

	Sayfa No.
İÇİNDEKİLER	I
TABLO LİSTESİ	VIII
GRAFİKLER VE ŞEKİLLER LİSTESİ	IX
KISALTMALAR	XI
ÖZET	XIII
ABSTRACT	XIV
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1.DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ VE BELGELER

1.1.DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ	12
1.1.1.Çıkış: Grup E	13
1.1.1.1.İşyerinde Teslim (EXW)	14
1.1.1.1.1.Satıcının Sorumluluğu	14
1.1.1.1.2.Alıcının Sorumluluğu	14
1.1.2.Ana taşıma ödenmemiş olarak: Grup F	15
1.1.2.1.Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim (FCA)	15
1.1.2.1.1.Satıcının Sorumluluğu	15
1.1.2.1.2.Alıcının Sorumluluğu	16
1.1.2.2.Geminin Bordasında Teslim (FAS)	16
1.1.2.2.1.Satıcının Sorumluluğu	16
1.1.2.2.2.Alıcının Sorumluluğu	17
1.1.2.3.Güvertede Teslim(FOB)	17
1.1.2.3.1.Satıcının Sorumluluğu	17
1.1.2.3.2.Alıcının Sorumluluğu	18
1.1.3.Ana taşıma ödenmiş olarak: Grup C	18
1.1.3.1. Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak(CFR)	18
1.1.3.1.1.Satıcının Sorumluluğu	18
1.1.3.1.2.Alıcının Sorumluluğu	19
1.1.3.2.Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak(CIF)	19
1.1.3.2.1.Satıcının Sorumluluğu	20

1.1.3.2.2. Alıcının Sorumluluğu.....	20
1.1.3.3. Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak(CPT).....	21
1.1.3.3.1. Satıcının Sorumluluğu.....	21
1.1.3.3.2. Alıcının Sorumluluğu.....	21
1.1.3.4. Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak(CIP).....	22
1.1.3.4.1. Satıcının Sorumluluğu.....	22
1.1.3.4.2. Alıcının Sorumluluğu.....	22
1.1.4 Varış: Grup D	23
1.1.4.1. Sınırdaki Teslim (DAF).....	23
1.1.4.1.1. Satıcının Sorumluluğu.....	23
1.1.4.1.2. Alıcının Sorumluluğu.....	24
1.1.4.2. Gemide Teslim (DES).....	24
1.1.4.2.1. Satıcının Sorumluluğu.....	24
1.1.4.2.2. Alıcının Sorumluluğu.....	25
1.1.4.3. Rıhtımda Teslim (DEQ).....	25
1.1.4.3.1. Satıcının Sorumluluğu.....	25
1.1.4.3.2. Alıcının Sorumluluğu.....	25
1.1.4.4. Gümrük Vergisi Ödenmeksizin Teslim (DDU).....	26
1.1.4.4.1. Satıcının Sorumluluğu.....	26
1.1.4.4.2. Alıcının Sorumluluğu.....	26
1.1.4.5. Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak Teslim (DDP).....	26
1.1.4.5.1. Satıcının Sorumluluğu.....	27
1.1.4.5.2. Alıcının Sorumluluğu.....	27
1.2. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BELGELER	30
1.2. Taşıma Belgeleri	32
1.2.1.1. Deniz Konşimentosu.....	33
1.2.1.2. Özellikli Konşimentolar.....	35
1.2.1.2.1. Kısa Konşimento.....	35
1.2.1.2.2. Düzgün Hat Konşimentosu.....	35
1.2.1.2.3. Konteyner Konşimentosu.....	36
1.2.1.2.4. Tek Konşimento.....	36
1.2.1.2.5. Kombine Nakliyat Konşimentosu.....	36
1.2.1.2.6. Tanker Konşimentosu.....	36

1.2.1.2.7.Ciro Edilemez Konşimento.....	36
1.2.1.2.8. Navlun Sözleşmesine Dayalı Konşimento.....	37
1.2.1.2.9.Kaptan Makbuzu.....	37
1.2.1.2.10.Manifesto.....	37
1.2.1.3.Diğer Taşıma Belgeleri.....	37
1.2.1.3.1.Havayolu Taşıma Senedi.....	37
1.2.1.3.2.House Airwaybill.....	37
1.2.1.3.3.Demiryolu Hamule Senedi.....	38
1.2.1.3.4.Karayolu Taşıma Senedi, CMR	38
1.2.1.3.5.Nakliyeci Makbuzları ve FIATA Belgeleri.....	38
1.2.1.3.6.Posta Belgeleri.....	39
1.2.2.Ticari Belgeler.....	39
1.2.2.1.Faturalar.....	39
1.2.2.1.1.Proforma Fatura.....	39
1.2.2.1.2.Ticari Fatura.....	40
1.2.2.1.3.Navlun Fatura.....	41
1.2.2.2.Çeki Listesi.....	41
1.2.2.3. Koli Ambalaj Listesi.....	42
1.2.2.4. Spesifikasyon Belgesi.....	43
1.2.2.5. İmalatçının Analiz Belgesi.....	43
1.2.2.6.Gemi Ölçü Raporu.....	43
1.2.2.7.Ekspertiz Raporu.....	43
1.2.2.8.Üçüncü Tarafın Düzenlediği Kontrol Belgesi.....	43
1.2.2.Resmi Belgeler.....	44
1.2.3.1.Dolaşım Belgeleri.....	44
1.2.3.1.1.A.TR Dolaşım Belgesi.....	44
1.2.3.1.2.EUR-1 Dolaşım Belgesi.....	45
1.2.3.1.3.T2L Dolaşım Belgesi.....	45
1.2.3.2. Menşe Şahadetnamesi.....	46
1.2.3.3.Kontrol Belgesi.....	47
1.2.3.4.Uygunluk Belgesi.....	47
1.2.3.5.Sağlık Sertifikası.....	47
1.2.3.6. Veteriner Sertifikası.....	47
1.2.3.7. Helal Belgesi.....	48

1.2.3.8. Radyasyon Belgesi.....	48
1.2.3.9. Boykot/Kara Liste Belgesi.....	48
1.2.3.10. Konsolosluk Faturası.....	48
1.2.3.11. Tasdikli Fatura.....	48
1.2.3.12. A.T.A karneleri.....	49
1.2.4. Sigorta Belgeleri.....	49
1.2.4.1. Sigorta Mektubu.....	49
1.2.4.2. Sigorta Belgesi.....	49
1.2.4.3. Flotan Sigorta Poliçesi veya Açık Kapsam.....	50
1.2.4.4. Sigorta Poliçesi.....	50
1.2.4.5. Nakliyat Sigorta Poliçesinin Çeşitleri.....	51
1.2.4.6. Sigortada Kapsanabilecek Risk Türleri.....	52
1.2.5. Finansman Belgeleri.....	53
1.2.5.1. Poliçe.....	54
1.2.5.2. Aval.....	56
1.2.5.3. Bono.....	56
1.2.5.4. Kontrol ve Numune Alma Yetkisi.....	56
1.2.5.5. Antrepo Makbuzu.....	57
1.2.5.6. Teslim Emri.....	57
1.2.5.7. Rehin Senedi.....	57

İKİNCİ BÖLÜM

2. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME ŞEKİLLERİ.....	59
2.1. Peşin Ödeme.....	59
2.1.1. Havale.....	61
2.1.2. Efektif.....	62
2.1.3. Çek.....	62
2.1.4. Prefinansman.....	62
2.1.5. Red Clause Akreditif.....	63
2.2. Mal Mukabili Ödeme.....	63
2.3. Vesaik Mukabili Ödeme.....	64
2.4. Kabul Kredili Ödeme.....	67
2.5. Akreditif.....	70

2.5.1.Akreditif Türleri.....	79
2.5.1.1.Dönülebilir Akreditif.....	79
2.5.1.2.Dönülemez Akreditif.....	79
2.5.1.3.Teyitli Akreditif.....	80
2.5.1.4.Teyitsiz Akreditif.....	80
2.5.2.Özellikleri Olan Akreditif.....	81
2.5.2.1.Devredilebilir Akreditif.....	81
2.5.2.2.Kırmızı Şartlı Akreditif ve Yeşil Şartlı Akreditif	83
2.5.2.3.Rotatif Devreden Akreditif.....	84
2.5.2.4.Karşılıklı Akreditif	84
2.5.2.5.Stand By Akreditif.....	85
2.6.Karşı Ticaret.....	85
2.6.1.Takas.....	85
2.6.2.Özel Takas.....	86
2.6.3.Bağlı Muamele.....	86
2.6.4.Kliring.....	86
2.6.5.Karşı-alım.....	86
2.6.6.Dengeleme.....	87
2.7.Konsinye İhracat-Konsinyasyon.....	87

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BAZI FİNANSMAN

YÖNTEMLERİ.....	90
3.1.Faktoring.....	90
3.1.1.Faktoring' in Tarihsel Yapısı ve Gelişimi.....	92
3.1.2.Faktoring' in İşleyişi.....	93
3.1.3.Faktoring' in Türleri.....	94
3.1.4.Faktoring' in Avantajları.....	104
3.1.5.Faktoring' in Dezavantajları.....	106
3.1.6.Türkiye' de Faktoring ve Gelişimi.....	107
3.2.Forfaiting.....	109
3.2.1.Forfaiting' in Tarihsel Gelişimi.....	110
3.2.2.Forfaiting' in İşleyişi.....	111

3.2.3.Forfaiting' in Avantajları.....	112
3.2.4.Forfaiting' in Dezavantajları.....	114
3.2.5.Türkiye' de Forfaiting ve Gelişimi.....	115
3.2.6.Forfaiting ve Faktoring Arasındaki Farklar.....	116
3.3.Leasing	117
3.3.1.Leasing' in Tarihsel Yapısı.....	119
3.3.2.Leasing' in İşleyişi.....	120
3.3.3.Leasing' in Türleri.....	120
3.3.4.Leasing' in Avantajları.....	124
3.3.5.Leasing' in Dezavantajları.....	127
3.3.6.Türkiye' de Leasing ve Tarihsel Gelişimi.....	129
3.4.Dış Ticaretin Finansmanında Türk Eximbank' in Rolü	130
3.4.1.İhracat Kredileri.....	134
3.4.1.1.Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri.....	136
3.4.1.2.Performans Kredileri.....	138
3.4.1.3.İslam Kalkınma Bankası Orta Vadeli Ticaretin Finanman Fonu.....	138
3.4.1.4.İhracata Yönelik ithalat Finansman Kredisi.....	139
3.4.1.5.Ülke Kredileri Sigortası / Garanti Programları.....	140
3.4.1.6.Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı.....	140
3.4.1.7.Sevk Öncesi Reeskont Kredisi.....	141
3.4.1.8.Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi.....	141
3.4.1.9.Gemi İnşa ve İhracata Yönelik Teminat Mektubu Programı.....	141
3.4.1.10.Turizm Pazarlama Kredisi.....	141
3.4.2.İhracat Kredi Sigortası.....	142
3.4.2.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası.....	142
3.4.2.2.Spesifik İhracat Kredi Sigortası.....	143

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER VE KORUNMA

YÖNTEMLERİ	145
4.1. Ticari Risk.....	145

4.2. Vesaik Riski.....	146
4.3. Ülke Riski.....	147
4.4. Taşıma Riski.....	148
4.5. Kur Riski.....	148
4.5.1.İthalat ve İhracatta Faktoring İşlemleri.....	149
4.5.2.Döviz Forwardı.....	149
4.5.3.Future Kontratları.....	149
4.5.4.Döviz Opsiyonları.....	150
4.6.Riskleri Yönetme Olanakları.....	151
SONUÇ.....	154
KAYNAKÇA.....	159

TABLO LİSTESİ

	Sayfa No.
Tablo 1 :Dış Ticaret (yıllık – dönemsel)	7
Tablo 1.1: Teslim Şekilleri.....	13
Tablo 1.2: Dış Ticarete En Çok Kullanılan Teslim Şekilleri.....	28
Tablo 1.3: Risk Dağılımı.....	28
Tablo 1.4: Yollara Göre İthalat.....	29
Tablo 1.5: Yollara Göre İhracat.....	29
Tablo 2.1: Ödeme Şekillerine Göre İhracat.....	88
Tablo 3.1: Özet Finansal Göstergeler.....	131
Tablo 3.2: Faaliyet Göstergeleri.....	131
Tablo 3.3: Kısa Vadeli Kredilerin Yıllara Göre Dağılımı.....	137
Tablo 4.1: Makro Ekonomik Riskler.....	147
Tablo 4.2: Politik Riskler.....	148

GRAFİKLER VE ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa No.
Grafik 3.1: Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı.....	136
Grafik 3.2: Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı.....	137
Şekil 1.1 :İhracatta Kullanılan Uluslararası Belgelerin Akış Şeması.....	58
Şekil 2.1 :Peşin Ödeme.....	60
Şekil 2.2 :Mal Mukabili Ödeme.....	64
Şekil 2.3 :Vesaik Mukabili Ödeme.....	65
Şekil 2.4 :Kabul Kredili Ödeme.....	69
Şekil 2.5 :Akreditif.....	76
Şekil 2.6 :Akreditif Formu Örneği.....	77
Şekil 2.7 :Devredilebilir Akreditif	82
Şekil 2.8 :Kırmızı Şartlı Akreditif	83
Şekil 3.1 :Yurtiçi Faktoring.....	96
Şekil 3.2 :İhracat Faktoringi.....	98
Şekil 3.3 :Leasing Türleri	121
Şekil 3.4 :Doğrudan Kiralama	123
Şekil 3.5 :Dolaylı Kiralama.....	124
Şekil 3.6 :Türk Eximbank Kredileri.....	132

Şekil 3.7 :Kısa Vadeli İhracat Kredileri.....	132
Şekil 3.8 :Özellikli Krediler.....	133
Şekil 3.9 :Döviz Kazandıran Hizmet Kapsamında Kullanılan Krediler.....	133
Şekil 3.10 :İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler.....	134

KISALTMALAR

DTSS	Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
KOBİ	Küçük-Orta Boy İşletme
SDTŞ	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
AB	Avrupa Birliği
AT	Avrupa Topluluğu
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organization for Economic Cooperation and Development)
MTO	Milletlerarası Ticaret Odası
BM	Birleşmiş Milletler
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
KOBİ	Küçük ve Orta Boy İşletmeler
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
EXW	Ex works
FCA	Free carrier
FAS	Free alongside ship
FOB	Free on board
CFR	Cost and freight
CIF	Cost insurance and freight
CPT	Carrige paid to
CIP	Carrige and insurance paid to
DAF	Delivered at frontier
DES	Delivered ex ship
DEQ	Delivered ex quay
DDP	Delivered duty paid
DDU	Delivered un duty paid
ICC	International Chamber of Commerce
B/L	Bill of lading
GSP	Genel Preferanslar Sistemi
DAB	Döviz Alım Belgesi

DBT	Döviz Beyan Tutanağı
TCMB	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
BSMV	Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
KGV	Kambiyo Gider Vergisi
KKDF	Kaynak Kullanım Destekleme Fonu
İKB	İslam Kalkınma Bankası
TSE	Türk Standartları Enstitüsü
CE	Conformité Européene (Avrupa' ya Uygunluk)
ISO	International Organization for Standardization(Uluslararası Standartlar Teşkilatı)
BDT	Bağımsız Devletler Topluluğu

GENEL BİLGİLER

İsim ve Soyadı	: Yeliz Altaylı
Anabilim Dalı	: Finans ve Bankacılık
Programı	: Finans ve Bankacılık
Tez Danışmanı	: Doç.Dr.M.Hasan Eken
Tez Türü ve Tarihi	: Yüksek Lisans - Mayıs 2008
Anahtar Kelimeler	: Dış Ticaret, Uluslararası Ticarete Riskler

ÖZET

DIŞ TİCARETTE FİNANSMAN TEKNİKLERİ

Dış ticaret geçmişten günümüze kadar gelen bir kavramdır. Basit ve kısa bir şekilde tanımlayacak olursak birbirinden bağımsız devletlerin alışverişi diyebiliriz.

Tüm ülkeler özellikle gelişmekte olan ülkeler gelişmelerini sağlayabilmek için dış ticaretlerini arttırmalıdır. Ancak dış ticaret ülke içinde yapılan ticarete göre daha çok risklidir. Alıcı ve satıcılar bu risklerden çekinir. Çünkü risklerden dolayı ortaya ciddi sorunlar çıkabilmektedir.

Dış ticaret işlemlerinde ortaya çıkan ticari, politik ve ekonomik riskler bir takım önlemler alınarak alıcı ve satıcıya güvence verir. Böylece olumsuzluklardan kurtulurlar. İhracat işlemlerinde, ihracat kredi sigortası ile alacağın garanti altına alınması yeni finansman olanakları yaratmaktadır. Riski en aza indirmek için kullanılan teslim şekli, ödeme şekli, uygulanan finansman yöntemi önemlidir.

Rekabet açısından devletlerin ihracatçılara diğer ülkelere göre daha ucuz kredi vermesi ve ihracatı teşvik etmeleri uluslararası baskıları önlemeye çalışmaktadır. Ülkelerin kalkınmaları için ihracatlarını geliştirmeleri gereklidir. Bunun içinde ihracat kredi sigortası ülkede daha etkin olmalıdır.

GENERAL KNOWLEDGE

Name and Surname :
Field :
Programme :
Supervisor :
Degree Awarded and Date :
Keywords :

ABSTRACT

Foreign trade is a trade between independent countries coming from past to present with a simple explanation.

All the countries including developing ones should increase their foreign trade volumes in order to provide reach higher development levels. On the other hand, it has higher risk compare to trade in country borders. Buyers and seller always have concerns about risks in foreign trade . Sometimes those risks create very important problems for buyers and sellers.

In order to avoid economic, politic and commercial risks, specific actions could be taken to provide security for two sides in foreign trade. It became possible to guarantee foreign trade receivables with new financial techniques like export credit insurance. It is also very important to design proper payment , delivery, financial method in order to minimize foreign trade risks.

Some governments provide lower rate credits and incentives for exporter to increase their competitiveness and decrease international pressures. All countries should increase their export volume to reach higher growth rate and in order to increase export volume it is very important to increase efficiency and activity of export credit insurance.

GİRİŞ

Ticaret sosyo-ekonomik bir olgu. İnsanlar, ilk çağlardan beri ticaret yapıyorlar. Ticaret genel olarak, “malın veya hizmetin, para, mal veya bir başka hizmet karşılığında el değişmesi” olarak tanımlanmakta. Bu el değiştirme işlemi, eğer uluslararası yapılıyorsa ismi de doğal olarak “uluslararası ticaret” veya “dış ticaret” olmakta.¹

Dış ticaretin çıkış nedeni, birbirinden bağımsız ve eşit haklara sahip iki siyasi devletin varlığındandır. Dış ticaret mal mübadelesine dayalı trampadır.²

Geçmişe baktığımızda var olan kabilelerin ilkel bir üretim düzeyine sahip olduğunu ve birbirleriyle alışveriş içinde olduğunu görebiliriz. Bir kabilenin ürünlerini başka bir kabileyle değiştirmesi dış ticarettir.³

Gelişimin başlangıcı, Baltık’ dan Akdeniz’ e kadar uzanan amber yolu ile Çin’ den Suriye yolu ile Batı dünyasına ulaşan eski ipek yoludur. Bunun yanında hükümdarların mali çıkarları, sonraları da bağımsız devletlerin altın, gümüş ve kıymetli taşları dış alım-satımın genişlemesine bağlı olan çıkarları da vardı.⁴

Avrupa’ da 9. yüzyıldan başlayarak yaşanan gelişmeler deniz ticaretini yani taşımacılığı geliştirmiştir. Bu gelişimin başlıca nedenleri, ihtiyacı duyulan malların alış-verişi ile kralların yabancı tüccarlardan aldığı vergilerin çekiciliği idi. Bu dönemde, krallar siyasi iktidarı büyük ölçüde ellerinde tutmuşlardı.⁵

İkinci Dünya Savaşı, siyasi hudutları kaldırmak şöyle dursun, milli birliğe dayanan birçok yeni devletlerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.⁶ İkinci Dünya Savaşı’ ndan bu yana dünya ekonomisindeki en belirgin eğilimlerinden biri, uluslar arası ticaretteki hızlı artıştır. 1929 Büyük İktisadi Krizi’ nden beri özellikle gelişmiş

¹ Hakan Akın, **Yeni İşim Dış Ticaret**, 6. Basım, Ankara, Elma Yayınevi, 2006, s.1.

² Ümit Ataman ve Haluk Sumer, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, 7. Basım, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2000, s.2.

³ A.g.e, s.2.

⁴ <http://www.byturks.net/uluslararasi-ticaretin-temeli-t60960.html?s=ec93da4846001d89ce7b7039e08c805d&>

⁵ <http://www.byturks.net/uluslararasi-ticaretin-temeli-t60960.html?s=ec93da4846001d89ce7b7039e08c805d&>

⁶ A.g.e, s.2.

ülkelerde uygulanan istikrarlı iktisat politikaları ve bunun getirdiği iktisadi büyüme, dış ticaretin genişlemesinde önemli bir etken olmuştur.⁷

Uluslararası bankacılığın yada dış ticaretin gelişimini izlediğimizde, İngiliz ekonomist Adam Smith in kuramsallaşmış bir görüşü olan “Dış ticaretin, ticaret yapan ülkelerin refahını arttıracığı”, 1723-1790 dan beri söylenmiş ve yine Smith’ in Mutlak Üstünlükler Teorisi ile dış ticarete serbestliği ve ona bağlı olarak uzmanlaşmayı savunmuşlardır.

Bu yaklaşık 200 yılı aşkın kuramsal temele karşılık, dünya ölçüsünde serbest ticaret çabalarının yoğunluk ve etkinlik kazanması için 2.Dünya Savaşı’ nın sonuna dek beklemek gerekmiştir. Bir yandan Smith ve Ricardo serbest ticaret savunusunun etkisinde bulunan, öte yandan iki dünya savaşı arasında kalan dönemde serbest ticaretten uzaklaşmanın uluslararası ilişkileri ne denli zedelediğini ve hatta 2.Dünya Savaşına zemin oluşturduğunu iyi bilen ABD ve İngiltere, daha bu savaş sona ermeden savaş sonrası uluslararası ekonomik düzeni belirleme çabası içine girmişlerdir. Bu doğrultuda 1944 yılında ABD de toplanan Bretton Woods Konferansında iki uluslararası kuruluşun kurulması kararlaştırılmıştır. Bunların adı sonradan Dünya Bankasına dönüşen uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası, savaşın yıkıntılarını onarmak için gerekli finansman olanaklarını sağlayacak ve yatırımları istenen alanlara yönlendirecek; Uluslararası Para Fonu (IMF) ise düzenli bir uluslararası para sisteminin yaratılması için ülkelerin makro ekonomik dengelerin sağlanmasına yardımcı olacaktır.⁸

Dış ekonomik ilişkilerin yol açtığı milletlerarası ödemelerde kısa sürede ortaya çıkan dengesizlikleri gidermek amacıyla Para Fonu kurulmuş olup, uzun vadeli dengeyi sağlayacak sorunların halli için Dünya Bankası meydana getirilmiştir. Kalkınma ve ekonomik gelişmenin icap ettirdiği uzun vadeli, düşük faizli sermaye ihtiyacını karşılamak üzere Dünya Bankası gerekli sermaye hareketlerini düzenlerken, Para Fonu da kısa dönemde ortaya çıkan ödemeler dengesi açıklarını karşılayacak bir mekanizma ihdas etmiştir.⁹

⁷ Osman Barbaros Kemer, **Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama**, 1.Basım, Bursa,Alfa Aktüel, 2005, s.1.

⁸ Salih Kaya, **Her Yönüyle Dış Ticaret**, 1.Baskı , Ankara , Ce-Ka Yayınları , 2007, s.11

⁹ Ataman ve Sumer, s.11

Türkiye' nin dış ticaret gelişimine baktığımızda cumhuriyetin ilk yıllarından bugüne kadar önemli değişiklikler kaydettiğini görebilir. 1923–1980 yılları arasında tarıma dayalı ithalat gerçekleştirilmeye çalışırken, sanayi ürünlerine dayalı ithalat yüksek rakamlara ulaşmıştır.¹⁰ 1960 planlı dönem sonrası tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine kaymaya başlandı.¹¹ İhracata ilişkin en büyük adımlar 1980 yılında atılmıştır. Türkiye 1980' e kadar dışa kapalı, ithal ekonomisine dayalı politikalar izlemiştir. 1980' den sonra dışa açık bir ekonomi izlemeye başlamıştır. Döviz ve kambiyo kontrollerinin kaldırılması, ihracata teşvikler sağlanmaya çalışılması ve yabancı sermayenin serbest dolaşımı için yapılan çalışmalar uluslararası ticarete rekabet edebilme olanağı sağlamıştır.¹² Bugünkü AB ile o dönemki AT ile 1973 yılında imzalanan Katma Protokol ve onun koyduğu kurallarla gümrük duvarlarının indirilmesinde ve Türkiye' nin dışa açılmasında etkili olmuştur. Türkiye 1.1.1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliği' ne girmiş bulunmaktadır.¹³

AB, 1973' te yürürlüğe giren Katma Protokolce Türkiye' den yapılacak sanayi malları ithalatında tarifeleri sıfırlamıştı. Türkiye' nin tekstil ihracatı kotalarla sınırlandırılıyordu. Bu yüzden Gümrük Birliği ihracatımız yönünden bize fazla bir avantaj sağlamadı. En çok beklenti tekstilde ihracatın artmasıydı. 1997 yılında meydana gelen ekonomik krizde AB ülkeleri ithalatta Çin' e yönelmiştir.¹⁴

Türkiye' nin 1990' lı yıllarda dış ticareti üzerinde en çok yüksek enflasyonun, döviz kurundaki istikrarsız dalgalanışların, denetimdeki boşluğun, verimsizliğin, teşviklerin yetersizliğinin ve etkin dağıtılmamasının, teknolojinin geri kalmasıyla birlikte Türk Malı imajının yerleştirilmemesi olumsuz etkisi olmuştur.¹⁵

¹⁰ http://www.umtik2008.org/eski_kongreler/2000/tr/papers%5Ctur%5Cinvited_speaker_t.pdf

¹¹ <http://www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=559&l=1>

¹² Ataman ve Sumer, s.13

¹³ A.g.e, s.13.

¹⁴ <http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/54/4.html>

¹⁵ [http://www.bolbilgi.com/gumruk-birligi-8217-nin-turkiye-ekonomisi-uzerindeki-etkileri-195330.html?s=1a308c0d06b624fde23c85759a338476&":](http://www.bolbilgi.com/gumruk-birligi-8217-nin-turkiye-ekonomisi-uzerindeki-etkileri-195330.html?s=1a308c0d06b624fde23c85759a338476&)

Teknoloji ve haberleşmedeki gelişmeler sonucunda ülkeler arasında ticari ilişkiler artmıştır. Bu gelişmeler sonucunda işletmeler rekabet baskısı altında kalmaya başlamışlardır.

Uluslararası ticaret iç ticaretten farklılık göstermektedir. Bunun nedeni uluslar arası ticaretin farklı riskler taşımasıdır. Dış ticarete karşılaşılan ve korunması gereken riskler vardır. Ticari risk, vesaik riski, taşıma riski, ülke riski ve kur riski gibi. Aslında bütün ödeme şekilleri, teslim şekilleri ve geliştirilen finansman teknikleri bu riskleri en aza indirmede etkili diyebiliriz. İşletmelerin tek başlarına başa çıkamayacakları durumlarda söz konusudur. İhracat kredi sigortası, işletmelerin tek başlarına başa çıkamayacakları riskler için geliştirilmiş bir yöntemdir. Kalkınma için ihracat gereklidir. Ülkeler ihracat yapan işletmelerini destekleme gereği duymuşlar ve ihracat kredi sigortası düzenlemelerine giderek ihracatçı işletmelere güvenceler sağlamışlardır.

Ülke riski bir ülkenin ekonomik ve politik açıdan taşıdığı risklerin sermaye maliyetine olan etkisidir.¹⁶ Ülke riskinin iki önemli kaynağı politik riskler ve ekonomik risklerdir.

Ekonomik riskler, malın sevkinden önceki özellikle ihracatçı ülkelerdeki ihracat konusu mal fiyatlarının uluslararası piyasada oluşan fiyatlardan daha hızlı artmasıdır. Örneğin; Türkiye' ihracat edilen malın bedeli yabancı para ile ödenecektir. Bu para Türk parası karşısında zarar görürse ihracat kredi sigortası tarafından zarar karşılanır. Döviz kuru riskine karşı sigorta yaptırılırsa risk aza indirilir.

Politik risklerde risk oranı çok yüksektir. Malın sevkinden önce politik risk, ithalatçının elinde olmayan nedenlerle, ülkesinde meydana gelen mevzuat değişikliğindedir. Malın sevkinden sonra ise doğal afetler, ithalatçının ülkesindeki transfer gecikmeleri politik risklerdir.

Bu bahsedilen risklerden aslında en önemlisi kur riskidir. Kur riskini azaltmak için ithalat ve ihracatta faktoring işlemleri, döviz forwardı, future kontratları ve döviz opsiyonları etkilidir.

¹⁶ www.riskyonetimi.com

Kur dalgalı olduğunda Merkez Bankası' nın sık sık ve yüklü döviz alımlarıyla piyasaya müdahale etmesi gerekir. Ancak burada da üç tür sorun sözkonusudur. Maliyetler nedeniyle enflasyon yükselebilir, TL'den dövize dönüş başlayabilir ve bu durumda hazine bonosunun cazibesi azaldığından reel faiz yükselebilir. Böylece borç daha pahalı döner hem de büyüme üzerinde olumsuz etkileri olur. Dahası, ithalat artışının temel etmeni reel kur olmadığından ithalat yavaşlamasında alınan mesafe sınırlı kalabilir. Ve daha önemlisi ihracat, büyük ölçüde özellikle otomotiv, kimya gibi sektörlerde ithalata bağlı olduğundan sıkıntı doğabilir. Geçerek dışa bağımlılığı azaltmak olmalıdır.¹⁷

Bu risk, kurlardaki değişimlerden kaynaklanan kazanç ve kayıplarla ilgilidir. Kur riski, yabancı paraya dayalı işlemlerde, yabancı paraların yerli paraya ya da birbirlerine karşı değerlerinin değişmesi halinde ortaya çıkar, sonuçta bu da kar veya zarara yol açar.

Kur riskine ilişkin olarak, Türk Lirası, faiz oranları ile Türk Lirası' nın nominal değer kaybı arasındaki fark, bankaların döviz cinsinden kaynaklarını Türk Lirası veya alternatif yatırım araçlarına dönüştürmesinin en büyük nedenidir. Türkiye' de kur riskine bağlı açık pozisyon izleme uygulaması 1985 yılında başlamıştır. Çeşitli güçlük ve kayıplarla karşılaştıktan sonra, Türk bankacılık sektörü, kur riski konusunda yeterince bilgi ve deneyim sahibi olmuştur. Ayrıca TCMB' de, yaptığı birçok yasal düzenlemeyle, bu riski azaltma yönünde önlemler almış ve uygulamaya koymuştur.¹⁸

Ülkeler ihracatlarını artırarak, ithalatlarını azaltıp, ödemeler bilançosu açıklarını kapatabilmek için paralarının değerlerini bilinçli olarak, dış paralar karşısında düşük tutarlar. Ulusal paranın dış paralara göre değerini düşük olarak belirlenmesi, sabit kur sistemlerinde, hükümetler tarafından yapılır. Serbest kur sistemlerinde ise, devlet, döviz piyasasından sürekli döviz alımı yaparak veya yabancı ülkelere sermaye akışı olmasına izin vererek ulusal paranın değerinin düşük olmasını sağlar.

¹⁷ Mustafa Sönmez, **Türkiye'nin Dış Ticaretinin Sektörel Analizi 2000-2004**, Ege Bölgesi Sanayi Odası

¹⁸ Gazi Erçel, **Konuşmalar-1999**, Bankacılıktaki Son Gelişmeler, TCMB, İktisadi Kalkınma Vakfı, İstanbul, 2000

1970’li yılların ortalarında dalgalı kur sistemine geçiş sonucunda, dünya ekonomisi uluslararası olmaktan çıkıp uluslararası hale geldi. Uluslararası ekonomiyi şekillendiren, mal ve hizmetlerden ziyade para akışlarının dinamikliğidir. Bu dinamiklik sürecinde uluslararası faaliyetlerin sürekliliğini sağlamada firmalar çok etkin bir döviz riski yönetimini gerçekleştirmek zorundadırlar. İşletmeler açısından çeşitli maliyet veya zararlara neden olan döviz kuru riski aynı zamanda kar fırsatları da doğurabilmektedir. Bu açıdan, fonları iyi yönetilen işletmelerin bu yolla elde edebileceği ek gelirlerle rekabet üstünlüğü sağlamaları, fonların verimli kullanmaları ve mali piyasada güçlü bir firma imajına sahip olmaları mümkün olacaktır. Bir firmanın döviz kuru riskiyle karşı karşıya kalması için mutlaka uluslararası faaliyet göstermesi gerekmez. Yerel paranın yabancı paralar karşısında değerinin değişmesi sonucunda ulusal firmaların faaliyetleri de olumlu ya da olumsuz şekilde etkilenebilir.¹⁹

Türkiye’ nin dış ticaret rakamları Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği sonrasında yükselmiştir. Türkiye, ticaretinin büyük bir kısmını Avrupa Birliği ülkeleri ile yapmaktadır. Sanayi ürünlerinde tarifelerin kaldırılması dolayısıyla her iki taraf içinde ticaretin büyümesine etken olmaktadır. Fakat Türkiye gelişme yolunda bir ülke olduğu için ürettiği ürünlerin ara mallarını ya da makinelerini yine ithal ederek ihracat yapmaktadır. Bu durumda AB ülkeleri için olumlu sonuçlar vermektedir. Diğer taraftan Avrupa Birliği’ nin sektör anlamında Türkiye’ ye yaptırımları üreticilerin daha kaliteli ürünler üretmesi açısından olumlu sonuçlar vermektedir.²⁰

Aşağıdaki tabloda 2000-2007 yılı itibarıyla dış ticaret rakamları gösterilmektedir.

¹⁹ Halil Söyler, **Döviz Kurları Üzerine İşlemler**, Doktora Tezi, MÜSBE Muhasebe Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 2004

²⁰ <http://www.bolbilgi.com/gumruk-birligi-8217-nin-turkiye-ekonomisi-uzerindeki-etkileri-t95330.html?s=1a308c0d06b624fde23c85759a338476&>

Tablo 1. Dış Ticaret (Yıllık ve Dönemsel – Milyar Dolar)

	YILLIK								OCAK-NİSAN		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	DEĞ.%	2006	2007	DEĞ.%
İHRACAT	27, 775	31, 334	36, 059	47, 253	63, 167	73, 476	85, 502	16, 4	25, 041	31, 367	25, 3
İTHALAT	54, 503	41, 399	51, 554	69, 34	97, 54	116, 774	138, 295	18, 4	41, 123	47, 643	15, 9
DIŞ TİCARET HACMİ	82, 278	72, 733	87, 613	116, 59	160, 71	190, 251	223, 798	17, 6	66, 164	79, 01	19, 4
DIŞ TİCARET AÇIĞI	-26, 73	-10, 07	-15, 495	-22, 09	-34, 37	-43, 298	-52, 793	21, 9	-16, 082	-16, 276	1, 2
İHRACAT/İTHALAT	51	75, 7	69, 9	68, 1	64, 8	62, 9	61, 8	-1, 7	60, 9	65, 8	8, 1
İHRACAT/GSMH	13, 9	21, 5	19, 9	19, 8	21, 1	20, 4	21, 4	
İTHALAT/GSMH	27, 3	28, 4	28, 5	29	32, 6	32, 4	34, 6	

Kaynak:http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?tb_id=12&tb_adi=Dış%20Ticaret%20İstatistikleri&ust_id=4

Dış ticaret finansmanından bahsedecek olursak, ihracatçının ve/veya ithalatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesi olduğunu söyleyebiliriz. Bu çerçevede dış ticaret finansmanı bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre de, dış ticaretin finansmanı, geniş anlamıyla, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir.²¹ Şirketlerin uluslararası boyutta çalışmalarına devam etmeleri için de düzenli ve istikrarlı finansman kaynaklarına ihtiyaçları vardır.²²

Dış ticaret yapan ülkeler, ihracatçıları ve ihracata fon desteği sağlayan bankaları, doğacak risklerden korumak için düzenlemeler yapmışlardır. Yapılan düzenlemeler sigorta kavramlarına dayanmakta ve ihracata konu olan mal ve

²¹ Dış Ticaret, 2005, <http://www.dtm.gov.tr/dtdergi/disticaret>, (01 Haziran 2007)

²² <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

hizmetlerin alıcıları ve satıcıları ile ihracatın desteklenmesi için gerekli fonu sağlayan bankacılık sistemi arasında köprü kurulmasını sağlamaktadır.²³

Gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların en önemli problemlerinden biri işletme sermayesi eksikliğidir. Bu ülkelerde sevk öncesi kredi programları bu nedenle önem kazanır. Ancak, gelişmekte olan ülkelerde ticari bankalar kredi verme konusunda genellikle gelişmiş ülke bankalarından daha tutucu olmaktadır. İhracatçılar kredi kullanabilmek için ticari bankaların sıkı testlerinden geçmek, garanti ve ipotek vermek zorundadırlar. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların finansman gereksinimi çoğunlukla devlet destekli ihracat kredi kuruluşları tarafından sağlanır.²⁴

Ticari bankalar ihracatı finanse eden kuruluşlar olmakla beraber, bunların asli görevlerinin iç ticareti finanse etmek olduğu ve ihracatın finansmanı da başlı başına karmaşık ve uzmanlaşmış bir mekanizmayı gerektirdiği için, bu işi üstlenecek uzmanlaşmış “dış ticaret bankaları” veya kuruluşları kurulmuştur.

1973 yılından beri kredi koşulları konusunda zarar verici boyutlardaki rekabeti önlemek amacıyla OECD çatısı altında bir dizi anlaşmalar yapılmıştır. Bunun sonucu olarak ortaya çıkan OECD Düzenlemeleri iki yıl veya daha uzun vadeli işlemleri kapsamakta; bu kredilere uygulanacak faiz, vade, kredilendirme oranı ve geri ödemelere ilişkin esaslar hükme bağlanmaktadır.²⁵

Resmi destekli kredi kuruluşlarının temel amaçlarından birisi de ticari bankacılık sistemini, ihracatın daha fazla kredilendirilmesine yönelik olarak harekete geçirmektir. Bu amaç genellikle iki şekilde gerçekleştirilmeye çalışılır. Kredilendirme işlevine ticari bankaların katılımının sağlanması ve ticari bankalar tarafından finanse edilen vadeli işlemlerin sigorta ve garanti edilmesi.²⁶

²³ <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

²⁴ H. Sarıaslan, **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları-Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, Ankara, TOBB Yayını, 1996, s134

²⁵ <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

²⁶ <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

Ticaret ve sanayi işletmeleri, uluslararası mali piyasalarda, hem fon talebi, hem de fon arzı yönünde faaliyet gösterirler. Dış ticaret yapan şirketler ithalatın finansmanı amacıyla, birbirlerine karşı olduğu gibi, bankalarla da borç alacak ilişkisine girerler. Örneğin, ihracatçının ithalatçıya kredili satış yapması veya ihracatçı ülkede dış satımı özendirme amacıyla kurulmuş bir bankanın (Eximbank) o ülke mallarını satın alan yabancılara kredi açması gibi. Bu tür kredilerin çoğunluğu kısa vadeli, ama orta ve uzun vadeli olarak verilenler de vardır.²⁷

Dış ticaretle ilgili olmayan ticaret ve sanayi şirketleri de kısa vadeli işletme sermayesi ya da orta ve uzun vadeli yatırım sermayesi ihtiyaçlarını, çıkarttıkları finansman bonusu, tahvil veya hisse senetlerini yabancı piyasalarda satarak karşılama yoluna gidebilirler. Öte yandan, bu işletmeler likidite fazlası fonlarını kısa süreli yabancı para piyasası ya da sermaye piyasası araçlarına yatırarak değerlendirebilirler. Ancak eğer bu işletmeler uluslararası piyasalarda yeterli bir güven derecesine sahip bulunmuyorsa, bunların söz konusu kaynaklardan borçlanmaları oldukça güçtür.²⁸

Dış ticaret finansmanı yapan kuruluşlar ihracatçıların dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak ve ülkenin ihracata yönelik ekonomik büyüme stratejisini desteklemek amacıyla, nakdi teşviklerin yanı sıra, kredi ve sigorta yolu ile desteklerini uygulamaya koymuştur. Özellikle, 1990' lı yıllarda dünya ekonomisindeki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de 1995 yılından bu yana ihracata yönelik doğrudan parasal teşviklerin uygulamadan kaldırılmasıyla birlikte, faktoring ve forfaiting' in uygulamakta olduğu kredi, garanti ve sigorta programları ihracatın desteklenmesinde daha da önem kazanmıştır. Dış ticaret finansmanında kullanılan tekniklerden faktoring ve forfaiting işlemlerini etkileyen faktörler, finans, ulaşım, haberleşme altyapıları ile ihracatçı firmaların örgütlenmesi biçiminde sıralanabilir.²⁹

Coğrafi açıdan avantajlı konumda olan Türkiye, yabancı sermaye yatırımlarını artırarak dünya piyasalarında rekabet gücünü artırma yoluna gitmelidir. Ancak, yabancı

²⁷ Cemal Şanlı ve Nuray Ekşi, **Uluslararası Ticaret Hukuku**, Beta Yayınları, İstanbul, 2000, s39

²⁸ <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

²⁹ <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

sermayenin bir ülkeyi tercih etmesi için iki unsurun bulunması gerekmektedir. Bunlardan birincisi, o ülkedeki makro ekonomik, siyasi ve hukuki güven ortamıdır. Makro ekonomik dengelerini ve siyasi istikrarını sağlamamış, özellikle yabancı sermaye ile ilgili olarak hukuki altyapısında eksiklikler bulunan bir ülkeye, yabancı sermayenin büyük miktarda gelmesi söz konusu olamayacaktır. Yabancı sermayenin bir ülkeyi tercih etmesindeki ikinci koşul ise, ülkenin büyük bir pazar potansiyeline sahip olmasıdır. Bir pazarın büyük olup olmadığının belirlenmesinde, satın alma gücü önemli bir faktördür.³⁰

Cumhuriyet dönemlerinde tarımla başladığımız ihracat girdileri günümüzde sanayi ürünleriyle devam etmektedir. Bu durum sektörel bazda gelişmişliğimizin göstergesidir. Yeni teknolojiler, yeni iş alanları yaratılması Türkiye'yi daha da ileri aşamalara götürmesi muhtemeldir.³¹

İhracat alanında yeterli bilgi ve deneyime sahip olmayan, kalifiye eleman ve finansman sıkıntısı çeken, dış pazarları tanımayan KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmeleri amacıyla, Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) tarafından 1994 yılından bu yana, KOBİ'lerin "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri" (SDTŞ) şeklinde örgütlenmeleri için gerekli düzenlemeler yapılmış, hemen her sektörde SDTŞ kurulmuştur. Örgütlenmeden kastedilen, hangi çatı altında olursa olsun, firmaların, rekabet gücü kazanmak açısından, birlikte hareket etmelerinin sağlanmasıdır.³²

Bu tez çalışması dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, dış ticarete kullanılan teslim şekilleri açıklanarak, yine dış ticarete kullanılan belgeler anlatılmıştır. Ayrıca malın taşınması esnasında riskin kimde olduğu incelenerek, yollara göre ithalat ve ihracat bazında karşılaştırılmıştır.

³⁰ <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

³¹ <http://www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=559&l=1>

³² Doğan İpekgil, M. Marangoz, "KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama", Ankara, Dış Ticaret Dergisi, Yıl7, Sayı24, Nisan-2002, s109

İkinci bölümde, dış ticaret ödeme türleri ve her birinin işlem akışından bahsedilmiştir. Özellikle ödeme türlerinden akreditifin özellikleri ve türleri alt başlıklarda incelenmiştir. Son olarak da, yıllara göre ödeme şekilleri karşılaştırılmıştır.

Üçüncü bölümde, bazı finansman yöntemleri incelenmiştir. Bunların gelişimleri ve Türkiye’ de ortaya çıkışlarına değinilip her birinin avantaj ve dezavantajları ele alınmış ve bu yöntemler birbirleriyle karşılaştırılmıştır. Ayrıca, Türk Eximbank’ tan bahsederek önemi vurgulanmıştır.

Son bölümde ise, dış ticarete karşılaşılan riskler ve bu risklere karşı korunma yöntemlerinden bahsedilmiştir. Risklerden kurtulmak için çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Alıcı ve satıcı açısından riskler farklılık göstermektedir. Dış ticaretteki riskleri azaltmak için teslim şekilleri, ödeme şekilleri ve finansman yöntemleri etkilidir. Doğru teslim şeklini, doğru ödeme şeklini ve doğru finansman şeklini seçmek önemlidir. Çünkü seçilen bir ödeme yada teslim şekliyle riski karşı tarafa atmak mümkündür.

1.BÖLÜM

1.DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ VE BELGELER

1.1.Dış Ticarete Teslim Şekilleri

Belli bir coğrafyada mevcut bulunan insan, mal ve hizmetlerin, buldukları yerlerden başka yerlere taşınması amacıyla girişilen faaliyete taşımacılık denir.³³ Ticaret açısından en kısa zamanda ve en düşük maliyetle olması önemlidir.

Dış ticaret işlemleri alıcı ve satıcının yazılı sözleşme yapması ile başlar. Sözleşmede tarafların yükümlülükleri ve haklarının kesin bir biçimde şarta bağlanması zorunludur. Malların bir yerden bir yere taşınmasında hangi tarafın ne yükümlülüğü olduğu, yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin nasıl bölüşüleceği taşıma sırasında malların kaybolması ve hasar görmesi halinde riskin hangi tarafa ait olacağı hususları sözleşmede açık olarak yer almalıdır. Diğer taraftan hukuki açıdan alıcıya teslim olayının nasıl oluştuğu, yani hangi hal ve noktada satıcının yükümlülüklerini gerçekleştirmiş sayılacağı hususlarının standart kurallara bağlanması ve bu kuralların sözleşmelere aynen konması yerine kısaltılmış biçimleriyle kullanılma ihtiyacı her zaman kendini göstermiştir.³⁴

Dış ticarete kullanılan terimlerin ülkeden ülkeye farklı yorumlanması, bir takım yanlış anlamalara, ihtilaflara ve işin mahkemelere intikal etmesine neden olmaktadır. Bu tür olumsuzlukların ortadan kaldırılması ya da azaltılması amacıyla 1936 yılında ticari terimlerin yorumları için Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından bir kural oluşturulmuştur. Bu kurallar da günün şartlarına uygun olarak kullanılabilmesi amacıyla, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 ve son olarak da 2000 yılında bazı değişiklikler yapılmıştır. MTO tarafından ticari terimlerin yorumlanması için oluşturulan kurallara “**INCOTERMS**” adı verilmektedir. (International Commercial Terms)³⁵ Uluslararası ticarete malların bir ülkeden diğer bir ülkeye gönderilmesi amacıyla ayrı ayrı ülkelerdeki firmalar arasında imzalanacak satış sözleşmelerinde rastlanan belli belli başlı satış terimleri aşağıda açıklamıştır.

³³ Asım Çavuş , ‘ İhracatta Teslim Şekilleri ve Nakliyat’, Eylül, 2005, s.1.

³⁴ A.g.e, s.1

³⁵ Ataman ve Sumer, s.14.

Tablo 1.1.Teslim Şekilleri

EXW	EX WORKS- İŞ YERİNDE TESLİM (.....olarak belirtilen yerde)
FCA	FREE CARRIER- TAŞIYICIYA MASRAFSIZ (.....olarak belirtilen yerde)
FAS	FREE ALONGSIDE SHIP- GEMİ DOĞRULTUSUNDA MASRAFSIZ (.....olarak belirtilen yükleme limanında)
FOB	FREE ON BOARD – GEMİDE MASRAFSIZ (.....olarak belirtilen yükleme limanında)
CFR	COST AND FREIGHT- MAL BEDELİ VE NAVLUN (varış limanı.....olarak belirtilmek suretiyle)
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT- MAL BEDELİ, SİGORTA VE NAVLUN (varış limanı.....olarak belirtilmek suretiyle)
CPT	CARRIAGE PAID TO - TAŞIMA ÖDENMİŞ OLARAK (varış yeri.....olarak belirtilmek suretiyle)
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO - TAŞIMA VE SİGORTA ÖDENMİŞ OLARAK (varış yeri.....olarak belirtilmek suretiyle)
DAF	DELIVERED AT FRONTIER- SINIRDA TESLİM (.....olarak belirtilen yerde)
DES	DELIVERED EX SHIP - GEMİDE TESLİM (varış limanı.....olarak belirtilmek suretiyle)
DEQ	DELIVERED EX QUAY - RIHTIMDA TESLİM (varış limanı.....olarak belirtilmek suretiyle)
DDU	DELIVERED UNDUTY PAID - GÜMRÜK RESMİ ÖDENMEKSİZİN TESLİM (varış yeri.....olarak belirtilmek suretiyle)
DDP	DELIVERED DUTY PAID - GÜMRÜK RESMİ ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM (varış yeri.....olarak belirtilmek suretiyle)

Kaynak : Hakan Çınar, Pratik İthalat İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri, ARC Eğitim Danışmanlık, 2000

1.1.1. Çıkış: Grup E

Bu grupta ihracatçı, ürettiği malı ithalatçının emrine, kendi fabrikasından (işletmesinden) itibaren teslim etmektedir. Mal üretildikten sonra tüm masraflar ve

riskler tamamıyla ithalatçıya aittir. Malın teslim yeri ihracatçının ülkesidir. Teslim noktası ihracatçının işyeridir.³⁶

İşyerinde Teslim (EXW)

Malların satıcı tarafından satıcının kendi kuruluşunda (fabrika, depo, atölye vb.) alıcı için hazır hale getirilmesiyle satıcının teslim yükümlülüklerinin sona ermesini ifade eder. Bu yöntem alıcı açısından en az yükümlülük getiren durumdur. Malların satıcının kuruluşunun alınarak istenen yere götürülmesiyle ilgili bütün masraflar ve riskler alıcıya aittir. Ancak EXW, alıcının gerekli gümrük çıkış işlemlerini doğrudan ve dolaylı olarak gerçekleştirme olanağına sahip olmadığı durumlarda kullanılamaz. Böyle durumlarda FCA teslim şekli kullanılabilir.³⁷

1.1.1.1.Satıcının Sorumluluğu

Satıcı anlaşma koşullarına uygun malı hazırlayarak belirtilen tarihte veya sürede yine anlaşmada belirtilen yerde malları alıcının emrine hazır tutar. Malların emrine hazır tutulduğunu alıcıya bildirir. Alıcının ihracat ile ilgili belgeleri alabilmesi için yardımcı olur. Satıcı sadece teslim edilmesine kadarki kaybolma ve hasar riskini üstlenir. Alıcının talep etmesi halinde, tüm masraf ve riski alıcıya ait olmak üzere taşıma acentesi ile anlaşma yaparak, düzenlediği taşıma belgesini varış yerinde malları teslim alabilmesi için alıcıya gönderir.

1.1.1.2.Alıcının Sorumluluğu

Mal bedelini ödeyerek tüm masraflar ve risk kendine ait olmak üzere ihracat ve ithalat işlemleri için gerekli olan lisans vb. idari ve ticari belgeleri düzenler. Malların ihracat ve ithalat ile ilgili gümrük işlemlerini risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere üstlenir. Malların satıcının işletmesinde teslim alındığı andan itibaren kaybolması veya hasar görmesine ilişkin tüm risk ve masrafları üstlenir. Malların taşınması amacıyla taşıma acentesi ile anlaşarak navlun bedelini öder.

³⁶ Kemer, s.301

³⁷ A.g.e, s.301

1.1.2. Ana Taşıma Ödenmiş Olarak: Grup F

Mallar alıcı tarafından tayin edilen bir yere veya taşımacıya teslim edilir. Navlun ödenmez.³⁸

1.1.2.1. Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim (FCA)

Taşıyıcıya teslim terimi, malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak alıcı tarafından belirtilen taşıyıcıya, onun tarafından belirtilen yerde teslim edilmesiyle birlikte, satıcının mal teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olması anlamına gelir. Taşıyıcıya teslim terimi, çok vasıtalı olanlarda dahil, herhangi bir taşıma işlemi için kullanılabilir. “**Taşıyıcı**”, bir taşıma sözleşmesi çerçevesinde malların demiryolu, karayolu, denizyolu, havayolu, nehir veya bunların bazılarının bir arada kullanılmasıyla taşınması işlemini üzerine alan veya bunu sağlama taahhüdünde bulunan herhangi bir şahsı ifade eder.

1.1.2.1.1. Satıcının Sorumluluğu

Satıcı malları ve faturayı satış sözleşmesi gereğince sağlar. Satıcı risk ve masraflar kendisine ait olmak üzere malların ihracı için gerekli izni alır. Satıcının, taşıma ve sigorta sözleşmesi hususunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur. Alıcının talep etmesi durumunda taşıma acentesi ile tüm masraflar alıcıya ait olmak üzere anlaşılır. Malları belirlenen gün veya zaman içinde, belirlenen yerde alıcı tarafından belirlenmiş olan taşıyıcıya teslim eder. Malların teslimine kadar geçen sürede her tür kayıp ve hasar riskini, mallar açısından geçerli her türlü masrafları, ihracat işlemleriyle ilgili vergi, resim vb. resmi ödemeleri, gümrük çıkış işlemleriyle ilgili masrafları üstlenir. Ayrıca masrafları kendine ait olmak üzere malların uygun şekilde teslim edildiğini alıcıya belgeler. Bu belge bir taşıma belgesi değilse, alıcının talebi üzerine risk ve masrafları alıcıya ait olmak üzere bir taşıma belgesi alınması için yardımcı olur.³⁹

³⁸http://metropolitantrade.com/kutuphane/D%C4%B1%C5%9F%20Ticaret%20Bilgileri/DI%C5%9F%20ticaret%20Pratik%20bilgiler/1_F01060101_Dis_Ticarette_Teslim_Sekilleri.pdf

³⁹ **Temel Dış Ticaret Bilgileri**, İstanbul, Oyak Bank Eğitim Yayınları, 2005, s.16.

1.1.2.1.2.Alıcının Sorumluluğu

Alıcı sözleşmede belirtilen mal bedelini ödemek, risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere gerekli ithal iznini veya diğer resmi belgeleri almak, tüm gümrük işlemlerini tamamlamak, taşıma sözleşmesi yapmak ve malları teslim almakla yükümlüdür. Alıcı, mallar kendisine teslim edildiği andan itibaren, mallarla ilgili her türlü hasar ve kayıp riskini üstlenir. Alıcı, mallar teslim edildiği tarihten itibaren bunlarla ilgili tüm masrafları öder. Alıcı, ithal işlemlerinde geçerli vergi, resim, vb resmi ödemeler ile gümrük giriş işlemleriyle ilgili masrafları, transit geçecek ise ilgili giderleri ödemekle yükümlüdür. Taşıyıcının adı, taşıma biçimi, konusunda satıcıya yeterli bilgileri vermek, malların taşıyıcıya teslim günü ve süresini teslim noktasını bildirmek zorundadır. Alıcı, satıcıdan malların ihracat veya ithal işlemleri açısından, transit geçişi için gerekli olan belgelerin tüm masraflarını üstlenir.

1.1.2.2. Geminin Bordasında Teslim (FAS)

Belirlenen yükleme limanında malların gemi doğrultusunda rıhtıma veya mavnaya yerleştirilmesi ile satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirildiği anlamına gelir. FAS terimi, malların ihraç işlemlerinin alıcı tarafından tamamlanmasını öngörmektedir. FAS terimi, yalnızca deniz veya nehir taşımacılığı için kullanılır.

1.1.2.2.1.Satıcının Sorumlulukları

Satıcı, malları ve faturayı sözleşmeye uygun biçimde hazırlar. Alıcı isterse, risk ve masraflar alıcıya ait olmak üzere malların ihracı için gerekli izin veya yetkinin alınmasında alıcıya yardımcı olur. Satıcının taşıma ve sigorta sözleşmesi yükümlülüğü yoktur. Satıcı, malları belirtilen tarihte geminin bordasına teslim eder. Mallar teslim edilinceye kadar ki hasar, kayıp riski satıcıya ait olup teslim işlemleri gerçekleşene kadar ki masraflarda satıcıya aittir. Satıcı malları teslim ettiğine dair masraflar kendisine ait olmak üzere alıcıya bilgi ve belge sağlar. Satıcı alıcının isteği üzerine risk ve masraflar alıcıya ait olmak üzere malların ihraç veya ithal işlemleri için gerekli olan belgelerin temininde alıcıya yardımcı olur, sigorta işlemleri konusunda gerekli bilgileri sağlamakla yükümlüdür.

1.1.2.2. Alıcının Sorumlulukları

Alıcı, mal bedelini ödemekle yükümlüdür. Risk ve masraflar kendisine ait olmak üzere gerekli ithal ve ihrac izinlerini veya resmi belgeleri temin etmek, tüm gümrük işlemleriyle transit geçişi sağlayacak işlemleri de tamamlamakla yükümlüdür. Malları teslim almak ve masraflar kendisine ait olmak üzere taşıma sözleşmesi yapma sorumluluğu vardır. Malları teslim aldıktan sonra hasar ve kayıp riski üstlenir. Alıcı, vergi, resim vb. resmi ödemelerle birlikte, gümrük işlemleriyle ilgili olan ve gerekliyse transit geçişle ortaya çıkan masrafları karşılar. Alıcı, geminin adını, yükleme yeri ve zamanını satıcıya bildirmek zorundadır. Alıcı başka bir anlaşmaya varılmadığı takdirde yükleme öncesi malların denetimiyle ilgili masrafları karşılar.

1.1.2.3. Güvertede Teslim (FOB)

Malların belirtilen yükleme limanında gemi bordasına aktarılmasıyla satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirildiği anlamına gelir. Bu andan itibaren mallara ilişkin herhangi bir kayıp veya hasarın tüm masraf ve riskleri alıcıya aittir. FOB terimi malların ihrac işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasını öngörür. Bu terim sadece deniz ve nehir taşımacılığında kullanılır.

1.1.2.3.1. Satıcının Sorumlulukları

Satıcı malları ve faturayı hazırlar. Risk ve masraflar kendisine ait olmak üzere malların ihracı için gerekli izin veya yetkileri alır. Satıcının taşıma ve sigorta sözleşmesi yükümlülüğü yoktur. Belirlenen tarihte, belirlenen limanda ve alıcı tarafından belirtilen geminin bordasına teslim eder. Mallar gemi bordasına teslim edilinceye kadar riskler satıcıya aittir. Satıcı mallar gemi bordasına aktarılincaya kadar her türlü masraf ve ihracat işlerinde geçerli vergi, resim gibi tüm giderleri, gümrük çıkış işlemleri ile ilgili masrafları karşılar. Satıcı malların teslim edildiğine dair bilgiyi alıcıya iletir. Masrafları alıcıya ait olmak üzere malların teslim edildiğine dair alıcıya belge sağlar. Bu nakliye belgesi değilse, risk ve masraflar alıcıya ait olmak üzere taşıma sözleşmesi için nakliye belgesi temininde alıcıya yardımcı olur. Malların teslim biçimi açısından kontrol işlemleri ile ilgili masrafları öder. Alıcının talebi üzerine, risk ve masraflar alıcıya ait

olmak üzere transit geçişi için gerekli olan belgelerin temininde alıcıya yardımcı olur, sigorta işlemleri konusunda bilgi teminiyle sorumludur.

1.1.2.3.2. Alıcının Sorumlulukları

Mal bedelini ödemek, risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere gerekli ithal iznini almak, gümrük işlemleri, gerekliyse transit geçişini sağlayacak işlemleri tamamlamakla sorumludur. Alıcı, malların yükleme limanından taşınması için masraflar kendisine ait olmak üzere taşıması sözleşmesi yapar ve malları gemi bordasında teslim alır. Bu andan itibaren her türlü kayıp ve hasar alıcıya aittir. Alıcı geminin adını, yükleme noktasını, teslim süresini satıcıya bildirmekle sorumludur. Ayrıca ithalat işlemleriyle ilgili vergi, resim, harç gibi resmi ödemelerle birlikte gümrük giriş işlemleri ile ilgili olan, gerekli ise transit geçişle ilgili tüm masrafları karşılar. Alıcı, başka türlü anlaşmaya varılmadığı takdirde yükleme öncesi malların denetim masraflarını üstlenir.

1.1.3. Ana Taşıma Ödenmiş Olarak: Grup C

Satıcı, navlun bedelini öder ve sigortayı yaptırır. Yüklemeden sonraki riskleri üstlenmez.⁴⁰

1.1.3.1. Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak (CFR)

İşleme konu olan malların belirtilen varış yerine kadar taşınması için gerekli olan masrafların ve navlun bedelini satıcının ödemesi anlamına gelir. Ancak mallara ilişkin kayıp ve hasar riski ile birlikte, malların gemi bordasına aktarılmasından itibaren meydana gelebilecek olaylardan kaynaklanan tüm ek masraflar, mallar teslim edildiği noktadan itibaren, alıcıya geçer. CFR terimi, malların ihraç işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasını öngörür. Deniz ve nehir taşımacılığında kullanılır.

1.1.3.1.1. Satıcının Sorumlulukları

Malları ve faturayı hazırlayıp, malların ihracı için gerekli tüm formaliteleri tamamlar. Satıcı, masraflar kendisine ait olmak üzere, malların sözleşmede belirtildiği

⁴⁰ http://metropolitantrade.com/kutuphane/D%C4%B1%C5%9F%20Ticaret%20Bilgileri/DI%C5%9F%20ticaret%20Pratik%20bilgiler/1_F01060101_Dis_Ticarette_Teslim_Sekilleri.pdf

üzere deniz veya nehir yoluyla taşınması amacıyla bir taşıma sözleşmesi yapar. Ancak satıcının malların sevkiyle ilgili olarak sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Satıcı belirtilen tarihte malları gemi bordasına teslim eder. Malların yükleme limanında gemiye aktarıldığı ana kadar tüm kayıp, hasar risklerini üstlenir. Satıcı, gemi bordasında teslim edilinceye kadar bunlarla ilgili bütün masrafları, ayrıca taşıma sözleşmesi çerçevesinde tüm masrafları ve navlun bedelini öder. Satıcı ihracat işlemlerinde geçerli vergi, resim vb. resmi ödemelerin, gümrük çıkış işlemleriyle ilgili tüm masrafları karşılamakla yükümlüdür. Satıcı, malların teslim edildiğini bildirir, masraflar kendisine ait olmak üzere taşıma belgesini temin eder. Satıcı, malların teslimi açısından gerekli olan kontrol işlemleriyle ilgili masrafları karşılar. Satıcı alıcının talebi üzerine malların ithal işlemleri açısından bir başka ülkeden geçecekse transit geçişi için gerekli belgelerin temininde yardımcı olur. Sigorta işlemleriyle ilgili belgeleri sağlar.

1.1.3.1.2. Alıcının Sorumlulukları

Alıcı, mal bedelini öder. Risk ve masraflar kendine ait olmak üzere, gerekli ithal iznini, tüm gümrük işlemlerini, bir başka ülkeden transit geçişini sağlayacak işlemleri tamamlar. Ancak alıcı taşıma sözleşmesi yapmaz. Alıcı malları kabul eder ve taşıyıcıdan teslim alır. Alıcı mallar gemiye aktarıldığı andan itibaren risk üstlenir. Alıcı, satıcının malların sevkiyle ilgili bir taşıma sözleşme yapması ve malların gemi bordasına teslim etmesinden itibaren bu mallarla ilgili her türlü masrafı üstlenir. (varış limanı öncesi transit geçişleri, mavna ve iskele masrafları, boşaltma masrafları) Ayrıca alıcı ithalat işlemlerinde geçerli vergi, resim ve diğer resmi ödemelerle birlikte, transit geçişe ilişkin tüm masrafları üstlenir. Alıcı, sözleşmeyle uyum halindeyse teslimin yapıldığına dair taşıma belgesi veya elektronik mesajı kabul eder. Satıcının kendisine yardım amacıyla yaptığı tüm masrafları ödemekle yükümlüdür.

1.1.3.2. Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak (CIF)

Satıcı, CFR teriminde olan yükümlülükleri aynen üstlenmekte ancak bunlara ek olarak taşıma sırasında malların kayıp ve hasar riskine karşı deniz sigortası sağlama yükümlülüğünü de almaktadır. Burada sigorta sözleşmesi yapmak ve sigorta primini

ödemek, satıcıya düşmektedir. Malların ihrac işlemlerinin satıcı tarafından yapılması öngörülmektedir. Bu terim yalnızca deniz veya nehir taşımacılığında kullanılır.

1.1.3.2.1.Satıcının Sorumlulukları

Satıcı malı hazırlamak, mala ilişkin faturayı düzenlemek, risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere, malların ihracı için gerekli izin veya yetkiyi almak ve tüm formaliteleri tamamlamakla yükümlüdür. Satıcı, mallar teslim edilinceye kadar tüm masrafları, ayrıca taşımacı kuruluşların, malların gemiye yüklenmesi ve boşaltma limanında da gemiden indirilmesiyle ilgili olarak talep edecekleri masraflar ile navlun bedelini ödemekle sorumludur. Satıcı ihracat işlemlerinde geçerli vergi, resim gibi ödemeleri, gümrük çıkış işlemleriyle ilgili tüm masrafları üstlenir. Satıcı, malların gemi bordasına aktarıldığını alıcıya bildirmek ve malları teslim alma yönünde gerekli hazırlıkları yapabilmesine imkan tanıyacak duyuruları yapmakta sorumludur. Taşıma belgesini sağlamakla mükelleftir. Satıcı, masraflar kendisine ait olmak üzere bir taşıma sözleşmesi yapar. Satıcı, alıcının veya işleme konu olan mallarla sigorta kapsamına girecek türde ilişkisi olan başka herhangi bir şahsın doğrudan sigorta şirketinden tazminat talep edebileceği bir 'yük sigorta sözleşmesini' kendi masraflarıyla imzalar. Alıcıya sigorta poliçesini veya sigorta kapsamını gösterir başka herhangi bir belgeyi sağlar. Satıcı malları teslim edinceye kadar riski üstlenir. Ayrıca satıcı malların teslimi açısından gerekli kontrolleri yapmakla yükümlüdür.

1.1.3.2.2.Alıcının Sorumlulukları

Alıcı, mal bedelini ödemek, risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere, gerekli ithal iznini, malların ithali için zorunlu bütün gümrük işlemleriyle birlikte, bir başka ülkeden transit geçişini sağlayacak işlemleri tamamlamak zorundadır. Alıcının, taşıma sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Alıcı, malları kabul etmek ve belirlenen varış limanında bulunan taşıyıcıdan teslim almak, teslim noktasından itibaren mallarla ilgili her türlü kayıp ve hasar riskini üstlenmektedir. Alıcı teslim noktasından itibaren mallarla ilgili her türlü masrafı üstlenmek (transit geçişleri, mavnalı ve iskele masrafları, boşaltma işlemleri) zorundadır. Alıcı, taşıma belgesini kabul eder. Yükleme öncesi denetim işlemleri masraflarını karşılar. Alıcı, malların ithal işlemleri açısından, transit

geçişlerde söz konusu resmi belgelerin temininde çıkan masrafları üstlenir. Talep üzerine satıcıya sigorta işlemleri ile ilgili bilgileri sağlamakla mükelleftir.

1.1.3.3. Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak (CPT)

Malların belirlenen varış yerine taşınmasında navlunun satıcı tarafından ödendiğini anlatır. Malların taşıyıcıya aktarılmasından sonra meydana gelebilecek olayların yarattığı bütün ek masraflar satıcıdan alıcıya geçer. CPT terimi, malların gümrük çıkış işlemlerinin satıcı tarafından tamamlanmasını öngörür. Bu terim, her türlü taşımacılıkla kullanılabilir. Bu terim INCOTERMS 1990 düzenlemesiyle yürürlüğe girmiştir.

1.1.3.3.1.Satıcının Sorumlulukları

Satıcı malları ve faturayı hazırlar. Malların ihracı için gerekli herhangi izni veya yetkiyi alır. Yine malların ihracı için tüm formaliteleri tamamlar. Satıcı, masraflar kendisine ait olmak üzere, bir taşıma sözleşmesi akdeder. CPT teriminde satıcının sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Satıcı malları belirtilen tarihte veya öngörülen sürede taşıyıcıya teslim eder. Satıcı malların alıcıya teslimine kadar bütün kayıp ve hasar riskini üstlenir. Satıcı, mallar alıcıya teslim edinceye kadar ilgili tüm masrafların yanı sıra navlun, malların yüklenmesi boşaltılması sırasında ortaya çıkan masrafları, ayrıca ihracat işlemlerinde geçerli vergi, resim, resmi giderleri, gümrük çıkış işlemleriyle ilgili bütün masrafları karşılamakla sorumludur. Satıcı, malları belirtilen tarihte, varış yerine ulaştırmak üzere araca teslim edildiğini alıcıya bildirir. Satıcı, masraflar kendisine ait olmak üzere alıcıya nakliye belgesi sağlar. Satıcı, malların teslimi için gerekli kontrol işlemlerinin masraflarından sorumludur. Satıcı, alıcının isteği üzerine risk ve masraflar alıcıya ait olmak üzere malların ithal işlemleri açısından, malların bir başka ülkeden transit geçişini sağlayan belgelerin temininde alıcıya yardımcı olur.

1.1.3.3.2.Alıcının Sorumlulukları

Alıcı, mal bedelini ödemekle, risk ve masraflar kendisine ait olmak üzere gerekli ithal iznini veya diğer resmi yetki belgelerini almakla, malların ithali için

zorunlu bütün gümrük işlemleriyle birlikte, transit geçişi sağlayacak tüm işlemleri tamamlamakla yükümlüdür. Taşıma sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Alıcı varış yerinde malları taşıyıcıdan teslim alır. Malların tesliminden itibaren tüm kayıp ve hasar riskini üstlenir. Alıcı, malların yola çıkış ve varış yerini belirleme hakkına sahip olduğu durumlarda, satıcıya gerekli duyuruyu yapmamışsa, malların yola çıkarılış tarihinden itibaren riski üstlenir. Alıcı, nakliye belgesini kabul etmek zorundadır. Alıcı, taşıma belgesi dışındaki belgelerin sağlanması sırasında satıcı tarafından yapılan bütün masraf ve ödemeleri üstlenir.

1.1.3.4. Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak (CIP)

CPT terimi ile aynı yükümlülükleri içerir. Bunlara ek olarak malların taşınması sırasında kayıp ve hasar riskine karşı satıcının alıcıya taşıma sigortası sağlama zorunluluğu vardır. Satıcı sigorta sözleşmesini akdeder ve primini öder. CIP malların ihraç çıkış işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasını öngörür. Bu terim her türlü taşıma biçiminde kullanılır. CIP, INCOTERMS 1990 düzenlemesiyle yürürlüğe girmiştir.

1.1.3.4.1.Satıcının Sorumlulukları

Satıcı, malları ve faturayı, malların ihracı için gerekli tüm formaliteleri tamamlamakla sorumludur. Satıcı, bir taşıma sözleşmesi gerçekleştirir. Ayrıca söz konusu malları kapsamına alacak şekilde bir sigorta sözleşmesi akdeder. Sigorta poliçesini veya sigorta kapsamını gösterir bir belge alıcıya iletilir. Satıcı malları taşıyıcıya teslim etmekle ve bu ana kadar bütün riski üstlenmekle mükelleftir. Satıcı, mallar teslim edilinceye kadarki masrafları üstlenir. Satıcı alıcıya malların taşıyıcıya teslim edildiğini bildirir. Satıcı masraflar kendisine ait olmak üzere alıcıya nakliye belgesini sağlamakla yükümlüdür. Satıcı malların teslimi için gerekli kontrol işlemleriyle ilgili masrafları karşılamakla yükümlüdür.

1.1.3.4.2.Alıcının Sorumlulukları

Alıcı mal bedelini ödemekle sorumludur. CIP teriminde alıcının, taşıma sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Alıcı varış yerinde malları taşıyıcıdan teslim alır. Malların taşıyıcıya teslimiyle mallar ile ilgili her türlü kayıp ve hasar riskini

üstlenir. Alıcı malların tesliminden sonra her türlü masrafı üstlenir. Alıcı malların yola çıkış zamanını belirleme hakkına sahipse gerekli duyuruyu satıcıya bildirmek zorundadır. Aksi takdirde tüm masrafları karşılar. Ayrıca alıcı, nakliye belgesini kabul etmek zorundadır. Yükleme öncesi denetleme işlemlerinin masraflarını karşılar. Alıcı taşıma belgesi dışında satıcının yardım amaçlı yaptığı tüm masrafları karşılar.

1.1.4.Varış: Grup D

Malın varış limanına kadar doğacak bütün masraf ve riskler satıcıya aittir.⁴¹

1.1.4.1.Sınırdaki Teslim (DAF)

DAF terimi malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak; sınırda, bitişik ülkenin gümrük sınırından önceki belirlenen yerde ve noktada teslim hazır hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesi anlamına gelir. Burada “ sınır ” terimi ihracatın yapıldığı ülkenin ki dahil her türlü sınırı tanımlamak üzere kullanılabilir. DAF, herhangi bir taşıma biçimiyle kullanılabilir. Bu terim, INCOTERMS 1990 düzenlemeleri ile yürürlüğe girmiş ve genellikle Doğu Avrupa, Orta Doğu Ülkeleri ve Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ile yapılan ihracat ve ithalatlarda uygulanmaya başlanmıştır.

1.1.4.1.1.Satıcının Sorumlulukları

Satıcı, malları ve faturayı hazırlar. Satıcı, risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere ihrac için gerekli belgeleri temin eder.Gerekli ise transit geçiş ile ilgili gümrük işlemlerini tamamlar. Satıcı malları sınırda teslim etmek için yani belirtilen noktaya taşınması için bir taşıma sözleşmesi gerçekleştirilir. Sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Malları sınırda belirlenen teslim yerinde, öngörülen tarihte veya süre içinde alıcının emrine verir. Mal teslim edildiği ana kadar bütün kayıp ve hasar riski satıcıdadır. Satıcı ihracat için gerekli vergi, resim, diğer ödemeleri hazırlar ve masraflarını karşılar. Satıcı, alıcıya malların sınırda belirtilen yere doğru çıkarıldığı duyurusunu yapmakla sorumludur. Masraflar kendisine ait olmak üzere malların

⁴¹http://metropolitantrade.com/kutuphane/D%C4%B1%C5%9F%20Ticaret%20Bilgileri/DI%C5%9F%20ticaret%20Pratik%20bilgiler/1_F01060101_Dis_Ticarette_Teslim_Sekilleri.pdf

teslimine ilişkin belgeyi alıcıya teslim eder. Mallar ile ilgili kontrol işlemleri ile ilgili masrafları karşılar. Satıcı alıcının isteği üzerine risk ve masraflar kendisine ait olmak üzere ithal işlemlerinde, sigorta işlemleri açısından yardımcı olur.

1.1.4.1.2. Alıcının Sorumlulukları

Mal bedelini ödemek, malın ithali işlemleri ve gümrük giriş işlemlerini tamamlamakla sorumludur. Bu teslim şeklinde alıcının teslim sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Alıcı malları teslim almak, bu teslim anından itibaren tüm kayıp ve hasar riskini yüklenmektedir. Malların tesliminden sonra her türlü masrafı üstlenir. Alıcı, taşıma belgesini kabul eder. Alıcı ithal işlemleri açısından bazı durumlarda da transit geçişle ilgili belgelerin sağlanmasında ortaya çıkan tüm masrafları üstlenir. Satıcının bu konuda kendisine yardım amaçlı yaptığı tüm masraflar karşılar.

1.1.4.2. Gemide Teslim (DES)

Gemide teslim terimi gümrük giriş işlemleri yapılmamış malların belirtilen varış limanında gemi bordasında alıcıya sunulmaya hazır hale getirilmesiyle satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirilmesi anlamına gelir. Malların belirtilen varış limanına getirilmesi işlemleriyle ilgili her türlü risk ve masraf satıcı tarafından karşılanacaktır. Nehir ve deniz taşımacılığında kullanılır.

1.1.4.2.1. Satıcının Sorumlulukları

Satıcı malları ve faturayı hazırlar. Taşıma sözleşmesi gerçekleştirir. Ancak sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Satıcı gümrük işlemleri tamamlanmamış malları gemi bordasında alıcıya teslim eder. Satıcı mallar alıcıya teslim edilinceye kadar mallarla ilgili bütün kayıp ve hasar riskini üstlenir. Satıcı belirlenen geminin varış zamanı konusunda alıcıya duyuru yapmak zorundadır. Satıcı taşıma belgesini alıcıya sağlar. Satıcı malların teslimi açısından gerekli kontrol işlemleriyle ilgili masrafları karşılar. Satıcı, alıcının isteği üzerine risk ve masraflar alıcıya ait olmak üzere ithal işlemleri ve sigorta işlemleri hakkında bilgi sağlar.

1.1.4.2.2.Alıcının Sorumlulukları

Alıcı mal bedelini ödemek gerekli ithal izni, gümrük giriş işlemlerini tamamlamakla sorumludur. Taşıma sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Alıcı malları teslim almak, bundan sonra mallarla ilgili her türlü kayıp ve hasar riskine üstlenmekle sorumludur. Alıcı malları teslim aldıktan sonra tüm masrafları karşılamak, ithalatla ilgili vergi, resim ve diğer ödemeleri karşılamakla yükümlüdür. Alıcı satıcı tarafından yardım amaçlı yapılan tüm masrafları da ödemekle yükümlüdür.

1.1.4.3.Rıhtımda Teslim (DEQ)

Rıhtımda teslim terimi, satıcının, belirlenen varış limanındaki, rıhtımda, ithalat için gerekli gümrükleme işlemleri yerine getirilmemiş olarak alıcının emrine bırakmakla malları teslim ettiğini ifade eder. Yalnızca nehir ve deniz taşımacılığında kullanılır.

1.1.4.3.1.Satıcının Sorumluluğu

Risk ve masrafları kendisine ait olarak ihrac lisansı ve diğer resmi izinleri ve dökümanları alarak; malların ihracı ve başka bir ülkeye transiti için gereken tüm gümrük işlemlerini üstlenir. Masrafları kendine ait olarak malların varış limanında belirlenen rıhtıma kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapar. Malların hangi tarihte varış limanında olacağını alıcıya bildirir. Malları varış limanında belirlenen rıhtımda ve anlaşılan tarihte alıcı için hazır bulundurarak; masrafları kendisine ait olarak taşıma belgesini alıcıya sunar. Malların rıhtımda teslim edilmesine kadar olan kayıp ve hasar riskini üstlenir. Malların teslim edilmesine kadar olan tüm masrafları, teslimden sonraki navlun ve diğer taşıma masraflarını, malların boşaltım masraflarını, limanda teslimden önce malların ihracı veya transiti için gümrük masraf ve vergilerini öder.

1.1.4.3.2.Alıcının Sorumluluğu

Anlaşma şartlarınca mal bedelini öder ve risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere ithal lisansı ve diğer resmi izinleri alır. Malların ithali ile ilgili tüm gümrük işlemlerine üstlenir. Malların satıcı tarafından uygun olarak tesliminden sonraki kayıp ve hasar riskini üstlenir. Malların rıhtımda teslim edilmesinden sonra daha sonraki taşıma için limana; muhafaza içinse depo veya terminale ulaştırılmasına kadar olan

masraflar ile malların ithalatı ve daha sonraki transferi ile ilgili gümrük masrafları ve vergileri dahil tüm masrafları öder.

1.1.4.4.Gümrük Resmi Ödenmeksizin Teslim (DDU)

Bu terim 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 risk ve masrafları üstlenir. (İthalat için ödenmesi gereken vergi, resim ve harçlar hariç)

1.1.4.4.1.Satıcının Sorumlulukları

Risk ve masraflar kendisine ait olarak ihrac lisansı diğer resmi izinleri ve dökümanları alır; malların ihracı ve başka bir ülkeye transiti için gereken tüm gümrük işlemlerini üstlenir. Masrafları kendine ait olarak malların varış limanında belirlenen varış yerine kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapar. Malları anlaşılan tarihte varış yerindeki herhangi bir taşıma aracında, boşaltımı yapılmadan alıcı veya alıcının belirlediği başka biri için hazır bulundurur ve masrafları kendine ait olarak taşıma belgesini alıcıya sunar. Malların varış yerinde teslim edilmesine kadar olan kayıp ve hasar riskini üstlenir. Malların teslim edilmesine kadar olan tüm masrafları, teslimden sonraki navlun ve diğer taşıma masraflarını, varış yerinde teslimden önce malların ihracı ve transiti aşamalarında ödenecek gümrük ve masraf vergilerini öder.

1.1.4.4.2.Alcının Sorumluluğu

Alıcı mal bedelini öder. Risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere ithal lisansı ile ilgili tüm gümrük işlemleri üstlenir. Malların satıcı tarafından uygun olarak tesliminden sonraki kayıp ve hasar riski alıcıya aittir. Yine teslimden sonraki masraflar ile malların ithalatı ile ilgili gümrük masrafları ve vergileri dahil tüm masrafları öder. Malları önceden belirlenen tarihte varış yerinde teslim alır.

1.1.4.5.Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim (DDP)

Malların ithal ülkesinde belirlenen yerde emre hazır tutulmasıyla satıcının teslim yükümlülüğü sona erer. Malların o noktaya kadar taşınması, ithal gümrüğünden

geçirmesi için gerekli vergi, resim ve diğer harçlar dahil olmak üzere risk ve giderleri üstlenmek durumundadır. EXW terimi satıcı açısından asgari yükümlülük ifade ederken, DDP terimi azami yükümlülüğü içerir.

1.1.4.5.1.Satıcının Sorumluluğu

Anlaşma şartlarına uygun malları hazırlayarak risk ve masrafları kendisine ait olmak üzere ihraç ve ithal lisanslarını, diğer resmi izinleri ve dökümanları alır; malların ihracı, başka ülkeye transiti ve ithalatı için gereken tüm gümrük işlemlerini üstlenir. Masrafları kendisine ait olarak malların varış limanında belirlenen varış yerine kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapar. Malları anlaşılan tarihte varış yerindeki herhangi bir taşıma aracında, boşaltım yapılmadan alıcı veya alıcının belirlediği başka biri için hazır bulundurarak; masrafları kendisine ait olmak üzere taşıma belgelerini alıcıya sunar. Malların varış yerinde teslim edilmesine kadar olan kayıp ve hasar riskini üstlenir. Malların teslim edilmesine kadar olan tüm masrafları, teslimden sonraki navlun ve diğer taşıma masraflarını, varış yerinde teslimden önce malların ihracatı, ithalatı ve transiti aşamalarında ödenecek gümrük masraf ve vergilerini öder.

1.1.4.5.2.Alıcının Sorumluluğu

Alıcı mal bedelini öder ve malları teslim alır. Risk ve masraflar satıcıya ait olarak satıcının ithal lisansı ve malların ithalatı için gereken diğer izin ve belgeleri alabilmesi için her türlü yardımı yapar. Malların satıcı tarafından tesliminden sonraki kayıp ve hasar riskini üstlenir ve tüm masrafları öder.

Tablo 1.2. Dış Ticarete En Çok Kullanılan Teslim Şekilleri

Navlun, sigorta ve sigorta dışı hasar ve masrafları ithalatçıya	FOB	FCA
Sigorta ve sigorta dışı hasar masrafları ithalatçıya	CFR	CPT
Sigorta dışı hasar masrafları ithalatçıya	CIF	CIP
	Charter ve charter-party gemi taşıması	Konyerner, tır, uçak, tren

Kaynak:Hakan Akın, **Yeni İşim Dış Ticaret**, 6. Basım, Ankara,Elma Yayınevi, 2006, s.111

Tabloda yukardan aşağıya doğru baktıkça ithalatının yükümlülükleri azalıyor. FOB ve FCA’ da ithalatçı navlun, sigorta ve sigorta dışı masrafları öderken, CFR ve CPT’ de sadece sigorta ve sigorta dışı hasar masraflarını karşılar. Tabloya göre CIF ve CIP’ te ise sadece sigorta dışı hasar masrafları ithalatçıya ait görünmektedir.

Tablo 1.3. Risk Dağılımı

F GRUBU: Satıcıdan mallarını alıcı tarafından tespit ve tayin edilen taşıyıcıya teslim etmesi istenir.	Risk alıcıda
C GRUBU: Satıcı, taşıma işlemi için kendisi sözleşme yapmasına rağmen, malların yüklenmesi ve yola çıkmasından sonra meydana gelebilecek ek masrafları kendisi üstlenmez.	Risk alıcıda
D GRUBU: Malların varış ülkesine kadar taşınmasıyla ilgili bütün masrafların ve risklerin satıcıya ait olmasıdır.	Risk satıcıda

Kaynak : http://www.igeme.org.tr/tur/sss/Bolum_XII.pdf

Kural olarak riski kim yükleniyorsa sigortayı o yaptırmalıdır. Ya da taraflar bu hususla ilgili olarak sözleşmeye hüküm koymalıdır.

Tablo 1.4.Yollara Göre İthalat

Yollara göre ithalat (000 ABD Doları)

Imports by mode of transport (000 US Dollars)

Yıl Year	Toplam Total	Deniz Yolu Sea	Demir Yolu Rail	Karayolu Road	Hava Yolu Air	Diğer Other
2007	62.555.057	37.207.062	1.024.006	14.343.597	5.943.550	4.036.842
2006	138.580.790	80.722.102	2.180.723	32.491.177	13.626.364	9.560.424
2005	116.774.151	66.741.433	1.816.522	28.669.005	13.072.143	6.475.047
2004	97.539.766	56.774.423	1.258.679	23.982.411	12.294.583	3.229.670
2003	69.339.692	39.727.409	645.569	17.824.042	8.445.731	2.696.941
2002	51.553.797	28.334.416	460.799	14.224.528	6.366.107	2.167.947
2001	41.399.083	20.170.596	281.345	13.511.686	5.223.182	2.212.274
2000	54.502.821	27.558.493	229.889	18.301.107	5.892.215	2.521.117

Kaynak: DİE

Seneler itibariyle bakıldığında en çok deniz yolu tercih edilirken, en az demir yolu kullanılmaktadır.

Tablo 1.5.Yollara Göre İhracat

Yollara göre ihracat (000 ABD Doları)

Exports by mode of transport (000 US Dollars)

Yıl Year	Toplam Total	Deniz Yolu Sea	Demir Yolu Rail	Karayolu Road	Hava Yolu Air	Diğer Other
2007	40.482.926	20.025.385	382.226	16.758.969	2.353.472	962.874
2006	85.525.957	42.655.159	909.811	35.150.429	4.863.266	1.947.293
2005	73.476.408	35.425.856	756.935	31.602.012	3.978.592	1.713.013
2004	63.167.153	31.259.851	577.822	27.104.284	3.906.835	318.361
2003	47.252.836	23.233.359	394.459	20.306.073	3.227.575	91.370
2002	36.059.089	17.013.192	249.366	16.416.566	2.339.331	40.634
2001	31.334.216	15.521.220	173.592	13.219.437	2.263.689	156.277
2000	27.774.906	13.080.017	93.957	12.013.620	2.338.492	248.819

Kaynak: DİE

Yine ihracat yapılırken de deniz yolu en çok tercih edilen ulaşım şeklidir. Demir yolu ise en az kullanılan ulaşım şeklidir.

1.2.Dış Ticarete Kullanılan Belgeler

Uluslararası ticarete mal ve hizmetin alım satım süreci boyunca belgeler dış ticaretin vazgeçilmez unsurlarıdır. Alıcı ile satıcıların farklı ülkelerde bulunmaları, birbirlerini tanımaları vb. nedenlerle karşılaşılabilecekleri risklerin asgari düzeye indirilmesi amacıyla alıcı ve satıcı ticari ilişkilerin bankalar aracılığıyla yürütülmesini öngörür. Dış ticarete, bankalar malın bizzat kendisi ile değil, mala ilişkin belgeler ile ilgilenmekte ve bu belgelerden sorumlu bulunmaktadır.

Uluslararası ticarete karşılıklı mal alışverişinde bulunabilmek için çok sayıda belge kullanılmaktadır. Bu belgeler ülkeden ülkeye ve üründen ürüne farklılık göstermekle birlikte genel olarak kullanılan belgeleri standartlaştırmaya yönelik çabalar da mevcuttur. İhracata ilişkin belgeleri doldururken yapılan hatalar genel toplama bakıldığında milyonlarca dolar zarara neden olabilmekte ve bu bedeli de genellikle ihracatçı ödemektedir.

İhracat işlemlerinde kullanılan başlıca önemli belgeler⁴²;

- Ticari Fatura (Commercial Invoice)
- Koli Listesi (Packing List)
- Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin)
- Sigorta Belgesi (Insurance Certificate)
- Konşimento/Taşıma Belgesi (Carrier' s Declaration or Consignment Note)
- Akreditif (Letter of Credit)
- Kambiyo Senedi (Bill of Exchange)' dir.

Dış ticaret, farklı ülkelerin firmalarının ya da dış ticaret kuruluşlarının gerçekleştirdiği ekonomik faaliyettir. Birbirinden uzakta, birbirini hiç tanımayan, ekonomik sistemleri, paraları ve ticari alışkanlıkları, iş kültürleri birbirinden farklı olan

⁴² http://altinhaber.com/index.php?option=com_content&task=view&id=562&Itemid=30

firma ya da kuruluşların gerçekleştirdiği bu ticaret esas olarak belgelere dayanılarak yapılır.

Dış ticaret işlemlerinde çok sayıda belge kullanılmaktadır. Örneğin gümrüklerde vergi, resim ve harçların belirlenmesinde kullanılan ihraç edilen malın tanımı, gümrük tarife no' su ve malın değeri gibi bilgilerin yer aldığı ticari faturanın doğru ve uygun bilgilerle doldurulması büyük önem arz etmektedir. Aynı şekilde, Serbest Ticaret Anlaşması yapılan ülkelere ihracatta bir takım tavizlerden ve kolaylıklardan yararlanabilmek için menşe şahadetnamesinin doğru bir şekilde tanzim edilmesine, malların yabancı bir ülkeye nakliyesi için taşıma belgesinin yani konşimentonun doğru bilgiler içerecek şekilde düzenlenmesine, gözetim raporu için atanan müfettişe malların kalite standartlarına sahip olduğunu kanıtlayacak belgelere gerek vardır.

Bu belgeler dış ticaretin gerçekleştiği ülkelere ve bu ülkelerin dış ticaret mevzuatına, ticarete konu olan ürünün özelliklerine, nakliye ve teslim şekline göre değişmektedir. Ürüne, ihracat şekline, ihracat yapılacak ülkeye göre hazırlanacak belgeler ve izlenecek prosedürler farklı olabilmektedir.

İhracatta kullanılan uluslararası belgelerdeki eksik ve hatalar, ihracatçının ekstra ödemeler yapmasına ve gecikmelere yol açmaktadır. Belgelerin dikkatle ve özenle doldurulması tüm bu kayıpların önlenmesi ve müşteri açısından güven unsurunun devamının sağlanmasında büyük önem arz etmektedir.

Esas itibariyle ihracatçının yaşadığı olumsuzluklar üç grupta toplanmaktadır;

- Ödemenin gecikmesi, ihracat bedelinin geç tahsil edilmesinden kaynaklanan gecikme faizi ödemeleri,

- Belgelerin eksik veya yanlış doldurulması nedeniyle ortaya çıkan sorunları çözmek için harcanan para ve zaman kaybı, ödenen telefon faturaları, yeniden düzenlenen belgelerin kurye ile gönderilmesi, bankanın yeniden yapılan işlem için komisyon alması gibi zararların oluşması,

- Uğranılan maddi zararın da ötesinde, en ciddi ve ölçülmesi en zor olan zarar ise; ihracatçı ve müşteri arasındaki ilişkilerin olumsuz yönde etkilenmesidir. Eksik veya hatalı belgeler nedeniyle yaşanan sıkıntılar ve gecikmelerden dolayı ihracatçı ile ithalatçı arasındaki iş ilişkisi bozulacaktır.

Bu nedenle ihracat ile ilgili belgelerin hazırlanması, gerekli bilgilerin hazır olması oldukça basit olmakla birlikte; belgelerin firma adına imza yetkisi olan kişilerce doldurulması, firmaya ait standart formlarda yer alan bilgilerin doğruluğu ve işi yapan kişinin dikkatli olması gerekmektedir.

Dış ticarete ilişkin belgeler ve terimler konusunda, BM (Birleşmiş Milletler) ve Uluslararası Ticaret Odası (ICC-International Chamber of Commerce) uluslararası kabul gören kural ve düzenlemeler formüle etmiştir⁴³.

Dış ticarete kullanılan belgeleri beş grupta sınıflandırabiliriz.

- Taşıma belgeleri
- Ticari belgeler
- Resmi belgeler
- Sigorta belgeleri
- Finansman belgeleri

1.2.1.Taşıma Belgeleri (Transport Documents)

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

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

⁴³ http://altinhaber.com/index.php?option=com_content&task=view&id=553&Itemid=30

gerekli diğer detaylar ve herhangi bir aksaklık durumunda ödemeyi kimin yapacağı gibi hususlarda bilgi istenir.

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

Taşıma Belgelerinin Özellikleri

Sevk tarihi bulunmalı. Gecikme olmamalı. (ibraz tarihi gecikmemeli) Bayat belge olmamalı. Söz konusu yükleme ve sevk ne şekilde yapılacak? Taşıma belgeleri temiz olmalı. Malın ambalajında herhangi bir yırtılma olmamalı. Bankalar söz konusu ibraz tarihini geciktirmemeli. 21 gün gibi ibraz süresi var. Geçince bayat olur. Banka kabul etmez. Taşıma belgeleri üstünde taşınan malın ihbar kaydının kime yapıldığı bölümü vardır. Bu da söz konusu malın gecikmesi ve mali yükü azaltmak amacıyla yapılır. Taşıma belgeleri malın taşıma bedelinin ödenmiş olduğunu ya da ödeneceğini gösterir.

1.2.1.1. Deniz Konşimentosu (Marine/Ocean Bill of Lading)

Deniz taşımacılığında belge konusu malların taşınmak üzere teslim alındığını ya da yüklendiğini kanıtlayan belgedir.⁴⁴ Deniz konşimentosu kıymetli evrak olması nedeniyle diğer taşıma belgelerinden farklı bir özelliğe sahip olup ciro ve teslim yoluyla malların mülkiyetinin de devrini sağlar. Bir deniz konşimentosunda bulunması gerekenler⁴⁵

- Taşıyıcının adı, soyadı veya ticaret ünvanı
- Kaptanın adı ve soyadı

⁴⁴ Dış Ticaretle İlgili Genel Sorular. 2007. <http://www.kuto.org.tr/dynacontent.php?cId=54&page=2> (20 mayıs 2007)

⁴⁵ http://metropolitantrade.com/kutuphane/D%C4%B1%C5%9F%20Ticaret%20Bilgileri/DI%C5%9F%20ticaret%20Pratik%20bilgiler/3_F01060103_Dis_Ticarette_Kullanilan_Belgeler.pdf

- Yüklemenin adı ve soyadı veya ticaret ünvanı
- Gönderilenin adı ve soyadı veya ticaret ünvanı
- Yükleme limanı
- Boşaltma limanı
- Gemiye yüklenen malların cinsi, ölçüsü, sayısı ve tartısı, markaları, dışarıdan belli olan hal ve nitelikleri
- Navluna ait şartlar
- Teslim şekilleri
- Düzenlendiği yer ve tarih
- Düzenlenen nüshaların sayısı

Konşimentolar iki şekilde düzenlenebilir

1- Tesellüm konşimentosu (Received for Shipment B/L), malların gemiye yüklenmek üzere teslim alındığını gösterir.

2- Yükleme konşimentosu (On Board B/L), mallar gemiye yüklendiğinde, taşıyıcı veya onun acentesi tarafından düzenlenir. Konşimentoda “ on board ” ibaresi matbu olarak yer alıyorsa, bu ibarenin altına ayrıca tarih koymak gerekmez.

Devir yönünden konşimentolar iki şekilde düzenlenebilir⁴⁶:

1- Nama yazılı konşimento (Straight B/L)Ciro yoluyla devri mümkün olmayan ancak temlik ve teslim ile başka bir kişiye devredilebilen bu çeşit konşimentolar bankalarca kabul edilmezler. Bu tür konşimentolar nadiren kullanılmakta, doğrudan doğruya gönderilenin adına düzenlenmektedir. Ancak bazen bankalar konşimentoların

⁴⁶http://metropolitantrade.com/kutuphane/D%C4%B1%C5%9F%20Ticaret%20Bilgileri/DI%C5%9F%20ticaret%20Pratik%20bilgiler/3_F01060103_Dis_Ticarette_Kullanilan_Belgeler.pdf

teminat olarak kendi adlarına düzenlenmesini talep edebilirler. Bu takdirde, vesaik arasında nama yazılı konşimento yer alabilirler.

2- Emre yazılı konşimento (Order B/L)Yükletenin talebi üzerine konşimento, gönderilenin emrine veya sadece emre yazılı olarak düzenlenir. Konşimento kimin emrine düzenlenmişse mallar onun ciro suyla devredilir. Ciro, tam ve beyaz ciro şeklinde konşimentonun arka yüzüne yapılır. Tam ciro konşimentonun kime devredildiğini belirtmek suretiyle yapılır.

1.2.1.2. Özellikli Konşimentolar

Özellikli konşimento çeşitleri tek konşimento (Through B/L) , kombine nakliyat konşimentosu(Combined Transport B/L), konteyner konşimentosu (Container B/L), düzgün hat konşimentosu (Liner B/L), kısa konşimento (Short form, Blank back B/L), tanker konşimentosu (Tanker B/L), ciro edilemez konşimento (Non-Negotiable B/L), navlun sözleşmesine dayalı konşimento(CharterParty B/L), kaptan mektubu (Mate's receipt), manifesto(Manifest) dur. Açıklamaları aşağıda yer almaktadır.

1.2.1.2.1. Kısa Konşimento (Short Form-Blank Back B/L)

Aynı zamanda bir taşıma sözleşmesidir. Bu sözleşmeler uluslararası anlaşmalarla belirlenmiştir. Kısa konşimentoların özelliği bütün taşıma şartlarının konşimento üzerinde gösterilmemesidir. Akreditiflerde aksi belirtilmedikçe bankalar bu tür konşimentoları kabul ederler.

1.2.1.2.2. Düzgün Hat Konşimentosu (Liner B/L)

Aynı hat üzerinde tarifeli ve sürekli sefer yapan gemiler tarafından düzenlenmektedir. Geminin uğrayacağı limanlar ve taşıma ücreti tarifeye bağlı olduğundan bu tür konşimentolar tercih edilmektedir. Aynı hat üzerinde sefer yapan gemi şirketleri birlik oluşturarak yükleme, boşaltma, navlun, istif vb. konularda ortak bir tarife belirlemektedirler. Bu tür konşimentoların ciro edilmeleri söz konusu değildir.

1.2.1.2.3. Konteyner Konşimentosu (Container B/L)

Malların konteyner denilen büyük, kapalı ve taşınabilir kasalar içerisinde taşınması halinde düzenlenen konteyner konşimentoları da deniz konşimentoları grubuna girer. Gemi şirketleri ya da yetkili acenteleri tarafından düzenlenir. Malların mühürlü konteynerler içinde sevk edilmesi sebebiyle taşıyan malları kontrol edemez.

1.2.1.2.4. Tek Konşimento (Through B/L)

Malların nakli sırasında yapılacak aktarmaları ve özellikle bir deniz yolunu izleyecek kara nakliyatını ve mallar dahilinde bulunan bir yerden gönderildiği takdirde kara yolundan sonra yapılacak deniz taşımacılığını da kapsamak üzerine düzenlenen bir tür kombine nakliyat konşimentosudur. Taşıyıcının sorumluluğu sadece deniz yolculuğu sırasında meydana gelecek hasar ve kayıplarla sınırlıdır.

1.2.1.2.5. Kombine Nakliyat Konşimentosu (Combined Transport B/L)

Çok araçlı taşımacılıkta kullanılan belgedir. Malların teslim alındıkları bir yerden diğer bir ülkede teslim edilebilecekleri yere kadar kara, deniz ve hava ulaşım araçlarından en az ikisi kullanılarak, taşınmasında düzenlenir.

1.2.1.2.6. Tanker konşimentosu (Tanker B/L)

Ham petrol, sıvı, yakıt, kimyevi maddelerin taşınmasında kullanılan tankerler için düzenlenen konşimentodur. Özel ibareler ve şartlar taşır.

1.2.1.2.7. Ciro Edilemez Konşimento (Non-Negotiable B/L)

Malların son alıcısına ulaşması gecikebilir. Sonuçta konşimento geminin varışında alıcının eline hemen geçmeyebilir. Bu gecikmeyi önlemek için bazı denizcilik işletmelerince geliştirilen ciro edilemez konşimento kullanılır.

1.2.1.2.8. Navlun Sözleşmesine Dayalı Konşimento (Charter Party B/L)

Taşıyan ile taşıtan arasında yapılan bir sözleşmedir. Bu sözleşme ile taşıyan, bir ücret karşılığında gemiyi kısmen veya tamamen taşıtana tahsis ederek veya etmeksizin malı bir yerden başka bir yere deniz yolu ile taşıma yükümlülüğüdür.

1.2.1.2.9. Kaptan Makbuzu (Mate' s Receipt)

Uluslararası ticarete az rastlanan bir belgedir. Gemiye yüklenen mallara ait bir makbuzdan ibarettir. Bu belgenin daha sonra kaptan tarafından deniz konşimentosu ile değiştirilmesi gerekir. Kıymetli bir evrak niteliğinde değildir.

1.2.1.2.10. Manifesto (Manifest)

Gemi içinde taşınan ve belli bir limana boşaltılacak olan malları gösterir ayrıntılı listedir. Kaptanlar ve acentelerde konşimentolara göre doldurulur.

1.2.1.3. Diğer Taşıma Belgeleri

Diğer taşıma belgeleri, taşıma senetleri (Way Bills/Consignment Notes) ile aynı anlama gelmekte olup bu belgeler şunlardır:

1.2.1.3.1. Havayolu Taşıma Senedi (Air Waybill)

Havayolu şirketlerince düzenlenen malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir.

1.2.1.3.2. House Airwaybill

Havayolu taşımacılığında taşıma komisyoncusu tarafından düzenlenen bir belgedir. Malın sevk edildiğini değil, yalnızca teslim alındığını gösterir. Nakliyecinin taşımayı kendisi yapmak üzere yerine seçtiği bir başka araçla gerçekleştirmesi durumunda ciro edilemeyen bu belge düzenlenir.

1.2.1.3.3. Demiryolu Hamule Senedi (Rail Consignment Note)

Malların demiryolu ile sevk edildiğinde ihracatçı veya ithalatçı ile demiryolu idaresi arasında yapılan bir taşıma belgesidir; demiryolu konşimentosu da denir. Malın cins ve miktarını, ambalaj şekil ve niteliğini, gönderen ve gönderilenin isim ve adreslerini, hareket ve varış istasyonlarını, taşıma ücretini, bunun ödenip ödenmediğini ve taraflarca kararlaştırılan diğer hususları gösteren taşıma sözleşmesidir. Devredilemez.

Malların demiryoluyla taşınmasına ilişkin kurallar, kısa adı “ CIM ” olan, 1970 tarihli ve Türkiye’ nin de dahil olduğu “Uluslararası Demiryolu Taşımacılığı Anlaşması” ile düzenlenmiştir.⁴⁷

1.2.1.3.4. Karayolu Taşıma Belgesi–CMR (Road Waybill)

Malların nakliyecisi firma tarafından istenilen yere taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. CMR 42 Avrupa ülkesinin imzaladığı taşımacılık sözleşmesi hükümlerine tabi bir taşıma senedir. Bir malın uluslararası taşınması sırasında görebileceği zarar, ziyan, kayıp ve gecikmelerde gönderen, taşıyan ve alıcı arasındaki sorumluluk ve yükümlülükleri belirten bir anlaşmadır. 3 nüsha halinde düzenlenir. Devredilemez.

1.2.1.3.5. Nakliyecisi Makbuzları (Forwarder’ s Receipt) ve FIATA Belgeleri

Taşıma komisyoncuları tarafından belli bir ücret karşılığında kendi adlarına ve başkaları hesabına mal taşıyan nakliye firmaları tarafından düzenlenen belgelerdir. Nakliyecisi makbuzu malın mülkiyetini temsil etmez; kıymetli evrak değildir, ciro ile devredilemezler.

FIATA Taşıma Belgeleri de aslında birer nakliyecisi makbuzlarıdır. Taşıma Acenteleri Birlikleri Federasyonunun kısa adıdır. Federasyona üye olan sevkiyat acenteleri tarafından düzenlenir. Devredilemez, kıymetli evrak değildir. Üç ayrı grupta toplanır:

⁴⁷ Erkut Onursal, “Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama”, Orta Anadolu İhracatçı Birliği, Ankara1996, s.151. Aktaran: Kemer, Dış Ticaret Teknikleri Teori ve Uygulama, BursaAlfa Aktüel, 2005, s.437

FIATA/FCR: Malların gönderilene sevk edilmek veya gönderilenin emrine hazır tutmak üzere teslim alındığını gösterir.

FIATA/FCT: Bu belge takım halinde ithalatçının emrine düzenlenir ama kıymetli evrak değildir.

FIATA/FBL: Deniz konşimentosu ile aynı hukuki niteliğe sahip bir kombine nakliyat konşimentosudur. Bu belge emre düzenlenir ve kıymetli evraktır.

1.2.3.6. Posta Makbuzu (Post Receipt)

Mallar posta ile gönderildiğinde posta idaresi tarafından düzenlenen, malların, teslim alındığını gösteren makbuzaya denir. Ciro ve teslim yoluyla devredilemez. Posta idareleri malları doğrudan alıcısına gönderir.

1.2.2. Ticari Belgeler (Commercial Documents)

1.2.2.1.Faturalar

Satılan veya satılacak malın miktarını, cinsini, markasını, ambalaj adedini, fiyatını ve satış bedeli tutarını göstermek üzere satıcı tarafından alıcıya verilen bir belgedir.

1.2.2.1.1. Proforma Fatura (Proforma Invoice)

Ön fatura niteliğindedir. İhracatçının, sipariş almadan önce, ithalatçıya gönderdiği bir nevi teklif faturasıdır; üzerinde ihracatçı ve ithalatçının kimlik bilgileri, ihracatçının ithalatçıya teklif ettiği fiyat, malın cinsi ve teslim şekli yazılı olup teklif edilen fiyatın hangi tarihe kadar geçerli olduğu da belirtilir.⁴⁸ Proforma faturada yer alan birim fiyat ve bedeller kesin değildir. Alıcı opsiyon niteliği taşıyan teklifi kabul ederse, proforma faturanın kapsamı aynen ticari faturaya aktarılır. Bu anlamda proforma faturalar, ticari faturaların düzenlenmesine esas teşkil eder.

⁴⁸ Kemer, s.402

1.2.2.1.2. Ticari Fatura (Commercial Invoice)

Malın kesin satış faturasıdır. Karşılığında faturanın meblağı, ödeme ve vade şartlarına bağlı olarak alıcı tarafından satıcıya ödenir. Dış ticarete kesilen faturaların, yurtiçi kesilen faturalardan en büyük farkı, üzerlerinde KDV' nin yazılmıyor olmasıdır. Çünkü KDV bir ülkenin kendi iç vergi mevzuatı gereği bir vergi olup, ülkeden ülkeye transferi ve ödenmesi söz konusu değildir.⁴⁹ Proforma faturaya, siparişe veya sözleşmeye istinaden satıcı tarafından alıcı adına düzenlenen malın cinsini, miktarını, niteliğini, birim fiyatını ve satış bedelini içeren ve satışın yapılmış olduğunu gösteren faturadır. Uluslararası ticari kurallara göre; ticari faturaların aşağıdaki hususları içermesi gerekir⁵⁰:

- Düzenlendiği lisanda fatura başlığı
- Satıcının ismi veya ünvanı, adresi ve kaşesi
- Alıcının ismi veya ünvanı, adresi
- Faturanın düzenlendiği tarih ve numarası
- Malın veya hizmetin ayrıntılı tanımlanması
- Malın birim fiyatı ve satış bedeli tutarı
- Teslim ve ödeme şekli
- Malın ağırlığı veya miktarı
- Malın sevk şekli
- Sevk edilen malın ambalaj üzerindeki markalar ve numaralar

⁴⁹ Akın, s.365.

⁵⁰ <http://www.hisarcanta.com/ticaret.asp>

500 sayılı broşürde aksi akreditifte belirtilmedikçe ticari faturalar; akreditifte ismi belirtilen lehdar (ihracatçı) tarafından düzenlenmeli, akreditif amiri (ithalatçı) adına düzenlenmeli, imzalanmalarına gerek yoktur.

Alıcı ve satıcının ülkesinde zorunlu görünen özel bilgiler, fatura toplamının yazı ile yazılması, ihracatçının bankası ve bu bankanın SWIFT nosu, FAS faturada (satış fiyatına satış fiyatı ve mallar gemi doğrultusuna yerleştirilinceye kadarki masraflar dahildir) FOB faturada (satış fiyatına mallar gemiye yükleninceye kadarki masraflar dahildir) gibi bilgiler yazılmalıdır. Ayrıca varsa sipariş nosu ve akreditif nosu da orijinal faturanın üzerine yazılmalıdır⁵¹.

1.2.2.1.3. Navlun Fatura (Freight Invoice)

Navlunun satıcı tarafından ödenmesine rağmen, bu ödemenin konşimentoda açıkça belirtilmemesi halinde taşıyıcı firmadan sağlanan belgeye navlun faturası denir. CFR ve CIF teslim şekillerinde navlunu ihracatçı öder. Konşimento ve diğer sevk belgeleri üzerinde “ navlunu ödenmiştir ” ibaresi bulunması gerekir. Konşimento da bu ibarenin yer almaması halinde taşıyıcı firmaca düzenlenir. Bu fatura alıcının bankası tarafından talep edilmektedir.

1.2.2.2. Çeki Listesi (Weight List)

Malların yüklendiği taşıtlar itibariyle her birim, paket, çuval vb. ağırlığının ayrıntılı gösterildiği listedir. Üçüncü şahıslarca veya bizzat satıcı tarafından düzenlenir. Özellikle yüklenirken tartılmasına imkan olmayan dökme mallar için yükleyenin beyanına istinaden, mal miktarı tespit edilmiş konşimento ibraz edileceği hallere ve neden ziyan veya hasar tespitinde sigorta şirketlerince aranan önemli bir belgedir. Bu nedenle üçüncü şahıslarca doğruluğunun onaylı olması doğabilecek çeşitli sorunların önlenmesi bakımından gereklidir.⁵²

⁵¹ http://www.ihracat112.com/ticari_fatura.htm

⁵² Temel Dış Ticaret Bilgileri, Oyak Bank Eğitim Yayınları, s.68.

1.2.2.3. Koli Ambalaj Listesi (Packing List)

Bu belge sevk edilen malların koliler halinde ambalajlanması durumunda her bir kolinin içinde hangi maldan kaç birim bulunduğunu gösterir. Böylece ambalaj açılmadan içindeki malların bilinmesi olanağı sağlanmaktadır. Bu tür döküm malların sayımı, teslim alınması, gümrük kontrolünde büyük kolaylık sağlamaktadır.

Koli listesi faturayı tamamlayıcı nitelikte bir belgedir. Aynen faturada olduğu gibi koli listesi de mümkün olduğunca kapsamlı olmalıdır⁵³.

Koli listesi⁵⁴;

- İhraç konusu ürünlerin ambalajı, her bir kutu, balya veya çuvalın içinde neler olduğu ve yüklemeye konu her bir kolinin boyutları ve ağırlığı gibi hususlarda detaylı bilgileri içerir.

- Taşıyıcı açısından yüklemenin nasıl yapılacağına karar verileceği aşamada önemli bilgiler sağlar.

- Hasar durumunda, sigorta şirketlerince aranan önemli bir belgedir.

- Koli listesi, malın sayımı, teslimi ve koliyi açmadan içindeki malın bilinmesine olanak sağladığından gümrük kontrolünde önemli faydalar sağlar. Gümrük yetkililerince inceleme aşamasında, müşteri için de yükün içeriğini tespit etmek açısından gerekli bir belgedir.

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

⁵³ http://altinhaber.com/index.php?option=com_content&task=view&id=556&Itemid=30

⁵⁴ http://altinhaber.com/index.php?option=com_content&task=view&id=556&Itemid=30

1.2.2.4. Spesifikasyon Belgesi (Certificate of Specification)

Koli ambalaj listesinin, düzenlenmiş faturaya uygun olması zorunludur. Bu listede malların niteliği ve miktarının yanı sıra malların birim fiyatları da ayrı ayrı gösterilmişse bu belgeye spesifikasyon belgesi denir.

1.2.2.5. İmalatçının Analiz Belgesi (Manufacturer' s Certificate)

Kimyevi maddeler vb. analiz gerektiren malların formüllerindeki elemanların isimlerini ve oranlarını gösteren bir belgedir. Doğrudan imalatçı tarafından düzenlenebileceği gibi alıcının isteği halinde bağımsız bir laboratuvar tarafından düzenlenmesi de akreditifte şart koşulabilir.

1.2.2.6. Gemi Ölçü Raporu (Ullage Report)

Sıvı olarak gemiye yüklenen yakıt, kimyevi madde vb. gemi tankına hangi ölçüde doldurulduğunu belgeleyen ve aynı zamanda varış limanında yapılan boşaltma ölçümlerine göre ne miktarda fire verildiğinin saptanmasında kullanılan özel bir ticari belgedir. Denizcilik şirketlerinin uzmanları veya gözetme şirketlerince düzenlenir.

1.2.2.7. Ekspertiz Raporu (Expertise)

Yurtdışına çıkarılması istenen eşyaların faturalarını da belirtilen değer ve nevi hakkında tereddüte düşülmesi halinde gümrük idareleri malın gerçek fiyat ve cinsinin, firmanın üyesi olduğu ticaret odası tarafından saptanmasını isteyebilir. Firma ekspertizi istenen mallar için bir dilekçe ile bağlı olduğu odaya başvurur. Oda konu ile ilgili meslek komitesinden seçeceği kişi veya dışarıdan tayin edeceği iki eksper ve odadan bir kişinin iştiraki ile malın gerektiğinde yerinde veya odaya getirilerek incelenmesini ücreti karşılığında yaptırır. İnceleme sonucunu gösteren rapor firmaya verilir.

1.2.2.8. Üçüncü Tarafın Düzenlediği Kontrol Belgesi (Third Party Certificate of Inspection)

Malın incelenmesinin ve kalite kontrolünün, bağımsız ve tanınmış bir kontrol veya gözetim şirketince yapılarak belgelenmesidir.

1.2.3. Resmi Belgeler (Official Documents)

1.2.3.1. Dolaşım Belgeleri (Movement Certificate)

Serbest Dolaşım Belgeleri, ürünlerin bir ülkeden başka bir ülkeye geçişinde mevcut ithal vergilerinden muaf olarak girişlerinin sağlanabilmesi amacı ile ithalatçı tarafından düzenlenmesi gereken belgelerdir.

1.2.3.1.1. A.TR Dolaşım Belgesi

Türkiye ile AB arasındaki ticarete, malların karşılıklı tavizlerden yararlanmaları A.TR dolaşım belgelerinin düzenlenmesine bağlıdır.

Türkiye ile Avrupa Birliğinde serbest dolaşımında bulunan eşyanın Katma Protokol’ de öngörülen tercihli rejimden yararlanabilmesini sağlamak üzere ihracatçı ülke yetkili kuruluşlarınca düzenlenip gümrük idarelerince vize edilen bir belgedir. Çıkış gümrüğünde vize ettirildiği tarihten itibaren 90 gün içinde varış gümrüğüne ibraz edilmesi durumunda ithalatçı ülke gümrüklerinde vergi indirim hakkı sağlamaktadır. Dolaşım Belgeleri bastırıldıktan sonra Gümrük Müsteşarlığı’ nca yetki verilen Kuruluş tarafından ihtiyaç sahiplerine dağıtılır. Bu belgeler ihracatçının bağlı bulunduğu Ticaret Odası ve gümrükten onay görür. 5 nüsha olarak hazırlanır. 1 nüsha Ticaret Odasına gönderilir, 2 nüsha gümrüğe bırakılır, 1 nüsha firmada kalır, 1 nüsha alıcıya gönderilir.

Gümrük Müsteşarlığınca “onaylanmış ihracatçılar” düzenledikleri A.TR’ leri odalara tasdik ettirmek ve gümrüğe vize ettirmek zorunda değildirler. Onaylanmış ihracatçılar gözlemler kutusuna “Simplified Procedure-Basitleştirilmiş Prosedür” ibaresi yazarlar.

A.TR. Dolaşım Belgesi düzenlenen ülkeler

Almanya, Avusturya, Belçika, İngiltere, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya, Portekiz, Slovak Cumhuriyeti, Slovenya, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya

1.2.3.1.2. EUR–1 Dolaşım Belgesi

Serbest ticaret anlaşmaları kapsamında, taraf ülkeler menşeli ürünlerin tavizlerinden yararlanmalarını sağlayan bir belge olup, yalnızca Türkiye' nin EFTA ülkeleri ile akdettiği Serbest Ticaret Anlaşması çerçevesinde kullanılmaktadır. EUR–1 belgesine çıkış gümrük idaresi tarafından verilen onay tarihinden itibaren 4 ay içinde ithalatçı tarafından varış gümrük idaresine ibraz edilmesi halinde ithalatçı, uygulanan vergi indirimleri ve muafiyetlerden yararlanabilir.

Ülkemizde kullanılan EUR–1 Dolaşım Sertifikası, TOBB-Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları tarafından bastırılarak ihtiyaca göre mahalli Ticaret Odaları, Sanayi Odaları, Ticaret ve Sanayi Odaları' na gönderilmektedir. İhracatçılar sertifikaları bağlı buldukları odalardan almaktadırlar. Bu belgenin temininde başvuru ve onay mercii ihracatçının bağlı bulunduğu odadır. Önce EUR–1 formu temin edilerek doldurulur ve buna dilekçe, gerçek fatura (Maliye Bakanlığı' ndan onaylı kontrol makbuzu veya noter tasdikli ticari fatura) ve talepname eklenerek odaya müracaat edilir. Ticaret Odası ve Gümrükten onay görür. 5 nüsha olarak düzenlenir. 1 nüsha ticaret odasına verilir. 2 nüsha firmada kalır. 1 nüsha müşteriye gönderilir.

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

Türkiye ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalayan Ülkeler

EFTA Ülkeleri (İsviçre, Norveç, İzlanda ve Lihtenştayn), İsrail, Romanya, Bulgaristan, Makedonya, Hırvatistan, Bosna–Hersek, Fas, Filistin ve Tunus' a yapılan ihracatta EUR–1 Belgesi düzenlenmektedir. Mısır ve Suriye ile imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmaları henüz yürürlüğe girmemiştir.

1.2.3.1.3. T2L Dolaşım Belgesi

AB' ye tam üye ülkeler arasındaki ticarete; malların karşılıklı tavizlerden yararlanmaları için T2L dolaşım belgeleri düzenlenmektedir.

1.2.3.2. Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin)

Ürünün hangi ülkede üretildiğini gösteren belgedir. Genellikle ithalatçının ve ithalatçı ülkenin gelen malın hangi ülke menşeli olduğunu öğrenmek amacıyla ihracatçılardan talep ettikleri belgedir. İhracatçılar, bağlı buldukları meslek odasına başvurarak menşe şahadetnamesi çıkarırlar ve ithalatçılarına vesaik içerisinde ulaştırırlar. İthal gümrüğünde aranan bir belgedir. İthal işlemlerinde vergi muafiyeti ve indirimi sağlar.

Macaristan, Arnavutluk, Polonya, Suriye, Uzak Doğu ülkeleri Menşe şahadetnamesi istemektedir.

Genelleştirilmiş Preferanslar Sisteminin sağladığı tavizli gümrük oranlarından yararlanılması için preferans tanıyan ülkelere yapılacak ihracatta özel bir menşe şahadetnamesi (Form A) düzenlenmesi gerekmektedir. Ülkemiz bu sistem çerçevesinde ABD, Avustralya, Kanada, Japonya, Yeni Zelanda, Rusya Federasyonu preferanslarından yararlanmaktadır⁵⁵. ABD' ye ihracatta (Form A) şartı aranmamaktadır. 1 Ocak 2002 tarihinden itibaren Türkiye Gümrük Birliği kapsamında "GSP"* veren ülke konumuna gelmiştir. Dört nüsha olarak eksiksiz ve usulüne uygun olarak doldurulan özel menşe şahadetnameleri odalarca beyan tasdiki işlemine tabi olmaktadır. Odalarca düzenlenmesinden sonra bir yazı ekinde Dış Ticaret Müsteşarlığı' na ve Bölge Müdürlüğüne gönderilmektedir. Buralardan da alınan onaydan sonra iki örneği ihracatçıya geri verilmektedir.

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

⁵⁵ <http://www.musiad.org.tr/disIliskiler/detay.asp?haberID=65&dik=7>

*GSP, gelişmekte olan ülkelerin ihraç mallarına gelişmiş ülkeler tarafından gümrükten muaf ya da indirimli oranlar uygulamak suretiyle rekabet gücü kazandırma imkanını sağlamaktadır. GSP'nin amacı gelişmekte olan ülkelerin ihracat gelirlerini artırmak, sanayileşmelerini teşvik etmek ve ekonomik büyümelerini hızlandırmaktır.

1.2.3.3. Kontrol Belgesi (Inspection Certificate)

Ülkemizden ihraç edilecek tarımsal ürünler, ihraç edilecekleri ülkeler veya ülkeler topluluğunun standartlarına ve mevzuatına uygun olmak zorundadır. Standartta tabi ürünler listesinden yapılacak ihracatlarında fiili ihraç aşamasında ürününün belirlenmiş standarda uygunluğunun mutlaka belgelenmesi gerekir. Bu amaçla ihracatçılar Dış Ticaret Müsteşarlığı, Standardizasyon Genel Müdürlüğü bünyesinde yer alan Standardizasyon Denetmenliklerine başvurarak kontrol belgesi almak zorundadır.

1.2.3.4. Uygunluk Belgesi

Uygunluk belgeleri iç piyasada zorunlu uygulamada bulunan Türk Standartlarındaki ithal ürünlerin standartlara uygun olduklarını belgelemek amacıyla düzenlenmektedir. CE, ISO 9000, TSE sahibi olan sanayiciler bu belgelerden muafırlar.

1.2.3.5. Sağlık Sertifikası (Phytosanitary Certificate)

Bitki ve bitkisel ürünleri ihraç edecek olan ihracatçılarımızın ihraç konusu mallarının her türlü hastalık ve zararlardan arınmış durumda olduğunu tüketime uygun bulunduğunu kanıtlamak için ülkemiz resmi mercilerden almış oldukları belgedir.

1.2.3.6. Veteriner Sertifikası (Veterinary Certificate)

Canlı hayvan ve hayvansal ürünlerin (et, süt, yumurta, bal, deri, yün, yapağı, tiftik, bağırsak, sakatat, tırnak, boynuz, kan, kemik ve gübre, deniz ve tatlı su ürünlerinin tuzlanmış, salamura edilmiş, kurutulmuş, füme edilmiş hazır konserve şekilleri, balık yağları, vb.) ihraç ve yağ ithal edilebilmesi için bu malların sağlıklı olduğuna ve bulaşıcı hastalık taşımadığına dair, gümrük giriş çıkış kapılarında resmi veteriner hekim tarafından yapılan kontrollerin sonucunu gösteren bir belgedir.

1.2.3.7. Helal Belgesi (Halal Certificate)

İslam ülkelerinin yaptıkları et ithalinde alıcılar tarafından talep edilen bir belge olup, hayvan kesimlerinin ilsem dini kurallarına uygun olarak yapıldığını gösterir. Bu belge ihracatçının bulunduğu il müftülüğü tarafından düzenlenip verilmektedir.⁵⁶

1.2.3.8. Radyasyon Belgesi (Radiation Certificate)

Tarım ürünlerini kabul edilebilir orandan fazla radyasyon içermediğini veya radyasyonsuz olduğunu kanıtlayan belgedir.

1.2.3.9. Boykot/Kara Liste Belgesi (Boycot /Black List Certificate)

Savaş halinde bulunan veya diplomatik ilişkilerini donduran ülkeler karşılıklı olarak ticari ilişkilerine de son verdikleri için boykot/kara liste uygulamasına yönelmektedirler. İsrail ile Arap Ülkeleri arasında bir soğuk savaş vardır. Bu yüzden Türkiye örneğin İsrail' e ihracat yaparken, İsrail ilgili ihraç malımızın herhangi bir Arap Ülkesi' nin kara sularında veya hava sahasından geçmediğinin ve taşıma aracının herhangi bir Arap Ülkesi bandıralı olmadığını beyanını talep etmektedirler.

1.2.3.10. Konsolosluk Faturası (Consulate Invoice)

Bazı ülkelerin ithalat mevzuatları (genelde Arap ve Güney Amerika Ülkeleri) ihracatçı tarafından hazırlanan ticari faturanın ihracatçının ülkesindeki kendi ticari ataşelikleri tarafından da onaylanmasını isterler. Bu tür faturalara konsolosluk faturası denir.

1.2.3.11. Tasdikli Fatura (Certified Invoice)

İhracatçı tarafından ithalatçı ülkesinin konsolosluğuna onaylattırılan ticari faturadır. Bazı ithalatçı ülkeler (Orta Doğu Ülkeleri) tasdikli faturayı şart koşarlar. Onaylanmamış fatura mallarının ithaline izin vermezler. Söz konusu onay, ticari fatura orijinalerin, özellikle malların menşe ülkesi için yapılır. Fatura tasdiki isteyen ülkeler Cezayir, Fas, İran, Mısır, Suriye, Tunus, Ürdün, Lübnan' dır.

⁵⁶ IGEME, **İhracat Prosedürleri, İhracatta Kullanılan Uluslararası Dökümanlar**, <http://www.igeme.org.tr>

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

Eşyaların gümrük vergisine tabi olmadan geçici kabulüne imkan sağlayan ve milli gümrük belgesi yerine kullanılmak üzere düzenlenen belgedir. Geçerlilik süresi 1 yıldır.

1.2.4. Sigorta Belgeleri (Insurance Documents)

Sigorta, sigortacının bir prim karşılığında diğer bir kimsenin para ile ölçülebilir bir menfaatini zedeleyen bir rizikonun meydana gelmesi halinde tazminat vermeyi üzerine aldığı anlaşmadır⁵⁷.

CIF veya CIP teslim şekline göre yapılan ihracatta söz konusu olmaktadır. İthalatçının verdiği bilgiler ve talimat doğrultusunda ve ithalatçı hesabına ihracatçı tarafından yaptırılmaktadır. Malın satıcı tarafından alıcıya sevki sürecindeki taşıma risklerini kapsar.

1.2.4.1. Sigorta Mektubu (Letter of Insurance)

Genellikle bir sigorta acentesi tarafından sigorta sertifikası veya sigorta poliçesine baz olacak sigortalama işleminin yapılmış olduğunu üçüncü şahıslara duyurmak için düzenlenen bir belgedir. Ortaya çıkabilecek herhangi hasar veya kayıp nedeniyle bu belgeye istinaden sigorta şirketinden tazminat talep edilemez. Bankalar tarafından uygun bir sigorta belgesi olarak kabul edilmemektedir.

1.2.4.2. Sigorta Belgesi (Insurance Certificate)

Sigortacı ile sigortalanan arasında yapılan açık veya flotan sigorta sözleşmesine istinaden düzenlenir. Açık ve flotan sigorta, yapılacak olan birden fazla yüklemenin sigortasını kapsamak üzere tanzim edilir. Her yükleme tarihinde sigorta yaptıran, kesin sigortanın yapılması için malların niteliklerini ve yükleme tarihini belirten sigorta belgesini doldurup imzalayarak sigorta şirketine gönderir. Bu belge, bir teklif niteliği taşımakta olup sigorta şirketince imzalandıktan sonra geçerli bir sigorta

⁵⁷ <http://danismanlar.blogcu.com/>

belgesi haline gelir. Sigorta belgesi yükletenin isteği üzerine nama, emre veya hamiline düzenlenerek ciro ve teslim yoluyla devredilebilir.

1.2.4.3. Flotan Sigorta Poliçesi veya Açık Kapsam (Floating Policy/Open Cover)

Malların yükleme öncesinde ön sigorta poliçesi. Bekleme süresinde olan riskleri ortadan kaldırır. Malların kesin sigortası yapılmadan önce yükleme gerçekleştirilene kadar malların sigorta ettirilmesi için yaptırılan geçici bir sigorta şeklidir. Kesin sigortanın malların yüklendiği anda gerçekleştirilmesi zorunludur. Flotan sigorta küçük bir ücret karşılığında yapılır ve geçerlilik süresi 12 aydır. Bu sigortayı yaptırmak için sigorta başvuru formu doldurularak sigorta yaptıran tarafından imzalanarak sigorta şirketine verilir.

1.2.4.4. Sigorta Poliçesi (Insurance Policy)

Sigorta sözleşmesinin en kesin delilidir. Kapsanan risklerin tüm ayrıntıları sigorta poliçesinde gösterilir. Sigorta eden ile sigorta edilen arasında malların belirli yerler ve belirli tarihler arasında taşınması esnasında düzenlenen bir belgedir. Bu belge nama, emre veya hamiline düzenlenen kıymetli evrak olup, belge kapsamı haklar ciro yoluyla bir başkasına devredilebilir. Mallarda meydana gelebilecek herhangi bir hasar veya kayıptan dolayı sigortayı yaptıran veya ciro yolu ile sigorta poliçesini elinde bulunduran kişi doğrudan zararın tazmini için sigorta şirketine başvurabilir. Sigorta poliçesinde müşteri adının yanında “Dain- i Mürtein” ibaresi ile birlikte banka adı da varsa, tazminat durumunda ilk alacaklı olan bankadır. Sigorta poliçesinde şunlar belirtilmelidir:

- Sigortacının ve sigorta ettirenin ve varsa faydalanan kimsenin adı ve soyadı veya ticaret unvanı ve ikametgah adresleri
- Sigorta konusu
- Sigortacının üstüne aldığı risklere, bu risklerin üstlenilmesinin başlayacağı ve son bulacağı tarih,

- Sigorta bedeli
- Primin tutarı ile ödeme zamanı ve yeri
- Sigortacının üstüne aldığı rizikoların gerçek kapsamlarını belirlemeye yarayacak bütün haller
- Düzenleme tarihi
- Sigortanın geçerlilik tarihi
- Malın taşınacağı araç ve taşımada izlenecek yol
- Taşıyıcının adı ve ticaret unvanı
- Gönderen ile taşıyıcı arasında taşıma için süre saptanmışsa bu süre
- Malın taşıyıcıya teslim olduğu yer ile gönderene teslim edileceği yer
- Sigortalanan eşyanın cinsi, ağırlığı, parça adedi, marka ve numaralarının ve avarya komiserinin (hasar halinde gerekli tespitleri yapmaya yetkili kılınan şahıs) isim ve adresi

Sigorta poliçeleri düzenlendikleri tarihten itibaren malların gümrüğe inişini takip eden 30 gün (uçak) ve 60 gün (kamyon, gemi, tren) boyunca geçerlidir.

1.2.4.5. Nakliyat Sigorta Poliçesinin Çeşitleri

- **Takselenmiş sigorta poliçesi (Valued policy)**

Sigorta konusu malın değerinin poliçe üzerinde belirtildiği poliçe türü.⁵⁸ Taraflar mukavele ile sigorta değerini muayyen bir para olarak tesbit ederlerse bu para taraflar arasında sigorta değeri için esas olur.⁵⁹

⁵⁸ <http://www.bsd.org.tr/yararli/distic/uluslararsibelgeler.doc>

⁵⁹ <http://www.vergiturk.com/tml1h.htm>

Sigorta ettirenle sigortacı arasında uyuşma sağlanarak değerinin esas alındığı sigorta poliçesidir. Sigortalanan malların gerçek değerinden yüksek olsa dahi hasar halinde poliçede gösterilen değer esas alınır. Ancak değerinde sigortacı indirim talebinde bulunabilmektedir. Genellikle gemi sigortaları bu şekilde yapılmaktadır.

- **Açık (Takselenmemiş) sigorta poliçesi (Unvalued/Open Policy)**

Sigortalanan malların değerini sonradan bildirmek ve saptamak üzere geçici bir sigorta bedeli üzerinden düzenlenen veya hasar halinde malın değerinin tespitini öngören sigorta poliçesidir. Bu tip sigorta malların değerlerinin kolayca saptanması mümkün olmayan nakli için yapılır.

- **Bir sevkiyat için sigorta poliçesi (Voyage Policy)**

Malın belirli bir süre içinde sevk edilmesini kapsamak üzere yaptırılan sigortaya denir. Sigorta geminin bir yolculuğu için yapılıyorsa, sigortacı için riziko yükün alınmasından boşaltılmasına kadar devam eder.

- **Flotan poliçe (Floating Policy)**

Bir yerden diğer bir yere belli bir süre içinde çeşitli taşıt araçlarıyla gönderilecek malların belli bir sigorta bedeli limiti içinde sigortalanmasını temin eden poliçeye abonman poliçesi (flotan poliçe) denilmektedir. Sigortalı gönderdiği her parti mal için ayrı poliçe veya sigorta sertifikası düzenlettirmek zorundadır.

1.2.4.6. Sigortada Kapsanabilecek Risk Türleri

Bir sigorta poliçesinin kapsayacağı rizikolar; müşterek avarya, hususi avarya franko ve hususi avaryadır.

Avarya; gemiye ve yüke kendi yıpranmalarından veya fırtına, buz, sis gibi doğal afetlerden veya kaptan, tayfa ve yük ile ilgilenenler gibi kimselerin fiillerinden veya uluslararası deniz ticaret hukukunun içerdiği özel kuralların savaş sırasında mülkiyetin korunamamasından dolayı ortaya çıkan hasarların ve olağanüstü giderleri kapsar.

- **Müşterek Avarya (General Average)**

Geminin karşılaştığı risklerden dolayı mallarında hasar görmesi ihtimaline karşı yapılan sigortadır. Örneğin; geminin batma tehlikesine karşı mallardan bir kısmının denize boşaltılması.

- **Hususi Avarya Franko (Free From Particular Average)**

En dar kapsamlı bir riziko türüdür. Bu tür avarya sadece geminin yanması, batması veya karaya oturması vb. durumlarda meydana gelen hasar ve kaybın tazmin edilmesini kapsamaktadır.

- **Hususi Avarya (Particular Average)**

En geniş kapsamlı bir riziko türüdür. Müşterek avarya zararlarının yanı sıra mallarda özel olarak meydana gelebilecek riskleri de kapsamına alır. Burada malların tamamının hasar görmesi gerekmez. Herhangi bir paketin bir bölümünün dahi hasar görmesi halinde sigorta şirketi bu kaybı önler. Savaş, afet, grev gibi olağanüstü hallerde meydana gelebilecek zararlar sigorta kapsamının dışındadır. Bu tür tehlikelere karşı, sigorta anlaşmasında rizikoların kapsamı genişletilebilir. Hususi avaryalar genellikle bir muafiyete tabi tutularak ödenmektedir. Hususi avaryada uygulanan muafiyetin niteliğine göre iki şekilde ödeme yapılabilir. İndirimsiz muafiyette; belirli bir oranda muafiyet sınırı vardır. Bu miktara kadar olan hasarı sigorta şirketi tazmin etmez. Ancak bu limit aşıldıktan sonra zararın tamamı sigorta şirketince ödenir. İndirimli muafiyette; hususi avaryalar, muafiyet oranını veya geçmesin, muafiyet miktarı kadar bir indirilmek suretiyle ödenir. Sigortanın muafiyetsiz olarak yapılmasının kararlaştırılması da mümkündür. Bu durumda özel şartlar arasında belirtilmesi halinde tazmin herhangi bir muafiyet uygulamadan yapılır.

1.2.5. Finansman Belgeleri (Financial Documents)

Bu belgeler bir dış ticaret işleminde bankaların kredi verme veya krediye aracılık etme durumlarında kullanılır. Ayrıca bu belgeler taraflar arasındaki borç alacak akitlerini olduğu kadar malların mülkiyetini de temsil etmektedirler.

1.2.5.1. Poliçe (Draft/Bill of Exchange)

Belirlenmiş bir sürenin sonunda veya vadede, cinsi ve tutarı belirlenmiş meblağın belirli bir lehdara veya hamiline ödenmesi için alacaklının borçluya verdiği yazılı, şartsız bir ödeme emridir. Bir poliçede 3 taraf vardır. Keşideci, poliçeyi düzenleyen taraftır. Keşideli (muhatap), üzerine poliçe düzenlenen taraftır. Lehdar ise poliçenin üzerinde belirtilen meblağın ödeneceği taraftır.

Poliçenin aşağıda belirtilen şekil şartlarına uyması zorunlu olup, bunlardan birisinin eksik olması durumunda belge poliçe niteliğini kaybetmektedir.

- Düzenlendiği lisanda poliçe sözcüğü içermesi
- Şartsız ödeme ifadesi belirtilecek
- Kime ödeneceği belirtilecek
- Döviz cinsi tutarı
- Keşide yeri ve tarihi
- Keşidecinin adı, soyadı, ünvanı ve imzası
- Keşidelinin adı, soyadı, ünvanı ve adresi
- Vade
- Ülke mevzuatına veya akreditif şartına göre konması gerekli kayıtlar

Poliçeler vadeli ve vadesiz olarak düzenlenebilirler. Poliçeler şartsız bir ödeme emridir. Vadesi gösterilmeyen poliçe, görüldüğünde ödenmesi şart kılınmış sayılır. Poliçeler birden fazla nüsha olarak düzenlenebilirler. Poliçelerden birinin ödenmesi diğerini hükümsüz kılar.

Poliçenin devri

Poliçe emre yazılı senet olup ciro ve teslim yoluyla devredilmesi için onun açık bir şekilde emre yazılı olması şart değildir. Keşideci “emre yazılı değildir” kelimelerini veya eş anlam taşıyan bir kaydı poliçeye koyarsa, senet alacağın temlik yoluyla devredilir. Poliçenin ciro ve teslim yoluyla devredilmesi için onun açık bir şekilde emre yazılı olması şart değildir.

Ciro

Ciro, poliçe veya poliçeye ekli “alonj” denilen bir kağıt üzerine yazılması ve ciranta tarafından imzalanması gerekir. Giro poliçenin arka veya ön yüzüne yazılabilir. Poliçenin ön yüzüne yapılan cironun “tam ciro” olması zorunludur. Uygulamada ciro poliçenin arka yüzüne, kabul ve aval ise poliçenin ön yüzüne yapılır. İki şekilde yapılır:

Tam ciroda poliçeyi ciro edeceği kimsenin adını, soyadını ve ödeyiniz ibaresini yazar ve imzalar.

Beyaz ciroda ise ciranta sadece ödeyiniz kelimesini yazarak veya hiçbir şey yazmaksızın imzasını atarak poliçeyi teslim eder.

Cirolar yapılış amaçlarına göre de sınıflandırılabilir:

Temlik cirosu, poliçeden doğan bütün haklar ciro edilene geçer. Ancak bu hakların devri için sadece ciro yeterli değildir. Ayrıca poliçenin teslimi gerekir. Cironun üzerinde “bedeli teminattır” veya “tahsil içindir” gibi kayıtların bulunmaması halinde yapılan ciro temlik cirosu hükmünde sayılır⁶⁰.

Tahsil cirosu, poliçe bedelinin bir başka kimse tarafından tahsil edilmesini sağlamak amacıyla yapılan ciroya denir. Giro, bedeli “tahsil içindir”, “kabz içindir” kayıtlarını veya sadece “tahsili” ifade eden bir kayıt taşımalıdır⁶¹.

⁶⁰ <http://www.senaymm.com/sirkuler/20040830135450.doc>

⁶¹ <http://www.senaymm.com/sirkuler/20040830135450.doc>

Rehin cirosu, “bedeli teminattır”, “bedeli rehindir” gibi bir kaydı taşırsa, hamil poliçeden doğan bütün hakları kullanmalıdır. Ancak kendisi tarafından yapılan ciro tahsil cirosu hükmündedir⁶².

1.2.5.2. Aval (Acceptance)

Bir nevi kefalettir. Aval veren kimse senedin ödenmesini garanti eder. Bu nedenle poliçenin dolaşımı kolaylaşır. Aval, poliçenin yüzüne yazılan şartsız ve rücu edilemez bir kefalettir.

Poliçeye keşideci, muhatap ve cirantalar da aval verebilir. Diğer yandan poliçe borçlularından herhangi biri lehine aval verilebilir. Aval şerhinde avalin kimin lehine verildiği açıklanmalıdır. Aval şerhinde kimin için verildiği belirtilmemişse aval, keşideci lehine verilmiş sayılır.

Aval deyimi, keşidelinin bankası tarafından garanti edilmesi anlamına gelir. Poliçe üzerine borçlunun “accepted” yazıp imzalamasını müteakip aval kaydı bankaca “keşideci için avaldır” kaşesi ile ifade edilir.

1.2.5.3. Bono (Promissory Note)

Poliçenin tam tersidir. Çok fazla kullanılan bir belge değildir. Borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği bir ödeme vaadinden ibaret kambiyo senedir. Vadesinde hamili tarafından genellikle bankalar aracılığıyla borçlusuna ödeme için ibraz edilir. Ciro ile değiştirilebilir. Ödenmeme halinde protesto yoluyla kanuni işleme konabilir. Dış ticarete poliçe kadar yaygın değildir. Dış ticarete poliçe kadar yaygın değildir. Özel dış kredilerle bağlantılı olarak ön izinlerle kısıtlıdır.

1.2.5.4. Kontrol ve Numune Alma Yetkisi (Inspection and Sampling Order)

Bu belge, banka adına antreпода veya bankanın deposunda rehin olarak saklanan mallara alıcı çıktığında, alıcıların malları kontrol etme veya depodan

⁶² <http://www.senaymm.com/sirkuler/20040830135450.doc>

numunelik mal alma isteklerini karşılamak için bankanın, antrepo sorumlusuna verilmek üzere düzenlediği ve bu amaçla alıcı adayına verdiği, bir çeşit yetki belgesidir. Bu belgeyi alan antrepo görevlisi, alıcı adayının malı incelemesine ve gerekirse numune almasına müsaade eder.⁶³

1.2.5.5. Antrepo Makbuzu (Warehouse Receipt)

Malın saklanmak üzere antrepoya alındığını gösteren bir alındı belgesidir. Nama veya emre düzenlenebilir. Bu belge üzerinde malın miktarı, cinsi, teslim, alındığı tarih, teslim alınan malların hacizli olup olmadığı, antreponun bulunduğu bölge, tahsil edilecek ücret ve masraflar vb. hususlar belirtilir. Ciro edilemez.

1.2.5.6. Teslim Emri (Delivery Order)

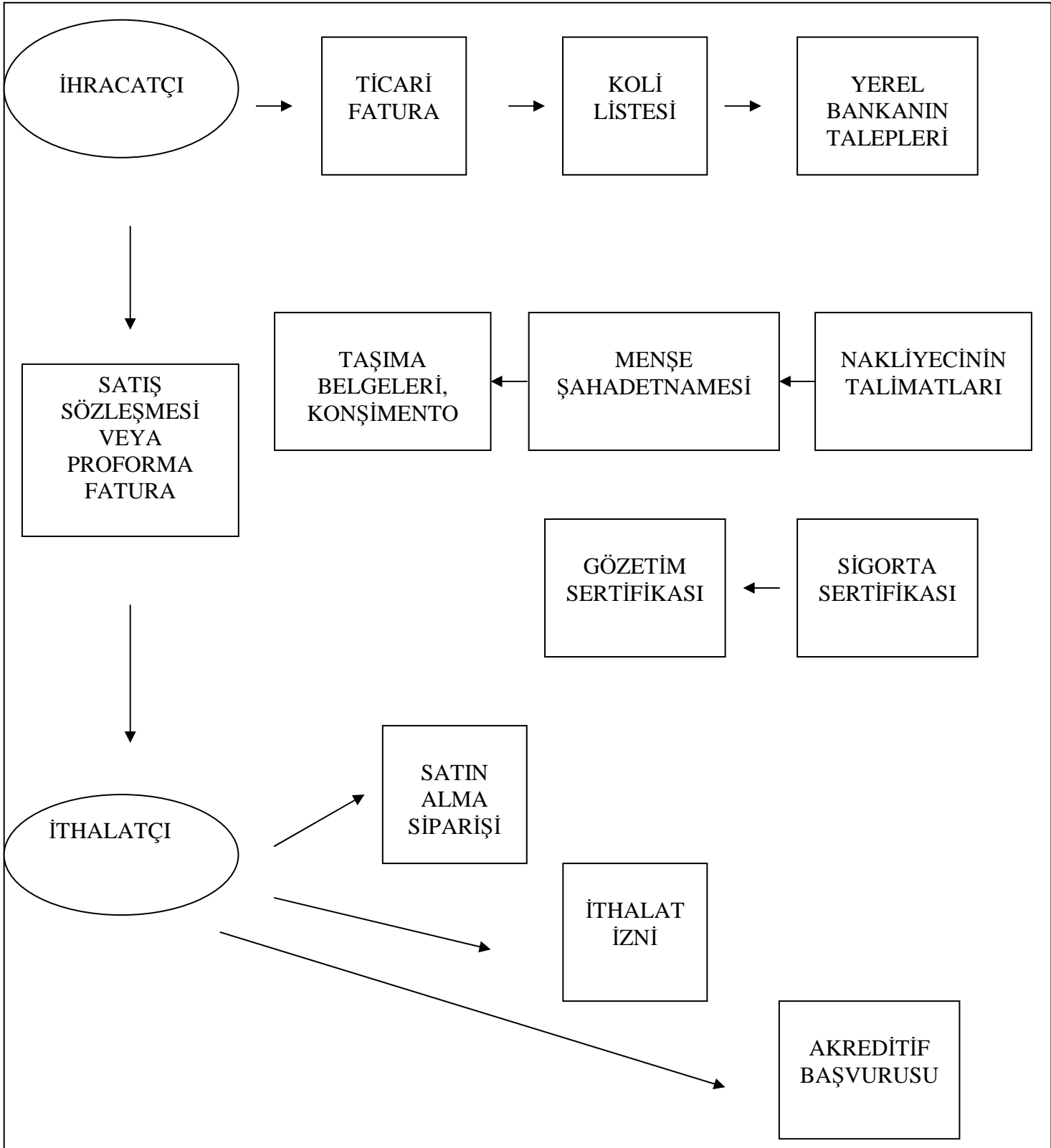
Alıcının malları satın almayı kararlaştırıp ilgili bankaya başvurması halinde ilgili bankaların malların bir kısmının veya tamamının alıcıya teslim edilmesini teminen, alıcıya antrepo sorumlusuna ibraz için düzenlediği, bir teslim talimatı olup bu belgeyi antrepoya ibraz eden alıcı belgede belirtilen malların mülkiyetine sahip olmaktadır.

1.2.5.7. Rehin Senedi (Trust Receipt)

Bankalar kredi açtıkları muteber müşterilerine, malları veya malları teslim eden vesaiki teslim ederken bu malların üzerindeki hakkın veya malların satışından temin edilecek gelirin kontrolleri altında olmasını isteyebilirler. Bu nedenle müşterilerinden rehin senedi alırlar. Belirli müşterilere özel olarak düzenlenen belgedir.

⁶³ Özcan Güven, **İhracat Uygulamaları**, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Önlisans Programı, A.Ö.F. Yayın No445, Kasım 1994, s.155. AktaranKemer, s.452.

Şekil 1.1.İhracatta Kullanılan Uluslararası Belgelerin Akış Şeması



Kaynak: www.igeme.org.tr

2.BÖLÜM

2. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME ŞEKİLLERİ

Birbirlerinden uzakta belki hiç yüz yüze görüşmemiş ihracatçı ve ithalatçı arasında gerçekleştirilen bir alım satım işleminde en önemli konulardan biri ödeme şeklidir. İki tarafta birbirini tanımıyor ve güvenmiyor olabilir. Hem bundan dolayı hem de farklı para birimini kullanmalarından dolayı, iki tarafta belirli riskler taşınmasından dolayı dış ticaretteki ödeme şekilleri alıcı, satıcı ve bankacılar çok iyi etüt edilmelidir.

İthalatçı ve ihracatçı birbirlerinin ülkelerindeki dış ticaret mevzuatını bilmelidir. Aynı şekilde bankacılarda bilmelidir.

Dış ticarete ödeme şekillerinin hepsinde ortak yanlar vardır. Ödeme şekillerinde en az 4 taraf olup; bunlar, ihracatçı, ihracatçının bankası, ithalatçı ve ithalatçının bankasıdır. Ayrıca malın hazırlandığı ve sevk edildiğini gösteren belgeler vardır.

Ödeme yöntemlerinin hangisinin kullanılacağı⁶⁴;

1. Mal ve sektör bazında yerleşik geleneklere
2. Alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesine
3. Ülkenin genel politikasına
4. Nakit ödeme gücüne göre belirlemektedir.

2.1. Peşin Ödeme (Cash Payment)

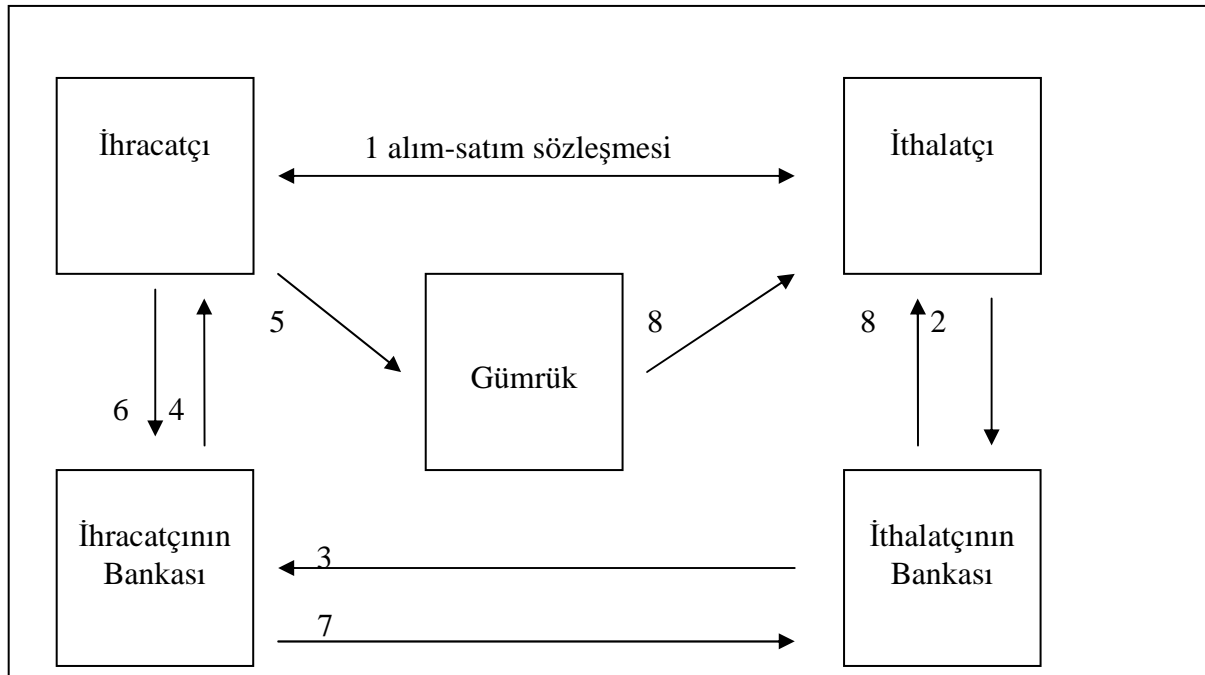
Alıcının/ithalatçının mal bedelini, malların sevkiyatından önce satıcıya/ihracatçıya ödediği bir ödeme şeklidir. Satıcı mal bedelini aldıktan sonra malları gönderir. İhracatçı mal bedelini banka aracılığıyla tahsil eder ve karşılığında bankadan döviz alım bordrosu alır. Peşin ihracatta döviz alım bordrosu gümrük

⁶⁴<http://www.nscargo.com/tr/bilgiler.asp?id=6>

tarafından da onaylanır. İhracat süresi DAB tarihinden itibaren 18 aydır. Aksi durumda mal bedeli faizi ile ihracatçıya iade edilir. Dövizin yurda nakit olarak gelmesi durumunda döviz getiren kişinin gümrükten döviz beyan tutanağı alması gereklidir. Bankalar döviz beyan tutanağına istinaden alış yapar ve ayrıca gümrüklerden döviz beyan tutanağının onayını talep ederler. Gümrükten onay alınmadığı durumda, DAB geçersiz sayılır.⁶⁵ Alıcı için risklidir. Alıcının satıcıya her bakımdan güven duyması halinde ve peşin ödemede indirim olanağının olması halinde başvurulan bir yöntemdir.⁶⁶ İhracatçı açısından peşin ödeme, ihracat mallarını üretmek hazırlamak ve sevk etmek için bir ön finansman sağlar. Alıcı açısından peşin ödemelerin avantajı ise peşin ödeme iskontolarının yüksekliğidir. Peşin ödeme yolu, bugünkü uluslararası ticarete az kullanılmaktadır.

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

Şekil 2.1. Peşin Ödeme



Kaynak: Canan Silifke, **Dış Ticarete Ödeme Şekilleri**, İstanbul Ticaret Odası, Dış Ticaret Eğitim Semineri, İstanbul 25-27 1998, s.29

⁶⁵ Ödeme Şekilleri, 2007, http://www.ram.com.tr/foreign_commerce/payment_types.asp, (9 Mayıs 2007)

⁶⁶ İthalat/İhracat Ödeme Şekilleri, 2007, <http://www.vakifbank.com.tr/1329.aspx> (01 Haziran 2007)

1. Anlaşma yapılır.
2. İthalatçı peşin ödemeye konu olan malın bedelini havale ettirmek için bir dilekçeyle birlikte bankasına başvurur. Ödeme havaleyle olabileceği gibi çek, efektif, prefinansman ve kırmızı şartlı akreditif olarak ta yapılabilir.
3. İthalatçının bankası talimat sonucu mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.
4. Ödeme emrini alan ihracatçının bankası bedeli ihracatçının hesabına işler ve DAB düzenleyerek ihracatçıya verir.
5. İhracatçı malların fiili ihracatını başlatır.
6. İhracattan sonra ihracatçı vesaikleri bankasına verir.
7. İhracatçı banka ithalatçı bankaya gönderir.
8. İthalatçının bankası vesaikleri ithalatçıya verir ve o da gümrükten malı çeker.

Peşin ödeme beş şekilde gerçekleşmektedir:

- Havale
- Efektif
- Çek
- Prefinansman
- Red –clause akreditif

2.1.1. Havale

Peşin ödeme sistemleri içinde en çok bu kullanılır. Burada ithalatçı firma, bankasına ihracatçı adına belirli bir tutarı ödemesi için talimat verir ve kendi ülkesindeki para cinsinden mal bedelini öder. Mal bedeli ithalatçının bankası tarafından

ihracatçının ülkesindeki bankaya transfer edilir ve ihracatçı hesabına kaydedilir. Sonrada ihracatçı malları gönderir.

Günümüzde havaleler, çoğunlukla bankalar arası SWIFT haberleşme sistemi ile on-line olarak hemen gerçekleştirilmektedir. İthalatçı, parayı gönderdiğini, ancak banka paranın hala gelmediğini ilk yapılacak şey, ithalatçının kendi bankasının ihracatçının bankasına havaleyi gerçekleştirdiği SWIFT mesajın kopyasının ithalatçıdan istenerek bankaya bu ibraz edilmesidir. İki banka arasındaki bir SWIFT havale işlemi en geç iki gün içerisinde ihracatçının hesabına geçer⁶⁷.

2.1.2. Efektif

Efektifin peşin ödeme olarak kullanılması, nakit olarak ithalatçı tarafından ihracatçıya ulaştırılması şeklinde olur. Ancak ihracat bedeli olarak getirilen efektif, ithalatçı firmayı temsile yetkili şahıslar tarafından getirilebilir ve efektifin, gümrükten geçişi sırasında gümrük yetkililerine beyan edilmesi ve söz konusu efektif miktarı için ihracat bedeli olduğuna dair DBT (Döviz Beyan Tutanağı) düzenlenmesi gerekmektedir.⁶⁸ İhracatçının ülkesindeki banka döviz alım bordrosunu düzenler. Döviz alım bordrosuna döviz alışının niçin yapıldığı kaydedilir. İhracatçı daha sonra malları gönderir.

2.1.3. Çek

Ödeme bazen çekle yapılır. Ya ithalatçı getirir ya da postayla gönderilir. Şahıs çeklerindense banka çekleri tercih edilmelidir. Banka çeklerinde banka kendisini borçlu gösterir. Borçlu da bunu alacaklıya verir. Asla karşılıksız olmaz.

2.1.4. Prefinansman

Bir ön ödemedir. Bu ödeme şeklinde ithalatçı ihracatçının bankasından garanti alır. Yöntem genellikle ihracatçının üretim yapabilmesi için kaynağa ihtiyaç duyduğu durumlarda kullanılır. Eğer ihracatçı mal teslimatı yapmaz ise ihracatçının adına garanti vermiş bulunan banka faizi ile birlikte yapılan ön ödemeyi ithalatçıya iade eder. Garanti

⁶⁷ Akın, s.127.

⁶⁸ A.g.e, s.127.

veren banka ise bu garanti karşılığında ihracatçıdan belirli bir komisyon alır. Prefinansmanda peşin ödenen kısım için faiz tahakkuku söz konusudur. Banka burada kefildir. Ancak, ihracatçının bankanın kredi müşterisi olması gerekir. Bunun için banka müşterisinden bir garanti ister.

2.1.5. Red-Clause Akreditif

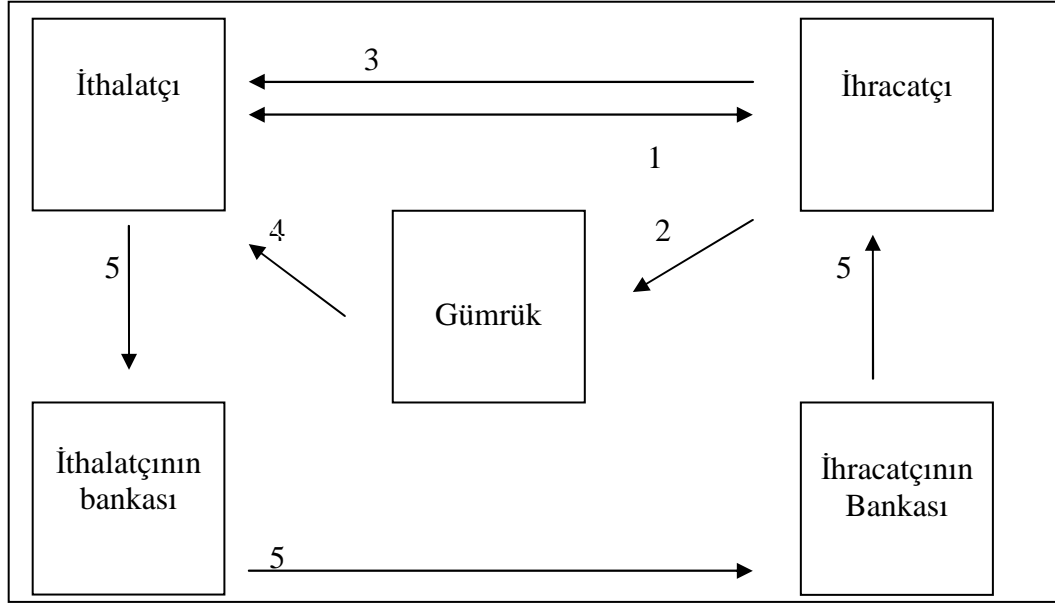
Bir akreditifte kırmızı renkte yazılmış ve ihraç olunacak malın satın alınması ile yükleme masraflarının karşılanması amacıyla ihracatçıya, aracı bankanın avans olarak peşin ödemede bulunmasını sağlayan şarttır. İki firma arasında sözleşme olur. İthalatçıya, ihracatçıya mal bedelini öder. İhracatçı malları gönderir. İthalatçı malları gümrükten çeker. Akreditif çeşitlerinde de yine red clause akreditiften bahsedeceğim.

2.2. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Good)

İthalatçının malları teslim almasından sonra bedelinin ihracatçıya ödenmesidir. Ancak, çok güvenilen bir müşteriye uygulanabilir. Mal mukabili ödeme ihracatçı açısından riskli, ithalatçı açısından ise caziptir. İthalatçı mal bedelini vadesinde nakit olarak ödemeyip, ihracatçının göndermiş olduğu poliçeyi kabul ederse; ödeme şekli kabul kredili mal mukabili olur.

1. İki firma aralarında sözleşme yaparlar.
2. İhracatçı firma malı gönderir.
3. İhracatçı firma belgeleri ithalatçıya gönderir.
4. İthalatçı firma malı gümrükten çeker.
5. İthalatçı firma kendi bankasına mal bedelini öder ve transfer yaptırır.

Şekil 2.2. Mal Mukabili Ödeme



Kaynak: Canan Silifke, **Dış Ticarete Ödeme Şekilleri**, İstanbul Ticaret Odası, Dış Ticaret Eğitim Semineri, İstanbul 25-27 1998, s.27.

2.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents)

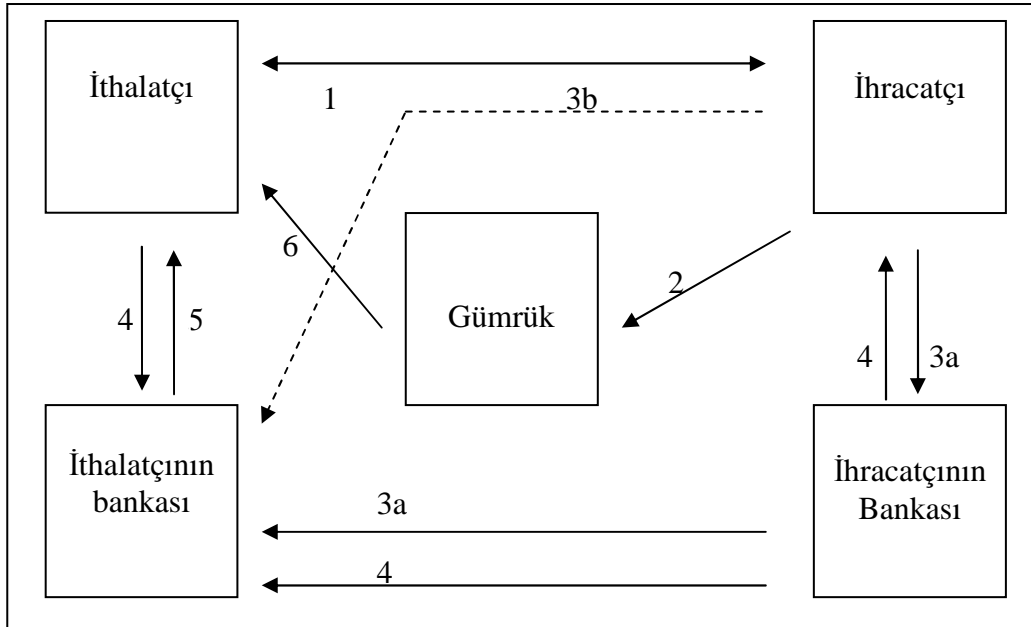
İhraç malına ait sevk vesaikinin ihracatçının bankasından ithalatçının bankasına gönderilmesi ve mal bedelinin tahsili karşılığında bu vesaikin banka tarafından alıcıya teslimini gerektiren ödeme şeklidir. Belgeler mali belgeler veya ticari belgeler anlamına gelir. Mali belgeler; poliçe, emre yazılı senet, çek, ödeme makbuzları ya da para ödemelerini sağlayan diğer benzeri belgelerdir. Ticari belgeler ise fatura, navlun belgeleri, emtia senetleri vb. senetleri ya da mali olmayan senetleri ifade eder.

Satıcının bankaya vereceği tahsil emrinde, malın teslim alınmasını sağlayacak belgeler ya “görüldüğünde ödenmesi” ya da “poliçenin kabul edilmesi” karşılığında verilir. Tahsil emrinde belgelerin hangi şartlarla alıcıya teslim edileceği, ödenmemesi halinde ne yapılacağı faiz ve komisyonun kime ait olacağı, tahsil edilen paranın ne şekilde transfer edileceği belirtilir. Poliçe “görüldüğünde ödemeli” ise, sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. İthalatçı ilgili belgeleri nakliye firmasına ibraz ettiğinde malları çekebilir. “Ticari kabul” ise belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair kabul alındıktan sonra teslim edilir. Alıcı poliçenin arkasına “kabul edilmiştir” yazar ve imzalar. Muhabir banka bunu saklayarak

vadesi geldiğinde tahsil eder. İthalatçı tarafından kabul edilmiş bir poliçe açıkça bir borcun hukuki delilidir. Ödenmemesi halinde ithalatçı açısından uluslararası piyasada itibar kaybıdır. İhracatçı ödememe riskine karşı bir bankanın garanti vermesini talep edebilir.

1. İki firma aralarında sözleşme yaparlar.
2. İhracatçı firma malları gönderir, mallar ithalatçının gümrüğüne gelir.
3. Belgeler, ihracatçı bankası aracılığıyla veya doğrudan ithalatçının bankasına gönderilir.
4. İthalatçı firma kendi bankasına mal bedelini öder, mal bedeli transfer olur.
5. İthalatçı bankadan belgeleri alır.
6. İthalatçı malı gümrükten çeker.

Şekil 2.3. Vesaik Mubaili Ödeme



Kaynak: Osman Barbaros Kemer, **Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama**, 1.Basım, Bursa, Alfa Aktüel, 2005, s.345

Vesaik karşılığı ödeme yöntemi ithalatçı için güven vericidir. Çünkü ithalatçının belgeleri inceleyerek, siparişe uygun olup olmadığını değerlendirme şansı

vardır. Aksine bir durumda malları teslim almayacaktır, katlandığı risk, malları talebine uygun zamanında teslim alamamaktadır. Oysa ihracatçı, ithalatçı kadar güven altında değildir. İthalatçı poliçeyi kabul etmeden ya da ödeme garantisi vermeden malı almayacaktır. Ancak ihracatçı büyük bir mali yüke katlanarak malları yabancı ülkeye göndermiştir.

Tahsil işleminde bankalar ihracatçıya karşı herhangi bir ödeme taahhüdü altına girmezler.

Tahsil işlemleri Milletlerarası Ticaret Odası' nın 522 sayılı "Tahsiller için Yeknesak Kurallar" isimli broşürüne tabidir.

Mal veya hizmetinin karşılığını tahsil işlemi bazında tahsil etmeye karar veren bir ihracatçı, derecesi ne olursa olsun bir riske giriyor demektir. Çünkü malının sevkini veya hizmetin yapılmasını, parasının ödeneceğini güvence altına almadan önce gerçekleştirmektedir. Bu nedenle tahsil işleminde ihracatçının;

- ithalatçıya karşı güveninin tam olması,
- ithalatçının ödeme gücü hakkında kuşkusunun bulunmaması,
- malın ithal edildiği ülkedeki siyasi, ekonomik ve hukuki şartların dengeli olması gerekmektedir.⁶⁹

Vesaik Mukabili İşlemlerde Alınan Vergi Resim ve Harçlar⁷⁰

- Talimat Damga Pulu
- Transfer Komisyonu var ise Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV)
- İthalat Harcı (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) cari döviz satış kuru üzerinden)

⁶⁹ Dış Ticaret Ürünleri/Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, 2007, <http://www.isbank.com.tr/kurumsal/k-dis-odeme.html>, (09 Mayıs 2007)

⁷⁰ <http://www.unimar.com.tr/docs/IhracattaOdemeKosullari.pdf>

- Transfer Döviz satışı yapılarak sonuçlanıyor ise Kambiyo Gider Vergisi (KGV)
- Kabul kredili işlem ise kabul tarihinde TCMB Döviz satış kuru üzerinden Damga Vergisi (D.V.)
- Kabul kredili işlem ise fiili ithalattan önce TCMB Döviz alış kuru üzerinden Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF)

2.4. Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)

Kabul kredisi, ihracatçı ile ithalatçı arasında yapılacak bir anlaşma ile ithal edilecek malların bedellerinin ödenmesinin malların gönderilmesinden belli bir süre sonraya bırakılmasıdır. Ödemenin belli bir süre sonraya bırakılması elbette ihracatçı için risktir. İhracatçının borcun ilerideki bir tarihte ödeyeceğine dair elinde bir belge bulundurması bu ödeme sisteminde esastır. Kullanılacak olan belgeler poliçe veya bonodur.⁷¹

Kabul kredisi satılan malın bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir. Bu kredi vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle kullanılır.

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

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

⁷¹ Akın, s.161.

Kabul Kredili Ödemenin Çeşitleri

Kabul Kredili Vesaik Mukabili: Bu ödeme şeklinde malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten sonra veya kabule kendisinin de avalini verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir⁷².

Kabul Kredili Mal Mukabili: Mal mukabili işlemlerde ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelinin öder. Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır⁷³.

Kabul Kredili Akreditif: İhracatçının küşat mektubuna* uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme şeklidir. Burada poliçe vesaik ekinde ilave olarak, teyitli akreditifte bankası adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına tanzim edilir. Kabul edilen bu poliçe ile ihracatçı tarafından kendi bankası ya da başka bir bankaya kırdırılabilir⁷⁴.

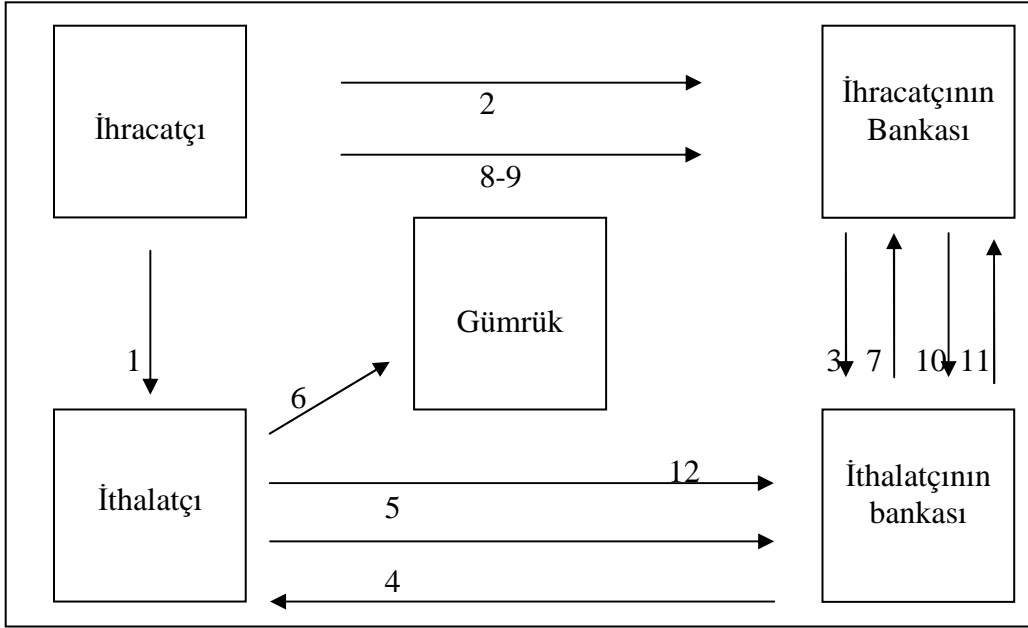
⁷² <http://www.unimar.com.tr/docs/IhracattaOdemeKosullari.pdf>

⁷³ <http://www.unimar.com.tr/docs/IhracattaOdemeKosullari.pdf>

* İthalatçının bankasının hazırladığı akreditif metnine “**küşat mektubu**” denilmektedir.

⁷⁴ <http://www.unimar.com.tr/docs/IhracattaOdemeKosullari.pdf>

Şekil 2.4. Kabul Kredili Ödeme



Kaynak: Osman Barbaros Kemer, **Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama**, 1.Basım, Bursa, Alfa Aktüel, 2005, s 347.

1. İhracatçı malı sevk eder.
2. İlgili vesaik ve poliçeyi bankasına verir
3. İhracatçının bankası belgeleri ithalatçının bankasına gönderir.
4. İthalatçının bankası ithalatçıyı çağırıp poliçeyi kabule sunar.
5. İthalatçı poliçeyi imzalayarak “accepted” yazarak kabul eder ve vesaiki alır.
6. İthalatçı vesaik ile gümrük işlemlerini yapar.
7. Poliçe ithalatçının bankasından ihracatçının bankasına gönderilir.
8. Poliçeyi ihracatçıya verirler.
9. İhracatçı vadesi geldiğinde poliçeyi bankasına verir ya da kırdırır.
10. Ödemesi yapılan poliçe ihracatçı banka tarafından ithalatçı bankaya yollanır.

11. Ödemesi alınır.

12. İthalatçının bankası ithalatçıyı borçlandırıp poliçeyi ithalatçıya iade eder.

2.5.Akreditif (Letter of Credit)

İthalatçı firmanın emrine dayanarak, bir bankanın ihracatçıyı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve iştirah edeceğini ihracatçıya karşı yazılı olarak taahhüt etmesidir⁷⁵.

Şartlı bir ödeme taahhüdüdür. İhracatçı (amir) bankasından (amir banka-issuing bank) ihracatçı (lehdar-beneficiary) lehine bir akreditif açmasını ve ihracatçının ülkesindeki bir muhabir banka (negotiating bank) aracılığıyla haberdar edilmesini ister. İhracatçı gerekli belgeleri doğru, eksiksiz, kurallara uygun ve kredinin geçerlilik süresi içerisinde bankasına sunarsa, o takdirde ödeme yapılır.

Akreditif, uluslararası ticarete çok geniş bir alanda bir ödeme ve garanti aracı olarak kullanılmaktadır.

Örneklerle akreditifi açıklamak gerekirse⁷⁶; yeni kurulan ihracatçı bir firmanın Afrika' da satış yaptığını varsayalım. Firma Afrikalı alıcının kredi alabilirliği ve iş hayatı hakkında son derece kısıtlı bilgiye sahip bulunmaktadır. Ayrıca alıcının ülkesindeki ithalat düzenlemeleri hükümet tarafından her an değişikliklere uğratılabilmektedir. Bu durumda satıcı firma ödemenin akreditifle yapılması ve kredinin ülkemizdeki bir banka tarafından teyit edilmesi konusunda ısrarlı olabilir. Böylece kendisini alıcının herhangi bir negatif davranışına ve politik risklere karşı garanti altına almış olur. Öte yandan ithalatçı malların yüklenip sevkiyatın yapılmakta olduğunu gösteren belgeleri satıcı sunmadan, ödemenin yapılmayacağını bilmenin rahatlığı içinde olacaktır. Ancak mal kalitesinin yeterliliği konusunda, ithalatçının herhangi bir garantisi bulunmayacaktır. Çünkü bankaların yükümlülüğü, ihracatçının verdiği belgelerin

⁷⁵ H. Emrah Uğursal, **Dış Ticarete Teslimat Ve Ödeme Şekilleri**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2003

⁷⁶ <http://www.paylastr.info/showthread.php?t=98946>

akreditif koşullarıyla uygun olup olmadığını ödemedi önce saptamaktır, ilgili satış sözleşmesine uygun olup olmadığını incelemek görevi değildir.

Yada başka bir örnek vermek gerekirse; bir müteahhitlik firması Suudi Arabistan' da bir yol inşaatını üstlendiğini varsayalım. İşveren kuruluşla yapılan anlaşmanın bir koşulu müteahhit firmanın işveren lehine teminat olarak stand-by (akreditif çeşitleri bölümünde kapsamlı olarak açıklanmaktadır) bir akreditif açmasıdır. Bu, bir anlamda müteahhitlik firmasına nakit darlığına düşülmeksizin teminat göstermede kolaylık sağlamaktadır. Eğer müteahhit firma yol inşaatını anlaşmada belirlenen koşullar altında tamamlayamaz ise işveren, firmanın taahhüdünü yerine getirmediğini tevsik eden belgeleri bankaya ibraz ederek akreditif bedelini geri alır. Anlaşma koşullarına uygun olarak yol inşaatı tamamlanırsa işveren kuruluşa herhangi bir ödemede bulunulmaz.

Bu örnekte her iki tarafın kafasında soru işareti oluşur. İhracatçı malların sevkiyatını yaptığında parasını alıp alamayacağını ya da malları başka bir firmadan öğrendiğini ithalatçının öğrenmesi durumunda onu aradan çıkarabileceğini düşünür. İthalatçı ise mallar istediği kalitede olacak mı, konuşulan zamanda eline ulaşacak mı ya da malları satıncaya kadar ödeme ertelenebilir mi bunları düşünür.

Akreditiflerde en az 4 taraf vardır

1- Amir (Applicant): İthalatçı firma. Akreditif işlemlerini başlatan ithalatçı yani satım akdinde alıcıdır. Ödemenin akreditif yoluyla yapılacağına karar verdikten sonra akreditif için gerekli olan tüm şartları , akreditif cinsini , istenecek belgeleri ve ihracatçı ile yaptığı sözleşmeyi veya proforma faturayı bankaya ibraz ederek işlemi başlatır⁷⁷.

2- Amir Banka (Issuing Bank): Akreditif açan banka. Akreditif amirinden alınan talimatla akreditifi açan bankadır. Amirinden aldığı talimatla akreditif metnini (küşat mektubunu) hazırlar ve satıcıya iletmesi için muhabir bankaya gönderir. Akreditif şartlarının yerine getirilmesi halinde gereken miktarın ödeneceğini muhabir

⁷⁷ <http://enm.blogcu.com/4791105/>

bankaya veya doğrudan satıcıya taahhüt etmiş olur. Ödemeyi ihracatçıya dönüş (rücu) hakkı olmaksızın yapar⁷⁸. İthalatçının bankasıdır. Akreditifi açar. İhracatçı, akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ödeme yapmakla yükümlüdür. Ödemeyi ihracatçıya dönüş hakkı (rücu hakkı) olmaksızın yapar. İthalatçının isteği üzerine henüz akreditif açılmadan ihracatçıya veya muhabetine "ön bilgi" (preadvice) verebilir⁷⁹. Kimi ülkelerde akreditifi doğrudan ihracatçıya iletebilir.

3- Lehdar (Beneficiary): Satıcı firma. Lehine akreditif açılan ihracatçı firma olup, akreditif şartlarına uygun vesaiki iştirah bankasına ibraz ederek vesaikin bedelini tahsil eden satıcıdır⁸⁰.

4- İhbar/Teyit eden banka (Advising/Confirming Banks): Akreditifin açıldığını lehtara ihbar/teyit eden banka. Akreditifin açıldığını ihracatçıya iletir. Akreditif de, ihracatçıya karşı ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur.

Akreditifte genellikle iki banka vardır. Akreditif küşat eden banka (Issuing Bank) alıcının bankasıdır. İkinci banka, satıcının memleketindeki akreditifi ihbar eden (Advising Bank) bankadır. Bu banka sadece ihbarla yükümlü ise bu hususu akreditif ihbar ederken satıcıya bildirir. Ayrıca bu banka akreditifi teyit ile de yükümlü ise teyit eden banka (Confirming Bank) görevini de yapar. Teyit bankasının görevleri şu şekildedir:

- Amir banka dışındaki bir banka akreditife kendi yükümlülüğünü ekleyebilir. Bu banka çoğunlukla ihbar bankası olmaktadır.

- Teyit, amir bankanın yükümlülüklerini yerine getireceğine ilişkin olarak bir diğer bankanın kesin taahhüdünü ortaya koymasındır.

- Teyit eden bankanın birinci derecede sorumluluğu vardır.

⁷⁸ <http://enm.blogcu.com/4791105/>

⁷⁹ <http://www.paylastr.info/showthread.php?t=98946>

⁸⁰ <http://enm.blogcu.com/4791105/>

- Sorumluluğu amir bankanın sorumluluğu kadar önemlidir. Akreditif koşullarına karşı gelinirse, ihracatçı hem amir bankaya hem de teyit bankasına karşı tavır koyabilir.

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

Amirin talebi ve verdiği talimat üzerine amir banka düzenlediği akreditif mektubunu lehdarın ülkesinde bulunan muhabinine göndererek lehtara ihbar veya teyit etmesini talep eder.

Amir banka tarafından düzenlenen akreditif küşat mektubu şu bilgileri kapsar⁸¹;

- Akreditifin şekli (Dönülebilir-Dönülemez)

- Numarası

- Düzenlenme yeri ve tarihi

- Geçerlilik süresinin sona erdiği tarih ve yer

- Amirin ismi ve adresi

- Lendarın ismi ve adresi

- İhbar bankasının ismi ve adresi

- Akreditifin döviz tutarı

- Teslim şekli

- Akreditifin ibrazda ödemeli veya vadeli poliçe kabullü veyahut vadeli ödeme nevinden hangisi olduğu

⁸¹ http://www.pruva.org/dis_tic_ode_sek.htm

- Kısmi yükleme ve aktarmaya izin verilip verilmediği
- Sevk yeri, sevkiyatın şekli ve varış yeri
- Yükleme vadesi
- Malların tanımı
- İstenilen vesaik
- Vadeli poliçe kabullü akreditiflerde istenilen poliçenin tarifi
- İlave Şartlar
- Rambursmanın şekli
- İhbar/teyit eden banka masraflarının hangi tarafa ait olduğu
- Vesaikin yükleme vesikası tarihinden itibaren ibraz süresi
- Akreditifin teyitsiz veya teyitli olduğu
- Akreditifin lehbara ihbar şekli
- Akreditifin "Vesikalı Krediler için Yeknesak Teamül ve Uygulamalar" (MTO' nun Yayın No. 500, 1993 değişikliği)' na tabi olarak düzenlendiğine dair açıklama.

Akreditif İşleminin Özellikleri:

- Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme şeklidir.
- Akreditif hem ihracatçıyı, hem de ithalatçıyı koruyan bir işlemdir.
- Akreditif, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda, ithalatçının çalıştığı bankanın belirli bir meblağa kadar ve belirli bir vade için istenilen koşulların yerine getirilmesi ve ihracatçı tarafından ihraç edilen malların ihracına ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt etmesidir.

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

- Bu sistem, diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen, en güvenilir olanıdır. Hem satıcıya hem de alıcıya çeşitli faydaları vardır. Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, transfer riskinin büyük ölçüde ortadan kalkması, satıcı ve alıcının kredi imkanı elde etmesi, gerekli koşulların yerine getirilmesinin (belgelerin incelenmesi) bankaca sağlanması bu faydalar arasındadır.

- Akreditife bankalar ve belgeler üzerinden işlem yaparlar. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlerle ilgilidir.

- Akreditifler dayandırıldıkları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir.

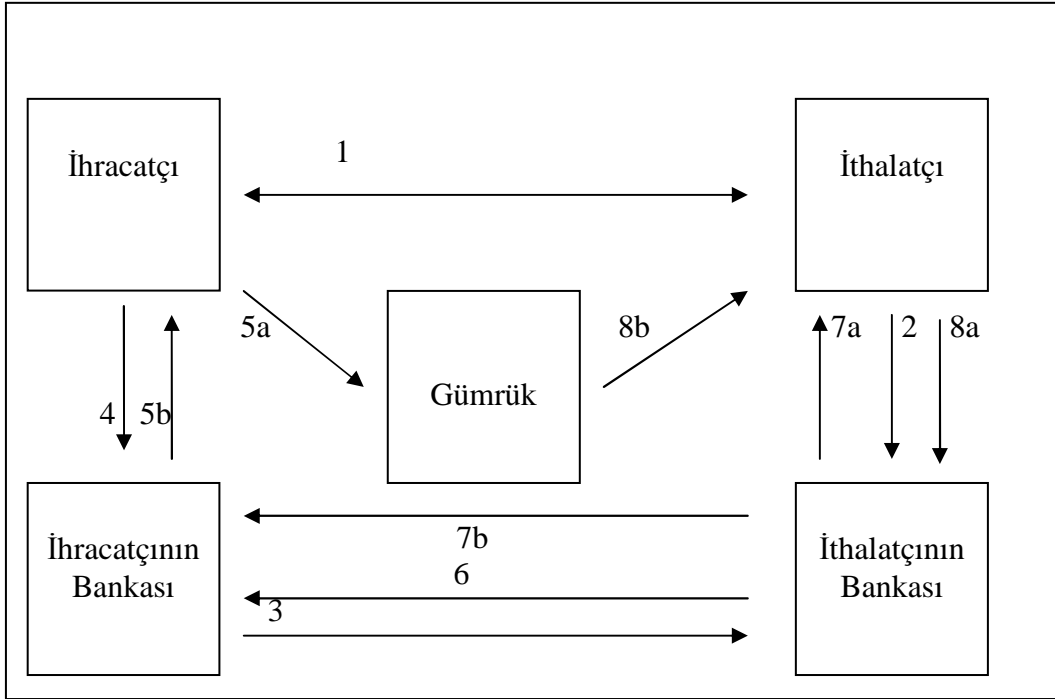
1. Alım-satım sözleşmesi yapılır.
2. İthalatçı bankasına başvurarak akreditif açmasını ister.
3. İthalatçı önce firmanın durumunu inceler. Eğer durumunu yetersiz görürse bedelin tamamını ya da bir kısmını isteyebilir. Buna marj denir. Ve ithalatçı adına akreditif mektubu düzenleyerek açar ve ihracatçıya haber verilmesi için ihracatçının bankasına gönderir.
4. İhracatçının bankası inceler ve ihbar yazısıyla ihracatçıya ihbar eder.
5. İhracatçı malını hazırlar, fiili ihracatı başlatır. İthalatçının kendisinden istediği vesaikleri bankasına verir.
6. Banka Römiz Mektubu* ile bunları ithalatçının bankasına gönderir.

* Tahsil için şube veya muhabire gönderilen senetlerin bağlı olduğu mektuba "Römiz mektubu" denilir.

7. İthalatçının bankası vesaiki kontrol edip müşterisine haber verir. Mal bedelini tahsil ederek havale yapar.

8. İthalatçı anlaşılan vadede bankasına giderek kredi ve komisyon ücretini öder, kredi hesabını kapatır ve vesaiki alır. Akreditif ilişkisi son bulmuştur. Gümrük beyannamesi ile gidip gümrükten malını çeker.

Şekil 2.5. Akreditif



Kaynak: Ataman,Ü., Sümer,H., “Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi”, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2000, s.46

Akreditifin İhracatçı Açısından Sağladığı Fayda:

- Ödemenin güvence altına alınması
- Akreditif, akreditifi açan banka ile ihracatçı arasında yapılan bir sözleşmedir.
- İhracatçı ödeme için ithalatçıya bağlı değildir.
- Ödeme, ithalatçıdan değil bankadan sağlanacaktır.

Akreditifin İthalatçı Açısından Sağladığı Fayda:

- Yüklemenin yapıldığını gösteren uygun belgelerin ibrazı
- Akreditifi açan banka ödemeyi, ihracatçının yüklemeyi zamanında ve akreditif koşullarına uygun şekilde yaptığını kanıtlayan belgelerin ibrazı halinde yapar.

Şekil 2.6. Akreditif Formu Örneği

Name of issuing bank (1) Place and date of issue		Irrevocable documentary credit Place and date of expiry (3)	Number (2)
Applicant (4)		Beneficiary (5)	
Advising bank (6)		Amount (7)	
Partial shipments (9) Allowed () Not allowed ()	Transshipment (10) Allowed () Not allowed ()	Credit available (8) () by sight payment () by acceptance against the documents detailed here in () and beneficiary' s bill of exchange at	
Loading on board/dispatch/taking in charge at/from(11) For transportation to(12)		On	
Documents to be presented (13)			
Documents to be presented within after the date of issuance of the transport documents but within the validity of the credit. (14) We hereby issue the documentary credit in your favour. It is subject to the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 Revision, International Chamber of Commerce, Paris, France, Publication No:500) and engages us in accordance with the terms thereof. The number and the date of the credit and the name of our bank must be quoted on drafts required. If the credit is available by negotiation, each presentation must be noted on the reverse of this advice by the bank where the credit is available. Thish document consists of signed page (s). The Bank			

Kaynak: <http://www.unimar.com.tc/tr/docs/IhracattaOdemeKosullari.pdf>

Akreditif Mektubunda Yer Alan Bilgilere İlişkin Açıklamalar⁸²

1. Amir Bankanın adı ve adresi (Amir Banka genellikle ithalatçının kendi bankası olup, ithalatçının talimatı üzerine akreditifi açar.)

2. Akreditifle ilgili işlemleri içeren banka referans numarası

3. Akreditif vadesi

4. Akreditifi açtıran ithalatçının adı ve adresi

5. İhracatçının (lehdar) adı ve adresi

6. Akreditifi ihbar eden bankanın adı ve adresi. Bu banka genellikle ihracatçının kendi bankasıdır.

7. Akreditifin tutarı ve döviz cinsi

8. Akreditifte belirtilen ödeme şekli

9. İhracatçının tam sipariş tutarının altında sevkiyat (kısmi sevkiyat) yapmasına izin verilip verilmediği

10. Malların bir araçtan diğerine aktarma yapılmasına izin verilip verilmediği

11. Malların nakliye firmasına teslim edildiği yer ve bunun için verilen en son tarih

12. Malların gönderildiği yerin adı

13. Banka tarafından ödeme yapılmadan önce ihracatçının bankasına sunması gereken belgelerin türü ve miktarına ilişkin liste

⁸² <http://www.unimar.com.tr/docs/IhracattaOdemeKosullari.pdf>

14. Akreditif vadesi içinde, nakliyeyle ilişkin belgelerin verildiği tarihten itibaren diğer belirli belgelerin sunulması için verilen süre.

2.5.1. Akreditif Türleri

2.5.1.1. Dönülebilir Akreditif/Kabili Rücu (Revocable Documentary Credits)

Kabili rücu, dönülebilir, vazgeçilebilir, iptal edilebilir anlamına gelmektedir. Dönülebilir bir akreditif, lehtara önceden haber verilmeden ve onayını almadan, herhangi bir anda amir banka tarafından değiştirilebilir veya iptal edilebilir. Ancak iptal veya değişiklik bildirisinin alınmasından önce uygun vesaik ibraz edilmiş ise, amir banka o bankayı ramburse etmelidir. Bu tip akreditif alıcıya azami elastikiyet sağlar⁸³. Satıcıyı mal bedelini tahsil etmek problemi karşısında bırakır. Bu nedenle dönülebilir akreditif satıcının alıcıya tam olarak güvendiği hallerde çok az kullanılır.

2.5.1.2. Dönülemez Akreditif (Irrevocable Letter of Credit)

MTO 500 sayılı broşür, açıkça belirtilmediği takdirde, akreditifin dönülemez olduğunu kabul etmiştir⁸⁴.

Akreditifte öngörülen belgelerin ibrazı ve bunların akreditif koşullarına uygunluğunun saptanması halinde, akreditif bankasının kesin ödeme taahhüdünde bulunduğu akreditif türüne “Dönülemez Akreditif” denilmektedir⁸⁵.

Bu akreditif türünde, sadece akreditif bankasının ödeme yükümlülüğü vardır. Buna karşılık muhabir bankanın herhangi bir ödeme yükümlülüğü bulunmamakta, sadece akreditifi lehdara iletmektedir.

Bu tür akreditiflerde satıcı, yabancı bir ülkede bulunan akreditif bankasının taahhüdüne bağlı kalmaktadır.

⁸³ <http://www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=655&l=1>

⁸⁴ <http://www.hukuk.gen.tr/konular/konular.asp?konugrp=2&konuid=4&konuek=5>

⁸⁵ <http://www.hukuk.gen.tr/konular/konular.asp?konugrp=2&konuid=4&konuek=5>

Bununla birlikte, akreditif muhabir banka nezdinde kullanılabilir (available) ise, bu banka lehdarla olan ilişkisine göre, dilediğinde ödeme yapabilir. Fakat bu ödeme akreditif dışındadır. Yapılan bu ödeme, amir bankadan akreditif tutarı tahsil edilinceye kadar, lehdara kullandırılan bir kredi niteliğindedir.

2.5.1.3. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)

Muhabir banka, akreditifi lehdara ihbar ederken amir bankanın talimatına dayanarak kendi teyidini de eklemiş ve böylece akreditifi açan bankanın yükümlülüğünü yerine getireceğine dair kendisi de sorumluluk almış bulunursa bu, teyitli bir akreditif olur. Teyitli akreditifte lehdara karşı hem yabancı ülkedeki alıcının bankası hem de kendi ülkesindeki bir banka yükümlü bulunmaktadır. Satıcılar için aranılması gereken bir akreditiftir. Alıcı için ise bir masraf demektir.

Bir akreditifin teyitli olması şartı, yabancı bankanın taahhüdüyle yetinmeyerek kendi ülkesindeki bir bankanın da taahhüdünü isteyen satıcının (lehdarın) talebinden kaynaklanabilir.

2.5.1.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)

Aracı bankanın ödeme konusunda herhangi bir sorumluluğu yoktur. Görevi, akreditifi lehdarına ihbar etmektir. Akreditif kendisini bağlamasa bile, akreditifin gerçeğe uygun olup olmadığını kontrol etmek için dikkat etmek gerekmektedir.

Teyitsiz akreditifler daha çok satıcıların alıcılarına, amir bankaya ve alımın yapılacağı ülkeye güvenlerin tam olduğu durumda kullanılır.

Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için, akreditif masrafları yükselmektedir. O nedenle ithalatçılar genellikle teyitsiz akreditifleri tercih ederler.

2.5.2. Özellikleri Olan Akreditif

2.5.2.1. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

Devredilebilir akreditif, lehdarı tarafından ikinci bir lehdara devredilebilen akreditiftir. Devredilebilir akreditiflere genellikle ilk lehdarın malın üreticisi değil komisyoncusu olduğu durumlarda başvurulmaktadır. Gayrikabilirücu akreditifler devredilebilir olarak açılabilirler. Devredilebilir bir akreditif sadece bir kez devredilebilir. Akreditifi devir alan ikinci lehdar akreditifi tekrar bir başkasına devredemez. Gelen akreditif üçüncü lehdara devir edilemez ama bölünebilir. Buna da Divisible L/C denir.

Akreditiflerin transferi amaç ve biçim açısından iki türlü yapılabilir:

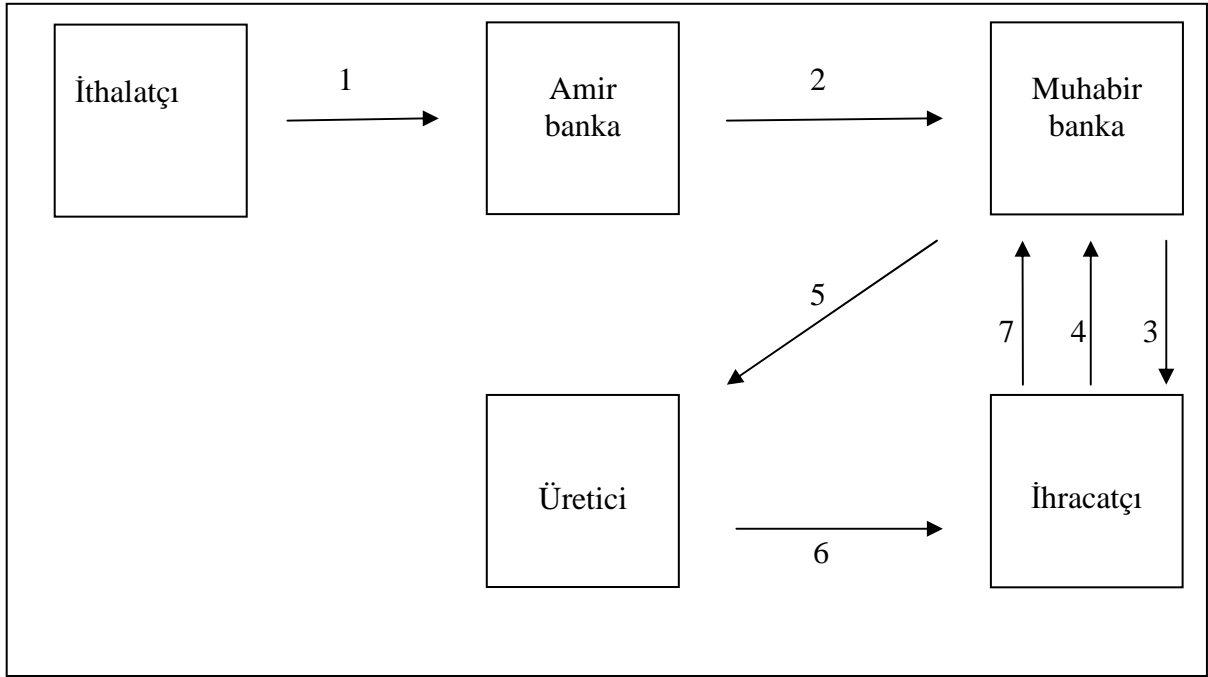
1. Lehdar akreditifi komisyonunu aldıktan sonra tamamen aradan çekilerek devredilebilir. Bu takdirde açılan akreditifin bir kopyası lehine devir yapılan ikinci lehdara gönderilir. Bankaya ibraz edilen vesaik, fatura da dahil olmak üzere hiçbir değişiklik yapılmaksızın amir bankaya gönderilir.

2. Lehtar malları daha düşük bir ücretle ikinci lehtardan temin ediyorsa, akreditif meblağını düşürerek devreder. Devir sırasında gerektiğinde akreditifin içeriğine dokunulmaksızın, yükleme vadesi, akreditif vadesi ve vesaikin ibraz süresi kısaltılabilir. İkinci lehtar yüklemeyi gerçekleştirip vesaiki bankaya ibraz ettiğinde; birinci lehdarın faturası ikinci lehdarın faturasıyla değiştirilerek vesaik amir bankaya gönderilir. İlk lehtar, akreditifte belirtilen orijinal tutar üstünden düzenlediği faturasını ilk talebinde bankaya ibraz eder. Böylece iki fatura arasında kendi lehine doğan farkı, bankadan tahsil etmeye hak kazanır. Lehtar bankanın ilk talebinde faturayı ibraz etmezse, banka hiçbir sorumluluk üstlenmeksizin ikinci lehtardan aldığı vesaiki amir bankaya teslim eder.

Devredilebilir akreditiflerde ilk lehtar akreditif amirinin kimliğinin, devrettiği kişi tarafından öğrenilmesini genellikle istemez. Bu nedenle, akreditifi devrederken akreditif amirinin adı yerine, kendi adının yazılmasını bankasından talep edebilir.

Bu tür akreditifler de akreditif meblağı daha düşük olarak devredildiğinde, sigorta meblağının orijinal akreditif tutarını % 10 fazlasıyla kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerekir.

Şekil 2.7.Devredilebilir Akreditif



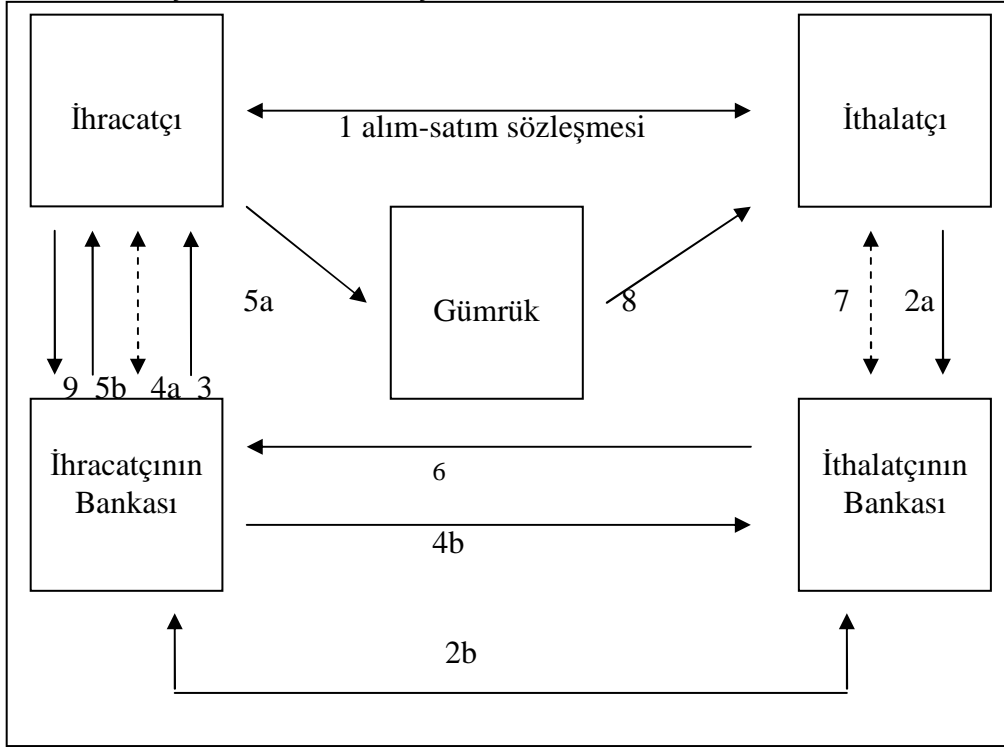
Kaynak: Hakan Akın, **Yeni İşim Dış Ticaret**, 6. Basım, Ankara, Elma Yayınevi, 2006,s.135

1. İthalatçı, akreditif talimatı verir.
2. Akreditif açılır.
3. Akreditif ihracatçıya ihbar edilir.
4. İhracatçı devir talimatı verir.
5. Banka, üreticiye akreditifi devreder.
6. Üretici, ihracatçıya muhatap faturasını keser.
7. İhracatçı, akreditif şartları gereği faturasını keser ve vesaiki tamamlayarak bankasına ibraz eder.

2.5.2.2. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause) ve Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause)

Bazı durumlarda ithalatçı firmalar, ihracatçılarına sevkiyatın yapılmasından önce peşin ödeme yapmak isteyebilirler. İthalatçı açmış olduğu akreditifin tamamını veya bir bölümünü peşinen ihracatçıya kullanırabilir. Bu durumda ithalatçı bankasından ihracatçı lehine red clause bir akreditif açması talebinde bulunur.

Şekil 2.8. Kırmızı Şartlı Akreditif



Kaynak: Osman Barbaros Kemer, **Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama**, 1.Basım, Bursa, Alfa Aktüel, 2005, s.377

1. İki firma aralarında sözleşme yaparlar.
2. İthalatçı firma ihracatçıya mal bedelini öder.
3. İhracatçı malları ithalatçıya gönderir.
4. İthalatçı firma malları gümrükten çeker.

Green Clause (Yeşil Şartlı) akreditifler red clause' a çok benzemektedir. Burada mallar önce bir üçüncü şahsa banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir. Böylece banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmaz ve sorumluluk alıcı üzerinde kalır.

2.5.2.3. Rotatif Devreden Akreditif (Revolving L/C)

Belirli müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılır. Hem işlerin tekrarlanmasından kurtulmuş olunur hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkanı söz konusudur. Bir miktarı veya tamamı kullanıldıkça herhangi bir değişiklik yapılmasına gerek kalmadan eski miktar dahilinde yenilenen akreditiftir. Bu akreditif vadeye veya kıymete göre devredilebilir. Müddete bağlı olarak devreden akreditif biriken (**Cumulative**) veya birikmeyen (**Non Cumulative**) olabilir. Biriken akreditifte ilk devreden artan miktar, onu izleyen devrede kullanılabilir. Birikmeyen akreditifte kullanılmayan kısmından yararlanılamaz.

Kıymete göre devreden akreditifte, akreditif kullanıldığı zaman belirlenen ilk akreditif vadesi dahilinde yani miktardaki meblağ kadar tekrar kullanma imkanı doğar. Yani sevki vesaiki ibraz edilerek kullanılan akreditif geçerlik süresi aşılmamak kaydıyla otomatik olarak yenilenir. Kontrolün bir dereceye kadar temin edilebilmesi için kullanılacak toplam meblağın belirtilmesine gerek vardır. Amir banka ve alıcıyı hudutsuz sorumluluğa maruz bıraktığından bu akreditif kullanışlı değildir.

2.5.2.4. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C)

Transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılır. Transit ticarete aracı firma, hem ithalatçı hem de ihracatçı konumundadır. Aracı firma satış yapacağı ülkede lehine açılmış bulunan akreditifi, teminat göstererek kendisinin ithalat yapacağı ülkede lehine bir akreditif açabilir. İşte bu ikincisine, karşılık göstermek suretiyle açıldığı için "karşılıklı akreditif" denir.

Karşılıklı akreditifte, orijinal akreditif tamamen bağımsız iki ayrı akreditif olup, aynı iş ilişkisinin birer parçasıdır.

Satıcı lehine gelen akreditifin devredilebilir olmadığı veya devredilebilir olsa dahi birimi fiyatı, yükleme ve ibraz vadelerine ilaveten değiştirilmesi gerekli koşulların bulunduğu hallerde karşılıklı akreditif kullanılır. Örneğin, ülkemizde bir satıcı lehine malların yükleme yeri Türkiye olarak gösterilmiş ve menşe şahadetnamesi ibraz ve malların Türk menşeli olma kaydı bulunmayan bir ihracat akreditifi açılmış olabilir. Satıcı bu malı ülke içinde temin edecek durumda olmadığı zaman bu malları başka bir ülkedeki satıcıdan almak zorundadır. Bu durumda (Back-to Back Credit) karşılıklı akreditif açılabilir.

2.5.2.5. Garanti Akreditifi (Stand-by Credit)

Bir tür garanti mektubu niteliğindedir. Mal alım satımıyla ilgili olmayıp, bir hizmetin yerine getirilmesi garanti altına almak için oluşturulur. Diğer akreditif türlerinde belli bir taahhüdün yerine getirilmesi sonucunda ödeme yapıldığı halde, garanti akreditifinde, akreditif amirinin yapmayı taahhüt ettiği işi yerine getirmemesi durumunda ödeme yapılır. Bu tür akreditifte, yabancı bir ülkeye mal satmak üzere ihaleye giren satıcının satış sözleşmesinden doğa yükümlülükleri yerine getirmemesi halinde alıcıya, yabancı bir ülkede taahhüt işine giren bir firmanın işveren ile yaptığı sözleşme veya ihale koşullarına uymaması halinde işverene, yabancı bir ülkeden kredi alan bir firmanın borcunu vadesinde ödememesi halinde kredi verene ödemeyi kabul ettiği tazminat bedelinin ödenmesi akreditifi açan banka tarafından garanti edilir.

2.6. Karşı Ticaret (Counter- Trade)

Ödeme için yeterli döviz olmaması, fakat satmak istediği malı olan ülkelerin çoğu kez başvurduğu bir yoldur. Karşı ticaret daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatta gündeme gelmektedir. Karşı ticaret türlerini takas, özel takas, clearing, dengeleme ve karşı alım olarak sayabiliriz.

2.6.1. Takas

Finansal ödeme veya fon transferlerinin yer almadığı bir tek sözleşme ile gerçekleştirilen, eşit değerde olduğu kabul edilen iki mal grubunun doğrudan ve eşanlı olarak değiştirildiği işlemdir. Takas uzun vadeli ve düzenli işlemleri değil, genellikle bir

defaya mahsus işlemleri kapsamaktadır. Takas işlemi özel takas ve bağlı muamele olarak ikiye ayrılır.

2.6.2. Özel Takas

Mal veya hizmetlerin uluslararası ortamda, bedelsiz birbiri ile takası.

2.6.3. Bağlı Muamele

Ortak Pazar dışındaki ülkeler ile yapılan alışverişteki mal bedeli, döviz tediye veya ödeme. Bağlı muamele veya takas izinlerinin süresi, 6 ayı aşmamak kaydıyla firmanın yaptığı anlaşmada yer alan süre kadardır. Bu süre, bitiminden önce başvurmak kaydıyla izni veren merci tarafından iki yıla kadar uzatılabilir.

2.6.4. Kliring (Clearing)

Malın malla ödenmesidir. Takasın geliştirilmiş şeklidir. Kliring kurumları merkez bankası ya da kliring ofisidir. Kliring anlaşması imzalayan ülkelerde ithalatçılar ithal ettikleri malların bedelini kendi ulusal paralarıyla öderler. Bu paralar anlaşmalı ülkeye ihracatta bulunmuş kişilere alacaklarının ödenmesinde kullanılır. Böylece dövizle ödeme yapma zorunluluğu ortadan kalkar. Mallarını serbest dövizle satamayan ülkelerin başvurduğu bir yoldur. Bir ülkenin dış ticaretini bağımlı hale getirdiği için tercih edilmez.

2.6.5. Karşı-alım (counter- purchase)

Satıcının ihracat sözleşmesindeki değerin belirli bir yüzdesindeki malı karşı taraftan ya bizzat satın alması ya da satışın bir üçüncü tarafça gerçekleştirilmesini sağlamaya dayanan bir işlemdir. Karşı ticaretin en yaygın kullanılan şeklidir. İhracatçının böyle bir taahhüde girmeden önce, üçüncü tarafla anlaşması gerekir.

2.6.6. Dengeleme (Compensation)

Satıcının ihraç ettiği mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması anlamındadır. Dolayısıyla tam dengeleme (full-compensation) ve kısmi dengeleme (partial-compensation) şeklinde iki kısma ayrılmaktadır⁸⁶.

1- Geri-alım: Dengelemenin bir başka şeklidir. Burada ihraç edilen malların (ki, bunlar sermaye malları veya anahtar teslimi projeler niteliğindedir) bedeli, bu mallar vasıtasıyla gerçekleştirilecek üretimin satın alınmasıyla ödenmektedir.

2- Üçlü-ticaret: (Swicts deals) Bir ülke tarafından ödenecek hesabın başka bir ya da daha fazla ülkeye transfer edildiği işlemdir. Karşı-ticaret olayı oldukça karmaşıktır. Az gelişmiş ülkeler çeşitli mülahazalarla bu yola başvururken tekniğini yeterince bilmedikleri için aleyhte sonuçlarla karşılaşabilmektedirler. O nedenle, anlaşma yapmadan önce, dünya piyasaları hakkında çok iyi bir bilgi ile birlikte, anlaşılacak şartların çok dikkatli biçimde değerlendirilmesi gerekir.⁸⁷

2.7. Konsinye İhracat- Konsiyasyon (Consignations)

Uluslararası ticarete kullanılan ve açık kredi yoluyla ithalata* benzer ama farklılıklar vardır. Konsinyasyon yoluyla ithalatta mallar, bedeli ödenmeden yurda getirilir. İthal edilen bu mallar, tamamen veya kısmen satıldıktan sonra bedeli ihracatçıya transfer eder. Taraflar birbirini iyi tanımalıdır. Satış gerçekleşmezse risklidir. Her an satıcıya geri gönderilme riski vardır.

⁸⁶ <http://www.unimar.com.tr/docs/IhracattaOdemeKosullari.pdf>

⁸⁷ Ödeme Şekilleri, 2007, [http://www.ihracat112.com/odeme_sekilleri.htm#KARSI-TICARET%20\(COUNTER-TRADE\)](http://www.ihracat112.com/odeme_sekilleri.htm#KARSI-TICARET%20(COUNTER-TRADE)), (1 Haziran 2007)

* Açık kredi yoluyla ithalatta ihracatçı, peşin ödeme olmaksızın veya poliçe çekilmeksizin malları ihracatçıya gönderir. Satılan malların bedeli ihracatçıya gönderilir.

Tablo 2.1. Ödeme şekillerine göre ihracat (000 ABD Doları)

Yıl	Ödeme şekilleri	Toplam	Yıl	Ödeme şekilleri	Toplam
2007	Toplam	40 482 926	2006	Toplam	85 525 957
	Mal Mukabili Ödeme	23 752 243		Mal Mukabili Ödeme	48 782 724
	Peşin Ödeme	1 984 792		Peşin Ödeme	4 971 274
	Vesaik Mukabili Ödeme	7 922 223		Vesaik Mukabili Ödeme	17 028 835
	Kabul Kredili Ödeme	267		Kabul Kredili Ödeme	1 862
	Peşin Akreditif	32 216		Peşin Akreditif	129 565
	Vadeli Akreditif	1 031 733		Vadeli Akreditif	2 620 292
	Bedelsiz	604 890		Bedelsiz	1 315 486
	Ödeme Şekli Belirsiz	19 381		Ödeme Şekli Belirsiz	42 031
	Yurt Dışı Kredili(Kamu)	0		Yurt Dışı Kredili(Kamu)	37
	Mahsuben Takas	0		Mahsuben Takas	39
	Özel Takas	573 909		Özel Takas	1 335 560
	Akreditif	4 406 280		Akreditif	9 048 835
	Bağlı Muamele	629		Bağlı Muamele	1 073
	Kabul kredili akreditif	26 971		Kabul kredili akreditif	49 333
	Kabul kredili vesaik mukabili	83 212		Kabul kredili vesaik mukabili	157 069
	Kabul kredili mal mukabili	20 302		Kabul kredili mal mukabili	41 943
	Özel Hesap	23 877			
Yıl	Ödeme şekilleri	Toplam	Yıl	Ödeme şekilleri	Toplam
2005	Toplam	73 476 408	2004	Toplam	63 167 153
	Mal Mukabili Ödeme	41 611 198		Mal Mukabili Ödeme	35 406 071
	Peşin Ödeme	3 335 895		Pesin Ödeme	2 437 732
	Vesaik Mukabili Ödeme	15 768 999		Vesaik Mukabili Ödeme	14 498 482
	Kabul Kredili Ödeme	3 066		Kabul Kredili Ödeme	70 419
	Peşin Akreditif	669 184		Pesin Akreditif	1 944 459
	Vadeli Akreditif	2 908 022		Vadeli Akreditif	3 710 824
	Bedelsiz	962 094		Bedelsiz	927 095
	Ödeme Şekli Belirsiz	61 211		Ödeme Sekli Belirsiz	221 056
	Mahsuben Takas	88		Yurt Disi Kredili(Kamu)	492
	Özel Takas	937 653		Mahsuben Takas	4 792
	Akreditif	7 007 514		Özel Takas	765 764
	Bağlı Muamele	2 365		Akreditif	3 059 147
	Kabul kredili akreditif	34 759		Bağli Muamele	1 752
	Kabul kredili vesaik mukabili	142 348		Kabul kredili akreditif	17 576
	Kabul kredili mal mukabili	32 011		Kabul kredili vesaik mukabili	79 046
				Kabul kredili mal mukabili	22 447
2003	Toplam	47 252 836	2002	Toplam	36 059 089
	Mal mukabili	25 506 028		Mal mukabili	18 321 556
	Peşin ödeme	1 663 417		Peşin ödeme	1 337 672
	Vesaik mukabili	11 356 847		Vesaik mukabili	9 110 335
	Kabul kredili	185 291		Kabul kredili	141 737
	Peşin Akreditif	3 342 088		Peşin Akreditif	3 327 010

	Vadeli Akreditif	3 687 369		Vadeli Akreditif	2 647 463
	Bedelsiz	569 910		Bedelsiz	483 093
	Ödeme Sekli Belirsiz	410 557		Ödeme Sekli Belirsiz	341 108
	Yurt dışı Kredili (Kamu)	3 105		Yurt dışı Kredili (Kamu)	7 334
	Mahsuben Takas	162 506		Mahsuben Takas	305 809
	Özel Takas	365 719		Özel Takas	35 971
2001	Toplam	31 334 216	2000	Toplam	27 774 906
	Akreditifli	5 656 050		Akreditifli	4 789 911
	Mal mukabili	13 934 732		Mal mukabili	12 772 719
	Vesaik mukabili	8 962 577		Vesaik mukabili	7 740 643
	Kabul kredili	101 522		Kabul kredili	77 551
	Peşin ödeme	1 445 331		Peşin ödeme	1 355 496
	Ödeme Sekli Belirsiz	1 234 006		Ödeme Sekli Belirsiz	1 038 586
1999	Toplam	26 587 225	1998	Toplam	26 973 952
	Akreditifli	4 604 235		Akreditifli	4 832 716
	Mal mukabili	11 489 429		Mal mukabili	11 774 676
	Vesaik mukabili	8 037 673		Vesaik mukabili	8 118 659
	Kabul kredili	76 649		Kabul kredili	86 556
	Peşin ödeme	1 539 916		Peşin ödeme	1 625 628
	Ödeme Sekli Belirsiz	839 323		Ödeme Sekli Belirsiz	535 717

Kaynak:DİE

3. BÖLÜM

3. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BAZI FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

21. yüzyıla girilirken bir yandan uluslararası sistem yeni nitelikler kazanmış, diğer yandan ülkeler arası ticaret ve finansmanı farklı bir boyut kazanmıştır. 1980' ler de ivme kazanan banka ve kredi ilişkilerindeki gelişmeler bu süreci hızlandıran, parasal sınırlamaları ortadan kaldırarak sisteme soluk aldırın bir ortam hazırlanmıştır.

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

Finans kaynaklarının hangi alana yöneltileceği hususunda etkili dış ticaret finansman şirketleri yaygınlaşmış; uluslararası veya yerli nitelikli bir kuruluş tarafından kontrol edilen faktoring ve forfaiting işlemleri, dış ticaret işlemleri ile birlikte, yapılan ticaretin karşılıklı finansmanı ve uygulanan teknikler önemli rol oynamaya başlamıştır. Bu çalışmada dış ticaret finansmanında kullanılan faktoring ve forfaiting teknikleri üzerinde durulacak; ayrıca leasing ve Eximbank' a yer verilecektir.

3.1. Faktoring

Faktoring, Latince faktor kelimesinden türetilmiştir. "Faktor" başkası hesabına hareket eden kişiye denir. Faktoring' in işletme, hukuk, ekonomi dallarını kapsayan bir finansman tekniği olması nedeniyle çeşitli tanımları yapılmıştır.⁸⁸

Faktoring, işletmelerin, genellikle kısa vadeli satışlarından doğan alacak haklarının, faktörlere satılmasıyla, işletmelere fon sağlama olanağı veren bir finansman yöntemidir. Faktoring şirketi, satıcının kısa vadeli alacaklarını devir alır ve mal/hizmet satış bedelinin % 80' ini vadesinden önce satıcıya ödeyerek, satıcının alacaklarını kredi-

⁸⁸ Haluk Erdemol, **Faktoring, ve Forfaiting**, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul 1992, s. 11

lendirir. Satıcı faktoring ile ticari alacaklarını likit hale dönüştürdüğünden likidite sıkıntısı ile karşılaşmaz

Faktoring, bir “alacak ve nakit akışı yönetimi” sürecidir.

Faktoring sistemi, vadeli alacaklarınıza hareket ve likitide (para veya nakde dönüşebilme gücü) kazandıran ve bir işletmenin en büyük gereksinimlerinden olan “sıcak para” girişini sağlayan en önemli yöntemlerden biridir. Faktoring kuruluşları ile yapılan sözleşmeler ile alacaklar güvenli ve etkili bir tahsilat ve nakit akışı yöntemine kavuşur.

Faktor,

- Anında peşin ödeyerek bütün alacakları satın alır,
- Alacakları tahsil eder,
- Bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını tutar,
- Kendi çıkarı gereği mal veya hizmeti satın alan borçlunun istihbaratını yapar ve elde ettiği bilgileri güncel tutar,
- Borçlunun mali sıkıntıya düşerek ödeme kabiliyetini kaybetmesi halinde oluşan zararları üstlenir, yani satıcıyı kötü borçlara karşı korur.

Faktoring işlemi sadece kısa vadeli alacaklar için söz konusu olup, bu işlemde vadeler genellikle 30 ile 120 gün arasında değişmekte, bazen vadeler 180 güne kadar uzayabilmektedir. Faktoring de, dış ticaret işlemlerinde kullanılan vesaik mukabili ödeme, akdeditifli ödeme vb. ödeme şekillerine gerek kalmaksızın, alıcı ve satıcı karşılıklı hesap şeklinde çalışarak maliyetlerin azalmasına yardımcı olmaktadır.⁸⁹

Faktoring işleminde 4 taraf bulunur. Bunlar,

- İhracatçı,

⁸⁹ Dış Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Faktoringin Hukuki Çerçevesi, 2007, Erkut ONURSAL Çankaya Üniversitesi Öğretim Görevlisi, http://www.alomaliye.com/faktoring_dis_ticaretin_finans.htm, (10 Haziran 2007)

- Faktor adı verilen finans kuruluşu,
- İthalatçı,
- İstihbarat ve tahsilatı yapacak olan muhabir faktor

Factoring şirketlerinin verdiği hizmetlerden bahsedecek olursak 3 temel hizmet vermektedirler. Garanti, tahsilat ve finansman hizmeti.

Garanti: Alacakların tahsil edilememesi satıcı firma için en büyük risklerden biridir. Factoring şirketi, alıcının ödeme güçlüğü çekmesi halinde, satıcının vadeli satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır. Ancak alıcıya gönderilen mallar eğer kusurluysa geçerli değildir. Factoring şirketi satıcı firmanın alacaklarını belirlenen limit, vade bazında garanti eder.

Tahsilat: Alacakların takibi, istihbarat zaman ve para kaybına yol açar. Alacakların devredilmesiyle alacak hesaplarını factoring şirketi yapar. Tahsilatta eğer problem çıkarsa faktor yasal yollara başvurabilir. Ayrıca müşterilerini bilgilendirerek zaman ve para kaybını önler.

Finansman: Vadeli alacakları nakde çevirmek satıcı için çok önemlidir. Factoring şirketi satıcı firmaya ödeme yapar. Böylece firma, yabancı kaynaklar yerine tamamen kendi alacaklarından nakit sağlamış olur.

3.1.1.Factoring' in Tarihsel Yapısı ve Gelişimi

Factoring' in tarihçesinin Fenikeliler' e kadar dayandığı ileri sürülmektedir. Factoring; bundan 200 yıl öncesine dayanan, Kuzey Amerika tekstil pazarından kaynaklanan bir kredi yöntemi, finansal tekniktir. İlk faktörler, bir ücret karşılığında, Amerikalı alıcıların ödemelerini garanti altına alan İngiliz yünlü kumaş fabrikalarının Amerika' daki satış temsilcileriydi. İngiliz yünlü kumaş dokuma fabrikalarının Amerika' daki satış temsilcileri, Kuzey Amerika tekstil piyasasında bu tekniği uygulayarak 1830' larda İngiliz tekstil endüstrisinin süratle gelişmesini sağlamışlar, daha sonra faaliyetlerini tekstil dışı (gıda maddeleri, mobilya vb.) alanlara da yaymışlardır. ABD' de ilk kez 1920' li yıllarda başlatılan factoring faaliyetleri 1970' li

yıllarda giderek yaygınlaşmış olup, günümüzde ABD ve Avrupa ülkelerinde geniş çapta uygulanan bu yeni finansman tekniği, gelişmekte olan ülkelerde de kullanılmaya başlanmıştır.

3.1.2.Faktoring' in İşleyişi

Faktoring sisteminin tarafları bildiğimiz gibi, alıcı,satıcı ve faktoring şirkettir. Faktoring sisteminin işleyişi, bu üçlü yapının karşılıklı uyumu ve güveni içinde, karmaşık olmayan, son derece basit bir süreçle gerçekleşir.

Faktoring sisteminin işleyişi, tarafların ticari ilişkilerini kolaylaştıran, garanti eden ve sürekliliğini sağlayan bir kurumsal aracı firma ile güvence altında gelişir. Bu aracı firma bir faktoring kuruluşudur. Faktoring kuruluşları sayesinde, nakde dönüşme yeteneği son derece düşük olan vadeli alacaklar hesaplarının, ticari hayatta büyük ihtiyaç duyulan sıcak paraya yani nakde dönüşmesi sağlanır. İşte bu nakde dönüşüm süreci, faktoring sisteminin işleyişinin ana hatlarını oluşturur.

1. Faktoring hizmeti isteyen satıcı firma mali tablolarını, sicil gazetesini, çalıştığı bankaları, yıllık ticaret hacmini, hangi vadelerde çalıştığını, hangi alıcılara ne kadar vade ile ne kadar limit tahsis edilmesini istediğini faktore bildirir.

2. Faktoring şirketi gerekli incelemeleri yaptıktan sonra satıcıyı firmaya teklif sunar. Yapacağı hizmetleri ve alacağı komisyonu söyler.

3. Satıcı ve faktoring şirketi arasında ön ödeme oranı, finansman faizi ve komisyon oranı gibi koşullar belirlendikten sonra sözleşme imzalanır.

4. Satıcı firma alıcılardan siparişi alır ve bu siparişleri faktoring şirketine bildirerek onayını alır.

5. Satıcı firma malları alıcıya gönderir.

6. Mallar sevk edildikçe faturalar düzenlenir. Faturaların aslı alıcıya ve bir sureti de faktoring şirketine gönderilir. Böylece faktoring işlemi başlar.

7. Satıcı firmanın nakit ihtiyacına göre faktoring sözleşmesine göre faktor tarafından ön ödeme yapılır.

8. Faktoring şirketi vadesi geldiğinde fatura bedelini alıcıdan tahsil eder.

9. Ön ödeme yapılmışsa tahsil edilen paradan ön ödeme, faktoring komisyonu, faktoring ücreti ve banka masrafları düşülür; eğer ön ödeme yapılmamışsa sadece faktoring komisyonu ve banka masrafları düşülerek satıcı firmaya faktor tarafından bakiye ödeme yapılır.

3.1.3.Faktoring' in Türleri

İşletmelerin farklı gereksinimleri göz önüne alınarak, faktoring servislerinde farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Bunun sonucu olarak, birçok faktor kuruluş, belli kounlarda uzmanlaşmaya gitmektedir. Bu nedenle, faktoring kuruluşlar, tüm faktoring hizmetleri vermeyebilir.⁹⁰

Başlıca faktoring türleri şunlardır:

1. Full Servis Rücu Edilemez Faktoring
2. Full Servis Rücu Edilebilir Faktoring
3. Full Servis Açıklanmamış Rücu Edilebilir Veya Edilemez Faktoring
4. Yerel Faktoring
5. İthalat Faktoring
6. İhracat Faktoring
7. Faktoring işleminde bazı hizmetlerin mevcudiyetine göre oluşan faktoring türleri
 - Geleneksel faktoring

⁹⁰ Cevat Sarıkamış, **Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar**, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Lisans Programı, A.Ö.F. Yayın No834, Ekim 2004, s. 30

- Zahiri faktoring
- İskonto esasına göre faktoring
- Vade esasına göre faktoring
- Açık faktoring
- Gizli faktoring

Faktoring' i şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Yapıldığı yer durumuna göre
- Rücu edilebilme durumuna göre
- Ödeme zamanına göre
- Bildirim durumuna göre
- Diğer faktoring çeşitleri

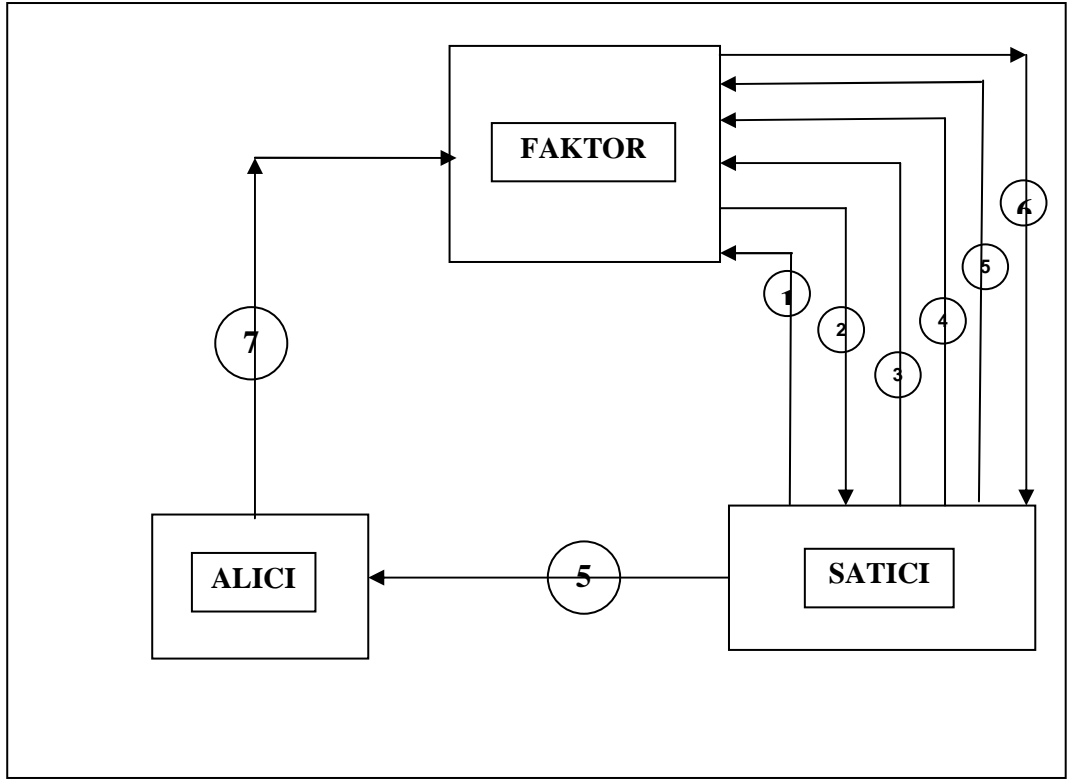
Yapıldığı yer durumuna göre faktoring ikiye ayrılır:

Yurtiçi faktoring

Aynı ülkede bulunan alıcı, satıcı ve faktoring şirketi arasında yapılan faktoring işlemidir. Müşteri çek, senet veya açık hesap satışlarından doğan alacaklarını alacak şirketine temlik ederek garanti, tahsilat ve finansman hizmetlerinden yararlanabilir. Yurtiçi faktoring işlemleri % 5 BSMV' ye tabidir. İhracat faktoring' i her türlü vergiden muaftır. Genel Faktoring Sözleşmesi damga vergisinden muaftır.

Satıcı, alıcıya malları ve faturayı yollar. Satıcı bu faturanın bir kopyasını Faktoring Şirketi' ne gönderir. Faktoring Şirketi satıcı ile yapacağı sözleşme çerçevesinde bu faturayı temlik alır, fatura bedelinden ön ödeme yapar. Faktoring Şirketi, vadesi gelince alıcıdan fatura bedelini tahsil eder ve satıcıya kalan ödemeyi yapar.

Şekil 3.1.Yurtiçi Faktoring



Kaynak: Nazan Yılmaz,Ankara, 2006

Yurtiçi Faktoring İşleyiş Mekanizması

1.Faktor'e başvuru

2.Teklif

3.Factoring sözleşmesi

4.Onay

5.Malların müşteriye gönderilmesi ve faturaların temliki

6.Ön ödeme

7.Fatura bedelinin tahsili

Yurtiçi faktoring ödeme türleri bakımından üçe ayrılır:

- Peşin İskonto: Vadesi belli alacakların ortalama vadesine göre faiz ve komisyon belirlenir, İşlemin başında ödeme yapılır, faturalar aylık kesilir.
- Spot İşlem: Belirlenen vadeye sabit faktoring faizi ve komisyon uygulanır, vade sonunda anapara, faiz ve ücretler tahsil edilir, tahsilatlar anapara bakiyesinden düşülür, hizmet faturaları vadelere göre kesilir.
- Değişken Faizli İşlem: Belirlenen vadeye değişken faktoring faizi ve komisyon uygulanır, faiz ücreti piyasa şartlarına göre belirlenir, tahsilatlar anapara bakiyesinden düşülür, işlem satıcının istediği bir tarihte kapatılabilir, işlem kapatılırken veya vade sonunda anapara, faiz ve ücretler tahsil edilir, hizmet faturaları aylık kesilir

Uluslararası faktoring

Uluslararası faktoring, ikinci dünya savaşından sonra deniz aşırı ülkelerin ihracat (dışsatım) faktoring işlemleri Amerika ve Avrupa' da ki büyük bankalar ile faktoring organizasyonlarının işbirliği sonucu gerçekleşmiştir.

Uluslararası faktoring işlemleri, yurtiçi faktoring işlemlerinden farklı olarak dört taraf bulunmaktadır. Bu taraflar; müşteri firma (ihracatçı), ihracatçı faktoring şirketi, ithalatçı faktoring şirketi, borçlu firma (ithalatçı) dır.⁹¹

Uluslararası faktoring' de kendi içinde ihracat faktoring ve ithalat faktoring olmak üzere ikiye ayrılır:

İhracat Faktoring: Alıcı başka bir ülkede olduğunda gerçekleştirilir. Burada faktoring işlemine konu olan alacak ihracat işleminden kaynaklanmaktadır. Alıcı ithalatçı ve satıcı da ihracatçı olmaktadır.bu faktoring çeşidinde daha çok risk bulunduğundan muhabir faktor' ün hizmetlerinden yararlanılmaktadır.

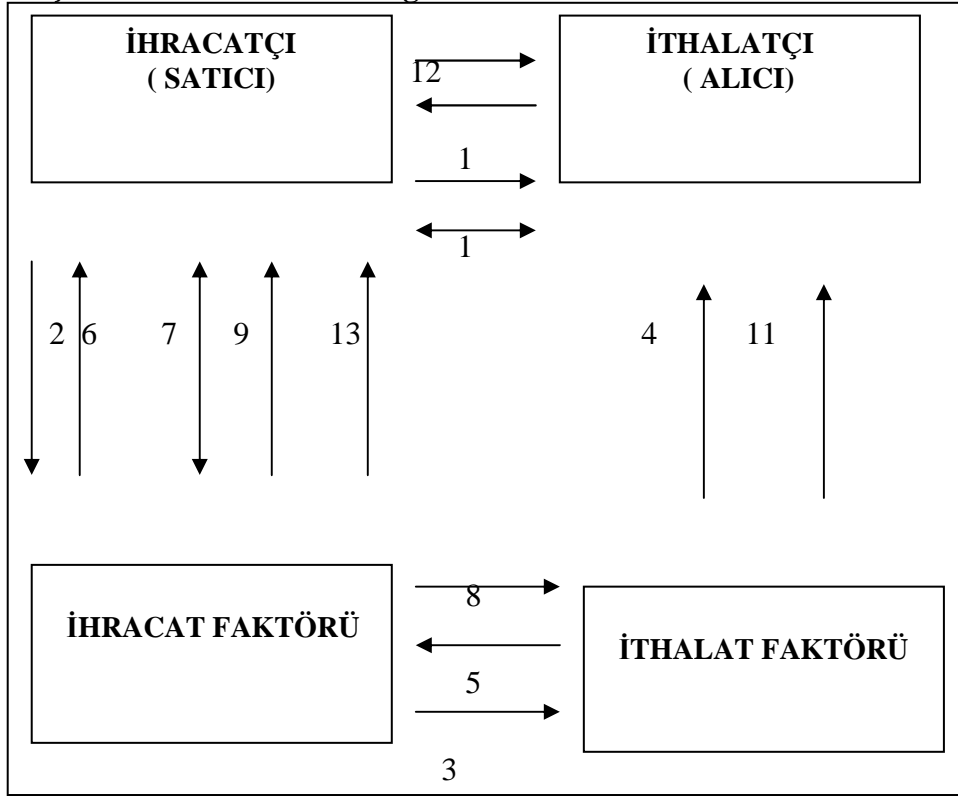
Dünya ticaretinde artan rekabet koşulları, ihracatçıların uzun vadeli ve mal mukabili satış yapmalarını zorlaştırmakta, ihracatçıyı çok sayıda alıcının ödeme riski ile başbaşa bırakmaktadır. Diğer yandan farklı para birimleri, dil farklılıkları, yasalar ve düzenlemeler ihracatçı için zorluk oluşturmakta, yeni pazarlara girme cesaretini

⁹¹ İlhan Uludağ ve Erişah Arıcan, **Finansal Hizmetler Ekonomisi**, 2.Basım, İstanbul, Beta Basım, 2001, s. 349

kırmaktadır. İhracatçı adına diğer bu tür sorun ve risklerin yönetimi ile finansman ihtiyacının karşılanması en temel şekli ile aşağıda uluslararası faktoring işleyişi şemasında anlatılmaktadır.

Görüldüğü gibi bu ilişkide uluslararası düzeyde geniş bir faktör ağına gerek duyulmaktadır.

Şekil 3.2.İhracat Faktoringi



Kaynak : Nazan Yılmaz, Ankara, 2006

1. İhracatçı ile ithalatçı arasında satış kontratı ya da sipariş emri düzenlenir.
2. İhracatçı, alıcı limiti için alıcı- satıcı bilgi formu düzenleyerek önlimit başvurusunda bulunur.
3. İhracat faktörü, ithalat faktörüne talep edilen garanti limiti tutarı, satıcı ve alıcının arasındaki mevcut ya da potansiyel ticaretin detayını (ürün cinsi, vade, teslim şekli vb.) vererek önlimit talebinde bulunur.

4. İthalat faktörü mevcut bilgi bankası, araştırma şirketleri, kredi sigortasını kullanarak ya da alıcı hakkında yeterli bilgiye sahip değilse alıcıdan finansal bilgilerini isteyerek, alıcının kredi değerlemesini yapar.

5. İthalat faktörü alıcı hakkındaki kredi çalışması sonrası faktoring önlimitini kendi fiyatlaması ile birlikte ihracat faktörüne bildirir.

6. İhracat faktörü alıcı hakkında varılan kredi değerlendirmesini fiyatlama ile birlikte ihracatçıya iletir.

7. Satıcının kredi değerlemesini yapan ihracat faktörü, ihracatçı ile fiyatlama konusunda da mutabık kaldığı takdirde her iki taraf da İhracat Faktoring Sözleşmesini imzalar.

8. Faktoring Sözleşmesinin imzalanmasını takiben, ihracat faktörü ithalat faktörüne kesin limit talebinde bulunur, ithalat faktörü talebe uygun olarak alıcı- satıcı hesaplarını açar.

9. İhracat faktörü kesin limiti ihracatçıya bildirir, anlaştığı ithalat faktörüne ait temlik ihbar mektubunu ihracatçıya gönderir.

10. İhracatçı satışlarını temlik ettiğini ve ödemelerin yapılacağı ithalat faktörü hesaplarını içeren temlik ihbar mektubunu ithalatçıya gönderir.

11. İthalatçı temlik ihbarını kabul ettiğini temlik ihbar mektubunu onaylayarak yazılı olarak bildirir.

12. Gerekli tüm belgelerin tamamlanmasından sonra yüklemeler garanti limiti dahilinde yapılır.

13. İhracat faktörü, ilgili ön ödemeyi ihracatçıya sağlar.

İthalat Faktoring: Faktor' ün muhabir aracılığı ile yurtdışındaki ihracatçıya vadesinde ödeme yapma garantisi verdiği faktoring' tir. Bu sayede ithalatçı firma akreditif açmadan ithalat işlemi yapabilmektedir. İhracat faktoring in tersidir.

Rücu edilebilme durumuna göre de rücu edilebilir ve edilemez olmak üzere ikiye ayrılır:

Rücu edilemez faktoring (gayri kabili rücu)

Borçlunun borcunu ödememesi riskinin faktor kuruluşu tarafından üstlendiği hallerde olur. Faktor kuruluşu, alıcının borcunu vadesinde ödemediği hallerde, satıcıya ödediği peşinat ile ilgili olarak satıcı firmaya yönelememektedir.⁹²

Vadeli alacakların alıcı tarafından ödeme güçlüğü nedeni ile ödenmemesi durumunda faktor satıcı firmaya rücu ederek yaptığı ön ödemeyi geri talep edemediği gibi faktoring komisyonu, faktoring ücreti ve banka masrafları düşüldükten sonra satıcı firmanın hala alacağı varsa bakiye ödeme yapar. Satıcı firmanın finansman hizmetinden yararlanmak istememesi halinde garanti kapsamındaki fatura bedelinin tamamı, faktoring komisyonu ve banka masrafları düşülerek vadeden itibaren 90.günde satıcı firmaya ödenir.

Rücu edilebilir faktoring (kabili rücu)

Faktörün alacağın ödenmeme riskini üstlenmediği faktoring şeklidir.Sadece finansman ve tahsilat hizmeti verilir. Faktoring şirketine temlik edilen alacakların alıcı tarafından ödenmemesi durumunda faktör, satıcı firmaya rücu eder ve yaptığı ön ödemeyi kendisinden talep eder.

Ödeme zamanına göre bakıldığında da faktoring' i ön ödemeli ve vadede ödemeli faktoring olarak ayırmamız gerekir.

Ön ödemeli faktoring

Ön ödeme yöntemi yaygın olarak kullanılan yöntem olup, müşteriye alacağın oluştuğunu gösteren fatura veya belgelerin ibrazı karşılığında genellikle tutarın % 80 i oranında peşin ödeme yapılmaktadır, bu yolla müşteri vadeli alacaklarının karşılığını vadesinden önce avans olarak almakta ve kısa vadeli finansman sorununu çözmektedir. Alacağın vadesinde alacağın geri kalan % 20 sinden faktoring firmasının faiz ve

⁹² <http://www.hayatinrengi.net/ekonomi-iktisat-bilgi-bankasi/15851-finansal-teknikler-ve-turev-araclari.html>

komisyonu düşölerek arta kalan tutar firmaya ödenmektedir. Satıcı firma ön ödemeye karşılık faktoring şirketine faiz ödemektedir.

Vadede ödemeli faktoring

Bu türde temlik alınan alacaklara karşılık ön ödeme yapılmakta ödeme alacağın vadesi geldiğinde yapılmaktadır. Başka bir deyişle bu tür faktoring finansman işlevini içermemekte yalnızca tahsilat işlevini içermektedir.⁹³

Bildirim durumuna göre ; bildirimli ve bildirimsiz olarak ikiye ayrılır.

Bildirimli faktoring

Satıcı firmanın alacağını faktor' e devrettiğini borçlulara bildirdiği faktoring türüdür. Bu türde faturaların ve suretlerinin üzerine ödemelerin muhabir faktor' e yapılması gerektiği muhataplarının faktoring firması olduğunu belirten bir not konulur. Ayrıca faktor kuruluşca hazırlanan bir tanıtım mektubu da, satıcı firmanın alacaklarını faktor kuruluşu devretmiş olduğu belirtilir. Böylece borçlu olan alıcı firma ile faktoring firması birbirlerinden haberdar olacaktırlar.⁹⁴

Bildirimsiz faktoring

Satıcı firmanın alacağını faktor' e devrettiği borçlulara bildirilmez. Başka bir deyişle temlike ilişkin not faturaların üzerine konulmadığı gibi borçlulara bir tanıtım mektubu da gönderilmeyecektir⁹⁵. Bu tür faktoring' de satıcı firma tahsilat fonksiyonundan faydalanmayarak, tahsilat işlemlerini kendisi yürütür.

Diğer faktoring çeşitlerine de değinmek gerekir.

Geleneksel faktoring (full service faktoring)

Geleneksel faktoring diğer tüm faktoring çeşitlerinde yer alan unsurların bir araya gelmesi ile ortaya çıkmıştır. Bu tür faktoring genellikle satıcı firma ile faktor

⁹³ http://www.bulentbalkan.com/index_files/Page2034.htm

⁹⁴ http://www.bulentbalkan.com/index_files/Page2034.htm

⁹⁵ http://www.parafinans.com.tr/factoring_cesitleri.asp

arasında düzenli ve sürekli bir anlaşma niteliğinde olmaktadır. Satıcı firma her hangi bir mal veya hizmet satışı yaptığı zaman ortaya çıkan alacaklarını hemen faktor' e satmaktadır. Bu durumda satıcı firmanın avantajı bir çok müşteriden olan alacaklarını faktor' e devretmekle alacak hesabını tek kaleme indirmektedir. Böylece alacakların tahsili, ihbarname gönderilmesi, yasal yollara başvurma ortadan kalkar, pek çok müşteriden ortaya çıkan kredi riski de tek bir faktor ile ilgili riske dönüşür.⁹⁶

Geleneksel faktoring' de borçlunun fatura tutarını ödememesi halinde doğacak zarar tümüyle faktor kuruluşu ait olur. Fakat ödenmeme sebebi mutlaka finansal olmalıdır.

Factoring işlemi esas itibariyle alacakların satın alınması ile ilgili olduğundan, ödemenin nasıl yapılacağı önem kazanmaktadır. Rucü edilemez faktoring anlaşmalarında ödemenin vadeli alacakların satın alınmalarından belirli bir süre sonra yapılması taahhüt edilir. Bu anlaşmaya da "sabit vade" veya "Fixed Maturity Period" denilmektedir. Sabit vadeli anlaşmaların işletmelerin nakit akışları istikrarı ve düzenlenmesi bakımından çok önemlidir.

Faktor, satıcı firmaya tahsilat yaptıktan da ödeme yapabilir. Bazı endüstrilerde, örneğin mevsimlik dalgalanma gösteren sektörlerde ortalama tahsilat süresini hesaplamak mümkün olmayabilir. Bu durumda faktor kuruluş borçlu ödeme yaptıktan satıcıya ödeme yapar.

Acente Faktoring

Acente faktoring' de faktor, satın aldığı alacakların tahsilat görevini bir başka şirkete devreder. Borçlar, satıcının adına benzer bir firmaya devredilmekte ve bu firma faktor için bir acente gibi davranmaktadır. Satıcı, uygulamada faktor' un acentesi olarak hareket etmekte ve alacaklarını bizzat kendisi tahsil etmektedir. Hizmetin kapsamına, risk üstlenişini de dahil edilebilir. Acente şirketinin sahibi faktor dur. Faktoring işlemi gerçekleştirildiğinde borçlu firmaya ödemelerini bu firmaya yapması gerektiği bildirilir.

⁹⁶ <http://www.deu.edu.tr/userweb/yasemin.yeginboy/dosyalar/factoring.ppt>

Acente faktoring' i rizikolu alacaklar karşılığında koruma ve yönetim hizmeti sunarak veya sunmayarak finansman hizmeti sağlar.⁹⁷

Toptan Faktoring

Çok miktarda küçük müşterisi bulunan bir satıcının bütün satışlarından oluşan cirosunun alacaklarının faktor' e devredilmesi söz konusudur. Toptan faktoring' de borçlu borcunu doğrudan faktor' e ödemeye yönlendirilmektedir. Bu tür faktoring de finansman sağlanır, fakat alacakların yönetimi ve riskten korunma yoktur.⁹⁸

Toptan faktoring' de işlem rücu etme esasına göre yürütülür. Bu tür düzenlemelerin amacı satıcı firmanın müşterilerinin vadeli alım ihtiyaçlarını karşılaması için kendine finansman sağlamasıdır. Borçlulara faktor' e ödeme yapmaları talimatı vermenin amacı faktor' un teminatını artırmaktan ibarettir.

Alacakların takip ve tahsilatı işlemlerini faktor adına satıcı firma yürütmektedir. Borçlar faktor' e temlik edildiğinden, ödemelerde kendisine yapılmaktadır. Faktor kendisine yapılan ödemelerle ilgili olarak günlük detayları düzenli olarak satıcı firmaya bildirmesi gerekir ve böylece alacakların takibi kolaylaşır.

Fatura İskontosu

Satıcı firmaya sadece finansman hizmeti sunan, buna karşılık alacak yönetimi ve borçların riskini kapsam dışı bırakan bir faktoring çeşididir. Bu türde satıcılar ticari kredi taleplerini karşılamak için finansmana ihtiyaç duyar, idari hizmete ve riske karşı korunmaya ihtiyaç duymazlar. Burada faktoring sırf finansman hizmetine dönüştürülmüştür.⁹⁹

Faktor satıcının ibraz ettiği faturayı iskonto eder ve ön ödemede bulunur. Satış kayıtlarını satıcı tutar ve aynı zamanda faktor' e devredilen alacakları faktor adına borçlulardan tahsil eder.

⁹⁷ <http://sirinoglu.com/sirinoglufactoring/bilgi/detay.php?id=4>

⁹⁸ <http://sirinoglu.com/sirinoglufactoring/bilgi/detay.php?id=4>

⁹⁹ <http://sirinoglu.com/sirinoglufactoring/bilgi/detay.php?id=4>

Bu tür faktoring de borçlulara borçlarını faktor' e ödemeleri ihbar edilmemekte, muhasebe kayıtlarının tutulması ve tahsilatın yapılması satıcı firma tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu yöntemde finansman dışında başka hizmet verilmemekte, faktor kuruluş tarafından satıcı firmadan finansman faizi ve komisyonu alınmaktadır. Finansman komisyonu satın alınan toplam alacaklar üzerinden hesaplanmaktadır.

3.1.4.Faktoring' in Avantajları

Faktor Açısından Avantajları

- Faktoring şirketi verdiği hizmetler karşılığında satıcı firma ile yapılan sözleşme çerçevesinde satış tutarı üzerinden belli bir oranda komisyon alır.
- Faktoring şirketi, ülke ekonomileri ve sektörler hakkında topladığı bilgiler ile bir bilgi bankası oluşturur. Bu bilgileri zaman içerisinde ortaklarına ve yan kuruluşlarına aktarır ve ilerideki faaliyetleri için kullanılır.
- Faktoring şirketi satıcı firmaya yaptığı ön ödeme karşılığında faiz tahsil eder.
- Faktoring şirketi verdiği hizmet sayesinde ülkedeki birçok firmayı kendisine bağlayarak zaman içinde önemli kazançlar sağlar.

Satıcı Firma Açısından Avantajları

- Alacakları tahsil edememe riskini faktor' e devrederek yurtiçi ve yurtdışı pazarları genişletebilirler.
- Firmalar faktor' ün verdiği ön ödeme ile hammaddelerini peşin satın alarak indirim sağlarlar. Böylece üretim maliyetlerini düşürerek daha fazla kar elde edebilirler.
- Alıcılara vade yapılabileceği için, firmaların rekabet gücü artar.
- Alacaklar, borçlar, stoklar azalır ve bilanço likit hale gelir. Böylece firmanın kredi değerliliği artar.

- İhracatta faktor' ün yaptığı ön ödeme döviz olacağından kambiyo taahhüdü hemen kapatılabilir.

- Faktoring ile sağlanan finansman maliyeti ticari kredilere göre daha ucuz olduğundan vadeli satışlardan ilave kazançlar sağlanabilir.

- Açık hesap satışlar daha kolay ve güvenli hale gelir.

- Yurtdışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulur. Ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir faktor' e yaparak zamandan ve akreditiften kaynaklanan masraflardan tasarruf sağlarlar. Böylece yurtdışındaki ithalatçının alım gücü artar bu da ihracatçının pazarının genişlemesine neden olur.

- Firmaların büyümesi yabancı kaynaklar yerine satışlar ile finanse edilmiş olur.

- Firmalar alacakların tahsilatının takibi için harcanan zamandan, ödenmeyen alacaklar için yapılacak kanuni ve idari takip masraflarından kurtulurlar.

- Firmalar satış muhasebesi, cari hesap takibi ve defter kayıtlarının yapılması gibi idari işlerle uğraşmaz. Bu işlerden kaynaklanan masraflardan ve paradan tasarruf sağlanır.

- Firmalar faktor' un istihbarat hizmetlerinden yararlanırlar. Böylece yüksek riskli firmalardan kaçınma olanağı kavuşurlar ve müşterilerinin kredi değerliliğini araştırma masraflarından kurtulurlar.

Ülke Ekonomisi Açısından Avantajları

- Dış ticaret işlemlerinde satışların akreditifli olarak yapılması durumunda ülkenin kredi limitleri dolmaktadır. Faktoring yoluyla dış ticaret işlemlerinin gerçekleştirilmesi halinde ülke limitlerinin boş kalması sağlanarak, bu limitlerin orta ve uzun vadeli proje finansmanında kullanılmasına imkan yaratılacaktır.

- Faktoring satıcı firmalara peşin, alıcılara da vadeli mal alma imkanı yaratacağından ticaretin canlanmasına ve istihdam yaratılmasına katkıda bulunacaktır.

- Faktoring, katı kuralları nedeniyle bankalardan fon yaratamayan ve bu nedenle tefecilik gibi kayıt dışı ekonomiden medet uman firmaların kayıtlı ekonomiye çekilmesini sağlayacaktır.

- Faktoring, dış ticaret işlemlerinde açık hesap mal satma imkanı sağladığından, ihracatçıların aynı koşullarla rekabet edebilmelerini sağlar, dolayısıyla ülkenin ihracat gelirleri artacaktır.

- Faktoring nakit akışı konusunda zorlanan küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyümesine yapacağı katkı ile aynı zamanda ülkenin ekonomik büyümesine de olumlu bir katkıda bulunacaktır.

- Günümüz ekonomik koşullarında hukuki güvenilirliği tartışılır hale gelmiş çek/senet dönüşümünü azaltarak, tıkanan hukuk sisteminde kısmi bir rahatlamaya yol açabilecektir.

- Faktoring işlemleri faturaya bağlı olarak yapıldığı için kayıt dışı ekonominin önlenmesi açısından da işlevi olmaktadır.

3.1.5.Faktoring' in Dezavantajları

- Müşteri faktoring şirketine faktoring harcı ödemektedir. Faktoring şirketinin satıcı işletmeye yaptığı ödemeler ve diğer hizmetler için "faktoring harcı" ve alacağın tahsil edilememe riskinin üstlenilmesinden dolayı "delkrede harcı" ödenmektedir.¹⁰⁰

- Faktoring tutucu işletmeler tarafından tehlikeli bir finansman tekniği olarak görülmektedir. Faktoring' e başvurular gerçekte likit olan alacaklarını atarak, işletme likiditesinin azalmasına neden olmaktadır.

¹⁰⁰ Ahmet Erol, **Finansal Kurumların Denetimi**, Yaklaşım Yayınları, İstanbul, 2000, s. 74

- Faktoring işlemlerinin yurt geneline yayılmasından dolayı anlayış farklılıkları ortaya çıkmaktadır. Faktoring işlemlerinin genellikle ülkenin belli bir kesiminde uygulanan bir finansman tekniği olması sebebiyle bu finansman tekniğini kullanmayan kesim tarafından yanlış anlaşılmasına sebep olmaktadır.

- Uygun muhabir faktoring şirketinin bulunamaması, Muhabir faktoring şirketi, kredi limitlerinin belirlenmesinde, alacakların tahsilat ve takibinde, alacak haklarının korunması için yapılması gerekli girişimleri gerçekleştirebilecek nitelikte olmaması.

3.1.6.Türkiye’ de Faktoring ve Gelişimi

Türkiye’ de 1980’ den itibaren uygulanmakta olan, ekonominin dışa açılmasına ve dış fon girişlerinin hızlandırılmasına yönelik politikanın gereği olarak, bankalar ortaya çıkan ihtiyaçlar çerçevesinde şirketlere yeni finansal hizmetler sunmak amacıyla girişimlerde bulunmaya başlamışlardır. Bu koşullar Türkiye’ de faktoring için uygun bir ortam oluşmasını sağlamıştır.

Türkiye’ de faktoring ilk kez 1988 yılında gerçekleştirilmiştir. Uygulama tekstil, gıda, elektronik eşya, metal ürünler, mobilya, ilaç, oyuncak, kırtasiye, kimyasal ürünler, hammaddeler gibi ürünler için gerçekleşmektedir. Faktoring hizmeti ilk olarak ticari bankalarda ayrı departmanlar altında verilmeye başlandı ve 1990’ ların başlarında bunlar ayrı birer şirkete dönüştüler.

Ülkemizde 97 adet kayıtlı faktoring şirketi bulunmakla beraber, bunlardan sadece 41’ i Faktoring Derneği’ ne üyedir ve üye şirketlerin ciroları toplamı ülkemiz toplam faktoring cirosunun yaklaşık % 90’ ına karşılık gelmektedir. Faktoring şirketlerinin kuruluş izni, faaliyetleri ve denetimi Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu tarafından düzenlenmektedir. Faktoring şirketleriyle ilgili ayrıca bir de minimum ödenmiş sermaye tutarı zorunluluğu olup, bu tutar şu anda 5 milyon YTL olarak belirlenmiştir¹⁰¹.

¹⁰¹ <http://www.com10.org/review.php?sid=1495>

Türkiye’ de 1988 yılında düzenlenen ve ilk yetkilendirilmiş bir şirketle 1990’ da işlemlere başlanan faktoring’ in zamanla popülaritesi artmış, işlem hacmi 1999 yılında 5.25 milyar dolara ulaşmış ve bu büyümesi devam etmektedir. 2001 yılında Türkiye’ de gerçekleşen toplam faktoring işlem hacmi 3.7 milyar dolar olurken, bu toplamın 990 milyon doları ihracat işlemlerinden 2.7 milyar doları iç piyasa işlemlerinden oluşmuştur¹⁰². Yurtiçi ticaretin önemli bir kısmının vadeli olması, yüksek oranlı enflasyonun devamlı olarak şirketlerde işletme sermayesi sorununu yanında getirmesi, ülkemiz ekonomisinin ihracata yönelik oluşu, ihraç ürünlerinin büyük bir bölümünün faktör edilebilir nitelikte olması, uluslararası ticaretin vadeli (açık) hesap şekline dönüşmesi ve akreditifli ödeme şeklinin giderek azalması faktoring ihtiyacını arttırmaya devam etmektedir¹⁰³.

Faktoring sektörü, 2001 krizi sonrasında finans sektörünün hızla toparlanması ve Türk ekonomisinin küresel ekonomiyle entegrasyonunun da etkisiyle büyüme trendi yakaladı¹⁰⁴. 2004 yılında büyüme %61.7, 2005 yılında büyüme %30, 2006 yılında büyüme %41 gelişme olmuştur. Sektör 2006 yılını 19 milyar dolarlık işlem hacmi ile kapattı. Cironun yüzde 82’si yurtiçi faktoring işlemlerinden oluşurken, ihracatın payı yüzde 17 oldu.

Hazine müsteşarlığı verilerine göre, Türkiye’ de kurulan faktoring şirketlerinin sayısı, 1992’ de 14, 1994’ de 63, 1995’ de 45 ve 1999’ da 93’ e yükselmiştir. Bu şirketlerden 37’ si Faktoring Derneği üyesidir ve bu 37 üyeden, 22’ si bir bankanın iştirakidir. 93 adet faktoring şirketinden 16’ sı, dünyanın en büyük faktoring zincir kuruluşu olan FCI üyesidir¹⁰⁵.

Ülkemizde faktoring hizmetlerinden en çok yan-sanayi şirketleri, küçük ve orta ölçekli şirketler; sektörler itibariyle de en çok sanayi, tekstil, gıda, hizmetler sektörü,

¹⁰² <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

¹⁰³ <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

¹⁰⁴ http://www.kobi-efor.com.tr/haber_detay.asp?id=2198

¹⁰⁵ http://www.kobi-efor.com.tr/haber_detay.asp?id=2198

otomotiv, makine ve teçhizat, yedek parça, büro makinaları, sağlık ve temizlik sektörleri ile yayıncılık sektörleri yararlanmaktadır.¹⁰⁶

Factoring, ülkemiz finans piyasalarında yeni yeni kullanılmaya başlanan bir finansman tekniğidir. Özellikle 2000 Kasım ve 2001 Şubat aylarında yaşanan kriz döneminde birçok banka kuruluşunun ticari kredi işlemlerini durdurması ile birlikte firmalara finansman destek sağlama factoring kuruluşlarına geçmiştir. Krizler ile birlikte piyasadaki pazar payını sürekli olarak genişleten factoring kuruluşları birçok firma için vazgeçilmez bir finansman tekniği olarak kullanılmaya başlanmıştır. Faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde oldukça yüksek karların elde edildiği bu sektör, enflasyon rakamlarına paralel bir şekilde faiz oranlarının düşmesi sonucu bir çok kuruluşun karlılığını olumsuz yönde etkilemekle beraber uzun dönemde birçok kuruluşun yapısında yapılacak olacak değişikliklerinde habercisi durumundadır.

Factoring, yeni bir finansman modeli olmasına rağmen ülkemizde hızlı bir gelişme göstermiş ve ülkemiz finans piyasalarının son yıllarda vazgeçilmez enstrümanı olmaya başlamıştır.

3.2. Forfaiting

Fransızca kökenli olan “a forfait” kavramı “toptan” ya da “ötürü” anlamına gelmektedir. Ancak Türkçe’ de forfaiting karşılığı olan bir terim henüz geliştirilmemiştir.¹⁰⁷ Forfaiting, mal ve hizmet ihracatından doğan ve gelecekte tahsil edilecek bir alacağın, vadeden önce satılarak tahsil edilmesidir. Forfaiting, bir ihracatçının yapmış olduğu vadeli satıştan doğan ve bir kambiyo senedi (bono, poliçe), garanti mektubu veya alacağın devrine izin veren başka bir araç ile belgelenmiş alacaklar, ihracatçının kendisine veya anılan belgelerin lehdarına rücu etme şartı olmaksızın bir finansman kuruluşu tarafından satın alınması (iskonto edilmesi) işlemidir

Alacağın satıcısına “forfaitist”, devralan kuruluşa “forfaiter” denir. Forfaiter bir banka veya uzman kuruluş olabilir. Bugün medya devi, dünyanın en ulaşılmaz gibi

¹⁰⁶ <http://www.foreingtrade.gov.tr.ead/DTDERGI/tem2001/factoring.htm>, (10 Haziran 2007)

¹⁰⁷ Uludağ ve Arıcan, s. 357

görünen bölgelerine kolaylıkla erişebilmekte ve ahlaki kavramlardan, sosyal kurallara kadar her alanda, devrimsel değişiklikler yapabilmektedir.

Forfaiting, ihracatçının henüz proje aşamasında, yani malları sevk etmeden önce forfaiter' a başvurarak iskonto sözü alması ile başlar. Böylece ihracatçı malları sevk ederken karşı ülkeden gelecek olan kambiyo senetlerinin forfaiter tarafından iskonto edileceğini, bunun şartlarının neler olacağı önceden bilmenin güvencesi ve rahatlığı içindedir.

Satıcı da diyebileceğimiz ihracatçı, sevk ettiği mallardan doğan alacağını bir kambiyo senedi ile hukuken belgelendiğinde bu senedi "rücu hakkı olmaksızın" forfaiter' a ciro etmek suretiyle hem o kambiyo senedinin tahsil riski ve sorumluluğundan kurtulmuş ve vadeli yaptığı satışın bedelini peşin almış olur.

Forfaiting öncelikle orta vadeli bir finansman tekniğidir. Fakat pazar şartları ve değerlendirilmesi yapılan risklere göre her forfaiter' ın kendi vade yelpazesini saptaması sonucu uygulamada 6 aydan 6 yıla kadar vadelerin işleme alındığı görülmektedir.

Özellikle nakit sıkışıklığı nedeniyle tüketim ya da yatırım mallarını vadeli olarak almayı tercih eden ülkelere yapılacak satışlarda forfaiting yöntemini kullanmak, nakit akışının devamlılığını sağlamak, alıcının ödememe ve ülke risklerinden kurtulmak açısından son derece etkili bir tekniktir.

3.2.1. Forfaiting' in Tarihsel Gelişimi

Uluslararası orta vadeli finansman talebinin karşılanmasında ilk forfaiting işlemi, 1962 yılında ABD' den, daha sonra eski Sovyetler Birliği' ne satılmak üzere, Almanya' ya yapılan hububat ihracatında gerçekleştirilmiştir. ABD firmalarının mal bedelini peşin istemelerine mukabil eski Sovyetler Birliği' nin kredili mal satın alma konusunda ısrarlı oluşu, o yıllarda İsviçre bankalarını cazip hale getirmiştir. ¹⁰⁸İsviçre, bankacılık alanındaki önemi ve uluslararası ticaretin finansmanındaki deneyi ile forfaiting ile uğraşan ilk öncülerinden oldu. 1965 yılında İsviçre Bankası sadece

¹⁰⁸ <http://www.onsayfa.com/forum/odev-arsivi/120541-forfaiting-islemleri.html>

forfaiting ile uğraşan bir şube kurdu ve şubelerinin sayısını arttırdı. Günümüzde İsviçre bu konudaki önemli yerini korumakla beraber, forfaiting işlemleri kısa sürede diğer Avrupa ülkelerini de yayıldı. Özellikle de Londra bu işlem açısından ön plana çıktı¹⁰⁹.

3.2.2. Forfaiting' in İşleyişi

Bilindiği gibi, forfaiting, ihracatçıların ithalatçılara kredili olarak sattıkları mal bedelleri ile ilgili alacaklarını, kendilerine rücu hakkı olmaksızın üçüncü şahıslara satmalarınıdır.¹¹⁰

Forfaiting işleminde dört taraf bulunmaktadır;

- a) İhracatçı işletme (forfaitist)
- b) İthalatçı işletme
- c) Alacağı garanti eden garantör banka
- d) Alacak hakkını satın alan finans kurumu (forfaiteer)

Bu dört taraf arasındaki ilişki mal, senet ve para akışı şeklinde gerçekleşmektedir. Bu dört taraf arasındaki mal, senet ve para akışı şu şekilde olmaktadır.¹¹¹

- Dışsatımcı ve forfaiteer, forfait işlemi ile ilgili olarak aralarında bir sözleşme yaparlar.
- İthalatçı ihracatçıya sipariş verir.
- İhracatçı malları sevk eder.
- İthalatçının kabulünden sonra, bir banka tarafından da garanti verilerek ticari senet ihracatçıya gönderilir.

¹⁰⁹ Özdemir, Z.,2005, “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri” Sayı:10, s.194-224

¹¹⁰ <http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc>

¹¹¹ <http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc>

- İhracatçı ticari senedi forfaitere verir.
- Forfaiter faiz ve komisyonu düşerek mal bedelini ihracatçıya öder.
- Forfaiter söz konusu vadede ödeme yapması için aval ya da garanti bankaya başvurur.
- İthalatçı vade sonunda forfaitere ödemeyi yapar.

Forfaiting mekanizmasının işleyişini somut bir örnek yardımı ile ele alabiliriz. Bir Alman firmasının Türkiye’deki tekstil kuruluşlarından birine elektronik aygıt satmak istediğini varsayalım. Söz konusu makineler ileri teknoloji getiren, pahalı, ekonomik ve ömürleri uzun sayılabilecek yatırım malları özelliğindedir. Bu nedenle alış bedelini makinenin ömrüne yayma isteminde olan Türk şirketi fatura bedelinin % 15’ini peşin, geri kalanını da beş yıl vadeli senet ile ödeme teklifini sunar. Alman üretici de bu teklifi kabul eder. Bundan sonraki aşamada bir Türk bankasının ticari senetleri aval vermesi gerekmektedir. Banka bu senetleri üreticinin Almanya’daki bankasına gönderecektir. Bundan sonraki aşamada, banka senetleri emanete alacak ve makinelerin teslimi gerçekleşince üreticinin kullanımına sunacaktır. Alman ihracatçı bu aşamada iki seçenek ile karşı karşıyadır. Senetleri vadesine kadar tutabilir veya forfaiting hizmeti veren bir kuruma satıp nakde kavuşabilir. Forfaiter kurumu sabit bir oran kullanarak bu senetleri iskontolayarak ödemede bulunacaktır. Forfaiter elde ettiği ticari senetleri elinde tutabileceği gibi yatırımcılara plase edebilme olanağına sahiptir.¹¹²

3.2.3. Forfaiting’ in Avantajları

Forfaiting’in ihracatçı açısından avantajları¹¹³

- Alıcı ve ülkeye yönelik tüm ekonomik ve politik riskler forfaiter’ a yansıtılmaktadır.

¹¹² Sinan Yanaz , *Dış ticaretin Finansmanında Güncel Bankacılık Teknikleri (Leasing, Faktoring, Forfaiting)*, uzmanlık tezi, 1994

¹¹³ <http://www.kobitek.com/makale.php?id=7>

- Forfaiting, ihracattan doğan alacak haklarının, iskonto oranı üzerinden devri esasına dayandığından, bu finansman yönteminin maliyeti ihracatçı açısından önceden belirlenmekte, bu sayede ihracatçı uzun vadeli ticari faaliyet planı yapabilmektedir.

- İhracatçı firma, forfaiting sayesinde vadeli satışlarını anında nakde çevirebildiğinden, vadeli satışların finansmanı için kaynak araması gerekmemektedir.

- İhracatçı firma, kredili satış öncesinde bankanın alacak hakkını devralma taahhüdünü sağladığından, faiz ile diğer koşullar da bilindiğinden, ithalatçıya kredi maliyetini ve kur riskini içeren fiyatlar önerebilmektedir.

- Forfaiting basit ve hızlı bir uygulama olup, ayrıca bir kredi sigortasına ve fazla belgeye de gereksinim duyulmamaktadır.

- İhracatçının likiditesi, alacak hakkının devri ile yükselmekte, bu durum daha düşük maliyetli finans avantajı yaratmaktadır.

Forfaiting'in ithalatçı açısından avantajları¹¹⁴

- Dış ticarete farklı ve etkili bir finansman seçeneğidir.
- İthalatçı, borçlanma kapasitesini ve alternatiflerini artırma olanağını kazanır.
- İthal edilen ürün, firmanın bilançolarına girer ve ithalatçı böylece her türlü yatırım indiriminden yararlanma olanağına sahip olur.

- Forfaiting işlemleri hızlı ve basit yöntemlerdir.

- İthalatçı, bankalardan nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.

- Vade sonuna kadar sabit faiz oranı uygulanır.

Aval/Garanti veren bankalar açısından avantajlar¹¹⁵

¹¹⁴ <http://www.kobitek.com/makale.php?id=7>

¹¹⁵ <http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>

- Kendi itibarlarından komisyon karşılığı müşterilerinin yararlanması
- Müşterilerine verdikleri hizmetlerde çeşitli boyutlar yaratmak
- Bilanço dışı taahhüt
- İsimlerinin uluslar arası düzeyde yaygınlaşması
- Basit dökümantasyonlar

Forfaiter açısından avantajlar

- Basit dökümantasyonlar
- Satın aldığı değerler kolayca el değiştirebildiğinden ikincil piyasada ticareti mümkün.
- Yüksek prim önemli gelir kaynağıdır.
- İşlem hem kendisi hem de diğer taraflar için gizli görünüm içindedir. Kamuya yansımaz. Müşteri ilişkilerini kapalı tutar.

3.2.4. Forfaiting' in Dezavantajları

İhracatçı Açısından Dezavantajları

- Forfaiting te riskler forfaiter tarafından üstlenildiği için forfaiting finansmanı diğer finansman tekniklerine göre daha maliyetlidir.
- İthalatçı ülkenin bono, poliçe garanti gibi konulardaki mevzuatı ihracatçı tarafından bilinmelidir. Bu konudaki bilgi eksikliği riske yol açabilir.

İthalatçı Açısından Dezavantajları

- Garantiler ithalatçının finansman maliyetini arttırmaktadır.
- Forfaiter ın isteyeceği yüksek komisyon ithalatçının aleyhinedir.

Forfaiter Açısından Dezavantajları¹¹⁶

- Borcun ödenmemesi durumunda alacağı rücu edilemez esasa göre satın alan forfaiter' in başvuracağı bir makam yoktur.

- Forfaiter ithalatçı ülke ile bu ülkedeki kıymetli evrak ve borçlar yasasını çok iyi bilmelidir.

Garantör Açısından Dezavantajları

- İthalatçının konu olan borcu ödememesi durumunda garantör garanti ettiği borcu ödemek zorunda kalır.

3.2.5. Türkiye' de Forfaiting ve Gelişimi

Türkiye' nin 1980 yılından itibaren uygulamaya koyduğu ihracata yönelik sanayileşme ve dışa açılma politikaları yanısıra ihracatını parasal teşvikler yerine kredilerle desteklenmesi anlayışı sonucu bankalar da Türk ihracatçılarının ihtiyaçlarının karşılanması için yeni finansal hizmetler sunmaya başlamışlar, bunun bir sonucu olarak sanayileşmiş ülkelerde uzun yıllardan beri uygulanmakta olan birçok bankacılık tekniği gibi forfaiting' de Türk bankacılığının gündemine girmiştir¹¹⁷.

Uluslararası piyasalarda önemli pazar payları elde eden Türk ihracatçıları, değişik ithalatçı ülkelerle ve onların çeşitli talepleriyle karşılaşmaktadır. Günümüz dünyasında ticaret serbestleştirilmeye çalışıldığı ölçüde güncelleşmekte, nakit para sorunları çoğalmakta, alım-satım işlemleri kredili şekle dönüşmektedir. Dolayısıyla, ülkelerin artan ölçüde kredili işlem talepleri de, nakit paraya ihtiyacı olan ihracatçıları yeni korunma ve destek yönlerine itmektedir. Ülkemiz de diğer ülkelerde de olduğu gibi bazı malları kredili alıp, bazı malları ise kredili satma ihtiyacı duymaktadır. Özellikle, son yıllarda Türkiye birçok ülkeye kredili ihracat yapmaktadır. İşlemlerin bu yönde

¹¹⁶ www.neyapak.com/archive/forfaiting-t139216.html - 33k -

¹¹⁷ <http://www.ihracatdunyasi.com/makale/makale17.html>

gelişmesi sonucu bir kredi, kredi sigortası ve garantisi sağlayan bir kuruma olan ihtiyaç zorunluluk halini alarak Türk-Eximbank' ın kurulmasına yol açmıştır.¹¹⁸

Ülkemizde bankacılık sektörü büyük bir gelişme içinde olduğundan, yakın bir gelecekte ülkemizde forfaiting işlemlerinin artacağı şüphesizdir. İç piyasadaki bazı güçlüklerle rağmen, ülkemizdeki bazı Türk özel bankaları ile yabancı bankaların Türkiye' deki şubeleri forfaiting uygulamasına başlamışlardır.

Bu finansal yönetim Türkiye için oldukça yenidir. Ülkemizde henüz istenilen yaygınlığa kavuşmayan forfaiting, ağırlıklı olarak ihracatçılar tarafından kullanılmakta olup, kullanım genellikle, demir-çelik, çimento, petro-kimya, elektronik sanayi ve ilaç sektöründe yoğunluk kazanmaktadır. Ancak, ihracat dışında inşaat taahhüt alacakları da iskonto edilerek nakde çevrilebilmektedir. Özellikle, Rusya, Orta Asya ülkeleri, Tunus, Irak ve İran' da faaliyette bulunan Türk inşaat firmaları tarafından forfaiting yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Bu ülkelerde faaliyetlerini sürdüren firmalar, bu ülkelerin taşıdıkları ekonomik ve siyasal riskler nedeniyle, vadeli alacaklarını iskonto ettirerek nakde çevirmektedirler.¹¹⁹

3.2.6. Forfaiting ve Faktoring Arasındaki Farklar¹²⁰

Faktoring ve forfaiting işlemlerinin her ikisinin de alacak senetlerinin üstlenilmesi esasına dayanmasında rağmen bir çok konuda farklılıklar göstermektedirler. Bu farklılıklardan başlıcaları şunlardır:

- Forfaiting işlemi bir defalık bir işlemken faktoring işlemi devamlılık arz eder.
- Forfaiting işleminde riskin tamamı üstlenilirken faktoring te sadece rücu edilemez faktoring türünde riskin tamamı üstlenilir.
- Faktoring işleminde sadece fatura yeteriyken forfaiting işleminde bono veya poliçe gereklidir.

¹¹⁸ www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcarsamba9.doc

¹¹⁹ <http://tr.wikipedia.org/wiki/Forfaiting>

¹²⁰ <http://www.bayilik.com/faktoring.asp>

- Forfaiting işlemine yatırım malları konu olurken faktoring işlemine genellikle tüketim malları konu olmaktadır.
- Forfaiting işleminde vade ay ile 10 yıl arasında değişirken faktoring te bu süre 30 ile 180 gün arasında değişmektedir.
- Faktoring işleminde borçlu bilgilendirilirken forfaiting işleminde borçlu genellikle bilgilendirilmez.
- Faktoring işleminde asıl amaç finansmanı düzenleme, kredi verenin hesaplarını denetleme, muhasebe ve tahsilat işlemlerini yaparken forfaitingde borçlunun ödememe riskini ortadan kaldırmak ve vade gününde nakit paranın transfer edilememe riskini karşılamak asıl amaçtır.
- Forfaiting işlemi uluslararası alanda kabul görmüş güçlü paralarla yapılırken faktoring te mümkün olan her çeşit para birimi kullanılabilir.
- Forfaiting daha çok uluslar arası işlemlerden doğan alacaklar için yapılırken faktoring yurt içi veya uluslar arası işlemlerden doğan alacaklar için yapılabilmektedir.
- Forfaiting te banka garantisi şartken faktoring te böyle bir şart yoktur.

3.3.Leasing

Leasing, kelimesinin kökeni ingilizce “lease” kelimesinden gelmektedir. Taşınmaz bir malın uzun vadeli olarak ve belirli bir kira bedeli karşılığında bir başkasına kullanılmak üzere devredilmesidir.¹²¹

Leasing genellikle finansal kiralama anlamında tanımlanmaktadır. Bir çok tanımı yapılan finansal kiralamanın en açık olan tanımı Avrupa Leasing Birliği (European Leasing Association) tarafından yapılmıştır. Bu tanıma göre; “ Finansal kiralama, belirli bir süre için kiralayan (lessor) ve kiracı (lessee) arasında imzalanan ve üreticiden kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın,

¹²¹ http://www.gençbilim.com/odev_tez/leasing.odev_tez_makale.14343.php

mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise kiracıda bırakan bir sözleşme olup malın kullanımını belirli bir kira ödemesi karşılığında kiracıya bırakılmaktadır.”¹²²

Leasing de ki esas amaç doğrudan kredi vermek yerine müşterisine fon tahsis edilmesidir. Bu fon ile müşterinin istediği taşınır veya taşınmazın leasing tarafından satın alınması müşterisi olan kiracısına sadece belli bir süre için kullanım karşılığı kiralınmasıdır. Kira süresi sonunda mal ya leasing şirketine iade edilir ya da kiracı tarafından satın alınır.

Finansal kiralamada müşteriye açılan kredi karşılığında faiz alınmadığı, kiracı mülkiyeti kiralayana ait olan malın kullanımını için kira ödediği için leasing faizsiz bankacılık yapan özel finans kuruluşları içinde önemli bir yer tutar.

Leasing bir çok ülkede uygulanmasına karşın yasal düzenlemeleri olan ülke sayısı çok azdır. Türkiye finansal kiralama kanunu olan sayılı ülkeler arasındadır.

Leasing yöntemi ile amortismanına tabi her türlü mal kiralanabilir. Ancak yarı mamül, hammadde, sarf malzemeleri, yedek parça, know-how, patent ve fikri ve sınai hakların kiralınması leasing e konu olamaz.

Her türlü taşınır veya taşınmaz mallar leasing konusu olabilmektedir. Bu malların genel özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Bir yıldan fazla kullanılabilirliği
- Kiralama süresinin sonunda temel özelliklerinin bozulmaması
- Bağımsız olarak kullanım olanaklarının bulunması
- Tüketim malzemesi niteliğinde bulunmaması.

Leasing işlemlerinde tüm makina ve ekipmanlar için sözleşme devir süresi 4 yıl olmakla birlikte teknolojik niteliği, ekonomik yararlanma ve işletme süresi 4 yıldan

¹²² M. Vefa Toroslu, **Leasing İşlemleri ve Muhasebesi**, 1. Basım, İstanbul, Beta Yayınları, s. 1

kısa olduğu Hazine Müsteşarlığınca onaylanan mallarda, 4 yıldan kısa süreli finansal kiralama sözleşmesi düzenlenmektedir

3.3.1. Leasing' in Tarihsel Yapısı

Leasing' in tarihi çok eskilere dayanmaktadır. Leasing' in dünyada bilinen ilk uygulamaları Sümerler tarafından M.Ö. 2000' li yıllarda tarım araçları kiralamasında görülmüştür. Daha sonraki Roma dönemlerinde (Yunanlılar, Romalılar ve Mısırlılar' da) toprak ve stoklama için leasing uygulamaları çok ilgi çekici olmuştur. Yine aynı yıllarda gelişen ticari gemi leasing' i ise en belirgin leasing yapısı örneğini vermektedir¹²³.

1840' lı yıllarda İngiltere' de demiryolu vagonlarının kiralınması uygulamaları başlamıştır. Bu yıllarda ilk tescilli leasing şirketi olan “Birmingham Wagon Company” kurulmuştur. 1877 yılında A.B.D' nde “Bell Telephone Company” isimli telefon şirketi, telefon makinelerini satmak yerine kiralamaya başlamıştır.¹²⁴

Ortaçağ' da atların, silahların, zırhların, arazi ve binaların özellikle şövalyeler tarafından kiralınması leasing uygulamalarına konu olmuştur¹²⁵.

İkinci Dünya Savaşı ile beraber savaş malzemelerinin kiralınması ile leasing tekrar gündeme gelmiş; savaş sonrası dönemde başta inşaat sektöründe olmak üzere yatırımlardaki hızlı artış ve sonucunda ortaya çıkan sermaye kısıtı, leasing' in gelişimine etki etmiştir.

İlk modern leasing şirketi 1952' de ABD' de kurulmuştur¹²⁶. 1960' lı yıllarda sanayileşmiş ülkelerde kurulup gelişen leasing işlemleri, 1970' li yıllarda çok uluslu şirketler aracılığıyla tüm dünyaya yayılmıştır. 1980' li yıllarda uluslararası nitelik kazandı.

¹²³ tr.wikipedia.org/wiki/Finansal_kiralama - 33k

¹²⁴ Toroslu, s. 3

¹²⁵ tr.wikipedia.org/wiki/Finansal_kiralama - 33k

¹²⁶ www.turklider.org/TR/EditModule.aspx?TabId=345&mid=2233&ItemId=643 - 102k

3.3.2 Leasing' in İşleyişi¹²⁷

Leasing işlemine yatırımcı, leasing şirketi ve üretici/satıcı işletme olmak üzere üç taraf katılmaktadır.

- Kiracı firma tarafından yatırım malı seçilerek satıcı firma ile fiyat ve teslim koşullarını içeren bir ön anlaşma yapılır.

- Finansman için yatırımcı firma bir leasing şirketine başvurur. Değerlendirme için gerekli bilgi ve belgeleri leasing şirketine verir.

- Leasing şirketi gerekli mali analizleri yaparak yatırımcı firmaya bir teklifte bulunur. Gerekli görürse yatırımcı firmadan teminat talep edebilir.

- Anlaşmaya varıldığı zaman leasing şirketi ile yatırımcı firma arasında noter onaylı leasing sözleşmesi imzalanır. Yatırımların teşvikli olması durumunda leasing sözleşmesi imzalandıktan sonra Hazine Müsteşarlığına başvurularak teşvik belgesi leasing şirketine devredilir.

- Leasing şirketi mal bedelini satıcı firmaya öder.

- Leasing konusu mallar kiracıya teslim edilir.

- Kiracı, leasing sözleşmesinde belirlenen kiralari leasing şirketine öder ve mallari kullanir.

- Sözleşme süresinin sonunda ya mallar kiracı tarafından sözleşmede daha önceden belirlenen düşük bir bedel ile satın alınır, ya leasing sözleşmesi daha düşük bir kira tutarı ile uzatılır, ya da mallar kiracı tarafından leasing şirketine iade edilir.

3.3.3. Leasing' in Türleri

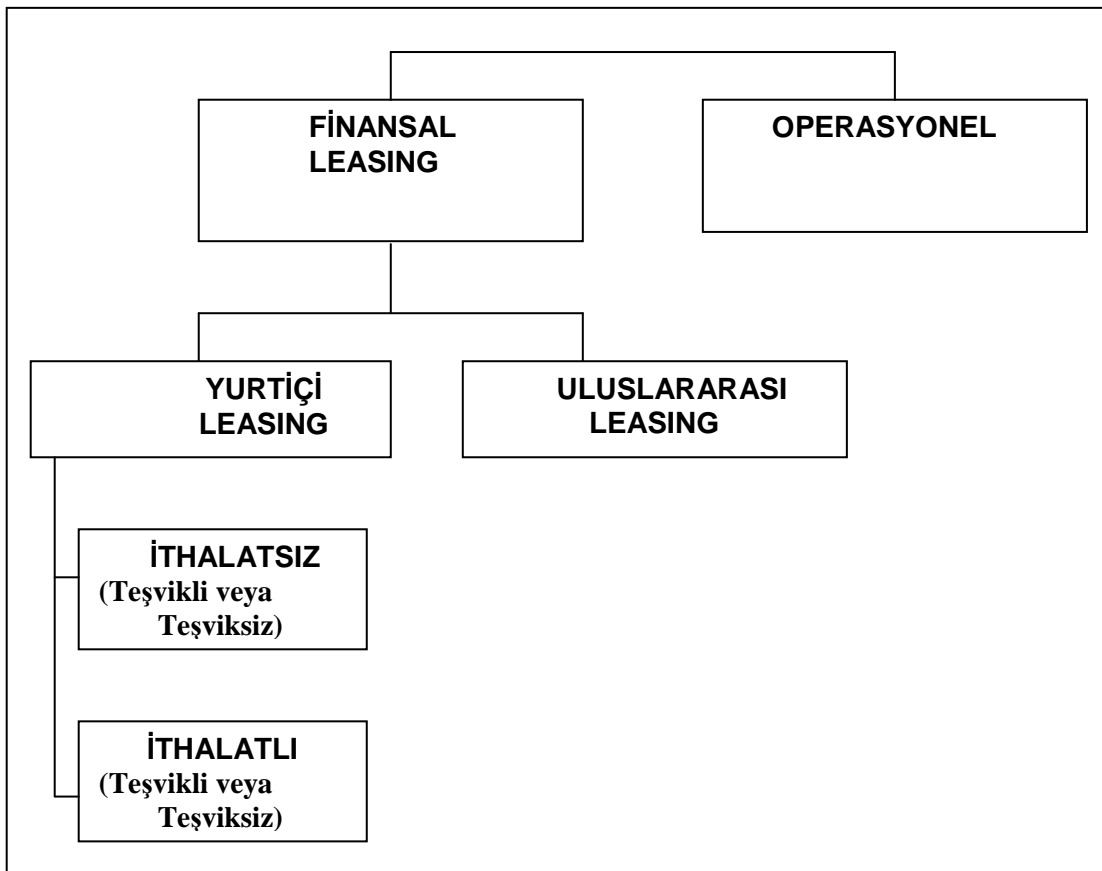
Leasing temel olarak ikiye ayrılmaktadır. Finansal leasing ve operasyonel leasing. Bu iki leasing türünün en önemli ayrımı, kiralanılan malın kira süresi sonundaki değeriyle ilgili riskin hangi tarafta ait olduğudur. Malın süre sonundaki değerine ilişkin

¹²⁷ www.altinhaber.com/index.php?option=com_content&task=view&id=572&Itemid=30 - 202k -

riskin kiracıda olduğu işlemler finansal leasing, kiralayanda olduğu işlemler operasyonel leasing' tir

Finansal leasing, leasing konusu malın mülkiyet hakkının yasal olarak leasing şirketinde kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan mallar üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı malların fiili sahibi haline getiren uzun süreli bir leasing türüdür.¹²⁸

Şekil 3.3. Leasing Türleri



Kaynak: www.fider.org.tr

Operasyonel risk ise, kiracının dönem sonunda ekonomik olarak malı satın alma mecburiyeti bulunmamaktadır. Genel olarak kiracı leasing' e konu malın ve malın finansman maliyeti ile ilgili bedelin tamamını ödememektedir ve bu nedenle de malın ekonomik ömrüne yakın ancak daha kısa bir süre için leasing yapmaktadır. Kiracı

¹²⁸ <http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi8.doc>

leasing dönemi sonunda leasing' e konu malı genellikle leasing şirketine iade eder. Leasing' e konu mal hareket etmesi zor olan ve teknolojisi devam eden bir mal ise, kiracı leasing dönemi sonunda malı satın almayı tercih edebilir. Ancak bu durumda, süre sonundaki rayiç bedelden veya leasing şirketinin belirlediği bedelden satın alabilir. Operasyonel leasing' te bu bedel finansal leasing' in aksine baştan belirlenmiş bir değer değildir.¹²⁹

Diğer leasing türlerine değinecek olursak;

- Satış ve Geri Kiralama: İşletmenin, arazi, bina, makine ve teçhizat gibi sabit varlıklarını leasing şirketine satması ve tekrar geri kiralamasıdır.

- Yurtiçi Finansal Kiralama: Kiracı ve kiralayanın aynı ülkede olması durumunda söz konusu olan kiralama türüdür. Kiralanan malın ithal olup olmamasına göre, ithalatsız ve ithalathlı yurtiçi kiralama olarak ikiye ayrılır.

Yurtiçi Leasinge Konu Mallar;

- Bilgisayar ve ek üniteleri,
- Taşıt araçları,
- Üretim makinaları ve tezgahlar,
- Enerji tesisleri,
- Santraller,
- Fabrikalar,
- Tıbbi cihazlar,
- Hastaneler ve donanımları,
- İnşaat ve iş makinaları,

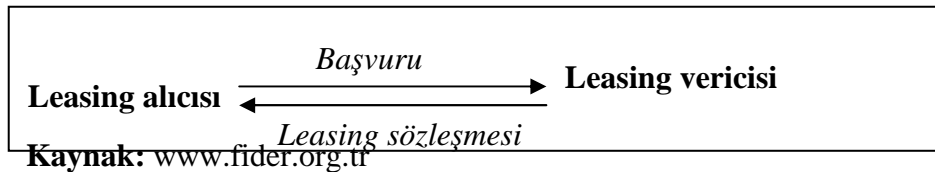
¹²⁹ <http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi8.doc>

- Otel vb. tesis donanımları,
- Bina gibi gayrimenkuller.
- Uluslararası Finansal Kiralama: Kiracı ve kiralayanın farklı ülkelerde olması durumunda, söz konusu olan kiralama değildir. Kiracının, gümrük muafiyetli teşvik belgesine sahip olup olmamasına göre, gümrük muafiyetli ve gümrük muafiyetsiz uluslar arası finansal kiralama olarak ikiye ayrılır.

Uluslararası Leasinge Konu Mallar;

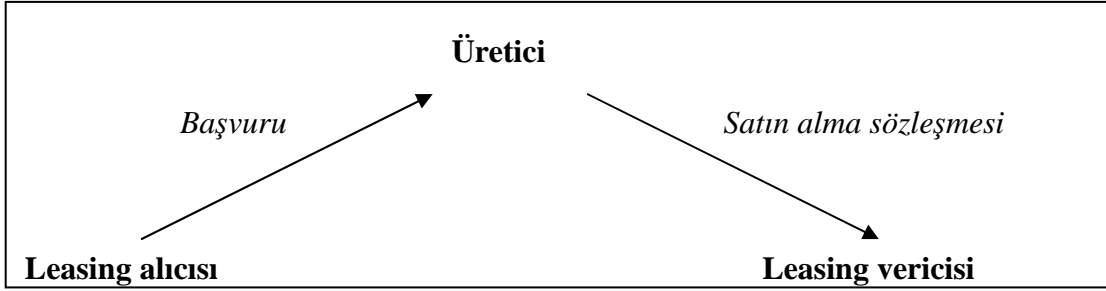
- Hava araçları,
- Gemiler,
- Tibbi cihazlar,
- Yüksek teknoloji sertifikası alınmış makinalar
- Satışa Yardımcı Kiralama: Leasing firması satıcı firmalarla yapmış olduğu uzun vadeli işbirliği anlaşmaları ile bu firmaların yapmış olduğu işlemleri leasing yolu ile finanse eder. Burada önemli olan işbirliğinin uzun vadeli olmasıdır. Satıcı firmalar bu yöntem ile müşterilerine alternatif bir finansman yöntemi sunarak satışlarını gerçekleştirebilirler. Belirli işlemlerde satılan ekonomik değer riskinin paylaşımı için geri alım anlaşmaları da düzenlenir.
- Dolaysız leasingde imalatçı veya satıcı araya leasing şirketini sokmadan işlemi bizzat kendisi gerçekleştirir.

Şekil 3.4. Doğrudan Kiralama



- Dolaylı leasingde bir leasing şirketi imalatçı veya satıcıdan leasinge konu olan malı satın alarak leasing sözleşmesi çerçevesinde kiracıya devretmektedir.

Şekil 3.5.Dolaylı Kiralama



Kaynak: www.fider.org.tr

3.3.4. Leasing' in Avantajları

Leasing' in Kiracı Açısından Yararları¹³⁰

- Az Formalite

Leasing işlemlerinde kredi süreci banka kredilerine oranla daha kolay ve daha hızlı sonuçlandırılmaktadır. Bu sayede kiracı enflasyon, kur artışı, faiz değişimleri gibi olumsuz faktörlerden korunmuş olmaktadır.

- Yatırımlara %100 Finansman Sağlama

Herhangi bir yatırım malının satın alma maliyeti dışında kalan diğer maliyetleri de (ithalat işlemlerinde ithalatla ilgili maliyetler, diğer alımlarda vergi, fon, harç, vb. maliyetler) leasing kurumu tarafından finanse edilerek kira ödemeleri kapsamına alınabilmektedir. Yani yatırım projesinin tamamı finanse edilmekte ve nakliye, montaj, vergi gibi giderler de leasing firması tarafından finanse edilebilmektedir.

- Az Teminat

Leasing işlemleri banka kredilerine oranla daha az bir teminat ile gerçekleştirilebilmektedir. Bunun en büyük nedeni sözleşme süresi boyunca kiralanan malın mülkiyetinin leasing şirketine ait olmasıdır.

¹³⁰ www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi8.doc

- Mala Sahip Olabilme

Leasing sözleşmesi sonunda leasing konusu mal, önceden sözleşmede belirtilmiş olan sembolik bir bedel karşılığında kiracı tarafından satın alınabilmektedir.

- Kredi Değerliliği

Leasing işlemi bir kredi olmadığı için bilançoda gözükmemektedir. Bu durumda firma bilançolarının borç/özkaynak oranını etkilememekte ve firmaların kredi değerliliğine olumlu etki yapmaktadır. Böylece firmaların diğer kredi olanakları saklı kalmaktadır.

- K.D.V. Avantajı

2008 yılına kadar KDV avantajı olduğu söylenebilir. Ancak 2008 yılında leasing' de KDV yüzde 1' den yüzde 18' e yükseltildi. Maliye Bakanlığı, 1 Ocak 2008'den geçerli olmak üzere, leasing işlemlerinde yüzde 1 olan katma değer vergisini, ticari araçlar için yüzde 8'e, makine ve teçhizatlar için de yüzde 18'e çıkardı.

- Likit Kaynakların Alternatif Kullanımı

Firmalar ihtiyaç duydukları malları leasing yolu ile temin etmeleri durumunda, satın almada kullanacakları fonları işletme sermayesi olarak kullanmak veya getirileri yüksek alternatif yatırım araçlarında değerlendirme şansı elde ederler.

- Esnek Ödeme Koşulları

Bu tür leasing kiracıya finansman yönetimi olanağı getirmektedir. Kredilendirme de vade ve miktarlar genelde kredi kuruluşlarının mali yapısına uygun düzenlenirken leasingde süre, ödeme, vade ve diğer şartlar yatırımcının beklediği, ve her sektöre göre değişiklik gösteren nakit akışına uygun düzenlenmekte; yatırım, işletmenin elde edeceği gelirle kendisini finanse etmektedir. Leasing işleminde kiracılar kendi nakit akışlarına göre esnek ödeme planları seçebilmektedirler. Gelirleri mevsimsel olarak dalgalanma gösteren kiracılar, bu dönemlere uygun olarak değişken ödeme planları tercih edebilirler.

- Düşük Maliyet

Leasing işlemlerinde ticari kredilerde olduğu gibi %5 Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi ile %3 Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu bulunmamaktadır.

Leasing' in Kiralayan Açısından Yararları¹³¹

- Karlılık Oranı Yüksektir

Finansal kiralama kiraya veren açısından satış seçeneğine göre daha yüksek bir karlılık oranı sağlayabilmektedir. Kiracının sözleşme süresi sonucunda satınalma hakkını kullanmaması durumunda, kiralayan, finansal kiralama konusu malı devralarak yeniden değerlendirme olanağı elde edebilir.

- Daha Az Riskli Olma

Leasing' in risk alanı diğer yöntemlere göre daha sınırlıdır. Günümüzde teknolojinin hızla geliştiği göz önünde bulundurulursa yatırım için kullanılan mal ve teçhizatların, satın alma alternatifine karşın leasing ile kiralınması daha az risk taşımaktadır. Kiracı riski kiralayan üzerine bırakabilir. Leasing, faaliyet leasingi türünden ise sözleşmeye ek bir madde eklenerek leasing konusu malın ihtiyacı karşılar durumda olmaması gibi durumlarda kiracıya, makinenin değiştirilerek verilmesi avantajı doğar.

- Teşviklerden Yararlanmaya Olanak Sağlar

Türkiye için bu avantaj şu şekilde olmaktadır. Yatırım teşvik belgesine bağlanmış yatırımlar için kiracı ve leasing firması birlikte DPT' ye başvurur. Kiracının teşvik belgesi leasing firmasına devredilir. Teşvik belgesindeki yatırım indirimi ve diğer teşviklerin avantajlarından yararlanan kiralayan firma bunu kiracıya düşük kira bedeli olarak yansıtır.

¹³¹ www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi8.doc

Leasing' in Ülke Ekonomisi Açısından Yararları¹³²

- Finansman Maliyetlerinin Düşmesini Sağlar

Orta ve uzun vadeli finansman imkanlarının sınırlı olduğu dönemlerde, leasing özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman ihtiyacını karşılayarak yatırımda bulunmaları açısından önem kazanmaktadır. Bu ise üretim ve talep artışına yol açarak yeni istihdam olanakları yaratacak ve finansman kısıtı nedeni ile ekonomik faaliyetlerde yaşanması beklenen durgunluk yerini piyasadaki canlanmaya bırakacaktır. Leasing' in özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından diğer bir faydası ise yatırımlardaki artış ile beraber sermaye birikimine en ekonomik büyümeye olanak sağlamasıdır.

- İşsizliğin Azalmasına Katkıda Bulunur

Leasing yoluyla gerçekleşen yatırımlar sonucunda yeni istihdam alanları doğmakta ve böylece ülkedeki işsizlik azalmaktadır.

- Yabancı Sermayeden Yararlanılmasını Sağlar

Leasing yoluyla yurt dışından her türlü makine ve teçhizatın getirilmesi, risk faktörü nedeniyle ülkeye gelmekten çekinen yabancı sermaye için daha güvenli bir seçenek olabilmektedir.

3.3.5. Leasing' in Dezavantajları¹³³

- Kur riski

Hem kiracı hem de kiralayan açısından söz konusu olabilecek bir risktir. Çeşitli korunma teknikleri ile kur riski ortadan kaldırılabilmektedir.

- Sınırlı Kullanım Serbestliği

Leasing' e tabi tutulan malın kullanım serbestliği, satın alınan mala göre daha sınırlı olmaktadır. Kiracı, kiraladığı mal üzerinde yapabileceği her türlü değişiklik için

¹³² www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi8.doc

¹³³ <http://enm.blogcu.com/4727056/>

önceden kiralayandan ön izin almak zorundadır.

- **Tarafların Sorumluluğu Konusu**

Genellikle kiralyayan, tüm sorumluluğu 3. şahıslara devretmek istemektedir. Eğer kiracının yaşadığı ülke mevzuatı sorumlulukların bir kısmının mal sahibinde kalmasını şart koşuyorsa kiralyayan için bu ülke ile iş yapmak cazip olmayacaktır. Bu durum genellikle nükleer enerji santrali, uçak, gemi gibi yüksek risk taşıyan ekipmanın leasinginde söz konusudur.

- **Hurda Değerinin Saptanması**

Leasing yönteminde kiracı, kiraladığı malın hurda değerinden yoksun kalmaktadır. Bundan dolayı hurda değeri yüksek olan malların satın alınması kiralanmasına oranla daha avantajlı alabilmektedir.

- **Kaynak Savurganlığına Yol Açabilme**

Kredi veya satın alma yoluyla temin edilecek sabit varlıklar için, satın alma öncesinde işletmeler ayrıntılı bir şekilde değerlendirmeler yapmakta ve bu harcamaları bütçe içine almaktadırlar. Leasing bütçe sınırlamalarından kurtulma olanağı yarattığı için kaynakların savurganlığına yol açabilmektedir.

- **Vergilendirme Sorunları**

Kiracı ve kiralyayanın ülkeleri arasında vergi anlaşması yoksa kiracı, leasing konusu malı ülkesine götürürken ülkenin mevzuatına göre KDV ödemek zorunda kalabilir.

- **Hızlandırılmış Amortisman Yöntemlerinden Yararlanamama**

Yatırımcı firma kullanım hakkına sahip olduğu leasing konusu malı bilanço aktifinde gösteremediğinden amortisman ayırma hakkı yoktur. Dolayısıyla hızlandırılmış amortisman yöntemlerinden ve amortismanın ayrılmasının getireceği vergi avantajından faydalanamaz. Bu nedenle satın almanın genellikle leasing ile kiralamaya kıyasla maliyetinin daha düşük olduğu ileri sürülür.

- Kredi Almada Dezavantaj

Kiralama konusunu oluşturan teçhizatın aktifle görünmemesi sonucu, özellikle kredi başvurusu halinde, bilanço rakamının küçüklüğünden dolayı krediyi verecek olan kuruluş olumsuz bir sonuca varabilmektedir.¹³⁴

3.3.6. Türkiye’ de Leasing ve Tarihsel Gelişimi

Türkiye’ de finansal kiralama, 28.06.1985 tarihli, 3226 sayılı Kiralama Kanunu’ nun yürürlüğe girmesiyle meydana gelmiştir.¹³⁵ Leasing ülkemize, ülkemiz finans sektöründe, diğer ülkelere kıyasla oldukça geç girmiş olup, ancak son yıllarda hızlı bir gelişme göstermiş bir finansal hizmet türüdür. Özellikle, ülkemize yeterli ve sürekli bir orta vadeli kredi arz sisteminin bulunmayışı nedeniyle leasing bu konuda önemli bir eksikliği giderici sektör olmuştur.¹³⁶

Gerçek anlamda ilk leasing şirketi 1986’ da kurulmuştur. Türkiye’ de 1986’ dan bu yana leasing’ in yatırımlardan aldığı pay giderek artmaktadır. Ancak diğer ülkelerle karşılaştırıldığında leasing’ in ülkemiz ekonomisindeki payının yeterli olduğu söylenemez.

Ülkemizde leasing faaliyetlerinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması amacıyla 1994 yılında Finansal Kiralama Derneği kurulmuştur. Derneğin üyeleri Finansal Kiralama Kanunu çerçevesinde faaliyet gösteren şirketlerin üyeleridir.¹³⁷ Özel finans kurumları ve yatırım bankaları bu kapsamın dışında kalmaktadır. Dernek kurulmuş bulunan dokuz adet komite aracılığıyla aylık toplantılar ile faaliyetlerini sürdürmektedir.

Türkiye’ de finans piyasası 1980’ li yıllardan bu yana gelişme göstermiş olsa da finansal ürünlerde çeşitlilik ve finans piyasasında derinlik istenilen ölçüde sağlanamamıştır. Bu gün finans piyasasında ağırlığın bankalarda olduğu bilinmektedir.

Leasing’ in özel bir kanunla düzenlenmiş olması ve yukarıda belirtilen iki tarafı koruyucu hükümleri dolayısıyla, leasing şirketleri ülkemizin bir gerçeği olan kayıt

¹³⁴ Ertürk, s.124

¹³⁵ besiktasforum.net/forum/insaat-yapi/20816-insaat-sektorunde-finansal-kiralama-sayfa3/ - 143k -

¹³⁶ Uludağ ve Arıcan, s.376

¹³⁷ http://www.dinleasing.com.tr/LeasingTurkiye_.asp

dışı ekonomi nedeniyle bilançoları sağlıksız görünen KOBİ' lere cesaretle fon sağlamışlardır.

Ülkemizde sabit sermaye yatırımlarının büyük bir bölümü öz kaynaklarla karşılanmaktadır. Çünkü mali piyasalarda yatırımlar için gerekli olan orta vadeli finansman enstrümanı çok kısıtlıdır. Ticari bankacılık kesimi genellikle proje finansmanına ilgi duymamakta ve sağlanabilen fonlar da kısa vadeli olmaktadır.

Leasing sektörünün yıllık planlarda öngörülen yatırımlara orta vadeli kaynaklarına finansman sağlamaya yönelik hizmet etmesi ve bu şekilde finansman sağlaması ekonomiye daha çok katkıda bulunacaktır.¹³⁸

3.4.Dış Ticaretin Finansmanında Türk Eximbank' ın Rolü

1987 yılında kurulan Eximbank ekonominin dışa açılmaya başlamasıyla ihracatçı firmalara finans desteği sağlamaya başlamıştır.

Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.¹³⁹

Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru olan Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank' ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması,

¹³⁸ Uludağ ve Arıcan, s. 376

¹³⁹ Arif Şahin, **İhracata Yönelik Finansman Araçları**, 1994, İGEME

ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır.

İhracatın finansmanı, vadeye göre kısa, orta ve uzun; riskin alındığı tarafa göre alıcı ve satıcı kredileri; kullanım yeri ve amacına göre sevk öncesi ve sevk sonrası finansman gibi çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır.

Türk Eximbank 2006 yılında 3,5 milyar ABD Doları tutarında nakdi kredi desteği ve 4,3 milyar ABD Doları tutarında sigorta/garanti imkanı sağlayarak ihracata toplam 7,8 milyar ABD Doları seviyesinde bir destek vermiştir. Böylece, Banka nakdi ve gayrinakdi destekleri ile ihracatın yaklaşık % 9'una finansman desteği sağlamıştır¹⁴⁰.

Türk Eximbank' ın nominal sermayesi Aralık 2006'da 1 milyar YTL' na yükseltilmiş olup, bunun tamamı Temmuz 2007 itibariyle ödenmiştir. 31 Aralık 2006 tarihi itibariyle Banka'nın aktif toplamı ise 4,1 milyar YTL' dir.¹⁴¹

Tablo 3.1. Özet Finansal Bilgiler

302.931 bin YTL Net Dönem Kâr	2.304.195 bin YTL Özkaynaklar	3.408.346 bin YTL Krediler
--	--	---------------------------------------

Kaynak: www.eximbank.gov.tr

Tablo 3.2.Faaliyet Göstergeleri

7.782 (milyon USD) Toplam Kredi/Garanti/Sigorta Desteği 2006 _____ 7.782 2005 _____ 7.711	5.012.417 (bin YTL) Kısa Vadeli Toplam Krediler 2006 _____ 5.012.417 2005 _____ 4.743.877	4.253 (milyon USD) Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası 2006 _____ 4.253 2005 _____ 4.173
--	--	---

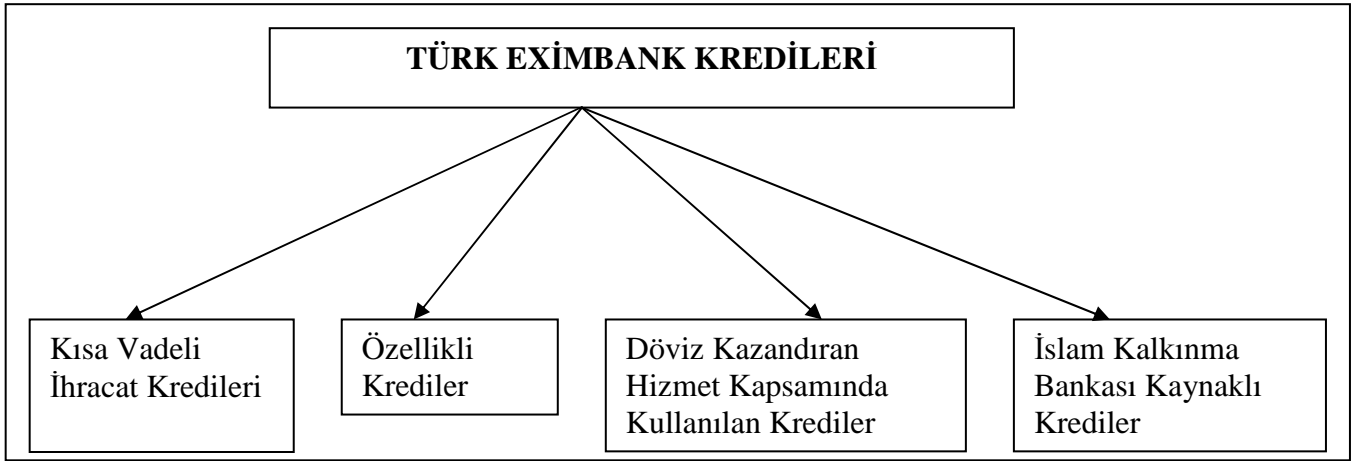
Kaynak: www.eximbank.gov.tr

¹⁴⁰ www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbank.htm - 17k -

¹⁴¹ www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbank.htm - 17k -

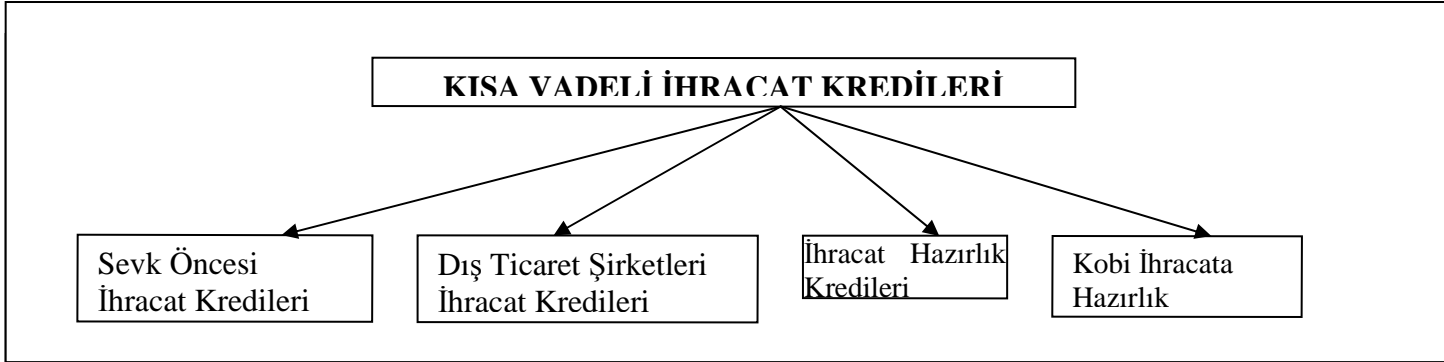
Türk Eximbank 2006 yılında 3,5 milyar dolar ihracat kredisi ve 4,3 milyar dolar ihracat kredi sigorta/garantisi olmak üzere ihracat sektörüne toplam 7,8 milyar dolar destek sağladı. 2007 yılında ise 9 milyar dolar destek sağlanması öngörülmektedir.¹⁴²

Şekil 3.6. Türk Eximbank Kredileri



Kaynak : Ferhat Fırat, İhracatın Finansmanı ve Türk Eximbank, Türk Eximbank, 2006

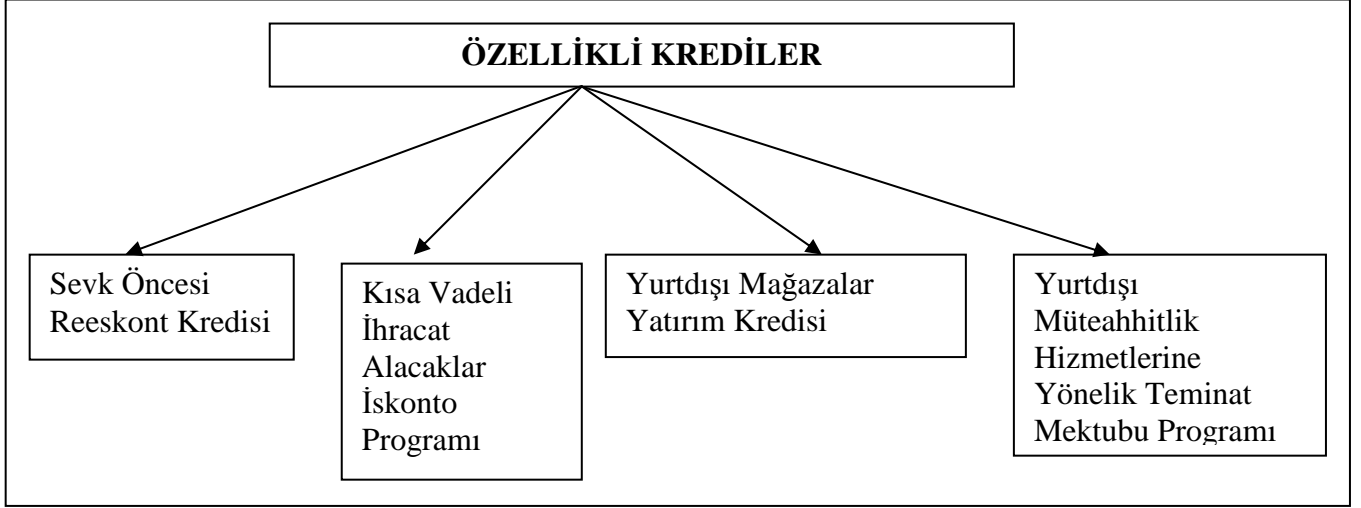
Şekil 3.7. Kısa Vadeli İhracat Kredileri



Kaynak : Ferhat Fırat, İhracatın Finansmanı ve Türk Eximbank, Türk Eximbank, 2006

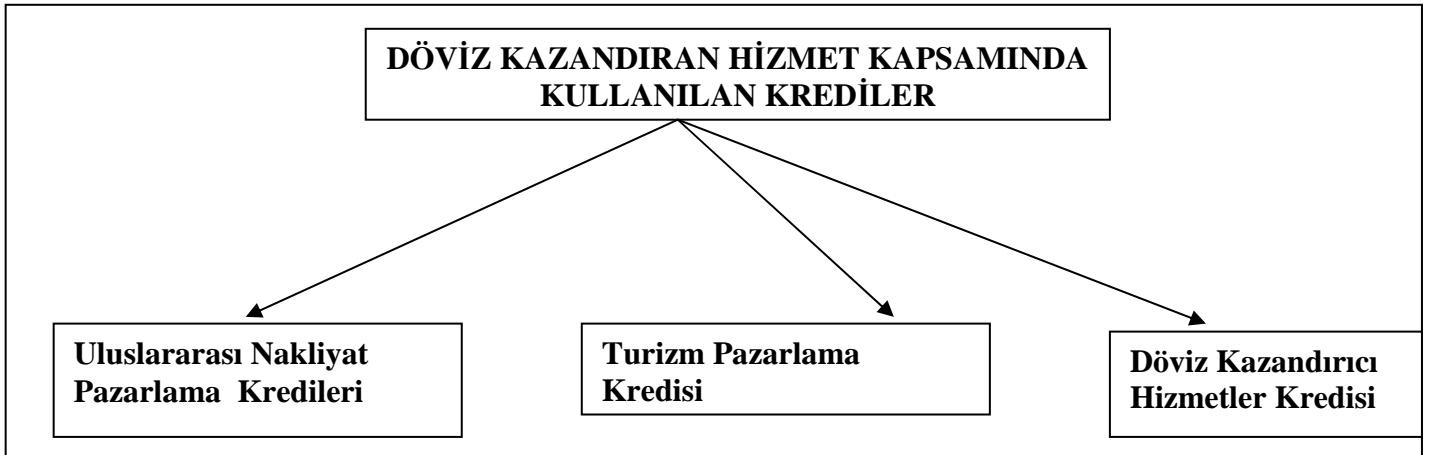
¹⁴² sosyabilimler.cukurova.edu.tr/tezler/1051.pdf

Şekil 3.8. Özellikli Krediler



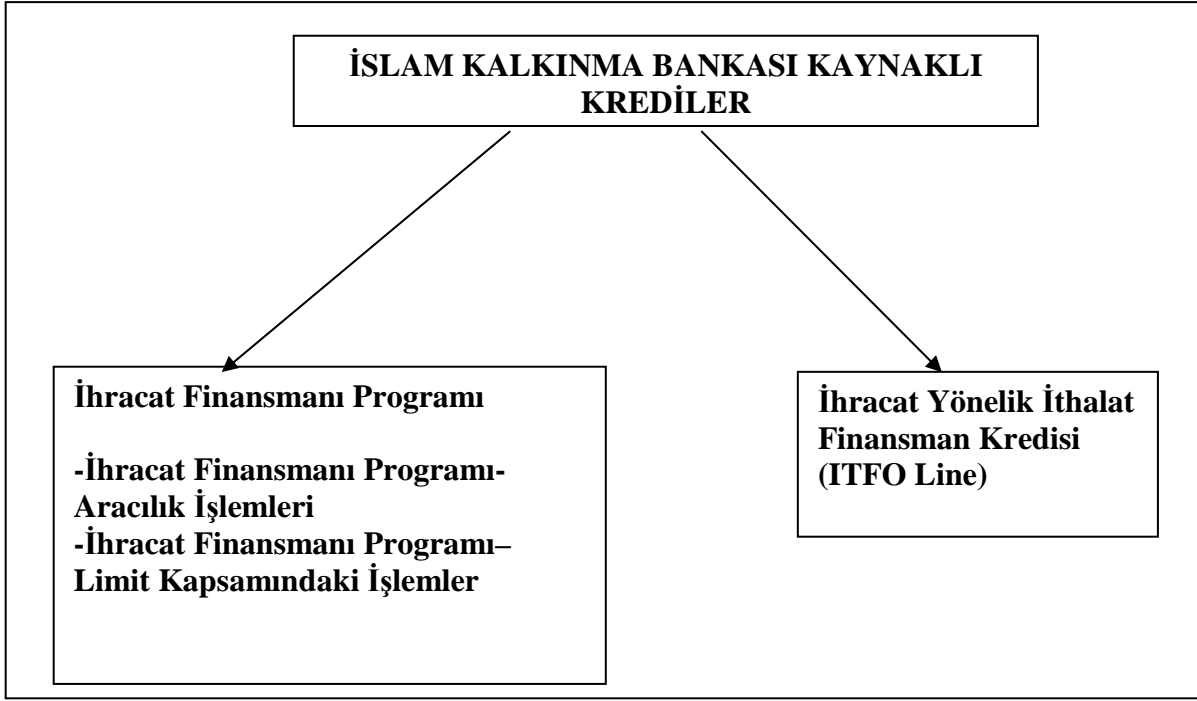
Kaynak : Ferhat Fırat, İhracatın Finansmanı ve Türk Eximbank, Türk Eximbank, 2006

Şekil 3.9. Döviz Kazandıran Hizmet Kapsamında Kullanılan Krediler



Kaynak : Ferhat Fırat, İhracatın Finansmanı ve Türk Eximbank, Türk Eximbank, 2006

Şekil 3.10. İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler



Kaynak : Ferhat Fırat, İhracatın Finansmanı ve Türk Eximbank, Türk Eximbank, 2006

İhracat Kredileri

İhracat Kredisi, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı amacıyla Türk Lirası cinsinden kullanılan bir kredi türüdür. Bu kredi türü, ihracata yönelik çalışan firmaların işlemlerinin finansmanı amacıyla, ihracat konusu malların yurt dışına gönderilmek üzere yüklemesi yapılmadan önce (ihracat hazırlık kredisi olarak) veya yüklemeye başladıktan sonra kullanılmaktadır. İhracat amacıyla kullanılan bu tür krediler, vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılmaktadır. Özel durumlar dışında, faiz tahakkuku üçer aylık devre sonlarında (Mart, Haziran, Eylül ve Aralık ay sonları) yapılan ihracat kredileri, gerekli koşulların sağlanması ile teşvik tedbirlerinden de yararlanabilmektedir.¹⁴³

Sevk Öncesi İhracat Kredileri

¹⁴³ <http://www.teb.com.tr/Kurumsal/NakitKrediler.aspx>

Sevk Öncesi İhracat Kredileri,1989 yılından bu yana tüm ihracatçılara ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılan ve toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde % 65-67'lik paya sahiptir. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) ve Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ)'nden oluşan Sevk Öncesi İhracat Kredileri, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir. Bu nedenle, kredinin geri ödenmesinde sorun yaşanmamaktadır. Bu sistemin en önemli fonksiyonu ise, çok sayıda firmaya yönelik kredi işleminin yürütülebilmesine imkan sağlamasıdır.¹⁴⁴

Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi

İhracata yönelik mal üreten sanayilerin imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılan kısa vadeli bir kredidir.

- **Sevk Öncesi Türk Lirası KOBİ İhracat Kredisi**

1-200 işçi çalıştıran küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı/ihracatçı firmaların sevk öncesi ve sonrası finansman ihtiyacı için aracı bankalar vasıtası ile kullanılan bir kredi programıdır.

- **Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi**

Kanuni veya iş merkezlerinin yanısıra, ekonomik ve ticari faaliyetlerini de Kalkınmada Öncelikli Yörelere (Gaziantep ili dahil) icra eden imalatçı, imalatçı/ihracatçı ve ihracatçı firmalara kullanılan bir kredi programıdır.

- **Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi**

Malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılan bir kredi programıdır.

¹⁴⁴ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/Svkonihkr.htm

3.4.1.1.Dış Ticaret Şirketleri (Dtş) İhracat Kredileri

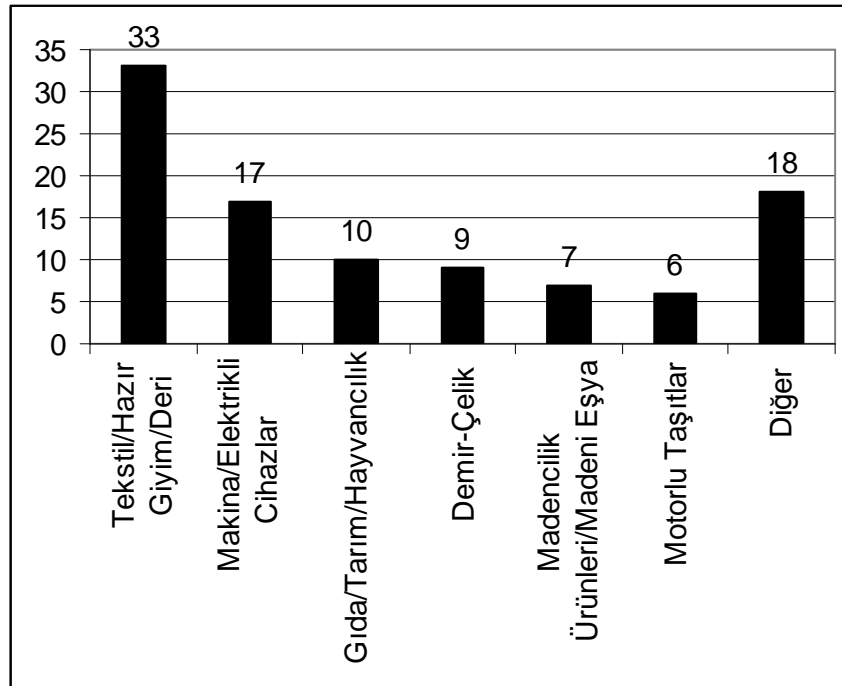
- **DTŞ Kısa Vadeli İhracat Kredisi**

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri' nin (SDTŞ) ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman gereksinimlerini karşılamak amacıyla kullanılan bir kredi programıdır.

- **DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi**

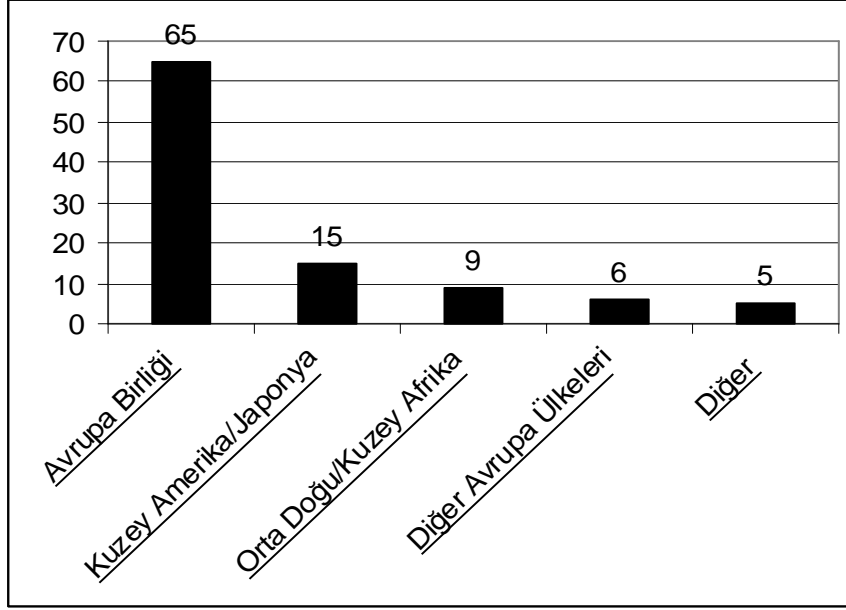
Bu kredi programından Dış Ticaret Müşterarlığı' nca takvim yılı itibarıyla DTŞ ve SDTŞ statüsü verilmiş ve kredibiliteleri Türk Eximbank tarafından olumlu bulunan firmalar yararlandırılmaktadır.

Grafik 3.1.Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı



Kaynak: www.eximbank.gov.tr

Grafik 3.2.Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı



Kaynak: www.eximbank.gov.tr

Tablo 3.3.Kısa Vadeli Kredilerin Yıllara Göre Dağılımı (1989-2006)

Yıllar	Kredi Tutarı (Milyon USD)
1989	525
1990	1.223
1991	1.339
1992	1.595
1993	2.196
1994	1.867
1995	2.804
1996	2.962
1997	2.901
1998	3.270
1999	3.363
2000	3.377
2001	2.714
2002	2.158

2003	3.192
2004	3.338
2005	3.529
2006	3.503

Kaynak : Ferhat Fırat, İhracatın Finansmanı ve Türk Eximbank, Türk Eximbank, 2006

3.4.1.2. Performans Kredileri

- **Performans Döviz Kredisi**

Performans Döviz Kredisinden DTSS, SDTŞ hariç imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfına haiz firmalar yararlanmaktadır.

- **Performans Türk Lirası Kredisi**

DTSS, SDTŞ statüsünde olmayan, imalatçı, ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten, imalatçı vasfına haiz firmaların finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla doğrudan kullanılan Performans Döviz Kredisi' nin Türk Lirası seçeneği olan kredi programıdır.

3.4.1.3. İslam Kalkınma Bankası Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu

İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile Türk Eximbank arasında 1988 yılında imzalanmış olan anlaşma uyarınca, İKB bünyesindeki finansman programlarından “Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu” na Türk Eximbank aracılık etmektedir. Söz konusu program, İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkeler arasındaki ticaretin finansmanına yöneliktir.

Kredili olarak ithal edilecek malların, ihracata yönelik malların üretiminde kullanılması şartı aranacaktır. Bunu teminen krediden yararlanacak firmaların Türk Eximbank'a ihracat taahhüdünde bulunmaları gerekmektedir.

İthalatı finanse edilecek mallar ve tanınacak kredi vadeleri işlem bazında Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir. Finanse edilecek ithalat işlemlerinde ithalat tutarının azami % 80'ine kadar kredi kullandırılır. Kredi kapsamında finanse edilecek her bir işlem için alt ve üst limitler sırasıyla; 100.000,- EURO ile 2.000.000,- EURO arasındadır.¹⁴⁵

Krediden yararlanmak isteyen Türk ithalatçı firmalar, öncelikle işlemin ticari esasları üzerinde ihracatçılar ile mutabakat sağlayarak, bunu tevsik eden ticari sözleşmeleri (Purchase Contract) Türk Eximbank'a iletirler. İthalatçı, Başvuru Formu ve ekinde yer alması gereken belgeleri düzenleyerek Türk Eximbank'a başvurur.

İthalatçı firmaların ihracat taahhüdü, vadesi 18 aya kadar olan kredilerde 18 ay içerisinde, 18 aydan uzun vadeli kredilerde ise en geç kredi vadesi sonunda gerçekleştirilmesi gereken FOB ihracat taahhüt tutarını ifade eder. Ancak, kredinin DİİB kapsamında kullanılmış olması halinde ihracat taahhüdünün gerçekleştirilme süresi belge süresi ile sınırlıdır.

Kullanılan kredilerin belge (döviz) taahhüdünün kapatılması amacıyla firmaların DİİB kapsamında kullandıkları krediler için belge süresi sonunda bağlı buldukları İhracatçı Birliklerine, YTB kapsamında kullandıkları krediler için ise Dış Ticaret Müsteşarlığı'na başvurarak belge taahhüdlerini kapatmaları ve durumu ilgili kurumlardan Bankamıza hitaben getirecekleri yazı ile belgelemeleri gerekmektedir.

Sözkonusu kredinin ihracat taahhüdüne ilişkin Bankamıza iletilecek Gümrük Beyannamelerinin asıllarının üzerine Bankamızca şerh düşülerek taahhütler kapatılacaktır. Kredinin ihracat taahhüdünün, Firma Onay Formu'nda ihracı taahhüt edilen malların ihracı ile kapatılması esastır.

3.4.1.4.İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi

İhracatçıların, ihracata yönelik ithalat işlemlerinin finanse edilmesi amaçlanmaktadır. İhraç konusu malın üretiminde girdi olarak kullanılan ara malları ve

¹⁴⁵ www.eximbank.gov.tr

hammadelerin, ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği sağlamaktadır.

3.4.1.5. Ülke Kredileri Sigortası/Garanti Programları

Ülke Proje Kredi/Garanti Programları ile Türk müteahhit ve müteşebbislerinin ülke riskinden arınarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri, mevcut pazarlarda rekabet şanslarının ve bu yolla ihracatın ve döviz gelirlerinin arttırılmasının yanısıra kredi kullandırılan ülkeler ile kalıcı ilişkiler tesis edilmesi amaçlanmaktadır.

Türk Eximbank'ın Ülke Kredi/Garanti Programlarının çerçevesi;

- Ülkemiz dış politika hedefleri,
- Türk ihracatçı ve müteahhitlerinin rekabet potansiyeli olan ve stratejik olarak desteklenmesi gereken sektörler,
- İlgili ülke ile olan ticari ilişkilerimiz dikkate alınarak belirlenmektedir.

1989 yılında ilk olarak S.S.C.B'ne açılan ülke kredileri, Doğu Avrupa, Balkan ülkeleri, Kuzey Afrika ve Orta Doğu ülkelerine yönelik olarak devam etmiştir.¹⁴⁶

1992 yılından itibaren Türk Eximbank, diğer ülkelerin benzer ihracat kredi kurumlarından daha önce, Orta-Batı Asya Cumhuriyetlerine girerek verdiği krediler ile Türk müteşebbislerinin önünü açmıştır.¹⁴⁷

3.4.1.6. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

İhracatçılarımızın ülke riskinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış imkanları ile rekabet şanslarının arttırılması amacıyla yönelik olarak 15.10.1996 tarihinden itibaren yürürlüğe giren Kısa Vadeli

¹⁴⁶ www.iaosb.com.tr/uploads/Eximbank-IhrKredi_0000132...

¹⁴⁷ www.iaosb.com.tr/uploads/Eximbank-IhrKredi_0000132...

İhracat Alacakları İskonto Programı çerçevesinde ihracatçılara kısa vadeli ve sevk sonrası finansman desteği sağlanmaktadır.¹⁴⁸

3.4.1.7. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

İhracatçı firmaların Türk Eximbank' a borçlu sıfatıyla düzenleyecekleri, Türk Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini taşıyan ve vadesine en fazla 120 gün kalmış bonoların, Türk Eximbank tarafından T.C. Merkez Bankası reeskontuna götürülmesi suretiyle uygulanan bir programdır.

3.4.1.8. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Türkiye' de yerleşik firmaların tüketim malı niteliğindeki ürünlerini doğrudan yurtdışına pazarlamaları amacıyla kuracakları mağaza ya da birden fazla firmanın biraraya gelerek kuracakları alışveriş merkezlerinin oluşturulmasına yönelik yatırımlar finanse edilmektedir.

3.4.1.9. Gemi İnşa Ve İhracatına Yönelik Teminat Mektubu Programı

Dünyada yeni gemi talebinin arttığı gözönünde bulundurularak ülkemiz gemi inşa sektörü kurulu kapasitesini değerlendirmek, yurtdışı pazarlardan daha fazla pay alabilmek amacıyla gemi inşa ve ihracatına yönelik teminat programı 28 Ağustos 1996'da uygulamaya konulmuştur.

3.4.1.10. Turizm Pazarlama Kredisi

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

¹⁴⁸ www.ihracatdunyasi.com/bilgi/resmi/resmi23.html - 14k -

Turizm Pazarlama Kredisi' nin amacı, Türkiye' ye yurtdışından yolcu taşıyan, Türkiye' deki özel havayolu taşımacılığı şirketlerinin, günümüz rekabet koşulları dikkate alınarak, dış tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine yönelik finansman ihtiyaçlarının karşılanarak, yurtdışından getirilen turistlere yurtiçi ve yurtdışında verilen hizmetler karşılığında yurdumuza döviz girdisinin artırılmasıdır.

3.4.2. İhracat Kredi Sigortası

İhracat kredi Sigortası; ihracatçıların mal ve hizmet ihracından doğan alacaklarını, ticari ve politik risklere karşılık teminat altına alan bir sigorta türüdür.

Vadeli ihracatlarını sigorta kapsamına aldırarak ihracatçıları, sigorta poliçesinden doğan alacaklarını ticari bankalara temlik sureti ile daha kolay ve ucuz finansman sağlamaktadır. Eximbank tarafından Uygulanan İhracat Kredi Sigortası iki çeşittir.

3.4.2.1.Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Kısa Vadeli ihracat Kredi Sigortası programı çerçevesinde, bir yıl içinde yapılacak, 360 güne kadar vadeli gayrikabili rücu akreditif vesaik ve mal mukabili ödeme koşulları ile yapılan tüm sevkiyatlar kapsamaktadır. Bir yıl içinde yapılan tüm ihracatın sigortalanması ile risk dağılımı sağlanmakta ve prim oranları asgari düzeyde tutulmaktadır. Program kapsamında 170'den fazla ülkeye yönelik sevkiyat, sigorta teminatı altına alınabilmektedir. Tazminat oranı doğacak zararın % 90' ıdır.

İhracat Kredi Sigortası Programına Müracaat

Firma, Teklifname ve ekleri ile birlikte Türk Eximbank' a müracaat eder. Başvuru sahibinin Teklifname' de verdiği bilgiler düzenlenecek olan poliçeye esas teşkil etmektedir. Teklifname ve ekleri Türk Eximbank yetkililerince incelenerek düzenlenecek olan poliçeye ilişkin özel şartlar saptanır. Söz konusu özel şartları içeren Kabul Formu iki nüsha halinde düzenlenerek, Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi ile birlikte ihracatçıya gönderilir. Firmanın Kabul Formunu imzalayarak bir nüshasını göndermesi halinde sigorta sözleşmesi yürürlüğe girer. Bunu takiben Sigorta Poliçesi Türk Eximbank tarafından imzalanarak ihracatçıya gönderilir. Sigorta sözleşmesinin

yürürlüğe girmesiyle birlikte ihracatçı, her ay yapmış olduğu tüm sevkiyatları takip eden ayın 10' una kadar Aylık Sevkiyat Bildirim Formu ile Türk Eximbank' a bildirmekle yükümlüdür. Program kapsamında ihracatçı firmalar, bir yıl içinde yaptıkları tüm sevkiyatları sigortalamak durumundadır.

3.4.2.2.Spesifik İhracat Kredi Sigortası

İhracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye malı ihracından doğan alacaklarını ticari ve politik risklere karşı teminat altına alan Spesifik İhracat Kredi Sigortası ile bu güvencenin yanı sıra ihracatçıların ticari bankalardan finansman teminine de olanak sağlamaktadır. Spesifik İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanacak 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinde sözleşme bedelinin en az % 15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olması gerekmektedir. Prim oranı, alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre belirlenir. Doğacak zarar, sözleşme bedelinin % 85' inin azami % 90' ına kadar tazmin edilmektedir.

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Kapsamına Alınan Riskler ve Özellikleri¹⁴⁹

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası ile Spesifik İhracat Kredi Sigortası farklılıklar içermektedir. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamına alınan riskler;

- Ticari Riskler: Alıcının iflas etmesi, alıcının imalat ve satış sözleşmesinde belirlenen mal bedeline ilişkin taksitleri vadesinde ödememesi veya ödeyememesi, alıcının kendine teslim edilen malları kabul etmemesi veya edememesi gibi alıcının kusurundan kaynaklanan risklerdir.

- Politik Riskler: İmalat ve satış sözleşmesinde öngörülen şartların yerine getirilmesi olanaklarını ortadan kaldıran alıcı ve ihracatçının iradeleri dışında ortaya çıkabilecek; savaş hali, ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma, alıcının ithal izninin iptali,

¹⁴⁹ www.igeme.org.tr

alıcı bir devlet veya devlet garantisine haiz bir kuruluş ise ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesidir.

İmalat ve satış sözleşmesi dışında, ihracatçı ile alıcı arasında yapılan diğer anlaşmalardan, imalat ve satış sözleşmesindeki hatalardan veya ihracatçının kusurlu davranışlarından kaynaklanan zararlar sigorta kapsamı dışında olup, sigorta prim oranları % 0.095 - % 3 arasında değişmektedir. Sigorta prim oranları alıcının türü, alıcının bulunduğu ülkenin risk kategorisi, sevk öncesi ve sevk sonrası koşullar dikkate alınarak belirlenir. Sigorta kapsamında ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların % 80 – % 95'i kapsamaktadır¹⁵⁰.

¹⁵⁰ www.igeme.org.tr

4.BÖLÜM

4.DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER VE KORUNMA YÖNTEMLERİ

Dış ticaret, iç ticaret ile karşılaştırıldığında, bir takım zorluklara sahiptir. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür:

- 1.Aralarında ticaret yapan ülkelerin kanunlarının ve ekonomik politikalarının farklılığı,
2. Ülke paralarının farklılığı,
3. Ülkelerdeki piyasa koşullarının farklılığı,
4. Piyasalar arasındaki mesafenin uzaklığı, vb.

Alıcı, mal ve hizmetin zamanında ve istenilen özelliklerde hasarsız teslimi, mal ve hizmet bedeli karşılığının tam olarak yerine getirilmesi ile ilgilenirken; satıcı ise, satılan mal ve hizmet bedelinin tam ve zamanında kendisine ulaşması, bedelinin karşılanacağı konusunda garanti verilmesi ile ilgilenir. Bu nedenle, alıcı ve satıcı arasında uygulanacak ödeme yöntemi çok önemlidir.

4.1.Ticari Risk

Ticari risklerin birçok sebebi olabilir. İthalatçının malı almaktan vazgeçmesi, ihracatçının uygun miktar ve kalitede malı zamanında gönderememesi, mali açıdan alıcının malı istememesi, malların taşınma sırasında zarar görmesi, taşıma süresinin uzaması, alıcının iflası veya borcunu ödeyemez duruma düşmesi , ihracat bedellerinin

vadesinde ödenmemesi, kredi sigortacısının mal sevkiyatını durdurması, malların yüklenmesinden sonra,geminin yolculuğu yarıda bırakması veya seyir tarifesinin değiştirilmesi ya da alıcının gönderilen malı kabul etmemesi gibi sebepler sıralanabilir.

Ticari risklerde, ticaretin şekli, alıcının finansal gücü, alıcı ile olan ilişkilerin niteliği, alıcının ödeme gücü, alıcının özel veya kamu nitelikli oluşu, yüklemenin kabul edilmeme durumunda potansiyel kayıp, yüklemenin değeri, malın cinsi, kabul edilmeyecek yükleme ihtimali, üzerinde önemle durulması gereken konulardır.

4.2. Vesaik Riski

Ticarette hazırlanması gereken belgelerin hatalı veya eksik olması durumunda ortaya çıkabilecek zarar, kayıp ve cezaların tümünün göze alınmasıdır.Hatalı veya eksik belge olması halinde¹⁵¹

1. Mallar gümrükten çekilebilir.
2. Mal bedeli dövizlerin ihracatçıya gelmesi gecikebilir.
3. Mallara el konulabilir.
4. Ağır para cezaları uygulanabilir.

Vesaik riskinin azaltılabilmesi için hazırlanması gereken belgeler,

1. Mal teslimi şekil ve şartları ile ilgili belgeler
2. Ödeme şekillerine dair belgeler
3. Malın sevk belgeleri
4. Sigorta poliçesi
5. Faturalar
6. Sağlık sertifikası

¹⁵¹ [://www.dokumanlar.com/dokuman/2004_11/dis-ticarette-karsilasilan-riskler-port78822dosya.asp](http://www.dokumanlar.com/dokuman/2004_11/dis-ticarette-karsilasilan-riskler-port78822dosya.asp)

Bu belgeler ve taraflar arasında yapılan sözleşme koşullarını içerebilecek tüm belgeler taraflarda eksiksiz ve tam olarak bulunmalıdır. Ancak bu koşullarda hem ithalatçı hem de ihracatçı firma; sorumluluklarını, haklarını belirleyip sorunsuz bir ticari faaliyet gerçekleştirebilir ve üzerlerindeki riski minimuma indirebilirler¹⁵².

4.3. Ülke Riski

Ülke riski, politik risk, transfer riski ve hükümet riskini de içine alan daha geniş bir risk türünü ifade etmektedir. Alıcının ve satıcının tamamen dışında gelişen ve karşı ülkenin ekonomik, politik ve sosyal vs. durumundan kaynaklanabilecek risklerdir. Savaş, iç savaş, grev ve halk hareketleri gibi nedenler ülke riskini oluşturan unsurlardır. Ülke riskini ortadan kaldırmanın en pratik yolu “Eximbank Kredi Sigorta Poliçe” Programı’ndan yararlanmak olarak düşünülebilir.¹⁵³

Bir ülkenin kredibilitesini ve borçlarını ödeme kapasitesini değerlendirmek; yatırım yapılması halinde, yatırımcının bundan dolayı yükleneceği riski tahmin etmek amacıyla yapılan ülke riski tahmini, borçlu ülkenin borç ödeme gücünü etkileyebilecek her olayın tahmin edilmesini gerektirir. Dolayısıyla bu tahminde, kredi açılacak veya yatırım yapılacak ülke hükümetin izlediği ekonomik politikaların sosyal, politik ve ekonomik unsurlar yanında jeo-politik konumu ile bir bütün olarak incelenmesi büyük önem taşımaktadır.¹⁵⁴

Ülke riskinin iki önemli kaynağı politik riskler ve ekonomik risklerdir¹⁵⁵:

Tablo 4.1. Makroekonomik Riskler

Tutarsız hükümet politikaları
Yüksek enflasyon
Yüksek faiz oranları
Ekonomik durgunluk
Yetersiz sağlam para stoğu

¹⁵² http://www.dokumanlar.com/dokuman/2004_11/dis-ticarete-karsilasilan-riskler-port78822dosya.asp

¹⁵³ http://rs108.rapidshare.com/files/40972696/d__305__351__ticaret_i__351__letmelerinde_riskler.zip

¹⁵⁴ Kaya, s.28

¹⁵⁵ <http://www.riskyonetimi.com/ulkeriski.asp>

Kaynak:http://rs108.rapidshare.com/files/40972696/d__305__351__ticaret_i__351_l_etmelerinde_riskler.zip

Tablo 4.2.Politik Riskler

Hükümet problemleri
Savaş hali
Kamulaştırma
Konvertabilite olmaması
Vergi oranlarında artış
İthalat vergi oranlarında artış
Yabancı kaynaklı dış yatırım teşviklerinin iptal edilmesi
Yabancıların sahip olma haklarındaki kısıtlamalar
Yerel hammadde ve malzeme kullanma zorunlulukları

Kaynak:http://rs108.rapidshare.com/files/40972696/d__305__351__ticaret_i__351_l_etmelerinde_riskler.zip

4.4.Taşıma Riski

Taşıma sırasında mala gelebilecek hasar, zarar ve bozulma riskidir. Malların yolda taşınması sırasında zarar görmesi ya da taşıma süresinin beklenenin üzerinde sürmesi hem alıcıyı hem de satıcıyı etkilemektedir. Alıcı malı zamanında alıp değerlendirememektedir. Satıcı ise parayı geç alması yada mal alımından vazgeçilmesi nedeniyle malının elinde kalması gibi rizikolarla karşılaşmaktadır. Özellikle moda tabi tekstil mallarında, malın geç gitmesi alıcıları rahatsız etmekte, hatta bir alıcı şöyle diyebilmektedir: “Malların yolda gecikmesi dolayısıyla mal renkleri önemini yitirmiştir.”¹⁵⁶

¹⁵⁶ http://www.ekodialog.com/Makaleler/ulus_tic_riskleri.html

4.5.Kur Riski¹⁵⁷

İhracatta gerçekleştirilen satışlar eğer vadeli ise kur riski ile her zaman ihracatçı ve ithalatçının karşılaşması söz konusudur. Ayrıca ithalat ve ihracat işlemlerinde tercih edilen döviz kurunun fiyatının yükselmesi veya düşmesi kur riski olarak adlandırılır. Kur riskini azaltabilmenin belli başlı yöntemleri şunlardır:

4.5.1.İthalat ve İhracatta Faktoring İşlemleri¹⁵⁸

Uluslararası ticarete döviz kuru riskinden korunmak amacıyla oldukça sık kullanılan bir nakit yönetim tekniği olan faktoring, işletmelerin hem kısa vadeli işletme sermayesi ihtiyaçlarının karşılanmasında, hem de ihracat işlemlerine ilişkin olarak birden çok döviz cinsinden beklenen gelirler üzerinde döviz kurlarının değişmesi sonucu ortaya çıkabilecek riskleri azaltmada kullanılabilir. Bu bağlamda faktoring işlemleri ile esas ihracatın finansmanı hedeflenmektedir. Bununla birlikte faktörün riski yüklenerek ön ödemede bulunması yada ithalat faktörünün yaptığı ödemeyi spot kurdan ulusal paraya çevirerek ihracatçı işletmenin hesabına aktarılması gibi çeşitli fonksiyonları sonucunda, ihracat alacağından doğan artı-açık döviz pozisyonunun riski de faktör'e devredilebilmektedir.

4.5.2.Döviz Forwardı¹⁵⁹

“Forward Döviz İşlemi” belli bir miktar dövizin gelecekte belli bir tarihte veya belli bir zaman süresi içinde, anlaşmanın yapıldığı tarihte belirlenen kurdan alış veya satışının yapılacağına taahhüt edilmesidir. Forward Kontratlar, gelecekte belli bir tarihte, kontratın yapıldığı tarihte saptanan döviz kuru ile iki farklı para biriminin değiştirilmesi sözleşmesi olarak da tanımlanmaktadır. Kontratın veya işlemin yapıldığı tarihte fiyat belirlenmiş olduğundan, fiyat dalgalanmalarının doğurabileceği belirsizlik ortadan kaldırılmış olmaktadır. Forward döviz piyasaları, bu nedenle, döviz kurunun

¹⁵⁷ http://rs108.rapidshare.com/files/40972696/d__305__351__ticaret_i__351__letmelerinde_riskler.zip

¹⁵⁸ Tolga Başarmış, “Döviz Kuru Riski Yönetimi”, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 2000

¹⁵⁹ A.g.e., s.2

serbestçe dalgalanması halinde gelecekte yabancı para ile ödeme yükümlülüğü altında bulunan işlemler için yararlıdır¹⁶⁰.

4.5.3.Future Kontratları¹⁶¹

Döviz Future kontratları ise gelecekte belirli bir tarihte, önceden belirlenmiş bir kur üzerinden belirli tutarda bir dövizin teslimini hükme bağlayan ve aynı anda alıcı ve satıcıya hak ve yükümlülük getiren yasal ve tekdüze yeni standart kontratlar olarak tanımlanabilir. Finansal future kontratları, tutar ve vade açısından standartize edilmiş sözleşmelerle borsada alınıp satılan bir forward işlem olarak da tanımlanabilir.

Future piyasalar kendi başlarına birer spekülasyon piyasası olduğu halde, bu piyasaların kuruluşu riskten korunma yada riski dengeleme felsefesine dayanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, bu piyasada yapılan işlemlerde risk yönetimi önem taşımaktadır. Future piyasa işlemlerinde fiyatları spot piyasadaki fiyatlar gibi arz ve talebin bileşimi belirler. Ancak, bu işlemde spot piyasalardan en önemli fark, arz ve talebin gelecekteki muhtemel arz ve talep olmasıdır.

4.5.4. Döviz Opsiyonları¹⁶²

Opsiyon iki taraf arasında düzenlenen, taraflardan birine belli bir bedel karşılığında, kararlaştırılmış fiyatta ve tayin edilmiş vade sonunda yada söz konusu vadenin içinde herhangi bir tarihte belli miktarda bir varlığı satın alma yada satma hakkı veren, diğer tarafa aldığı bedel karşılığında sözü edilen hakkın kullanılması durumunda ilgili varlığı anlatılan şartlarda satmaya da satın alma yükümlülüğü getiren bir sözleşmedir.

Her bağımsız ülke kendi sınırları içinde değişim aracı olarak kullandığı bir para birimine sahiptir. Uluslararası ticaret nedeniyle, ülkeler paraları arasındaki değişim oranını belirlemek zorundadır. Ancak bu oran, zaman içerisinde çeşitli nedenlerin etkisinde kalarak dalgalanmalar gösterir. Döviz opsiyonları, para birimleri arasındaki istikrarsızlık nedeniyle tarafların büyük zararlara uğramamaları için risk kapatıcı bir

¹⁶⁰ A.g.e., s.2

¹⁶¹ A.g.e., s.2

¹⁶² Başarmış, s.2

araç olarak kullanılmaktadır. Böylece döviz opsiyonları varolan yada potansiyel döviz pozisyonlarında, döviz kurlarındaki dalgalanmalar dolayısıyla ortaya çıkan kur risklerinden korunmak için kullanılan finansal risk yönetimi araçlarından biri olarak büyük önem taşımaktadırlar.

Döviz opsiyonları, ihracat ve ithalat gibi dış ticaret işlemleri olan işletmelerin döviz kuru riskine karşı korumada kullanılabilecekleri bir araçtır. Ancak, kontratların süre ve miktar yönünden standart olması, bu amaçla kullanılma olanaklarını bir ölçüde sınırlandırmaktadır. Bununla birlikte, döviz kuru riskinden korunmak amacıyla opsiyon piyasalarını kullanan işletmelerin, spot döviz hareketleri hakkında da mutlaka bir görüş ve beklentilerinin olması gerekmektedir. Çünkü farklı kullanma fiyatları arasından hangisinin seçileceği büyük ölçüde döviz kurlarının olası değişim yönü ve boyutu hakkında bir beklenti olmasına bağlı olmaktadır.

1970'li yıllardan beri ticari kuruluşların ve bankaların karşılaştığı döviz kuru risklerinin ortadan kaldırmak için geliştirilen, hisse senedi, döviz, faiz ve mallar üzerinde alınıp satılan ve kullanıcıya risk yönetiminde esneklik sağlayan türev ürünlerdir.

4.6.Riskleri Yönetme Olanakları¹⁶³

Dış ticaret işlemlerinde, ihracatçılar ödemelerinin zamanında transfer edilmesini, ithalatçılar ise istedikleri özelliklerdeki malların zamanında teslim alınabilmesini amaçlamaktadırlar. Ancak dış ticaretin farklı kültürler, farklı para birimleri, farklı mevzuatlar ve kanunlar içermesi nedeniyle, firmalar ticari risk, politik risk ve kur riski ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum ihracatçı ve ithalatçı firmaların amaçlarına ulaşmasını engellemektedir.

Ticari nitelikte rizikoları kaldırma ya da en azından azaltma yönünde olmak üzere, ihracatçı aşağıdaki önlemleri alabilir:

¹⁶³ http://www.ekodialog.com/Makaleler/ulus_tic_riskleri.html

İhracatçının her şeyden önce alıcısını iyi incelemesi, hakkında meslek odaları, bankalar ve onu tanıyanlardan bilgi alması gerekir. Bu durumda daha başlangıçta iyi olmayan müşteriler ayıklanmış olur. Özellikle dış ülkelerdeki ticaret ateşeliklerimiz bu konuda önemli bilgiler vermektedir. İthalatçı ülkesinin Türkiye’deki ticari ateşeliklerden de bilgi edinilebilir.

Özellikle mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme şekillerinde, mal bedelinin ödenmemeye rizikosuna karşı Eximbank’ a sigorta yaptırılabilir. Koşullar yerine getirildiğinde ve anlaşmaya uygun kalitede mal gönderildiğinde ilke olarak ihracatçı mümkün olduğunca akreditifli ödeme şeklini alıcıya kabul ettirmeli ya da vadeli satış ile mutlaka bankanın kefilliğini yani avalini almalıdır. Haksız sebeplerle alıcı mal bedelini ödemediği takdirde Eximbank yaklaşık 4 ay içinde mal bedelinin % 90’ ını ödemektedir. Mal bedelinin ödenmemesine ilişkin olarak Eximbank’ a yaptırılan sigorta, aynı zamanda politik riskleri de % 90 oranında karşılamaktadır.

Eximbank’ a alternatif olarak, ihracatçı, faktor firmasına başvurarak, riskden kaçınabilir.

İhracatçı, malların yolda taşınması esnasında uğrayabileceği hasar ve ziyanlar için nakliye sigortası yaptırır yada alıcının yaptırmasını sağlar, ihracatçı, bazı risklerin karşılığı olarak birim fiyatını yükseltebilir ya da malların yolda hasar ve ziyan görmesi olasılığına karşı nakliyat sigortası yaptırabilir.

İhracatçı, yükleme şekli olarak örneğin Ex-Works (yani malları kendi iş yerinde ya da fabrikasında teslim) ya da FOB, FCA gibi teslim şekillerinde anlaşarak önemli riskleri alıcıya yansıtabilir. Ancak bu durumda da “alıcının malı almaması” gibi riskler mevcut olabilmektedir. Burada bütün mesele, olası riskler dengeli olarak alıcı ve satıcı arasında paylaşmaktır. Bilinmesi gereken husus; ihracatçı açısından riskleri başkasına yansıtmanın, ya maliyet yükselmesi ya da satış fiyatının düşürülmesi şeklinde kazancını azaltıcı yönde bir etkisi olduğudur. Örneğin ihracatçı, malın taşınması sırasında hasar görme olasılığına karşı sigorta yaptırırsa, masrafı artmakta dolayısıyla kar düşmektedir.

Küreselleşen bir ekonominin sağlam bir para birimi ile çalışması neredeyse bir ön şarttır. Dünya ticaretinin sürekli gelişebilmesi için ticaretin ödemeler yanını da sağlam bir yapıya oturtmak gerekir. Bunun için de ticarete giren paraların değerleri sabit kalmalı, yani “Döviz veya Kur Riski” düşük olmalıdır. Başka bir ifade ile “Döviz Riski” yani “Kur Riski” yönetilebilir seviyelerde kalmalıdır. Bugünkü nispeten küresel para ortamında bütün para birimlerinin bir miktar döviz riski bulunmaktadır. Döviz Riski genelde “Enflasyon Riski” ile de sıkı sıkıya bağlantılıdır. Enflasyonun yüksek olduğu bir ülkede “Döviz Riski”nin de yüksek olması kaçınılmazdır.¹⁶⁴

Döviz kuru politikasının dış ticaret üzerindeki etkinliğini azaltan faktörlerden biri yansıma konusundaki kayıplardır. Kur ayarlamaları sonucu ihracat sektörleri lehine gelişen nispi fiyatlar aynı oranda ithalat sektörleri aleyhinde gelişir. Yani bu politika ihracatçıların gelirlerini ithalatçıların ise maliyetlerini artırır. Kur değişimleri ihracatçıların gelirlerine ve ithalatçıların maliyetlerine yansıyabildiği oranda ihracat açısından teşvik edici, ithalat açısından ise caydırıcı olabilecektir. Bu politikanın dış ticaretin nispi karlılığı üzerindeki etkinliği yansıma konusundaki kayıplar oranında azalacaktır.

Dış ticaret dengesini iyileştirmek amacıyla düşük değerlenmiş kur politikası izlenen dönemlerde yabancı para birimi ile ifade edilen ihracat ve ithalat fiyatlarının düşmesi, bu politikanın nispi fiyatları ihracatçı sektörler lehine ve ithalatçı sektörler aleyhine çevirme gücünü zayıflatacaktır. Böylece düşük değerlenmiş kur politikası ile dış denge üzerinde sağlanması amaçlanan olumlu etki zayıflayacak ve yansıma konusundaki kayıplar oranında kur politikası etkisiz hale gelecektir.¹⁶⁵

Dış ticaret firmaları farklı ödeme yöntemleri ile risklerini minimize edebilmektedirler. Firmanın içinde bulunduğu ekonomik durum, karşı firma ile olan ticari ilişkiler, sözkonusu ülkenin politik durumuna göre farklı ödeme şekillerinin tercih edilmesi tarafları avantajlı duruma getirebilmektedir. Ancak vade sözkonusu olduğunda kaçınılmaz olan kur riski için, vadeli işlemler piyasasında yapılan işlemler ile önlem alınabilmektedir.

¹⁶⁴ http://www.turktrade.org.tr/index.php?option=com_content&task=view&id=104#_ftn4

¹⁶⁵ www.dpt.gov.tr

Firmalar, uygulama süreçlerinde, en güvenli ödeme şekli olarak akreditifli ödemeyi kabul etmekte, ancak maliyetleri nedeniyle tercihlerini vesaik mukabili ödeme şekli yönünde kullanmaktadırlar. Bu şekilde ihracatçılar kendilerini mal mukabili ödeme şekline göre, ithalatçılar ise peşin ödeme şekline göre karşılıklı güvence altına almış olmaktadır.

SONUÇ

Dış ticaret, bir ülkenin ithalat ve ihracat hareketlerinin toplamını ifade eder. Bir ülkenin ihtiyaç fazlası malının başka bir ülkeye satılması, ihracat; başka bir ülkeden mal satın alınması ise, ithalat olarak adlandırılır.

Bankalar, dış ticaret işlemlerinin en önemli kuruluşlarından birisidir. Bankanın olmadığı bir ortamda ithalat ve ihracat işlemlerini yapmak zordur. Çünkü, ithalatçı ve ihracatçı birbirini tanımamaktadır. Bankalar, muhabirlik anlaşması bulunan yurt dışındaki bankalarla ilişki kurarak, yurt dışındaki firma hakkında bilgi toplar ve gerekirse hem ihracatçı firma hem de ithalatçı firma lehine garanti verebilirler.¹⁶⁶

Küreselleşme 20. yüzyılın son çeyreğinde ülkeler arasındaki ekonomik, siyasi, sosyal ilişkilerin yaygınlaşması ve gelişmesi, Soğuk Savaş dönemindeki siyasi kutuplaşmaların çözülmesini hızlandırmış ve bu süreç devletleri, şirketleri ve bireyleri hızla etkisi altına alarak yeni bir dünya düzeninin kurulmasına yol açmıştır. Dünyada küreselleşmenin bir sonucu olarak uluslararası ticaretin hızla artması işletmelerin dış pazarlara açılmalarını gerekli kılmıştır.

Son yirmi yılda dünya mal ticareti %52 oranında artarken, bu artıştan en büyük payı sanayi ürünleri aldı. Gümrük tarifelerindeki düşüşler ve tarife dışı engellerin azaltılması dünya ticaretini teşvik etti.¹⁶⁷

Günümüz dünyasında ticaretin hızla artması işletmelerin yeni finansal tekniklere ihtiyaç duymalarına neden olur. Buna paralel olarak da uluslararası

¹⁶⁶ <http://www.tbb-bes.org.tr/FreeCourses/tb/print.htm>

¹⁶⁷ Hayri Kozanoğlu ve Mahmut Tekçe, “Türkiye’nin Dış Ticaret Stratejisi”, www.turkishtime.org

finansman tekniklerinde özellikle 1970' li yıllardan sonra hızlı bir gelişim meydana gelmiştir.

Dünya ticareti içinde yüksek teknolojili, yüksek katma değer üreten ürünlere talep artarken, bu ürünlerde rekabet gücü olan ülkelerin de dünya ticaretinden aldığı pay hızla artıyor. Gelişmiş ülkeler tüm kaynaklarını teknoloji yoğun sektörlere kaydırıyor.

Avrupa ülkeleri, dünya mal ve hizmet ticaretinin yaklaşık %45' lik kısmını gerçekleştirmiştir. Ancak, 1997 yılındaki iyileşmeye rağmen, Avrupa'nın ticaret artış hızı, diğer tüm bölgeler ile kıyaslandığında, en düşük seviyede kalmıştır. 1997 yılında kayda değer bir diğer gelişme de, yılın sonlarında "Asya krizi" diye bilinen ekonomik ve mali kriz olmuştur.

Türkiye'de dış ticaretin gelişimine baktığımızda, 1980'li yıllara kadar ulusal sanayinin gelişimini ve korumacılığı ön plana çıkaran "İthal İkamesine Yönelik Büyüme Modeli" benimsenmiştir.

Türkiye 1980' den itibaren uyguladığı dışa açık büyüme politikalarıyla, 1980'de 2,9 milyar dolar olan ihracatını 2001' de 31,3 milyar dolara taşıdı. İhracatın GSMH' deki payı %5' ten %14' e, Türkiye' nin dünya ticaretindeki payı binde 1,5' ten, binde 5' e ulaştı. Ürün ve ülke yelpazesi genişledi.¹⁶⁸

Türkiye'nin ihracatı 1991-1993 döneminde %5,8, 1994-1997 arasında %14,4 artarken, 1998-2000 arasında ihracat frene bastı; ortalama yıllık artış oranı %1,9' a geriledi.¹⁶⁹

Türkiye' nin dış ticaret stratejisini uygulayabilmek için, ihracat ve ithalat politikası, pazara giriş stratejisi, kalite standartlarına ve çevreye uyumlu teknolojinin geliştirilmesi, ihracatın finansmanı, kur politikası, etkin dağıtım sistemi ve lojistik yönetimi gibi araçlara gereksinimi vardır.

¹⁶⁸ Kozanoğlu ve Tekçe, "Türkiye'nin Dış Ticaret Stratejisi",
www.turkishtime.org

¹⁶⁹ <http://www.iyimi.net/ekonomi-turizm-f66.html?s=7f4d28f71278fbd38c0465f603a92c87&>

Dış ticaretin liberalleştirilmesi sonucu gümrük vergileri ve miktar kısıtlamaları kaldırılmıştır.

Gümrük Birliği sonrasında bir ürünün, çevre dostu standardında ambalajlanması, tüketiciye yönelik gerekli bilgiler taşınması ve standart ölçülerde tüketiciye sunulması sadece ihracat stratejisinin değil genel sanayi stratejisinin bir aracı haline gelmiştir.

Pazara giriş stratejilerinin hayata geçirilmesi, uluslararası ticarete karşılaşılabilecek kısıtlayıcı yabancı piyasa düzenlemeleri, standartlar, testler, etiketleme ve sertifikasyon, kamu alımları, ihracat teşvikleri, fikri mülkiyet hakları, hizmet ve yatırım engelleri, rüşvet ve yolsuzluk gibi engeller konusunda ihracatçıya yardım edecektir.

İhracatın finansmanında önemli rol oynayan Türk Eximbank' ın uyguladığı programların, ihracatın ürün ve ülke bazında çeşitlenmesinde katkı yapacak şekilde düzenlenmesi lazımdır. Türk Eximbank' ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslar arası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat amaçlı yatırım mallarının desteklenip teşvik edilmesidir.

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

Finans kaynaklarının hangi alana yöneltileceği hususunda etkili dış ticaret finansman şirketleri yaygınlaşmış; uluslararası veya yerli nitelikli bir kuruluş tarafından kontrol edilen faktoring ve forfaiting işlemleri, dış ticaret işlemleri ile birlikte, yapılan ticaretin karşılıklı finansmanı ve uygulanan teknikler önemli rol oynamaya başlamıştır.

Factoring sektörü, yasal altyapısından kaynaklanan önemli sorunlarına rağmen hızlı bir gelişme süreci içindedir. Sektör, sorunlarının çözümü halinde tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de katma değer ve istihdama çok önemli katkıları olan KOBİ’lerin finansman ihtiyacını karşılamada önemli bir yapı oluşturacaktır.

Türkiye, üniversite, sanayi, kamu kesimi işbirliği yoluyla bilimsel ve teknolojik araştırmaları desteklemek, icatların ve yeni teknolojilerin gelişimini teşvik etmek ve bunların ticari hale gelmesine katkıda bulunmak zorundadır.

E-ticaretin önündeki yasal ve kurumsal engellerin kaldırılması da gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretinin temposuna ayak uydurmaları açısından önemlidir.

Türk lirasının döviz sepeti karşısında değer kazanması anlamında reel kur uygulamaya devam edilmesi, içinde bulunduğumuz konjunktürde gereklidir.

Karşılıklı ticaretin bir şekli olan off-set uygulamaları da dış ticareti geliştirmek açısından değerlendirilmesi gereken bir araçtır.

Tanıtım faaliyetlerine Türk ihraç ürünlerinin dahil edilmesi de ihraç potansiyelini geliştirmek bakımından çok yararlı olacaktır.

Kısa ve orta vadede dış ticarete denizyolu ve karayolunun ağırlığının devam edeceği anlaşılmaktadır. Aslında uluslararası pazarlara açılmada tüm seçenekleri kullanan kombine taşımacılığın en ekonomik taşıma biçimi olduğu unutulmamalıdır.

Çokuluslu şirketlerle kurulacak stratejik ortaklıklar beraberinde yeni teknolojiler, yeni üretim ve yönetim teknikleri getirir. Türk firmaları bu tip ortaklıklarla küresel dağıtım kanallarına ve pazarlarına erişim imkanı da yakalayabilir. Aynı zamanda endüstri içi ticareti artırarak, ihraç pazarında derinleşmeyi de getirebilir.

Sabit maliyetleri düşük olan büyük ölçekte stok bulundurmeyen KOBİ’lerin Ar-Ge faaliyetleri desteklenmeye devam edilmelidir.

Ülkemizin dünyadaki teknolojik gelişmeye ayak uydurabilmesi için, endüstri içi ticarete müsait sanayi dallarının eğitim, enerji, finansman, girdi yönünden desteklenmesi ihracat için çok önemlidir.

Dış ticaret işlemlerinde firmalar çoğu zaman farklı risklerle karşı karşıya kalmaktadır. Dış ticarete taraf olan firmaların farklı ülkelerde bulunmaları, mevzuatlarının farklı olması, değişik para birimlerini kullanmaları, ayrı dillerin konuşulması gibi nedenler firmaları ödeme konusunda çeşitli risklerle karşı karşıya bırakmaktadır.

Bir dış ticaret işleminde ihracatçı sattığı malın bedelini zamanında ve belirtilen şekilde tahsil etmeyi, ithalatçı ise bedelini ödeyeceği malı zamanında ve istenilen özelliklerde almayı amaçlamaktadır. Bu çerçevede tarafların sözleşme yapılırken belirleyeceği ödeme şekli büyük önem taşımaktadır. Taraflar risklerini minimize edecek en uygun ödeme şeklini belirleyerek amaçlarına sorunsuz bir şekilde ulaşabilmektedirler.

Dış ticaret işlemlerinde çoğu zaman risklerle en fazla karşı karşıya kalan taraf ihracatçı olmaktadır. Bu nedenle ihracatçıların, ödeme şeklinin belirlenmesinde daha titiz davranmaları gerekmektedir. Bazı durumlarda ihracatçılar talep edilen malları sevk etmekte ancak mal bedelini tahsil edememektedir. Karşı firmanın finansal yapısı, güvenilirliği, bulunduğu ülke bu durumun başlıca nedenleri arasında yer almakta, ayrıca mal gönderilirken üzerinde anlaşılan fiyat, ödeme yapılırken kurlardaki değişimler nedeniyle bir düşme gösterebilmektedir. Tüm bunlar ihracatçı için birer risk konusu oluşturmaktadır.

İthalatçılar da dış ticaret işlemlerinde bir takım risklerle karşı karşıya kalmakta ancak ihracatçıların karşılaştıklarına oranla daha sınırlı olmaktadır. İthalatçının karşılaşılabileceği en büyük risklerden birisi, bedelini ödediği malın zamanında eline ulaşmaması veya sözleşmede belirtilen kalite, miktar ve diğer özelliklerine uymamasıdır. Böyle bir durumda ithalatçı, mal bedelini, malları görüp

inceledikten sonra ödeyebileceği bir ödeme şekli seçmesi halinde riskini minimize edebilmektedir.¹⁷⁰

Türkiye' nin küreselleşme sürecinin gereklerini yerine getirmesi ve teknolojik dönüşümün gerisinde kalmaması için, bilgi çağında ekonomik ve sosyal gelişmesinin dış ticaret politikasıyla bağlantılı olduğunu kavraması gereklidir. Bunun yolu da, dış ticaretin desteklenmesi, uluslararası rekabetin hakim olduğu pazarlara daha çok ve katma değeri yüksek mal ve hizmet satma stratejisinin benimsenmesinden geçmektedir.

KAYNAKÇA

1. “AB – Türkiye Gümrük Birliği”, <http://www.deltur.cec.eu.int/abrefah.rtf>
2. “ABD Ekonomisi ve Türk - Amerikan Ekonomik İlişkileri”, Kasım 2004, TAIK,
3. Akagündüz, M., “Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrasında Türkiye İle AB Ülkeleri Arasındaki İthalat İhracat İlişkileri”,
4. Akça, A., “İhracatın Finansmanında Faktoring ve Türkiye’de Uygulaması”, Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, S.. 10, 1991.
5. Akgüç, Ö., “Finansal Yönetim, Genişletilmiş”, Muhasebe Enstitüsü Yayın No:63, İstanbul, 2000
6. Akın, H., “Yeni İşim Dış Ticaret”, Ankara, Elma Yayınevi, 2006
7. Ansen, Y., ”Halk Bankası ve KOBİ’lere Yönelik Hizmetleri, İGEME’den Bakış”, Sayı:14, Nisan-Haziran 2000, s. 16-24.
8. Apak, S., “Uluslararası Finansal Teknikler”, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, 1993

¹⁷⁰ http://www.tradeport.org/ts/trade_expert/details/payment/index.html

9. Arı, Ş., “Alacak Yönetimi ve Faktoring”, Yüksek Lisans Tezi, İ.Ü. İşletme Fakültesi, İstanbul, 1993
10. Ataman,Ü., Sümer,H., “Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi”, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2000
11. Başarmış,T., “Döviz Kuru Riski Yönetimi”, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 2000
12. Berk, N., “Finansal Yönetim”, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2003
13. Berksoy, T.,2004, “Avrupa Birliği Üzerine Yazılar”, Semaye Piyasası Kurulu, Ankara
14. Çelik, Ş., “İhracatın Finansmanında Eximbank Kredileri” tebliğ, Türk Eximbank, 2004.
15. Çilkoparan, Y., “Faktöring Şirketlerinde Şüpheli Alacaklar Karşılığı Sorunu”, Vergi Dünyası Dergisi, S.219, Kasım,1999,s.93.
16. Dartan, M.,2002, ‘ECO Bölgesi Uluslararası Aktörlerin Rolü- Türkiye’, Lito Matbası
17. “Dış Ticaret”, 2005, <http://www.dtm.gov.tr/dtdergi/disticaret>
18. “Dış Ticaretle İlgili Genel Sorular”. 2007.
<http://www.kuto.org.tr/dynacontent.php?cId=54&page=2>
19. “Dış Ticaret İstatistikleri”,
http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?tb_id=12&tb_adi=Dış%20Ticaret%20İstatistikleri&ust_id=4
20. “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri Tebliği”, 2004,
www.igeme.org.tr
21. “Dış Ticaret Ürünleri/Dış Ticarete Ödeme Şekilleri”, 2007,
<http://www.isbank.com.tr/kurumsal/k-dis->

[odeme.htmlhttp://www.foreingntrade.gov.tr.ead/DTDERGI/tem2001/factoring.htm](http://www.foreingntrade.gov.tr.ead/DTDERGI/tem2001/factoring.htm)

22. http://www.dinleasing.com.tr/LeasingTurkiye_.asp
23. Dölek A., “AB Uyum Süreci Çerçevesinde Uygulamalı İthalat İşlemleri ve Örnekler”, İstanbul, Ağustos 2000
24. “DTP Temel Ekonomik Göstergeleri”, Kasım 2005
25. Erdemol, H., “Faktoring, ve Forfaiting”, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul 1992
26. Erol, A., “Finansal Kiralama (Leasing) ”, TÜRMOB Yayınları, 1999.
27. Evren, S., “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri” tebliği, T.C.Merkez Bankası, 2004.
28. “Finansal Yönetim”, Sermaye Piyasası Faaliyetleri İleri Düzey Lisansı Eğitimi, Temmuz 2007, TSPAKB
29. Fırat, F., “İhracatın Finansmanı ve Türk Eximbank”, Türk Eximbank, 2006
30. “Gümrük Birliği’ nin Türk Ekonomisi Üzerindeki Etkilerini İzleme Projesi”,
<http://www.die.gov.tr/PROJECTS/GUMRUK/gumruk.html>
31. Gürsoy, C, “Barter El Kitabı”, 2000
32. Güven, Ö. “İhracat Uygulamaları”, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Önlisans Programı, A.Ö.F. Yayın No445, Kasım 1994, s.155
33. <http://forum.kcekmece.org/dosya/dis.ppt#272>
34. http://metropolitantrade.com/kutuphane/D%C4%B1%C5%9F%20Ticaret%20Bilgileri/DI%C5%9F%20ticaret%20Pratik%20bilgiler/1_F01060101_Dis_Ticarete_Teslim_Sekilleri.pdf
35. http://rs108.rapidshare.com/files/40972696/d_305_351_ticaret_i_351_letme_rinde_riskler.zip

36. <http://www.bsd.org.tr/yararli/distic/uluslararsibelgeler.doc>
37. http://www.dokumanlar.com/dokuman/2004_11/dis-ticarete-karsilasilan-riskler-port78822dosya.asp
38. http://www.ekodialog.com/Makaleler/ulus_tic_riskleri.html
39. http://www.ihracat112.com/ticari_fatura.htm
40. <http://www.isletme-finans.com/bbs.pdf>
41. http://www.kobi-efor.com.tr/haber_detay.asp?id=2198
42. <http://www.kobitek.com/makale>
43. <http://www.musiad.org.tr/disliiskiler/detay.asp?haberID=65&dik=7>
44. <http://www.nscargo.com/tr/bilgiler.asp?id=6>
45. <http://www.onsayfa.com/forum/odev-arsivi/120541-forfaiting-islemleri.html>
46. http://www.parafinans.com.tr/faktoring_cesitleri.asp
47. <http://www.paylastr.info/showthread.php?t=98946>
48. http://www.pruva.org/dis_tic_ode_sek.htm
49. <http://www.riskyonetimi.com/ulkeriski.asp>
50. <http://www.tbb-bes.org.tr/FreeCourses/tb/print.htm>
51. http://www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/mustafa_akgunduz.pdf
52. <http://www.teb.com.tr/Kurumsal/NakitKrediler.aspx>
53. http://www.tradeport.org/ts/trade_expert/details/payment/index.html
54. <http://www.turkey-now.com/db/docs/20041126101426ABDEkonomisi-ikili-Kasim04.pdf#search=%22amerikan%20tekstil%20anla%C5%9Fmas%C4%B1%22>

55. İGEME, “İhracat Prosedürleri, İhracatta Kullanılan Uluslararası Dökümanlar”,
<http://www.igeme.org.tr>
56. İGEME, “Uluslararası Bir Ödeme ve Garanti Aracı: Akreditif”,
<http://www.igeme.org.tr/TUR/pratik/Akrdtf.pdf>
57. “ Incoterms 2000, International Chamber of Commerce”, Türkiye Milli Komitesi (TOBB), Yayın No:560, Ankara, 2001
58. “İhracat Kredi Sigortası”, 2004, www.eximbank.gov.tr
59. “İhracatta Ödeme Şekilleri”, 2002, Ankara, www.igeme.org.tr
60. İSO, “Türkiye Ekonomisi 2002”, ISSN 1303-4030, Boyut Matbaacılık, Mart 2002.
61. “İthalat/İhracat Ödeme Şekilleri”, 2007, <http://www.vakifbank.com.tr/1329.aspx>
62. İTO, “Ekonomik Rapor”, 1991-1997
63. Kemer, B. “Dış Ticaret Eğitimi”, (Y.Doç.Dr. Emine KOBAN derlemesinde), AlfaAktüel Kitabevi, Bursa, 2002
64. Kemer, O.B. “Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama”, Bursa, Alfa Aktüel, 2005
65. Kutlu E., “İthalat ve İhracat Uygulamaları”, Eskişehir, Temmuz 2000
66. Küçükçolak, R.A., “Dış Ticaret İşlemlerinin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü”, İstanbul, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayını, 1998
67. Mıhçı, S.-Akkoyunlu S., “Avrupa Birliği ile Gümrük Birliğinin Türk İmalat Sanayi Alt Sektörleri Üzerindeki Karlılık Etkileri”,
http://www.ceterisparibus.net/ab/ab_makaleler
68. Morgil, O., “Ekonomik Açıdan Türkiye – AB İlişkileri ve Gümrük Birliği İşleyişi”,
http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=650&id=39

69. MTO Yayınları, “ICC 500, Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar”
70. Onursal, E., “Dış Ticaretin Finansmanı”, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekonomik Araştırmalar Ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, 1998.
71. Onursal, E., “Dış Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Faktoringin Hukuki Çerçevesi”, 2007, http://www.alomaliye.com/faktoring_dis_ticaretin_finans.htm
72. “Ödeme Şekilleri”, 2007,
http://www.ram.com.tr/foreign_commerce/payment_types.asp
73. Özdemir, Z.,2005, “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri” Sayı:10, s.194-224
74. Polat, H. “İhracatta Faktoring Uygulaması”, Vergi Dünyası Dergisi, S.235, Mart,2001.
75. Sarıaslan H., “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, Ankara, TOBB Yayını, 1996
76. Seyidoğlu, H., “Uluslararası Finansman”, 2001.
77. Silifke,C. “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri”, İstanbul Ticaret Odası, Dış Ticaret Eğitim Semineri, İstanbul 25-27 1998, s.29
78. Subaşı, B., “Sorularla Faktoring”, İTO, İstanbul, 1997
79. Şahin, A., İhracata Yönelik Finansman Araçları, İGEME, 1994
80. Şanlı C., Ekşi N. , “Uluslararası Ticaret Hukuku”, Beta Yayınları, İstanbul, 2000
81. “Temel Dış Ticaret Bilgileri”, İstanbul, Oyak Bank Eğitim Yayınları, 2005
82. Tomanbay, M.,(1995). “Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı”. Hatiboglu Yayınevi, Yayın No85, Yüksek Öğretim Dizisi:23, Ankara

83. Toroslu M.V. , “Leasing İşlemleri ve Muhasebesi”, İstanbul, Beta Yayınları
84. Toroslu, V. “Faktöring İşlemleri”, Vergi Dünyası Dergisi, S.227, Temmuz,2000.
85. Töre, Nahit. , Sevinç, Derya. Bankacılar İçin Dış Ticaret ve Kambiyo Bilgisi, 9.b, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enst., Yayın No:363, 1999
86. “Türk Eximbank Dış Ticaretin Finansmanında 10. Yıl 1987-1997”, Ankara, Kasım 1997.
87. “Türk Eximbank Faaliyet Raporu 2000”.
88. Uğursal, H. E. “Dış Ticarete Teslimat Ve Ödeme Şekilleri”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2003
89. Uludağ, İ.; Arıcan, E., “Finansal Hizmetler Ekonomisi”, Beta, İstanbul, 2001
90. UND (Uluslararası Nakliyeciler Derneği), www.und.org.tr.
91. Uyanık, Y., “Faktoring Kuralları”, Faktoring Derneği, 2002.
92. Uyanık, Y., “Temel Faktoring El Kitabı”, Faktoring Derneği, 1997
93. Uyar, A., “Faktoring ve Leasing'de Neler Oldu?”, Activeline Aylık Bankacılık,2001,no:15