

T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
EĞİTİM BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
DIŞ TİCARET EĞİTİMİ BÖLÜMÜ

TÜRK DIŞ TİCARETİNDE TESLİM VE
ÖDEME ŞEKİLLERİNİN EKONOMİK ANALİZİ: EĞİTİM
GEREKLERİNİN BELİRLENMESİNE İLİŞKİN BİR MODEL
ÖNERİSİ

MASTER TEZİ

Hazırlayan
Muhittin TUNCEL

Tez Danışmanı
Yrd. Doç. Dr. Mehmet ARSLAN

Ankara – 2006

Eğitim Bilimleri Enstitüsü Müdürlüğü'neait

.....

.....adlı çalışma jürimiz tarafından

.....

Anabilim Dalında DOKTORA / YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

(İmza)

Başkan

Akademik Ünvanı, Adı Soyadı

(İmza)

Üye

Akademik Ünvanı, Adı Soyadı (Danışman)

(İmza)

Üye

Akademik Ünvanı, Adı Soyadı

ÖZET

Dış ticaret kavramı tarihin eski dönemlerinden beri, trampa şeklinde bile olsa görülmektedir. Neoklasiklerle başlayan dış ticaret teorilerine, tarihsel süreçte hep yeni katkılarda bulunulmuş ve günümüze kadar sürekli değişime uğramıştır. Günümüz dış ticaretinde, modern olarak nitelenen Yeni Dış Ticaret Teorilerine yer verilmektedir.

Bilim ve teknolojinin gelişmesiyle dünya daha da küçülmüş, ülkeler birbirine yaklaşmış ve ilişkiler ağı dijitalleşmiştir. Kısacası, küreselleşen dünyada ticari ilişkiler birbirine entegre edilmiştir. Ekonomik çıkarları artırmak ya da korumak isteyen bazı devletler ekonomik birliktelikler kurmuşlardır.

Gümrük duvarlarının kalktığı, serbest ticaretin geçerli olduğu günümüz ekonomilerinde dış pazar arayışları artmıştır. Dış ticaret ilişkilerinde oluşan karmaşık işlemler, ticareti yapan tarafların birbirine olan güveni, tarafların uluslararası hukuktan kaynaklanan görevleri ve yaptırımları bilinmesi gereken önemli konu başlıklarıdır.

Dış ticaret, birbirine uzak mesafelerde olan ve ayrı kültür, dil, yönetim vbg. birçok farkları bulunan ülkeler arasında yapılmaktadır. Dış ticaret ilişkileri sonucunda satılan malların, teslimi ve ödenmesi ile buna bağlı etkileri önemli bir yere sahiptir. Bu çalışmada, dış ticaret nedeniyle, alıcı ve satıcı yani ithalatçı ve ihracatçı arasında gerçekleşecek bir ticaret işleminde malların gönderilmesi, teslimi ve buna karşılık bedelin ödenmesi ile ilgili süreç analiz edilmiştir. Aynı şekilde, dış ticaretteki kullanım sıklığı ve önemi nedeniyle ödeme şekillerinden akreditif kavramı, işleyişi ve bu alanda ortaya çıkabilecek sorunlar ile çözümünde kullanılan prosedürler ayrı bir bölüm olarak ele alınmıştır. Günümüzde en tercih edilen ödeme şekillerinden akreditif, hem ithalatçı

hem de ihracatçı açısından en güvenli yol kabul edilmektedir. Bunun nedeni ise tarafların işlemlerini takip eden ve de garantörlüğünü üstlenen bankaların mevcudiyetidir.

Türk dış ticaretinin gelişmesinde, Türk şirketlerinin dış ticaret konusunda eğitimi, bilinçlendirilmesi ve bu bilgilerin etkin kullanımı önemli bir yere sahiptir. Bu konuda ortaya çıkan sorunları belirlemek ve çözüm önerilerinde bulunmak çalışmamızda ele alınmıştır.

ABSTRACT

The concept of foreign trade is seen even as barter, since ancient times of history. New contributions has been made in historical period, and continuous changes have occurred until today in foreign trade theories beginning with neoclassics. In today's foreign trade, New Foreign Trade Theories qualified as modern, have been located.

As science and technology have developed, the world became smaller, the nations became closer and network of relations became digitalized. Briefly, commercial relations have been integrated to one another in globalized world. Some nations, seeking to increase or protect their economical opportunities, have established some economical unions.

In today's economies, in which custom walls have been abolished and free trade is valid, pursuit of foreign markets have increased. Complicated transactions occurring in foreign trade relations, confidence of traders in each other, tasks and sanctions of parties resulting from international law are important subject titles that must be known.

Foreign trade is made between countries that are far away from each other and that have lots of differences like culture, language, management etc. Delivery and payment of goods sold as a result of foreign trade relations, and related effects have an important place. In this study, resulting from foreign trade, the process of expedition and delivery of goods and payments of cost occurring between the consumer and the vendor, in other words importer and exporter, has been analysed. Likewise; because of usage frequency and importance in foreign trade, concept of letter of credit, its mechanism, problems that can occur in this area and procedures used in solutions have been

discussed in a different section. Today, one of the most preferred methods of payment, the letter of credit, has been accepted as the most secure way in terms of both importer and exporter. The reason of this is the existence of banks who follow the transactions of both parties and give guarantee accordingly.

In development of Turkish foreign trade, training of Turkish companies on foreign trade, making Turkish companies conscious and usage of these information effectively have an important place. Designating the problems for this issue and suggesting some solutions has been taken in hand in this study.

ÖNSÖZ

1980’li yılların sonundan itibaren dünyanın jeopolitik ve stratejik görünümü, hızlı bir biçimde değişikliklere sahne olmuş ve dünyada yeni bir yapılanma süreci ortaya çıkmıştır. Bir taraftan rekabet avantajı ve pazar genişliği açısından küreselleşme diğer taraftan da, ekonomik imkanların birleştirilerek tek bir ekonomik güç oluşturma açısından bölgeselleşme, günümüzde dünya ekonomisinin iki temel özelliği haline gelmiştir. Dolayısıyla serbest piyasa anlayışı çerçevesinde dış ticaret olgusu, ülke sınırlarını ve bloklaşmaları da aşarak evrensel bir yapıya dönüşmektedir.

Geçmişten günümüze dış ticaret teorileri değişime uğramış, dijital teknoloji çağını yaşadığımız günümüz ekonomilerinde yeni ekonomik tanımlamalara ihtiyaç duyulmuştur. Bu değişimler, küreselleşen dünyada stratejik çıkarların korunabilmesi için ülkeleri birlikteliklere yöneltmiştir. Günümüzde firmalar ürettikleri ürünleri dış piyasalarda rekabet koşulları altında pazarlayabilmek için arayış içine girmiştir. Bu arayışlar sonucunda dış ticaret için önemli olan ödeme, teslim, mevzuat ve benzeri birçok kavramlar öğrenilmesi zaruri konular haline gelmiştir. Özellikle serbest piyasa kurallarının kabul edilmeye başlandığı ülkemizde, 1980’li yıllardan sonra rekabetçi dış pazarlar için bu piyasaları tanıyan, bilgi donanımına sahip firmalar kurulmaya başlamıştır. Bunun tabii sonucu olarak da iyi eğitim almış ve vizyon sahibi personel ihtiyaçları gündeme gelmiştir.

Yapılan bu çalışmada meydana gelen gelişmeler dikkate alınarak dış ticaret açısından önemli süreçler ve teoriler incelenmiş, dış ticaretin iki önemli konu başlığı teslim ve ödeme şekli üzerinde durulmuştur. Ödeme şekillerinden biri olan akreditif, kullanım sıklığı ve önemi açısından detaylı olarak ele alınmıştır. Bu çerçevede oluşan

Çalışmanın sonucunda piyasada bu bilgilere sahip elemanların eğitimi üzerine görüş aktarılmıştır.

Bu çalışmam sırasında danışmanlığımı yapan hocam, Yrd. Doç. Dr. Mehmet ARSLAN’a, başından beri desteğini esirgemeyen eşim Fatma, çocuklarım Zeynep Duru ve Mehmet Teoman ile aileme teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT.....	iii
ÖNSÖZ.....	v
KISALTMALAR CETVELİ.....	xi
TABLolar CETVELİ.....	xii
GİRİŞ.....	1

BÖLÜM 1

DIŞ TİCARETİN TARİHİ GELİŞİMİ VE TEORİLER

1.1. Dış Ticaretin Tarihi Gelişimi	3
1.2. Dış Ticaret Teorileri.....	4
1.2.1. Klasik Dış Ticaret Teorileri.....	6
1.2.2. Neoklasik Katkılar.....	8
1.2.3. Modern Dış Ticaret Teorileri.....	9
1.2.4. Leontief Paradoksu, Yeni Dış Ticaret Teorileri	11
1.2.4.1. Nitelikli İşgücü Teorisi.....	12
1.2.4.2. Ölçek Ekonomileri Teorisi.....	12
1.2.4.3. Teknoloji Açığı Teorisi.....	13
1.2.4.4. Ürün Dönemleri Teorisi.....	13
1.2.4.5. Tercihlerde Benzerlik Teorisi.....	14
1.2.4.6. Monopolcü Rekabet Teorisi.....	14
1.3. Uluslararası Kurumlar ve Dış Ticarete Yeri ve Önemi.....	15
1.3.1. GATT ve Uruguay Raund	17
1.3.2. Dünya Ticaret Örgütü.....	18

1.4. Globalizasyon ve Bölgeselleşme Dış Ticaret İlişkisi.....	20
---	----

BÖLÜM 2

DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

2.1. EXW - Ticarî İşletmede Teslim.....	23
2.2. FCA - Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim.....	24
2.3. FAS - Gemi Doğrultusunda Teslim.....	25
2.4. FOB - Gemi Bordasında Teslim.....	27
2.5. CFR - Mal Bedeli ve Taşıma.....	28
2.6. CIF - Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma.....	29
2.7. CPT – Taşıma Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim.....	30
2.8.CIP – Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim.....	31
2.9. DAF - Sınırdaki Teslim.....	32
2.10.DES - Gemide Teslim.....	33
2.11.DEQ - Rıhtımda Teslim.....	34
2.12.DDU - Vergileri Ödenmemiş Teslim.....	35
2.13.DDP - Vergileri Ödenmiş Teslim.....	36

BÖLÜM 3

DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

3.1. Peşin Ödeme (Advance Payment).....	40
3.2. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods=Open Account).....	42

3.3.Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents).....	43
3.4.Kabul Kredili Ödeme (By Acceptance).....	46
3.4.1. Kabul Kredili Mal Mukabili.....	48
3.4.2. Kabul Kredili Vesaik Mukabili.....	49
3.4.3. Kabul Kredili Akreditif.....	50
3.5. Akreditif.....	51

BÖLÜM 4

AKREDİTİF VE TÜRLERİ

4.1. Akreditif.....	53
4.1.1. Amir (İthalatçı).....	55
4.1.2. Amir Banka (İthalatçı Bankası).....	56
4.1.3. Lehdar Banka (İhracatçı Bankası).....	56
4.1.4. Lehdar (İhracatçı).....	56
4.2. Başlıca Akreditif Türleri.....	59
4.2.1. Gayri Kabili Rücu (Dönülemez) Akreditif	59
4.2.2. Kabili Rücu (Dönülebilir) Akreditif	60
4.2.3. Teyitsiz Akreditif	61
4.2.4. Teyitli Akreditif	61
4.2.5. Vesaik İbrahiminde Ödemeli Akreditif	62
4.2.6. Vadeli Akreditif	63
4.2.7. Devredilebilir Akreditif	63
4.2.8. Peşin Ödemeli Akreditif (Red Clause Letter Of Credit).....	64
4.2.9. Döner (Rotatif) Akreditif (Revolving Letter Of Credit).....	65
4.2.10. Teminat Akreditifi (Standby L/C).....	66

BÖLÜM 5

DIŞ TİCARET EĞİTİMİ

5.1. Mesleki Eğitim.....	68
5.2. Firmalar Açısından Eğitimin Önemi.....	69
5.2.1. Hizmet İçi Eğitim.....	70
5.2.2. Hizmet İçi Eğitimin Amaçları.....	71
5.3. Dış Ticaret Eğitimi	71
5.3.1. Dünyada Dış Ticaret Eğitimi ve IATTO	74
5.3.2. Dış Ticaret Eğitimi Veren Kuruluşlardan İGEME ve Faaliyetleri...	74
5.3.3. Dış Ticaret Eğitim Gereksinimi.....	78
5.4. İhracatçı Birlikleri	79
5.4.1. Türkiye İhracatçıları Meclisi	80
5.4.2. İhracatçı Birlikleri ve e-Birlik Projesi	85
5.4.3. İhracatçı Birliklerinin Kurulma Amacı	85
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	87
KAYNAKÇA.....	92

KISALTMALAR CETVELİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
a.g.e.	: Adı Geçen Eser
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
İGEME	: İhracatı Geliştirme Merkezi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
No	: Numero
s.	: Sayfa
SDŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
vb	: Ve Benzeri
yy	: Yüz yıl

TABLOLAR CETVELİ

Tablo 1 - Yeni Ekonomi İle Eski Ekonomi Arasındaki Farklılıklar.....	14
Tablo 2 – Uluslararası Teslim Şekilleri.....	22
Tablo 3 - Gruplar Arasında Yükümlülük	23
Tablo 4 - Teslim Şekillerinde Maliyet-Risk Çizelgesi.....	37
Tablo 5 - Vesaik Mukabili Ödeme Tablosu.....	44
Tablo 6 - Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme Tablosu.....	49
Tablo 7 - Kabul Kredili Akreditif Ödeme Tablosu.....	51
Tablo 8 - Akreditif Akış Tablosu.....	57
Tablo 9 - Düzenlenen Eğitim Programlarına Katılanların Yaş Grupları.....	76

GİRİŞ

Uluslararası ticaret kavramı ülkemiz için özellikle 1980’li yılların başından itibaren önemi giderek artan bir kavram olmuştur. Bu yıllardan itibaren Türk firmaları ciddi olarak dış pazarlara açılmaya başlamış ve gün geçtikçe ülkemizin ihracatı artmıştır. İhracatın artışına paralel olarak dış ticaretin diğer bir kanadı olan ithalat da artış eğilimini bu dönemde sürdürmüştür.

Uluslararası ticaretle ilgili olan en önemli uluslararası kurallar; dış ticarete teslim ve ödeme şekilleridir. Bu sebeple dış ticaret işlemlerinde kullanılan ve firmaların finansman yapılarını da oldukça yakından ilgilendiren bu kavramlar, bu çalışmada incelenerek önemli noktalara işaret edilmeye çalışılmıştır. Dış ticaret firmalarında çalışan veya çalışmayı düşünen kişilerin bu kavramları iyi bilmeleri gerektiği düşüncesiyle dış ticaret eğitiminin öneminden bahsedilmiştir.

Bu çalışmada, dış ticaret işlemlerinde iki önemli konu başlığı olan teslim ve ödeme şekilleri incelenirken, konu hakkında ülkemizdeki eğitim gereksinimlerinin düzeyinin belirlenmesi ve önerilerde bulunulması amaçlanmıştır.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde dış ticaret teorilerinin tarihsel süreci üzerinde durulmuştur.

İkinci bölümde, dış ticarete teslim şekilleri incelenirken; teslim şeklinin türüne göre alıcı ve satıcı açısından yüklenilen sorumluluklardan bahsedilmiştir.

Üçüncü bölümde dış ticarete ödeme şekilleri ayrıntılı olarak ele alınırken, bu ödeme şekilleri arasında yer alan akreditif uygulama sıklığı ve önemi nedeniyle dördüncü bölümde ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Araştırmanın beşinci ve son bölümünde ise dış ticaret eğitimi almış çalışanlarla, firmaların dış ticarete daha rekabetçi ve avantajlı koşullarla ticaret yapabileceklerinden bahsedilmiştir. Ülkemizde dış ticaret eğitimi konusunda resmi olarak yetkili kılınmış İGEME'nin eğitim programları incelenerek eksiklikler ve öneriler dile getirilmiştir.

BÖLÜM 1

DIŞ TİCARETİN TARİHİ GELİŞİMİ VE TEORİLER

1.1. Dış Ticaretin Tarihi Gelişimi

Uluslararası ekonomik ilişkiler mal ve hizmet ticareti ile birlikte bağımsız ülkeler ya da devletler arasında gerçekleşen emek, sermaye ve teknoloji alışverişi gibi faaliyetleri içermektedir. Oysa dış ticaret ya da uluslararası ticaret deyimi bağımsız ülkeler arasındaki mal ve hizmet değişimini ifade eder. ⁽¹⁾ Dış ticaret kavramının ortaya çıkış nedeni, birbirinden bağımsız ve eşit devletlerin mevcudiyeti gibi gözüксе de bu kesin bir kural olmayıp aralardaki sınırların kaldırıldığı ekonomik birliktelikler de mümkündür. Tarihi olarak eski dönemlere baktığımızda ülkeler arasında sınır olmadan da dış ticaretin var olduğunu görürüz. İlk dönemde uygulanan ticaretin aslında mal mübadelesine dayanan trampadan başka bir şey olmadığını da söyleyebiliriz.

Geçmişe bakıldığında genellikle büyük imparatorlukların kurulduğunu görürüz. İlk ve orta çağın hakim siyasi yapısı ise, küçük feodal yapılardan müstakil olduğunu ve bu toprak mülkiyetine dayanan feodalitenin geniş bir imparatorluk içinde varlığını sürdürdüğüdür. Özellikle sanayi devrimi ve 17. yüzyıldan sonra gelişen makineleşme ve üretime insan gücü dışında yeni enerji kaynaklarının eklenmesi, feodal yapıyla uyuşmayan ekonomik gelişmeler göstermiştir. 15. yüzyıldan sonra gerçekleştirilen keşifler dünyanın bilinmeyen yerlerini keşfetmek için yapılan bilimsel çalışmalar gibi gözüксе de sonuçta ekonomik avantajlar sağlamıştır. Zengin doğu ile batı arasındaki

⁽¹⁾ Mehmet TOMANBAY: **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı** (Ankara, 2001), s.15

ticaret yollarını ellerinde bulunduran devletler bu ticaretten aldığı vergilerle malların Avrupa pazarlarına ulaşmasını sağlarken, keşifler sonucunda alternatif ulaşım yolları bulunmuştur. Keşifler sayesinde dünya kaynakları belirlenmiş, bunların ele geçirilmesi için büyük bir yarış başlamıştır. Daha çok ve zengin sömürge ele geçirmek için ortaya çıkan rekabet çeşitli savaflara neden olmuş ve bu durum 20. yüzyılın ortalarına kadar devam etmiştir.

Günümüzde teknolojik gelişmeler daha fazla ekonomik büyümeye ihtiyaç duymaktadır. Burada karşımıza çıkan yol ekonomik entegrasyon yani birliktelikler olarak gözükmektedir. Ekonomik faaliyetlerin daha geniş alanlarda, üretim faktörlerinin en verimli şekilde kullanılmasını sağlayarak maliyetleri düşürmek, üretimi ve tüketimi artırarak ekonomik refahı yükseltmek, ekonomik entegrasyonun sağlanarak siyasi hudutların dış ticaret üzerindeki olumsuz etkilerini gidermek için günümüzde bir çok birliktelikler mevcuttur. Bu birlikteliklere daha sonra detaylı olarak değinilecektir.

1.2. Dış Ticaret Teorileri

Dış ticaretin doğal ve ekonomik iki etkenin altında ortaya çıktığını söyleyebiliriz. Doğal etkenlerin başında tabii kaynaklar yer almaktadır. Yeryüzündeki kaynaklar ülkeler arasında farklı bir şekilde dağılmıştır. Aynı şekilde iklim koşulları da belli ürünlerin bazı bölgelerde yoğunlaşmasına neden olmuştur. Bu doğal farklılıklar dış ticareti gerekli kılmaktadır. Çeşitli nedenlerle bazı mal ve hizmetlerin üretiminde ekonomik bir üstünlük bulunması ikinci etken olarak dış ticareti zorunlu kılmaktadır.

Klasik teoriden önceki ekonomik ve siyasal doktrin, Merkantilizm idi. Bu düşünce akımı 16. asırdan 17. asır sonlarına kadar etkili olmuştur. Merkantilist dönemden önce dünyada yaygın bir dış ticaret olayından söz etmek güçtür. ⁽²⁾

A. Smith ve D. Ricardo'nun temellerini inşa ettiği dış ticaret teorileri, aradan geçen ikiyüz yılı aşkın zaman diliminde süregelen bir gelişme ile bilginin artan rol ve önemine şahitlik etmektedir. Klasik dış ticaret teorileri, üretim faktörü olarak sadece emek unsuruna dayanır ve üretim maliyetini homojen olduğu varsayılan emeğin miktarına bağlarken Neoklasik iktisatçılar, “fırsat maliyeti” kavramı ile, sermayenin de bir üretim faktörü ve maliyet unsuru olarak dikkate alınmasına önayak olmuşlardır.

Neoklasik katkıları kullanarak uluslararası ticaretin gerek şartı olan ülkelerarası verim farklılığının nedenini ve refah sonuçlarını faktör donanımı ile açıklayan modern teoriler de iki-ülkeli, iki-faktörlü modellerinde emek ve sermayeye dayanmışlardır. 1960’lardan itibaren gelişen Yeni Dış Ticaret Teorilerinin emeğin niteliği ve teknolojinin geliştirilmesi ve üretim sürecinde kullanımının etkilediği bir uluslararası ticaret modeli ortaya koydukları görülmektedir.

1960’lar, “bilgi toplumu” ve türev kavramların ortaya çıktığı ve bilginin artan bir biçimde üretim süreci ve uluslararası ticareti etkilemeye başladığı yıllardır. Bu çalışmada, klasik teorilerden günümüze, dış ticaret teorilerinin gelişimi sürecinde bilgi ve buna bağlı olguların artan önemi anlatılacaktır. Ayrıca 18. yüzyılda temelleri atılan klasik dış ticaret kuramlarından 21. yüzyıla, dış ticaret teorilerinin gelişim sürecine bakılacaktır.

⁽²⁾ Halil SEYİDOĞLU: **Uluslararası İktisat** (İstanbul, 2001), s.14

1.2.1. Klasik Dış Ticaret Teorileri

Servetin kaynağını değerli madenler olarak tanımlayan, bu yüzden dünya servet stokunun sabit olduğunu ve uluslararası ticaretin, taraflardan sadece birinin (ihracat yapanın) yararına olacağını ileri süren merkantilist doktrin, sanayi devrimiyle ortaya çıkan kitlesel üretim için serbest ticaret ihtiyacını karşılayamaz olmuştur. Artık ekonomide sorun üretim değil, üretilen mallara pazar bulunması idi. Bu noktada merkantilist fikirlerle bir çatışma başlamıştı. ⁽³⁾ 18. yüzyılın son çeyreğinden itibaren klasik iktisat gelişmeye başlamıştır.

Genel olarak iktisat bilimi ve özelde uluslararası ticaret teorisinin temeli Simith'in *Wealth of Nations*'ı yayımlamasıyla (1776) atılmıştır. Ricardo (1817), Smith teorisinin geçerlilik alanını genişletme yanında, günümüze kadar devam eden izler oluşturmuştur. İktisadi insan (*homoeconomicus*), “bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler (*laissez faire, laissez passer*)” ve görünmez el (*invisible hand*) ile klasik liberalizme yön veren Smith, Merkantilistlerin aksine, dünyada serbest ticareti gerek ülkelerin ve gerekse dünya refahının artması bakımından çok daha yararlı olacağını savunmuştur. ⁽⁴⁾

Smith serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararlarını mutlak üstünlük teorisi ile açıklar. Buna göre, iki-ülkeli bir modelde, ülkelerden biri, diğeriyle kıyaslandığında, hangi malları daha düşük maliyetle ürettiyorsa, o malların üretiminde uzmanlaşmalı; düşük maliyetle ürettiklerini ihraç ederken iç maliyetleri yüksek malları ithal etmelidir. Ancak, buradaki maliyet kavramı, sadece homojen olduğu düşünülen

⁽³⁾ Halil SEYİDOĞLU: a.g.e., s.15

⁽⁴⁾ Rıdvan KARLUK: **Uluslararası Ekonomi** (İstanbul, 2003), s.14

emek faktörünü içermektedir. Bir ülke bir başka ülkeyle ticarete, o ülke kadar ucuza üretemediği malları ondan satın almak amacıyla girer. ⁽⁵⁾

Smith dış ticaretin veya ülkelerin avantajlarının kökenini aslında yalnızca üretim faktörü donatımlarındaki niteliksel farklılıklarla değil, niceliksel farklılıklarla da açıklamaya çalışmıştır. ⁽⁶⁾

Uluslararası ticaretin mutlak üstünlüklere dayandırılmasının kapsamı daraltacağını gören Ricardo, ülkelerarasında üretim maliyeti farkı yerine, farklılığın derecesi üzerinde durmuştur. Bir başka anlatımla, karşılaştırmalı üstünlük teorisi, uluslararası ticaretin, mutlak değil karşılaştırmalı üstünlüklere dayanması gerektiğini ortaya koymuştur. Bir ülke, bütün mallarda, diğerine göre daha üstün olsa da, karşılaştırmalı olarak en fazla üstünlüğe sahip olduğu mallarda uzmanlaşp daha az üstün olduğu malları ithal ederek daha fazla refaha ulaşabilir. Ülkelerin uzmanlaşmaları, iç maliyet oranları dikkate alınarak gerçekleşmekte ve bir ülke iç maliyetler açısından hangi malda avantaja sahipse o malda uzmanlaşarak ihraç etmekte, diğer malı da uzmanlaşan diğer ülkelerden ithal etmektedir. ⁽⁷⁾

Ricardo için de, maliyeti oluşturan tek faktör, homojen, ülke içinde tam hareketli ve ülkeler arasında tam hareketsiz olduğu varsayılan emektir. Klasik iktisatçılar, emek dışındaki üretim faktörlerinden sermaye ve doğal kaynakların farkında olmakla beraber, doğal kaynakları, tanrının lütfu ve sermayeyi, biriktirilmiş emek biçiminde algılamayı seçmişlerdir.

⁽⁵⁾ Emin ERTÜRK: **Uluslararası İktisat** (İstanbul, 2001), s.16

⁽⁶⁾ Aykut KİBRİTÇİOĞLU: **Uluslararası Makro İktisat** (Ankara, 1996), s.37

⁽⁷⁾ Musa DEMİR: **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi** (Ankara, 2004), s.8

Dış ticaret kazançlarını belirlemek bakımından öncekilerin ihmal ettiği talep unsurunu analize dahil eden Mill, daha sonra neoklasiklerce geliştirilecek karşılıklı talep kanununu ortaya koymuş; ayrıca karşılıklı talep yoluyla dış ticaretin teknolojik gelişmeyi etkileyeceğini ifade etmiştir. Mill’e göre teknolojik gelişme ihraç mallarında verimliliği arttırarak ülkenin ithal mallarını ucuza elde etmesini sağlar, bu açıdan yaklaşıldığında ithal malının maliyetini düşüren bir etki yaratır ve ülkenin dış ticaretten kazancını arttırır. ⁽⁸⁾

1.2.2. Neoklasik Katkıları

Klasik dış ticaret teorilerine yönelik temel bir eleştiri, emek-değer teorisine dayanması, emek dışındaki faktörlerin maliyet ve dış ticarete etkisini ihmal etmesidir. Neoklasik iktisatçılar, emek maliyeti yerine, emekle birlikte diğer faktörleri de kapsayan “fırsat maliyeti” kavramını kullanarak, özüne dokunmadan Ricardo modelini revize etmişlerdir. Buna göre, üretim, kullanılan bütün faktörlerin Alternatif maliyet olarak da anılan fırsat maliyeti kavramı, bir malın üretimini bir birim artırabilmek için gerekli kaynakları serbest bırakmak üzere bir başka maldan vazgeçilen miktarı anlatmaktadır. Dolayısıyla, verimliliğin tersi olarak maliyet, bir birim mal üretmek için gerekli olan kaynakların toplamıdır ve kullanılan faktörlerin parasal değerleri toplanarak hesaplanır. Bir malın fırsat maliyeti ise, o malın üretimini bir birim artırmak için gereken kaynakları serbest bırakmak üzere, başka bir malın, üretiminden vazgeçilmesi gereken miktara eşittir.

Marshall, dış ticaretin yararlarını parasal değil, reel anlamda emek ve fedakarlık açısından ele alır. Tek bir mal yerine, temsili balya adını verdiği bir grup maldan söz

⁽⁸⁾ Şiir Erkök YILMAZ: **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi** (Ankara, 1992), s.74

eder. ⁽⁹⁾ Temsili balyalar kavramıyla Ricardo modelini ikimallı olmaktan çıkarmış ve malların değerini karşılaştırırken fayda-değer kuramını kullanmış; emeğin yanı sıra, maliyeti etkileyen bir faktör olarak sermayeyi de dikkate almıştır. Ancak emek-değer kuramının etkisinden tam olarak çıkamamıştır. Buna karşılık Haberler, malların değerini ölçmede, fırsat maliyeti kavramını kullanarak, emek-değer kuramını devre dışı bırakmıştır. Fırsat maliyeti kavramı, dönüşüm eğrileri ile analiz aracı haline dönüştürülürken, kayıtsızlık eğrileri ve Mill'den hareketle Marshall'ın geliştirdiği teklif eğrileri yardımıyla, yine mutlak ve karşılaştırmalı üstünlük kuramlarının ihmal ettiği talep unsuru, analizlerde dikkate alınmaya başlamıştır. Bu arada, Mill tarafından teknolojik gelişmelerin dış ticarete etkisi bağlamında yapılan saptamaların, neoklasiklerce geliştirilmediğini söylemek mümkün görünmektedir.

1.2.3. Modern Dış Ticaret Teorileri

Uluslararası ticaret, tabi kaynakların dağılımından ve emek verimliliğinden daha fazla değişkenlere bağlı olduğundan, karşılaştırmalı üstünlüğün varlığını açıklamak isteyen bir kısım iktisatçılar ortaya çıkmıştır. ⁽¹⁰⁾

1930'lara gelindiğinde, dış ticaret teorileri alanında hakim yaklaşım, neoklasik revizyonla teyit edilen, ancak uluslararası emek verimliliğinde farklılık doğuran etkenler üzerinde durmayan ve ülkeler arasında yurtiçi fiyat farklılığının nedenlerini açıklamayan karşılaştırmalı üstünlükler kuramıdır. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin, sözü edilen temel eksiği, iki İsveçli iktisatçı, Heckscher (1919) ve Ohlin'in (1933) katkılarına konu olmuştur.

⁽⁹⁾ Şiir Erkök YILMAZ: a.g.e., s.77

⁽¹⁰⁾ Füsün YENİLMEZ: **Türkiye'nin AB ile Dış Ticaretinde Endüstri İçi Ticaret** (Eskişehir, 2004), s.3

Heckscher-Ohlin teorisine göre, her ülke zengin olarak sahip bulunduğu faktörü yoğun biçimde kullanan malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlük elde eder. ⁽¹¹⁾ Bu durumda uzmanlaştığı bu malları ihraç ederken kıt sahip olduğu malları ithal eder. Faktör donatımı, ülkenin sahip olduğu üretim faktörleri miktarını esas alırken emek ve sermayeyi dikkate alır. Bu çerçevede, ülkeler emek-zengini ve sermaye-zengini, mallar ise emek-yoğun ve sermaye yoğun biçiminde ayrıştırılmıştır. Ayrıca, bir malın üretim fonksiyonunun, dolayısıyla üretim teknolojisinin bütün ülkelerde aynı olduğu ve teknolojik gelişmeyle üretimde sabit verim koşullarının geçerli olduğu varsayılmaktadır. Heckscher-Ohlin modelinden; faktör donatımı teorisi , faktör fiyatları eşitliği teorisi, gelir dağılımı ve Rybczynski teorileri elde edilmiştir.

Faktör fiyatları eşitliği teoremine göre, dış ticaret, ülkelerin bol olarak sahip oldukları faktörün fiyatını yükseltirken kıt olan faktörün fiyatını düşürerek ülkeler arasında nispi olarak faktör fiyatlarının eşitlenmesine yol açar . Belli şartlar altında faktör fiyatları eşitliğine yönelen bu hareket, normal olarak faktör fiyatlarında tam bir eşitlik sağlanana kadar devam eder. ⁽¹²⁾

Stolper ve Samuelson gelir dağılımı teorisini geliştirmişlerdir. Buna göre, serbest dış ticaret, ihracatçı sektörün yoğun kullandığı (ülkede bol olan) üretim faktörünün gelirini yükseltirken, ikameci sektörde yoğun kullanılan (ülkede kıt olan) üretim faktörünün gelirini düşürür. Bir başka anlatımla, ithalata rakip üreticileri koruyan korumacı önlemler, bir bütün olarak ülke refahını olumsuz etkiler. Gümrük tarifeleri, ithalata rakip malların fiyatını, ihraç malları fiyatına göre yükselttiği sürece, Stolper-Samuelson teoreminin analitik geçerliliği devam edecektir. Aksine, gümrük tarifeleri,

⁽¹¹⁾ Halil SEYİDOĞLU: a.g.e., s.69

⁽¹²⁾ Rıdvan KARLUK: a.g.e., s.39

ithalatçının önemi yüzünden ithal malların fiyatının düşmesine yol açarsa, bu teori de geçerliliğini kaybeder.

Heckscher-Ohlin modelinden türev olan ve faktör arzındaki değişimlerin üretim sonuçlarını analiz eden Rybczynski teorisi, tam çalışma koşulları altında, yalnız bir faktörün arzı artığında, bu faktörü yoğun olarak kullanan malın üretiminin genişleyeceği, arzı sabit kalan faktörü yoğun olarak kullanan malın üretiminin ise mutlak olarak daralacağı kanıtlanmaktadır. ⁽¹³⁾

1.2.4. Leontief Paradoksu, Yeni Dış Ticaret Teorileri

Faktör donatımı teorisini test etmek üzere, ABD ekonomisinin, 1947 inputoutput tablosu ve aynı yıla ait dış ticaret verileri ile birer milyon dolarlık ihraç ve ithal-ikamesi ürünlerini içeren temsili mal sepetleri oluşturan Leontief , bugün olduğu gibi, 1950'lere doğru da tartışmasız dünyanın sermaye zenginliği en fazla ülkesi ABD'nin, teorinin öngördüğünün aksine, sermaye-yoğun malları ithal, emek-yoğun malları ihraç ettiği sonucuna ulaşmıştır. Leontief paradoksu olarak nitelenen bu durum, Leontief'in çalışmasına yönelik eleştiriler, bu sonucu yorumlama çabaları ve paradoksu aşma gayretlerini içeren geniş bir literatür yanında, emek ve sermaye dışındaki unsurların ve özellikle "bilgi"nin üretim ve dış ticaretteki rolünü vurgulayan yeni teorilerin gelişim sürecini başlatmıştır.

Paradoks kadar ilginç olan açıklama çabasında Leontief, ABD üretim ortamının eğitim ve işçi niteliği bakımından farklılığını vurgulamıştır Bunu izleyen araştırmalarda, şiddeti azalsa da devam eden paradoksu, ABD beşeri sermayesi ile açıklama eğilimi ön

⁽¹³⁾ Halil SEYİDOĞLU: a.g.e., s.70

plana çıkmıştır. Leontief bu sonucu, Amerikan toplumunun üstün girişimcilik, yöneticilik, eğitim ve üretime yönelik çalışma atmosferi dolayısıyla ABD’li işçilerin diğer ülkelerin işçilerine oranla 3 kat daha verimli olmalarıyla açıklamak istemiştir. ⁽¹⁴⁾

Leontief paradoksunu açıklamada üçüncü üretim faktörü kavramına da başvurulmuştur. Buna göre, ticaret, sadece emek ve sermaye faktörlerine dayanmaz; hammadde, emeğin bütün nitelik türleri ve başka faktörler de ticareti açıklar. Üçüncü faktör açıklaması, nitelikli işgücü ile araştırma geliştirme harcamalarını da içerecek şekilde genişletilmiştir. ABD’nde beyaz yakalı çalışan sayısının ilk defa mavi yakalı sayısını aşmasıyla betimlenen “bilgi çağı”nın başladığı 1950’lerin sonlarında, Leontief Paradoksu etrafındaki tartışmalar, bilgi-ilintili unsurları içeren ve yeni dış ticaret teorileri biçiminde gruplandırılan gelişmeleri ortaya çıkarmıştır.

1.2.4.1. Nitelikli İşgücü Teorisi

Keasing ve Kenen’in öncü çalışmalarıyla gelişen nitelikli işgücü teorisi, nitelikli işgücü zengini ülkelerin bu işgücünü gerektiren mallarda, işgücü çoğunluğu niteliksiz olan ülkelerin ise niteliksiz emekle üretilen mallarda uzmanlaşacağını belirtir. Bu teori, ülkeler arasındaki ticaretin nedenini nitelikli işgücü farklılıklarına dayandırılmıştır. ⁽¹⁵⁾

1.2.4.2. Ölçek Ekonomileri Teorisi

⁽¹⁴⁾ Musa DEMİR : a.g.e., s.13

⁽¹⁵⁾ Musa DEMİR : a.g.e., s.14

Bazı mallarda ortalama üretim maliyetleri üretim ölçeğine ya da üretim hacmine bağlıdır. Eğer üretim ölçeği büyürken ortalama maliyetler düşüyorsa üretimde ölçeğe göre azalan maliyetler veya artan getiri koşulları mevcuttur. ⁽¹⁶⁾ Bu teoride optimum ölçeğe ulaşılması için iç talep önem taşır. Sonuçta iç talepte geniş bir pazara sahip ülkelerin bu alanlarda uzmanlaşması gerektiği görüşüne dayanmaktadır.

1.2.4.3. Teknoloji Açığı Teorisi

Posner, yeni bir mal ya da üretim yöntemi (teknoloji) geliştiren ülkelerin, bunun ilk ihracatçısı olacağını, zamanla bu teknolojiyi bir biçimde edinen başka ülkelerin sahip oldukları diğer avantajlar (işgücü, doğal kaynak, vb) nedeniyle maliyet/ rekabet üstünlüğüne erişmesiyle ithalatçı konumuna düşeceğini ileri sürmüştür. Bu teoride ülkeler arasındaki ticaret teknoloji düzeyi ile açıklanmış ve uzmanlaşılan teknoloji alanlarında üretim yapılarak ihraç edilmesi gerektiğini belirtmektedir.

1.2.4.4. Ürün Dönemleri Teorisi

Vernon'un katkılarıyla ürün dönemleri teorisi, teknoloji açığı teorisinin, geliştirilmiş halidir. Ürün geliştirme ve yenileme sürecinin durakladığı aşamaya doğru belli bir ürünün üretiminin zamanla daha basit hale geleceği düşüncesine dayanır. Ürün dönemleri teorisi çokuluslu şirketlerin ortaya çıkışını hesaba katmak bakımından yararlıdır. Ürün/teknoloji, gelişmiş bir ülkede üretilip geliştirilmekte; teknoloji olgunlaşınca, en düşük maliyetli yerde kitlesel üretim gerçekleşmektedir.

⁽¹⁶⁾ Halil SEYİDOĞLU: a.g.e., s.86

1.2.4.5. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

Brunstam Linder tarafından homojen olmayan sanayi mallarının ticaretini konu alır. Bu görüşte üretilen malların ticareti üretim maliyetlerine değil, ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerin benzerliğine bağlıdır. Bu bakımdan üretilen malın ticareti benzer isteklere sahip ülkelerdir.

1.2.4.6. Monopolcü Rekabet Teorisi

Otomobil sektörü baz alınarak açıklanmaya çalışılan bu teoride ülkeler arasındaki ticaret farklılaştırılmış malların alım satımını kapsar.

Tablo 1 - Yeni Ekonomi İle Eski Ekonomi Arasındaki Farklılıklar ⁽¹⁷⁾

Değişim Unsuru	ESKİ EKONOMİ	YENİ EKONOMİ
Üretim ve Rekabet Alanı	Ulusal	Global
Organizasyon Türü	Hiyerarşik-Bürokratik	Ağ Örgüsü, Şebeke
Üretim Organizasyonu	Kitlese Üretim	Tam Zamanında Üretim, Esnek Üretim
Büyüme Belirleyen Faktör	Sermaye, İşgücü	Yenilik, İcatlar ve Bilgi
Teknolojiyi Belirleyen Faktör	Makineleşme	Dijitalleşme

⁽¹⁷⁾<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-ekonomi/ozellikleri.htm> (25.05.2006)

Karşılaştırmalı Üstünlüğün Kaynağı	Ölçek Ekonomileri, Düşük Maliyet	Kapsam Ekonomileri, Yenilik ve Kalite
Ar-Ge'ye Verilen Önem	Düşük, Orta	Yüksek
Diğer Firmalarla İlişkiler	Tek Başına Hareket Etme	İşbirliği, Ortaklık, Sinerji, Birleşme
İşgücü Politikasının Amacı	Tam İstihdam	Yüksek Reel Ücret
Gerekli Eğitim	Mesleki Diplomaya Yönelik	Yaşam Boyu Öğrenim
İstihdamın Doğası	İstikrarlı	Risk ve Fırsatlarla Dolu
Regülasyonlar	Kumanda ve Kontrol	Piyasa Araçlarına Dayalı, Esnek
Beşeri Sermaye	Üretim Odaklı	Müşteri Odaklı
İşgücü	Önemli	Daha Az Önemli
İşgücünün Yapısı	Kalifiye Değil veya Belirli Bir Alanda Uzman	Bilgi, Tecrübe ve Çok Yönlü Beceri Sahibi, Yenilikçi, Yaratıcı
Varlıklar	Maddi Varlıklar Görece Önemli	Gayri Maddi Varlıklar Görece Önemli
Sektörel Yapı	Tarım ve Sanayi Sektörlü Ağırlıklı	Hizmet Sektörü Ağırlıklı

1.3. Uluslararası Kurumlar ve Dış Ticarete Yeri ve Önemi

Dünyanın karşılaştığı ekonomik ve mali problemler karmaşık ve ciddi bir yapı göstermektedir. Ülkeler, bu ekonomik ve mali güçlükleri yenmek için büyük gayret

göstermektedirler. Günümüzde, ekonomik ve mali ilişkilerin vardığı düzey, gelişmiş ya da az gelişmiş olsun ülkeleri karşılıklı bağımlılığa itmiştir. ⁽¹⁸⁾

Günümüzde bölgesel bütünleşme kavramı belli bir coğrafyayı paylaşan ülkelerin, pazarlarını, ekonomilerini, üretim süreçlerini, hatta siyasi ve stratejik güçlerini birleştirme yönünde harcadıkları çabalar olarak tarif edilebilir. Ayrıca coğrafi bölge ile sınırlı olamayan, ortak din, siyasi ve ekonomik rejim gibi faktörlere dayanan ekonomik birliktelikler de mevcuttur. Ekonomik entegrasyonun en çok bilinen ve uygulanan modelleri serbest ticaret ve gümrük birliğidir. ⁽¹⁹⁾

20. yüzyılda dünya ekonomisinde en önemli gelişmelerden birisi, bölgesel bütünleşmeler ve bu çerçevede oluşan bloklardır. Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi amacıyla 1947-48 yılları arasında Havana’da 50’ye yakın ülke temsilcisi toplanmış ve buna yönelik olarak Uluslararası Ticaret Örgütü kuruluş yasasını hazırlamışlardır. Ancak, bu kuruluşun, ülkelerin iç ekonomik politikalarına müdahale etme niteliği taşıdığı gerekçesi ile bu sözleşme bazı sanayileşmiş ülkelere imzalanmamıştır. Bu müzakereler sırasında, belli mallarda tarife indiriminde bulunmak üzere 23 ülke birbiriyle anlaşmaya varmıştır.

Uluslararası Ticaret Örgütü’nün ulusal parlamentolar tarafından onaylanmasına kadar geçen sürede, bu indirimleri uygulamaya koymak için Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması GATT imzalanmıştır. Geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkan GATT, Uluslararası Ticaret Örgütü’nün onaylanmaması üzerine sürekli bir kuruluş haline gelmiştir. Bu uluslararası örgütün üç ilkesi vardır. ⁽²⁰⁾

1) Fark gözetmeme

⁽¹⁸⁾ İktisadi Kalkınma Vakfı: **Avrupa Birliği’nin Gümrük Birliği, Malların Serbest Dolaşımı, Ortak Dış Ticaret Politikaları ve Türkiye’nin Uyumu** (İstanbul, 2002), s.9

⁽¹⁹⁾ Sacit ÖNEN: **Uluslararası Mali Kuruluşlar** (Ankara, 1996), s.222

⁽²⁰⁾ Zeyyat HATİBOĞLU: **Temel Uluslararası İktisat** (İstanbul, 1993), s.105

- 2) Tarife biçiminde olmayan ticaret kısıtlamasının kaldırılması
- 3) GATT çerçevesi içinde uluslararası anlaşmazlıklarda aracı olmak

1.3.1. GATT ve Uruguay Raund

Bir tarife sözleşmesi durumunda olan GATT örgütü, 1948 yılında faaliyete geçmiştir. GATT kapsamında 1947-1993 yılları arasında sekiz müzakere yapılmıştır.

GATT Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri

1- Cenevre Konferansı	1947
2- Annency Konferansı	1949
3- Torquay Konferansı	1951
4- Cenevre Konferansı	1956
5- Dillion Round	1960-1961
6- Kennedy Round	1964-1967
7- Tokyo Round	1973-1979
8- Uruguay Round	1986-1994

İlk yıllardaki müzakerelerde sadece gümrük tarifelerinde indirimler gerçekleştirilmiş, Kennedy ve Tokyo Müzakerelerinde ise tarife dışı tedbirlere ve GATT sisteminin işleyişine de yer verilmiştir. Kennedy Round sonucunda ise gelişme yolundaki ülkelere farklı ve lehte muamele yapılmasına karar verilmiştir. Tokyo Round'da ise anti dumping kodu hazırlanmıştır. Bu müzakerelerin sonuncusu olan Uruguay Round ise dünya ticaretinde en uzun süren, en çok ülkenin katıldığı ve uluslararası ticareti düzenleyen en kapsamlı uluslararası pazarlık olarak nitelendirilmektedir.

Uruguay Round görüşmeleri genelde dünya ticareti için olumlu sonuçlar yaratmıştır. Bu çalışmalar sonucunda uluslararası ticareti yönlendiren kuralların çerçevesi güçlendirilmiş, ayrıca mal ve hizmetlerin yabancı pazarlara girişinin kolaylaştırılmasına ilişkin gelişmeler kaydedilmiştir. Uruguay Round'un diğer bir sonucu ise işlerlik kazanamayan Uluslararası Ticaret Örgütü yerine Dünya Ticaret Örgütü-DTÖ kurulmasıdır. Söz konusu örgüt çok taraflı uluslararası ticaret kurallarının uygulanış ve işleyişini gözetmekle yükümlüdür. Aynı zamanda üye ülkeler arasında ticaretin serbestleşmesi ve uluslararası ticaret üzerinde etkili olan kuralların oluşturulması için sürekli bir müzakere formu niteliğindedir. DTÖ'nü kuran anlaşmanın başlangıcında GATT'ın amaçları tekrarlanmıştır. Bu amaçlar, gelir ve yaşam standartlarının yükseltilmesi ve dünya kaynaklarının en iyi şekilde kullanılmasıdır. Uluslararası ticareti düzenleyen kurallar DTÖ Anlaşması ekinde yer alan üç temel anlaşmayla belirlenmiştir.

- Mal ticaretini düzenleyen; Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması ve bağlı anlaşmalar

- Hizmet Ticaretini düzenleyen; Hizmet Ticareti Genel Anlaşması

- Ticaretle bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması

1.3.2. Dünya Ticaret Örgütü

Dünya ticareti 40 yılı aşkın bir süre boyunca 1948 yılında yürürlüğe giren Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nda (GATT) yer alan kurallar uyarınca yönetilmiştir. II. Dünya Savaşı'nın ardından başta ABD olmak üzere müttefik kuvvetler tarafından kurulan yeni iktisadi dünya düzeninin önemli halkalarından biri olan GATT bazı ufak değişiklikler ve ekler dışında değişmeden 20. yy'ın sonuna kadar dünya ticaretini yöneten anlaşma olmuştur. ⁽²¹⁾

⁽²¹⁾ İstanbul Ticaret Odası: **Türkiye Ekonomisinin Dünya Pazarlarında Oryantasyonu** (İstanbul, 2003), s.18

01 Ocak 1995 tarihinde faaliyete geçen DTÖ, Uruguay Görüşmeleri'nde oluşturuldu ve dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını sürdürmek üzere GATT anlaşmasını değiştirip geliştirerek kendi bünyesine aldı. Başka bir deyişle DTÖ'nün yasal dayanağı geliştirilmiş biçimiyle yeni GATT sözleşmesidir. ⁽²²⁾

DTÖ'nün başlıca amaçlarından birisi dünya ticaretinin serbestleştirilmesini sürdürmek ve dünya ticareti üzerindeki uluslararası denetimi güçlendirmektir. GATT özellikle sanayi malları üzerindeki dünya ticaretini serbestleştirmeye yönelik çalışmalar yapmıştır. Oysa DTÖ sanayi malları ile birlikte tarım, tekstil ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi yanında fikri mülkiyet haklarını da içerisine alan bir kuruluş niteliğindedir ve yaptırım gücü daha da artırılmıştır.

DTÖ çerçevesindeki, anlaşmazlıkların halline ilişkin düzenleme ile DTÖ üyesi ülkeler arasındaki anlaşmazlıkların en kısa sürede ve nihai karara itiraz edilmeyecek şekilde çözüme ulaştırılması amaçlanmıştır. Oluşturulan mekanizma, şahıslar ve işletmeler arasındaki ticari ihtilaflara değil, sadece devletler arasındaki ticari uyuşmazlıklara uygulanabilmektedir. ⁽²³⁾

Dünya ticaretinde sözü geçen serbestleşmeden gelişmiş ülkeler kadar az gelişmiş ülkelerin de yararlanacakları belirtilebilir. Bununla birlikte özellikle, gelişmenin başlangıç düzeyindeki bazı az gelişmiş ülkelerin dünya ticaretindeki serbestleşmeden olumsuz yönde etkilenmeleri de göz ardı edilmemelidir. ⁽²⁴⁾

⁽²²⁾ Halil SEYİDOĞLU: a.g.e., s.190

⁽²³⁾ TOBB: **KOBİ Rehberi** (Ankara, 2002), s.324

⁽²⁴⁾ Halil SEYİDOĞLU: a.g.e, s.200

1.4. Globalizasyon ve Bölgeselleşme Dış Ticaret İlişkisi

Son yıllarda dünya ticaretinde görülen en önemli gelişme ekonomik entegrasyon kavramının yaygın bir şekilde benimsenmesi ve bu çerçevede bölgesel bütünleşmelerin ve ticari blokların oluşturulmasıdır.

Dünya bir taraftan küreselleşirken, diğer taraftan da bölgeselleşmektedir. Ülkeler arasında ekonomik, politik ve teknolojik bağların artması, aralarındaki işbirliği hareketlerini körüklemektedir. Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Dünya Bankası (IBRD), Birleşmiş Milletler (BM) gibi kuruluşlar küreselleşme; Avrupa Birliği (AB), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA), Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR), Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA), Güney Doğu Asya Ulusları Birliği (ASEAN) ve Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) ise bölgeselleşme çerçevesindeki bir işbirliğini simgelemektedirler.

Günümüzde uluslararası ekonomik birleşme şekilleri başlıca 4 başlık altında toplanabilir. Bunlar; Serbest ticaret bölgeleri, gümrük birlikleri, ortak pazarlar ve ekonomik birliklerdir. ⁽²⁵⁾

Aslında bölgesel entegrasyon hareketleri, gelecekte meydana gelecek bir küreselleşmeye, geniş çaplı bir serbest ticari ve mali bütünleşme ortamına geçişin bir aşamasını oluşturmaktadır. Fakat gelişmiş ülkeler, ekonomik ve sosyal sorunlarla karşılaştıkları ölçüde içlerine kapanmakta, koruma politikalarına ağırlık vermekte ve aralarında oluşturdukları blok içerisindeki ilişkileri geliştirmeye öncelik tanımaktadırlar. Bloklaşmalar arttıkça blok içi ilişkiler önem kazanmakta, bloklar arası ilişkiler ile blokların bloklar dışında kalan ülkelerle ilişkileri ikinci plana itilmektedir. Bölgesel

⁽²⁵⁾ Rıza MÜFTÜOĞLU: **Küreselleşme ve Türkiye** (Ankara, 1995), s.5

entegrasyonlar, çok taraflı serbestleşmeyi güçlendirebildikleri ve sürecin ileride genelleşmesini sağlayabildikleri ölçüde yararlı olabilirler. ⁽²⁶⁾

Bölgeselleşme ve ekonomik açıdan küreselleşme, neden oldukları hızlı pazar değişiklikleri, ürün ve üretim teknolojisindeki değişiklikler ve giderek zorlaşan rekabet koşulları gibi gelişmelerle dünya çapındaki endüstriyel şirketleri dolayısıyla devletleri önemli ölçüde etkilemeye başlamışlardır. ⁽²⁷⁾

Bölgeselleşme aslında gelişmiş ülkelerin kendi aralarında dış ticaret politikaları konularında uzlaşamamalarından ve kendi piyasalarını geliştirmekte olan ülkelere açmayı kabul etmemelerinden kaynaklanmaktadır.

Bölgesel birleşmeye taraf olan ülkeler birbirlerine yaptıkları ihracata koydukları engelleri azalttıkları ölçüde, iç fiyatları daha yüksek olan malları, üye ülkelere ithal edecekleri daha ucuz mallarla ikame edeceklerdir. Ekonomik birleşme sonucunda blok dışındaki ülkelere ithalat azalırken blok içi ticaret artmaktadır. ⁽²⁸⁾

Yaşadığımız dünyada gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında kurulan iktisadi birleşmelerin sayısında hızlı bir artış olmaktadır. Az gelişmiş ülkeler iktisadi birleşmelere, geniş bir piyasa yaratarak sanayileşmeyi hızlandırıcı etkiler doğurması bakımından ilgi duyarlar. Bu ülkeler açısından iktisadi birliklerin statik değil, dinamik etkileri daha büyük önem taşır. ⁽²⁹⁾

⁽²⁶⁾ <http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/sayi6/ticaret.htm> (10.05.2006)

⁽²⁷⁾ <http://www.igeme.org.tr/TUR/bakis/sayi%2025/bakis2554.htm> (10.04.2006)

⁽²⁸⁾ Rıdvan KARLUK: a.g.e., s.251-252

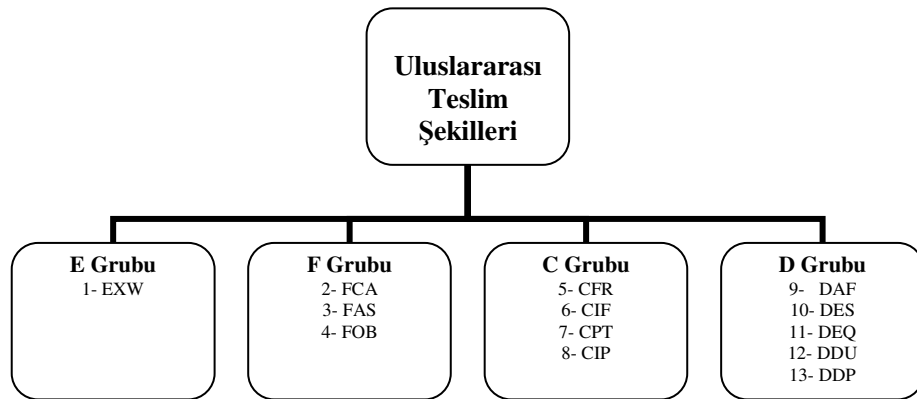
⁽²⁹⁾ Haili SEYİDOĞLU: a.g.e., s.265

BÖLÜM 2

DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

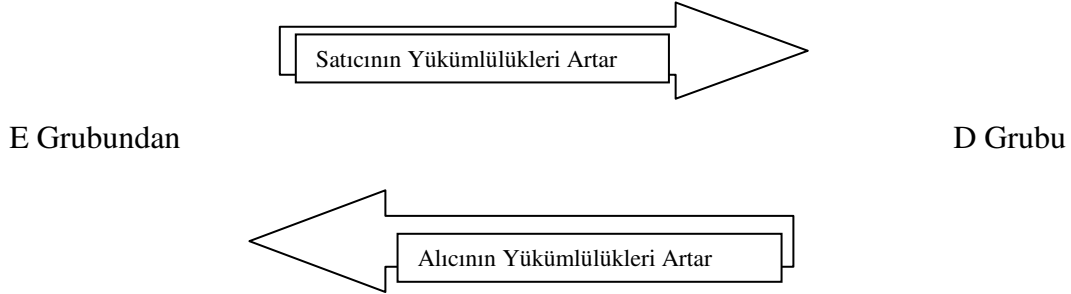
Merkezi Paris'te bulunan ve 1919 yılında kurulan ICC (International Chamber of Commercial) Uluslararası Ticaret Odası, ticaret hareketlerinde anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal sorunları ortadan kaldırmak amacıyla 560 sayılı broşürle bazı kuralları açıklamıştır.

560 sayılı broşür ile, malın satıcıdan alıcıya nasıl taşınacağını, malın ihraç ve ithalat gümrüklerinden nasıl geçirileceğini ve taşımaya ilişkin risk ve giderlerin taraflar arasında nasıl paylaşılacağını belirleyen 13 adet ticari terime yer vermiştir.



Tablo 2 – Uluslararası Teslim Şekilleri

E Grubu, F Grubu, C Grubu ve D Grubu olarak 4 bölümde ele alınan 13 adet dış ticaret teslim şeklinde, E grubundan D grubuna geçildikçe satıcının yükümlülükleri artarken alıcının yükümlülükleri azalmaktadır.



Tablo 3: Gruplar Arasında Yükümlülük

2.1. EXW - Ticarî İşletmede Teslim

EXW (Ex Work) Ticari İşletmede Teslim: Satıcının malları kendi mahallinde veya başka bir ismen belirlenmiş yerde (örneğin işyerinde, fabrikada, depoda) gümrükleme işlemleri yapılmamış ve hiçbir taşıma aracına yüklenmemiş şekilde, alıcının tasarrufuna bırakılmasını ifade eder. ⁽³⁰⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Satıcı malları işletmesinde daha önce belirlenen tarihte alıcının emrine hazır tutarak alıcıya bildirir. Alıcı malları işletmeden teslim alarak ihracı için gerekli belgeleri hazırlar gümrük işlemlerini tamamlayarak malları kendi ülkesine ithal eder. Malların işletmede teslim edilmesinden itibaren malla ilgili bütün masraf ve risk ile diğer yükümlülükler alıcı tarafından karşılanır. EXW satışlarının normal ödeme şekli genellikle peşin ödeme ya da açık hesap olur. ⁽³¹⁾

Satıcının Sorumlulukları : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlayarak belirtilen tarihte veya süre içinde yine anlaşmada belirtilen yerde (Fabrika, depo, büro vb.) malları

⁽³⁰⁾ Atıla BAĞRIAÇIK: **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri** (İstanbul, 2003), s.35-36

⁽³¹⁾ Edward G. HİNKELMAN: **Uluslararası Ödemeler** (İstanbul, 2002), s.37

alıcının emrine hazır tutar. Malların emrine hazır tutulduğunu alıcıya bildirir. Alıcının ihracat ile ilgili belgeleri alabilmesi için yardımcı olur. Alıcının talep etmesi halinde, tüm masraf ve riski alıcıya ait olmak üzere taşıma acentası ile anlaşma yaparak, düzenlettiği taşıma belgesini varış yerinde malları teslim alabilmesi için gönderir.

Alıcının Sorumlulukları : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. Tüm masraf ve risk kendisine ait olmak üzere ihracat ve ithalat işlemleri için gerekli olan lisans, vb. idari ve ticarî belgeleri düzenler. Malların ihracat ve ithalat ile ilgili gümrük işlemlerini yaptırmak ve gümrük vergilerini ödemekle sorumludur. Malları satıcının işletmesinde teslim aldığı andan itibaren malla ilgili tüm risk ve masraflar alıcının sorumluluğundadır. Malların taşınması amacıyla taşıma acentası ile anlaşarak navlun bedelini öder. Bu terim, alıcının ilgili malı satıcının adresinden gelip alması usulünü düzenlemiş olmakla birlikte, gerek Türk Parasının Kıymetinin Korunması Hakkında Kanun ve gerekse bu Kanuna istinaden çıkarılmış bulunan 32 sayılı karar hükümleri dikkate alınmak durumundadır.

2.2. FCA - Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim

FCA (Free Carrier) Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim şekli ile satıcının yükümlülüğü, malların ihraç gümrüğünden geçirilip, alıcı tarafından belirlenen taşıyıcıya, belirlenen yer yada noktada teslimi ile son bulur. ⁽³²⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Bu teslim şeklinde satıcı malları gümrük işlemlerini tamamlayarak, belirlenen tarihte ve yerde ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği anda

⁽³²⁾ Musa DEMİR: **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi** (Ankara, 2004), s.112

teslim işlemlerini tamamlamış olur. Bu andan itibaren malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya geçer. Navlun ücreti de diğer tüm giderler gibi alıcı tarafından ödenir.

Satıcının Sorumlulukları : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlayarak, alıcının ülkesinde istenen gerekli belgeleri düzenler ve gümrük masraflarını öder. Alıcının talep etmesi üzerine durumunda taşıma acentası ile tüm masrafları alıcıya ait olmak üzere anlaşır. Malları taşıyıcıya veya taşıma acentasının gözetimine belirlenen tarihte ve yerde teslim eder. Teslim anına kadar bütün masraf ve riskler satıcının yükümlülüğündedir.

Alıcının Sorumlulukları : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat ile ilgili belge veya izinleri alarak gümrük vergisi ve masraflarını ödemekle yükümlüdür. Taşıma acentası ile anlaşma yaparak navlun ücretini öder. Belirlenen tarihte ve yerde mallarını teslim alır. Bu andan itibaren bütün masraflar ve risk alıcıya aittir. Eğer alıcı yükü belirli bir şahsa, örneğin kendisi bizzat taşıyıcı olmayan ancak taşıma hizmetleri sağlayan birine teslim etmesi yönünde satıcıya bir talimatta bulunmuşsa, mallar bu şahsın eline geçtiği andan itibaren satıcı mal teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş sayılır.

2.3. FAS - Gemi Doğrultusunda Teslim

FAS (Free Alongside Ship) Gemi Doğrultusunda Teslim şekli, belirlenen yükleme limanında malların gemi doğrultusunda rıhtıma ya da mavnaya yerleştirilmesiyle satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirildiği anlamına gelir. ⁽³³⁾

⁽³³⁾ TOBB: **Kobi Rehberi** (Ankara, 2002), s.314-315

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

Satıcının Sorumlulukları : Satıcı sözleşme şartları uyarınca malları hazırlar. Alıcının isteği üzerine tüm masraf ve riskler alıcıya ait olmak üzere; alıcının ülkesinde istenen gerekli belgeleri ve benzeri idari ve ticari belgeleri almasında yardımcı olur. Mallar belirlenen limanda, belirlenen tarihte alıcının daha önce belirlediği geminin yanına getirmekle teslim işlemini tamamlar. Bu andan itibaren malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya geçer. Alıcının isteği üzerine; satıcı masraflar alıcıya ait olmak üzere yükleme belgesinin düzenlenmesini sağlar, varış limanında malları teslim alabilmesi için alıcıya gönderir. Ve gecikmeksizin gerekli bildirimlerde bulunur.

Alıcının sorumlulukları : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İhracat ve ithalat ile ilgili gerekli belgeleri hazırlar, gümrük masraflarının tümünü öder. Taşıma acentası ile anlaşma yaparak, geminin yükleme limanına yaklaşık ne zaman varacağını satıcıya bildirir. Yükleme emrine hazır tutulan malları teslim alır. Bu andan itibaren bütün masraflar ve risk alıcıya aittir. FAS terimi, malların ihraç işlemlerinin alıcı tarafından tamamlanmasını öngörür. Alıcının bu tür işlemleri doğrudan doğruya ya da aracı kullanarak dolaylı biçimde tamamlanmasının mümkün olmadığı durumlarda bu terim kullanılmamalıdır. Ayrıca bu terim, yalnızca deniz ya da nehir taşımacılığı çerçevesinde kullanılabilir.

2.4. FOB - Gemi Bordasında Teslim

FOB (Free On Board) Gemi Bordasında Teslim ile satıcının teslim yükümlülüğü belirlenen yükleme limanına mallar gemi küpeştesini açtığı andan itibaren yerine getirilmiş olur. Eğer gemi küpeştesi pratikte bir şey ifade etmiyorsa (örneğin roll-on/rool-of veya konteynır taşımacılığında olduğu gibi) FCA teriminin kullanılması daha doğru olur. ⁽³⁴⁾

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

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Belirlenen limanda, belirlenen tarihte alıcının temin etmiş olduğu gemiye yükleme yapar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar, gümrük işlemlerini tamamlar. Alıcıya yüklemenin yapıldığını bildirir. Düzenlenen taşıma belgesini ve alıcının ülkesindeki kullanacağı gerekli diğer belgeleri hazırlayarak ödeme şekline göre alıcıya gönderir. Malların geminin küpeştesini (Güvertesini) geçene kadar meydana gelebilecek her türlü hasar ve kayıp satıcının sorumluluğundadır.

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Taşıma acentası ile anlaşma yaparak navlun bedelini öder. Yükleme limanında

⁽³⁴⁾ Musa DEMİR: a.g.e., s.112

mallar geminin küpeştesini geçtikten sonra malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcının sorumluluğundadır.

2.5. CFR - Mal Bedeli ve Taşıma

CFR (Cost And Freight) Mal Bedeli ve Taşıma, yükleme limanında malların küpeşteyi aşmasıyla satıcının malları teslim ettiği anlamına gelir. Eğer taraflar, malların gemi küpeştesini aşarak teslim edilmesi niyetinde değilse, CPT terimi kullanılmalıdır. ⁽³⁵⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Bu teslim şeklinde satıcı tüm masraf ve riskleri üstlenerek malları yükleneceği limana kadar getirir. Gümrük işlemlerini yaptırır ve Navlun ücretini ödeyerek yüklemeyi gerçekleştirir. Bu andan itibaren navlun dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir.

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıma acentası ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder. Mallar gemi küpeştesini geçtikten sonra navlun dışında meydana gelen tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Satıcı yüklemenin gerçekleştiğini ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirir. Düzenlenen taşıma belgesini ve gerekli diğer belgeleri alıcıya gönderir.

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek

⁽³⁵⁾ Atila BAĞRIAÇIK: a.g.e., s.37

suretiyle gecikmeksizin malını boşaltır. Taşıma süresince malla ilgili olarak yapılmış olan navlun dışındaki bütün masrafları ödemek zorundadır.

2.6. CIF - Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma

CIF (Cost, Insurance And Freight) Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma esas olarak CFR taşıma biçiminin aynısıdır. Yalnızca bu teslim şekline ek olarak taşıma sırasında malla ilgili zarar ve ziyana kapsayan sigortanın da satıcı tarafından yaptırılmasını öngören satış ve teslim şeklidir. ⁽³⁶⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Bu teslim şeklinde satıcı sigorta primi, navlun ve yükleme masrafları ve riskleri üstlenerek malları yükleyeceği limana getirir. Satıcı gemi acentası ile anlaşır ve temin eder. Satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirir. Satıcı sigorta primini ödemek suretiyle yüklediği mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı deniz nakliyat sigortası yaptırır. Mallar gemiye yüklendikten sonra navlun ve sigorta primi dışındaki masraflar ve diğer her türlü (sigorta anlamında) risk alıcıya geçer.

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıma acentası ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder. Gönderdiği malın sigortasını yaptırır, sigorta primini öder. Malları yaklaşık hangi tarihte varış limanında olacağını alıcıya bildirir. Düzenlenen taşıma belgesini ve gerekli diğer belgeleri alıcıya gönderir.

⁽³⁶⁾ Mehmet TOMANBAY: **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı** (Ankara, 2001), s.116

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Malların varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltır. Teslim anından sonra navlun ve sigorta primi dışındaki meydana gelen bütün masraflar alıcı tarafından karşılanır.

2.7. CPT – Taşıma Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim

CPT (Carriage Paid To....) Taşıma Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim şeklinde satıcı malların ihracat gümrük işlemlerini yapar, taşıyıcıya teslim eder ve belirtilen varış limanına kadar nakliye bedelini ödeme sorumluluğunu taşır. ⁽³⁷⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Bu teslim şekli özellikle çok araçlı taşımacılık biçimlerinde kullanılır. Satıcı varış yerine kadar navlun ücretini ödemekle yükümlüdür. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren malla ilgili bütün risk ve navlun dışındaki masraflar genel bir kural olarak alıcıya geçer.

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıma acentası ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren malla ilgili tüm risk ve masraflardan kurtulur. Teslimi gerçekleştirildiği ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirir.

⁽³⁷⁾ Edward G. HINKELMAN: a.g.e., s.39

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Malların ilk taşıyıcıya tesliminden itibaren navlun dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Transit taşıma nedeni ile doğabilecek gümrük masraflarını da alıcı tarafından karşılanır. Navlun bedeline dahil değilse boşaltma masraflarını ödeyerek cirolu konşimentoyu acentadan teslim alır.

2.8. CIP – Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim

CIP (Carriage and Insurance Paid To...) Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim (varış yeri belirtilmek suretiyle) şeklinde, satıcı CPT terimi ile ifade edilen bütün yükümlülükleri taşıdığı gibi, bunlara ek olarak, eşyanın taşınması sırasında kayıp ve hasar riskine karşı alıcıya yük sigortası da sağlamak zorundadır. ⁽³⁸⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Bu teslim şeklinde satıcı sigorta primi, navlun ve yükleme masrafları ve riskleri üstlenerek malları yükleyeceği limana getirir. Satıcı gemi acentası ile anlaşır ve temin eder. Satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirir. Satıcı sigorta primini ödemek suretiyle yüklediği mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı nakliyat sigortası yaptırır. Ancak alıcı olağandışı risklere (grev, savaş, doğal afet vb.) karşı sigorta yaptırılmasını istiyorsa primini kendisi ödemek şartıyla satıcıdan sigorta kapsamının genişletilmesini isteyebilir.

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıma acentası ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder. Gönderdiği

⁽³⁸⁾ Mustafa H. ÇOLAKOĞLU: **Dış Ticaret** (Ankara, 1996), s.172

malın sigortasını yaptırır, sigorta primini öder. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren ilgili risk ve masraflardan kurtulur. Bu andan itibaren navlun ve sigorta primi dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Teslimi gerçekleştirdiğini ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirir.

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltır. Teslim anından sonra navlun ve sigorta primi dışındaki meydana gelen bütün masraflar alıcı tarafından karşılanır.

2.9. DAF - Sınırdaki Teslim

DAF (Delivered At Frontier) Sınırdaki Teslim şekliyle malların, gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak sınırdaki, ancak, bitişik ülkenin gümrük sınırından önceki, belirlenen yerde ve noktada teslim hazır hale getirilmesiyle yükümlülüklerin sona ermesi anlamına gelir. ⁽³⁹⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Bu teslim şekli özellikle karayolu ve demiryolu taşımacılığında kullanılır. Satıcı tüm riskleri ve masrafları kendisine ait olmak üzere malı kararlaştırılan ülke sınırında, belirtilen yer ve tarihte gümrük işlemlerini tamamlayarak teslim eder. Tesliminden itibaren bütün risk ve masraflar alıcıya aittir. İthalat ile ilgili gümrük vergileri alıcı tarafından ödenir.

⁽³⁹⁾ TOBB: a.g.e, s.315

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar, gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıyıcı aracı temin ederek malın belirlenen sınır noktasına kadar taşınması için navlun bedelini öder. Malları sınırda belirlenen yer ve tarihte alıcının emrine hazır tuttuğu andan itibaren malla ilgili bütün masraf ve riskler tamamen ve eğer sözleşmede aksine hüküm yoksa alıcıya geçer.

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Malları belirlenen sınır noktasında emrine hazır tutulduğu anda zaman geçirmeksizin malları teslim alır. Malları sınırda belirlenen yer ve tarihte alıcının emrine hazır tuttuğu andan itibaren malla ilgili bütün masraf ve riskler alıcıya aittir.

2.10. DES - Gemide Teslim

DES (Delivered Ex Ship) Gemide Teslim, satıcının sözleşmede gösterilen varma limanında, geminin bordasında alıcının emrine vermesidir. ⁽⁴⁰⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Bu teslim şeklinde satıcı malları varış limanında, gemide teslim eder. Varış limanına kadar bütün risk ve masraflar navlun ücreti de dahil olmak üzere satıcı tarafından karşılanır. Belirlenen varış limanında mallar alıcının emrine hazır tutulduğu andan itibaren teslim gerçekleşmiş sayılmaktadır.

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıma

⁽⁴⁰⁾ Ömer AKAT: **Uluslararası Pazarlama** (İstanbul, 2003), s.210

acentası ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder. Mallar varış limanında alıcının emrine hazır tuttuğu anda malın teslimi gerçekleşmiş olur. Teslime kadar tüm risk ve masraflar satıcıya aittir.

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. Malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltır. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini ödeyerek fiili ithalatını gerçekleştirir.

2.11. DEQ - Rıhtımda Teslim

DEQ (Delivered Ex Quay) 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. ⁽⁴¹⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Bu teslim şekli DES teslim şekli ile aynı prensiplere dayanmakla birlikte ondan farklı olarak; malın teslimi, limanda boşaltma tamamlayıp ithalat gümrük vergilerini ödedikten sonra malı teslim eder. Bu nedenle satıcının, alıcının ülkesinde yürürlükte bulunan kambiyo rejimine uygun ithalatçı belge olmadığı koşullarda bu teslim şekli uygulanmaz.

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Kendi ülkesinde ve alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. İhracat ve İthalat

⁽⁴¹⁾ Cem KOZLU: **Uluslararası Pazarlama** (İstanbul, 2000), s.260

gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıyıcı aracı temin ederek navlun ücretini öder. Malların hangi tarihte varış limanında olacağını alıcıya bildirir. Belirlenen tarihte varış limanında gümrük işlemlerini de tamamlamak suretiyle malları teslim eder.

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat ile ilgili belgeleri düzenleyebilmesi için satıcıya gereken yardımı sağlar. Satıcı tarafından emrine hazır tuttuğu andan itibaren bütün risk ve masraflar alıcıya aittir. Gümrükleme, gümrük vergisi, resim ve harçlar, ithalatçıya yani alıcıya aittir (bu husus sözleşme ile farklı biçimde de düzenlenebilir)

2.12. DDU - Vergileri Ödenmemiş Teslim

DDU (Delivered Duty Unpaid) Vergileri Ödenmiş Teslim terimi ile satıcının teslim yükümlülüğü, malların ithal ülkesinde, belirlenen yerde emre hazır tutulması ile sona erer. Satıcı, malların o noktaya kadar taşınması ve gümrük formalitelerinin yerine getirilmesi ile ilgili riziko ve giderleri üstlenmek durumundadır (İthalat için ödenmesi gereken vergi resim ve harçlar hariç). ⁽⁴²⁾

Teslim şeklinin özellikleri : DDU çok araçlı taşımacılıkta kullanılır. Deniz taşımacılığında kullanılan DEQ şekline benzemekle birlikte bu teslim şeklinde satıcı malları belirlenen tarihte alıcının ülkesinde belirlenen yerde gümrük vergilerini ödemeksizin teslim eder. Teslime kadar bütün riskler tamamen ve eğer sözleşmede aksine hüküm yoksa alıcıya geçer.

⁽⁴²⁾http://www.kobifinans.com.tr/icerik.php?Article=2550&Where=danisma_merkezi&Category=02080108 (01/06/2006)

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. İhracat ile ilgili tüm belgeleri düzenler ve gümrük masraflarını öder. Taşıma acentası ile anlaşarak navlun bedelini öder. Malları alıcının ülkesinde daha önceden belirlenmiş tarih ve yerde alıcının emrine hazır tutarak teslimi gerçekleştirir. Teslime kadar risk, masraflar ve buna benzer diğer yükümlülükler alıcıya ait olacaktır.

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. Malın ithali ile ilgili gerekli belgeleri düzenleyerek gümrük vergilerini öder. Malları önceden belirlenen tarihte varış yerinde teslim alır.

2.13. DDP - Vergileri Ödenmiş Teslim

DDP (Delivered Duty Paid) Vergileri Ödenmiş Teslim terimi ile satıcının teslim yükümlülüğü, malların ithal ülkesinde belirlenen yerde emre hazır tutulması ile sona erer. Satıcı, malların o noktaya kadar taşınması, ithal gümrüğünden geçirilmesi için gerekli vergi, resim ve diğer harçlar dahil olmak üzere riziko ve giderleri üstlenmek durumundadır. EXW terimi satıcı için ne kadar az yükümlülük ifade ediyorsa, DDP terimi de o kadar çok yükümlülük ifade eder. ⁽⁴³⁾

Teslim şeklinin özellikleri : Bu teslim şeklinde DDU teslim şekli ile aynı prensiplere dayanır; ancak DDP teslim şeklinde satıcı birde gümrük vergilerini ödemek zorundadır. Alıcının ülkesindeki yerel bir satıcıdan farksız şekilde malları devreder.

⁽⁴³⁾http://www.kobifinans.com.tr/icerik.php?Article=2550&Where=danisma_merkezi&Category=02080108 (01/06/2006)

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Kendi ülkesinde ve Alıcı ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. İhracat ve İthalat Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıyıcı aracı temin ederek navlun ücretini öder. Teslime kadar malla ilgili bütün masraflar ve riskler satıcıya aittir.

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder ve malları teslim alır.

Tablo 4 - Teslim Şekillerinde Maliyet-Risk Çizelgesi ⁽⁴⁴⁾

	Taşıma Şekli	İhracat lisans, yetki ve formaliteleri	İhracat gümrük işlemleri	Yükleme İşlemleri ve masrafı	Navlun	Sigorta	Boşaltma Masrafı	İthalat gümrük işlemleri	Teslim	Harçlar ve vergiler
EXW	Belirlenen herhangi şekil	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
FCA	Belirlenen herhangi şekil	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
FAS	Deniz	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
FOB	Deniz	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
CFR	Deniz	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
CIF	Deniz	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
CPT	Belirlenen herhangi şekil	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
CIP	Belirlenen herhangi şekil	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
DAF	Belirlenen herhangi şekil	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
DES	Deniz	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
DEQ	Deniz	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
DDU	Belirlenen herhangi şekil	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
DDP	Belirlenen herhangi şekil	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Satıcı	Alıcı	Satıcı

E ve F Grubunda navlun anlaşmaya göre alıcı veya satıcıya ait olabilir.

CIP ve CIF dışında sigorta anlaşmaya göre alıcı veya satıcıya ait olabilir.

⁽⁴⁴⁾<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-ekonomi/ozellikleri.htm> (25.05.2006)

BÖLÜM 3

DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

Birbirinden çok farklı mesafelerde, ülkelerde bulunan ve belki de hiç birbirini tanımayan alıcı ile satıcı yani ithalatçı ve ihracatçı arasında gerçekleştirilecek bir ticaret işleminde en önemli konu, malların gönderilmesi ve buna karşılık mal bedellerinin ödenmesidir. Ticaret işleminin ana unsurları olan alıcı, satıcı, ürün ya da hizmet karşılığının ödenmesi arasındaki güven unsuruna bağlı olarak şekillenir. Ayrıca ithalatçı ve ihracatçının ülkelerinde dış ticarete ilişkin mevzuat farklılıkları ülkelerin mevzuatına, alıcıyla satıcı arasındaki ilişkilere diğer bir ifadeyle güvene, malın çeşidine ve tutarı gibi faktörlere bağlıdır. Eğer ithalatçı (alıcı) ile ihracatçı (satıcı) birbirini çok iyi tanıyor ve de güveniyorsa en kolay ve ucuz olan ödeme şeklini seçebilir.

Ülkemizde ithalat ve ihracat bedellerinin ödenmesine ilişkin esaslar ile bankacılık sisteminde kabul edilen ödeme türleri kambiyo rejimimizde belirtilmiştir. Türk Parası Kıymetini Koruma hakkında 32 sayılı karar ile, Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın çıkardığı tebliğler ve TCMB'nin ilgili genelgelerinde ithalatta geçerli ödeme türleri şu şekilde sıralanmıştır.

- 1- Peşin Ödeme
- 2- Mal Mukabili Ödeme
- 3- Vesaik Mukabili Ödeme
- 4- Kabul Kredili Ödeme
- 5- Akreditif

İhracat işlemlerinde ise mevzuat, yukarıda belirtilen ödeme türleri yanı sıra Alıcı Firma Prefinansmanı'nı da bir diğer ödeme türü olarak belirlemiştir.

Yukarıda belirtilen ödeme türlerinden peşin ödeme ile bir diğer adı da “Açık Hesap” olan Mal Karşılığı Ödeme belgesiz ödemeler sınıfını oluşturmaktadır. Bu tür ödemelerde belge ibrazı gerekmemektedir. Belge ibrazı yerine alıcı ve satıcı arasında güven söz konusudur. Bu nedenle de ödemelerde bankaların aracılığına gerek duyulmaz. Bankalar yalnızca mal bedellerinin transferini gerçekleştirirler. Peşin Ödeme ve Mal Karşılığı Ödeme dışında Alıcı Firma Prefinansmanını da bir tür belgesiz ödeme kabul etmek gerekir. İhracatın finansmanı amacıyla önceden alınan prefinansman kredisi, mal ile ödendiğinde bir tür belgesiz ödeme gerçekleşmiş olmaktadır. Açık Hesap ya da Peşin Ödeme türleri alıcı veya satıcı açısından diğer ödeme türlerine göre çok daha riskli olmakla birlikte daha az masraflıdır.

Ödeme Şeklinin Tespitindeki Unsurlar ⁽⁴⁵⁾

- Mal Çeşidi
- Malın Tutarı
- İlgili Ülke Mevzuatı
- Tarafların Güvenilirliği
- Maliyet

Bütün bu hususlar göz önünde bulundurulmak suretiyle malın teslimi ve bedelinin ödenmesi konusunda taraflar güven, maliyet ve mevzuat yönünden durumlarına en uygun ödeme şeklini seçip aralarında anlaşmaya vardıktan sonra seçilen ödeme şeklinin yükümlülüklerini yerine getirmek suretiyle dış ticaret işlemini gerçekleştirirler. Ancak belirli sanayilerin yıllardan beri uygulaya geldikleri bazı yerleşmiş ödeme şekilleri bulunmaktadır. Bazı ülkelerin dış ticaret rejimleri de sadece belirlenmiş ödeme şekillerinin kullanılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle, bir dış

⁽⁴⁵⁾ Atila BAĞRIAÇIK: **Dış Ticaret İşlemleri** (İstanbul, 2003), s.43.

ticaret işleminde ithalatçının ve ihracatçının birbirlerinin ülkelerindeki dış ticaret mevzuatını da hiç değilse ana hatlarıyla bilmeleri gerekmektedir. Aynı şekilde dış ticaret işlemlerinin aracılığını, finansörlüğünü veya garantörlüğünü üstlenmiş bulunan bankacıların da üstlendikleri işlemlerin yapıldığı ülkelerin dış ticaret rejimlerini bilmelerinde büyük yararlar vardır. Örneğin, bazı ülkeler arasında yapılan ikili ekonomik anlaşmalar nedeniyle bankaların tutumu da daha değişik olabilmektedir.

3.1. Peşin Ödeme (Advance Payment)

İthalatçının (alıcının) ihracatçıya (satıcıya) mallarının sevkinden önce ödeme yapmasına Peşin Ödeme denir. Yurtiçinde gerçekleştirilen herhangi bir ticari işlemde olduğu gibi bir dış ticaret işleminde de alıcı yani ithalatçı, satıcıya yani ihracatçıya malların sevkinde önce ödeme yapabilir.

Peşin ödeme, ithalatçının mal bedelini kendi bankası aracılığı ile ihracatçıya ödemesi, ihracatçının, bedelini tahsil ettiği malı ihracatçıya göndermesiyle gerçekleşir. Dolayısıyla peşin ödemede, ithalatçı ihracatçıyı kredilendirmekte yani büyük bir finansman kolaylığı sağlamaktadır.

İhracatçı açısından; Peşin ödeme en ideal ödeme şeklidir. Bunun sebebi malların hazırlanması ve sevk edilmesi için gerekli finansmanı peşinen sağlamakta olması ve malların sevkinden sonra parasını alamaması gibi bir riskin bulunmamasıdır.

İthalatçı açısından; Peşin ödeme en riskli ödeme şeklidir. İhracatçı mal bedelini aldıktan sonra çeşitli nedenlerle malın sevkini yapmayabilir, yapamayabilir veya ithalatçının istediği zamanda ve kalitede mal göndermeyebilir. Bu nedenle peşin ödeme

şekline, ithalatçının almaya çok istekli olduğu veya peşin ödeme iskontosundan yararlanmak istediği ya da ihracatçının adeta bir tekele sahip olduğu malların alım - satım işlemlerinde başvurulur. Dolayısıyla tarafların peşin ödeme şeklinde anlaşmaları için aralarındaki güven unsurunun çok kuvvetli olması gerekir. Uzun bir süre düzenli çalışma, iştirak ya da acenta olunması gibi.

Karşılığı peşin ödeme ile gelen malın bir yıl içerisinde ihracatının gerçekleştirilmesi gerekir. Aksi taktirde para iadesi söz konusu olacaktır. Bankalar, gelen peşin ödeme içerisinde ihracatçıyı ihracatı gerçekleştirmeye zorlamak amacıyla KKDF ve yıllık gecikme faizi toplamı oranında bir meblağı bloke eder. İhracatın 1 yıl içerisinde gerçekleşmesinden sonra bloke çözülerek ihracatçıya iade edilir. ⁽⁴⁶⁾

Peşin ödeme, ithalatçının kendi hesabından çek vermesi, bankadan çek alması ya da havale yaptırması şeklinde gerçekleşir.

Peşin ödemenin zorunlu olduğu durumlarda ithalatçı kendini belirli bir güvenceye aldıktan sonra peşin ödemede bulunabilir. Bu red-clause bir akreditif ve karşılığında alınan bir teminat mektubu ile gerçekleştirebilir. Bu tür ödeme şeklini akreditif konusunda işleyeceğiz.

Günümüzde dünya piyasalarına egemen olan yoğun rekabet koşulları içinde ihracatçıların büyük çoğunluğunun alıcılara peşin ödeme koşulunu kabul ettirmeleri olanaksız görünmektedir. Dolayısıyla peşin ödeme kullanışı sınırlı bir tahsilat ve finansman şeklidir. ⁽⁴⁷⁾

⁽⁴⁶⁾ Hakan AKIN: **Yeni İşim Dış Ticaret** (Ankara, 2003), s.50.

⁽⁴⁷⁾ Cem KOZLU: **Uluslararası Pazarlama** (İstanbul, 2000), s.291.

3.2. Mal Mukabili Ödeme (Cash Againsts Goods=Open Account)

İhracatçının (satıcının) ithalatçıya (alıcıya) malların bedelini tahsil etmeden göndermesine Mal Mukabili Ödeme denir. Diğer bir deyişle, ihracatçının ithalatçıya göndermiş olduğu malların bedelini ithalatçıların malları gümrükten çekmesinden sonra (fiili ithalden sonra) tahsil ettiği bir ödeme şeklidir.

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.
(⁴⁸)

İhracatçı açısından oldukça riskli olan bu ödeme şekli çok sık kullanılmamakla birlikte, ithalatçıya duyulan aşırı güven neticesinde uygulanabilmektedir. (⁴⁹) Çünkü mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvence yoktur. İhracatçı, ithalatçıya gönderdiği malın parasını zamanında alamama, hiç alamama, malda hata var diye kesinti ile almak gibi risklerle karşı karşıya olabilir.

İthalatçı açısından; Mal mukabili ödeme ithalatçı açısından çok cazip ve avantajlıdır. Çünkü mallara bedelini ödemediği sahne olmakta, isterse piyasada sattıktan

(⁴⁸) Akbank T.A.Ş. Eğitim Grubu: **Dış Ticaret Notları** (İstanbul, 2005), s.26.

(⁴⁹) Ömer AKAT: **Uluslararası Pazarlama** (Bursa, 2003), s.249.

sonra ödeme yapabilmektedir. Bu nedenle mal mukabili ödeme şekli ihracatçının ithalatçıya sağladığı büyük bir finansman kolaylığıdır.

Mal karşılığı ödemenin finansman yükünü tümüyle ihracatçı çeker. Bu nedenle, bu tür ödeme genellikle mali durumu güçlü ihracatçılar tarafından gerçekleştirilir. Bu tür ödemede her ne kadar ihracatçı, alıcıya büyük bir güven duysa da yine de mal bedelinin ödenmeme gibi bir riskin varlığında, mal bedelinin ödenmesini bir banka garantisine bağlamasında yarar vardır. Banka garantisi aramayan ödemelerde, ithalatçı mal bedelini anlaşmada belirtilen vadelerde döviz tevdiat hesabından çek vererek, ya da bankadan döviz çeki alarak ya da döviz havalesi yaptırarak ödeyebilir.

3.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents)

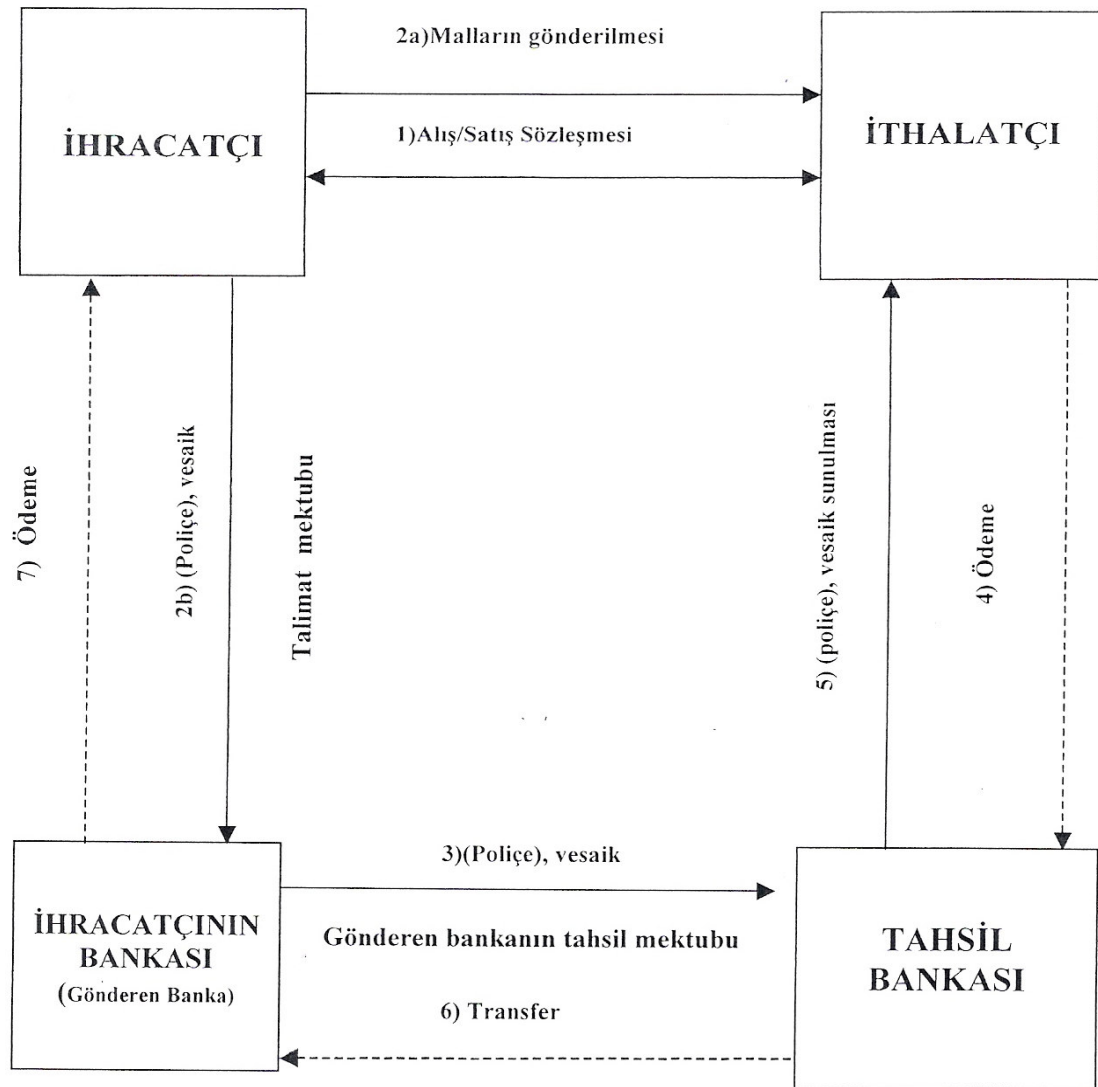
İhracatçının (satıcının) malları yükledikten sonra yüklenen malı gösteren vesaiki ülkesindeki kendi bankası aracılığı ile ithalatçının ülkesindeki muhabir bankaya bedelinin tahsili koşuluyla teslimi için göndermesi işlemine Vesaik Mukabili Ödeme denir. Vesaik mukabili ödeme, ithalatçının satın alacağı malın bedelini o malı temsil eden bir belgeye dayanarak ödeme şeklini ifade eder. ⁽⁵⁰⁾

Uluslararası ticarete akreditiflerle birlikte kullanılan ödeme şekillerindendir. Bu tür ödeme şekli bazı bakımlardan akreditife benzer ve alıcı ve satıcıya belirli güvenceler sağlar. Bankalar burada da akreditiflerde olduğu gibi aracılık rolünü üstlenirler. Akreditiflerle olan fark ödemenin tarihi ve yeriyle ilgilidir. Bir akreditif işleminde, ihracatçı belgeleri bankaya ibraz ettiği anda ödemeye hak kazanır. Oysa vesaik mukabili ödemelerde, belgeler ithalatçının şehrindeki bankaya ulaştığında ihracatçıya ödeme

⁽⁵⁰⁾ Hakan AKIN: a.g.e., s.84.

yapılır. İhracatçıya ödemenin yapılması sevkiyattan sonra oldukça uzun bir süre alabilmektedir.

VESAİK MUKABİLİ



Tablo 5 - Vesaik Mukabili Ödeme Tablosu ⁽⁵¹⁾

⁽⁵¹⁾ İGEME-ATO Dış Ticaret Eğitim Programı: **Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri** (Ankara, 2006), s.26.

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.

İhracatçı açısından; Mal mukabili ödeme şekline kıyasla ihracatçı daha güven altındadır. Çünkü ithalatçının bankaya ödeme yapmadan veya ödeme taahhüdünde bulunmadan önce malların mülkiyetine hak kazanamayacağını bilir. İhracatçı malı güvence altına almaktadır. Bu avantaja karşılık ithalatçının ödemeyi sevkıyattan çok uzun bir süre sonra yapması ya da sevk edilen malların ithalatçı tarafından gümrükten çekilmemesi durumunda geri getirilmesi veya yeni bir alıcı bulma zorunluluğu gibi riskler ile karşı karşıyadır. Malların geri getirilmesi durumunda nakliyye ve varsa sigortaya ilişkin masraflarda ihracatçı açısından önemli konulardır.

İthalatçı açısından; Vesaik mukabili ödeme şeklinde ithalatçı da güvence altındadır. Çünkü malların mülkiyetini kendisine devreden belgeleri teslim almadan önce ödeme yapmak zorunda kalmayacaktır. Buna karşın ithalatçı vesaiki teslim almadan malları gümrükten çekemediğinden, malların siparişe uygun kalitede olup olmadığını kontrol edemeyecektir. Malları ancak vesaik üzerinden inceleyebilir. Buna rağmen ithalatçı kendisinin tespit edeceği bir gözetim şirketi tarafından düzenlenecek gözetim sertifikası istemekle istediği kalite konusundaki riski de bertaraf edebilir.

Bu ödeme şekli ne kadar güvenilir ve kolay bir ödeme yöntemi olarak görünse de ihracatçı açısından zaman zaman riskli olabilmektedir. Çünkü ithalatçı çeşitli nedenlerle,

malların ihracatçı tarafından yola çıkarılmasından sonra bile malları almaktan vazgeçebilir. Bu durumda ihracatçı önemli zararlarla karşılaşabilir. Bu nedenle de mal mukabili ödeme, güvenilir ve birbirini tanıyan firmalar arasında gerçekleştirilir.⁽⁵²⁾

3.4. Kabul Kredili Ödeme (By Acceptance)

Kabul kredisi vadeli mal satımında başvurulacak bir ödeme şeklidir. İthalatçının ithal ettiği malın bedelini, mal alımında değil daha sonraki belli bir vadede ihracatçıya ödeyeceğini garanti eden bir kredi çeşididir. Diğer bir ifadeyle kabul kredisi, satılan malın bedelinin bir poliçeye bağlandığı ve poliçe bedelinin vadesinde satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir. Bu kredi, vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin, ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmesi suretiyle kullanılır.

İhracat genelgesinde ayrı bir ödeme şekli olarak gösterilmesine rağmen, aslında “Kabul Kredisi” akreditifin özel türüdür. ⁽⁵³⁾

Anlaşıyor ki; kabul kredisinde ana unsur poliçedir. Poliçe kayıtsız şartsız bir ödeme emridir. Poliçede 3 taraf vardır.

- Keşideci (poliçeyi düzenleyen),
- Lehtar (poliçenin alacaklısı),
- Muhatap (poliçenin borçlusu).

Poliçe kimin adına keşide edilmiş ise ancak o kabul edebilir.

⁽⁵²⁾ Mehmet TOMANBAY: **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı** (Ankara, 2001), s.73-74.

⁽⁵³⁾ Nazmi MAVİOĞLU: **Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri, Gümrük Birliği Çerçevesinde Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri** (Ankara,1996), s.99.

Kabul kredisinde ana unsur olan poliçede 2 türlü kabul vardır.

- a) Müşteri Kabulü: Ödeme taahhüdüne giren sadece ithalatçıdır. Yani poliçeyi sadece ithalatçının kabul etmesidir.
- b) Banka Avali: Ödeme taahhüdünde bulunan ithalatçının yanı sıra bankasının da ödeme taahhüdünde bulunması yani poliçeyi ithalatçının yanı sıra bankanın da kabul etmesidir.

Kabul kredisinde poliçenin banka tarafından kabul edilmesi yani poliçeye bankanın aval vermesi halinde ithalatçıya bankaca kredi açılmış olur. Çünkü böyle bir işlemde ithalatçının poliçeye vadesinde ödeme yapmaması durumunda banka mal bedelini ihracatçıya ödemek zorunda kalacaktır. O halde banka avalı istenen kabul kredilerinde işleme başlamadan önce müşteri adına kabul kredisi tahsil edilmesi gerekmektedir.

Kabul kredili bir işlemin nasıl yürütüldüğünü aşağıdaki sıralamadan da anlayabiliriz.

- 1- İthalatçı ve ihracatçı aralarında bir alım-satım sözleşmesi yaparlar. Bu sözleşmede ödemenin belli bir vadeyi içeren poliçenin kabulü mukabilinde olacağını kararlaştırırlar.
- 2- İhracatçı malları ithalatçıya sevk etmek üzere nakliye firmasına teslim eder.
- 3- Nakliye firması malları ithalatçıya sevk eder.
- 4- İhracatçı talep edilen sevk belgelerini ve vadeli bir poliçeyi kendi bankasına teslim eder. Poliçe ithalatçının mal bedelini ihracatçıya ödemesi için bir ödeme talimatıdır. İhracatçı bu işlemde isterse kendi bankasına poliçe tahsilatını yapması için aracı tayin eder ve nasıl hareket edeceğinin talimatını verir. Bu talimatlar arasında poliçenin ithalatçının bankası tarafından kabul edilmesi koşulu da yer almaktadır.

- 5- İhracatçı bankası poliçeyi ve belgeleri ithalatçının şehrindeki muhabir bankasına gönderir.
- 6- İthalatçı bankası belgelerin ve poliçenin kendisine ulaştığını ithalatçıya bildirir. İthalatçı bankasına giderek belgelerin ihracatçıyla yaptığı anlaşmayla uyum içinde olup olmadıklarını kontrol eder. Belgelerin uygunluğu durumunda aralarındaki anlaşmaya uygun olarak ithalatçı poliçeyi kabul eder. İthalatçının poliçeyi kabul etmesinden sonra ithalatçı bankası da poliçe üzerine aval verir. Bankanın poliçeyi kabul etmesi demek, poliçeyi vadesinde ödemeyi taahhüt etmesi demektir. İthalatçı kendisine keşide edilen bu poliçeyi vadesinde ödemese dahi, poliçeyi kabul etmiş veya aval vermiş bulunan bankası ödemek zorundadır.
- 7- İthalatçı bankası kabul edilmiş ve aval verilmiş poliçeyi, ihracatçı bankasına iade eder.
- 8- İhracatçı bankası poliçeyi ihracatçıya iletir. İhracatçı dilerse, kabul edilmiş ve aval verilmiş yani vadesinde ödeneceği ithalatçı bankası tarafından taahhüt altına alınmış olan bu poliçeyi iskonto ettirebilir ve belirli bir faiz eksiğiyle ihraç etmiş olduğu malların bedelini tahsil edebilir.
- 9- Poliçeyi elinde bulunduran banka vadesinde poliçeyi ithalatçı bankasından tahsil eder.
- 10- İthalatçı bankası poliçeyi ithalatçıya iletir ve poliçe bedelini tahsil eder.

3.4.1. Kabul Kredili Mal Mukabili

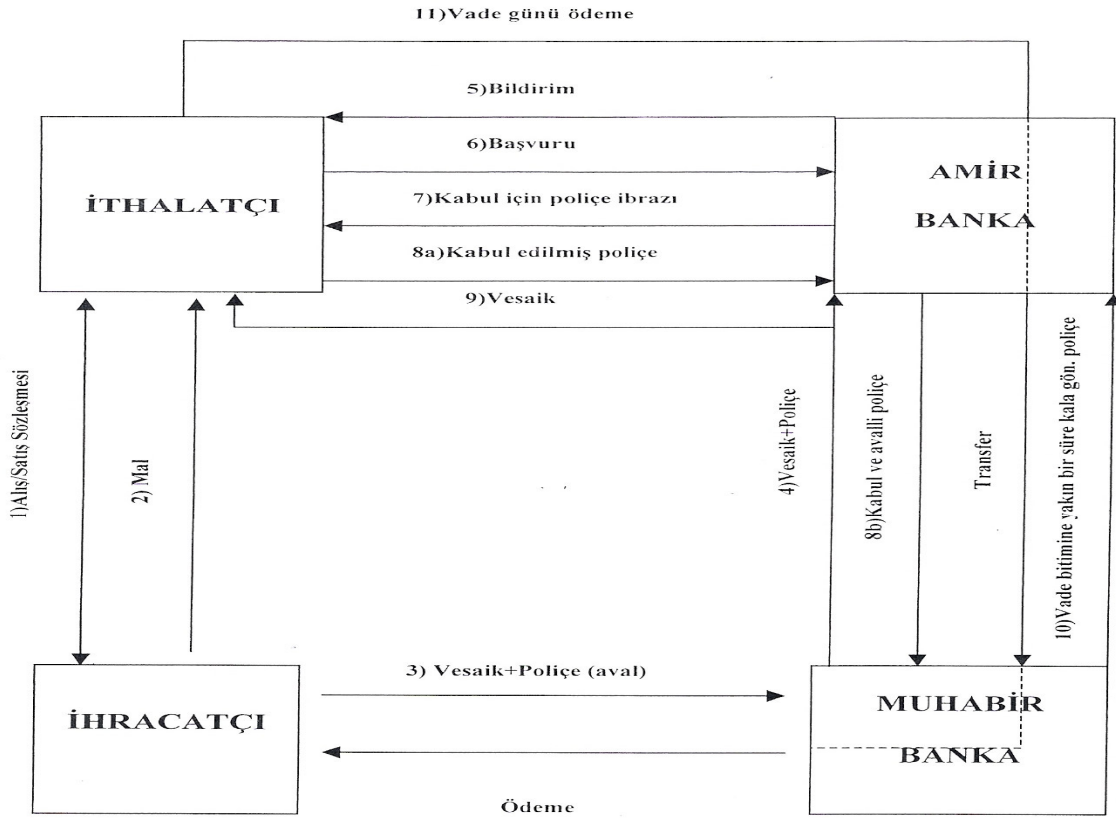
Bu tür ödeme ithalatçı için ikinci bir kredi olanağı sağlar. Mal mukabili işlemde ithalatçı malı çeker. Sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Kabul kredili mal mukabilinde ise ödeme yapılması gereken süre içinde poliçe kabul edilecek,

poliçeye vadesinde ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır.

3.4.2. Kabul Kredili Vesaik Mukabili

Bu ödeme şekli, malların sevkiyatından sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi ithalatçıya kabul ettirdiği veya kabule kendisinin de avalini verdikten sonra vesaiki ithalatçıya teslim ettiği ve daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir.

KABUL KREDİLİ VESAİK MUKABİLİ



Tablo 6 - Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme Tablosu ⁽⁵⁴⁾

⁽⁵⁴⁾ İGEME-ATO Dış Ticaret Eğitim Programı: a.g.e., s.28

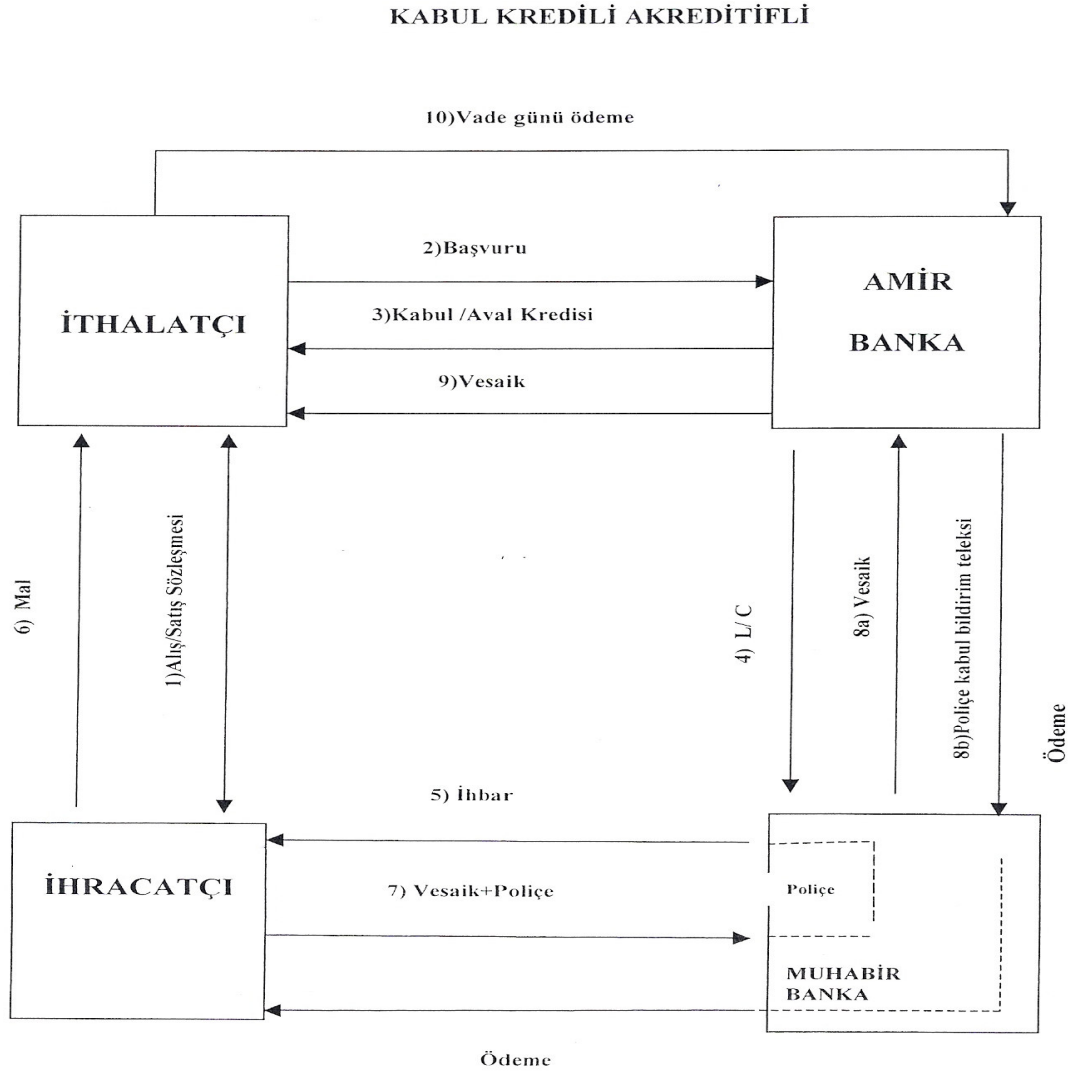
Ancak poliçenin sadece ithalatçı tarafından kabul edildiği işlemlerde kabulde vesaik ithalatçıya verilip malların çekilmesine izin verildiğinden poliçe vadesinde mal bedelinin ödenmemesi gibi bir riski de ihracatçının dikkate alması gerekir. Çünkü bu durumda poliçe protestolu gönderilmiş ise banka sadece poliçeyi protesto ettirmekle yükümlüdür. Ödeme ile ilgili bir garantisi söz konusu değildir.

Kabul kredili vesaik mukabili ödeme şeklinin, vesaik mukabili ödeme şeklinden farkı, vesaikin bedel tahsili yerine poliçenin kabulü karşılığında ithalatçıya verilmesidir.⁽⁵⁵⁾

3.4.3. Kabul Kredili Akreditif

İhracatçının akreditif mektubuna uygun malı sevk ederek, uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip ithalatçı ve banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde taahhüt altına aldığı bir ödeme şeklidir. Burada ihracatçının poliçenin ödenmemesi gibi bir riski olmamaktadır. Çünkü banka akreditif açmakla zaten uygun vesaik karşılığında ödeme yapma taahhüdüne girmiş bulunmaktadır. Burada amaç, sadece poliçeye bağlı olarak vade kazanmaktır.

⁽⁵⁵⁾ Akbank T.A.Ş.: a.g.e., s.38.



Tablo 7 - Kabul Kredili Akreditif Ödeme Tablosu ⁽⁵⁶⁾

3.5. Akreditif

Akreditif, ithalatçının talebine dayanılarak ithalatçının bankasınca, alıcı tarafından ayrıntıları belirtilmiş mala veya hizmete ilişkin bir takım belgenin ibrazı

⁽⁵⁶⁾ İGEME-ATO Dış Ticaret Eğitim Programı: a.g.e., s.27.

karşılığında satıcıya ödeme yapılacağı hususunda verilen şartlı bir taahhüttür.⁽⁵⁷⁾ Bu belirli koşullar, genellikle malların ithalatçı ve ihracatçı arasında yapılan anlaşma gereği sevk edildiğini tevsik eden belgelerin ihracatçının bankasına sunulmasıyla yerine getirilmiş olur.

Akreditif hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan bir işlemdir. Bu ödeme şekli 4. Bölümde daha detaylı işlenecektir.

⁽⁵⁷⁾ Akbank T.A.Ş.: **Dış Ticaret Eğitim Programı** (İstanbul,2003), s.7.

BÖLÜM 4

AKREDİTİF VE TÜRLERİ

4.1. Akreditif

Uluslararası bankacılık çevrelerinde geniş anlamı ile vesikalı krediler olarak anılan akreditif, ihraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda geliştirilmiş özel ve teknik bir ödeme yöntemidir. Akreditifi ithalatçının, bankası aracılığıyla ihracatçının ülkesinde bulunan muhabir bankada, ihracatçı lehine açtırdığı bir ihbar hesabı olarak tanımlayabiliriz. Yani alıcının talep ve talimatıyla, bir bankanın, alıcı tarafından ayrıntıları belirtilmiş mala ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında, satıcıya ödeme yapacağını yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Akreditif Birinci Dünya Savaşı'nın neden olduğu güvensizlik havası içinde satıcının alıcıya, alıcının satıcıya itimat etmemesinin meydana getirdiği bir ödeme aracıdır. ⁽⁵⁸⁾

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 tesbit edilen

⁽⁵⁸⁾ Tezer ÖÇAL: **Para Teorisi** (Ankara, 1990), s.125

şartlara uygun olarak kendi üzerine çekilecek bir poliçeyi ödeyeceği konusunda ihracatçıya yaptığı taahhüttür. ⁽⁵⁹⁾

Akreditif hem ithalatçıyı, hem de ihracatçıyı koruyan bir işlemdir. İhracatçı malları sevk ettiği takdirde ödemenin kendisine yapılacağını garanti altına almış olur, ithalatçı da ancak sevkiyatın gerçekleştirilmesinden sonra ödemenin yapılacağını bilir.

Bir akreditif işleminde banka, ithalatçı ve ihracatçı arasında aracılık rolünü üstlenir ve belirli koşulların yerine getirilmesinden sonra ihracatçıya ödemenin yapılacağına dair teminatı ithalatçının yerine banka verir. Bu nedenle, ihracatçıya ödemeyi yapmadan önce banka gerekli belgeleri inceler ve akreditife zorunlu kılınan koşulların yerine getirilip getirilmediğini saptar.

Akreditif ödeme yönteminin geliştirilmesi önemli bir gerekçeye dayanmaktadır. Genel olarak satıcılar paralarını almadan mallarını göndermeyi istemezken, alıcılar da mallarını almadan para ödemekten kaçınırlar. Bu kendini güven içinde hissetme güdüsünün bir sonucudur. Böyle bir durumun anlaşmazlıkları beraberinde getireceği, dolayısıyla dünya ticaretinin gelişmesini engelleyeceği açıktır.

Ayrıca fiziksel olarak mal ve para değişiminin aynı anda olması günümüz koşullarında mümkün değildir. İşte bu sözü edilen durumlar, malların kontrolünü ve mülkiyetini devreden belgelerin verilmesi ile ödeme yapılması sisteminin gelişmesine yol açmıştır. Bu aşamada bankalar devreye girer ve bankalardan, ithalatçının istediği şartların ihracatçı tarafından yerine getirilmesine karşılık, ihracatçıya ödemenin yapılacağı hususunda yükümlülük altına girmeleri istenir. İthalatçının istediği şartların yerine getirileceğini gösteren belge ise akreditif metnidir.

⁽⁵⁹⁾ Adil GİRAY: **Para Miktarı Faiz ve Mali Kurumlar** (Ankara, 1994), s.210.

Akreditif, belli bir miktarın ödenmesini öngörürü 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 .⁽⁶⁰⁾

Akreditifte Taraflar

- Amir (İthalatçı)
- Amir Banka (İthalatçı Bankası)
- Lehdar Banka (İhracatçı Bankası)
- Lehdar (İhracatçı)

4.1.1. Amir (İthalatçı)

İthalatçı 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. ⁽⁶¹⁾

⁽⁶⁰⁾ Ömer AKAT: **Uluslararası Pazarlama** (Bursa, 2003), s.252.

⁽⁶¹⁾ Cevat GERNİ: **Dış Ticaretin Finansmanı** (Ankara,1990), s.30.

4.1.2. Amir Banka (İthalatçı Bankası)

İthalatçının talimatı üzerine akreditif metnini hazırlayarak ihracatçının bankasına gönderen ve akreditifin içerdiği şartların yerine getirilmesi karşılığında lehdar banka aracılığı ile lehdara karşı ödeme taahhüdüne giren bankadır. Amir banka ithalatçının adına böyle bir ödeme taahhüdüne giriyor ise ithalatçıya gayrinakdi bir kredi kullanıyor demektir. Bu durumda amir banka akreditif işlemine başlamadan önce mutlaka müşterisi olan ithalatçının kredi değerliliğini ölçmesi ve gayrinakdi kredi tahsis etmesi gerekmektedir.

4.1.3. Lehdar Banka (İhracatçı Bankası)

Amir bankadan aldığı akreditif metninde kendisine verilen görev gereğince akreditifi satıcıya (lehdara) veya onun bankasına ihbar eden, yani lehine akreditif açıldığını satıcıya bildiren ve şartlarını ona tebliğ eden bankadır. ⁽⁶²⁾ Lehdar banka kendisine ihracatçı tarafından sunulan belgenin akreditif mektubuna uygunluğu konusunda çok titiz olmak zorundadır. Çünkü amir bankaya ve lehdara karşı sorumlu olan kendisidir.

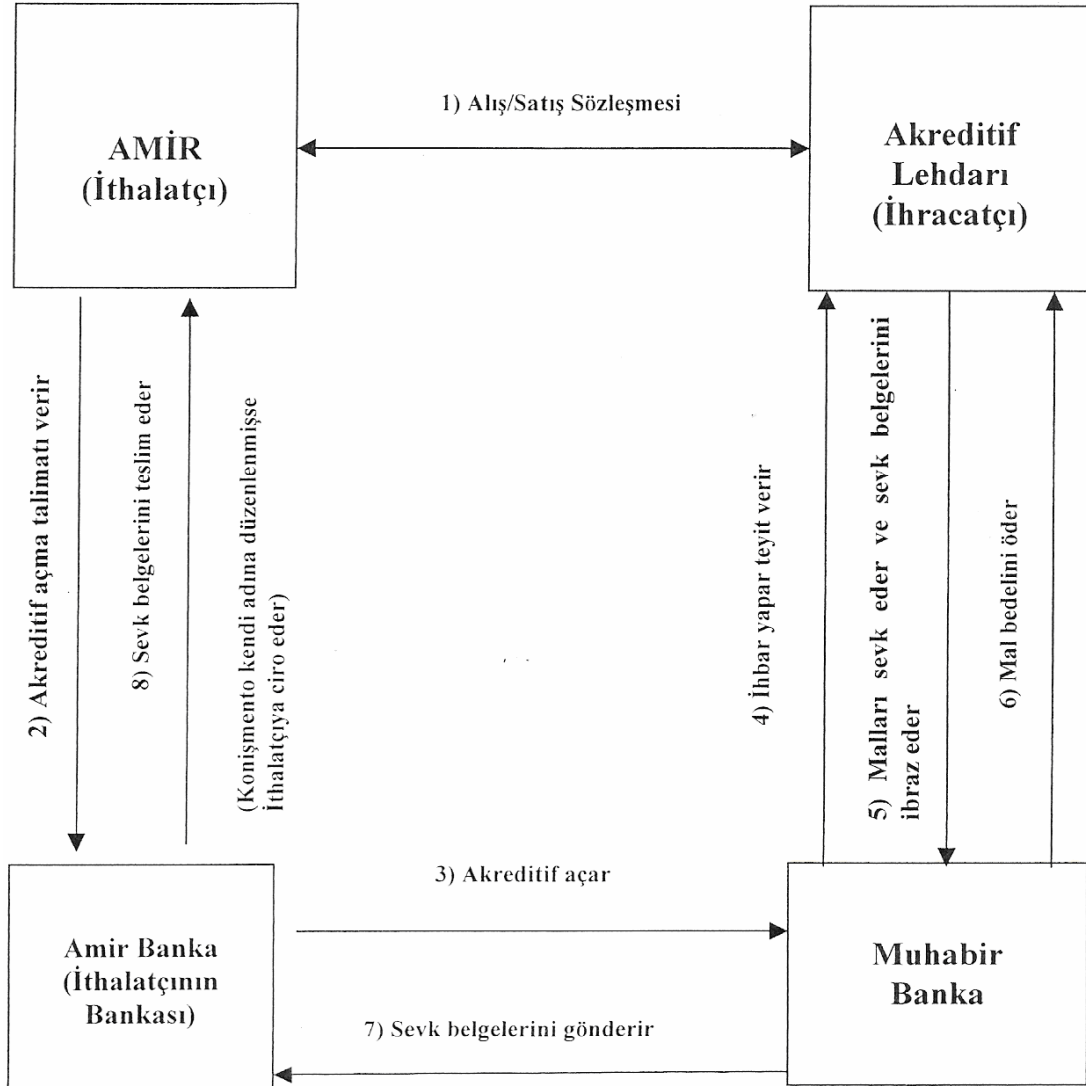
4.1.4. Lehdar (İhracatçı)

İhracatçı yani akreditif konusu olan malı satan firma olup, kendisine ibraz edilen akreditif şartlarına göre malı gönderen, buna karşılık vesaiki de lehdar bankaya ibraz

⁽⁶²⁾ Akbank T.A.Ş.: **Dış Ticaret Notları** (İstanbul,2005), s.30.

eden taraftır. Lehdarın sorumluluğu tam ve doğru vesaiki zamanında ibraz etmektir. Ancak, bunun karşılığında mal bedelinin ödeneceğinden emindir.

AKREDİTİF



Tablo 8 - Akreditif Akış Tablosu ⁽⁶³⁾

⁽⁶³⁾ İGEME-ATO Dış Ticaret Eğitim Programı: **Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri** (Ankara, 2006), s.25.

En basit haliyle, bir akreditif işlemi şu şekilde yürütülür.

1) Değişik ülkelerde faaliyet gösteren iki firma (ithalatçı ve ihracatçı) aralarında bir alım-satım sözleşmesi yaparlar. Bu sözleşmede;

- a) Malın cinsi, nitelikleri ve miktarı,
 - b) Fiyatı (ödemenin yapılacağı para cinsi),
 - c) Malların sevk biçimi veya satış şekli (fob, cif, vs.),
 - d) Ödeme şekli
- konularını kararlaştırırlar.

2) İthalatçı bankasına gider ve ihracatçı lehine bir akreditif açmasını talep eder. Akreditif metninde, malları sevk ettiğini tevsik eden belgeleri muhabir bankaya sunmasından sonra ihracatçıya ödemenin yapılması hükmü bulunmaktadır. Malların sevk edildiğini tevsik eder nitelikteki belgeler çok çeşitli olabilmektedir.

3) İthalatçının bankası akreditifi, ihracatçının bulunduğu şehirdeki muhabir bankaya iletir. İthalatçının bankası, muhabirine, akreditifin açıldığına ve hangi belgelerin ödeme için zorunlu olduğuna dair ihracatçıyı haberdar etmesini ister.

4) Muhabir banka akreditifin açıldığını ihracatçıya bildirir ve akreditif metnini iletir.

5) İhracatçı akreditif koşullarına uygun olarak ithalatçıya gönderir ve gerekli belgeleri tedarik eder.

6) İhracatçı belgeleri muhabir bankaya iletir. Muhabir banka belgelerin akreditif koşullarında yer alan belgeler olup olmadığını kontrol eder. Belgeler uygun bulunması durumunda eğer akreditif poliçe gerektiriyorsa,

- a) Lehdara ödeme yapar veya
- b) Lehdar tarafından düzenlenen poliçeyi kabul eder.

7) Muhabir banka belgeleri ve (varsa ciro edilmiş) poliçeyi ithalatçının bankasına iletir.

8) İthalatçının bankası belgeleri elinde bulundurduğu sürece malları da elinde bulundurabilir. (Konşimento da bu banka lehine tanzim veya ciro edilmiş

bulunmaktadır). İthalatçının akreditif bedelinin tamamının (bir akreditif komisyonu ile birlikte) bankaya ödemesinden sonra banka malların mülkiyetini ithalatçıya devreder.

4.2. Başlıca Akreditif Türleri

4.2.1. Gayri Kabili Rücu (Dönülemez) Akreditif (Irrevocable Letter Of Credit)

Gayri kabili rücu akreditifler; akreditifi açan bankayı, alıcıdan aldığı akreditif talimatı çerçevesinde, akreditif vadesi içinde, akreditifte şart koşulan belgeleri akreditif şartlarına uygun olarak ibraz edilmesi şartına bağlı olarak, akreditifte belirtilen miktara kadar ödeme yapacağı konusunda cayılamaz taahhüt altına sokar. ⁽⁶⁴⁾ Diğer bir ifade ile ihracatçı akreditif koşullarına uygun hareket etmişse, amir banka ödemeyi kesinlikle yapacaktır. İthalatçının durumunun bozulması, akreditiften vazgeçmesi gibi haller akreditif bedelinin ödenmesini engellemez.

Lehine gayri kabili rücu bir akreditif açılmış olan bir firma, akreditif koşullarını yerine getirdiği takdirde, süresi içerisinde keşide edeceği poliçenin akreditifi açan banka tarafından ödeneceğinden emin olarak, malların sevkiyatını ithalatçıya yapar. Gayri kabili rücu akreditif dış ticarete güvenli bir ödeme şekli olarak kabul edilmektedir. Ancak bu tür akreditifte amir bankanın taahhüdüne karşın muhabir bankanın taahhüdü yoktur. ⁽⁶⁵⁾ Bu noktada da teyitli ve teyitsiz akreditif uygulamaları gündeme gelmektedir.

⁽⁶⁴⁾ Ömer AKAT: a.g.e., s. 252.

⁽⁶⁵⁾ Mehmet TOMANBAY: **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı** (Ankara, 2001), s.77.

Dönülemez bir akreditifte akreditif şartlarının değiştirilmesi veya iptal edilmesi bütün tarafların onayı olmadan kesinlikle mümkün değildir. İhracatçıya ödeme konusunda garanti vermesi ve taraflara sağladığı güven nedeniyle dönülemez akreditif tercih edilen akreditif türüdür.

4.2.2. Kabili Rücu (Dönülebilir) Akreditif (Revocable Letter Of Credit)

Kabili rücu 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. ⁽⁶⁶⁾

Malların sevki ve uygun vesaikin ihracatçı tarafından muhabir bankaya ibraz edilmesinden önce akreditif şartlarının değiştirilmesi yada iptal edilebilmesi ihracatçı açısından büyük bir risktir. Malların temin ve sevk belgelerinin bankaya ibraz edilmesine kadar geçen süre içinde akreditif iptal olunabilir. Ancak iptal mektubunun satıcı eline geçmesinden önce, satıcı firma akreditif koşullarına uygun olarak yükleme yapar ve belgeleri bankaya ibraz ederse banka akreditif bedelini ihracatçıya ödemekle yükümlüdür. Yani akreditif şartlarına uygun vesaikin ihracatçı tarafından lehdar bankaya (muhabir bankaya) ibraz edilmesi durumunda akreditifin amir banka ya da ithalatçı tarafından iptal edilmesi veya değiştirilmesi mümkün değildir. Bu tür akreditifler ihracatçı açısından çok riskli olduğu için uluslararası ödemelerde hemen hemen hiç kullanılmamaktadır.

⁽⁶⁶⁾ Cevat GERNİ: a.g.e., s.31.

4.2.3. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Letter Of Credit)

Akreditif metninde teyitsiz olduğu bildirilir veya teyit konusunda hiç bir açıklamada bulunulmazsa, akreditif teyitsiz kabul edilir. Lehdar banka akreditifi, lehdara 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. Bu ödeme türünde muhabir bankanın görevi akreditifin açıldığını satıcıya bildirmekten ibarettir. Teyitsiz akreditifler daha çok ihracatçıların ithalatçılarına, amir bankaya ve ithalatın yapılacağı ülkeye güveninin tam olduğu durumlarda kullanılır. ⁽⁶⁷⁾

4.2.4. Teyitli Akreditif (Confirmed Letter Of Credit)

Akreditifi açan banka ihracatçı tarafından yeterince tanınmıyorsa, ihracatçı kendisini güven içinde hissetmek için çekeceği poliçenin ödeneceği konusunda kendi ülkesindeki bir bankadan teminat vermesini ister. ⁽⁶⁸⁾ Ve bu banka da söz konusu talimata uyarak akreditifi teyit ederse akreditif koşullarına uygun vesaikin ibrazı karşılığında ödeme taahhüdü vermiş olur. Bu teminatı veren banka, yani akreditifi teyit eden banka, akreditif bedelini ödenmez ise, akreditifi açan bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur. Teyitli akreditifte lehdar (ihracatçı), şartları yerine getirdiğinde ödemenin yapılması ile ilgili ikinci bir bankanın da garantisini elde etmiş olur.

⁽⁶⁷⁾ Hakan AKIN: **Yeni İşim Dış Ticaret** (Ankara, 2002), s.58.

⁽⁶⁸⁾ Atila BAĞRIAÇIK: **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri** (İstanbul, 2003), 50.

Dolayısıyla şartlara uygun vesaiki teyit bankasına ibraz ettiğinde parasını bu bankadan alabilecek, ödemeyi yapan teyit bankası da amir bankadan ödeme talebinde bulunacaktır. Teyit bankasının başka bir ülkede ve genellikle de ihracatçının ülkesinde olması ihracatçı açısından ülke riskinin ortadan kalkması demektir.

Bu tür akreditif satıcı için en güvenli bir ödeme yöntemidir. Ancak teyit bankası verdiği ek teminata ve yüklendiği riske karşılık bir komisyon alır. Bu nedenle de teyitli akreditifler daha masraflıdır.⁽⁶⁹⁾

Bu akreditif, amir banka, teyit eden banka ve lehdarın muvafakatı olmaksızın iptal edilemez. Dönülebilir akreditif için bankanın teyidi istenemez. Akreditifin teyitli olabilmesi için dönülemez olması şarttır.

4.2.5. Vesaik İbrazında Ödemeli Akreditif (Sight Letter Of Credit)

Malı temsil eden belgeler ve şart edilen diğer belgelerin amir bankaya gönderilmesi karşılığında, bedelin tahsil edilmesine imkan veren bir ödeme şeklidir. ⁽⁷⁰⁾ Akreditifin nerede ödemeli olduğu belirtilmelidir. Çünkü, genellikle ihracatçının tercih etmediği, amir banka nezdinde ödemeli bir akreditifte vesaikin amir bankaya gelip uygunluğunun tespitinden sonra ödeme söz konusu olacaktır ki bu da ihracatçı açısından zaman kaybı olacaktır. Dolayısıyla bu tür akreditifler genellikle muhabir nezdinde ödemeli olarak açılır ki bu durumda vesaikin şartlara uygunluğu muhabir tarafından tespit edilerek amir bankadan ödeme talebinden bulunulur.

⁽⁶⁹⁾ Mehmet TOMANBAY: a.g.e., s., 82.

⁽⁷⁰⁾ Mustafa H. ÇOLAKOĞLU: **Dış Ticaret** (Ankara, 1996), s. 98.

4.2.6. Vadeli Akreditif (Deferred Payment Letter Of Credit)

Mal bedelinin ödenmesi için satıcının alıcıya bir vade tanınmasına 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.⁽⁷¹⁾ Mal bedeli vade sonunda tahsil edilmektedir. Teyitsiz akreditifte amir bankanın, teyitli akreditifte teyit bankasının da buna göre vadeli ödeme taahhüdüne girdikleri akreditiftir. Amir banka, vesaiki amire teslim ederken vesaik bedelini tahsil etmediğinden, bunun yanında ilerideki bir tarihte amir adına lehdara ödeme taahhüdüne girmesi nedeniyle müşterisi adına kredi tesis ettirmek zorundadır. Bu akreditiflerde; bir akreditif vadesi, akreditif vadesi içinde kalan yükleme vadesi ve akreditif vadesini aşabilen ödeme vadesi mevcuttur.

4.2.7. Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter Of Credit)

Akreditif şartları içinde o akreditifin devredilebilir olduğu yazılı ise lehdar, kendine ait hak ve sorumlulukları başka bir veya birkaç lehdara (ikinci lehdar) devredebilir. (Akreditifte kısmi sevkıyata müsaade ediyorsa birden fazla lehdara devredilebilir.) Bir akreditifin devredilebilmesi için amir banka tarafından akreditif metnine devredilebilir olduğu belirtilmelidir. Akreditifin devredilebilir olması akreditife konu malların ilk satıcı yerine bir başkası tarafından da sevk edilebilmesine olanak sağlar.⁽⁷²⁾

⁽⁷¹⁾ Akbank T.A.Ş.: a.g.e, s. 34.

⁽⁷²⁾ Mehmet TOMANBAY: a.g.e., s. 80.

Bu tür akreditifler sadece bir kez devredilebilirler. İkinci lehdar tekrar üçüncü bir lehbara açılan akreditifi devredemez. Sadece gayri kabili rücu akreditifler devredilebilir. ⁽⁷³⁾ Devir, akreditif metninde bulunan esaslara göre gerçekleştirilir. Ancak ikinci akreditifte ilk lehdar, akreditif tutarının ve malların birim fiyatının azaltılması, akreditifin vadesinin, belgelerin ibraz süresinin ve malların en son sevk tarihinin kısaltılması ve sigorta yüzdesinin arttırılması doğrultusunda değişiklik yapma hakkı vardır.

İkinci lehdar kendisine devredilen kısma ait sevk belgelerini şartlara uygun biçimde ödeme için ilgili bankaya ibraz eder. Banka ikinci lehdarla işini bitirdikten sonra ilk lehbara bir ibraname göndererek ikinci lehdarın belgelerini elinde tuttuğunu bildirir. Bu aşamada ilk lehdar kendi faturasını ikinci lehdarın faturası ile değiştirme hakkına sahiptir. Dolayısıyla ilk lehdar kendi faturasındaki fark kadar kar elde etmiş olacaktır. Böylece, ithalatçı ilk lehdarın bu işten ne kadar para/komisyon kazandığını ve ikinci lehdarın kim olduğunu öğrenemez. ⁽⁷⁴⁾ Buradaki devir, lehdarın talimatı üzerine akreditifin bir bankadan başka bir bankaya devir edilebileceği anlamına gelmez.

Devir yapılan ikinci lehdar gerçek ihracatçıdır. Bu ihracatçı ihracatı akreditifte belirtilen koşullara uygun bir şekilde gerçekleştirir.

4.2.8. Peşin Ödemeli Akreditif (Red Clause Letter Of Credit)

Alicının açtığı akreditifin bir kısmının ya da tamamının mal gönderilmeden ya da sevk belgeleri bankaya ibraz edilmeden ihracatçıya (satıcıya) kullandırıldığı bir akreditif

⁽⁷³⁾ Atila BAĞRIAÇIK: a.g.e., s. 51.

⁽⁷⁴⁾ Hakan AKIN: a.g.e., s. 60.

türüdür. ⁽⁷⁵⁾ Bu ödeme, alıcını satıcıya tanıdığı bir ön finansman imkanıdır. Bu kredi ile ihracatçı piyasadan malları satın alacak veya kendi üretecek ve sonra malı sevk edecektir. Akreditif tutarının ne kadarının lehdara peşin ödeneceği şartların arasında belirtilmelidir. Bu ödeme yönteminde, malın bedeli ile yükleme giderleri tutarında bir meblağ ihracatçıya avans niteliğinde ödenmesine imkan tanıyan bir yöntemdir. ⁽⁷⁶⁾ Akreditif eskiden, peşin ödenecek kısmın dikkat çekmesi için kırmızı mürekkeple yazıldığından “RED CLAUSE” akreditif olarak adlandırılmaktadır. Bütün akreditif türlerinde akreditifin kullanılması, malların sevk ve vesaikin bankaya tevdi olunmasına bağlı olduğu halde peşin ödemeli akreditif, sevk ve belgelerin ibrazına gerek kalmaksızın ödeme yapmaya imkan vermektedir.

Bu akreditif türünde, paranın bir kısmı mal sevkinden önce satıcıya ödendiği için amir banka bir risk üstlenmektedir. Eğer mal gönderilmez ise amir banka bir ödeme riski ile karşı karşıya kalır. Bu nedenle de peşin ödemeli akreditiflerde genellikle satıcının bankasından bir teminat mektubu istenir. Teminat mektubunun istenmediği durumlarda ise kırmızı şartlı akreditif esas olarak alıcının satıcıyı tanıdığı ve güven duyduğu ticari ilişkilerde uygulanır.

4.2.9. Döner (Rotatif) Akreditif (Revolving Letter Of Credit)

Rotatif akreditifler şartları çerçevesinde, akreditif tutarının tamamı veya bir kısmı kullanıldıkça, bir değişikliğe gerek olmadan aynı tutar için vade içerisinde kendiliğinden yenilenirler. ⁽⁷⁷⁾

⁽⁷⁵⁾ Mehmet TOMANBAY: a.g.e., s. 80.

⁽⁷⁶⁾ Musa DEMİR: **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi** (Ankara 2004), s. 115.

⁽⁷⁷⁾ Cevat GERNİ: a.g.e., s. 32.

Bu tür akreditifler genellikle belli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılır. Böylece hem işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkanı söz konusudur. ⁽⁷⁸⁾ Bu tür akreditif mektuplarında mutlaka “REVOLVING” şartının bulunması gerekir.

Bu tür akreditifler kabili rücu veya gayri kabili rücu olabilirler, süreye veya miktara göre devredilebilirler. Bu tür akreditif biriken veya birikmeyen olabilir. Biriken akreditifte ilk devreden artan miktar onu takibeden devrede kullanılabilir. Eğer bir akreditif, meblağın birikmeyen olduğunu belirtiyorsa kullanılmayan kısımdan faydalanılamaz, yani, artan kısım onu takibeden devrede kullanılamaz. Miktarla göre devreden akreditiflerde, akreditif meblağı tayin edilen genel vade dahilinde kullanıldığında, aynı miktardaki meblağ kadar tekrar kullanma imkanı doğar.

4.2.10. Teminat Akreditifi (Standby L/C)

Şekil yönünden diğer akreditif türlerine benzetmekle birlikte, mahiyeti itibarıyla akreditiften ziyade bir teminat (garanti) niteliğindedir. ⁽⁷⁹⁾ 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.

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

⁽⁷⁸⁾ Hakan AKIN: a.g.e., s. 59.

⁽⁷⁹⁾ Cevat GERNİ: a.g.e., s. 35.

ödeme yapılyordu. Standby akreditiflerde ise üstlenilen işin yerine getirilmediğı durumlarda akreditif kullanılmaktadır. Standby akreditifin alternatifi banka teminat mektubudur ve uygulamada genellikle görülen teminat mektuplarıdır.

BÖLÜM 5

DIŞ TİCARET EĞİTİMİ

5.1. Mesleki Eğitim

Eğitim, bireyin davranışlarında, kendi yaşantısı yoluyla ve kasıtlı olarak istendik değişme meydana getirme sürecidir. ⁽⁸⁰⁾ Bu nedenle eğitim, bireyin bedensel, zihinsel ve toplumsal gelişmesine çok yönlü yardım etmektedir.

Bireylerin; aile, okul ve toplum içinde, sağlam ve sağlıklı olarak büyüyüp, topluma yararlı birer meslek sahibi olacak şekilde yetiştirmeleri ancak eğitim ile sağlanabilir. ⁽⁸¹⁾

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

⁽⁸⁰⁾ Selahattin ERTÜRK: **Eğitimde Program Geliştirme** (Ankara, 1988), s.12

⁽⁸¹⁾ Kamuran ÇİLENTİ: **Türkiye’de Mesleki Eğitim ve Sorunları** (Ankara, 1988), s.7

sayısına ulaşılmasında eğitim sistemine katkıda bulunmaktadır. O halde mesleki eğitim, bireyi aktif hayata hazırladığına göre insan kaynaklarını faydalı toplumsal amaçlar için değerlendirme ve geliştirme yoluyla kültürel, ekonomik ve bireysel gelişmeye hizmet etmektedir. ⁽⁸²⁾

5.2. Firmalar Açısından Eğitimin Önemi

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 değişmeye ayak uydurmaya zorlamaktadır. Sonuçta çağın bu gereksinimlerine ayak uydurabilmek için yoğun bir rekabet içinde olunması gerekmektedir.

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

Eğitimin özellikle de bilimsel eğitimin önem kazandığı günümüzde hem kamu sektörü hem de özel sektör personelini yetiştirmek durumunda kalmıştır. Bunu sağlamanın en önemli yolu ise, sistematik olarak personeline yenilikleri eğitim yolu ile

⁽⁸²⁾ Emine ORHANER, Azize TUNÇ: **Ticaret ve Turizm Eğitiminde Özel Öğretim Yöntemleri** (Ankara, 2001), s.201-202

vermektir. Kişilere bu bilgi ve yetenekleri kazandırmanın yolu da hizmet içi eğitime önem verilmesinden geçmektedir. ⁽⁸³⁾

Bir işletmenin ihtiyaç duyduğu eğitim gereksinimleri üç seviyede ele alınmaktadır. ⁽⁸⁴⁾

1. Organizasyon Seviyesine Göre: Bu tür eğitimde öncelik en çok gereksinim duyulan departmanlara eğitim verilerek karşılanır.

2. Görev Seviyesine Göre: Görev profilinin gerektirdiği yetkinlikleri sağlamaya yönelik eğitimler verilir.

3. Kişisel Seviyeye Göre: Kişilerin eksik oldukları yetkinlikleri sağlamaya yönelik eğitimler verilir.

5.2.1. Hizmet İçi Eğitim

Kişiyi işe başladığı günden başlayarak, işinin gerektirdiği performans düzeyine ulaşması için gereken bilgi ve becerinin verilmesi gerekmektedir. Bu bakımdan firmalar açısından eğitimi gerekli kılan sebepler şu şekilde sıralanabilir. ⁽⁸⁵⁾

- 1- Hizmet öncesinde verilen bilgilerin eksik olması,
- 2- Öğrenme ve kendini geliştirme isteği,
- 3- Hizmette değişme ve gelişmelere ayak uydurma zorunluluğu,
- 4- Kamu kesiminde kariyer düşüncesinin giderek kökleşmesi,
- 5- Bazı bilgi ve becerilerin yalnızca hizmet içinde kazanılabilmesi,
- 6- Öğrenmeyi rastlantısal olmaktan kurtarıp sistemli hale getirilmesi.

⁽⁸³⁾ Halil CAN, Ahmet AKGÜN ve Şahin KAVUNCUBAŞI: **Kamu ve Özel Kesimde Personel Yönetimi** (Ankara, 1995), s.195

⁽⁸⁴⁾ http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=33 (05/04/2006)

⁽⁸⁵⁾ A. Doğan CANAN: **Çağdaş Personel Yönetimi** (Ankara, 1995), s. 85

5.2.2. 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. ⁽⁸⁶⁾

Genel olarak hizmet içi eğitimin amaçları şu şekilde sıralanabilir. Verimliliği yükseltmek, 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 personelin seviyesinde olmaması, örgüt yapısında eksikliklerin olması ve hizmet içi eğitimin amaçlarının belirlenmeden eğitimin verilmesi faydadan çok zarar getirebilir.

5.3. Dış Ticaret Eğitimi

Gelişen teknoloji ve hızlanan iletişimin etkisi ile dış ticarete önemli gelişmelerin yaşandığı günümüzde, insanların ileriye yönelik düşünmesi ve güncel olması kaçınılmaz olmuştur.

⁽⁸⁶⁾ Bilal ERYILMAZ: **Kamu Yönetimi** (İstanbul, 1998), s. 284

Dış ticaretteki gelişmelerin ve değişimlerin, ancak iyi bir eğitimle kavranabileceği 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 de 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 itibarı ile dış ticaret ve özellikle ihracat boyutunun önemi ve gerekliliği hemen her platformda sıklıkla dile getirilmektedir. Çünkü; dış ticaret, ülkelerin dünyada ekonomik anlamda adeta varolma 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 tekniklerinden dolayı ülke içinde uygulanan ticarete göre çok daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Yurtdışına yapılacak bir satım ya da yurtdışından yapılacak 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 dış ticaret eğitimi üniversiteler, özel dershaneler ve belli kamu kuruluşları tarafından verilmektedir. Kamu kuruluşları arasında konu ile ilgili KOSGEB ve İGEME ön plana çıkmaktadır. Kamu tarafından verilen dış ticaret eğitimleri

konusunda Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bağlı İGEME uygulamacı kuruluş olarak yetkili kılınmıştır. ⁽⁸⁷⁾

Eğitim faaliyetleri, ihracat konusunda yeterli bilgiye ve uzmanlaşmış kadrolara sahip olmayan KOBİ'lerin ihracata daha fazla yönlendirilmesini sağladığı ölçüde sürdürülebilir ihracat artışı hedefine ulaşılmasına katkı sağlayacaktır. ⁽⁸⁸⁾

Resmi Gazetenin 29/01/2000 tarih 2000/2 tebliğ no.lu sayısı ile İGEME tarafından verilecek eğitim yardımının amacı; KOBİ ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ile bu şirketlerin ortağı bulunan şirketlerin, dış ticarete ilişkin eğitim faaliyetleri harcamalarının desteklenmesi olarak belirlenmiştir. KOBİ ve SDS'lerin uluslararası ticarete yönelmeleri için elemanlarının uluslararası pazarlama ve ihracat işlemleri ile ihracatta pazar bulma konusundaki niteliklerinin geliştirilmesi ve dünya pazarlarına açılmalarını sağlamak hedeflenmiştir.

İlgili tebliğde bahsi geçen eğitim desteği kapsamında verilecek konu başlıkları yine aynı tebliğde şu şekilde sıralanmıştır.

- Dış Ticaret, Gümrük ve Kambiyo Mevzuatı,
- İhracat için pazar ve müşteri bulma, pazar analizi, pazar araştırması, alıcı ile müzakere ve yazışma teknikleri ve fiyat verme,
- İhracata ulusal ve uluslararası finansman sağlama teknikleri
- Rekabet hukuku ve koşulları ile Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü mevzuatı, uluslararası pazarlama teknikleri,
- Moda ve marka tasarımı.

⁽⁸⁷⁾ Resmi Gazete: 29/01/2000 tarih, 2000/2 sayılı tebliği

⁽⁸⁸⁾ <http://www.dtm.gov.tr/IHR/Strateji2004/kitap-plan.pdf> (15.05.2006), s.34

Eğitim desteğinden yararlanabilmek için ihrac yapıyor olmak şart değildir. Bu teşvikle Dış Ticaret Müsteşarlığı, firmaların ihrac edilebilir kalitede ürün üretebilmelerini sağlamayı amaçlamaktadır. ⁽⁸⁹⁾

5.3.1. Dünyada Dış Ticaret Eğitimi ve IATTO

Dünyada, dış ticaret konusunda söz sahibi bir çok ülkenin, dış ticaret eğitimi veren kuruluşlarının üye olduğu birliktelik olan IATTO ön plana çıkmaktadır. 1973 yılında kurulan IATTO Uluslararası Ticaret Eğitimi Veren Kuruluşlar Birliği, dünyada dış ticaret eğitimi veren özel yada kamu kuruluşları arasında koordinasyonu ve eş güdümü sağlamayı amaçlamaktadır. Türkiye'den İGEME başta olmak üzere bazı dış ticaret eğitimi veren özel kuruluşlarda bu birliğe üyedir.

5.3.2. Dış Ticaret Eğitimi Veren Kuruluşlardan İGEME ve Faaliyetleri

Dış ticaret eğitimi veren kurumlarının ana fonksiyonu dış ticaretle uğraşan personelin yeteneklerini artırmak, pratik eğitim programları düzenleyerek belirlenen eğitim ihtiyacını karşılamaktır. Ülkemizde de İGEME, dış ticaret eğitimleri konusunda resmi olarak yetkili kılınmıştır. Bu nedenle İGEME'nin eğitim programları incelenerek, dış ticaret eğitimi bölümü için faydalı bilgilere ulaşılabileceği düşünülmüştür. İlgili kuruma belirli aralıklarla gidilerek şube müdürleri ve uzmanlarla görüşmeler yapılmış ve aşağıda bahsi geçecek bilgiler yapılan mülakatlar sırasında alınan notlar arasından derlenmiştir.

⁽⁸⁹⁾ Musa DEMİR: **İhracat ve İhracat Teşvikleri** (Ankara, 2003), s. 206

İGEME, 1960 yılında ülkemiz ihracatının geliştirilmesi amacıyla kurulmuş olup, araştırma-geliştirme, eğitim, yayın, tanıtım ve ticari bilgi olmak üzere 5 ana alanda faaliyetlerini gerçekleştirmektedir.

İlgili kurumca düzenli olarak hedef piyasaya ilişkin bireysel eğitim programları hazırlanmaktadır. Bu programlar, aşağıda tanımlanan 4 farklı tipteki katılımcı grubunun tamamı yada bir kısmı için oluşturulabilmektedir.

- Yeni ihracatçılar,
- Mevcut ihracatçılar ve ülkenin dış ticaret firmalarında çalışan elemanlar,
- İhracata destek hizmeti veren firma/organizasyonların elemanları,
- İhracatı geliştirme departmanlarında çalışan devlet memurları.

Ülke çapında yaygınlaştırılarak artırılması amaçlanan eğitim programları 4 farklı şekilde yapılmaktadır. Bunlardan “Dış Ticaret Eğitim Programları” en çok düzenlenen ve talep edilen eğitimlerdir. “İş Yönetim Sistemi” seminerleri, “Ülke Sohbet Toplantıları” ile diğer “Güncel Konular” başlıklı eğitim programları da İGEME tarafından düzenlenen faaliyetlerdir. 2000-2005 yılları arasında 407 program düzenlenip ve bu eğitimlere 31.011 kişi katılmıştır.

Dış Ticaret Eğitim Programları olarak adlandırılan kurslarda işlenen konu başlıkları şu şekilde sıralanmaktadır.

- İthalat ve İhracat Mevzuatı
- Gümrük Mevzuatı
- Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri
- Kambiyo ve Bankacılık
- İhracatta Devlet Yardımları
- İhracatta KDV İstinası
- İhracatın Finansmanı
- İhracatta Pazarlama
- Dış Ticarete Standardizasyon

- Uluslararası Ticaret Hukuku
- Dış Ticaretle İlgili Diğer Konular

2005 yılında 19 il, 4009 katılımcı ile 60 program düzenlenmiştir.

Ülke Sohbet Toplantıları olarak adlandırılan çalışmalarda; yurt dışından yeni dönüş yapan Ticaret Müşavirlerinin bulundukları ülke ile ilgili birikimlerinin aktarılması amaçlanmaktadır. Bu çalışmalarda katılımcılara; ülkenin genel ekonomik durumu, ülkenin dış ticareti ve dış ticaret mevzuatı ile ikili ticarete karşılaşılan sorunlar ve tavsiyelere yer verilmektedir. 2005 yılında 4 ilde, 15 toplantıda 739 katılımcıya ulaşılmıştır.

İGEME tarafından düzenlenen eğitimlerde çalışmayan ve çalışan kesimden katılımcılar bulunmaktadır. Bu kişilerin eğitime katılma sebepleri, beklentileri ve sağladıkları faydalarda farklılık göstermektedir.

Çalışmayan kesim genellikle üniversite öğrencileri olarak gruplanmaktadır. Bu kesim genç, az yada hiç iş deneyimi olmayan, zaman bakımından serbest, dinamik, iş ve gelecek konusunda açık görüşe sahiptir. Düzenlenen eğitimin teorik ve uygulamaya dönük uzun süreli olmasını tercih etmektedir.

Çalışan kesim olarak adlandırılan grup ise, bir iş yerinde çalışan, orta yaş düzeyinde, iş deneyimi olan, zamanı az, geçmiş ve şimdiki deneyimlere dayalı gelecek için görüş sahibi olan kişilerdir. Düzenlenen eğitimin uygulamaya dönük, karşılaşılan güncel sorunlara cevap veren kısa süreli eğitim olmasını tercih etmektedir.

Tablo 9 - Düzenlenen Eğitim Programlarına Katılanların Yaş Grupları;

Yaş Grupları	Yüzdesi
20-24 yaş	% 16

25-29 yaş	% 32
30-34 yaş	% 24
35-39 yaş	% 11
40-44 yaş	% 9
45-49 yaş	% 6
50 üstü	% 2

Yıllar itibariye değişmekle birlikte bu yaş dağılımı genel anlamda bu şekilde oluşmaktadır. Yine katılımcıların $\frac{3}{4}$ gibi büyük bir kısmının eğitim düzeyi üniversitedir. Sektör bazında incelendiğinde katılımcıları yarıdan fazlası sanayi sektöründen gelmektedir.

İGEME, 2006 yılında düzenlenecek eğitim programlarının planlanması aşamasında, başta İhracatçı Birlikleri, İGEME İl Temsilcilikleri, TOBB ve bazı Sanayi Odaları olmak üzere çeşitli meslek kuruluşlarının konuyla ilgili taleplerini istemektedir. Yapılacak eğitim programları ise şu şekildedir. ⁽⁹⁰⁾

- 1- Dış Ticaret Eğitim Programları: Firmaların özellikle de KOBİ'lerin mevcut dış ticaret mevzuatı ve uygulamalarına yönelik bilgilerini yenilemek amacıyla 2-3 günlük paket programlar halinde yurt çapında düzenlenecektir.
- 2- Özel Konularda Eğitim: Daha önce düzenlenen Dış Ticaret Eğitim Programları katılımcı anketlerinden yola çıkılarak, firmaların talep ve değerlendirmeleri de dikkate alınarak İhtisas Eğitim Programları planlanmaktadır.

⁽⁹⁰⁾ İGEME: Faaliyet Raporu 2005 (Ankara, 2005), s. 68

- 3- Ülke Seminerleri: Meslek mensupları ve özel sektörden temsilcilerinden gelen talepler doğrultusunda ve yurt dışından dönen Ticaret Müşavirlerinin programları doğrultusunda düzenlenecektir.
- 4- İş Yönetim Sistemi Seminerleri: İGEME ile Uluslararası Ticaret Merkezi-ITC işbirliği ile seminerler düzenlenecektir.
- 5- İhracat Stratejik Planı Kapsamındaki Eğitimcilerin Eğitimi Projesi: İGEME ve Milli Eğitim Bakanlığı işbirliği ile düzenlenecek müfredatında Dış Ticaret Dalı bulunan Ticaret Meslek Liseleri ve Anadolu Ticaret Meslek Liselerinde görev yapan öğretmenlerin eğitimi projesine bu yılda devam edilecektir.
- 6- Hizmet İçi Eğitim Çalışmaları: İGEME uzman personelinin dış ticaretle ilgili konularda genel gelişmeleri takip etmeleri ve ilgili konularda donanımlarını artırmaları amacıyla kurum personeli ve diğer kuruluşların uzman personeli tarafından konular belli bir program dahilinde aktarılacaktır.

5.3.3. Dış Ticaret Eğitim Gereksinimi

Günümüz uluslararası ticareti son derece rekabete açık bir özellik taşır. Rekabet, ülkelerin gerçekleştirecekleri ihracatın daha profesyonelce yapılmasını gerektirir. Böyle bir rekabet yapısı, ülkenin hitap edeceği pazarların ve ürünlerin çok iyi tanımlanmasını, planlamanın yapılmasını, yeni pazarlama stratejilerinin geliştirilmesini gerektirir. Üretim aşamasından teslimata kadar geçen süreçte, değişik aşamalarda çok sayıda değişkenin ve dinamizmin hakim olduğu bir platformda bilginin ve dolayısıyla gerekli bilgilerin temininde en önemli araçlardan birisi olan eğitim faaliyetlerinin önemi ve gerekliliği tartışılmaz bir gerçektir.

Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracata yönlendirilmelerini ve ihracattan daha fazla pay alabilmelerini teminen, bilgi eksikliklerinin giderilmesi gerekmektedir. Nitelikli personel istihdamının artırılması amacıyla eğitim ihtiyaçlarının giderilmesinde devlet desteğinin sağlanması ihracata yönelik uygulanan dolaylı teşvikler arasında yer almaktadır.

Bu destek programlarının etkin bir şekilde yürütülebilmesi ve iyi sonuç alınabilmesinde önem taşıyan bazı faktörler dikkati çekmektedir. Ülke ve işletme bazında eğitim ihtiyacının tespiti ve bunu karşılayacak yöntemlerin geliştirilmesi önem taşımaktadır. Bunun neticesinde eğitim programlarının nasıl düzenleneceği ve eğitim sağlayacak kuruluşların organizasyonu gibi konular gündeme gelmektedir.

Ülkemiz ihracatının geliştirilmesini sağlamak amacıyla düzenlenen dış ticaret programlarının, bu konuda faaliyet gösteren firmaların günümüz rekabet koşullarında ihtiyaç duyacakları işgücünü sağlayacak ve destekleyecek şekilde şekillenmesi gerekmektedir.

5.4. 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.

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. ⁽⁹¹⁾

5.4.1 Türkite İhracatçılar Meclisi (TİM)

Türkiye İhracatçılar Meclisi; bölgesel ve sektörel 59 İhracatçı Birliğini, 22 İhracatçı Sektörü, ihracatçılara ve ihracatçı birliklerine hizmet veren 13 Genel Sekreterliği, ulusal ve uluslararası düzeyde temsil etmektedir.

Görevleri arasında; ⁽⁹²⁾

- 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.

⁽⁹¹⁾ <http://www.oaib.gov.tr/> (01.06.2006)

⁽⁹²⁾ <http://www.tim.org.tr/Anasayfa> (01.06.2006)

Türkiye İhracatçılar Meclisine Bağlı olarak faaliyet gösteren ihracatçı birlikleri ise şu şekilde sıralanmaktadır; ⁽⁹³⁾

1) AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

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

2) ANTALYA İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

- Antalya Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği
- Antalya Yaş Meyve-Sebze İhracatçıları Birliği
- Antalya Kesme Çiçek İhracatçıları Birliği

3) DENİZLİ TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

4) DOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

⁽⁹³⁾ <http://www.igeme.org.tr/> (02.06.2006)

5) EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

- Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği
- Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği
- Ege Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Ege Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği
- Ege Yaş Meyve-Sebze İhracatçıları Birliği
- Ege Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği
- Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Ege Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam. İhracatçıları Birliği
- Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği
- Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Ege Tütün İhracatçıları Birliği
- Ege Maden İhracatçıları Birliği

6) GÜNEY DOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

- Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği
- Güneydoğu Anadolu Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mam. İhracatçıları Birliği
- Güneydoğu Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Toh. ve Mam İhracatçıları Birliği
- Güneydoğu Anadolu Kuru meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği

7) İSTANBUL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

- İstanbul Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Yaş Meyve-Sebze İhracatçıları Birliği

8) İSTANBUL MADEN VE METALLER İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

- İstanbul Maden İhracatçıları Birliği
- İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği
- İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Elektrik ve Elektronik Mamulleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Değerli Maden ve Mücevherat İhracatçıları Birliği

9) İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ

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

- İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği
- İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği
- İstanbul Halı İhracatçıları Birliği

10) KARADENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

www.kib.org.tr

- Karadeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği

- Karadeniz Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Karadeniz Yaş Meyve-Sebze İhracatçıları Birliği

11) ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

<http://www.oiib.gov.tr>

- Orta Anadolu Çimento ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği
- Orta Anadolu Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği
- Orta Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam. İhracatçıları Birliği
- Orta Anadolu Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği
- Orta Anadolu Makine ve Aksamli İhracatçıları Birliği

12) DOĞU KARADENİZ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

- Doğu Karadeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği

13) ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

- Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği
- Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği
- Uludağ Meyve Sebze Mamulleri İhracatçıları Birliği
- Uludağ Taşıt Araçları ve Yan Sanayi İhracatçıları Birliği
- Uludağ Yaş Meyve-Sebze İhracatçıları Birliği

5.4.2. İhracatçı Birlikleri e-Birlik Projesi

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerinin başta GB onayı olmak üzere online etkileşimli ağ uygulamaları üzerinden bilgi alışverişi yapmak suretiyle üyelerin Genel Sekreterliklerle olan işlemlerinde maksimum kolaylık ve çabukluk sağlanması, bilgisayar ve network teknolojilerinin en yeni yeteneklerinden, en üst seviyede faydalanarak iş yükünün azaltılması ve insan kaynaklarının, statülerinde yer alan asli görevlerini tam anlamı ile gerçekleştirmesini teminen verimli bir şekilde yönlendirilmesi, dolayısı ile İhracatçı Birliklerinin günümüzdeki salt GB kaydı yapan ve istatistik veren kurumlar vizyonunun çok ötesinde, İhracatın geliştirilmesindeki önemli misyonunun da ön plana çıkarılması hedeflerini gözetten bir projedir. ⁽⁹⁴⁾

5.4.3. 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 işlemleriydi. Böylece, ihracat faaliyetlerine ülke bazında koordinasyon sağlanması ve bir sistem dahilinde yürütülmesi amacıyla ihracat yapan ihracatçı girişimciler organize bir örgüt yapısı içerisinde birleştirilmeleri kararlaştırılmıştır.

⁽⁹⁴⁾ <http://www.ebirlik.org/> (03.06.2006)

Ülkemiz ihracatçılarının örgütlenmeleri, ülke içerisinde üretilen ürünlerin yurt dışına satılmasında karşılaşılan sorunların giderilmesi ve değerine satılmasının temini ihtiyacı ile İhracatçı Birlikleri kurulmuştur.

Yapıları itibariyle, madde bazında birer ihtisas kuruluşu olan İhracatçı Birlikleri, maddelerin üretim ve ihracatının dengelenmesi ve artırılmasında belirli hedefler doğrultusunda, büyük bir kararlılıkla hizmetlerine devam etmekte ve ülkemiz sanayisinin yönlendirilmesinde etkin rol almaktadırlar. ⁽⁹⁵⁾

İhracatçı Birlikleri, ihracatın artırılmasına katkı sağlamak amacıyla, ihracatçıların mesleki faaliyetlerini ve ilişkilerini düzenlemek, sorunlarına çözüm bulmak, yol göstermek ve ihracatın ülke menfaatleri doğrultusunda gelişmesini sağlamak amacıyla kurulmuştur.⁽⁹⁶⁾

İhracatçı Birliklerin üyelerine yönelik üstlendiği işlemler ana başlıkları ile şunlardır: ⁽⁹⁷⁾

- Danışma ve dış ilişkiler,
- Pazarlama ve tanıtım,
- Sektörel eğitim

gibi konularda üyelerine gerekli hizmetlerde ve desteklemelerde bulunmaktadır.

⁽⁹⁵⁾ <http://www.daib.org.tr/ana-sayfa.htm> (01.05.2006)

⁽⁹⁶⁾ <http://www.dkib.org.tr> (07.06.2006)

⁽⁹⁷⁾ <http://www.itkib.org.tr/Res800/ItkibHakkinda/itkibnedir.htm> (15.06.2006)

SONUÇ VE ÖNERİLER

Hızla gelişen günümüz iş yaşamı, dış ticaret konusunda sürekli arayış içindedir. Daha önceleri doğru kabul edilen bir çok teori zaman içinde değişime uğrayarak gelişmektedir. Ülkeler dünya pazarından daha fazla pay alabilmek için küreselleşen dünyada arayışlara girmekte, bölgesel birliktelikler veya anlaşmalarla ihracatlarını artırmaya çalışmaktadırlar.

Ülkemizde bu çabalar kapsamında bazı teşvikler uygulanmakla birlikte bu konuda yetişmiş iş gücü ihtiyacı için İGEME yetkili kılınmış kurum olarak önemli bir yere sahiptir.

Uluslararası pazarlarda ihracatçı firmaların, yetenekli, esnek, mesleki motivasyona sahip, bir firmanın yapısına, amaçlarına ve stratejilerine uyum sağlayabilecek personele ihtiyacı vardır. Ayrıca uluslararası pazardaki rekabette var olmak isteyen bir firmanın yöneticileri, mevcut problemleri çözebilecek bilgiyle yetinmeyip bilgilerini güncelleştirme kapasitesine sahip olmalıdır.

Bu anlamda firmaların temel girdilerinden biri, eğitimli işgücüdür. Dış ticaretle uğraşan firmalar temel eğitimini tamamlamış personeli istihdam etmek isterler. Bununla beraber uluslararası piyasanın sahip olduğu dinamik yapı, sahip olunan personelin bilgisinin de devamlı olarak yenilenmesini gerektirir. Sahip olunan bilgilerin yenilenmesi ve yeni bilgi akımının sağlanması yukarıda da ifade edildiği gibi firmaların uluslararası pazarlarda başarılı olmalarını önemli ölçüde etkileyecek bir olgu olarak karşımıza çıkar.

Bu durum her yıl artarak gelişen teknolojinin ve küreselleşmenin oluşturduğu bilgi çağına katılan firmalar için çok önemlidir. Önümüzdeki dönemlerde başarı, insan yeteneklerine önem veren, rekabete profesyonel bakış açısıyla bakabilen ve personelinin kendini geliştirmesine fırsat tanıyan firmaların olacaktır.

Daha önce ifade edildiği gibi 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 programlarının etkin ve düzenli olarak profesyonelce gerçekleştirilmesi, dış ticaret eğitim kurumlarının oluşturulmasını zorunlu kılmaktadır. Bu zorunluluk, dünyadaki birçok ülkenin dış ticaret konusunda, dış ticaret eğitim kurumlarını oluşturmalarına neden olmuştur.

Eğitim kurumlarının oluşturulmasının yanı sıra eğitimcilerin görevi de farklılaşma göstermektedir. Gelecekteki eğitimcilerin en önemli görevi, ticaret organizasyonları ile çok yakın iş birliği içerisinde insan kaynaklarını geliştirmek olacaktır. Bu yeni sorumlulukla eğitimci, iş dünyasında bir eğitim direktörü ve ticari danışman olarak yeni bir görev üstlenecektir.

Özellikle dış ticaret konusunda eğitimin ve eğitimcinin bu artan önemi, ülkelerin bu konuda uzmanlaşmış kurumlar oluşturmalarına neden olmuştur. Ülkemizde de dış ticaret eğitimi veren bir enstitünün kurulması ihtiyaç göstermektedir.

Ülkemizde, özerk bir yapıya sahip, ana amacı dış ticaret olan bir eğitim enstitüsü kurulmalıdır. Bu enstitünün kurulması fikri, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın 2004-2006 İhracat Strateji Raporun'da da yer almaktadır. Faaliyette olan, dış ticaret konusunda eğitim veren birçok kuruluş bulunmakla birlikte, bunlar ihtiyaç duyulan dış ticaret eğitimini yeterince karşılayamamaktadırlar.

Kurulacak böyle bir kurumun finansal desteğe ihtiyacı olacaktır. Bu bakımdan düşünülen kaynak arayışlarında ihracatta devletçe sağlanan eğitim yardımı desteğinden faydalanabilmesi unutulmaması gereken bir kaynaktır. Aynı şekilde böyle bir kurumda meslek kuruluşlarından, özel sektörden ve üniversiteden temsilcilerin olduğu, danışman ve yönetim kurullarına ihtiyaç olacaktır.

Aynı şekilde böyle bir kurumun personeli, vasıflı, iş dünyası ile ilgili, kendini konusunda devamlı yenileyebilen, danışmanlık hizmeti sunabilen dış ticaret uzmanları arasından seçilmelidir.

Oluşturulacak böyle bir kurumun kendi binasında eğitimler düzenlemesi yanında ülkemizin farklı illerinde de eğitim verebilecek yapıda olması gerekmektedir. Eğitimler düzenlenirken eğitimin yapılacağı illerdeki ihracatçı birlikleri, ticaret odaları ile iş birliği içinde olunmalıdır.

Düzenlenen eğitimler soncunda katılımcılara program süre ve niteliğine göre diploma veya sertifika verilmelidir. Farklı düzeydeki katılımcılara hitap eden dış ticaret eğitiminin yanında yabancı dil kursları da düzenlenmelidir.

Öncelikle ülkemizde dış ticaret konusunda eğitim ihtiyacının belirlenmesi gerekir. Kurum bunu, dış ticaretle ilgili devlet birimleri, ihracatçı birlikleri, ihracatçı ve ithalatçı firmalarla görüşmeler yaparak belirleyebilir. Belirlenen eğitim ihtiyacı farklı konularda ve farklı sürelerde çeşitli eğitim programları düzenleyerek karşılanabilir.

Eğitim öncelikli olmak üzere belirli alanlarda araştırmalar yapılabilir, dış ticaretle ilgili yayınlar basabilir, firmalara vereceği danışmanlık hizmeti dışında firmalar için bilgi bankası oluşturulabilir.

Başarılı bir eğitim kurumunun kurulması için zamana ihtiyaç vardır. Söz konusu kurumun kurulmasına kadar geçen sürede İGEME'nin bu görevi üstleneceği geçmiş çalışmalarında edinilen tecrübe ile sabittir. İGEME kuruluşundan bu yana eğitim programları düzenlemekte, başta KOBİ'ler olmak üzere dış ticaret firmalarına danışmanlık hizmeti vermektedir.

Önümüzdeki kısa vadeli süreçte İGEME'nin düzenleyeceği eğitim programları için bazı öneriler;

Bunlardan ilki, dış ticaret konusunda yeni ilgi duyanlar için düzenlenecek programlardır. Dış ticaret konusunda hiç tecrübesi olmayan firmaların orta ve alt kademelerinde çalışan kişilerin genel bir formasyon kazanması ve uygulamaya yönelik pratik beceriler edinmesi amacıyla düzenlenecek programlardır. Bu programlar hafta sonu veya akşamları düzenlenebilir. Program içeriği ana hatlarıyla, Türkiye'nin dış ticaret politikası konusunda genel bilgiler ile uluslararası pazarlama, finansman, ihracat ve ithalat mevzuatı, dış ticarete prosedürler, uluslararası nakliye işlemleri, uluslararası hukuk ve dış ticaretle ilgili diğer ihtisas dallarında uygulamaya yönelik konular ele alınabilir.

İkinci bir program, dış ticaret konusunda tecrübeli, orta ve üst düzey idarecilerin uluslararası rekabetçi pazarlarda karar alma yeteneklerini geliştirecek şekilde eğitilmelerinin hedeflendiği programlardır. Bu programda, yönetim, ekonomi, uluslararası ticaret, finansman, uluslararası hukuk, insan ve kültür ilişkileri, Türkiye'deki yasal düzenlemeler gibi konulara yer verilmelidir.

Üçüncü bir program türü olarak, dış ticaret konusunda düzenlenecek panel ve seminerler ele alınabilir. Bunlar, dış ticaret konusunda yeni mevzuat düzenlemeleri,

uygulamalar veya Türkiye ve dünya ticaretindeki önemli gelişmeler hakkında, ihracatçımızın bilgilendirilmesi ve tartışma ortamında çözümler üretilmesi amacıyla bir veya birkaç günlük programlar düzenlenmelidir.

Daha önceden gündeme getirilen ama tam olarak faaliyete geçirilemeyen Uzaktan Eğitim Projesi'nin de bir an önce uygulamaya geçmesi, interaktif ortamda dış ticaret eğitimi alınmasını mümkün kılacaktır.

Ticaret Lisesi öğretmenlerine yönelik eğitimlere devam edilmesi gerekmektedir. Bu okullardan çıkan ara eleman pozisyonundaki kişilerin güncel bilgilere sahip olabilmesi ancak bu eğitimler sayesinde sağlanabilir.

Sonuç olarak, ülkemiz açısından bir dış ticaret eğitim kurumunun oluşturulması kaçınılmaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Kısa ve uzun dönemli olarak iki ayrı bölümde düşünülebilecek böyle bir yapılanmada, kısa dönemde İGEME bu görevi üstlenebilirken, uzun dönemde dış ticaret eğitimi konusunda uzmanlaşacak sadece bu konuda faaliyet gösteren İGEME'nin de faaliyetlerini yönlendirmede etkili olacak şekilde yapılanmasında yer alabileceği ayrı bir dış ticaret eğitim kurumunun oluşturulması planlanmalıdır.

KAYNAKÇA

AKAT, Ömer; **Uluslararası Pazarlama, Ekin Kitabevi**, İstanbul, 2003.

Akbank T.A.Ş.; Eğitim Grubu: **Dış Ticaret Notları**. İstanbul, 2005.

Akbank T.A.Ş.; **Dış Ticaret Eğitim Programı**, İstanbul, 2003.

AKIN, Hakan; **Yeni İşim Dış Ticaret**, Elma Yayınevi, Ankara, 2003.

BAĞRIAÇIK, Atila; **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 2003.

CAN, Halil ve diğerleri; **Kamu ve Özel Kesimde Personel Yönetimi**, Siyasal Kitabevi, Ankara, 1995.

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

ÇOLAKOĞLU, Mustafa H.; **Dış Ticaret**, İdeal Basım Yayın, Ankara, 1996.

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

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

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

ERTÜRK, Emin; **Uluslararası İktisat**, Alfa Basım Yayım, İstanbul, 2001.

ERTÜRK, Selahattin; **Eğitimde Program Geliştirme**, Ankara, 1988.

ERYILMAZ, Bilal; **Kamu Yönetimi**, İstanbul, 1998.

GERNİ, Cevat; **Dış Ticaretin Finansmanı**, Ünal Ofset, Ankara, 1990.

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

HATİBOĞLU, Zeyyat; **Temel Uluslararası İktisat**, Beta Basım Yayım, İstanbul, 1993.

HİNKELMAN Edward G.; **Uluslararası Ödemeler**, Çev. Berk Kaplaner, İstanbul, 2002.

İGEME; **Faaliyet Raporu 2005**, Ankara, 2005.

İGEME-ATO Dış Ticaret Eğitim Programı: **Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri**, Ankara, 2006.

İktisadi Kalkınma Vakfı; **Avrupa Birliği'nin Gümrük Birliği, Malların Serbest Dolaşımı, Ortak Dış Ticaret Politikaları ve Türkiye'nin Uyumu**, İstanbul, 2002.

İstanbul Ticaret Odası: **Türkiye Ekonomisinin Dünya Pazarlarında Oryantasyonu**, Su Matbaacılık, İstanbul, 2003

KARLUK, Rıdvan; **Uluslararası Ekonomi**, Beta Basım, İstanbul, 2003..

KOZLU, Cem; **Uluslararası Pazarlama**, Şefik Matbaası, İstanbul, 2000.

KİBRİTÇİOĞLU, Aykut; **Uluslararası Makro İktisat**, Ofset Bilgisayar Yayıncılık, Ankara, 1996.

MAVİOĞLU, Nazmi; **Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri, Gümrük Birliği Çerçevesinde Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri** , Ankara,1996.

MÜFTÜOĞLU, Rıza; **Küreselleşme ve Türkiye**, Grafiker, Ankara, 1995.

ORHANER, Emine ve diğerleri; **Ticaret ve Turizm Eğitiminde Özel Öğretim Yöntemleri**, Gazi Kitapevi, Ankara, 2001.

ÖÇAL, Tezer; **Para Teorisi**, Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaası, Ankara, 1990.

ÖNEN, Sacit; **Uluslararası Mali Kuruluşlar**, Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Basımevi, Ankara, 1996.

Resmi Gazete: 29/01/2000 tarih, 2000/2 sayılı tebliği

SEYİDOĞLU, Halil; **Uluslararası İktisat**, Kurtiş Matbaacılık, İstanbul, 2001.

TOBB: **KOBİ Rehberi**, Yorum Matbaacılık, Ankara, 2002.

TOMANBAY, Mehmet; **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, Hatiboğlu Yayınevi, Ankara, 2001.

YENİLMEZ, Füsün; **Türkiye'nin AB ile Dış Ticaretinde Endüstri İçi Ticaret**, Eskişehir, 2004.

YILMAZ, Şiir Erkök; **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaası, Ankara, 1992.

ELEKTRONİK KAYNAKLAR

<http://www.canaktan.org>

<http://www.bilgiyonetimi.org>

<http://www.dtm.gov.tr>

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

<http://www.kobifinans.com.tr>

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

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

<http://www.ebirlik.org>

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

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

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