. Örneğin bir mal dış pazardan talep edilmektedir. Ancak ithalatı devletçe yasaklanmıştır. Talep edilen mal vardır, fakat uygun ambalaj malzemesi yoktur. Fiyat, kalite, ambalaj ve mevzuat açısından engeller yoktur, ancak malı dış pazara taşımak o ülkedeki veya komşu ülkelerdeki savaş nedeni ile olanaksızdır. Bu ve benzeri nedenlerle potansiyel pazarların birçoğuna ihracat yapmak mümkün olmayabilir.

O halde bir işletme yeni bir pazara girmek istediğinde, birbirini izleyen aşamalar halinde şu çalışmaları yaparak pazarı bölümlendirme yoluna gitmelidir:

- Mevcut pazar bölümlerinin birbirinden ayrı niteliklerinin ve bunlara göre pazar bölümlerinin saptanması,
- Her bölümün büyüklüğünün ve değerinin belirlenmesi,
- Rakip markaların pazardaki durumlarının incelenmesi,
- Yeterince veya hiç hizmet edilmeyen pazar bölümlerinin seçilmesi.

Pazarı Bölümlendirme Kriterleri Değişmektedir. Müşterilerin ne istedikleri kim olduklarına göre farklılaşmaktadır. Öncelikle her işletme için sadece üç olası pazar vardır:

- Halen başka bir işletmeden satın alanlar (rakiplerin müşterileri)
- Henüz kimsenin müşterisi olmayanlar (müşteri olmayanlar)
- İşletmeden hali hazırda satın alanlar (mevcut müşteriler)

Pazar	Hedefiniz
Mevcut Müşteriler	Sizin işletmenizden daha sık satın almalarını sağlamak
Rakiplerin Müşterileri	Artık rakiplerinizin değil de sizin müşteriniz olmalarını sağlamak
Müşteri Olmayanlar	İlk kez sizden satın almalarını sağlamak

Tablo 2: Pazar Bölümlerine Göre Hedefler

Bu bölümlerin her biri işletme için varolmayabilir. Örneğin işletme ilk kez ihracat yapacaksa seçenekleri sınırlıdır. Bu işletme büyük bir olasılıkla rakiplerin müşterilerinin peşinde koşmak zorunda kalacaktır. O halde ilk aşamada işletme bu üç olası pazardan hangisi ile ilgileneceğine karar vermelidir.

İkinci aşamada ise işletme müşterilerinin istek ve gereksinimlerini bilmek zorundadır. Bu noktada artık hedeflenen pazara nasıl ulaşılabileceği sorusu gündeme gelmektedir. Hedef pazara erişebilmek için adres, coğrafi yerleşim, medya türü, dili, sosyal sınıf vb. değişkenlerin kullanımı gerekecektir.

- Mevcut alıcılar hakkında bilgi; miktar ve sıklık açısından satın alma şekilleri
- Rakipler hakkında bilgi (rakiplerinizin kim olduğu, nerede oldukları ve onlardan kimlerin aldığı); rakiplerin müşterilerinin özellikleri ve satın alma şekilleri (kendi müşterileriniz hakkında toplamış olduğunuz bilgiye benzer bir bilgi)
- Henüz alıcı olmayan olası pazarların bilgisi

Hedef müşterilerin istek ve gereksinimleri doğal olarak işletmenin nihai tüketiciye mi yoksa başka işletmelere mi satış yaptığına göre değişecektir. Eğer işletme nihai tüketiciyi (B2C) hedefliyorsa temel insan gereksinimlerini bilmek gerekir. Temel gereksinimlerimiz hep aynıdır ama bu gereksinimleri karşılayış biçimimiz hem birbirimizden çok farklıdır hem de zamana ve mekana göre değişirler. Öte yandan eğer işletme doğrudan tüketiciye değil de başka işletmelere satış yapıyorsa (B2B) onların gereksinim ve isteklerini araştırmak zorundadır.

Temel insan gereksinim ve istekleri üzerine araştırma yapan çok çalışma vardır. Örneğin Maslow'a göre insan gereksinim ve istekleri şunlardır :

- Psikolojik gereksinimler (açlık, susuzluk vb)
- Güvenlik gereksinimleri (kendini koruma, güvene alma)
- Sosyal gereksinimler (bir yere ait olma, sevi vb)
- Saygı gereksinimi (tanınma, saygı duyulma, onaylanma, kabul görme)
- Kendini geliştirme gereksinimi

Tüketici gereksinimlerine göre bölümlendirme, tüketicilerin bu gereksinimleri karşılama biçimleri kullanılarak detaylandırılabilir. Başka bir deyişle pazarları ürününüzü kullanan müşterilerinizin hangi faydaları beklediğine ve onların satın alma ve kullanım alışkanlıklarına göre de bölümleyebilirsiniz. Satın alma davranışları ve alışkanlıkları ise bir çok değişkeni içerebilir. Bunlar;

- Satın alma şekli
- Satın alınan yer
- Satın almayı etkileyen durum
- Ürünün kullanım şekli gibi konulara ilişkin değişkenler olabilir.

Örneğin, Amazon Kitap İşletmesi kitapçılardan kitap alan kesimi göz ardı ederek internet vasıtası ile kitap satın alan yeni bir pazar bölümü yaratmıştır. (Satın alma şekli).

Örneğin, diş macunu alıcılarının öncelikleri diş çürüklerine karşı etkin koruma, daha hoş ağız kokusu ya da daha beyaz dişler şeklinde değişiklik gösterir. Bu nedenle diş macunu üreticisi firma hangi önceliği en iyi şekilde tatmin ediyorsa, o hedef pazar bölümünü hedeflemelidir. (Ürünün kullanım şekli). İşletmenin yalnızca üstün bir şekilde tatmin edebileceği kesimleri hedeflemesi daha akıllıca olacaktır.

Pazar araştırmasında verilerin analizi değişik gereksinimlere sahip alıcılardan oluşan değişik kesimler ortaya çıkarır. İyi bir bölümlenme firmanın; aynı problemlere sahip aynı beklentileri olan ve aynı satın alma ve kullanma alışkanlıkları olan müşterilerden oluşan, karlı olacak kadar büyük ama aynı zamanda etkili hizmet verecek kadar da küçük, tercih edilen ve pazarlık koşullarını belirleyen bir tedarikçi olabileceği yani ideal büyüklükte, rekabetin az ya da hiç olmadığı bir pazar belirlemesine imkan tanımaktadır.

1.13.4 Hedef Pazar Bölümüne Uygun Teklifin Hazırlanması:

Hedef pazarlar veya pazar bölümleri saptandıktan sonra, araştırmacının bu pazara sunulacak ürün ve onun özelliklerini belirlemeleri, fiyatı saptamaları, ürünün dağıtımının nasıl yapılacağına ve ürünün tanıtımı için nasıl yöntem seçileceğine karar vermeleri gerekir.

Hedef pazar bölümlerinin arzu ve ihtiyaçlarını karşılayacak olan mal, fiyat, dağıtım kanalı ve tanıtım faaliyetleri genellikle "Pazarlama Karması" olarak adlandırılır. Bunların en önemli özelliği firma tarafından kontrol edilmeleridir. Böylece firma dış pazar koşullarına uyum sağlayabilir, pazarlama faaliyetlerine yön vererek mal veya hizmetini satma olanağı yaratabilir. Ancak firmayı başarılı kılacak pazarlama karmasını belirlemek kolay değildir. Firma farklı pazarlama karışımı araçlarının maliyet-yarar ilişkilerini saptamalı ve karını en çok maksimize eden pazarlama karmasını oluşturmalıdır.

Hedef pazarlar veya pazar bölümleri saptandıktan sonra, araştırmacının bu pazara sunulacak ürün ve onun özelliklerini belirlemeleri, fiyatı saptamaları, ürünün dağıtımının nasıl yapılacağına ve ürünün tanıtımı için nasıl yöntem seçileceğine karar vermeleri gerekir.

Mal veya Hizmetle İlgili Veriler: İhraç edilmesi veya hedef pazarda üretilmesi hedef alınan malın dış pazardaki geçmiş yıllardaki (örneğin; geçmiş 5 yıl içindeki) satışları. Yerel olarak üretiliyorsa yerel üretim değerleri. İthal ve/veya ihraç ediliyorsa ithalat ve/veya ihracat değerleri. Bu mal veya hizmeti kullanan tüketicilerin bireyler ve aileler olarak sayısı. Tüketicilerin coğrafi konumu, toplam nüfus içindeki oranları. Gelirler. Bu mal veya hizmetin satın alınmasında kararın kim veya kimlerin verdiği. Satın alma kararları etkileyen kişi ve gruplar. Mal veya hizmet için tüketicilerin satın alma sıklığı ve büyüklüğü. Satışların (şayet mevsimlere göre değişiyorsa) mevsimlere göre dağılımı. Mal veya hizmetin geçmiş dönemlerdeki fiyatları. Tüketicilerin mal veya hizmet karşısında geçmiş dönemlerdeki tutumları. Kullanılan ambalaj. Malın kullanım koşulları.

Rekabet ve Dağıtım Kanalları ile İlgili Veriler: Malı hedef dış pazarda üreten veya ithal eden veya ihraç eden firmalar. Sayıları, isimleri ve adresleri. Ürettikleri mal, ithal ettikleri mal veya hizmetin özellikleri. Pazar payları ve bu payların zaman içindeki gelişimi. Rakip firmaların sermayeleri, kapasiteleri, kapasite kullanım oranları,

teknolojik düzeyleri, yönetim yetenekleri. Tüketicilerin farklı işletmeler tarafından üretilen mal veya ithal edilen çeşitli markalar için marka tercihleri. Rakip üretici veya ithalatçıların kullandıkları dağıtım kanalları. Bu kanalların her kademesinde yer alan araçların sayısı, niteliği ve stok miktarları. Üretici ve ithalatçı ile dağıtım kanallarında yer alan araçlar arasındaki ilişkiler, üretici veya ithalatçının araçlara sağladığı imkanlarla araçların üreticiye veya ithalatçılara sağladığı hizmetler. Araçların mal veya hizmet karşısındaki tutumları. Rakip firmaların kullandıkları satış politika ve yöntemleri.

Reklam, Diğer Tutundurma Vasıtaları ve Satış Koşulları ile İlgili Veriler: Rakiplerin reklam faaliyetlerinin niteliği ve yoğunluğu. Reklam harcamaları, kullandıkları ortamlar ve bu ortamların fiili ve potansiyel müşteriler üzerindeki etkinliği ve maliyetleri. Reklam dışında kullanılan diğer tutundurma yöntemleri, örneğin; halkla ilişkiler, yerel fuar ve sergilere katılma oranı ve bunların satışlar üzerindeki etkileri ve maliyetleri. Rakip işletmelerin kredi politikaları, üreticilerin veya ithalatçıların toptancılara, perakendecilere veya tüketicilere açtığı krediler ve koşulları. Her birinin açılan krediler karşısındaki tutumları.

Bakım ve Onarım Hizmetleri ile İlgili Veriler: Rakip firmalarca kullanılan onarım ve bakım politikaları. Tüketicilerin bu hizmetler karşısındaki tutumları. Rakip işletmeler dışında mevcut diğer bakım ve onarım imkanları.

SÖZLEŞME ve TESLİM ŞEKİLLERİ

2.1 İhracat Sözleşmesi Nasıl Olmalıdır?

Yazılı bir sözleşme, ticarî bir işlem sırasında ortaya çıkacak anlaşmazlıkların, tarafların hak ve yükümlülüklerini açıklığa kavuşturarak çözülmesini sağlar. Bu nedenle ticarî işlemlerin sorunsuz yürümesini sağlamak amacıyla sözleşmenin dikkatli bir şekilde düzenlenmesine, ticarî işlemin tüm yönlerine ilişkin, kapsamlı ve ayrıntılı terim ve koşulları içermesine dikkat edilmelidir.

Ticarî sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerin yorumlanması sözleşmeye uygulanan kanunlara göre farklılık arz edebilir. Bu nedenle BM ve ICC (Uluslararası Ticaret Odası) bazı uluslararası kabul gören kural ve düzenlemeler formüle etmiştir. Bu kuralların kullanılması ticarî muamelenin kaydi kısmının kolayca tamamlanmasını ve çözümü güç hukuki çatışmaların önüne geçilmesini sağlayacaktır.

ICC standart teslim şekillerini ifade eden ve ticarî sözleşmelerde kullanılabilen bir dizi kavram geliştirmiştir. Herbir kavram tarafların ticarî yükümlülüklerini açıkça ortaya koymak suretiyle terimlerin farklı yorumlanmasından kaynaklanabilecek uyuşmazlıkların ortaya çıkmasını amaçlanmaktadır.

BM Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu (UNCITRAL) uluslararası ticarete konu olan mallara ilişkin bir Sözleşmeler Konvansiyonu kabul etmiştir. Viyana Satım Konvansiyonu (sözleşmesi) olarak da bilinen bu belge 45 ülke tarafından onaylanmış ve 1 Ocak 1988 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Söz konusu sözleşme hükümleri taraf ülke vatandaşlarının gerçekleştirdikleri ticarî sözleşmelerde ya da ticarî sözleşmede açıkça belirtilmesi durumunda otomatik olarak uygulanacak ve böylece yabancı hukuk kavramı ortadan kalkmış olacaktır. Türkiye bu konferansa katılmış, sonuç

bildirgesini imzalamış ve sözleşmenin onaylanması aşamasına gelmiştir.

2.2 İhracat Sözleşmesinin Başlıca Unsurları

Nelerdir?

Bütün ihracat işlemleri için geçerli olabilecek standart ve kapsamlı bir sözleşme formu oluşturmak zordur. Buna rağmen bütün ticarî sözleşmelerin içermesi gereken, ticarî sözleşmenin temel unsurlarını oluşturan, asgari koşullar şunlardır:

Tarafların isim ve adresleri: Sözleşmenin tarafları sözleşmede açıkça belirtilmelidir.

Ürün, standartlar ve özellikler: İhracat sözleşmesi ürünün adını, varsa teknik isimlerini; ürünün boyutlarını; uygulanması gereken ulusal ve uluslararası standartları; alıcının talep ettiği özel koşulları, numunelere ilişkin düzenlemeleri içermelidir.

Miktar: Malın miktarı, rakam ve yazıyla ve geçerli birim ölçüsü ile açıkça belirtilmelidir.

Gözetim : Bazı ürünlerin nakliye öncesinde belirli gözetim şirketleri tarafından denetlenmesi sözkonusu ise de alıcı kendi tercih ettiği gözetim şirketini ve koşullarını belirtebilir. Bu nedenle taraflar incelemenin nasıl yapılacağını, hangi hususları içermesi gerektiğini ve hangi kurum tarafından gerçekleştirileceğini açıkça belirtmelidir.

Sözleşmenin toplam değeri : Sözleşmenin toplam değeri yazıyla ve rakamla, para birimi belirtilerek yer almalıdır.

Teslim şartları: Teslim şekilleri (Incoterms 2000'den birisi) sözleşmede belirtilmelidir.

Vergi, Resim ve Harçlar : Satıcı tarafından sunulan fiyat, ihracat vergilerini, gümrük vergilerini ve diğer ücretleri içerebilir. Her koşulda bu tür vergi, resim ve harçların kim tarafından üstlenildiği sözleşmede açıkça belirtilmelidir.

Teslimat dönemi : Malın gönderildiği ve teslim alınacağı yer sözleşmede açık olarak belirtilmelidir. Ayrıca, teslim döneminin sözleşme tarihinden itibaren mi, satıcının peşinat olarak verilen parayı alış tarihinden itibaren mi yoksa satıcının ithalat lisansının çıktığı bildirimini aldığı tarihten itibaren mi başlayacağı belirtilmelidir.

Nakliye : Sözleşme, tarafların nakliye yöntemlerinden hangisi üzerinde anlaşmalarını

açıkça belirtmelidir.

Paketleme, etiketleme, işaretleme : Paketleme, etiketleme, işaretleme koşulları sözleşmede açıkça belirtilmelidir.

Ödeme Koşulları (*Miktar, Biçimi ve Para Birimi*) : Değişik ödeme koşulları belirlenirken fiyatların cari kur üzerinden mi, yoksa başka bir ülkenin döviz kuru üzerinden mi hesaplanacağı, döviz kurundaki dalgalanmaların nasıl hesaba katılacağı açıkça belirtilmelidir.

İskonto ve Komisyonlar : İskonto ve komisyon miktarları ve bunların kimin tarafından ödeneceği sözleşmede belirtilmelidir. Gerekirse, komisyon hesabının nasıl ve hangi oran üzerinden yapılacağı da belirtilmelidir. İskonto ve komisyon oranları ihracatçı ve ithalatçı tarafından üzerinde anlaşmaya varılan ihracat fiyatına dahil edilebilir veya edilmeyebilir.

Lisans ve İzinler : İthalatçının ithalat lisansı alması güç olabilir. Bu nedenle sözleşmenin tarafları, ihracat işleminin herhangi bir ihracat veya ithalat lisansının alınmasını gerektirip gerektirmediğini; lisansların alınmasından kaynaklanan masrafların kim tarafından karşılanacağını açıklığa kavuşturmalıdır.

Sigorta: Sözleşme nakliye sırasında meydana gelecek kayıp ve hasarlara karşı yapılan sigortayı içermelidir. Sigorta riski ve oranlarının kapsamları da belirtilmelidir.

Gerekli belgeler : Uluslararası ticarete kullanılan belgeler 4 ana gruba ayrılabilir.

- İhracat ve ardından gelen ithalat işlemleri için gereken belgeler.
- Malın ithalatçı tarafından teslim alınması için gereken belgeler.
- Ödeme ile ilgili belgeler.
- Malın cinsine ve satış koşullarına bağlı olarak gerekebilecek özel belgeler. (Örneğin bazı mühendislik ürünleri için montaj, tamir ve bakım ile ilgili belgeler gerekebilir.)

Genel ihracat belgeleri arasında döviz alım belgesi (bill of exchange), ticarî fatura ve diğer faturalar, konşimento ya da havayolu konşimentosu, sigorta poliçesi ve akreditif yer almaktadır.

Ürün garantisi: Garantinin geçerli olacağı süre belirtilmelidir.

Mücbir Sebepler (*Fors Majör*) : Taraflar, sözleşme şartlarının yerine getirilmediği hangi koşullar altında sorumluluk taşımayacaklarına dair hükümleri sözleşme metninde belirtmelidirler. Bu hükümlere mücbir sebep (*Fors Majör*) denilmektedir ve bunlar her iki taraf için de sözleşmenin geçerli olduğu dönem boyunca ortaya çıkabilecek olumsuz şartlar karşısında sorumluluktan kurtulabilme koşullarını belirlemektedir.

Teslimde Gecikme : Sözleşme fors majör dışındaki nedenlerle teslimatın gecikmesinden kaynaklanacak zararın nasıl tazmin edileceğini açıklığa kavuşturmalıdır.

Hukuksal Çareler : Taraflardan birinin sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerini yerine getirememesi durumunda diğer tarafın haklarının yerine getirilmesi için kullanılabileceği kanuni yolların sözleşmeye konulmasında fayda vardır. Bu kurallar, sözleşmeye uygulanacak ülke hukukunun zorunlu hükümlerini yansıtmalıdır.

Uygulanacak Hukuk : Sözleşmenin hangi ülke hukukuna göre idare edileceği sözleşmede belirtilmelidir.

Hakemlik (*Tahkim*): Taraflar arasında oluşabilecek anlaşmazlıkların mahkemeye gitmek yerine hızlı ve dostane bir şekilde çözümlenebilmesi tercih edildiği takdirde sözleşmenin mutlaka bir hakemlik maddesi içermesi gerekmektedir. Sözleşmeye böyle bir madde konmamış olmakla beraber hakeme başvurmak tercih edildiği takdirde ayrıca yazılı bir tahkim sözleşmesi yapılarak hakeme başvurulması sağlanabilir.

Tarafların İmzası: Sözleşmenin imzası iki tarafın da sözleşmenin terim ve koşulları üzerinde anlaşmalarını ifade etmektedir.

2.3 INCOTERMS Nedir?

Merkezi Paris'te bulunan Uluslararası Ticaret Odası (ICC), uluslararası ticaret hareketlerinde anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilâfları ortadan kaldırmak ve böylece alıcı ile satıcının gereksiz yere para ve zaman kaybını önlemek amacıyla, alım-satım işlemlerine bazı kurallar getirmiş ve bu düzenlemeleri ilk kez 1936'da "INCOTERMS" adıyla yürürlüğe koymuştur.

Son olarak 2000 yılında INCOTERMS değişikliğe uğramıştır.

Herhangi bir vesaik çeşidinde (örneğin ticarî faturada) teslim belirtileceği zaman, ilgili teslim şeklinin kod harfleri ve yanına da ihracatçının teslimi gerçekleştirip sorumluluğunun bittiği yerin isim yazılır. Bu yer ismi, şehir, liman, vb. olabilir. Örneğin, EXWORKS Konya, CPT Lyon, DDP Boston, DEQ Nantes, FOB İzmir/Balçova, FAS İstanbul/Halkalı, ECA İskenderun, CF Bordeaux, CIF Barcelona, DES Liverpool, DDU Balmonte, vb.

Incoterm ler uluslararası ticarete kullanılan, evrensel olarak standardize edilmiş sözleşme terimleridir. Değişimi yapılan malların fiyatı bu terimlerin müzakeresine dayanan bir sözleşmede belirtilir. Temelde, müzakereye konu olan terimler, ürünün taşınmasının hangi kısmını hangi tarafın ödeyeceğini gösterir. Bu terimlerin sözleşmede kullanımı zorunlu olmadığı gibi, hepsinin olması da gerekmez. Ancak bu terimlerin (klozların) kullanılması, sözleşmenin dayandırılacağı hukukî zemin açısından son derece sağlıklıdır. Bu nedenle, uluslararası ticarete katılan taraflar en azından bu terimlerin bir örneğini referans için bulundurmalıdır. Dört ayrı kategoride toplanmış ve herbiri üç harf kısaltması ile belirtilen 13 adet kloz vardır:

2.3.1 “E” Grubu Terimleri

EXW (Ex-Works): Ticarî İşletmede Teslim. Malların alıcıya, satıcının (genel anlamda ihracatçı) bizzat kendi kuruluşunda sunması ile ilgili uygulamalardır.

Bu terim, alıcının ilgili malı satıcının adresinden gelip alması usulünü düzenlemiş olmakla birlikte, gerek Türk Parasının Kıymetinin Korunması Hakkında Kanun ve gerekse bu Kanuna istinaden çıkarılmış bulunan 32 sayılı karar hükümleri dikkate alınmak durumundadır.

2.3.2 “F” Grubu Terimleri

FCA (Free Carrier): Taşıyıcıya teslim. "Taşıyıcıya Teslim" terimi , malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak alıcı tarafından belirtilen taşıyıcıya, onun tarafından belirtilen yerde teslim edilmesiyle birlikte, satıcının mal teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olması anlamına gelir. Eğer alıcı tarafından teslim için belirli bir nokta belirtilmemişse, bu durumda satıcı, daha önce sınırları belirlenmiş bir alan içinde veya yerde malları taşıyıcıya devredeceği noktayı kendisi seçebilir. Mevcut ticarî uygulama uyarınca, taşıyıcı ile taşıma sözleşmesinin

yapılabilmesinde satıcının yardımı gerekiyorsa (örneğin demiryolu ve havayolu taşımacılığında olduğu gibi), satıcı böyle bir durumda risk ve masrafları alıcıya ait olmak üzere kendisi harekete geçebilir.

Bu terim, çok vasıtalı olanlar da dahil, herhangi bir taşıma işlemi için kullanılabilir.

"Taşıyıcı", bir taşıma sözleşmesi çerçevesinde malların demiryolu, karayolu, denizyolu, havayolu, nehir ya da bunların bazılarının bir arada kullanılmasıyla taşınması işlemi bizzat üzerine alan ya da bunu sağlama taahhüdünde bulunan herhangi bir şahsı tanımlar.

Eğer alıcı yükü belirli bir şahsa , örneğin kendisi bizzat taşıyıcı olmayan ancak taşıma hizmetleri sağlayan birine teslim etmesi yönünde satıcıya bir talimatta bulmuşsa, mallar bu şahsın eline geçtiği andan itibaren satıcı mal teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş sayılır.

"Taşıma Terminali", herhangi bir demiryolu ya da yük istasyonu, bir konteynır terminali ya da parkı, çok amaçlı bir yük terminali ya da bunlara benzer başka herhangi bir teslim alış noktası olabilir.

"Konteynır", terimi, yükün ünitize edildiği her türlü aracı tanımlamakta kullanılır. Örneğin her türden konteynır ve/veya yük vagonu, treyler, swap, ro-ro aracı, iglo bu terimin kapsamına girer ve her tür taşıma biçimi için geçerlidir.

FOB terimine benzese de ondan temel farkı, FOB'da teslim noktası sadece gemi iken, FCA'da bunun herhangi bir taşıma aracının kasası (TIR veya vagon) olabilmesidir. Çoklu taşımacılık yapılıyorsa, ilk taşıma aracı belirleyici olacaktır.

FAS (Free Alongside Ship): Gemi bordasında teslim. "Geminin Bordasında Teslim" terimi, belirlenen yükleme limanında malların gemi doğrultusunda rıhtıma ya da mavnaya yerleştirilmesiyle satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirildiği anlamına gelir. Bu durumda, bu andan itibaren mallarla ilişkin herhangi bir kayıp ya da hasarın bütün masraf ve riskleri alıcıya aittir.

FAS terimi, malların ihraç işlemlerinin alıcı tarafından tamamlanmasını öngörür. Alıcının bu tür işlemleri doğrudan doğruya ya da aracı kullanarak dolaylı biçimde tamamlanmasının mümkün olmadığı durumlarda bu terim kullanılmamalıdır. Ayrıca bu terim, yalnızca deniz ya da nehir taşımacılığı çerçevesinde kullanılabilir.

FOB (Free on Board): Güvertede Teslim. "Gemide masrafsız" olarak da adlandırılan

bu kloz, belirtilen yükleme limanında malların küpeşteyi aşır güverteye inmesiyle satıcının (ihracatçının) mükellefiyetinin sona erdiği anlamına gelir. Bu demektir ki, bu noktadan itibaren alıcı (ithalatçı) mallara ilişkin bütün masrafları, zayı ve hasarı üstlenmek durumundadır. FOB terimi, satıcının ihracat için gümrüklemeyi yapmasını gerektirir. Hemen belirtilmelidir ki bu kloz sadece deniz (ve iç su yolu) taşımacılığında kullanılır.

2.3.3 "C" Grubu Terimleri

CFR (Cost and Freight): Mal bedeli ve navlun. "Mal Bedeli ve Navlun", işleme konu olan malların belirtilen varış yerine kadar taşınması için gerekli olan masrafları ve navlun bedelini satıcının ödemesi anlamına gelir. Ancak, mallara ilişkin kayıp ve hasar riski ile birlikte, malların gemi bordasına aktarılmasından itibaren meydana gelebilecek olaylardan kaynaklanan bütün ek masraflar, mallar yükleme limanında gemi bordasına geçtiği andan itibaren satıcıdan alıcıya devrolur.

CFR terimi, malların ihraç işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasını öngörür.

Bu terim yalnızca deniz ya da nehir taşımacılığında kullanılabilir. Eğer taşıma işleminde, örneğin roll-on/roll-off ya da konteynır trafiğinde olduğu gibi "gemi bordası"nın herhangi bir pratik anlamı kalmamışsa, bu durumda CPT teriminin kullanılması daha uygun olacaktır.

CIF (Cost, Insurance, Freight): Mal bedeli, sigorta, navlun. " Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun " teriminde, satıcı, CFR teriminde olan yükümlülükleri aynen üstlenmekte, ancak bunlara ek olarak taşıma sırasında malların kayıp ve hasar riskine karşı deniz sigortası sağlama yükümlülüğünü de almaktadır. Burada sigorta sözleşmesini akdetmek ve sigorta primini ödemek, satıcıya düşmektedir.

Alıcının dikkate alması gereken husus, CIF teriminde satıcıdan yalnızca asgari düzeyde bir sigorta kapsamı sağlanmasının beklendiğidir.

CIF terimi, malların ihraç işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasını öngörür.

Bu terim, yalnızca deniz ya da nehir taşımacılığında kullanılabilir.

CPT (Carriage Paid To): Taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim. "Taşıma ücreti ödenmiş olarak..." terimi, malların belirlenen varış yerine taşınmasında navlunun satıcı tarafından ödendiğini anlatır. Malların taşıyıcıya aktarılmasından sonra mallarla ilgili kayıp ve hasar riski, ayrıca bu teslim işleminden sonra meydana gelebilecek

olayların yarattığı bütün ek masraflar satıcıdan alıcının üzerine geçer.

"Taşıyıcı ", bir taşıma sözleşmesi çerçevesinde malların demiryolu, karayolu, denizyolu, havayolu, nehir ya da bunlardan bazılarının bir arada kullanılmasıyla taşınması işlemini bizzat üzerine alan ya da bunu sağlama taahhüdünde bulunan herhangi bir şahsı tanımlar.

Eğer malların belirlenen varış yerine ulaştırılması için birbiri ardına taşıyıcılar kullanılıyorsa, malların bunlardan ilk taşıyıcıya aktarılmasıyla birlikte risk de devredilmiş olur. CPT terimi, malların gümrük çıkış işlemlerinin satıcı tarafından tamamlanmasını öngörür.

CIP (Carriage and Insurance Paid To): Taşıma ücreti ve sigorta bedeli ödenmiş olarak teslim. "Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim" terimi, satıcının, CPT terimi ile aynı yükümlülükleri taşıdığı, ancak bunlara ek olarak, malların taşınması sırasında kayıp ve hasar riskine karşı alıcıya yük sigortası sağlama zorunda olduğu durumu anlatır. Satıcı, sigorta sözleşmesini akdeder ve sigorta primini öder.

Alıcının dikkate alması gereken husus, CIP teriminde satıcıdan yalnızca asgari düzeyde bir sigorta kapsamı sağlanmasının beklendiğidir.

CIP terimi, malların ihraç çıkış işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasını öngörür. Bu terim, çok vasıtalı olanlar da dahil, her tür taşıma biçiminde kullanılabilir.

2.3.4 "D" Grubu Terimleri

DAF (Delivered at Frontier): Sınırdaki Teslim. "Sınırdaki Teslim" terimi, malların, gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak sınırdaki, ancak, bitişik ülkenin gümrük sınırından önceki, belirlenen yerde ve noktada teslim hazırlanmış hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesi anlamına gelir. Burada "sınır" terimi, ihracatın yapıldığı ülkenin dahil her tür sınırı tanımlamak üzere kullanılabilir. Dolayısıyla, sözü edilen "sınır"ın terim içinde atıfta bulunulan yerini ve noktasını mutlaka isim olarak belirterek kesinleştirmek çok büyük önem taşımaktadır. Aslında bu terim özellikle demiryolu ve karayolu taşımacılığı açısından düşünülmüşse de, herhangi bir taşıma biçiminde kullanılabilir.

DES (Delivered Ex-Ship): Gemide Teslim. Bu terimde, gümrükleme başta olmak üzere işlemlerin gerçekleştirilmesi ve mal varış limanına ulaşıncaya kadar navlun ve

diğer masrafların karşılanmasını üstlenen satıcı, mal belirlenen varış limanında ve güvertede ithalatçıya teslim edildiği anda mükellefiyetini sonlandırır. Teslimattan sonra ithalat gümrüğüne ilişkin işlemler başta olmak üzere kalan tüm masraflar ve riskler ithalatçıya geçer.

Sadece deniz ve su yolu taşımacılığında kullanılabilir.

DEQ (Delivered Ex-Quay): Rıhtımda Teslim. Bu terimde satıcı, bir önceki terim olan DES klotundaki yükümlülükler ek olarak, en azından malı geminin güvertesinden rıhtıma (ya da mavnalara) indirmek ve bunlara ilişkin masrafları karşılamakla sorumludur. Yani mal gemiden indirilene kadar (indirme işlemi / elleçleme [handling] dahil) bütün masraf ve hasarlar satıcıya yani ihracatçıya aittir.

Gümrükleme, gümrük vergisi, resim ve harçlar, ithalatçıya yani alıcıya aittir (bu husus sözleşme ile farklı biçimde de düzenlenebilir) ;

DEQ duty paid : Sözleşmede bu tabir geçiyorsa gümrük giriş işlemleri ve gümrük vergisinin satıcının mükellefiyetinde olduğu anlaşılır.

DEQ duties on buyers account : Eğer bu tabir geçiyorsa gümrük giriş işlemleri ve gümrük vergisinin alıcının mükellefiyetinde olduğu anlaşılır.

Bu klot sadece deniz ve su yolu taşımacılığında kullanılabilir.

DDU (Delivered Duty Unpaid): Gümrük Resmi Ödenmemiş Olarak Teslim.

Uygulamada karayolu taşımalarında ve çoklu taşımalarda kullanılan bu klot, gümrük vergisinin ödenmesi hariç, diğer tüm yükümlülüklerin ihracatçıya ait olmasını ifade eder.

Bu terim kullanıldığında, gümrük vergileri ve KDV hariç tüm yükümlülüğün ihracatçının üzerinde olduğu anlaşılır.

DDP (Delivered Duty Paid) : Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim. "Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim" terimi, malların ithalatçı ülkede belirlenen yerde hazır bulundurulmasıyla, satıcının teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olacağını anlatır. Burada satıcı, malların gümrük giriş işlemleri tamamlanmış olarak tesliminde, gümrük resmi dahil olmak üzere, vergiler ve diğer ödemelerle birlikte bütün risk ve masrafları üstlenir. EXW terimi satıcı açısından asgari yükümlülük ifade ederken, DDP terimi, tersine, azami yükümlülüğü içerir.

Eğer satıcı doğrudan ya da dolaylı biçimde ithal lisansı alamıyorsa, bu durumda bu

terim kullanılmamalıdır.

Eğer taraflar malların gümrük girişinin alıcı tarafından yapılmasını, gümrük resminin de onun tarafından ödenmesini istiyorlarsa, bu durumda DDU terimi kullanılmalıdır.

Eğer taraflar, ithal işlemlerde geçerli bazı ödemelerin (örneğin Katma Değer Vergisinin) satıcının yükümlülükleri arasından çıkarılmasını isterlerse, bu istek konuya açıklık getirecek şu ek sözlerle sağlanabilir:

"Gümrük resmi ödenmiş olarak teslim, KDV hariç (varış yeri...)"

İhracatçılar incotermlerle ilgili olarak şu hususlara dikkat etmelidir:

- Gayri maddî hakların (intangibles), incoterm klozlarına konu olamaması ; maddî hakların konu olabilmeleri,
- Incoterms kullanımında hata yapmamaya dikkat edilmesi (çünkü bu çerçevedeki teslim akdi, [akreditif gibi] ödemeye doğrudan etki eden diğer sözleşmeleri de etkiler),
- Tarafların sadece incoterms üzerinde mutabık kalmasının tam bir sözleşmenin akdedildiği anlamını taşımayacağı çünkü alım-satım sözleşmelerinin daha başka hususları da ihtiva etmeleri,
- Dahilî (iç) ticarete kullanılmamalarıdır.

2.4 Ticarî Sözleşmenin Tarafları Arasında Çıkan

Hukuki Bir Anlaşmazlığın Çözüm Yolları Nelerdir?

Genelde ihracatçılar alıcıyla iki konuda anlaşmazlık içine düşmektedir. Birincisi alıcının ödeme yapmayı reddetmesi durumudur. Akreditif yönteminin kullanılması bu konuda çatışmaların çıkmasını önleyebilir. İkincisi alıcının malların kalitesine itiraz etmesidir. Bu durumu önlemek için ihracatçı, malları yüklemeye önce bir kalite belgesi edinmelidir. Kalite belgesinin alınması alıcı ile satıcı arasındaki çatışmaları tamamen ortadan kaldırırsa da bir önlem olarak değerlendirilebilir. Bu konuda Uluslararası Gözetim Şirketlerinden yararlanılabilir.

Akreditif yönteminin uygulanması durumunda mallar yola çıktıktan ve bankaya gerekli dokümanlar verildikten sonra ödeme yapılacaktır. Her uluslararası ticarî işlemde ihracatçı, ödemenin sorunsuz bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlamak

amacıyla gerekli dokümanların eksiksiz ve doğru olarak doldurulduğundan emin olmalıdır.

Taraflar arasında çıkacak bir anlaşmazlığın çözümünü sağlamak amacıyla sözleşmenin yargılama ya da tahkim konularında bir madde içermesi tavsiye edilmektedir.

Sözleşme anlaşmazlık durumunda hangi ülke (ihracatçı ya da ithalatçının vatandaşı olduğu ülke) hukukunun uygulanacağını ifade eden bir hüküm içerebilir. Böyle bir durumda ticarî sözleşmeden doğan ihtilaf açık olarak tarafların seçtikleri kanuna tabi olacaktır. Sözleşmede hangi ülke hukukunun uygulanacağı belirtilmediyse borcun ifa yeri hukuku, borcun ifa yerinin birden fazla olması halinde borç ilişkisinin ağırlığını teşkil eden edimin ifa yeri hukuku, bu yerin tespit edilemediği hallerde ise sözleşmenin en yakın irtibat halinde bulunduğu yer hukuku uygulanır (Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun, Madde 24)

Bundan başka taraflar ortaya çıkacak bir anlaşmazlığın uluslararası tahkim yoluyla çözülmesini kararlaştırabilirler. Tahkim kanunla düzenlenmiş bir yargı yoludur, bu itibarla uzlaştırmadan farklıdır. Tahkim, tarafların hakkında kanuni bir yasaklama bulunmayan, kamu düzenini ilgilendirmeyen, kendi istekleriyle özgürce hareket edebilecekleri işlerden dolayı aralarında çıkabilecek hukuki ihtilafların çözümünü devlet yargısına başvurmak yerine kendi tercihleri ile belirledikleri bir veya birkaç kişiye bırakmak suretiyle sağlamalarıdır.

Bu yöntemin faydası anlaşmazlığa kısa sürede güncel bir çözüm bulunmasını sağlaması, göreceli olarak düşük malîyetli olması, taraflar hakemleri doğrudan uzman kişiler arasından seçebileceğinden güvenilir olması ve duruşmalar herkese açık olmadığından tarafların ticarî sır ve itibarlarının korunmasını sağlamasıdır.

Tahkim yoluna gitmek için bu konudaki bir hükmün sözleşmede açıkça belirtilmesi gerekmektedir. Aşağıda örnek teşkil etmesi itibarıyla Uluslararası Ticaret Odası Tahkim Mahkemesi'ni yetkili kılan bir sözleşme maddesine yer verilmiştir:

“All disputes arising in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules.”

“İş bu sözleşmeden doğacak bütün anlaşmazlıklar Milletlerarası Ticaret Odası'nın Uzlaştırma ve Tahkim Tüzüğü hükümlerine göre ve bu hükümler uyarınca tayin

edilecek bir veya birden fazla hakem tarafından kesin olarak karara bağlanacaktır.”

Bir tahkim kararı verildikten sonra kararın sorumlu tutulan taraf ülkesinde uygulamaya geçirilmesi gerekmektedir. Yabancı bir tahkim kararının Türkiye’de uygulanabilmesi için yetkili Asliye mahkemesi tarafından tenfiz kararının verilmesi (Milletlerarası Özel Hukuk ve Asliye Usul Hukuku Hakkında Kanun, Madde 43) gerekmektedir.

Uluslararası Ticaret Odası Tahkim Mahkemesi tahkim işleminin sorunsuz bir şekilde işlemesini sağlamak amacıyla çeşitli kurallar yayınlamaktadır. Bu Mahkemenin yayınladığı son kurallar 1 Ocak 1998 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bundan başka BM Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu’nun kabul ettiği bazı kurallar da kabul edildikleri 1976 yılından bu yana geniş bir uygulama alanı bulmaktadır.

İHRACATTA KULLANILAN BELGELER

3.1 Gümrük Beyannamesi (Customs Declaration Form)

İhracatta gümrük mevzuatı uyarınca doldurularak ilgili ihracatçı birliği tarafından onaylanmasından sonra gümrük idaresine sunulan belgedir. Gümrük Birliği'ne girildikten sonra mevzuatın ve belgelerin uyumlaştırılması çerçevesinde “Tek Tip Gümrük Beyannamesi” kullanımı getirilmiştir.

- Gümrük Beyannamesi doğrudan doğruya mal sahipleri ile kanuni mümessilleri veya vekilleri tarafından düzenlenmektedir.
- Gümrük beyannameleri üzerinde kazıntı ve silinti yapılamaz.
- Gümrük beyannamelerinin tescili için ibrazından sonra beyan edilen eşyanın cins, nev'i, nitelik ve birim fiyatı bakımından herhangi bir düzeltme yapılamaz.
- Gümrük beyannamelerinin tescili gümrüklerde tutulan deftere usulü dairesinde kayıt olunmak, üzerine kayıt sıra numarası, tarih ve resmi mühür konulması ile tamamlanmaktadır.

Tek Tip Gümrük Beyannameleri 8 (sekiz) nüsha düzenlenmektedir.

1. Nüsha: İhracat ve/veya transit işlemlerinde kullanılmaktadır.İhracat veya transit işlemlerinin yapıldığı gümrük idaresinde saklanmaktadır.
2. Nüsha: İstatistiki amaçla kullanılmaktadır. İhracat veya transit işlemlerinin yapıldığı gümrük idaresinde saklanmaktadır.
3. Nüsha: İhracatta gümrük idaresince mükellefe verilir.Kanıtlayıcı nüsha olarak kullanılmaktadır. Talep halinde ihracat beyannamelerinin onaylı fotokopileri ihracatçıya verilir veya ilgili kuruluşlara gönderilmektedir.
4. Nüsha: Transit rejiminde kullanılmaktadır. Çıkış gümrük idaresinde kalacak olan nüshadır.
5. Nüsha: Transit rejiminde kullanılmaktadır. Varış gümrük idaresince çıkış gümrük idaresine gönderilecek teyit nüshasıdır.
6. 7.8.Nüsha: İthalat işlemlerinde kullanılmaktadır. İlk nüsha gümrük idaresi nüshası, ikinci nüshası istatistik nüshası ve üçüncü nüshaları da mükellef nüshası olarak kullanılmaktadır.

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

T.C.GÜMRÜK BEYANNAMESİ				A ÇIKIŞ GÜMRÜK İDARESİ	
1		2 Gönderen/ İhracatçı No		1 B E Y A N	
3 Formlar		4 Yük Belgeleri			
8. Alıcı No		5 Kalem Sayısı		6 Kap adedi	
		7 Referans numarası			
9 Mali Müşavir/ Serbest Muhasebeci No		10 Gideceği Ülke		11 Ticaret Yapılan Ülke	
		13 T.P.			
14 Beyan sahibi/Temsilci No		15 Çıkış/İhracat ülkesi		16 Menşe ülke	
		17 Çıkış ülkesi kodu		17 Gideceği ülke kodu	
		a b		a b	
18 Çıkıştaki taşıt aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke		19 Kıtyr		20 Teslim şekli	
21 Sınır geçecek hareketli taşıt aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke		22 Döviz ve toplam fatura bedeli		23 Döviz kuru	
24 Sözleşme türü		25 Sınırdaki taşıma şekli		26 Dahili taşıma şekli	
27 Yükleme yeri		28 Banka bilgisi		29 Çıkış Gümrük İdaresi	
30 Eşyanın bulunduğu		31 Kapların ve konteynerlerin marka numara ve cinsleri		32 Kalem no	
		33 TGTC pozisyon no		34 Menşe Ülke Kodu	
		a b		35 Net Ağırlık (kg)	
		R E J İ M		Net ağırlık	
		Kota			
		E.B.		46 İstatistikî kaymet	
44 Ek bilgi belge ve izinler		47 Vergilerin hesaplanması		48	
		Türü Vergi matra Oranı Tutarı O.Ş		49 Antreponun tipi ve kodu	
		B HESAP DETAYLARI (KDV)			
50 Sorumlu		Toplam		C ÇIKIŞ GÜMRÜK İDARESİ	
51 Tasarlanan güzergah		Temsilci		54 Yer ve tarih	
Yer ve tarih		52 Teminat		53 Vanş Gümrük İdaresi	
Kodu		Mühür		54 Yer ve tarih	
D ÇIKIŞ GÜMRÜK İDARESİ KONTROLÜ		Mühür		54 Yer ve tarih	
Sonuç :		Beyan sahibinin veya vekilinin		Adı soyadı ve imzası	
Kurşun mühür No :					
Taşıtın Kimliği :					
Verilen süre :					
Sürenin başlangıç tarihi :					
İmza					
CGB-1					
E ÇIKIŞ/İHRACAT GÜMRÜK İDARESİ KONTROL SONUÇLARI					

Örnek 3.1.1 Gümrük Beyannamesi Formu

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

A ÇIKIŞ GÜMRÜK İDARESİ

C.GÜMRÜK BEYANNAMESİ (DEVAM FORMU) **1 B E Y A N**

2 Gönderen/ İhracatçı No

3 Formlar

Kapların ve esyanın tanımı

Kapların ve konteynerlerin marka numara ve cinsleri

32 Kalem no 33 TGTC pozisyon no

34 Menşe Ülke Kodu 35 Brüt ağırlık (kg) 36 Tercihli tarife

a | b

37 R E J I M 38 Net ağırlık (kg) 39 Kota

40 Manifesto/ Özet beyan

41 Ölçü birimi 42 Kalem fiyatı 43 HY kodu

E.B. Kodu 45 Ayarlama

46 İstatistikî kıymet

Ek bilgi belge ve izinler

Kapların ve esyanın tanımı

Kapların ve konteynerlerin marka numara ve cinsleri

32 Kalem no 33 TGTC pozisyon no

34 Menşe Ülke Kodu 35 Brüt ağırlık (kg) 36 Tercihli tarife

a | b

37 R E J I M 38 Net ağırlık (kg) 39 Kota

40 Manifesto/ Özet beyan

41 Ölçü birimi 42 Kalem fiyatı 43 HY kodu

E.B. Kodu 45 Ayarlama

46 İstatistikî kıymet

Ek bilgi belge ve izinler

Kapların ve esyanın tanımı

Kapların ve konteynerlerin marka numara ve cinsleri

32 Kalem no 33 TGTC pozisyon no

34 Menşe Ülke Kodu 35 Brüt ağırlık (kg) 36 Tercihli tarife

A | b

37 R E J I M 38 Net ağırlık (kg) 39 Kota

40 Manifesto/ Özet beyan

41 Ölçü birimi 42 Kalem fiyatı 43 HY kodu

E.B. Kodu 45 Ayarlama

46 İstatistikî kıymet

Ek bilgi belge ve izinler

Türü	Vergi matrahı	Oranı	Tutarı	Ö.Ş.	Türü	Vergi matrahı	Oranı	Tutarı	Ö.Ş.
Birinci kaleme ilişkin Toplam					İkinci kaleme ilişkin Toplam				
Üçüncü kaleme ilişkin Toplam					Genel Toplam :				

1 Çıkış/İhracat gümrük idaresi nüshası

Örnek 3.1.2 Gümrük Beyannamesi Devam Formu

3.2 Ticari Fatura (The Commercial Invoice)

Ticari fatura, uluslararası ticarete kullanılan en temel belgelerden birisi olup ihracatçı tarafından düzenlenmektedir. Fatura: satılan bir malın niteliği, ölçüsü ile birim satış fiyatını ve toplam bedeli gösteren bir belge olmaktadır. Faturaların mümkün olduğunca kapsamlı olmasına, bilgilerin açıkça belirtilmesine ve kısıtlı düzeyde yabancı dil bilgisi olan birisinin dahi anlayabileceği düzeyde anlaşılır ve basit olmasına dikkat edilmelidir.

Ticari Faturalar: Proforma faturaya, siparişe, kontrat veya sözleşmeye istinaden satıcı tarafından düzenlenen mal veya hizmetin satışını gösteren belgelerdir. Ticari fatura, gümrük işlemlerine, döviz transfer ve taahhütlerine esas olarak alınan kesin faturadır. Proforma faturada belirtilen satış koşullarının alıcı tarafından uygun bulunması durumunda alıcının verdiği sipariş üzerine proforma fatura kesin satış faturasına dönüştürülür. Satış işleminin gerçekleşmesinden sonra düzenlenen faturaya orijinal fatura da denir.

Ticari faturalar, UCP-500'ün 37.Maddesi ile düzenlenmiştir. Ticari faturada bulunması gereken şartlar aşağıda açıklanmıştır.

- Faturanın tarihi,
- Mal / hizmet cinsi,
- Satıcının ve alıcının isim/unvan adresleri,
- Ödeme şekli,
- Malların menşei,
- Teslim şekli,
- Mal veya hizmetin birim fiyatı/miktarı/tutarı,
- Malların ağırlığı,ebatları, miktarı,
- Sevkiyatın şekli,
- Mallara ilişkin ambalaj özellikleri, numara v.b.detay açıklamalar,
- Düzenleyenin imzası bulunması gerekir. UCP- 500'ün 37.maddesi gereğince faturaların imza zorunluluğu olmamakla birlikte, ülkemiz yasaları gereği söz

konusu belgelerin orijinal imzalı (Elle atılmış/İslak imzalı) olması zorunludur.

- Navlun ve sigorta prim tutarları,
- Yükleme ve boşaltma yerleri, ticari faturalarda yer alması gereken önemli noktalardır.

Proforma Fatura (Proforma Invoice): Teklif belirten faturaya “Proforma”, kesin olanına ise “orijinal” fatura denir. Ticaretin başlangıcıdır. Satıcının alıcıya gönderdiği, satacağı malın ismi, özelliği, miktarı, fiyatı, teslim ve ödeme şekli, sevkıyatın durumunu içeren bir tekliftir. Alıcı bu teklif üzerine siparişi verir ve ödeme şekline göre harekete geçerse o zaman, satış artık kesinleşmiş fatura da kesin satış faturası veya ticari fatura diye adlandırdığımız faturaya dönüş olacaktır. Burada proforma fatura kelimesi mutlaka bulunmaktadır.

Navlun Faturası: CFR/CPT veya CIF/CIP satışta, navlun satıcı tarafından ödenmektedir. Mal ile ilgili satış faturasında, navlun tutarı mal bedeline dahil olarak veya ayrı olarak gösterilebilmektedir. Bu faturaya Navlun Faturası denmektedir.

Akreditif, mal bedeli ile birlikte navlun bedelini de içeriyorsa, konişmento ve diğer sevk belgesi üzerinde "Navlunu ödenmiştir" kaydının bulunması gerekmektedir.

Taşıma esnasında değişikliğe uğrayacak nitelikteki mallar için teslim anındaki kesin durumuna göre tanzim edilecek faturaya kadar geçen zamanda kesilen faturaya “geçici” veya “muvakkat” fatura denilmektedir.

Onaylı Fatura (Certified Invoice): Bazı ülkelerin yasalarına göre, ithalat aşamasında, gümrüklere ibraz edilecek orijinal faturaların, ithalat yaptıkları ülkelerdeki konsolosluklarınca onaylanmış olması zorunluluğu getirilmiştir. Söz konusu onay, ticari fatura orijinalerin, özellikle malların menşe ülkesi için yapılır. Fatura tasdiki isteyen ülkeler: Cezayir, Fas, İran , Mısır, Suriye, Tunus, Ürdün, Lübnan’dır.

Özetleyecek olursak, Ticari fatura;

- Mübadele konusu malları tanımlar,
- Taraflar arasında anlaşmaya varılan fiyatı, toplam mübadele değerini ve ihracatın hangi para cinsinden ve hangi ödeme koşulları ile yapılacağını belirtir.

Bunun yanısıra, ticari fatura; gümrükte gönderilen malların kontrolünde, ithalatçı

ülkenin gümrüğündeki kontrolde, ithalatçı tarafından teslim alınan malların kontrolünde ve ithalatçı tarafından yapılacak ödemede kullanılan önemli ve zorunlu bir belgedir.

Genellikle ticari faturaların İngilizce olarak düzenlenmesi benimsenmiştir. Ancak bazı ülkeler ithalatlarında, faturaların kendi dillerinde düzenlenmesinde ısrarlı olmaktadır. Ülkemizde genellikle bir İngilizce ve bir Türkçe olmak üzere iki nüsha olarak düzenlenen ticari faturaların nüsha adedi taraflar arasındaki anlaşmaya göre değişebilmektedir. Maliye Bakanlığı'nın kaşesi ve/veya noter tasdiki gerekmektedir.

Taraflar arasında şayet ayrı bir satış sözleşmesi yoksa fatura, bir sözleşme yerine geçmemekle birlikte, taraflar arasındaki alış verişin koşullarını teyit eden bir belge olarak daha da fazla önem taşımaktadır.

Belgeler konusunda verilen örneklerde uluslararası kabul gören formatlar kullanılarak boş form ve örnek formlarla dikkat edilmesi gereken hususlar açıklanmaya çalışılmıştır. Formlarda verilen rakamlar [] örneklerin devamında yer alan bölümlerde açıklanmıştır.

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

Seller (Name, Address) İhracatçı (Ad, Adres) [1] Tel: [2]	Invoice Number (Fatura No.)		
	Invoice Date (Tarih)	Seller's Reference [3] (Saticının referansı)	
	Buyer's Reference [6] (Alıcının Referansı)	Other Reference [7] (Diğer referanslar)	
Consignee (Teslim alan) [5]	Buyer (Alıcı: teslim alandan farklı ise) [4]		
	Country whence consigned (Malın teslim edileceği yer)		
	Country of origin (malın üretildiği ülke)	Country of destination (Malın varış yeri)	
Transport details (Nakliye ile ilgili hususlar- lüzumu halinde) [14]	Terms of delivery and payment (Teslim ve Ödeme şekli)		
Shipping marks; Container No Number and kind of packages: goods description -in full and/or code. (Malın cinsi ve özelliği, ambalaj şekli, koli adedi, gümrük tarife numarası) Gross weight, kg. Ağırlık			
Specification of commodities (in code and/or full) [9] Shipped by: (Malın sevk On: (Malın ne zaman teslim yerine ulaştırılacağı) [15] Signature: (İmza)[16] Date:	Quantity (Miktar)		Amount Toplam Tutar [11]
		Included above	Not included above
	Packing (Ambalaj Şekli)		
	Freight (Navlun)[13]		
	Other costs (Diğer Maliyetler)[12]		
	Insurance (Sigorta)[14]		
	Total invoice amount (Toplam Fatura Tutarı)		

Örnek 3.2.1: Ticari Fatura Boş Form

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

Quantity	Description	Unit price	Total value
[8]	IRISHCRAFT POTTERY [9]	US	US \$ [11]
	TARIFF REFERENCE 6912 00 500 00		
100 pieces	teacups valley green		700.00
100 pieces	teacups stone grey		700.00
100 pieces	teacups peat brown		700.00
100 pieces	saucers valley green		500.00
100 pieces	saucers stone grey		500.00
100 pieces	saucers peat brown		500.00
160 pieces	plates 19 cm valley green		1,600.00
160 pieces	plates 19 cm stone grey	10.00	1,600.00
160 pieces	plates 19 cm peat brown	10.00	1,600.00
80 pieces	plates 26 cm valley	15.00	1,200.00
80 pieces	plates	15.00	1,200.00
80 pieces	plates	15.00	1,200.00
	TOTAL VALUE EX W		12,000.00
	CARRIAGE TO WATERFORD PORT & LOADING		
	TOTAL VALUE F B WATERFORD [12]		<u>75.00</u>
	FREIGHT CHARGES WATERFORD/ KARLSRUHE [13]		12,075.00
	INSURANCE ASHNEW/ KARLSRUHE [14]		925.00
	TOTAL VALUE CIF KARLSRUHE		150.00
			<u>13,150.00</u>
	Shipped by: Bell Lines via Hamburg [15] on: 2 July 2004		
	Signed : ----- [16] Date : 1 July 2004		

***Ticari bilgilerin gizliliği ilkesinden hareketle farazi örnekler kullanılmış olup [] her bir rakama ilişkin detaylar bir sonraki bölümde açıklanmaktadır.**

Örnek 3.2.2 Ticari Fatura Örnek Form

3.2.1 Ticari Fatura Hangi Bilgileri İçerir?

[1] İhracatçının adresi tam olarak belirtilmelidir.

[2] İhracatçı ile temasa geçilmesinde faydalı olacak her türlü bilgi mümkün olduğunca detaylı verilmelidir (ihracatçının telefon, faks, telex numaraları, e-mail adresi gibi).

[3] İhracatçı açısından kimlik referansı olabilecek bilgiler yer almalıdır (vergi numarası gibi).

[4] Faturanın gönderileceği alıcı adresi açıkça belirtilmelidir. Burada ithalatçının verdiği talimatlara dikkatli bir şekilde uyulması gerekmektedir. Bazen malların ve faturanın gönderilmesi istenen adresler farklı olabilmektedir.

- [5] Malların gönderileceği adres yazılmalıdır.
- [6] Alıcının vergi numarası gibi referans olarak gösterilecek bir bilginin belirtilmesine ihtiyaç olup olmadığı, alıcıya sorulmak suretiyle kontrol edilmelidir.
- [7] Alıcıdan ihracatçıya ulaşan siparişin referans numarası tam olarak belirtilmelidir.
- [8] Fatura kapsamında yer alan malların miktarı açıkça belirtilmelidir.
- [9] Her bir miktara karşılık gelen malların tanımı, kolayca ayırdedilebilecek şekilde belirtilmeli ve bu malların ithalatçı ülkenin gümrük tarifesine uygun şekilde tarife numarası da bu bölümde yer almalıdır.
- [10] Her bir malın birim fiyatı, taraflar arasında kabul edilen para birimi cinsinden belirtilmelidir.
- [11] Birim fiyat üzerinden malın miktarına göre toplam değer yer almalıdır.
- [12] İthalat vergi ve harçlarının hesaplanmasında kullanılmak üzere faturanın toplam değeri FOB (Free on board) olarak gösterilmelidir.
- [13] Şayet taşıma giderleri ihracatçı tarafından karşılanıyorsa, nakliye şeklinin ayrıca gösterilmesi gerekmektedir.
- [14] İhracatçı sigorta giderlerini de karşılamakla yükümlü ise, bu da ayrıca gösterilmelidir.
- [15] Malın ulaşımını ihracatçı organize ediyorsa, malların ne şekilde teslim yerine ulaştırılacağı belirtilmelidir.
- [16] Faturanın orijinal ve kopyaları tek tek imzalanmalıdır.

3.2.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesinde Fayda

Görülen Hususlar

- [2] Eğer ihracatçı ile bağlantı kurmaya ilişkin bilgiler tam değilse, gereksiz gecikmeler olabilir. Firmanın fatura formu üzerinde, haberleşme ile ilgili bilgiler bulunuyorsa bu bilgiler (tel, faks, teleks, vb.) daktilo edilmek veya bir etiket yapıştırmak suretiyle ilave edilmelidir. Firmanın vergi numarası gibi bilgilerinin de fatura üzerinde bulunmasına dikkat edilmelidir.
- [4] Adresin eksik belirtilmesi halinde belgelerin yerine ulaşması gecikebilir. Aksi belirtilmedikçe fatura, müşterinin malların gönderildiği adresine yollanmalıdır.
- [5] Teslim yerine ilişkin adres belirtilmez veya yanlış yazılırsa, mal tesliminde gecikme olabilir. Aksi belirtilmedikçe mallar, aynı adrese gönderilmektedir. Sipariş

mektubundaki müşteri talimatları bu açıdan dikkatle incelenmelidir.

[6] Müşteri tarafından belirtilmesi istenen vergi numarası veya benzeri bilgi faturada yer almamışsa, gecikmeler ve maddi kayıplar doğabilmektedir.

Müşterinin fatura üzerinde özellikle belirtilmesini istediği bilgilerin olup olmadığı kontrol edilmelidir. Bazı ülkelerin, ithalatta alınan vergilerle ilgili düzenlemeleri gereği; ithalatçının vergi numarasının veya başka bir bilginin fatura üzerinde gösterilmesi istenebilmektedir.

[7] Müşterinin satın alma referansı (sipariş numarası-order number) gösterilmediği zaman, ödeme çoğunlukla gecikmektedir.

[8] Malların miktarı faturada açık bir şekilde belirtilmemişse, ithalatçı ülkede gümrük memurlarınca veya alıcı tarafından malların kontrolü zor olabilir.

Miktarı belirtirken, fatura neye karşılık geliyorsa ona uygun birimler kullanılmalıdır.

Örneğin: 4 düzine yerine 4 kutu yazılmamalıdır.

[9] Malların tanımı eksik yapılmışsa, ürünleri birbirinden ayırdetmek zor olabilir. İthalatçı ülkenin gümrük tarife numaralarına uygun şekilde malların pozisyon numaraları belirtilmelidir. Bu, gümrük vergilerinin doğru hesaplanmasında gerekli bir bilgidir.

Mal tanımı tam yapılmalıdır: Örneğin pil ihraç edilecekse, tanımlayıcı özellikler detaylarıyla belirtilmelidir.

"5 volt dry cell batteries type PP7" yerine " PP7 batteries" veya daha da kötüsü "PP7" yazılmamalıdır.

[10] Faturada kullanılan para birimi belirtilmemişse, yanlış anlamalar olabilir ve bu da ihracatçı için ekstra maliyetle sonuçlanabilir.

Ayrıca para biriminin açık bir şekilde, hiçbir şüpheye meydan vermeyecek biçimde ifade edilmiş olması da önemlidir. Örneğin sadece "Dolar", "Pound", "Frank" olarak belirtilmemeli, "Avustralya Doları" veya "Amerikan Doları" gibi açık ifadeler olmalıdır.

[11] Faturada kapsanan ürünlerin ayrı ayrı değerleri gösterilmemişse, faturanın kontrolü zor olabilir.

Bu, aynı zamanda, ithalatçı ülkenin gümrüğünde vergilerin doğru hesaplanmasında ve müşterinin faturayı kontrolünde ve ürünün satış fiyatının belirlenmesinde kolaylık

sağlayacak bir bilgidir.

[12] FOB değer ayrı olarak gösterilmemişse, ithalatçı ödemesi gerekenden daha fazla ithalat vergisi ödeyebilir.

[13] Navlun giderinin neleri kapsadığı belirtilmezse, yanlış anlamalar doğabilir ve bu da ithalatçı için ekstra maliyetlere neden olabilir.

[15] Eğer taşıyıcı ve yükleme tarihi belirtilmemişse, konsinye işlemini takip çok güçtür.

[16] Eğer her bir orijinal fatura ve nüshası ayrı ayrı imzalanmamışsa ithalatçı ülkenin gümrüğünde fatura, yetkililerce kabul edilmeyebilir. Fatura orijinalinin ve kopyasının ayrı ayrı imzalanmış olduğu kontrol edilmelidir.

3.2.3 Ticari Fatura Hazırlarken İhracatçının Kontrol Etmesi Gereken Hususlar (Kontrol Listesi)

1. Faturadaki basılı bilgilerin doğruluğunu kontrol ediniz.
2. Alıcı (ithalatçı)nın adresinin doğruluğundan emin olunuz.
3. Teslim adresi ile fatura adresinin aynı veya ayrı olup olmadığını kontrol ediniz.
4. Faturadaki mal miktarının şüpheye yer bırakmayacak şekilde açık bir biçimde belirtildiğinden emin olunuz.
5. Ürünlere ilişkin açıklamaların, ithalatçı ülkenin kullandığı gümrük tarifesi numarası belirtilerek, ürüne yabancı olan kişiler için bile yeterince anlaşılır biçimde yazılıp yazılmadığını kontrol ediniz.
6. Faturada her bir kalem ürünün fiyatı, hangi ülkenin para biriminin kullanıldığı belirtilmiş mi? Kontrol ediniz.
7. Her bir kalem maldaki toplam değer belirtilmiş mi? Kontrol ediniz.
8. Malların toplam FOB(Güvertede Teslim- Free On Board) fiyatı ve nereden teslim alınacağını belirtilip belirtilmediğini kontrol ediniz.
9. Navlun masrafları fatura fiyatına dahil ise ayrıca gösterilmelidir.
10. Sigorta bedelini fatura üzerinde gösterdiniz mi? Kontrol ediniz.
11. Malların ne şekilde yüklendiğini ve ne zaman yükleneceğini belirttiniz mi? Kontrol ediniz.

12. Firmayı temsile yetkili kişi tarafından, fatura aslı ve kopyaları teker teker imzalandı mı? Kontrol ediniz.
13. Yazım hataları olabileceğini düşünerek son kez gözden geçiriniz.
14. Nakliyeye ilişkin belgelerle birlikte bir adet fatura örneğini de gerekebileceği acil durumlar için saklayınız.

3.3 Koli, Ambalaj Listesi (The Packing List)

Koli listesi faturayı tamamlayıcı nitelikte bir belgedir. Aynen faturada olduğu gibi koli listesi de mümkün olduğunca kapsamlı olmalıdır.

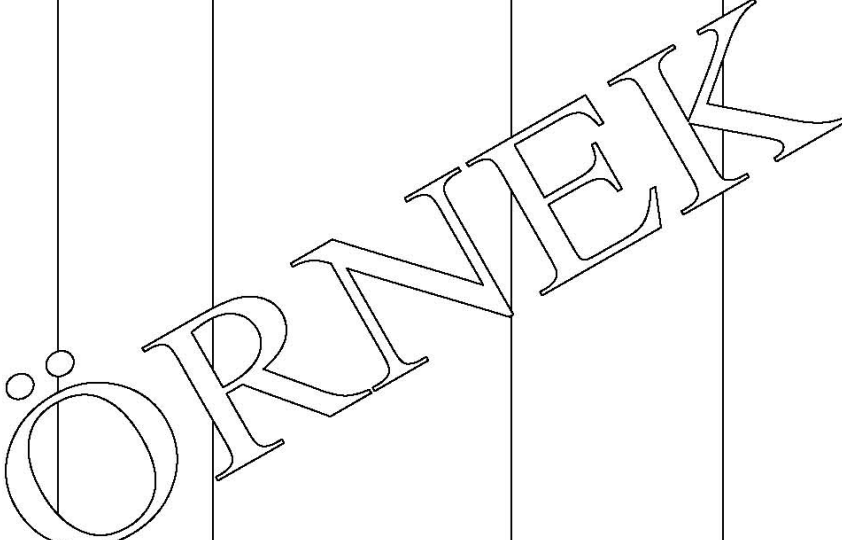
Koli listesi;

- İhraç konusu ürünlerin ambalajı, her bir kutu, balya veya çuvalın içinde neler olduğu ve yüklemeye konu her bir kolinin boyutları ve ağırlığı gibi hususlarda detaylı bilgileri içerir.
- Taşıyıcı açısından yüklemenin nasıl yapılacağına karar verileceği aşamada önemli bilgiler sağlar.
- Hasar durumunda, Sigorta şirketlerince aranan önemli bir belgedir.
- Koli listesi, malın sayımı, teslimi ve koliyi açmadan içindeki malın bilinmesine olanak sağladığından gümrük kontrolünde önemli faydalar sağlar. Gümrük yetkililerince inceleme aşamasında, müşteri için de yükün içeriğini tespit etmek açısından gerekli bir belgedir.

İhraç konusu yükleme, standart bir ambalaj içerisinde tek bir ürünü içeriyorsa, fatura üzerinde paketleme bilgilerinin verilmesi yeterli olabilir. Ancak genelde kural, mali konularla ilgili bilgilerin ve paketleme bilgilerinin ayrı ayrı verilmesi, mali bilgilerin fatura üzerinde, koli listesinin ise ayrı bir belge olarak hazırlanmasının daha faydalı olacağıdır.

Çeki Listesi (Weight List) :Ticari faturada belirtilen malın ağırlığının satıcı ya da tarafsız bir başka şahıs tarafından ayrı bir belge olarak beyan edilmesidir. Hangi taşıta ne kadar mal yüklendiğini, her birim, paket, çuval, vs. ağırlığı bilgilerini içermektedir. Dolayısıyla çeki listelerinde kayıtlı ağırlıkların, fatura ve konşimentoda

yazılı ağırlıklara uygun olması gerekir. Gümrük idarelerince ve hasar halinde sigorta şirketlerince istenebilmektedir.

Quantity Miktar		Numbers Koli no.	Contents each Muhteviyatı	Measure each Hacim M3	GR WT each Toplam brüt ağırlık
					
<p>Method of packing: Ambalaj şekli (malların nasıl paketlenildiği varsa özel taşıma koşulları belirtilmelidir.) Marks and numbers: İşaret ve sayılar Total no. of packages: Toplam koli sayısı Total measure: Toplam ağırlık Total net weight: Ambalaj hariç net ağırlık Total gross weight: Toplam brüt ağırlık</p>					

Örnek 3.3.1: Koli Listesi Boş Form

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

PACKING LIST				
This packing list refers to invoice no. 1321[1] Dated 5 August 2004				
Quantity [2]	Numbers [3]	Contents each [4]	Measure each [5]	GR WT each [6]
5	1-5	20 teacups green	45 x 40 x 10 cm	4.8 kg
5	6-10	20 teacups grey	45 x 40 x 10 cm	4.8 kg
5	11-15	20 teacups brown	45 x 40 x 10 cm	4.8 kg
5	16-20	20 saucers green	30 x 15 x 15 cm	4.4 kg
5	21-25	20 saucers grey	30 x 15 x 15 cm	4.4 kg
5	26-30	20 saucers brown	30 x 15 x 15 cm	4.4 kg
8	31-38	20 plates 19 green	42 x 21 x 15 cm	8.0 kg
8	39-46	20 plates 19 grey	30 x 30 x 20 cm	8.0 kg
8	47-54	20 plates 19 brown	30 x 30 x 20 cm	8.0 kg
8	55-62	10 plates 26 green		8.0 kg
8	63-70	10 plates 26 grey		8.0 kg
8	71-78	10 plates 26 brown		8.0 kg
FRAGILE, HANDLE TH CARE-KEEP UPRIGHT KIRILABİLİR, ÖZENLE TAŞIYINIZ, DİK TUTUNUZ.				
Method of packing: cardboard [7] Marks and numbers: fully addressed, numbered 1-78 [8] Total no. of packages: 78 [9] Total measure: 1.12 cubic metres [10] Total net weight: 451.5 kg [11] Total gross weight: 522 kg [12]				

Örnek 3.3.2 : Koli Listesi Örnek Form

KOLI LİSTESİ- ÖRNEK 2: Koli Ebatlarının Hesaplanması:

Birinci örneğimizden farklı olarak bu defa ihraç edilecek malların üç farklı büyüklükte el dokuma yün kilim olduğunu ve kırmızı, mavi zemin renklerinde iki ayrı alternatif olduğunu varsayalım.

Kilim Boyutları:

a-2.0 mt X1.0 mt, her biri 9 kg net ağırlığında, 64 kilim-2.3 mt X1.2 mt, her biri 12.4 kg net ağırlığında, 40 kilim-3.0 mt X1.5 mt, her biri 20.25 kg net ağırlığında, 40 kilim olsun.

Ahşap sandıklarla koli hazırlandığı durumda:

a- Her bir sandığa 16 kilim sığıyor
Sandık ebatları 105cmX105cmX125cm
Toplam ağırlık 154 kg

b- Her bir sandığa 10 kilim sığıyor
Sandık ebatları 125cmX105cmX125cm
Toplam ağırlık 134 kg

c- Her bir sandığa 20 kilim sığıyor
Sandık ebatları 150cmX105cmX125cm
Toplam ağırlık 210 kg

Her bir kolinin (sandık) üzerine aşağıdaki adres yazılıyor:

Euro Carpet Co.
Blvd Hausmann
Paris-France

Verilen örneğe uygun şekilde koli listesi şu şekilde olmalıdır (Örnek Form2):

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

PACKING LIST				
This packing list refers to invoice no. 78593 [1]			Dated 15 September 2004	
Quantity [2]	Numbers [3]	Contents each [4]	Measure each [5]	GR WT each [6]
2	1-2	16 pieces 2mX1m red	105 x 150 x 125cm	154 kg
2	3-4	16 pieces 2mX1m blue	105 x 150 x 125cm	154 kg
2	5-6	10 pieces 2.3mX1.2m	125 x 85 x 125 cm	134kg
2	7-8	red	125 x 85 x 125	134 kg
2	9-10	10 pieces 2.3mX1.2m	155 x 105 x 125	217 kg
2	11-12	blue 10 pieces 3mX1.5m red 10 pieces 3mX1.5m blue		217 kg
<p>Method of packing: wooden cases [7] Marks and numbers: EURO CARPET CO BLVD HAUSSMAN PARIS-FRANCE [8] Total no. of packages: 12 cases [9] Total measure: 18.96 cubic meters [10] Total net weight: 1 882 kg [11] Total gross weight: 2 020 kg [12]</p>				

Örnek 3.3.3: Koli Listesi Örnek Form 2

3.3.1. Koli Listesi Hangi Bilgileri İçerir?

- [1] Paket listesi ayrı bir belge olarak hazırlanıyorsa hangi faturaya karşılık geldiğinin bilinmesi açısından, faturanın referans numarası ve tarihi belirtilmelidir.
- [2] Her bir tip ürün için kaç paket olduğu (paket sayısı) belirtilmelidir.
- [3] Paketlerin her birisi numaralandırılır. Paket listesinde de her bir ürün için kaç kutu varsa bunların numaraları da ayrı bir sütunda belirtilmelidir.
- [4] Her bir paketin içinde ne olduğu açıkça ifade edilmelidir.
- [5] Her bir paketin dıştan dışa ölçüleri paket listesinde yer almalıdır.
- [6] Her bir paketin brüt ağırlığı belirtilmelidir.
- [7] Malların nasıl paketlenildiği belirtilmelidir. Eğer mallar paletlenmişse bu belirtilmeli, eğer özel taşıma koşulları gerekli ise bu gösterilmelidir.
- [8] Paket üzerinde adres ve numaralar mutlaka bulunmalıdır.
- [9] Yükleme konusu toplam paket sayısı
- [10] Metre küp olarak yüklemenin toplam hacmi
- [11] Yükün ambalaj hariç net ağırlığı
- [12] İhraç konusu yüklemenin toplam brüt ağırlığı

3.3.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesi Gereken

Hususlar

- [1] Faturaya ilişkin referans numarası paket listesinde belirtilmediği takdirde, ayrı ayrı düzenlenen belgelerin hangi birine karşılık geldiğini belirlemek zor olabilir. Bu nedenle paket listesinde, ilgili faturanın numarası ve tarihi muhakkak belirtilmelidir.
- [2] Aynı tip ürünleri içeren paketlerin sayısı belirtilmezse, yüklemenin kontrolü daha zor olacaktır. Bu nedenle her bir tip ürün için paket miktarı listede gösterilmelidir.
- [3] Paketler numaralandırılmazsa veya yanlış numaralandırılırsa, gümrük yetkililerince ve alıcı tarafından itiraz olabilir. Bu nedenle her bir paketin açıkça numaralandırılmış olduğundan ve bu numaralandırmada sayıların birbirini takip ediyor olmasına bakılarak arada sayı atlanmamış olduğundan emin olunmalıdır. Bu işlemde hangi sayıların kullanılacağı ihracatçı ve ithalatçı arasında anlaşılacak bir

konudur, ancak mümkün olduğunca basit bir sistemin oluşturulması ve hatayı mümkün olduğunca önleyecek kısıklıkta olması önerilmektedir.

[4] Herbir paketin içinde ne olduğu doğru olarak belirtilmezse, ürünlerin tek tek tespiti zor olacaktır. Paket listesinde belirtilen ürün tanımlarının, faturada yer alan tanımlarla uyumlu olmasına dikkat edilmelidir. Bu, birtakım belirsizliklerin ve itirazların doğmasını önleyecektir.

[5] Paket boyutları ve ölçü birimi listede yer almazsa sorunlar doğabilir. Bu nedenle paketlerin dıştan dışa boyutları ve ölçü birimleri mutlaka belirtilmelidir.

[6] Paket ağırlıkları ve ağırlık birimleri listede yer almadığı takdirde gecikmeler meydana gelebilir.

[7] Paketlemenin nasıl yapıldığı, palet sisteminin kullanılıp kullanılmadığı gibi hususlar belirtilmiyorsa gecikmeler olabilir. Paketleme tipinin açıkça belirtilmesinde fayda vardır. Bazı ülkeler, hasır, saman veya tahta (odun) kullanılan paket tiplerine kısıtlamalar getirmektedir. Diğer taraftan, eğer paketler paletlenmiş ise ve bu; listede belirtilmelidir. Aksi takdirde, buna uygun taşıma aleti mevcut olmayabilir. Özel taşıma koşullarının gerekli olduğu için her türlü durum, listede belirtilmelidir.

[8] "Marks and numbers"- "işaretler ve numaralar", nakliyede özel bir kavram olup, paketlerin hangi adrese gönderildiğinin, paketlerin üzerinde belirtilmesine karşılık gelmektedir. Genelde her bir paketin üzerinde numarası ve teslim alan kişinin adresi ve tam adı belirtilir ve bunun yapılmış olduğunu ifade etmek için de fatura üzerinde "fully addressed" kavramı belirtilir.

[9] Paketlerin toplam sayısı listede unutulacak olursa, gümrükte yüklemenin kontrolünde gecikmeler olabilir. Eğer yüklenen parti karışıkta, örneğin tahta kutular ve mukavva kutuları da içeriyorsa, her bir tip paket için toplam sayı paket listesinin ilgili bölümünde gösterilmelidir.

[10] Yüklenen paketlerin hacmi belirtilmezse bu da gecikmeye neden olur. Toplam Hacim değeri her bir paketin dıştan dışa boyutlarının çarpımlarının, aynı büyüklükteki paketlerin toplam sayısı neticesinde belirlenen rakamların toplanması suretiyle elde edilmektedir.

[11] Yükün, ambalaj hariç net ağırlığı unutulursa, yanlış anlamalar ve ekstra maliyetler doğabilir. Net ağırlık, toplam yükün ambalajlı olarak brüt ağırlığından,

ambalaj ağırlığının çıkarılması suretiyle elde edilmektedir. Bunun doğru bir şekilde ifadesi, özellikle bazı ülkelerin ithalat vergilerini net ağırlık üzerinden belirlediği durumlarda önem taşımaktadır.

[12] Ulaşım bedeli, toplam brüt ağırlık üzerinden belirlendiği durumlarda, listede belirtilen toplam brüt ağırlık değeri referans alınmaktadır. Bu nedenle toplam brüt ağırlığın doğru bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir. Listede belirtilmez yada unutulursa ekstra maliyetler ve yanlış anlamalar doğabilir.

3.3.3 Koli Listesi Hazırlarken İhracatçının Kontrol Etmesi Gereken Hususlar (Kontrol Listesi)

1. Koli listesinde, fatura numarası ve tarihi mutlaka verilmelidir.
2. Koli numaraları ve diğer konteynırlarla ilgili bilgilerin doğru olmasına, her bir kalem malın gösterilen miktarlarını karşılaştırmak gereklidir.
3. Her bir kalem mala ilişkin verilen açıklamalar yeterli olmalı ve fatura bilgilerine uygunluk göstermelidir.
4. Her bir koli için koli ebatları ve içindeki malların ebatları ayrı ayrı verilmelidir (net ve brüt olarak). Hesaplamaların doğruluğu kontrol edilmelidir.
5. Net ve brüt ağırlık her bir ambalaj ve muhteviyatı için hesaplanmalıdır. Ondalık kısımlar ihmal edilebilir.
6. Kullanılan ambalaj türü açıklanmalıdır.
7. Koliler üzerinde yer alan "alıcı adresi" ve koli numaraları kontrol edilmelidir.
8. Gönderilen malların toplam koli sayısı her bir koli tipi için ayrı ayrı belirtilmelidir. Örnek: 15 mukavva koli 5 ahşap sandık 3 jute-balya.

3.4 Menşe Şahadetnamesi (The Certificate of Origin)

Menşe Şahadetnamesi, ihraç edilecek malın menşeyini yani üretildiği yeri, hangi ülkeye ait olduğunu gösteren belgedir. İhracatçı tarafından ithalatçı ülkenin belirlediği şekilde hazırlanır.

Menşe Şahadetnamesi, ihracatçı tarafından hazırlandıktan sonra ihracatçının bağlı bulunduğu ticaret odası tarafından onaylanır. İthalatın yapılacağı ülkenin elçilik veya konsoloslğunca onaylandığı da olur. Şayet ithalatçı ülkenin, ihracatçının ülkesinde temsilciliği yoksa ithalatçı ülkenin onaylayacak makamına gönderilmesi gerekir. Macaristan, Arnavutluk, Polonya, Suriye, Uzak Doğu ülkeleri Menşe Şahadetnamesi istemektedir.

Genelleştirilmiş Preferanslar Sisteminin sağladığı tavizli gümrük oranlarından yararlanılması için preferans tanıyan ülkelere yapılacak ihracatta özel bir menşe şahadetnamesi (Form A) düzenlenmesi gerekmektedir. Ülkemiz bu sistem çerçevesinde ABD, Avustralya, Kanada, Japonya, Yeni Zelanda, Rusya Federasyonu preferanslarından yararlanmaktadır. ABD'ye ihracatta (Form A) şartı aranmamakta olup; ihracatçı veya ABD'deki ithalatçının ürünün teslim evrakının üstündeki tanımlayıcı Harmonize Sistem, Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon numarasının önüne "A" işareti koymak sureti ile gümrükten muaf uygulama talep etmesi yeterli olmaktadır.

1 Ocak 2002 tarihinden itibaren Türkiye Gümrük Birliği kapsamında "GSP" veren ülke konumuna gelmiştir.

Dört nüsha olarak eksiksiz ve usulüne uygun olarak doldurulan özel menşe şahadetnameleri odalarca beyan tasdiki işlemine tabi olmaktadır. Odalarca düzenlenmesinden sonra bir yazı ekinde Dış Ticaret Müsteşarlığı'na ve Bölge Müdürlüğüne gönderilmektedir. Buralardan da alınan onaydan sonra iki örneği ihracatçıya geri verilmektedir.


Rusya Federasyonuna GSP kapsamında yapılan ihracatta menşe şahadetnamesinin DTM (Anlaşmalar Genel Müdürlüğü) tarafından 23 numaralı kaşe ile onaylanması gerekmektedir.

Avustralya ve Yeni Zelanda için resmi tasdik gerekmemektedir.

Malların menşei, hangi ülkeye ait olduğu, ithalatçı ülke tarafından uygulanacak gümrük vergisi oranlarını etkileyebilir. Bu nedenle sözkonusu belgeyi ithalatçı ülkenin talep ettiği biçimde dikkatlice ve doğru hazırlamak çok önemlidir.


Pek çok durumda, Dolaşım Belgesi-EUR.1 Sertifikası, A.TR Belgesi gerektiğinden bu bölüm altında söz konusu belgeler hakkında da bilgiler verilmiştir.

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

1. Exporter (name, address, country) Exportateur (nom, adresse, pays) İhracatçı (ismi, adresi, memleketi)	2. No B 0432994 CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE MENŞE ŞAHADETNAMESİ
3. Consignee (name, address, country) Destinataire (nom, adresse, pays) Alıcı (ismi, adresi, memleketi)	
4. Particulars of transport (where required) Renseignements relatifs au transport (le cas échéant) Nakliye ile ilgili malûmat (lüzumu halinde)	
5. Marks & Numbers, Number and kind of packages; Description of the goods Marques et numéros; Nombre et nature des colis; Désignation des marchandises Marka ve numara, Koli sayısı ve cinsi, Malların tarifi	6. Gross weight Poids brut Arlık
7.	
8. Other information - Autres renseignements Diğer Malumat	It is hereby certified that the above mentioned goods originate in; Il est certifié par la présente que les marchandises mentionnées ci - dessus sont originaires de: Yukarıda tadat edilen malların menşeli olduğu tasdik edilir. CERTIFYING BODY ORGANISME AYANT DELIVRE LE CERTIFICAT İŞBU VESİKAYI TANZİM EDEN TEŞEKKÜL Place and date of issue - Lieu et date de delivrance Tanzim yeri ve tarihi Authorised signature - signature autorisée Yetkili İmza

FORM 01/2017 LTD.671 TEL: 0312 230 11 82

Örnek 3.4.1: Menşe Şahadetnamesi Boş Form

 <p style="text-align: center;">NOTE</p> <p style="text-align: center;">RULES FOR THE ESTABLISHMENT OF CERTIFICATES OF ORIGIN</p> <ol style="list-style-type: none">1. The forms may be completed by any process, provided that entries are indelible and legible.2. Neither erasures nor superimpositions should be allowed on the certificates (or applications). Any alterations should be made by striking out the erroneous material and making any additions required. Such alterations should be approved by the person who made them and certificated by the appropriate authority or body.3. Any unused spaces should be crossed out to prevent any subsequent addition.4. If warranted by export trade requirements, one or more copies may be drawn up in addition to the original.	
<p style="text-align: center;">NOTE</p> <p style="text-align: center;">REGLES A OBSERVER POUR L'ETABLISSEMENT DU CERTIFICAT D'ORIGINE</p> <ol style="list-style-type: none">1. La formule peut être remplie par n'importe quel procédé, à condition que les indications qui y sont portées soient indélébiles et lisibles.2. Le certificat et la demande éventuelle ne peuvent comporter ni raturages, ni surcharges. Les modifications qui y sont apportées doivent être effectuées en biffant les indications erronées et en ajoutant, le cas échéant, les indications voulues. Toute modification opérée doit être approuvée par son auteur et visée par les autorités ou organismes habilités.3. Les espaces non utilisés doivent être bâtonnés de façon à rendre impossible toute adjonction ultérieure.4. Si les nécessités du commerce d'exportation le requièrent, il peut être établi, en plus de l'original, une ou plusieurs copies. <p style="text-align: center;">NOT</p> <p style="text-align: center;">MENŞE ŞAHADETNAMESİNİN TANZİMİ İÇİN DİKKAT EDİLECEK KURALLAR</p> <ol style="list-style-type: none">1. Form istenilen usulle doldurulabilir. Yalnız üzerindeki kayıtlar silinmez ve okunaklı olmalıdır.2. Muhtemel talep ve belgenin üzerinde ne kazanma nede eklenmiş yazı bulunabilir. Yapılacak değişiklikler yanlış bilgilerin üstleri çizilerek yerlerine istenilen kayıtlar eklenerek yapılır. Bu şekildeki işlemlerin hepsi sahibi tarafından imza ve yetkili teşekkül tarafından da tasdik edilmelidir.3. Kullanılmayan yerler üzerlerine herhangi bir kaydın yazılamayacağı şekilde çizgilerle doldurulmalıdır.4. İhracat ticareti gereği icap ediyorsa, asıldan başka, bir veya bir kaç suret çıkartılabilir.	

Örnek 3.4.2: Menşe Şahadetnamesi Arka Yüzü

MENŞE ŞAHADETNAMESİ ÖRNEK FORM-1

<p>1. Consignor [1] Craft Ceramics Ltd Unit 5c, Ashnew Industrial Estate Ashnew, Country Wicklow Ireland</p>	<p>ORIGINAL</p>
<p>2. Consignee / Consignee's agent [2] Kaufstadt AG Central Warehouse Reference MG/17963 Karlsruhe Germany</p>	<p>3. Country of origin [3] Ireland</p>
<p>4. Transport details (optional) [4] By Bell Lines, Waterford/Hamburg 2 July 2004</p>	
<p>6. Item number: marks, numbers, number and description of goods Tariff ref: 691 78 cardboard bered 1-78 [8] Containing</p>	<p>7. Quantity [6] 451,5 kg</p>
<p>7. THE UNDERSIGNED CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3. [10] Place and date of issue: name, signature and stamp of competent authority</p>	

Örnek 3.4.3: Menşe Şahadetnamesi Örnek Form

3.4.1 Menşe Şahadetnamesi Hangi Bilgileri İçerir?

- [1] Gönderenin adresi ile faturada yazılı firma ismi ve adresi aynı olmalıdır.
- [2] Alıcının ad ve adresi faturada yazılı olan ile aynı olmalıdır.
- [3] Ürünler ihracatçı tarafından üretilmişse, menşei normal olarak ihraç eden ülkedir.
- [4] Nakliyeye ilişkin görüş birliğine varılan diğer detaylar da yer alabilir.
- [5] Çok sık kullanılmamakla birlikte, akreditife ilişkin özel koşullar da bu bölümde belirtilebilir.
- [6] Gönderilen ürünün, ithalatçı ülke tarafından istenen tarife numarası ve miktarı belirtilmelidir.
- [7] İthalatçı ülkenin kullandığı şekilde gümrük tarife numarası belirtilmelidir..
- [8] Koli numarası, sayısı, ambalaj tipi, koli listesinde belirtildiği şekilde olmalıdır.
- [9] Ürüne ilişkin açıklama, belgede yazılan tarife numarası ile aynı olmalıdır.
- [10] Form onay mercii tarafından imzalanmalıdır.

3.4.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesi Gereken

Hususlar

- [1] Göndericinin adı, fatura veya diğer belgelerle aynı değil ise gümrük otoriteleri menşe şahadetnamesini kabul etmeyebilir. Bu nedenle gönderici isim ve adresi dikkatlice yazılmalı ve faturadaki bilgilerle aynı olmalıdır.
- [2] Alıcının adı ve adresi dikkatlice doldurulmalıdır diğer belgelerle farklılık olduğu takdirde kabul edilmeyebilir.
- [3] Müşteri veya ithalatçı ülkenin elçilik veya müşavirliğince istenen bilgilerin eksiksiz hazırlanıp hazırlanmadığını kontrol ediniz. Menşe Şahadetnamesi sahte ise ithal eden ülke tarafından ağır yaptırımlar veya cezalar uygulanabilir.
- [4] Alıcının gümrük idaresinin istediği miktarla ilgili ölçü biriminin bilinmesi ve parça sayısı ile net ağırlığın belirtilmesine dikkat edilmelidir.

[5] İthalatçı ülkenin sözkonusu ürünlere ilişkin kullandıkları doğru tarife numaralarını bulmak ve bu şekilde kullanıldığından emin olunmalıdır. (ISDN, BTN veya başka bir mal sınıflandırma sistemi uygulanıyor olabilir.)

[6] Mal miktarı birim olarak gösterilmemişse gümrük idaresince ithalat geciktirilebilir.

[7] Tarife numaralarının doğru olmaması, gümrük işlemlerinin gecikmesine veya daha fazla vergi ödenmesine neden olabilir.

[8] Ambalaja ilişkin detaylar diğer evraklarla aynı değilse gecikmelere neden olabilir.

[9] Mallara ilişkin açıklamalar tarifelere uygun değilse sorunlar çıkabilir.

[10] Onay mercii uygun değil ise geri çevrilebilir. Alıcı ile görüşerek menşe Şahadetnamesi için istenen form temin edilmeli ve sözkonusu belge için gerekli koşullar yerine getirilmelidir. Bu çerçevede onay mercii alıcının ülkesinde ise ihracatçının ülkesinde şubesinin olup olmadığı veya elçilik veya müşavirlikten onaylanabilme olanağı araştırılmalıdır. Aksi takdirde zaman kaybedilecektir.

3.5 EUR.1 VE A.TR. Belgeleri -(Movement Certificate)

3.5.1 EUR.1 Dolaşım Sertifikası

Türkiye ile AKTÇ (Avrupa Kömür Çelik Topluluğu) ülkeleri Menşeli Ürünlerin Anlaşma hükümlerinden yararlanabilmesini sağlamak üzere ihracatçı ülke gümrük idareleri veya bu idarelerce yetkili kılınan kuruluşlarca usulüne uygun olarak düzenlenip gümrük idarelerince vize edilen menşe sertifikasıdır. Serbest ticaret anlaşmaları kapsamında, taraf ülkeler menşeli ürünlerin tavizlerden yararlanmalarını sağlayan bir belgedir. EFTA ülkeleri ile Serbest Ticaret Anlaşması yaptığımız ülkelerle ticarete kullanılmaktadır.

Ülkemizde kullanılan EUR.1 Dolaşım Sertifikası, TOBB-Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları tarafından bastırılarak ihtiyaca göre mahalli Ticaret Odaları, Sanayi Odaları, Ticaret ve Sanayi Odaları'na gönderilmektedir. İhracatçılar sertifikaları bağlı oldukları Odalardan almaktadırlar. Bu belgenin temininde başvuru ve onay mercii ihracatçının bağlı bulunduğu Oda'dır. Önce EUR.1.

formu temin edilerek doldurulur ve buna dilekçe, gerçek fatura (Maliye Bakanlığı'ndan onaylı kontrol makbuzu veya noter tasdikli ticari fatura) ve talepname eklenerek Oda'ya müracaat edilir. Ticaret Odası ve Gümrükten onay görür. 6 nüsha olarak düzenlenir. 1 nüsha ticaret odasına verilir. 2 nüsha firmada kalır. 1 nüsha müşteriye gönderilir.

EUR1 Dolaşım Sertifikası düzenlenmiş bir eşya için ayrıca Menşe Şahadetnamesi düzenlenmesi gerekmemektedir.

Türkiye ile Serbest Ticaret Anlaşması İmzalayan Ülkeler: EFTA Ülkeleri (İsviçre, Norveç, İzlanda ve Lihtenştayn), Macaristan, İsrail, Romanya, Litvanya, Estonya, Letonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Slovenya, Bulgaristan, Polonya, Makedonya, Hırvatistan, Bosna – Hersek.

Türkiye ile Müzakere Aşamasında Bulunan Ülkeler: Mısır, Fas, Tunus, Filistin, Faroe Adaları.

Türkiye ile Hazırlık Aşamasında Olan Ülkeler: Malta, Ürdün, Meksika, Güney Afrika.

3.5.2 A.TR. Dolaşım Belgesi :

Türkiye ile Avrupa Birliğinde serbest dolaşımda bulunan eşyanın Katma Protokol'de öngörülen tercihli rejimden yararlanabilmesini sağlamak üzere ihracatçı ülke yetkili kuruluşlarınca düzenlenip gümrük idarelerince vize edilen bir belgedir. Çıkış gümrüğünde vize ettirildiği tarihten itibaren 90 gün içinde varış gümrüğüne ibraz edilmesi durumunda ithalatçı ülke gümrüklerinde vergi indirim hakkı sağlamaktadır.

Gümrük Müsteşarlığı'nca; 1 Mayıs 2004 tarihi itibariyle Avrupa Birliği üyesi olan Polonya Cumhuriyeti, Çek Cumhuriyeti, Macaristan Cumhuriyeti, Estonya Cumhuriyeti, Slovak Cumhuriyeti, Letonya Cumhuriyeti, Slovenya Cumhuriyeti, Litvanya Cumhuriyeti ile Malta'ya yapılacak ihracatları engellemek amacıyla, ilgili mevzuat çalışmaları tamamlanıncaya kadar bu ülkelere yapılacak; sanayi ve işlenmiş tarım ürünleri ihracatı için "2002/4616 sayılı Türkiye ile Avrupa Topluluğu Arasında Oluşturulan Gümrük Birliği'nin Uygulanmasına İlişkin Esaslar Hakkındaki Bakanlar Kurulu Kararı"na uygun olarak A.TR Dolaşım Belgesi ve AKÇT Anlaşması kapsamındaki ürünlerin ihracatı için 21.02.1999 tarihli ve 23618 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Eşyanın Tercihli Menşeinin Tespiti Hakkında Yönetmelik" ile tarım ürünleri ihracatı için 17.05.1998 tarihli ve 23345 sayılı Resmi Gazete'de

yayımlanan “Türkiye ile AT Arasında Tarım Ürünleri Ticaretine İlişkin Menşe İspat Belgeleri Yönetmeliği”ne uygun olarak EUR 1 dolaşım sertifikasının onaylanmasının uygun olduğu bildirilmiştir.

Dolaşım Belgeleri bastırıldıktan sonra Gümrük Müsteşarlığı'nca yetki verilen Kuruluş tarafından ihtiyaç sahiplerine dağıtılır. Bu belgeler ihracatçının bağlı bulunduğu Ticaret Odası ve gümrükten onay görür. 5 nüsha olarak hazırlanır. 1 nüsha Ticaret Odasına gönderilir, 2 nüsha gümrüğe bırakılır, 1 nüsha firmada kalır, 1 nüsha alıcıya gönderilir.

Örnek: Burada Mongerrat'dan, Nordmark'a ihracat yapıldığını ve Nordmark isimli farazi ülke tarafından birlik üyesi olmayan ülkelere çok katı kurallar uygulandığını varsayalım.

Yönetmeliğe göre malın fiyatının yarısını, Mongerrat'tan sağlanan malzeme veya işgücü kullanımından kaynaklanan işletme giderleri, ambalajlama, kar payı oluşturmalıdır. Sözkonusu harcamalar, satınalma faturaları veya belgelenmiş işgücü maliyetinden oluşmalıdır.

İhrac edilecek ürünün pek çok elektronik eşya ve oyuncularda kullanılan 1,5 volt'luk pil olduğunu varsayalım. Üretici, Voltmaster firması çinko dışında üretim aşamasında gerekli olan diğer malzemeler ile ambalajda kullanılan mukavva kutuyu ithal ediyor olsun. Her mukavva kutunun içinde 20 adet 1,5 volt pil olduğunu varsayalım. Her mukavva kutu için fiyat 5,20 \$ olsun.

Maliyeti Oluşturan harcama kalemleri:

Çinko(her bir pil için 10gr.) 1,50 \$ (kg) Elektrotlar 0,03 \$ her bir pil için Mukavva kutu 0,50 \$ her bir kutu Elektrolit (her bir pil için 20 gr.) 2,00 \$ (kg) İşgücü 1,5 \$ (saat başı ücret) (Bir pilin üretimi üç dakikada gerçekleşmektedir. Kontrol ve ambalajlama ise 20 adet pil için 6 dakikada gerçekleşmektedir.)

Dolaşım belgesini tamamlamak için gereken diğer bilgiler aşağıdadır.

Konsinyatör(ihracatçı): Voltmaster Products, Harbour Industrial Park, Mongeville, Mongerrat

Konsinye (ithalatçı): Electrical Distributors 539 Zodiac Road Heightown Nordmark

Nakliyeci: Nordmark Shipping Lines Via Bilbao

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

Nakliye Tarihi: 16 Eylül 2004

Konsinye: İki Ahşap Koli, herbiri 400 mukavva kutu içeren, her bir pilin ağırlığı 45gr.

Kolilerin üstüne, ELEC DIST NORDMARK VIA BILBAO

Yazılarak paket numaraları 1 ve 2 şeklinde işaretlenmiştir. Tarife no: 8506 19 900 90,
kalem pil

Nordmark, yerli sanayicilerini korumak amacıyla Mongerrat gümrük idaresince onaylanmış EUR.1 formu istemektedir.

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

<p>1. İhracatçı (adı, açık adresi, ülke) Exporter (name, full address, country)</p>	<p>EUR 1 No.</p> <p>Bu formu doldurmadan önce arkadaki notları okuyunuz. See notes overleaf before completing this form</p>	
<p>3. Alıcının adı, tam adresi, ülkesi/Acenta Consignee (name, full address, country)/Agent</p>	<p>2. Certificate used in preferential trade between THE EUROPEAN UNION And (İlgili ülkeler, ülke grupları ve alanlarını yazınız.) (Insert appropriate countries, group of countries or territories)</p> <p>4. Country, group of countries or territory in which the products are originating Mo up of territory of</p>	
<p>6. Nakliye ile ilgili hususlar (tercihe bağlı) Transport details (optional)</p>		
<p>8. Item Marks and Number and ki Description number num of goods Sıra no, kolilerin türleri, eşyanın tan</p>	<p>g) or other (litres, cubic metre, etc.) 0 kg ağırlık veya diğer ölçüler (litre, metreküp, vs.)</p>	<p>10. Invoices (optional) Faturalar (Tercihe bağlı)</p>
<p>11. CUSTOMS ENDORSE (GÜMRÜK İZNİ Export document (2) Stamp (ihraç Belgesi) (Mühür) Form No. Customs office (Gümrük idaresi) Issuing country or territory: (Düzenleyen ülke) Mongerrat Declaration certified (Onaylayan , beyan) Date (Tarih) (Signature)</p>	<p>12. DECLARATION BY THE EXPORTER (İHRACATÇININ BEYANI) I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. (Aşağıda imzası olan ben, yukarıda belirtilen eşyanın bu belgenin düzenlenmesi için gerekli koşullara uygun olduğunu beyan ederim.) Mongeville, 15 September 2004 Place and date (Yer ve Tarih) (Signature) (İmza)</p>	

Örnek 3.5.1: EUR1 Dolaşım Belgesi Boş Form

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

DOLAŞIM SERTİFİKASI
MOVEMENT CERTIFICATE



1. İhracatçı (Adı, Açık Adresi, Ülke) Exporter (Name, full address, country)		EUR.1 NO B 0500266	
Bu formu doldurmadan önce arkadaki notları okuyunuz. See notes overleaf before completing this form.			
3. Malın Gönderildiği Şahıs (Adı, Açık Adresi, Ülke) (Tercihe Bağlı) Consignee (Name, full address, country) (Optional)		2. Certificate used in preferential trade between ve/and arasındaki tercihlî ticarete kullanılan sertifikadır. (İlgili ülkeler, ülke grupları veya alanlarını yazınız.) (Insert appropriate countries, groups of countries or territories)	
6. Taşımaya ilişkin bilgiler (Tercihe Bağlı) Transport details (Optional)		4. Ürünlerin menşei sayılan ülke, ülkeler grubu veya alanlar Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating	5. Varış ülkesi veya ülkeler grubu Country, group of countries or territory of destination
7. Gözlemler Remarks			
8. Sıra No; Kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri (*); Eşyanın tanımı. Item Number; Marks and numbers; Number and kind of packages (*); Description of goods veya diğer ölçü (kg, metre küp) or weight (kg, cubic measure (litres, m ³ , etc.) Invoices (Optional)			
11. GÜMRÜK İZİN BELGESİ CUSTOMS EXPORT DOCUMENT Onaylayan Beyan İhracat Belgesi Declaration Certified Export document (1) Form No Gümrük İdaresi Customs Office Düzenleyen Ülke veya Alan Issuing country or territory Place and date Yer ve Tarih (İmza/signature)		12. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda belirtilen eşyanın bu belgenin düzenlenmesi için gerekli olan koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih Place and date (İmza/signature)	

ÖRNEK

(*) Eşya ambalajlı değilse, yerine göre eşyaların sayısını veya "dökme" olduğunu belirtiniz.
(*) If goods are not packed, indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate

Aydoğdu Ofset Tel: (0.312) 309 64 67 (pbx)

(1) Yalnız ihracatçı ülke kurallarının gerekli gördüğü yerleri doldurunuz.
(1) Complete only where the regulations of the exporting country or territory require.

Örnek 3.5.2: EUR1 Dolaşım Belgesi Boş Form (Orj)

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

<p>13. DOĞRULUĞUN KONTROLÜ İSTEMİ REQUEST FOR VERIFICATION, to:</p>	<p>14. KONTROLÜN SONUCU RESULT OF VERIFICATION</p>
<p>Bu sertifikanın doğruluk ve kurallara uygunluğunun kontrolü talep edilir. Verification of the authenticity and accuracy of this certificate is requested.</p>	<p>Yapılan kontrol bu sertifikanın (*) Verification carried out shows that this certificate (*)</p> <p><input type="checkbox"/> Belirtilen gümrük idaresince düzenlendiğini ve içerdiği bilgilerin doğru olduğunu göstermektedir. Was issued by the customs office indicated and that the information contained therein is accurate</p> <p><input type="checkbox"/> Doğruluk ve kurallara uygunluk koşullarına cevap vermediğini göstermektedir. (Ekteki açıklamalara bakınız.) Does not meet the requirements as to authenticity and accuracy (see remarks appended).</p>
<p>..... Yer ve Tarih (Place and date)</p>	<p>..... Yer ve Tarih (Place and date)</p>
<p>..... (İmza) (Signature)</p>	<p>..... Mühür (Stamp)</p>
<p>..... (İmza) (Signature)</p>	<p>..... (İmza) (Signature)</p>

NOTLAR

1. Sertifikalar silinmeler veya birbirini üzerine yazılmış kelimeler ihtiva etmemelidir. Değişiklikler doğru olarak kayıtların üzeri çizilmeli ve gerekli düzeltmeler eklenmek suretiyle yapılır. Böyle bir değişiklik, sertifikayı düzenleyen kişi tarafından paraf edilmeli ve düzenlediği ülkenin gümrük idaresi tarafından onaylanmalıdır.
2. Sertifikaya kaydedilen maddeler arasında boşluklar olmamalı ve her bir madde için bir sıra numarası konulmalıdır. Son madde denin hemen altına yatay bir çizgi çekilmelidir. Kullanılmayan alanlardan eklemeyi imkansız kılmak üzere aynı şekilde iptal edilmelidir.
3. Eşyalar, ticari faaliyetlere uygun olarak teşhis isimlerini sağlayacak yeterli ayrıntularla tanımlanmalıdır.

NOTES


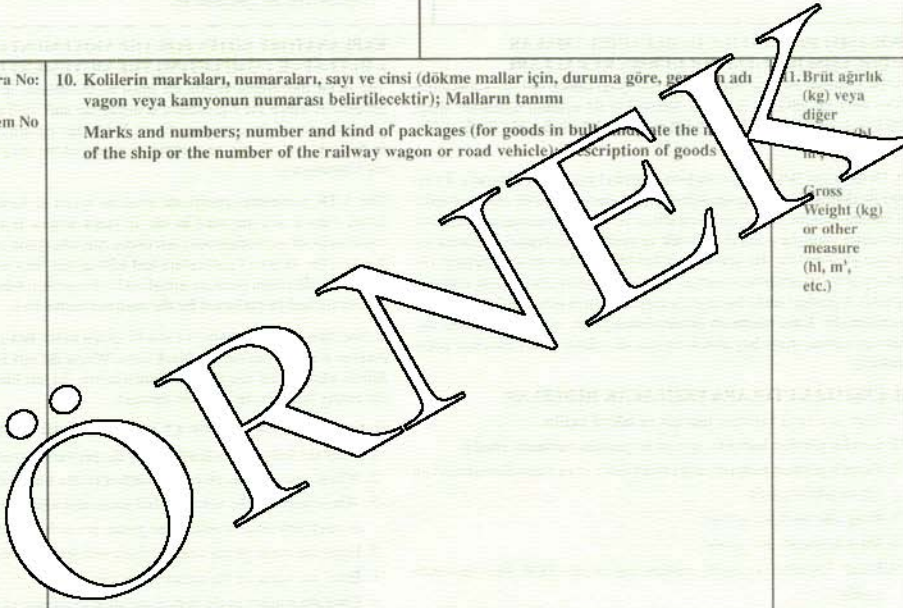
1. Certificates must not containasures) words written over one another. Any alterations must be made by deleting the incorrect parts and adding any necessary corrections. Any such alteration must be initialed by the person who completes the certificate and endorsed by the customs authorities of the issuing country or territory.
2. No spaces must be left between the items entered on the certificate and each item must be preceded by an item number. A horizontal line must be drawn immediately below the last item. Any unused space must be struck through in such a manner as to make any later additions impossible.
3. Goods must be described in accordance with commercial practise and with sufficient detail to enable them to be identified

- * Bu belge Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı müsadresi ile basılmıştır.
* Printer approved by Prime Ministry, Undersecretariat of Customs of the Republic of Turkey.

Örnek 3.5.3: EUR1 Dolaşım Belgesi Boş Form (Orj. Arka)

A.TR. DOLAŞIM BELGESİ – BOŞ FORM

DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)

	1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (Name, full address, country)		A.TR No D 0587023	
	3. Malın gönderildiği şahıs (İhtiyari) (ad, açık adres, ülke) Consignee (Optional) (Name, full address, country)		2. Taşıma Belgesi (İhtiyari) No (Tarih) Transport document (Optional) No. (Date)	
(1) Üye ülke veya Türkiye Insert the member State or Turkey	7. Taşınmaya ilişkin bilgiler (İhtiyari) Transport details (Optional)		4. AET/TÜRKİYE ORTAKLIĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY	
			5. İhraç Ülkesi Country of exportation	6. Varış Ülkesi Country of destination (1)
		8. Gözlemler Remarks		
9. Sıra No: Item No	10. Kolilerin markaları, numaraları, sayısı ve cinsi (dökme mallar için, duruma göre, gemi, tren vagon veya kamyonun numarası belirtilecektir); Malların tanımı Marks and numbers; number and kind of packages (for goods in bulk, state the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle); description of goods		11. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçü birimi (cross weight (kg) or other measure (hl, m ³ , etc.))	
				
(2) Sadece ihraç ülkesinin talebi halinde doldurulur. Complete only where the exporting country requires	12. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT Doğruluğu onaylanmış beyan Declaration certified İhraç belgesi Export document (2) Model (Form) No, Gümrük İdaresi Customs Office Çıkış ülkesi Issuing country Yer ve Tarih Place and Date İmza (Signature)		13. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda belirtilen malların bu belgenin verilmesi için gerekli koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih Place and date İmza (Signature)	
			Mühür Stamp	

AYDOĞDU OFSET • 309 64 67 (Pbx) • ANKARA

Örnek 3.5.4: A.TR. Belgesi Boş Form

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

<p>14. KONTROL İSTEMİ REQUEST FOR VERIFICATION, to</p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; opacity: 0.5;">ES0783P</p> <p>Bu belgenin doğruluk ve kurallara uygunluğunun kontrolü talep edilir. Verification of the authenticity and accuracy of this certificate is requested.</p> <p style="text-align: center;">Yer ve tarih (Place and date) Mühür (Stamp)</p> <p style="text-align: center;">.....</p> <p style="text-align: center;">İmza (Signature)</p> <p>İstemde bulunan idarenin açık adresi Full address of office making the request</p>	<p>15. KONTROLÜN SONUCU RESULT OF VERIFICATION</p> <p>Yapılan kontrol bu belgenin (1) Verification carried out shows that this certificate (1)</p> <p><input type="checkbox"/> Belirtilen gümrük idaresince verildiğini ve içerdiği bilgilerin doğruluğunu was issued by the Customs Office indicated and that the information contained therein is accurate.</p> <p><input type="checkbox"/> Doğruluk ve kurallara uygunluk koşullarına cevap vermediğini göstermiştir. (Ekteki açıklamalara bakınız.) does not meet the requirements as to authenticity and accuracy (see remarks appended.)</p> <p style="text-align: center;">Yer ve tarih (Place and date) Mühür (Stamp)</p> <p style="text-align: center;">.....</p> <p style="text-align: center;">İmza (Signature)</p> <p>(1) Uygun yere (x) işareti koyunuz. (1) Insert (x) in the appropriate box.</p>
---	---

DOLAŞIM BELGESİ İLE İLGİLİ AÇIKLAMALAR I. DOLAŞIM BELGESİ DOLDURMA KURALLARI

A.TR Dolaşım Belgesi Anlaşmanın yapıldığı dilden biri ile doldurulmalı ve ihracatçı ülkenin iç hukuk hükümleri ile uyumlu olmalıdır. Belge Türkçe doldurulduğunda Topluluğun resmi dillerinden biri ile de doldurulur.

A.TR Dolaşım Belgesi yazı makinesi veya el yazısı ile doldurulur. El yazısı ile doldurulduğu zaman mürekkepli kalem ve büyük matbaa harfleri kullanılmalıdır. Belge üzerinde silinti ve ilaveler bulunmamalıdır. Düzeltmeler yanlışların üzeri çizilmek ve gerekirse doğruları yazılmak suretiyle yapılmalıdır. Bu şekilde yapılan bütün düzeltmelerin belgeyi düzenleyen tarafından imzalanması ve gümrük idaresince tasdik edilmesi gerekir. Eşyanın tanımı bu amaçla ayrılan kutuya boş satır bırakılmadan yazılmalıdır. Kutu tamamen doldurulmadığında, eşyanın tanımına ilişkin son satırın altına boş alan kalmayacak şekilde yatay bir çizgi çekilmelidir.

II. ÇEŞİTLİ KUTULARA YAZILACAK HUSUSLAR

1. İlgili kişi veya firmanın tam adı ve adresi yazılır.
2. Gerekli görülen hallerde, taşıma belgesinin numarası yazılır.
3. Gerekli görülen hallerde, taşıma belgesinin türü ve numarası yazılır. Adı ve adresi yazılır.
5. İhraç ülkesinin adı yazılır.
6. Varış ülkesinin adı yazılır.
9. Belge kapsamı eşya toplam sayı ile ilgili sıra numarası yazılır.
10. Kolilerin marka, numara, miktar ve ambalaj türü ile eşyanın ticari tanımı yazılır.
11. 10 nolu kutuda tanımlanan eşyanın kilogram veya diğer ölçüler cinsinden brüt ağırlığı yazılır.
12. Gümrük idaresi tarafından doldurulur. Gerekli görülen hallerde, çıkış evrakı ile ilgili (formun cins ve numarası, gümrük idaresinin ve vize edilen ülkenin adı) hususlar yazılır.
13. Yer, tarih ve ihracatçının adı yazılır. İhracatçı tarafından imzalanır.

EXPLANATORY NOTES FOR THE MOVEMENT CERTIFICATE I. RULES FOR COMPLETING THE MOVEMENT CERTIFICATE

The A.TR movement certificate must be completed in one of the languages, in which the Agreement is drawn up and shall comply with the internal laws of the exporting State. Where the certificate is completed in Turkish, it shall also be completed in one of the official languages of the Community.

The A.TR movement certificate may be typed or hand-written; if the latter, it must be completed in ink. The certificate must not contain any erasure or superimposed correction. Any alteration must be made by deleting the incorrect parts and adding any necessary corrections. Each alteration must be initialed by the person who completed the certificate and be countersigned by the customs authorities.

A description of the goods must be given in the box reserved for this purpose without leaving any blank lines. Where the box is not completely filled, the horizontal line must be drawn below the last line of description of the empty space being crossed through.

II. PARTICULARS TO BE ENTERED IN THE VARIOUS BOXES:

1. Enter the full name and address of the person or company concerned.
2. Where appropriate, enter the number of the transport document.
3. Where appropriate, enter the full name and address of the person (s) or company (ies) to whom the goods are to be delivered.
5. Enter the name of the country from which the goods are exported.
6. Enter the name of the country concerned.
9. Enter the number of the item in question in relation to the total number of articles on the certificate.
10. Enter the marks, numbers, quantity, kind of packages and the normal trade description of the goods.
11. Enter the gross mass of goods described in the corresponding box 10 expressed in kilograms or other measure. (hl, m³, etc)
12. To be completed by the customs authority. Where appropriate, enter the particulars related to the export document (type and no of the form, name of the customs office and of the issuing country).
13. Enter the place and date, signature and name of the exporter.

Örnek 3.5.5: A.TR. Belgesi Boş Form (Arka)

EUR-1 DOLAŞIM BELGESİ -ÖRNEK FORM

<p>1.Exporter (name, full address, country) Voltmaster Products, Harbour Industrial Park, Mongeville, Mongerrat</p>	<p>EUR 1 No.</p>	
<p>3.Consignee (name, full address, country)/Agent Electrical Distributors 539 Zodiac Road Heightown Nordmark</p>	<p>2. Certificate used in preferential trade between THE EUROPEAN UNION And (Insert appropriate countries, group of countries or territories)</p>	<p>4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating Mongerrat</p>
<p>6. Transport details (optional) By Nordmark Shipping Lines via Bilbao</p>	<p>5. Country, group of countries or territory of destination</p>	
<p>8. Item Marks and Number and kind Description nu numbers of packages (1) of goods Tariff Fully 2 wood addressed batteries</p>	<p>7. Rema</p>	<p>10 Invoices (kg) or other (optimal)</p>
<p>10. CUSTOMS ENDORSE Export document (2) Form No. Customs office Issuing country or territory: Mongerrat Declaration certified Date (Signature)</p>	<p>11. DECLARATION BY THE EXPORTER I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Mongeville, 15 September 2004 Place and date (Signature)</p>	

Örnek 3.5.6: EUR 1 Belgesi Örnek Form

Dolaşım Sertifikasının Doldurulması:

Özellikle aşağıda belirtilen hususlara dikkat edilmelidir.

1. Konsinye/ihracatçı) ve Konsinyatörün (ithalatçı) adreslerinin doğruluğu kontrol edilmelidir.
2. Ülke orijini doğru olarak gösterilmiş mi? Kontrol ediniz.
3. Nakliyeye ilişkin detaylar yazılmışsa doğruluğu kontrol edilmelidir.
4. Tarife numaralarının doğruluğu kontrol edilmelidir.
5. Kolilere ilişkin açıklamalar doğru ve yeterli mi? Kontrol ediniz.
6. Gönderilen malların ambalajları üzerindeki adres ve numaraları kontrol ediniz.
7. Gümrük tarifeleri ve ithalatçı ülkenin kullandığı gümrük tarifeleri ve ölçü birimine uygun olarak gerekli açıklamalar yapılmış mı? Kontrol ediniz.

Nodrmak'ın kurallarına göre sözkonusu malın %50'den fazlası Mongerrat orijinli olduğu için ihraç edilebilir.

Net Yurtiçi Katkı Hesaplanırken; Maliyetin bir kısmının pil başına bir kısmının mukavva kutu başına hesaplandığı, ithal edilen ile yurt içinden temin edilen malzemelerin ayrıldığı hususuna dikkat edilmelidir.

3.6 Sigorta Belgesi (The Insurance Certificate)

Sigorta yaptırma sorumluluğunun ihracatçıda olduğu teslim şekillerine göre yapılan ihracatta söz konusu olmaktadır. İthalatçının verdiği bilgiler ve talimat doğrultusunda ve ithalatçı hesabına sigorta ihracatçı tarafından yaptırılmaktadır. Malın satıcı tarafından alıcıya sevki sürecindeki taşıma risklerini kapsar.

Sigorta belgeleri malın istenilen riskler kapsamında sigorta edildiğini kanıtlar. Sigorta belgelerinin en yaygını Sigorta Poliçesi'dir. Bu belge sigorta edilen ile sigorta eden arasında yapılan bir sözleşme olup tarafların hak ve sorumluluklarını gösterir.

Sigortadan yararlanacak olan kişinin adına, emrine ya da hamiline düzenlenir. Sigorta kapsamındaki haklar ciro yolu ile başkasına devredilebilir.

UCP-500'ün 34. Maddesinin "f" fırcasına göre sigorta belgesinin kapsamı gereken minimum sigorta değeri malların CIF bedeli (ismi belirtilen varış limanına kadar mal bedeli+sigorta+navlun) veya CIP bedeli (ismi belirtilen varış yerine kadar taşıma

ücreti ve sigorta ödenmiş) artı %10'dur.

Sigorta poliçeleri ve sertifikaları arasında en çok kullanılan deniz sigorta poliçesidir. İhracatçı her mal gönderiminde nakliyeye ilişkin belgeleri arasında sigortacısından temin ettiği sigorta sertifikasını da hazırlar. Düzenli ihracat yapan ve deniz sigorta poliçesi kullanan ihracatçılar her mal gönderiminde ayrı bir poliçe hazırlamak yerine her ayın sonunda sigortacısına ay boyunca yaptığı sevkiyatın özetini gönderir.

İhracatçının böyle bir bağlantısı yoksa her sevkiyat için sigorta şirketine ayrı bir poliçe düzenletmesi zorunludur. Bu durumda sigorta şirketinden veya acentesinden ya da aracısından sözkonusu belgeleri talep etmesi gerekir.

Sigorta poliçesinde belirtilecek hususlardan bir veya birkaçının kesinlik kazanmadan sigorta yaptırılmasının gerekli olduğu hallerde ve özellikle bankalar tarafından akreditif açıldığında sigorta teminatına ihtiyaç duyulması halinde, elde bulunan bilgilerle geçici bir poliçe tanzim edilir. Buna "Flotan Poliçe" denir. Sevkiyat gerçekleşmeye başladığı zaman, kesinleşen bilgilerle kat'li sigorta poliçesi (zeyilname) tanzim edilir.

UYARI

Her yüklemenin sigortalanması konusunda ihtar için yer olmalıdır.

İhracatçı, nakliye konusunda şüphe duyarsa kesinlikle sigorta yaptırmalı veya konsinyatör ya da acentesinin sigorta işini organize ettiği konusunda yazılı teyit almalıdır. İhracatçı, sigorta işinin saptanmasında malın iki katı bedelle riskin sigortalanmasını mutlaka önermelidir.

Denizyolu ile nakliye sigortasının maliyeti dünyanın pek çok yerinde nispeten makul düzeydedir ve gönderilen malın değerinin çok az bir bölümünü içermektedir. Ancak bu nakliye şeklinde; gönderilen ürünün tamamı veya bir kısmı ciddi zarar görebilir, gecikmeler yaşanabilir dolayısıyla firma için daha maliyetli sonuçlar doğurabilir.

Pek çok durumda taşıyıcının sorumluluğunun nakliye koşulları ile sınırlı olduğu kesinlikle belirtilmelidir. Kayıp veya hasar durumunda taşıyıcının yükümlülüklerine bağımlılık gerçekçi olmayabilir.

Nakliyat sigortalarına göre risk kapsamı A, B, C klozları olarak sınıflandırılmıştır. 01.01.1982 tarihli A klozu, zaman zaman 01.01.1963 tarihli All Risks klozuyla karıştırılmakta ve sigortalı, sigortacıyla ihtilafli durumlara düşebilmektedir. Bu iki kloz

birbirine çok benzemekle birlikte aralarında küçük farklar bulunmaktadır. Örneğin, A klotunda radyoaktif kirlenmelerden meydana gelebilecek zararların sigorta kapsamı dışında tutulacağı belirtilmiştir. All Risks klotunda ise istisnalar A klotundaki gibi net olarak ifade edilmemiştir. Uygulamada “All Risks veya A klotu” ifadesi kullanıldığında, A klotu hükümlerinin geçerli olacağı anlaşılmaktadır.

B ve C klotları dar teminat kapsamına girmektedir. Aralarındaki en önemli fark; B klotunda hususi avarya ve müşterek avarya teminata dahil iken, C klotunda sadece müşterek avarya fedakarlığı teminata dahildir. B klotu, ülkemizde pek kullanılmamaktadır.

SİGORTA BELGESİ – BOŞ FORM

Sigorta Firmasının Adı

Sigorta Firmasının Adresi

VERGİ DAİRESİ:

VERGİ NUMARASI:

SİGORTALI :

ACENTA NO :

ADRESİ :

POLİÇE NO :

ÇIKIŞ YERİ :

TEKLİF TAR. :

VARIŞ YERİ :

YÜKLEME TAR. :

KONŞİMENTO :

DÖVİZ KURU :

AKREDİTİF :

VASITA :

PLAKA / GEMİ :

SEFER SAYISI :

SİGORTA KONUSU MEBLAĞ GBP

Sigortalanan ürünlere ilişkin açıklama (ağırlık ve koli sayısı, değeri) koli işaret Numaraları..... SİGORTA A.Ş. işbu poliçe/ zeyilname ile yukarıda ayrıntıları yazılı malları tarafların uymayı yükümledikleri ekli şartlar ile bu şartlara nazaran üstün hükümleri olan özel şartlara göre, sigorta prim ve ayrıntıları tutarının ödenmesi karşılığında sigortalı adına en çok..... TL'sına kadar sigorta eder.Bu poliçe teminatına giren ziya veya hasarın meydana gelmesi halinde genel şartların 22. Maddesi gereğince derhal Şirket Merkezine; yurt dışında en yakın Acenteliklerine ve/veya yetkili Hasar Ekspertiz Bürolarına başvurularak, hasarın ve miktarının bir ekspertiz raporu ile tespit ettirilmesi gerekir.

SİGORTA ETTİREN TANZİM YERİ ve TARİHİ SİGORTA FİRMASININ ADI

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

<p>INSURANCE COMPANY OF MONGERRAT 28 Abbey Street Hightown, Abbeyville, Mongerrat ORIGINAL [1] 15 September 2004 THIS IS TO CERTIFY that this Company has insured the goods specified hereunder, under open policy, on behalf of: Mongerrat Producers Cooperative, Abbeyville Avenue Hightown, Abbeyville, Mongerrat [2]</p>	
<p>Description of goods insured, including marks and numbers 500 jute sacks each containing 25 kg Class I new potatoes (totalling 12,500 kg)[3] labelled with full address and numbered 1-500 [4]</p>	
<p>Voyage Abbeyville/Miami/ New York [5]</p>	<p>Vessel/conveyance "Sea Trader" [6]</p>
	<p>Insured value US\$ 3,916.00 [7]</p>
<p>Conditions of insurance Goods must be packed in new jute sacks and packed on pallets of 20 sac Adequately banded. Shrink wrapping may not be used. [8] Subject otherwise to the conditions and terms of the original policy.</p>	
<p>IMPORTANT: With a view to facilitating the settlement hereunder, the insured are advised to take the following CARRIERS' LIABILITY Consignee are reminded that should a survey, or their agents, should without delay arrange for immediate survey if survey is taken. Should any such survey claim should be at once lodged with the Carriers. In no circumstances should the goods be discharged in bad order except under written order. In case of receipt of goods, notice in writing should be given to the Carrier promptly. Prompt arrangements made for a survey to be held. The consignee on the Carriers for any packages which cannot be found, or on the Port Authorities if the missing packages have been discharged from the vessel. The consignee or their Agents are recommended to make themselves familiar with the Regulations of the Port Authority at port of discharge. In the event of damage which may involve a claim under this Certificate, immediate notice of such damage should be given to: Bob Kopolski [9] Kopolski & Reinhart, 2342 5th Avenue, New York, N.Y. 10024 Who has/have been authorized to adjust and to settle claims under this Policy for and on behalf of the Corporation. This Certificate represents and takes the place of original Policy and will, for the purpose of collecting any claims, be accepted as showing that the holder is entitled to the benefit of such policy to the extent set forth herein.</p>	
<p>(Signed) [10] For the Insurance Company of Mongerrat</p>	

Örnek 3.6.1: Sigorta Belgesi Örnek Form

3.6.1 Sigorta Belgesi Hangi Bilgileri İçerir?

- [1] Sigorta Sertifikasının tarihi, normalde malların fabrikadan çıkış tarihi olmalıdır.
- [2] Bu örnekte, mallar ihracatçı tarafından sigortalanmıştır.
- [3] Sigortalanan ürünlere ilişkin açıklama ticari faturada yer alan bilgileri kapsmalıdır.
- [4] İşaret ve numaralar nakliyeye ilişkin belgeler ile aynı olmalıdır.
- [5] Nakliyenin ne şekilde yapılacağı yani yol güzergahı belirtilmelidir.
- [6] Kısa deniz yolculuklarında, malların gönderileceği gemiye ilişkin ayrıntılı bilgiyi zamanında almanın mümkün olamayabileceği hususu göz önüne alınmalıdır.
- [7] Deniz nakliyesi için sigorta yapılması durumunda ürünün fatura değerinin %110'u tutarında sigortalanabilir.
- [8] Kargo veya nakliye sırasında taşımaya ilişkin uyarılması gereken hususlar ayrıntılı şekilde belirtilmelidir.
- [9] Burada sigorta şirketi tarafından belirlenen sigorta görevlisinin ismi yer almalıdır.
- [10] Normalde, bu tarz poliçelerde, ihracatçı sigorta şirketi adına imzalamaya yetkilidir.

3.6.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesinde Fayda

Görülen Hususlar.

- [3] Yetersiz veya yanlış açıklama yazılması gecikmelere neden olacak ve muhtemelen sigorta talebinin karşılanmamasına yol açacaktır.
- [4] Koli üstündeki yanlış işaret ve numaralar sigorta talebinde sorunlar yaratacaktır.
- [5] Yol güzergahı doğru gösterilmezse üründe tam sigorta garantisi sağlanmayabilir.
- [7] Sigorta bedeli sigortalanan toplam ürünün maliyetini içermelidir.
- [8] Sigortacının koşullarının belirtilmemesi şikayetlere yol açabilir.
- [9] Sigortacının yerel temsilcisinin adı belirtilmez ise, sigorta talebinin sonuçlanması gecikebilir.

3.6.3 Sigorta Belgesi Hazırlarken İhracatçının Kontrol Etmesi

Gereken Hususlar (Kontrol Listesi)

1. Ürünü tam olarak açıklayın (diğer belgelerle tutarlı olacak şekilde).
2. İşaret ve numaraların doğruluğunu kontrol edin.
3. Seyahat güzergahını tam olarak belirtin. Bu örnekte olduğu gibi Abbeyville/Miami/New York olarak güzergah belirtilmişse ve kayıp New York'da olmuşsa ve son varış yeri ise sigorta ödenmeyebilir.
4. Kısa yolculuklarda, nakliye aracının adını yazmak mümkün olmayabilir. Bu durumda nakliye firmasının adı veya taşıyıcının adı yazılır.
5. Sigorta bedelinin maliyetleri karşılayacak şekilde belirlenmesine dikkat edilmelidir. Bu çerçevede navlun, menşe Şahadetnamesi, gözetim raporu almak için yapılan harcamalar da dikkate alınmalıdır.
6. Sigorta bedeli, değişik risk ve değişik rotalar için farklı olduğundan sigortacı ile birlikte gönderilen mala ilişkin özel koşullar ve gönderilen yere ilişkin riskler kontrol edilmelidir. Gemide farklı türden ürünler var ise; seramik, masa örtüsü gibi ürünler aynı yere gönderilseler dahi sigorta açısından farklı oranlar uygulanacaktır.
7. Sigortacının, malın gönderildiği ülkedeki temsilcisinin bulunduğu ve talep halinde gecikme olmaksızın sigorta talebinizin karşılanacağından emin olunuz.

3.7 Taşıma Belgesi (KONŞİMENTO/KONİŞMENTO)

(The Carrier's Decleration/ Consignment note)

Taşıma Belgesi veya konşimento; ihracatçı ile malları belli bir noktadan diğerine taşıyacak olan taşıyıcı arasında yapılan sözleşmedir.

Genellikle standart formatlara sahip olan taşıma belgesi taşıyıcı veya nakliye aracı tarafından ihracatçıya gerekli detaylar sorularak hazırlanır. İhracatçıya hangi tür nakliye ile mallarını taşımak istediği, malların değeri, ağırlığı, hacmi ve evraklar için gerekli diğer detaylar ve herhangi bir aksaklık durumunda ödemeyi kimin yapacağı

gibi hususlarda bilgi istenir.

Taşıma belgesi, nakliye türüne ve nakliyeciden nakliyeciyeye değişebilir. Nakliyeye konu olan malları taşıyan ile taşıtan arasında yapılan bir taşıma sözleşmesi, malların taşıyan tarafından teslim alındığını gösteren bir makbuz olup, bazı şartlar altında kıymetli evrak niteliğindedir. Taşıma belgelerinin tümü makbuz özelliğinde olmakla beraber, bu belgelerin bazıları sözleşme veya kıymetli evrak niteliği taşımayabilirler.

Konşimentolar teslim şekillerine göre: a-) Nama yazılı konşimento, b-) Emre yazılı konşimento, c-) Hamiline yazılı konşimento, d-) Tesellüm konşimentosu, e-) Yükleme konşimentosu olabilir.

Ayrıca; 1-) Deniz konşimentosu 2-) Özellikli konşimentolar 3-) Diğer taşıma belgeleri olarak üç sınıfta gruplandırılmaktadır. Özellikli konşimento türleri: tek konşimento (trough B/L), kombine nakliyat konşimentosu (combined transport B/L), konteynır konşimentosu, düzgün hat konşimentosu, kısa konşimento, tanker konşimentosu, ciro edilemez konşimento, navlun sözleşmesine dayalı konşimento, kaptan makbuzudur.

Diğer taşıma belgeler ise; havayolu konşimentosu, demiryolu hamule senedi, karayolu taşıma senedi (CMR belgesi), nakliyeciyen makbuzları, FIATA tesellüm belgeleri, posta makbuzudur.

UCP 500, 23. Maddeden, 34. Maddeye kadar olan bölümü konşimento ile ilgilidir: Deniz/ Okyanus Konşimentosu (Md.23), Ciro Edilemez Denizyolu Taşıma Senedi (Md.24), Charter Party Konşimentosu (Md.25), Çok Şekilli (multimodal) Taşımaya İlişkin Taşıma Belgesi (Md.26), Havayolu Taşıma Belgesi (Md.27), Karayolu, Demiryolu veya Karasal Su Yolu Taşıma Belgeleri (Md.28), Kurye ve Posta Makbuzları (Md.29), Navlun Komisyoncuları (Freight Forwarders) tarafından Düzenlenen Taşıma Belgeleri (Md.30), "Güverte Üzerinde", "Yüklenen tartı ve Sayımına Göredir", "Gönderenin İsmi" (Md.31), Temiz Taşıma Belgeleri "Clean on Board" (Md.32), Navlunu Ödenecek/Ödenmiş Taşıma Belgeleri (Md.33) ile düzenlenmiştir.

TAŞIMA BELGESİ – ÖRNEK FORM

SHIPPING INSTRUCTIONS		NAME AND ADDRESS OF TRANSPORT/SHIPPING COMPANY	
Shippers name and address [1] (Taşıyıcının Adı ve Adresi) Craft Ceramics Ltd. Unit 5c, Ashnew Industrial Estate Ashnew, Country Wicklow, Ireland		BELL LINES	
Consignee's name and address [2] (Alıcının Adı ve Adresi) Kaufstadt AG Central Warehouse Reference MG/17963 Karlsruhe Germany			
Notify address [3] (Acenta Adresi) Impex AG 221 Havenstrasse Hamburg			
Place of receipt [4] (Malların Alınacağı Yer) Ashnew			
First vessel [5] (Birinci Araç) Bell Lines	Port loading [6] (Yüklemenin yapılacağı liman) Waterford	ÖRNEK	
Port of discharge [7] (Malların Boşaltılacağı Liman) Hamburg	Final discharge [8] (Malların Son) Karlsruhe		
Second vessel [9] (İkinci Araç) -----	Port of transp (Aktarımın Y -----		
Port of discha (Malların Boş Liman) -----	-----		
Marks and no's. [14] (İşaret ve Numaralar) Fully addressed Nos. 1-78	----- Numarası) [15] g (Ürüne ve ambalaja ilişkin uyarılar) [16] 78 cardboard cartons containing pottery FRAGILE, HANDLE WITH CARE-KEEP UPRIGHT	Gross weight (Toplam Ağırlık) kg [17] 522 kg Tariff no. [19] 691200 500 00	Measurement m3 [18] 1.12 FOB value [20] (FOB Değeri) US \$ 12,075.00

Örnek 3.7.1: Taşıma Belgesi Örnek Form

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

DIMENSIONS OF PACKAGES					
No. of packages (Toplam Koli Sayısı) [22]	Length (Uzunluk) [23]	Breadth (Eni) [24]	Depth (Derinlik) [25]	Measure (Hacim) [26]	Total Measure (Toplam Hacim) [27]
15	45 cm	40 cm	10 cm	0.018	0.27 m3
15	30 cm	15 cm	15 cm	0.007	0.11 m3
24	42 cm	21 cm	15 cm	0.013	0.31 m3
24	30 cm	30 cm	20 cm	0.018	0.43 m3
BILL OF LADING REQUIREMENTS (Konşimento'daki Koşullar) [28]			FREIGHT AND CHARGES (Navlun ve Diğer Giderler) [29]	DOCUMENT ACCOMPANYING CARGO TO PORT OF SHIPMENT(Nakliyeye İlişkin Belgelerin) [30]	
Total no. required (Konşimento Numarası) [31]	Originals (Aslı) 1Adet	Copies (Kopyası) 3Adet	Freight payable by: Shipper (Taşıyıcı) (Navlunu Ödeyecek Tar giderleri ödeyecek	Documents goin with cargo a)2 Nüsha list (Koli Listesi) (2) of origin (Menşe Şahadetnamesi)(2) Insurance certificate (Sigorta Belgesi) (1)	
<p>We hereby declare th to be a full and true account of the contents, values, etc., of the goods herein declared. We agree to pay all freight or charges, custom house charges nd duties as well as other lawful and customary expenses and also return freight and charges if consignees either decline to receive the goods or refuse or are unable to pay the charges thereon. We understand and accept that all transactions are subject to your standard trading conditions and/or conditions of relevant bill of which we are aware.</p>					
<p>BILLS OF LADING WILL NOT BE RELEASED WITHOUT PRIOR SETTLEMENT OF FREIGHT AND/OR CHARGES DATED 1 July 2004 ----- SIGNED [37] ----- ON BEHAL OF -----Craft Ceramics Ltd -----</p>					

3.7.1. Taşıma Belgesi Hangi Bilgileri İçerir?

[1] Normalde firma antetli fatura kullanılır. (Şayet müşterinin handling acentesi varsa ve bu evrakta gösterilmemişse konşimentonun gerçekleşmesinde gecikmeler olabilir.)

[2] Konsinye (alıcı) adresi aynı formda mutlaka gösterilmelidir ve gerekli görülen detaylar da yer almalıdır.

[3] Alıcının “handling” elleçleme işlemlerini yapan acentesinin adresinin bu kolonda gösterilmesi gerekir.

[4] Taşıyıcının sorumluluğunun başladığı yeri belirtir. (Taşıyıcının malları alacağı yer gösterilmemiş veya yanlış gösterilmişse navlun ödemesi yanlış yapılabilir.)

[5] Malları taşıyan araç belirtilir.

[6] Araca yüklemenin yapıldığı yer belirtilir.

[7] Araçtan boşaltmanın yapılacağı liman belirtilir. (Yanlış belirtildiği takdirde mallar yanlış yerde boşaltılacaktır.)

[8] Nihai varış yeri yazılır. (Yanlış adres verildiği takdirde mallar kaybolabilir veya gecikebilir.)

[9] İkinci bir araç sözkonusu ise buraya yazılır.

[11] İkinci araçta malların indirileceği (boşaltılacağı) liman belirtilir.

[12] Varsa iki aracın son varış noktası yazılır.

[13] İhracatçı nakliye acentesi kullanıyorsa adını, adresini de içermelidir.

(Nakliye acentesi belirtilmez ise gecikmeler olabilir.)

[14] İşaret ve numaralar belirtilmelidir.

[15] Gümrük kapısında kullanılan mühür(damga) numarası yazılır. (Tam konteynır yüklendiği durumda damga numarası belirtilmez ise veya yanlış yazılır ise gecikmeler olabilir.)

[16] Konsinye (gönderilen mal) ve ambalaja ilişkin genel açıklama yer alır. Palet sistemi kullanılmışsa veya yükleme-boşaltma sırasında dikkat edilmesi gereken bir şey varsa belirtilir.

[17] Gönderilen malın toplam ağırlığı belirtilir. (Yanlış rakam nedeniyle yanlış ödeme yapılır)

[18] Gönderilen malın toplam hacmi belirtilir. (Yanlış rakam nedeniyle yanlış ödeme yapılır)

[19] İthal edilen ülkede kullanılan sınıflandırmaya göre tarife numarası yazılır.

[20] FOB (Güvertede teslim fiyatı) değer yazılır. (FOB değerinin yanlış olması durumunda ithalatçı ekstra maliyetle karşılaşır.)

[21] Şayet hacim ve ağırlık yanlış verilir veya yanlış hesaplanırsa malları istif edilmesinde sorun olabilir, ekstra maliyete yol açabilir.

[22] Toplam koli sayısı yazılır.

[23] Her bir kolinin boyu yazılır.

[24] Her bir kolinin eni yazılır.

[25] Her bir kolinin yüksekliği yazılır.

[26] Her bir kolinin hacmi yazılır.

[27] Kolilerin toplam hacmi yazılır.

[28] (Konşimentoda yanlışlar var ise alıcının talepleri karşılayan belgelere sahip olamamışsınız demektir.)

[29] (Navlun ve diğer giderleri kimin ödeyeceği belirtilmemişse, daha fazla ödeme yapmanız gerekebilir.)

[30] (Tam ve doğru doldurulmayan belgelerin yer alması durumunda, kontrol merciinin bu evrakları kontrolü zorlaştırır.)

[31] Gerekli konşimento numarası orijinal ve kopyalarda aynı olmalıdır.

[32] Yönergelere uygun hazırlanmadığı takdirde gerekli belgeler sağlanamayacaktır.

[33] Nakliyecisi veya ihracatçı için konşimento şekli ve numarası gereklidir.

[34] Konşimento şekli ve numarası ürüne uygun olmalıdır.

[35] Navlun maliyetlerini kimin ödeyeceği belli olmalıdır.

[36] Diğer ödemeleri kimin yapacağı belli olmalıdır.

[37] Nakliyecisi veya ihracatçı adına yetkili kişinin imzası. (İhracatçı tarafından

imzalanmayan taşıma belgesi nakliyeciden tarafından kabul edilmeyebilir.)

3.7.2. Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesinde Fayda

Görülen Hususlar.

1. Nakliyeciden/ihracatçının adı ve adresi dikkatle kontrol edilmelidir.
2. Konsinyatörün(alıcının) adı ve adresinin doğruluğundan emin olunuz.
3. Varsa konsinyatörün acentesinin adı mutlaka yazılmalıdır.
4. Güzergaha ilişkin detaylar transit veya parsiyel olup olmadığı belirtilmelidir.
5. Nakliye acentesinin adı ve adresinin doğruluğu kontrol edilmelidir.
6. Mallara ilişkin detaylı bilgi, tam konteynir ile taşıyorsa damga numarası belirtilmelidir.
7. Toplam ağırlık ve tarife numarası kontrol edilmelidir.
8. Kolilerin ağırlık ve hacimlerine ilişkin detaylar ve toplamı dikkatle hesaplanmalıdır.
9. Toplam hacim doğru biçimde hesaplanıp yazılmalıdır.
10. FOB değerinin hesaplanması için; Ex Works (iş yeri teslim, fabrika çıkış fiyatı) fiyatına limanda teslim maliyeti eklenmelidir.
11. Gerekli belgelere ilişkin bilgilerin yazılması unutulmamalıdır.
12. Tarih ve imza mutlaka olmalıdır.
13. Nakliyeye ilişkin diğer evraklarla birlikte hazırlanan taşıma belgesinin de bir örneği saklanmalıdır.

3.8 Diğer Bazı Belgeler

3.8.1 Uluslararası Orijin ve Bitki Sağlık Sertifikası (Phytosanitary):

Bitki, kuru bakliyat, yaş meyve - sebze ihracatında bu ürünlerin hastalık, zararlı maddeler, ilaç kalıntıları içermediğini göstermek amacıyla Tarım İl Müdürlüğü Ziraat Karantina Müdürlükleri tarafından verilen bir belgedir.

3.8.2 Hayvan İhracına İlişkin Sağlık Raporu (Health Certificate For

Animal Export): Hayvan ve hayvansal ürünlerin ihraç edilebilmesi için bu ürünlerin sağlıklı olduğuna dair Tarım İl Müdürlüğü tarafından verilen bir belgedir.

3.8.3 Borsa Tescil Beyannamesi:

Zirai ürünlerin kayıt altına alınması amacıyla vergi kayıp ve kaçaklarının önlenmesini sağlamak üzere ve bürokratik işlemlerin azaltılması, borsaların geliştirilmesi için zirai ürün gümrük çıkış işlemlerinde ihracatçıdan istenmektedir.

3.8.4 Ata Karnesi:

Bu karne yurt dışında malların tanıtımı amacıyla yolcu beraberli veya kargo olarak hazırlanır.

3.8.5 Radyasyon Analiz Belgesi (Radyasyondan Ari Belgesi / Sarı Belgesi):

Türkiye Atom Enerjisi tarafından verilen ve ürünlerin radyasyon açısından herhangi bir tehlike teşkil edip etmediğini gösteren belgedir.

3.8.6 Gözetim Belgesi:

Gönderilen malın ithalatçının siparişine uygun olup olmadığını araştıran bir gözetim şirketinin hazırlamış olduğu bir belgedir. Bir başka ifade ile ticarete konu olan bir malın alıcıya tesliminin satış sözleşmesinde öngörülen miktar, kalite, ambalajlama, etiketleme, yükleme, taşıma, teslim zamanı gibi koşullara uygun olarak gerçekleştirildiğinin bir "Gözetim şirketi" aracılığı ile alıcı ve satıcı tarafından tespit ettirilmesidir. Bu işlem ile ilgili düzenlenen belgeye gözetim belgesi denir.

3.8.7 Standart Kontrol Belgesi (Certificate of Inspection):

İhraç edilen ürünlerin belirli standartlara uygun olup olmadığı gösteren belgedir. Söz konusu belge, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın Taşra Teşkilatı Müdürlükleri bünyesindeki Dış Ticarete Standardizasyon Denetmenleri Grup Başkanlığı tarafından düzenlenmektedir.

İHRACATTA ÖDEME ŞEKİLLERİ

Dış Ticarete altı farklı ödeme yöntemi uygulanmaktadır:

- a) Peşin Ödeme
- b) Akreditif
- c) Vesaik Mukabili Ödeme
- d) Mal Mukabili Ödeme
- e) Kabul Kredili Ödeme
- f) Karşılıklı ticaret

Bu ödeme yöntemlerinin hangisinin kullanılacağını;

1. Mal ve sektör bazında yerleşik gelenekler,
2. Alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesi,
3. Ülkenin genel politikası,
4. Nakit ödeme gücü belirlemektedir.

4.1 Peşin Ödeme (CASH IN ADVANCE/CASH BEFORE DELIVERY / ADVANCE PAYMENT / PREPAYMENT)

Tanım: 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.

4.1.1 Peşin Ödemenin Özellikleri

- Peşin ödeme genellikle birbirlerini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılmaktadır. Tam anlamıyla güvene dayanan bu ödeme şekli, ihracatçı açısından en elverişli ödeme yöntemi olmasına rağmen, uygulamada en az rastlanılanıdır. Burada bütün risk alıcı üzerindedir. Çünkü mallar gönderilmeden parasını ödemektedir.

- Malların sevki, satıcı, firmadan yahut ülkenin şartlarından kaynaklanan nedenlerle aksayabilir ve gecikebilir. Bu durumda alıcı firma en azından paranın kendisinde beklemesi ile kazanabileceği faiz gelirinden mahrum olur.

- Diğer taraftan peşin ödeme şekli, ihracatçı açısından bir ön finansman niteliğini taşımakta, bunun kaynağı ise alıcı (ithalatçı) olmaktadır.

- Uluslararası piyasalarda genellikle satıcı tekeli olan mallarda ve bazen de alıcı bakımından peşin ödeme ıskontolarının yüksekliği nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilmektedir.

- Peşin bedellerin üçüncü kişilere devri mümkün değildir.

- Uluslararası piyasalarda yoğun rekabet ortamı ve kısıtlı pazar olanakları dolayısıyla pek sık kullanılan bir ödeme şekli olmamakla birlikte nadiren de olsa kullanılan bir ödeme şeklidir. Uygulamada daha çok mal bedellerine ilişkin avans olarak kullanılabilir.

- Bu ödeme şekli, piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır. İhracatçı, mallarına yoğun talep olduğu için müşteri bulamamak gibi bir riski yoktur. Bu durum, kendini en fazla güvence altına alacağı ödeme şeklini alıcıya kabul ettirmesi bakımından üstün bir pazarlık gücü sağlamaktadır.

- Alıcı firma prefinansmanı ihracata konu olan ürünün üretiminin finansmanında kullanılmak üzere ithalatçıdan bedelin kısmen veya tamamen sağlanmasıdır. Alıcı firma prefinansmanında peşin ödemede olduğu gibi mal gönderilmeden önce para gelmektedir.

4.1.2 Peşin Ödemede Kambiyo Yükümlülüğü

İhracat bedeli belirli bir süre içinde yurda getirilmelidir. Getirilmemesi durumunda ihracatçının sorumluluğu doğmaktadır. Banka aracılığı ile yurda getirilen ihracat bedelinin ispatı sorun yaratmazken, ithalatçı veya onun yetkilisi tarafından nakit olarak getirilen mal bedelinin ispatı önem taşımaktadır. 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 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 alışının 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. Bir de Merkez Bankası'nca peşin bedel karşılığı ihracatın 18 ay içinde yapılması gerekmektedir. Ayrıca peşin bedelin vadesinin başlangıç tarihi Döviz Alım Belgesi'nin (DAB) düzenlendiği tarihtir.

Ülkemizde Merkez Bankası açısından prefinansmanlı ödemenin de peşin döviz hükmünde değerlendirildiğini belirtmek gerekmektedir.

4.2 Akreditif

Tanım:

Akreditif (Akreditif uluslararası işlemlerde kısaca L/C - Letter of Credit olarak adlandırılmaktadır); İhraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belirli şartların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminattır.

Akreditifin açılması

Akreditifli ödeme sisteminin temel dayanağı, ithalatçı ve ihracatçının arasındaki para alışverişinde köprü görevi gören bankalardır. Bir bankanın yazılı olarak yükümlülüğe girerek ödeme işleminde aracılık etmesi gerekmektedir. Bu da akreditifin açılması anlamına gelmektedir.

Ödemenin yapılması için gerekli koşullar:

İthalatçı ve ihracatçı arasında yapılan satış sözleşmesinde yer alan koşulların hepsi ödemenin yapılabilmesi için gerekli koşulları oluşturmaktadır. Bunlar çoğunlukla ticarete konu malların kalitesiyle ilgili teknik özellikleri, belli bir birim cinsinden miktarı, birim fiyatı, teslim şekli, paket ağırlığı, nakliyesi, ödeme şekli gibi hususları içermektedir. Bu hususların yerine getirildiğini doğrulayan fatura, kalite kontrol belgesi, konşimento, menşe şahadetnamesi gibi belgelerin ihracatçı tarafından bankaya sunulması gerekmektedir. Akreditif hem ihracatçıyı, hem de ithalatçıyı koruyan bir işlemdir. İhracatçı: Malları akreditif şartlarına uygun olarak sevk ettiğinde, mal bedelini tahsil edeceğinden emin olacaktır. İthalatçı: Sevkiyatın yapılmış olduğunu ve akreditif şartlarına uygun mal gönderildiğini gösteren belgeleri ihracatçı bankaya sunmadan önce ödeme yapılmayacağından emin olacaktır. Akreditif, uluslararası ticarete çok geniş bir alanda bir ödeme ve garanti aracı olarak kullanılmaktadır.

Örnek 1

Yeni kurulan ihracatçı bir firma Afrika'da satış yapmaktadır. Firma Afrikalı alıcının kredi alabilirliği ve iş hayatı hakkında son derece kısıtlı bilgiye sahip bulunmaktadır. Ayrıca alıcının ülkesindeki ithalat düzenlemeleri hükümet tarafından her an değişikliklere uğratılabilmektedir. Bu durumda satıcı firma ödemenin akreditifle yapılması ve kredinin ülkemizdeki bir banka tarafından teyit edilmesi konusunda ısrarlı olabilir. Böylece kendisini alıcının herhangi bir negatif davranışına ve politik risklere karşı garanti altına almış olur. Öte yarıdan ithalatçı malların yüklenip sevkiyatın yapılmakta olduğunu gösteren belgeleri satıcı sunmadan, ödemenin yapılmayacağını bilmenin rahatlığı içinde olacaktır. Ancak mal kalitesinin yeterliliği konusunda, ithalatçının herhangi bir garantisi bulunmayacaktır. Çünkü bankaların yükümlülüğü, ihracatçının verdiği belgelerin akreditif koşullarıyla uygun olup olmadığını ödemedi önce saptamaktır, ilgili satış sözleşmesine uygun olup olmadığını incelemek görevi değildir.

Örnek 2

Bir müteahhitlik firması Suudi Arabistan'da bir yol inşaatını üstlenmiş bulunmaktadır. İşveren kuruluşla yapılan anlaşmanın bir koşulu müteahhit firmanın işveren lehine teminat olarak stand-by (akreditif çeşitleri bölümünde kapsamlı olarak açıklanmaktadır) bir akreditif açmasıdır. Bu, bir anlamda müteahhitlik firmasına nakit darlığına düşülmeksizin teminat göstermede kolaylık sağlamaktadır. Eğer müteahhit firma yol inşaatını anlaşmada belirlenen koşullar altında tamamlayamaz ise işveren, firmanın taahhüdünü yerine getirmediğini tevsik eden belgeleri bankaya ibraz ederek akreditif bedelini geri alır. Anlaşma koşullarına uygun olarak yol inşaatı tamamlanırsa işveren kuruluşla herhangi bir ödemede bulunulmaz. Bir satış sözleşmesi imzalandıktan sonraki belirsizlik ortamında taraflarca doğabilecek sorular:

İhracatçı

“Malların sevkıyatını yaptığım zaman, ithalatçının zamanında ödeme yapabileceğinden emin olabilir miyim? Ödeme yapılmamasının riskini nasıl minimize edebilirim?”

“İhraç ettiğim mallan başka bir firmadan satın alıyorum, ithalatçının bunu öğrenip asıl imalatçı firmayla temas kurarak beni aradan çıkarmasını nasıl önleyebilirim?”

“Bankalar ticari alışverişlerde pratik uygulamaların düzenlenmesinde bize gerekli dokümanları sağlayarak nasıl yardımcı olabilirler? “

İthalatçı

“İhracatçıyı yeterince tanımıyoruz. Malları zamanında teslim edebileceğinden emin olabilir miyiz? “

“Ödeme yapmadan önce malların siparişimizle uyuşup uyuşmadığını nasıl kontrol edebiliriz? “

“İthal ettiğimiz malları tekrar satıncaya kadar ödemeyi ertelemeyi düşünüyoruz. Acaba bankamız bu aradaki boşlukta krediyi kendisi sağlayabilir mi? “

Bu sorulara cevap verebildiği için akreditifli ödeme ticarete tercih edilen bir ödeme

şeklidir. Akreditifli ödemenin dünya ticaretinde çok yaygın bir kullanıma sahip olmasının nedenleri:

İhracatçı açısından

- Bir bankanın ödeme güvencesine sahiptir. (Teyitli akreditiflerde ek olarak ikinci bir bankanın güvencesine kavuşur)
- Alıcının ülkesindeki politik risk, güvenceden dolayı en alt düzeye inmiştir.
- Akreditif bağlantısı gösterilerek ihracat kredisi alınabilir.
- Yeni pazarlara girerek satışlarını artırabilir.

İthalatçı açısından

Her şeyden önce, alıcı akreditif koşullarını yerine getirmeyen satıcıya ödeme yapılmayacağına ilişkin güvenceye sahiptir.

Bankalar alıcı adına akreditif koşullarının yerine getirilip getirilmediğini incelerler. "En son yükleme tarihi"nin saptanabilmesi alıcıya (özellikle ihracatçıyı iyi tanımiyorsa) malları zamanında elde edebilme olanağını sağlar. Mallarını güvence olarak göstererek onları pazarlayıncaya kadar çeşitli kaynaklardan borç bulabilir. Eğer satıcı ile anlaşır, mal bedelinin belgelerin ibrazında değil de, belirli bir süre sonra ödenmesi imkanı sağlanabilir. Bu ithalatçıya zaman kazandırarak daha düşük maliyette kredi sağlama imkanı verebilir.

4.2.1 Akreditifli İşlemlerde Yer Alan Bankalar

Akreditif işlemlerinde genellikle ilgili iki banka bulunur; Amir banka, muhabir banka. Ancak bazı durumlarda ihracatçı, açılan kredinin kendisine yakın bulunduğu üçüncü bir banka tarafından veya muhabir banka tarafından garanti edilmesini ister ve bu banka teyit eden banka olarak adlandırılır: Diğer taraftan, ihracatçıya akreditifin geldiğini ihbar eden ve "ihbar bankası" olarak adlandırılan bir üçüncü banka olabilmektedir ancak bu, çoğunlukla muhabir banka olmaktadır.

4.2.1.1 Amir banka / Açan banka (Issuing / Opening bank)

- İthalatçının bankasıdır
- Akreditifi açar

- İhracatçı, akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ödeme yapmakla yükümlüdür.
- Ödemeyi ihracatçıya dönüş hakkı (rücu hakkı) olmaksızın yapar.
- İthalatçının istemi üzerine henüz akreditif açılmadan ihracatçıya veya muhabetine "ön bilgi" (preadvice) verebilir.
- Kimi ülkelerde akreditifi doğrudan ihracatçıya iletebilir.

4.2.1.2 İhbar bankası / Advising bank

- Akreditifin açıldığını ihracatçıya iletir. Ancak, akreditifi ihbar etmeye karar verdiğinde, ihbar ettiği akreditifin gerçek olup olmadığını kontrol etmeye özen gösterir. Eğer akreditifi ihbar etmemeyi tercih ederse Amir Bankaya bu konuda gecikmeksizin bilgi verir.
- Akreditifte, ihracatçıya karşı ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur. Bir anlamda postane görevini üstlenmiştir.

4.2.1.3 Teyit bankası / Confirming bank

- Amir banka dışındaki bir banka akreditife kendi yükümlülüğünü ekleyebilir. Bu banka çoğunlukla ihbar bankası olmaktadır.
- Teyit, amir bankanın yükümlülüklerini yerine getireceğine ilişkin olarak bir diğer bankanın kesin taahhüdünü ortaya koymasındır.
- Teyit eden bankanın birinci derecede sorumluluğu vardır.
- Akreditif koşulları yerine getirilmişse, teyit bankası;
 - İhracatçıya dönüş hakkı olmaksızın ödeme yapar
 - Poliçeleri kabul eder.
 - İhracatçıya dönüş olmaksızın poliçenin müzakere işlemini gerçekleştirir. (Devir ve ciro = poliçenin satın alınması)
- Sorumluluğu amir bankanın sorumluluğu kadar önemlidir. Akreditif koşullarına karşı gelinirse, ihracatçı hem amir bankaya hem de teyit bankasına karşı tavır

koyabilir.

- Kendisini birinci derecede sorumlu bir konuma getiren bu hizmet karşılığında komisyon alır.

4.2.2 Akreditif İşlemleri

1. Alıcı ile satıcı arasında ödemenin akreditifle yapılacağını belirten bir satış sözleşmesi yapılır.
2. İthalatçı bankasına ihracatçı (lehdar) lehine akreditif açması için talimat verir.
3. Amir Banka genellikle, satıcının bulunduğu ülkedeki bir bankayla akreditifi ihbar ya da teyit etmesi için anlaşır.
4. Muhabir ya da teyit eden banka akreditifin açıldığını ihracatçıya bildirir.
5. Satıcı akreditifin açıldığını öğrenir öğrenmez, eğer belirtilen zaman içinde gerekli şartları sağlayabilecekse, malları sevk etme durumundadır.
6. Satıcı sevkiyatı yaptığını kanıtlayan belgeleri kredinin açıldığı bankaya gönderir.
7. Muhabir Banka gönderilen belgeleri kredi koşullarıyla karşıladıktan sonra, gönderilen belgeler kredi şartlarına uygunsa, kredide belirtilen şartlara göre ödemede bulunur veya müzakerede bulunarak devreder ya da ciro eder.
8. Muhabir ya da teyit eden banka belgeleri amir bankaya gönderir. (Eğer muhabir banka, amir bankadan farklıysa)
9. Amir banka gönderilen belgelerin, kredi şartlarını karşılayıp karşılamadığını kontrol eder. Eğer gönderilen belgeleri yeterli bulursa;
 - a. Satıcı tarafından belgeler direkt olarak ona gönderilmişse ödemeyi satıcıya ya da onun için kullanılabilir fon tutan muhabir bankaya yapar.
 - b. Teyit eden bankaya ya da satıcıya ödemede bulunan veya poliçesini kabul eden muhabir bankaya geri ödemede bulunur.
10. Amir banka tarafından belgelerin akreditife uygunluğu tespit edildikten sonra akreditif miktarının ödenmesi için belgeler ithalatçıya sunulur.
11. Alıcı, nakliye belgelerini malların teslimatını yapacak olan taşıyıcıya gönderir.

4.2.3 Akreditifte Ödeme Şekilleri

4.2.3.1 Peşin ödeme

1. Satıcı mal sevkiyatını kanıtlayan belgeleri muhabir bankaya ibraz eder.
2. Banka, belgelerin kredi şartlarını karşıladığını belirledikten sonra ödemeyi yapar.
3. Kredi meblağını satıcıya veren banka, eğer amir bankadan farklıysa, belgeleri amir bankaya gönderir. Geri ödeme ise daha önce kararlaştırılan şekilde gerçekleştirilir.

4.2.3.2 Poliçe kabulü ile ödeme

1. Satıcı, malların sevkiyatını yaptığını kanıtlayan belgelerle birlikte üstüne çekilmiş bir poliçeyi bankaya gönderir
2. Banka, satıcının gönderdiği belgeleri kontrol edip uygun bulduktan sonra poliçeyi kabul edip imzalar ve satıcıya geri verir.
3. Muhabir Banka belgeleri Amir Bankaya göndererek, satıcının poliçesini kabul ettiğini ve vadenin bitim tarihinde geri ödemenin daha önce kabul edildiği şekilde sağlanacağını bildirir.

Banka poliçeyi kabul ederek vade bitiminde poliçenin üzerindeki değeri ödeyeceğini taahhüt eder. Bu noktadan sonra, satıcı isterse bankaca kabul edilen poliçesini kendi bankasında ya da piyasada kırdırarak derhal nakde çevirir, isterse de parayı almak için vade bitimini bekler.

4.2.3.3 Devir ve ciro edilen akreditifler (Negotiation type)

1. Satıcı, sevkiyatı yaptığını belgeleyen belgelerle birlikte alıcı veya kredide belirlenen herhangi bir şahsın üstüne çekilmiş anında ödemeli ya da vadeli poliçeyi bankaya gönderir.
2. Banka, belgelerin uygunluğunu kontrol ettikten sonra, poliçenin müzakeresine geçerek poliçeyi devreder ya da ciro eder.
3. Muhabir Banka belgelerle birlikte poliçeyi amir bankaya gönderir. Geri ödeme daha önce karara bağlanmış şekliyle gerçekleşir.

İhracatçılar kendilerine ödemenin yapılmasından amir bankanın parayı göndermesine kadar geçen süre için "devir ve ciro" bankasına faiz ödemek durumundadırlar. Çünkü "negotiating bank" bir anlamda ihracatçıya kredi kullanmış olmaktadır. Bununla birlikte sözkonusu faiz ya da genel adı ile "negotiation charges" ithalatçı tarafından da ödenebilmektedir.

"Negotiation type" (Müzakere edilebilir) bir akreditifte devir ve ciro bankaları genellikle poliçeyi iskonto ederek alırlar, ancak ihracatçılar da ödeme bankasının parayı göndermesini beklemeden tahsil etmiş olurlar.

Devir ve ciro bankasının amir bankaya ve ihracatçıya dönüş hakkı (rücu etme) bulunmaktadır.

4.2.4 Akreditif Çeşitleri

4.2.4.1 Kabil rücu (Dönülebilir) akreditif

Bu tür akreditifler, ithalatçı ,ya da bankası tarafından ihracatçıya önceden haber vermeksizin her zaman değiştirilebilir veya iptal edilebilirler. Malların transferi ve belgelerin ihracatçı tarafından muhabir bankaya ibraz edilmesinden önce akreditifin şartları değiştirilebileceği ya da iptal edilebileceği için ihracatçı açısından büyük risk taşımaktadır. Öte yandan ithalatçı oldukça fazla esnekliğe sahiptir. Belgelerin ihracatçı tarafından muhabir bankaya ibraz edilmesi durumunda akreditifin bankaca ya da ithalatçı tarafından iptal edilmesi veya değiştirilmesi mümkün değildir. Sevk belgeleri ihracatçı tarafından bankaya ibraz edildikten ve bankaca akreditif koşullarına uygunluğu saptanarak ödemede bulunulduktan sonra, iptal ya da değişiklik bildirimi yapılırsa bu ödeme geçerlidir ve amir banka bu ödemeyi muhabir bankaya yapmak zorundadır.

4.2.4.2 Gayrikabilrücu (Dönülemez) Akreditif

İhracatçının akreditifte yer alan şartları tamamen yerine getirmesi halinde,akreditifi açan banka tarafından,

- Görüldüğünde ödenmesi kaydını taşıyorsa, ödemenin yapılacağı
- Vadeli ödeme kaydını taşıyorsa, akreditifte belirtilen vadede ödemenin yapılacağı
- Akreditife göre poliçe kabul edilecekse, akreditifin vadesi dahilinde üzerine

çekilecek poliçelerin kabul edileceği şeklinde, ödeneceği konusunda taahhütleri kapsayan akreditiflere "gayri kabili rücu" akreditif denmektedir. Bu tür akreditif ancak tarafların kabulü olduğu takdirde değiştirilebilir veya iptal edilebilir. İhracatçıya ödeme konusunda sağladığı güvence dolayısıyla bu tip akreditif uluslararası ödeme şekilleri arasında en çok kullanılanıdır.

Akreditif metninde aksine bir bildirim yoksa tüm akreditifler "gayri kabili rücu" olarak nitelendirilir.

4.2.4.3 Teyitli akreditif

Akreditif açan banka ihracatçı tarafından yeterince tanınmıyorsa, ihracatçı kendisini güven içinde hissetmek için çekeceği poliçenin ödeneceği konusunda kendi ülkesindeki bir bankadan teminat vermesini ister. Bu şekilde, çekilen poliçe akreditifi açan bankaca ödenmediği takdirde, ihracatçının ülkesindeki banka kendisinin ödeyeceğini önceden taahhüt eder. Bu taahhüdü veren bankaya teyit eden banka denir. Bankalar teyit için ayrıca komisyon aldıklarından ek bir mali külfet getirirler ve ithalatçılar genelde teyitli akreditiften kaçınırlar. Sadece gayri kabili rücu akreditifler teyitli olarak açılabilir.

4.2.5 Ticari İşlemlerde Kullanım Alanlarına Göre Akreditif Türleri

4.2.5.1 Rotatif akreditif

Rotatif akreditif şartları gereğince bir miktarı veya tamamı kullanıldıkça herhangi bir belirli değişikliğe lüzum kalmaksızın eski miktar dahilinde yenilenen akreditiflerdir. Yenilemenin amacı, ihracatçının akreditiften aynı şartlarla yararlanarak, ilk akreditif şartlarına uygun olmak kaydıyla yeniden ihracat yapabilmesidir. Bu tür akreditif genellikle aynı cins malı tek bir ihracatçıdan kısım kısım ithal eden ithalatçı tarafından açılır. Rotatif akreditif zamana göre ve değere göre ilişkilendirilebilir. Zamanla ilişkili olan rotatif akreditif ikiye ayrılır: Kümülatif rotatif akreditif: İlk dönemde kullanılmayan miktar, takip eden dönemlere taşınır. Kümülatif olmayan akreditif: Belli bir dönemde kullanılmayan miktar geçerliliğini yitirir ve bir sonraki dönemlere aktarılmaz. Örneğin: 6 aylık periyotta her ay için 15 000 \$ kredi sağlanmakta olsun. Her ay bir önceki ayda belli bir miktarın çekilip çekilmediğine bakılmaksızın 15 000 \$ lık miktar otomatik olarak yenilenir. Değerle ilişkili olan rotatif akreditif, belirli geçerli dönem içinde kullanıldıktan sonra aynı şekilde ve miktarda yenilenir.

4.2.5.2 Devredilebilir akreditif

Devredilebilir akreditifte, lehine bir akreditif açılan bir ihracatçı kendi ülkesindeki üçüncü bir şahsa yani akreditifte adı geçenden başka ikinci ya da daha fazla ihracatçıya akreditifi devredebilir. Devirde ilk akreditifteki esas şartlar değiştirilmemekte sadece miktar, mal fiyatı, akreditif vadesi ve son tarihi tarafların kabulü ile değiştirilmektedir. Akreditifin ilk lehdarı, ikinci lehdarın faturalarından eksik olan kısımları kendi faturalarıyla tamamlar ve akreditifin bu kısmını alabilir. Akreditif amiri ile lehdarın ve devredilen üçüncü şahsın adları birbirine ve şartların da yeni lehdara banka tarafından bildirilmesi gerekir. Akreditif devrolunca, birinci lehdar alıcı durumuna gelmiş olur. Bu sebeple banka, birinci lehdarı alıcı olarak göstererek ikinci lehdar için yeni bir akreditif açar. Bu tür akreditifler sadece bir kez devredilebilirler. İkinci lehdar tekrar üçüncü bir lehdara açılan akreditifi devredemez. Sadece gayri kabili rücu akreditifler devredilebilir. Devredilebilir akreditifler aynı zamanda nakledilebilir akreditif hükmünü taşımaktadır. İthal edilecek olan malın, ihracatçı tarafından doğrudan sağlanmasına imkan olmayan durumlarda kullanılan ve başka bir ülkeye transferi mümkün olan akreditife nakledilebilir akreditif denmektedir.

4.2.5.3 Bölünebilir akreditif

Devredilir akreditifler kısımlara bölünerek çeşitli ihracatçılara Bölünebilir Akreditif devredilebilirler. İthalatçının dışardan satın almak istediği malları tek bir firma sağlayamıyorsa, bölünebilir akreditif açılarak çeşitli firmalarla ticaret yürütülebilir. İthalatçı firma yabancı ülkedeki bir tek firma veya temsilcisi lehine akreditifi açtırarak zamandan ve masraftan tasarruf etmiş olur.

4.2.5.4 Red Clause akreditif

Bu tür akreditifte akreditif talimatında belirtilen özel bir hükme dayanarak muhabir banka, ihracatçı sevk belgelerini ibraz etmeden avans ödemesinde bulunur. Bu tür akreditife "red clause" denme sebebi akreditif mektubunda talimatın kırmızı mürekkeple yazılmasıdır. Akreditif talimatındaki bu hükme dayanılarak verilen avans teminat aranmaksızın makbuz ya da benzeri belgeler karşılığında verilmektedir. İhracatçıya verilen avans, malların sevkinde aracı bankaya verilen belgelerin bedelinden kesilerek kapatılmaktadır. Eğer ihracatçı yüklemeyi yapmaz ve avansı geri ödemezse muhabir banka amir bankadan faizi ile birlikte kendisine geri ödeme

yapılmasını ister. Aynı şekilde amir banka da ithalatçıdan talepte bulunacaktır.

4.2.5.6 Green Clause akreditif

Akreditifi açan banka lehine, akreditifin kullanıcısı tarafından bir teminat mektubu verilmemişse, red clause akreditifleri açtıran firmalar büyük risklere girerler. Bu riskler green clause akreditifler ile en aza indirilebilirler. Green clause akreditifte ihracatçının malları sevk etmesinden önce akreditiften tahsilat yapmasına olanak tanınmaktadır. Ancak bu peşin ödemeler, malların mülkiyetini bankaya devreden ambar teslim makbuzları ile garanti altına alınmaktadır. Ambar teslim makbuzları, ambar firması tarafından düzenlenir ve depolanan malların değerini belirtir. Red clause ve green clause akreditiflerin temel amacı, ithalatçı tarafından ihracatçının finanse edilmesidir. İhracatçının ülkesindeki kredi faizlerinin, ithalatçının ülkesindeki faizlere oranla yüksek olduğu durumlarda, bu tür akreditifler kanalıyla düşük maliyetli fonlar ihracatçılara aktarılabilir.

4.2.5.7 Karşılıklı (Back to Back) akreditif

Karşılıklı akreditif ihracatçının lehine açılan akreditifin devredilebilir olmadığı zaman veya devredilse bile devir işleminin gerektirdiği ticari koşulları sağlamadığı zaman kullanılır. İhracatçı ihraç ettiği malları kendisi üretmiyorsa ve yurtdışındaki bir üreticiden ödeme karşılığı satın almak durumundaysa karşılıklı kredi gündeme gelir. Bu durumda ihracatçı yabancı üretici lehine bir akreditifin açılması için bankasına talimat verir. Bankasına teminat olarak da ithalatçının kendisi lehine açtığı akreditifi gösterir. Ülkemizde reeksport veya transit ticaret yoluyla yapılan ihracatta ve mahsup yoluyla yapılan transit ticarete karşılıklı akreditif kullanılmaktadır. Bu noktada bir ithalat akreditifinin karşılığını bir ihracat akreditifi teşkil etmektedir. Reeksportta ihracatçı, bir ülkeden almış olduğu bir malı diğer bir ülkeye satacaktır. Malı ithal ederken akreditif açar aynı zamanda aynı malı satacağı ülkedeki ithalatçı tarafından da kendisi için bir akreditif açılır. Bu durumda ihracatçının bankasında bir depo hesabı oluşur. İhracat bedeli döviz yurda geldiğinde, ithal bedeli tahsil olduktan sonra, kalan kısım ihracatçıya ödenir.

4.2.5.8 Stand-by akreditif

Bu tip akreditifler bir ödeme aracından çok bir garanti gösterme aracıdır. Taraflar arasında yapılan sözleşmelerde (genellikle müteahhitlik sözleşmeleri), taraflardan birisinin (müteahhit firma) yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumuna karşın,

diğer tarafın (işveren) garanti olarak bir teminat istemesi sonucu teminat gösterimi için bankalarca müteahhit taraf adına açılan kredilerdir.

4.2.6 Akreditif İşlemlerinde Genel Kurallar

4.2.6.1 Alıcı

- Amir bankaya talimatlarını aşırı detaydan uzak bir açıklıkla vermeli ve talimatları kesinlik taşımalıdır. Öyle ki, banka ithalatçının ne istediğini tahmin etmek durumunda kalmamalıdır.
- Açılan kredinin amacı alımın bedelini ödemektir. Kredi şartları ve istenen belgeler satış kontratı ile uyum içinde olmalıdır.
- Sevkiyattan önce veya sevkiyat sırasındaki malların her türlü incelenmesi belgelendirilmelidir. Bu tür belgelerin çıkış mercileri önceden kredi anlaşmalarında mutlaka belirtilmelidir.
- Akreditif satıcının sağlayamayacağı belgeleri zorunlu kılmamalıdır ve satıcının yerine getiremeyeceği koşulları öne sürmemelidir.

4.2.6.2 Satıcı

- Akreditifte belirtilen meblağın kullanımına kadar geçen sürede satıcı boş durmamalı gerekli gördüğü değişiklikleri anında iletmelidir.
- Satıcı akreditifte belirlenen süreyi ve koşulları karşılayabileceğinden emin olmalıdır.
- İhracatçı akreditifte belirtilen belgeleri zamanında şartlara uygun olarak ibraz etmelidir. Belgeleri mümkün olduğu kadar çabuk şekilde akreditifin geçerlilik süresi içinde bankaya ibraz etmelidir.
- Belgeleri bankaya ibrazında akreditifte belirtilen koşullara göre gerek zaman gerekse belgelerin nitelikleri açısından uygunsuz bir durum ortaya çıkarsa, bankanın belgeleri kabul etmemekle yükümlü olduğunu ihracatçı unutmamalıdır.

4.2.6.3 Akreditif işlemlerinde uygulanan uluslararası kuralları nereden öğrenebiliriz?

Uluslararası Ticaret Odası, "Vesikalı Krediler Hakkındaki Yeknesak Teamüller ve

Uygulamalar" broşürünü gözden geçirerek 1993 yılında yeniden yayınlamıştır. (Uniform Custom and Practise For Documentary Credits/U.C.P. No: 500). Bu yayın uluslararası kabul görmektedir. Temelde yasal bir yaptırım yoksa da, akreditifli işlemlerde aşağı yukarı her ülke bu kuralları uygulamaktadır. Öyle ki, ulusal hukuka bırakılan anlaşmazlıklarda dahi, yargıçlar U.C.P'yi dikkate almaktadırlar.

4.2.6.4 Akreditif işlemlerinin maliyeti

Bütün vesaikli krediler, maliyet tespiti açısından çeşitli dilimlere ayrılırlar; Akreditif açılması, ihbarı, teyit edilmesi, düzeltilmesi, ödeme yapılması, poliçelerin kabulü, ciro edilmesi gibi, bütün bu farklı dilimler için bankaların aldıkları komisyon değişmektedir. Ayrıca bankalar komisyon bedelini belirlerken, tarafların ticari güvenilirliği ve buldukları ülkelerin finans piyasasındaki yeri gibi kriterleri değerlendirirler.

4.2.7 Akreditif Formu Örneği ve Bilgilere İlişkin Açıklamalar

Name of issuing bank		Irrevocable documentary credit	Number
Place and date of issue			
Applicant		Beneficiary	
Advising bank		Amount	
Partial shipments Allowed () Not allowed ()		Transshipment Allowed () Not allowed ()	
Loading on board/dispatch/taking in charge at/from:		Credit available () by sight payment () by acceptance against the documents detailed herein () and beneficiary's bill of exchange at	
For transportation to:		on	
Documents to be presented			
Documents to be presented within _____ days after the date of issuance of the transport documents but within the validity of the credit.			
We hereby issue the documentary credit in your favour. It is subject to the <i>ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits</i> (1993 Revision, International Chamber 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).		The A.B.C. Bank	

4.2.7.1 Akreditif mektubunda yer alan bilgilere ilişkin açıklamalar

1. Amir Bankanın adı ve adresi. (Amir Banka genellikle ithalatçının kendi bankası olup, ithalatçının talimatı üzerine akreditifi açar.)
2. Akreditifle ilgili işlemleri içeren banka referans numarası
3. Akreditif vadesi
4. Akreditifi açtıran ithalatçının adı ve adres
5. İhracatçının (lehdar) adı ve adresi
6. Akreditifi ihbar eden bankanın adı ve adresi. Bu banka genellikle ihracatçının kendi bankasıdır.
7. Akreditifin tutarı ve döviz cinsi
8. Akreditifte belirtilen ödeme şekli
9. İhracatçının tam sipariş tutarının altında sevkiyat (kısmi sevkiyat) yapmasına izin verilip verilmediği
10. Malların bir araçtan diğerine aktarma yapılmasına izin verilip verilmediği
11. Malların nakliye firmasına teslim edildiği yer ve bunun için verilen en son tarih
12. Malların gönderildiği yerin adı
13. Banka tarafından ödeme yapılmadan önce ihracatçının bankasına sunması gereken belgelerin türü ve miktarına ilişkin liste
14. Akreditif vadesi içinde, nakliyeye ilişkin belgelerin verildiği tarihten itibaren diğer belirli belgelerin sunulması için verilen süre.

4.2.7.2 Akreditif İşlemlerinde Görülen Yaygın Sorunlar

1. Eğer akreditif vadesi içinde istenilen belgelerle birlikte sunulmaz ise geçerli sayılmayacaktır.
2. Eğer İhracatçının (lehdar) ismi doğru olarak belirtilmezse akreditife itibar edilmeyebilir.
3. Akreditifte belirtilen tutarın diğer belgelerde belirtilen tutarla aynı olması gerekmektedir.
4. Eğer akreditifte kısmi sevkiyata izin verilmiyor ise malların tümünün gemiye

yüklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif kabul edilmeyecektir.

5. Akreditifte aktarmaya izin verilmediği halde aktarma yapılmış ise, gecikmeler ve ekstra maliyetler ihracatçıya yüklenecektir. 11. Eğer akreditifteki yükleme koşullarına uyulmaz ise akreditif geçerli sayılmayabilir.
6. Eğer belgeler akreditifte belirtilen gerçek format ve sayıya uygun değil ise gecikmeler ve ekstra maliyetler olabilmektedir.
7. Eğer belgeler belirtilen zaman içinde sunulmazsa akreditif geçersiz sayılabilmektedir.

4.2.7.3 Akreditif İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

1. İthalatçı ile ihracatçı arasında sözleşme yapıldığı zaman, ihracatçının tam olarak ithalatçı tarafından ne tür belgeler istendiğini bilmesi gerekmektedir. Daha sonra ihracatçı akreditif koşullarını yerine getirebilmek için akreditif vadesinin yeterli olduğundan emin olmalıdır.
2. İhracatçı, ithalatçı ile olan tüm işlemlerinde adının ve adresinin doğru bir şekilde yazıldığından emin olmalıdır. Akreditif ihracatçıya ihbar edilmediğinde ihracatçı akreditifte ve sunacağı belgelerde isminin doğru olup olmadığını kontrol etmelidir.
3. Alıcının kısmi sevkiyatı kabul edip etmediği konusu ihracatçı tarafından anlaşılır olmalıdır: Eğer kısmi sevkiyat kabul ediliyor ise teslim tarihinde bir problem çıksa bile bu durum akreditifin geçerliliğini etkilemeyecektir.
4. İhracatçının sözleşme tamamlanmadan önce, malları nasıl yükleyeceğini bilmesi gerekmektedir. Genellikle yüklemelerde aktarma işlemi yapılabilmektedir. Bazen önceden geminin aktarma yapıp yapmayacağını bilmek mümkün olmayabilmektedir. Bu gibi durumlar için akreditifin aktarma işlemine izin vermesi faydalı görülmektedir.
5. Akreditifte malların gönderildiği nokta ve gönderme tarihi, ihracatçı ile ithalatçının akreditif koşulları üzerinde anlaştıkları gibi olmalıdır.
6. İhracatçı, ithalatçının hangi belgeleri istediği konusunda emin olmalıdır. İstenilen belgelere göre, malları yüklemeye hazırlarken, ekstra maliyetler ve gecikmeler olabilmektedir.

7. İhracatçı akreditif kendisine ihbar edildiği zaman tüm detayları kontrol etmelidir. Aynı zamanda istenilen belgelerin hazırlanabilmesi için yeterli zamanın olup olmadığının ihracatçı tarafından kontrol edilmesi gerekmektedir.

4.2.8 Akreditifte İstenen Belgeler

Akreditifte istenen belgeler ülkelere, firmalara ve malın cinsine göre değişse de genellikle aşağıdaki belgelerden oluşmaktadır.

- Ticari fatura (Commercial invoice)
- Poliçe (The bill of exchange)
- Menşe şahadetnamesi (Certificate of origin)
- Konşimento (Bill of lading)
- Kalite kontrol belgesi (Certificate of inspection)
- Sigorta poliçesi (Insurance certificate)
- ATR-I, ATR-3 ve EUR-1 Dolaşım belgeleri
- Sağlık sertifikası
- Çeki listesi

4.3 VESAİK MUKABİLİ ÖDEME / POLİÇE İLE SATIŞ (DOCUMENTARY COLLECTIONS / CAD)

Tanım: Bir malın ihraç ülkesinden yola çıkarılmış olduğunu gösteren belgesinin ihracat bedelini ödeyerek bankadan alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür. Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracıdır.

4.3.1 Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Özellikleri

- 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 bankaların 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 ödeyeceği dair “kabul” alındıktan sonra teslim edilir. İhracatçının bankası kabul edilmiş poliçeyi saklar ve süresi geldiğinde tahsil eder.
- Kabul edilmiş bir poliçe güvenli midir? 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 imkanı 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. Açıkça görüldüğü gibi, böyle bir uygulama ihracatçı için oldukça risklidir.
- Vesaik mukabili ödeme şeklinde kullanılan belgelerden biri konişmentodur. Konişmento ithalatçının bankası adına kesilmektedir. Bir başka ifade ile konişmentoda gönderilen (consignee) bölümünde ithalatçının bankasının isim, unvan ve adresi yazılır. Bildirim yapılacak kişi (notify) bölümünde ise alıcı firmanın isim, unvan ve adresi yazılır. İthalatçının bankası (tahsil bankası) mal bedelini tahsil edince konişmentoyu ithalatçıya ciro eder. Böylece ithalatçı, bankanın kendisine konişmentoyu ciro etmesi üzerine malların alıcısı sıfatını kazanmaktadır.

4.3.2 Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Tarafları

4.3.2.1 İhracatçı (Drawer, exporter, principal)

Yüklediği mallara ilişkin belgeleri tahsil talimatı ile birlikte bankasına verir. Akreditifte amir, ithalatçı olduğu halde tahsil vesaikinde amir ihracatçıdır.

4.3.2.2 Tahsile gönderen banka (Muhabir Banka/Remitting bank)

İhracatçının seçtiği bir bankadır. İhracatçının belgelerini ithalatçının ülkesindeki bankaya göndermektedir. Belgeleri kendi talimat mektubu ekinde gönderir. İhracatçının vereceği talimatları yerine getirir ve ödeme yapılanaya kadar takip eder.

4.3.2.3 Tahsil eden veya ibraz eden banka (Amir Banka/Collecting or presenting bank)

Tahsil vesaikini ödeme ya da kabul karşılığında ithalatçıya veren bankadır. Aynı bir banka olabileceği gibi tahsile gönderen bankanın şubesi de olabilir. Banka, tahsil ettiği paraları havale eder. Poliçe bedelinin ödenmemesi durumunda muhabirin talimatına uyar, örneğin protesto eder. Vesaik bu bankaya çoğunlukla “Remitting bank” tarafından gönderilir. Ancak kimi zaman doğrudan doğruya ihracatçının gönderdiği de görülebilir. Ayrıca ihracatçının o ülkedeki temsilcisi de vesaiki verebilir.

4.3.2.4 İthalatçı (Dravee, importer)

Kendisine sunulan belgelerin bedelini öder ya da vadeli bir poliçeyi kabul eder.

4.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin Aşamaları

1. Aşama: İhracatçı ve ithalatçı satış sözleşmesi yaparlar,
2. Aşama: İhracatçı, mallarını ithalatçıya teslim edilmek üzere sevk eder,
3. Aşama: İhracatçı ilgili sevk belgelerini kendi ülkesindeki bankaya verir,
4. Aşama: İhracatçıdan vesaiki alan banka, “vesaik mukabili” şartı ile ithalatçının bankasına gönderir,
5. Aşama: İthalatçının bankası gelen vesaikin ithalatçıya ihbarını yapar,
6. Aşama: İthalatçı bankasına mal bedellerini(ithalat bedellerini) yatırır,
7. Aşama: İthalatçının bankası ithalat bedellerinin ihracatçının bankasına transferini yapar ve sevk belgelerini ithalatçıya teslim eder,
8. Aşama: İhracatçının bankası mal bedellerini ihracatçıya öder,
9. Aşama: Mallar taşıyıcı tarafından ithalatçının bulunduğu gümrük idaresine getirilir,
10. Aşama: Bankadan vesaikleri alan ithalatçı gümrük idaresine başvurarak, malların ithalatını gerçekleştirir. (İthalatçı artık ilgili belgeleri nakliye firmasına ibraz ederek malları çekebilir.)

4.3.4 Vesaik Mukabili Ödeme İşlemi İle İlgili Kurallar

Uluslararası Ticaret Odası vesaik mukabili ödeme yöntemi ile ilgili mevcut kuralları Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar (Uniform Rules for Collections/U:R:C) başlığı altında 522 sayılı broşürde toplamıştır. Taraflar, bu kuralların uygulanmaması hususunda açıkça anlaşma yapabilirler. Bu durumda, vesaik mukabili ödeme ile ilgili bir sorun ortaya çıktığında 522 sayılı broşürün uygulanması mümkün olmayacaktır.

Sözünü ettiğimiz 522 sayılı broşür vesaik sözcüğünü iki bölüme ayırmaktadır.

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

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

Aynı broşür (ICC, URC 522) tahsilat sözcüğünü, aldıkları talimat üzerine bankaların yukarıda belirtilen mali ve ticari belgeleri ödeme veya kabul (acceptance) karşılığında işleme koymaları olarak tanımlanmakta ve tahsilatı iki bölüme ayırmaktadır.

Temiz Tahsil (Clean Collection): Ticari senetler olmadan yalnızca mali senetlerin tahsili anlamındadır. Travelers çeklerin tahsile gönderilmesi gibi,

Vesaik Karşılığı Tahsilat: Ticari belgeler ekindeki mali belgenin bedelinin tahsilidir.

(Documentary Collections) (Konişmento ve ticari fatura ekindeki poliçe bedelinin tahsil edilmesi gibi.) Ekinde mali belge olmayan ticari belgelerin bedelinin tahsilidir.

(Poliçesi olmayan yükleme vesaikinin fatura bedelinin tahsil edilmesi gibi.)

Tahsil vesaiki "Documentary Collections" ile ilgili uluslararası uygulamaları biçimlendirmek ve ortak bir temel oluşturmak için Uluslararası Ticaret Odası, daha öncede vurguladığımız gibi bir broşür yayınlanmıştır. İlk olarak "Ticari Senetlerin Tahsili için Yeknesak Kurallar" adını taşıyan 254 sayılı broşür 1967 yılında çıkarılmış ancak gelişmeler dikkate alınarak yeniden gözden geçirilmiş ve yeni broşür 522 sayılı ile yürürlüğe girmiştir. Bu broşür "Tahsiller için Yeknesak Kurallar" (Uniform Rules for Collection/URC) adını taşımaktadır. Yasal yaptırımlar yoktur. Bu nedenle böyle bir işlemde yer alan tüm taraflar ilgili ülkelerin yasaları ve kuralları ile bağımlı olduklarını unutmamalıdır.

Tahsil emrinde ödeme veya poliçenin kabul edilmemesi halinde yapılacak işlemler, faiz, komisyon vesair masrafların kime ait olacağı ve tahsil edilen paranın ne şekilde ödeneceği açıkça belirtilir. Aksi halde işlemler uluslararası ödemelerle ilgili “522 sayılı broşür” gereğince yapılır.

4.3.5 Tahsil Vesaikinın İhracatçı Riskleri

- İthalatçı Tarafından Malların Kabul Edilmemesi: Uygulamada en çok görülen risk, malların ithalatçı tarafından kabul edilmemesidir. Bunun nedeni o malın piyasa fiyatının saptanan fiyatın altına düşmesi olabilir. Satıcının sözleşme koşullarını yerine getirmedeki önemsiz ve amaçlı olmayan bir yanlışı öne süren alıcı malları reddederek yeni ve kendi lehine olan düşük fiyattan yararlanma yoluna gidebilir. Böyle bir tutum karşısında ihracatçı hayli güç bir durumda kalabilmektedir. Malları yabancı bir ülkede beklemekte ve büyük bir olasılıkla da depolama giderleri artmaktadır. Yeni bir alıcı bulunsa bile mallar daha düşük bir fiyattan satılabilmektedir. Bu tür bir olanağın bulunmaması durumunda malların ithal ülkesinden getirilmesi gerekmektedir.

- Poliçenin Vadesinde Ödenmemesi: İhracatçıların karşılaşılabileceği diğer bir risk de ithalatçının kabul etmiş olduğu poliçeyi vadesi geldiğinde ödememesidir. 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. Bir başka ifadeyle ihracatçı mallarını kaybetmiş de olabilecektir. Görüldüğünde ödemeli bir poliçenin bedelini ödemeyen ithalatçıya belgeler verilmeyecek, malları çekemeyecek, ihracatçı da mallar üzerindeki sahipliğini koruyor olacaktır.

- Kambiyo kısıtlamaları: İhracatçı için risklerden bir diğeridir. İthalatçı iyi niyetli olduğu halde, ülkesinin döviz tahsisi uygulaması ihracatçının parasını almasını geciktirebilir, hatta tümüyle engelleyebilir. Bu bağlamda, daha genel bir anlatımla ülke riski ihracatçı için düşünülmesi ve değerlendirilmesi gereken önemli bir konudur.

- Alıcının Mali Güçlük İçinde Olması: Alıcının mali güçlüklerle karşı karşıya kalmış olması durumu da satıcıyı güç durumda bırakacaktır. Çünkü 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. Satıcı istemeden böyle bir durumu kabullenmek zorunda kalabilir.

4.3.6 Tahsil Vesaikinden Doğan İhracatçı Risklerini Azaltmanın Başlıca Yolları

• İthalatçı ve ülkesi konusunda sürekli olarak sağlıklı ve taze bilgilere sahip olmak. Eğer o ithalatçıya ilk kez mal satılacaksa çeşitli kaynaklardan (daha önceden ona mal satan diğer ihracatçılar vb.) bilgi toplamaya çalışılmalıdır.

• Mallarını, varış limandaki antrepoyu da kapsayacak biçimde sigorta ettirmek,

• Dış ticaret işlemine başlamadan önce ithalatçıdan bir miktar nakit sağlamak veya malın bir bölümünü (bu olası zararları karşılayacak büyüklükte olmalıdır) peşin olarak almak yapılması gereken işlemdir.

• Tahsil vesaiki ihracatçı için açık hesaba (open account) göre daha güvenli bir ödeme yöntemi iken akreditifle karşılaştırıldığında daha az güven verici olduğu görülür.

• İhracatçılar ödemeyi güvence altına almadan mallarını hazırlayarak yüklemek ve çeşitli hizmetlerde bulunmak durumunda kaldıklarından, ancak aşağıda belirtilen durumları dikkate alarak vesaik karşılığı ödeme sistemini seçmelidir.

- Alıcı ve satıcının birbirlerini güvenilir olarak tanımaları,
- Alıcının ödemeyi yapmak için kesin olarak istekli olduğu konusunda kuşku olmaması,
- İthalat yapılan ülkenin politika, ekonomi ve yasalar açısından istikrarlı olması,
- İthalat yapılan ülkenin uluslararası ödemeler sisteminin kambiyo kısıtlamaları veya diğer kısıtlamalar ile tehlikeye düşmemesi,
- İhracatçının ithalatçının ülkesindeki kambiyo kurallarını iyi bilmesi.

4.3.7 Genel Yapısı Dolayısı ile Tahsil Vesaikinın İhracatçı İçin

Avantajları

- İthalatçı ödeme yapmadan ya da vadeli bir poliçeyi kabul etmeden malları çekemeyeceğini bilir.
- Ödeme veya kabule değin mallar üzerindeki sahipliğini sürdürür.
- Bu yöntem yalın ve ucuzdur.

4.3.8 Tahsil Vesaikinın İthalatçı İçin Dezavantajları

- İthalatçı mal bedelini ödemediği veya poliçeyi kabul etmeden malları göremez (Tahsil vesaikinın yapısından kaynaklanan bu duruma ters bir uygulama kimi ülkelerde görülebilmektedir.)
- Poliçenin kabul edilmesi sözkonusu olduğunda yasal bir yükümlülük altına giren alıcı ticari saygınlığını ortaya koymakta, bir anlamda ipotek altına almaktadır.
- İhracatçının saygınlığı, iyi niyeti ve malları siparişe uygun olarak hazırlayıp hazırlamadığı konusunda tam anlamıyla emin olamaz. Bu riski azaltmanın en iyi yolu gözetim raporu istemektir.

4.3.9 Tahsil Vesaikinın İthalatçı İçin Avantajları

- Malların ülkesine ulaşmasından sonra ödeme yapabilmesi ithalatçıya bir anlamda finansman sağlar.
- Ucuz ve yalın bir yöntem olması maliyeti düşürür.
- Ödeme yapmadan önce vesaiki, kimi zaman da malları inceleyebilmesi lehte bir durumdur.

4.4 MAL MUKABİLİ ÖDEME (AÇIK HESAP/OPEN ACCOUNT)

Tanım: İhraç edilen malın bedelinin, bu malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme türüdür. İthalatçının gelen malı devralmasıyla 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.

- Taraflar birbirlerini iyi tanırlar ve karşılıklı güvenleri vardır.
- İhracatçı için en riskli ödeme şeklidir. Çünkü mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvence yoktur. Bir başka ifade ile ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama ya da kesintiye alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilir.
- İthalatçı için ideal bir ödeme yöntemidir.
- Alıcı ve satıcının uzun zamanlardan beri birbirleriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir.
- Belirli bir ödeme tarihi taşımaması yönünden esnek bir uygulamadır.

4.4.1 Mal Mukabili Ödeme İşleminin Aşamaları

1. Aşama: İhracatçı ile ithalatçı aralarında belirli bir mal için satış sözleşmesi yaparlar.
2. Aşama: İhracatçı, ihraç konusu malları ithalatçıya iletilmek üzere taşıyıcısına teslim eder.
3. Aşama: İhracatçı malların sevkini müteakip, bu sevke ilişkin sevk evraklarını kendi ülkesindeki bankasına (muhabir bankaya) verir.
4. Aşama: Sevk belgeleri ithalatçıya gönderilir.
5. Aşama: Taşıyıcı tarafından ihracat konusu mallar, ithalatçının bulunduğu ülkedeki gümrük idaresine veya gümrüğün denetimindeki sundurma/antrepoya ve benzerine getirilip teslim edilir.
6. Aşama: İthalatçı gümrük idaresine müracaatla ve işlemlerini ikmal ederek mallarını gümrükten çeker.
7. Aşama: İthalatçı tarafından malların bedelinin transferi için bankaya müracaat edilerek mal bedelleri bankaya (amir bankaya) ödenir.
8. Aşama: Amir banka tarafından bu mal bedellerinin tahsilini müteakip Türk Parası Transfer belgesi veya Döviz Satış Belgesi düzenlenerek, muhabir bankaya (ihracatçının ülkesindeki bankaya) transfer edilir.
9. Aşama: İhracatçı ülkesindeki bankadan (muhabir bankadan) ihraç ettiği

mallarının bedellerini tahsil eder.

4.5 Kabul Kredili Ödeme (ACCEPTANCE CREDIT)

Tanım: Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve bu ödemeye bir Poliçenin araç olduğu ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi satılan malın bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir.

Bu kredi vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle kullanılır.

Kabul kredili ödemede taraflara bankalar aracılık ederler ve bunun için komisyon alırlar. Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmiş ise “trade acceptance” vardır. Poliçenin bir banka tarafından kabul edilmesi öngörülebilir. Bu durumda banka poliçeyi kabul eder veya ithalatçının kabulüne aval verebilir. Buna “banker’s acceptance” denilmektedir.

Bu ödeme şeklinde vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle kendini garanti altına almış olmaktadır. Kabul Kredili Ödemenin Çeşitleri:

4.5.1 Kabul Kredili Vesaik Mukabili

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

4.5.2 Kabul Kredili Mal Mukabili

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.

4.5.3 Kabul Kredili Akreditif

İhracatçının küşat mektubuna uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme şeklidir. Burada poliçe vesaik ekinde ilave olarak, teyitli

akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına tanzim edilir. Kabul edilen bu poliçe ile ihracatçı tarafından kendi bankası ya da başka bir bankaya kırdırılabilir.

4.6 Karşılıklı Ticaret (COUNTER-TRADE)

Tanım : Genel anlamda bir takas muamelesidir. Ödemek için yeterli döviz olmayan, fakat satmak istediği malı olan ülkelerin çoğu kez başvurduğu bir yoldur. Bu ticaret şekilleri daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatta gündeme gelmektedir.

4.6.1 Karşılıklı Ticaretin Çeşitleri

4.6.1.1 Takas:

Finansal ödeme veya fon transferlerinin yer almadığı bir Tek sözleşme ile gerçekleştirilen, eşit değerde olduğu kabul edilen iki mal grubunun doğrudan ve eşanlı olarak değiştirildiği işlemdir. Takas anlaşmaları aynı müşteri ile uzun vadeli ve düzenli işlemleri değil, genellikle bir defaya mahsus işlemleri (one-off deals) kapsamaktadır.

T.C. Merkez Bankası'nın I-M Sayılı Genelgesinin ihracata ilişkin hükümleri takas işlemi özel takas ve bağlı muamele olarak ikiye ayırmıştır.

4.6.1.2 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 tanımlamıştır.

4.6.1.3 Bağlı Muamele:

Dış Ticarete, ihracata konu malların, hizmetlerin ve teknolojilerin bedellerinin dış ticarete taraf olan ülkeler ve firmalar arasında yapılan anlaşmaya istinaden para yerine geçen diğer mal, hizmet ve teknoloji ithalatıyla karşılanması ve aradaki artı ya da eksi farkların döviz transferleri ile kapatılmasıdır. Gümrük Birliği'ne üye ülkeler dışında üçüncü ülkelere yapılacak dış ticaret faaliyetlerinde gerektiğinde kullanılmak

üzere ithal edilen mal, hizmet ve teknoloji ihracıyla karşıladığı, ithal veya ihraç fazlalığının döviz olarak tediye veya tahsil edildiği bir ödeme şeklidir.

4.6.1.4 Kliring (Clearing):

Takasın biraz daha geliştirilmiş bir şeklidir. Kliring anlaşması imzalayan ülkelerde ithalatçılar, ithal ettikleri malların bedelini kendi ülkelerinde kliring hesaplarını tutmakla görevlendirilen Merkez Bankası veya Kliring Ofisi gibi bir kuruma ulusal paraları cinsinden öderler. Bu şekilde oluşturulan 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.

4.6.1.5 Karşılalım (Counter-purchase):

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 ticaretin en yaygın kullanılan şeklidir. İhracatçının böyle bir taahhüde girmeden önce, üçüncü tarafla anlaşması gerekir.

4.6.1.6 Dengeleme (Compensation):

Satıcının ihraç ettiği mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması anlamındadır. Dolayısıyla tam dengeleme (full-compensation) ve kısmi dengeleme (partial-compensation) şeklinde iki kısma ayrılmaktadır.

1. Geri-alım: 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.

2. Üçlü-ticaret (Swicts deals): Bir ülke tarafından ödenecek hesabın başka bir ya da daha fazla ülkeye transfer edildiği işlemdir.

Karşılıklı 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.

4.6.2 Takas veya Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracatın

Özellikleri

• Talepler, yabancı firma veya firmalar ile yapılan anlaşma 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 işlemler TAKAS; ikiden fazla ülke arasında yapılan işlemler ise BAĞLI MUAMELE olarak adlandırılmaktadır.

4.7 Konsinye İhracat - CONSIGNATIONS)

Tanım : Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat şeklidir.

Satılmak üzere gönderilen malları teslim alan ilgili kişi veya kuruluşlar malı rayiç değerinden satar, komisyon vb. giderleri satış gelirinden düşer ve kalan tutarı yetkili banka aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya yollarlar.

4.7.1 Konsinye ihracatın Özellikleri

• Tamamen güvene dayalı bir yöntemdir.

• Konsinye satışta ihracatçı firmanın varlığı dış pazarda açıkça görülmekle birlikte, satışta kesinlik olmaması dolayısıyla da risk sözkonusudur. Beklemeden doğan zararlar ihracatçı hesabına kaydedilir. Ayrıca malın satılıncaya 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 altında kalmaktadır. Bu durumda, satıcının elinde bir kambiyo senedi bulunmadığı gibi, alıcının kusurlarından doğacak zararını karşılayacak bir garantisi de bulunmamaktadır.

• Konsinye satışlarda bedellerin gönderilmesi ve satış türünün ortaya çıkardığı problemler 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 kapsar.

• 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.

4.8 Mahsuben Ödeme

Tanım: İhracat bedellerinin tamamen veya kısmen mal ve/veya hizmet ithali suretiyle mahsuben ödenmesi ve

aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan bir ödeme şeklidir.

4.8.1 Mahsuben Ödemenin Özellikleri:

• İhracat bedelleri fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içerisinde muhabir banka hesaplarına alacak olarak kaydedilecek ve mahsup talebi de bu süre içerisinde yapılacaktır.

• Hizmet ihracı bedellerinin 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 TL'ye çevrilmemiş olması gerekmektedir.

• Mahsuben ödemede kullanılabilecek azami döviz tutarı varsa T.C.Merkez Bankası'na yapılacak zorunlu döviz devri tutarından sonra kalan tutardır. Ancak, zorunlu döviz devrinin mükellefi bankalar olduğundan süresi içinde bu mükellefiyetin bankalarca kendi pozisyonlarından karşılanmak suretiyle yerine getirilmesi halinde ihraç bedeli dövizlerin tamamının mahsuben ödemede kullanılması mümkündür.

• İhracat bedeli dövizlerin fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içinde tahsil edilerek DTH'a alınması halinde bu dövizler 180 inci günün sonuna kadar mahsuben ödemede kullanılabilir.

• Aramızda 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 durumunda bakiye ithalat bedeli genel esaslar dahilinde ödenmektedir

• Mahsup işleminde aynı kur üzerinden DAB ve DSB düzenlenir.

Mahsuben ödemede kullanılacak (alışı yapılacak) 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 alışı yapılan, DSB transfer edilen döviz cinsinden düzenlenir.

4.9 Kambiyo Senetleri (The Bills of Exchange)

Kambiyo Senedi, ihracatçı tarafından hazırlanan ve imzalanan, ithalatçının ödediği veya gelecekte belli bir sürede ödemeyi taahhüt ettiği miktarı (ihraç ettiği malın değeri kadar bedeli) ihracatçıya ödeyeceğini gösteren belgedir.

Kambiyo senedi, ihracatçının malların 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 bulunmaktadır.

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

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

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

Poliçenin ödeme zamanına ilişkin deyimler 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 29.10.2003 : belli bir tarihte ödemeli

İhracat Mevzuatımıza göre, Döviz Alım Belgesi (DAB): Bankalar, özel finans kurumları, yetkili müesseseler, PTT ve Kıymetli maden aracı kuruluşları tarafından tüm efektif ve döviz alımları sırasında düzenlenmek zorundadır. İhracata ilişkin işlemlerde 3 nüsha olarak düzenlenmektedir.

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 ilgili döviz alım belgesi sureti verilmektedir.

Kayıp döviz alım belgesi bulunursa belge aslı iptal edilmek üzere düzenleyen bankaya ibraz edilir ve işlemler suret üzerinden yapılır.

BILL OF EXCHANGE

Amount [1]
(Ödenecek tutar)

Place and date [2]
(Yer ve Tarih)

At sight pay this Bill of Exchange to the order of [3] (Muhbir/lehdar Banka), the sum of [4] amount to be paid (Ödenecek miktar), in words, value received for shipment of [5] general description of goods being paid for (Ödeme yapılacak mallar), covered by [transport document number] and [credit reference number].

of exporter [6]
(İhracatçı)
Authorized signatory/ies [7]
(Firmayı Temsile Yetkili Kişi)

Örnek 4.9.1: Kambiyo Senedi Boş Form

4.9.1. Kambiyo Senedi- Poliçe Hangi Bilgileri İçerir?

[1] Ödenecek tutar, rakamla belirtilmelidir. (Yanlış yazılırsa, ödeme gecikir veya yapılmaz)

[2] Normal olarak 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.

4.9.2 Karşılaşılan Temel Sorunlar ve Dikkat Edilmesinde Fayda

Görülen Hususlar.

- Kambiyo senedi hazırlanırken diğer evraklarla özellikle akreditif mektubunda yer alan bilgilerle uygunluğuna dikkat edilmelidir. Akreditif mektubu ve proforma faturadaki detaylar ile kambiyo senedindekiler aynı olmalıdır.
- Kambiyo senedi gönderilmeden önce, “çek” ile aynı şekilde imzalandığından emin olunmalıdır.
- Fatura bedelini rakam ve harfle yazarken doğru yazılmasına dikkat edilmelidir.
- “Muhbir” banka yazılmalıdır.
- Faturadaki malları yeterli olacak şekilde özetlenmelidir.
- Firma ismi tam ve eksiksiz yazılmalıdır.
- Akreditif mektubu ile birlikte kambiyo senedinin sunulacağı, ithalatçının bankası “amir” bankanın adı yazılmalıdır.
- Firmanın resmi temsilcisi tarafından imzalandığına emin olunmalıdır.
- Nakliyeye ilişkin diğer belgelerle birlikte bir örnek kambiyo senedi de saklanmalıdır.

4.10 Yapılan Yanlışların Maliyeti

Exporters Encyclopedia-İhracatçı Ansiklopedisi'ne göre, ihracat işlemlerinde kullanılan belge sayısı 50'den fazladır. Buna ek olarak pek çok ülke farklı spesifik belgeler de kullanılmaktadır. Ülkemizde de ıslak imza taşıması gereken dış ticarete kullanılan belge sayısı 200'ün üzerindedir.

Bu yayında kısıtlı sayıda ve özellikle yanlışlık yapıldığında sorun yaratabilen belgeler açıklanmaya çalışılmıştır. Amaçlanan ihracat işlemlerinde temel olan belgelerin anlaşılması ve birbirleriyle bağlantıları hakkında fikir sahibi olunmasıdır.

İhracatta kullanılan ve açıklamaya çalıştığımız bazı belgelerin eksik veya yanlış doldurulması sonucu ihracatçının uğrayacağı zararı aşağıdaki örnekle biraz daha detaylı inceleyelim:

Mongerrat Çiftçiler Kooperatifinden, Londra'daki Tropical Fruit Company'e ananas satıldığını varsayalım,

Tam bir konteyner kapatıldığını ve 440 koli yüklendiğini varsayalım. Her bir koli de 50 adet 500gr ağırlığında ananas konservesi olsun

Kolilerin ölçüğü: 50 cm X50 cmX23 cm ve toplam ağırlığı 36 kg

Gönderilen malın Ex Works (fabrika teslim) değeri : 8.800.- \$

Covent Garden, Londra'ya navlun maliyeti : 1.000.-\$

Sigorta maliyeti (%1,4 oran üzerinden) : 123,20 \$

Şimdi malların gönderildiği adresin şu şekilde yazıldığını varsayalım;

Tropical Fruit Company 59 High Holburn London EC2 4AA

- Malın gönderileceği adreste: Unit 56 G, New Covent Garden, London faturada belirtilmemiştir.
- Sonuçta, konteynırı taşıyan TIR, Tropical Fruit Company'nin High Holburn'daki oldukça yoğun olan bürosuna sabah saat 10'da varmıştır. Ancak burada kabul edilmeyerek, New Covent Garden'a yönlendirilmiştir. Ekstra nakliye bedeli olarak 50 \$ ödenmiştir.
- Ambalaj listesinde genellikle sorun olmaz. Ancak Mongerrat Farmers Cooperative'in koli ağırlıklarınının 36 yerine 37 kg olduğu hesaplanmış ve

kontrol edilmediği için de sonuçta, 28\$ daha fazla ödenmiştir.

- İngiliz gümrüğünde, koli ağırlığının 37 kg yerine 36 olduğu belirlenmiş ve sonuçta hepsi boşaltılarak, kontrol edilmiş ve bir gün gecikmeye ve depo masrafına (75 \$) neden olmuştur.
- İthalatçının acentesi tarafından gümrük işlemleri takip edilmiş ve taşıma belgesinde adı geçtiği için problem çıkmamıştır. Ancak menşe Şahadetnamesinde ithalatçının acentesi yerine yanlışlıkla ihracatçının acentesinin adresi verilmiştir.
- Faturadaki ağırlıkla ilgili fark nedeniyle gümrük idaresi sorunu çözmek için menşe Şahadetnamesindeki acente ile kontakt kurar. Ancak, yanlış acente belirtildiği için iki gün daha beklenilir ve cezai süre başladığı için 250 \$ depo ücreti ödenir.
- Sigorta belgesi hazırlanırken Ex Works bedeli kullanmıştır. Oysa, %10 daha fazla olan CIF değer üzerinden hesaplanması gerekmektedir. Banka (Cooperative Bank) tarafından durum farkedilmiş ve bu şekilde kabul edilemeyeceği belirtilmiştir. Banka, 25 \$ masraf talep etmiştir.
- Mongerrat Farmers Cooperative, yeni bir sigorta belgesi hazırlamış ve Express Clearances Ltd. ye göndermiştir. Kurye 65 \$ masrafa yol açmış ve iki gün sonra teslim edilebildiğinden 250\$ depo masrafı daha ödenmiştir.
- Sigorta belgesi üzerinde "sıcaktan uzak tutun" ibaresi olmadığı için ananaslar % 10 oranında zarar görmüştür.
- Sigortacı zarar tazmini talebini geri çevirmiştir. Firma zarar gören mallar yerine yenisini göndermek için 880\$ nakliye ücreti ödemiştir.
- İthalatçı yeni gelen mallar için 88\$ gümrük vergisi ödemek zorunda kalmıştır.
- İhracatçı, tam bir konteynir dolduramadığı için ekstra navlun ve ambalaj masrafına katlanmak durumunda kalmıştır. Bu maliyet yaklaşık 200\$ civarındadır.
- Taşıma belgesinde, konserve ananas yerine taze ananas için geçerli tarife numarası kullanıldığı için Express Clearances, %8 yerine %10 gümrük ödemiştir. İthalatçı fazladan ödediği 199\$ bedeli, ihracatçıya ödetmiştir.

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

- Sonuçta meydana gelen bütün aksaklıklar nedeniyle “amir” banka akreditif mektubunu ödemeyi geri çevirmiştir. Müşteri (ithalatçı), orijinal faturada gösterilen miktar tamamlanana kadar yani hasar gören mallar yerine yenisi gelene kadar confirmasyon yapılmamıştır. Bunun anlamı, ihracatçıya ödemenin tam 6 hafta gecikmiş olmasıdır. Bu süre içinde %14 faizle borçlandığı durumda 9.951.-\$ için 161\$ faiz ödeyecektir.
- Yaşanılan aksaklıkları çözmek için banka tarafından 125\$ haberleşme masrafı talep edilmiştir.

Yapılan tüm yanlışlıklar sonucu yapılan harcamalar:

	\$
Taşıma	50
Navlun	28
Depo	75
Depo	250
Banka Masrafları	25
Kurye	65
Depo	250
Yeniden gönderilen mallar	880
Hasarlı malların vergisi	88
Yeniden gönderilen malların nakliye masrafı	200
Yanlış tarife nedeniyle fazladan ödenen vergi	199
Banka Faizleri	161
Banka Masrafları	125
Toplam	2 396

Görüldüğü gibi 8 800 \$ bir mal için evraklardaki yanlışlıklardan dolayı 2 396\$ maliyet ödenmek zorunda kalınmıştır.

Bütün maliyeti bu şekilde ifade etmek çok da gerçekçi değildir. İhracat işlemlerinden kar elde etmek için yapılan yanlışları kısa sürede tamamıyla silmek gerekecektir.

Hatalardan kaynaklanan zararları en aza indirmek için evraklardaki en küçük detaylara bile dikkat edilmelidir.

Söz konusu belgeler hazırlanırken, en önemli detay adreslerin doğru biçimde belirtilmesi, ithalatçının siparişine ilişkin zorunluluklar, nakliye ve ambalaj konusundaki talepleri, maliyete ilişkin detayların bilinmesi için gerekli belgeler bir arada olmalıdır.

Belgeleri hazırlayan ve imzalayan kişinin şirketi temsil yetkisinin olması önemli bir husustur. Aksi takdirde belgeler geçersiz sayılacaktır. Daha da önemlisi bu işler tek kişiye bağlı yapılıyorsa, bir aksaklık veya ilgili kişinin yokluğu olasılığının yol açabileceği aksaklıklar göz önünde bulundurulmalıdır.

Dış Ticarete Yönelik Finansman

Araçları

5.1 Türk Eximbank Kredi Programları , İhracat kredi Sigortası ve Garantisi

5.1.1 Türk Eximbank Kredi Programları

5.1.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

5.1.1.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri

Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL), Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİKDÖVZ) ve Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi'nden oluşan Sevk Öncesi İhracat Kredileri, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir.

Kredinin Amacı

İhracatçı, imalatçı ve imalatçı-ihracatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılamaktır.

Kimler Yararlanır

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçılar, imalatçı-ihracatçılar ve ihracatçı firmalar. Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisinden ise kanuni veya iş merkezlerinin yanı sıra, ekonomik ve ticari faaliyetlerini de Kalkınmada Öncelikli Yörelere (Gaziantep ili dahil) icra eden imalatçı, imalatçı-

ihracatçı ve ihracatçı firmalar.

Kredinin Kullanımı

- Limit tahsis edilen aracı bankalar vasıtası ile kullanılmaktadır.
- Aracı bankalar, uygun buldukları firmaların başvuru formlarını Türk Eximbank'a gönderir.
- Türk Eximbank kredi taleplerini değerlendirir.
- Kabul edilmesi halinde kredi, firma hesabına aktarılmak üzere aracı bankaya ödenmektedir.
- Aracı bankalar hesaplarına intikal eden kredi tutarlarını aynı gün ilgili firma hesabına aktarır.
- Firmalar kredinin kendilerine ödediğini/ödemediğini 5 işgünü içinde yazılı olarak teyit eder.

Firma Limiti

Firma limiti günün koşullarına göre Türk Eximbank tarafından belirlenir.

Kredi Tutarı

FOB ihracat taahhüdünün % 100'üdür.

Kredinin Vadesi

Azami 360 gündür.

İsteğe Bağlı Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptıran firmalar, faiz indiriminden yararlanmaktadır.

Kredi Geri Ödenmesi

- 180 gün vadeli kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde ödenmektedir.
- 360 gün vadeli kredilerde ise anapara 180. ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönemde de o dönem için tahakkuk edecek faizler ile birlikte geri ödenmektedir.

Kredi döviz veya TL cinsinden ödenebilir. Kredinin vadeden önce kısmen veya

tamamen geri ödenme olanağı bulunmaktadır.

İhracat Taahhüdü

Kredi vadesi içinde fiilen gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade etmektedir.

Kredilendirilecek Ürünler

Kanun, kararname ve tebliğler ile ihracı yasak malların dışında kalan Türk menşeli her tür ürün.

Kredilendirilmeyen İhracat Şekilleri

- İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler
- Transit ticaret
- Takas (Özel takas hariç) ve Bağlı muamele
- Bedelsiz ihracat
- Reeksport
- Sınır ticareti
- Geçici ithalat

5.1.1.1.2 Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri

İhracatçılarımızın Türk Eximbank'dan direkt olarak kredi kullanmalarına olanak 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 amaçlanmaktadır. Kredi, Türk Lirası ve döviz cinsinden kullanılmaktadır. Kısa Vadeli Türk Lirası İhracat Kredisi ve Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi olmak üzere iki programdan oluşmaktadır.

Kredinin Amacı

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'nin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamaktır.

Kimler Yararlanır

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca, takvim yılı itibariyle DTSS ve SDTŞ statüsü verilmiş ve

kredibiliteleri Türk Eximbank tarafından olumlu bulunan firmalar.

Kredi Kullanırımı

Limit tahsis edilen firmalara doğrudan Türk Eximbank tarafından Türk Lirası veya USD/JPY/EUR/GBP cinsinden kullanırılmaktadır.

Firma Limiti

Firmaların bir önceki takvim yılı performanslarına bağlı olarak, Türk Eximbank tarafından ABD Doları bazında tek bir limit olarak belirlenmektedir.

Kredi Tutarı

FOB ihracat taahhüdünün % 100'üdür.

Kredinin Vadesi

Kredinin vadesi azami 180 gündür.

İhracat Taahhüdü

Kredi vadesi içinde fiilen gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade etmektedir.

5.1.1.1.3 İhracata Hazırlık Kredileri

İhracatçılarımızın Türk Eximbank'dan direkt olarak kredi kullanmalarına olanak 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 doğrudan kullanırılmaktadır.

Kredi Kullanırımı

Söz konusu krediden bir önceki takvim yılı veya kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 (on iki) aylık ihracat performansının en az 200 bin ABD Doları tutarında olan veya ihracata yeni başlayan firmalar yararlanmaktadır. Kredi, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullanırılmaktadır.

Kimler Yararlanır

İmalatçı/ihracatçı, ihracatçı veya ihraca yönelik mal üreten, imalatçı vasfına haiz firmalar.

Firma Limiti

Türk Lirası ve döviz kredilerinin toplamı olmak üzere azami 10.000.000,- ABD Doları olup, Türk Lirası limiti 6 trilyon TL ile sınırlıdır. İhracata yeni başlayan firmalara kullanılacak Türk Lirası ve döviz kredilerinin toplamı ise azami 100.000,- ABD Doları'dır.

Kredinin Kullanımı

Firmalar, krediyi Türk Lirası ve ABD Doları, EUR, GBP veya JPY olarak kullanabilmektedir.

Kredinin Vadesi

Kredinin vadesi azami 360 gündür.

Geri Ödeme

- 180 gün vadeli kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde geri ödenmektedir.
- 360 gün vadeli kredilerde ise anapara 180. ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenmektedir.

Kredi Tutarı

FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü kredilendirilmektedir.

İhracat Taahhüdü

Kredi vadesi içinde fiilen gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade etmektedir.

5.1.1.1.4 KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kredilendirilmektedir. Limiti 100.000.-Dolar, vadesi 360 gün olan bu kredi için teminat olarak, anapara ve faizin % 50'si oranında banka teminat mektubu ile anapara tutarında teminat senedi alınmaktadır. KOBİ İhracata Hazırlık Türk Lirası Kredisi ve KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi olarak kullanılmaktadır.

KOBİ Tanımı (Türk Eximbank): 1 ila 200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen, imalat sanayi alanında faaliyette bulunan, arsa ve bina hariç, mevcut

sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan firmalar Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) olarak nitelendirilir.

Kredi Kullanırımı

Kredi, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullanılacak olup, Türk Eximbank tarafından belirtilen kriterleri sağlayan firmalar yararlanabilmektedir.

Kimler Yararlanır

- İmalatçı/ihracatçı,
- İhraca yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz, KOBİ niteliğindeki firmalar yararlanmaktadır.

Kredi Tutarı

FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü kredilendirilmektedir.

Teminat Oranı

Kredinin anapara ve faiz tutarının % 50'si oranında kesin banka teminat mektubu ve kredi tutarında emre muharrer senet (bono) alınmaktadır.

Firma Limiti

Türk Lirası ve döviz kredileri'nin toplamı olmak üzere azami 100.000,-ABD Doları'dır.

Kredinin Vadesi

Kredinin vadesi 360 gündür.

Kredinin Geri Ödenmesi

Kredinin anaparası 360. günde, faizi ise 180 günlük iki dönem halinde geri ödenmektedir.

İhracat Taahhüdü

Kredi vadesi içinde, kredinin anapara ve faiz toplamı kadar gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade etmektedir.

Kredinin Kullanımı

KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi'nin kullanımı; firma analizini müteakip,

başvurusu uygun bulunan ve kendilerine limit tahsis edilen firmalar, krediyi ABD Doları, EUR, GBP veya JPY olarak kullanabilir.

5.1.1.2 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.

5.1.1.2.1 Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

İmalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmaların, borçlu olarak düzenleyecekleri, Türk Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini taşıyan ve vadesine en fazla 180 gün kalmış bonolar iskonto edilmektedir.

Teminat

Kredinin asli teminatı firmaların düzenleyecekleri bonolardır.

Vade

Program kapsamında vadesine en fazla 180 gün kalan bonolar iskonto edilmektedir.

USD, EURO, GBP ve JPY döviz cinsleri üzerinden işlem yapılmaktadır.

5.1.1.2.2 Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı ile ihracatçılarımıza, ülke riskinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış olanakları ile rekabet şanslarının artırılması amacıyla 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 Türk Eximbank'a tahsis etmiş olduğu limit çerçevesinde yürütülmekte olup, program kapsamında; Poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemleri ve gayri kabili rücu vadeli ihracat akreditiflerine dayalı ihracat alacakları iskonto edilmektedir.

Kredi Vadesi

Vadesine en fazla 180 gün kalan ihracat alacakları iskonto edilmektedir.

Döviz Cinsi

Bu program kapsamında yapılacak işlemler için düzenlenecek kontrat, akreditif, sevk vesaiki, poliçe/bono vb. her türlü belgeler T.C. Merkez Bankası'nca alım satım konusu yapılan konvertibl dövizlerden USD, EURO, GBP ve JPY cinsinden düzenlenecektir.

5.1.1.2.3 Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

İhracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin arttırılmasını teminen, Türk firmalarının yurtdışında marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla kendi markası ile yurtdışında açacakları mağazaların yatırım harcamaları ile değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlama, değişik ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları veya bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırımlara destek vermektir.

Kimler Yararlanır

Krediye konu olan yatırım projesi Türk Eximbank'ca uygun bulunan ve Türkiye'de yerleşik, yurt içi ve yurt dışında daha önce benzer işlerde deneyim sahibi olan firmalara kullanılmaktadır.

Yararlanma Koşulları

- Kredi vadesi içerisinde Türk Eximbank tarafından tespit edilen tutarda Türk ürünleri ihraç ve/veya satışının gerçekleştirilmesi,
- Krediye ilişkin Vergi Resim Harç İstisna Belgesi (VRHİB) taahhüdünün kapatılması taahhüdü

karşılığında kullanılmaktadır.

Asgari Yatırım Tutarı

Türk Eximbank tarafından incelenerek tespit edilen yurt dışı sabit tesis yatırım tutarı 200.000,-ABD Doları'nın altında kalan işlemler bu program kapsamında kredilendirilmez.

Kredi Tutarı

Türk Eximbank'ca uygun görülen yurt dışı yatırım tutarının azami % 85'i kredilendirilmektedir.

Kredi Vadesi

Kredi vadesi azami 7 yıldır. Ancak kredi vadesi ve geri ödeme şartları (geri ödemesiz dönem ve taksitlendirme) her bir proje bazında münferiden Türk Eximbank tarafından tespit edilmektedir.

Firma Limiti ve Faiz Oranı

Türk Eximbank tarafından proje bazında belirlenmektedir.

Geri Ödenmesi

Kredi anapara ve faizi Türk Eximbank tarafından proje bazında belirlenen geri ödeme dönemlerinde Türk Lirası veya döviz olarak geri ödenmektedir.

5.1.1.2.4 Özellikli İhracat Kredisi

Program kapsamında, Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten firmaların Türk Eximbank'ın mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen ancak Türk Eximbank'ca uygun bulunan mal ve hizmet projelerine orta vadeli finansman olanağı sağlanmaktadır.

İhraç edilecek malın üretim süreci ya da satış koşulları nedeniyle 12 aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek sağlamak amacıyla, proje bazında belirlenen koşullarla kullanılmaktadır.

Kredi vadesi ve faiz oranı proje bazında Türk Eximbank'ca belirlenmektedir.

Kredilendirme oranı proje bazında Türk Eximbank'ca belirlenmektedir, ancak bu oran FOB ihracat taahhüdünün % 80'ini aşamaz.

Krediye konu olan ve ihracı taahhüt edilen malın asgari % 50 yerli katkı oranını içermesi gerekmektedir.

Türk Eximbank'ca doğrudan kullanılan kredilerde uygulanan teminat unsurları aranacak olup, bu teminatların dışında ve ek olarak başka teminatlar da alınabilecektir.

5.1.1.2.5 Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı:

Kredinin Amacı

Gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki finansman

ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artırılması hedeflenmektedir.

Kredi 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.

Kimler Yararlanır

Teminat mektubuna konu olan gemi projesi Türk Eximbank'ca uygun bulunan ve Türkiye'de yerleşik, gemi inşa ve/veya ihracında deneyim sahibi olan firmalar yararlanmaktadır.

Nakdi Kredi / Teminat Mektubu Tutarı

Kullanılacak kredinin/düzenlenecek teminat mektubunun tutarı ve vadesi alıcı ve satıcı firmalar arasında imzalanan sözleşme hükümleri dikkate alınarak proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

Kullanılacak kredinin/düzenlenecek teminat mektubunun vadesi; İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkındaki Karar ve bu karara ilişkin tebliğlerde yer alan hükümler dahilinde azami 24 ay'dır.

Asgari Özkaynak Katkısı / Asgari Yerli Katkı Payı

Proje konusu gemiye firma özkaynak katkısının sağlanmasını teminen, proje genelinde gemi kontrat bedelinin en az % 15'ine tekabül edecek tutarda harcamanın firma özkaynaklarından yapılması ve proje konusu geminin yerli katkı oranı ya da katma değer oranının asgari % 25 olması hususları aranacaktır.

Kredi tutarı ve faiz oranının tespitinde yerli katkı/katma değer oranının seviyesi dikkate alınmaktadır.

5.1.1.2.6 Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı

Kredinin Amacı

Müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanısıra, yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Firma Limiti

Program kapsamında Türk bankalarının kontrgarantisi karşılığında, bir firma lehine düzenlenecek toplam garanti tutarı 25 Milyon ABD Doları'nı aşmayacaktır.

Proje Limiti

Firma limitini aşmayacak şekilde işveren ihale makamı ile yapılmış sözleşmede belirtilen tutarın ya da ihale bedelinin azami % 25'ine kadar teminat mektubu verilebilecektir.

Ülke Limiti

Ülke bazında teminat mektubu tahsisi toplam program limitinin % 20'sini geçmeyecektir.

5.1.1.3 Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

5.1.1.3.1 Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi (KARAYOLU/ DENİZYOLU/ HAVAYOLU)

Kredinin Amacı

Uluslararası nakliyat firmalarının finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve bu yolla ülkenin döviz kaynaklarının zenginleştirilmesidir.

Kredinin Kapsamı

Türkiye'de yerleşik nakliyat firmalarına, kredi vadesi içerisinde yapılacak taşımacılık hizmetlerinin finansmanına yönelik olarak kullanılmaktadır.

Vergi, Resim ve Harç İstisnası

Kredi borçlusunu firmaların vergi, resim ve harç istisnasından yararlanabilmeleri için Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından verilen "Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi"nin bulunması gerekmektedir.

Firma Limiti

Firma limiti, beyan edilen geçmiş takvim yılı bazında gerçekleştirilen navlun bedelinin % 20'si ile sınırlı olup, her halükarda kredi riski 2.000.000.- ABD Dolarını aşamaz.

Performans Kriteri

Başvuruda bulunan firmaların, bir önceki takvim yılı itibarıyla, navlun bedellerine ilişkin faturaları bazında en az 500.000.- ABD Doları ya da muadili döviz tutarında taşımacılık hizmetini gerçekleştirdiklerini belgelemeleri gerekmektedir.

Kredi Tutarı

Kredi süresi içinde gerçekleştirilecek navlun hizmetinin % 100'ü kredilendirilir.

Kredinin Döviz Cinsleri

Kredi, TL ve döviz olarak kullanılmakta olup, döviz kredisi başvuruları ABD Doları, EURO, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni cinsinden yapılabilir.

Kredi Vadesi

Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi süresi ile sınırlı kalmak kaydıyla azami 360 gündür.

Kredinin Geri Ödenmesi

180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde geri ödenmektedir.

360 gün vadeli kullanılan kredilerde ise anapara 180. ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenmektedir.

Döviz Getirme Zorunluluğu

Kullanılan kredi ile ilgili olarak, kredi taahhüdü tutarındaki navlun bedellerinin, Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi süresi ile sınırlı kalmak kaydıyla, kredinin kullanıldığı tarihten itibaren, kredi vadesi içerisinde Döviz Alım Belgesi'ne bağlatılması gerekmektedir.

5.1.1.3.2 Turizm Pazarlama Kredisi

İhracat ve yurt dışı müteahhitlik hizmetlerini kredi, garanti ve sigorta programları ile destekleyerek ülkemizin döviz girdisinin artmasına önemli katkılarda bulunan Türk Eximbank, bu doğrultudaki çalışmalarını çeşitlendirerek sürdürmek amacıyla Turizm Pazarlama Kredisi programını uygulamaya koymuştur. Kredi TL ve döviz cinsinden kullanılmaktadır.

Kredinin Amacı

Tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilmesi suretiyle özel havayolu şirketleri ile seyahat acentelerimizin güçlenmesi, bu hizmetler kapsamında sağlanan turizm döviz girdilerinin artırılması yoluyla ödemeler dengesine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır.

Kimler Yararlanır

Bir önceki takvim yılı itibarıyla, bankalarca düzenlenmiş döviz alım belgesi bazında yurda en az 500.000,-ABD Doları ya da muadili tutarda döviz getirdiğini tevsik eden tüzel kişiliği haiz ticaret şirketi şeklinde faaliyet gösteren; TÜRSAB üyesi, A grubu seyahat acentaları ve Ticari hava taşıma işletmeciliği yapmaya ilişkin, T.C. Ulaştırma Bakanlığı işletme ruhsatı sahibi Türkiye'ye yurt dışından yolcu taşıyan Türkiye'de mukim özel havayolu şirketleri krediden faydalanmaktadır.

Şirket Limiti

Şirket limiti, TÜRSAB üyesi, A-Grubu belgeli seyahat acenteleri için; Pazarlama Projesi tutarının % 80'i ile sınırlı olmak üzere, döviz girdisi tutarının azami % 10'una kadar limit (ABD Doları) tahsis edilmektedir. Kredi riski her halükarda 2.000.000,-ABD Doları'nı aşamaz.

Kredinin Vadesi

TÜRSAB üyesi, A-Grubu belgeli seyahat acenteleri için; krediye ilişkin Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi (VRHİB) süresi ile sınırlı kalmak kaydıyla azami 360 gün, Bakanlık tarafından tespit edilecek tur operatörü niteliğine haiz A Grubu Belgeli Türsab üyesi seyahat acenteleri ile özel havayolu şirketleri için azami 36 aydır.

5.1.1.3.3 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 hazırlanmıştır.

Kredinin Amacı

Türkiye'de yerleşik firmaların,

- Yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik harcamaları,
- Yazılım, projelendirme, danışmanlık gibi hizmetler kapsamında, yurtdışına gerçekleştirilecek proje niteliğindeki hizmet ihracına yönelik harcamalarının finanse edilmesidir.

Kimler Yararlanır

Türk Eximbank'ca yapılan istihbarat ve değerlendirme çalışması sonunda mali analiz, ticari etik açısından yeterli görülen ve bu alanlarda faaliyet gösteren firmalar yararlandırılmaktadır.

Krediden Yararlanma Koşulları

Türkiye'de yerleşik firmalara kredi konusu proje için imzalanmış sözleşme kapsamında yapacakları harcamaların finansmanına yönelik kredi, Vergi Resim Harç İstisna Belgesinin (VRHİB) kapatılması taahhüdü karşılığında proje bazında kullanılmaktadır.

Firma Limiti

Firmaya tanınan azami limit tutarı 4 milyon ABD Doları'dır.

Proje Limiti

Hizmet veren ve hizmet alan firmalar arasında imzalanan sözleşme hükümleri dikkate alınarak ve sözkonusu sözleşme bedeli içerisindeki Türk mal ve hizmet tutarları toplamının % 85'ini aşmamak kaydıyla proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

Kredinin Vadesi

Krediye ilişkin Vergi Resim Harç İstisna Belgesi süresi ile sınırlı kalmak kaydıyla proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

5.1.1.4 İslam Kalkınma Bankası (İKB) Kaynaklı Krediler

Türk Eximbank, İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile işbirliği içerisinde sevk sonrası ihracat finansmanı ve ithalat finansmanı programlarına Türkiye Milli Acentesi konumunda aracılık yapmaktadır.

Söz konusu programlar, İslam ülkeleri arasındaki ticaret hacmini geliştirmek üzere yürürlüğe konulmuş olup, alıcı kredisi niteliğindedir.

5.1.1.4.1 İhracat Finansmanı Programı (Export Financing Scheme – EFS)

İKB bünyesindeki finansman programlarından İhracat Finansmanı Programı'na Türk Eximbank aracılık etmektedir. Sözkonusu program, alıcı kredisi niteliğinde olup, İKB tarafından yapılan son düzenlemelerle İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelere

gerçekleştirilecek ihracatların yanısıra İslam ülkesi olmayan diğer ülkelere yapılacak ihracatların da program kapsamında finansmanı mümkün hale getirilmiştir.

Aracılık İşlemleri

Türk Eximbank'ın aracılık etmekte olduğu işlemlerde İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkelerde mukim ithalatçıların riski İKB tarafından üstlenilmekte olup, kredi onay yetkisi İKB'na aittir. Programdan yararlanmak isteyen Türk ihracatçılarının Türk Eximbank'a başvuruda bulunmaları gerekmekte olup, inceleme sonucunda olumlu bulunan başvurular, İKB'na gönderilmektedir. Mal bedeli, akreditif tahtında gerçekleştirilen sevkiyatı müteakip İKB tarafından ihracatçıya ödenmektedir.

Limit Kapsamındaki İşlemler

Türk Eximbank anılan program kapsamında yürütmekte olduğu aracılık faaliyetlerinin yanısıra, İKB'ndan temin etmiş olduğu limit çerçevesinde; ithalatçı riskini doğrudan üstlenmek suretiyle de İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelere gerçekleştirilecek ihracatların yanısıra İslam ülkesi olmayan diğer ülkelere yönelik ihracata da finansman desteği sağlamaktadır. Söz konusu program kapsamında, ihracat bedelinin ödenmesine ilişkin fon ihtiyacı İKB tarafından sağlanmaktadır.

5.1.1.4.2 İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi (Import Trade Financing Operations: ITFO Line)

İKB bünyesinde yürütülmekte olan bu program kapsamında ihracatçılarımızın İslam Konferansı Teşkilatı'na üye olan veya üye olmayan diğer ülkelerden yapacakları ithalatın finansmanı amacıyla Türk Eximbank'a İKB tarafından 9.049.866,- EURO tutarında bir limit tahsis edilmiştir. Bu program kapsamında; ihraç konusu malın üretiminde girdi olarak kullanılan ara malları ve hammaddelerin ve ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği sağlanması söz konusudur.

5.1.2 Ülke Kredi/Garanti Programı

Ülke Kredi/Garanti Programının Amacı ve Kapsamı

- Türk Eximbank, Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin tesis edilebilmesine hizmet etmek amacıyla, bu ülkelerde Türk yüklenicileri tarafından gerçekleştirilecek projelere Ülke Kredi/Garanti Programı çerçevesinde

finansman desteği sağlamaktadır.

- Ülke Kredi/Garanti Programına ilişkin finansman desteğinin çerçevesi, Türk Eximbank'ın Yıllık Programları dahilinde belirlenmektedir.
- Türk Eximbank projelere nakdi kredi veya garanti mekanizması aracılığı ile finansman desteği sağlamaktadır.
- Projenin gerçekleştirileceği ülke hükümetinden kredi anapara ve faiz geri ödemelerini garanti altına almak amacıyla "Devlet Garanti Mektubu" alınması esastır.
- Borçlu, ilgili ülke hükümeti tarafından tayin edilen muhatap banka(lar) veya resmi kurum/kuruluşlar olmaktadır.
- Türk Yüklenicinin, Türk Ticaret Kanunu ve/veya ilgili mevzuat hükümlerine göre kurulmuş bir şirket olması gerekmekte, mali yapısının sağlam ve ticari itibarının yüksek olması, benzer projelerde deneyimli olması beklenmektedir. Türk yüklenici, gerçekleştirilecek olan projede, ana müteahhit firma statüsünde olabileceği gibi, proje için oluşturulacak ortaklığın/uluslararası konsorsiyumun ortağı veya taşeronu da olabilir.
- Projenin kredi açılacak ülkenin önceliklerine ve iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik olması tercih nedenidir.
- Türk Eximbank, projenin sorunsuz bir şekilde yürütülmesi açısından işverenle yüklenici arasında imzalanan kontratın FIDIC (Uluslararası Mühendis Müşavirler Federasyonu) kurallarına uygun olmasına özen göstermektedir.
- Projenin Türkiye katkısının yüksek olması, ihraç mallarının çeşitlendirilmesine ve katma değeri yüksek ürünlerin ihracına katkı sağlaması beklenmektedir.
- Projenin teknoloji aktarımına ve yüksek oranda döviz cinsinden net fon yaratma yeteneğine sahip olması tercih edilmektedir.
- Projeler, genel kabul görmüş proje değerlendirme kriterleri çerçevesinde değerlendirilmekte ve finansman aşamasında prensip olarak OECD normları uygulanmaktadır.

5.1.3 İhracat Kredi Sigortası

Türk Eximbank'ın başlıca faaliyet konularından biri olan İhracat Kredi Sigortası işlemleri ile ihracatçıların ihracat bedeli alacakları ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alınmakta ve ayrıca poliçelerin teminat olarak gösterilmesi ile finans kuruluşlarından ihracat kredisi temini kolaylaşmaktadır.

5.1.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

- İhracatçıların bir yıl içinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılarına gerçekleştirdiği ve fiili ihraç tarihinden itibaren en fazla 360 güne kadar vade tanıdığı tüm sevkiyatları ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır. İhracatçının her bir sevkiyatı için ayrı ayrı sigorta sözleşmesi düzenlenmesine gerek kalmaksızın Türk Eximbank'ca kabul edilen ülkelerdeki limitleri onaylanmış alıcılara yapılacak tüm sevkiyatlar tek bir poliçe ile sigorta kapsamına dahil edilmektedir.
- Programda 170'den fazla ülkeye yönelik sevkiyat, sigorta teminatı altına alınabilmektedir. Tazminat oranı doğacak zararın % 90'ıdır.
- Program kapsamında ülkeler riskliliklerine göre 7 grupta toplanmaktadır. Uygulanan prim oranları, alıcının bulunduğu ülkenin risk grubuna, alıcının türüne, ödeme şekline ve vadeye göre binde 1,9 ile yüzde 4 arasında değişmektedir.
- Ayrıca Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında ihracat bedeli alacaklarını teminat altına aldıkları ihracatçı firmalar Türk Eximbank'ın uyguladığı Kısa Vadeli İhracat Alacaklarını İskonto Programı çerçevesinde söz konusu alacaklarını iskonto edebilmektedir.
- İş Bankası ve Akbank ile birlikte Türk Eximbank tarafından yürütülen Sevk Sonrası İhracat Alacaklarını İskonto Programı çerçevesinde, sigorta teminatı altında, ihracatçıların vadeli akreditifleri ile senede bağlı kabul kredili işlemlerinin iskontosu yoluyla finansman temini sağlanmaktadır.

5.1.3.2 Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları

5.1.3.2.1 Spesifik İhracat Kredi Sigortası

Spesifik İhracat Kredi Sigortasının Amacı

İhracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye malı ihracından doğan alacaklarını sevk öncesi ve sevk sonrası dönemlerde ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine olanak sağlamaktır.

- Motorlu taşıt araçları, gemiler, tarım ve madencilik araç ve gereçleri, haberleşme araçları, inşaat makineleri, kompresörler, torna tezgahları vb. sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatını kapsamaktadır.
- Spesifik İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanacak 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinde sözleşme bedelinin en az % 15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olması gerekmektedir.
- Prim oranı, alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre belirlenmektedir.
- Doğacak zarar, sözleşme bedelinin % 85'inin azami % 90'ına kadar tazmin edilmektedir.

Sevk Sonrası Politik Risk Programı

Sevk Sonrası Politik Risk Poliçesi orta vadeli ödeme koşuluyla satılan, yerli katkı oranının en az % 60 olduğu, Türk Eximbank'ca verilecek form çerçevesinde ve ilgili Sanayi ve/veya Ticaret Odası tarafından hazırlanıp onaylanan ekspertiz raporu ile belgelenmiş olan; motorlu taşıt araçları, tarım ve madencilik araç ve gereçleri, haberleşme araçları ve dayanıklı tüketim malları gibi sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatını kapsamaktadır.

Sigorta kapsamına alınan işlemle ilgili olarak ticari bankaların Poliçe'yi yeterli bir teminat olarak görmesi halinde, ihracatçı Poliçe'den kaynaklanacak tazminat alacağını ticari bankaya temlik ederek finansman olanağı yaratabilir.

Bu program kapsamında sigortalanacak 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinin en az % 15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olması gerekmektedir.

Prim tutarları sigorta kapsamına alınan ihracat işleminin vadesine ve alıcının ülkesinin risk durumuna bakılarak işlem bazında belirlenmektedir.

Doğacak zarar, sözleşme bedelinin % 85'inin azami % 90'ına kadar tazmin edilmektedir.

Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı, Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı ile sağlanan desteğin daha da genişletilerek ticari risklerin de sigorta teminatı altına alındığı bir programdır.

Söz konusu işlemler kapsamındaki ihracat bedeli vadeli alacakların, ticari bankalar tarafından iskonto edilmek suretiyle finanse edilmesini teminen ticari bankalar lehine garanti mektubu da verilmektedir.

5.1.3.2.2 Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası

- İhracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sevkiyatlardan doğan alacakları Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı ile teminat altına alınmaktadır. Bu Program ile sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatı kapsamaktadır.
- Spesifik İhracat Kredi Sigortası kapsamında Cezayir'e yönelik sevkiyatlardan doğan ve Türk Eximbank'ca tazmin edilerek Borç Erteleme Anlaşması'na bağlanan, faiz dahil 47,1 milyon ABD Doları tutarındaki alacağa ilişkin olarak, 2001 yılında 2,5 milyon ABD Doları tutarında tahsilat gerçekleştirilmiştir. Söz konusu anlaşma kapsamında tahsil edilen toplam tutar 14,2 milyon ABD Doları' na ulaşmıştır.
- İhracatçıların özellikle Orta-BatıAsya cumhuriyetlerine yapacakları orta ve uzun vadeli ihracatlarını sevkiyat sonrasında ortaya çıkabilecek politik risklere karşı teminat altına almak amacıyla uygulanan Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı ile orta-uzun vadeli ihracata konu sermaye ve yarı sermaye mallarının ihracatına sağlanan desteğin daha genişletilerek ticari risklerin de sigorta teminatı altına alındığı Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı uygulanmaktadır.
- Söz konusu işlemler kapsamındaki ihracat bedeli vadeli alacakların, ticari bankalar tarafından iskonto edilmek suretiyle finanse edilmesine teminen ticari bankalar lehine garanti mektubu verilmesi uygulaması sürdürülmüştür.
- Yurt dışında yatırım yapan yatırımcılarımızın politik risklere karşı sigorta teminatı altına alınacağı Yurt Dışı Yatırım Sigortası Programı ile ilgili çalışmalara da devam edilmiştir.

5.2 Faktoring

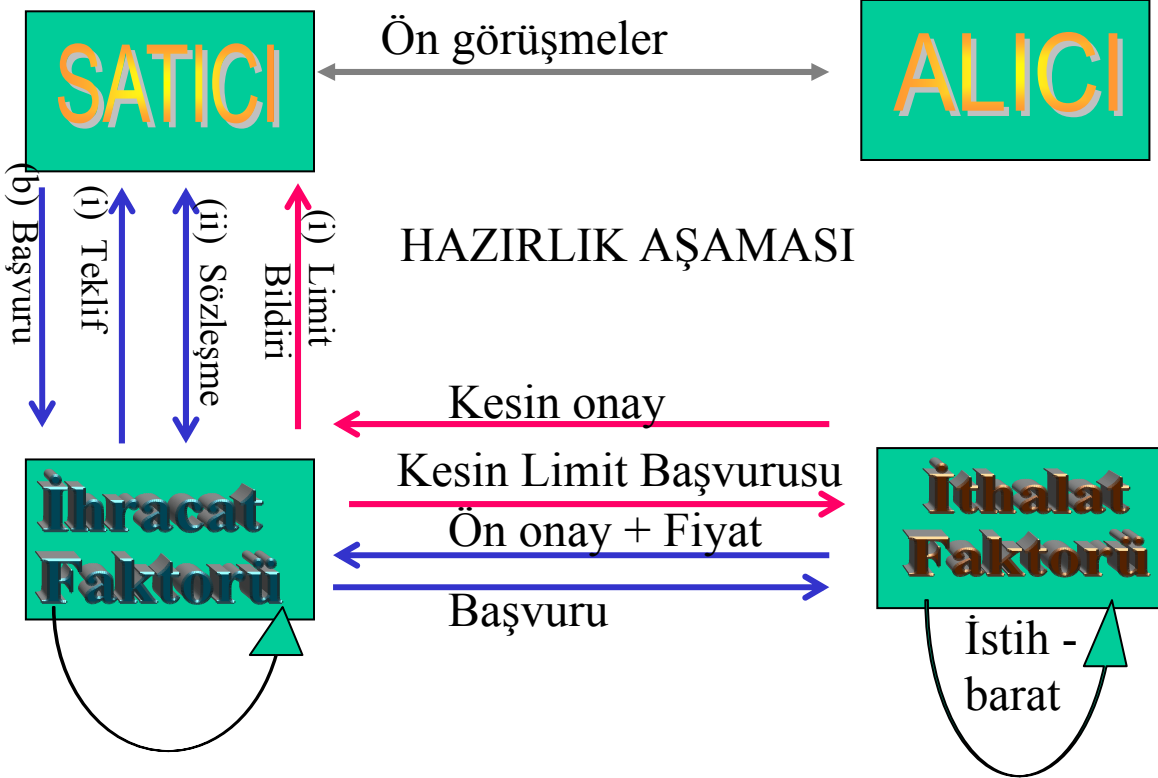
5.2.1 Faktoringin Tanımı

Normalde, ticarete Satıcı ile Alıcının belirli beklentileri vardır. Satıcı ürettiği veya pazarladığı bir ürünü yurtdışına peşin ve %100 garantili satmak ister. Alım yapan bir firmanın amacı ise herhangi bir garanti vermeksizin serbestçe ve vadeli alım yapmaktır. Satın aldığı malın satışını yapıp parasını tahsil ettikten sonra ödeme yapmak temel hedefidir. Tabi bu konuda Alıcı ve Satıcının birbirinden farklı beklentileri varken; Satıcı örneğin, peşin ve garantili satış diye diretir, karşıdaki Alıcı da “ben vadeli ve açık, serbest alacağım” diye ısrar ederse, ödeme koşullarında anlaşma sağlanamayacak ve satış gerçekleşmeyecektir. Böyle durumda ne yapılabilir? Buna cevap verebilecek, yani iki tarafın da beklentilerini gerçekleştirebilmelerini ve hiç gerçekleşmeyecek gibi görünen bu satışın oluşmasını sağlayacak tek bir sistem var, o da **faktoring**.

Faktoring Unidroit Konvansiyonundaki tanımıyla bir alacağın bu konuda faaliyet gösteren bir kuruluşa temlik yoluyla garanti, tahsilat, alacak defteri tutma ve finansman hizmetlerinden en az ikisinin alındığı finansal tekniktir.

5.2.2 Faktoringin İşleyişi

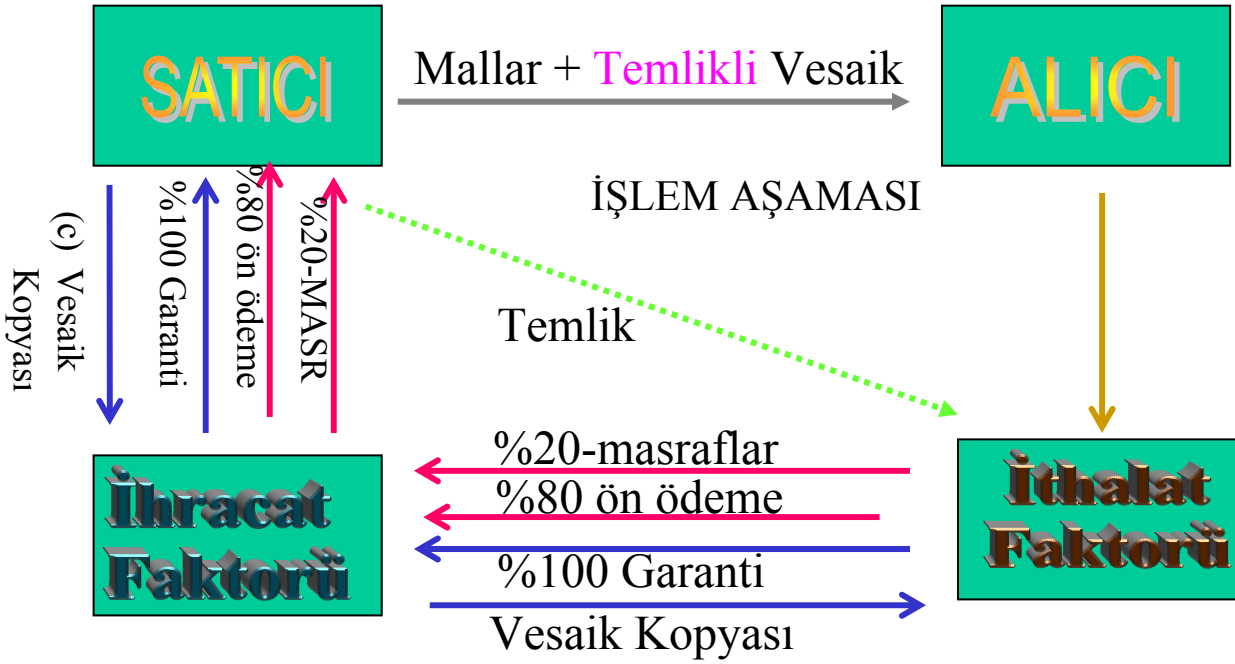
5.2.2.1 Hazırlık Aşaması



Satıcı faktoring işlemine konu edeceği tüm Alıcıları ile ilgili detayları temasta bulunduğu faktoring şirketine (İhracat Faktorü) bildirir ve her bir Alıcısı için gerekli kredi limitlerini talep eder.

İhracat Faktorü söz konusu Alıcılara ait en doğru bilgiye en kısa zamanda ulaşabileceğine inandığı ilgili ülkelerdeki anlaşmalı faktoring muhabirlerine (İthalat Faktorü) müracaat eder. İthalat Faktorü Alıcıları finansal ve ödeme performansı açılarından değerlendirir ve yapmış olduğu istihbarat sonucunda ön onayını, ve Satıcı ve İhracat Faktorü arasında sözleşme imzalanmasından sonar da kesin onayını verir. Satıcıya İhracat Faktorü tarafından limit bildirimi yapılmasıyla artık iki faktörlü tam hizmet faktoring işlemine başlanabilir.

5.2.2.2 İşlem Aşaması



Satıcı ürününü temlikli orijinal vesaik ile doğrudan Alıcıya gönderir. Orijinal vesaik ile Borçluya gönderilen ürün o vesaikin kullanılmasıyla Alıcı tarafından çok rahatlıkla gümrükten çekilir. Alıcı gümrükten ürünü çekmek için herhangi bir garanti vermeyecek, ödeme yapması gerekmeyecek ve bu parayı vadesinde veya ne zaman isterse ödeyecektir. Zira, kendisine İthalat Faktörü kefil olmuştur. Satıcının vesaikin bir kopyasını İhracat Faktörüne iletmesi neticesinde limit içindeki söz konusu alacak faktoring sistemi tarafından yükleme tarihi itibarıyla garantilenir. Bu garanti şu anlamı taşır: “Limit içindeki bu faturadan doğan alacağın tamamı faktoring garantisi altındadır. Sizden kaynaklanan kusurlar hariç, Borçlunuz vadeden sonraki 90. güne kadar söz konusu alacak tutarını ödeyemez ise bu tutar vadeden sonraki 90. gün size İhracat Faktörü tarafından ödenecektir.” (Garanti hizmeti)

Alacak hesabının temlik alındığının İthalat Faktörüne (IF) bildiriminden itibaren söz konusu alacak hesabı tüm yönleriyle IF tarafından takibe alınır. Her türlü ihtilaf IF aracılığı ile çözümlenir. Zira o andan itibaren alacak hesabının sahibi IF' dır ve o hesaptan sorumludur. (Tahsilat takibi hizmeti)

Öte yandan İhracat Faktörü (EF) söz konusu alacağı temlik almış olmakla Satıcı' ya alacak tutarı kadar borçlanmaktadır. Tahsilat da kendi üzerinden geçeceği ve Satıcıdan kaynaklanan bir kusur olmadığı takdirde, her durumda belli bir süre sonunda, Satıcıya karşı ödeme taahhüdü olduğu için Satıcıya olan borcunun yani

alacak tutarının belli bir kısmını taahhüt etmiş olduğu süreden önce ödeyebilir. Bu ödeme genellikle %80 oranındadır ve döviz olarak yurtdışından yapılır. Söz konusu ön ödeme EF tarafından IF' ten de temin edilebilir.

Alacak tutarı Alıcı tarafından IF 'e tam olarak ödendiğinde, IF tahsil ettiği tutardan komisyonunu ve varsa ön ödeme tutarı ve iskonto masrafını keserek EF hesabına aktarır. EF de aldığı bakiyeden kendi masraflarını keserek Satıcıya ödeme yapar.

5.2.3 Faktoringin Avantajları

- Yeni pazarlara risksiz ve rahat girmeyi sağlar,
- Hiç yapılamayacak satışların olmasına olanak sağlar
- Kriz dönemlerinin satışı artırmak için en önemli işlemlerindendir.
- Nakit akışı problemlerini ortadan kaldırır
- Yurtdışı alacaklarının takibini faktoring sistemi yaptığı için ihracatçı rahattır.
- Mevcut müşteriye vade tanıma olanağı vererek daha çok satış sağlar.
- Finansman masraflarını azaltır.
- Birim ihracatçının satışlarını artırarak ülke ihracatını artırır.

5.3 Finansal Kiralama (Leasing)

Finansal kiralama, bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirli bir kira karşılığında, kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan finansman yöntemidir. Yatırımı yapmak isteyen fakat kaynak ihtiyacı olan taraf finansman ihtiyacını kiralama yolu ile karşıladığı için işleme finansal kiralama adı verilmektedir.

Finansal kiralama işlemine yatırımcı, finansal kiralama şirketi ve üretici/satıcı işletme olmak üzere üç taraf katılmaktadır.

5.3.1 Finansal Kiralama İşleminin Aşamaları

1. Kiracı gereksinim duyduğu yatırım malını ya da ekipmanı seçer ve karar verir,

2. Kiralama şirketine başvurur,
3. Kiralama şirketi gerekli gördüğü araştırmaları yapar, finansal kiralama sözleşmesi imzalanır. "Finansal Kiralama Sözleşmesi", kiralayanın (lessor), kiracının (lessee) 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.
4. Satıcı firma ile satış sözleşmesi (bakım ve satış sonrası hizmetler de dahil) yapılarak ekipman kiracıya teslim edilir.
5. Kiracı sözleşmede belirlenen şartlar ve süreyle kira öder, süre sonunda yapılan anlaşmaya bağlı olarak finansal kiralama sona erdirilir.

5.3.2 Finansal Kiralama İşleminin Özellikleri

- Finansal kiralamanın özünü bir malın kullanımının devri oluşturmaktadır.
- Finansal kiralama temelde sermaye birikiminin yetersiz olduğu ülkelerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için bir çözüm oluşturmaktadır.
- Finansal kiralama şirketleri yatırımlara orta ve uzun vadeli finansman sağlayan kredi kurumlarıdır. Yatırımcı finansal kiralama ile vergi avantajları da sağlayabilmektedir.
- Finansal kiralama ile sağlanan mal firmanın mülkiyetinde olmadığından, bilançoda da görünmeyeceğinden firmanın öz kaynak/borç oranı yüksek olacak, bu da firmanın kredibilitesini yükseltecektir.
- Finansal Kiralama Kanunu'na göre her türlü taşınır ve taşınmaz mal finansal kiralama konusu olabilir. Ancak, patent hakkı, fikri ve sınai haklar ile bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için finansal kiralama yapılamamaktadır.
- Finansal kiralama konusu malın bağımsız ve üzerinden amortisman ayrılabilen bir özellik taşıması gerekmektedir. Buna göre hammadde veya aramalı niteliğinde bulunan ve kullanıldığında tüm özelliklerini

yitiren mallar da finansal kiralama konusu yapılamamaktadır.

- Yatırım projesinin tümü bu yolla finanse edilebildiği gibi, yatırım malının satın alma bedeli dışında kalan nakliye, vergi, montaj giderleri gibi maliyete yansıyan masraflarda bu kapsamda karşılanabilmektedir.
- Finansal kiralama (kiralama) bir kredi değildir. Bu nedenle bilançonun pasifinde yer almadığından borç/özkaynak oranını etkilemez.
- KDV avantajı sağlayarak maliyetleri azaltmaktadır.

5.4 Forfaiting

Forfaiting işlemi, ihracatçıya rücu (başvurma) hakkı olmaksızın ihracattan doğan alacakların satın alınmasıdır. Böylece ihracatçı, forfaiting işlemiyle tahsil edilmeme riski ve tahsil yükümlülüğü de bankaya ait olmak üzere alacağını peşin para karşılığı satmasıdır.

Mal ve hizmet ihracatından doğan ileri bir tarihte vadesi gelecek bir alacağın, daha önce bu hakkı elinde bulunduranlara başvurma hakkı olmaksızın satın alınması işlemidir.

Forfaiting işleminin konusu orta vadeli alacaklar olup, iskonto miktarı çıkarıldıktan sonra alacağın nominal değeri finanse edilmektedir.

5.4.1 Forfaiting İşleminin Aşamaları

1. Forfaiting şartlı kredili satış sözleşmesi yapılır.
2. Forfaiting için aracılık talimatı verilir.
3. İthalatçı hakkında bilgi alınır ve ihracatçı hakkında bilgi verilir.
 - a. Sözleşme için kesin şartların teklifi,
 - b. Forfaiting şartlarının ihracatçıya bildirilmesi isteği,
4. Forfaiting'in kesin şartları ve teklifi ihracatçıya bildirilir.
5. İthalatçı forfaiting garantisi için ithalatçı bankadan aval istenir.
6. Forfaiting şartlarına uygun banka avallli poliçe ihracatçıya gönderilir.
7. Forfaiting vesaiki ibraz edilir.
8. Forfaiting kuruluşlarına (forfaiter) vesaikin ibrazı yapılır.

9. Aval veren bankanın ödeme gücünün forfaiter tarafından kontrolü yapılır.
10. Forfaiting masrafları düşüldükten sonra kalan miktarların ödenmesi yapılır.
11. İskonto edilmiş forfaiting miktarının ihracatçıya ödenmesi gerekir.
12. Poliçelerin tekrar satışı ile fon temin edilebilir.
13. Vadesi gelen poliçelerin ibrazı yapılır.
14. İthalatçının ödememesi durumunda aval veren bankadan tazmini yapılır.

5.4.2 Forfaiting İşleminin Özellikleri

- Forfaiting işleminde, satıcı poliçeyi forfaiting kuruluşuna satarak tüm tahsilat riskinden kurtulmakta ve belli bir maliyet karşılığı poliçesini iskonto ettirmektedir.
- Forfaiting işlemi daha çok yatırım malları için kullanılan bir finansman tekniği olarak tanınmasına rağmen günümüzde tüketim mallarının finansmanına yönelik işlemlerde de kullanılmaktadır.
- Forfaiting işleminin ihracatçıya en büyük avantajı, iskonto faizinin forfaiter ile anlaşılan oran üzerinden işlem süresince sabit olarak tahakkuk ettirilmesidir.
- Faktoring, finansal kiralama ve forfaiting işlemlerini yapan özel finans kurumlarının ihracatçı firmalara ihraç kaydıyla mal teslimleri KDV mevzuatında yer alan tecil-terkin uygulamasından yararlandırılmaktadır.
- Forfaiting'de vade 3 aydan başlayıp 10 yıla kadar uzanmakta olup, süresi ürüne, ihracat veya ithalat yapılan ülkeye ve ekonomik koşullara göre belirlenir.
- Forfaiting işleminde, sözleşme yapılmamaktadır.
- Poliçe/bono ve vadeli akreditif karşılığı işlem yapılmaktadır.
- Akreditif veya vesaik mukabili işlemlerde uygulanmaktadır.
- Forfaiting işleminin başlıca dezavantajı, sağlanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artmasıdır.

İhracat Mevzuatı

İhracat:

Bir malın veya değerin yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde fiili ihracatının yapılması ve kambiyo mevzuatına göre bedelinin (bedelsiz ihracat hariç) yurda getirilmesi veya Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkışlar olarak İhracat Yönetmeliği'nde tanımlanmıştır.

En geniş anlamda ihracat, bir ülke sınırları içerisinde serbest dolaşımda bulunan (bu ülkede yetişen, üretilen, veya başka ülkelere ithal edilmiş) malların ve hizmetlerin başka ülkelere satılması/gönderilmesi anlamına gelmektedir.

Dar anlamda ihracat ise, yabancılara ya da Türkiye dışında yerleşik Türklere yapılan mal satışlarını ve bu amaçla malların yurt dışına gönderilmesini ifade etmektedir

Fiili İhracat:

İhraç konusu malın gümrük mevzuatı hükümleri çerçevesinde muayenesinin yapıp taşıta yüklenmesi, bir yerden veya muhtelif yerlerden bir defada veya kısım kısım gelmekte olan dökme ve diğer eşyada yüklemenin tamamlanması veya gümrük mevzuatınca fiili ihracat olarak kabul edilecek sair çıkışları ifade etmektedir.

6.1 Nasıl İhracatçı Olunur?

İhracatçı:

İhraç edeceği mala göre ilgili ihracatçı birliğine üye olan, gerçek usulde vergiye tabi

(tek vergi numarası sahibi) gerçek ve tüzel kişi tacirler, esnaf ve sanatkar odalarına kayıtlı olup, üretim faaliyeti ile iştigal eden esnaf ve sanatkarlar ile Joint-venture ve konsorsiyumlar İhracat Yönetmeliği'nde tanımlanmıştır.

İhracatçı olmak için herhangi bir belge veya izin sertifikası sahibi olmak gerekmemektedir. Ancak ihracat işlemlerinin yerine getirilebilmesi için ilgili kuruluşların, Ticaret ve sanayi odalarına veya esnaf ve sanatkar odalarına, İhraç edilecek ürünle ilgili ihracatçı birliğine (İhraç edeceği ürüne göre, Türkiye'de 22 madde birliği bazında örgütlenmiş 58 ihracatçı birliğinden birine üye olduğunda ihracatçı niteliği kazanmış olur ve ihracat yapabilir.) üye olmaları gerekmektedir.

Ayrıca, Türk Ticaret Kanunu'nun gereği olarak, gerçek veya tüzel kişi tacirlerin faaliyet alanları ana sözleşmeleri ve Ticaret Sicili Gazetesi'nde tescil ve ilan edilenlerle sınırlı olduğundan, ticaret siciline belirtilen alanları dışında kalan bir ürünü ihraç etmek isteyen kuruluşlar, faaliyet alanları ile ilgili gerekli düzeltmeyi yaptırmalıdır.

6.1.1 İhracat İşlemleri Akışı

İhracatçı

İhracatçı birliğine üye, tek vergi numarası sahibi gerçek ve tüzel kişi tacirler, üretici esnaf ve sanatkarlar ile joint venture ve konsorsiyumlar.



İhracatçı Birlikleri

Onay, izin, kayıt için (İşlemleri ihracat şekline göre değişmektedir.) Kayda Bağlı İhracat, Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat, Konsinye İhracat



DTM, Bakanlıklar, İlgili Meslek Kuruluşları ve Bankalar

Kredili İhracat, Transit Ticaret, Bağlı Muamele/Takas, İhracı Ön İzne Bağlı Malların İhracatı, Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracat



Gümrük Beyannamesi, Fatura ve Gerekli Diğer Belgeler

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

Menşe Şahadetnamesi, A.TR Belgesi, EUR.1 Belgesi, Sağlık Sertifikası, Kontrol Belgesi, Borsa Tescil Beyannamesi, Radyasyon Analiz Belgesi



Gümrük İdaresi

Bedelsiz İhracat, Yurt Dışı Fuar ve Sergilere Katılım



Fiili İhracat

İhracat gümrük işlemleri (Manifesto işlemleri, ihraç konusu eşyalara ilişkin beyan)



Dövizin Yurda Getirilmesi

İhracat ve ödeme şekline göre değişmektedir. Peşin Ödeme, Bağlı Muamele/Takas, Konsinye İhracat, Kredili İhracat,)



Banka

Döviz Alım Belgesi-DAB

6.1.2 İhracatta Alınması Gerekli Belgeler ve İhracat Prosedürleri

İhracatta Belge ve İzin Veren Kuruluşlar	İhracatta Alınması Gerekli Belge ve İzinler
Dış Ticaret Müsteşarlığı	- Dahilde İşleme İzin Belgesi - Hariçte İşleme İzin Belgesi - Standart Kontrol Belgesi - Ticari Kiralama
Gümrük Müsteşarlığı	- Gümrük Beyannamesi - Bedelsiz İhracat

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

	<ul style="list-style-type: none">- Onaylanmış Kişi Statü Belgesi- Döviz Beyan Tutanağı
Maliye Bakanlığı	<ul style="list-style-type: none">- Onaylı Özel Fatura
Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı	<ul style="list-style-type: none">- Uluslararası Orijin ve Bitki Sağlık Sertifikası- Hayvansal Ürünlerle İlgili Sağlık Sertifikası- Gübre İhracatı- Tohum İhracatı- Su Ürünleri İhracatı- Yarış Atları İhracatı- Yem İhracatı- Zirai Mücadele İlaç ve Aletleri- Veteriner İlaçları İhracatı- Doğal Çiçek Soğanları İhracatı- Damızlık Büyük ve Küçük Baş Hayvan İhracatı- Doğa Mantarı İhracatı
Sağlık Bakanlığı	<ul style="list-style-type: none">- Afyon ve Haşhaş Kellesi İhracatı- Uyuşturucu Maddelerin İhracatı
Milli Savunma Bakanlığı	<ul style="list-style-type: none">- Harp, Silah ve Mühimmat İhracatı
Orman Bakanlığı	<ul style="list-style-type: none">- Av Hayvanları İhracatı
Çevre Bakanlığı	<ul style="list-style-type: none">- Tehlikeli Atıkların İhracatı
Kültür Bakanlığı	<ul style="list-style-type: none">- Halı Ekspertiz Raporu- Antika Hediyelik Eşya
Valilikler	<ul style="list-style-type: none">- Uygunluk Belgesi (Sınır Ticaret Merkezi)

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

İhracatçı Birlikleri	- Kayda Bağlı İhracat - Konsinye İhracat - Kredili İhracat - Takas (Bağlı Muamele) - Kotaya Tabi Ürünlerin İhracatı - Nihai Kullanım Sertifikası
Sanayi Odaları, Ticaret Odaları, Sanayi ve Ticaret Odaları, Ticaret Borsaları	- Menşe Şahadetnamesi - A.TR Belgesi - EUR.1 Belgesi - İşlenmiş Lületaşı İhracatı - Borsa Tescil Beyannamesi - GSP Formu (Form A) - Ekspertiz Raporu - ATA Karneleri
T. Şeker Fabrikaları Genel Müdürlüğü	- Şeker İhracatı
Türkiye Atom Enerjisi Kurumu	- Radyasyon Analiz Belgesi (Ari Belgesi / Sarı Belgesi)
Müftülükler	- Helal Belgesi
Bankalar	- Transit Ticaret - Döviz Alım Belgesi

İhracat işlemlerinde izlenecek prosedürler;

- İhracat Yapılacak Ülkeye ,
- İhracat Şekline,
- İhraç Edilecek Ürüne göre değişmektedir.

İhracatı yapacağımız ülkeye, ihracat şekline ve ihraç ürününe göre hazırlanacak

belgeler ve izlenecek prosedürler farklı olabilmektedir. Ancak her üç durumun da gözden geçirilerek ihracatın gerçekleştirilebilmesi için izlenmesi gerekli prosedürün belirlenmesi ve aşama aşama izlenmesi gerekmektedir.

6.1.3 İhracat Yapılacak Ülkeye Göre İşlemler

İhracatın yapılacağı ülkeye göre işlemler;

- Ülkemizde kredi karşılığı kurulan tesislerin bedelinin malla geri ödenmesine ilişkin aramızda “özel hesap” bulunan ülkelere yapılacak ihracatta,
- Türk ihraç ürünlerine kota uygulayan ülkelere yapılacak ihracatta,
- Avrupa Birliği'ne (AB) üye ülkelere yapılacak ihracatta,
- EFTA ülkelerine (İsviçre, Norveç, İzlanda, Lihtenştayn) ve Serbest Ticaret Anlaşmaları(STA) kapsamında yapılacak ihracatta,
- İki ve çok taraflı kredi anlaşmalarımızın bulunduğu ülkelere bu kapsamda yapılacak ihracatta,
- Genel Preferanslar Sistemi (GSP) kapsamında Türkiye'ye tavizli gümrük oranları uygulayan ülkelere yapılacak ihracatta,
- BM kararlarına göre ambargo uygulanan ülkelere ihracatta, (Libya'ya petrol ekipmanları ihracatı ambargo kapsamındadır.)
- Tek taraflı olarak ambargo uygulanan ülkeler (Ermenistan, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi)
- Sınır ticaret merkezleri kapsamında yapılacak ihracatta düzenlenmesi gereken belgeler, müracaat edilecek kurum ve kuruluşlar ile işlemlerde izlenmesi gereken prosedürler değişebilmektedir.

6.1.4 İhracat Şekline Göre İşlemler

Kanun, kararname veya uluslararası anlaşmalarla ihracı yasaklanmış veya belli bir merciin iznine bağlı kılınmış mallar grubunda ve İhracat Yönetmeliği Eki'ndeki Kayda Bağlı Mallar Listesi'nde yer almayan malların ihracı,	Özellik Arz Etmeyen İhracat
--	-----------------------------

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

İhracat Yönetmeliği Eki'ndeki Kayda Bağlı Mallar Listesi'nde yer alan malların ihracı,	Kayda Bağlı İhracat
İki veya çok taraflı kredi anlaşmaları dışında kalmak kaydıyla, ithalatçı ihracat bedeli dövizin Kambiyo Mevzuatında öngörülen süreleri aşacak şekilde ödenmesini şart koşuyorsa,	Kredili İhracat
Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere komisyonculara, dış alıcılara, şube veya temsilciliklere mal gönderiliyorsa,	Konsinye İhracat
Malların bir bedel karşılığında, belirli bir süre kullanılmak üzere geçici olarak ihracı söz konusu ise,	Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat
Yabancı bir ülkeden satın alınan bir malın, transit olarak veya doğrudan başka bir ülkeye ihracı söz konusu ise,	Transit Ticaret
İhraç veya ithal edilen mal, hizmet veya teknoloji transferi bedelinin kısmen veya tamamen mal, hizmet, teknoloji transferi veya kısmen döviz ile karşılanması durumunda,	Bağlı Muamele
Serbest bölgelere yapılacak ihracat söz konusu ise,	Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat
Karşılığında yurda bir bedel getirilmeksizin yurt dışına mal gönderilmek isteniyorsa,	Bedelsiz İhracat
Müteahhitseniz ve yurtdışında inşaat, tesisat ve montaj işleri almışsanız; bu iş için kesin veya geçici olarak yurtdışına mal ihraç etmek istiyorsanız,	Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri

Dış Ticaret İşlemleri ve Finansmanı

Kimyasal Silahların Geliştirilmesinin, Üretimini, Stoklanmasının ve Kullanımının Yasaklanması ve Bunların İmhası ile İlgili Sözleşme eki Liste-1, Liste-2 ve Liste-3'te yer alan kimyasal maddelerin ihracatı	Kimyasal Silahlar Sözleşmesi Ekinde Yer Alan Kimyasal Maddelerin İhracatı
Offset anlaşmaları çerçevesinde yapılacak ihracatta,	Offset
Serbest dolaşıma girmemiş eşyanın ithalat vergilerinden kısmen veya tamamen muaf olarak ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın, Türkiye Gümrük Bölgesinde kullanılması ve bu kullanma sırasında olağan yıpranma dışında herhangi bir değişikliğe uğramaksızın yeniden ihracını sağlayan rejimdir.	Geçici İthalat Rejimi
İthal edilmiş bir malın işlem görmüş eşya olarak ihracı söz konusu ise,	Dahilde İşleme Rejimi
İhraç edilmiş bir malın işlem görmüş eşya olarak ithalatı söz konusu ise,	Hariçte İşleme Rejimi
Turistlerin ülkelerine dönüşlerinde miktar ve değer kısıtlaması olmaksızın satın aldıkları malları beraberlerinde götürebilmeleri ile ilgili satışlarda,	Bavul Ticareti
Yurt dışında düzenlenecek fuar ve sergilere milli düzeyde veya bireysel olarak katılmak istiyorsanız,	Uluslararası Fuar ve Sergilere Katılım
İthal edilmiş yeni veya kullanılmış malların	İthal Edilmiş Malın İhracına İlişkin Mevzuat

ihracı söz konusu ise,	
Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerine komşu ülkelere sınırı bulunan illerinde kurulacak sınır ticareti merkezlerinde yapılacak ihracat ve ithalatı kapsamaktadır.	Sınır Ticareti Merkezleri

İhracat Şekline Göre İşlemleri Nasıl Detaylandırabiliriz?

6.1.4.1 Özellik Arz Etmeyen İhracat

Kanun, kararname veya uluslararası anlaşmalarla ihracı yasaklanmış veya belli bir merciin iznine bağlı kılınmış mallar grubunda ve İhracat Yönetmeliği Eki'ndeki Kayda Bağlı Mallar Listesi'nde yer almayan malların ihracı özellik arz etmeyen ihracat kapsamındadır.

İhracatçılar, özellik arz etmeyen ihracatta, ihracatçı birliklerine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile birlikte, ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederler.

6.1.4.2 Kayda Bağlı İhracat

- Kayda Bağlı İhracat Listesi kapsamında yer alan malların ihracatında ihracatçılar, gümrük beyannamesi ile birlikte kayıt için ilgili ihracatçı birliklerine müracaat ederler.
- Birlikler onayladıkları gümrük beyannamelerine kayıt meşruhatı düşerek, gümrük idarelerine tevdi edilmek üzere ihracatçıya verirler.
- İhracatçılar, birliklerce kayıt meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamesi ile birlikte 90 gün içinde ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederler.
- Ancak, ülkemiz ihraç ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ülkelere yapılan, kısıtlama kapsamındaki maddelerin ihracına ait kayıtların süresi Müsteşarlıkça (DTM) belirlenebilir.

6.1.4.3 Konsinye İhracat

Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara, ihracatçının

yurt dışındaki şube ve temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.

- Konsinye ihracat talepleri ilgili ihracatçı birliklerine yapılır.
- Madde ve/veya ülke politikası açısından Müsteşarlıkça getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili konsinye ihraç talepleri Müsteşarlığın görüşü alındıktan sonra, bunun dışında kalan mallara ilişkin talepler ise doğrudan ihracatçı birliklerince sonuçlandırılır.
- Konsinye ihracata izin verilmesi halinde ihracatçı birliklerince gümrük beyannamesi üzerine konsinye ihracat meşruhatı düşülerek onaylanır. Konsinye ihracat meşruhatı düşülerek onaylanan gümrük beyannamelerinin 90 (doksan) gün içinde gümrük idarelerine tevdi gerekmektedir.
- İhracatçılar, konsinye olarak gönderilen malların kesin satışının yapılmasını müteakip 30 (otuz) gün içinde durumu, kendileri tarafından düzenlenmiş kesin satış faturası veya örneği ve gerekli diğer belgeler ile birlikte izni veren ihracatçı birliklerine ve aracı bankaya bildirirler.
- Konsinye olarak gönderilen malların fiili ihraç tarihinden itibaren bir yıl içinde kesin satışının yapılması gerekir. Bu süre, bitiminden önce başvurulmak kaydıyla haklı ve zorunlu nedenlerle izni veren merci tarafından toplam bir yıla kadar uzatılabilir.
- Bu tür ihracatta kambiyo mevzuatına göre bedelin kesin satışı müteakip 180 gün içinde yurda getirilmesi gereklidir.
- İhraç ürünlerinin satılmaması durumunda ise gümrük mevzuatı çerçevesinde ülkemize geri getirilmeleri zorunludur.

6.1.4.4 Kredili İhracat

İhracat Yönetmeliği çerçevesinde kredili ihracat, iki ve çok taraflı kredi anlaşmaları dışında kalmak kaydıyla ihracat bedelinin Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatı'nda öngörülen süreleri aşacak şekilde yurda getirilmesine imkan tanıyan ihracat türüdür.

- Kredili ihracat talepleri ile ilgili müracaatlar mal cinsi, ödeme planı ve ödeme süresini içeren satış sözleşmesinin aslı ve Türkçe tercümesi ile birlikte

ihracatçı birliklerine yapılır.

- Madde ve/veya ülke politikası açısından Müsteşarlıkça getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili kredili ihracat talepleri Müsteşarlığın görüşü alındıktan sonra, bunun dışında kalan mallara ilişkin talepler ise satış sözleşmesinde belirtilen esaslar dahilinde doğrudan ihracatçı birliklerince sonuçlandırılır.
- Kredili ihracat süresi tüketim mallarında iki (2) yıl, yatırım mallarında beş (5) yıldır. Ancak, bu süreleri aşan kredili ihracat talepleri Müsteşarlık tarafından neticelendirilir.
- Kredili ihracat taleplerinin uygun görülmesi halinde ihracatçı birliklerince gümrük beyannamesi üzerine kredili ihracat meşruhatı düşülerek onaylanır.
- Kredili ihracatta telgraf, teleks veya telefaksla sözleşme yapılamaz.

6.1.4.5 Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracat

Bağlı muamele ve takas, ihraç veya ithal edilen mal, hizmet veya teknoloji transferi bedelinin; kısmen veya tamamen mal, hizmet, teknoloji transferi veya kısmen döviz ile karşılanmasını ifade eder.

- Bu işlem iki ülke arasında yapılıyor ise takas, ikiden fazla taraf söz konusu ise bağlı muamele olarak adlandırılmaktadır.
- Bu ticaret şekli daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatlarda gündeme gelmektedir.
- Bağlı muamele kapsamındaki ihracat ve ithalat işlemleri, ihracat ve ithalatta alınan her türlü vergi, resim ve harçlar ile fonlara tabi olarak yapılmaktadır.
- İhracatın desteklenmesine ilişkin mevzuat ile bağlı muamele veya takas konusu mal ve nakit ödemelerine ilişkin diğer mevzuat hükümleri saklıdır.
- İthalat ve ihracat işlemleri, hesapların izlenmesi ve işlemlerin takibi bakımından tek bir aracı banka tarafından yürütülmesi esastır.
- Bağlı Muamele ve takas konusu ihracat ve ithalat bedellerine ilişkin kapatma işlemleri, kambiyo mevzuatı hükümleri çerçevesinde işleme aracılık eden bankalarca sonuçlandırılır.

- Bağlı muamele veya takas talepleri, yabancı firma veya firmalar ile yapılan bağlı muamele veya takas anlaşması ve “Bağlı Muamele veya Takas Başvuru Formu”ndan altı nüsha eklenmek suretiyle bir müracaat yazısı ile birlikte üye olunan veya bulunulan bölgedeki ihracatçı birliklerine yapılır.
- Bağlı muamele veya takas anlaşmasının; ithal ve ihraç edilecek malların cinsi, standardı, kalitesi, teslim şekli, teslim yeri, birim ithal ve ihraç fiyatları, değer tutarları ve anlaşmanın geçerlilik süresini içermesi gereklidir.
- Bağlı muamele veya takas konusu karşılıklı ödemelerin mal veya kısmen nakit ve/veya ölçülebilir olması kaydıyla hizmet ile ödenebilmektedir.
- Bağlı muamele veya takas izinlerinin süresi, 6 ayı aşmamak kaydıyla firmanın yaptığı anlaşmada yer alan süre kadardır. Bu süre, bitiminden önce başvurmak kaydıyla izni veren merci tarafından iki yıla kadar uzatılabilir.

6.1.4.6 Transit Ticaret

Alış ve satış bedelleri arasında lehte fark bulunması esas olmak üzere, mal bedelleri için transfer yapılarak veya yapılmaksızın, satın alınan yabancı menşeli veya Türk menşeli olup da yurt dışına satılmış malların transit olarak veya doğrudan doğruya, ithalat ve ihracat rejimi hükümlerine tabi olmaksızın başka bir ülkeye satılmasıdır.

- Transit ticaret talepleri, "Transit Ticaret Formu" düzenlenmek suretiyle bankalara yapılır.
- Transit ticarete konu olan mallarla ilgili olarak, ithalata ve ihracata ilişkin vergi, resim, harç ve fon tahsil edilmez.
- Gümrük idarelerince verilebilecek izne istinaden malların Türk gümrük hattını aşarak işçilik görmek üzere fiktif depo veya antrepolara alınması "fiili ithal" hükmünde değildir.
- Uluslararası anlaşmalarla ticareti yasaklanmış mallar ile DTM'nin madde politikası itibarıyla transit ticaretinin yapılmasını uygun görmediği mallar transit ticarete konu olamaz.
- İthalat ve ihracat yapılması yasaklanmış ülkelerle transit ticaret yapılamaz.

6.1.4.7 Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracat

Yurt dışında inşaat, tesisat ve montaj işi alan müteahhitlerin; üstlendikleri işlerle ilgili her türlü makine, teçhizat ve ekipmanın geçici ihracatına ilişkin talepler ile inşaat malzemeleri ve işçilerinin ihtiyacı olan tüketim maddelerinin kesin ihracatı “Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracata İlişkin Tebliğ (İhracat 96/11)” ile düzenlenmiştir.

Talepler

- a) Yurt dışında alınan işe ait sözleşme,
- b) Yurt dışında iş alındığını gösterir Dış Ticaret Müsteşarlığı yurt dışı teşkilatınca veya söz konusu teşkilatın bulunmadığı ülkelerde konsolosluklarımızca düzenlenen belge,
- c) Bayındırlık ve İskan Bakanlığı’ndan alınan Yurt Dışı Müteahhitlik Belgesi,

ile birlikte “Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracata İlişkin Başvuru Formu”ndan, doldurulmak suretiyle Dış Ticaret Müsteşarlığı’na (Anlaşmalar Genel Müdürlüğü) yapılır.

Belge ile ilgili süre ve tadilat talepleri Dış Ticaret Müsteşarlığı’na yapılır.

Yurt dışında iş yapan müteahhit firmaların, kambiyo mevzuatına göre kesin ihracat bedelleri dövizlerini 365 gün içinde yurda getirmesi zorunludur.

Yurt dışında iş yapan müteahhitlik firmaların, üstlendikleri işlerde kullanılmak üzere geçici olarak ihraç ettikleri makine, teçhizat ve ekipmanın kesin satışına yurt dışında kalış için verilen izin süresi bitiminden önce başvurulması kaydıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı (Anlaşmalar Genel Müdürlüğü) tarafından izin verilebilir. Bu durumda, satış bedelinin kesin satış faturası tarihinden itibaren 30 (otuz) gün içerisinde yurda getirilmesi gerekmektedir.

Müteahhitlerin yukarıda belirtilen konuda yapacakları ihracatta, ihracatçı birliklerine üye olma şartı aranmaz.

6.1.4.8 Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat

Ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla beraber 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.

Serbest Bölgelerde Sağlanan Teşvikler ve Avantajlar

- Serbest bölgelerde vergi, resim, harç, gümrük ve kambiyo mevzuatı hükümleri uygulanmamaktadır.
 - Firmalar bölgedeki faaliyetleri nedeniyle elde ettikleri gelirler; gelir, kurumlar ve KDV dahil bütün vergilerden muaftır.
 - İşçi ücretleri üzerinden gelir vergisi ödenmediği için işçilik maliyeti düşüktür.
 - Serbest bölge faaliyetlerinden elde edilen kazanç ve gelirler hiç bir izne ve vergiye tabi olmaksızın yurt dışına veya Türkiye'ye transfer edilebilmektedir.
 - Türkiye'deki tam ve dar mükellef gerçek ve tüzel kişilerin serbest bölgelerdeki faaliyetleri dolayısıyla elde ettikleri kazanç ve iratlar, kambiyo mevzuatına uygun olarak, Türkiye'ye getirilmesi durumunda gelir ve kurumlar vergisinden muaftır.
- Serbest bölgeler gümrük hattı dışında sayıldığından, serbest bölgeler ile Türkiye arasında yapılan ticarete dış ticaret rejimi hükümleri uygulanmaktadır.
 - Türkiye'den serbest bölgeye satılan mallar ihracat rejimine, serbest bölgeden Türkiye'ye satılan mallar ise ithalat rejimine uygun olmalıdır.
 - Serbest bölge kullanıcıları Türkiye'den ihraç fiyatı ile (KDV'siz) mal ve hizmet satın alabilmektedir.
 - Serbest bölge ile diğer ülkeler ve diğer serbest bölgeler arasında dış ticaret rejimi hükümleri uygulanmamaktadır.
- Serbest bölgeye getirilen Türkiye veya AB menşeli malların, serbest dolaşımda bulunma statüsü değişmediğinden, Türkiye'ye veya AB üyesi ülkelere girişinde gümrük vergisi ödenmemektedir.
 - Üçüncü ülke menşeli malların serbest bölgeye girişinde ve bu malların Türkiye veya AB üyesi ülkeler dışındaki üçüncü ülkelere gönderilmesi halinde de gümrük vergisi ödenmemektedir.

- Serbest bölgeden Türkiye'ye veya AB'ne gönderilen serbest dolaşımda olmayan üçüncü ülke menşeli mallar için Ortak Gümrük Tarifesi'nde (OGT) belirtilen oran üzerinden gümrük vergisi ödenmektedir.
- Serbest bölgeler "Türkiye-AB Gümrük Birliği Gümrük Bölgesi"nin parçası sayıldığından; serbest bölgelerden Türkiye veya AB menşeli ürünler ile Türkiye'de serbest dolaşım durumunda bulunan ürünler A.TR Belgesi düzenlenerek AB'ye gönderilebilmektedir.
- Üçüncü ülke menşeli ürünler OGT'de belirtilen orandan serbest bölge gümrük müdürlüğüne gümrük vergisi ödenerek serbest dolaşıma geçirildikten sonra A.TR Belgesi düzenlenerek AB'ye gönderilebilmektedir.
- Serbest bölgede sağlanan teşvik ve avantajlardan yerli ve yabancı bütün firmalar eşit olarak yararlanmaktadır.
- Mallar serbest bölgede süre sınırlaması olmaksızın kalabilmektedir.
- Bir serbest bölgenin faaliyete geçmesinden itibaren 10 yıl süreyle grev ve lokavt uygulanmamaktadır.
- Fiyat, kalite ve standartlarla ilgili olarak kamu kurum ve kuruluşlarına verilen yetkiler uygulanmamaktadır.
- Serbest bölgedeki faaliyetlerle ilgili her türlü ödemeler dövizle yapılmaktadır.
- Serbest bölgelerden Türkiye'ye yönelik mal satışına ve serbest bölge ile diğer ülkeler arasında yapılacak takas ticaretine kısıtlama getirilmemektedir.
- 99 yıla kadar süreli faaliyet ruhsatı verilebilmektedir.
- Serbest bölgeler özel sektör şirketlerince işletilmektedir.
- Serbest bölgeler; AB ve Orta Doğu pazarlarının yakınında, Akdeniz, Ege ve Karadeniz'deki büyük limanlara, uluslararası havaalanlarına, karayolu ağlarına, kültür, turizm ve eğlence merkezlerinde kurulmuştur.
- Serbest bölgelerin altyapısı gelişmiş ülkelerdeki benzerleri ile aynı standarttır.

6.1.4.9 Gümrük Kontrolü Altında İşleme

Serbest dolaşıma girmemiş eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesinde, ithalat vergilerine ve ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın, niteliği ve durumunu değiştiren işlemlere tabi tutulmalarını, bu işlemlerden elde edilen ürünlerin vergileri alındıktan sonra serbest dolaşıma girebilecekleri rejimdir. Serbest bölgelere alternatif olan bu rejimin uygulama alanı çok dardır.

- Bu rejim Avrupa ülkelerinde Serbest bölgelere yakın mevzuat uygulaması ile yıllardan beri uygulanmaktadır.
- Kanun, söz konusu izinin Türkiye’de yerleşik kişilere; işlenmiş ürünün içindeki ithal eşyanın teşhisinin mümkün olduğu, işleme faaliyetinden sonra eski haline dönüştürülmesinin mümkün olmadığı, bu uygulamanın ithalat rejiminde menşe ve miktar kısıtlamasını aşmaya dönük olmadığı, Türkiye’deki benzer eşyanın ekonomik çıkarını olumsuz etkilemediği hallerde verilebileceğine işaret etmiştir.

6.1.4.10 Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat

- Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracata ilişkin talepler, yurt dışındaki firma veya kuruluşla yapılan; kiralanacak malın cinsi, teknik özellikleri, G.T.İ.P.’i, miktarı, birim fiyatı, değer tutarı, kira süresi, kira bedeli ve bu bedelin ödenme şekil ve zamanı, teslim yeri gibi bilgileri içeren kira sözleşmesi ile birlikte “Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracata İlişkin Başvuru Formu”ndan bir nüsha doldurulmak suretiyle, üyesi olan ve bulunulan bölgedeki ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine yapılır.
- Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracatta süre, izin verildiği tarihten itibaren en geç üç ay içinde gümrük idarelerine başvurmak kaydıyla, fiili ihraç tarihinden itibaren bir yıldır.
- Bu süre, bitim tarihinden önce başvurulmak kaydıyla, süre toplam bir yıla kadar uzatılabilir. İki yılı aşan süre uzatım talepleri, Gümrük Müsteşarlığı’nın görüşü alınarak sonuçlandırılır.
- Ticari kiralamaya konu malın yurt dışında kesin satışına ilişkin talepler, ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat izninin bitiş tarihinden önce başvurulmak kaydıyla, satış sözleşmesine istinaden ilgili ihracatçı birliği tarafından

sonuçlandırılır.

- Kiralamaya konu malın ve kira bedelinin izin süresi bitiminden itibaren bir ay içerisinde yurda getirilmesi zorunludur.
- Ticari kiralama yoluyla yapılan ihracatta kira bedellerinin yurda getirilmesi ile ticari kiralamaya konu malın yurt dışında kesin satışı halinde, satış bedelinin yurda getirilmesine ilişkin usul ve esaslar kambiyo mevzuatı hükümlerine tabidir.

6.1.4.11 Bedelsiz İhracat

Bedeli yürürlükteki kambiyo mevzuatı çerçevesinde yurda getirilmesi gerekli olmaksızın yurt dışına kesin olarak mal çıkışıdır. Bedelsiz ihracat, ihracat 96/10 sayılı tebliğ ile düzenlenmiştir. Söz konusu tebliğde bedelsiz olarak ihraç edilebilecek mal ve eşyalar sayılmıştır.

a) Gerçek veya tüzel kişiler tarafından götürülen veya gönderilen hediyeler, miktarı ticari teamüllere uygun numuneler ile reklam ve tanıtım eşyaları,

b) Daha önce usulüne uygun olarak ihraç edilmiş malların bedelsiz gönderilmesinin ticari örf ve adetlere uygun parçaları, fireleri ile garantili olarak ihraç edilen malların garanti süresi içinde yenilenmesi gereken parçaları,

c) 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 eşya ve taşıtlar,

d) Yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek eşya ve taşıtlar.

(a) ve (b) bentlerinde yer alan mallardan değeri 10.000 ABD dolarını aşmayanların bedelsiz ihraç talepleri, "Bedelsiz İhracat Formu" (Bakınız Ek. 8) doldurulmak suretiyle doğrudan gümrüklere yapılır.

Değeri 10.000 ABD dolarından fazla olanların bedelsiz ihraç talepleri, "Bedelsiz İhracat Formu"ndan 3 nüsha doldurulmak suretiyle ilgili ihracatçı birliğine yapılır.

İhracatçı birliği değeri 25.000 ABD Dolarına kadar olan bedelsiz ihraç taleplerini kendileri sonuçlandırır.

25.000 ABD Dolarının üzerindeki talepleri görüşleriyle birlikte Dış Ticaret Müsteşarlığı'na intikal ettirirler.

(c) ve (d) bentleri çerçevesinde yapılacak bedelsiz ihracata, doğrudan gümrüklerce müsaade edilir.

(a), (c) ve (d) bentleri kapsamında yapılacak bedelsiz ihracatta ihracatçı birliğine üye olma şartı aranmaz.

Bedelsiz İhracat İşleminin Özellikleri

- Bedelsiz ihraç izinlerinin geçerlilik süresi 1 yıldır.
- Kanun, Kararname ve uluslararası anlaşmalarla ihracı yasaklanmış malların bedelsiz ihracı yapılamaz.
- İhracı kendi mevzuatı uyarınca belli bir merciin ön iznine bağlı malların bedelsiz olarak ihracı, ilgili merciin ön iznine istinaden mümkündür.
- Bedelsiz ihracat yoluyla yurt dışına gönderilen mal ve eşyalar, ihracat desteklerinden yararlandırılmaz.
- Bedelsiz ihracat, Türk Standartlarının Uygulanması Hakkındaki Tüzük hükümlerine tabi değildir.

6.1.4.12 Kimyasal Silahlar Sözleşmesi Ekinde Yer Alan Kimyasal Maddelerin İhracatı

Kimyasal Silahların Geliştirilmesinin, Üretimnin, Stoklanmasının ve Kullanımının Yasaklanması ve Bunların İmhası ile İlgili Sözleşme hükümleri uyarınca, kimyasal maddelerin ihracatı düzenlenmiştir.

Kimyasal maddelerin Sözleşmeye taraf olan ülkelere ihracı Dış Ticaret Müsteşarlığının (İhracat Genel Müdürlüğü) iznine tabidir. Buna ilişkin başvurular, söz konusu amaçları tevsik eden belgelerle birlikte İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğine yapılmakta olup, Müsteşarlık ve/veya İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince sonuçlandırılır. İzin verilmesini müteakip, kimyasal maddelere ilişkin gümrük beyannamelerinin ilgili belgelerle birlikte gümrük idarelerine tevdi süresi, temdit edilmemek üzere, izin tarihinden itibaren 90

(doksan) gündür.

6.1.4.13 Geçici İthalat Rejimi

Serbest dolaşıma girmemiş eşyanın ithalat vergilerinden kısmen veya tamamen muaf olarak ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın, Türkiye Gümrük Bölgesinde kullanılması ve bu kullanma sırasında olağan yıpranma dışında herhangi bir değişikliğe uğramaksızın yeniden ihracını sağlayan rejimdir.

Geçici ithalat izni gümrük idarelerince verilir. Ayniyetinin tespiti mümkün olmayan eşyanın geçici ithaline izin verilmez.

Geçici Kısmi Muafiyet

Tam muafiyet suretiyle geçici ithaline izin verilmeyen eşyanın, kısmi muafiyet uygulamak suretiyle geçici olarak ithal edilmesi mümkündür.

- Geçici kısmi muafiyet uygulanacak eşyanın kesin ithal ediliyormuş gibi vergileri hesaplanır. Bu meblağın her ay için % 3'ü gümrük idaresine ödenir.
- Ödenen bu meblağlar bu eşya için hesaplanan gümrük vergileri toplamını aşamaz. Herhangi bir nedenle gümrük yükümlülüğü doğarsa önceden ödenen vergi miktarı düşülür.

6.1.4.14 Offset Anlaşmaları Çerçevesinde Yapılacak İhracat

Kamu kurum ve kuruluşları ile kamu ortaklıklarının açacakları savunma alanına yönelik olmayan ve bedeli en az 5.000.000 ABD Doları olan uluslararası ihalelerde, ihaleye katılan yabancı firmaların ihaleyi açan Türk kamu kurum ve kuruluşları ile kamu ortaklıklarına yönelik doğrudan ve dolaylı offset taahhütlerini kapsar.

Offset kavramı, kamu kurum ve kuruluşları ile kamu ortaklıklarının açacakları uluslararası ihale çerçevesinde yapacakları dışalımını neticesinde gerçekleştirecekleri döviz ödemelerini telafi etmek amacıyla, anlaşma gereğince Türkiye'den yapılan ihracatı ifade etmektedir.

Doğrudan Offset, ihale konusuyla doğrudan ve yakından ilgili alanlarda gerçekleştirilen ve yurtiçinde üretilen sistem, alt sistem ve parçalarının Türkiye'den ihracının gerçekleştirilmesi olarak tanımlanmaktadır.

Ağırlık olarak Türk ihraç ürünlerinin yurt dışında pazarlanmasını amaçlayan Dolaylı Offset Anlaşmaları ise, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülmektedir.

Doğrudan ve dolaylı offset anlaşmalarında

- Söz konusu anlaşmanın amacının ve taraflarının,
- Anlaşmada yer alan tanımların,
- Doğrudan ve dolaylı offsete ilişkin olarak, ihaleyi kazanan yabancı firmadan alınacak banka teminatına ilişkin usul ve esasların,
- Doğrudan ve dolaylı offset kapsamındaki faaliyetlerin nasıl rapor edileceği ve zamanında rapor edilmemesi durumunda alınacak önlemlerin,
- Offset taahhütlerinin karşılanmaması durumunda uygulanacak cezai müeyyidelerin,
- Mücbir sebep hallerinin,
- Anlaşmazlıklar ve tahkimle ilgili esasların,
- Offset taahhütlerini kredilendirme esasların bulunması asgari zorunlu olan unsurlardır.

6.1.4.15 Dahilde İşleme Rejimi

İhracatçılarımıza, ihraç mamullerinde kullanılmak kaydıyla dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek amaçlanmaktadır. Serbest dolaşımda olmayan eşyanın üretimde kullanılmak amacıyla getirilmesi, işlem görmüş eşya olarak yeniden ihraç edilmesini düzenler.

Dahilde İşleme Rejimi (DİR), 1980'li yıllardan beri ülkemizde uygulanmakta olan İhracatı Teşvik Mevzuatının, Gümrük Birliği çerçevesinde, ülkemiz ekonomisi ve dış ticareti de dikkate alınarak Avrupa Birliği'nin gümrük koduna uygun hale getirilmesi suretiyle oluşturulan ve 1/1/1996 tarihinde yürürlüğe konulan bir rejimdir.

- Dahilde işleme amacıyla getirilen eşyanın vergileri teminat altına alınır ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaz.
- İşlem görmüş eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesinden çıkarılmasından sonra teminat olarak alınan vergiler iade edilmektedir.
- Dahilde İşleme Rejimi kapsamında gümrük muafiyetli ithalatın yanı sıra vergi, resim ve harç istisnası da uygulanmaktadır. Bu istisnalar: Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, Damga Vergisi ve Harçlar, Hal Rüşumu, Diğer

kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar, Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kesintisi.

- Dahilde İşleme Rejiminden yararlanmak isteyen firmaların; ileri derecedeki işlemler için Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan önceden Dahilde İşleme İzin Belgesi almaları gerekmektedir. (Basit işlemler için ise Gümrük İdarelerinden Dahilde İşleme İzni almaları gerekmektedir.)
- Dahilde işleme izin belgelerinin süresi en çok 12 aydır.
- Dahilde işlenen ürünler, izin hak sahipleri tarafından ihraç edilebileceği gibi izin almadan başka bir ihracatçı eliyle de yapılabilmektedir.
- Dahilde işleme belgesi kapsamındaki eşya bizzat belge sahibi tarafından ithal edilebileceği gibi temsilci aracılığı ile de yapılabilmektedir.
- İhracatın Avrupa topluluğuna, Serbest Ticaret Anlaşması imzalamış veya Pan-Avrupa Menşe Kümülyasyonuna taraf ülkelere yapılması halinde telafi edici vergi tahsil edilmektedir.
- İşlenmiş ürünün üretiminde dahilde işleme rejimine göre ithal edilmiş üçüncü ülke menşeli ithal ürünlerinin kullanılmış olması halinde telafi edici vergi tahsil edilmeden bu ülkelere ihracat yapılamamaktadır.
- Beyannamenin iptal edilmesi veya alıcı tarafından geri gönderilmesi halinde telafi edici vergi geri verilmektedir.
- Dahilde işleme kaydıyla ithal edilen ve süresi içerisinde ihracı gerçekleşmeyen eşyanın vergileri alınmakta ve vergilerinin iki katı para cezası tahsil edilmektedir.
- Aracı ihracatçı belge sahibi firma ile birlikte müştereken ve müteselsilen sorumludur.

Dahilde İşleme Rejiminin Temel Amaçları

- Ülke içinde dünya fiyatlarından temin edilemeyen, üretimi bulunmayan veya yetersiz olan ya da istenilen kalitede olmayan eşyanın gümrük muafiyetli ithaline imkan sağlanması yoluyla girdi maliyetlerini azaltarak ürünlerimize dünya piyasalarında rekabet gücü kazandırmak suretiyle ihracatı arttırmak
- Katma değer yaratmak

- İstihdamı arttırmak
- İhraç ürünlerini ve ihraç pazarlarını çeşitlendirmek

6.1.4.16 Hariçte İşleme Rejimi

Serbest dolaşımdaki eşyanın hariçte işleme faaliyetlerine tabi tutulmak üzere Türkiye Gümrük Bölgesinden geçici olarak ihracı ve bu faaliyetler sonunda elde edilen ürünlerin ithal vergilerinden tam veya kısmi muafiyet suretiyle yeniden serbest dolaşıma girmesidir.

Hariçte İşleme Rejimi Uygulanamadığı Durumlar;

- Ödenmiş ithalat vergilerinin geri verilmesine,
- Teminata bağlanmış ithalat vergilerinde teminatın kaldırılmasına,
- Nihai kullanım nedeniyle tam muafiyet uygulanan eşyaya,
- İhracı vergi iadesini gerektiren eşyaya,
- İhracı halinde vergi iadesi dışında mali avantaj sağlanan eşyaya,

Hariçte İşleme Rejiminden Yararlanmak İçin İzin

- Daha ileri düzeyde işçilik görecekt eşya için Dış Ticaret Müsteşarlığına,
- Maden cevheri ve konsantrelerinin izabe edilmesi, işlenmesi, ayrıştırılmaya tabi tutulması, yenilenmesi için Maden İhracatçı Birliklerinin bağlı bulunduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine,
- Standart değişim nedeniyle hariçte işlenecek eşyanın yerine getirilecek ikame eşya için Gümrük Müsteşarlığına başvurulur.

Hariçte işleme izninin süresi ve hariçte işleme izin belgesinin azami süresi 12 aydır. Gerekçeli talep üzerine izin belgesinin süresi ½ oranında arttırılabilir. Hariçte işleme iznine ise 12 aya kadar ek süre verilebilir.

Gümrük idarelerince, hariçte işleme izin belgesi / hariçte işleme izninde belirtilen değer ve miktarı geçmemek üzere belge / izin süresi içerisinde eşyanın ihracı ve ithaline izin verilir.

6.1.4.17 Kotaya Tabi Ürünlerin İhracatı

İhraç ürünleri "Hazır Giyim ve Tekstil" ise ve ABD ile Kanada'ya yönelik ihracat

yapıyorsanız, kota uygulaması söz konusu olabilmektedir.

Kotaya tabi ürün ihracatı için

- İlgili ihracatçı birliklerinden “kota” talebinde bulunulmalıdır.
- İhracat taahhüdü altına girilmektedir. (Kota'dan pay alınır ise)

İhracat bağlantısının kurulmasından hemen sonra, gümrük ve yükleme işlemlerinden önce, gümrük beyannamesi ile kayıt için ilgili ihracatçı birliğine başvurulmalıdır.

Hazır giyim ve tekstil ürünlerinin hepsinde kota uygulanmamaktadır. İhraç edilecek ülkeye göre kota uygulanan ürün kategorileri farklı olabilmektedir. Bu konuda güncel bilgiler ilgili ihracatçı birliklerinden temin edilebilmektedir.

Kota dağıtımı Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın gözetiminde ihracatçı birlikleri tarafından yürütülmektedir.

6.1.4.18 Bavul Ticareti

96/10 sayılı tebliğin 2 inci maddesinin (d) bendi uyarınca, turistler ülkelerine dönüşlerinde herhangi bir miktar ve değer kısıtlaması olmaksızın ülkemizden satın aldıkları malları beraberlerinde götürebilmektedir. Bu tür satışlar bavul ticareti olarak nitelendirilmektedir.

Turistlere ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarına fatura karşılığında yapılan satışlarda, malın yurt dışına çıkışının gümrük idarelerince tespiti kaydıyla, ihracatta olduğu gibi Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 11/1-b maddesinde düzenlenen KDV istisnasından yararlanmaları mümkün bulunmaktadır.

Bavul ticaretinin belgeli mal ticaretine dönüştürülerek ihracat sayılması için, 61 Seri Numaralı Katma Değer Vergisi Genel Tebliği'ne paralel bir şekilde, Türkiye'de ikamet etmeyenlere özel fatura düzenlenmek suretiyle yapılacak satışları ihracat olarak kabul eden ihracat 97/5 sayılı tebliğ yayımlanmıştır . Söz konusu tebliğ uyarınca, Maliye Bakanlığı'ndan “ Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Döviz Karşılığı Satışlarda Katma Değer Vergisi İhracat İstisnası İzin Belgesi ” alanların, özel fatura düzenlemek suretiyle yapacakları satışlar;

a) Malların, yurt dışı edilmesi ve bunun tevsiki amacıyla özel faturanın ilgili çıkış gümrüklerinde onaylatılması,

b) Mal bedeli dövizlerin, aracı banka veya özel finans kurumlarına satılarak

döviz alım belgesi düzenlenmesi, kaydıyla, İhracat Yönetmeliği çerçevesinde ihracat olarak kabul edilmektedir.

Ayrıca, ilgili gümrük idarelerince onaylanmış özel faturaların 4 ncü nüshası gümrük beyannamesi yerine kabul edilerek, belgesiz ihracat kredileri, dahilde işleme izin belgesi ve vergi, resim ve harç istisnası belgesi (ihracatı teşvik belgeleri dahil) ile ilgili işlemlerde döviz alım belgesi ile birlikte ihracat taahhütlerinin kapatılmasında kullanabilmektedir.

6.1.4.19 İthal Edilmiş Malların İhracı

İthal edilmiş malların ihracatı, ithal rejimi çerçevesinde ithal edilmiş malların, ithal edilen ülke dışındaki ülkelere satılmasını kapsayan ihracattır.

İthalat rejimi çerçevesinde ithal edilmiş ve vergileri ödenmiş bulunan yabancı menşeli yeni veya kullanılmış malların ihracı özellik arz etmeyen ihracat kapsamında yapılmaktadır. Ancak, ihracatın desteklenmesine yönelik mevzuat, yatırım mevzuatı ile gümrük mevzuatının mahrecine iade hükümleri saklı tutulmaktadır.

Alıcısı Tarafından Kabul Edilmeyen Mallar ile Alıcısına Teslim Edilmeyen Mallar ve Malların Terk Edilmesi

Fiili ihracatı müteakip, ihracat bedellerinin yurda getirilme süreleri içinde başvurulmak kaydıyla,

a)Alıcısı tarafından kabul edilmeyen mallar karşılığında aynı cins, değer ve miktarda mal ihracı, malların geri getirilmesi veya geri getirileceğinin kambiyo merciine taahhüt edilmesi kaydıyla durumu gösterir belgelere istinaden gümrük mevzuatı çerçevesinde giriş ve çıkışta ayniyeti tespit edilmek suretiyle gümrük idarelerince,

b)Alıcısı tarafından kabul edilmeyen malların başka bedel ve şartlarla satışına ilişkin talepler, durumu gösterir belgeler ve yeni satış sözleşmesine istinaden ilgili İhracatçı Birliği'nce (bozulabilir nitelikteki mallarda ihracatçı birliği ve/veya Müsteşarlık yurt dışı teşkilatınca),

c)Alıcısına teslim edilemeyen (yanma, çalınma vb. nedenlerle) mallar karşılığında ihracat ile geri getirilmesinde ekonomik yarar görülmeyen malların terk edilmesine ilişkin talepler durumu tevsik eden belgelere istinaden Müsteşarlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü)

d)Yukarıda belirtilen değişiklik taleplerinin fiili ihracatı müteakip, mal bedeli dövizlerin tahsilinden sonra yapılması halinde söz konusu talep Müsteşarlığın görüşü alınmak suretiyle ilgili mercilerce sonuçlandırılır.

6.1.4.20 Sınır Ticareti Merkezleri

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerine komşu ülkelere sınırı bulunan Artvin, Ardahan, Kars, Iğdır, Ağrı, Van, Hakkari, Şırnak, Mardin, Şanlıurfa, Kilis, Gaziantep ve Hatay illerinde kurulacak sınır ticareti merkezlerinde yapılacak ihracat ve ithalat ile Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde bu illere komşu olan Erzurum, Muş, Bitlis, Siirt, Batman, Diyarbakır ve Adıyaman illerinde yapılacak ticareti kapsamaktadır.

Sınır Ticareti Merkezlerindeki Mağazaların Kurulması ve Özellikleri

- Sınır ticareti merkezinde yer alan mağazaların işletme izinleri sınır ticaret merkezi işleticisinin teklifi üzerine Gümrük Müsteşarlığı tarafından verilmektedir.
- Sınır ticareti merkezi işleticisi; bulunduğu ilin il özel idaresi, ticaret odası veya sanayi ve ticaret odası, esnaf ve sanatkarlar odası ile ilgili ihracatçı birliklerinin katılımıyla oluşturulan şirkettir.
- Sınır ticareti merkezi işleticisi ve/veya sınır ticaret merkezinde yer alan mağazalar, ihracat yapmaya, komşu ülkeden eşya getirme ve ithal etmeye, getirilen eşyanın belirlenen illerdeki esnaf ve tüzel kişilere dağıtımını yapabilmektedir.
- Sınır ticareti merkezi mağaza işletme izni hiçbir şekilde devredilemez.
- Sınır ticareti merkezi işleticisinin kuruluş, görev, yetki ve faaliyetleri Gümrük Müsteşarlığı tarafından belirlenmektedir.
- Mağaza işletme izinlerinin verilmesi ve iptal edilmesine ilişkin hususlar Gümrük Müsteşarlığı tarafından düzenlenmektedir.
- Yolcular, sınır ticareti merkezinde yer alan mağazalardan yolcu beraberli uygulamasında belirtilen miktar ve değeri geçmemek üzere eşya satın alabilmektedir.

Sınır Ticareti Merkezlerindeki Ticari Faaliyetlerin Özellikleri

- Sınır ticareti merkezine getirilerek ithal edilen ve ilgili il dahilinde dağıtımı

yapılan eşyayı satın alan esnaf veya tüzel kişi adına düzenlenen belge uygunluk belgesidir.

- Uygunluk belgesi, değerlendirme komisyonu tarafından ilgili ilde asgari üç yıldır faaliyet gösteren esnaf veya tüzel kişi adına düzenlenmektedir.
- İthal edilecek eşyaya ilişkin il kotaları ve ithal edilen eşyanın uygunluk belgesi sahiplerine dağıtımını; il ihtiyacı ve işletme büyüklüğü gibi kriterler dikkate alınarak, vali veya vali yardımcısı başkanlığında defterdar, gümrük müdürü, sanayi ve ticaret il müdürü, tarım il müdürü, ticaret odası veya sanayi ve ticaret odası ile esnaf ve sanatkarlar odası temsilcilerinden oluşan değerlendirme komisyonu üyelerinin oy birliği ile teklifi üzerine Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca belirlenmektedir.
- Uygunluk belgesi ile ilgili başvurular ticaret odası veya sanayi ve ticaret odasına yapılmaktadır.
- İhracı ve ithali ilgili mevzuatla yasaklanmış veya ithali belli kurum ve kuruluşlara bırakılmış maddeler ile kota, gözetim ve diğer ticaret politikaları uygulamasına tabi ürünler dış ticarete konu edilemez.
- Dış ticaret mevzuatı ve diğer ilgili mevzuatla ihracı ve ithali izne bağlı olan maddelerin ticarete konu edilmesi, ilgili mercilerin izni ile mümkündür.

6.2 Gümrük Çıkış İşlemlerinin Aşamaları Nelerdir?

1. Sunulacak belgelerin hazırlanması ve temini.
2. Belgelerin ilgili çıkış gümrüğüne verilmesi.
3. İhraç konusu malın tek tip gümrük beyannamesinde belirtilen hususlarla uygunluğunun tespiti için muayene edilmesi;
 - İlgili gümrük idaresinde beyanname üzerindeki bilgilerle belgeler karşılaştırılır ve bu aşamada ihraç konusu malın muayenesi ve yüklenmesi için ilgili belgeler muayene memuruna verilmektedir.
 - İhraç konusu malların bulunduğu yere gidilerek, beyannamede belirtilen hususlara uygunluğunun tespiti için muayene işlemi yerine getirilmektedir.

4. Muayene işlemi tamamlandıktan sonra malın yüklenmesi;
 - Malın Beyannamede belirtilen hususlara uygunluğu tespit edildikten sonra kolcu nezaretinde yükleme işlemine başlanmaktadır.
 - Bu arada, ilgili nakil vasıtasına yüklenen ihraç konusu mal kurşun mühür altına alındıktan sonra, nakliyecisi firma tarafından tanzim edilen karne veya manifestoların, ilgili memurlar tarafından beyannameye uygunluğu tetkik edilerek tescil işlemi yapılır ve araç yurt dışına sevk edilmektedir.
5. Tek tip gümrük beyannamesinin kapatılması ve nüshaların ilgili mercilere gönderilmesi;

Karne veya manifestonun tescil işlemi yapıldıktan sonra, beyanname üzerinde gerekli açıklamayı veren kolcu beyannameyi ilgili muayene memuruna iade etmektedir.
6. Çıkış işlemi yapan gümrük idaresi kapı veya liman gümrük idaresine eşyayı taşıyan kara nakil aracının sınırı geçmesi, liman gümrük idaresinde ise eşyanın gemiye yüklenmesini takiben beyanname kapatılarak nüshalar ilgili mercilere gönderilmesi,
7. Çıkış işlemleri iç gümrükle yapılıyorsa eşyayı taşıyan aracın fiilen yurtdışına çıkışının yapıldığı kapı gümrük idaresince teyit edilmesini müteakip, iç gümrük idaresi tek tip gümrük beyannamesini kapatılarak nüshaların ilgili mercilere gönderilmesi,

6.3 Tarife ve Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu'nun İçeriği

Türk Gümrük Tarife Cetvelimizin esasını "Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi" oluşturmaktadır. Kısaca Armonize Sistem Sözleşmesi denilen bu sistem Gümrük İşbirliği Konseyi (Dünya Gümrük Örgütü) tarafından hazırlanmış ve üye ülkelerce kabul edilerek uygulamaya geçilmiştir.

Armonize Sistem: "Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi Sözleşmesi"

Türkiye tarafından 3501 Sayılı Kanun ile 1 Ocak 1989 tarihinden geçerli olmak üzere

10 Kasım 1988 tarihinde kabul edilmiştir.

Armonize Sistemin Esasları: Armonize sistem; birçok uluslararası kuruluş, gümrük ya da ekonomik birlik tarafından oluşturulan ortak komite tarafından yapılan çalışma sonucunda hazırlanan dünyada mevcut tüm eşyayı kapsayan sınıflandırma sistemidir.

Armonize Sistemde 21 Bölüm, 96 Fasil, 1241 Pozisyon, 5019 ayrı kategoride eşya, (2450 tek tireli, 2258 iki tireli alt pozisyon) bulunmaktadır.

Armonize sistem 5019 ayrı kategorideki eşyayı altı rakamlı bir kodlamayla sınıflandıran bir sistemdir. Bu altı rakamlı koda "Armonize Sistem Kodu" denir. Bu Sıralamada;

- İlk iki rakam Fasil Numarasını,
- İkinci iki rakam Pozisyon Numarasını,
- Üçüncü iki rakam Alt Pozisyon Numarasını,
- Dördüncü " "Kombine Nomanklatör Numarasını,
- Beşinci " "Milli Alt Açılım Numarasını,
- Altıncı " " İstatistik Numarasını ifade etmektedir.

Söz Konusu Sıralamanın Taşıdığı Diğer Anlamlar

- İlk Dört Rakam Eşyanın Pozisyon Numarasını,
- İlk Altı Rakam Armonize Sistem Kodunu,
- İlk Sekiz Rakam Kombine Nomanklatör Kodunu,
- On iki Rakam ise Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonunu Oluşturmaktadır.

Nomanklatöre Yardımcı 3 Yayın Bulunmakta Olup Bunlar;

- İzahname
- Alfabetik Endeks
- Sınıflandırma Avileri Kompendiyumu olarak adlandırılmaktadır. Armonize Sistem İzahnamesi, Nomanklatörün ayrılmaz bir parçasıdır. 5019 ayrı kategorideki eşya pozisyon veya alt pozisyon bazında izahnamede ismen yer almıştır.

Avrupa Toplulukları Entegre Tarifesi (TARIC) (Integrated Tariff Of European Communities)

Avrupa topluluğu Kombine Nomanklatörü, Armonize Sistem Nomanklatörü esas alınarak hazırlanmıştır. Armonize Sistemin altı rakamına iki rakam daha ilave edilerek sekiz rakamlı Kombine Nomanklatör (CD) oluşmuştur.

6.4 Onaylanmış Kişi Statü Belgesi Nedir?

Onaylanmış Kişi Statü Belgesi, performansları ve güvenilirlikleri ile kendilerini kanıtlamış, yüksek istihdam yaratan 'imalatçı ihracatçılara' ve dış ticaret sermaye şirketlerine gümrük işlemlerinde yeni haklar ve kolaylıklar getirmektedir.

Onaylanmış Kişi Statü Belgesi, gerek performans gerekse güvenilirlik kriterlerini gerine getiren firmaların bürokratik işlemlerden dolayı bekleme ile zaman kayıplarının önüne geçilmesini ve teminat maliyetlerin asgari seviyeye indirilmesini amaçlanmaktadır.

Genel ve özel koşulları yerine getiren Onaylanmış Kişi Statü Belgesi sahibi kişilerin gümrük idarelerine yazılı olarak başvuruları halinde beyanlarını eksik bilgi ve/veya belge ile yapmalarına izin verilmektedir.

Onaylanmış Kişi Statü Belgesinin geçerlilik süresi, belge düzenlenme tarihi itibarıyla 2 (iki) yıldır.

Onaylanmış Kişi Statü Belgesi Altında A, B ve C Şeklinde 3 Sınıf Belirlenmiştir.

- A Sınıfı Belgesi 250 işçi istihdam eden, ödenmiş sermaye tutarı 1 trilyon olan, bir önceki yıl ya da başvuruda bulunduğu yıl asgari 25 milyon dolar kıymetinde ihracat yapan veya ihracat-ithalat toplamı 100 milyon dolar olan imalatçı firmalar tarafından güvenilirlik kriterlerini de karşılamaları durumunda alınabilmektedir.
- B Sınıfı Belgesi 100 işçi istihdam eden, ödenmiş sermayesi 500 milyar lira olan 5 milyon dolarlık ihracat yapan toplam 20 milyon dolarlık ihracat ve ithalat yapan firmalar tarafından güvenilirlik kriterlerini de yerine getirmeleri durumunda alınabilmektedir.
- C Sınıfı Belgesi 30 işçi istihdam eden, ödenmiş sermayesi 10 milyar lira olan, 2 milyon dolarlık ihracat, toplam 8 milyon dolarlık ihracat ve ithalat yapan

firmalar tarafından güvenilirlik kriterlerini de karşılamaları durumunda alınabilmektedir.

Kambiyo Yükümlülükleri

Ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin, 32 Sayılı Karar'da öngörülen haller ve Karar'a ilişkin Tebliğ'de belirtilen mücbir sebeplerden kaynaklanan gecikmeler hariç, fiili ihraç tarihinden itibaren en çok 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına, Türk parası olması halinde tevsik edilmesi, döviz olması halinde ise satılması zorunludur. Bu zorunluluğa kambiyo yükümlülüğü (kambiyo taahhüdü) denir. Ancak ihraç bedeli dövizin % 70'inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içerisinde getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması halinde, kalan % 30'ına tekabül eden kısmı üzerinde ihracatçılar serbestçe tasarrufta bulunabilirler.

İhracat hesapları, Gümrük Beyannamesi tutarı ABD 50.000 Doları'na kadar ihracat işlemleri hariç olmak üzere Gümrük Beyannamesi, fatura ve yurtdışında döviz ödenmesini gerektiren belgeler ile bedelin tahsiline ilişkin Döviz Alım Belgesi'nin bir araya gelmesiyle bankalarca kapatılır. İhracatçının satış akdi gereğince ibraz etmesi zorunlu olduğu diğer belgeler bankalar ile alıcı ve satıcı arasındaki özel hukuk ilişkisiyle ilgili olup Kambiyo Mevzuatına tabi değildir.

TL'yle tahsil edilecek ihracatta, ihracat bedellerinin tamamının tahsil edilmesi zorunludur.

İhracat bedelleri, konvertibl döviz veya Türk Lirası olarak Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatı çerçevesinde ihracatçı ile ithalatçı arasındaki sözleşmeye ve uluslararası kurallar ile bankacılık teamüllerine göre tahsil edilir.

İhracat bedeli konvertibl dövizlerin alış İhracatçı ile banka arasında mutabık kalınan serbest kur üzerinden DAB düzenlemek suretiyle yapılır.

Fiili ihraçtan sonra ihraç fiyatlarında lehte değişiklik yapılması halinde, ihracatçının talebi üzerine bu farkların ihracat bedeli olarak alışının yapılabilmesi için, bu farka ilişkin veya bu farkı da içeren fatura ibraz edilmelidir.

İhracat bedelinin, en geç bedel getirme süresi sonunda alış yapılması kaydıyla ihracatçı adına açılacak DTH'na alınması ve bu hesapta tutulması mümkün olup, bu hesaptan kısmen veya tamamen ihracat bedeli olarak alış yapılabilir.

Bir ihracatçı firmanın vekili bulunan kişi veya firmalar adına yurt dışından gelen döviz veya efektiflerle açılan DTH'lardan, vekaletnamenin fiili ihracattan önce düzenlenmesi şartıyla vekili bulunan ihracatçı firma adına ihracat bedeli alışı yapılabilir.

Ancak işlenmemiş altın ve hizmet (taşıma hizmetleri, sigorta, turizm gelirleri vb.) ihracında ihracat bedellerinin yurda getirilmesi yükümlülüğü aranmaz. Bu itibarla CFR, CIF teslim şekline göre yapılan ihracatta navlun ve sigorta bedelleri bir hizmet ihracı kabul edilerek ihracatçının serbest kullanımına bırakılmıştır.

İhracat bedelleri, konvertibl döviz veya TRL olarak TPKK Mevzuatı çerçevesinde ihracatçı ile ithalatçı arasındaki sözleşmeye ve uluslararası kurallar ile bankacılık teamüllerine göre tahsil edilir.

KAYNAKÇA

- BENLİ, A. Oya, İhracat Prosedürlerini Biliyor Musunuz?, 6. Baskı, İGEME, 1999.
- CURRY, Jeffrey Edmund, Uluslararası Pazarlama, 2002
- ÇAKIROĞLU, Deniz, ABD Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi ve İGEME'nin ABD GSP Sistemine Yönelik Hizmetleri, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, İGEME'den Bakış Mayıs – Ağustos 2002.
- ÇAKIROĞLU, Erkan – GÜLTEKİN, Sinan, Pan-Avrupa Menşe Kümülayonu Sistemi Başvuru Kitabı, T.C. Başbakanlık, Dış Ticaret Müsteşarlığı, 1999.
- ÇELİK, Şenol, “İhracatın Finansmanında Eximbank Kredileri” tebliğ, Türk Eximbank, 2004.
- DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, Avrupa Topluluğu ve Türkiye, 3. Baskı, 1996.
- DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, Dış Ticaret Yönüyle Gümrük Birliği El Kitabı, İhracat Genel Müdürlüğü, 1996.
- ER, İmran “İhracat, Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri ile Vergi, Resim ve Harç İstisnası Uygulaması” tebliği, T.C. Başbakanlık, Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, 2005.
- ERDEM, Prof. Dr. Ercüment, Incoterms Uygulamaları Semineri, ICC & İTO, İstanbul, 15-16 Mayıs-2003
- EROL, Ahmet, Finansal Kiralama (Leasing), TÜRMOB Yayınları, 1999.
- ERSOY, Sema, “Dış Ticarete Kambiyo Mevzuatı ve Ödeme Şekilleri” tebliği, T.C. Merkez Bankası, 2005.
- ERTEKİN, Erol – KARATAŞ, İzzet, Uygulamada İhtiyari Tahkim ve Yabancı Hakem Kararlarının Tenfizi Tanınması, Yetkin Yayınları
- EVREN, Sema, “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri” tebliği, T.C. Merkez Bankası, 2004.
- GÜLDERE Av. Meral (İGEME Hukuk Müş.),Uluslararası Tahkim, İGEME'den Bakış Dergisi, 1998
- GÜLSOY, Ebru, Dış Ticarete Güvenli Bir Kontrol Aracı: Uluslararası Gözetim Şirketleri, İGEME, 1999.
- Gürsoy, Celal, Barter El Kitabı – Dünyada ve Türkiye'de Barter (Takas)

Ticareti, 1999.

- ICC, Arbitration and Expertise, Yayın no:480/7
- ICC (International Chamber of Commerce), The ICC Model International Sale Contract, 1997, Yayın no:556
- ICC, Incoterms 2000, ICC Publishing
- ICC, Transitional Rules in International Commercial Arbitration, Yayın no:480/4
- ITC/İGEME, Trade Secrets / KOBİ'lerin İhracat El Kitabı, 2000
- ITC/İGEME, İşletme Yönetim Sistemi /The Business Management System (BMS), 2001
- İGEME, Dış Ticaret ve Yatırım Mevzuatı, Ankara,
- JOHNSON, Thomas E., Export/Import Procedures & Documentations, (4th edition), American Management Association, New York, 2002.
- KARAFAKİOĞLU, Mehmet, Uluslararası Pazarlama Yönetimi
- KOÇ, Dilek, Dış Ticaret Bülteni, İnceleme, Yaş Meyve – Sebze Sektörü İhracat Prosedürleri, İGEME, 2001.
- MAVİOĞLU, Nazmi, “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri” tebliği, T.C. Merkez Bankası, 2002.
- MUCUK, İsmet, Pazarlama İlkeleri
- ONUR, Gülsevin, Dış Pazar Araştırması Nasıl Yapılır, İGEME, Şubat 2004
- ONUR, Gülsevin, “İhracatta Başarının Yolu Dış Pazar Araştırmasından Geçer”, İGEME'den Bakış, Sanayi Özel Sayısı, 2003
- ONURSAL, Erkut, Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri, 1996.
- ONURSAL, Erkut, Dış Ticaretin Finansmanı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekonomik Araştırmalar Ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, 1998.
- SAYAR, Taner, “İhracat Kredi Sigortası ve Garantisi” tebliğ, Türk Eximbank, 2004.
- SEYİDOĞLU Prof. Dr. Halil, Uluslararası Finansman, 2001.
- ŞAHİN, Arif, Dış Ticaret ve Yatırım Mevzuatı (İhracat Mevzuatı, Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri, Kambiyo Mevzuatı Merkez Bankası Genelgeleri, Transit Ticaret), İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME).
- ŞAHİN, Arif, Ödeme Şekilleri, İGEME, Mart – 2002
- ŞAHİN, Arif, İhracata Yönelik Finansman Araçları, İGEME, Aralık 2004

- ŞAHİN, Arif, İhracat Prosedürlerini Biliyor Musunuz, IGEME, Şubat 2004
- ŞAHİN, Mehmet, Bütün Yönleriyle İhracat Gümrük İşlemleri, Gümrük Müsteşarlığı, 1998.
- ŞANLI, Prof. Dr. Cemal, İstanbul Üniversitesi – EKŞİ, Doç. Dr. Nuray, Marmara Üniversitesi, Uluslararası Ticaret Hukuku, 2000.
- TOPÇUOĞLU, Ayşenur, “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, İhracatta Kullanılan Belgeler ve Kambiyo Mevzuatı Bağlamında İhracatın Genel Esasları” tebliği, Yapı Kredi Bankası, 2005.
- TOPÇUOĞLU, Dr. Ayşenur, “Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri” tebliği, Okan Üniversitesi, 2004.
- TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ, Kur Rejimi Tercihi ve Türkiye, 2002, İstanbul,
- UNCITRAL Secretariat, Vienna Sales Convention.
- UNIDROIT Convention for International Factoring, Ottawa, 1989
- UYANIK, Yüce, Temel Faktoring El Kitabı, Faktoring Derneği, 1997.
- UYANIK, Yüce, “Faktoring ve Türkiye Uygulaması” tebliği, “Faktoring’de Hukuksal Boyut” Sempozyumu, Marmaris, 2000
- UYANIK, Yüce, Faktoring Kuralları, Faktoring Derneği, 2002.
- VAKIFBANK, Gümrük Birliği’nin Türk Ekonomisi’ne Muhtemel Etkileri, 2. Baskı, 1996.
- YAVAŞ, Ergun, Araştırmalar –1, Gümrük Kontrolörleri Derneği, 1997.