

**T.C.  
GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
İŞLETME BİLİM DALI**

**DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİNDE  
EĞİTİM GEREKLERİNİN BELİRLENMESİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Hazırlayan  
Yadigarjon GAYİPOV**

**Tez Danışmanı  
Prof. Dr. İzzet GÜMÜŞ**

**Ankara-2013**



**T.C.  
GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
İŞLETME BİLİM DALI**

**DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİNDE  
EĞİTİM GEREKLERİNİN BELİRLENMESİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Hazırlayan  
Yadigarjon GAYİPOV**

**Tez Danışmanı  
Prof. Dr. İzzet GÜMÜŞ**

**Ankara-2013**

## ONAY

Yadigarjon GAYİPOV tarafından hazırlanan "Dış Ticarete Teslim Ve Ödeme Şekillerinde Eğitim Gereklerrinin Belirlenmesi" başlıklı bu çalışma, 13.12.2013 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliğı ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından İşletme Anabilim dalında Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

  
Prof. Dr. İzzet GÜMÜŞ (Başkan)

  
Prof. Dr. Nurettin PARILTI

  
Yrd. Doç. Dr. Cemalettin AKTEPE

## ÖZET

GAYİPOV Yadigarjon. Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinde Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2013.

Günümüzde kişilerin ve devletlerin sürekli olarak çeşitli ekonomik ilişkiler içinde bulunması, uluslararası ticarete yeni boyutlar kazandırmıştır. Alıcı açısından ithalat, satıcı açısından ise ihracat olarak gerçekleştirilen dış ticaret, kıtaları birbirine bağlamakta, çok uzak mesafedeki alıcı ve satıcıyı aynı platformda karşı karşıya getirmektedir.

Mal ve hizmet alımı ve satımına konu olan dış ticaret, yapılan ödemeler ve kurum ve kuruluşlar açısından iç ticaretten farklılık göstermekte, dış ticarete karşılaşılan sorunlar ve bu sorunların çözümü de daha karmaşık bir yapı oluşturmaktadır. Sosyal ve ekonomik ihtiyaçlar ile kalkınma ve büyüme ihtiyaçları ülkeleri dış pazarlara yönlendirmiştir. Dış ticaret kısaca ülkeler arasındaki mal ve hizmet ticaretinin tümü olarak tanımlanabilir. Dış ticaret işlemleri ithalat işlemleri ve ihracat işlemleri olmak üzere iki bölümden oluşmaktadır. Dış ticarete kullanılan teslim şekilleri tarafların sorumluluklarını açıkça belirtmektedir. Dış ticarete konu olan taraflar çeşitli faktörleri göz önünde bulundurarak en uygun teslim şeklini ve ödeme şeklini seçmektedir.

Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin seçimi; mal ve sektör bazında yerleşik gelenekler, alıcı ve satıcı arasındaki güven derecesi, alıcının ödeme gücü, tarafların yaşadığı ülkelerin ekonomik politikaları gibi pek çok faktöre bağlıdır. Alıcı ve satıcı kendilerine sağladığı çok yönlü güvenceler nedeniyle diğer ödeme yöntemlerine oranla akreditif yöntemini daha çok kullanma eğilimindedir. Karmaşık yapısı gereği akreditif sistemin de uygulanmasında çok çeşitli sorunlarla karşılaşılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, genel olarak dış ticarete önemli bir yere sahip olan teslim ve ödeme yöntemlerinden bahsederek çeşitli açılardan ele almak ve bu doğrultuda Türkmen şirketlere dış ticaret konusunda temel bilgi vermek, dış ticaret eğitiminin önemi ve gereğini vurgulamaktır. Ayrıca ben Türkmenistan vatandaşıyım ve tekrar oraya dönmeyi planlıyorum. Bu çalışma sayesinde dış ticaret hususunda edindiğim bilgi birikimini ülkenin yararına

olacak şekilde kullanmak niyetindeyim ve Türkiye ile Türkmenistan arasındaki ticari ilişkilerin nasıl geliştirilebileceği probleminin de üzerinde durmaktayım. Bilindiği üzere Türkmenistan çok önemli petrol ve gaz kaynaklarına sahiptir ve Türkmenistan'ın ihracat gelirlerinin de büyük bölümünü oluşturmaktadır.

Türkmenistan, Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından 27 Ekim 1991 tarihinde bağımsızlığını kazanmış ve "Türkmenbaşı" olarak anılan Saparmurat Niyazov, Devlet Başkanlığını üstlenmiştir. Bağımsızlığının ilk yıllarında yaşanan en önemli gelişmelerden biri, 12 Aralık 1995 tarihinde BM Genel Kurulunda alınan bir kararla Türkmenistan'a "Daimi Tarafsız Ülke" statüsünün tanınması olmuştur. Türkmenistan'da tarafsızlık, devletin en önemli ilkelerinden biri olarak kabul edilmekte, dış politika bu statü temelinde belirlenmektedir. Bu nedenle Türkmenistan, güvenlik ve askeri nitelikli ittifaklara katılmamakta, topraklarında yabancı askeri üsler kurulmasına veya topraklarının yabancı askeri güçler tarafından kullanılmasına izin vermemekte, tarafsızlık statüsünü zedeleyeceğini düşündüğü politikalardan kaçınmaktadır.<sup>1</sup> Bağımsızlığın kazanılması sonrasında Türkmenistan'ın dış politikası doğal gaz ve petrol ihracatı için pazar ve transfer yollarının sağlama alınması, doğal gaz ve petrol çıkarımı ve rafine edilmesi endüstrilerinin geliştirilmesi üzerine kurulmuştur.<sup>2</sup> Bu arada 1990'larda devletin ekonomiye yoğun müdahalesi ve devlete ait şirketlerin ekonomide önemli bir yer tutması özel sektörün gelişmesini olumsuz etkilemiştir.

Türkmenistan hükümeti yatırım ortamının iyileştirilmesi için çalışmalarda bulunmaktadır. Ancak bu çalışmalar uygulamada halen yetersiz kalmakta ve planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş süreci yavaş işlemektedir. Şu anda ülkedeki ekonomik faaliyetlerin yüzde 50'si devlet tarafından yönetilmektedir. Bu durum ülkede yatırım yapan Türk firmalarını da olumsuz yönde etkilemektedir.<sup>3</sup> Dolayısıyla serbest piyasa ekonomisine geçişte çok sınırlı bir ilerleme kat edilmiştir. Planlı ekonomiden, serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecinde, özel mülkiyet hakkının tanınması ve özel hukuk alanının oluşturulması hayati önem taşımaktadır. Türkmenistan

<sup>1</sup> <http://www.mfa.gov.tr/turkmenistan-siyasi-gorunumu.tr.mfa>, 03.05.2013.

<sup>2</sup> [http://arsiv.ntvmsnbc.com/modules/ekonomi/bultenler/turkmenistan\\_ulke\\_bulteni.pdf](http://arsiv.ntvmsnbc.com/modules/ekonomi/bultenler/turkmenistan_ulke_bulteni.pdf), 03.05.2013.

<sup>3</sup> Konya Ticaret Odası, Türkmenistan Ülke Raporu, Etüd Araştırma Servisi, Eylül 2008, s. 28.

özel mülkiyetin tanınması konusunda ilk adımı 1992 yılında “Özelleştirme ve Demonopolizasyon Kanunu”nu kabul etmesiyle atmıştır.<sup>4</sup> Türkmenbaşı döneminde daha çok içe dönük bir dış politika izlenmiş ve Sovyet dönemi yapıları bozulmadan korunmuştur. Türkmenbaşı büyük çaplı ekonomik ve siyasi reformlar gerçekleştirmekten kaçınmıştır. Bunun sonucunda Batılı devletler de Türkmenistan ile ilişkilerini geliştirme konusunda çekimser kalmışlardır.<sup>5</sup>

Türkmenbaşı'nın 21 Aralık 2006 tarihinde hayatını kaybetmesinin ardından, dönemin en kıdemli Bakanlar Kurulu Başkan Yardımcısı Gurbangulu Berdimuhamedov, 11 Şubat 2007 tarihinde yapılan seçimlerle Türkmenistan'ın ikinci Devlet Başkanı seçilmiştir. Türkmenistan'da son seçimler ise 12 Şubat 2012 tarihinde düzenlenmiştir. Berdimuhamedov yönetiminde, Türkmenistan'da çok sayıda reformlar gerçekleştirilmiş, “aktif tarafsızlık” ve “açık kapılar” politikaları doğrultusunda, Türkmenistan'ın dış ülkelerle ilişkileri geliştirilmiş, bölgesel ve uluslararası işbirliğinin artırılmasına yönelik girişimler başlatılmıştır.<sup>6</sup> Türkmenistan'ın enerji kaynakları üzerine rekabet son yıllarda artmıştır. Türkmenistan petrolünü en çok ithal eden ülkelerden Rusya ve Ukrayna, günümüzde bu kaynakların kullanımı hususunda Çin ve Körfez ülkeleri ile mücadele etmek zorundadır. Bu arada Türkmenistan da teknolojik ve ulaşım ile ilgili ekipmanın büyük kısmını ve hammadde ihtiyacını Rusya'dan karşılamaktadır. Bunun yanında Ukrayna ve Çin de Türkmenistan'a teknolojik ekipman sağlayan ülkelerdendir. Türkiye ise özellikle inşaat alanında öncü konuma sahiptir. Amerika ve Belarus'tan ise tarıma yönelik makine alımı yapılmaktadır.<sup>7</sup> Diğer taraftan hükümet enerji sektöründeki yabancı yatırımları teşvik etmesine rağmen bu alandaki katı kontrolleri de devam ettirmektedir. Bu da yolsuzlukların artmasına ve piyasa ekonomisine geçişte hükümetin karının azalmasına neden olmaktadır.<sup>8</sup>

Günümüzde yatırım, ticaret, dış ticaret, ithalat ve ihracat gibi kavramların önemi daha da artmıştır ve ekonomik gelişmenin sadece devlet

<sup>4</sup> Stanislav Şatalin, **Sosyalist Ekonomiden Piyasa Ekonomisine Geçiş**, İstanbul, İzgi Yayıncılık, 1991, s. 10.

<sup>5</sup> [http://arsiv.ntvmsnbc.com/modules/ekonomi/bultenler/turkmenistan\\_ulke\\_bulteni.pdf](http://arsiv.ntvmsnbc.com/modules/ekonomi/bultenler/turkmenistan_ulke_bulteni.pdf), 06.05.2013

<sup>6</sup> <http://www.mfa.gov.tr/turkmenistan-siyasi-gorunumu.tr.mfa>, 06.05.2013.

<sup>7</sup> [http://arsiv.ntvmsnbc.com/modules/ekonomi/bultenler/turkmenistan\\_ulke\\_bulteni.pdf](http://arsiv.ntvmsnbc.com/modules/ekonomi/bultenler/turkmenistan_ulke_bulteni.pdf), 06.05.2013

<sup>8</sup> N. Badykova, “Regional Cooperation in Centra Asia A View From Turkmenistan”, Volume: 48, 2009, p. 65.

tekeliyle gerçekleştiremeyeceği, özel sektörün de desteklenmesi gerektiği ortadadır. Fakat Türkmenistan çoğunlukla küçük ve orta ölçekli işletmeleri desteklerken büyük çaplı işletmeleri desteklemekten kaçınmaktadır. Bu Türkmenistan için bir risk faktörü gibi görünse de etkin bir mali denetim sistemi ve sağlam bir kurumsal yapının oluşturulması ile halledilebilecek bir mevzudur. Bu durum da Türkmenistan'daki ekonomi ve dış ticaret alanındaki yetersizliği gözler önüne sermektedir. Yapmış olduğum çalışma ile kısmen de olsa dış ticarete eğitimin ne kadar gerekli olduğuna vurgu yaparak küçük de olsa bir adım atılmasına katkı sağlamak gayesindeyim. Bunun yanı sıra Türkmenistan, Orta Asya'da Özbekistan'dan sonra ikinci önemli pamuk üreticisidir. Dünyanın en kaliteli pamuklarını Türkmenistan üretmektedir. Öyle ki dünya sıralamasında on dördüncü büyük pamuk üreticisidir. Ekonomik yapısı, doğal gaz, petrol ürünleri, pamuk ve tekstil sanayi, gıda ve hafif sanayi üzerine şekillendirilmiştir. Dördüncü büyük gaz rezervlerine sahiptir.<sup>9</sup>

Dört bölümden oluşan çalışmamızın birinci bölümünde konuya bir giriş yapılması ve konunun etraflıca anlaşılması açısından dış ticaret ve dış ticaretin önemli unsurlarından olan ihracat ve ithalat kavramları üzerinde durulacaktır. İkinci bölümde dış ticarete teslim şekillerinden bahsedilerek, ihracatçı ve ithalatçıya yüklediği sorumluluklara yer verilecektir. Üçüncü bölümde ise dış ticarete ödeme şekillerindeki taraflar ve sorumlulukları aktarılacak, ihracatçı ve ithalatçı açısından ödeme şekillerinin avantajları ve dezavantajları açıklanacaktır. Dördüncü ve son bölümde ise çalışmamızın bel kemiğini oluşturan dış ticarete eğitimin gerekliliği üzerinde durularak konu neticelendirilecektir.

### **Anahtar Sözcükler**

1. Dış Ticaret
2. Teslim şekilleri
3. Ödeme şekilleri
4. Hizmet içi eğitim
5. Akreditif

---

<sup>9</sup> [http://www.kobilersizinin.com/pdf/ulke\\_bulten/2011/Turkmenistan\\_bulten\\_.pdf](http://www.kobilersizinin.com/pdf/ulke_bulten/2011/Turkmenistan_bulten_.pdf), 07.05.2013.

## **ABSTRACT**

GAYİPOV, Yadigarjon. The Determination of Training Requirements in the Mode of Delivery and Payment in the Foreign Trade, Master's Thesis, Ankara, 2013.

The people and governments have a variety of continuous economic relations to the international trade which has brought new dimensions nowadays, Imports from the buyer's perspective, if the seller in terms of the foreign trade as exports, connects the continents are very distant buyers and sellers on the same platform makes us face.

Goods and services purchases and sales that are subject to foreign trade, payments and institutions and organizations in terms of domestic trade differs from the foreign trade problems and solutions of these problems and more complex forms a structure. Social and economic needs and the needs of growth and development has led countries to foreign markets. Foreign trade of goods and services trade between countries all briefly defined. Foreign trade transactions, import and export transactions, including transactions consist of two parts. Delivery methods used in foreign trade clearly states the responsibilities of the parties. Tradable considering various factors which parties the most appropriate mode of delivery and payment method selects.

Used in foreign trade payment methods of selection; goods and in terms of industry built traditions, between buyers and sellers degree of confidence, the buyer's ability to pay, the parties inhabited countries' economic policies as so many factors depend on. Buyers and sellers provide to them due to the multiple assurances compared to other payment methods tend to use more letters of credit method. Due to the complex nature of credit in the system implementation problems are encountered in a wide variety.

Purpose of this study, in general, foreign trade an important part in having delivery and payment methods mentioning the various aspects to consider and in this regard the Turkmen companies for foreign trade to give basic knowledge, foreign trade importance of education and the need to

emphasize. Also I am a citizen of Turkmenistan and am planning to go there again. Through this work I gained knowledge in foreign trade issues that will benefit my country and I intend to use the trade relations between Turkey and Turkmenistan at the problem of how to improve I am standing on. As is known, Turkmenistan has a very important source of oil and gas and Turkmenistan's export revenues constitute the largest part.

Turkmenistan, after the collapse of the Soviet Union gained independence on 27 October 1991 and "Turkmenbashi referred to as" Saparmurat Niyazov, has assumed the Presidency. Independence is one of the most important developments that occurred in the first year, the UN General Assembly on 12 December 1995 with a decision taken in Turkmenistan "permanent neutral country" status has been recognized. Turkmenistan's neutrality, the state is considered as one of the most important principles of the foreign policy are determined on the basis of this status. Therefore, Turkmenistan, security and military are qualified to participate in alliances, foreign military bases on the territory of the establishment or soil does not allow to be used by foreign military forces , that this would undermine the status of neutrality policies are avoided. The independence of Turkmenistan's foreign policy after the oil and gas market and for export to be taken to provide the means of transfer of natural gas and oil extraction and refining industry was founded on the development. Meanwhile, the state's economy in the 1990s, intensive intervention and state-owned companies hold an important place in the economy has negatively affected the development of the private sector.

Turkmenistan government is working to improve the investment environment. However, these studies are still insufficient in practice and the process of transition from planned economy to a market economy is a slow process. Currently 50 per cent of economic activity in the country is governed by the state. Turkish firms investing in the country at this situation negatively affects. Therefore, the transition to a free market economy in very limited progress has been made. From planned economy, the transition to a free market economy, private property rights and the recognition of the creation of private law is vital. The first step in the recognition of private property Turkmenistan in 1992, "Privatization and the Law of Demonopolizastion" was

not agreeing with the horse. Turkmenbashi era was more of an inward foreign policy and Soviet-era structures are preserved intact. Turkmenbashi perform large-scale economic and political reforms have been avoided. As a result, the Western states have remained reluctant to develop its relations with Turkmenistan.

Turkmenbashi on 21 December 2006 after the death of the life of the period, the most senior Vice President Gurbanguly Berdimuhamedov Council of Ministers of 11 February 2007 with the election of President of Turkmenistan was elected second. If the last elections in, Turkmenistan was held on 12 February 2012. Berdimuhamedov management, in Turkmenistan, many reforms have been carried out, “active neutrality” and “open doors” policy, in line with Turkmenistan’s foreign relations with countries enhanced regional and international cooperation -raising initiatives have been launched. Turkmenistan in recent years has increased the competition over energy resources. Most of the countries that import oil from Turkmenistan, Russia and Ukraine, today, on the use of these resources has to contend with China and the Gulf countries. Meanwhile, Turkmenistan technological and transportation-related equipment and raw material needs of the majority are from Russia. Besides, Turkmenistan, Ukraine and China are among the countries providing technological equipment. Turkey has a leading position in the construction field, especially. America and the purchase of machinery from Belarus are scheduled for agriculture. On the other hand the government to encourage foreign investment in the energy sector, despite strict controls also continues in this area. This is also an increase in corruption and the government’s transition to market economy has led to a decrease in profit.

Nowadays, investment , trade, foreign trade , import and export , and further increased the importance of such concepts as the only state with a monopoly of economic development cannot take place , it is evident that the private sector should be supported . But Turkmenistan mostly small and medium -sized enterprises while supporting large-scale enterprises are reluctant to support. Turkmenistan is a risk factor for this may seem like an effective and robust financial control system that can be solved with the creation of an institutional structure is a controversial issue. This situation in

Turkmenistan failure in the field of economy and foreign trade reveals. With the work I have done at least partly in foreign trade, with an emphasis on what education is needed so take a step, albeit small, to contribute to the aim of the study, In addition to this, Turkmenistan, Uzbekistan in Central Asia is the second most important producer of cotton. Turkmenistan produces the best quality cotton in the world. It is the fourteenth in the world is the biggest producer of cotton. Economic structure, natural gas, petroleum products, cotton and textile industry, food and light industry have been shaped over. It has the fourth-largest gas reserves.

In the first part consists of four sections an introduction to the work done and thorough understanding of the subject in terms of the important aspects of foreign trade, foreign trade and the export and import concepts will be emphasized. In the second part of the mentioning of delivery in foreign trade, importers and exporters will be given to the responsibilities. In the third part payment in foreign trade will be transferred in the manner and responsibilities of the parties, exporter and importer of the advantages and disadvantages of the payment terms will be explained. In the fourth section, which is the backbone of our work with emphasis on the necessity of education in foreign trade matters will be finalized.

**Key Words**

1. Foreign trade
2. Delivery modes
3. Payment modes
4. In-service training
5. (Commercial) Letter of credit

## ÖNSÖZ

1980'lerden sonra dünya ekonomisinde, ulusal ekonomilerin dünya ekonomileri ile bütünleşme çabası, uluslararası ticareti günümüzde daha önemli hale getirmiştir. Serbest piyasa ekonomisi ve küreselleşme yüzyılımızın dış ticarette anahtar kavramları haline geldi.

Uluslararası düzeyde, mal ve hizmet alımı ve satımına konu olan dış ticaret, yapılan ödemeler, kurum ve kuruluşlar açısından iç ticaretten farklılık göstermekte, dış ticarette karşılaşılan sorunlar ve bu sorunların çözümü de daha karmaşık bir yapı oluşturmaktadır.

Teknoloji ve finans alanında yaşanan gelişmelere paralel olarak dünya ticareti globalleşmekte ve boyutları hızla büyümektedir. Bu eğilimler ülkemizin dış ticaret hacmini olumlu yönde etkilemektedir. Dış ticaretin özellikleri ve çok çeşitli riskler taşıması, bu konuya verilen önemin gün geçtikçe artması, sistemde kullanılan teslim ve ödeme yöntemlerinin çok iyi bilinmesini gerekli kılmaktadır.

Uluslararası ticaretin gelişmesi ile birlikte dış ticaret finansman teknikleri de gelişmiş; dünyada finansman kaynağı gerektiren alanlarda kaynak olanaklarını zorlayan, sistemin ve imkanların el verdiği ölçüde bunu başarabilen şirket ve kurum yapıları ortaya çıkmıştır.

Günümüz dünyasında kapalı ekonomi, ülkelerin ticaret hacmini geliştirmesi bakımından neredeyse imkansızdır. Dış ticaret alanında yaşanan bu gelişmeler ve değişimler göz önünde bulundurulacak olursa dış ticaret eğitiminin 21. yy'da ne kadar önemli olduğu aşîkardır. Buradaki eğitimden kasıt da sadece üniversitede kürsü açmakla sınırlı olmamalı, işin kalifiyeli eleman yönü de ülke geleceğı açısından düşünölmelidir.

## İÇİNDEKİLER

|                   | Sayfa |
|-------------------|-------|
| ÖZET .....        | i     |
| ABSTRACT .....    | v     |
| ÖNSÖZ .....       | ix    |
| İÇİNDEKİLER ..... | x     |
| KISALTMALAR ..... | xiii  |
| GİRİŞ .....       | 1     |

## BİRİNCİ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETİN KAVRAMLARI

|                                                    |    |
|----------------------------------------------------|----|
| 1.1. DIŞ TİCARET KAVRAMI.....                      | 6  |
| 1.2. İHRACAT KAVRAMI .....                         | 7  |
| 1.2.1. İhracata Yönelik Finansman Araçları .....   | 7  |
| 1.2.1.1. İhracata Yönelik Devlet Yardımları.....   | 12 |
| 1.2.1.2. Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri ..... | 14 |
| 1.2.1.3. Türk Eximbank Kredileri .....             | 14 |
| 1.2.2. İhracatçı Birlikleri.....                   | 15 |
| 1.2.3. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM).....     | 17 |
| 1.2.4. İhracatçı Birliklerinin Kurulma Amacı ..... | 18 |
| 1.3. İTHALAT KAVRAMI .....                         | 19 |

## İKİNCİ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETTE KULLANILAN TESLİM ŞEKİLLERİ

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1. İŞ YERİNDE TESLİM/EX-WORKS (EXW).....                          | 23 |
| 2.2. GEMİ BORDASINDA TESLİM / FREE ON BOARD (FOB).....              | 24 |
| 2.3. GEMİ DOĞRULTUSUNDA TESLİM/FREE ALONGSIDE S SHIP<br>(FAS) ..... | 24 |
| 2.4. TAŞIYICIYA TESLİM / FREE CARRIER (FCA) .....                   | 25 |

|                                                                                                     |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.5. MAL BEDELİ VE NAVLUN ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM/COST<br>AND FREIGHT (CFR).....                      | 25 |
| 2.6. TAŞIMA VE SİGORTA VE NAVLUN ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM /<br>COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF) ..... | 26 |
| 2.7. TAŞIMA ÜCRETİ ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM/FREIGHT<br>CARRIAGE PAID TO (CPT) .....                    | 26 |
| 2.8. TAŞINMA VE SİGORTA BEDELİ ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM/<br>CARRIED AND INSURANCE PAID TO (CIP).....   | 27 |
| 2.9. SINIRDA TESLİM / DELIVERED AT FRONTIER (DAF) .....                                             | 27 |
| 2.10. GÜMRÜK RESMİ ÖDENMEKSİZİN TESLİM/DELIVERED DUTY<br>UNPAID (DDU).....                          | 28 |
| 2.11. GÜMRÜK RESMİ ÖDENMİŞ TESLİM/DELIVERED DUTY PAID<br>(DDP) .....                                | 28 |
| 2.12. RIHTIMDA TESLİM/DELIVERED EX-QUAY (DEQ) .....                                                 | 28 |
| 2.13. GEMİDE TESLİM/DELIVERED EX-SHIP (DES).....                                                    | 29 |

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| 3.1. PEŞİN ÖDEME (CASH/ADVANCE PAYMENT) VE<br>PREFİNANSMAN .....   | 31 |
| 3.2. MAL MUKABİLİ ÖDEME/CASH AGAINST GOOD. ....                    | 32 |
| 3.3. BELGE KARŞILIĞI (VESAIK MUKABİLİ) ÖDEME.....                  | 34 |
| 3.4. KABUL KREDİLİ ÖDEME .....                                     | 38 |
| 3.5. AKREDİTİFLİ ÖDEME/LETTER OF CREDIT L/C.....                   | 40 |
| 3.5.1. Kabilirücu Akreditif/Revocable .....                        | 46 |
| 3.5.2. Gayri Kabilirücu Akreditif/Irrevocable .....                | 47 |
| 3.5.3. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C) .....                     | 48 |
| 3.5.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C).....                   | 49 |
| 3.5.5. Rotatif-Döner Akreditif/Revolving Credit.....               | 49 |
| 3.5.6. Kırmızı Şartlı/Peşin Ödemeli Akreditif/Red Clause L/C ..... | 50 |
| 3.5.7. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C).....              | 51 |

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.5.8. Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back L/C) .....                         | 51 |
| 3.5.9. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C) .....                     | 52 |
| 3.5.10. Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi/Stand-by Credits L/C) .....   | 53 |
| 3.5.11. Yetki Mektupları .....                                               | 54 |
| 3.5.12. Vadeli Akreditif/Ödenmesi Ertelemeli (Deffered<br>Payment L/C) ..... | 54 |

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

### **DIŞ TİCARETTE EĞİTİMİN GEREKLERİNİN BELİRLENMESİ**

|                                                                                        |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 4.1. MESLEKİ EĞİTİM .....                                                              | 58        |
| 4.2. FİRMALAR AÇISINDAN EĞİTİMİN ÖNEMİ .....                                           | 60        |
| 4.2.1. Hizmet İçi Eğitim .....                                                         | 62        |
| 4.2.2. Hizmet İçi Eğitimin Amaçları .....                                              | 62        |
| 4.3. DIŞ TİCARET EĞİTİMİ GEREKSİNİMİ .....                                             | 63        |
| 4.3.1. Dış Ticaret Eğitimi Veren Kurumlardan Ekonomi Bakanlığı<br>ve Faaliyetleri..... | 66        |
| <b>SONUÇ VE ÖNERİLER.....</b>                                                          | <b>69</b> |
| <b>KAYNAKÇA .....</b>                                                                  | <b>76</b> |

## KISALTMALAR

|                  |                                                                   |
|------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>a.g.e.</b>    | : Adı Geçen Eser                                                  |
| <b>CFR</b>       | : Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim                      |
| <b>CIF</b>       | : Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim             |
| <b>CIP</b>       | : Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim                  |
| <b>CPT</b>       | : Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim                             |
| <b>DAB</b>       | : Döviz Alım Belgesi                                              |
| <b>DAF</b>       | : Sınırdaki Teslim                                                |
| <b>DBT</b>       | : Döviz Beyan Tutanağı                                            |
| <b>DEQ</b>       | : Rihtımda Teslim                                                 |
| <b>DES</b>       | : Gemide Teslim                                                   |
| <b>DDP</b>       | : Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim                                     |
| <b>DDU</b>       | : Gümrük Resmi Ödenmeksizin Teslim                                |
| <b>EXW</b>       | : İşyerinde Teslim                                                |
| <b>FAS</b>       | : Gemi Doğrultusunda Teslim                                       |
| <b>FCA</b>       | : Taşıyıcıya Teslim                                               |
| <b>FOB</b>       | : Gemi Bordasında Teslim                                          |
| <b>ICC</b>       | : International Commercial Terms                                  |
| <b>INCOTERMS</b> | : Uluslararası Teslim Şekilleri                                   |
| <b>KKDF</b>      | : Kaynak Kullanım Destekleme Fonu                                 |
| <b>KOBİ</b>      | : Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme                              |
| <b>KOSGEB</b>    | : Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı |
| <b>L / C</b>     | : Letter of Credit                                                |
| <b>MTO</b>       | : Milletler Arası Ticaret Odası                                   |
| <b>MYK</b>       | : Mesleki Yeterlilik Kurumu                                       |
| <b>s.</b>        | : Sayfa                                                           |
| <b>TİM</b>       | : Türkiye İhracatçılar Meclisi                                    |
| <b>TOBB</b>      | : Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği                              |

## GİRİŞ

Uluslararası ticaret veya daha çok kullanılan ve yerleşmiş deyimini ile dış ticaret, bu niteliğini aslında ekonomik olmayan, siyasi bir kavramdan almaktadır. Dış ticaret deyiminin ortaya çıkış nedeni, birbirinden bağımsız ve eşit haklara dayanan iki siyasi varlığın yani devletin mevcudiyetindendir. Başka bir deyişle siyasi sınırlar olmadan dış ticaret esas itibarıyla olmaz, ancak bu genel bir kural olmayıp devletlerin ve siyasi sınırların ortadan kaldırılması demek olan ekonomik birlikler de mevcuttur.<sup>10</sup> Özellikle küreselleşmeyle beraber ticari faaliyetler dünya ölçeğindeki kural ve standartlarla yapılmaya başlanmıştır. İşletmelerin küresel pazarda rekabet edebilmeleri ve varlıklarını sürdürebilmeleri, küreselleşmeye ne kadar adapte olabildiklerine, üstün yönlerini ne derece kullanabildiklerine ve rekabet güçlerini ne derece geliştirebildiklerine bağlıdır. Basit bir dille küreselleşme; bir grup tarihsel dünya toplumlarının global bir sistem içerisinde bir araya getirilmesi süreci olarak tanımlanabilir.<sup>11</sup> Artık hiçbir sektörde, hiçbir işletmenin bu olguyu göz ardı etme veya karşı koyma lüksü bulunmamaktadır. Dolayısıyla varlıklarını sürdürmek isteyen işletmeler, küreselleşme olgusuna iyi adapte olmak, aynı zamanda küreselleşmenin doğurduğu fırsat ve tehditlere karşı da sürekli duyarlı olmak zorundadırlar. Bu nedenle dış ticaret işlemleri, ülke içi ticaret işlemlerine göre çok karmaşık, daha masraflı ve çok dikkat isteyen işlemlerdir.

Dış ticaret ilişkisinde tarafların hak ve yükümlükleri açısından hukuki mevzuat, yabancı para kullanılması yönünden kambiyo işlemleri, taşıma faaliyetleri yönünden nakliye ve sigorta, şirket ve ülke ekonomisine etkilerinin tespiti açısından muhasebe ve finans, tüm bu işlemler sırasında düzenlenen sözleşme ve prosedürler açısından belgeler önem arz etmektedir. Bu

---

<sup>10</sup> Ataman, Ümit; Sümer, Haluk; **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, İstanbul, Alfa Basım Yayım, 1991, s. 1-20.

<sup>11</sup> Modelski, George; "Globalization", **The Global Transformations Reader**, Ed. David Held, Anthony McGrew, Madlen, Polity Pres, 2000, s. 49.

nedenlerden dolayı KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme)'ler başta olmak üzere tüm işletmelere rekabet koşullarının iyileştirmesi ve dış pazarlarda uzmanlaşmaları için destek olunması zorunluluk arz etmektedir. Güçlü olan ve rakipleri ile fiyat, maliyet, kalite, müşteri memnuniyeti, pazarlama ve dağıtım gibi birçok faktör açısından rekabet edebilen işletmeler ayakta kalacaklardır. Dış ticaret işlemlerinden kastedilen, ürün ve hizmet hareketleriyle ilişkili işlemlerdir. Başka bir ifade ile ithalat ve ihracat işlemleri ile bu ithalat ya da ihracat işlemlerinin parasal karşılıkları ifade edilmektedir.<sup>12</sup> Uluslararası ekonomik ilişkilerle ise mal ve hizmet ticareti ile birlikte bağımsız ülkeler ya da devletler arasında gerçekleşen emek, sermaye ve teknoloji alışverişi gibi faaliyetler kastedilmektedir. Oysa dış ticaret ya da uluslararası ticaret deyimi bağımsız ülkeler arasındaki mal ve hizmet değişimini ifade eder.<sup>13</sup>

Bu doğrultuda Türkiye'nin ticari ilişkilerde bulunduğu ülkelerden biri olan Türkmenistan, nüfusu 5,5 milyon, dış ticaret hacmi 18 milyar dolar olan, doğalgaz ve petrol kaynakları bakımından zengin ve çok hızlı kalkınan, bir ülkedir. Türkiye, Türkmenistan'ın dış ticaret hacminde 4. ülke konumundadır. Türkiye'nin payı % 10 civarındadır. Türkmenistan'da dış ticaretin büyük bir bölümü kamu kuruluşları tarafından yapılmaktadır. Ayrıca Türkmenistan'da yaklaşık 200 Türk firması faaliyet göstermektedir.<sup>14</sup>

Türkmenistan'da faaliyette bulunan Türk inşaat ve alt-yapı firmaları 2002 yılının ortalarından bu yana bu ülkede müteahhitlik işi üstlenmeye devam etmektedirler. Bu sektördeki firmalar faaliyetlerinin ilk yıllarında genellikle tekstil firmaları için fabrika ve atölyeler inşa etmişlerdir. Bundan sonra ise otel, havaalanı, su arıtma tesisleri gibi binaların yapımına odaklanmışlardır. Türkmenistan'da faaliyette bulunan Türk müteahhitlik

<sup>12</sup> Kaya, Feridun; Turguttopbaş, Neslihan; **Dış Ticaret İşlemleri**, Eskişehir T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2012, s. 3.

<sup>13</sup> Tomanbay, Mehmet; **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, Ankara, Hatipoğlu Yayınları, 2001, s. 15.

<sup>14</sup> <http://www.counsellors.gov.tr/altdetay.cfm?AltAlanID=249&dil=TR&ulke=TUR>, 07.05.2013.

firmalarının 1991 ila 2004 yılları arasında 5 milyar Amerikan doları değerinde iş yapmalarına karşılık, yüklenilen proje değeri 2004-2006 yılları arasında ise 1,3 milyar Amerikan doları olarak gerçekleşmiştir.<sup>15</sup> Türkmenistan'ın ihracatının %80'ini doğalgaz, % 10'unu petrol ve petrol ürünleri, % 8'ini pamuk ve tekstil ürünleri, % 2'sini diğer ürünler oluşturmaktadır. Türkmenistan'ın ithalatının % 21'ini makine, % 11'ini tekstil aksamı, %11'ini ulaşım araçları, % 9'unu metal ürünler, % 7'sini kimyasal ürünler ve % 41'ini diğer ürünler oluşturmaktadır.<sup>16</sup>

Ülkenin başlıca ihracat ortakları İran, Rusya ve Çin; ithalat ortakları ise Türkiye, Çin ve Rusya'dır. Türkmenistan yurtdışından demir-çelik, inşaat malzemesi, gıda ürünleri, makine ve araç satın almakta; doğalgaz, petrol, petro-kimya ürünleri, elektrik ve pamuk satmaktadır.<sup>17</sup>

Türkmenistan halen tümünü ya da bir bölümünü ithalat ile sağladığı şeker, süt, et, deri, tavuk ürünleri, un, sigara, tekstil ürünleri, giyim eşyaları, manto ve ayakkabıyı iç piyasadan karşılamak için bunlarla ilgili sanayiye geliştirmek durumunda olduğundan bu alanlar ülkenin önemli yatırım alanları olarak göze çarpmaktadır. Özellikle pamuklu, yünlü ve ipekli dokuma sanayi ile çeşitli gıda sanayileri geliştirilme imkanlarına sahiptir. Ayrıca tarımsal ürünlerin işlenmesi ve pazarlanmasına yardımcı olan makinelerle plastik, metal, cam vb. gibi ambalaj sanayilerinde ciddi potansiyel mevcuttur.<sup>18</sup>

İhracat, dış ticaretin gelişiminin ve ülke ekonomisinin kalkınmasının önemli unsurlarından biridir. Bu nedenle ülkelerde ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması önemli hedefler arasındadır. Ülkelerin bu hedeflere ulaşmak için aldıkları kararlar ve tedbirler dış ticaret politikasını oluşturur. Dış

<sup>15</sup> Türk, Fahri; "Türkiye-Türkmenistan İlişkileri 1990-2010", **Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi**, Yıl: 2010, Cilt: 2, Sayı: 2, s. 62.

<sup>16</sup> <http://birlesmismarkalar.org.tr/images/UF/file/hedef-ulke-raporlari/Turkmenistan.pdf>, Türkmenistan Ülke Raporu, Mart 2012, s. 19.

<sup>17</sup> <http://www.mfa.gov.tr/turkmenistan-ekonomisi.tr.mfa>, 07.05.2013

<sup>18</sup> Konya Ticaret Odası, "Türkmenistan Ülke Raporu", **Etüd Araştırma Servisi**, Eylül 2008, s. 24.

ticaret politikası açısından bir devletin dış ticaretini etkileyebilecek unsurların başlıcaları; yasaklar, gümrük resmi, ticaret antlaşmaları, primler, sübvansiyonlar ve idari korumacılık olarak sınıflandırılabilir. Bunlardan yasaklar, ithalat ve ihracat yasaklarıyla transit geçiş yasakları şeklinde bir ayırıma tabi tutulurken; gümrük resmi de aynı şekilde ithalat, ihracat ve transit ticarete uygulananlar olarak üçe ayrılmaktadır. Önceden, dış ticareti etkileme araçları ithalat, ihracat ve transit geçiş yasakları ile sınırlıyken bugünkü gelişmeler, gümrüklerin doğrudan sonucu etkileyici bir rol oynadıklarını göstermektedir.<sup>19</sup>

Uluslararası alım satım sözleşmelerindeki ticari terimler ihracatçı ve ithalatçının özel taleplerine dayanmaktadır. Uluslararası ticaret yapan firmalar hem ödeme hem de teslim koşullarını içeren çok sayıda terim kullanırlar. Değişken olan pek çok şart bu ticari terimlerde malların fiyatlarına yansıtılmaktadır. Örneğin, mallar ithalatçıya ulaşmadan önce karada veya denizde pek çok kez bir yerden bir yere nakledilmek zorunda kalır. Sevkiyat maliyeti malın değeri içinde önemli yer tutan bir maliyet ögesidir. Bu yüzden nakliyenin hangi aşamasında kimin, ne zaman bu maliyetlere katılacağına hem alıcı hem de satıcı tarafından anlaşılması önemli bir konudur. Bu şekildeki her ticari işlem bir satış kontratı ve ticari teslim şekline dayanır. Bu sözleşme ayrıca ihracatçının ve ithalatçının belirli noktalardaki sorumluluk ve harcamaları da belirler. Kullanılan ticari teslim şekillerinde alıcı ve satıcıya ait görev ve hakları göz önünde bulundurmak oldukça önemlidir.<sup>20</sup> Terimlerin kullanılmasında önemli olan, ihracatçı ile ithalatçının kullandıkları ticari teslim şekillerini iyi tanımaları, seçimlerini doğru yapmaları, herhangi bir terimin istedikleri kapsamı karşılamaması halinde o terimin yanına istedikleri özel şartı eklemek suretiyle sözleşme şartlarını daha da kesinleştirme bilinci içinde olmalarıdır.<sup>21</sup>

<sup>19</sup> Kaya, Turguttopbaş, a.g.e., s. 6.

<sup>20</sup> E.P., Hibbert; **The Principles and Practice of Export Marketing**, Published on Behalf of the **Institute of Marketing**, London, 1985, s. 180-185.

<sup>21</sup> Erdemol, Haluk; **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, İstanbul, Akbank Ekonomi Yayınları, 1990, s. 41-66.

Türkmenistan'ın ise katı ithalat kurallı bulunmaktadır. Nitekim, Türkmenistan'a ithal edilecek ürün, malzeme ve mamullerin Türkmenistan'ın hukuk kurallarına uygun olması gerekmektedir. Türkmenistan'a ithal edilmesi istenen gıda ürünlerinin kullanma tarihi, üretildiği tarihten itibaren %70'den az kalmış ise, ithal etmek yasaktır. Ürünlerin ambalajında belirtilen kullanma, üretim tarihleri ve muhafazası uluslararası takvim sistemine uygun olmalıdır. Genetik kaynakları kullanarak hazırlanan gıda ürünlerin Türkmenistan'a ithalatı yasaktır. İthal edilen ürünler, malzemeler ve mamul maddeler Türkmenistan kanununda öngörülen sertifikaya uygun olmalıdır.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Konya Ticaret Odası, "Türkmenistan Ülke Raporu", **Etüd Araştırma Servisi**, Eylül 2008, s. 25.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETİN KAVRAMLARI

#### 1.1. DIŞ TİCARET KAVRAMI

Ticaret genel anlamıyla, mal ve hizmetlerin üretilmesinden sonra nihai tüketicilere ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetlerinin tümü olarak tanımlanabilir. Faydalanılan hizmetler ve bunlar karşılığında yapılan ödemeler açısından iç ve uluslararası ticaretin ayrı ayrı alınmalarının nedeni, bu alanda ortaya çıkan sorunların çoğu kez iç ticarete karşılaşılan sorunlara benzememesi ve çözümlerinin de daha güç olmasıdır.<sup>23</sup>

Uluslararası ticaret politikalarının amaçları şöyle sıralanabilir:

- Hazineye gelir kazandırmak
- İktisadi kalkınma
- Cari açığın önlenmesi
- Yurt içi fiyat istikrarının korunması
- Ülke sanayisini dış rekabetten koruma
- Piyasadaki aksaklıkların önlenmesi
- Sosyal etkenler
- Uluslararası ilişkilerin iyileştirilmesi
- Uluslararası ticarete tekellilikten (monopol gücünden) faydalanmak<sup>24</sup>

Bilindiği gibi dış ticaret, ülkelerin belirli malların üretiminde uzmanlaşmasını sağlayarak, öğrenmeyi ve ürün hakkında yeni buluşları hızlandırmakta; ülkelere ölçek ekonomilerinden faydalanma imkanı vermekte,

---

<sup>23</sup> Seval, Belkıs; **Uluslararası Ticaret ve Kambiyo**, İstanbul, İnterbank Uluslararası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, 1985, s. 14-18.

<sup>24</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 7-8.

ayrıca üretim kaynakları, işgücü ve zamanın da etkin kullanımını sağlamaktadır. Bu yaklaşıma göre dış ticaretin genişlemesi bir yandan verimliliği arttırırken, diğer yandan ihracat ürünleri üretiminde uzmanlaşmayı teşvik etmekte bu sayede de ihracat sektörlerinde genel beceri düzeyinin yükseldiği gözlenmektedir. Dünyadaki bütünleşme ve küreselleşme eğilimleri dış ticaretin önemini son yıllarda daha da arttırmıştır. Bu gelişmelere paralel olarak iktisat literatüründe, dış ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi yaygın olarak incelenen konulardan birisi olmuştur.<sup>25</sup>

Dış ticaret işlemleri, ülke içi ticaret işlemlerine göre çok karmaşık, daha masraflı ve çok dikkat isteyen işlemlerdir. Dış ticaret ilişkisinde tarafların hak ve yükümlükleri açısından hukuki (mevzuat), yabancı para kullanılması yönünden kambiyo işlemleri, taşıma faaliyetleri yönünden nakliye ve sigorta, şirket ve ülke ekonomisine etkilerinin tespiti açısından muhasebe ve finans, tüm bu işlemler sırasında düzenlenen sözleşme ve prosedürler açısından belgeler önem arz etmektedir. Bu nedenlerden dolayı KOBİ'ler başta olmak üzere tüm işletmelere rekabet koşullarının iyileştirmesi ve dış pazarlarda uzmanlaşmaları için destek olunması zorunluluk arz etmektedir. Güçlü olan ve rakipleri ile fiyat, maliyet, kalite, müşteri memnuniyeti, pazarlama ve dağıtım gibi birçok faktör açısından rekabet edebilen işletmeler ayakta kalacaklardır.<sup>26</sup>

## 1.2. İHRACAT KAVRAMI

Ülke ekonomisinin kalkınmasında ihracat önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle ülkelerde ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması önemli hedefler arasındadır. Ülkelerin bu hedeflere ulaşmak için aldıkları kararlar ve tedbirler dış ticaret politikasını oluşturur. Dış ticaret politikası açısından bir devletin dış

<sup>25</sup> Uçak, Harun; Arısoy, İbrahim; “Türkiye Ekonomisinde Verimlilik, İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi”, **Ege Akademik Bakış Dergisi**, Cilt: 11, Sayı:4, 2011, s. 639.

<sup>26</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 3.

ticaretini etkileyebilecek unsurların başlıcaları yasaklar, gümrük resmi, ticaret antlaşmaları, primler, sübvansiyonlar ve idari korumacılık olarak sınıflandırılabilir. Bunlardan yasaklar, ithalat ve ihracat yasaklarıyla transit geçiş yasakları şeklinde bir ayırıma tabi tutulurken; gümrük resmi de aynı şekilde ithalat, ihracat ve transit ticarete uygulananlar olarak üçe ayrılmaktadır. Önceden, dış ticareti etkileme araçları ithalat, ihracat ve transit geçiş yasakları ile sınırlıyken bugünkü gelişmeler, gümrüklerin doğrudan sonucu etkileyici bir rol oynadıklarını göstermektedir.<sup>27</sup>

Uluslararası pazarlarda faaliyette bulunmanın en eski ve geleneksel yolu olan ihracat, mal ve hizmetlerin ulusal sınırların dışına sevk edilmesidir. Diğer bir deyişle ihracat; potansiyel müşterilerin yabancı ülke pazarında saptanması, mal satışının yapılması ve malların tüketiciye ulaştırılmasıdır. Bunun yanı sıra ihracat; kazanç elde etmek için müşteri gruplarının gereksinimlerini, taleplerini ve tercihlerini karşılamak için işletme olanaklarının değerlendirilmesi, planlanması, kullanılması ve denetlenmesi eylemlerinin uluslararası alanda yürütülmesi olarak da ifade edilebilir.<sup>28</sup>

İhracat, sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin gerçekleşmesinde kilit rol üstlenmesi nedeniyle kalkınma olgusunun vazgeçilmez unsurlarından birini oluşturmaktadır. İhracat artışı, bir yandan milli geliri artırarak kalkınmayı olumlu yönde etkilerken, diğer yandan döviz darboğazını aşmak suretiyle ekonomik kalkınmaya da destek olmaktadır. Bu nedenle, ihracatın artırılmasına ilişkin çaba ve politikalar, öteden beri uluslararası ticari rekabetin de temel unsurunu oluşturmuştur. Sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak yapıya ulaşma hedefi doğrultusunda küresel rekabet ortamında önemli bir oyuncu olabilmek için üretim kaynaklarının etkin bir biçimde kullanılması gerekir. Ancak rekabetin kendine özgü özelliği gereği, sadece

<sup>27</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 6.

<sup>28</sup> Bakan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 2.

belirli bir dönemde ya da sektörde başarılı olmak kadar, bunu belirlenen tüm sektörlerde uzun dönemde devam ettirebilmek de önemlidir.<sup>29</sup>

İhracatı geliştirmek adına kurulan Ekonomi Bakanlığı'nın ana hizmet birimlerinden İhracat Genel Müdürlüğü'nün görevleri şunlardır;

- İhracatın kalkınma planları ve yıllık programlardaki ilke, hedef ve politikalar yönünde ülke ekonomisi yararına düzenlenmesini, desteklenmesini ve geliştirilmesini sağlamak.
- Kamu kurum ve kuruluşlarına çeşitli mevzuatla verilmiş yetkilerin kullanımında ihracata ilişkin politikaların uygulanmasına dair esasları düzenlemek, uygulamalarla ilgili kuruluşlar arasında koordinasyonu temin etmek ve anılan kurumların ihracata ilişkin yeni düzenlemeleri ile ilgili görüş bildirmek.
- İhracatın geliştirilmesi ve yönlendirilmesine ilişkin madde ve ülke bazında gerekli tedbirleri almak ve düzenlemeleri yapmak, ihracatın madde ve ülke bazında geliştirilmesi imkânlarını ve bu imkânlardan azami döviz gelirleri sağlama yollarını araştırmak ve önerilerde bulunmak, ihracatçıları bu konularda eğitmek, ihraç maddelerimize karşı uygulanan kısıtlayıcı tedbirlerin ortadan kaldırılmasına veya iyileştirilmesine yönelik çalışmalar yapmak.
- Ülke ihracatında veya Dünya ithalatında öne çıkan pazarları düzenli olarak izlemek; bu pazarları ihracatçılara duyurmak, ihraç potansiyeli arz eden ürün ve ürün gruplarını tespit etmek ve ihracatı bu alanlara yönlendirmek amacı ile gerekli düzenlemeleri yapmak ve oluşumları sağlamak.

---

<sup>29</sup> Kaya, Turguttopbaş, a.g.e., s. 3.

- İhracat Rejimi Kararı da dâhil olmak üzere, ihracata dair mevzuatı hazırlamak ve uygulamak, ihracatın desteklenmesi ve yönlendirilmesi konularında gerekli tedbirleri hazırlamak, uygulamak, uygulamayı takip etmek ve değerlendirmek.
- İhracata konu tarım ürünlerinin destekleme alım fiyatlarının belirlenmesine yönelik hazırlıkları yapmak ve destekleme stoklarının ihracat yoluyla değerlendirilmesine ilişkin esasları tespit etmek, uygulamak ve uygulanmasını sağlamak.
- İhracata yönelik krediler ve diğer Devlet destekleri ile ilgili olarak madde ve ülke politikalarına ilişkin esasları belirlemek ve ilgili birim ve kuruluşlara iletmek.
- Bağlı muamele ve off-set gibi karşılıklı ticaret uygulamalarının usul ve esaslarını belirlemek.
- Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İhracatçı Birlikleri ile ilgili mevzuatı hazırlamak ve yayımlamak, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İhracatçı Birliklerinin çalışmalarına yardımcı olmak, çalışmalarını izlemek ve denetlemek, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan ihracata yönelik Devlet destekleri ile Dahilde İşleme Rejimi konularında Türkiye İhracatçılar Meclisi, İhracatçı Birlikleri ve ilgili diğer kurum ve kuruluşları görevlendirmek.
- Ülke ihracatının geliştirilmesini teminen ihraç ürünlerinin tanıtımı amacıyla yurtiçinde ve yurtdışında ticaret ve alım heyetleri, konferans, seminer ve benzeri organizasyonları düzenlemek, yurtdışı fuar ve sergi düzenlenmesine ilişkin esasları belirlemek ve uygulamak.

- Sınır ve kıyı ticareti ile ilgili düzenlemeleri yapmak, kalkınma planları ve yıllık programlardaki ilke, hedef ve politikalar yönünden ihracatın; ihracat ve ithalat politikalarının hedefleri de gözetilerek teşvik ve yönlendirilmesi konularında öngörülen ihracatı teşvik tedbirlerini hazırlamak, uygulamak, uygulamayı takip etmek ve değerlendirerek gerekli tedbirleri almak, ihracatı teşvik kararları ve bu kararlara istinaden ilgili mevzuatı düzenlemek, ihracat projelerini değerlendirerek uygun görülenleri İhracatı Teşvik Belgesine bağlamak, uygulamada çıkan ihtilaflarda ilgili kuruluşlara görüş vermek, ihracatı teşvik belgesi şart ve niteliklerine aykırı davranışlara gerekli müeyyideleri uygulamak.
- İhracatın desteklenmesine ve ihraç ürünlerinin ülke ve pazarlarının çeşitlendirilmesini sağlamaya yönelik olarak markalaşma ve kümeleşme faaliyetleri, Ar-Ge ve teknoloji geliştirme, elektronik ticaret, yurtdışı pazarlara giriş, yurtiçi ve yurtdışı uluslararası fuarlara katılım, organizasyon ve benzeri her türlü destek programlarını hazırlamak, uygulamak, diğer kurum ve kuruluşlar eliyle uygulanmasını sağlamak.
- İhracatın desteklenmesi amacıyla, uluslararası uygulamalar da dikkate alınarak dahilde işleme ve hariçte işleme rejimlerine ilişkin dış ticaret politikalarını belirlemek ve düzenlemeleri yapmak.
- Bakan tarafından verilen benzeri görevleri yapmak.<sup>30</sup>

<sup>30</sup> <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=B97F3F71-D8D3-8566-4520E700FDFC5193>, 08.05.2013

### 1.2.1. İhracata Yönelik Finansman Araçları

İhracatçı firmaların, dünya pazarlarında rekabet güçlerini artırmak amacıyla faydalanabilecekleri, kendilerine finansal yönden destek sağlayacak araçlar ihracata yönelik finansman araçlarını oluşturmaktadır. Bu araçlar firmalara maddi yönden katkı sağlayarak ihracat performanslarının artmasına katkıda bulunmaktadır.<sup>31</sup>

#### 1.2.1.1. İhracata Yönelik Devlet Yardımları

İhracat devlet tarafından da desteklenmektedir. İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır. “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı” kapsamında farklı destek programları uygulanmakta olup, tüm devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay mercii Ekonomi Bakanlığı'dır. Dış ticaretteki devlet desteklerini şöyle sıralayabiliriz:

1. *Yurtdışı pazar araştırması desteği:* Amacı sınai veya ticari şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerce gerçekleştirilen yurt dışı Pazar araştırması gezilerine ilişkin giderlerin karşılanmasına yönelik giderlerin karşılanmasıdır. Bu destek fonundan Türkiye’de sınai ve ticari faaliyette bulunan tüm şirketler ve yazılım şirketleri faydalanabilmektedir.

2. *Pazara giriş desteği:* Rapor ve yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetleri desteği: Bu desteğin amacı yurtdışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka

<sup>31</sup> <http://www.ibp.gov.tr/fa/section-fa-ndx.cfm>, 08.05.2013.

odaklı raporlar (mali ve hukuki raporlar dahil) ile yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine (mali ve hukuki danışmanlık dahil) ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

- Rapor ve yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetleri desteği (Yüksek Öğretim Kuruluşları ve Sağlık Sektörü): Desteğin amacı, yüksek öğretim kuruluşları ve sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar ile Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2011/1)'e istinaden çıkarılacak Uygulama Usul ve Esaslarında belirlenen diğer döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler gerçekleştiren kuruluşların yurt dışında tanıtımı amacıyla yapılan faaliyetlerin desteklenmesidir.

*1. Sektörel ticaret heyeti ve alım heyeti programlarının desteklenmesi:* Müsteşarlık koordinasyonunda Organizatör Kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programlarına ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

*2. Ticaret sitelerine üyelik desteği:* Bu desteğin amacı şirketlerin nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderlerinin karşılanmasıdır.

*3. Yurtdışı birim marka ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi:* Desteğin amacı sınai veya ticari şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerce yurtdışında açmış olduğu şubeler, tanıtım faaliyetleri ve marka tescil giderlerinin karşılanmasıdır.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Servisi, Dış Ticarete Devlet Destekleri Konulu Rapor, 05.12.2011, s. 1-9.

### 1.2.1.2. Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri

Dahilde işleme rejimi ile ihracatçılarımızın ihraç mamullerinde kullanmak kaydıyla, dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin edebilmeleri amaçlanmıştır. İhraç ürünün elde edilmesinde kullanılan girdilerin ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın gümrük muafiyetli olarak ithal edilmesidir.

Hariçte işleme rejimi ise, serbest dolaşımda bulunan eşyanın daha ileri safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin, gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle ve ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları çerçevesinde bazı işlem görmüş ürünler için konulmuş veya konulacak olan gümrük vergisi muafiyeti içeren hükümler saklı kalmak kaydıyla, yeniden serbest dolaşıma girmesi ve standart değişim sistemi kapsamında ithali ile ilgili faaliyetleri kapsamaktadır.<sup>33</sup>

### 1.2.1.3. Türk Eximbank Kredileri

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

<sup>33</sup> <http://www.ibp.gov.tr/fa/section-fa-ndx.cfm>, 09.05.2013.

Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru olan Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir.<sup>34</sup>

### 1.2.2. İhracatçı Birlikleri

Ülkelerin gelişmelerinde büyük öneme sahip olan dış ticaretin en önemli ayağı ihracattır. İhracatın artması ülkede yaratılan zenginliği artırmakta, üretim verimliliğinin yükselmesine neden olmaktadır. Bu önemi kavrayan ülkemiz, Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla 1937 yılında ilk İhracatçı Birliği'nin kuruluşunu gerçekleştirmiştir. Kuruluş amaçları arasında ihracatın artmasına katkı sağlamak, mesleki dayanışmayı artırmak, ihracatçıların mesleki faaliyetlerini ve ilişkilerini düzenlemek, sorunlarına çözüm bulmak ve yol göstermek olan İhracatçı Birlikleri bugün 59 adete ulaşmışlardır.<sup>35</sup>

Hızla gelişen ekonomiye paralel olarak 48 noktada faaliyet gösteren İhracatçı Birlikleri, hizmeti ihracatçının ayağına götürme politikası çerçevesinde 31 ilde, 13 Genel Sekreterlik ve 35'i online irtibat bürosu olmak üzere ihracat merkezlerinin tamamına yakınına doğrudan hizmet kapsama alanına dahil etmişlerdir.<sup>36</sup>

İhracatçı birliklerinin başlıca görevleri şunlardır:

<sup>34</sup> <http://www.ibp.gov.tr/fa/section-fa-ndx.cfm>, 09.05.2013.

<sup>35</sup> Birinci Dünya Savaşından sonra dağılan Osmanlı İmparatorluğu döneminde dış ticaret politikası daha ziyade gümrük politikası aracılığıyla yürütülmüş ve ayrıca bir dış ticaret politikasına ve örgütüne gerek duyulmamıştır.

<sup>36</sup> <http://www.oaib.org.tr/tr>, 10.05.2013.

- İhracatçıları örgütlendirmek ve işbirliğini geliştirmek suretiyle ihracatı artırarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunmak,
- Dış ticaretin ülke menfaatine uygun olarak gelişmesini sağlamak,
- Dış ticarete ilişkin konularda çalışmalar yapmak, bu kapsamda; kamu kurum ve kuruluşları, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör kuruluşları ve ulusal ve uluslararası kuruluşlar nezdinde üyelerinin menfaatlerini ülke çıkarları çerçevesinde koruyucu ve geliştirici çalışmalar yapmak,
- İhracatçılar arasında mesleki ahlâk ve dayanışmayı sağlamak,
- Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) görüşünü ve Müsteşarlık onayını almak kaydıyla sektörü ile ilgili mevcut eğitim ve öğretim kurumlarına yardımda bulunmak, yenilerinin kurulmasına öncülük etmek ve katkıda bulunmak,
- TİM' in görüşünü ve Müsteşarlık onayını almak kaydıyla; amaç ve görevlerini gerçekleştirmeye yönelik vakıf kurmak veya kurulmuş olanlara iştirak etmek, bütçe imkanları çerçevesinde gerektiğinde mal ve hizmet almak, yaptırmak, satmak, kiralamak, rehin ve ipotek işlemleri tesis etmek ve kaldırmak, gerektiğinde iştirak sahası ile ilgili ortak hizmet verecek şirket, dernek, tesis ve işletmeler kurmak, kurulmuş olanlara iştirak etmek, laboratuvar, test, muayene ve belgelendirme konularında üyelerini desteklemek, fuar, sergi ve tanıtım faaliyetlerini düzenlemek, düzenlenecek fuar ve sergilere iştirak etmek ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmak,

- TİM tarafından verilecek dış ticarete ilişkin diğer görevleri yapmaktır.<sup>37</sup>

### 1.2.3. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Türkiye İhracatçılar Meclisi, bölgesel ve sektörel bazda faaliyet gösteren 60 İhracatçı Birliğini, 26 ihracatçı sektörü, ihracatçılara ve İhracatçı Birlikleri'ne hizmet veren 13 Genel Sekreterliği ulusal ve uluslararası düzeyde temsil etmektedir. Sektörler Konseyi üyeleri, 60 İhracatçı Birliğinin delegelerinden oluşan TİM Genel Kurulu'nda, her sektör için sektörün kendi delegeleri tarafından, yine bu delegeler arasından seçilen birer asil üyeden oluşmaktadır. TİM Başkanı, Sektörler Konseyi asil üyeliğine seçilenler arasından, tüm delegeler tarafından seçilmektedir. TİM Yönetim Kurulu üyeleri ise, Sektörler Konseyi'nin ilk toplantısında, kendi üyeleri arasından belirlenmektedir.<sup>38</sup>

Görevleri arasında;

- Kamu ve özel sektör kuruluşları ile ihracatçılar ve karar vericiler arasında koordinasyonu sağlamak,
- İhracatın ve ihracatçının sorunlarının çözüm merkezi olmak,
- İhracatçıları yurt içinde ve yurt dışında temsil etmek,
- İhracatın geliştirilmesi yönünde politikalar oluşturmak, yer almaktadır.<sup>39</sup>

Türkiye İhracatçılar Meclisine Bağlı olarak faaliyet gösteren ihracatçı birlikleri ise şu şekilde sıralanmaktadır;

- Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,

<sup>37</sup> <http://www.akib.org.tr/tr/kurumsal-ihracatci-birliklerini-gorevleri.html>, 10.05.2013.

<sup>38</sup> <http://www.tim.org.tr/tr/kurumsal-turkiye-ihracatcilar-meclisi-hakkinda.html>, 10.05.2013.

<sup>39</sup> <http://www.tim.org.tr/tr/kurumsal-gorevleri.html>, 10.05.2013.

- Antalya İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- Denizli Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- Doğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri,
- Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- Doğu Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği,
- Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği.<sup>40</sup>

#### 1.2.4. İhracatçı Birliklerinin Kurulma Amacı

İhracatçı Birliklerinin kurulmasındaki amaç, tabii ki ihracat faaliyetleriyle ilgilidir. Yani ihracatın geliştirilmesi, düzenlenmesi, desteklenmesi, koordinasyonu ve nihayetinde beklenen katma değer in ülke ekonomisine sağlanması gibi genel amaçlara ulaşabilmek gayretidir. Cumhuriyetin ilk döneminde genç ekonominin gelişmesini sağlayacak olan temel bir dinamikte ihracat işlemleri idi. Böylece, ihracat faaliyetlerine ülke bazında koordinasyon sağlanması ve bir sistem dahilinde yürütülmesi amacıyla ihracat yapan ihracatçı girişimciler organize bir örgüt yapısı içerisinde birleştirilmeleri kararlaştırılmıştır.

İhracatçı Birlikleri, ihracatın artırılmasına katkı sağlamak amacıyla, ihracatçıların mesleki faaliyetlerini ve ilişkilerini düzenlemek, sorunlarına çözüm bulmak, yol göstermek ve ihracatın ülke menfaatleri doğrultusunda

<sup>40</sup> <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=9F9B200C-D8D3-8566-4520CE92E93B940B>, 11.05.2013.

gelişmesini sağlamak amacıyla kurulmuştur.<sup>41</sup> İhracatçı Birliklerin üyelerine yönelik üstlendiği işlemler ana başlıkları ile şunlardır:

- Danışma ve Dış İlişkiler,
- Pazarlama ve Tanıtım,
- Sektörel eğitim gibi konularda üyelerine gerekli hizmetlerde ve desteklemelerde bulunmaktadır.

### 1.3. İTHALAT KAVRAMI

İthalat, ülkeden yabancı ülkelere döviz çıkışı gerektirdiği ve ülkede üretilen mallar yerine yabancı ülkelere üretilen malların tercih edilmesi, gerek yerli üretici gerekse ülke ekonomisi üzerinde olumsuz etkiler bıraktığı için pek arzu edilen bir durum değildir. İthalat, özel ya da tüzel kişilerce kamu iktisadi kuruluşları ya da devlet tarafından doğrudan yapılabilir. İthalatı şu şekilde sınıflandırabiliriz.

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

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

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

---

<sup>41</sup> <http://www.dkib.org.tr>, 11.05.2013.

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

*Geçici Kabullü ithalat:* İhraç etme amacıyla yapılan ithalattır.

*Ankonsinyasyon ithalat:* Satışın yapılması ve belirli bir vade sonunda mal bedelinin transfer edilmesi şartıyla yapılan ithalattır.<sup>42</sup>

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

- İthalatın uluslararası anlaşmalar ile kalkınma planları ve yıllık programlarda öngörülen ilke, hedef ve politikalar çerçevesinde yürütülmesini sağlamak.
- Kamu kurum ve kuruluşlarına çeşitli mevzuatla verilmiş yetkilerin kullanımında ithalat ile ilgili politikaların uygulanmasına dair esasları düzenlemek ve bu kurumların ithalata ilişkin düzenlemeleri ile ilgili görüş bildirmek.
- İthalat Rejimi Kararı da dâhil olmak üzere ithalata dair mevzuatı hazırlamak, madde politikalarını teklif etmek, uygulamak, ithalatla ilgili izinleri ve belgeleri vermek, gelişmeleri takip etmek ve ilgili kurum ve kuruluşlarla koordinasyonu sağlamak.
- İthalatı iç piyasa ve sanayinin ihtiyaçlarını iç ve dış ekonomik gelişmeleri dikkate alarak izlemek ve ithal mallarına uygulanacak malî yüklere ilişkin hazırlıkları yürütmek ve uygulanmasını sağlamak.

---

<sup>42</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 8-11.

- İthal malların Dünya piyasalarına uygun olarak ithalini sağlayıcı tedbirleri almak, uygulamak ve izlemek.
- Dampinge karşı vergi, sübvansiyona karşı telafi edici vergi ve korunma önlemi gibi ticaret politikası savunma araçları ile ilgili mevzuatı hazırlamak, uygulamak, mevzuatla verilen görevleri yerine getirmek, ticaret politikası savunma araçlarının etkisini incelemek ve ticaret politikası savunma araçlarının etkisiz kılınmasına ilişkin girişimleri araştırmak, tespit etmek ve gerekli tedbirleri almak.
- İthalat ile ilgili politikaları izlemek, ithalatın her aşamasında gerekli görülecek incelemeleri ve denetimleri yapmak, yaptırmak, önlemleri almak ve bu hususlarla ilgili düzenlemeler yapmak.
- Ticaret politikası savunma araçları ile ilgili ikili ve çok taraflı istişareleri yürütmek ve Dünya Ticaret Örgütü ve diğer ülke uygulamalarını takip etmek, bu uygulamalar nedeniyle ortaya çıkan anlaşmazlıklarda Türkiye'nin menfaatlerini ilgili uluslararası platformlarda savunmak üzere gerekli önlemleri almak.
- Bakan tarafından verilen benzeri görevleri yapmak.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=B98A919A-D8D3-8566-452005ABD6D0FDA4>, 12. 05. 2013.

## İKİNCİ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETTE KULLANILAN TESLİM ŞEKİLLERİ

Dünya ticaret hacminde ciddi büyümelerin başladığı, 1930'lu yıllarda, teslim koşullarında sorunlar yaşanmaya başlanmıştır. Teslim koşullarıyla ilgili sorunları ve fikir ayrılıklarını en aza indirmek için ilk defa 1936 yılında Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından Incoterms-1936 (International Commercial Terms) yayımlanmıştır. İthalatçılar ve ihracatçılar henüz pazarlık aşamasındayken, ICC tarafından yayımlanan teslim şekillerine atıfta bulunarak, müzakerelerini sürdürürler.<sup>44</sup>

Ticari terimlerin, her ülkede değişik şekilde yorumlanmasının (hukuksal anlaşmazlıklar sonucu) hem zaman hem de para kaybına neden olduğu düşüncesinden hareketle ve bu terimlerin standart kurallara bağlanması amacıyla bazı uluslararası çalışmalar yapılmıştır. Bunların en önemlisi "Uluslararası Teslim Şekilleri (INCOTERMS)"dir.<sup>45</sup> INCOTERMS' in amacı; ticari terimlerin her ülkede farklı olarak yorumlanıp, uygulanmasından doğan anlaşmazlık ve güçlüklerin mümkün olduğu ölçüde ortadan kaldırılmasıdır.

INCOTERMS' de yeni düzenlemeye göre, gelişmelere de uygun olarak, ticari terimler karşılığında alıcıya teslim edilirken, mal karşılığı ödemede bedelsiz olarak dört gruba ayrılmıştır.

- Bunlardan birincisi, satıcının bizzat kendi kuruluşunda mallarını alıcıya sunması durumudur.
- İkincisi, satıcıdan mallarını alıcı tarafından tespit ve tayin edilen taşıyıcıya teslim etmesi istenir.

---

<sup>44</sup> Bakan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 143.

<sup>45</sup> Küçükcutlu, Namık; **Diş Ticaret Mevzuatı Rehberi**, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası, 1998, s. 64.

- Üçüncüsü, satıcı taşıma işlemi için kendisi sözleşme yapmasına rağmen, malların yüklenmesi ve yola çıkmasından sonra meydana gelebilecek ek masrafları kendisi üstlenmez.
- Dördüncüsü ise, malların varış ülkesine kadar taşınmasıyla ilgili bütün masrafların ve risklerin satıcıya ait olmasıdır.<sup>46</sup>

Dış ticaret işlemleriyle ilgili olarak, bazı sözleşmelerde alıcının, satıcının ülkesindeki ihracat işlemlerini (iş yerinde teslim (EXW), gemi doğrultusunda teslim (FAS) gibi); bazı sözleşmelerde de satıcının, alıcının ülkesindeki ithalat işlemlerini (rıhtımda teslim (DEQ) ve gümrük resmi ödenmiş teslim (DDP) gibi) yürütmesi gerekebilir. Bu tür durumlarda alıcı ve satıcı ihracatta veya ithalatta konabilecek yasaklardan doğabilecek riskleri de karşılıklı olarak paylaşmak durumundadırlar. Öyle durumlar olabilir ki, alıcı, malları EXW çerçevesinde satıcının kuruluşundan, ya da FAS çerçevesinde gemi doğrultusunda teslim almak istediği halde malların ihraç işlemlerinin satıcı tarafından yerine getirilmesini tercih edebilir. Eğer durum bu ise, işlemi tanımlayan terime bir de, “Çıkış İşlemi Tamamlanarak” ibaresi eklenir.<sup>47</sup>

## 2.1. İŞ YERİNDE TESLİM/EX-WORKS (EXW)

“İş yerinde teslim” terimi, satıcının malları, kendi yerinde veya ismen belirlenmiş başkaca bir yerde (fabrika, depo, işyeri gibi) alıcının tasarrufuna bırakarak teslim etmesini ifade etmektedir. EXW, satıcı açısından asgari yükümlülüğü temsil etmektedir. FCA (Free Carrier - Taşıyıcıya masrafsız) uluslararası ticaret için daha uygunken, bu kural iç ticaret için uygundur.<sup>48</sup> Aynı zamanda ihracatçı firmanın, malları kendi mahallinde veya başka bir isim ile belirlenmiş yerde (iş yerinde, fabrikada, depoda vb.) gümrükleme işlemleri yapılmamış ve hiçbir taşıma aracına yüklenmemiş şekilde, ithalatçı

<sup>46</sup> Akat, Ömer; **Uluslararası Pazarlama**, Bursa, Ekin Kitabevi, 2001, s. 189.

<sup>47</sup> Ataman, Sümer, **a.g.e.**, s. 16.

<sup>48</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 56.

firmanın tasarrufuna bırakmasına imkân veren teslim şeklidir.<sup>49</sup> İthalatçı ya da temsilcisi sözleşmeye göre belirtilen belli tarih ya da zaman aralığında satıcının işyerinde ya da mağazasında malları teslim alır. Teslim ile birlikte malla ilgili masraf ve rizikolar ithalatçıya geçer. Bu tür satışın dahili bir satıştan farkı olmadığı için, ihracat ile ilgili formalitelerin yerine getirilmesi ve belgelerin hazırlanması görevi de ithalatçıya ya da onun temsilcisine aittir.<sup>50</sup>

## 2.2. GEMİ BORDASINDA TESLİM/FREE ON BOARD (FOB)

İhracat malının, ihracatçı tarafından satış sözleşmesinde belirtilmiş olan yükleme limanında geminin güvertesinde alıcıya teslimini ifade eder. Mallarla ilgili kaybolma ve hasar rizikoları, mal gemi küpeştesini geçtiği andan itibaren, ihracatçıdan alıcıya geçer. Satıcı, ithalatın gerçekleşmesi için bütün belgeleri sağlamaya mecburdur.<sup>51</sup>

## 2.3. GEMİ DOĞRULTUSUNDA TESLİM/FREE ALONGSIDE SHIP (FAS)

Gemi doğrultusunda teslim, satıcının malları belirlenen yükleme limanında, alıcı tarafından seçilen geminin doğrultusunda bir rıhtımda veya bir mavnada bırakmak suretiyle teslim etmesini ifade etmektedir. Malların konteynırda olduğu hallerde, satıcının malları gemi doğrultusunda değil, bir terminalde taşıyıcıya teslim etmesi olağandır. Bu teslim şeklinde satıcı malları geminin yanına kadar getirmekle sorumludur. Mallar gemi rıhtımında ise, yükleme yerine getirerek, gemi açıkta demirli ise mavnalarla geminin yanına kadar götürülerek teslim edilecektir. Tesliminden itibaren malların kaybolması veya hasar görmesi gibi rizikolar alıcıya aittir. Bu andan itibaren malla ilgili bütün masraflar ve navlun alıcı tarafından karşılanacaktır. Bu

<sup>49</sup> Gürsoy, Yaser; **Dış Ticaret İşlemleri**, Ekin Kitabevi, Bursa, 2005, s. 17.

<sup>50</sup> Akat, **a.g.e.**, s. 189.

<sup>51</sup> Kabaalioğlu, Haluk; “İhracat ve Uluslar arası Hukuk”, **İhracatçılar için Pazarlama Yönetimi Semineri**, İ.Ü. İşletme Fakültesi, 17-21 Nisan 1980, s. 9.

teslim şeklinde ihracat ile ilgili tüm belgeler alıcı tarafından hazırlanacak, gümrük işlemleri de alıcı tarafından yapılacaktır.<sup>52</sup> FOB'dan farkı malın rihtimda teslim edilmesidir. Diğer hususlar FOB'un aynısıdır.<sup>53</sup>

#### **2.4. TAŞIYICIYA TESLİM/FREE CARRIER (FCA)**

Taşıyıcıya teslim ile satıcının teslim yükümlülüğü, malların ihraç gümrüğünden geçirilip, alıcı tarafından belirlenen taşıyıcıya, belirlenen yer veya noktada teslimi ile son bulur. Eğer alıcı tarafından kesin bir teslim yeri belirtilmemişse, satıcı taşıyanın malları teslim alacağı yer civarında bir yer belirleyebilir. Karayolu, demiryolu, havayolu ve çok yönlü taşımacılık uygulamalarında kullanılır.<sup>54</sup> Bu teslim şeklinde satıcı malları gümrük işlemlerini tamamlayarak, ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği anda, teslim işlemlerini tamamlamış olmaktadır. Bu andan itibaren malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya geçecek, navlun ücreti de diğer tüm giderler gibi alıcı tarafından ödenecektir.<sup>55</sup>

#### **2.5. MAL BEDELİ VE NAVLUN ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM/COST AND FREIGHT (CFR)**

Mal bedeli ve navlun ödenmiş olarak teslimde, satıcının sorumluluğu belirlenen varış limanına kadar malı gönderebilmek için, gerekli tüm giderleri ödemektir. Belirtilen varış limanında CFR' den sonra varış limanının ismi yer almaktadır. Örneğin, CFR Hamburg gibi. İhracatçı sözleşmede belirtilen tarihte malı gemiye yükler. Yükleme, liman masrafları ve navlun ihracatçıya ait olup, sigorta primi ithalatçıya aittir. Bazı alıcıların mal sigortasını kendi

<sup>52</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 57.

<sup>53</sup> Karafakıoğlu, Mehmet; **Uluslararası Pazarlama Yönetimi**, İstanbul, Beta Yayınları, 2001, s. 218.

<sup>54</sup> Bakan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 146.

<sup>55</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 57.

sigortacısına yaptırmak istemeleri, bazı Asya ve Güney Afrika ülkelerindeki mevzuatın sigortaların yerli şirketlerce yapılmasını şart koşmaları, CFR teslim şeklinin doğmasında temel etkindir. CFR teslim şekli deniz taşımacılığı ile birlikte kara, hava ve demiryolu taşımacılığı için de kullanılmaktadır.<sup>56</sup>

## **2.6. MAL BEDELİ, SİGORTA VE NAVLUN ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM/ COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF)**

Mal bedeli, sigortası ve navlunu ödenmiş olarak belirtilen varış limanında teslim. Bu teslim şekli CFR'ye benzemekte ancak ondan farkı; ihracatçı navlun bedeli yanında sigorta primlerini de ödeyerek, masrafları malın fiyatına yansıtmaktadır. Malın, CIF bedelinin % 100'ü değerinde sigorta ettirilmelidir. CIF teslim şekli, denizyolu taşımacılığı ile birlikte kara, hava ve demiryolu taşımacılığı için de kullanılmaktadır.<sup>57</sup>

## **2.7. TAŞIMA ÜCRETİ ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM/FREIGHT CARRIAGE PAID TO (CPT)**

Taşıma ücreti ödenmiş olarak teslimde, satıcının malları kendisinin seçtiği bir taşıyıcı veya diğer bir kişiye belirlenen yerde eğer taraflarca böyle bir yer kararlaştırılmamışsa, teslim edeceğini ve satıcının, malların belirtilen varış noktasına getirilmesi için gerekli taşıma sözleşmesini yapmak ve taşıma masraflarını ödemek zorunda olduğunu ifade etmektedir. CPT kuralı özellikle çok araçlı taşımacılık türlerinde kullanılmaktadır CIP, CFR veya CIF kurallarında olduğu gibi. Bu teslim şeklinde satıcı varış yerine kadar navlun ücretini ödemekle yükümlüdür. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği

<sup>56</sup> Akat, **a.g.e.**, s. 190.

<sup>57</sup> Selek, A. Seha; **Dış Ticaret İşlemleri ve Tek Düzen Muhasebe Sistemine Uygun Olarak Muhasebeleştirilmesi**, İzmir, Birleşik Matbaacılık, 1997, s. 65.

andan itibaren, malla ilgili bütün risk ve navlun dışındaki masraflar alıcıya geçmektedir.<sup>58</sup>

## **2.8. TAŞIMA VE SİGORTA BEDELİ ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM / CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (CIP)**

Belirtilen varış yerine kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim şeklidir. CPT teslim şekline benzemektedir. Ancak ondan farkı, ihracatçı malın navlun bedeli yanında mal bedelinin % 100'ü değerindeki sigorta primini de ödemek zorundadır. Tek taşıma türünün kullanıldığı CIF' den farkı, CIP' de denizyolu taşımacılığı da dahil olmak üzere diğer taşıma türlerinin kombine olarak birlikte kullanılmasıdır.<sup>59</sup>

## **2.9. SINIRDA TESLİM/DELIVERED AT FRONTIER (DAF)**

İhracatçının teslim sorumluluğunun, malların ihraç için gümrükten geçirilip, sınırda belirlenen yer ya da noktada ancak bitişik ülkenin gümrük sınırından önce emre hazır tutulmasıyla sona ermesi anlamına gelir. Buradaki sınır terimi ise ihraç ülkesinin sınırıda dahil olmak üzere herhangi bir sınır için kullanılabilir. O halde, terimin içindeki söz konusu sınırın her zaman nokta veya yer belirterek kesin şekilde tanımlanmış olması hayati önem arz eder. Ayrıca DAF terimi karayolu, demiryolu ve bunlardan oluşan çok yönlü taşımacılık uygulamalarında kullanılabilir.<sup>60</sup>

<sup>58</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s.60.

<sup>59</sup> Parasız, M. İlker; Yıldırım, Kemal; **Uluslararası Finansman**, Bursa, Ezgi Kitabevi, 1994, s. 409.

<sup>60</sup> Bakan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 148.

## **2.10. GÜMRÜK RESMİ ÖDENMEKSİZİN TESLİM/DELIVERED DUTY UNPAID (DDU)**

Gümrük vergisi ödemeksizin teslim şeklidir. Anılan teslim şeklinde ihracatçı, ithalatçının ülkesinde ve adı belirtilen yerde malları ithalatçıya teslim etmekle yükümlüdür. Ancak burada gümrük vergisinin ödenmesi söz konusu değildir. Teslim yerine kadar olan tüm masraf ve rizikolar ihracatçıya aittir.<sup>61</sup>

## **2.11. GÜMRÜK RESMİ ÖDENMİŞ TESLİM/DELIVERED DUTY PAID (DDP)**

Bu terim ile ihracatçının teslim sorumluluğu, malların ithal ülkesinde önceden belirlenen yerde emre hazır tutulması ile sona erer. İhracatçı; malların sözü edilen noktaya kadar taşınması, ithal gümrüğünden geçirilmesi için gerekli vergi, resim ve diğer harçlar dahil olmak üzere riziko ve giderlerin ödenmesine yönelik sorumludur. EXW teslim şekli ihracatçı için ne kadar az yükümlülük anlamına geliyorsa, DDP terimi de tam tersine ihracatçı için maksimum sorumluluğu ifade eder. Ayrıca tüm taşımacılık modları için gerektiğinde bu terimde kullanılabilir.<sup>62</sup>

## **2.12. RIHTIMDA TESLİM/DELIVERED EX-QUAY (DEQ)**

Rıhtımda Teslim, satıcının malı, satış sözleşmesinde belirlenen varma yerinde, rıhtım üzerinde alıcının emrine sunması anlamındadır. Bilinmesi gereken iki tip Ex Quay (rıhtımda teslim) vardır: Duty paid; Gümrük vergi ve resimleri ödenmiş olarak ve Dutes on buyer's account; gümrük vergi ve resimleri alıcıya aittir.<sup>63</sup>

<sup>61</sup> Akat, **a.g.e.**, s. 192.

<sup>62</sup> Bakan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 149.

<sup>63</sup> Kozlu, Cem; **Uluslararası Pazarlama**, İstanbul, Türkiye İş Bankası Yayınları, 2000 s. 260.

### 2.13. GEMİDE TESLİM/DELIVERED EX-SHIP (DES)

Bu teslim şeklinde ihracatçının teslim yükümlülüğü, malı belirlenen varış limanında, gemi bordasında, ithal gümrüğünden geçirmeden alıcının emrine hazır tutmakla biter. İhracatçı malların belirlenen varış limanına getirilmesi için gereken tüm gider ve rizikoları üslenir. Ayrıca DES teslim şekli sadece deniz veya iç su taşımacılığı için kullanılmaktadır.<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> Bakan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 148.

## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

### **DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ**

Farklı ülkelerde yaşayan ve birbirlerini tanımayan alıcı ve satıcılar arasında gerçekleşen dış ticaret, iç ticaretten farklı özelliklere sahiptir. Alıcı ve satıcı arasında satış sözleşmesinin yapılmasıyla başlayan dış ticaret işlemindeki en önemli konulardan biri, sözleşmeye konu olan malın bedelinin ödenmesinde kullanılacak yöntemin belirlenmesidir. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin seçimi; mal ve sektör bazında yerleşik gelenekler, alıcı ve satıcı arasındaki güven derecesi, alıcının ödeme gücü, tarafların yaşadığı ülkelerin ekonomik politikaları gibi pek çok faktöre bağlıdır.<sup>65</sup>

İthalatçıyla anlaşarak malı hazırlayan ihracatçı, mal bedelinin ödenmesini düşünmek durumundadır. Eğer ürettiği malın karşılığını zamanında alamazsa ihracatçı oldukça zor bir duruma düşer.<sup>66</sup> Bu durum ihracatçıların, ithalatçıların ödeme şekilleri hakkında yeterince bilgi sahibi olmalarını gerektirmektedir. Böylece karşılaşılabilecek rizikoları en aza indirmiş olurlar. Uluslararası ticarete ödeme şekilleri beş grupta toplanabilir:

- Peşin ödeme,
- Mal mukabili ödeme,
- Vesaik mukabili ödeme,
- Kabul kredili ödeme,
- Akreditifli ödeme.

Sözü edilen bu ödeme şekillerinden genellikle akreditifli ödemeler ile vesaik mukabili ödeme şekilleri, dış ticarete sıkça kullanılan yöntemlerdir. Bu

---

<sup>65</sup> Onursal, Erkut; **Diş Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, Orta Anadolu İhracatçıları Birliği, Ankara, 1996, s. 269.

<sup>66</sup> Onursal, Erkut; **Ulusal ve Uluslararası Ticari Kurallar ve Uygulama**, İstanbul, Okur Ofset, 2000, s. 268.

ödeme yöntemleri ihracatçı ve ithalatçı gözüyle incelendiğinde, taraflara değişik boyutlarda risk arz ederler.<sup>67</sup>

### 3.1. PEŞİN ÖDEME (CASH/ADVANCE PAYMENT) VE PREFINANSMAN

Peşin ödeme şeklinde, alıcı önce parayı göndermekte, daha sonra mal gitmektedir. Kuşkusuz burada, alıcının ihracatçıya tam güvenmesi gerekmektedir. Peşin ödeme kambiyo mevzuatına göre ihracatçı için bir kredi niteliği taşıdığı için mallar 1 yıl içinde ihraç edilmelidir. Ya da aynı değerde başka bir mal, mamul veya hizmet gönderilmelidir. Türkiye’de açılan bu kredi karşılığında ihracatı teşvik için gelen paradan % 3 oranında Kaynak Kullanım Destekleme Fonu (KKDF) kesilmektedir. Bankalar bir yıl içinde ihracatın yapılmayacağını da göz önüne alırlar ve bir yıllık gecikme faizini hesaplayarak peşin gelen paradan kesinti yaparlar.<sup>68</sup> Peşin olarak bedel geldiği zaman hemen Döviz Alım Belgesi (DAB) kesilir ve ihracat bedeli olduğu üzerine yazdırılır. İhracat esnasında DAB gümrüğe gider ve bedel karşılığı olan malların yurt dışına çıktığı DAB arkasına yazılır. Bu işlem yapılmadan gelen peşin bedelin karşılığı olan mal yurtdışı edilmiş sayılmaz. Mallar kısım kısım yurtdışı edilmişse en son partide DAB üzerinde kapama yapılır.<sup>69</sup>

Peşin ihracat bedelleri eğer gümrük yolu ile gelirse, gümrükte görevlilere mutlaka paranın dışarıdan geldiğine dair Döviz Beyan Tutanağı (DBT) düzenlettirilmelidir. Eğer gelen tutar 50.000 Amerikan Doları’nın altında ise DBT’ye gerek yoktur. Hatta bazı ülkelerden gelen paranın tutarı ne olursa olsun DBT aranmamaktadır. İran ve bazı Türk Cumhuriyetleri’nden gelen dövizlerde bu durum geçerlidir. DBT düzenlenen dövizler aracı

<sup>67</sup> Bakan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 188.

<sup>68</sup> Melemen, Mehmet; Arzova, S. Burak; **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri**, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2000, s. 113.

<sup>69</sup> Akın, Hakan; **Yeni İşim Dış Ticaret**, Academy International, Ankara, 1999, s. 184.

bankaya götürülerek DAB düzeltilir. Banka, DBT ile getirilen dövizlerin yurtdışından geldiğine dair gümrükten gerekirse teyit alır.<sup>70</sup>

Peşin ödemeli işlemlerde ithalatçı kendini garanti altına almak isteyebilir. Bu bakımdan garantili peşin ödeme ve garantisiz peşin ödeme olarak ayrılabilir. Garantisiz peşin ödemede, ithalatçı ihracatçıya bankanın herhangi bir garantisini istemeden dövizini göndermektedir. İhracatçı malı göndermediği ya da parayı iade etmediği takdirde ihracatçı bankanın bir sorumluluğu yoktur. Garantili peşin ödemede ise ithalatçının bankası, anlaşmaya uygun malın zamanında gönderilmediği ya da para iade edilmediği takdirde gönderilen peşin dövizin faizi ile birlikte ithalatçıya geri gönderileceğine dair ihracatçının bankasından garanti istemektedir. Buna prefinansman adı verilir. Prefinansman da garantör banka ithalatçı tarafından gönderilen parayı, ihracatçıya teslim etmeden önce teminat mektubu ister. Bu tür garantilerin haricinde, bankaların sorumluluk taşıyarak işleme dahil olduğu bir peşin ödeme, avans ödemesi şeklinde “Red Clause” veya “Green Clause” akreditifler ile de yapılabilmektedir.<sup>71</sup>

### 3.2. MAL MUKABİLİ ÖDEME/CASH AGAINST GOODS

Mal mukabili ödemede ithalata konu olan mal, alıcının eline geçtikten sonra ödemesi yapılır. Bu tür ödeme şeklide de ağırlıklı olarak ihracatçı riskleri üstlenmektedir. İthalatçının malı teslim aldıktan sonra ödeme yapmaması veya eksik ödeme yapması olasılığı her zaman vardır.<sup>72</sup>

<sup>70</sup> Melemen ve Arzova, **a.g.e.**, s. 113.

<sup>71</sup> Akın, **a.g.e.**, s. 184.

<sup>72</sup> İsmail, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 192.

Mal mukabili ödeme türünde belgeler ihracat konusu mallar ile birlikte ithalatçıya gönderilmekte ve bu belgeleri alan ithalatçı bu belgeleri yetkili birimlere ibraz etmek suretiyle malları teslim alabilmektedir.<sup>73</sup>

Alım satım sözleşmesinde ödeme şekli mal mukabili olarak benimsenmişse, ihracatçı malları herhangi bir ödeme veya poliçe tanzim etmeksizin ithalatçıya sevk eder. Alıcı mal bedelini satıcı ile kararlaştırılan tarihte ve genellikle malları sattıktan sonra öder. Mal mukabili ödeme, ihracatçıya herhangi bir güvence taşımamaktadır. Bu nedenle, bu tür ödeme şekli ithalatçı açısından cazip, ihracatçı açısından oldukça risklidir. Mal mukabili ödeme ithalatçıya ihracatçı tarafından verilmiş bir mal kredisidir.<sup>74</sup>

İthalatçının gelen malı teslim almasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyetliği kendisine geçer. Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile mümkündür. Alıcı ve satıcının uzun zamandan beri birbirleriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir. İthalatçı için ideal bir ödeme yöntemi olsa da ihracatçı için çok riskli bir ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama ya da eksik alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilir. İhracatçı tarafından mal bedelinin diğer bir firmaya transfer edilmesinin yazılı olarak istenmesi halinde gümrük beyannamesinde kayıtlı ihracatçı firma yerine diğer bir firmaya transfer yapılabilir. Türkiye'deki bankalar aracılığı olmaksızın bedelleri doğrudan ihracatçıya ödenen malların gümrük işlemleri de mal mukabili ödeme şekline göre sonuçlandırılır.<sup>75</sup>

<sup>73</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 81.

<sup>74</sup> Akbank T.A.S. **Eğitim Grubu, Dış Ticaret Notları**, İstanbul, 2005, s. 26.

<sup>75</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 82.

### 3.3. BELGE KARŞILIĞI (VESAİK MUKABİLİ) ÖDEME

Belge karşılığı ödeme; alıcının ithal ettiği malın bedelini, söz konusu malı temsil eden belgelere dayanarak ödenmesi esasına dayanır. Bu tür ödemelere konu olabilecek mali vesikalar; poliçeler, emre yazılı senetler, çekler, ödeme makbuzlarını ve diğer para ödemesini sağlayan herhangi bir senedi ifade etmektedir. Buna ek olarak ticari vesikalar ise; faturaları, navlun belgelerini, emtia ile benzeri senetleri ve mali olmayan diğer senetleri ifade etmektedir.<sup>76</sup>

Belge karşılığı ödeme yöntemine ait özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

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

<sup>76</sup> Balkan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 192.

- Vesaik mukabili ödemenin birinci türü “Görüldüğünde Ödemeli Poliçe” (Sight Bill of Exchange), sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. Vesaik mukabili ödemenin ikinci türü “Ticari Kabul” (Commercial Acceptance) olup, belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair “Kabul” alındıktan sonra teslim edilir. İhracatçının bankası kabul edilmiş poliçeyi saklar ve süresi geldiğinde tahsil eder.
- Kabul edilmiş poliçe bir borcun hukuki delili sayılır. En azından alıcı, senetlerini ödemeyen birisi olarak ilan edilecek ve uluslararası piyasada ciddi bir itibar kaybı olacaktır. Fakat satıcılar, ödememe riskine karşı genellikle ibraz bankasının veya birinci sınıf bir diğer bankanın aval veya garanti vermesini istemelidir.
- Kabul edilmiş poliçenin ihracatçıya bir finansman imkanı sağlama özelliği de vardır. İhracatçı bu poliçeyi bankasına cari faiz haddinden iskonto ettirebilir.
- Uluslararası ticarete vesaik mukabili yanında, mal mukabili ödemelerde yapılabilmektedir. Bu uygulama da ise, ihracatçı, herhangi bir ödeme yapılmadan veya bir poliçe tanzim etmeden, malları ithalatçıya gönderir. Mal bedeli sözleşmede belirlenen ilerideki bir tarihte veya mallar satıldıktan sonra ödenir. Görüldüğü gibi, böyle bir uygulama ihracatçı için oldukça risklidir.
- Vesaik mukabili ödeme şeklinde kullanılan belgelerden biri de konşimentodur. Konşimento ithalatçının bankası adına kesilmektedir. Bir başka ifade ile konşimentoda gönderilen bölümünde ithalatçının bankasının isim, unvan ve adresi yazılır. Bildirim yapılacak kişi bölümünde ise alıcı firmanın isim, unvan ve adresi yazılır. İthalatçının bankası yani tahsil bankası mal bedelini

tahsil edince konşimentoyu ithalatçıya ciro eder. Böylece ithalatçı, bankanın kendisine konşimentoyu ciro etmesi üzerine malların alıcısı sıfatını kazanmaktadır.<sup>77</sup>

Vesaik mukabili ödeme şeklinde, vesaikin bedeli tahsil edilmeden banka tarafından ithalatçıya teslimi söz konusu olamaz. Dolayısıyla bu ödeme şeklinde bankaların rolü ödeme ile ilgili bir taahhüt vermeksiz yalnızca müşterinin vekili olarak bedelini tahsil ettikten sonra vesaiki ithalatçıya teslim etmektir. İthalatçı ve ihracatçı kendi aralarında yaptıkları anlaşmanın gereklerinin yerine getirilmesinde bankaların kontrolüne ya da taahhüdüne gerek duymamakta, buna karşılık mal bedelinin tahsilinde bankaların sadece aracılığını talep etmektedirler.<sup>78</sup>

Vesaik mukabili ödeme yöntemi ile ilgili mevcut kuralları Uluslararası Ticaret Odası, Tahsiller için Yeknesak Kurallar (Uniform Rules for Collections/U.R.C) başlığı altında 522 sayılı broşürde toplamıştır.<sup>79</sup>

Vesaik mukabili ödeme ithalatçı için de son derece güvenlidir. Çünkü ithalatçı malların uygunluğunu kontrol ettikten sonra ödeme yapma şansına sahiptir. Doğal olarak bu durumda ihracatçının ithalatçı kadar güvende olduğu söylenemez. Diğer bir ifadeyle eğer alıcı malı kabul etmez ve vesaikleri almazsa veya ithalatçının iflas etmesi ya da çeşitli şekillerde ödemenin yapılamaması halinde, ihracatçı yurtdışına gönderdiği ürünlerle ilgili son derece masraflı uğraşlar içine girmek zorunda kalacaktır. Bu durumda da malların bozulma, değerini kaybetme ve uygun fiyattan tekrar satılamaması gibi riskler vardır. Ancak tüm bu risklere rağmen, basit ve ucuz bir ödeme şekli olmasından dolayı ithalatçı ve ihracatçılar tarafından

<sup>77</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 82-83.

<sup>78</sup> Tomanbay, **a.g.e.**, s. 73.

<sup>79</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 83.

genellikle kabul gören bir ödeme sistemidir.<sup>80</sup> 522 sayılı broşür vesaik sözcüğünü iki bölümde değerlendirmiştir.

**1. Mali Vesaik:** Poliçeler, çekler, ödeme taahhütleri, ödeme makbuzları gibi para tahsilinde kullanılan belgelerdir.

**2. Ticari Vesaik:** Faturalar, konşimentolar, vb. nakliye belgeleri, navlun belgeleri ve mali olmayan herhangi bir senet ticari belgedir.

- **İthalatçı Tarafından Malların Kabul Edilmemesi:** Bunun nedeni o malın piyasa fiyatının saptanan fiyatın altına düşmesi olabilir. Alıcı malları reddederek yeni ve kendi lehine olan düşük fiyattan yararlanma yoluna gidebilir. Böyle bir tutum karşısında ihracatçı güç bir durumda kalabilmektedir. Malları yabancı bir ülkede beklemekte depolama giderleri artmaktadır. Yeni bir alıcı bulunsa bile mallar daha düşük bir fiyattan satılabilmektedir. İthal konusu malların ithal ülkesinden geri getirilmesi gerekmektedir.
- **Poliçenin Vadesinde Ödenmemesi:** İhracatçı, görüldüğünde ödemeli bir poliçe karşılığında satış yapmaya göre çok daha dezavantajlı bir durumdadır. Çünkü ithalatçı poliçeyi kabul etmekle belgeleri almaya hak kazanmıştır. Bunun sonucu olarak da malları çekecektir. Görüldüğünde ödemeli bir poliçenin bedelini ödemeyen ithalatçıya belgeler verilmeyecek, malları çekemeyecek, ihracatçı da mallar üzerindeki sahipliğini koruyor olacaktır.
- **Kambiyo Kısıtlamaları:** İthalatçı iyi niyetli olduğu halde, ülkesinin döviz tahsisi uygulaması ihracatçının parasını almasını geciktirebilir veya tümüyle engelleyebilir. Ülke riski ihracatçı için düşünülmesi ve değerlendirilmesi gereken bir konudur.

<sup>80</sup> Balkan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., a.g.e., s. 193.

- **Alıcının Mali Güçlük İçinde Olması:** Alıcı belgeleri almak için gerekli tutarı ödemeyecektir.
- **Alıcının Basiretli Bir Tacir Gibi Davranmaması:** Satıcı bilmeden ticari ahlaktan yoksun bir alıcı ile bağlantıya girmiş olabilir. Bu kişi geçerli hiçbir neden bulunmaması durumunda malları almama tehdidinde bulunarak satıcıyı malını düşük fiyattan satmaya zorlayabilir. Bu risklere bağlı olarak belge karşılığı (vesaik mukabili) satıştan doğan risklerden korunmak için aşağıdaki yöntemleri uygulanabilir:
- İthalatçı ve ülkesi konusunda sürekli olarak sağlıklı ve yeni bilgilere sahip olmak. Eğer o ithalatçıya ilk kez mal satılacaksa çeşitli kaynaklardan bilgi toplamaya çalışılmalıdır,
- Mallarını, varış limandaki antrepoyu da kapsayacak biçimde sigorta ettirmelidir,
- Dış ticaret işlemine başlamadan önce ithalatçıdan bir miktar nakit sağlamak veya malın bir bölümünü peşin olarak almalıdır.<sup>81</sup>

### 3.4. KABUL KREDİLİ ÖDEME

Kabul kredili ödeme yaklaşımı, kendi başına kullanılan özgün bir ödeme sistemi değildir. Kabul kredili ödemeler vesaik mukabili ödeme veya akreditifli ödemeler ile birlikte kullanılır. Burada aslında ihracatçı ithalatçıyı kredilendirmektedir ve bu kredilendirme uygulamasında ithalatçı ihracatçının düzenlediği poliçeyi kabul eder. Yani ithalatçı nakit ödeme yerine poliçeyi imzalar ve poliçeler de vadelidir.<sup>82</sup> Bir başka ifade ile kabul kredisi ile satılan

<sup>81</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s.83-84.

<sup>82</sup> Balkan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 230.

malın bedelinin poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme biçimidir. Bu kredi vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle kullanılır. Kabul kredili ödemede alıcı ve satıcıya bankalar aracılık ederler ve bu işlemde komisyon alırlar.<sup>83</sup>

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

- **Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme:** Mal mukabili işlemlerde ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır.
- **Kabul Kredili Akreditifli Ödeme:** ihracatçının küşat mektubuna uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme biçimidir. Poliçe vesaik ekine ilave edilerek, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına düzenlenir.
- **Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme:** ihracata konu olan dokümanlar karşılığında nakit niteliğinde ödeme yapılması

---

<sup>83</sup> Kaya, Turguttopbaş, a.g.e., s. 84.

gerekmesine rağmen, uygulamada ihracatçının ithalatçıya poliçe düzenleyerek göndermesinin mümkün olduğu ödeme şeklidir.<sup>84</sup>

### 3.5. AKREDİTİFLİ ÖDEME/LETTER OF CREDIT L/C

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

- Vesikalı Kredi,
- Kredi Mektubu,
- Vesikalı Kredi Mektubu,
- Ticari Kredi Mektubu gibi aynı anlama gelen çeşitli deyimlerle kullanılmaktadır.<sup>85</sup>

Akreditif Birinci Dünya Savaşı'nın neden olduğu güvensizlik havası içinde satıcının alıcıya, alıcının satıcıya itimat etmemesinin meydana getirdiği bir ödeme aracıdır.<sup>86</sup>

Aynı zamanda akreditif, ihracat bedelinin ödenmesi konusunda, ithalatçının ve ihracatçının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabilmesine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır. Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak da tanımlanabilir. İthalatçı (amir), bankasından (amir banka) ihracatçı (lehtar) lehine bir akreditif açmasını (küşat mektubu) ve ihracatçının ülkesindeki bankası (muhabir

<sup>84</sup> Balkan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 196

<sup>85</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 89.

<sup>86</sup> Öçal, Tezer, **Para Teorisi**, Gazi Üniversitesi, Ankara, 1990, s. 125.

banka) aracılığıyla haberdar edilmesini ister. İhracatçı akreditifte belirtilen şartlara uygun olarak ve belirtilen süre içinde malların yüklendiğine dair gerekli belgeleri (vesaikleri) doğru, eksiksiz, kurallara uygun ve kredinin geçerlilik süresi içerisinde bankasına sunar. Banka ihracatçı tarafından kendisine sunulan bu belgeleri inceleyerek sözleşme şartlarına uyulup uyulmadığını araştırır. Banka belgeleri inceledikten sonra, sözleşmeye uygun bulunan bu belgeleri ithalatçının bankasına (amir bankaya) gönderir. Amir banka akreditif şartlarına uygunluğu inceledikten sonra ihracata konu olan mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.<sup>87</sup>

Akreditif şarta bağlı bir ödeme garantisidir. Belli bir vadede, belli bir döviz cinsinden vesaik tam ve uygunluğu halinde kayıtsız şartsız ödenmek üzere açılır. Kısaca dış ticaretin finansmanında kullanılan bir çeşit kredilendirme şeklidir. Daha açık bir ifadeyle, ithalatçının emri ile hareket eden bir bankanın, sözleşme ile tespit edilen şartlara uygun olarak kendi üzerine çekilecek bir poliçeyi ödeyeceği konusunda ihracatçıya yaptığı taahhüttür.<sup>88</sup>

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

<sup>87</sup> Kaya, Turguttopbaş, a.g.e., s. 89.

<sup>88</sup> Giray, Adil; **Para Miktarı Faiz ve Mali Kurumlar**, Ankara, Gazi Büro Kitabevi, 1994, s. 210.

Diğer bir ifadeyle 500 sayılı kuralların uygulanmasında, sözleşme serbestisi ilkesi hakimdir.<sup>89</sup>

Akreditif, belli bir miktarın ödenmesini öngörür ve belli bir süre için geçerlidir. Sözleşme koşullarına uygun olarak malını gönderen ihracatçıya, akreditif hesabı çerçevesinde, kendi ülkesindeki banka tarafından ödeme yapılır. Akreditifi açan muhabir banka, ihracatçının sözleşme koşullarına uygun tüm belgeleri sunduğundan emin olmadıkça ödemeyi yapmaz.<sup>90</sup>

Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından düzenlenen yeknesak kurallar genel kabul görmüş kurallar olup en son düzenleme 1 Temmuz 2007 tarihli 600 nolu yayınla getirilmiştir. Akreditifte her ne şekilde olursa olsun bir sözleşmeye değinilmiş olsa bile bankalar böyle bir sözleşmeyle ilgilenmezler ve onunla bağlı değillerdir. Yine aynı şekilde 600 sayılı broşürde, bankaların malları, hizmetleri veya yapılan işleri değil, belgeleri göz önünde bulundurarak (belgeler üzerinden) işlem yapabileceğini ifade etmektedir. Bu iki madde ise bankaların taraflar arasındaki ilişkiye, mala ve diğer hususlara bakmaksızın akreditif sözleşmesi kapsamında yapılması gerekenleri kontrol etmek yükümlülüğünde bırakmaktadır.<sup>91</sup>

Hem ihracatçı açısından hem de ithalatçı açısından akreditif garantili bir ödeme çeşitidir. İthalatçı, ihracata konu olan koşulların ihracatçı tarafından yerine getirildiği zaman, ihracatçıya ödeme yapılacağından emin olur. Ayrıca ithalatçı ile bankası arasındaki ilişkiye bağlı olarak, ithalatçı bankasından kendi lehine kredi kullanarak, kolayca ithalatının finansmanını da sağlayabilir. Burada özetlenen tüm bu avantajlar akreditifli ödeme yönteminin dış ticarete kullanılmasına neden olmaktadır.<sup>92</sup>

<sup>89</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 89.

<sup>90</sup> Akat, **a.g.e.**, s. 252.

<sup>91</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 89.

<sup>92</sup> Balkan, Şamiloğlu, Canitez ve ark, **a.g.e.**, s. 202.

Akreditif işleminin özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme şeklidir,
- Akreditif hem ihracatçıyı, hem de ithalatçıyı koruyan bir işlemdir,
- Akreditif, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda, ithalatçının çalıştığı bankanın belirli bir meblağa kadar ve belirli bir vade için istenilen koşulların yerine getirilmesi ve ihracatçı tarafından ihraç edilen malların ihracına ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt etmesidir,
- İthalatçı firma, kendi bankasına verdiği emirle ithal edeceği malın karşılığını ihracatçı firmanın bankasına, mal ihraç edildiği takdirde ödemeyi taahhüt ettiğini bir kredi mektubu ile bildirir. Bu kredi mektubu akreditiftir,
- Bu sistem, diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen, en güvenilir olanıdır. Hem satıcıya hem de alıcıya çeşitli faydaları vardır. Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, transfer riskinin büyük ölçüde ortadan kalkması, satıcı ve alıcının kredi imkânı elde etmesi, gerekli koşulların yerine getirilmesinin bankaca sağlanması bu faydalar arasındadır,
- Akreditifte bankalar ve belgeler üzerinden işlem yaparlar. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlerle ilgilidir,
- Akreditifler dayandırıldıkları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir.<sup>93</sup>

---

<sup>93</sup> Kaya, Turguttopbaş, a.g.e., s. 89-90.

Akreditifli ödeme yöntemine konu olan taraflar ise şu şekildedir:

**Amir:** Malların ithalatçısı (alıcısı) ve akreditif bedelini ilk talepte ödeyecek kişidir. Aynı zamanda ithalatçı firma olup, bankasına akreditif açma talimatını vererek işlemi başlatan taraftır. İthalatçı firma ile yaptığı sözleşmeye veya ondan aldığı proforma faturaya göre akreditifin cinsi, şartları ve aranacak belgelerin ayrıntılarını bankasına bildirir ve böylece akreditifin içeriğini belirler. Akreditife ilişkin tüm değişiklikler sadece akreditif amiri yani ithalatçı tarafından verilen talimatlar doğrultusunda yapılır. Akreditif metninde, ihracatçıya, ancak malları sevk ettiğini tevsik eden belgeleri muhabir bankaya sunmasından sonra ödemenin yapılabileceği hükmü bulunur.<sup>94</sup>

**Amir Banka (Açan Banka/Issuing/Opening Bank):** İthalatçının bankası olup, ihracatçı lehine akreditifi açan bankadır. Küşat mektubunun amir banka tarafından muhabir bankaya gönderilmesiyle akreditif açılmış olur. İhracatçı akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ve bunlar ile ilgili belgelerin incelenmesi sonucu akreditif şartlarına uygunluğu durumunda ödeme yapmakla yükümlüdür.<sup>95</sup>

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

<sup>94</sup> Gerni, Cevat; **Dış Ticaretin Finansmanı**, Ankara, TOBB Yayınları, 1990, s. 30.

<sup>95</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 90.

satıcıya bildirimde bulunursa “teyit bankası-confirming bank” olarak adlandırılır.<sup>96</sup>

**Lehtar:** Lehine akreditif açılan, ihracatçıdır. Akreditif konusu malın satımı konusunda Akreditif Amiri ile sözleşme yapmıştır ve bu mal veya hizmetleri satan, ihraç eden taraftır. Akreditif şartlarına uygun belgeleri bankaya ibraz etmesi halinde, akreditif bedelini tahsil eder veya belgelere ekli bulunan poliçesine, ilgili bankadan kabul imzası alır. Lehtarın hazırladığı belgeleri, akreditif vadesi veya belirlenen sürede bankaya ibraz etmesi gerekmektedir. Lehtar kural olarak bunun dışında herhangi bir borç altına girmez. Bunun tek istisnası, komisyonları lehtarın ödeyeceği belirtilmiş ve akreditif işlemi tamamlanmamış ise, lehtarın komisyon borcundan sorumlu olmasıdır.<sup>97</sup>

*Akreditif Mektubunda Yer Alan Bilgilere İlişkin Açıklamalar*

- Amir bankanın (ithalatçının kendi bankası) adı ve adresi,
- Akreditifle ilgili banka referans numarası,
- Akreditifin vadesi,
- Akreditifi açtıran ithalatçının adı ve adresi,
- Lehtarın (ihracatçının) adı ve adresi,
- Akreditifi ihbar eden bankanın (ihracatçının bankası) adı ve adresi,
- Akreditifin tutarı ve döviz cinsi,
- Akreditifin ödeme şekli,
- İhracatçının tam sipariş tutarının altında sevkiyat (kısmi sevkiyat) yapmasına izin verilip verilmediği,
- Malların aktarma yapılmasına(bir araçtan diğerine) izin verilip verilmediği,
- Malların teslim edileceği yer ve bunun için verilen en son tarih,
- Malların gönderildiği yerin adı,

<sup>96</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 90.

<sup>97</sup> <http://imidb.metu.edu.tr/akreditif.htm>, 15.05.2013.

- Banka tarafından ödeme yapılmadan önce ihracatçının bankasına sunması gereken belgelerin türü ve miktarına ilişkin liste,
- Akreditif vadesi içinde, nakliyeye ilişkin belgelerin verildiği tarihten itibaren diğer belirli belgelerin sunulması için verilen süre.

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

- Kabilirücu Akreditif (Dönülebilir-Revocable)
- Gayri Kabilirücu Akreditif (Dönülemez-Irrevocable )
- Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)
- Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed)
- Rotatif-Döner Akreditif (Revolving Credit)
- Red-Clause Akreditif (Kırmızı Şartlı/Peşin Ödemeli)
- Gren-Clause Akreditif (Yeşil Şartlı)
- Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back)
- Devredilebilir Akreditif (Transferable)
- Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi /Stand-by Credits)
- Yetki Mektupları
- Vadeli Akreditif (Ödenmesi Ertelemeli Akreditif/Deffered Payment)<sup>98</sup>

### 3.5.1. Kabilirücu Akreditif/Revocable

Kabilirücu akreditiflerde amir banka ihracatçının ad ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteği ile iptal edebilir. Dolayısıyla burada mal bedelinin ödeneceğine dair yapılan fakat alıcı için kesin olmayan bir vaat söz konusudur.<sup>99</sup>

<sup>98</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 93,

<sup>99</sup> Gerni, **a.g.e.**, s. 31.

Amir banka lehtara bir neden bildirmek zorunda değildir. Ancak iptal mektubunun satıcının eline geçmesinden önce satıcı akreditif koşullarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve vesaiki bankaya ibraz ederse, o takdirde banka akreditif bedelini ödemek zorundadır. Bankaların garantisi bulunmadığından, bu durum ihracatçı için bir risk taşımaktadır. Bu tip akreditif güvenli olmadığı için, uygulamada nadiren kullanılmaktadır.<sup>100</sup> İhracata konu olan ürünle ve diğer koşullarıyla ilgili her zaman için değişiklikler gündeme gelebilmektedir. Ayrıca proforma faturada yahut dış satım sözleşmesinde akreditifin gayri kabilirücu olduğu belirtilmezse, bu akreditif kabilirücu olarak varsayılır ve buna göre işlem yapılır.<sup>101</sup>

### 3.5.2. Gayri Kabilirücu Akreditif/Irrevocable

Amir banka ve akreditif amirinin onayı olmadan süresinden önce geriye alınması, bozulması ve iptali mümkün olmayan akreditiflerdir. Gerekli şartlar yerine getirildiği takdirde, akreditif bedelinin amir bankaca ödeneceği taahhüt edilmiştir. Dolayısıyla kabilirücuya göre daha güvenlidir. Tüm taraflarca kabul edilmedikçe iptal edilemez ve değiştirilemez. Bu tür akreditifler daima belirli bir meblağ kadar ve belirli bir süre ile açılırlar. Gayri kabilirücu akreditifte amir bankanın ödemesi güvence altında olmakla beraber, ihracatçının ülkesindeki muhabir bankanın ödemeyi yapması garanti değildir. Bu nedenle, akreditifler “teyitli” hale getirilerek daha güvenli bir yol oluşturulmuştur. Gayri kabilirücu ya da kabilirücu olduğuna dair herhangi bir kayıt taşımayan akreditifler, gayri kabilirücu akreditif olarak kabul edilirler.<sup>102</sup>

Lehine gayri kabilirücu bir akreditif açılmış olan bir firma, akreditif koşullarını yerine getirdiği takdirde, süresi içerisinde keşide edeceği poliçenin akreditifi açan banka tarafından ödeneceğinden emin olarak, malların

<sup>100</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 94.

<sup>101</sup> Balkan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 202.

<sup>102</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 94.

sevkiyatını ithalatçıya yapar. Gayri kabilirücu akreditif dış ticarete güvenli bir ödeme şekli olarak kabul edilmektedir. Ancak bu tür akreditifte amir bankanın taahhüdüne karşın muhabir bankanın taahhüdü yoktur.<sup>103</sup>

### 3.5.3. Teyitli Akreditif (Confirmed)

Akreditifi açan amir bankanın muhabir bankaya akreditifi teyit etmesi talimatını verdiği ve böylece muhabir bankanın da açılan akreditifi teyit ettiği akreditif türüdür. Teyitli akreditifte muhabir banka da akreditifi “teyit” ederek bedellerin ödeneceği hususunda ilave teminat vermektedir. O halde herhangi bir ödenmeme durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur. Uygulamada sadece gayri kabilirücu (dönülemez) akreditifler teyitli olarak açılırlar (dönülebilir açılmaz). Bu akreditifler ilgili üç tarafın (amir banka, muhabir/ teyit bankası ve lehtar) muvafakati olmadan iptal edilemez.<sup>104</sup>

Bu tür akreditif satıcı için en güvenli ödeme yöntemidir. Ancak teyit bankası verdiği ek teminata ve yüklendiği riske karşılık bir komisyon alır. Bu nedenle de teyitli akreditifler daha masraflıdır.<sup>105</sup> Ayrıca teyitli akreditiflerde ihracatçı ihracatla ilgili dokümanları bankasına teslim ettiğinde, teyit veren banka en geç 7 iş günü içerisinde ihracat bedelini ödemek zorundadır. Burada teyit veren banka, amir bankadan paranın transfer edilmediği gibi bir gerekçeyle, ihracatçıya ödeme yapmaktan kaçınmaz.<sup>106</sup>

<sup>103</sup> Tomanbay, **a.g.e.**, s. 77.

<sup>104</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 94.

<sup>105</sup> Tomanbay, **a.g.e.**, s. 82.

<sup>106</sup> Balkan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 203.

### 3.5.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)

Muhabir bankanın rolü sadece akreditifin açıldığını lehtara bildirmekten ibarettir. Muhabir banka yalnızca ihbar eder, ancak ödeme konusunda herhangi bir taahhüt üstlenmez. Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için, tabiatıyla akreditif masrafları yükselmektedir. Bu sebeple ithalatçılar genellikle teyitsiz akreditifleri tercih ederler.<sup>107</sup>

Akreditif metninde teyitsiz olduğu bildirilir veya teyit konusunda hiçbir açıklamada bulunulmazsa, akreditif teyitsiz kabul edilir. Lehtar banka akreditifi, lehtara sadece ihbar eder, akreditifi açan amir bankanın sorumlulukları yerine getireceğine yani ödeme yapılacağına dair herhangi bir taahhüt veya sorumluluk altına girmez. Satıcının muhabir bankanın teyidine gerek duymadığı bir akreditif türüdür. Teyitsiz akreditifler daha çok ihracatçıların ithalatçılarına, amir bankaya ve ithalatın yapılacağı ülkeye güveninin tam olduğu durumlarda kullanılır.<sup>108</sup>

### 3.5.5. Rotatif- Döner Akreditif/Revolving Credit

Döner akreditiflerde amir banka ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteği ile iptal edebilir. Dolayısıyla burada mal bedelinin ödeneceğine dair yapılan fakat alıcı için kesin olmayan bir vaat söz konusudur.<sup>109</sup>

Genellikle belirli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılır. Hem işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma, hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkânı söz konusudur.

<sup>107</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 94.

<sup>108</sup> Akın, **a.g.e.**, s. 58.

<sup>109</sup> Gerni, **a.g.e.**, s. 31.

Rotatif akreditifler kullanıldıkça ayrıca bir talimata ya da bildirim gereke kalmaksızın kendiliğinden yenilenerek aynı şartlarla yeniden kullanılabilen akreditiftir. Rotatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle iki şekilde olmaktadır. Miktar ve süreye göre. Miktarla göre devreden akreditiflerde, akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkiyatın yapılacağı dönem de belirlenir. Bu tip akreditifler “Biriken” (Cumulative) veya “Birikmeyen” (Non-Cumulative) olmak üzere iki şekilde açılabilir. Biriken rotatif akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar, müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Birikmeyen akreditifte ise kullanılmayan kısımdan onu izleyen dönemde faydalanılamaz.<sup>110</sup>

### 3.5.6. Kırmızı Şartlı/Peşin Ödemeli Akreditif/Red Clause L/C

Alıcının açtığı akreditifin bir kısmının ya da tamamının mal gönderilmeden ya da sevk belgeleri bankaya ibraz edilmeden ihracatçıya (satıcıya) kullandırıldığı bir akreditif türüdür.<sup>111</sup>

Diğer bir ifadeyle akreditif tutarının tamamının ya da bir kısmının, muhabir bankaya sevk belgeleri ibraz edilmeden ihracatçıya avans veya peşin olarak ödenmesi şeklinde yapılan bir akreditif şeklidir. Peşin ödemeli akreditif ithalatçının ihracatçıya tanıdığı bir ön finansman niteliğindedir. Peşin ödenen kısım sonradan ihracatçıdan mahsup edilmektedir. Bu akreditiflerin red clause olarak adlandırılmasının nedeni, akreditif metnindeki avans tutarının dikkat çekmesi için kırmızı mürekkeple yazılmış olmasıdır.<sup>112</sup>

Bu ödeme, alıcının satıcıya tanıdığı bir ön finansman imkanıdır. Bu kredi ile ihracatçı piyasadan malları satın alacak veya kendi üretecek ve

<sup>110</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 94.

<sup>111</sup> Tomanbay, **a.g.e.**, s. 80.

<sup>112</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 94.

sonra malı sevk edecektir. Akreditif tutarının ne kadarının lehtara peşin ödeneceği şartların arasında belirtilmelidir. Bu ödeme yönteminde, malın bedeli ile yükleme giderleri tutarında bir meblağ ihracatçıya avans niteliğinde ödenmesine imkan tanıyan bir yöntemdir.<sup>113</sup>

### 3.5.7. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditifin riski sonucunda ortaya çıkabilecek zararları en aza indirmek için, yeşil şartlı akreditif şekli geliştirilmiştir. Kırmızı şartlı akreditif'e (Red clause) çok benzemektedir. Mallar önce bir üçüncü şahsa (depo firması) banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir. Böylece banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmaz ve nihai sorumluluk alıcı üzerinde kalır. Görüldüğü gibi, red clause ve green clause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. Böylece ihracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçının ülkesindekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman imkânı sağlamaktadır.<sup>114</sup>

### 3.5.8. Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back L/C)

Karşılıklı akreditifler transit ticarete kullanılan akreditiflerdir. Karşılıklı akreditifle ithalat akreditifi ihracat akreditifinin karşılanmasına olanak verir. Transit ticarete ihracatçı işletme tam bir aracı firma niteliğindedir sözü edilen firma hem ihracatçı hem de ithalatçı olduğu için kendi lehine açılan akreditifi amir bankasına teminat göstererek, yapacağı ithalat için akreditif açtırabilir.

<sup>113</sup> Demir, Musa; **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, Ankara, Detay Yayıncılık, 2004, s. 115.

<sup>114</sup> Feridun Kaya, Neslihan Turguttopbaş, a.g.e., s.95

Doğal olarak burada ihracatçı firma ilk akreditif için lehtar olurken, ikinci akreditif için amir olmaktadır.<sup>115</sup>

Burada, ihracat akreditifi ile karşılıklı akreditife konu olan belgelerin çok az farklılıklarla aynı olması gerekir. Bunu, aracı firmanın bankası, hem amir hem de muhabir banka olması sebebiyle sağlama olanağına sahiptir. Söz konusu banka genellikle aynı zamanda teyit bankası da olacağından, büyük sorumluluk üstlenmektedir. O nedenle, karşılıklı akreditifte, bankaların riski yüksek olduğu için komisyonu da yüksektir, bu nedenle sınırlı uygulanmaktadır.<sup>116</sup>

### 3.5.9. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

Bazı durumlarda ithalata konu olan malın kısmen ya da tamamen ihracatçı firma tarafından temin edilmesi veya üretilmesi mümkün olmayabilir. Hatta bazen ihracatçı işletme sadece bir aracı firma niteliğindedir. İşte bu gibi durumlarda lehtarın ikinci bir lehtara akreditifi kolayca devretmesi gerekir. O halde devredilebilir akreditifin en önemli fonksiyonlarından biri, lehtar ve ülke gibi çeşitli değişiklikler yapmadan, akreditifin kısmen ya da tamamen ikinci lehtarlara ödeme yapabilmesidir. Fakat bu noktada akreditifin devredilebilir özelliğini kazanabilmesi için, amir bankanın mutlaka “devredilebilir” ibaresini akreditif metninde kullanması gerekir. Aksi halde yani sözü edilen ibarenin dışında başka bir terimin veya ifadenin kullanılması, akreditife devredilebilir özelliğini kazandırmaz.<sup>117</sup>

Aslında, karşılıklı akreditifle aynı amaca hizmet eder. Devir işleminin, ilk akreditif talimatındaki esas ve koşulları taşıması gerekir. Yalnız, ikinci akreditifte akreditif tutarının ve malların birim fiyatının azaltılması, akreditif

<sup>115</sup> Balkan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 209.

<sup>116</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 95.

<sup>117</sup> Balkan, Şamiloğlu, Canitez ve ark., **a.g.e.**, s. 205.

vadesi belgeleri ibraz süresi ve en son sevk tarihinin kısaltılması ve sigorta yüzdesinin ise arttırılması mümkündür. Bu akreditifler, taşıdıkları devir koşullarına göre tamamen veya kısmen devredildikleri gibi, kısımlar halinde birden fazla kişilere devredilebilmesi de mümkündür. Söz konusu akreditifler sadece bir kez devredilebilir.<sup>118</sup>

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

Garanti akreditifi şekil yönünden diğer akreditif türlerine benzemekle birlikte, mahiyeti itibariyle akreditiften ziyade bir teminat (garanti) niteliğindedir. Standby akreditiflerde de ödeme belirli belgelerin bankaya ibrazından sonra mümkün olabilmektedir. Bu tür akreditiflerde amir banka, amirin üstlendiği bir yükümlülüğün yerine getirilmesini alıcı veya işverene karşı garanti eder. Kısaca Standby L/C bir garantidir.<sup>119</sup>

Taahhüdün yerine getirilmemesi halinde, bu durum bankaya tevsik edildiğinde, akreditif bedeli tahsil edilir. Stand-by akreditifler, uluslararası kredi işlerinde kredilerin teminatı, açık hesap gibi belirli bir garantiden yoksun ihracat satışlarının garantisi ve bazı tip teminat mektuplarının kontrol garantisi olarak kullanılabilirler. Bu akreditifin diğer ticari akreditiflerinden farkı, ithalatçının talimatıyla ihracatçı lehine değil, ihracatçının talimatıyla ithalatçı lehine açılması ve akreditif vesaikinın ibraz edilmemesi halinde ödeme yapılmasını garanti etmesidir.<sup>120</sup>

Bu tür akreditiflerde belirli bir işin yerine getirilmediğini ispat eden vesaikin bankaya ibrazı ile ödeme yapılır. Şimdiye kadar anlatılan akreditif türlerinde, bir isin yapılması karşılığında akreditif açılıyordu ve şartlara uygun vesaik ibraz edildiğinde ödeme yapılıyordu. Standby akreditiflerde ise

<sup>118</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 95.

<sup>119</sup> Gerni, **a.g.e.**, s. 35.

<sup>120</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 95.

üstlenilen işin yerine getirilmediği durumlarda akreditif kullanılmaktadır. Standby akreditifin alternatifi banka teminat mektubudur ve uygulamada genellikle görülen teminat mektuplarıdır.<sup>121</sup>

### 3.5.11. Yetki Mektupları

Ödeme yetkisi ve iştirak yetkisi olmak üzere iki şekilde uygulanan yetki mektuplarının akreditif kapsamı içerisinde sayılmasının sebebi, bunların da aynı fonksiyonu görmesidir. Ödeme yetkisinin en önemli özelliği cayılabilir bir akreditif olmasıdır. Burada, ithalatçının bankasının (amir banka) ihracatçının ülkesindeki muhabirine, ihracatçının mal bedeli karşılığı gerekli belgelerle birlikte keşide ettiği poliçeleri ödemesi hususunda yetki vermesi söz konusudur. Ödeme yetkisi her ne kadar bir transfer riskinin olmadığını gösteriyor ve ihracatçılar açısından bir finansman aracı niteliğini taşıyorsa da, cayılabilir niteliği dolayısıyla pek yaygın kullanılmamaktadır. “İştirak yetkisi” ise poliçelerin gerekli belgeler ilişkisinde alınıp iskonto edilmesi için amir bankaca muhabir bankaya verilen bir yetkidir. Bunun ödeme yetkisinden farkları, poliçelerin alıcı üzerine çekilmesi ve cayılabilir-cayılamaz, teyitli-teyitsiz ve kabilirücu-gayri kabilirücu olarak tanzim edilebilmesidir.<sup>122</sup>

### 3.5.12. Vadeli Akreditif/Ödenmesi Ertelemeli (Deferred Payment L/C)

Mal bedelinin ödenmesi için satıcının alıcıya bir vade tanımına paralel olarak amir bankanın satıcının bankası nezdinde açtığı ve vesaikin ibraz edildiği tarihten itibaren belli bir süre sonra mal bedelinin ödenmesini öngören, teyitsiz akreditifte amir bankanın, teyitli akreditifte teyit bankasının buna göre vadeli ödeme taahhüdüne girdikleri akreditiftir.<sup>123</sup>

<sup>121</sup> Gerni, **a.g.e.**, s. 35.

<sup>122</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 96.

<sup>123</sup> Akbank T.A.S., **a.g.e.**, s. 34.

İthalatçı ve ihracatçı arasındaki satış sözleşmesine göre akreditif bedelinin ibrazında değil de, bu belgelerin ibrazından belirli bir süre sonra ihracatçıya ödenmesini sağlayan akreditif türüdür. İhraç konusu malın bedeli buna ilişkin vesaikin muhabir bankaya ibrazı esnasında değil, ödeme vadesinde ödenir. Ödeme vadesi herhangi bir süreyle sınırlı olmaksızın serbestçe tayin ve tespit edilebilir. Ödenmesi ertelemeli akreditif, vadeli poliçe uygulamasına benzemekle birlikte, ondan farklıdır. Burada ihracatçı bankaya kabul edilmek üzere bir poliçe keşide etmek yerine, belirli bir süre sonra, görüldüğü anda ödenecek bir poliçe keşide eder. Böyle bir uygulama için, akreditif bankasının söz gelimi vesaikin ibrazından 90 gün sonra akreditif tutarını ödeyeceği şeklindeki bir soyut borç vaadi gereklidir. Vadeli akreditifte vade genellikle taşıma süresi kadardır. İthalatçı bu yolla masrafları azaltmayı amaçlar. Uygulamada ortaya çıkabilecek problemler ithalatçının borçlu olduğunu gösteren bir vesaikin bulunmamasından kaynaklanır. O nedenle, ödenmesi ertelemeli akreditiflerin açılması hususunda bankalar isteksiz davranmaktadırlar.<sup>124</sup>

Akreditif, uluslararası ticarete çok geniş bir alanda bir ödeme ve garanti aracı olarak kullanıldığı için akreditifli ödeme şekli hem alıcıyı (ithalatçı), hem satıcıyı (ihracatçı) koruyan bir ödeme şeklidir. Akreditifli ödemenin taraflar arasındaki yararları şu şekilde sıralanabilir:

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.

---

<sup>124</sup> Kaya, Turguttopbaş, a.g.e., s. 96.

İthalatçı Açısından;

- 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 tanımıyorsa) 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 maliyetle kredi sağlama imkanı verebilir.

Akreditif, taraflar arasında güveni sağladığı gibi, uluslararası ticareti de düzenlemiş olur. Akreditifli ödemede, mal veya hizmete değil belgelere göre ödeme yapılmakla beraber, söz konusu ödeme ancak akreditif şartları yerine getirildiğinde gerçekleştirilir.<sup>125</sup>

#### *Akreditif İşlemlerinde Görülen Başlıca Sorunlar*

- Akreditifte aktarmaya izin verilmediği halde aktarma yapılmış ise, gecikmeler ve ekstra maliyetler ihracatçı tarafından karşılanır.
- Akreditifte belirtilen tutarın diğer belgelerde belirtilen tutarla aynı olması gerekmektedir.
- Akreditifte kısmi sevkiyata izin verilmiyorsa malların tümünün gemiye yüklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif kabul edilmez.
- Akreditifteki yükleme şartlarına uyulmaz ise akreditif geçerli sayılmayabilir.

<sup>125</sup> <http://www.belgeler.com/blg/735/akreditif-nedir>, 16.05.2013.

- Şayet belgeler akreditifin geçerlilik süresi içinde bankaya sunulmazsa akreditif geçersiz sayılabilmektedir.
- Şayet belgeler akreditifte belirtilen gerçek format ve sayıya uygun değil ise gecikmeler olabilir.<sup>126</sup>

---

<sup>126</sup> Kaya, Turguttopbaş, **a.g.e.**, s. 96.

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETTE EĞİTİMİN GEREKLERİNİN BELİRLENMESİ

#### 4.1. MESLEKİ EĞİTİM

Bireylerin aile, okul ve toplum içinde sağlam ve sağlıklı olarak büyüyüp, topluma yararlı birer meslek sahibi olacak şekilde yetişmeleri ancak eğitim ile sağlanabilir.<sup>127</sup>

İnsanların bilgilerini, davranışlarını, bedeni, ahlaki, fikri yeteneklerini, düşünme, yaratma, problem çözme, karar verme ve uygulama güçlerini oluşturmak ve geliştirmek için yapılan çalışmaların tümü eğitim adını almaktadır. Eğitim bireye bilgi, beceri kazandırma, bireyin topluma uyumunu sağlama sürecidir.<sup>128</sup>

Eğitim toplumsal bir süreçtir. Toplumsal yaşamın ekonomik boyutu olduğuna göre, eğitim sürecinin ekonomik amaçlarının da bulunması kaçınılmaz bir olgudur. Eğitim ekonomik amaçlara yönelik görülebilen yönü, iş gücü verimliliği artışına olan etkisidir. Eğitim bu yönde bir etki ile üretim sistemine, toplumsal anlamda da kalkınmaya katkıda bulunmaktadır.

Mesleki eğitim; bireye iş hayatında meslek ile ilgili bilgi, beceri ve iş alışkanlıkları kazandıran ve bireylerin yeteneklerini çeşitli yönleriyle geliştiren bir süreçtir. Mesleki eğitim, üretim ve ekonomik gelişme açısından hedeflenen iş gücü sayısına ulaşılmasına eğitim sistemine katkıda bulunmaktadır. O halde mesleki eğitim, bireyi aktif hayata hazırladığına göre

---

<sup>127</sup> Çilenti, Kamuran; **Türkiye’de Mesleki Eğitim ve Sorunları**, Ankara, 1988, s. 7.

<sup>128</sup> Öztürk, Nazım; “İktisadi Kalkınmada Eğitimin Rolü”, **Sosyoekonomi Dergisi**, Yıl: 2005, Sayı: 1, s. 30.

insan kaynaklarını faydalı toplumsal amaçlar için değerlendirme ve geliştirme yoluyla kültürel, ekonomik ve bireysel gelişmeye hizmet etmektedir.<sup>129</sup>

Türkiye demografik açıdan genç bir nüfusa sahiptir. Fırsat penceresi olarak görülmesi gereken bu durum, aynı zamanda genç işgücünün eğitiminin önemini de gündeme getirmektedir. Genç işgücünün hangi alanlarda meslekî eğitime ihtiyaç duyduğunun belirlenmesi, ihtiyaçlara göre eğitim planlarının yapılması ile toplumun, piyasaların ve sektörlerin taleplerine uygun nitelikte işgücünün yetiştirilmesi önem arz etmektedir.

Türkiye'deki asıl sorun işsizlik değil, mesleksizlik ve nitelikli personel eksikliği sorunudur. Bunun yanında eğitim sistemimiz sanayi ve hizmet sektörlerinin ihtiyaç duyduğu, bilgisini uygulayabilen, beceri sahibi bireyleri yetiştirememektedir. İşsizlikle mücadelede;

- Diğer ülkelerle rekabet edebilmek,
- AB ülkeleri arasında mal ve hizmetlerin serbest dolaşımında ülkemizin insan gücünün değerini koruyabilmek,
- Ekonomik alanda üretimi artırmak,
- Sadece alan ve kullanan değil, üreten ve satan ülke olabilmek için mesleki eğitim önemlidir.<sup>130</sup>

Meslekî ve teknik eğitim; toplumun sosyal, kültürel ve ekonomik yönden kalkınmasında, bireylerin potansiyellerini geliştirerek toplum hayatına aktif katılımlarının sağlanmasında, bilimsel ve teknolojik değişimin sosyal, politik ve çevresel etkilerini eleştirel bir yaklaşımla inceleyerek çağdaşlaşmanın bilimsel ve teknolojik yönlerinin anlaşılmasında önemli bir rol oynamaktadır.

<sup>129</sup> Orhaner, Emine; Tunç, Azize; **Ticaret ve Turizm eğitiminde Özel Öğretim Yöntemleri**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2001, s. 201-202.

<sup>130</sup> Gökmen, Azize; **Mesleki ve Teknik Eğitimde Üniversite-Sanayi İş Birliğinin Geliştirilmesi ve İyi Uygulanma Örnekleri Semineri**, METGEM, s. 2-6.

Günümüzde, hızlı teknolojik değişim ve küresel yapılaşma sürecinde meslekî ve teknik eğitimin çok önemli olduğu bilinmektedir. Ortaya çıkan gelişmeler, doğrudan iş dünyasını etkilemekte, iş dünyasında değişikliklere yol açmakta, insan gücünün etkili ve verimli bir sistem ve plan içerisinde yetiştirilmesini gerekli kılmaktadır. Bu nedenle, yeni bilgi, beceri ve yetkinliklerin kazandırılmasıyla eğitim politikaları arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bu durum, gelişen ve değişen ortama göre örgütlenmiş kaliteli bir meslekî eğitimi gerektirmektedir. İş ve meslek toplumun bütün kesimleri tarafından değerli görülmelidir. Gençlerin istihdam edilebilirliğinin geliştirilmesi üzerinde durulmalı, okul sonrası iş dünyasına uyumları için temel becerilere yeterince önem verilmelidir.<sup>131</sup>

#### 4.2. FİRMALAR AÇISINDAN EĞİTİMİN ÖNEMİ

Çağımızda sosyal, ekonomik ve teknolojik gelişmeler hızla artmakta ve bu artışın etkileri de iş hayatında görülmektedir. Hızlı gelişmelerin yaşanması insanları, kurumları ve ülkeleri artık bu değişime ayak uydurmaya zorlamaktadır. Sonuçta çağın bu gereksinimlerine ayak uydurabilmek için yoğun bir rekabet içinde olunması gerekmektedir.

Günümüzde artık yeni diye öğrendiğimiz birçok bilgi bu hızlı gelişmeyle kısa zaman içinde yerini yeni bilgilere bırakmaktadır. Bu hızlı gelişmelere ayak uydurmanın en etkin ve temel yolu kuşkusuz eğitimidir. Ülkeler, şirketler ve insanlar bu gelişmeleri yakından takip için ve yeniliklerden haberdar olmaları için sistemli eğitim çalışmalarına önem vermeleri gerekmektedir.

<sup>131</sup> Mesleki ve Teknik Eğitim Strateji Belgesi ve Eylem Planı, Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü, s. 11, [http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE\\_Strateji\\_Belgesi\\_ve\\_Eylem\\_Plani\\_TASLAK\\_10.05.2013.pdf](http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE_Strateji_Belgesi_ve_Eylem_Plani_TASLAK_10.05.2013.pdf)

Eğitim özellikle de bilimsel eğitimin önem arz ettiği günümüzde hem kamu sektörü hem de özel sektör personelini yetiştirmek durumunda kalmıştır. Bunu sağlamanın en iyi yolu ise, sistematik olarak personeline yenilikleri eğitim yolu ile vermektir. Kişilere bu bilgi ve yetenekleri kazandırmanın yolu da hizmet içi eğitime önem vermekten geçmektedir.<sup>132</sup>

Ekonomilerin hızla büyüyen ve sürdürülebilir bir yapıya dönüşmesi, yüksek düzeyde istihdam yaratması ve sosyal ilerleme sağlaması; bilgi tabanlı, bütünleşik, daha yeşil ve daha kapsayıcı bir ekonomi olması için güçlendirilmiş ve rekabetçi bir endüstriyel üretime, modern bir hizmet sektörüne, gelişen tarım ekonomisine ve gelişmiş bir dış ticaret hacmine ihtiyacı vardır.<sup>133</sup> Bu doğrultuda uluslararası ekonomik rekabette fark yaratabilmek için dış ticaret eğitiminin gerekleri üzerinde durulması yerinde olacaktır.

Ekonominin iyi işlemesi ve gelişmiş teknolojilerin daha kolay yaygınlaştırılması açısından eğitim önemli dışsallıklar sağlamaktadır. Ekonomi ve ona dayalı piyasalar bireylerin eğitim düzeyi arttıkça daha iyi işlemeye başlamaktadır. Bireylerin eğitim düzeyi yükseldikçe teknik değişmelere uyum sağlamak kolaylaşmaktadır. Eğitimin en önemli dışsal faydalarından biri de, demokratik kurumların daha iyi işlemesine olanak tanıyan bilgilendirilmiş bir toplumun gelişmiş olmasıdır. Eğitim düzeyi yüksek bireylerden oluşan toplumda demokratik kurumlar daha iyi işlemektedir.<sup>134</sup>

Yaratıcılık, bilgi üretmek, araştırma ve geliştirme kapasitesini arttırmak amacı ile yenilikçi işletmelere imkan tanıyan, fikir ve ürün sahiplerine hakları için şeffaf bir yönetim sunan, araştırma kuruluşlarına fikirlerini ve buluşlarını ticarileştirerek sermaye edinimi konusunda yardımcı olan, verimli ve maliyet-

<sup>132</sup> Can, Halil; Akgün, Ahmet; Kavuncubaşı, Şahin; **Kamu ve Özel Kesimde Personel Yönetimi**, Ankara Siyasal Kitabevi, 1995, s. 195.

<sup>133</sup> Mesleki ve Teknik Eğitim Strateji Belgesi ve Eylem Planı, Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü, s. 15, [http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE\\_Strateji\\_Belgesi\\_ve\\_Eylem\\_Plani\\_TASLAK\\_10.05.2013.pdf](http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE_Strateji_Belgesi_ve_Eylem_Plani_TASLAK_10.05.2013.pdf)

<sup>134</sup> Öztürk, a.g.e., s. 34.

etkin koruma sağlayan, iyi işleyen bir fikri mülkiyet hakları sistemine ihtiyaç vardır.<sup>135</sup>

#### 4.2.1. Hizmet İçi Eğitim

Kişiyi işe başladığı günden itibaren, işinin gerektirdiği performans düzeyine ulaşması için gereken bilgi ve becerinin verilmesi gerekmektedir. Bu bakımdan firmalar açısından eğitimi gerekli kılan sebepler şu şekilde sıralanabilir:

- Hizmet öncesinde verilen bilgilerin eksik olması,
- Öğrenme ve kendini geliştirme isteği,
- Hizmette değişme ve gelişmelere ayak uydurma zorunluluğu,
- Kamu kesiminde kariyer düşüncesinin giderek kökleşmesi,
- Bazı bilgi ve becerilerin yalnızca hizmet içinde kazanılabilmesi,
- Öğrenmeyi rastlantısal olmaktan kurtarıp sistemli hale getirilmesi.<sup>136</sup>

#### 4.2.2. Hizmet İçi Eğitimin Amaçları

Hizmet içi eğitimin amaçları, eğitimi yapacak örgütün politikasına ve amaçlarına uygun olarak tespit etmelidir. Eğer adayların seçimi, genel yetenek, beceri ve bilgilerini ölçme esasına dayanıyorsa, çalışanların işe başladıktan sonra hizmetin gerektirdiği bilgi ve becerileri kazanması için hizmet içi eğitime tabi tutulması gerekir.<sup>137</sup>

<sup>135</sup> Mesleki ve Teknik Eğitim Strateji Belgesi ve Eylem Planı, Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü, s. 15, [http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE\\_Strateji\\_Belgesi\\_ve\\_Eylem\\_Plani\\_TASLAK\\_10.05.2013.pdf](http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE_Strateji_Belgesi_ve_Eylem_Plani_TASLAK_10.05.2013.pdf).

<sup>136</sup> Canan, A. Doğan **Çağdaş Personel Yönetimi**, Ankara, TODAİE Yayınları, 1995, s. 85.

<sup>137</sup> Eryılmaz, Bilal; **Kamu Yönetimi**, İstanbul, Alfa Yayınları, 1998, s. 284.

Genel olarak hizmet içi eğitimin amaçları şu şekilde sıralanabilir. Verimliliği yükselmek, performansı artırarak çalışanların güdülenmesini artırmak, personelin üst kadrolara hazırlayarak eleman ihtiyacını örgüt içinden sağlamak, işten kaynaklanan şikayetleri ve hataları azaltmak, örgüte dinamizm ve saygınlık kazandırmak, örgüt yapısını dış çevreden gelen değişimlere karşı esnek hale getirmektir.

Hizmet içi eğitimin tüm faydalarına rağmen personelin ve örgütün ihtiyaçlarına cevap verecek alana göre yapılmaması durumunda sakıncaları mevcuttur. Verilen eğitimin personel seviyesinde olmaması, örgüt yapısında eksikliklerin olması ve hizmet içi eğitimin amaçlarının belirlenmeden eğitimin verilmesi faydadan çok zarar getirebilir.

#### **4.3. DIŞ TİCARET EĞİTİMİ GEREKSİNİMİ**

Her geçen gün hızla gelişen teknoloji ve hızlanan iletişimin etkisi ile dış ticarete önemli gelişmelerin yaşandığı günümüzde, insanların ileriye yönelik düşünmesi ve güncel olması kaçınılmaz olmuştur.

Günümüzde eğitimin ekonomik, toplumsal ve kültürel kalkınmayı hızlandıran en önemli faktör olduğu bilinmektedir. Ekonomide verimliliğin artırılması nitelikli iş gücü ile mümkündür. Eğitim kurumlarında çağdaş teknolojiye uygun bilgi ve becerilerle donatılan bireyler iktisadi kalkınmanın gerektirdiği nitelikli iş gücünü oluşturarak üretim düzeyinin artmasını ve ekonominin hızla kalkınmasını sağlamaktadır. Eğitim, toplum içerisinde insanların bilgilerini artıran ve bu insanları daha nitelikli hale getiren vazgeçilmez bir unsur olduğu kadar, iktisadi kalkınmanın bir sonucu olarak da artan mal ve hizmet üretimine olan talebi artırarak bireylerin yaşam düzeyini yükselten bir etkidir. Üretim sürecinin bir girdisi olarak eğitim, iktisadi kalkınmaya katkı sağladığı gibi, bireylerin davranışlarında olumlu yönde gelişmeler yaratarak kalkınma sürecinde sosyal ve siyasal açıdan da

önemli etkiler yaratmaktadır. Eğitimin iktisadi faaliyetler ve iktisadi kalkınma ile olan yakın ilişkisi yanında ulusal birliğin sağlanması açısından da önemi büyüktür. Sosyal ve kültürel farklılıkların mevcut olduğu ülkelerde ulusal birliğin güçlendirilmesinde eğitim bir araç olarak kabul edilmektedir. Eğitim düzeyi artan toplumlarda suç işleme oranları hızla düşmekte, yönetim daha demokratik bir nitelik kazanmakta, ekonomik ve siyasal istikrarı sağlamak kolaylaşmaktadır.<sup>138</sup> Eğitim ve öğretim sisteminin kalitesini arttıracak, istihdam ve eğitim arasındaki ilişkiyi güçlendirecek bir ulusal yeterlilikler çerçevesi oluşturulması Türkiye'nin öncelikli ihtiyaçları arasında yer almaktadır.

Dış ticaretteki gelişmelerin ve değişimlerin, ancak iyi bir eğitimle kavranılabileceği ve büyük bir kesimi ilgilendiren dış ticaret eğitiminin Türkiye'de daha bir önem kazanması, çeşitli eğitim imkanlarını ortaya çıkarmaktadır. Dış ticaret eğitimi, gerek ekonomik, gerek siyasi ve gerekse mevzuat açısından bir bütündür. Günümüzde, dış ticaretin içinde olan kuruluşlar kullanabilecekleri avantajların aksine, bilgi ve deneyim eksikliğinden ve aynı zamanda uygulama yetersizliğinden olumsuz etkilenmektedir. Yeni gelişmeleri ve değişiklikleri takip eden, uygulamada güncel bilgilere sahip olan kişilerin organize edeceği dış ticaret her zaman başarılı olacaktır.

Günümüz ekonomik yapısı itibarıyla dış ticaret ve özellikle ihracat boyutunun önemi ve gerekliliği hemen her platformda sıklıkla dile getirilmektedir. Çünkü; dış ticaret, ülkelerin dünyada ekonomik anlamda adeta var olma savaşlarının en önemli silahı haline gelmiştir.

Dünya dış ticaret hacminden daha fazla pay alıp, ekonomik menfaatlerini gerçekleştirmek amacı ile ülkeler, yoğun bir rekabetin içerisindeyler. Ancak, dış ticaret, kendine özgü yapısı ve işlem

---

<sup>138</sup> Öztürk, a.g.e., s. 28.

tekniklerinden dolayı ülke içinde uygulanan ticarete göre çok daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Yurt dışına yapılacak bir satım veya yurt dışından yapılacak olan bir alım faaliyetinin daha güvenli ve daha başarılı bir şekilde sonuçlandırılması; ilk aşamadan son aşamaya kadar ne tür uygulamalar ve işlemler ile gerçekleştirildiğini bilmekle mümkündür.

Türkiye’de ulusal ve uluslararası meslek standartlarını temel alarak, meslekî ve teknik alanlarda ulusal yeterliliklerin esaslarını belirlemek; denetim, ölçme ve değerlendirme, belgelendirme ve sertifikalandırmaya ilişkin etkinlikleri yürütmek için gerekli ulusal yeterlilik sistemini kurmak, işletmek ve ulusal yeterlilik çerçevesiyle ilgili çalışmaların yürütülmesini sağlamak amacıyla 2006 yılında Meslekî Yeterlilik Kurumu (MYK) kurulmuştur.<sup>139</sup>

Kalkınmanın sadece fiziki üretim araçlarına yapılacak yatırımlarla sağlanması olanaksızdır. İnsan unsuru üzerine ya da insan gücü kaynaklarının geliştirilmesi için yapılacak yatırımların sosyal ve yapısal değişmeyi hızlandırıcı ve üretim seviyesini yükseltici çok önemli etkileri vardır. Eğitim iktisadi kalkınmada lokomotif güç olup, iyi eğitilmiş insan gücüne sahip olan ülkeler daha hızlı kalkınmaktadır. Japonya ve Almanya bunun en iyi örnekleridir. Eğitim, toplumsal barış ve düzeni sağlamakla kalmayıp aynı zamanda toplum ve uygarlığın gelişmesinde ve iktisadi kalkınmanın sağlanmasında da önemli rol oynamaktadır. Fakirliğin kısır döngüsünün kırılması için eğitim seviyesinin bir gereklilik arz etmektedir. Eğitim ile kalkınma ararsında çok sıkı bir ilişki söz konusu olup, eğitim olmadan iktisadi kalkınma gerçekleştirilemez.<sup>140</sup>

<sup>139</sup> Mesleki ve Teknik Eğitim Strateji Belgesi ve Eylem Planı, Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü, s. 34, [http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE\\_Strateji\\_Belgesi\\_ve\\_Eylem\\_Plani\\_TASLAK\\_10.05.2013.pdf](http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE_Strateji_Belgesi_ve_Eylem_Plani_TASLAK_10.05.2013.pdf).

<sup>140</sup> Öztürk, **a.g.e.**, s. 41.

#### **4.3.1. Dış Ticaret Eğitimi Veren Kurumlardan Ekonomi Bakanlığı ve Faaliyetleri**

Dış Ticaret eğitimi veren kuruluşların ana fonksiyonu dış ticaretle uğraşan personelin yeteneklerini artırmak, pratik eğitim programları düzenleyerek belirlenen eğitim ihtiyacını karşılamaktır.<sup>141</sup>

Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra dağılan Osmanlı İmparatorluğu döneminde dış ticaret politikası daha ziyade gümrük politikası aracılığıyla yürütülmüş ve ayrıca bir dış ticaret politikasına ve örgütüne gerek duyulmamıştır. 19 Mayıs 1919 tarihinde Mustafa Kemal Atatürk'ün başlattığı Kurtuluş Savaşı sırasında 23 Nisan 1920'de toplanan TBMM, 2 Mayıs 1920'de kabul ettiği 3 sayılı kanunla 11 kişilik ilk bakanlar kurulunu oluşturmuştur. 10.8.1925 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan yönetmelikle, yurtdışında önemli ticaret merkezlerinde Ticaret Temsilcilikleri kurulması sağlanmış ve böylece ilk kez yabancı ülkelere gönderilecek Ticaret Temsilcilerinin nitelikleri ve görevleri belirlenmiştir. 27 Mayıs 1934 tarihinde kabul edilen 2450 sayılı Kanun ile kurulan İktisat Bakanlığının görevleri kara ticareti, deniz ticareti, sanayi ve maden işlerini kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Bu meyanda dış ticaret konuları ile ilgili birimler ilk kez Dış Ticaret Reisliği (Türk Ofis) ismi altında toplanmıştır.

Dış Ticaret Dairesi Reisliği olarak 32 yıl görev yapan bu kuruluş, 26.3.1971 tarihinde Ticaret Bakanlığından ayrılarak müstakil bir Dış Ekonomik İlişkiler Bakanlığı haline gelmiş ise de ömrü kısa sürmüş ve 11.12.1971 tarihinde eski Ticaret Bakanlığının yeniden teşkili ile birlikte bu yeni Bakanlık içerisinde Dış Ticaret Genel Sekreterliği ismi ile fonksiyonunu devam ettirmeye başlamıştır. Genel Sekreterlik şu ana hizmet birimlerinden oluşmuştur; İhracat Genel Müdürlüğü, İthalat Genel Müdürlüğü, Anlaşmalar Genel Müdürlüğü, A.E.T.İşleri Genel Müdürlüğü, Değerlendirme Genel

<sup>141</sup> <http://www.ibp.gov.tr/bilkay/section-bk-egit.cfm>, 18.05.2013.

Müdürlüğü, Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü (bu birim sonradan Devlet Planlama Teşkilatına bağlanmıştır).

13.12.1983 tarihli ve 188 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile bir taraftan Ticaret Bakanlığı bünyesindeki Dış Ticaret Genel Sekreterliği ile Standardizasyon Dairesi öte taraftan Maliye Bakanlığı bünyesindeki Hazine Genel Müdürlüğü ve Milletlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreterliği bir araya getirilmek suretiyle Başbakanlığa bağlı Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı kurulmuştur.<sup>142</sup>

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı 11 yıl hizmet gördükten sonra 9.12.1994 tarihinde kabul edilen ve 20.12.1994 tarih ve 22147 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren 4059 sayılı Kanunla Başbakanlığa bağlı Hazine Müsteşarlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı isimleri ile iki ayrı kuruluş haline getirilmiştir.

Söz konusu Kanuna göre, dış ticaret politikalarının tespitine yardımcı olmak, tespit olunan bu politikalar çerçevesinde ihracat, ihracatı teşvik, ithalat, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ve ikili ve çok taraflı ticari ve ekonomik ilişkileri düzenlemek, uygulamak, uygulamaları izlemek ve geliştirmek görevlerini üstlenen ve İhracat, İthalat, Anlaşmalar, Avrupa Birliği, Serbest Bölgeler, Dış Ticarete Standardizasyon, Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüklerinden oluşan Dış Ticaret Müsteşarlığı 2011 yılına kadar 17 yıl görevini sürdürmüştür.

Dünya ticareti ekonomik bütünleşme süreçlerinin derinleştiği, küresel ölçekte pazara giriş stratejilerinin yoğun şekilde uygulandığı ve ihracat pazarlarında rakip ülkelerin aktif stratejiler geliştirerek, ihracatta pazar paylarını artırmaya çalıştığı bir dönemden geçmektedir. Bu dönem ve ülkenin 2023 vizyonu; ekonomi ve dış ticaret politikalarının yeni bir anlayış ve yapıyla

<sup>142</sup> <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=tarihce>, 18.05.2013.

yürütülmesini zorunlu kılmaktadır. Bu kapsamda, Cumhuriyet tarihinde ilk kez, ihracat dayalı büyüme modeli çerçevesinde, mal ve hizmet sektörlerinde yatırım-üretim-ihracat zincirine ilişkin politikaların bir bütün olarak ele alınmasını sağlayacak bir kurumsal yapılanmaya duyulan ihtiyaç dikkate alınarak, 8 Haziran 2011 tarihli 637 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın tüm hizmet birimleri ile Hazine Müsteşarlığı'nın Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlükleri birleştirilerek Ekonomi Bakanlığı kurulmuştur.<sup>143</sup> Türkiye'de dış ticaret eğitimi konusunda Ekonomi Bakanlığı çeşitli eğitim seminerleri düzenlemektedir. Bakanlıkça düzenlenen Dış Ticaret Bilgilendirme Seminerleri bir gün veya yarım gün olarak düzenlenmekte olup seminerlerde Bakanlık vizyonu, ihracatta başarı öyküleri, iş dünyası için ticari bilgiye erişim, ülke masaları, pazar araştırması, ihracat mevzuatı, pazara giriş engelleri ve Bakanlık tarafından uygulanan ihracata yönelik destek programları konularında sunumlar yapılmaktadır.<sup>144</sup>

Ekonomi Bakanlığının ana hizmet birimleri şunlardır:

- İhracat Genel Müdürlüğü,
- İthalat Genel Müdürlüğü,
- Anlaşmalar Genel Müdürlüğü,
- Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü,
- Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü,
- Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü,
- Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü,
- Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü<sup>145</sup>

<sup>143</sup> <http://www.ekonomi.gov.tr>, 19.05.2013.

<sup>143</sup> <http://www.ibp.gov.tr/bilkay/section-bk-egit.cfm.tr/index.cfm?sayfa=tarihce>, 19.05.2013.

<sup>144</sup> <http://www.ibp.gov.tr/bilkay/section-bk-egit.cfm>, 19.05.2013.

<sup>145</sup> <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=tarihce>, 19.05.2013.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Tarafların ihtiyaçlarına göre şekillenen ticaret işlemleri, günümüzde dünyanın daha da küçülüp kresellemesiyle, bu gelişimini olanca hızıyla sürdürmektedir. Özellikle teknolojide yaşanan gelişmelerin de etkisiyle firmalar sınırları açarak istedikleri coğrafiyada herhangi bir firmayla kolaylıkla ticaret yapabilme olanağına sahiptir. Fakat teknolojinin sağladığı kolaylıklar yanında dış ticaret işlemleri de bir o kadar karmaşık ve uzmanlık gerektiren bir hal almıştır. Uluslararası ticarete kullanılan teslim ve ödeme şekillerinin çok iyi bilinmesi, kavranması ve doğru uygulanması, bu ile uğraşan tüm kesimler açısından ehemmiyet taşımaktadır.

Dış ticaret işlemlerinde taraflar çeşitli faktörleri göz önünde bulundurarak en uygun teslim ve ödeme şeklini seçmekte ve bu doğrultuda yükümlülüklerini yerine getirmektedir. İhracat bedelinin tahsili ve bu işlemlerin finansmanında son derece gelişmiş ve kurumsallaşmış, ödeme şekilleri ve finansman olanakları bulunmaktadır. Dış ticaret işlemlerinde özellikle bu konular üzerinde itinaıyla durmak gerekir. Bu aşamada yapılacak en ufak hatalar dahi büyük bedellere mal olabilir.

Kreselleşenin bütün dünya ülkelerini birleştirerek ekonomi ve ticarete devletlerin etkinliklerinin ve denetimlerinin ortadan kalktığı, uluslararası şirketlerin belirleyici oldukları, bu suretle uluslararası bir pazar ortaya çıktığı, insanların, malların, hizmetlerin ve sermayenin önündeki sınırların ortadan kalktığı, ulaşım ve iletişimin baş döndürücü hızla geliştiği, teknolojinin dünyanın her yerinde üretim ve pazarlamaya imkan verdiği gözlenmektedir. Dış ticaretin ekonomideki öneminin her geçen gün artmasıyla birlikte ülkeler dış pazardan daha fazla pay alabilmek için küreselleşen dünyada yeni arayışlara girmekte, bölgesel birliktelikler veya anlaşmalarla ihracatlarını artırmaya çalışmaktadırlar. Türkiye’de de ithalat ve ihracatı artırmaya yönelik çalışmalar ve eğitim gereksinimleri konusunda

Ekonomi Bakanlığı yetkili kılınmıştır. Gerek Türk devletleri ile gerekse Avrupa ülkeleri ile olan ticari ilişkilere önem verilmektedir özellikle Türk Cumhuriyetleri'nden benim de vatandaşı olduğum Türkmenistan ile ticari ilişkiler yeni Devlet Başkanı Berdimuhamedov ile hız kazanmıştır. Yeni Devlet Başkanı ve yeni dönem aynı zamanda yeni olanaklar ve fırsatlar anlamına da gelmektedir. Türk firmaları için büyük fırsatlar sunan Berdimuhamedov, Türkiye ile ilişkilere büyük önem vermekte ve mümkün olduğunca ihalelerin öncelikle konusunda uzman, kaliteli, güvenilir zamanında projelerini sonuçlandıran Türk firmalarına verilmesi konusunda gayret göstermektedir. Fakat son zamanlarda bazı firmalarımızın projelerini vaktinde bitirememesi şirketlerimizi olumsuz etkilemiş ve ihaleler geri alınmıştır. Bu tür olumsuzlukların giderilmesi için firmalarımızın daha dikkatli olması gerekmekte, imzalanan kontratların iyi analiz edilmesi ve firmaların sermayeleri yeterli düzeyde olması gerekmektedir.

Türkmenistan'ın ekonomik kalkınması çok hızlı gelişmekte ve söz konusu pazara yeni yabancı firmalar girmektedir. Bilindiği üzere, enerji sektörü Türkmenistan'ın en fazla önem gösterdiği sektörlerin başında gelmektedir. Bu nedenle yeni doğal kaynakların aranması ve çıkarılması için büyük yatırımlara ihtiyaç duyulmaktadır. Türkiye bu alanda uluslararası şirketlere sahip olmadığı için bahsi geçen sektörde söz sahibi olamamaktadır. Bu Türkiye ve gelecek dönem Türkmenistan stratejimiz için olumsuz bir durumdur. Türkmenistan'da müteahhitlik sektöründeki hızlı gelişmeler ve yeni yatırım alanlarının enerji, bilgi-bilişim, telekomünikasyon, organik tarım gibi katma değeri yüksek sektörlerle kayacak olması şirketlerimizi olumsuz etkileyebilir. Türk şirketleri Türkmenistan'daki değişimi iyi analiz etmek durumundadırlar. Ticari ilişkilerimize temel oluşturması açısından Türkmenistan ile Türkiye arasında öğrenci değişim programları geliştirilmelidir. Bunun yanında ortak araştırma projeleri, yoğun programlar ile müfredat geliştirme çalışmalarına hız kazandırılmalıdır. Bu konuda gerekli finansman sağlanmalıdır. Ayrıca ülkelerin yüksek öğretim kurumları arasındaki iş birliğini teşvik edip geliştirerek üniversitelerin uluslararası

ilişkiler eğitimi veren bölümlerine de farklı bir boyut kazandırarak öğrencilere yeni bakış açıları getirecektir. Bu aynı zamanda öğrenci açısından farklı yaşamlar, kültürler, toplumlar ve eğitim sistemleri hakkında fikir sahibi olmak, farklı yaşam biçimlerine ve kültürlerle toleranslı yaklaşabilme becerisini geliştirmek ve daha iyi iş imkanlarına sahip olmalarını sağlayacaktır. Nitekim Türkmenistan'da faaliyet gösteren Türk eğitim kurumları ve Türkiye'de öğrenim gören Türkmenistanlı öğrenciler, mevcut ilişkileri daha da ileriye taşıyacak önemli bir potansiyel olarak değerlendirilmektedir. Dış ticaret hususunda vizyon sahibi bireylerin yetişmesine de katkıda bulunacaktır. Duruma Türkmenistan ticareti açısından bakacak olursak, 1990'larda bağımsızlığını kazanmış bir ülke olarak, dış ticaret hususundaki bilgi birikimi ve kültürel alt yapısı sınırlı, gelişmekte olan bir ekonomiye sahiptir. Bu açıdan kardeş bir ülke olarak, Türkiye'nin dış ticaret konusundaki desteği Türkmenistan'ın ticari gelişimi açısından yarar sağlayacaktır. Ticari eğitim hususundaki öğrenci değişim programları Türkmenistan'la sınırlı kalmamalı diğer Asya ve Avrupa ülkeleriyle de geliştirilmelidir. Bu konuda da en gelişmiş programlardan biri olan Erasmus en güzel örnektir.

Uluslararası pazarlarda ihracatçı firmaların, yetenekli, bir firmanın yapısına, amaçlarına ve stratejilerine uyum sağlayabilecek kaliteli personele ihtiyacı vardır. Ayrıca uluslararası pazardaki rekabette var olmak isteyen bir firmanın yöneticileri, mevcut problemleri çözebilecek bilgiyle yetinmeyip gerekli ileri görüşlülüğe sahip olmalıdır. Bu anlamda firmaların geleceği açısından eğitilmiş iş gücü önemlidir. Bununla birlikte uluslararası piyasanın sahip olduğu değişken yapı, çalışan personelin bilgisinin de devamlı olarak yenilenmesini gerektirir. Sahip olunan bilgilerin yenilenmesi ve yeni bilgi akımının sağlanması firmaların uluslararası pazarlarda başarılı olmalarını önemli ölçüde etkileyeceği aşîkardır.

Günümüzde bilginin elde edilmesinin gerekliliği, eğitim programlarının önemini ortaya çıkarmaktadır. Dış ticaret konusunda düzenlenecek eğitim programları, sektörde faaliyet gösteren firmaların bilgi açığını gidermek için

gerekli olmaktadır. Bu yüzden dış ticaret eğitim kurumlarının oluşturulması bir gereklilik halini almıştır. Bu gereklilik, dünyadaki birçok ülkenin dış ticaret konusunda, dış ticaret eğitim kurumlarını oluşturmalarına neden olmuştur. Eğitim kurumlarının oluşturulmasının yanı sıra eğitimcilerin görevi de farklılık yaratmaktır. Gelecekteki eğitimcilerin en önemli görevi biri de, ticaret organizasyonları ile çok yakın iş birliği içerisinde insan kaynaklarını geliştirmek olacaktır. Bu sorumlulukla eğitimci, iş dünyasında bir eğitim direktörü ve ticari danışman olarak yeni bir görev üstlenmiş olacaktır. Özellikle dış ticaret konusunda eğitimin ve eğitimcinin artan önemi, ülkelerin bu konuda uzmanlaşmış kurumlar oluşturmalarına zemin hazırlamıştır. Türkiye’deki dış ticaret eğitimi veren bir enstitü kurumunun personeli, vasıflı, iş dünyası ile ilgili, kendini alanında sürekli yenileyebilen, danışmanlık hizmeti sunabilen dış ticaret uzmanları arasından seçilmelidir. Oluşturulacak böyle bir kurumun kendi binasında eğitimler düzenlemesi yanında Türkiye’nin farklı illerinde de eğitim verebilecek yapıda olması gerekmektedir. Eğitimler düzenlenirken eğitimin yapılacağı illerdeki ihracatçı birlikleri, ticaret odaları ile iş birliği içinde olunmalıdır. Düzenlenen eğitimler sonucunda katılımcılara program süre ve niteliğine göre diploma veya sertifika verilmelidir. Farklı düzeydeki katılımcılara hitap eden dış ticaret eğitiminin yanında yabancı dil kursları da düzenlenmelidir. Fakat öncelikli olarak dış ticaret konusunda eğitim ihtiyacının belirlenmesi gerekir. Düzenlenecek eğitim programları da Türkiye’nin dış ticaret politikasına yönelik genel bilgiler ile uluslararası pazarlama, finansman, ihracat ve ithalat mevzuatı, dış ticarete prosedürler, uluslararası nakliye işlemleri, uluslararası hukuk ve dış ticaretle ilgili uygulamaya yönelik konular olmalıdır. Tüm bunları destekleyici olarak da panel ve seminerler düzenlenebilir. Bu doğrultuda Türkiye ve dünya ticaretindeki önemli gelişmeler hakkında, ihracatçımızın bilgilendirilmesi ve tartışma ortamında çözümler üretilmesi amacıyla bir veya birkaç günlük programlar düzenlenmelidir.

2000-2010 dönemini kapsayan Sovyet tarzı bir “Sosyal ve Ekonomik Dönüşüm Stratejisi” uygulamakta olan Türkmenistan, bu stratejiye 2020

yılına kadar olan dönemi de içine alan yeni bir uzun vadeli kalkınma programını eklemiştir. Bu stratejiye göre ithal ikamesine dayalı ve yüksek üretim hedeflerinin konulduğu bir plan benimsenmiştir.

Bu bağlamda Türkiye Türkmenistan ticari ilişkilerinde bazı sorunlara da değinmek gerekmektedir. Türkmen Hükümeti'nin fonksiyonel bir pazar ekonomisini oluşturacak reformları yapmadaki isteksizliği, Türk firmalarının Türkmen pazarına kolay girememesi, Türk yatırımcıların finansal alandaki yetersizlikleri, Türkmen Hükümeti'nin Türk firmalarının hak ettiği paraları zamanında ödememesi, Türkmenistan'da serbest piyasa ile resmi döviz kurları arasındaki büyük fark ve Türk işadamlarına vize alma yükümlülüğü getirilmesi gibi hususlar Türk firmalarının faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyen önemli sorunlardan bazılarıdır. Berdimuhamedov'un Devlet Başkanlığı'na gelmesi ile birlikte bu olumsuz politikasından arınan Türkmenistan, ılımlı, yenilikçi ve daha pozitif bir dış ticaret sergilemektedir.

Türkmenistan piyasasında başarılı olabilmek için gerekli olan nitelikler kısaca, sabır, devamlılık ve kişisel iletişim olarak açıklanabilir. Her ne kadar Türkmenistan Hükümeti yabancı yatırımları destekliyor olsa da, ülkedeki mevcut durum uluslararası ticaret standartlarına uymamaktadır. Ayrıca resmi yetkililerin batı uygulamalarına ve uluslararası kabul edilen normlara yabancı olmaları, ülkedeki ticareti kişisel etkileşim ve politikaya daha çok bağımlı hale getirmektedir. Türkmenistan'da ikili ilişkiler ihale alımında ve ticari alanda çok önemli rol oynamaktadır. Bu nedenle Türkmenistan'da başarıya ulaşmış yabancı girişimciler daha çok ülkede açtıkları temsilcilikler yoluyla hükümet ile iyi ilişkiler kuran girişimcilerden oluşmaktadır. Ayrıca ülkeye üst düzeyde ziyaret yapıldıktan sonra ziyaret yapan ülke vatandaşları ve firmalar için olumlu bir hava oluşmaktadır.

Türkmenistan'da ithalatın büyük bir bölümü kamu kuruluşları tarafından yapılmaktadır. Bu nedenle ilgili kamu kuruluşları yetkililerinin incelemeler ve temaslarda bulunmak üzere Türkiye'ye davet edilerek

toplantılar düzenlenmesi ve büyük sanayi kuruluşlarının gezdirilmesi fayda sağlayabilir. Orta Asya ülkeleri arasında stratejik öneme sahip olan ve zengin yeraltı kaynaklarına sahip dost ve kardeş Türkmenistan, ülkemiz açısından önemli bir ülke konumundadır. Bu ülke ile bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da eski tecrübelerden de yararlanmak suretiyle her alanda işbirliğinin artarak devam ettirilmesi her iki ülkenin de menfaatine olacaktır.

Sonuç olarak küreselleşen dünyada ekonomik anlamda etkili olabilme adına ülkeler dış ticaret eğitimi üzerinde ciddiyeyle durmalıdır. Özellikle Türkiye'nin bu konuda yetişmiş, donanımlı bireylere ihtiyacı vardır. Türkiye'nin ticari ilişkilerine bakıldığında, ülkemizin jeopolitik konumu dolayısıyla diğer ülkeler tarafından Türkiye pazara açılma merkezi olarak görülmektedir. Bu da dış ticaretimize olumlu yönde katkı yapmaktadır. Ayrıca imzalanan yeni ticari ve ekonomik anlaşmalar, komşularla izlenen politika sonucunda gelişen ve güçlenen bağlar ve Türkiye'nin artan siyasi etkisi dış ticarete pozitif bir etki sağlamaktadır. Bu doğrultuda dış ticarete pazar çeşitlemesi ve yeni pazarlarda genişleme sağlanmalıdır. Söz konusu durumlar çerçevesinde, ihracatın artırılması ve dış ticaret hadlerindeki bozulmaların önlenmesi için, ürün ve pazar çeşitlenmesinin yanı sıra, ekonominin yapısından kaynaklanan makroekonomik dengesizlikler ortadan kaldırılmalı, teknolojik gelişmelerden yararlanmayı sağlayacak yeni yatırımlar yapılmalı, ihracatçılar bilgilendirilmeli, yol gösterilmeli ve dengeli teşvik politikalarıyla desteklenmelidir. Bu gelişim sağlanamazsa, Türkiye'de dış ticarete ilişkin sorunlar büyüyerek devam eder. Bunu önlemek ve yapısal süreci tersine çevirmek için, ara malı ve sermaye malı üretebilecek endüstrilerin gelişimine yönelik politikaların uygulanması gereklidir. Bu nedenle dış ticaret eğitim programlarının etkin ve düzenli olarak profesyonelce gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bilginin önemli olduğu ve teknolojinin hızla geliştiği günümüzde ihracatçımızın dış ticaretle ilgili gelişmeleri yakından takip edebilmesini sağlamak adına gerekirse interaktif eğitim imkanı da sağlanmalıdır. Dış ticaret eğitimi, gündemi yakından takip eden, donanımlı uzmanların vereceği panel ve seminerlerle de desteklenmelidir. Tüm bunlar

da dış ticarete sağlam bir kurumsal eğitim mekanizması ile geręekleřtirilebilir.

## KAYNAKÇA

AKAT, Ömer, **Uluslararası Pazarlama**, Bursa, Ekin Kitabevi, 2001.

Akbank T.A.S. **Eğitim Grubu**, Dış Ticaret Notları, İstanbul, 2005.

AKIN, Hakan, “Yeni İşim Dış Ticaret”, **Academy International**, Ankara, 1999.

ATAMAN, Ümit, SÜMER, Haluk, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, İstanbul, Alfa Basım Yayım, 1998.

BAKAN, İsmail, ŞAMİLOĞLU, Famil, CANITEZ, Murat ve ark., **Dış Ticaret-İşlemler ve Uygulamalar**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2008.

BADYKOVA, N. Badykova, “Regional Cooperation in Centra Asia A View From Turkmenistan”, Volume: 48, 2009.

BELKIS, Seval, **Uluslararası Ticaret ve Kambiyo**, İstanbul, İnterbank Uluslararası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, 1985.

CAN, Halil, AKGÜN, Ahmet, KAVUNCUBAŞI, Şahin, **Kamu ve Özel Kesimde Personel Yönetimi**, Ankara, Siyasal Kitabevi, 1995.

CANAN, A. Doğan, **Çağdaş Personel Yönetimi**, Ankara, TODAİE Yayınları, 1995.

ÇİLENTİ, Kamuran, **Türkiye’de Mesleki Eğitim ve Sorunları**, Ankara, 1988.

DEMİR, Musa, **İhracat ve İhracat Teşvikleri**, Ankara, Detay Yayıncılık, 2003.

DEMİR, Musa, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, Ankara, Detay Yayıncılık, 2004.

ERDEMOL, Haluk, **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, İstanbul, Akbank Ekonomi Yayınları, 1990.

ERYILMAZ, Bilal, **Kamu Yönetimi**, İstanbul, Alfa Yayınları, 2000.

GERNİ, Cevat, **Dış Ticaretin Finansmanı**, Ankara, TOBB Yayınları, 1990.

GİRAY, Adil, **Para Miktarı Faiz ve Mali Kurumlar**, Ankara, Gazi Büro Kitabevi, 1994.

GÖKMEN, Azize, **Mesleki ve Teknik Eğitimde Üniversite-Sanayi İş Birliğinin Geliştirilmesi ve İyi Uygulanma Örnekleri Semineri**, METGEM.

GÜRSOY, Yaser, **Dış Ticaret İşlemleri**, Bursa, Ekin Kitabevi, 2005.

HİBBERT, E.P., The Prenciples and Practice of Export Marketing, Published on Behalf of the Instutite of Marketing, London, 1985.

<http://www.oaib.org.tr/tr>

<http://www.akib.org.tr/tr/kurumsal-ihracatci-birliklerini-gorevleri.html>

<http://www.tim.org.tr/tr/kurumsal-turkiye-ihracatcilar-meclisi-hakkinda.html>

<http://www.tim.org.tr/tr/kurumsal-gorevleri.html>

<http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=9F9B200C-D8D3-8566-4520CE92E93B940B>

<http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=B97F3F71-D8D3-8566-4520E700FDFC5193>

<http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=B98A919A-D8D3-8566-452005ABD6D0FDA4>

<http://www.dkib.org.tr>

<http://imidb.metu.edu.tr/akreditif.htm>

<http://www.ibp.gov.tr/fa/section-fa-ndx.cfm>

<http://www.ibp.gov.tr/bilkay/section-bk-egit.cfm>

<http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=tarihce>

<http://www.counsellors.gov.tr/altdetay.cfm?AltAlanID=249&dil=TR&ulke=TUR>

[http://www.kobilersizinicin.com/pdf/ulke\\_bulten/2011/Turkmenistan\\_bulten\\_.pdf](http://www.kobilersizinicin.com/pdf/ulke_bulten/2011/Turkmenistan_bulten_.pdf)

<http://www.mfa.gov.tr/turkmenistan-ekonomisi.tr.mfa>

<http://birlesmismarkalar.org.tr/images/UF/file/hedef-ulke-raporlari/Turkmenistan.pdf>, **Türkmenistan Ülke Raporu**, Mart 2012

<http://www.mfa.gov.tr/turkmenistan-siyasi-gorunumu.tr.mfa>

KABAALIOĞLU, Haluk, “İhracat ve Uluslararası Hukuk”, **İhracatçılar için Pazarlama Yönetimi Semineri**, İ.Ü. İşletme Fakültesi, 1980.

KARAFAKIOĞLU, Mehmet, **Uluslararası Pazarlama Yönetimi**, İstanbul, Beta Yayınları, 2001.

KAYA, Feridun, TURGUTTOPBAŞ, Neslihan, **Dış Ticaret İşlemleri**, Eskişehir, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2012.

Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Servisi, **Dış Ticarete Devlet Destekleri Konulu Rapor**, 05.12.2011.

Konya Ticaret Odası, **Türkmenistan Ülke Raporu**, Etüd Araştırma Servisi, Eylül 2008.

KOZLU, Cem, **Uluslararası Pazarlama İlkeler ve Uygulamalar**, İstanbul, Türkiye İş Bankası Yayınları, 2000.

KÜÇÜKKUTLU, Namık, **Dış Ticaret Mevzuatı Rehberi**, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası, 1998.

MELEMEN, Mehmet, ARZOVA, S., **Burak, Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri**, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2000.

Mesleki ve Teknik Eğitim Strateji Belgesi ve Eylem Planı, Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü, s. 11.

[http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE\\_Strateji\\_Belgesi\\_ve\\_Eylem\\_Plani\\_TA\\_SLAKE\\_10.05.2013.pdf](http://mtegm.meb.gov.tr/dosyalar/MTE_Strateji_Belgesi_ve_Eylem_Plani_TA_SLAKE_10.05.2013.pdf).

MODELSKİ, George, "Globalization", **The Global Transformations Reader**, Ed. David Held, Anthony McGrew, Madlen, Polity Pres, 2000.

ONURSAL, Erku, **Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, Ankara, Orta Anadolu İhracatçıları Birliği Yayınları, 1996.

ONURSAL, Erku, **Ulusal ve Uluslararası Ticari Kurallar ve Uygulama**, İstanbul, Okur Ofset, 2000.

ORHANER, Emine, Azize Tunç, **Ticaret ve Turizm Eğitiminde Özel Öğretim Yöntemleri**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2001.

ÖÇAL, Tezer, **Para Teorisi**, Gazi Üniversitesi, Ankara, 1990.

ÖZTÜRK, Nazım, "İktisadi Kalkınmada Eğitimin Rolü", **Sosyoekonomi Dergisi**, yıl: 2005, sayı: 1.

PARASIZ, M. İlker, Kemal Yıldırım, **Uluslar arası Finansman**, Bursa, Ezgi Kitabevi, 1994.

Resmi Gazete: 29/09/2000 tarih, 2000/2 sayılı tebliği,

SELEK, A. Seha, **Dış Ticaret İşlemleri ve Tek Düzen Muhasebe Sistemine Uygun Olarak Muhasebeleştirilmesi**, İzmir, Birleşik Matbaacılık, 1997.

ŞATALİN, Stanislav, **Sosyalist Ekonomiden Piyasa Ekonomisine Geçiş**, İstanbul, İzgi Yayıncılık, 1991.

TOMANBAY, Mehmet, **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, Ankara, Hatipoğlu Yayınları, 2001.

TÜRK, Fahri, “Türkiye-Türkmenistan İlişkileri 1990-2010”, **Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi**, Yıl: 2010, Cilt: 2, Sayı: 2.

UÇAK, Harun, ARISOY, İbrahim, “Türkiye Ekonomisinde Verimlilik, İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi”, **Ege Akademik Bakış Dergisi**, cilt: 11, sayı: 4, 2011.