

T.C.
KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI TİCARETİN VE STANDARDİZASYONUNUN
KÜRESEL ETKİLERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

GÜRKAN DOĞAÇ

İstanbul, 2009

T.C.
KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI TİCARETİN VE STANDARDİZASYONUNUN
KÜRESEL ETKİLERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

GÜRKAN DOĞAÇ

Danışman: Yrd. Doç. Dr. UĞUR ÖZGÖKER

İstanbul, 2009

GENEL BİLGİLER

İsim ve Soyadı	: Gürkan Doğaç
Anabilim Dalı	: İşletme Ana Bilim Dalı
Programı	: İşletme (MBA)
Tez Danışmanı	: Yrd. Doç. Dr. Uğur Özgöker
Tez Türü ve Tarihi	: Yüksek Lisans – Ağustos 2009
Anahtar Kelimeler	: Uluslararası Ticaret, Belge – Teslim ve Ödeme Standartları Standardizasyon, Küreselleşme

ÖZET

ULUSLARARASI TİCARETİN VE STANDARDİZASYONUNUN KÜRESEL ETKİLERİ

Bu çalışma, günümüz dünyasında son derece gelişmiş olan uluslararası ticaretin bu şekilde ilerlemesinde hangi etmenlerin rol oynadığının sorgulanması üzerine başlatılmış; bu sorgulama neticesinde, gelişimin büyük ölçüde yükselen standartlar ile sağlandığı ortaya çıkmıştır. Standartlar sayesinde kalkınan uluslararası ticaretin küresel çaptaki etkileri, bu çalışmanın temelini oluşturmaktadır.

Tarihsel arka plana bakıldığında, II. Dünya Savaşı ertesinde yaşanan yıkımın bir kez daha yaşanmaması için söz konusu yıkımdan payını alan aktörler, birbirlerine olan bağımlılıkların artırılması konusunda uzlaşmaya varmışlar; ilk adım olarak da aralarındaki ticaret hacmini artırma yolunda birçok anlaşma yaparak bu iradelerini ortaya koymuşlardır. Yapılan anlaşmalar ve bu bağlamda oluşturulan kuruluşlar kapsamında, uluslararası ticaretin gelişmesi için kurallarda yeknesaklığın sağlanması ve çeşitli standartların oluşturulması gereği ortaya çıkmıştır. Bunun neticesinde belge, teslim ve ödeme yöntemlerinde belirlenen standartlar ile ticaretin hacmi ve kapsamı arttırılmıştır.

Artan ticaret, ülkeleri birbirlerine yaklaştırmış, ortaya çıkan sorunlar karşısında ortak hareket etmelerinin tüm tarafların menfaatine olduğu görülmüştür. Günümüz dünyasındaki bu karşılıklı bağımlılıklar neticesinde, ülkelerin karar verici otoritelerinin aldıkları siyasi kararlarda ülkelerin birbirleriyle olan ticari ilişkileri en belirleyici faktörlerin başında yer almıştır.

Uluslararası ticaretin tarihsel arka planı ve teorik alt yapısı çalışmanın birinci bölümünü oluşturmuştur. Daha sonrasında, uluslararası ticarete ihtiyaç duyulan gelişme ve standartlaşmanın hangi kurumlar tarafından oluşturulduğu ve bu kurumların yapıları incelenmiştir. Son bölümde, uluslararası ticarete standardizasyonun üç ana konusu olan belge, teslim ve ödeme standartlarının neler olduğun anlatılmış ve bu standartların ekonomik etkileri grafik ve tablolar ile ortaya konulmuştur. Sonuç kısmında ise standartlarla gelişen uluslararası ticaretin dünya sosyo-ekonomik yapısına yaptığı etkilere dair görüşler anlatılmıştır.

GENERAL INFORMATION

Name & Surname	: Gürkan Doğaç
Department	: Department of Business Administration
Program	: Business Administration (MBA)
Thesis Advisor	: Ass. Prof. Dr. Uğur Özgöker
Type & Date of Thesis	: Postgraduate – August 2009
Keywords	: International Trade, Documentation – Delivery and Payment Standards, Standardization, Globalization

ABSTRACT

GLOBAL IMPACTS OF INTERNATIONAL TRADE AND STANDARDIZATION'S

This study is initiated upon querying what factors are playing role on the development of highly sophisticated international trade of present time; and at the end of this query, it is found out that the development, to a great extent, brought forward by rising standards. The global effects of the international trade developed by virtue of the standards form the basis of this study.

Looking at the historical background, the actors, who had their shares from the devastation experienced after the World War II, reached a compromise to increase their interdependency in order not to experience such devastation once again; and as the first step, they showed their desire by making numerous agreements in the direction of increasing the volume of trade between them. Within the scope of the agreements made and the institutions set up within this context; it became necessary to ensure uniformity in rules and to set up various standards for developing the international trade. As a result of this, the volume and the scope of the trade increased by virtue of the standards defined in documentation, delivery and payment methods.

The rising trade brought the countries closer together, and it is seen that acting together against the arising problems would be for the benefit of all the parties involved. As a consequence of these mutual dependencies of our time, the existing trade relations between the countries have taken place on the top of the list of the most determinant factors in political decisions made by the decision making authorities of the countries.

The historical background and theoretical infrastructure of international trade have formed the first section of the study. Afterwards, the institutions, establishing the development and standardization required in international trade, and the structures of these institutions are examined. In the final section, three main subjects of standardization in international trade, i.e., documentation, delivery and payment standards are explained, and the economical impacts of these standards are displayed with graphics and tables, and whereas in the conclusion section, the opinions on the impacts made by international trade, which has been developed by the standards, on social-economic structure of the world are discussed.

ÖNSÖZ

Gelişen uluslararası ticaretin, günümüze kadar uzanan süreçte hızlı gelişimini nasıl sağlayabildiği ve hangi tarihsel süreçlerden geçerek ihtiyaç duyulan standartlaşmanın oluşturulduğunun sorgulanması, bu çalışmanın esasını teşkil etmektedir. Küreselleşmenin de etkisiyle uluslararası ticarete ortaya çıkan yeni fırsat ve tehditlerle beraber gelen karmaşanın önüne geçebilmenin tek yöntemi, standartlaşmanın sağlanmasıdır. Standardizasyonun sağlanmasıyla uluslararası ticarete hem alıcıların hem satıcıların memnuniyetleri artmış olacaktır. Bu ilişki sayesinde uluslararası ticaretin taraflarından, devletlerin politikalarına kadar zincirleme bir etki meydana gelmekte ve taraflar arasındaki ilişkiler daha da gelişmektedir. Neticede uluslararası ticaret, dünya barışı, refah ve zenginliğin paylaşılmasında anahtar rol üstlenmektedir.

Bu çalışmanın her aşamasında görüşleri ile katkıda bulunan danışmanım sayın Yrd. Doç. Dr. Uğur Özgöker'e, eğitim ve çalışma hayatım boyunca değerli desteklerini esirgemeyen sevgili aileme teşekkürlerimi sunuyorum.

İstanbul, 2009

Gürkan DOĞAÇ

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	iv
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
TABLO LİSTESİ.....	x
ŞEKİL LİSTESİ.....	x
GRAFİK LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR.....	xi
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1. ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ VE TARİHSEL GELİŞİMLERİ.....	3
1.1. ULUSLARARASI TİCARETE TARİHSEL BAKIŞ.....	3
1.2. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ.....	5
1.2.1. Merkantalizm.....	5
1.2.3. David Hume.....	6
1.2.2. Fizyokratlar.....	7
1.2.4. Mutlak Üstünlükler Teorisi.....	8
1.2.5. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi.....	9
1.3. NEO-KLASİK İKTİSADİ DÜŞÜNCELER.....	11
1.3.1. Fırsat Maliyeti Teorisi.....	11
1.3.2. Faktör Oranları Teorisi.....	13
1.3.3. Rybczynski Teoremi.....	14
1.3.4. Leontief Paradoksu.....	15
1.3.5. Diğer Neoklasik Katkıları.....	16
1.4. MODERN TEORİLER.....	17
1.4.1. Varlık Teorisi.....	17
1.4.2. Nitelikli İş Gücü Teorisi.....	17
1.4.3. Teknoloji Açığı Teorisi.....	17
1.4.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi.....	18
1.4.5. Ürün Dönemleri Teorisi.....	18
1.4.6. Ölçek Ekonomileri Teorisi.....	19
1.4.7. Tekelci (Monopolcü) Rekabet Teorisi.....	19

İKİNCİ BÖLÜM

2. ULUSLARARASI TİCARETTE STANDARTLARI BELİRLEYEN KURUMLAR.....	20
2.1. GATT'DAN DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ'NE (ROUND GÖRÜŞMELERİ).....	20
2.2. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ (WTO).....	27
2.3. İKTİSADİ İŞBİRLİĞİ VE KALKINMA ÖRGÜTÜ (OECD).....	29
2.4. BİRLEŞMİŞ MİLLETLER TİCARET VE KALKINMA KONFERANSI-UNCTAD.....	31
2.5. DÜNYA GÜMRÜK TEŞKİLATI (WCO).....	33
2.6. ULUSLARARASI STANDARTLAR TEŞKİLATI (I.S.O.).....	35
2.7. ULUSLARARASI TİCARET ODASI (ICC).....	36

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILAN BELGE, TESLİM VE ÖDEME STANDARTLARI	40
3.1. ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILAN BELGELER	40
3.1.1. Ticari Belgeler	40
3.1.1.1. Satış Sözleşmesi (<i>Sales Contract</i>)	40
3.1.1.2. Proforma Fatura (<i>Proforma Invoice</i>)	41
3.1.1.3. Ticari Fatura (<i>Commercial Invoice</i>)	42
3.1.1.4. Çeki Listesi Ve Koli Listesi (<i>Weight and Packing List</i>)	43
3.1.1.5. Gözetim / Kontrol / Analiz Belgeleri (<i>Inspection and Analysis Certificate</i>) ..	44
3.1.2. Resmi Belgeler	46
3.1.2.1. Dolaşım Belgeleri	46
3.1.2.1.1. A TR	46
3.1.2.1.2. EUR 1	46
3.1.2.2. Menşe Belgeleri	47
3.1.2.2.1. Menşe-İ Şehadetnamesi (<i>Certificate Of Origin</i>)	47
3.1.2.2.2. Form A	48
3.1.2.2. Sağlık Sertifikası (<i>Health Certificate</i>)	49
3.1.3. Taşıma / Konşimento Belgeleri	49
3.1.3.1. Deniz Yolu Taşıma Konşimentoları	49
3.1.3.1.1. Yükleme Çeşitlerine Göre Deniz Konşimentoları	50
3.1.3.1.2. Malların Gönderildiği Tarafa Göre Deniz Konşimentoları	50
3.1.3.1.3. Özelliklerine Göre Deniz Konşimentoları	51
3.1.3.2. Karayolu Taşıma Konşimentoları	52
3.1.3.2.1. CMR Taşıma Belgesi	52
3.1.3.2.2. Tır Karnesi	53
3.1.3.2.3. Fiata Belgesi	53
3.1.3.3. Hava Yolu Taşıma Belgesi (<i>Airwaybill/Air Consignment Note</i>)	54
3.1.3.4. Demiryolu Taşıma Belgesi (<i>CIM - Railwaybill/Rail Consignment Note</i>)	54
3.1.4. Finansal Belgeler	55
3.1.4.1. Poliçe (<i>Bill Of Exchange</i>)	55
3.1.4.2. Bono (<i>Promisory Note</i>)	56
3.1.4.3. Rehin Senedi (<i>Trust Receipt</i>)	56
3.1.4.4. Antrepo Makbuzu (<i>Warehouse Receipt</i>)	56
3.1.4.5. Kontrol ve Numune Alma Yetki Belgesi (<i>Inspection and Sampling Order</i>) ..	56
3.1.4.6. Teslim Emri (<i>Delivery Order</i>)	56
3.1.5. Sigorta	57
3.1.5.1. Sigortanın Tanımı	57
3.1.5.2. Sigorta Belgeleri	58
3.1.5.2.1. Sigorta Poliçesi (<i>Insurance Policy</i>)	59
3.1.5.2.2. Sigorta Sertifikası (<i>Insurance Certificate</i>)	59
3.1.5.2.3. Kuvertur Notları (<i>Broker's Cover Notes</i>)	59
3.1.5.3. Sigortalama İşlemleri ve Teminat Türleri	60
3.2. ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILAN TAŞIMA VE TESLİM ŞEKİLLERİ	62
3.2.1. Incoterms 2000 İçeriği Ve Yapısı	62
3.2.2. Teslim Şekilleri	63

3.2.2.1. (E) Grubu.....	63
3.2.2.1.1. EXW (İş Yerinde Teslim - <i>Ex Work</i>)	63
3.2.2.2. (F) Grubu.....	64
3.2.2.2.1. FCA (Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim - <i>Free Carrier</i>)	64
3.2.2.2.2. FAS - (Çıkışta Gemi Yanında Teslim - <i>Free Alongside Ship</i>).....	64
3.2.2.2.3. FOB – (Gemi Bordasında Teslim – <i>Free On Board</i>)	65
3.2.2.3. (C) Grubu	66
3.2.2.3.1. CFR – (Mal Bedeli ve Navlun Dahil Teslim - <i>Cost and Freight</i>).....	66
3.2.2.3.2. CPT – (Navlun Ödenmiş Halde Teslim - <i>Carriage Pay To</i>).....	66
3.2.2.3.3. CIF – (Navlun ve Sigorta Ödenmiş Halde Teslim – <i>Cost, Insurance and Freight</i>).....	67
3.2.2.4. (D) Grubu	68
3.2.2.4.1. DAF – (Sınırdaki Teslim - <i>Delivered at Frontier</i>).....	68
3.2.2.4.2. DES – (Gemide Teslim - <i>Delivered Ex-Ship</i>)	68
3.2.2.4.3. DEQ – (Varış Limanında Teslim - <i>Delivered Ex Quay</i>)	69
3.2.2.4.4. DDU – (Gümrük Resmi (Vergi ve Harçlar) Ödenmeksizin Teslim - <i>Delivered Duty Unpaid</i>)	69
3.2.2.4.5. DDP – (Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim - <i>Delivered Duty Paid</i>).....	69
3.3. ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ	71
3.3.1. Peşin Ödeme.....	71
3.3.2. Mal Mukabili Ödeme	72
3.3.3. Vesaik Mukabili Ödeme.....	73
3.3.4. Kabul Kredili (Poliçeli) Ödeme	75
3.3.4.1. Müşteri Kabullü Poliçe.....	77
3.3.4.2. Müşteri Kabullü Banka Avası Poliçe	77
3.3.4.3. Kabul Kredili Mal Mukabili.....	77
3.3.5. Akreditifli Ödeme	78
3.3.5.1. Akreditifin Tanımı.....	78
3.3.5.2. Akreditifin Tarihçesi ve Özellikleri	78
3.3.5.3. Akreditifin Tarafları	79
3.3.5.3.1. Amir (<i>Applicant</i>)	80
3.3.5.3.2. Lehtar (<i>Beneficiary</i>)	80
3.3.5.3.3. Amir Bankası (<i>Issuing Bank</i>)	80
3.3.5.3.4. İhbar Bankası (<i>Advising Bank</i>).....	80
3.3.5.3.5. Teyit Bankası (<i>Confirming Bank</i>)	81
3.3.5.3.6. İştirak Bankası (<i>Negotiating Bank</i>)	81
3.3.5.3.7. Rambursman Bankası.....	82
3.3.5.3.8. Devir Bankası	82
3.3.5.4. Akreditifin Genel Özellikleri ve İşleyiş Şekli	83
3.3.5.5. Akreditifin Türleri	85
3.3.5.5.1. Yapıları Bakımından Akreditif Türleri.....	85
3.3.5.5.1.1. Dönülebilir ve Dönülemez Akreditifler (<i>Revocable and Irrevocable L/C</i>).....	85
3.3.5.5.1.2. Teminat Akreditifler (<i>Stand-by L/C</i>).....	86
3.3.5.5.1.3. Teyitli Akreditifler (<i>Confirmed L/C</i>).....	86
3.3.5.5.1.4. Teyitsiz Akreditifler (<i>Unconfirmed L/C</i>)	87
3.3.5.5.2. Ödeme Türleri Bakımından Akreditif Türleri	88
3.3.5.5.2.1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditifler (<i>Sight L/C</i>)	88
3.3.5.5.2.2. Vadeli Akreditifler (<i>Deferred L/C</i>).....	89

3.3.5.5.2.3. Kabul Kredili Akreditifleri (<i>Accaptance L/C</i>)	89
3.3.5.5.2.3. İştira Edilen Akreditifler (<i>Negotiable L/C</i>)	90
3.3.5.5.3. Kullanım Çeşitlerine Göre Akreditif Türleri.....	90
3.3.5.5.3.1. Devredilebilir Akreditif (<i>Transferable L/C</i>)	90
3.3.5.5.3.2. Karşılıklı (Ard Arda Açılan) Akreditif (<i>Back to Back L/C</i>).....	91
3.3.5.5.3.3. Döner Akreditif (<i>Revolving /Rotative L/C</i>)	92
3.3.5.5.3.4. Kırmızı Şartlı Akreditif (<i>Red Clause L/C</i>)	93
3.3.5.5.3.5. Yeşil Şartlı Akreditif (<i>Gren Clause L/C</i>)	93
3.4. TARİHSEL BOYUTTA EKONOMİK GÖSTERGELERDEKİ DEĞİŞİMLER	94
3.4.1. Dış Ticaret Rakamlarındaki Değişimler	95
3.4.2. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GDP) Rakamlarındaki Değişimler.....	103
SONUÇ	108
EKLER	112
KAYNAKÇA	130

TABLO LİSTESİ

Tablo 1. Fırsat Maliyeti Tablosu	12
Tablo 2. “E” Grubu ve “F” Grubu Taşıma Şekilleri Özet Tablosu	65
Tablo 3. “C” GRUBU Taşıma Şekli Özet Tablosu.....	67
Tablo 4. “D” GRUBU Taşıma Şekli Özet Tablosu.....	70
Tablo 5. Referans Ülkeler Bazında Gerçekleştirilen İthalat Rakamları	98
Tablo 6. Referans Ülkeler Bazında İthalat Değişim Oranları	99
Tablo 7. Referans Ülkeler Bazında Gerçekleştirilen İhracat.....	102
Tablo 8. Referans Ülkeler Bazında İthalat Değişim Oranları	102
Tablo 9. Referans Ülkeler Bazında Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Rakamları	106
Tablo 10. Referans Ülkeler Bazında Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Rakamları	106

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1. Peşin Ödeme Yöntemi İşlem Akış Şeması	71
Şekil 2. Mal Mukabili Ödeme İşlem Akış Şeması	73
Şekil 3. Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akış Şeması.....	74
Şekil 4. Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akışı.....	76
Şekil 5. Akreditifli Ödeme Şeklinin İşlem Akışı	84

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1. Zaman Çizgisi	94
Grafik 2. Tüm Dünyada Gerçekleşen Dış Ticaret.....	95
Grafik 3. Ekonomik Sınıflandırmada Yıllara Göre Dünya İthalat Rakamları	96
Grafik 4: Ekonomik Sınıflandırmada Yıllara Göre İthalat Artış Oranları	97
Grafik 5: Ekonomik Sınıflandırmada Yıllara Göre İhracat Rakamları	100
Grafik 6: Ekonomik Sınıflandırmada Yıllara Göre İhracat Artış Oranları	101
Grafik 7. Dünya Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Rakamları (GDP)	103
Grafik 8: Ekonomik Sınıflandırmada GSYİH Rakamları (GDP)	104
Grafik 9: Ekonomik Sınıflandırmada GSYİH Artış Oranları (GDP).....	105

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
AKÇT	: Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
Bkz. (bkz)	: Bakınız
CIM	: Internationale Concernant Transport des Marchandises Chemins de fer
COMECON	: Convention Relativ au Contrat de Transport Internationale de Marchandise par Route
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
DPT	: Devlet Plânlama Teşkilatı
Edt	: Editör / Editörler
EFTA	: European Free Trade Association
FIATA	: Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimiiés
GATT	: General Agreements on Tariffs and Trade
ICC	: International Chamber of Commerce
ICSID	: International Convention on Settlement of Investment Disputes
INCOTERMS	: International Commercial Terms
ISBP	: International Standard Banking Practice
İGEME	: İhracatı Geliştirme Merkezi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
L/C	: Letter of Credit
md.	: Madde
MTO	: Milletlerarası Ticaret Odası
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
s.	: Sayfa
SWIFT	: Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
UCP	: Uniform Customs and Practice
UN	: United Nations
UNCITRAL	: United Nations Commission on International Trade Law
UNCTAD	: United Nations Conference on Trade and Development
URC	: Uniform Rules for Collections
URR	: Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements under Documentary Credits
US	: United States
USD	: United States Dollar
vb.	: Ve benzeri
Voi.	: Volume
WCO	: World Customs Organization
WTO	: World Trade Organisation

GİRİŞ

Günümüz ekonomik ve politik koşullarında dünyadaki herhangi bir ülkenin kendi kendine yetebilecek güçte olduğunu düşünmek mümkün değildir. Bunun en büyük sebebinin, ekonomi biliminin en bilinen tanımında belirtildiği üzere, sonsuz insan ihtiyaçlarının kıt kaynaklar ile karşılanmaya çalışılması olarak özetleyebiliriz. Bu ihtiyaçları karşılamak için üretim olduğu sürece, arz ve talebin buluşma isteği her zaman mevcut olacaktır. Bu ihtiyaçları her ülke tek başına karşılayamayacağından ticaretin yapılması kaçınılmazdır. En dar anlamıyla ithalat ve ihracat işlemlerinden oluşan uluslararası ticaret, sadece mal alım ve satımını değil hizmet ticaretini de kapsamaktadır.

Küreselleşmeye sebep olan en büyük nedenlerden biri, ticaretin gelişmesi sonucu mal, hizmet ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesidir. Tarihsel sürece baktığımızda II. Dünya Savaşı'nın milat olduğunu söyleyebiliriz. 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran sonrasında gelişmiş ülkelerin, korumacı eğilimlerinin artması ile gümrük tarifelerini ve kotaları arttırma yoluna gitmişler ve bunun neticesinde, uluslararası ticaret dar bir çerçevede sadece politik birlikteliklerin bir neticesi olarak devam etmiştir. II. Dünya Savaşı'nın sona ermesi ile gelişmiş devletler, benzer bir savaşın bir daha tekrarlanmaması için, ülkelerin birbirlerine olan bağımlılıklarının artması gerektiğini ve böylece sadece politik kararlarla savaş kararlarının verilmesini engellemek için uluslararası ticaretin serbestleştirilmesini ve bu sayede yumuşak güç (soft power) prensibi ile sorunların çözümünde diyalogun arttırılması yönünde kararlar almışlardır. GATT ile başlayan gümrük tarife ve kotalarda yapılan indirimlerle süreç günümüze kadar devam ettirilmiştir. Bu süreç içerisinde ticaretin kolaylaştırılması için ticarete teknik anlamda standartlaşma ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bu standartları oluşturmada en büyük görevi, Uluslararası Ticaret Odası (ICC) üstlenmiştir.

Bu çalışma, ülkeler arasındaki mal alım satımının gerçekleşebilmesi ve sürdürülebilmesi için bazı kuralara ihtiyaç olduğuna ve bugüne kadar ticaretin bu kadar gelişmesinin nasıl sağlanabildiği sorusu üzerine başlamış; en kısa cevap olarak ise ticaretin en önemli uçayağı olan belge, teslim ve ödeme üzerine geliştirilen kurallarla bunun sağlanabildiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu alt yapının nasıl hazırlandığına dair bir inceleme neticesinde, ihtiyaç duyulan bu kuralların önce teamüller ile ortaya çıktığı ve sonra yazılı hale getirilerek nasıl standartlar haline getirildiği ve bu standartların dünya refahına ne türden katkılar sağladığı, bu çalışmanın ana konusu olmuştur. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır:

Birinci bölümde, uluslararası ticaretin tarihsel açıdan kısa bir incelemesi ile bu süreç içerisinde standartların belirlenmesinden önce uluslararası ticaretin alt yapısını hazırlayan teorisyenlerin, uluslararası ticaretin gerekliliğini ispatlamaya ve nasıl yapılması gerektiğine dair düşünceleri açıklanmaya çalışılmıştır.

İkinci bölümde, gelişen ticarete standartların hangi kurumlar tarafından oluşturulduğu, bu kurumların yapıları ve tarihsel gelişimleri ile anlatılmıştır. Bu bölümde en çok irdelenen GATT kapsamında alınan kararlar ve Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması süreci detaylandırılmış ve Uluslararası Ticaret Odası'nın (ICC) geliştirdiği standartlar açıklanmıştır.

Üçüncü bölümde, oluşan standartlar neticesinde ticaretin önemli üç konusu anlatılmıştır: Bunlardan birincisi, uluslararası ticarete kullanılan belgeler ve bu belgelerin hangi şartları içermesi gerektiğinin anlatımıdır. İkincisi, ticarete konu olan malların satıcı ve alıcı arasında hangi şekillerde nakledileceği konusunda teslim şekilleri anlatılmıştır. Üçüncü olarak

teslimden sonra malın bedelinin nasıl gerekleŖeceđine dair ödeme yöntemlerine yer verilmiŖtir. Dördüncü ise uluslararası ticarete bu standartlaŖtırma alıŖmaları neticesinde ülke ekonomilerine ne gibi katkılar sağlandığına dair, tarihsel açıdan ithalat ve ihracattaki artıŖ rakamları ve oranları belirtilmiŖ; daha sonra ise gerek ülke grupları açısından, gerekse referans alınan ülkeler bazında gayrisafi yurtiçi hasıla rakamları, istatistiki verilere dayanarak, grafik ve tablolar ile yorumlanmıŖtır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ VE TARİHSEL GELİŞİMLERİ

1.1. ULUSLARARASI TİCARETE TARİHSEL BAKIŞ

Uluslararası ticaret, farklı ülkelerde ikametgâhı, iş merkezi veya mutad meskeni olan ya da farklı devletlerin vatandaşlığına sahip olan gerçek ve tüzel kişiler arasındaki mal ve hizmet değişimini ifade eder.

Belirli siyasî sınırlarla çevrili devletlerde ekonomik bakımdan muayyen mal ve hizmetlere ihtiyaç duyulması veya muayyen mal ve hizmetlerin ihtiyaçtan fazla üretilmesi, ihtiyaç duyulan mal ve hizmetlerin bedel karşılığında başka ülkelere temini, yine ihtiyaç fazlası olan mal ve hizmetlerin başka ülkelere satılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu zorunluluk, bir taraftan sosyal ve ekonomik sebeplere, bir taraftan da kalkınma veya büyüme ihtiyacına dayanmaktadır. Uluslararası ticaretin temelini bu sosyal ve ekonomik olgular teşkil etmektedir.¹

Uluslararası ticaretin tarihçesi eskidir. Ortaçağda yapılan en önemli ticaret İpek Yolu ticaretidir. Coğrafi keşifler ticaret yolunu değiştirmiş ve yeni kıtaların keşfiyle sömürgecilik yaygınlaşmıştır.

Dünyanın bilinmeyen bölgelerini keşfetmek yeni topraklar ve toplumlar bulmak, sadece ilmi bir merak olarak kalmamıştır. İnsanın öğrenmek, yeni bir şeyler bulmak arzusu sürekli gelişmiştir. Başlangıçta ilmi araştırma arzusu öne çıkmış, daha sonra keşif ve buluşların ekonomik avantajlar sağladığı tespit edilmiştir. Amerika'nın keşfi, Avustralya ve Pasifik Adaları'nın bulunması, bilimsel bir başarı olmakla birlikte, zengin doğu ülkelerinin malları üzerinde ticaret tekeli yaratmak, baharat ve ipek yolunu ellerinde bulunduran doğu ülkelerinin bu tekeli kırarak, ekonomik bir büyüme sağlama hedeflenmiştir.

On altıncı yüzyılın sonlarına doğru Avrupa'da Merkantilizm geçerli bir ticaret düşüncesi olarak doğmuştur. Bunun doğal sonucunda ticaret devletlerin yoğun baskısıyla ve kısıtlayıcı engelleriyle karşılaşmıştır. On sekizinci asır başlarında merkantilizm yerine egemen olan klasik liberalizm geçmiştir. Sanayi devrimi ile liberalizm kökleşmiş ve buhar gücünün sanayiye uygulanmasıyla birlikte büyük ölçekli üretime geçilmiştir.

On dokuzuncu yüzyıl sonları ve özellikle yirminci yüzyıl başlarında himayeci ve milli ekonomi taraftarlarının yeniden kuvvet kazandığı görülmüştür. Özellikle birinci ve ikinci dünya savaşları arasındaki ekonomik doktrinler ve ekonomi politikası, diğer sebeplerinde etkisi altında kalarak daha çok müdahaleci ve himayeciliği öngören doktrin etkisi altında kalmıştır.² Milletlerarası ticarete en fazla kullanılan ödeme yöntemlerinden birisi olan akreditif, tarihi gelişim içerisinde 13. yüzyılda İngiliz krallığı tarafından kullanılmış, kısa bir süre sonra da İtalyan tüccarlar tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Daha sonra 19. yüzyılda tekrar uygulamaya gelmiştir. Bu dönemde dünya ticaretinde İngiliz hakimiyeti söz konusu

¹ Cemal Şanlı, **Uluslararası Ticaret Hukuku**, 2. Baskı, Kırklareli: Beta Basım Yayın, , 2003, s.3.

² Ümit Ataman ve Haluk Sümer, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, 7. Baskı, İstanbul: Ozan Yayınları, 2000.s.5.

olduğundan, Ödeme parası da İngiliz sterlinidir. Bu sebeple de, akreditif ve özellikle teyitli akreditif anglo-sakson hukuk çevrelerinde doğmuş ve oradan dünya ticaret hayatında uygulama alanı bulmuştur. Hatta ülke içi ticarî ilişkilerde de büyük bir uygulama alanı kazanmıştır. Çünkü akreditif, tacirler için güvence fonksiyonunu ifa etmektedir.³

Dünya ticaretinin serbestleştirme çalışmaları genelde inişli çıkışlı bir seyir izlemiştir. Bunda yaşanan dünya savaşlarının büyük etkisi vardır. I. Dünya Savaşı'ndan önceki dönemde en gelişmiş sanayi ülkesi İngiltere idi. Bu ülke aynı zamanda serbest ticaretin şiddetli bir savunucusuydu. Diğer yandan sanayileşmeye yeni başlamış, Almanya, Fransa ve ABD gibi ülkeler koruyuculuktan yana idiler. Büyük Dünya Buhranı yıllarında hemen her ülke tarifelerini yükseltmiş, böylece rekabetçi devalüasyonlar dönemine girilmiştir. Bu, bir anlamda merkantalist uygulamaların (*) hortlaması demek oluyordu. II. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde ise uluslararası iş birliği düşüncesi geçmişteki dar ve katı milliyetçilik uygulamalarına ağır basmış ve bir dizi uluslararası örgüt kurulmuştur. Birleşmiş Milletler, IMF, GATT, gibi kuruluşlar ile uluslararası ticaretin serbestleştirme amacıyla ilerlenmesini sağlamışlardır. Özellikle GATT, yürüttüğü görüşmeler neticesinde gümrük tarifeleri önemli ölçüde azaltılmıştır. Ancak, tarifeler indikçe görünmez engeller yaygınlaşıyordu. 1973'lerdeki Dünya Enerji Buhranı sonrası ise dünyada koruyuculuk akımları yeniden egemen olmaya başladı. Bu dönemde gümrük tarifelerinden çok gönüllü ihracat kotalarına ve diğer görünmez ticaret engellerine dayanıyordu

Nihayet 1994'de sonuçlanan Uruguay Turu'nda ilk kez tarifelerin yanında görünmez engellerinde indirilmesi konusu tartışılmış ve GATT anlaşmasını da kapsayacak bir Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması kabul edilmiştir.⁴

Günümüz uluslararası ticaretinde ülkeler açısından en cazip yöntem bölgesel ekonomik entegrasyonlar içinde yer almaktır. Nitekim, Avrupa Birliği'nin genişlemesi ile ortak gümrük sistemine ve ticarete ortak standartlara sahip olunması sayesinde kota ve tarife sıkıntısı aşan Avrupa ülkelerini bu sefer diğer bir handikap beklemektedir. Buda diğer ülkeler ile yapılacak ticari müzakerelerde ortak bir politika belirleme zorunluluğudur. Diğer yandan Amerika kıtası ülkeleri ile Asya bölgesi ülkeleri de kendi aralarında kurdukları NAFTA, ASEAN gibi ve hatta kıtaların birbirine bağlandığı APEC gibi kıtasal birliktelikler ile dünya adeta mahallelerden oluşan bir köy haline gelmektedir. Bu küreselleşme hareketleri ile bölgelerin ekonomik etkileşimleri son derece hızlı ve etkili olmakta, bununla birlikte ülkelerin birbirlerine bağımlılıkları artmaktadır.

³ Vahit Doğan, **Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı Olarak Akreditif**, Ankara: Yetkin Yayınları, 2003, s.28.

⁴ Halil SEYİDOĞLU, **Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Uygulama**, 6. Baskı, İstanbul: Güzem Yayınları, 1996, s.112.

(*) Bkz. Dış Ticaret Teorileri, Merkantalizm,

1.2. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Uluslararası ticaret teorisinin temel sorunlarından biri, dış ticareti neyin belirlediği sorusunun cevabını bulmaktır. Diğer bir deyişle ülkeler ticaret yaparak nasıl kazanç sağlarlar? Bu soru, klasik İngiliz iktisatçılar tarafından karşılaştırmalı üstünlükler veya karşılaştırmalı maliyetler teorisi ile cevaplandırılmaya çalışılmıştır. Teori, ekonomi, biliminin en eski ve hala bazı şartlar altında geçerliliğini günümüzde de koruyan teorilerden biridir.

Soyut dış ticaret teorisinin özellikle klasik iktisatçılar R.Torrens, Dawid Ricardo ve J.S. Mill tarafından geliştirilen şekli, aşağıda belirtilen üç önemli sorunun cevabını aramıştır.

- i. Ülkeler arasında hangi mallar ihraç ve ithal edilir? Dünya üzerindeki ülkeler arasındaki ticaretin yönü ne şekilde oluşur.
- ii. Uluslar arasında ticareti yapılan mal fiyatları ne şekilde oluşur? Dış ticaret haddi (terms of trade) nasıl belirlenir?
- iii. Dış ticaretten sağlanan kar ne kadardır? Dış ticaret, gerek dünya gerekse ülkeler açısından karlı bir işmidir? Eğer böyle ise, bu kar ticarete katılanlar arasında nasıl bölüşülür?⁵

Eski devirlerde Yunanlı düşünürler iktisadi faaliyetlere temas etmişlerdir. Bu düşünürler iktisadın temel ilminin esaslarını belirlemekten çok sosyal olayların açıklanması niteliğinde olmuş, günlük hayatın iktisadi ilgilendiren bazı sorunlarına yüzeyde temas etmişlerdir. İlk çağdaki düşünürlerden Eflatun ve Aristo sayılabilir.

Orta çağdaki düşünüş, fikir hareketlerine daha ziyade din adamları hakim olduğu için, kendi kendine yeter durumda olmayan feodalite kendi arasında pazarlar kurarak ticaret yapmaya başlamış ancak, sürekli olarak ancak sürekli din adamlarının müdahaleleri ile karşılaşmıştır. Yeniçağda, XV. asırda feodalite zayıflamaya başlamış, Rönesans ve Reform hareketleri sonucu yeni iktisadi merkezler doğmuştur. Bundan sonrada ekonomik alanda yeni bir sistem doğmaya başlamıştır. İlk olarak Merkantalistler ortaya çıkmıştır.⁶

1.2.1. Merkantalizm

Dış ticaret konularında fikirlerin ortaya çıkması Avrupa'da burjuvazi sınıfları arasında yaşanan değişim sonucu, ticari burjuvazinin siyasi burjuvaya katılmaya başlaması ve ticaret ile ne kadar daha fazla kazanabilir ve zenginleşebilirim sorusu üzerinde durularak toplam kazanılan bakiye merkantilist düşüncenin temelini oluşturmuştur.

Merkantilizm 1500'lü yıllardan 1750'lere kadar, Avrupa'da hakim olan ticari anlayışta toplam kazancı konu alır, ancak bir düşünce okulu biçimselliğinde sınıflandırılmamış, bu zaman periyodunda iç ekonomik ve uluslararası ticarete hakim ekonomik düşünce ve politika haline dönüşmüştür. Coğrafi keşifler Avrupa'nın ticarete ilgi duymasına ve zenginleşmeye başlamasına sebep olmuş bu sayede kendi özgü bir zenginlik ortaya çıkarmıştır. Ticaret sonucunda dışarıdan gelen servet madenler üzerinden belirlenmeye başlamış, bu madenlerden yoksun olan köylülerden vergi toplayamayan feodal yapılar daha fazla gelir elde etmenin ancak ticaret ile gelen madenlere el koyarak olabileceğini, bu anlayışla da bir devletin ne kadar madeni varsa o kadar zengin sayılacağını savunmuşlardır. Merkantalistler ekonomik

⁵ Rıdvan KARLUK, **Uluslararası Ekonomi**, İstanbul: Beta Yayınevi 2003, s.14.

⁶ Orhan Oğuz, İktisada Giriş, İstanbul, Marmara Üniversitesi Yayın No:513, 1992, s.415.

sistemi 3 bileşenin meydana gelişi olduğunu söylediler. Bunlar; üreten sektör, tarımsal sektör (yurtiçi bölge) ve dış koloniler (yurtdışı bölge).⁷

Bu dönemde altın ve gümüş para olarak kullanılmakta ve bu madenlerin toplam miktarları devletlerin gücünü ve zenginliğini sembolize etmekteydi. Her bir devletin yöneticisi mümkün olduğu kadar gümüş ve altını hazinelerinde depolama istiyorlardı. Bunu yapmanın bir yolu üretebildiği kadar fazla üretmek ve bunu ihraç etmek ve bunu yaparken de ithalatı minimum da tutmaktı. Eğer bir devletin ihracatı ithalatını karşılamada yetersiz kalıyorsa, bütçe dengesi değerli madenlerle karşılanıyordu. Bu sistem ihracatı özendiriyor ithalatı sınırlanıyordu. Ticaret aslına altın biriktirmenin yolu olarak kabul ediliyordu.⁸

Merkantalist dönemde, ödemeler altın ve gümüş ile yapıldığı düşünülecek olursa ihracat sonucu dış ticaret fazlası verecektir. Bu sayede çok mal satmanın yanı sıra malların pahalıya satılmasını bu sayede daha fazla girdi sağlanacağı düşüncesi hakimdir. Ancak ülkeye altın girişi para arzını arttıracak dolayısıyla da fiyatları da arttırmayacak mıdır? Para arzının çoğalması ülke para değerini etkilemeyecek midir? İşte bu sorular merkantalist düşüncenin zihnini bulandırmıştır.⁹ Merkantalistlere karşı klasik teorinin oluşmasına bu sorular zemin hazırlamıştır.

1.2.3. David Hume

Merkantalistlere karşı ilk karşı atak, David Hume tarafından 1752 yılında yazdığı ‘Siyasal Söylevler’ (*The Political Discourses*) kitabında bahsettiği Fiyat-Nakit-Akış Mekanizması (*Price-Specie-Flow Mechanism*) ile gelmiştir. Hume’un merkantalistlerin bir devlet nakit biriktirmeye devam edebilmesi için kendi uluslararası rekabet pozisyonuna kayıtsız kalması ile sağlanabilir görüşüne itirazı; her ülkedeki altın stoku (değerli maden) ticareti, para miktarı, nüfusu ve geliri gibi işlevlerin bir sonucudur, bu nedenle devletin ticarete müdahale etmesi yersizdir.¹⁰

Hume için son merkantalist mi yoksa ilk klasik iktisatçı mı sorusu sorulmakta, ancak son merkantalist demek adet olmuştur. Hume’un merkantalist sıfatını almasının sebebi ticarete verdiği önemde aramak gerekir, yoksa Hume da diğer klasikçiler gibi serbest ticaret politikasından yana olup, daha da önemlisi klasiklerin benimsediği ‘otomatik denge’ mekanizmasının kurucusudur. David Hume kimdir diye baktığımızda karşımıza çıkan 1700’lü yıllardaki İngiltere yaygın olan felsefe akımı olan empirizmden etkilenmiştir. İnsan zihninde olup bitenleri Newton’un deneysel yöntemini uygulayarak, yeni bir insan bilimi kurmayı ve geliştirmeyi öneren Hume, tüm iyi niyetine ve yüksek amaçlarına rağmen, İngiliz empirizminin temel tezlerini koruduğu için son çözümlemede kuşkuculuğa düşmekten kurtulamamıştır. Hume, merkantalistler devletin zenginliğinin sadece madenlerden yani altından geldiğini halbuki devletin tek kaynağının altın olmadığını onun üretim kapasitesindeki zenginliğinin görülmediğine dikkat çekmiştir.¹¹

⁷ APPLEYARD, Dennis R., Alfred J. FIELD, **International Economics**, Irwin McGraw-Hill Companies, International Edition: 1998, s.19.

⁸ Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, **The World Economy: Trade and Finance**, 2. Baskı Orlando – Amerika: The Dryden Pres, 1991, s.25.

⁹ Şiir Erkök YILMAZ, **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Ankara: Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaası, 1992. s.7.

¹⁰ Appleyard ve Field, s.23.

¹¹ Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, **International Economics Theory and Policy**, 8. Baskı, Amerika: Pearson Education, 2009, s.510.

Hume'a göre ticaret yalnız bireyin refahını arttırmakla kalmaz, devletin gücünü de arttırır. Barış zamanı bireylerin çıkarlarını geliştiren dış ticaret, savaş zamanı kamu yararına bir iş kolu haline dönüşür. Hume'a göre Dış ticaret iç ticaretten önce gelir. Sanayinin gereksindiği ham maddeleri sağlayarak istihdam alanını genişletir, tüccarların faaliyetlerini geliştirmelerini ve sayıca artmalarını sağlar, lüks ve yeni mallara olan talebi sağlar. Denilebilir ki, Hume'u liberal yapan onun altın giriş çıkışlarına karşı serbestiyi savunmasıdır. Hume'a göre, bir zamanların zengin ülkelerini sonradan yoksullaştıran şey, onların ellerindeki altını kaçırmış olmaları değil, ticareti, sanayi ve insanlarını ihmal etmiş olmalarıdır.¹²

1.2.2. Fizyokratlar

Fizyokrazi, insan toplumlarının tabii kanunla yönetilmesi demektir. Tabii kanun felsefesinin düşünce dünyasına egemen olduğu 18. yüzyılda, Fransa'da gelişen bir okul da bu adla anılmaktadır. Okul mensupları, "fizyokratlar" diye tanımlanır. Okulun önde gelen temsilcisi Dr. F. Quesnay'nın eserlerinden biri, *Droit Naturel*, yani "Tabii Kanun" başlığını taşımaktadır. Çağlarında çok kısa bir süre etkili olmakla beraber, Fizyokratlar, iktisadi düşünce biçimlerine getirdikleri yeniliklerle bugün de anılırlar. İktisadi düzenin işleyişini, soyutlama yöntemi ile kurdukları bir model çerçevesinde anlama çabaları, toplumu işlevlerine göre birbirinden ayırmaları, servetin kaynağını mübadele değil üretim sürecinde aramaları, tarım üretimini düşünce sistemlerinin merkezi yapmaları, başlıca özellikleri arasında sayılabilir.

Toplumun doğal düzen tarafından yönetilmesi anlamına gelen fizyokrazi 18. yy.'ın ikinci yarısında Fransa'da ortaya çıkmıştır. İktisadi düşünce alanında ilk okul olarak nitelenen fizyokrazinin dayandığı temel felsefe 'doğal düzenin, insanlar tarafından konulmuş yasaların çerçevelediği düzenlerin tümünden daha iyi olduğudur.

Fizyokratlar, anlaşma, girişim ve ticaret özgürlüğü ya da özel mülkiyet gibi, liberal anlayışın temel ilkelerini savunurken, bu savlarını tabii kanun felsefesinden çıkarıyorlardı. Bu reformcu fikirleri ile de, 1789 Fransız İhtilali arifesinde, monarşiye ve merkantilist politikanın Fransa'da yarattığı olumsuz etkilere karşı çıkmış oluyorlardı.

Fizyokrazinin teorik alt yapısını oluşturanların başında gelen Quesnay'a göre doğal düzen, üç ana başlık altında özetlenmektedir.

1. Rasyonel hareket eden birey, uzun dönemde kendi çıkarını maksimize etmeye çalışmaktadır.
2. Devlet, hukuk sistemini, doğal düzenin temel ilkelerini dikkate alarak oluşturduğu takdirde toplumsal refah da maksimize olacaktır.
3. Bunlara riayet edilir ise, bütün iktisadi faaliyetler düzenli bir şekilde yürütülecektir.¹³

Merkantilistlerin paraya özellikle de değerli maden girişine verdikleri öneme karşın fizyokratlar gerçek zenginliğin tüketim malları bolluğunda ve bu malların iyi fiyatlarla satılmasında yattığını söylerler. "Ticaret, malların mallarla değiş tokuşudur. Para yalnızca araçtır. Bir ulus satabildiği ölçüde satın alır, satın aldığı ölçüde satar." diye özetlenebilir. Satın almadan sürekli satmak fizyokratlara göre bir hayal, bir kuruntudur. Ticaret mala karşılık mal

¹² Yılmaz, s.19

¹³ Salih Şimşek ve M. Kemal Aydın, **İktisat Bilimine Giriş**, 3. Baskı, İstanbul: Değişim Yayınları, 2002, s.221.

verilerek yapılan bir faaliyet olduğuna göre bir değer elde edilmez. Ticaretten ancak fayda sağlamak mümkün olur.¹⁴

Dış ticareti değer yaratmayan bir iş dalı olarak tanımlayıp önemini yalnızca içte yokluğu çekilen bir malın getirilmesi veya içerde satılmayan fazla ürünün satılmasına indirgeyince fizyokratlar, merkantilistler gibi dış ticareti korumayı düşünmemişlerdir. Fizyokratların dış ticarete ve dış denge sorunlarına önem vermemeleri onların döviz kurları konusuna da değinmemelerine yol açmıştır. Fizyokratların dış ticarete ilişkin bu ilgisiz tutumlarının tepkisiz kalması beklenemezdi. Nitekim çağdaşları Hume dış ticarete ilişkin görüşlerini sergilerken fizyokratları da bir hayli eleştirmiştir. Özetle, fizyokratlar dış ticareti önemsemediklerinden dış ticarete ilişkin görüşleri de bölük pörçük kalmıştır.¹⁵

1.2.4. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Adam Smith, klasik iktisat teorisinin kurucusudur, teorisini ortaya attığı günden (1776) bu güne kadar hala bu teori kabul edilmekte ve yazdığı ‘ Ulusların Zenginliği (The Wealth of Nations)’ kitabı günümüzdeki bütün iktisat kitaplarında ilk giriş bölümünde alıntı yapılan bir eserdir.

Adam Smith, açık olarak şunu savunmaktadır; bir ülke ancak ticaret yaparak kazanabilir. Bir terzi kendi ayakkabılarını yapamaz ama ayakkabıları için bir takım elbiseyi takas edebilir. Böylece hem ayakkabıcı hem de terzi kazanmış olacaktır. Aynı anlamda, Smith kullandığı örneklerden birinde, iki ülke 2 farklı malı bire bir oranında takas etmelerinin örneklemeinde, A ülkesi 1 birim malını B ülkesinin 1 birim malı ile takas ederken, A ülkesi 1 birim malını üretirken 10 birim iş gücü kullanıyor olsun, B ülkesi de kendi ürününü üretirken 10 birim iş gücü kullanıyor olsun, ancak A ülkesi B ülkesinin malını üretmek için 20 birim iş gücü ile bunu yaparken, B ülkesi de A ülkesinin malını üretirken 20 birim iş gücü ile bu malı üretiyorsa, bu iki ülke kendi aralarında ticaret yaparak her birinde sadece 10 birim iş gücü ile 2 farklı ürün elde etmiş ve 20 birim iş gücü ihtiyacından kurtulmuş olurlar.¹⁶ Eğer her ülke kendi üstün oldukları ürünlerde uzmanlaşacak olurlarsa, toplam üretimlerinde tek başlarına yaptıkları üretimlerinden daha fazlasını elde etmiş olacaklardır.

Smith, “ İnsanları hayvanlardan ayıran nedir? ” sorusuna şu cevabı vermekte; “ İnsanlar alışveriş yapan hayvanlardır.” İnsanlar bütün ihtiyaçlarını kendileri karşılayamazlar, kendi aralarında iş bölümleri yaparlar, insanların doğasında olan bu özellik sayesinde iş bölümünün gelişmesiyle tüm insanların refah seviyesi yükselecektir.¹⁷ Adam Smith’ e göre iş bölümü beceriyi artırır, tek bir alanda çalışan işçi o alanda uzmanlaşır, bir işi bırakıp diğer işe yönelerek zaman kaybetmez böylece verimlilik artmış olur.

Smith'in iş bölümünü kullanarak uluslararası iktisada en büyük katkısı Mutlak Üstünlük (*absolute advantage*) teorisi olmuştur. Bununla birlikte “bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” (*laissez-faire, laissez-passer*) ilkesini benimsemiştir. Üretim faktörlerinin bir kesimden diğerine serbestçe geçebilmesi gerektiğini savunmuş ve bu geçişi sağlayan en önemli etken de “fiyattır” demektedir. Bununla birlikte Smith'in geliştirdiği diğer teoriler; Rant Teorisi, Değer Teorisi ve Fiyat Teorisidir. Ancak en çok bilinen teorisi belkide

¹⁴ Yılmaz, s.13.

¹⁵ a.g.e., s.16..

¹⁶ Bo Södersten, **International Economics**, New York: St. Martin Press, 1980. s.12.

¹⁷ Adam Smith, **An Inquiry Into The Nature And Causes Of The Wealth Of Nations**, 1723-1790. Electronic Text Center, University of Virginia Library, Book One, Chapter II.

“Görünmez El”(*Invisible Hand*) teorisidir.¹⁸ Kısaca bahsetmek gerekirse; tüketicilerin ve üreticilerin kişisel yararlarını maksimize etmeye yönelik davranışları sonucu, toplum kaynaklardan maksimum yararı elde eder veya kısaca etkinlik sağlanır. Piyasa mekanizmasında her karar biriminin toplumun yararını (sosyal yararı) değil de kendi yararını maksimize etmeye yönelik davranması sonucu, hiç amaçlanılmadığı halde sosyal yararın maksimize edilmesine, görünmez el prensibi denir.¹⁹

Smith’e göre, dış ticaret uluslararası iş bölümüne yol açarak da ticarete katılan ülkelere kazanç, dünya refahına katkı sağlar. Serbest dış ticaret ortamında ülkeler ancak rekabet üstünlüğüne sahip oldukları dallara uzmanlaşacakları için hem mevcut kaynaklarını en verimli alanlara yığarak kaynak dağılımını iyileştirecekler, hem de tüketicilerin en ucuz ve en kaliteli ürünleri tüketmelerini sağlayarak refah artışına yol açacaklardır. Bunun içi ülkeler arasında mutlak maliyet üstünlüğünün olması yeterli koşuldur.²⁰

1.2.5. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Günümüzden yaklaşık bir buçuk asır önce uluslararası ticareti neyin belirlediği sorusuna ilk mantıklı cevabı, 1817 yılında yayınlanan Politik Ekonominin Kuralları ve Vergileme (*On the Principles of Political Economy and Taxation*) isimli kitabının dış ticarete ayırdığı 7. bölümünde klasik İngiliz iktisatçısı David Ricardo (1772-1823) vermiştir. Aslında karşılaştırmalı üstünlükler modelinin temel düşüncesi, Ricardo’dan önce James MILL ve Robert Torrens’in *The Economics Refuted* çalışmalarında ortaya çıkmıştır. Özellikle James Mill’in Ricardo üzerinde etkili olduğu bilinmektedir.²¹

Ricardo’ya göre bir ülkenin zenginliğini arttırmanın yolu sanayileşmeden geçer. Sanayi teknolojik gelişmelere bağlı olarak verimliliğin arttırabileceği en önemli üretim dalıdır. Tarımda da yeni tekniklerle verimliliği arttırmak mümkündür. Ancak, tarım genelde azalan verimlerle çalışan bir alandır ve tarımda toprak kısıtı vardır. Dolayısıyla verimliliğin arttırabileceği kesim sanayidir. Ne var ki, tarımdaki azalan verimler ve kısıtlı topraklar, sanayi kesiminden sağlanacak kazancı da gölgeleyecek boyuttadır.²²

Ricardo’nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi’ne göre; bir ülke birbirinden farklı iki malın üretiminde mutlak olarak dezavantajı olmasına rağmen, başka bir ülkenin de bu mallar üzerinde mutlak üstünlüğü olsa da, bu iki ülke arasında yine de ticaret ve bu ticaretten iki ülkenin de karlı çıkabilecektir. Her iki malın üretiminde de dezavantajı olan bir ülke, daha az dezavantaja sahip olduğu malı üretip ihraç ederse, bu malın üretim ve ihracında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır. Aynı zaman da bu ülke, daha fazla mutlak dezavantajı olduğu malın üretimini durduracağı için, bu malı diğer ülkelerden ithal edecektir. İşte bu kurala ekonomi öğretisinde, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi adı verilir. Ricardo kitabında bu konuya ilişkin açıklamada, İngiltere’nin kumaş ürettiğini, Portekizinde şarap ürettiğini varsayarak bir model oluşturmuştur.

¹⁸ McConnell and Brue, s.73.

¹⁹ Erdal M. Ünsal, **Mikro İktisada Giriş**, Ankara: İmaj Yayıncılık, 2000, s.17.

²⁰ Yılmaz, s.25.

²¹ Karluk, Uluslararası Ekonomi, s.16.

²² Yılmaz, s26.

Fiyat Karşılaştırması (Cost Comprasions)

Üretimdeki işçi maliyeti / saat (Labor Cost of Production (in hours)		
	Bir Unite Şarap (1 unit of wine)	Bir Birim Kumaş (1 unit of cloth)
Portekiz	80	90
İngiltere	120	100

Kaynak: Bo SÖDERSTEN, *International Economics*, St. Martin Press, New York 1980s.13

Bu modele göre Portekiz şarap üretiminde ve kumaş üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir. Çünkü Portekiz'deki her bir ürünün üretimindeki işçi maliyeti İngiltere'den daha azdır. İngiltere ve Portekiz arasındaki ticareti sağlanması için, Fırsat maliyeti konsepti kullanılmalıdır. Fırsat maliyetine göre; bir birim X malının diğer malların üretiminden vazgeçilmesi demektir.²³

Bu karşılaştırmalı üstünlük fikri fayda maliyeti konseptinin basit ve esnek bir halidir. Karşılaştırmalı üstünlük prensibi, bir ülke için karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu bir ürünün üretiminde uzmanlaşmanın faydalı olabileceğini göstermiştir. Uzmanlaşma ve ticaret her iki ülkenin de tüketim fayda eğrilerini genişleterek potansiyel güçlerini daha iyi bir şekilde kullanabileceklerini gösterdi. Bir diğer deyişle uzmanlaşma ve ticaret, bir ülkenin üretim faydasının sağlanmanın ötesinde tüketim faydasını sağlamaya izin vermektedir.²⁴

Uluslararası ticarete önemli olan ülkelerin bazı malları ucuza üretmeleri değil, diğerleriyle karşılaştırıldığında hangi malların üretiminde daha fazla üstünlüğe sahip olmalarıdır. O halde karşılaştırmalı üstünlük prensibine göre ülkeler nispi (görelî) olarak daha üstün oldukları malların üretiminde uzmanlaşmalıdır. Modern dünyada karşılıklı üstünlüklerin belirlenmesi oldukça zordur. Bununla birlikte karşılıklı üstünlüklerin belirlenmesinde;

- ülkelerin sahip oldukları donanım (toprak, iklim, deniz vb.)
- ülkelerin zaman içinde kazandıkları donanım (tasarruf, sermaye birikimi, teknolojik üstünlük vb.) rol oynamaktadır.²⁵

Portekiz her iki malın üretiminde İngiltere'ye göre mutlak üstünlüğe sahip yani Portekiz her iki malı da daha ucuza ürettiğinden İngiltere ile ticaret yapmak istemeyebilir. Oysa Portekiz en ucuza ürettiği malda (şarapta) uzmanlaşarak daha az ucuza ürettiği malı (kumaşı) İngiltere'den alacak olursa kazançlı çıkar. Portekiz şarabı İngiltere kıyasla 40 iş günü daha az maliyetle üretmektedir. Oysa bir birim kumaş için 10 iş günü öndedir. Dolayısıyla kumaş İngiltere den ithal etmesi ile bir birim kumaş da şarabın maliyetine mal etmiş olacaktır. Yani 80 iş günü değerinde şarap vererek kumaş elde etmiş olacaktır. İngiltere de en az dezavantajla ürettiği malda (kumaşta) uzmanlaşacak, böylece şarabın maliyeti karşısında verdiği kumaşın maliyeti düşecektir.

Her iki ülkede dış ticaret sayesinde kaynak tasarrufu sağlamışlardır. Portekiz'in tasarrufu 10 iş günü, İngiltere'nin ki 20 iş günüdür. İşte Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramı'nın özü budur.²⁶

²³ a.g.e. s.13

²⁴ Beth V. Yarbrough ve Robert M. Yarbrough, s.37.

²⁵ İlker Parasız, **İktisadın A B C'si**, 5. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi, 2003, s.249.

²⁶ Yılmaz, s.28.

Ricardo modeli gerçek dünyaya uymayan varsayımlar üzerine kurulduğu için eleştirilmiştir. İktisatçılar bu varsayımları değiştirerek daha geçerli bir yaklaşıma ulaşmak için çalışmalar yapmışlardır. En büyük eleştiri bir ülkenin mallarına dış talep azalır, dış ticaret hadleri aleyhe dönebilir ve daha önce ithal edilen mallar ihracat grubuna geçebilir. Ricardo'nun teorisinin teste tabi tutulması sonucu bir çok soru ortaya çıkmış en önemlilerinden biri Ricardo'nun yaklaşımında tek bir üretim faktörü varsaymasından doğmuştur.²⁷

1.3. NEO-KLASİK İKTİSADİ DÜŞÜNCELER

Klasik iktisadi düşünceye, hem sosyalist iktisatçılar, hem de Tarihçi iktisatçılar tarafından yöneltilen eleştiriler karşısında, bazı iktisatçılar, bu eleştirilere karşılık verme amacıyla yeni iktisadi düşünceler geliştirmişlerdir. Geliştirilen bu düşüncelerin büyük çoğunluğu bugün bütün dünyada ders kitaplarında okutulan konuları oluşturmaktadır. Klasik iktisadın en yoğun eleştirilere uğradığı 1870'li yıllarda Leon Walras, Stanley Jevons ve Karl Menger, iktisadi düşünceye birbirlerinden bağımsız olarak yeni bir yön vermeye çalışmışlardır.

Özellikle Merkantalistlerin para, klasik iktisatçıların da sadece piyasa ve maliyetler üzerinde durup talebi ihmal etmeleri bu üç iktisatçının bireyi ekonomik düşüncelerin merkezine koymalarına neden olmuştur.²⁸

Neo klasik iktisatçılardan Haberler'in Fırsat Maliyeti Teorisi ve Marshall'ın matematiksel analiz araçlarına olan ilgiyi arttırması ile 'emeğin, hem değer, hem de servetin tek kaynağı olduğu şeklindeki' klasik iktisat düşüncesini değiştirerek emeğin değeri oluşturmadaki gerçek yeri belirlenmiştir.

Neo-klasik değer teorisine katkı yapanların bir çok ortak noktası vardı. Reel maliyete öznelci yaklaşımları, yaygın piyasa şeklini (tam) rekabet kabul etmeleri ve (Wicksell, Marshall dışında) (tam) rekabet şartlarını, maksimum toplumsal refah için sadece gerekli değil, fakat yeterli saymalarındır.²⁹

1.3.1. Fırsat Maliyeti Teorisi

Neo-klasik dış ticaret teorisi, vazgeçme maliyeti ve faktör donanımı teorisi olmak üzere iki şekilde incelenmektedir. Fırsat maliyeti Ricardo'nun varsayımlarından emek değer teorisi ile üretimde sabit maliyetlerin olmaması halinde karşılaştırmalı üstünlük teorisinin geçerliliğini tartışmaktadır.³⁰

Ricardo ile başlayan karşılaştırmalı üstünlükler kuramını bir adım daha ileri götüren iktisatçı Gottfried Haberler'dir. Fırsat Maliyeti kavramı 1930'larda Haberler tarafından ortaya atılmıştır. Emeğin dışındaki diğer üretim faktörlerinin de dikkate alınması durumunda

²⁷ Necati Mumcu, **Pür Dış Ticaret Teorisi ve İktisadi Gelişme**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayın No:1477, 1969, s.20.

²⁸ İlker PARASIZ, **İktisada Giriş**, İstanbul: Ezgi Kitabevi, 2006, s.624

²⁹ Gülten Kazgan, **İktisadi Düşüne veya Politik İktisadın Evrimi**, 10. Baskı, Remzi Kitabevi, 2002, s.126.

³⁰ Oğuz Kaymakçı, Nuri Avcı ve Recep Şen, **Uluslararası Ticarete Giriş, Teori, Politika ve Uygulama**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2007, s.6.

iki ülkede ki fırsat maliyetleri eğer farklı ise, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin emek-değer teorisine dayanmadan dahi aynı sonuçları vereceğini öne sürmüştür.

Fırsat maliyeti teorisine göre, bir malın fırsat maliyeti, o malın üretimi için vazgeçilen bütün üretim faktörlerinin toplam maliyetine eşittir. Bu durumda bir malın üretim maliyeti, emek sermaye, tabiat (toprak), müteşebbis gibi bütün üretim faktörlerini kapsamakta ve faktörlerin homjen olup olmaması sorununu da böylece ortadan kaldırmaktadır. Çünkü bir malın üretiminden vazgeçmekle (kaçırılan fırsat) diğer bir malın üretilmekte, üretilmeyen maldan tasarruf edilen faktörler ise üretilen mal için kullanılmaktadır.³¹ Haberler ve diğerleri, üretim olanakları eğrisinin Ricardo'nun fırsat maliyeti hakkındaki kişisel varsayımlarının bir çeşidi olduğunu kabul ettiler³²

Tablo 1.
Fırsat Maliyeti Tablosu

Fırsat Maliyeti (<i>Opportunity Costs for</i>)		
	Şarap (<i>Wine</i>)	Kumaş (<i>Cloth</i>)
Portekiz	$80/90 = 8/9$	$90/80 = 9/8$
İngiltere	$120/100 = 12/10$	$100/120 = 10/12$

Kaynak: Bo SÖDERSTEN, *International Economics*, St. Martin Press, New York 1980,s. 24

Yukarıdaki tabloya da baktığımızda, şarap üretiminde Portekiz'in daha az fırsat maliyetine sahip iken İngiltere kumaş üretiminde daha az fırsat maliyeti sahiptir. Böylece Portekiz şarap üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ve İngiltere kumaş üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Portekiz bir birim kumaş üretmek için ne kadar şarap üretiminden vazgeçiyorsa, kumaşın alternatif maliyeti Portekiz'de vazgeçilen şarap miktarı kadardır. Çünkü Portekiz, bir birim şarap üretmek için kumaş üretiminde kullanacağı üretim faktörlerini tasarruf edip, bunu şarap üretimine aktaracaktır.

Haberler'in emek-değer kuramı yerine fırsat maliyeti kuramını getirmesi toplumsal üretim olanakları eğrisinin çizilmesine de yardımcı olmuştur. Böylece, A malı ile B malı arasındaki değişim oranını gösteren doğrunun üretim olanakları eğrisine teğet olduğu noktada optimal üretim dengesini belirlemek de mümkün olmuştur. Bu optimal üretim dengesi konusunda Ricardo'nun varsayımları konusunda Haberler ve diğerleri, üretim olanakları eğrisinin Ricardo'nun fırsat maliyeti hakkındaki kişisel varsayımlarının bir çeşidi olduğunu kabul ettiler³³ Haberler'e göre, ülkenin maliyet üstünlüğünün bulunduğu alanda uluslararası fiyatın iç fiyatlardan yüksek olması koşuluyla üreticiler kaynaklarına maliyet üstünlüğüne sahip oldukları alan yığılacaklar, böylece ülke ihraç malını iyi bir fiyattan sattığı gibi ithal malını da ucuza elde etmek ve daha fazla mal tüketmek olanağına kavuşacaktır.³⁴

³¹ Karluk, Uluslararası Ekonomi, s.24.

³² Charles P. Kindleberger and Peter H. Lindert, **International Economics**, Sixth Edition, Ontario –U.S: Richard D. Irwin Inc., 1978, s.24.

³³ a.g.e. s.24

³⁴ Yılmaz, s.98.

1.3.2. Faktör Oranları Teorisi

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre, aralarındaki üretim maliyetleri farklı olduğu sürece, ülkeler karlı dış ticaret yapabilirler. Ancak bu analizlerde eksik bırakılan çok önemli bir nokta vardır. O da uluslararası ticaretin asıl nedeninin, ya da başka bir deyişle, ülkeler arasında üretim maliyetlerinin neden farklı olduğu konusunun açıklanmamasıdır. Ricardo bunu emek verimliliğinin uluslararası farklılığına bağlamış, ama emeğin veriminde farklılık doğuran etkenlerle ilgilenmemiştir.

Karşılaştırmalı üstünlüklerin bu eksikliğini gidermek üzere Ricardo'dan yaklaşık bir asır sonra ortaya atılan bir açıklama, Faktör Oranları Teorisi'dir.³⁵ (Factor Endowment Theory). İsveçli iktisatçı Eli F. Heckscher'in(1879-1952), 1919 yılında yayınlanan Gelir Dağılımı Üzerine Dış Ticaretin Etkisi (The Effect of Foreign Trade On The Distribution of Income) isimli makalesinde ve daha sonra öğrencisi iktisatçı ve politikacı Bertil Ohlin ise, 1933 yılında yayınlanan Bölgesel ve Uluslararası Ticaret (Interregional and International Trade) isimli kitabında yukarıda belirtilen sakıncaları ortadan kaldırmıştır. Yıllar sonra Amerikalı politikacı Paul Samuelson teoriye yeni katkılar getirmiştir. Teoride emek ve sermaye olarak iki önemli faktör vardır. Ülkeler arasında aynı mallar için üretim fonksiyonlarının aynı olduğunu kabul ederek, veri teknoloji ve zevklerde dış ticaretin temel sebebinin, ülkelerin sahip oldukları nisbi faktör zenginlikleri olduğunu öne sürmektedir.³⁶

Dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, her ülkenin farklı üretim faktörlerinde zengin olmasıdır. Dolayısıyla, teoreme göre, bir ülke hangi üretim faktöründe daha zengin kaynaklara sahipse, üretimini zengin olduğu faktörü kullanabileceği mallar üzerinden gerçekleştirmelidir. Bir ülke sermaye faktörüne zengin olarak sahipse sermaye yoğun, emek faktörüne zengin olarak sahipse emek yoğun mallar üretmelidir.³⁷

Heckscher'in önerisinde büyük bir saygı ile bahsettiği Ricardian teoriye bazı ekler yaparak düzenledi. Dış ticarete mukayese etmede yol gösterdi. Ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlükte farklılıkların sebebi nedir sorusuna formüle edemese de bir cevap bulabilmişti. Basit olarak bu fonksiyonel gelir dağılımı ile doğrudan ilgiliydi. Bunu daha sonra Ohlin formüle edecekti.³⁸

İki mal, iki ülke ve iki faktörlü bir modelde, Heckscher-Ohlin teorisine göre, üstünlükleri ortaya koyabilmek ve faktör-fiyat eşitliğini açıklayabilmek için aşağıdaki varsayımlarda bulunmamız gerekecektir.

- Ulaşım maliyetleri sıfır olup serbest dış ticaret geçerlidir.
- Mal ve faktör piyasalarında tam rekabet vardır.
- İki mal ve iki üretim faktörü söz konusudur.
- Ülkelerindeki üretim faktörü söz konusudur.
- Ülkelerindeki üretim faktörleri arzı sabit ve aynı nitelikte olup bunların istihdamı sağlanmaktadır.
- Ülkelerde ölçüğe göre sabit getiri söz konusudur.
- Tüketici tercihleri ülkeler arasında sabittir.

³⁵ Seyidoğlu, s.57

³⁶ Karluk, Uluslararası İktisat s.35.

³⁷ Oğuzhan Ardiç ve Pınar Yılmaz, **Para-Banka-Uluslararası İktisat ve Türkiye Ekonomisi**, İstanbul: Seçkin Yayıncılık, 2002, s.117.

³⁸ Andrea Maneschi, **Comparative Advantage in International Trade – A Historical Perspective**, Massachusetts – Amerika: Edward Elgar Publishing, 1998, s.171.

- Tam uzmanlaşma yoktur.
- Faktör yoğunlukları tersine dönmektedir.
- Üretim fonksiyonları dünyanın her yerinde özdeş, homojen ve birinci derecededir. Diğer bir deyişle, malların faktör yoğunluğunun özellikleri hiç değişmemekte ve iki malın eş ürün eğrileri birden çok noktada kesişmektedir.
- İki malın üretim fonksiyonu farklı faktör yoğunluğuna sahiptir.
- Üretim fonksiyonları mallar arasında aynıdır, bu durumda A ve B malları her iki ülkede aynı teknikle üretilebilmektedir.

Hecksher-Ohlin kuramına göre, bir ülke sınırları içinde hangi üretim faktörüne bol olarak sahip ise, o üretim faktörünün yoğun olarak kullanıldığı malın üretiminde uzmanlaşılacak ve uzmanlaşılacak bu mal ihracata konu mal olacak, yani ihraç edilecektir. Buna karşılık kıt üretim faktörünün kullanıldığı malın üretiminden vazgeçilecektir ve bu mal diğer ülke(ler)den ithal edilecektir. Kısacası nispi olarak sermaye faktörü bakımından zengin bir ülke, sermaye yoğun malı üretir ve ihraç eder ve nispi olarak kıt olan emek yoğun malı ithal eder.³⁹

Bütün bu varsayımların ışığında Hecksher-Ohlin Teorisi, bir ülkenin diğer üretim faktörüne göre nisbi olarak daha zengin olduğu faktörü yoğun olarak kullandığı mal üretiminde uzmanlaşması ve bu malları ihraç etmesi gerektiğini öne süren bir genel denge teorisidir. Teorinin varsayımları oldukça kuvvetli olup, bizi gerçek dünyadan uzaklaştırmaktadır. Bununla birlikte varsayımlar teorik çalışmalarını kolaylaştırarak basitlik sağladığı için kaçınılmazdır.⁴⁰

1.3.3. Rybczynski Teoremi

Hecksher-Ohlin Teorisine dayanan Rybczynski Teorisi (1955), tam istihdam şartları altında üretim faktörleri miktarında meydana gelecek bir artışın üretim, tüketim ve dış ticaret etkilerini analiz etmektedir. Teorinin orijinali, bir üretim faktörü arzında meydana gelen bir artışın, bu faktörü yoğun olarak kullanan malın üretimini artacağını, arzi sabit kalan faktörü yoğun olarak kullanılan malın üretimini azalacağını öne sürmektedir. Fakat Rybczynski, iki faktörün miktarında meydana gelecek değişmelerin, sonucu etkilemeyeceğini belirtmektedir. Teorinin dayandığı varsayımlar şunlardır;

- Ülkede iki üretim sektörü bulunmakta ve her sektör doğrusal homojen üretim fonksiyonuna göre üretim yapmaktadır.
- Üretimde faktör yoğunlukları farklı bulunmaktadır.
- Her iki üretim faktörü de tam olarak kullanılmaktadır.⁴¹

Rybczynski bir ülkede tek bir faktörün arzının artması halinde olabilecek gelişmeleri bu şekilde açıkladıktan sonra bu sonucu dış ticaret hadlerine uyarlamaktadır. Buna göre, arzi artan faktörü yoğun olarak kullanan mal ihraç malı ise ticaret hadleri ülkenin aleyhine dönecektir. Tersine arzi artan faktörü yoğun olarak kullanan mal ithalatı ikame eden malsal ticaret hadleri ülke lehine döner.

³⁹ Havva Tunç, **Uluslararası Ticaret, Para ve Finans**, Alfa Basım Yayım Dağıtım, 2004, s.80

⁴⁰ Karluk, **Uluslararası Ekonomi**, s.36.

⁴¹ a.g.e., s.45

Rybczynski Teoremi, ekonomideki ikinci esaslı görüşü açıklamaktadır. İngiliz olarak anılan Rybczynski'ye göre, ekonomik faaliyetteki artış onun iş gücünde de artışa neden olur, Bu görüşü daha basit bir şekilde açıklamak için Edgeworth-Bowley kutu diyagramı kullanılır. Buna göre fiyatlar sabit kabul edilirse, arzda bir artış olduğu takdirde, bu üretimde de bir artışa neden olacaktır. Çünkü girdi maliyetleri düşecek ve üretim artacaktır.⁴²

Rybczynski'ye göre, iç ve dış ticaret hadlerinin arzı artan faktörü yoğun olarak kullanan malın aleyhine dönmesinin başlıca nedeni bu faktörü yoğun olarak kullanan malın arzının armış olmasıdır. Arzın artmasıyla birlikte görece fiyatlar söz konusu malın aleyhine dönmektedir. Yani ne içte ne dış pazarda talep görece ucuzlayan mala karşı bir artış göstermemektedir. Rybczynski dış talebin fiyat esnekliğini sıfır varsaydığı gibi, dış talebin gelir esnekliğinden de söz etmemiştir.⁴³

Rybczynski teoreminin ilginç bir uygulaması Japon ve Alman sanayilerinde ortaya çıkmaktadır. 1960'lardan sonra Japonya, II. Dünya Savaşı'ndan sonra da Almanya, sermaye yatırımlarında çok hızlı davrandılar. Sermaye yoğun malların üretimi hızla arttı. Japonya'da emek yoğun mal üretiminde nisbi bir daralmada da yaşandı. Bu daralma emek yoğunluğu nisbeten yüksek oranlarda daha fazlaydı. Ancak hükümetin elinde bu gelişmeleri etkileyecek, politika aletleri her zaman vardır.⁴⁴

Özetle, Rybczynski Teorimine göre, yalnız bir faktörün arttığı durumlarda bu faktör, üretim teknolojisinin onu yoğun biçimde gerektiren endüstride kullanılacak, arzı sabit olan faktöre yoğun ihtiyaç duyulan endüstride ise üretim düşecektir.⁴⁵

1.3.4. Leontief Paradoksu

Eli Heckscher tarafın oluşturulan Faktör Oranları (Donatımı) teorisi iktisatçılar tarafından oldukça ilgi görmüş, ancak teorinin dayanağı olan malların faktör farklılığının nasıl ölçüleceği test edilememiştir. 1930'lu yıllarda, Amerikalı profesör Wassily Leontief 'input-output' tablosu adı verilen teknikle ilk defa Amerika üzerinde uygulamalı olarak test etmiştir.⁴⁶ Sermaye bolluğu bulunan ülkeler sermayeyi fazla kullanan malları mı ihraç etmeliydi. Bu konudaki inancı Leontief sarsmıştır. 1947 input-output tablolarından hareket ederek, Leontief sermaye bolluğu bulunduğu seneler ABD'nin fazla sermaye kullanan değil, fakat fazla emek kullanan mallarda görece avantajı bulunduğunu göstermiştir.

Leontief'e göre, ABD'nin emek zengini bir ülke gibi gözükmesinin nedeni bu ülkede üstün girişimcilik, eğitim ve üretime yönelik çalışma atmosferi dolayısıyla, emek veriminin diğer ülkelere göre üç kat daha yüksek olmasıdır. ABD'nin gerçek iş gücü stokunu bulmak için mevcut iş gücü miktarını üç ile çarpmak gerekir. Bu yapılmıca ABD sermaye zengini değil, emek zengini bir ülke durumuna gelecektir.⁴⁷

Leontief ABD'deki ihracat endüstrisiyle ithalat ikamesi endüstrisindeki yeni kapasitenin sermaye emek oranlarını mukayese etmekteydi. Kapitali şöyle ölçmekteydi; Senede bir

⁴² James R. Markusen, James R. Melvin, William H. Kaempfer, Keith E. Maskus, **International Trade Theory and Evidence**, Singapur, 1995: McGraw-Hill Inc. s.118.

⁴³ Yılmaz, s.159.

⁴⁴ Emin Ertürk, **Uluslararası İktisat**, 2. Baskı, İstanbul: Alfa Basım Yayın Dağıtım, 2001, s.33.

⁴⁵ Seyidoğlu, s.67.

⁴⁶ Ardıç – Yılmaz, s.120.

⁴⁷ Hüseyin Şahin, **İktisada Giriş**, Bursa: Ezgi Kitabevi, 2002, s.533.

milyon dolarlık mal üretimi için gerekli yeni kapital. Bu toplam Sermaye-Hasıla oranıdır, yoksa kullanılan değil. Emek yoğunluğu bir milyon dolarlık ek ürünü üretmek için gerekli iş günü olarak hesap edilmekteydi. Neticede ithalatı ikame eden endüstride sermaye-emek yoğunluğunun ihracat endüstrisinden daha yüksek olduğu meydana çıkıyordu. Bu da bir paradoks olarak görülüyordu.⁴⁸

1.3.5. Diğer Neoklasik Katkıları

John Stuart Mill dış ticaret konusundaki görüşlerine Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler kuramındaki görüşlerini yinelemekle başlar. Özellikle Ricardo'nun dış ticaretin gıda maddelerini ucuzlatması ile ücretlerin baskı altında tutulabileceği görüşüne katılır. Adam Smith gibi Mill'de dış ticaretin geniş bir pazara üretimde bulunmak ise üretim sürecinin gözden geçirilmesinin ve geliştirilmesini gerektirir, iş bölümünün artmasına, verimlilik artırıcı önlemlerin bulunmasına yol açar.⁴⁹

Mill'e göre dış ticaret durumunda oluşacak, fiyat, karşılıklı talep kanunu tarafından belirlenir. Buna göre, oluşan uluslararası fiyat, her iki ülkenin de ticaret dengesini sağlayacak şekilde belirlenmelidir. Diğer bir deyişle Portekiz ve İngiltere örneğindeki kumaş ve şarap örneğimizdeki gibi, Portekiz ve İngiltere'nin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları mallarda verecekleri fiyat teklifi birbirlerine eşit olmalıdır. Bu eşitliği sağlayan uluslararası fiyattan Portekiz'in kumaş ihracatı, İngiltere'nin kumaş ithalatına, İngiltere'nin de Şarap ihracatı, Portekiz'in şarap ithalatına eşitlenerek uluslararası ticarete denge sağlanır. Portekiz'in vermek istediği kumaş ile İngiltere'nin talep ettiği kumaş miktarı birbirine eşit olmayacağı için dengeye ulaşılamaz.⁵⁰

Mill'in Karşılıklı talep kanundan sonra, İngiliz iktisatçı F.Y. Edgeworth ve daha sonra Alfred Marshall neoklasik düşünceye çeşitli katkılarda bulunmuşlardır. Edgeworth'a göre dış ticaret bir ülke için her şeyden önce kaynakların en iyi dağılım sorunu olduğunu öne sürer. Bu düşüncesini açıklamak için Edgeworth-Bowley kutu diyagramı diye adlandırılan bir geometrik bir sistem geliştirmiştir.

Edgeworth'un kutu diyagramında dik kenarlar emek, yatay kenarlar toprağı simgeler. Dikey kenarlardan biri yiyecek, diğeri giyecek üretmek için gerekli emek miktarını, yatay kenarlardan üstteki yiyecek, alttaki giyecek için toprak miktarını verir. Bu kutunun içine yerleştirilen belli bir miktar yiyecek ve giyecek üretimini simgeleyen ürün eğrileri kaynakların optimal dağılımını gösterir.⁵¹

Alfred Marshall, bir yandan klasiklerin işgünü kavramını maliyet ölçüsü olarak geliştirirken, bir yandan da Mill'in talebe dayalı analizlerini klasiklerin arz yanlı yaklaşımları ile bütünleştirmeye çalışmıştır. Marshall'da dış ticaretin yararları parasal değil, reel anlamda, emek ve fedakarlık açısından ele alır. Ancak tek bir mal yerine, temsili balya adını verdiği bir grup maldan söz eder. Bu mallar ticaret sürecince değişebilir ancak, emek/sermaye oranı sabittir.⁵²

⁴⁸ Zeyyat Hatiboğlu, **Uluslararası İktisat**, İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları, 2003, s.60.

⁴⁹ Yılmaz, s.72.

⁵⁰ Karluk, Uluslararası Ekonomi, s.56.

⁵¹ Yılmaz, s.84

⁵² a.g.e., s.77

1.4. MODERN TEORİLER

Adam Smith'ten Hecksher-Ohlin teorisine kadar uzanan zincir içinde yapılan açıklamalardan sonra, özellikle Leontief çelişkisinin üzerinde yarattığı tartışmaların sonucunda, 1960'lardan sonra uluslararası ticareti açıklamak üzere, yeni teoriler ortaya atılmıştır. Bunlardan altısını açıklamaya çalışacağız.

1.4.1. Varlık Teorisi

Irving Kravis tarafından 1960 yılında ortaya atılmıştır. Kravis'e göre, dış ticaretin nedeni; bir malın veya hizmetin bir ekonomide bulunmamasıdır. Ülkeler, kendileri üretmedikleri veya pahalıya ürettikleri malları veya hizmetleri diğer ülkelerden ithal ederler. Malların ve hizmetlerin bazı ülkelerde olup, bazılarında olmamasının nedenleri şunlardır;

- Doğal kaynak zenginliklerinin farklı olması,
- Teknolojik yeniliklerin olup olmaması,
- Geçici monopol yaratan ürün farklılaştırması.⁵³

Bir ülkenin ithalatı, o ülkede arzın esnek olmadığını gösterir. Buna karşılık ihracat, ülke üretiminin fazla olduğuna işarettir. Dolayısıyla, ülke ihracat sanayileri, ekonominin diğer sektörlerine göre daha üstün teknolojileri kullanır ve bu sektörde teknolojik gelişme daha fazla olur.⁵⁴

1.4.2. Nitelikli İş Gücü Teorisi

Teorisyenleri Keesing ve Kenen'dir. Gelişmiş ülkeler arasındaki dış ticaret, farklı özellikler gösterir. Çünkü her ülkede iş gücü aynı nitelikte değildir. Nitelikli iş gücüne dayalı, yani emeğe sahip olan ülkeler, niteliksiz emeğe sahip olan ülkeler karşısında, emek yoğun malların üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olacaklardır.⁵⁵

Bu açıklamadan anlaşılacağı gibi, faktör donatım teorisi ile nitelikli iş gücü teorisi arasında büyük benzerlik vardır. Gerek iş gücünün eğitilmesi, gerekse fiziki sermayenin yaratılması tasarrufu gerektirir. Gerçek hayatta, nitelikli-emek yoğun mallarla sermaye-yoğun mallar genellikle birbirinin aynısıdır. Bu nedenle bazı iktisatçılar bu ikisinin 'türetilmiş' kaynaklar altında birleştirilmesini önerirler.⁵⁶

1.4.3. Teknoloji Açığı Teorisi

1961'de M.U. Posner tarafından ortaya atılmıştır. Buna göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümü yeni mal ve üretim süreçlerine dayalıdır. Bunlar çoğunluğu ileri sanayileşmiş ülkelerde kurulu bulunan yenilikçi firmalar tarafından geliştirilirler. Yenilikler, patent ve fikri hak yasaları ile korunur. Başka bir deyişle, yeniliği ilk

⁵³ Çelik, Kenan, Cemalettin Kalaycı ve Ali Rıza Sandalcılar, **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, Trabzon: Derya Kitabevi, 2006, s.12

⁵⁴ Karluk, Uluslararası Ekonomi, s.111.

⁵⁵ Ardıç ve Yılmaz, s.120.

⁵⁶ Seyidoğlu, s.73

kez bulan firma onun monopocüsü olur. Başkalarının, o buluşu izinsiz kullanması değinilen bu yasalarla önlenir.

Dolayısıyla teknoloji açığı teorisine göre, yeni bir mal veya üretim süreci bulan sanayileşmiş ülkeler, bu malların ilk ihracatçıları olurlar. Ancak zamanla teknoloji taklit yoluyla, ya da serbest bir mal durumuna gelerek öteki ülkelerin eline geçtikten sonra, o ülkeler emeğin ucuzluğu veya doğal kaynak üstünlükleri nedeniyle söz konusu malı ilk icat edenden daha ucuza üretirler. Böylece bu mal daha az gelişmiş ülkeler tarafından ihraç olunmaya başlanır.⁵⁷

1.4.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

Burenstam Linder tarafında ortaya atılmıştır. Linder'e göre dış ticaret zevk ve tercihleri birbirine benzeyen ülkeler arasında yapılmaktadır. Özellikle sanayi mallarının dış ticaretini açıklamaktadır.

Gelir düzeyleri birbirine benzeyen ülkelerde tüketicilerin tercihleri de benzerdir. Kişi başına gelir yüksekse yüksek kaliteli, düşükse düşük kaliteli mallar tercih edeceklerdir. Bir ülke öncelikle kendi iç piyasasının ihtiyacını karşılamak için üretim yapar. Ancak üretim hacmi arttıkça, o alanda uzmanlaşır ve birim maliyetler düşer. Üretim fazlası ihraç edilir. Bunları talep edenler ise kendisi gibi sanayileşmiş bir ülkedeki tüketicilerdir. Özetle, sanayi malları dış ticareti, ülkeler arasındaki gelir dağılımı farkından kaynaklanır. Gelir dağılımı farkı ne kadar az olursa, dış ticaret o kadar çok olacaktır.⁵⁸

1.4.5. Ürün Dönemleri Teorisi

Teorisyonu Rayman Vernon'dur. Ticarete her ülke yeni mal üretebilecektir. Ülkeler arası ticarete de, bazı ülkeler yeni mallar, bazı ülkeler ise daha önce üretilmiş eski mallar üzerinde uzmanlaşarak ihraç ederler. Ancak ticaret sırasında, yeni bir mal eski mal ile coğrafi olarak yer değiştirebilir. Bu da ürün dönemlerine geçişin bir sonucudur.⁵⁹ Esas olarak teknolojik açık modeline dayananan bu görüşte, bir malın hayat seyrinde üç aşama vardır. Yeni ürün, olgun ürün ve standart ürün. Bir mal ilk icat edildiğinde az miktarda birkaç firmalarca üretilir. Daha sonra kitlesel üretime geçildikçe malın kalitesinde standartlaşmaya gidildiği görülür, bu durumda mal bütün ülkelerce üretilmeye başlanır. Dolayısıyla ileri teknoloji gerektiren bir mal önce sanayileşmiş ve gelişmiş ülkelerde icad edilir ve üretilir. Daha sonra bu mallar diğer gelişme yolunda olan ülkelerde de üretilmeye başlanır. Bu süre içinde gelişmiş ülkeler henüz standartlaşmamış malları, gelişme yolunda olan ülkeler ise standartlaşmış malları üretip ihraç eder.

⁵⁷ a.g.e., s.74.

⁵⁸ Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, s.14.

⁵⁹ Ardıç ve Yılmaz, s.121.

1.4.6. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Ölçek ekonomisi, bütün girdilerde meydana gelen artışa bağlı olarak ortalama maliyetlerde meydana gelen düşmedir.⁶⁰ Bu teori, bir ülkenin değişik türlerini neden hem ihraç, hem de ithal etmekte olduğunu açıklamak üzere ortaya atılmıştır. Geniş bir iç pazara sahip olan ülkeler, içsel ve dışsal ekonomilerden yararlanırlar ve maliyetleri düşürürler. Düşük maliyetlerle üretilmiş mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde edilir. Dolayısıyla bu malların ihracatı yapılır. Küçük ülkeler ise ancak dünya pazarlarına üretim yaparak içsel ve dışsal ekonomilerden yararlanabilirler. Bu durumda da uluslararası zevk ve tercih farklılıkları pazarı daraltmaktadır. Dolayısıyla küçük ülke üreticileri dünya pazarlarında ölçeğe göre artan getirinin sağlayacağı üstünlüklerden yararlanamazlar.⁶¹

Büyüyen bir firma bilginin ve teknolojinin firmalar arasında yayılmasına yol açar. Bilgi yoğun sanayilerde, firmalar arası temas ne kadar yoğunsa, bilgi o kadar hızlı yayılır. Bu da firmalara maliyetine katlanmadıkları bilgi ve teknolojiyi girdi olarak kullanma ve maliyet düşüklüğü imkanı vermektedir. Bir firmanın ortalama ve marjinal maliyeti onun üretimi genişledikçe artar. Fakat rakiplerinin üretimi genişledikçe düşer. Endüstrinin genişlemesi maliyetleri düşürdüğü için ticaretin artmasını sağlar. Ancak maliyetlerde bir noktadan sonra artmaya başlayacağı için, birim maliyetlerde düşüş bir noktadan sonra duracaktır.⁶²

İçsel ölçek ekonomileri, firmanın kendi üretim ölçeği arttığında ortalama birim maliyetlerinin düştüğü durumlarda söz konusudur. Örnek olarak, bir yılda az sayıda otomobil üreten ufak bir otomobil fabrikasının maliyetleri, GM, Toyota, Fiat gibi dev firmaların yanında çok yüksek kalıyor. İçsel ölçek ekonomileri kitlesel üretim teknolojisinin kullanılması, yönetimde artan etkinlik ve iş gücünün uzmanlaşması gibi etkenlerin bir sonucudur. Firmanın bağlı olduğu endüstride üretim hacmi genişledikçe onun ortalama maliyetleri düşme gösteriyorsa üretimde dışsak ölçek ekonomileri söz konusudur.⁶³

1.4.7. Tekelci (Monopolcü) Rekabet Teorisi

Dünya ekonomisinde temelde aynı ihtiyaçları karşılayan, fakat birbirinden marka, renk, fonksiyon vb. farklılıklar gösteren çok değişik mallar üretilmektedir. Örneğin, Coca Cola ile Pepsi birbirinin aynı değildir. Bu mallar aynı sanayi dalında üretilmektedir. Toplumların zevkleri ve tercihleri birbirinden farklı olduğundan, her topluma yönelik değişik mallar üretilmektedir. Dolayısıyla, ülkeler arasında ihtisaslaşmaya gidilir. Böylece, farklı ülkelerde sanayiler arası ticaret doğmaktadır. Tüketiciler, daha çok ve farklı tüketim mallarını, daha ucuza satın alabilirler.⁶⁴

Bir ülke dış ticarete açılınca onun hangi sektörlerde uzmanlaşacağını yani endüstriler-arası nitelikteki ticaretini, karşılaştırmalı üstünlüklerinin yapısı belirler. Fakat uzmanlaşmaya gidilen sanayi dallarında yalnızca belirli bir mal üretilir ve bunlar ihraç edilerek dışarıdan değişik türler sağlanır. Böylece endüstri-içi ticaret ortaya çıkar.⁶⁵

⁶⁰ Emin Ertürk, **Uluslararası İktisat Teori – Politika – İktisadi Birleşmeler – Uluslararası İlişkiler**, İstanbul: Ekin Yayınevi 1996, s.41.

⁶¹ Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, s.14

⁶² Ertürk, Uluslararası İktisat, s.42

⁶³ Seyidoğlu, s.78.

⁶⁴ Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, s.15

⁶⁵ Seyidoğlu, s.79.

İKİNCİ BÖLÜM

2. ULUSLARARASI TİCARETTE STANDARTLARI BELİRLEYEN KURUMLAR

2.1. GATT'DAN DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ'NE (ROUND GÖRÜŞMELERİ)

1930'lu yıllarda yaşanan ekonomik bunalımın ardından ülkeler kendi içlerine kapanmayı, bireysel davranarak büyük bunalımın getirdiği sorunlara yönelmeyi tercih etmişlerdir. Bu da dünya ticaretinde işbirliğinden uzaklaşılmasına neden olmuştur. Ülkeler, kendi sanayilerini korumak ve dış ödemeler dengesi problemlerini çözmek için gümrük tarifelerini yükseltme yoluna gitmişlerdir. Ancak aynı dönemde sanayisi yeni yeni gelişmekte olan batılı ülkeler, dış ticaretteki durgunluktan büyük ölçüde rahatsızlık duymuşlardır. 1945 yılında İkinci dünya savaşının sona ermesinden sonra Amerika Birleşik Devletlerinin öncülüğünde uluslararası ekonomik, sosyal ve siyasi yapılanma hedefi çerçevesinde önce Birleşmiş Milletler Örgütü, ardından dünya ekonomisinde piyasa koşullarının işleyişini sağlamak üzere Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası (IBRD) kurulmuş, uluslararası ticaretin serbestleşmesi hedefine yönelik olarak gümrük anlaşması imzalanmıştır.⁶⁶

Büyük Buhranın uluslararası ticareti yavaşlatıp daraltan ticari kısıtlamalardan kaynaklandığını inanılıyordu. İleriyi düşünen gelişmiş ülkeler, serbest ticaretin kendileri, ticari ortakları ve tüm dünya için karlı olacağını hissettiler Herkes tarife uygulamalarının ardına hapsolmuşken, asıl mesele, kimin ticari liberizasyona doğru ilk adımı atmaya cesaret edeceğiydi. İktisat teorisi bir ülkenin diğerlerinin ne yaptığına bakmaksızın, kendisine sunulan avantajları kullanması gerektiğini savunur. Fakat uygulamadaki gerçekler ülkelerin ilk adımı atmalarını engellemektedir.⁶⁷

II. Dünya Savaşı'nın son bulması ile BM üyesi ülkeler, savaş dönemi boyunca yaşanan kaosu sona erdirmek, ülkeler arasında serbest dış ticareti teşvik etmek ve dış ticaret siyasetlerini düzenlemek amacıyla, Bretton Woods Konferansı'nın ardından bir toplantı yapmaya karar vermişlerdir. 1946 yılında BM Ekonomik ve Sosyal Konsey, 19 ülkeden meydana gelen hazırlık komitesi oluşturmuştur. Komitenin görevi, dış ticaret ve istihdam konusunda uluslararası konferans için hazırlıklarda bulunmaktır.

18 Ekim-26 Kasım 1946 tarihleri arasında Londra'da toplanan Hazırlık Komitesi, ortak bir sözleşme taslağı üzerinde anlaşmaya varamamıştır. Bunun üzerine ABD, Kanada, İngiltere, Fransa ve Benelüks ülkelerinin de dahil olduğu Yazım Komitesi kurulmuş ve sorun yaratan konuların çözümlenmesi için çaba harcamıştır. Yazım Komitesi, 20 Ocak-25 Şubat 1947 tarihlerinde yeni metin üzerinde çalışmaya devam ederken ABD, Komite'nin üyeleri ile doğrudan görüşmelere başlamıştır. Böylece Cenevre'de aynı konuda iki farklı toplantı gerçekleştirilmiştir. 10 Nisan-22 Ağustos 1947 tarihlerinde Hazırlık Komitesi, Uluslararası Ticaret Odası'nın taslak sözleşmesini tamamlamıştır. 10 Nisan-30 Ekim 1947'de ise, Hazırlık Komitesine üye ülkeler ile ABD arasında karşılıklı tarife indirimlerini içeren Gümrük

⁶⁶ Nil Karaca, "Gatt'dan Dünya Ticaret Örgütüne", Maliye Bakanlığı Dergisi, Sayı:144 / Eylül-Aralık,2003, <http://portal1.sgb.gov.tr/calismalar/yayinlar/md/md144/gatt.pdf>, s.84, (14.01.2009).

⁶⁷ Ted Walter, **Dünya Ekonomisi**, Ünal Çağlar (çev.), Bursa: Alfa Kitabevi, 2002, s.233.

Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) 30 Ekim 1947 tarihinde imzalanmış ve 10 Ocak 1948'de yürürlüğe girmiştir.⁶⁸

GATT, dünya ticaretinin global olarak serbestleştirilmesi konusunda bazı temel ilkeler benimsenmiştir. Bunlar;

- a) Üye ülkeler arasındaki ticarete ayrımcılık yapmama; Bu kurala göre, üye ülkeler gümrük tarifelerini birbirlerine karşı farklı biçimlerde uygulayamazlar. Yani bir üye, başkasına bir tarife indirim tanıdıysa diğer bütün üyelere bundan yararlanmalıdır. Bu ilke, GATT'ın benimsediği 'en çok kayırılan ülke' kuralının doğal sonucudur.
- b) Koruma amacı olarak yalnızca gümrük tarifelerinin kullanılabilmesi; GATT, korumanın zorunlu olduğu durumlarda, gümrük tarifelerini kotalardan üstün tutar. Belirsizlikler daima dış ticareti caydırıcı etkide bulunur.
- c) Görüşmelerde üyeler arasında 'karşılıklı ödün' ilkesi; Bu ilke sayesinde tarife indirimlerine aynı zamanda gerekli siyasal destek de sağlanmış olmaktadır. Çünkü ülkeler verdikleri ödünlere, diğerlerinde sağladıkları karşı ödünlere dengeliyorlar.
- d) Üyeler arasındaki ticari anlaşmazlıklarda arabuluculuk görevi; Üye ülkeler arasındaki bir anlaşmazlık durumunda sert ticari önlemlere başvurmadan GATT'ın arabuluculuk yapması istenebilir.
- e) Tarife indirimlerinin bağlayıcılığı; GATT çerçevesindeki görüşmeler sonucunda anlaşmaya varılan tarife indirimleri, üye ülkeler bakımından geri dönülemez bir nitelik taşır.⁶⁹

En çok kayırılan ülke maddesi GATT tarafından kural olarak getirildiğinde ticareti liberalleştirme "serbestleştirme" olarak tanımlandı. Ticarete her iç enstrüman ticaretin bu serbestleştirme prensibine uygun olacak ve her üye ülke aynı haklardan aynı oranda yararlanacaktır.⁷⁰ Bu kuralın bazı istisnaları bulunmaktadır. Bunlar, gümrük birlikleri, serbest ticaret anlaşmaları gibi bölgesel ticaret anlaşmaları ve genel preferanslar sistemi gibi gelişme yolundaki ülkeler lehine düşük gümrük vergisi alınması veya hiç alınmaması gibi ayrımcı nitelikteki uygulamalar ile anlaşmanın öngördüğü anti-damping ve telafi edici vergiler gibi bazı diğer uygulamalardır.⁷¹ GATT'ın oluşturulmasından günümüze kadar dört adet konferans ve dört adet çok taraflı ticaret müzakeresi (Round) yapılmıştır. Bunlar şöyle sıralanabilir:

1. Tur: 1947 Cenevre Turu; (İsviçre) (Konferans); 23 ülke tarafından imzalanmasıyla GATT uluslararası bir kuruluş olarak doğmuştur. İlk çok taraflı görüşmeler ile ticareti kısıtlayıcı önlemlerin kaldırılması görüşülmüştür.

⁶⁸ Rıdvan Karluk, **Uluslararası Mali ve Siyasal Ekonomik Kuruluşlar**, 5. Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi, 2002, s.147.

⁶⁹ Seyidoğlu, s.190.

⁷⁰ Mitsuo Matsushita, Thomas J. Schoenbaum and Petros C. Mavroidis, **The World Trade Organization – Law, Practice And Policy**, İkinci Baskı, New York: Oxford University Press, 2006, s.202

⁷¹ Ceren Aydın, **Dünya Ticaret Örgütü Tarım Müzakereleri**, AB ve Türkiye'nin Pozisyonları, Ankara: Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Uzmanlık Tezi, 2004, s.12.

2. Tur: 1949 Annecy Turu (Fransa) (Konferans); Üye ülkeler 5.000 adet üründe indirim gitmişlerdir.

3. Tur: 1951 Torquay Turu (İngiltere) (Konferans); 1948'deki seviyesine göre tarifelerde % 25 oranında indirim sağlamıştır.

4. Tur: 1956 Cenevre Turu (İsviçre) (Konferans); 2.5 milyar dolar değerindeki üründe tarife indirimi gerçekleştirilmiştir.

5. Tur: 1960-1961 Cenevre (İsviçre) "Dillon Round"; 4.400 üründe tarife indirimine gidilmiştir. AET üyesi ülkeler ile tek bir tarife indirimine yönelik yapılmıştır.

6. Tur: 1964-1967 Cenevre (İsviçre) "Kennedy Round"

Asıl görüşmeler ABD ile AET arasında geçmiştir. 1958 Roma Antlaşması'nın yürürlüğe girmesiyle Batı Avrupa'da bir ortak Pazar kurulmuş ve ABD, üçüncü ülkelere uygulanan tarifeler nedeni ile Avrupa pazarının dışında kalmıştır. ABD bu pazara tekrar girebilmek için, Ticareti Geliştirme Yasasını kabul etmiş ve AET ülkeleri ile sanayi ürünlerinde % 50 oranında tarifelerde indirim yapmayı teklif etmiştir. Bu gelişme üzerine GATT üyeleri 1964 yılında yeni bir tarife indirimini görüşmeye başlamışlardır üç yıllık görüşmeler sonucunda sınai mal gümrük vergilerinde % 36 oranında global bir indirim gerçekleştirilmiştir.

Kenedy Turu'nun ağır bir tempo ile gelişim sebepleri muhtelifdir. İştirak eden ülkelerin bu müzakereler karşısındaki tutumları, toplantıların gelişimini önemli surette etkilemiştir. Fransa ve dolayısıyla AET'nin genel olarak Kennedy Round'u benimsememeleri ve Fransa'nın AET içinde 1965 ortasına kadar süren boykotu müzakerelerin kesilmeine yol açmıştır.⁷² Kenedy Turu görüşmeleri gerek tarife dışı engeller, gerekse tarım konusunda önemli bir başarı sağlayamadı ve AET yüksek bir koruma yapısına sahip Ortak Tarım Politikasını geliştirmek olanağını buldu. Bununla birlikte imalat sanayinde %36, tarım ürünleri için % 20 indirim sağlandı. Neticede, ortalama Gümrük vergileri ABD, AT ve Japonya'da % 10 düzeylerine inmiştir.⁷³ Bu da 40 milyar dolar değerinde, 3.600 malda gümrüklerin azaltılması anlamına gelmektedir.

7. Tur: 1973- 1979 Cenevre (İsviçre) "Tokyo Round"

1970'li yılların başlarında gümrük tarifelerinde geniş ölçüde indirim sağlanmıştı. Bu sırada artan korumacılığın araçlarını tarife dışı engeller oluşturmaktaydı. Böylece GATT görüşmelerinde tarife dışı engellere yer verilmiştir.⁷⁴

Yedinci Çok taraflı Ticaret Görüşmeleri (Tokyo Turu), ABD, AT ve Japonya'nın 1972 yılında almış oldukları karar üzerine 12 Eylül 1973 tarihinde Tokyo'da başlamıştır. 14 Eylül 1973'de yayınlanan bir bildiri ile sınai ve tarımsal ürünlerde uluslararası ticarete engel olan tüm önlemlerin (tropik ve hammaddeler dahil) ele alınması kararlaştırılmıştır. Tokyo Turunda sanayileşmiş ülkeler gelişmekte olan ülkelere mutlaka bir gümrük indirimi yapmalarını

⁷² İktisadi Kalkınma Tesisi Yayınları, **Kennedy Round**, İstanbul, No.AET/10, 1967, s.4

⁷³ Tuğrul Çubukçu (edt), **GATT 'Uruguay Round' Görüşmelerinin Sonuçları ve Etkileri**, Ankara: TUSİAV Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Merkezi, 1994, s.5.

⁷⁴ Parasız, İktisadın A B C'si, s.258.

beklememişler ve en az gelişmiş ülkelerin durumuna özel bir önem vermişlerdir. Tur süresince her hangi bir spesifik konuda anlaşmaya ulaşılmaması amaçlanmamıştır. Turun 1975 yılında tamamlanması öngörülmüş olmasına rağmen, görüşmeler ancak 12 Nisan 1979 tarihinde sonuçlandırılabilmiş ve bu esnada önemli sayıda kod üzerinde anlaşmaya varılmıştır. Tokyo Turu'na GATT'a üye olan ve olmayan 99 ülke katılmıştır. Görüşmelerin önemli sonuçlarından biri, belki de en önemlisi, 14 Haziran 1983 tarihinde Brüksel'de imzalanan Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi Hakkında Uluslararası Sözleşme'nin (kısaca Armonize Sistem) 1 Ocak 1988'de yürürlüğe girmesidir. Böylece, dünya üzerinde uygulanmakta olan üç temel nomenklatürleri olan, fakat birbirlerinden çok farklı Brüksel Tarife Nomenklatörü: BTN, Birleşmiş Milletler Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırması: SITC ile ABD'nin uyarladığı TSUS) gümrük nomenklatürleri ortadan kalkmıştır. Nomenklatür, dünyada ticarete konu olan mal çeşitleri arasında belli bir sistem içinde bunların tasnif edilmeleriyle ortaya çıkan tarife listeleridir.

Görüşmelere katılan ülkeler 1979 yılında, binlerce sanayi ürününde % 34 oranına ulaşan gümrük indirimlerini, 8 yıllık bir dönemde (1 Ocak 1987) gerçekleştirmeyi uygun bulmuşlardır. 1981 yılı için en çok kayırlan ülke prensibine göre Tokyo Turunda yapılan indirimler 300 milyar dolar civarında bir mal ticaretini kapsamıştır. İndirimler sonucunda sınai mallar üzerindeki nominal ortalama ağırlıklı tarifeler, dünyanın 9 önemli sanayileşmiş ülkesinde % 7'den % 4.7'ye kadar inmiştir. GATT kurulduğu zaman ortalama nominal tarifelerin % 40 oranında olduğu düşünülürse, Tokyo Turunda ulaşılan sonucun Önemi kendiliğinden ortaya çıkar.⁷⁵

Tokyo Turunun en büyük yeniliği GATT anlaşmasının hükümlerini değiştirmek yerine, bunları yorumlayan davranış 'Code' larının oluşturulmasıydı. Bu yöntemle GATT'a taraf olan bir ülke bu 'Code' ları imzalamakta serbest olduğu gibi GATT'a taraf olmayan bir ülkede bunları imzalayıp taraf olabilme imkanına sahiptiler.⁷⁶

8. Tur: Punta del Este (Uruguay) "Uruguay Round"

GATT görüşmeleri içinde gerek konu gerek katılan ülke sayısı açısından en geniş kapsamlısı Uruguay Görüşmeleri'dir (Uruguay Round). Görüşmeler 1986 Eylül'ünde Uruguay'ın Punta del Este kentinde başlamış ve 15 Nisan 1994'de Fas'ın Marakeş kentinde 125 ülkenin nihai anlaşmayı imzalaması ile sonuçlanmıştır. Başlangıçta dört yıl sürmesi planlanmıştı. Ancak tarımsal sübvansiyonların kaldırılması konusunda ABD ile AB, özellikle Fransa arasında çıkan görüş ayrılıkları nedeniyle görüşmeler dört yıl daha uzamıştır.

Tarımsal sübvansiyonların yanında, hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez tartışılmıştır. Fikri mülkiyet haklarının korunması ve resmi ihalelerde yerli firmalar lehine konulan ayrıcalıkların giderilmesi gibi konular tartışılmıştır. Elde edilen sonuçları aşağıdaki gibi özetlenebilir.

a) Gümrük Tarifeleri; Gelişmiş ülkeler sanayi malları üzerindeki tarifeleri % 40 dolayında indireceklerdir. Böylece gelişmiş ülkelerdeki sanayi ürünleri üzerindeki ağırlıklı tarife oranı % 4,7 den yüzde 3'e düşürmüştür olacaktır.

⁷⁵ Karluk, Uluslararası Mali ve Siyasi Kuruluşlar, s.192.

⁷⁶ Çubukçu, s.5

b) Gönüllü İhracat Kısıtlamaları; Genellikle “gri alan önlemleri” de denen gönüllü ihracat kısıtlamaları veya iç piyasa düzenlemesi anlaşmaları gibi önlemler 4 yıllık bir süre içerisinde kaldırılacak

c) Az Gelişmiş Ülkeler; Uruguay Raund’un bir özelliği de az gelişmiş ülkelere bağlayıcı tarife indirimleri öngörmüş olmasıdır. Böylece az gelişmiş ülkelerde tarifelerini arttırmayacak ve mevcut tarifelerini zaman içinde azaltacaklardır.

d) Tarımsal Sübvansiyonlar; Uruguay görüşmeleri sırasında özellikle ABD ile Avrupa Birliği arasındaki en önemli görüş ayrılığını oluşturmuştur. Sonunda bulunan bir uzlaşma ile tarımın da WTO’nun kapsamına alınması ve sübvansiyonların %20 dolayında indirilmesi kabul edilmiştir.

e) Tekstil ve Giyim Sektörü; Tekstil ve giyim üzerindeki, Çok Elyaflılar Anlaşması’na dayanılarak konulan ihracat kotaları 10 yıllık bir süre içinde daha az kısıtlayıcı olan tarifelere dönüştürülecek ve bu süre içerisinde tarifelerde % 25 oranında indirilecektir.

f) Hizmet Ticareti; ABD kendi banka ve sigorta kuruluşlarının Japon, Kore ve az gelişmiş ülke piyasalarına serbestçe girmesini sağlamayı amaçlıyordu. Buna karşılık Fransa ve diğer AB ülkeleri Amerikan film ve TV programları üzerindeki kısıtlamaları kaldırmalarını savunuyordu. Nihai olarak iki konuda da uzun süren tartışmalardan bir sonuç alınamadı. Toplantıda hizmetler alanında liberalleşme konusunda GATS adlı bir örgütün kurulmasına karar verildi.

g) Fikri Mülkiyet Hakları; Bu alanda üye ülkelerin uyacakları bazı standartlar benimsenmiş, bu hakların ulusal yasalarla ve çok yanlı anlaşmazlık çözüm yollarıyla korunması ilkesi benimsenmiştir.

h) Miktar Kısıtlamaları; Kural dışı olarak belirli durumlarda uygulanabilecek miktar kısıtlamalarının sanayileşmiş ülkelerde 2 yıl, gelişmekte olan ülkelerde 5 yıl içinde kaldırılması öngörülmüştür.

i) Ticaretle İlişkili Yatırım Önlemleri; Anlaşma ile örneğin otomobil gibi imalat sanayindeki yabancı sermaye işletmelerinin uymak zorunda oldukları yerel malzeme kullanma veya ihracat yapma gibi zorluklar aşamalı biçimde kaldırılmaktadır.⁷⁷

Uruguay Round GATT kapsamında yapılan anlaşmaların kompleks bir birleşimidir. Ekonomistler her şeye rağmen Uruguay görüşmelerinin sonuçlarını incelediler ve bu çalışmalar sonucunda gayri safi yurt içi hasılasının (GDP) % 1’i kadar olan 200 milyar dolarlık bir refah getirdiğini 2000’lerin başında belirttiler.⁷⁸

Bazı araştırmacılara göre ise, Uruguay’da alınan kararların tam yerine getirilmesi halinde dünya gelirine katkısı, 274 milyar dolar ile 212 milyar dolarlık bir kazanç olacaktır ve bunun 78 milyar dolarlık kısmı gelişmekte olan ülkelerin kasalarına girecektir.⁷⁹

⁷⁷ Seyidoğlu, s.196.

⁷⁸ Thomas A. Pugel and Peter H. Lindert, **International Economics**, 11. Baskı, Amerika: McGraw-Hill Companies, 2000. s.141.

⁷⁹ Naheed Kirmani (edt), **International Trade Policies The Uruguay Round and Beyond Volume II. Background Papers**, Washington, Amerika: International Monetary Fund, 1994, s.1.

Uruguay Round görüşmeleri önceki GATT görüşmelerine oranla dünya çapında tarife oranlarını etkileyici bir biçimde azaltılmasına sebep olmuştur. Gelişmiş ekonomiler tarafından uygulanan ortalama tarifeler neredeyse % 40 oranında indirilmesine ve sonuçta dünya ticaretinde uygulanan tarife oranlarını % 6,3'ten % 3,9'a indirilmesine sebep olmuştur.⁸⁰

Uruguay Round'un dünya ticaret sistemine kazandırdığı en önemli unsurlardan birisi, anlaşmazlıkların halline ilişkin mutabakat zaptı ile üye ülkeler arasında DTÖ kapsamındaki uyuşmazlıkların çözümüne yönelik sistemin güçlendirilmesi ve DTÖ bünyesinde bir anlaşmazlıkların halli organının tesis edilmesi olmuştur. Uruguay Round Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri neticesinde, müzakerelere katılan ülkeler sanayi ürünlerinde belli bir takvim çerçevesinde tarife indirimi taahhüdünde bulunmuşlardır. Söz konusu indirim taahhütlerinin, gelişmiş ve gelişme yolundaki ülkeler açısından değişik oranlarda ve farklı takvimlerle gerçekleştirilmesi kararlaştırılmıştır.⁸¹

9. Tur: 2002-.... (Doha Round)

GATT Dünya Ticaret Örgütü'ne dönüştükten sonra 9-14 Kasım 2001 tarihleri arasında Katar'ın başkenti Doha'da yapılan Dördüncü Bakanlar Konferansı'nda, 9. tur görüşmelerinin 1 Ocak 2002'de başlaması ve üç yıl sürmesi kararlaştırılmıştır. Dünya Bankası tahminlerine göre 2015 yılı itibariyle mal ticaretinde 830 milyar dolar, hizmetlerde ise 900 milyar dolar tutarında bir artış beklenmektedir.⁸²

Doha Konferansının en büyük etkilerinden biriside, DTÖ IV. Bakanlar Konferansı'nın ikinci gününde, Bakanlar konsensüsle Çin'in üyeliğini onaylamıştır. Konferans tarafından kabul edilen belgeler arasında Çin'in DTÖ'ye Katılımına İlişkin Çalışma Grubu tarafından hazırlanan ve üyelik koşullarını, adı geçen ülkenin mal ve hizmetlerde pazara giriş taahhütlerini içeren Çalışma Grubu Raporu da yer almaktadır. Dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden birine sahip olan Çin, DTÖ'ye üyelik müzakereleri çerçevesinde ekonomisinin dünya ekonomisine daha hızlı entegrasyonunu sağlamak, uluslararası ticaret ve yabancı yatırımcılar için DTÖ kurallarına uygun daha öngörülebilir bir ortam yaratmak amaçlarıyla ekonomik sisteminde liberalizasyonu ve pazarını daha açık hale getirmeyi hedefleyen bir dizi yükümlülük altına girmiştir.⁸³

Amacı dünya ticaretinin serbestleştirilmesi olarak saptanan GATT'ı ticarete çok yanlılık ilkesi zaman içinde uygulamada zayıflamıştır. Buna karşılık iki yanlı ticaret, bölgesel entegrasyonlar ve blok içi ticaretin güçlenmesi eğilimleri ağır basmaya başlamıştır. Böylece GATT içinde yeni himayecilik akımı özellikle tarife dışı engellerin yükselmesi şeklinde kendini göstermiştir. Yeni himayeciliğin yükseldiği dönemde tarife dışı engel ve önlemler yaygınlaşırken GATT kuralları ve GATT'ın gevşek yapısı ve yetersiz yaptırım gücü, yükselen korumacılığı engellemede yetersiz kalmıştı ki Uruguay Raund ile en büyük direnç kırılmış ve Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması ile süreç Doha kapsamında devam ettirilmiştir.⁸⁴

⁸⁰ Krugman and Obstfeld, s.233.

⁸¹ Dış Ticaret Müsteşarlığı ' DTÖ, Sekiz Çok Taraflı Müzakere Turları', 2006, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=195&icerikID=294&dil=TR>, (13.02.2009)

⁸² Karluk, Uluslararası Mali ve Siyasi Kuruluşlar, s.194.

⁸³ Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Çin Raporu, <http://www.tobb.org.tr/raporlar/TOBB-CinRaporu.pdf>, (03.02.2009)

⁸⁴ Parasız, İktisadın A B C'si, s.258

Doha Turu'nda İleri Tarım Müzakereleri, Sanayi Birimlerinde Pazara Giriş, Hizmet Ticareti, Ticarete Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları, DTÖ Kuralları, Ticaret ve Çevre konuları ele alınmıştır. DTÖ V. Bakanlar Konferansı, 10-14 Eylül 2003 tarihlerinde Meksika Cancun'da toplanmıştır. Konferans'ta, sanayileşmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler, kendi tarım sektörlerine sağladıkları desteklerin kaldırılması konusunda anlaşmamışlar ve konferans başarısızlıkla sonuçlanmıştır.⁸⁵ 2004 yılında Cenova'da, 2005-2006 yıllarında Hong Kong'da devam etmiştir. ABD, AB ve Avustralya temsilcilerinin 24 Temmuz 2006'da Cenevre'de yaptıkları toplantı sonucu tarım sektörüne ilişkin anlaşmazlıklar sonucu, Doha Görüşmeleri süresiz askıya alındı.

Dünya Ticaret Örgütü Genel Direktörü Pascal Lamy, 24 Temmuz 2006 tarihinde Doha Turu ticaret müzakerelerinin askıya alınmasını tavsiye ederken “çok taraflı sistemin çalıştığını gösterecek önemli bir fırsatı kaçırmış bulunuyoruz. Açık söylemek gerekirse bugün burada kazananlar ve kaybedenler yok. Bu gün herkes kaybetmiş durumdadır.” diyerek bir sitemde bulunması ile sonuçlanmıştır. Bu açıklama ile 2001 Kasım'ında Bakanlar Bildirgesi ile başlayan ticaret müzakerelerine süresiz olarak ara verilmiş oldu. Oysa Doha müzakereleri başlarken ticaret sisteminin geleceğine dönük olumlu mesajlar birbirini takip etmişti.⁸⁶

Daha sonra 2008 yılında yapılan mini bir Bakanlar Konferansı'nda da her hangi bir netice alınamamıştır. Bunda gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerin ithalatın vergilerinin indirilmesi konusunda anlaşamamaları etkili olmuştur. En son toplantı 12 Şubat 2009 yılında yapıldı, tarımsal işbirliği yöntemleri için bir taslak hazırlanması konuşulmuştur.⁸⁷

GATT dünya ticaretinin serbestleşmesine önemli katkı sağlamıştır. Ancak anlaşmadan kaynaklanan bazı istisnalar ile belirli sektörlerin anlaşma'nın kapsamı dışında bırakılması nedeniyle, Anlaşma ile hedeflenen serbestlik düzeyine ulaşılamamıştır. GATT'ın dünya ticaret sistemine getirdiği en önemli yenilik, liberalleşme doğrultusunda devamlı müzakere olgusudur. Çok taraflı ticaret turlarında yapılan müzakereler sonucunda, gümrük tarifelerine önemli derecede indirim sağlanmış, ticaretin normal seyrini önleyici nitelikteki önlemlerde ise aşamalı bir iyileşme elde edilmiştir.⁸⁸

Ancak GATT anlaşmasının tam anlamıyla tamamlanması halinde dünya gayri safi hasılasını 6 Trilyon dolar oranında arttıracığı hesaplanmaktadır. Yalnızca ABD'deki tüketiciler yılda 30 Milyar dolarlık bir kazanç elde etmiş bulunmaktadırlar.⁸⁹

⁸⁵ Karluk, Uluslararası İktisat, s.289.

⁸⁶ Sait Akman ve Şahin Yaman (edt.), **Dünya Ticaret Örgütü, Doha Turu Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri ve Türkiye**, Ankara: TEPAV Yayınları No:39, 2008, s.16.

⁸⁷ World Trade Organizations, 'Farm Talks Start 2009 With Rounds Of Consultations', 12.02.2009, http://www.wto.org/english/news_e/news09_e/agng_13feb09_e.htm, (13.03.2009)

⁸⁸ Oğuz Kara, **Rekabet Kurallarının Uluslararasılaşma Süreci ve Uluslararası Örgütlerin Politikaları**, Ankara: Rekabet Kurumu, Uzmanlık Tezi, 2003, s.18.

⁸⁹ Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, **Economics, Principles, Problems and Policies**, New York: Irwin McGraw Hill Company, 1999, s.73.

2.2. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ (WTO)

1947-48 yıllarında Havana’da toplanan 50 kadar ülkenin temsilcisi Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO) adlı bir örgütün kuruluş yasasını hazırladılar. Ancak başta ABD olmak üzere bazı sanayileşmiş ülkeler tarafından onaylanmamıştır. O nedenle ITO hiçbir zaman kurulup faaliyete geçemedi. Onun amaçlarını gerçekleştirme görevi GATT tarafından devralındı. GATT önceleri geçici bir anlaşma şeklinde ortaya çıktı. Ancak ITO sözleşmesinin onaylanmaması üzerine de onun amaçlarını devralan sürekli bir kurum haline gelmiştir.⁹⁰

GATT kuralları ve tamamlayıcı anlaşmaları, 1986 ile 1994 yılları arasında gerçekleştirilen Uruguay Round Ticaret Müzakerelerinde dünya ticaretinin değişen koşullarına uyum sağlamak amacıyla güncelleştirilmiştir. Uruguay Round’dan önce gerçekleşen yedi müzakere turunda gümrük vergilerinin azaltılması hedeflenirken Uruguay Round’da bu hedefin yanı sıra dünya ticaretindeki kural ve disiplinlerin güçlendirilmesine yönelik ve tüm ülkelerin taraf olduğu 29 anlaşma, bir paket halinde kabul edilmiştir. GATT metninin yanı sıra süreç içerisinde alınan kararlar ve Uruguay Round’da geliştirilen bazı mutabakatlar (Understanding), GATT 1947 olarak bilinmektedir.15 Nisan 1994 tarihli Nihai Senet (Final Act) ile Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurulmuş ve GATT’ın yerini almıştır. Uruguay Round’un tamamlanmasıyla dünya ekonomisi ileriye doğru çok önemli bir atılım gerçekleştirmiştir. Dünya Ticaret Örgütü’nün amacı, üye ülkelerin ticaret ve ekonomi alanındaki ilişkilerini geliştirmek, hayat standartlarını yükseltmek, tam istihdamı sağlamak, reel gelir ve talep hacminde istikrarlı bir artış sağlamak, dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine uygun bir şekilde kullanımını sağlamak ve çevreyi koruyacak ve farklı gelişme seviyelerindeki ülkelerin ihtiyaç ve endişelerine cevap verecek şekilde mevcut kaynakları geliştirmektir. Bu amaçların gerçekleşebilmesi için uluslararası ticareti kısıtlayan her türlü engelin ve farklı muamelelerin kaldırılması gerekmektedir. Ticareti kısıtlayan engellerin kaldırılması, ithalat ve ihracata uygulanan her türlü tarife dışı engeli tarifeye dönüştürerek ortadan kaldırılması anlamına gelmektedir. Farklı muamelelerin kaldırılması amacıyla iki önemli kural geliştirilmiştir. “En Çok Kayrılan Ülke Kuralı”na göre, bir ülkeye sağlanan kolaylık ya da verilen taviz ayırım yapılmaksızın tüm diğer ülkelere de sağlanacaktır. İkinci kural olan 'Milli Muamele Kuralı' ise yurt içinde uygulanan vergi ve muamelelerde yerli ve yabancı ayırımı yapılmaksızın her türlü mal ve hizmete eşit muamele uygulanmasını öngörmektedir.⁹¹

Uruguay Turu sonrasında yeniden oluşturulan Dünya Ticaret Örgütü üç temel anlaşmaya dayanmaktadır. Bunlar; Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması (GATT), Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması (GATS) ve Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması’dır (TRIPS). Yeni sistemde 1948 yılında kurulan GATT, ayrı bir örgüt olarak kalmamış ve DTÖ sistemine dahil edilmiştir. Örgüt ayrıca mal ticareti ve hizmet ürünlerinde ticaretin daha ileri seviyede serbestleştirilmesi için ülkeler arasındaki müzakereler için bir “forum” olma görevini üstlenmiştir.⁹² Dünya Ticaret Örgütü’nün kuruluş fikri çeşitli ihtiyaç ve öneriler sonucunda ortaya çıkmıştır ve kuruluşunda çeşitli isimler önerilmiştir. Tur görüşmelerinin içinde yapılan 15 görüşmenin neticesinde ilk önce ‘GATT sisteminin fonksiyonelleşmesi’ Functioning of the GATT system’ (FOGS) adında kurulması düşünüldü. Ancak daha sonra getirilen yeni öneriler neticesinde World Trade Organization (WTO) olarak kararlaştırılmıştır.⁹³

⁹⁰ Uğur Özgöker, *Uluslararası Siyasi, Askeri ve Ekonomik Örgütler*, İstanbul: Der Yayınları, 2006, s.133.

⁹¹ Nil Karaca, s.87.

⁹² Karluk, *Uluslararası Ekonomi*, s.319.

⁹³ Matsushita, Schoenbaum and Mavroidis, s.204

DTÖ'ye üyelik yaklaşımına yönelik değişime hangi unsurların neden olduğu ve ülkelerin Uruguay Round'dan kaynaklanan kurala dayalı sisteme neden daha fazla ilgi gösterdikleri önemli bir sorudur. Bu soruların ortaya çıkışında birçok neden bulunmasına karşın, üç tanesinin belirtilmesi önem taşımaktadır.

İlk neden, uluslararası ticaret ve doğrudan yabancı sermaye akışı aracılığıyla dünya ekonomisinin küreselleşme hızına ilişkindir.

İkinci neden, ülkelerin uluslararası ticarete bağılıklarını artıran söz konusu küreselleşme sürecinin, birçok ülkenin ekonomi ve ticaret politikalarındaki belirgin değişikliklerle daha da hızlandırılmış olmasıdır.

Üçüncü neden ise, söz konusu serbest ve açık ticaret politikaları ve ülkelerin doğrudan yabancı sermayeyi teşvik etmek için aldıkları önlemlerin, çok uluslu şirketleri girdi ve ara malları maliyeti daha düşük olan ülkelere temin etmeye ve üretim tesislerini bu ülkelere kurmaya teşvik etmesidir.⁹⁴

Dünya Ticaret Örgütü'nün yapısı; En az iki yılda bir toplanan ve tüm ülkelerin temsilcilerinden oluşan bir Bakanlar Konferansı vardır. GATT'ın Genel Kurul'una denktir. Bakanlar Konferansı, bir üyenin talebi üzerine ve Anlaşma ile ilgili Çok taraflı Ticaret anlaşmasının karar alma konusundaki Özel hükümlerine uygun olarak Anlaşma kapsamına giren konulardan herhangi birinde karar almaya yetkilidir.

İlk toplantı, 9-13 Aralık 1996'da 128 ülkenin bakan seviyesinde kanunıyla Singapur'da yapılmıştır. Seattle'da 30 Kasım – 3 Aralık 1999 tarihleri arasında yapılan ve başarısızlıkla sonuçlanan Üçüncü Konferansın ardından Dördüncü Bakanlar Konferansı, 9-13 Kasım 2001 tarihlerinde Katar'ın başkenti Doha'da,⁹⁵ V.'si 2003 yılında Meksika Cancun'da, VI.'sı 2005 yılında Hong Kong'da yapılmıştır. Son toplantı olan Yedinci Bakanlar Konferansı 30 Kasım – 02 Aralık tarihlerinde İsviçre'nin Cenova kentinde toplanacaktır. Toplantının gündemi “ Çok Taraflı Ticaret Sistemi ve Güncel Küresel Ekonomik Durum” olarak belirlenmiştir.

Ayrıca, DTÖ'nün daha sık toplanan ve tüm üye ülke temsilcilerinden oluşan bir Genel Konsey'i vardır. Bu konseye bağlı, Mal Ticareti Konseyi, Hizmet Ticareti konseyi gibi konseyler vardır. DTÖ'nün sekretaryasını yürüten bir Genel Direktör vardır. DTÖ anlaşmazlıkları önleme mekanizması, anlaşmazlığa taraf olanların herbirine temyiz yoluna gitme imkanı tanımaktadır. Temyiz başvuruları Anlaşmazlıkların Çözümü Organı (DSB) tarafından kurulan bir daimi Temyiz Organı tarafından cevaplandırılmaktadır. Bu Temyiz Organı DTÖ üyelerini temsil eden yedi kişiden oluşmaktadır ve dört yıl görevde kalmaktadır. Bu kişilerin, herhangi bir hükümete bağlı olmamaları, hukuk ve uluslararası ticaret alanında tanınan, bilgili kişiler olmaları gerekmektedir. DTÖ'nün şu anda 153 üyesi bulunmaktadır. (*) DTÖ bütçesi 83 milyon ABD \$'dır ve ülkelerin katkıları ticarete aldıkları paya göre belirlenmektedir. DTÖ bütçesinin bir kısmı Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC)'ne gitmektedir.⁹⁶

⁹⁴ International Trade Centre, **İşletmeler İçin Dünya Ticaret Sistemi Rehberi**, 2. Baskı, Londra – İngiltere, İktisadi Kalkınma Vakfı (çev.), 1999. s.7.

⁹⁵ Karluk, Uluslararası Siyasal ve Ekonomik Kuruluşlar, s.162.

(*) Üyeler için Bknz: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

⁹⁶ Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dünya Ticaret Örgütü, 22.06.2006, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay& yayinID=285&icerikID=385&dil=TR>, (09.03.2009)

2.3. İKTİSADİ İŞBİRLİĞİ VE KALKINMA ÖRGÜTÜ (OECD)

14 Aralık 1960 tarihinde imzalanan Paris Sözleşmesi'ne dayanılarak kurulmuş olan uluslararası ekonomik bir örgüttür. OECD, savaş yıkıntıları içindeki Avrupa'nın Marshall Planı çerçevesinde yeniden yapılandırılması amacıyla 1948 yılında kurulan Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün (OEEC) doğrudan mirasçısıdır.⁹⁷

1958 yılında OEEC'nin bir kısım üyelerinin Avrupa'da AET'yi kurmaları, OEEC üyeleri arasında ayrıcalıklı bir durumun ortaya çıkmasına yol açmıştır. 1950'li yılların sonlarına doğru dünya ekonomisi, yeni yeni sorunlar ile yüzde yüze gelmiş, gelişme yolunda olan ülkelerin ekonomik kalkınma sorunları, dünya çapında önem kazanmaya başlamıştır. Bu ortamda ABD Başkanı, Fransa Cumhurbaşkanı, İngiltere ve Batı Almanya Başbakanları, 1959 Aralık ayında bir toplantı yaparak, gelişme yolunda olan ülkelere uluslararası işbirliği içinde yardım yapılmasını görüşmüşlerdir.

Gelecekteki işbirliğinin belirlenmesi amacıyla 13 ülke ve AT Komisyonunun katılımıyla 12-13 Ocak 1959 tarihlerinde Özel Ekonomik Komite toplanmıştır. Komite içinde Dörtler Grubu adıyla bilinen bir çalışma grubu kurulmuş ve OEEC'nin fonksiyonlarının devamını içeren bir anlaşma taslağı hazırlanmıştır. Grubun, OEEC'nin günceleştirilmesi konusunda hazırladığı Rapor, 7 Nisan 1960'da yayınlanmıştır. OEEC'ye yeni bir şekil verilmesi konusundaki Konferans ise, 24-25 Mayıs 1960'da toplanmıştır. OEEC'yi, OECD'ye dönüştürmek amacıyla T. Kristensen başkanlığında çalışan Hazırlık Komitesi, görevini 23 Kasım 1960 tarihinde tamamlamıştır. OECD'yi kuran Anlaşma, 14 Aralık 1960 tarihinde Paris'te imzalanmıştır. Paris Anlaşması, 30 Eylül 1961'de yürürlüğe girmiştir. Türkiye, 29 Mart 1961 tarih ve 293 sayılı Yasa ile OECD'ye katılmıştır. OECD'nin kurulması ile birlikte, OEEC'nin isminde yer alan Avrupa kelimesi çıkarılmış, bunun yerine kalkınma kelimesi eklenmiştir. Paris Anlaşması'nın ilk maddesi, ekonomik kalkınmanın, sadece üyeleri açısından değil, dünya ekonomisi ve üye olmayan ülkeler bakımından da gerçekleştirilmesinin zorunluluğuna açıkça değinmiştir. OECD'nin kurucu üyeleri, OEEC'nin 18 Avrupalı üyesi ile Kanada ve ABD'dir. Fakat bu iki ülke bu defa OECD'nin ortak değil, tam üyeleridir.⁹⁸ OECD 20 kurucu üye ile kurulmuştur. Şu anda 30 üyeli bir yapıya sahiptir.(*)

OECD'nin üç temel amacı, Paris Anlaşması'nın 1. maddesinde şu şekilde belirlenmiştir:

- Finansal istikrarın eşzamanlı olarak korunduğu üye ülkelerde ve hem de gelişmekte olan ülkelerde halkın yaşam standartlarının iyileştirilmesi, sürekli ve dengeli ekonomik gelişim sağlayan politikaya destek ve yardım, işsizliğin ortadan kaldırılması
- Ekonomik genişleme politikasının uyandırılması ve sosyo-ekonomik eş güdümlü gelişmenin desteklenmesi
- Uluslararası yükümlülükler uygun olarak çok taraflı ve ülkeler arasında ayırım gözetmeyen dünya ticaretinin geliştirilmesine destek verilmesi.

⁹⁷ Özgöker, s.156.

⁹⁸ Karluk, Uluslararası Siyasal ve Ekonomik Kuruluşlar, s.34.

(*) OECD üye ülkeleri; Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İzlanda, İrlanda, İtalya, Japonya, Güney Kore, Lüksemburg, Meksika, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovak Cumhuriyeti, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, İngiltere ve ABD'dir.

OECD'ye üye veya bu örgüte üyelik talebinde bulunan ülkeler, sosyo-politik ve ekonomik yaşamda, aşağıda belirtilen üç ilkeyi vazgeçilmez değerler olarak benimsemişlerdir. Bunlar;

- Demokrasi
- İnsan haklarına ve yurttaş özgürlüğüne bağlılık
- Açık Pazar ekonomisi çerçevesinde istikrarlı gelişimdir.⁹⁹

Teşkilatın iki temel organı vardır: Konsey ve Konseye bağlı komiteler ve çalışma grupları ve Genel Sekreter ve onun personelinden oluşan Sekretarya.

Konsey: OECD'nin en yüksek karar organı olan Konsey'de her üye ülkenin bir temsilcisi vardır. Konsey, yılda bir defa bakanlar düzeyinde ve düzenli olarak da (prensip, ayda iki defa) Ulusal Delegasyon Başkanları düzeyinde toplanmaktadır. Konsey, genel politika ile ilgili tüm konulardan sorumludur. Konsey, Teşkilatın amaçlarını gerçekleştirmek için gerekli bağlı kuruluşları kurabilir. Konseyin her yıl atayacağı 14 üyeden oluşan İcra Komitesi, Teşkilatın amaçlarının gerçekleştirilmesine yardımcı olmak üzere kurulmuştur. Teşkilatın 200'den fazla komitesi ve özel çalışma grupları bulunmaktadır.¹⁰⁰

OECD'nin IMF ve GATT gibi kuruluşlarda olduğu gibi uluslararası mali işbirliğinin sağlanması veya ticaretin serbestleştirilmesi şeklinde özel bir görev alanı yoktur. Daha çok ekonomik ve ticari konuların ele alındığı bir "tartışma ve inceleme forumu" niteliği vardır. OECD Bakanlar Konseyi toplantıları, IMF ve Dünya Bankası, G-7 toplantılarından sonra düzenlenerek, parasal sorunlarla diğer ekonomik konular daha ayrıntılı olarak değerlendirilmektedir.¹⁰¹ OECD, Batılı sanayileşmiş ülkeler arasında, birlik, dayanışma ve işbirliği sağlayan, bu ülkelerin ekonomik ve siyasal konularda görüşlerini belirleyip uyumlaştırmaya aracılık eden bir kuruluştur. Bu örgüt içinde ABD, geleneksel olarak Batı'nın önderliği rolünü sürdürmektedir.

OECD çerçevesinde yapılan toplantılar neticesinde, her yıl dünya ekonomisindeki gelişmeler ve üye ülkeleri ekonomik ve mali politikaları gözden geçirilir. Böylece temel sorunlar karşısında ortak tutumlar belirlenir ve ulusal politikalarda uyum sağlanarak, dünyadaki gelişmelerden üyelerin olumsuz yönde etkilenmesi önlenmeye çalışılır. OECD her yıl dünya ekonomisinin genel görünümü ve üye ülkelerin ekonomik gelişmeleri konusunda araştırmalar yapar, raporlar yayımlar. Batılı ülkelerin gelişmekte olan ülkelere sağladıkları dış yardımlar da OECD içinde, bu konuyla görevli Kalkınma Yardımları Komitesi (DAC) tarafından yürütülür. Böylece, yardımların tutarı, alınabilmesi ve geri ödeme koşulları gibi konularda birlikte hareket edilir.¹⁰²

⁹⁹ Özgöker, s.157.

¹⁰⁰ Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detayrk&yayinid=1045&icerikid=1156>, (22.03.2009)

¹⁰¹ Karluk, Uluslararası Siyasal ve Ekonomik Kuruluşlar, s.36.

¹⁰² Seyidoğlu, s.257.

2.4. BİRLEŞMİŞ MİLLETLER TİCARET VE KALKINMA KONFERANSI (UNCTAD)

II. Dünya Savaşı'ndan sonra bağımsızlıklarını kazanan eski sömürge, yeni az gelişmiş ülkeler. Birleşmiş Milletler ve diğer uluslararası kuruluşlar içinde önemli ve etkili bir grup oluşturmuşlardır.

Bu etkinliklerinin sonucunda Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, 1960'lı yılları, Birinci Kalkınma On Yıla ilan etmiş ve 1962'de bir Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (United Nations Conference on Trade and Development: UNCTAD) toplanması konusunda karar almıştır. Birleşmiş Milletlere üye gelişme yolunda olan ülkeler, GATT ilkelerinin kendi yararlarına çalışmadığı düşüncesinde idiler. Çünkü ticaretin liberalize edilmesinden daha çok gelişmiş ülkeler yararlanıyordu. Bu ülkeler 6.000'e yakın ihracat kalemi ile bütün dünyaya yönelmiş iken, Gelişmekte olan ülkelerin çok az sayıda ihracat maddeleri geleneksel bir kaç pazarın dışına çıkamıyordu. Ayrıca gelişme yolunda olan ülkeler, genç sanayilerini korumak için gelişmiş ülkelere yeterince destek görmüyorlardı.

Aslında Gelişmekte olan ülkeler GATT'ı, bir "zenginler kulübü" olarak değerlendiriyor ve ayrımcılık yapmama prensibini, yeni kurulan ve henüz gelişmemiş genç sanayilerin korunması ilkesi ile bağdaştıramıyorlardı. 1965 yılında GATT Anlaşması'na bu ülkeler ile ilgili 4. Bölüm'ün eklenmesi de, yapılan eleştirilere son vermemişti. Gelişmekte olan ülkeler sorunlarının daha ayrıntılı ve toplayıcı bir uluslararası kuruluşta görüşülmesini istiyor ve bunları üç başlık altında topluyorlardı. Bunlar;

- Artan dünya ticaretindeki payları giderek azalmakta ve dış ticaret hadleri kötüleşmekte
- Sanayileşme süreçlerini hızlandırabilmek için gelişmiş ülkelerin pazarlarına daha kolay girebilmeleri sağlanmak idi
- Sanayileşmiş ülkelere aldıkları yardımlar mutlaka arttırılmalı idi.

Gelişmekte olan ülkelerin bu istekleri devam ederken, 23 Mart- 16 Haziran 1964 tarihleri arasında ilk UNCTAD Konferansı Cenevre'de toplanmıştır. BM Genel Kurulu'nun 30 Aralık 1964 tarih ve 1995 (XIX) sayılı Kararıyla da UNCTAD'ın Genel Kurul'un bir organı olmuştur.¹⁰³ UNCTAD/ICC kuralları 1980'de ICC'nin 5.1 kuralları olarak FIATA çok taraflı taşıma kuralları olarak kabul edildi, resmi ismi ise Hamburg Kuralları anlaşmasıdır.¹⁰⁴

Kurulduğu günden beri UNCTAD barışçıl, ihtilafsız ve karşılıklı yarar ilkelerine dayalı olarak büyümeye dayalı, adil bir uluslararası ticaret ve ekonomik düzen kurmaya çalışmaktadır. 1990'lı yılların başlarında kalkınmakta olan ülkelerin ekonomik kalkınmalarına ve uluslararası ticaretin geliştirilmesine yönelik olarak, yeni bir dizi eylemlerin yapılması gerektiği hususunda görüş birliği doğmuştur. Bu konsensus, UNCTAD'ın VIII. konferansında tespit edilmiştir. Konferansta, Cartagena Anlaşması kabul edilmiştir. Cartagena Anlaşması; kalkınma sürecini hızlandırmak amacıyla finans, ticaret, mal ve hizmetler alanlarında uygulanacak ulusal ve uluslararası düzeyde kuralları ve politikaları tespit etmektedir.¹⁰⁵

¹⁰³ Karluk, Uluslararası Siyasal ve Ekonomik Kuruluşlar, s.211.

¹⁰⁴ Jan Ramberg, **International Commercial Transactions**, ICC Publishing, 1997, s.181.

¹⁰⁵ Dış Ticaret Müsteşarlığı, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı, [http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/yaziciDostu.cfm?dokuman=pdf&action=detayrk&yayinID=1031&icerikID,](http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/yaziciDostu.cfm?dokuman=pdf&action=detayrk&yayinID=1031&icerikID) (30.03.2009)

Birinci UNCTAD Konferansının sonucunda BM Genel Kurulu, 30 Aralık 1964 tarihinde almış olduğu bir Karar'da, UNCTAD'ın amaçlarını beş başlık altında toplamıştır. Bunlar:

- Farklı gelişme seviyesindeki ülkeler arasındaki dış ticareti, Özellikle gelişme yolunda olan ülkelerin ekonomik kalkınmalarını hızlandıracak şekilde teşvik etmek,

- Ekonomik kalkınma ve uluslararası ticarete ilişkin ilke ve siyasetleri belirlemek ve bunları uygulamak,

- BM sistemi içindeki diğer uluslararası kuruluşlar ile ekonomik kalkınma ve uluslararası ticaret konularında işbirliği yapmak ve bu amaçla ECOSOC ve BM Genel Kurulu ile ortaklaşa çalışmak,

- Uluslararası ticarete ilişkin çok taraflı anlaşmalar yapılmasına yardımcı olmak,

- Uluslararası ticaret ve kalkınma konularında BM üyeleri ve diğer ekonomik kuruluşlar arasında ekonomik siyasetlerin uyumunu sağlayacak bir merkez görevini yerine getirmektir.¹⁰⁶

1964 yılındaki toplantıda UNCTAD'ın toplanması Kuzey-Güney diyalogunun çok önemli bir halkasıdır. Az gelişmiş ülkeler toplantıda, daha önce eş görülmemiş biçimde sanayileşmiş ülkelere karşı sorunları dile getirme fırsatı buldular. Toplantı sonrasında ortak görüşlerini daha güçlü biçimde savunabilmek amacıyla '77'ler Grubu' diye bilinen bağlantısız ülkeler birlik içinde hareket etmişlerdir.(*). UNCTAD toplantısında az gelişmiş ülkeleri ilgilendiren hemen hemen tüm ekonomik konular tartışıldı. Bunlar arasında örneğin gelişmiş ülkelerin iç piyasalarındaki koruyucu uygulamaların kaldırılması, az gelişmiş ülkelere daha uygun koşullardan ve yeterli miktarda dış kredi sağlanması, vb. öneriler yer almıştır.

UNCTAD, her dört yılda bir toplanarak Kuzey ile Güney arasında uluslararası ekonomik konuların savunulduğu bir forum rolü oynar Ticaret ve Kalkınma Kurulu adlı sürekli bir organa sahiptir. Bu kurul az gelişmiş ülkeleri ilgilendiren tüm konularda çalışmalar yaparak BM Genel Kuruluna rapor eder. Çeşitli alanlarda özel komiteleri de vardır. Bu güne kadar 12 tane genel kurul toplantısı yapılmıştır. En son toplantı 2008 yılında, Ganada, Accra'da yapılmıştır. Fakat bu güne kadar bu toplantılardan alınan sonuçlar beklenenin çok gerisinde kalmıştır. En önemli toplantı II. toplantı olan 1968 Yeni Delhi toplantısıdır. Buna göre az gelişmiş ülkelerin ihraç edecekleri bazı sanayi ürünlerine sanayileşmiş ülke piyasalarında düşük gümrük tarifeleri uygulanması ile ilgili Genel Preferanslar Sistemi (Generalized System of Preferences-GSP) kabul edilmiştir(**).

1964'te 119 ülke ile başlayan 1987'de 170 ülkeye, şimdi 193 ülkeye ulaşan UNCTAD¹⁰⁷, gelişmekte olan ekonomilerin birçok problemini henüz çözüme kavuşturamamıştır. UNCTAD, gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasında birçok konuda çeşitli sıkıntılı konularda diyalog kanallarının açılmasını ve bazı konularda bilgi

¹⁰⁶ Kara, s.30.

¹⁰⁷ UNCTAD üyeleri için bkz; <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1929&lang=1>,

(*) 77'ler Grubu; diye anılan bu harekete katılan ülke sayısı 150'yi geçti, ama bunlardan bu günde hala 77'ler Grubu diye söz edilmektedir.

(**) GSP; Dış Ticarete Kullanılan Belgeler, Form A, bölümünde ilgili tarifelerden yararlanmak için ticarete kullanılan belge detaylarını bulabilirsiniz.

alışverişini oluşturmuştur. Bununla birlikte BM'nin bir kuruluşu olması ve her zaman hararetli tartışmaların yaşandığı bir yer olarak, yeterli önemi kazanabilir.¹⁰⁸

Kısacası, UNCTAD'da, tek ülke – tek oy prensibi ile karar alındığı için az gelişmiş ülkelerin denetimi altında olan bir kuruluştur. Az gelişmiş ülkeler örgüt içinde az çok birlikte hareket etme olanağına sahiptir. GATT ve IMF gibi kuruluşlarda sanayileşmiş ülkeler egemen olmaları dolayısıyla, az gelişmiş ülkeler bunu dengelemek için bu kuruluşa şiddetle ihtiyaç duymaktadırlar. UNCTAD'ın yeterli ölçüde etkinlik kazanamamasında belki de en önemli bir neden, örgütün oy verme yapısıyla ilgilidir. Bu konuda üye ülkelerce benimsenen kural, 'onaylanma' ilkesidir. Buna göre, kararlar, bunları onaylamayan ülkeler bakımından bağlayıcı olmaz. Dolayısıyla uluslararası ekonomik düzeni değiştirmeye yönelik olarak alınacak bir karar, ancak gelişmiş ülkelerce desteklenirse uygulama olanağı bulabiliyor.¹⁰⁹

2.5. DÜNYA GÜMRÜK TEŞKİLATI (WCO)

Dünya Gümrük Örgütü kurulması fikri ise, ilk kez Avrupa Ekonomik İşbirliği Komitesi'nin 12 Eylül 1947 tarihinde oluşturduğu Çalışma Grubunun incelemelerine dayanmıştır. Söz konusu Çalışma Grubu, GATT (Tarife ve Ticaret Genel Anlaşması) esaslarını temel alan bir çerçevede, Avrupa Gümrük Birliği kurulmasına yönelik bir oluşum içine girmişti. Belçika'nın bu yeni oluşumun ev sahipliğini üstlenme talebi ile Brüksel'de bir ofis ve iki komite kurulmuştu. Ekonomik Komite (bugünkü adıyla Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) ile Gümrük Komitesi (bugünkü Dünya Gümrük Örgütü) adı verilen bu Komiteler temel itibarıyla ülkelerin ekonomik, mali ve uluslararası ticaretin temel yapısını oluşturan gümrük işlemlerinin geliştirilip yeknesaklığının sağlanması konularında temel çalışmalar yapmayı üstlenmişlerdi.

Avrupa Ekonomik İşbirliği Komitesi'nde temsil edilen 13 ülke, 12.09.1947'de Paris'te, Avrupa Gümrük Birliği'nin uygulanabilirliğini tartışmak üzere bir Çalışma Grubu oluşturmaya karar verdi. Bu Çalışma Grubu, 1948'de Ekonomik Komite ve Gümrük Komitesi'ni oluşturdu. Ekonomik Komite, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'ne (OECD) dönüşecek olan Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütünü (OEECD) oluşturdu. Gümrük Komitesi ise, ülkelerin gümrük tekniklerinin karşılaştırılmalı incelemesiyle görevliydi ve özellikle ortak tarife nomanklatürünün tesisi ve ortak kıymet tanımının benimsenmesi üzerinde yoğunlaşmıştı.

04.11.1952'de imzalanan Gümrük İşbirliği Konseyi'ni kuran Sözleşme ile oluşturulan Gümrük İşbirliği Konseyi, gümrük sistemlerinde en üst düzeyde uyumu ve yeknesaklığı sağlayan ve özellikle birbirleri ile bağlantılı gümrük teknikleri ve gümrük düzenlemelerinin geliştirilmesi ve iyileştirilmesinde mevcut sorunları inceleyen bir kurumsal yapı olarak oluşturuldu. Gümrük İşbirliği Konseyi, ilk toplantısını 26.01.1953'te gerçekleştirdi ve bu ilk oturumuna aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 17 Avrupa Ülkesinin (Türkiye, Avusturya, Almanya, Belçika, Danimarka, Fransa, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Lüksemburg, Norveç, Portekiz ve Yunanistan) temsilcileri katıldı.¹¹⁰ Devam eden yıllarda, üye sayısı arttı ve 1994 yılında Konsey isminin, Dünya Gümrük Örgütü (WCO) olarak

¹⁰⁸ Dara Khambata, Riad Ajami, **International Business, Theory and Practice**, Singapur: Maxwell Macmillan International Editions, 1992, s.170.

¹⁰⁹ Seyidoğlu, s.697.

¹¹⁰ Ozon Diriöz, **Dünya Gümrük Örgütü ve Dünya Ticaretine Olan Etkileri**, Gümrük Kontrolörleri Derneği, Gümrük Dünyası Dergisi, Sayı 52, <http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/52/2.html#>, (30.03.2009).

değiştirilmesine karar verdi. Şu anda 171 üyesi bulunan Dünya Gümrük Örgütü, bu gün uluslararası ticaretinin yönünü tayin eden ülkelerin % 98'ni üye olduğu bir kuruluş haline gelmiştir.¹¹¹

Dünya Gümrük Örgütü görevini aşağıdaki şekillerde yerine getirmektedir:

- Eşyaların ve insanların sınır aşan hareketini idare eden gümrük rejim ve sistemlerinin etkin ve basitleştirilmiş tekbiçimli uygulanması ve uyumlulaştırılması için çeşitli uluslararası araçların geliştirilmesi ve idare edilmesi.

- Harmonize eşya tanımlama ve kodlama sistemi, gümrük vergilerinin toplanması ve eşya sınıflandırılması için ortak zemin oluşturulması yoluyla uluslararası ticaretin kolaylaştırılmasına katkıda bulunur.

- Revize Kyoto Konvansiyonu, gümrük idarelerini etkin gümrük kontrolünü kolaylaştıran basit, etkili ve öngörülebilir gümrük rejimleri için modern ve aynı tarzda bir ilkeler seti ile donatan anahtar bir araçtır.

- Geçici Kabule ilişkin İstanbul Konvansiyonu bir gümrük birliğinde veya devlette gümrük vergi ve resimlerinden muaf olarak eşyaların geçici kabulünü kapsayan varolan tüm anlaşmaları tek bir yasal enstrümanda bir araya getirmektedir.

- Dünya Gümrük Örgütü, Dünya Ticaret Örgütü'nün Kıymet Takdiri Anlaşması'nın (Valuation Agreement) aynı şekilde uygulanması ve yorumlanmasını sağlamakta ve üyelerince uygulanabilmesi için Dünya Ticaret Örgütü tarafından Cenevre'de hali hazırda incelenen Harmonize Menşe Kurallarını geliştirmiş durumdadır.

- Eşyaların hareketinin güvenliğini sağlamak için uluslararası standartlar geliştirmek: Güvenli standartlar çerçevesi, uluslararası ticaret tedarik zincirini güvenli hale getirmek için WCO üyelerinin ve ekonomik operatörlerin uygulamaları gereken minimum önlem seviyesini listelemektedir. Bunun uygulaması "WCO Columbus Programı" altında yürütülen sürdürülebilir gümrük kapasite inşası vasıtasıyla geliştirilmektedir.

- Üyelerinin, modernizasyon çabalarına kapasite inşa programları vasıtasıyla yardımcı olmak.

- Özellikle ticaretin güvenliği ve sahtekarlıkla mücadele için iletişim ve kolaylaştırmaların geliştirilmesine yönelik olarak gümrük idarelerinin kendi arasındaki ve idare ile ticaret topluluğu arasındaki işbirliğini teşvik etmek.

- Özel sektörü eğitmek.¹¹²

Harmonize Sistem'den kısaca belirtmek gerekirse, Harmonize sistem (HS) neredeyse tüm ülkelerde gümrük vergilerinin ve uluslararası ticaret istatistiklerinin toplanması için bir zemin olarak kullanılmaktadır. HS kullanımı gümrük idaresinin uluslararası sınıflama standartlarıyla tam uyumlu istatistikler üretmesini sağlar. Halihazırda dünya ticaretinin % 98'ini temsil eden 200 ülke ve Gümrük Birliği yada Ekonomik Birlik (HS Konvansiyonuna

¹¹¹ World Customs Organizations (WCO), "History", http://www.wcoomd.org/home_about_us_auhistory.htm,

¹¹² Tamer Şen (Çvr.), Dünya Gümrük Örgütü, İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği, http://www.igmd.org/makaledavam.asp?haber_id=266,

124 akit taraf da dahil olmak üzere) harmonize sistemi kullanmaktadır. Bu yüzden dünya ticaretinde en önemli araçlardan biridir. 1970 ve 1980'lerde başlangıçta ticareti kolaylaştırıcı bir inisiyatif olarak geliştirilen HS bugün de doğru bir şekilde gelir toplamak için değerli bir araçtır.

WCO tarafından çok amaçlı bir nomenklatür olarak geliştirilen HS aşağıdaki konularda bir temel olarak kullanılmaktadır:

- Gümrük tarifesi,
- Uluslararası ticaret istatistiklerinin toplanması,
- Menşe kuralları,
- Dahili vergilerin toplanması,
- Ticaret müzakereleri (örneğin Dünya Ticaret Örgütü tarife imtiyaz listeleri),
- Nakliye tarifeleri ve istatistikleri,
- Kontrole tabi eşyaların izlenmesi (örneğin atık maddeler, uyuşturucu, kimyasal silahlar, ozon tabakasını delen maddeler, devamlılığı tehlikede olan türler)
- Risk değerlendirmesi, bilgi teknolojisi ve uygunluk da dahil olmak üzere gümrük kontrol alanları ve rejimleri.¹¹³

Dünya Gümrük Örgütü, zaman içerisinde gümrük işlemlerinin uluslararası düzeyde uyumlaştırılması konusunda büyük bir gelişme kaydetmiştir. Bu gün gümrük konusunda çok sayıda sözleşme ve tavsiye kararı bulunmaktadır. Gümrük gelirlerinin toplanmasında esas alınan eşya sınıflandırmasına ilişkin Armonize Eşya Tanımlanması ve Kodlama Sistemi uygulamaya konulmuş ve bunlar üzerinde sürekli çalışmalar yapılarak uyumlaştırmalarının sürekliliği devam ettirilmiştir.

2.6. ULUSLARARASI STANDARTLAR TEŞKİLATI (I.S.O.)

ISO; merkezi Cenevre'de bulunan, 161 ülkenin üyesi olduğu, 1947 yılında kurulmuş, uluslararası standart hazırlayan ve yayımlayan en büyük uluslararası standart organizasyonudur. ISO, IEC (Uluslararası Elektroteknik Komisyonu) ve ITU (Uluslararası Telekomünikasyon Birliği) ile birlikte DTÖ ile stratejik bir ortaklık kurmuştur. Uluslararası standardizasyonu sağlayan üç temel kuruluştan biri olan ISO, geliştirdiği standartlar sayesinde küresel pazarın büyümesi için uzmanlık ve teknik deneyimleri ile ilgili ülkelere destek vermektedir.¹¹⁴

ISO'nun amaçlarını şu şekilde sıralayabiliriz;

- Uluslararası mal ve hizmet değişimini hızlandırmak,
- Bilimsel, teknolojik ve ekonomik faaliyetler alanında işbirliğini geliştirmek,
- ISO'ya olan pazar ilgisini artırmak,
- ISO sistemini ve standartlarını geliştirmek,
- Kaynakları en iyi şekilde kullanmak,
- Yeni teknik programları teşvik etmek,
- Gelişmekte olan ülkelerde altyapı oluşturmaktır.¹¹⁵

¹¹³ Tamer Şen (Çvr.), Dünya Gümrük Örgütü, İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği, http://www.igmd.org/makaledevam.asp?haber_id=267,

¹¹⁴ ISO, Information Centre, "Introduction", <http://www.standardsinfo.net/info/livelink/fetch/2000/148478/6301438/inttrade.html>,

¹¹⁵ International Organization for Standardization, "Aims", <http://www.iso.org/iso/about.htm>,

ISO 9000 ve ISO 14000, Uluslararası Standartlar Teşkilatı (ISO) tarafından yayınlanan kalite standartları serisidir. ISO 9000 ve ISO 14000 standartlar serisi bir ürün standardı olmayıp, ürünlerin nihai karakterlerini belirlememektedir. Sözelimi, ISO 9000 standartları, işletmelerin ürünleri üretme kapasitelerini göstermek için oluşturacakları kalite sisteminin değişik kısımlarını açıklamaktadır. ISO 14000 ise organizasyonların çevreye ilişkin gerekleri karşılamaına yardımcı olan standartlar serisidir. ISO 9000 "kalite yönetimi"yle ilgilidir. Daha açık bir ifadeyle, organizasyonların müşteri tatminini artırmak üzere onların ihtiyaçlarını ve ilgili standartların gereklerini karşılamaı ve bu amaç doğrultusunda faaliyette bulunması "kalite yönetimi" kapsamına girmektedir. ISO 14000 ise öncelikle "çevre yönetimi" ile ilgilidir. Bu seride, organizasyonların faaliyetleri nedeniyle çevreye verdikleri zararı en aza indirmek ve çevrenin korunmasına ilişkin kapasitelerini artırmak için neler yapması gerektiği belirtilir. Her iki standart serisi de, organizasyonların faaliyetlerinin doğrudan sonucu ile değil, bu faaliyetleri nasıl gerçekleştirdikleriyle ilgilidir. Bir başka ifadeyle, doğrudan ürün ile değil, üretim süreci ile ilgilendirler.¹¹⁶

ISO 9000, son ürünün kalitesinden çok ürün ve işletme yönetiminde, ürün tasarımında, kullanılan deney ve muayene yöntemlerinde, ürün ve hizmetlerin kalitesini etkileyen teknik, idari ve insan faktörlerini kontrol altında tutmak için gerekli organizasyon yapısında uygulanacak klavuzları içeren bir 'toplam kalite güvencesi' standarttır.¹¹⁷

Günümüzde Kalite Yönetim Sistemi konusunda ISO 9000 Kalite Sistem Standartları 1987 yılında yayımlandığı tarihten itibaren en fazla ilgiyi ve uygulama alanını bulan milletlerarası Standartlar haline gelmiştir. TS-EN-ISO 9000 Kalite Standartları Serisi, etkili bir yönetim sisteminin nasıl kurulabileceğini, doküman edilebileceğini ve sürdürüleceğini göz önüne sermektedir.¹¹⁸

Standard hazırlama alanının Birleşmiş Milletleri olarak kabul edilen ISO, bu yaklaşım amaç ve hedefler doğrultusunda dünyada ticaret ve sanayinin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi için vazgeçilmez olan uluslararası örgüt olarak hizmetlerini sürdürmektedir.

2.7. ULUSLARARASI TİCARET ODASI (ICC)

1919 yılında ABD'nin Atlanta şehrinde uluslararası bir konferans'ta Belçika, Fransa, İtalya, İngiltere ve ABD'nin öncülüğünde ilk temelleri atılmıştır. I. Dünya Savaşı'nın sona ermesiyle iş dünyasının yeniden yapılanmasını sağlamak, ticareti teşvik etmek, yatırımları hızlandırmak, pazar ekonomisini ve sermayenin serbest dolaşımını sağlamak için 1919 yılında Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce) Fransız yasalarına göre kurulmuştur. ABD'de olan merkez daha sonra Paris'e taşınmıştır. ICC'nin 1923 yılında kurulan Tahkim Divanı, dünyanın en büyük iş anlaşmazlığı mahkemesi durumunda çalışmaktadır. ICC, üretici, tüketici, sanayici, tüccar, bankacı, sigortacı birlikleri gibi çok sayıda mesleki kuruluşu bünyesinde toplar. ICC bünyesinde 75 ülkenin Milli Komitesi faaliyet göstermektedir. Bunlardan biri de 1950 yılında Odalar Birliği bünyesinde kurulan, 1987 yılında otonom statü kazanan ICC Türkiye Milli Komitesi'dir.¹¹⁹

¹¹⁶ Dış Ticaret Müsteşarlığı, "ISO Sistem Belgeleri", (09.01.2009)

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=181&icerikID=280&dil=TR>,

¹¹⁷ Namık Küçükkuşlu, **Sorularla Dış Ticaret Mevzuatı Rehberi**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1998, s.62.

¹¹⁸ Türk Standartları Enstitüsü, "TS-EN-ISO 9000:2000 Kalite Yönetim Sistemi", (11.01.2009)

<http://www.tse.org.tr/Turkish/KaliteYonetimi/9000bilgi.asp>, (11.01.2009)

¹¹⁹ Karluk, Uluslararası Siyasal ve Ekonomik Kuruluşlar, s.148.

Birinci Dünya Savaşının bitiminde ekonomide bozulan dengeleri yeniden sağlamak, savaşın kötü etkilerini bertaraf etmek gayesiyle böyle bir oluşum gerçekleştiren devletler, ICC amacını; "Himayecilikle mücadele, uluslararası ticaretin ve işbirliğinin geliştirilmesi, özel teşebbüsün güçlendirilmesi, uluslararası iş dünyasının gerektirdiği şartların düzeltilip standart hale getirilmesi" şeklinde tanımlamıştır.

Daha sonra bu amaç daha da gelişerek piyasa ekonomisinin desteklenmesi, uluslararası platformda iş dünyasının her yönüyle temsil edilmesi, ekonomik sorunların çözümünde çaba harcanması, iş dünyası ve uluslararası organizasyonlar arasında diyalog kurulması gibi konularda faaliyetler geliştirilmiştir. Bu gün gelişerek 139 ülkede binlerce üyesi olan büyük bir iş organizasyonu haline gelmiştir. Uluslararası Ticaret Odası, dünyanın her tarafındaki ticari, sınai, ulaşım, vb sektörlerden tüm girişimcilerin menfaatlerini koruyan ve onları temsil eden tek organdır; bir dünya ticari iş teşkilatıdır. Hükümet-dışı bir statüye sahiptir.

ICC'nin üst düzeydeki yönetim organları Konsey, Başkanlık, Yönetim Kurulu ve Finans Komitesi'nden oluşur. Konsey; ICC Bünyesindeki en yüksek idari organdır. Her Milli Komite tayin ettiği 1-3 Konsey üyesi vasıtasıyla Konsey'de temsil edilmektedir. Bu temsilciler iki yıl süre ile seçilmektedirler. Milli komiteler, ICC'nin esas gücü, aldığı kararları Milli Komiteleri kanalı ile aynı anda çok sayıda ülkede duyurabilmesinden kaynaklanmaktadır. Örneğin , G8'ler yaptıkları ekonomik zirvelerdeki dünyadaki bütün özel sektör temsilcilerinin görüşlerini aynı anda ICC kanalı ile olmaktadır.¹²⁰

İşlevleri, uluslararası alanda iş dünyasının tüm ekonomik faktörlerini temsil etmek, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki üyelerinin çıkarlarını menfaatlerini korumak, rekabetçi yatırımları ve dünya ticaretini teşvik etmek, ticari uygulamaları ve ticari terminolojiyi tüm üye ülkeler için ortak hale getirmek, uluslar arası ekonomik sorunların (özellikle ticari anlaşmazlıkların) çözümü için ülkeler arasında karşılıklı tanınmayı ve ilişkiyi geliştirici rol oynamak, gerekirse bu konuda ortak bir hukuki uzlaşma mekanizması (örneğin, tahkim dîvanı / tahkim odası) kurmak ve bu amaçla ülkeler arasında yakın ilişki ve barışı teşvik etmektir.¹²¹

ICC'nin uluslararası ticarete en büyük katkısı, UCP, ISBP ve INCOTERMS'dür. UCP (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama), Mayıs 2003'te Komisyon'un aldığı güncelleştirme kararı ile UCP 500, 26 ülkeden 40'ın üzerinde bankacılık ve taşımacılık alanında uzman kişilerin çalışmaları sonucunda UCP 600 1.Temmuz.2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir. UCP 600 kurallarının bir akreditif için uygulanabilir olması için akreditif metninde akreditifin UCP 600'e tabii olduğunun belirtilmiş olması gerekmektedir.

UCP 600 ICC'nin hazırlamış olduğu akreditif kurallarının 7. kez revize edilmiş şeklidir. İlk kez 1933 yılında oluşturulan akreditif kuralları zaman içerisinde yapılan revizyonlarla sürekli güncel tutulmuş, uygulamada karşılaşılan aksaklıklar giderilmeye çalışılmıştır. Aşağıda UCP'lerin tarihçesi verilmiştir.

1933 – Uniform Customs and Practice for Commercial Documentary Credits
1951 Revision – Uniform Customs and Practice for Commercial Documentary Credits

¹²⁰ ICC-Türkiye Milli Komitesi, "Tarihçe",
<http://icc.tobb.org.tr/iccmerkez.php>, (11.01.2009)

¹²¹ Nuray Korkmaz, **Uluslararası Kuruluşlar Rehberi**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yayın No: 1997-49, 1997, s.126.

1962 Revision – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
1974 Revision – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
1983 Revision – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 400)
1993 Revision – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 500)
2007 Revision – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600)

UCP 600 kuralları, şunları içermektedir.

- Bir akreditifte UCP 600 kuralları geçerli olacaksa mutlaka bunun belirtilmiş olması gerektiğini ilk madde olarak belirtmektedir.
- Tanımlar; akreditifin taraflarını tanımlamaktadır
- Yorumlar; akreditiflerde kullanılan standart kelimelerin nasıl yorumlanacağını belirtir
- Tarihler; vadeler, ibraz koşulları, teslim, kullanım koşullarını belirtir.
- Yükümlülükler; akreditifte her bir tarafın sorumluklarını belirtir.
- Belgeler; akreditifte istenilen belgeler ile orijinal belgelerin uyumuna bakan kuralları tanımlar.¹²²

Kısaca, UCP 600, 39 maddeden oluşmakta ve akreditiflere ilişkin kuralları belirlemektedir. UCP 600 'e ek olarak aynı kitapçığın sonunda, akreditif işlemlerinde elektronik ibraz kurallarının çerçevesini çizen eUCP'nin 1.1 Versiyonu yer almaktadır. Elektronik işlemlerin gelişmesi ile beraber eUCP'nin akreditif işlemlerinde giderek önem kazanacağı beklenmektedir. eUCP'nin güncel versiyonu 12 kuraldan oluşmaktadır.

ISBP, (International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Letters of Credit) (ISBP), (Akreditifler altında İbraz edilen belgelerin incelenmesine ilişkin uluslararası standart bankacılık uygulaması) ise Türkçe açıklamasında da belirtildiği gibi, belge standartlarının belirtildiği kurallar bütünüdür. ICC Komisyon'un Ekim 2002 de Roma'da yapılan toplantısında onaylanmış ve ayrıca yapılan bir oylama sonucunda resmi bir ICC dokümanı olarak kabul edilmiştir. ICC'nin global düzeyde kullanılan, akreditif kurallarını içeren UCP 500'ün uygulama alanındaki bir tamamlayıcısı niteliğindedir. ISBP, UCP'yi değiştirmemekte, kuralların günlük kullanımda nasıl uygulanacağını ayrıntılı biçimde açıklamaktadır. Bu haliyle kurallarda ifade edilen genel prensipler ile akreditif uygulamacılarının günlük çalışmaları arasındaki, doldurulmasına ihtiyaç duyulan bir boşluğu doldurmaktadır.¹²³ ISBP'de 2006 yılında UCP'nin güncellenmesinden sonra 2007 yılında revize edilme ihtiyacı doğmuştur. ISBP 2007 genel ilkeler, poliçeler ve vade tarihinin hesaplanması, faturalar, en az iki farklı taşıma şeklini kapsayan taşıma belgesi, konşimento, charter party konşimento, havayolu taşıma belgesi, karayolu, demiryolu ve karasal su yolu taşıma belgeleri, sigorta belgeleri ve kapsamı ve menşe şahadetnamesi ana başlıkları altında birbirini takip eden sıra numarasına sahip toplam 185 paragraftan oluşmaktadır.

ICC'nin ticaret hayatına kazandırdığı en büyük katkılardan biride, ülkelerarasında ticaretin serbest ve en kolay biçimde yapılabilmesi için, dış ticarete ihraç malının ithalatçının kullanımına bırakılmasının çeşitli türlerinde yani uluslararası teslim şekillerinde standartlar belirlemektir. Bu kurallara da INCOTERMS'lerdir. Bu konuyu 2.Bölüm'de Dış Ticarete Taşıma ve Teslim Şekillerinde anlattığımız için kısa bir açıklamada bulunacağız. INCOTERMS (International Commercial Terms), uluslararası satımlarda malların sevk ve

¹²² Uluslararası Ticaret Odası, **ICC'nin UCP 2007 Revizyonu**, ICC Yayın no:600, kitapçığından özet olarak aktarılmıştır.

¹²³ ICC, **Uluslararası Standart Bankacılık Uygulaması**, 2003, ICC Yayın No:645, s.3..

teslimine ilişkin kuralların yorumuna dair bir dizi kuralları ifade eder. Taraflar sözleşmelerinde INCOTERM'lerden birine atıf yapmak suretiyle satım konusu malın teslim şeklini, şartlarını, malla ilgili risk ve masrafların hangi tarafa ait olacağını, maldaki hasar, risk ve masrafların hangi andan itibaren bir taraftan diğerine intikal edeceğini belirlemiş olurlar. Uluslararası Ticaret Odası, dünyanın her tarafındaki ticari, sınai, ulaşım, vb sektörlerden tüm girişimcilerin menfaatlerini koruyan ve onları temsil eden tek organdır; bir dünya ticari iş teşkilatıdır. Hükümet-dışı bir statüye sahiptir.

Uluslararası Ticaret Odası, uluslararası serbest ticaretin ve serbest yatırımcılığın ve piyasa ekonomisinin yeryüzünde gelişmesini ve hakim kılınmasını teşvik eder, önyak olur. Çünkü dayandığı temel inancı, serbest ticaretin ülkelerarası barışın ve insanoğlunun ekonomik refahının mevcudiyeti ve korunması için temel bir kriter, bir güç olduğudur.

ICC'nin yukarıda anlatılan çalışmalarından da anlaşılacağı üzere, uluslararası ticaretin dünya üzerinde sağlıklı bir biçimde yürütülebilmesi için gerekli ortak kurallar ve düzenlemeler (ortak terminoloji) koyması ve uluslararası ticari anlaşmazlıklara tüm ülkeler için ortak bir çözüm mekanizması getirmesi ICC'nin en önemli işlevidir.¹²⁴

¹²⁴ Osman Barbaros Kemer, **Dış Ticaret Teknikleri**, İstanbul: Alfa Akademi, 2005, s.65.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILAN BELGE, TESLİM VE ÖDEME STANDARTLARI

3.1. ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILAN BELGELER

3.1.1. Ticari Belgeler

3.1.1.1. Satış Sözleşmesi (*Sales Contract*)

Alıcılar Pazar ve piyasa araştırmalarını tamamladıktan ve bir mal veya hizmeti almak için nihai karar oluşturduktan sonra satıcıdan malın alınması için Ödeme, teslim ve diğer şartları İçeren bir sözleşmesi düzenlemelerini talep ederler. Satış sözleşmelerini genelde anlaştıkları veya üzerinde mutabık kaldıkları şartlara göre satıcılar düzenlerler. Sözleşmenin bir diğer tarafı olan alıcıda sözleşme şartlarını iyi algılayıp ayrıntılı olarak bilmesi gerekir.

Genel olarak, kendi aralarında anlaşan alıcı ve satıcı bu anlaşmaya mal ve fiyatlamayı konu edip geçerli bir sözleşme oluştururlar. Bu sözleşmeye bazen teslim edilme süreleri vs. gibi ek koşullar konulsa da nihai olarak ödeme yöntemi ve malın teslim edilme şekli konusu çerçevesinde şekillenir.(Bkz. EK 1 Satış Sözleşmesi) Bunların dışında sözleşmelere ihtilaf hallerinde uygulanacak hukuku ve yetkili olacak mahkeme veya tahkim kurulları da eklenebilir.

Ülkeden ülkeye değişmekle beraber genel prensip olarak belirleyici faktör alıcı ve satıcının mal alma ve satma mutabakatıdır. Yasal olarak geçerli olabilmeleri için mutlaka uzun ve detaylı olmaları gerekmez. Çoğu zaman, bir telefon görüşmesini içeren bir mesaj, faks veya e-mail şeklinde olabildiği gibi sıklıkla kullanılan yöntem satıcının alıcıya gönderdiği bir proforma şeklindedir.¹²⁵

Uluslararası ticaretin konusu olan dış ticaret işlemleri, alıcı ve satıcının sözleşme yapması ile başlar. Yaygın olarak benimsenen ticaret prensiplerine göre bir tarafın ileri sürdüğü şartları karşı tarafın yazılı olarak kabul etmesi halinde geçerli bir sözleşme yapılmış demektir. Sözleşmede, tarafların yükümlülükleri ve haklarının kesin bir biçimde şarta bağlanması zorunludur. Yazılı bir sözleşme, ticari işlemlerin ‘anayasası’ niteliğindedir ve sadece işlemten önce ve işlem esnasında tarafların kendi pozisyonlarını sağlıklı biçimde tespit etmelerine imkan vermekle kalmayıp, işlemten sonra (ortaya çıkması muhtemel uyuşmazlıkların çözümünde) “kanıt” teşkil eden bir belgedir.¹²⁶

Bir şahıs tanımadığı, uzak bir ülkede yaşayan başka bir şahısla ticari sözleşmeye girdiğinde sözleşme ek bir anlam kazanır. Uluslararası bir sözleşmenin yaratılması, aynı ülke ve kültürden şahıslar arasında bir sözleşme oluşturulmasından daha karmaşık bir işlemdir. Bir

¹²⁵ Abdurrahman Özalp, *UCP 600’ın Kullanılması ve Akreditif*, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2007, s.4

¹²⁶ Asım Çalış, *Dış Ticarete Sözleşmeler ve Müzakereler*, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), 2007, s.13.

sınırlar arası ticari işlemde şahıslar genellikle yüz yüze gelmezler, toplumsal değerleri ve pratikleri farklıdır ve tabii oldukları kanunlar ayrı hukuk sistemlerine sahip hükümetler tarafından empoze edilir. Bu faktörler kolaylıkla yanlış anlaşmalara yol açabilir, bu yüzden sözleşme yapan şahıslar karşılıklı anlaşmalarını, sözleşmeye dayanan ve tercihen yazılı şartlarla tanımlamalıdır.¹²⁷

3.1.1.2. Proforma Fatura (*Proforma Invoice*)

İhracatçının ürünün özelliklerini ithalatçıya bildirmesine yarayan, ticari mahiyeti olmayan teklif mektubu niteliğinde bir belgedir. Malın satılmasından önce ihracatçı tarafından hazırlanarak ithalatçıya gönderilen, malın cinsini ve miktarını, ödeme ve teslim şeklini, malın birim ve toplam fiyatını gösteren ve üzerinde proforma fatura ibaresi taşıyan bir belgedir. Proforma fatura üzerindeki fiyat kesin değildir. Çünkü bu faturalar üzerindeki fiyatlar teklif niteliğindedir.

İthalatçı ihracatçı tarafından kendisine gönderilen proforma fatura üzerindeki şartları beğenmemişse, fatura üzerindeki bu unsurların değiştirilmesini isteyebilir. Bu nedenle ihracatçı ile ithalatçı arasında dış ticaret sözleşmesi yapılmaya kadar fiyat değişebilir.¹²⁸ Bu faturanın hukuki ve ticari bir değeri yoktur; hiçbir mali yükümlülük yaratmaz. Bu yüzden, ihracatçının vermiş olduğu bu fatura karşılığında ithalatçı için herhangi bir ödeme yükümlülüğü yoktur.¹²⁹ (Bkz. Örnek Belge 2: Proforma fatura).

Uluslararası ticari hayatta her parti ihracat-ithalat işlemi için tarafların aynı sözleşme imzalamadıkları görürüz. Çoğu zaman proforma fatura, karşılıklı onaylanarak bir nevi ticari sözleşme niteliğinde karşımıza çıkar. Bu nedenle proforma faturaların bir teklif niteliği taşıdığını ve karşı tarafça kabul gördüğünde sözleşmenin hukuken yürürlüğe girmiş olacağını gözden uzak tutmadan proforma hazırlamakta fayda vardır.¹³⁰

Bu noktada bir proforma faturada bulunması gereken bilgiler de şunlardır:

- "Proforma Fatura" ibaresi Ödeme şekli
- Teslim yeri, şekli, zamanı ve süresi - Fiyat
- Malın miktarı, cinsi ve varsa Kalite Sertifika numarası (ISO gibi) Muhabir banka Amir banka Sıra Numarası
- Firma unvanı, adresi, telefon ve faks numaraları
- Anlaşma tarihi
- İthalatçı firmanın unvanı ve adresi Diğer anlaşma şartları¹³¹

¹²⁷ Shippey, Karla C., *Uluslararası Sözleşmeler – Uluslararası Ticari Sözleşme Taslakları*, Berk Kaplaner (çev.) İstanbul: BZD Yayın ve İletişim, 2002, s.9.

¹²⁸ Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, s.114

¹²⁹ Kemer, s.401

¹³⁰ Ali Dölek, *Uluslararası Ticaret Ve Türkiye Uygulamaları*, İstanbul: Arıkan Basım Yayın, 2006, s.41.

¹³¹ Çetin Bedestenci ve Murat Canitez (Ed.), *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, Ankara: Gazi Kitabevi 2007, s.50.

3.1.1.3. Ticari Fatura (*Commercial Invoice*)

Uluslararası Standart Bankacılık Uygulaması (ISBP)'in Faturalara ilişkin düzenlemeleri aşağıdaki şekildedir. Faturanın tanımı; Bir akreditif başkaca tanımlama yapmaksızın bir fatura (invoice) talep ederse bu şart, ibraz edilen herhangi bir tip fatura (commercial invoice, customs invoice, tax invoice, final invoice, consular invoice vs.) ile yerine getirilmiş olacaktır. Ancak, akreditifte özellikle izin verilmediği sürece "provisional" "proforma" veya benzer şekilde tanımlanmış faturalar kabul edilmez. Akreditif ticari faturanın (commercial invoice) (Bkz. EK 2: Ticari fatura) ibrazını şart koştuğunda "invoice" başlıklı bir belge kabul edilir.¹³²

Satış sözleşmesine uygun olarak satış işlemi tamamlandıktan sonra ihracatçı tarafından ülke mevzuatına ve ödeme yöntemi olarak akreditif tercih edilmiş ise akreditif şartlarına uygun olarak düzenlenen bir belgedir. Satıcı tarafından alıcı'ya düzenlenir, malın satışını gösterir. Genel olarak faturada aşağıda yer alan bilgilerin bulunması uygun olur.

- Düzenlendiği dilde "fatura" başlığı
- Antet olarak satıcının (İhracatçı firmanın) ismi, ticaret unvanı ve adresi, kaşesi, imzası
- İthalatçının adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi
- Satışa konu olan malın ambalajı üzerinde yer alan markalar, işaretler vs.
- Malla ilgili bütün bilgiler, malın tanımı (akreditifli ödemelerde faturadaki mal tanımının akreditifteki mal tanımıyla aynı olmasına dikkat etmek gerekir.)
- Ödemenin nasıl yapılacağı
- Teslim şekli (varsa)
- Faturanın düzenlendiği tarih ve numarası
- Atıcının özel isteği veya ilgili ülkenin mevzuatı gereği konacak bilgi ve beyanlar (malın menşei, imalatçısı, yükleme boşaltma limanları, taşımaya ilişkin bilgiler, siparişin tarih ve no'su, proformasına, siparişe, sözleşmeye uygunluğunun teyidi, navlun ve sigortaya ilişkin maliyet ayrıntıları, ambalaj ve markalamaya ait bilgiler, akreditif numarası, ithal lisans tarih ve no'su v.b.)¹³³

Taraflar arasında şayet ayrı bir satış sözleşmesi yoksa fatura, bir sözleşme yerine geçmemekle birlikte, taraflar arasındaki alış verişin koşullarını teyid eden bir belge olarak daha da fazla önem taşımaktadır.¹³⁴

Ayrıca ticari faturanın bazı ülkeler bazında ve taraflar arasında yapılan anlaşmalara istinaden çeşitli faturalarda gümrüklerden malları çekebilmek için ithalatçı tarafından istenebilir; Bunlar

Navlun Faturası (*freight invoice*): Dış ticaret işlemleri sırasında, nakliyecisi şirketin, sözleşme veya üzerinde anlaşılan şartlar tahtında navlun bedelini tahsil ettiği taraf adına kestiği Navlun Faturası'dır. Eğer nakliye Incoterms gereği C veya D terimlerinden biri ile yapılıyor ve dolayısıyla navlun ihracatçı tarafından sevkiyattan önce ödeniyor ise konşimento üzerinde mutlaka FREIGHT PREPAID (navlun peşin ödenmiştir) ibaresinin bulunması şarttır. C ve D terimi teslimlerde, bankalar, üzerinde FREIGHT PREPAID ibaresi bulunmayan konşimentoları işleme koymazlar. Bu takdirde veya E ve F terimi ile yapılan teslimlerde

¹³² Özalp, s.169.

¹³³ a.g.e., s.168.

¹³⁴ Ferudun Kaya, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları**, Ankara: Detay Yayıncılık, 2006, s.270

bankalara mutlaka navlun bedelinin ödendiğini gösterir (veya hangi şartlar ile ödeneceğini gösterir) navlun faturası veya sair belgelerin ibrazı şarttır.¹³⁵

Onaylı Fatura (Certified Invoice): Bazı ülkelerin yasalarına göre, İthalat aşamasında, gümrüklere ibraz edilecek orijinal faturaların, ithalat yaptıktan ülkelerdeki konsolosluklarınca onaylanmış olması zorunluluğu getirilmiştir. Söz konusu onay, ticari fatura orijinalerin, özellikle malların menşe ülkesi için yapılır. Fatura tasdiki isteyen ülkeler: Cezayir, Fas, İran, Mısır, Suriye, Tunus, Ürdün, Lübnan'dır.¹³⁶

3.1.1.4. Çeki Listesi Ve Koli Listesi (Weight and Packing List)

Çeki listesi, taşıma ve depolama işlemleri, gümrükleme operasyonları esnasında tek tek açılıp sayılamayacak cinsteki mallar için büyük kolaylık sağlayan bir belgedir.

Çeki listelerinin üç temel faydayı sağladığı söylenebilir:

- 1) İhraç mallarının ambalaj dağılımıyla ilgili açıklayıcı net bilgiler verir.
- 2) Nakliyeciyeye yükleme yaparken kolaylık sağlar.
- 3) Gümrükleme esnasında muayeneyi kolaylaştırır.¹³⁷

Bir çeki listesinde bulunması gereken bilgiler Malın cinsi, Adeti, Ambalaj adedi, Brüt ağırlığı, Net ağırlığı, Araç plakası, Konteynir numarası yazılır. Bu bilgilere ek olarak, her bir ambalaj içerisine ihracata konu olan malların detaylı dökümü yapılır. Bu detaylı döküm çerçevesinde her bir ambalaj içerisindeki malın miktarı, brüt ağırlığı ve net ağırlıkları belirtilmelidir.¹³⁸ Böylece ambalajlar açılmadan herhangi bir ambalajın içinde hangi malların bulunduğu belirlenebilir. Koli listesinden belirtilen sayıların fatura ve konşimentodaki mal adedi ile aynı olmalı, Koli listesine aynı zamanda Ambalaj Listesi de denilebilmektedir.¹³⁹

Bir başka deyişle çeki listesi, ihraç için sevk editen malların brüt ve/veya net ağırlığının ihracatçı veya tarafsız bir üçüncü şahıs/kuruluş tarafından beyan edildiği ayrı bir belgedir.¹⁴⁰ Satış faturasını ve hacimlerini gösterdiği için sigorta şirketlerine ve gümrük idarelerine yardımcı olduğu için bu kuruluşlarca istenmektedir. Bu belge sigorta şirketince istenir ve nakliyeciyeye firmaya yükleme ve boşaltmanın nasıl yapılacağına dair fikir verir. Ayrıca gümrük yetkililerine de kontrol açısından kolaylık sağlar.¹⁴¹

Koli listesi faturayı tamamlayıcı nitelikte bir belgedir. İhraç konusu ürünlerin ambalajı, her bir kutu, balya veya çuvalın içinde neler olduğunu ve yüklemeye konu her bir kolinin boyutları ve ağırlığı gibi hususlarda detaylı bilgiler vermektedir. Gümrük yetkililerince inceleme aşamasında, ithalatçı içinse yükün içeriğini tespit etmek açısından gerekli bir belgedir. İthalatçı ihracatçı tarafından kendilerine gönderilecek koli listesine göre malların

¹³⁵ Hakan Akın, **Yeni İşim Dış Ticaret**, Bursa: Elma Yayınevi, 2008, s.364.

¹³⁶ Kaya,

¹³⁷ Dölek, s.63.

¹³⁸ Bedestenci ve Camitez, s.52.

¹³⁹ M. Vefa Toroslu, **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, 2. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım, 1999. s.23.

¹⁴⁰ Kemer, s.402.

¹⁴¹ Kaya, s.271.

çeşitli satış yerlerine gönderebilmektedir. Koli listeleri ithalatçının kendi iç dağıtımında bu açıdan yardımcı olmaktadır.¹⁴² (Bkz. EK 3. Koli Listesi)

Koli listesi ile çeki listesi hemen hemen aynıdır. Aralarındaki temel fark biri kolinin içerisindeki detayları diğeri kolilerin özelliklerini gösterir belgesir, bu anlamda çeki listesi daha detaylı bilgiler verir.

3.1.1.5. Gözetim / Kontrol / Analiz Belgeleri (*Inspection and Analysis Certificate*)

Gözetim, ticarete konu olan bir malın alıcıya tesliminin, satış sözleşmesinde öngörülen,

- miktar,
- kalite
- ambalajlama
- etiketleme,
- taşıma,
- teslim zamanı vb.

koşullarına ne ölçüde uygun olarak gerçekleştirildiğinin bir gözetim şirketi aracılığıyla, alıcı veya satıcı tarafından tespit ettirilmesidir.¹⁴³

İthalatçı firma bazı durumlarda malın ihracatçıyla yaptıkları sözleşme şartlarına uygun olup olmadığını tespit edilmesini ihracatçıdan isteyebilir. Bu talep üzerine ihracatçı uluslararası kabul görmüş bağımsız gözetim şirketlerinden birisine malların denetlenmesini ve sipariş şartlarına uygun olup olmadığını kontrol ettirir. Kontrol sonucunda gözetim şirketinin ithalatçıya ulaştırmak üzere ihracatçıya verdiği belgeye gözetim belgesi denir.¹⁴⁴ (Bkz. Örnek Belge 6: Gözetim Belgesi)

Bu belgenin düzenlenmesi yasal/resmi bir zorunluluğa tabi değildir. Eğer ithalatçı ithal edeceği mal -varsayalım ki kendi ülkesinde standardizasyona tabi olsun- için standartlara uymanın sağladığı kalitenin de ötesinde bir kalite arıyorsa veya aradığı özellik standardizasyonun dışında ise böyle bir özelliğin sağlanıp sağlanmadığının ispatı için Kontrol/Gözetim Belgesinin ihracatçı tarafından düzenlenip diğer vesailerle birlikte kendisine gönderilmesini isteyebilir. Bu isteğe istinaden ihracatçı, bağımsız bir uluslararası gözetim şirketinden Kontrol/Gözetim Belgesi alıp ithalatçıya göndermektedir.¹⁴⁵

Gözetim şirketleri ise, uluslararası ticari kuralların bir gereği ve piyasa koşullarının bir zorunluluğundan dolayı, mevzuat, satış sözleşmesi veya akreditiflerde belirtilen mecburiyetlerden kaynaklı olarak gözetim işlemlerini yapan bağımsız aracı kuruluşlardır. Gözetim şirketleri, kalite kontrol ve tartı işlemleri yapan, her türlü laboratuvarları ve teknik donanımı haiz, istenen ilgili sertifikalan düzenleyen ve durumu raporlayan kuruluşlar olarak uluslararası ticarete yer alan önemli aracı şirketlerdir.¹⁴⁶ Firmalar kendi aralarındaki anlaşmaya göre de kendilerinin düzenledikleri gözetim sertifikalarını da kabul edebilirler. (Bkz. EK 5. Gözetim Sertifikası),

¹⁴² Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, s.128.

¹⁴³ Ebru Gülsoy, **Dış Ticarete Güvenli Bir Kontrol Aracı: Uluslararası Gözetim Şirketleri**, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), 2007, s.2.

¹⁴⁴ Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, s.129.

¹⁴⁵ Kemer, s.409.

¹⁴⁶ Dölek, s.65.

Kontrol/Gözetim Belgesinin hem ihracatçı hem de ithalatçı için önemli avantajları vardır. Bu avantajlar şöyle gösterilebilir:

1) İhracatçının Avantajları:

a- Malın alım/satım sözleşmesinde belirtilen niteliklerde olmaması halinde, sözleşmeye uygun olmayan malların ihracını baştan engelleyerek sonradan geri gelmesine, tarafların gereksiz masraflara girerek zaman ve para kaybına uğramasına engel olur.

b- Satış bedelinin veya büyük bir kısmının tahsil edilmesine, yaptığı denetimler nedeni ile olanak sağlar.

c- Düzenledikleri raporlar nedeni ile ithalatçının yapabileceği muhtemel bir itiraza karşı, ihracatçının ihtilâflarda delil olarak kullanabileceği sağlam ve geçerli bir belge oluşturur.

d- Alıcının kalite ve miktar ile ilgili şikâyetlerine karşı uluslararası bir güvence sağlar.

e- Uluslararası gözetim şirketleri düzenledikleri uluslararası kontrol/gözetim belgeleri sayesinde malın pazarlanma şansını artırır. Böylelikle ihracatçı, özellikle dış piyasa açısından gözetim şirketlerinin dış piyasa etkinliğinden yararlanarak mallarına yeni pazarlar yaratma imkânına kavuşur.

2) İthalatçının Avantajları:

a- Yaptıkları sözleşmede sipariş verilen ve satın almak istenilen malın, belirlenen miktar, kalite, etiketleme, yükleme, taşınma ile ilgili şartlara ve bunların dışında belirlenebilecek diğer şartlara uygun bir şekilde tamamlandığını garanti eder.

b- Şartname koşullarının ihlâl edilmiş olması halinde alıcıya fiyat kırdırabilme, hatta akreditifli ödeme şekli için rezerv uygulama imkânı verir.

c- Teslim süresinde meydana gelecek bir gecikme, zamanında belirlenebilir.

d- Bu belge, hem kendisi hem de ihracatçı için, yeni fiyat tespitinde de etkili olabilir.¹⁴⁷

Kontrol belgesi üzerindeki yazılı sonucun her iki tarafı bağlayıcı olabilmesi için, bu şartın mutlaka alım/satım sözleşmesi ve/veya diğer resmi belgelerde (örn. akreditif mektubunda) belirtilmiş olması gerekir.¹⁴⁸

Analiz Belgesi; boya, çimento, asit vb. kimyasal maddeler ile analiz gerektiren malların nem oranı, erime derecesi ve bu malların formüllerini oluşturan element ve bileşiklerin ad ve oranlarını gösteren belgeye denir.¹⁴⁹ Bu rapor ya resmi kurumlar tarafından ya da ithalatçının belirleyeceği kurum veya kuruluşlarca hazırlanır. (Bkz. Örnek Belge 7: Analiz Belgesi)

¹⁴⁷ Kemer, s.411.

¹⁴⁸ Akın, s.163.

¹⁴⁹ Gürsoy, s.112.

3.1.2. Resmi Belgeler

3.1.2.1. Dolaşım Belgeleri

3.1.2.1.1. A TR

Türkiye'den AB üyesi herhangi bir ülkeye yapılacak ihracatta ya da AB üyesi herhangi bir ülkeden Türkiye'ye yapılacak sanayi malı ithalatında Katma Protokol'de öngörülen tercihli rejimden yararlanabilmesi için Sanayi ve Ticaret Odalarından temin edilerek düzenlenen ve gümrük idarelerince vize edilen belgedir Çıkış gümrüğünde vize ettirildiği tarihten 90 gün içinde vanş gümrüğüne ibraz edilmesi halinde malın alıcısının (İthalatçının) gümrüklerinde vergi indirim hakkı kazanabilmektedir.¹⁵⁰ (Bkz. EK 5. A.TR Belgesi.)

A.TR Dolaşım Belgesi üzerinde şu bilgilere yer verilir:

- İhracatçının adı, açık adresi ve ülkesi
- Malın gönderildiği şahsın adı, açık adresi ve ülkesi
- Taşıma belgesi ile ilgili bilgiler
- İhracatçı ülke
- İthalatçı ülke
- Taşımaya ilişkin bilgiler
- Gözlemler
- İhracata konu olan mallan sıra numaralan
- Kolilerin markalan, numaralan, sayı ve cinsi ile malların tanımı
- Brüt ağırlık ya da ilgili ölçüler
- Gümrük vizesi
- İhracatçı beyanı¹⁵¹

3.1.2.1.2. EUR 1

Türkiye ile AB, Türkiye ile Avrupa Kömür Çelik Topluluğu(AKÇT)(*), Türkiye'nin Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi(EFTA) Ülkeleri (**) ile yaptığı serbest ticaret anlaşmaları, ayrıca Türkiye'nin bazı ülkelerle yaptığı serbest ticaret anlaşmaları çerçevesinde, bu ülkeler menşeli ürünlerin anlaşma hükümlerinden yararlanabilmesini sağlamak üzere ihracatçı gümrük idareleri veya bu idarelerce yetkili kılman kuruluşlarca usulüne uygun olarak düzenlenip gümrük idarelerince vize edilen menşe sertifikasıdır.(Bkz. EK 6. EUR 1 Belgesi) EUR.1 belgesi serbest ticaret anlaşmaları kapsamında taraf ülke menşeli Ürünlerin gümrük tavizlerinden yararlanmalarını sağlayan bir belgedir.¹⁵²

EUR 1 Belgesi'ne 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.¹⁵³ Ancak burada önemli olan bir başka

¹⁵⁰ Kaya., s.265.

¹⁵¹ Bedestenci ve Canitez, s.61.

¹⁵² Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, s.127.

¹⁵³ Erkut Onursal, **Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, Ankara: Orta Anadolu İhracatçılar Birliği, 1996. s.126.

(*) AKÇT (Avrupa Kömür Çelik Topluluğu), 22 Temmuz 2002 yılında bu anlaşma sona ermiş, AB mütesebatına dahil edilmiştir.

(**) EFTA Ülkeleri; İzlanda, Lienchtenstein, Norveç ve İsviçre'dir.

nokta, bu belgenin her mal için düzenlenememesidir. Çünkü Türkiye'den EFTA ülkelerine mal ihraç edileceği zaman EUR 1, ancak %10'u Türk menşeli mallar için düzenlenmektedir, yani içinde ithal girdi bulunan malların Türkiye'den EFTA ülkelerine ihracında bu belge düzenlenemez.¹⁵⁴

Tekrar etmek gerekirse, Türkiye- EFTA ülkeleri arasında Serbest Ticaret Anlaşması vardır. Dolayısıyla Türkiye'den EFTA ülkelerine ihraç edilen veya oradan ithal edilen mallar için taraflar EUR1 Belgesi düzenleyeceklerdir. Fakat diğer yandan, Türkiye ile AB arasında da, Avrupa Kömür ve Çelik Ürünleri için Serbest Ticaret Anlaşması (Dikkat edin! Gümrük Birliği değil sadece Serbest Ticaret Anlaşması.) vardır. Bu sebepten dolayı, Türkiye'den AB'ne ihraç edilen veya oradan ithal edilen mallar için taraflar, ATR değil, EUR1 Belgesi düzenleyeceklerdir. Ayrıca Türkiye'nin karşılıklı (ikili) Serbest Ticaret Anlaşması yaptığı ülkeler (örn., İsrail, Romanya) için de EUR1 Belgesi düzenlenir.¹⁵⁵

3.1.2.2. Menşe Belgeleri

İki türlü menşe şahadetnamesi vardır: Menşe şahadetnamesi (ABC) ve Özel menşe şahadetnamesi (Form A).

Menşe şahadetnamesi ABC, Avrupa Birliği ülkeleri ile Orta Doğu ülkelerine yapılan ihracatta kullanılır. A, B ve C nüshalarından oluşur. Sarı olan A nüshası müşteriye gitmek üzere nakliyeciyeye verilir. B nüshası aracı bankaya gider. C nüshası ilgili odada (örneğin ticaret odasında) kalır.(Bkz. EK 9. Form B Belgesi)

Özel menşe şahadetnamesi (Form A), bazı ülke ithalatçılarının daha düşük gümrük vergisi ödemelerini sağlamak için oluşturulan Genel Preferanslar Sisteminden (Generalised System of Preference) yararlanmalarını sağlamak amacıyla düzenlenir.¹⁵⁶

3.1.2.2.1. Menşe-İ Şahadetnamesi (*Certificate Of Origin*)

Menşe şahadetnamesi, bir malın hangi ülkeye ait olduğunu, hangi ülke üretimi kabul edileceğini göstermeye ve ispat etmeye yarayan bir belgedir. Menşe şahadetnamesi, ihracatçı ülkenin ticaret odaları tarafından onaylanır. Bazı durumlarda ithalatçı ülkenin isteği doğrultusunda ithalatçı ülkenin ihracatçı ülkedeki konsolosluğuna tasdik ettirilmesi gibi bir durumla karşılaşılabilir. (Bkz. EK 7. Menşe-İ Şahadetnamesi)

Menşe şahadetnameleri aşağıdaki bilgileri içerir:

- Gönderenin ve alıcının adı, adresi veya ticari unvanı (Bu bilgilerin faturadaki ile aynı olması zorunludur)
- Nakliyeye ilişkin bilgiler
- Ürünün adı
- Kap adedi, ambalaj cinsi
- Gerek görülüyorsa ürüne ilişkin gümrük tarife istatistik pozisyon numarası
- Akreditifli ihracat kapsamında dolduruluyorsa, akreditifin istediği diğer bilgiler.¹⁵⁷

¹⁵⁴ a.g.e. s.120.

¹⁵⁵ Kemer, s.417.

¹⁵⁶ Şanlı, s.261.

Menş e kavramının kullanılmasında üç ana amaç göz önüne alınır. Bunlar:

- Gümrük vergilerinin hesaplanabilmesi için,
- Dış ticaretin kontrolü amacıyla kullanılan taviz, kota ve antidamping gibi araçların uygulanabilmesi için,
- Dış ticaretteki istatistiksel amaçlar için kullanılır.¹⁵⁸

3.1.2.2. Form A

Form A, Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi(GSP) çerçevesinde düzenlenen özel bir menş e şahadetnamesidir. GSP, gelişmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelere ihraç olunan belirli ürünlerin kendilerinin belirledikleri kota sınırları içerisinde düşük tarifeli veya tarifersiz olarak ithal etmeleri esasına dayanan bir sistemdir. Az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarını Özel olarak tartışmak üzere 1964 yılında Cenevre'de toplanan Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD)'nda az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelere bu ülkelere ihraç ettikleri ürünlere düşük tarife uygulamasını istemiştir. Bu girişimin sonucunda gelişmiş ülkeler az gelişmiş ülkelere ödüllü listeler hazırlayarak uygulamaya koymuşlardır. Bu listelere Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi Listesi denir.

GSP çerçevesinde gümrük indirimi tanıyan ülkeye yapılacak ihracatta bu indirimden yararlanabilmek için özel bir menş e şahadetnamesi olan Form A belgesi düzenlenmektedir. Bu belgeye GSP formu da denilmektedir. Türkiye'de GSP çerçevesinde ABD, Kanada, Japonya, Yeni Zelanda, Beyaz Rusya, Ukrayna ve Rusya Federasyonu ile GSP sözleşmesi imzalamıştır. Bu kapsamda, Türkiye'deki ihracatçıların bu ülkelerin tanıdıkları tavizli gümrük oranlarından yararlanabilmesi için, ihracat aşamasında GSP için hazırlanan özel menş e şahadetnamesi olan Form A' yı düzenlemeleri gerekmektedir. Ancak bu ülkelere birine yapılacak ihracatta tavizli vergi oranlarından yararlanabilmesi için, söz konusu ülke ile yapılan GSP sözleşmesinin ekindeki mal listesinde yer alması gerekir.¹⁵⁹ (Bkz. EK 8. Form A Belgesi.)

Özetle Türkiye'nin ithalatında ve ihracatında Form A verilen ülkeler ş unlardır: Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Slovak Cumhuriyeti, Avustralya, Yeni Zelanda, Japonya, Rusya Federasyonu, Bağımsız Devletler Topluluğu (Azerbaycan, Beyaz Rusya, Ermenistan, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Tacikistan, Tataristan, Türkmenistan, Ukrayna, Moldova).¹⁶⁰

¹⁵⁷ Dölek, s.55.

¹⁵⁸ Bedestenci ve Canitez, s.59.

¹⁵⁹ Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, s.125.

¹⁶⁰ Şanlı, s.261.

3.1.2.2. Sağlık Sertifikası (*Health Certificate*)

Bitkisel ve hayvansal ürünlerin ihracat ve ithalat işlemlerinde karşımıza çıkan, kimi zaman yasal bir zorunluluk olarak kimi zaman da tarafların özel istekleri doğrultusunda hazırlatılan bir belgedir.

Sağlık sertifikaları, ürünün türüne, bitkisel veya hayvansal olup olmamasına ve ilgili ülkelerdeki mevzuatlar gereğince her bir ürün için ilgili yetkilendirilmiş kuruluş tarafından düzenlenir.¹⁶¹ (Bkz. Örnek Belge 11: Sağlık Sertifikası) Sağlık sertifikaları bitkisel ürünler ve hayvansal ürünler için ayrı olarak düzenlenir.

Bitki veya bitkisel ürünlerin dış ticaretinde hastalık veya zararlı haşaratlardan korunmuş olduğunu gösteren ve Tarım İl Müdürlüğünün ilgili birimlerinden temin edilen bir belgedir. Gıda maddeleri, canlı hayvan ve hayvansal ürünlerin (et, süt, deri, bal, yün, yumurta, sakatat ve balık gibi) ihracatında bu ürünlerin mikropsuz, hastaliksız ve sağlıklı olduğunu gösteren bu sertifika Tarım İl Müdürlükleri tarafından tanzim edilir.¹⁶²

3.1.3. Taşıma / Konşimento Belgeleri

Sevk belgelerinin üç önemli özelliği mevcuttur:

1) Bu belgeler, nakliyeciyi ile gönderici, yani ihracatçı arasında imzalanan bir tür sözleşme niteliğindedir. Bu nedenle herhangi bir anlaşmazlık durumunda tanzim edilen bu belge yapılan anlaşma şartlarını ispat edici nitelik taşır. İhracatçı firmamızın bu belgenin tanziminde bu hususu gözden uzak tutmamalarında fayda vardır.

2) Malların nakliyeciyi tarafından teslim alındığını ve varış yerine kadar götürülmek üzere yola çıkarıldığını gösteren bir belge niteliğindedir.

3) Sevk belgeleri, birer kıymetli evrak niteliğindedir. Taşınan malın mülkiyetini temsil eder. Bu vasfı oldukça önemli olup, aşağıda detaylı olarak izah edilecektir. (NOT: Yazılı hukukta sadece denizyolu taşıma belgesi olan konşimento (bill of lading) bir kıymetli evrak olarak kabul edilmekle birlikte, pratik hayatta bütün taşıma belgeleri birer kıymetli evrak gibi işlem görmektedir; bu hususu unutmamakta fayda vardır.)

3.1.3.1. Deniz Yolu Taşıma Konşimentoları

Kıymetli bir evrak olan bu belge bir gemi şirketinin veya onun yetkili acentesinin veya yükleme limanında acentesi yoksa gemi kaptanının malı yükletene verdiği, emre ve nama düzenlenebilen ve belge konusu malların taşınmak üzere kabul edildiğini gösteren bir makbuz ve aynı zamanda üzerine yükleme kaydı ilave edildiğinde bir taşıma sözleşmesi olur. Belirtilen malın mülkiyetini temsil eder ve belgenin ciro edilmesiyle mal el değiştirir.¹⁶³ (Bkz.EK 10. Konşimento Belgesi)

¹⁶¹ Dölek, s.65.

¹⁶² Kaya, s.269.

¹⁶³ Özalp, s.172.

Konşimentoda aşağıda yazılı bilgiler bulunmaktadır;

- Taşıyanın adı ve soyadı veya ticari unvanı
- Kaptanın adı ve soyadı
- Geminin adı ve tabiiyeti
- Yükletenin adı ve soyadı veya ticaret unvanı
- Alıcının adı ve soyadı veya ticaret unvanı
- Yükleme limanı
- Boşaltma limanı veya buna dair talimat alınacak yer
- Gemiye yüklenen veya taşınmak üzere teslim alınan malların cinsi, ölçüsü, sayı veya tartısı, markalan ve dıştan belli olan hal ve mahiyetleri
- Navluna ait şartlar.¹⁶⁴

Yükleme çeşitlerine, malların gönderildiği tarafa göre ve özelliklerine göre kısaca irdelenmesinde yarar vardır.

3.1.3.1.1. Yükleme Çeşitlerine Göre Deniz Konşimentoları

(a) Tesellüm (Teslim alındı) Konşimentosu; bu tür konşimentolar malın, yüklenmek üzere teslim alındığını gösterirler, fiili ihraç tarihini belirtmediğinden, henüz malın sevk edilip edilmediğini belirtmez.

(b) Yükleme Konşimentosu; Bankaların ve ithalatçıların tercih ettiği konşimento yükleme konşimentolarıdır. Bu konşimento malın gemiye yüklendiğinin (*Shipped On Board*) konşimento üzerinde açıkça göstermektedir.¹⁶⁵

3.1.3.1.2. Malların Gönderildiği Tarafa Göre Deniz Konşimentoları

(a) Nama Yazılı Konşimento (Straight Bill of Lading); Ciro yoluyla devredilmesi mümkün olmayan, sadece malın (mülkiyet hakkı ile beraber) devredilmesi ve teslim edilmesi yoluyla devri mümkün olan konşimentolardır. Yani mallar sadece ve sadece konşimentoda adı yazılan muhataba teslim edilir.

(b) Emre Yazılı Konşimento (Negotiable Bill of Lading); Konşimento kimin adına düzenlenmiş ise malların sadece onun cirosu ile devredilebildiği konşimentolardır. Ciro iki biçimde yapılabilir: Tam Ciro ve Beyaz Ciro. Tam ciro, konşimentonun kime devredildiğini belirtmek suretiyle yapılır. Beyaz ciro ise sadece devredenin konşimentoyu kaşelemesi ve imzalaması suretiyle yapılır; burada devredilenin adı veya ticaret unvanı belirtilmez.

(c) Hamiline Yazılı Konşimento (Bearer Bill of Lading); Hamiline konşimentoda ciro beyaz ciro ile yapılabilir. Bu konşimentoda ithalatçı kısmına "bearer" ("hamiline") ibaresi yazılır. Konşimentoyu elinde tutan şahıs, taşımacı firmadan malların kendisine teslimini isteyebilir. Bu yüzden hamiline konşimentolar, oldukça riskli olmaları sebebiyle dış ticarete hemen hemen hiç kullanılmazlar.¹⁶⁶

¹⁶⁴ Dölek, s.46.

¹⁶⁵ Çelik, Kalaycı ve Sandalcılar, s.118.

¹⁶⁶ Kemer, s.432.

3.1.3.1.3. Özelliklerine Göre Deniz Konşimentoları

(a) Konteynır Konşimentosu (Container Bill of Lading); ihracata konu olan mallar ihracatçı işletme tarafından yüklenerek gümrükleme yapılır. Bu konşimentonun en büyük özelliği, konteynırdaki malların taşıyıcı tarafından kontrolü mümkün değildir, dolayısıyla bu konşimento temiz konşimentodur.

(b) Temiz ve Kirli konşimentolar (Dirty/Clean Bill of Lading); konu malların gemiye yüklenmesi sürecinde kaptan sözü edilen malları inceler. Eğer bu mallarda ve/veya ambalajlarında gözle görülen bir kusur veya eksiklik varsa, bu durum düzenlenecek konşimento üzerinde açıkça belirtilir. İşte bu tür konşimentolar Kirli Konşimentolardır ve bunun aksi durumunda hiçbir ifade yoksa Temiz Konşimentodur.

(c) Geçkin Konşimento (Stale Bili of Lading); Uygulamada Bayat Konşimento olarak da adlandırılır, akreditife konu olan mallara ait belgelerin eğer gerekli ibraz süreci içerisinde bir konşimento muhabir bankaya teslim edilmezse, bu konşimento Geçkin veya Bayat Konşimento olarak tanımlanır.

(d) Tek Konşimento; Malın aktarımına izin vermesi halinde Tek Konşimento düzenlenir. Bu konşimento, konşimentonun düzenlenebilmesi için, taşınacak malın denizyolu taşımacılığı ile birlikte çok modlu taşımacılığa (Multimodal B/L) konu olması gerekir. Örneğin ihracata konu eşyanın varış limanına kadar denizyoluyla, varış limanından sonra karayolu ile taşınması durumunda bu konşimento düzenlenir.

(e) Kısa Konşimento (Short Form Bill of Lading); Uygulamada Arkası Boş Konşimento (Blank Back B/L) olarak da bilinir. Bu konşimentonun özelliği taşıma ile ilgili koşulların konşimentonun arka yüzünde yer almamasıdır. Bunun yerine konşimento koşulları konşimentonun ön yüzünde kısaca bulunurlar. Yani konşimentonun arka sayfası boştur. Genel kabul görmüş çeşitli kural yayımlarına atıfta bulunulur.

(f) Kombine Taşıma Konşimentosu (Combined Transport Bill of Lading); Denizyolu taşımacılığı olsun veya olmasın, çok modlu taşımacılıkta Kombine Taşıma Konşimentoları kullanılır. Bu nedenle söz konusu konşimentoları navlun komisyoncuları veya ilgili acenteler düzenler.

(g) Tanker Konşimentosu; konu olan mal petrol, yağ ve çeşitli sıvı nitelikte ve büyük hacimlerde olması durumunda, sınırlı sayıda ve büyük hacimlerdeki malların taşınmasında kullanılır.¹⁶⁷

(h) Düzgün Hat Konşimentosu (Liner Bill of Lading); Bu tür bir deniz konşimentosu, aynı hat üzerinde tarifeli ve sürekli sefer yapan gemiler tarafından düzenlenir.¹⁶⁸

(ı) İkinci Kaptan Makbuzu (Mate's Receipt): Uluslararası ticarete az rastlanan bir belgedir ve sadece malların gemiye yüklendiğini gösterir. Bu belgenin daha sonra kaptan tarafından deniz konşimentosu ile değiştirilmesi gerekir. Kıymetli bir evrak niteliğinde değildir.¹⁶⁹

¹⁶⁷ Bedestenci ve Camtez , s.73.

¹⁶⁸ Kemer, s.434

¹⁶⁹ Nihayet Durukanoğlu, **Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olaylar ve Tablolar**, İstanbul: Beta Yayın Dağıtım, 2006, s.123.

(i) Navlun Komisyoncusu Konşimentosu (Charter Party Bill of Lading): İhracatçının taşınmak üzere malını yüklediği gemi, sahibi tarafından değil, sahibinden gemiyi kiralayan kiracı tarafından işletiliyorsa bu takdirde Charter sözleşmeli konşimento kullanılır.

Burada gemi sahibi ile malını verdiğimiz kiracı arasında Charter Party Sözleşmesi vardır ve kesilen konşimento üzerinde bu sözleşmeye atıfta bulunur. İhracatçı yada ithalatçı kiralayan ile kiracı arasında yapılan bu sözleşme şartlarını bilmediğinden ve aralarındaki uyumsuzluk halinde gemi sahibi gemide taşınan mala el koyabildiğinden UCP bu belgeyi bir taşıma belgesi olarak kabul etmemektedir. Ancak akreditifin özel şartlar kısmında bu belirtilirse bu kabul edilebilir.¹⁷⁰

3.1.3.2. Karayolu Taşıma Konşimentoları

Denizyolu taşımacılığında konşimento kullanırken karayolu, demiryolu ve havayolu taşımacılığında bazı taşıma senetleri kullanılmaktadır. Bunların konşimentodan temel farkı malın mülkiyetini temsil etmemeleri ve ciro ile devirlerinin mümkün olmamasıdır.¹⁷¹

3.1.3.2.1. CMR Taşıma Belgesi

Kamyon Konşimentosu (Truck Bill of Lading) da denilen bu belge, kamyon veya tır ile yapılan uluslararası taşımacılıkta, CMR (Convention Merchandises Routier), (Ticari Mallar Güzergah Anlaşması) gereğince düzenlenen bir taşıma belgesidir. (Bkz. Örnek Belge 12: CMR Belgesi) Bu anlaşmaya göre, malın anlaşmaya üye ülkeler arasında taşınması sırasında, mala gelebilecek hasar, kayıp ve gecikmelerde "ihracatçı - taşıyıcı firma - ithalatçı" arasında sorumlulukları belirten bir sözleşme yapılır.¹⁷² CMR anlaşması aslında tüm Avrupa'da ki ülkelerde geçerlidir ayrıca bazı Orta Asya ve Kuzey Afrika ülkelerinde de geçerlidir. (*) (Bkz. EK 12. CMR Belgesi)

CMR Konvansiyonuna göre, karayolu ile yapılan bir taşımanın uluslararası nitelik taşıyabilmesi, yükleme ve teslim için belirlenen yerlerin iki ayrı ülkede olmasına bağlıdır. Fakat Konvansiyonun uygulanması bakımından her iki ülkenin yani yükleme ve teslimin yapılacağı ülkelerin Konvansiyona taraf olması zorunlu değildir. Teslimin veya yüklemenin yapılacağı ülkelerden birinin Konvansiyona taraf olması, uygulanması için yeterlidir.¹⁷³

Türkiye CMR mukavele sözleşmesine taraftır ve Türkiye için yürürlük tarihi 31 Ekim 1995'dir.

¹⁷⁰ Atila Bağrıaçık ve Seyfettin Kantekin, **İhracat ve İthalatta Akreditif İşlemleri Örnek Uygulamalar**, Eskişehir: Bilim Teknik Yayınevi, 1998, s.245.

¹⁷¹ Dölek, s.287

¹⁷² Kemer, s.437.

¹⁷³ Şanlı, s.336.

(*) CMR Anlaşmasına Üye Ülkeler; Avusturya, Estonya, Belarus, Finlandiya, Belçika, İtalya, Bosna Hersek, Kazakistan, Bulgaristan, Kırgızistan, Hırvatistan, Latvia, Çek Cumhuriyeti, Litvanya, Danimarka, Lüksemburg, Fas, Yunanistan, Hollanda, Macaristan, Norveç İrlanda, Polonya, İsveç, Portekiz, İsviçre, İspanya, Tacikistan, İngiltere, Makedonya Özbekistan, Tunus, Yugoslavya, Türkiye, Fransa, Türkmenistan, Moldova, Rusya Federasyonu, Almanya, Slovak Cumhuriyeti, Romanya, Slovenya.

Gümrük mevzuatımıza göre CMR belgesinde aşağıdaki bilgilerin yazılı olması gerekir:

- Alıcının adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi
- Eşyanın gönderildiği yer ve taşıma senedinin emre yazılı olması isteniyorsa emrine şerhi
- Taşınacak eşyanın cinsi, ağırlığı veya adedi, paket halinde iseler paketlere yazılı numaralan ve işaretleri ve ambalajın şekli ve niteliği
- Gönderenin adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi
- Taşıyıcının adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi
- Taşıma ücreti ve ücret ödenmiş ise bu durumu izah edici ibare
- Taşımanın yapılacağı müddet
- Taraflar arasında kararlaştırılan diğer hususlar.¹⁷⁴

3.1.3.2.2. Tır Karnesi

Karayolu taşımacılığında kullanılır. TIR'ın bir nevi kimlik belgesidir. Bu belgenin üzerinde TIR'ın plâka numarası, dolu ve boş ağırlığı, bağlı olduğu taşıma firması, vb bilgiler bulunur. Araç, malla birlikte gümrükten çıkacağı sırada taşıma firması tarafından gümrüğe sunulur. TIR Karnesi olmaksızın mal gümrükten çıkabilir ama onu taşıyacak TIR çıkamaz.¹⁷⁵

Tır karnesi uluslararası bir kuruluş olan IRU (International Routier union) tarafından dağıtılır. Ülkemizde ise firmalara Odalar Birliği aracılığıyla ilgili Ticaret Odası tarafından dağıtılır. Uluslararası nakliyat yapan araçlara özel bir belge olan tır karnesi, bu araçlar uluslararası nakliye yapabilme yetki belgesi (C-2) olan firmalar aracılığıyla kullanılabilirler.^{176(*)}

3.1.3.2.3. Fiata Belgesi

Uluslararası Taşıma Komisyoncular Birlikleri Federasyonu (FIATA) uluslararası düzeyde üyelerinin haklarını temsil ve korumak için 1926 yılında İsviçre'de kurulmuş olup, bugün 132 ülkede üyeleri bulunmaktadır. FIATA tarafından standart şekle sokularak kullanılan ve taşınmak üzere teslim alınan mallar karşılığında verilen makbuzlara FIATA belgeleri denir. FIATA belgeleri, aslında birer nakliyeciyi makbuzudur. FIATA'ya üye olan karayolu taşıma komisyoncuları tarafından düzenlenen bu belgeler, malları temsil etmez sadece malların sevk edilmek üzere teslim alındığını gösterirler. Vanş yerinde bu belgelerin ibrazı üzerine mallar belgede adı yazılı alıcıya teslim edilir.¹⁷⁷ Bu belgeler;

¹⁷⁴ Dölek, s.288

¹⁷⁵ Kemer, s.438.

¹⁷⁶ Ozan Diriöz, "Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler", *Gümrük Dünyası Dergisi*, sayı 44, <http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/44/6.html> (07/09/2008),

¹⁷⁷ Çelik, s.120.

(*) Tır Sözleşmesi (C-2)'yi imzalayan ülkeler şunlardır: Afganistan, Endonezya, Norveç, Arnavutluk, İran, Avusturya, Cezayir, İrlanda, Polonya, Belçika, İsrail, Portekiz, Bulgaristan, İtalya, Romanya, Şili, Ürdün, İsveç, Kıbrıs, Yugoslavya, İsviçre, Çekoslovakya, Kanada, İspanya, Tunus, Danimarka, Kuveyt, Türkiye, Almanya, Kore, Rusya, Finlandiya, Lüksemburg, Macaristan, Fransa, Malta, A.B.D, Yunanistan, Moracco, İngiltere, Hollanda.

- FIATA FCR (Taşımacının Teslim Alındı Belgesi): Bu belgeler, malların geri dönülmeksizin (gayri kabilirücu) olarak gönderilenin, yani ithalatçının emrine amade tutulmak üzere teslim alındığını gösterir ve nama tanzim edilir. Ciro ile devri mümkün değildir.
- FIATA FCT (Nakliyecî Taşıma Belgesi): Bu belge ise emre tanzim edilir ve malların varış yerine ulaşması esnasında belgenin orijinalini ibraz eden kişiye mallar teslim edilir.¹⁷⁸
- FIATA FBL (Karma Taşıma Belgesi): Bu belge Kıymetli evrak niteliğindedir ve emre düzenlenir. Malın mülkiyetini temsil ettiği gibi ciro ile devride mümkündür.

3.1.3.3. Hava Yolu Taşıma Belgesi (*Airwaybill/Air Consignment Note*)

Uçakla taşınacak mallar için Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA-International Air Transport Association) üyesi taşıyıcılar tarafından belirlenen esaslar çerçevesinde düzenlenir.

Hava yük senedi ve yük alındısı aşağıdaki bilgileri verecektir:

- Hareket ve varış yerlerini gösteren bilgi,
- Bir veya birden fazla kararlaştırılmış duraklama yeri başka bir devletin ülkesinde olmak üzere, hareket ve varış yerleri bir tek akit taraf ülkesi içinde ise, bu duraklama yerlerinden en az birini gösteren bilgi,
- Gönderinin ağırlığına ilişkin bir bilgi.

Hava yük senedi, nama düzenlenir. Bu sebeple ciro edilemez. Kıymetli evrak niteliğinde olmadığından yükü temsil etmez.¹⁷⁹ (Bkz. EK. 13: AWB Belgesi) Varşova Antlaşmasına göre havayolu yük taşıma belgesi üç nüsha olarak düzenlenir. Birinci nüsha üzerine Taşıyıcı için (Nr.1 Original for Carrier) yazılır, yükleyici tarafından imzalanır. İkinci nüsha alıcı için düzenlenir, üzerine (Nr.2-Original for Consignée) yazılır ayrıca yükleyici ve taşımacı tarafından imzalanır. Üçüncü nüsha yükleyici nüshasıdır, üzerine (Nr.3-Original for Shipper) yazılır, taşımacı (carrier) tarafından imzalanır ve yükleyiciye verilir. 3 no'lu orijinal malın gönderilmek üzere teslim alındığını gösterir.¹⁸⁰

3.1.3.4. Demiryolu Taşıma Belgesi (*CIM - Railwaybill/Rail Consignment Note*)

Malların demiryolu ile uluslararası taşınmasına ilişkin kurallar 1952 yılında kısa adı Uluslararası Demiryolu Taşımacılığı Konvansiyonu (CIM - Convention International Concernantle Transport des Merchandises par Chemins de Fer - Demiryolu ile Uluslararası Eşya Taşıma Konvansiyonu ile İlgili Birleşik Hükümler) ile düzenlenmiştir. Demiryolu hamule senedi trenle malların demiryolu idaresince taşınmak üzere teslim alındığını gösteren bir belgedir. Bu belgeler malların mülkiyetini temsil etmediği gibi ciro ile devredilemezler.¹⁸¹

¹⁷⁸ Gaziantep Ticaret Odası, Dış Ticaret İşlemleri, Gaziantep: Yayın No: 2003-2, 2003, s.39.

¹⁷⁹ Şanlı, s.337.

¹⁸⁰ Özalp, s.174.

¹⁸¹ Çelik, s.120.

Demiryolu Taşıma Belgesi demiryolu ile yapılan taşımada malın miktarını, cinsini, ambalajının şeklini, özelliğini, gönderen ve alan tarafların isim ve adreslerini, taşıma ücretini(ödenmiş olup olmadığını) ve varsa diğer şartları gösteren gönderici ile demiryolu İdaresi arasında yapılan bir taşıma sözleşmesidir. Hamule senedi üzerinde düzenlenme tarihi ve demiryolu İdaresinin kaşesi bulunur. Demiryolu taşımacılığında alıcı veya göndericinin sevkiyattan sonra sözleşmede değişiklik yapması ve malın alıcının müracaatı üzerine kimlik İbrazı karşılığında hamule senedi aranmaksızın teslim edilebilmesi mümkün olduğundan dolayı hamule senedinin banka adına olması bu bakımdan önemlidir.¹⁸² CIM Belgesi, altı nüsha olarak düzenlenmekte olup ‘Hamule Senedi Duplikatası’ ismi verilen dördüncü nüsha malın mülkiyetini temsil eder ve banka aracılığı ile malın alıcıya devredilmesi işlemi bu nüsha ile gerçekleştirilir. Bu nedenle gönderen bu nüshayı malın teslimi sırasında aldığı gibi Hamule Senedi’ni de banka işlemleri sebebiyle emre değil, banka adına düzenletir.¹⁸³

3.1.4. Finansal Belgeler

3.1.4.1. Poliçe (*Bill Of Exchange*)

Poliçe, belli bir miktar paranın hamiline ödenmesi hususunda kayıtsız ve şartsız havale emrini taşıyan özel şekil şartlarına tabi kıymetli evrak niteliğinde senettir. Poliçeler koşulsuz ödeme emirleridir ve değerli kâğıt olarak kabul edilirler. Poliçeler, ihracatçı tarafından ve sevkiyat gerçekleştirildikten sonra

- İthalatçı,
- İthalatçının bankası veya
- İthalatçının bankasının direktifleri doğrultusunda ihracatçının bankası üzerine düzenlenebilir.¹⁸⁴

Bir başka deyişle, üçlü bir ilişkiyi düzenleyen ve kıymetli evrak niteliğine sahip bir kambiyo senedir (Bkz. EK 14. Poliçe). Poliçede şu terimler kullanılmaktadır.

Keşide etmek: Poliçeyi düzenlemek.

Keşideci (Drawer): Poliçeyi düzenleyen taraf.

Lehtar/Alacaklı: Poliçe üzerinde yazık meblağın ödeneceği taraf. Bazen keşideci ile lehtar aynı kişi olabilir. Lehtara, "yararlanan kişi" anlamında “müstefit” de denir.

Muhatap/Keşideli (Drawee): Poliçe üzerinde yazılı meblağın borçlusu.

Ciranta: Poliçeyi devreden (ciro eden) kişi.

Hamil: Poliçeyi devralan (poliçenin ciro edildiği) kişi. Hamil de poliçeyi bir başkasına devretmekle ciranta olur.¹⁸⁵

Poliçenin işleyiş süreci Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinde detaylı bir şekilde bahsedilmiştir.

¹⁸² Özalp, s.174.

¹⁸³ Gaziantep Ticaret Odası, s.38.

¹⁸⁴ Akın, s.161.

¹⁸⁵ Kemer, s.450.

3.1.4.2. Bono (*Promisory Note*)

Bono, hukuki mahiyeti itibariyle bir borç ikrarıdır. Bono'yu tanzim edip imzalayan şahıs, bono'da alacaklı görünen kimseye veyahut da bono başkalarına ciro edilmişse bonoyu en son elinde bulunduran kimseye muayyen bir vadede belli bir meblağı ödemeyi taahhüt eder.¹⁸⁶ Dış ticarete poliçe kadar yaygın değildir.

Bonoda poliçe gibi olması gereken şartlar vardır;

- Bono (promissory note) kelimesi
- Şartsız ödeme vaadi (// We promise)
- Lehdarın ismi
- Tanzim tarihi
- Tanzim yeri

3.1.4.3. Rehin Senedi (*Trust Receipt*)

Bu belge, kredi borcu_nu ödeyene kadar, İthalatçının, mallarını bankaya rehin bıraktığını, malları gümrükten çektikten sonra banka adına depoya veya antrepoya koyacağını, malları- gerekirse- işledikten sonra bankanın emrine depoya veya antrepoya teslim edeceğini veya belirlenen kredi vadesi dolana kadar ithal mallarını satarak veya başka yollarla kredi borcunu bankaya ödeyeceğini taahhüt eden bir belgedir.¹⁸⁷

3.1.4.4. Antrepo Makbuzu (*Warehouse Receipt*)

Antrepo makbuzu, bir finansman belgesi olmasının yanı sıra henüz gemide yeri belirlenmemiş ya da gemi temin edilmemiş mallar için düzenlenir. Bu belge ciro edilemez. 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.

3.1.4.5. Kontrol ve Numune Alma Yetki Belgesi (*Inspection and Sampling Order*)

Bu belge, banka adına antrepoda veya bankanın deposunda rehin olarak saklanan mallara alıcı çıktığında, alıcıların malları kontrol etme veya depodan numunelik mal alma isteklerini karşılamak için bankanın, antrepo sorumlusuna verilmek üzere düzenlediği ve bu amaçla alıcı adayına verdiği, bir çeşit yetki belgesidir.

3.1.4.6. Teslim Emri (*Delivery Order*)

Eğer alıcı aday malı satın almaya karar verirse, bedelini bankaya öder. Bunun üzerine, henüz bankanın emrinde bulunan malın tamamının veya bir kısmının bu alıcıya teslim edilmesi için, bankanın, antrepo görevlisine ulaştırılmak üzere verdiği ve malın, adı geçen

¹⁸⁶ Özalp, s.166.

¹⁸⁷ Kemer, s.451.

alıcıya teslim edilmesi y -lundaki teslim talimatına "Teslim Emri" denir. Bu sayede alıcı, teslim emrini antrepo görevlisine ibraz ederek malı antrepodan çekip alır; malın sahibi bu alıcıdır.¹⁸⁸

3.1.5. Sigorta

Uluslararası ticarete bir diğer önemli husus, alım-satımı yapılan emtianın (malın) satıcıdan alıcıya ulaşana kadar ki oluşacak herhangi bir zararda iki tarafında mağduriyetini ortadan kaldırmak için emtianın sigortalımasıdır.

Nakliye sürecinden, yükleme ve boşaltmaya, depolamaya kadar oluşturulan teamüller ve geliştirilen ortak ifadeler sayesinde riskler en aza indirilmiştir. Sigortalama sorumluluğunun hangi tarafa ait olduğu sorusu ise anlaşmaya varılan teslim şekline göre belirlenir.

3.1.5.1. Sigortanın Tanımı

Türk Ticaret Kanunu'nun 1263. maddesi sigortayı şöyle tanımlamaktadır; “Sigorta, bir sözleşmedir ki bununla sigortacı bir prim karşılığında diğer bir kimsenin para ile ölçülebilir bir menfaatini halele uğratan bir rizikonun meydana gelmesi halinde tazminat vermeyi yahut bir veya birkaç kimsenin yaşam süreleri nedeniyle veya yaşamlarında meydana gelen olaylar dolayısıyla bir miktar para ödemeyi veya başka edimlerde bulunmayı üzerine alır.”

Sigorta kavramının tanımından da anlaşılacağı gibi sigorta temelde bir güvence sistemidir. Söz konusu güvence, bir menfaatin başına gelebilecek olası risklerin teminat altına alınması ve risk olarak tanımlanan zararın tazmin edilmesi anlamına gelmektedir.

Sigorta eyleminin içinde, tanımda da görüldüğü gibi, temel olarak şu kavramların altını çizmek gerekir:

- **Sigortacı;** Sigortacı, sigortalının bir menfaatini belli bir prim karşılığında güvence altına alan ve risk olarak tanımlanan zarar ziyanın ortaya çıkması durumunda tazminatı ödeyecek olan taraftır.
- **Sigortalı;** Sigorta sözleşmesi kapsamında belli bir menfaatini belli bir prim ödemeyi kabul ederek sigorta şirketi tarafından teminat altına aldırılan taraftır.
- **Sigortalanan menfaat;** Sigorta sözleşmesi kapsamında belli bir prim karşılığında başına gelebilecek olası risklere karşı güvence altına alınan ve parayla ölçülebilen bir değerdir.
- **Risk;** Sigorta sözleşmesi kapsamında güvence altına alınan menfaatin başına ilerde gelmesi muhtemel zarar, ziyan ve hasarlara verilen genel isimdir.
- **Prim;** Sigortalanan menfaatin güvence altına alınabilmesi için sigorta şirketine ödenmesi gerekli olan sigorta ücretidir. Prim, sigortalı tarafından ödenebileceği gibi sigorta ettiren kişi tarafından da ödenebilir.

¹⁸⁸ a.g.e., s.451.

- **Sigorta tutarı:** Sigortalanan menfaatin hangi bedel üzerinden sigorta sözleşmesine konu olacağına ilişkin değerdir. uluslararası teamüller ve kurallar gereğince nakliye sigortalarında malın CİF veya CİP kıymetinin %10 fazlasıyla eşyanın sigortalanması gerekmektedir.
- **Tazminat:** Sigorta sözleşmesi esasları çerçevesinde sigortalanan menfaatin başına gelen riskler karşılığında sigorta şirketinin sigortalıya ödemesi gereken güvence (teminat) tutarına tazminat adı verilir.¹⁸⁹

Sigorta, oluşması muhtemel ve parayla ölçülebilen risklerin bir ücret (prim) karşılığında, bu işi üstlenen şirket tarafından tazmin edilmesidir. Nakliye sigortası ise, mal bedelinin satıcı ile alıcı arasında belirlenmesinden sonra sevkiyat sırasındaki risklerin karşılanmasıdır. Yani, nakledilen ticari emtianın, taşıma sırasında karşılaşılabileceği ziyan, hasar ve zararlara karşı yaptırılan sigorta türüdür. Malın sigortalı olduğunu gösteren belge Sigorta Poliçesi'dir. Sigorta poliçeleri, bir seferlik yapılan taşımanın risklerini taşıdığı gibi yıl içinde yapılan tüm sevkiyatların riskini de teminat altına alabilir.¹⁹⁰

Malların ülkeler arasında sigortasız olarak taşınması mümkün değildir. Dış ticaret işlemlerinde yurtdışına gönderilen veya yurtdışından getirilen malların, taşıma sırasında oluşabilecek hasarlara karşı sigortalanması gerekmektedir. Sigorta masraflarının kimin tarafından karşılanacağı ise, ticaret sürecinin başlangıcında yapılan satış sözleşmesinde belirtilen teslim şekline göre belirlenmektedir.¹⁹¹

Nama, emre veya hamiline olarak düzenlenebilir ve ciro yoluyla devredilebilir. Malın başına herhangi bir sebepten dolayı gelebilecek hasar için, sigortayı yaptıran, doğrudan sigorta şirketine başvurabilir. (Bkz. EK 16. ve EK 17. Sigorta Belgesi Ön ve Arka Sayfası)

3.1.5.2. Sigorta Belgeleri

Dış ticarete sigorta işlemi 2 tip poliçede gerçekleşir.

1. Kat-i Sigorta Poliçesi: Mallar, uluslar arası taşıma aracına yüklendikten sonra, sigorta şirketi tarafından düzenlenen poliçedir. Asıl sigorta poliçesi budur.
2. Flotan Sigorta Poliçesi: İlerideki bir tarihte gerçekleşecek mal taşımasıyla ilgili kesin sigortanın yapılacağını taahhüt eden bir belgedir. Mallar yüklenmeden önce düzenlenir.

Sigorta belgesinde (poliçesinde) aşağıda açıklanan özellikler yer alır;

- Sigorta şirketinin adı-unvanı, açık adresi ve ülkesi,
- Sigorta ettirenin ve varsa sigortadan faydalanan kişinin adı-unvanı, açık adresi ve ülkesi,
- Çıkış ve varış yerleri, araç türü, taşımada İzlenecek yol,
- Malın taşıyıcıya teslim edildiği yer, gönderilene teslim edilecek yer ve taşıma süresi,

¹⁸⁹ Dölek, s.291.

¹⁹⁰ Akın, s.368.

¹⁹¹ Çelik, s.130.

- Sigortanın konusu, hususi şartlar, kapsadığı rizikolar, rizikonun başlayacağı ve son bulacağı yer ve an,
- Sigorta bedeli, (*Genelde döviz olarak düzenlenir*)
- Prim tutarı, ödeme zamanı ve yeri,
- Düzenleme ve tanzim tarihi yer alır.
- Sigorta gideri ithal edilen malın veya maddi duran varlığın maliyetine ilave edilebilir.
- Sigorta gideri ihracatta pazarlama satış dağıtım gideridir.¹⁹²

Kesin (kat-i) sigorta belgeleri 3 farklı türde düzenlenebilir.

- I. Sigorta poliçesi (Insurance Policy)
- II. Sigorta belgesi (Insurance Certificate)
- III. Kuvertur notları (Broker's Cover Notes)

3.1.5.2.1. Sigorta Poliçesi (*Insurance Policy*)

Diğer sigorta belgelerine göre daha yaygın olarak kullanılır. Hukuki bakımdanda daha makbul ve ayrıcalıklı bir belgedir. Sigorta poliçeleri, sigorta eden ile sigorta edilen taraf¹ arasında yapılan bir sözleşmedir. Tarafların hak ve sorumluluklarını gösterir. Sigorta edilen tarafın veya sigorta şartlarından yararlanacak olan kimsenin adına, emrine veya emre (hamiline) düzenlenebilir. Poliçenin temsil ettiği haklar ciro vasıtasıyla başkasına geçebilir yani devredilebilir.

3.1.5.2.2. Sigorta Sertifikası (*Insurance Certificate*)

Sigorta belgesi veya sertifikası daha önce düzenlenmiş olan açık veya (lotan poliçelerle bağlantılı olarak, boş sertifika formlarının önce bizzat sigortalı, sonra da sigorta şirketince doldurulup imzalanması ile geçerli olurlar. Belgede genel sigorta şartları yazılı değildir. Ancak ilgili, açık/flotan poliçeye değindiğinde bütünlük kazanır. Akreditifte sigorta belgesi istenmişse sigorta belgesinin yerine sigorta poliçesi veya belgesi ibraz edilebilir. (Bkz. Örnek Belge 16: Sigorta Belgesi)

3.1.5.2.3. Kuvertur Notları (*Broker's Cover Notes*)

Kuvertur Notları denilen bu belgeler sigorta komisyoncuları tarafından düzenlenir ve sigortanın yapılacağını beyan eder. Düzenlenmesi sırasında sigorta fiilen yapılmadığından sigorta şirketi ile sigortalı arasında sözleşme mevcut değildir. Kuvertur note hamili şahıs, sigorta komisyoncusunun sigortayı yaptırdığı varsayımı ile hareket eder. Kuvertur notları sigorta belgesi olarak Kabul edilmez.¹⁹³

¹⁹² Gürsoy, s.146

¹⁹³ Özalp, s.179.

3.1.5.3. Sigortalama İşlemleri ve Teminat Türleri

Malı sigorta ettiren (sigortayı yaptıran) taraf, bu iş için önce sigorta şirketine "Sigorta Bildirim Formu" düzenleyerek verir. Bu belgeye istinaden sigorta şirketi Nakliyat Sigorta Poliçesini düzenler ve sigortayı yaptıran taraf sigorta şirketine, malın bedeli üzerinden listelerle belirlenmiş olan sigorta primini öder. Malın başına bir hasar geldiği zaman, sigortayı yaptıran taraf, sigorta şirketine en kısa sürede şu belgeleri gönderir:

- Orijinal sigorta poliçesi,
- Orijinal navlun faturası,
- Konişmento,
- Mal deniz yolu ile taşınıyor ise geminin seyir raporu,
- Kaza olduktan sonra sigortayı yaptıran ile taşıma firması arasındaki yazışmalar,
- Geminin uğramış olduğu limanlardaki makbuzlar.
- Kargo raporu (Rücu için en lüzumlu olan belge)
- Gümrük beyannamesi
- Ambar Rezerv tutanağı
- Tahliyeyi takip eden 3 gün içinde taşıma şirketine veya acentesine çekilen protesto yazısı
- Hasar koli noksanlığına ilişkin ise, Ordino veya müfrez (bölünmüş) Ordino. Bu tür hasarlarda kolilerin yanlış tahliye edilmesi nedeniyle tahliyeden İtibaren 3 ay beklenir. Bu süre sonunda gemi acentesinden kolilerin bulunmadığına dair yazı alınır
- Yüke ait liste, yükün mahreçten yüklenip yüklenmediğini gösterir liste (Bu listeye Yük Manifestosu da denilmektedir.)
- Kara taşımalarında kaza zabtı ve ehliyet, demiryolu taşımacılığında ise Devlet Demiryolları yetkililerince hazırlanan tutanak.

Sigorta şirketi kendisine ulaştırılan bu belgelere İstinaden yaptığı ekspertiz incelemeleri¹ sonucunda herhangi bir aykırı duruma rastlamazsa, sigortayı yaptıran, malların sigortalanan oranı üzerinden hasarı karşılamak için bir meblağ öder ki buna "sigorta tazminatı" adı verilir.¹⁹⁴

Nakliyat sigortalama işlemlerinde 3 tür teminat vardır,

a-) Dar Teminat, b-) Geniş Teminat, c-) Tam Ziyan

a-) Dar Teminat

Taşıma aracının çarpması, yanması, devrilmesi, yoldan çıkması gibi fiziki olayları, doğal afetler sonucu eşyanın ziyan ve hasara uğramasını, gemideki eşyaları kurtarmak için yapılan masrafların risklerini kapsamaktadır. Sadece havayolu taşımasında dar teminat verilmemektedir.¹⁹⁵ Dar teminatta taşıma yapan aracın kaza yapmaması durumunda mallın başına gelen herhangi bir zarar ziyan (hırsızlık, yangın vs.) kapsam dışında kalır.

¹⁹⁴ Kemer, s.445.

¹⁹⁵ Akın, s.315.

b-) Geniş Teminat

Nakliye sigorta hukuku esaslarına göre belli birkaç zarar, ziyan dışında kalan bütün riskleri teminat altına alan oldukça geniş kapsamlı bir sigorta türüdür. Geniş teminata dayalı bir sigorta poliçesinin tanziminde, sigorta şirketi sevkiyatı gerçekleştirilecek ihraç veya ithal malının kapalı bir nakil vasıtasıyla taşındığını farzederek bu teminatı vermektedir. Yani sevkiyat kamyon ile gerçekleştiriliyorsa malın kapalı kasada, trenle gerçekleştiriliyorsa kapalı bir vagona, gemi ile gerçekleştiriliyorsa ambarda taşındığını düşünerek sigorta poliçesi imzalanır. Şayet aksi bir durum söz konusu ise yani mallar açık bir bölmede, özellikle gemilerde güvertede taşınıyorsa, sigorta dar teminata dönüşür.¹⁹⁶

c-) Tam Ziyân

Dış ticaret ile uğraşan firmaların uygulamada bazı durumlarda, mallarını gerçek anlamda sigorta ettirmek istemediklerine ve sadece kâğıt üzerinde bir sigorta işleminin mevcut olmasını temin etmek amacıyla oldukça düşük bir prim karşılığında bu tür bir teminatı sigorta poliçesiyle satın almak istediklerine şahit oluruz. Bu sigorta türünün oldukça yetersiz olması, nakil vasıtasının ve malın tamamen yok olması durumuna karşı teminatı kapsıyor olmasından ve pek çok zarar ziyânı kapsam dışında tutmasının yanı sıra kısmi hasan kapsamamasından kaynaklanmaktadır.¹⁹⁷

Sigortalama işlemlerinde bu teminatları belirtmek için standart terimler kullanılır ve bunlara da kargo klozu (cargo clause) denir, 3 adet ana kloz vardır, 2 adet ek kloz vardır.

- 1-) Institute Cargo Clauses (A) (All risks); bütün riskleri kapsar, geniş teminattır.
- 2-) Institute Cargo Clauses (B) (Dar teminat + Yükleme, aktarma, boşaltma rizikoları kapsar)
- 3-) Institute Cargo Clauses (C) (Dar teminat) ek teminatlar;
 - 3.a.-) Institute War Clause (savaş) (karayolu / demiryolu taşımacılığında bu teminat verilmiyor)
 - 3.b.-) Institute Strike Clause (grev, lokavt, halk hareketi, terör)

Sigorta poliçesi üzerinde birde standart ifadeler yer alır genellikle her poliçenin arkasında bunların ne anlama geldiği açıklanmıştır. Birkaç örnek vermek gerekirse;

“*Claims payable in*”; Hasar bedelinin nerede ödeneceğini gösterir. İhtilaf halinde yabancı ülke mahkemeleri ile uğraşmak istemeyen alıcılar genellikle kendi ülkeleri veya uygun gördükleri yerde ödemenin yapılmasını isterler.

“*Warehouse to Warehouse*”; Malların varış yerine kadar yani satıcının ambarından alıcının ambarına kadar sigortalanması anlamındadır.

“*PA; Particular Avarage*” Özel avarya. Kısmi bir hasar olursa malın sahibine ait kalır, o hasar aynı gemide malı bulunan ve sigorta edilen diğer taraflarca paylaşılmaz.

“*GA; General Avarage*” Genel Avarya. Özel avarya'nın aksine kısmi hasar gemide malı bulunan ve sigorta edilen tüm taraflarca paylaşılır.¹⁹⁸, vb.

¹⁹⁶ Dölek, s.299.

¹⁹⁷ a.g.e., s298.

¹⁹⁸ Özalp, s.181

Sigortacılık faaliyetlerinde tüm dünya tarafından kabul edilen belli standartlar geliştirilmiştir. Bu sayede uluslararası ticarete taşıma faaliyetlerindeki risklerin en aza indirilmesi sağlanmıştır. Nakliye sigortacılığındaki uluslararası standartları hakkında daha detaylı bilgi için ICC (milletlerarası ticaret odası) tarafından hazırlanan ISBP broşüründen faydalanılabilir.

3.2. ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILAN TAŞIMA VE TESLİM ŞEKİLLERİ

3.2.1. Incoterms 2000 İçeriği Ve Yapısı

Alıcı ve satıcı arasında yükümlülüklerinin hangi noktada başlayıp hangi noktada sona erdiği, nakliye, sigorta, risk ve sair masrafların nasıl bölüşüleceği ve bu yükümlülüklerin bir standarda kavuşturulması ve uluslararası ticaret ile ilgilenen bütün firmaların bu yükümlülükleri ve bu yükümlülüklerde zaman içinde meydana gelebilecek değişikliklerin tek elden düzenlenmesi, uygulanması ve kontrol edilmesi amacıyla Uluslararası Ticaret Odası (ICC: International Chamber of Commerce) *INCOTERMS* programını hazırlayarak uygulamaya geçirmiştir.¹⁹⁹

1920'lerle birlikte, tüccarlar malların taşınması ile ilgili hak ve sorumlukları tanımlayan bir ticari terimler seti geliştirmişlerdir. Bu ticari terimler çok uzun sözleşme maddelerinin kısaltmalarından oluşuyordu ve bu nedenle rahatlıkla yaygın olarak kullanılıyordu. Ne yazık ki bunların bütün ülkelerde yeknesak bir yorumu mevcut değildi ve bu yüzden sınır ötesi işlemlerde sık sık yanlış anlaşılmalarda meydana geliyordu.

ICC, uluslararası ticaretin bu yönünü geliştirmek amacıyla uluslararası ticaret terimlerinin yorumlanması için kurallar geliştirdi. İlk kez 1936 yılında yayınlanan bu kurallar, değişen taşıma şekilleri ve belge teslimatı hesaba katılarak revize edildiler ve genelde *INCOTERMS* olarak bilinir hale geldiler.²⁰⁰ *INCOTERMS* kurallarının amacı dış ticaret alanında yaygın şekilde kullanılan terimlerin yorumu için bir dizi uluslararası kural oluşturarak bu tür terimlerin ülkeden ülkeye farklı şekillerde yorumlanmasından kaynaklanan belirsizlikleri ortadan kaldırmak veya azaltmaktır.²⁰¹

İlki 1936 yılında yayınlanan *INCOTERMS*, o günden bugüne 2000 versiyonu da dahil olmak üzere, 6 defa güncelleştirildi (*INCOTERMS* 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 ve 2000). Altıncı güncelleştirilme, Millennium versiyonu olarak, ICC tarafından 13 Eylül 1999 tarihinde, "*INCOTERMS 2000*" adı altında 560 No'lu broşürde yayınlandı.²⁰²

Bu düzenlemelerin başlıca sebebi, terimlerin elektronik bilgi değişimi (EDI- Elektronik Data Incharge) sistemine uygunluğunun sağlanmasıdır. Diğer sebep ise, nakliye alanındaki değişikliklerdir. Bunlar arasında yüklerin, konteynırlar içinde bütünleştirilmesi, aynı taşımanın değişik yolların kullanımıyla yapılması, 'kısa mesafeli' deniz taşımacılığında karayolu araçlarının ve vagonların deniz araçlarına bindirilip indirilmesi yer almaktadır.²⁰³

¹⁹⁹ Akın, s.96.

²⁰⁰ Shippey, Karla C. s.63.

²⁰¹ Çelik, s.134.

²⁰² <http://www.iccwbo.org/incoterms/id3042/index.html> (15/09/2008),

²⁰³ Konya Ticaret Odası, Dış Ticaret İşlemleri, Konya: Yayın No:14, 1998, s.106.

INCOTERMS 2000 dünya ticaretinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Ancak Amerika' benzer terimleri içeren paralel bir teslim şekilleri kullanılmaktadır. Amerikan sisteminde kullanılan kısaltmalar Incoterms ile benzerlik gösterse de anlamları farklıdır. Bu nedenle ticarete ileride sorunlar ile karşılaşılmasını için Incoterms 2000 ibaresini özellikle belirtmelidirler.²⁰⁴

Türkçede ve dış ticaret çevrelerinde "*teslim şekilleri*" adı verilen bu terimler, tarafların mal hareketine ilişkin zihinlerine takılan pek çok sorunu üç harf içinde izah edebilen ve pek çok soruna açıklayıcı yorumlar kazandıran kavramlardır.

Teslim şekillerinin açıklık getirdiği sorular şöyle sıralanabilir:

- Satılan mal alıcıya nerede teslim edilecektir? Malın teslim yeri neresidir?
- Uluslararası taşıma ücreti (navlun) kime ait olacaktır?
- Nakliye esnasındaki hasan kim üstlenecektir? Dolayısıyla sigorta yaptırma sorumluluğu kime aittir?
- İthalat gümrükleme işlemlerinin maliyetini kim üstlenecektir?
- İhracat gümrükleme işlemlerinin maliyetini kim üstlenecektir?
- Yükleme masrafı ve riski kime aittir?
- Boşaltma masrafı ve riski kime aittir?
- İhracatçı ülkedeki iç taşıma (dahili taşıma) sorumluluğu kimdedir?
- İthalatçı ülkedeki iç taşıma (dahili taşıma) sorumluluğu kimdedir?

Bu açıdan teslim şekilleri, uluslararası ticarete fiyatlar ile birlikte kullanılır. (FOB 100.000 Dolar gibi...) Satıcı veya alıcı, belirlenen bir fiyata, hangi masrafların dahil olduğunu bilmek mecburiyetindedir.²⁰⁵

INCOTERMS 2000, 4 ana gruba (E, F, C ve D) dağıtılmış toplam 13 terimden oluşmaktadır. Gruplar terimlerin ilk harfleri baz alınarak oluşturulmuş ve adlandırılmıştır. Bu terimlerin temel özellikleri şunlardır.

3.2.2. Teslim Şekilleri

3.2.2.1. (E) Grubu

Bu grupta sadece bir teslim şekli yer alır Ex Work (EXW)

3.2.2.1.1. EXW (İş Yerinde Teslim - Ex Work)

Malların satıcı tarafından satıcının kendi kuruluşunda (fabrika, depo vb.) alıcı için hazır hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesini ifade eder. Satıcı sözleşmede belirtilen tarihte ve şekilde mallan hazır şekle getirerek alıcıya teslim etmek üzere bilgi verir. İthalatçı malların sevkiyatı ile ilgili işlemleri tamamlayarak ithalatı gerçekleştirir. Şayet aksine bir hüküm bulunmuyorsa, satıcı, malları alıcının sağlamış olduğu araca yüklemek ya

²⁰⁴ Atıla Bağrıaçık, **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, 7. Baskı, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 2003, s.35.

²⁰⁵ Dölek, s.9.

da gümrük çıkış işlemlerini yerine getirmek zorunda değildir. Mallar satıcının iş, yerinden alınarak istenilen yere taşınması ile ilgili bütün masraf ve riskler alıcıya aittir.²⁰⁶

Malların işyerinde tesliminden itibaren her türlü risk ve maliyet (navlun, sigorta vb.) ithalatçıya aittir. Bu nedenle ihracatçı açısından bu teslim şeklinin yurtiçi satıştan pek farkı yoktur.(Bkz. Tablo 1. (E) ve (F) grubu taşıma şekilleri özet tablosu.)

3.2.2.2. (F) Grubu

Bu teslim şekillerinin en genel özelliği, uluslararası taşıma ücreti, yani navlunun, ithalatçı firmaya ait olacak şekilde malın çıkış ülkesinde bir yerlerde teslim edilmesidir. FCA, FAS ve FOB olmak üzere üç teslim şeklini içerir.

3.2.2.2.1. FCA (Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim - *Free Carrier*)

İhracatçının, gümrük çıkış işlemlerini tamamlanmış olarak, ithalatçı tarafından belirlenen taşıyıcıya belirtilen yer ve zamanda malların teslim etmesiyle sorumluluğunun sona erdiği teslim şeklidir.²⁰⁷

İhracatçı firma, ihracat gümrükleme masraflarını ve teslim yerine kadar olan varsa iç taşıma ücretini ödeyerek ithalatçının nakliyecisine malı teslim eder. Uluslararası ticarete nakliye ücretini ödeyecek tarafın nakliyeciyi seçme hakkı ve sorumluluğu vardır. Bu nedenle FCA' da nakliyeciyi genelde ithalatçının belirlediği bir kurum olur. Ancak gerekirse ithalatçıya yardımcı olmak adına ihracatçı da bir firma belirleyebilir; tabii ki taşıma ücreti ithalatçıya ait olmak adına. İthalatçı firma, nakliyeciyeye teslim edilen malın uluslararası taşıma ücreti (navlun), sigortalanması, kendi ülkesine geldiğindeki boşaltma, gümrük vergisi, iç taşıma türünden bütün masrafları üstlendiğinin bilincinde olmalıdır.²⁰⁸

3.2.2.2.2. FAS - (Çıkışta Gemi Yanında Teslim - *Free Alongside Ship*)

Bu terim ile satıcının teslim sorumluluğu, belirlenen limanda malların gemi doğrultusunda rıhtım veya mavnaya konmasıyla sona erer. Bu da, o andan itibaren, malla ilgili tüm gider, yitik veya hasar rizikolarının alıcı tarafından üstlenilmesi anlamına taşır. Malın yükleme, boşaltma, nakliye ve sigorta masrafları alıcı tarafından ödenir. FAS' da sözleşmede belirtilen satış bedeline hem mal maliyeti, hem de rıhtıma kadar yapılan nakliye ücreti dahildir.

FAS terimi, alıcının ihraç için malları gümrükten çekmesi gerektiğini belirtir. Alıcı doğrudan yada dolaylı olarak ihraç işlemlerini yerine getirmeyecekse bu terimi kullanmak doğru olmaz. Sözü konusu terim yalnızca deniz veya İç su taşımacılığında kullanılır.²⁰⁹

²⁰⁶ Kaya, s.58.

²⁰⁷ Çelik, s.135.

²⁰⁸ Dölek, s.4.

²⁰⁹ Bedestenci ve Canitez, s.148

3.2.2.2.3. FOB – (Gemi Bordasında Teslim – Free On Board)

Bu terime göre mallar, alıcı tarafından ismi belirtilen sevk limanında alıcının belirttiği tarihte ve yine alıcı tarafından ismi verilen geminin bordasını aştığı anda satıcı teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş sayılır. Bu zaman ve yerden sonra her türlü masraf ve risk alıcıya geçer. Sadece deniz taşımasında kullanılan bu terimde ihracat formalitelerini yerine getirmek satıcıya aittir.²¹⁰ Limandaki gümrükleme ve yükleme masrafları da satıcı (ihracatçı) tarafından karşılanır.

Navlun tutarı ve sigortasının alıcı (ithalatçı firma) tarafından yapılması anlamına gelen bu teslim şekli transfer edilecek döviz miktarını azaltabileceği için ithalatçılarda en çok tercih edilen teslim şeklidir.²¹¹

FOB terimi, sadece deniz veya nehir taşımacılığında kullanılabilir. Taraflar, malların gemi küpeştesini aşarak teslim edilmesi niyetinde değillerse, FCA terimi kullanılmalıdır. Örneğin Ro-Ro taşımacılığında olduğu gibi malların gemi küpeştesini aşarak tesliminin herhangi pratik bir anlamı kalmamış ise, bu durumda FCA teriminin kullanılır.²¹²

Tablo 2.
“E” Grubu ve “F” Grubu Taşıma Şekilleri Özet Tablosu

TESLİM ŞEKLİ	TESLİM	MASRAFLAR	TAŞIMA RİSKİ	SİGORTA	TAŞIMA SÖZLEŞMESİ	TAŞIMA BİÇİMİ
EXW Exworks	Satıcı işyerinde veya İsmen Belirlenmiş başka bir yerde	Alıcıya aittir (Malların teslim edildiği ana kadar mallara ilişkin bütün masraflar Satıcıya aittir)	Alıcıya aittir (Ancak, malların teslim edildiği ana kadar malların ilişkin bütün ziyan ve hasar satıcıya aittir)	Talep Edilmesi Halinde alıcıya aittir	Alıcı ve satıcı yükümlülüğü yoktur	Her tür Taşıtta
FCA Free Carrier	Satıcının alıcıya değil, taşıyıcıya veya alıcının tayin ettiği kişiye	Alıcıya aittir (Malların teslimine kadar mallara ilişkin masraflar ve gümrükleme Masrafları satıcıya aittir)	Alıcıya aittir (Satıcı malların teslim edildiği ana kadar malların ilişkin bütün ziya ve hasarı üstlenmelidir)	Talep Edilmesi halinde alıcıya aittir	Malın belirtilen yerden taşınması için masraflar alıcıya ait olmak üzere taşıma sözleşmesini alıcı akdeder *	Multimodel Kombine Dahil Herhangi bir Taşımacılıkta
FAS Free Alongside Ship	Gemi yada mavnaya Yerleştirilmesi (Belirlenen tarihte veya sürede, alıcı tarafından Tayin edilen geminin doğrultusunda, Yükleme Limanındaki yükleme yerinde, liman teamülüne uygun olarak)	Teslimden sonraki masraflar alıcıya aittir. (Malların Teslimine kadar mallara ilişkin masraflar ve gümrükleme Masrafları satıcıya aittir.)	Teslimden sonra Bütün ziya ve hasar Alıcıya aittir.	Talep Edilmesi halinde alıcıya aittir	Malların Belirtilen Yükleme Limanından Kalkarak taşınması İçin masraflar Alıcıya ait olmak üzere Taşıma Sözleşmesini Alıcı akdeder. D	Sadece Denizyolu Ve karasal Suyolu ile
FOB Free on Board	Güvertede gemi Bordasında (Belirlenen yükleme limanında, beklenen tarihte veya sürede alıcı tarafından tayin edilen gemide ve liman teamüllerine uygun olarak)	Gemi küpeştesini aştığı ana kadar mallara ilişkin bütün masraflar ve Gümrükleme masrafları satıcıya aittir.	Güvertede yüklemeden sonra alıcıya aittir (Gemi küpeştesini aştıktan sonra mallara ilişkin bütün ziya ve hasar alıcıya aittir)	Talep Edilmesi halinde alıcıya aittir	Malların belirtilen yükleme limanından taşınması için masraflar alıcıya ait olmak üzere taşıma sözleşmesini alıcı akdeder.	Sadece denizyolu ve Karasal suyolu ile

²¹⁰ Akın, s.104.

²¹¹ Kaya, s.143.

²¹² Çelik, s.136.

3.2.2.3. (C) Grubu

Uluslararası taşıma ücretinin (navlunun) ihracatçı tarafından ödendiği ama malın teslim yerinin yine ihracatçı ülkede, çıkışta araç üstü olduğu teslim şeklidir.

Taşıma ücretinin vanş yerine kadar ödenmiş olmasına rağmen teslim yerinin halen çıkış ülkesi olması durumu genelde piyasada anlaşılması en zor konulann başında gelir; hatta tam tersi anlamında yorumlanarak yanlış bilinir. C grubu teslim şekillerinde malın teslim yeri yine çıkış ülkesindedir ve ihracatçının sorumluluğu burada biter. Ancak sanki ithalatçı adına hareket eder tarzda taşıma ücretini (bazılanda sigortayı da) maliyet olarak üstlenir.²¹³

3.2.2.3.1. CFR – (Mal Bedeli ve Navlun Dahil Teslim - *Cost and Freight*)

FOB teslim şeklinin devamı olan bir terimdir. Bu sebeple yalnızca su yolu taşımasında kullanılır. Bu terime göre mallar, Satıcı tarafından taşıma sözleşmesi yapılmış ve navlunu ödenmiş olarak varış limanında alıcıya teslim edilmektedir. Fakat mallar ile ilgili risk aynen FOB teslim şeklinde olduğu gibi yine mallar gemi bordasını geçtiği andan itibaren alıcıya aittir. Yüklemeden itibaren doğacak navlun hariç bütün masraflar alıcıya alt olacaktır. Taşıma sigortasının yapılması konusunda satıcının bir yükümlülüğü yoktur. Ancak sigortayı yaptırması için alıcıya mutlaka gerekli bilgileri vermek zorundadır. Malların boşaltma limanında indirilmesi sorumluluğu ve masrafları alıcıya aittir.²¹⁴

CFR, sadece deniz yolu taşımacılığında kullanılır. Havayolu, karayolu, demiryolu gibi diğer taşıma türlerinde ise aşağıda geçen CPT teslim şeklini kullanmak esastır. Ancak pratik ticari hayatta CFR teslim şeklinin her nakliye türünde kullanıldığını görürüz. Hatta CFR'ın ilk olarak tarih sahnesine çıktığı 1990 yılından önce 1936 bülteninde var olan C&F (CF veya CandF) şeklinde kullanımına da şahit olmak mümkündür. Bu durumun kafa karışıklığına yol açmamalıdır.

3.2.2.3.2. CPT – (Navlun Ödenmiş Halde Teslim - *Carriage Pay To*)

Bu terimde, satıcı malları kendisinin seçtiği bir taşıyıcıya teslim eder, satıcı ayrıca malların belirtilen varış noktasına getirilmesi gereken taşıma masraflarını ödemek zorundadır. Bu şekilde teslimden sonra, alıcı ortaya çıkabilecek riskleri ve diğer masrafları da üstlenir.²¹⁵

Eğer malların belirlenen varış yerine ulaştırılması için birbiri ardına taşıyıcılar kullanılıyorsa, malların bunlardan ilk taşıyıcıya aktarılmasıyla birlikte risk de devredilmiş olur. CPT terimi, malların gümrük çıkış işlemlerinin satıcı tarafından tamamlanmasını öngörür. Bu terim, çok vasıtalı olanlar da dahil her tür taşımacılıkta kullanılabilir.²¹⁶ Taşıma sigortasının yapılması konusunda satıcının bir yükümlülüğü yoktur. Ancak sigortayı yaptırması için alıcıya mutlaka gerekli bilgileri vermek zorundadır. CPT teslim şekli, FCA teslim şeklinin navlunun ihracatçı tarafından ödenmiş şekildir.²¹⁷

²¹³ Dölek, s.7.

²¹⁴ Akın, s.107.

²¹⁵ Özalp, s.5.

²¹⁶ Kaya, s.62.

²¹⁷ Akın, s.108.

3.2.2.3.3. CIF – (Navlun ve Sigorta Ödenmiş Halde Teslim – *Cost, Insurance and Freight*)

Bu terim ile satıcı CFR’deki sorumluluklarına aynen sahiptir. Ancak buna ek olarak satıcı, malların taşınması sırasındaki kayıp veya hasar rizikosuna karşı deniz sigortası yaptırmak zorundadır. O halde ihracatçı sigorta sözleşmesini yapar ve sigorta primini öder. Fakat ithalatçı CIF terimi ile satıcının sigortada sadece minimum kuvertür temin etme yükümlülüğü bulunduğunu bilmelidir.²¹⁸ CIF teslim şekli, genelde piyasada yanlış algılanan ve en tartışmalı teslim şeklidir. Navlunu ödüyor ve sigortayı yaptırıyor olması, malın teslim yerinin vanş ülkesi olması anlamına gelmez. İhracatçı sadece bu süreçlerin maliyetini üstlenmiş ve baştan ona göre bir fiyatlandırma politikası gütmüştür. Bu nedenledir ki CIF teslim şekli üzerine yapılan anlaşmalarda, ithalatçı firmanın çok uyanık olması ve kendi üzerinde olan riskin ihracatçı tarafından sigortalandığının bilincinde olması gerekir. Bu yüzden ihracatçıya bütün riskleri kuşatan bir sigorta yaptırmayı yönünde uyanda bulunmasında fayda vardır.²¹⁹

Tablo 3.
“C” GRUBU Taşıma Şekli Özet Tablosu

TESLİM ŞEKLİ	TESLİM	MASRAFLAR	TAŞIMA RİSKİ	SİGORTA	TAŞIMA SÖZLEŞMESİ	TAŞIMA BİÇİMİ
CFR Cost And Freight	Yükleme limanında gemi bordasına teslim etmek (Yükleme limanında belirlenen tarihte veya sürede gemide teslim)	Malların teslimine kadarki masraflar ve (taşıma sözleşmesi uyarınca satıcıya ait olacaksa) gümrükleme masrafları da satıcıya aittir.	Malların Yükleme Limanından Gemiye aktarıldığı ana kadar olan kayıp, hasar satıcıya ait	Talep Edilmesi Halinde Alıcıya aittir.	Masrafları kendisine ait olmak üzere malların deniz gemisi (ya da içsu gemisi) ile belirlenen varış limanına taşınması amacıyla satıcı tarafından yapılmalı	<i>Sadece Denizyolu ve karasal su yolu ile</i>
CIF Cost Insurance Freight	Yükleme limanındaki gemi Bordasına teslim (Yükleme limanında belirlenen tarihte veya sürede gemide teslim)	Malların teslimine kadarki masraflar, taşıma ve sigortamasrafları (taşıma sözleşmesi uyarınca satıcıya ait olacaksa) Gümrükleme Masrafları satıcıya aittir.	Yükleme Lim.da Gemi küpeştesini aştıkları andan itibaren mallara ilişkin bütün Ziya ve hasarlar Alıcıya aittir.	Masraflar satıcıya ait olmak üzere Satıcı Tarafından yapılır.	Masrafları kendisine ait olmak üzere, malın deniz gemisi (ya da içsu gemisi) ile belirlenen varış limanına taşınması için sözleşmeyi satıcı yapar	<i>Sadece Denizyolu ve karasal su yolu ile</i>
CPT Carriage Paid to	Varış limanında alıcıya taşıyıcı aracılığıyla (Malların belirtilen tarihte veya öngörülen süre içerisinde belirlenen yerde kararlaştırılan noktaya kadar taşınması için sözleşme yapılan Taşıyana veya ardarda taşıyanlar varsa ilk taşıyana teslimi)	Malların teslimine Kadarki masraflar, Yükleme masrafları, taşıma masrafları Ve (taşıma sözleşmesi uyarınca satıcıya ait olacaksa) gümrükleme masrafları satıcıya aittir.	Malların teslimine kadarki mallara ilişkin bütün ziya ve hasar satıcıya aittir.	Talep Edilmesi Halinde Alıcıya aittir.	Masrafları kendisine ait olmak üzere satıcı akdeder.	<i>Multimodel/ Kombine Dahil herhangi bir taşımacılık</i>
CIP Carriage And Insurance paid to	Varış limanında alıcıya taşıyıcı aracılığıyla (Malların belirtilen tarihte veya öngörülen süre içerisinde belirlenen yerde kararlaştırılan noktaya kadar taşınması için sözleşme yapılan taşıyana veya ardarda taşıyanlar varsa ilk taşıyana teslimi)	Teslime kadarki tüm masraflar, taşıma masrafları, yükleme masrafları, sigorta masrafları, (taşıma sözleşmesi uyarınca satıcıya ait olacaksa) gümrükleme masrafları satıcıya aittir.	Mallar teslim edilinceye kadar o mallara ilişkin bütün ziya ve hasar satıcıya aittir.	Masrafları Kendisine ait olmak üzere satıcı Tarafından yapılır.	Masrafları kendisine ait olmak üzere satıcı taşıyıcı ile akdeder.	<i>Multimodel/ Kombine dahil herhangi bir taşımacılık</i>

²¹⁸ Bedestenci ve Canitez, s.149.

²¹⁹ Dölek, s.8.

3.2.2.4. (D) Grubu

(D) grubu teslim şekillerine "Varış Sözleşmeleri" veya "Varışta Teslim Sözleşmeleri" de denir. Çünkü bu grupta, malın gönderildiği ithalatçının ülkesindeki teslim noktasına kadar yapılan yolculuğun yol açtığı tüm masraflar ve riskler (teslim şeklinin verdiği olanağa göre) ihracatçının sorumluluğundadır. Yani burada ihracatçının risk ve harcama sorumluluğu en üst düzeye varmıştır, Dolayısıyla malın teslim yeri, diğerlerinden farklı olarak, ithalatçının ülkesidir. Teslim noktası ise ithalatçının ülkesinde (anlaşmaya bağlı olarak) herhangi bir yerdir.

D grubu teslim şekilleri, kendi İçersinde iki gruba ayrılmaktadır.

1. DAF, DES, DEQ, DDU: Bu teslim şekillerinde ihracatçı, malı ithalatçıya gümrük giriş işlemlerini yapmadan teslim eder.
2. DDP: Bu teslim şeklinde ihracatçı, malı ithalatçıya gümrük giriş, işlemlerini de yaparak teslim eder.²²⁰

3.2.2.4.1. DAF – (Sınırdaki Teslim - *Delivered at Frontier*)

Sınırdaki teslim; malların, gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak sınırdaki ancak, bitişik ülkenin gümrük sınırından önceki, belirlenen yerde ve noktada teslim hazır hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesi anlamına gelir. Sınır terimi, ihracatın yapıldığı ülkenin dahil her tür sınırı tanımlama üzere kullanılabilir. Dolayısıyla, sözü edilen *sınır* teriminde atıfta bulunularak yerini ve noktasını mutlaka isim olarak belirterek kesinleştirmek çok büyük önem taşımaktadır. Satıcı tüm riskleri ve masrafları kendisine ait olmak üzere malı kararlaştırılan ülke sınırında, belirtilen yer ve tarihte gümrük işlemleri tamamlayarak teslim eder. Tesliminden itibaren bütün risk ve masraflar alıcı aittir. İthalat ile ilgili gümrük vergileri alıcı tarafından ödenir.²²¹

Bu terim öncelikle demiryolu ve karayolu taşımacılığında kullanılır. Taşıma lortasının yapılması konusunda Satıcının bir yükümlülüğü yoktur. Ancak sigortayı yaptırmayı için Alıcıya mutlaka gerekli bilgileri vermek zorundadır.²²² Bu terim teslimin kara sınırında yapılması halinde her türlü taşıma şekli için kullanılabilir. Eğer teslim, varış umanında gemide veya rıhtımda (iskelede) gerçekleştirilecek ise DES veya DEQ terimleri kullanılır.²²³

3.2.2.4.2. DES – (Gemide Teslim - *Delivered Ex-Ship*)

Bu teslim şeklinde ihracatçının teslim yükümlülüğü, malı belirlenen varış limanında, gemi bordasında, ithal gümrüğünden geçirmeden alıcının emrine hazır tutmakla biter, ihracatçı malların belirlenen varış limanına getirilmesi için gereken tüm gider (navlun ve sigorta dahil) ve rizikoları üstlenir.²²⁴ Bu teslim şekli sadece mallar deniz ve iç su veya çok vasıtalı taşıma ite varma limanında gemide teslim edilecekse kullanılabilir.²²⁵

²²⁰ Kemer, s.300.

²²¹ Kaya, s.64.

²²² Akın, s.108.

²²³ Özalp, s.7.

²²⁴ Bedestenci ve Camitez, s.159.

²²⁵ Gürsoy, s.71.

DES teslim şekli ile CIF teslim şekli navlun ve sigorta konuları benzediği için aynı gibi gözükülebilir, ancak aradaki fark CIF'ta malın teslim yeri çıkışta gemi üzeri iken, DES'te varışta gemi üzeridir.

3.2.2.4.3. DEQ – (Varış Limanında Teslim - *Delivered Ex Quay*)

DEQ teriminde malların ihracatçının işyerinden ithalatçı ülkedeki varış limanına ulaştırılması ile malların gemiden boşaltılmasına ilişkin tüm masraf ve riskler ihracatçıya aittir. İthalata ilişkin gümrük işlemlerini yapılmamış olarak ithalat limanındaki rıhtımda malların ithalatçıya teslimiyle ihracatçının sorumluluğu ortadan kalkar. DES terimine benzemekle birlikte aradaki fark gemideki malların rıhtıma boşaltma masrafları da ihracatçının sorumluluğundadır.

İhracatçının ithalatçı ülkedeki gümrük masraflarını da ödeyip ödememesi durumuna göre DEQ'in iki türü mevcuttur:

- DEQ - Duty Paid: gümrük vergileri ödenmiş olarak rıhtımda teslim
- DEQ - Duty Unpaid: gümrük vergileri ödenmemiş olarak rıhtımda teslim

DEQ - Duty Paid teslim şeklinde; ihracatçı ithalatçı ülkedeki ithalat gümrük vergilerini de sorumluluk olarak üstlenmiş olur ve ödemekle yükümlüdür.

DEQ - Duty Unpaid teslim şeklinde; ihracatçı ithalatçı ülkedeki boşaltma limanına malı indirir ve gümrüklenmesi yapılmadan malı teslim eder. Diğer bir deyişle ithalat gümrükleme masrafları ve vergiler ithalatçı tarafından karşılanır.

DEQ teslim şeklinin kullanımında, Duty Paid ya da Duty Unpaid tabirlerinden birisinin açık bir biçimde belirtilmemesi durumunda, DEQ teslim şekli Duty Unpaid olarak yorumlanır.²²⁶

3.2.2.4.4. DDU – (Gümrük Resmi (Vergi ve Harçlar) Ödenmeksizin Teslim - *Delivered Duty Unpaid*)

Herhangi bir taşıma biçimi için kullanılabilen bu terime göre; Satıcı, ithal ülkesinde belirtilen bir yerde, malları alıcının emrine hazır bulundurmakla teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olacaktır. O noktaya kadar her türlü risk maliyet ile gümrük formalitelerini sonuçlandırmaya ilişkin maliyet ve riski, fiili ithalat sırasındaki vergi, harç ve diğer resmi giderler hariç Satıcı üstlenmektedir.²²⁷

İhracatçı, ithalatçı ülkedeki boşaltma ve iç taşıma ücretini Ödeyerek alıcının deposuna kadar malın bütün taşıma ücretlerini üstlenmiştir. DEQ ile kıyaslandığında sözkonusu teslim şekline ithalatçı ülkedeki liman ile depo arasındaki iç taşıma ücretinin de ilave edilmesi şeklinde düşünülebilir. Bu teslim şekli her türlü taşıma şekli için kullanılabilir.

3.2.2.4.5. DDP – (Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim - *Delivered Duty Paid*)

Herhangi bir taşıma biçimi için kullanılabilen bu terime göre satıcı, ithal ülkesinde adı belirtilen bir varış noktasında malları gümrüklenmiş olarak alıcının emrine hazır

²²⁶ Dölek, s.8.

²²⁷ Akın, s.109.

bulundurmakla teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olmaktadır. Bu noktaya kadar her türlü risk ve maliyeti (vergiler dâhil) Satıcı üstlenmektedir. Bu durumda satıcının en fazla risk ve maliyet üstlendiği terim DDP olmaktadır İçerik olarak, satıcı tarafından en az riskli teslim şekli olan EXW'nin tam tersi olarak anlaşılmalıdır.²²⁸ Taraflar malların ithalinde ödenecek bazı masrafları (örneğin katma değer vergisi) satıcının yükümlülükleri dışında tutmayı arzu ediyorlar ise, bu durum satış sözleşmesinde bu amaçla eklenecek açık bir ifade ile belirtilecektir. Bu teslim şekli her türlü taşıma şekli için kullanılabilir.²²⁹

Tablo 4.
“D” GRUBU Taşıma Şekli Özet Tablosu

TESLİM ŞEKLİ	TESLİM	MASRAFLAR	TAŞIMA RİSKİ	SİGORTA	TAŞIMA SÖZLEŞMESİ	TAŞIMA BİÇİMİ
DAF Delivered At Frontier	Sınırdaki belirlenen teslim yerinde gelen taşıma aracında boşaltılmamış olarak teslim	Malların teslimine kadarki mallara ilişkin masraflar, taşıma masrafları ve gümrükleme masrafları satıcıya aittir.	Malların teslim Edilinceye kadarki bütün ziya ve hasar satıcıya aittir.	Talep Edilmesi Halinde Alıcıya aittir.	Masrafları kendisine ait olmak üzere satıcı tarafından yapılır.	Taşıma Aracı üzerinde ve Boşaltma yapılmadan
DES Delivered At Ship	Variş limanında gemi bordasında (Kararlaşdırılan tarihte veya süre içerisinde varma limanında boşaltma noktasında, malların niteliklerine uygun boşaltma araçları ile gemiden kaldırılmalarına olanak sağlayacak şekilde)	Mallar teslim edilene kadarki mallara ilişkin masraflar, taşıma masrafı ve gümrükleme masrafı satıcıya aittir.	Mallar teslim Edilinceye kadar o mallara ilişkin bütün ziya ve hasar satıcıya aittir.	Talep Edilmesi Halinde alıcıya aittir	Masrafları kendisine ait olmak üzere satıcıya aittir.	Denizyolu Ve Karasal Suyolu Taşımacılığında Veya Son Etap Bunlardan birisi Olan herhangi bir Taşımada
DEQ Delivered ex quay	Variş limanında rıhtımda / iskelede teslim	Mallar teslimine kadarki mallara ilişkin masraflar, taşıma masrafı ve gümrükleme masrafı satıcıya aittir.	Mallar teslim Edilinceye kadar o mallara ilişkin bütün ziya ve hasar satıcıya aittir	Talep Edilmesi Halinde alıcıya aittir	Masrafları kendisine ait olmak üzere satıcıya aittir.	Denizyolu Ve Karasal Suyolu Taşımacılığında Veya Son Etap Bunlardan birisi Olan herhangi bir taşımada
DDU Delivered Duty unpaid	Belirtilen tarih ve sürede belirtilen varma yerinde boşaltılmamış olarak gelen herhangi taşıma aracında alıcıya veya alıcı tarafından atanan diğer bir kişiye teslim	Malların teslimine kadarki masraflar, taşıma masrafı, Gümrükleme masrafı satıcıya aittir.	Mallar teslim Edilinceye kadar o Mallara ilişkin Bütün ziya ve Hasar satıcıya aittir	Talep Edilmesi Halinde alıcıya aittir	Masrafları kendisine ait olmak üzere satıcıya aittir	Her tür taşıma*
DDP Delivered duty paid	Belirlenen tarihte belirlenen sürede, belirtilen varma yerinde Boşaltılmamış olarak gelen herhangi bir taşıma aracında alıcıya veya alıcı tarafından atanan diğer bir kişiye teslim	Malların teslimine kadarki mallara ilişkin masraflar, taşıma masrafı, Gümrükleme masrafı satıcıya aittir.	Mallar teslim edilinceye kadar O mallara ilişkin bütün ziya ve hasar satıcıya aittir.	Talep edilmesi halinde alıcıya aittir	Masrafları kendisine ait olmak üzere satıcıya aittir	Her tür taşıma*

²²⁸ Akın, s.109.

²²⁹ Gürsoy, s.73.

3.3. ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ

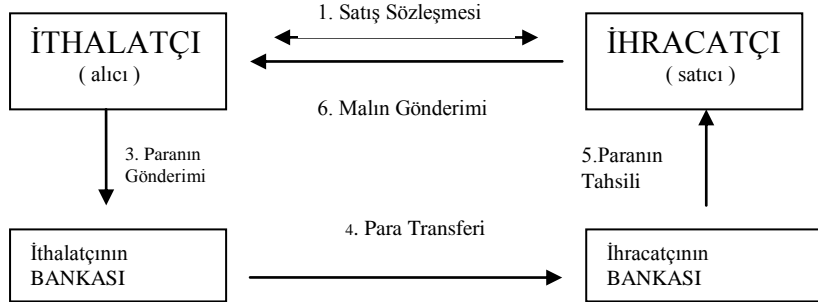
3.3.1. Peşin Ödeme

İhracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar yolu ile ve gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir. Kısaca ithalatçının mal bedelini ödedikten sonra, ihracatçının malları sevk etmesi şeklindedir.²³⁰ Aslında peşin ödeme şeklinde, ithalatçı ihracatçıya bir anlamda kredi açmaktadır. Bu durumda eğer ihracatçı ithalatçının istediği malları göndermezse, tüm riskleri ithalatçı üstlenmiş olmaktadır. Diğer bir ifadeyle; ithalatçının sipariş ettiği malları alamama, düşük kalitede ya da sipariş ettiği ürünler dışında farklı malları alma riski her zaman vardır.²³¹

Satıcı malları göndermez veya gönderdiği malları siparişe uygun bulunmaz ise ithalatçı güç durumda kalacak ve zarara uğrayabilecektir. Bu nedenle peşin ödeme şekli İthalatçı açısından en riskli, ihracatçı açısından da en güvenli ödeme şeklidir.²³²

Tercih nedenleri;

- Satıcı mal sattığı ülkenin riskini istemez. Satıcı mal sattığı alıcının riskini almak istemez.
- Satıcının malı hazırlayıp sevk etmesi için fonları yeterli değildir, paraya ihtiyacı vardır. Satıcı tekel durumundadır.
- Satıcı, alıcıya güvence vermiştir. Örneğin; Avans veya Peşin Ödeme Garantisi vs. Alıcı, satıcı ve ülkesine güven duyar. Alıcının o mala mutlaka ihtiyacı vardır. Alıcı, pazara yeni girmektedir.
- Alıcı, satıcı ile uzun dönemli bir iş ilişkisine girmek istemektedir. Alıcı ve Satıcı arasında tam bir güven vardır. İşin veya malın bedeli çok yüksek değildir.²³³



Şekil 1. Peşin Ödeme Yöntemi İşlem Akış Şeması

²³⁰ Kaya, s.32.

²³¹ Bedestenci ve Canitez, s.192.

²³² Coşkun Yeni, **Bankalar ve Dış Ticaret Firmaları İçin, Uluslararası Ticarete Ödeme Yöntemleri (İngilizce Takviyesi)**, İstanbul: Alfa Basım Yayın Dağıtım, 2005, s.6.

²³³ Özalp, s.15.

Şekil 1’de de görüldüğü üzere işlem adımları açıklaması;

- 1-) İthalatçının ve İhracatçının bir anlaşmaya varmaları gerekmektedir.
- 2-) Anlaşma sonucunda alıcı malın bedelini kendi bankasına Peşin Ödeme Talimatı ile bankasına yatırır, alıcının bankası satıcının bankasına para transferini alıcının detayları ile yapar, Satıcı kendi bankasından parasını çeker
- 3-) İhracatçı malın üretiminin gerçekleştirdikten sonra İthalatçının istediği şekilde malların transferini yapar, teslim evrakları ya mal beraberinde veya ayrı olarak ithalatçıya gönderir. İthalatçı bu evraklarla malını gümrükten çeker, ticaret gerçekleştirmiş olur.

Peşin Ödemeye dayalı ihracat işleminde, ithalatçı parayı banka havalesi ile gönderebileceği gibi, ülkeye gelirken veya temsilcisi aracılığı ile yanında da getirmiş olabilir. Türkiye’de ki uygulama da gümrük kapısında Döviz Beyan Tutanağı düzenlenir, bu sayede paranın kaynağı belirlenmiş olur.

Peşin ödeme yönteminde sistemin ödeme yapma kısmında farklı enstrümanlar geliştirilmiştir. Beş şekilde ödeme yapılabilir.

1. **Efektif:** Yani paranın fiziki olarak İthalatçı ve İhracatçı arasındaki hareketi sonucunda ödemenin yapılması
2. **Havale:** Paranın bankalar aracılığı ile hareketi
3. **Çek:** Şahıs veya Banka çekini alan İhracatçı bankadan çekin karşılığı olan miktarı tahsil eder. Burada önemli olan çeklerin banka nezdinde karşılığının bulunması gerekmektedir, burada da bir risk unsuru vardır.
4. **Prefinansman:** İthalatçının ihracatçıya, malın gönderilmesinden önce finanse etmesi anlamında gelir. Bu yöntemde, İhracatçının (satıcının) bankası ithalatçıya bir ödeme garantisi vermektedir. Bu garantiye göre ihracat gerçekleşmezse banka ithalatçıya parasını faizi ile birlikte iade eder. Tabiki bu yöntemde ihracatçı ile bankasının kredi ilişkisi sonucunda bu garantiyi verir.
5. **Red Clause Akreditif:** Bu yönteme akreditif bölümünde detayları verilmiştir, ancak kısaca belirtmek gerekirse: Malların üretimi için İhracatçının avans niteliğinde talep eder, akreditif açıldığı gibi bu parayı akreditifin açıldığı bankadan alır, malların gönderilmemesinde kendi bankası bu parayı tekrar ithalatçıya geri öder. Yani hem akreditif açılır hem belli bir kısım peşin ödenir.

3.3.2. Mal Mukabili Ödeme

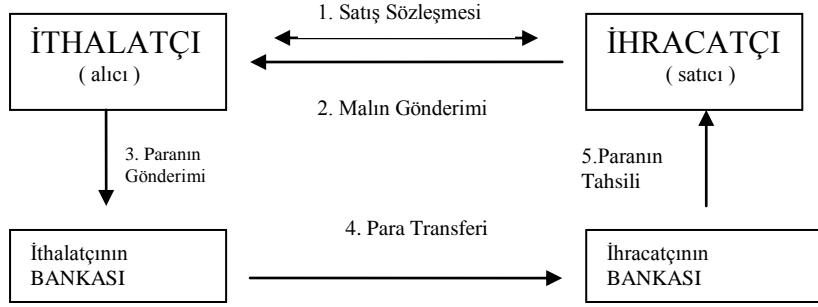
İthalatçı firmanın malı teslim aldıktan sonra mal bedelini, ihracatçı firmaya ödeme yükümlülüğünü başlatan ödeme şeklidir. Mal mukabili ödeme şekli peşin ödeme şeklinin tam tersidir. Önce ihracatçı firma malı gönderir, ithalatçı firma malı teslim alır, sonra ithalatçı firma bedeli öder.²³⁴

Diğer bir ifadeyle, ihracatçı, bedelini almadan malı alıcısına göndermektedir. İthalatçı, malların bedelini ödemeksizin, gümrükten çekebilir. Gümrükten malları çekmek için ihracatçı tarafından adına veya emrine düzenlenmiş konşimentoyu ibraz etmesi yeterlidir.²³⁵ Bu şekilde yapılan ticarete açık hesap çalışma da denmektedir.

²³⁴ Gürsoy, s.79.

²³⁵ Şanlı, s.91.

Bu sistem, ihracatçı ve ithalatçının birbirlerini iyi tanıdıkları bir durumda kullanılır. Özellikle bu sistem, distribütörlük anlaşması bulunan firmalar arasında veya konsinye satışlarda kullanılmaktadır.



Şekil 2. Mal Mukabili Ödeme İşlem Akış Şeması

3.3.3. Vesaik Mukabili Ödeme

İhraç konusu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri İhracat bedelinin ödeyerek bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür.²³⁶

Bankalar alıcı ve satıcı arasında itibar müessesesi olarak hareket ederlerken, tahsil vesaik bedelinin tahsiline veya poliçelerin kabulünün sağlanmasına aracılık ederler. Vesaik mukabili işlemlerde bankaların yükümlülüğü belgelerin sevk edilmesi ile ödeme veya poliçe kabulü karşılığında tesliminden ibarettir.²³⁷

Genellikle mal bedelleri, malla ilgili vesikalar ve ithalata konu olan mallar gelince ödenir. Hatta bazı durumlarda ithalata konu olan mal dahi gelmeden ödeme yapılabilir. Bu tür ödeme şeklinde vesikalar genellikle özel taşıma şirketleri ve uçakla ithalatçının bankasına gönderilir. Vesaik Mukabili Ödeme ithalatçı için de son derece güvenlidir. Çünkü ithalatçı malların uygunluğunu kontrol ettikten sonra ödeme yapma şansına sahiptir. Doğal olarak bu durumda ihracatçının, ithalatçı kadar güvende olduğu söylenemez. Diğer bir ifadeyle; eğer alıcı malı kabul etmez ve vesaikleri almazsa veya ithalatçının iflas etmesi ya da çeşitli şekillerde ödemenin yapılamaması halinde, ihracatçı yurtdışına gönderdiği ürünlerle ilgili son derece masraflı uğraşlar içine girmek zorunda kalacaktır. Bu durumda da; malların bozulma, değerini kaybetme ve uygun fiyattan tekrar satılamaması gibi riskler vardır. Ancak tüm bu risklerine rağmen, basit ve ucuz bir ödeme şekli olmasından dolayı ithalatçı ve ihracatçılar tarafından genellikle kabul gören bir ödeme sistemidir.²³⁸

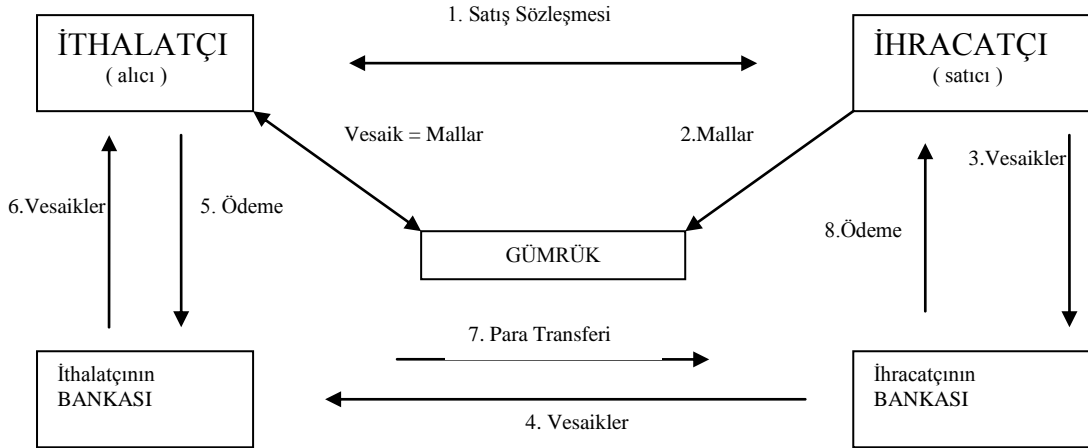
²³⁶ Kaya, s.39.

²³⁷ Akın, s.168.

²³⁸ Bedestenci ve Akıncı, s.197.

Vesaik mukabili Ödemede Taraflar:

1. Amir; Belgeleri, tahsil emri ekinde bankasına veren ihracatçıdır.
2. Tahsile gönderen banka; Amirin tahsil işlemini yapması talimatını verdiği bankadır.
3. Tahsil eden / ibraz eden banka: Gönderen bankadan aldığı tahsil talimatına göre muhataptan (ithalatçı) tahsil işlemini yapan ve poliçeyi kabule sunan bankadır.
4. Muhatap; Tahsil emrine göre belgelerin ibraz edildiği ithalatçıdır.²³⁹



Şekil 3. Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akıl Şeması

Şekil 3 de belirtildiği gibi işlem sıralaması şu şekilde olmaktadır;

1. İhracatçı ile ithalatçı arasında satış sözleşmesi yapılır.
2. İhracatçı malları sevk eder. Malın mülkiyetini temsil eden konşimentoda ithalatçının ismi yazmaktadır.
3. İhracatçı sevk belgelerini kendi bankasına teslim eder.
4. İhracatçının bankası bu belgeleri bir tahsil talimatı ile ithalatçının bankasına gönderir.
5. İthalatçı mal bedelini kendi bankasına öder.
6. İthalatçının bankası belgeleri ithalatçıya teslim eder.
7. İthalatçının bankası ihracatçının bankasına Ödeme talimatı verir.
8. İhracatçının bankası ihracatçıya ödemeyi yapar.

Vesaik mukabili ödeme şekli, ilk bakışta güvenli bir ödeme şekli gibi görünse de, aslında ihracatçı firmalar açısından bünyesinde gizli bir riski barındırır. Çünkü bu ödeme şeklinde araya giren bankalar sadece aracı konumundadırlar ve ödeme garantisi açısından herhangi bir sorumlulukları yoktur.

Vesaik mukabili ödeme şeklinde, banka garantisi olmadığı için, ithalatçının belgeleri bankasından almaması veya geç alması durumunda ihracatçının bankalar aracılığıyla herhangi bir yaptırım gücü yoktur. Bu durumda beklemekten başka çare yoktur. Her ne kadar belgeleri

²³⁹ Nuri Gün, **Dış Ticaret, Kambiyo ve Yabancı Yatırımcıları Teşvik Mevzuatı**, Ankara: Vergi Denetmenleri Derneği, 2004, s.48.

yine banka kanalıyla geri isteme ve malı da nakliyeciyi firma aracılığıyla geri getirtme imkanı ve hakkı olsa da bu işlemlerin ciddi bir maliyet doğuracağı, zaman kaybı yaratacağı açıktır.²⁴⁰

Vesaik mukabili ödeme konusu belgeler genel olarak ICC'nin Tahsiller (Collections) İçin Yeknesak Kuralları olan URC 522 (Uniform Rules for Collections, ICC Publication Nr.522)'ye tabi olarak işleme alınırlar. Müşteri bankasına talimatını verirken tahsil talimatında bu tahsil işleminin URC 522'ye olduğunu belirtir, bankasında tahsil belgelerini bir talimat ekinde tahsil bankasına gönderirken kendi talimatına bu tahsil işleminin URC 522'ye tabi olduğunu yazar.²⁴¹

3.3.4. Kabul Kredili (Poliçeli) Ödeme

Uluslararası ödeme şekilleri aslında temel olarak dört adettir: Peşin, Mal Mukabili, Vesaik Mukabili ve Akreditif. Kabul kredili ödeme şekli, diğer ödeme şekillerinden bağımsız bir Ödeme şekli olmaktan çok, vadeli bir ödeme şeklinin iş akışına poliçe (draft, bill of exchange) isminde bir kıymetli evrak olan belgenin girmesiyle karşımıza çıkan bir ödeme yöntemidir.

Poliçeler, çek senet gibi kıymetli evrak hükmünde olup, alacağı temsil eder.(Bkz.s.Poliçeler) İhracatçı, vadeli alacağını ispat etmeye yarayan bu belge aracılığıyla kendisine finansman imkanı yaratmış olur.²⁴² Mal mukabili Ödemeden temel farkı, burada ihracatçının elinde alacağını temsil eden bir kıymetli evrak vardır. Buda ihracatçı açısından riski azaltmaktadır. İthalatçı tarafından kabul edilmiş bir poliçe açıkça bir borcun hukuki delilidir. Ödenmemesi durumunda İthalatçı açısından uluslararası piyasada itibar kaybı söz konusu olacaktır. Ayrıca ihracatçının vadeli poliçeyi vadesi gelmeden iskonto ettirme imkanı da vardır.²⁴³

Burda şu soru sorulabilir, kabul edilmiş bir poliçe güvenlidir? Kabul edilmiş poliçe 'bir borcun hukuki delili' sayılır. En azından alıcı, senetlerini ödemeyen birisi olarak ilan edilecek ve uluslararası piyasada ciddi bir itibar kaybı olacaktır. Fakat, satıcılar, ödememe riskine karşı genellikle ibraz bankasının veya birinci sınıf bir diğer bankanın aval ve garanti vermesini istemlidir.²⁴⁴

Kabul kredili (poliçeli) işlemler dört şekilde gerçekleşmektedir. Bunlardan üçünü bu başlık altında inceleyeceğiz, diğer kabul kredili akreditifli ödemesi ise akreditifli ödeme başlığı altında anlatılacaktır. İşlem akışını kabul kredili vesaik mukabili baz alınarak Şekil 4'te gösterilmiştir.

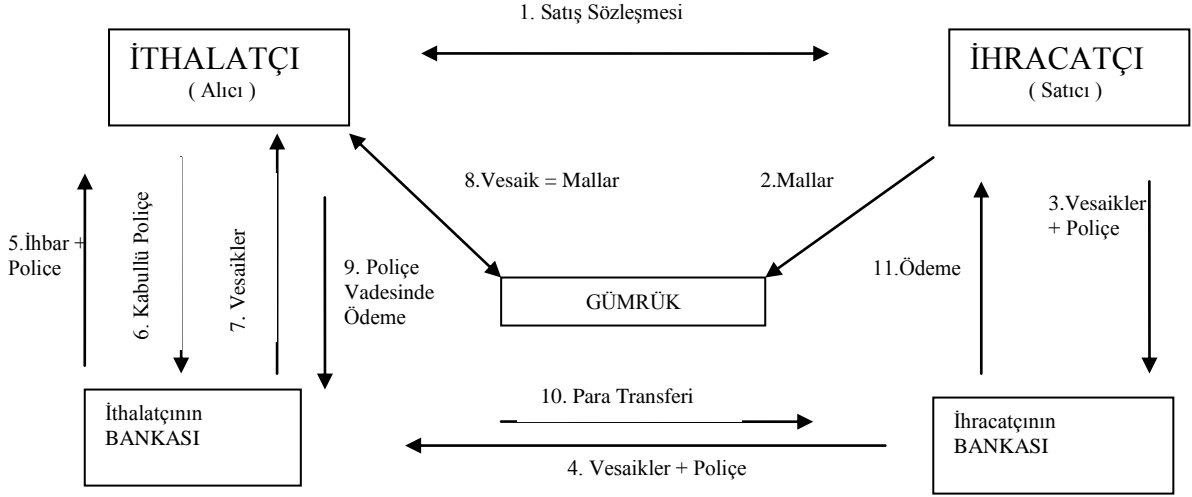
²⁴⁰ Dölek, s.18.

²⁴¹ Özalp, s.19..

²⁴² Dölek, s.19

²⁴³ Çelik, s.149.

²⁴⁴ İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME), **100 Soruda Dış Ticaret**, 2006, s.136.



Şekil 4. Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akışı

1. İthalatçı ve İhracatçı aralarında bir satış sözleşmesi yaparlar
2. İhracatçı malları sevk eder. Malın mülkiyetini temsil eden konşimentoda ithalatçının ismi yazmaktadır aynı zamanda konşimentoya ciro yapması için bankanın ismini yazabilir.
3. İhracatçı vesaiklerle birlikte poliçeyi ithalatçının bankasına teslim edilmek üzere kendi bankasına teslim eder
4. İhracatçının bankası bu belgeleri bir tahsil talimatı ile ithalatçının bankasına gönderir. Kabul edilmiş veya avallli poliçenin geri gelmesini de isteyebilir.
5. İthalatçı kendi bankası vesaiklerin ve poliçenin geldiğini ihbar eder.
6. İthalatçı poliçeye kabul imzası verir, poliçe avallli ise ithalatçı ve bankası kendi aralarında kredi anlaşması sağlarlar
7. İthalatçının bankası belgeleri ithalatçıya teslim eder. Konşimento banka adına düzenliyse banka ciro kaşesi vurur.
8. İthalatçı ilgili vesaiklerle malını gümrükten çeker
9. İthalatçı vadesinde poliçeyi öder
10. Bankalar arasında para transferi gerçekleşir.
11. İhracatçı bankasından vadesi gelen ödemesini alır.

3.3.4.1. Müşteri Kabullü Poliçe

Burada ihracatçı tarafından, ithalatçının bankasına vesaiklerle birlikte gönderdiği poliçeye bankası tarafından sadece ithalatçının kabul imzası alınır ve vesaikler teslim edilir. Poliçe aslı ise verilen talimata göre ya ithalatçının bankasında vadesinde tahsil edilmek üzere saklanır veya ihracatçının bankasına geri istenir vadesi gelmeden önce teamüller gereği on gün önce tahsil için ithalatçının bankasına gönderilir.

3.3.4.2. Müşteri Kabullü Banka Avallî Poliçe

Önemli olan nokta ihracatçının müşterinin kabulünün yanında ithalatçının bankası tarafından ödeme garantisi istemesidir. Banka eğer ithalatçı ile kredi ilişkisine sahip ise, poliçeye bankanın avalini (garantisini) ekler, bu sayede ihracatçı parasını vadesinde mutlaka alır. Bunun yanı sıra bu sistemle ihracatçı isterse bu aval sayesinde poliçe vadesi gelmeden kırdırabilir. İşlemin işleyişi aşağıdaki gibi olmaktadır.

3.3.4.3. Kabul Kredili Mal Mukabili

Müşteri kabullü ve avallî poliçeden tek farkı mal mukabili işlemin işleyiş şekline sahiptir. Ancak ticari hayatta çok fazla kullanılmamaktadır. Mal mukabili ödeme şekli, hatırlanacağı üzere, vade şartı da içerebilen ve bu özelliğiyle tam bir açık hesap (open account) tarzında işleyen bir ödeme şekliydi. Ancak vade şartı içeren ve açık hesap gibi çalışan mal mukabili ödeme şeklinde ihracatçının alacağını ispat etmeye yarayan elinde sözleşmeden başka bir belge yoktur; hatta poliçe, çek, senet benzeri finansal bir belge hiç mi hiç mevcut değildir.

İşte, kabul kredili mal mukabili ödeme şeklinin normal bir mal mukabili işleme göre tercih edilme sebebi de bu noktada kendini açığa çıkarır. Kabul kredili mal mukabili ödeme yönteminde, ihracatçının yüklediği malın borcuna istinaden ithalatçı bir poliçe imzalar ve ithalatçıya gönderir. Böylece ihracatçı, alacağını ispat etmeye yarayan bir belgeye sahip olduğu kadar, kendisine finansman imkanı da yaratabilecek bir araca sahip olmuş olur.²⁴⁵

²⁴⁵ Dölek, s.38.

3.3.5. Akreditifli Ödeme

3.3.5.1. Akreditifin Tanımı

Uluslararası ticarete birbirlerini yeterince tanımadığı ve birbirlerine güvenemediği durumlarda, ticarete konu olan malın ve paranın taraflara ulaşmasını sağlayan bankalar devreye girer ve bu iki tarafı kendi garantörlükleri altında ticaretin güvenle yapılmasını sağlarlar.

Akreditif, bir ithalatçının isteğine ve talimatına istinaden, ithalatçının bankasının, belli bir vade içersinde, ithalatçı tarafından ayrıntıları belirtilmiş ve ihracatçı tarafından düzenlenmiş vesaik karşılığında ve ithalatçının öngördüğü diğer şartların yerine getirilmesi kaydıyla, ihracatçıya ithalatın bedeli kadar ödeme yapacağını, ihracatçı tarafından düzenlenen (keşide edilen) poliçeleri kabul veya iştirah edeceğini ihracatçıya karşı yazılı olarak taahhüt etmesidir.²⁴⁶

Daha yalın bir ifade ile ithalatçı ve ihracatçı yaptıkları anlaşmada belirttikleri şartları yerine getirdikten sonra, iki taraf bankaları aracılığı ile aralarında belge ve para transferi gerçekleşir. Ancak burada vesaik mukabili ya da kabul poliçe ödemediği ayıran en önemli özellik mallar ve para transferi olmadan önce bankaların da kontrolünde olan ithalatçının ve ihracatçının sorumlulukları vardır ve bu sorumluluklar çerçevesinde bankaların garantörlükleri bulunmaktadır. Buna göre ihracatçı kendi bankası aracılığı ile aldığı akreditif şartlarına göre malı hazırlayacak ve istenen zamanda ithalatçıya teslim edecek ve sonra da mallarla ilgili belgeleri kendi bankasına verecek, bankası da şartlar çerçevesinde ithalatçının bankasına bu belgeleri gönderecektir. İthalatçıda istediği şartlara uygun olan malı alabilmek için kendi bankasından malın mülkiyetini temsil eden belgeleri (vesaik) ödeme şartı ile teslim alacak, ve bankalar arasında para transferi ile işlem sonuçlanacak. Pek tabii ki işlemler bu kadar basit ve sıradan birkaç işlemle yürütülmemekte, akreditifin ne özellikte olacağı, tarafların ne tür sorumluluklarının olacağı ithalatçı ve ihracatçının varacakları anlaşmaya göre sırası ile şekillenecektir.

3.3.5.2. Akreditifin Tarihçesi ve Özellikleri

Akreditif deyiminin ilk olarak "Traveler's Letter of Credit" olarak, dışarıya giden ve yanlarında güvenlik nedeniyle para taşımak istemeyen tacir ve gezginlerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere yapılan organizasyon için 18.yüzyılda kullanıldığı görülür. Buna göre akreditif talebinde bulunan kimseler talep ettikleri kadar bankalarına para veya karşılık yatırırlardı. Buna karşılık bankaları (Akreditif bankası) bedeli muhabirleri veya acentaları nezdinde ödenmek üzere mektup formunda akreditif düzenlerlerdi

İhtiyaç durumunda elindeki akreditif metni ile muhabir banka veya akreditif bankasının acentesine müracaat eden kimseye talep ettiği bedel ödenir, akreditif metninin arkasına işlenir ve ödenen tutar ve masraflar için akreditif bankasının üzerine poliçe keşide edilirdi. Üzerine poliçe keşide edilen akreditif bankası nezdinde ki karşılıktan bedeli muhabir veya acentanın talimatına uygun olarak öderdi. Bu ilk akreditifler mektup formunda idiler. Akreditif

²⁴⁶ Kemer, s.349.

metinlerinin modern yapıya geçişleri 19.yüzyılın başlarına rastlar. İlk olarak 1840'larda Londra'da bankalar arasında dış ticaret işlemleri ile ilgili olarak kullanıldı.²⁴⁷

Akreditifle ilgili uluslararası ortak kurallar, ilk kez 1933 yılında ICC tarafından belirlenmiştir. Birçok ülke bu kurallara uyma karan almıştır. Çeşitli zamanlarda bir çok kez değişikliğe uğrayan bu kurallar, 1993 yılında yeniden gözden geçirilerek "Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar(UCP-500) adıyla yayınlanmıştır. Böylece, 500 sayılı broşürle akreditifli ödemeye ilişkin uluslararası uygulama esasları standart hale getirilerek, ülkeler arasında farklı yorum ve uygulamalardan kaynaklanan anlaşmazlıklar büyük ölçüde azaltılmıştır.²⁴⁸

Değişen ticaret anlayışta ICC bu broşürlerinde zaman zaman revizyonlara giderek değişen koşullara göre eklemeler yapmaktadır. En son olarak, ICC Ekim 2006 da yaptığı oylama sonucu, 2003 yılında çalışmalarına başlanan UCP 600'ün tüm üyeleri tarafından kabul edilmesi ile 1 Temmuz 2007 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir.²⁴⁹ (Bknz. Konu:1.8.3. ICC'nin Getirdiği Standartlar)

Akreditif, satıcının akreditifte beyan edilen şartlara ve koşullara uyması karşılığında akreditifte belirtilen miktarın satıcıya ödeneceğine dair alıcı lehine verilen yazılı bir banka taahhüdüdür. Bir akreditifin şartları iki konu kapsar:

1. Satıcı tarafından sevk edilen malların mülkiyet hakkını gösteren belgelerin ibrazı
2. Ödeme

Basit olarak ifade etmek gerekirse, bankalar elinde bulundurana malları alma imkanı veren belgelerin devri karşılığında, mal bedelinin alıcıdan tahsil edilmesinde aracı rolü oynarlar.²⁵⁰

3.3.5.3. Akreditifin Tarafları

Akreditifli ödemede genel olarak 4 taraf vardır: akreditifin ilerleyiş süreci açısından bunlar:

- 1.İthalatçı (Akreditif Amiri/Amir/Akreditifi Açtıran Taraf)
- 2.İthalatçının Bankası (Amir Banka/Akreditifi Açan Taraf)
- 3.İhracatçının Bankası (İhbar Bankası/Akreditif Açıldığını İhracatçıya İhbar Eden Taraf)
- 4.İhracatçı (Akreditif Lehdarı/Lehdar/Üzerine Akreditif Açılan Taraf)

Yukarıda belirtilen 4 taraf, akreditifin çekirdek kadrosunu oluşturur ki "olmazsa olmaz" derecesinde önemlidirler. Bunların dışında, akreditifli ödemenin tarafları arasında teyit bankası, ihbar bankası, rambursman bankası, devir bankası da yer alabilir. Ancak bunların her zaman ve her akreditif sözleşmesinde yer alması gerekmez.²⁵¹

²⁴⁷ Özalp, s.23.

²⁴⁸ Çelik, s.151.

²⁴⁹ Özalp, s.V.

²⁵⁰ Hinkelman, Edward G., **Uluslararası Ödemeler – Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilatlar ve Siber Ödemeler**, İstanbul, BZD Yayın ve İletişim, 2002, s.67.

²⁵¹ Kemer, s.350.

3.3.5.3.1. Amir (Applicant)

Akreditifin açılması için kendi bankasına emir veren kişidir. Bu kişi de uluslararası kurallar gereğince ithalatçı firmadır. İthalatçı, akreditifin açılmasıyla birlikte, ilk istek üzerine bankasına mal bedelini ödemeyi kabul etmiş olur. İthalatçının akreditif açabilmesi için bankasına akreditif tutan kadar teminat göstermesi zorunludur. Zaten akreditifin bir güvence sistemi olmasındaki en önemli sebep, olayın başlangıcında ithalatçının teminat vererek bir banka garantisini gündeme getiriyor olmasıdır.

Akreditif açılışında amir (ithalatçı), bankaya akreditif sözleşmesinde yazılması gerekli, ihracatçı ile yaptığı anlaşma koşullarını bir talimat halinde bildirir ve banka bu koşulları akreditif metni adı altında anılan küşat metnine uyarlar ve ihracatçıya verilmek üzere ihracatçının bankasına gönderir.²⁵²

3.3.5.3.2. Lehtar (Beneficiary)

Lehine akreditif açılan, sattığı malın bedelini, akreditif şartlarına uygun olarak ibraz ettiği vesaik karşılığında aracı bankadan tahsil edecek veya düzenlediği poliçenin kabulünü aracı banka kanalıyla temin edecek olan satıcı firmadır. Vesaik akreditif şartlarına uygun değilse, yaptığı satışın bedelini, amirin, vesaiki aksaklıklarıyla birlikte kabul ettiği hususundaki talimatı üzerine almaya hak kazanır.²⁵³

3.3.5.3.3. Amir Bankası (Issuing Bank)

Akreditif amirinin talimatına uygun olarak akreditifi açan bankadır. Alıcının talep ettiği şartlara uygun vesaikin temini karşılığında ödemenin yapılmasını sağlar.²⁵⁴ Amir banka akreditif işleminde taahhüt altına giren esas taraftır. Akreditif bir kez açıldıktan sonra bir başka ifadeyle amir bankanın kontrolünden çıktıktan sonra amir banka için dönülemez bir taahhüde dönüşür.²⁵⁵

Amir bankanın amir ile lehtar arasındaki satış sözleşmesi ile bir alakası yoktur. Ancak bankanın sorumluluğu akreditif şartlarına bağlıdır. Banka risk altına girmemek için ödemedede bulunurken akreditif şartlarına tamamen uyulmuş olup olmadığını büyük bir dikkatle araştırmak zorundadır.²⁵⁶

3.3.5.3.4. İhbar Bankası (Advising Bank)

İhbar bankası, akreditifi lehtara, teyitte bulunmaksızın sadece ihbar eden bankadır. İhbar bankasının akreditifte, lehtara karşı ödeme konusunda hiçbir yükümlülüğü yoktur.²⁵⁷ Aslında ihbar bankasının lehtara ve amir bankaya karşı akreditifin görünüşte doğruluğunu kontrol

²⁵² Dölek, s.21.

²⁵³ Akın, s.129

²⁵⁴ a.g.e.. s.130.

²⁵⁵ Özalp. s.24.

²⁵⁶ Gün, s.53.

²⁵⁷ Akın. s.129.

etmek dışında bir sorumluluğu yoktur. İhbar bankası ihbar ettiği akreditifin gerçek olup olmadığını tespit etmeli ve kontrolde makul özeni göstermelidir.²⁵⁸

Kısaca ihbar bankası, akreditifin açıldığını ihracatçıya bildirmek, ihracatçının yükleme belgelerini alıp amir bankaya ulaştırmak ve amir bankadan ihracatçı adına gelen parayı ihracatçıya ödemek dışında bir sorumluluğu olmayacak şekilde, sadece aracı (postacı) gibi hareket etmesi durumunda ihracatçı bankaya verilen isimdir. Teyitsiz akreditiflerde ihracatçı bankanın vasfı bu yönde karşımıza çıkar. İhbar bankası, amir bankasının açıp kendisine gönderdiği akreditifi, illa da ihracatçıya bildirmek zorunda olmayıp isterse akreditifi geri iade edebilir yada bazı şartları kabul etmeyebilir.²⁵⁹

3.3.5.3.5. Teyit Bankası (*Confirming Bank*)

Teyitli akreditifler söz konusu olduğunda, akreditifi teyit eden ve amir banka derecesinde akreditiften dolayı sorumlu olan bankadır.²⁶⁰

İhracatçı bankaların akreditif tutarına teyit vermesi demek, aslında temel mantık itibarıyla bakıldığında, amir bankaya kefil olması anlamına gelir. Bu durum tabii ki ihracatçı açısından çifte güvence olarak görülebilir. Ancak teyitli bir akreditifte ihracatçı bankanın bu görevi üstlenerek bir komisyon almaktadır.²⁶¹

Teyit bankası ikinci bir amir banka olarak ödeme yükümlülüğü altına girer. Teyit bankasının yükümlülüğü sadece lehtara karşı değil akreditif şartlarına uyan/uygun belgeleri ibraz eden tarafa karşıdır. Burada en önemli nokta; akreditife teyidini ekleyen banka, lehtar eğer uygun belgeleri sunuyorsa, mutlaka akreditif ödeme şartı olan parayı lehtar ödemesidir.

3.3.5.3.6. İştira Bankası (*Negotiating Bank*)

Amir banka tarafından açılan akreditifte bir başka bankaya ibraz edilen belgeleri satın alma yetkisi verilebilir. Bu iştira yetkisidir. İştira sadece belgelerin incelenmesini değil aynı zamanda değerinin verilmesi kapsar ki bu belgeleri ibraz eden tarafa ödeme yapılması anlamına gelir. İştira ile görevlendirilen banka kendisine İbraz edilen belgeleri ibraz eden taraf ile müzakere eder, anlaşılırsa iştira eder bir başka ifade ile bedelini ödeyerek (değerini vererek) satın alır.²⁶²

Günümüz ticaretinde de kullanılan iştira anlamı ‘kırmak’ manasında kullanılmaktadır. Yurt içi çeklerde de kullanılan bu yöntemle göre, vadesinden önce çekin bedelini çek sahibine asıl tutardan daha az ödenmesi veya belirli bir komisyon alması sonucu çekin sahibi olunması daha sonrasında ise vadesi geldiğinde tam tutarı çeki kıran tarafın alması olarak özetlenebilir.

²⁵⁸ Özalp, s.25.

²⁵⁹ Mehmet Melemen ve S. Burak Arzova, **Uluslararası Ticaret Finansman Teknikleri ve Ticari İngilizce**, İstanbul: Alfa Basım Yayın, 2000, s.96.

²⁶⁰ Bedestenci ve Canitez, s.204.

²⁶¹ Dölek, s.22.

²⁶² a.g.e., s.26

Genellikle iştirah ile teyit bankası aynı bankadır. Akreditif şartlarında iştirah bankasının herhangi bir banka olabileceği belirtilmiyorsa, iştirahı yapacak bankanın muhakkak belirtilmesi gerekir.²⁶³

3.3.5.3.7. Rambursman Bankası

Amir banka, başka bir bankayı (teyit bankası) akreditif şartlarına uygun vesaik karşılığında ödeme yapmaya yetkili kıldığı takdirde, söz konusu bankayı ramburse etmeyi taahhüt eder. Amir banka bu yükümlülüğünü doğrudan doğruya kendisi yerine getirebileceği gibi, yetkili kılacağı bir banka (rambursman bankası) aracılığıyla da yapabilir.²⁶⁴

Akreditif açılırken amir banka, bu rambursman bankasını belirtir, ve bu rambursman bankasına lehtar bankasına ödeme yapma yetkisi (otorizasyon) verir, Rambursman bankasının görevi sadece bankalar arasında para transferi yapmaktır, Rambursman bankası belgeleri incelemeyi ve akreditif metnini görmez, akreditifin detaylarına girmez.

3.3.5.3.8. Devir Bankası

Amir banka tarafından açılan akreditifte bir başka bankaya akreditifi tamamen veya kısmen devir etme yetkisi verilebilir. Akreditifin devir edilebilmesi için akreditifte "Transferable" yani "Devredilebilir" şartının yer alması gerekir. Devredilebilir şartı taşıyan bir akreditif akreditifte adı verilen bir devir bankası tarafından lehtarın talimatı üzerine bir başka 2.lehtara devredilebilir. Akreditifte aksine bir şart olmadığı sürece görevli banka veya teyit bankası aynı zamanda devir yapmaya yetkili bankalardır.²⁶⁵

²⁶³ Yeni, s.24.

²⁶⁴ Akın, s.130

²⁶⁵ Özalp, s.28.

3.3.5.4. Akreditifin Genel Özellikler ve İşleyiş Şekli

Akreditif taraflar açısından avantajları ve Uluslararası ticaretin gelişmesindeki katkıları sayesinde bütün dünyada en yaygın olarak kullanılan bir ticari mekanizmadır. Oluşturulan standartlar sayesinde adeta ticari literatürün ortak kullandığı bir dil haline gelmiştir. Genel özelliklerine bakacak olursak;

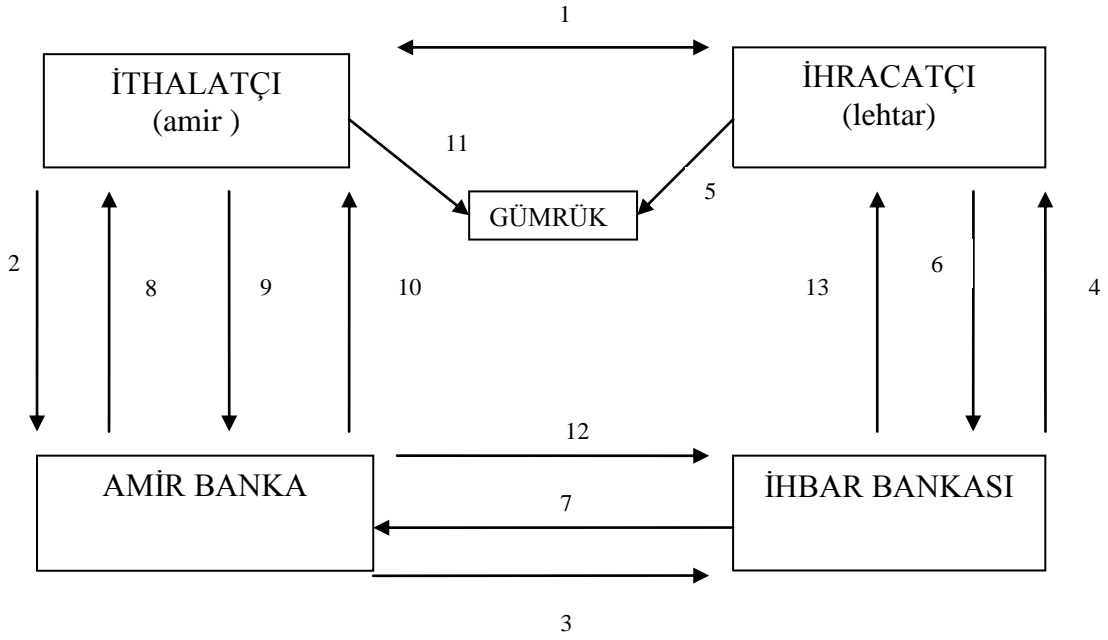
- Akreditif, uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme şeklidir.
- Akreditif hem ihracatçıyı, hem de ithalatçıyı koruyan bir işlemdir.
- Akreditif, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda, ithalatçının çalıştığı bankanın belirli bir meblağa kadar ve belirli bir vade için istenilen koşulların yerine 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 bankaca sağlanması bu faydalar arasındadır.
- Akreditifte bankalar ve belgeler üzerinden işlem yaparlar. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlemlerle ilgilidir.
- Akreditifler dayandırıldıkları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir.²⁶⁶

Bir akreditif işleminin başarısı yada başarısızlığı, akreditif in ifade biçimine bağlı hale gelebilir. Bu nedenle, alıcı (akreditifi açma sorumluluğuna sahip olan kişi), akreditif şartlarını açık, özlü ve mümkün olduğu kadar basit tutmalı, orijinal sözleşme mukavelesinin şartlarına mümkün olan en geniş derecede bağlı kalmalıdır.²⁶⁷

Farklı türlerde akreditifler olsa da, genel manada bir akreditif işleyiş şeması Şekil 5'te görüldüğü gibidir.

²⁶⁶ Kaya, s.45.

²⁶⁷ Hinkelman, Edward G., s.77.



Şekil 5. Akreditifli Ödeme Şeklinin İşlem Akışı

Yukarıdaki şekilde bir akreditif işleminin temel çalışma prensibi anlatılmış, akreditifin türüne göre bu iş akışları çoğalmakta ve detaylanmaktadır. Ancak işleyişin temel prensibi bu şekilde sıralandığı gibidir, Bu işlemlere sırası ile bakacak olursak;

1. İthalatçı ve ihracatçı aralarında bir satış sözleşmesi yaparlar, böylece malın detaylarını, ödeme ve teslim koşulları belirlendikten sonra bankaların irtibata geçmesi beklenir.
2. İthalatçı kendi bankasına giderek akreditif açma talebinde bulunur, bunun karşılığında Amir banka gerekli olan kredi ilişkisi çerçevesinde kendi güvenceye almak için İthalatçıdan ihtiyaç duyduğu teminatları alır ve limitleri çerçevesinde akreditif açılma sürecini başlatır. Nihayetinde akreditif amir bankanın vermiş olduğu bir taahhüttür, akreditif şartlarına göre İthalatçı (amir) malın bedelini ödemesi dahi Amir Banka bu parayı ödemek zorundadır, tabii ki akreditif istenen tüm koşullara uygun ise bu şart gerçekleşir.
3. İthalatçı, kendi bankasına mallar la ilgili detaylı bir proforma fatura veya satış sözleşmesi sunar buna göre; Lehtarın kim olduğu, Malın değerini, malın içermesi gereken şartları, vadeyi, yükleme-boşaltma limanlarını, akreditif in geçerlilik süresini, en geç yükleme süresini, vb. istediği detayları akreditifte yazdırır. Amir banka bu talepleri uluslararası bankacılık teamülleri gereği, bir metin halinde düzenleyerek, SWIFT (*) ortamında hazırlayarak, İhbar bankasına şifreli mesaj ile iletir.²⁶⁸

(*) SWIFT: uluslararası para transferlerinde ve haberleşmede kullanılan bir kod sistemidir Operatörlerin bilgisayar aracılığıyla girdiği kodlar ve mesajlar karşı bankaya özel bir ağ yardımıyla iletilmektedir. Uluslararası ticarete genel olarak SWIFT veya BIC ifadeleri kullanılır. **Swift** bu standardı sağlayan **Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication** kurumunun baş harflerinden gelir. **BIC** ise **Bank Identifier Codes'** (Banka tanımlama kodları) ifadesinin kısaltılmasıdır. Swift, söz konusu bankayı belirten 8 veya 11 haneli bir koddan ibarettir. Tüm dünya bankacılık sisteminde SWIFT kodları standarttır. Kaynak;Wikipedia.

3.3.5.5. Akreditifin Türleri

Akreditifler farklı başlıklar altında isimlendirilebilmektedir, ancak günümüz de ki kullanımı itibari ile burada 3 grupta açıklanacaklardır.

Akreditifler ilk olarak, yapısal açıdan ayrıştırılacak ve akreditif temel özelliklerine burada belirlenecek, ikinci olarak, ödeme çeşitlerine göre gruplanacak, son olarak bir çok türde akreditif bulunmakta bunların temel özelliklerine göre açıklanacak.

3.3.5.5.1. Yapıları Bakımından Akreditif Türleri

3.3.5.5.1.1. Dönülebilir ve Dönülemez Akreditifler (*Revocable and Irrevocable L/C*)

Dönülebilir (kabili rücu) akreditif; ithalatçı veya ithalatçının bankası tarafından ihracatçıya herhangi bir ön ihbarda bulunmaksızın geçersiz kılınabilen veya koşulları değiştirilebilen bir akreditif türüdür. Bu yüzden bu tür akreditif, her ne kadar hukuki bir engel yoksa da genellikle bankalar tarafından kabul görmez. O halde bir Kabili Rücû Akreditif, ihracatçının bankasının ne de ithalatçının bankasının ihracatçıya karşı bir ödeme garantisi niteliğinde olmadığı için ve sadece vesaikin gönderilmesinde bir yardımcı niteliğinde olduğu için aslında akreditifli bir ödeme şekli de değildir. Bu niteliği sebebi ile bu tür akreditife uygulamada "İhbarname (Advice)" adı da verilmektedir.²⁶⁹

Gayri Kabili Rücû, "dönülemez, iptal edilemez, vazgeçilemez" anlamlarına gelir. Gayri Kabili Rücû Akreditif, 4 tarafın her birinin (özellikle ihracatçının) ayrı ayrı onayı olmadıkça değiştirilemeyen ve iptal edilemeyen bir akreditif türüdür.²⁷⁰ Dönülemez akreditifler, dönülebilir akreditiflerin aksine her hangi bir anda akreditif bankasının talebi üzerine tek taraflı olarak değiştirilemez ya da iptal edilemezler. Dönülemez akreditifler açıldıktan sonra akreditif bankasını, teyit ilave edildikten sonra teyit bankasını yükümlülük altına sokar, değişiklikleri ya da iptal edilmeleri lehtarın rızasına bağlıdır.²⁷¹

Günümüzde ticaretinde dönülebilir akreditifle neredeyse hiç karşılaşılmaz. Uluslararası bankacılık teamülleri gereği akreditifler artık dönülemez olarak açılmaktadır. ICC'nin 600 broşüründe de belirtildiği gibi; bir akreditif aksi bildirilmedikçe dönülemez taahhüt taşımaktadır, denmektedir.

²⁶⁹ Pekcan Erdoğan ve Erol Üçdal, **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayın No:3679, Yüksek Yayın No:2, 1992,

²⁷⁰ Kemer, s.362.

²⁷¹ Özalp, s.44.

3.3.5.5.1.2. Teminat Akreditifler (*Stand-by L/C*)

Teminat akreditifleri, bankaların yurt dışına banka teminat mektubu vermelerinin yasaklanmış olduğu ülkelerde ortaya çıkmıştır. Örneğin Amerikan ve Japon hukukları kendi bankalarının ülke dışına banka teminat mektubu düzenlemelerini yasaklamıştır. Bu yasağı aşmak amacıyla banka teminat mektubu yerine teminat akreditifi kullanılmaktadır.²⁷²

Akreditifin genel işleyişine göre farklı tarzda algılanabilecek türden ve genelde akreditiflerin bir teminat mektubu gibi işlem gördüğü bir türdür ve çoğunlukla taahhüt işlerinde kullanılır.

Teminat akreditiflerinde, amir sıfatıyla hareket edip akreditif açan taraf ihracatçıdır. İhracatçı, ithalatçıya yapmakla taahhüt ettiği işi istenen kalitede ve sürede gerçekleştireceğine ilişkin bir stand-by akreditif açarak banka garantisi verir. İşin bitirilmemesi veya eksik tamamlanması ya da sözleşme koşullarına uygun hareket edilmemesi gibi durumlarda ithalatçı teminat akreditifinden kaynaklı alacağı tahsil yoluna gider.²⁷³

Teminat akreditifinde genel olarak üç taraf vardır:

- Taahhüt işini/inşaat işini üstlenen firma, satıcı, kredi alan (amir),
- Teminat akreditifini düzenleyen banka,
- İşveren, malların alıcısı, kredi/ödünç veren (lehdar).

Teminat akreditifleri, genel olarak, inşaat sözleşmelerinden doğan taahhütler için kullanılmaktadırlar. Burada inşaatı yapma işini üstlenen firma veya kişi, işveren lehine bir teminat akreditifi açtırır. Banka, teminat akreditifinde inşaatı yapacak gerçek veya tüzel kişinin taahhüdünü gereği gibi veya hiç ifa etmezse belirli bir miktarı ödemeyi üstlenir. İnşaat sözleşmesine uygun olarak yükümlülük yerine getirilmezse işveren bankaya başvurur. Başvuru, bankanın ödeme yapması için yeterlidir.²⁷⁴

3.3.5.5.1.3. Teyitli Akreditifler (*Confirmed L/C*)

Lehdar (ihracatçı) akreditifi açan amir bankayı tanımaması halinde veya kendisini daha fazla güvende hissetmek için, akreditife yönelik teyit isteyebilir. Bu durumda ihracatçının ülkesinde bulunan muhabir banka akreditif metnine kendi teyit mektubunu ekler ve bu şekilde akreditifi lehdara ihbar eder. Bu durumda muhabir banka da amir banka gibi ödeme konusunda sorumluluk altına girmiştir. Doğal olarak muhabir bankada akreditife teyit vermiş olduğundan, bunun karşılığında ithalatçıdan (amir) komisyon şeklinde bir bedel alırlar. Teyitli akreditifler ithalatçı tarafından biraz daha masraflı olmasına rağmen, ihracatçılar tarafından en çok arzu edilen akreditif şekli olarak düşünülebilir. Ayrıca muhabir bankalar sadece gayri kabili rucü niteliğindeki akreditiflere teyit verebilmektedirler ve bu teyidin de verilebilmesi için açıkça belirtilmesi gerekir. Bu tür akreditifler ile satıcı tam Ödeme açısından tam bir garanti tesis etmesinden dolayı, ihracatçılar tarafından en çok tercih edilen akreditif türüdür.

²⁷² Şanlı, s.114.

²⁷³ Dölek, s.36.

²⁷⁴ Şanlı, s.115.

Ayrıca teyitli akreditiflerde ihracatçı ihracatla ilgili dokümanları bankasına teslim ettiğinde, teyit veren banka en geç 7 iş günü içerisinde ihracat bedelini ödemek zorundadır. Burada teyit veren banka, amir bankadan paranın transfer edilmediği gibi bir gerekçeyle, ihracatçıya ödeme yapmaktan kaçınmaz.²⁷⁵ İhracatçı açısından malın satıldığı ülkenin politik ve ekonomik istikrarı nedeniyle transfer problemi sorun olmamakta ve bu hususlarla bankası ilgilenmektedir. Teyitli akreditifler teyit komisyonun fazla olması sebebiyle teyitsiz akreditiflere göre daha pahalıdır. Örneğin, Türkiye'deki bir bankanın komisyon listesine göre, teyitsiz akreditif'te komisyon yüzdesi % 0,1 iken teyitlide % 0,15'dir.²⁷⁶

İhracatçı bankanın bir akreditife teyit vermesi demek aslında özü itibariyle bankanın, akreditifi açan amir bankaya onay vermesi demektir. Bir bankanın diğer bankaya kefil olabilmesi için tahmin edileceği gibi iki banka arasında bir teminat sözleşmesi yapılmış olması gerekir ki buna finansman ilişkilerinde kredi hattı (credit line) oluşturmak adını verilir. Dünya üzerinde her banka her banka ile muhabir ilişkisi içinde olmadığı, yani karşılıklı çalışmadığı gibi her iki banka arasında da kredi ilişkisi mevcut değildir. Bu nedenle teyitli bir akreditifin tesis edilebilmesi için mutlaka birbiriyle çalışan, muhabir ilişkisi içinde olan ancak ayrıca kredi ilişkisi de oluşturulmuş iki banka bulmak gerekir. Şayet doğrudan çalışabilecek nitelikte iki banka bulunamadığı takdirde araya üçüncü bir aracı bankanın girmesiyle akreditif ilişkisi kurulabilir ki bu bankaya akreditif olayında Rambursman bankası (*) adı verilir.²⁷⁷

3.3.5.5.1.4. Teyitsiz Akreditifler (*Unconfirmed L/C*)

Teyitsiz akreditiflerde aracı bankanın ödeme konusunda herhangi bir sorumluluğu yoktur. Görevi, akreditifi lehtarına ihbar etmek, duyurmaktır. Ancak akreditif kendisini bağlamasa bile, akreditifin gerçeğe uygun olup olmadığını kontrol etmek için makul bir dikkat göstermek durumundadır. Teyitsiz akreditifler daha çok satıcıların alıcılarına, amir bankaya ve alımın yapılacağı ülkeye güvenlerinin tam olduğu durumlarda kullanılır.²⁷⁸

Burada ihracatçının bankası, İthalatçının bankasının bir şubesi gibi faaliyette bulunmaktadır. Teyitsiz akreditif teyitli akreditife oranla daha az masraflı (komisyonu daha düşük) olduğu için ithalatçılar tarafından tercih edilmektedir.²⁷⁹

²⁷⁵ Bedestenci ve Akıncı, s.207.

²⁷⁶ Bağrıaçık ve Kantekin, s.111.

²⁷⁷ Dölek, s.27.

²⁷⁸ Akın, s.132.

²⁷⁹ Gürsoy, s.85.

3.3.5.5.2. Ödeme Türleri Bakımından Akreditif Türleri

3.3.5.5.2.1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditifler (*Sight L/C*)

Akreditifte istenen belgelerin ibraz edilmesi üzerine ve bu belgelerin amir banka veya görevli banka varsa teyit bankası nezdinde uygun bulunmasından sonra bedeli hemen ödenen akreditiflerdir. Bu tür akreditifler ödeme vadesi içermezler, ödeme vesaikin uygun bulunmasından hemen sonra makul bir sürede (*) akreditif şartlarına uygun yapılır. Akreditife teyit ilave etmeyen görevli bankanın ibraz üzerine ödeme yapması bu bankanın görevi kabul edip görevi kapsamında belgeleri incelemesi ve ibrazı karşılamaya karar vermesine bağlıdır. Amir ve teyit bankası gibi lehtara karşı dönülmez taahhüdü yoktur. Lehtarın bunun farkında olması gerekir. Lehtarın kendisine ihbar edilen akreditifte bir bankayı görevli görerek yanılığa düşmemesi gerekir. Lehtarın amacı görevli bankadan dönülmez bir taahhüt elde etmek ise akreditif kendisine ihbar edildikte sonra bu durumu görevli banka ile müzakere etmeli ve gerekirse akreditife değişiklik talep ederek akreditifi ihtiyacına uygun hale getirmesi gerekir. Görüldüğünde ödemeli akreditiflerde bazen poliçe istendiği de görülür, bu bazı ülkelerin uygulamalarından kaynaklanır,**) bazı ülkelerde ödeme için poliçe gerekli iken bazı ülkelerde zorunlu olmadığı halde vergiye tabi olduğundan pek kullanılmaz.²⁸⁰

İhracatçının sight akreditifte yükleme tutarını hemen bankasından alabilmesi için akreditifin öncelikle ön koşul olarak mutlaka teyitli olması gerekir. Teyitsiz sight bir akreditifte ihracatçı yüklemeyi müteakiben bankasına yükleme belgelerini verince aracı banka bu belgeleri amir bankaya gönderir ve amir banka rezerv(***) incelemesi yaptıktan sonra ödemeyi çıkartır. Bu nedenle sight akreditife piyasadaki yaygın kullanımıyla peşin akreditif demekten daha çok görüldüğünde ödemeli akreditif denmesi daha doğrudur. Buradaki ifadeden anlaşılması gereken de yükleme belgelerinin amir bankada görülmesi ve rezerv yoksa ödemenin yapılmasıdır.²⁸¹

²⁸⁰ Özalp, s.52.

²⁸¹ Dölek, s.28.

(*) ICC 600'e göre bu süre 5 iş günüdür, bu süre içinde akreditifin ya ödemesi yapılır yada akreditif belgelerinde rezerv varsa amir (ithalatçı) bu rezervleri kabul etmediğini kendi bankasına bildirerek ödemek yapmaz, ve amir bankada bu bilgileri görevli bankaya bildirir ve lehtara (ihracatçıya) bilgi verir ve yeni talimatlar beklenir.

(**) Özellikle Asya Kıtası ülkelerinde sight akreditifte olsa poliçe, vesaiklerle birlikte gönderilir. Çin, Hindistan, Pakistan, Tayvan gibi ülkelerde iç mevzuatları gereği bu uygulama yaygındır.

(***)Rezerv: Bir akreditifte amir in lehtardan satın alacağı mallarda ve/veya belgelerde akreditifin belirlenen şartlarına uymadığının tespit edilmesidir. Akreditiflerde Rezerv konuları ICC 600 ve ISBP 681 broşürlerinde belirlenmiştir. Bankalar sadece belgeleri incelemekle sorumludurlar, belgelere karşı sorumlulukları vardır, bu nedenle malın başına zarar ziyan gelmiş olsa da bu konu belgelerde gözükmüyorsa bankanın sorumluluğunda değildir.

3.3.5.5.2.2. Vadeli Akreditifler (*Deffered L/C*)

Vadeli akreditiflerde sevk vesaiiki, ihracatçı tarafından kendi bankasına ibraz edildiğinde ödeme Vesaik İbrahiminde Ödemeli Akreditifteki gibi hemen değil, akreditif üzerinde yazan bir tarihte (belirli bir vadenin sonunda) yapılmaktadır.(*). Akreditifin teyitli veya teyitsiz olması, burada da önem kazanmaktadır. Eğer açılan vadeli akreditif aynı zamanda teyitli ise, vade sonunda İhracatçı parasını kendi bankasından tahsil edebilecektir. Bu durumda vade sonunda ihracatçının bankasından paranın, tahsil edilebileceğine dair bir yazı alınabilir. Ancak alınan bu yazılı belge, kıymetli evrak niteliğine sahip olmadığı için poliçe gibi kırdırılamaz.**)

Eğer akreditif Vadeli- Teyitsiz İse, ödeme vade sonunda ithalatçının bankası tarafından yapılır. Böylece ithalatçı, en azından, vade sonuna kadar kendi bankasına ödeme yapmama imkanına sahip olur. O halde vadeli akreditifin, ihracatçının ithalatçıya bir kredi imkanı tanıdığı bir akreditif olduğu söylenebilir.²⁸²

Vadeli akreditiflerde ithalatçı firmalar da ödemeyi elbette ki vade günü yaparlar. Malın yüklenip kendi ülkelerine gelmesiyle birlikte yükleme belgelerini amir bankadan (akreditifi açan bankadan) alarak öncelikle malı gümrükten çekerler. Bankalar burada akreditif açılışı esnasında ithalatçıdan aldıkları teminata güvenerek malın mülkiyetini ithalatçıya devretmekten kaçınmazlar.

İthalatçı firmaların vadeli akreditiflerde tam vade günü ödeme yapması esastır. Zira akreditif ilişkisi temelde bir kredi ilişkisidir. Akreditifin İngilizce karşılığındaki (letter of credit) kredi - credit kelimesine dikkat edilmesi gerekir. Amir banka, akreditif açmakla aslında ithalatçı firmayı kendi nezdinde verilen teminata dayalı olarak kredilendirmiş kabul edilir. Bu nedenle vadeli akreditiflerde kredi vadesinde ödenmelidir, şeklinde bir yorum yapmak mümkündür. Bankalar vadeli akreditif işlemlerinde vade günü ödeme yapılanaya kadar teminatı saklı tutarlar.²⁸³

3.3.5.5.2.3. Kabul Kredili Akreditifleri (*Acceptance L/C*)

Bu tür akreditifte de ödeme belirli bir vadede yapılmasına rağmen, lehdar (ihracatçı) öncelikle bir poliçe düzenler. Lehdar tarafından düzenlenen poliçe sadece akreditif amiri (ithalatçı) tarafından kabul edilebileceği gibi, amir ile amir bankası arasındaki ilişkilere bağlı olarak, amir bankası poliçeye aval verebilir. Bu noktada amirin poliçesine amir banka dışında bir başka banka veya bankalar da, aval verebilirler. Eğer sözü edilen poliçeye bankalar tarafından aval verilirse, poliçe ödenme koşulları açısından son derece güvenli bir hale gelir.

²⁸² Kemer, s.364.

²⁸³ Dölek, s.28.

(*) Bankalar, ihracatçı müşterilerine açılan Vadeli Akreditiflerde, ihracatçı tarafından akreditif tahtındaki belgeleri Amir bankaya sunduktan sonra, bu bankadan bir Vade bildirim mesajı alırlar, buradaki vade bildirim bankalarının geri dönemeyeceği bir taahhüt olacağından, Lehtar bankalar (ihracatçının bankası) bu mesaja istinaden bu akreditifi teminat olarak alıp ihracatçı statüsünde bulunan firma ile kredi ilişkisi içerisine girebilmektedirler.

(**) Günümüz bankacılık uygulamalarında, vadeli akreditifler için vadenin belirtildiği bir poliçe düzenlenmesine gerek yoktur. İhbar Bankası veya Görevli Bankanın vesaikleri Amir bankaya gönderirken beraberinde birde Römiz Mektubu gönderir, bu mektupta; Kendisinin bilgileri, amir ve lehtarın bilgileri, akreditif referansları, vesaiklerin adetleri varsa rezervleri, ödeme detayları gibi bir çok bilgi yazılmaktadır ve burada kendi belirlediği vade tarihini de bildirir, Amir bankada buradaki bilgileri kullanarak SWIFT mesajı yolu ile vade teyit mesajı gönderir.

Ayrıca akreditifle birlikte ihracatçının poliçe keşide ederek, ithalatçıya ve bankasına göndermesi halinde, akreditifli ödeme yöntemi aynı zamanda kabul kredili ödeme sistemine dönüşmüş olur.²⁸⁴ Böylece ihracatçı ödeme için poliçe vadesini bekleyeceği gibi, vade sonunu beklemeden poliçeyi kırdırarak parasını tahsil edebilmektedir.

3.3.5.5.2.3. İştira Edilen Akreditifler (*Negotiable L/C*)

Akreditif işlemlerinde iştira; İbraz konusu poliçe ve/veya belgelerin değerinin verilerek satın alınmasıdır. İbraz konusu belgelerin sadece incelenmesi veya gönderilmesi iştira değildir. İştira akreditiflerinde poliçe her zaman olmayabilir. Burada iştirayı oluşturan eylem bir başka tarafın esas muhatap (borçlu) olduğu poliçe ve/veya belgelerin akreditifte kendisine iştira yetkisi verilen bir tarafça değerinin verilerek satın alınmasıdır. Bu satın alma derhal ödeme veya belli bir süre sonra Ödeme yapılacağına dair taahhüt şeklinde olabilir, iştirada ödemeyi iştira bankası kendi kaynağını kullanarak yapar. Maliyeti yani kendisinin ödeme yaptığı tarih ile kendisine ödeme yapılan tarih arasındaki farkı (faiz) akreditif şartlarına göre bir tarafa yansıtır. İştira akreditiflerinde faiz genelde akreditif lehtarına ait olduğu için iştira bankası iştirayı lehtar ile mutabık kaldığı oranlardan yapar ve maliyeti lehtara yansıtır. Yani lehtara poliçe ve/veya belgelerin değerinden kendi hesapladığı maliyeti düşükten sonra kalan kalan kısmı öder ancak esas borçlu taraftan poliçe ve/veya belgelerin değerini alır. Oysa ödeme akreditiflerinde (by payment) görevli banka ödeme yaptığı tarih itibariyle amir veya teyit bankasından ramburse olur, arada fark oluşmaz. İştira (negotiation) ile ödeme (payment) akreditifleri arasındaki fark budur. İştira akreditiflerinde risk amir bankaya aittir. Buna belgelerin gönderilirken kaybolması, çalınması ve benzeri durumlar dahildir. Daha önceleri bu tür riskler iştira bankası üzerindeydi ancak son zamanlarda ICC bankacılık komisyonu tarafından verilen görüşlerde riskin amir bankaya ait olduğu kabul edilmiştir.

İştira yetkisi belli bir banka ile sınırlı tutulabileceği gibi sınırsızda olabilir, bunun akreditifte belirtilmesi gerekir. Bir iştira akreditifinde iştiraya yetkili bankanın ismi akreditifte belirtilir, banka ismi belirtilmeden "any bank" şeklinde bir tanımlama yapılırsa her hangi bir banka iştira bankası olur.(free negotiable).²⁸⁵

3.3.5.5.3. Kullanım Çeşitlerine Göre Akreditif Türleri

3.3.5.5.3.1. Devredilebilir Akreditif (*Transferable L/C*)

Akreditif konusu malların bir firma tarafından temini veya üretimi mümkün olamayacaksa veya ihracatçı bir aracıysa, ayrı ayrı akreditifler açmaya veya akreditif şartlarını (lehtar, ülke değişiklikleri gibi) değiştirmeye gerek kalmaksızın akreditifin kısmen veya tamamen bir ya da birden fazla üçüncü şahsa (ikinci lehtarlar) ödenmesi hususunda başlangıçta yetki veren akreditiflerdir.

Akreditif, amir banka tarafından açık bir biçimde "devredilebilir (transferable)" olarak adlandırıldığı takdirde devir yapılabilir. "Bölünebilir (divisible)" ve "parçalanabilir

²⁸⁴ Bedestenci ve Canitez, s.209.

²⁸⁵ Özalp, s.52.

(fractionable)", "temlik edilebilir (assignable)" ve "aktarılabılır (transmissible)" gibi terimler akreditifi devredilebilir hâle getirmez. Devirde, ilk akreditifteki esas şartlar değiştirilmemekte, sadece miktar, mal fiyatı, akreditif vadesi, vesaik ibraz süresi, sevkiyat süresi tarafların kabulü ile değiştirilebilmektedir. Akreditifin ilk lehtar, ikinci lehtarın kendisine kesmiş olduğu faturayı alarak, kendisinin lehtar olduğu ilk akreditif şartları gereği belirtilen fiyat ve miktar üzerinden düzenleyeceği ihracat faturasını bankaya ibraz eder. Böylece, ithalatçı jLK lehtarın bu işten ne kadar para/komisyon kazandığını ve ikinci lehtarın kim olduğunu öğrenemez. Sadece dönülemez akreditifler devredilebilir.²⁸⁶ O halde devredilebilir bir akreditifin en önemli fonksiyonlarından biri; lehtar ve ülke gibi çeşitli değişiklikler yapmadan, akreditifin kısmen veya tamamen kinci lehtarlara ödeme yapılabilmesidir.²⁸⁷

3.3.5.5.3.2. Karşılıklı (Ard Arda Açılan) Akreditif (*Back to Back L/C*)

İhracat işlemlerinde bazen ihracatçı, ithalatçıya sevk edeceği malları kendi ülkesinden başka (yabancı) bir ülkedeki imalatçıdan temin (ithal) ederek, kendi İthalatçı firmasına sevk eder. Böyle bir ihracat işleminde ihracatçı firma, ithalatçı firma tarafından kendi lehine açılmış bir akreditif çerçevesinde sevk etmek zorunda olduğu malları, başka bir ülkede bulunan imalatçıdan ithal etmesi halinde, bu imalatçı firmaya ihracatçı firmanın açtığı akreditife Karşılıklı Akreditif denir.

Karşılıklı akreditifte iki akreditif ortaya çıkmaktadır. Birincisi; ithalatçının, ihracatçı lehine açtığı (Orijinal) akreditif, ikincisi ise İhracatçının başka bir ülkedeki imalatçı firma lehine açtığı akreditiftir. Devredilebilir akreditifte ihracatçı ile imalatçı genelde aynı ülkede yer alırken, karşılıklı akreditifte ihracatçı ve imalatçı genelde farklı ülkelerde bulunur.²⁸⁸

Ard arda açılan iki akreditif birbirinden bağımsızdır. Bununla beraber kural olarak her ikisi de aynı şartları taşımalıdır. Ancak ikinci akreditifte yer alan bazı şartlar birinci akreditiften farklı olabilir. İkinci akreditifte mal bedeli birincisinden daha azdır. Çünkü aradaki fark komisyon olarak aracıya verilmektedir. Akreditiflerin amirleri farklıdır. İlk akreditifin amiri ithalatçı, ikincisinin ise aracı olarak hareket eden kişidir. Birinci akreditif ikinciye oranla daha uzun vadeli. Ard arda akreditife alternatif olarak kullanılan bir başka akreditif daha vardır. Burada satıcı kendi bankasına giderek yeni bir akreditif açmasını ister ve kendi lehine açılan akreditifin "karşılık" (co-unter) olarak kullanılmasını ister. Bu durumda akreditif "counter credit" adını almaktadır.

Ard arda akreditif açtırmak, devredilebilir akreditif açtırmaktan daha pahalıdır³⁵. Bu yüzden bankalar devredilebilir akreditifi tercih ederler. Devredilebilir akreditifte tek akreditif olduğu halde ard arda akreditifte birbirinden bağımsız iki akreditif vardır. Ard arda açılan akreditiflerde kullanılan belgeler arasında uyumun olması önemlidir. Fakat satışın sebebi farklı ise belgeler arasında uyum zor hatta imkânsızdır. Örneğin alım FOB, fakat satım C&F veya CİF ise ve uzun süreli bir taşıma varsa ikinci akreditif birinciden önce açılmalıdır. Ard arda akreditifte, akreditiflerin ödeme bankaları farklı ise yorum farklılıkları doğacak, bu da ayrı bir sorun oluşturacaktır.²⁸⁹

²⁸⁶ Akı, s.134.

²⁸⁷ Kasım Karahan ve Murat Canitez (edt), Uygulamalı İhracat - İthalat, İşlemler ve Dokümantasyon, 2. Baskı, Ankara: Çizgi Kitabevi, 2008, s.67.

²⁸⁸ Gürsoy, s.87.

²⁸⁹ Şanlı, s.110.

3.3.5.5.3.3. Döner Akreditif (*Revolving /Rotative L/C*)

Akreditif, bir defalık sevkiyat için açılır ve sevkiyat gerçekleşip vesaik bankaya teslim edildiğinde kapatılır. Ancak ithalatçı ve ihracatçı birbiriyle sık sık, düzenli ve üstelik büyük miktarda alışveriş yapıyorlarsa, bu durumda her sevkiyat için ayrı akreditif açılması bürokratik işlemleri ve maliyeti artırdığı gibi büyük zaman kaybına neden olur.

İşte bu maliyet ve zaman kaybından kurtulmak için ithalatçı ve ihracatçı birbiriyle anlaşarak, bir kısmı veya tamamı kullanıldıkça ek bir değişiklik talimatına gerek kalmaksızın, her sevkiyat için aynı şartlarla ve aynı parasal tutar için otomatik olarak yenilenen bir akreditif açarlar ki buna Rotatif Akreditif denir. Bu akreditif türünü genelde tarım ürünü ithalatı yapan ithalatçılar tercih eder.²⁹⁰

Sürekli tarım ürünü ithalatıyla uğraşan dış ticaretçilerin daha çok tercih ettiği bu akreditif, ithalatçıyı defalarca akreditif açma bürokrasisinden ve belli bir dönem içerisinde yapacağı toplam İthalat için ödeyeceği paranın tamamını ilk aşamada ödeme zorunluluğundan kurtarmasının yanı sıra ihracatçıya da, ithalatçıya yapacağı her parti mal sevkiyatı için ayrı ayrı akreditif açılmasını beklemeksizin, bir defa açılmış olan aynı akreditif mektubuna dayanarak sürekli ihraç malı üretimi yapma imkanı sağlar.

Rotatif Akreditif uygulamada iki biçimde kendini gösterir.

- 1) Parasal Değerle Sınırlı Rotatif Akreditif: Burada ihracatçı ile ithalatçı bir toplam parasal değer (alım- satım bedeli) üzerinden akreditif açarlar ve bu tutar ihracatçıya ödenmek üzere hazır tutulur. İhracatçı, aynı ithalatçıya her sevkiyattan sonra (yani akreditifin her dönüşünden sonra) ilgili sevkiyatın bedelini bankasından, amir bankanın kendi bankasına ödeme talimatını beklemeksizin talep eder. Talep ve tahsil ettiği bedellerin toplamı akreditif mektubunda yazılı toplam alım- satım bedeline eşitlenince akreditif ilişkisi bitmiş olur ve böylece bankalarda hesaplar kapatılır.
- 2) Zamanla Sınırlı Rotatif Akreditif: Zamanla sınırlı rotatif akreditif, parasal değerle sınırlı olana göre daha geniş kapsamlıdır, çünkü bu tür akreditiflerde hem parasal değer hem de bu değer tahsil edileceği dönemler ve toplam dönem belirlenir. Bir diğer anlatımla, burada ihracatçı ve ithalatçı bir toplam parasal değer (alım- satım bedeli) üzerinden akreditif açarlar ve akreditifte ayrıca bu toplam bedelin örneğin, akreditife konu olan malın toplam 8 av boyunca her av eşit miktarlarda sevk edilmesi karşılığında aylık olarak taksit taksit (200.000/8=25.000 \$) tahsil edilecekti belirtilmiş olabilir. Böylece bu tür akreditifte, bir toplam mal miktarı (ve toplam parasal değer), bu toplam mal miktarının hangi toplam süre içerisinde hangi alt dönemler itibariyle ne kadarlık paylar halinde sevk edileceği (ve ne kadarlık parasal değerler halinde tahsil edileceği) belirlenmiş olmaktadır.²⁹¹

²⁹⁰ Gürsoy, s.89

²⁹¹ Kemer, s.370.

3.3.5.5.3.4. Kırmızı Şartlı Akreditif (*Red Clause L/C*)

Kısmen veya tamamen peşin ödemeli akreditiflerdir. Akreditif konusu malların imali ve tedariki için satıcı ihtiyacı olan bir kısım parayı alıcıdan avans niteliğinde talep edebilir, alıcı bunu kabul edip açtıracığı akreditife bu tutarı şart olarak koyarsa bu peşin Ödemeli akreditif olarak adlandırılır. Eski dönemlerde mektup formatında düzenlenen akreditiflerde peşin ödenecek tutar, dikkat çekmesi için kırmızı renkle yazıldığından bu akreditifler red clause olarak adlandırılıyorlardı, günümüzde bu uygulama hemen hemen hiç yoktur, fakat aynı deyim hala peşin ödemeye İmkan veren akreditifler için kullanılmaktadır.

Peşin ödenecek kısım için akreditifte bazı belgeler istenebilir. Bunlar genellikle; Lehtar tarafından İmzalanmış avansı aldığı belirten bir alındı. Alınan avansın malların tedarik veya ambalajlama işlerinde kullanılacağını gösteren lehtar tarafından imzalanmış taahhütname. Akreditif konusu yüklemelerin zamanında yapılacağını ve uygun evrakların bankaya ibraz edileceğini gösteren lehtar tarafından imzalanmış taahhütname alınmaktadır.²⁹²

Kırmızı Şartlı Akreditifler, dünyada ilk defa Çin'den yapılan kürk ithalatında görülmüştür. Günümüzde özellikle Avustralya, Yeni Zelanda ve Güney Afrika ülkelerinde sık kullanılan bir akreditif türüdür. Türkiye'den yapılan Özellikle tarım ürünleri ihracatında zaman zaman bu tür akreditif kullanılmaktadır. Tarım ürünleri ihracatında kırmızı şartlı akreditifin kullanılmasından amaç, ihracatçıların çiftçi ve diğer üreticilerden satın aldıkları mal bedellerinin prefinansmanını sağlamaktır.²⁹³

3.3.5.5.3.5. Yeşil Şartlı Akreditif (*Green Clause L/C*)

İhracatçı firmaya yüklemmeden önce yine avans imkanı sağlayan ancak avans karşılığında bir miktar malın ithalatçı adına depolanması şartını içeren akreditiflere yeşil şartlı akreditif (green clause L/C) adı verilir.

Yeşil şartlı akreditiflerde ihracatçı, akreditif kapsamındaki malın bir kısmını (tabii ki akreditif şartlarında belirtilen miktarı) belli bir depoya, antrepoya teslim ederek ambar makbuzu ile bankaya müracaat ederek belirlenen avansı tahsil eder.

İhracatçı firmalara elindeki belli bir stoğu nakde çevirebilme imkanı sağlayan yeşil şartlı akreditif bir açıdan da ucuz, maliyeti düşük kredi fırsatı vermesi açısından tercih edilebilir bir akreditif türü olarak piyasada karşımıza çıkar. Depolanan malın dışındaki kalan miktarın yükleme günü, depolanan malla birlikte toplu sevkiyat gerçekleştirilerek belgeler bankaya takdim edilir ve avans dışı kalan bakiye akreditif tutarının akreditif ödeme şekline göre tahsili yoluna gidilir.²⁹⁴

Görüldüğü gibi, red clause ve green clause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. Böylece ihracatçı ülkedeki kredi faizlerinin İthalatçının ülkesindekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman imkanı sağlamaktadır.²⁹⁵

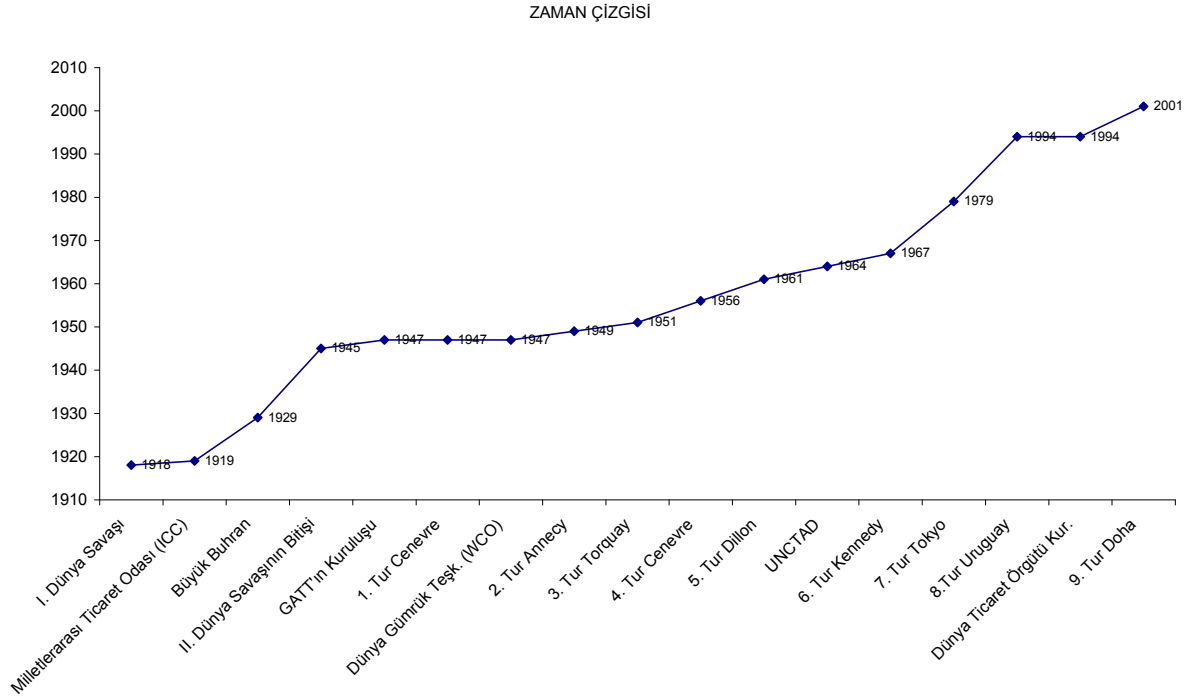
²⁹² Özalp, s.54.

²⁹³ Kemer, s.373.

²⁹⁴ Dölek, s.33.

²⁹⁵ Kaya, s.49.

3.4. TARİHSEL BOYUTTA EKONOMİK GÖSTERGELERDEKİ DEĞİŞİMLER



Grafik 1. Zaman Çizgisi

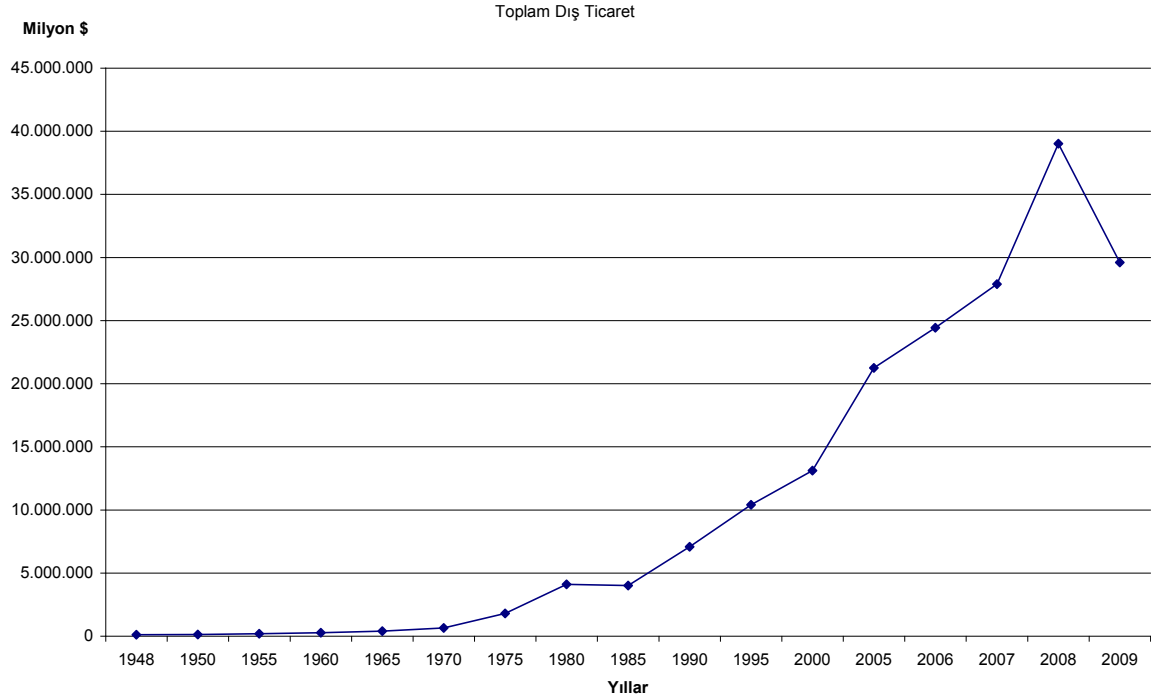
Yukarıdaki tablo'da, uluslararası ticaretin gelişmesinde önemli olan tarihleri bir zaman çizelgesi halinde özetlemek gerekirse;

I. Dünya Savaşı'ndan çıkan dünya, 2008 yılında başlayan Mortgage Krizine kadar en büyük ekonomik kriz olarak görülen Büyük Buhran'ı yaşamıştır. Bu dönemde ülkeler kapalı ekonomi sistemini benimsemişler ve gümrük vergileri ve kotalar hat safhaya çıkmıştır.

II. Dünya Savaşı'nın patlak vermesi ile dünyanın ticari hayatı savaş ekonomisinin özelliklerine yani, bloklara ayrılmış, uluslararası ticarete serbestleşme yönünde savaşın biteceği 1945 yılına kadar neredeyse hiçbir adım atılmamıştır. 1947 yılında GATT'in kurulması ile serbestleşme ve kolaylaştırma anlamında büyük gelişmeler yaşanmaya başlamıştır. Bu süreç bazı aksamalarla da olsa hala devam etmektedir. Dünya Ticaret Örgütü'nün son görüşmeleri Doha Görüşmeleri kapsamında devam etmektedir.

Bu bölümde, uluslararası ticaretteki bu serbestleşme ve standartların geliştirilmesinin ekonomi rakamlarına olan etkisini incelemeye çalışacağız.

3.4.1. Dış Ticaret Rakamlarındaki Değişimler

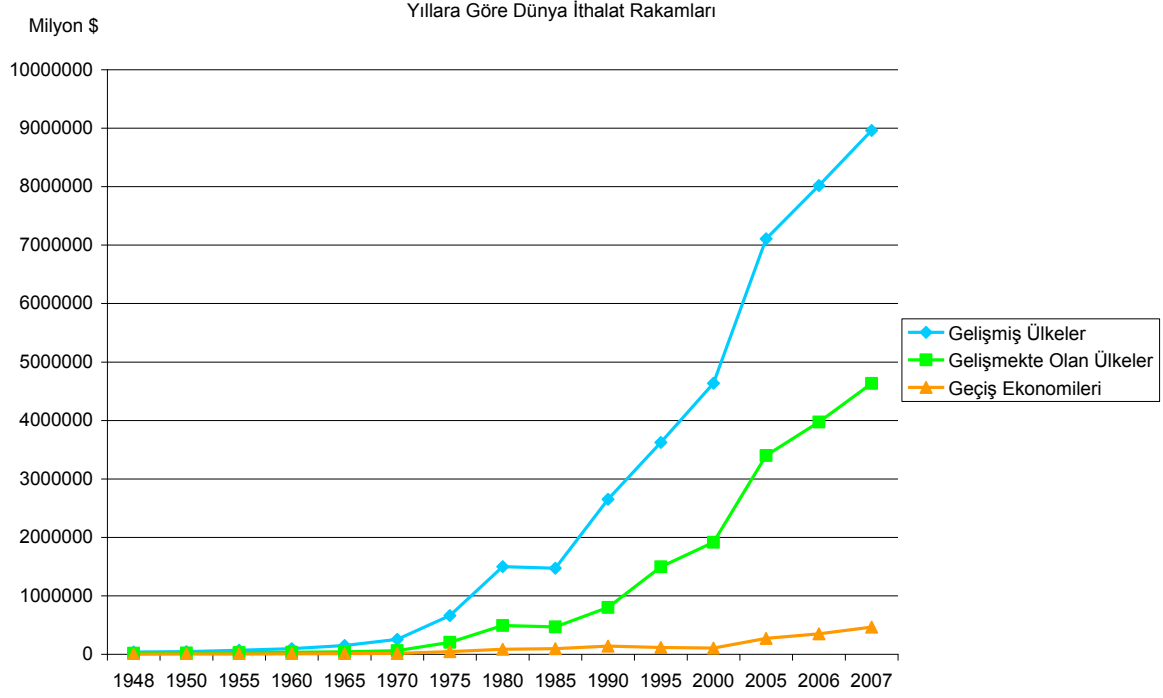


Grafik 2. Tüm Dünyada Gerçekleşen Dış Ticaret

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics' 2007 yılına kadar olan veriler alınmıştır. 2008 ve 2009 verileri IMF, World Economic Outlook Database, Nisan 2009, raporundan alınmıştır.

Yukarıdaki tabloda dünya genelinde gerçekleşen dış ticaret rakamlarının toplamı gösterilmektedir. Tablo'da görüleceği üzere, dış ticaret rakamları, sürekli bir ivme halinde 2008 yılına kadar artmaktadır. Bunda, gerek gümrük tarifelerinde ve kotalarda gerçekleştirilen indirimler, gerekse standartların gelişmesi ile ithalat işlemlerinin daha kolay yapılabilmesi etkili olmuştur. 2009 yılındaki düşüşün nedeni ise, tabii ki dünya çapında etkileri olan Mortgage Krizinin etkisidir.

Dış ticaret rakamlarındaki artışta ivmelenme 1985 yılında başlamakta, 2000 yılından itibaren yükseliş oranları ciddi bir şekilde artmaktadır. 2007 yılında toplam dış ticaret rakamı, 27,889 trilyon dolar iken 2008 yılında 39,016 trilyon dolara çıkmıştır. Bu artış tabii ki sadece standartlar ve serbestleşme ile açıklanamaz, ancak finansal piyasaların, dış ticarete kullanılan emtiaları satın alma yönündeki eğilimleri, bu emtiaların alış-satış rakamlarının artmasına neden olmuştur. Özellikle yatırım bankalarının petrol varil piyasalarındaki işlemleri petrole dayalı emtiaların üzerinde fiyat yönünde arttırıcı bir baskı uygulamış, bunun neticesinde ihtiyaçtan fazla emtia ticaretine veya emtia stoğuna sebebiyet vermiştir. Bunun neticesinde, azalan tüketime karşılık üretimde aynı oranda azalış yaşanmamıştır.



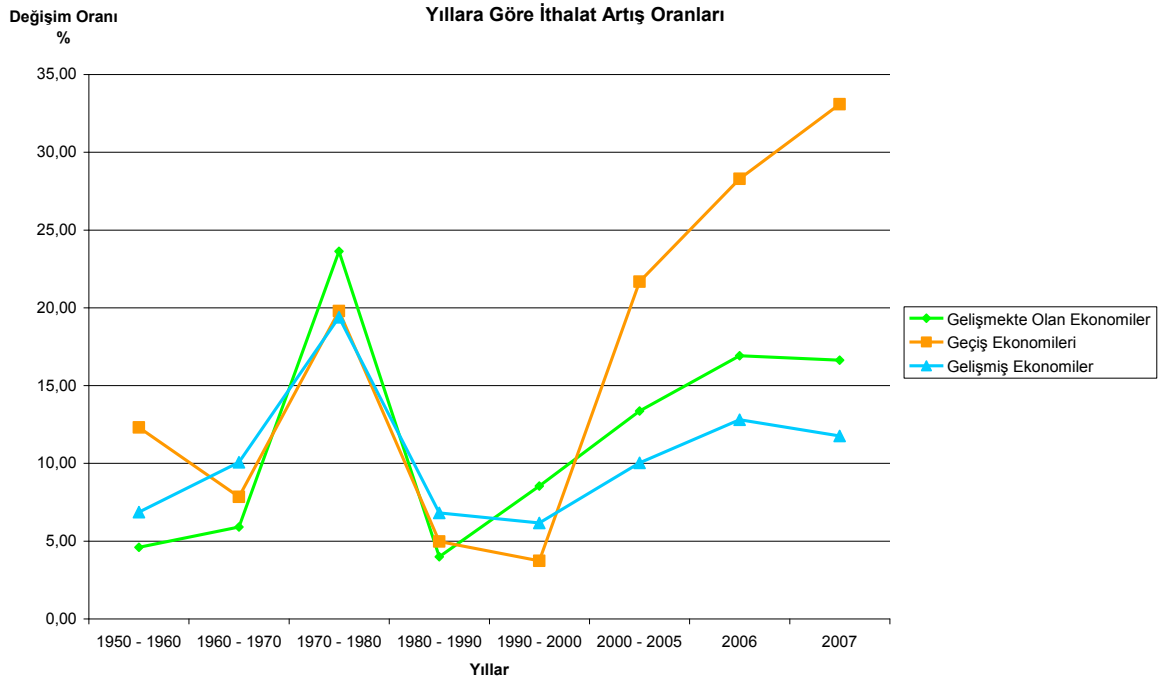
Grafik 3. Ekonomik Sınıflandırmada Yıllara Göre Dünya İthalat Rakamları

Kaynak: UNCTAD, Handbook Of Statistics, 2008,

Yukarıdaki tabloda, dünya ithalat rakamlarını 3 gruba ayrılmış olarak gösterilmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke kavramları, kişi başına düşen milli gelire göre ayrımları yapılmaktadır. Geçiş ekonomileri ise; Eski devlet yönetiminin sosyalist ekonomik düzenle yönetildiği ancak daha sonra piyasa ekonomisinin ilkelerini benimseyen ülkeler bu kapsamda değerlendirilmiştir.

İthalat rakamları açısından dikkat edici bir husus, gelişmiş ülkelerin 1965 yılında gerçekleştirdikleri 147.961 milyon dolar olan ithalat rakamı, 1970 yılında 253.779 milyon dolara çıkmıştır. Bunda etkili olan gelişme olarak da Kennedy turunda alınan kararlar sonucunda imalat sanayinde %36, tarım ürünleri için % 20 indirim sağlanmıştı. Böylece 40 milyar dolar değerinde 3.600 malda gümrüklerin azaltılması etkili olmuştur.

Bununla birlikte tarihi olaylar açısından OECD'nin kurulması ile batılı ülkeler arasında ticari diyalogların artması ve GATT kapsamında alınan kararların Amerikan ekonomisi başta olmak üzere batı ekonomilerine büyük katkıları olmuştur. Geçiş ekonomilerinin ithalat verilerinde 2000'li yıllara kadar pek bir artış olmamasında sermaye azlığı nedeniyle yapılan ithalatın pahalı olması nedeni ile gösterilebilir.



Grafik 4: Ekonomik Sınıflandırmada Yıllara Göre İthalat Artış Oranları

Kaynak:UNCTAD, Handbook of Statistics, 2008.

Grafik 3 ve 4'deki verileri incelediğimizde, son yıllarda geçiş ekonomilerindeki ithalat artış oranları çok yüksek olmasına karşın, dünya ithalatındaki payları çok düşüktür. Görüleceği üzere, uluslararası ticaretteki serbestleşme ve standartlar sayesinde gelişmiş ekonomiler, 2007 yılı rakamlarına göre; toplam 14 Trilyon dolar olan dünya ithalatının 8.9 Trilyon dolar ile, toplam ithalatın % 64'ünü gerçekleştirmektedirler.

Aşağıdaki iki tabloda ise, her üç gruptan referans olarak seçilen ülkeler nezdinde toplam ithalat rakamları ve değişim oranları bulunmaktadır. 3 gruptan referans olarak alınan ülkeler aşağıdaki gibidir;

Gelişmiş Ekonomiler: Amerika, Kanada, İngiltere, Almanya, İtalya, Fransa, Japonya

Gelişmekte Olan Ekonomiler: Brezilya, Türkiye, Güney Kore, Çin, Hindistan, Güney Afrika,

Geçiş Ekonomileri: Rusya, Ukrayna, Azerbaycan

Yukarıdaki ülkelerin örnek olarak seçilmesinde, dikkat edilen hususlar; Gelişmiş ülkelerin hepsi OECD ve G 7 üye ülkeleri oluşu, gelişmekte olan ekonomilerden Türkiye ve Güney Kore ise OECD, IMF, Dünya Bankası üyeleri olmaları, Çin ve Hindistan'ın ise gerek ticaret rakamlarındaki artış oranları açısından gerekse buldukları jeopolitik konumları gereği dünya siyasetinin en önemli aktörleri olmaları açısından örnek olarak alınmıştır. Güney Afrika ise Afrika kıtasının en gelişmiş ekonomisi olması ve Brezilya'nın da IMF ve Dünya Ticaret Örgütü gibi kuruluşlara üye olması ve bölgesinin en güçlü ekonomilerinden olması nedeni ile referans ülkelere eklenmiştir. Geçiş ekonomileri olarak ise, Rusya'nın G-8 üyesi ve geçiş ekonomileri arasında ekonomik veriler açısından en stabil göstergelere sahip olması açısından dünya siyasetinde en önemli ülkelerin başındadır. Ukrayna ve Azerbaycan'ın örnekleme dahil edilmesinde ekonomik göstergelerindeki değişim oranlarındaki artış oranları gibi nedenlerle örnekleme dahil edilmiştir.

Tablo 5.
Referans Ülkeler Bazında Gerçekleştirilen İthalat Rakamları

	REFERANS ÜLKELER BAZINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN İTHALAT (Milyon \$)									
	1950	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007
Amerika	9.631	16.371	42.428	256.985	516.987	770.852	1.259.300	1.732.350	1.919.430	2.017.330
Almanya	—	—	—	—	346.153	463.905	497.417	778.139	906.320	1.051.545
Çin	580	2.648	2.279	19.941	53.345	132.084	225.094	659.953	791.605	955.800
Japonya	964	4.491	18.881	141.296	235.368	335.882	379.511	514.922	579.574	619.857
Fransa	3.142	6.438	19.611	137.554	240.753	296.626	339.090	504.811	541.701	610.955
İtalya	1.483	4.734	14.974	100.741	181.968	206.000	238.863	385.313	442.373	501.104
Kanada	3.108	6.073	14.286	62.544	123.244	168.041	244.786	331.553	357.651	386.929
G. Kore	54	344	1.984	22.292	69.844	135.119	160.481	261.238	309.383	356.648
Rusya	—	—	—	—	—	68.863	49.125	137.977	181.161	245.365
Hindistan	—	—	—	14.864	23.580	34.707	51.523	142.842	175.242	215.500
Türkiye	311	468	948	7.910	22.302	35.709	54.503	98.998	133.584	168.527
Braziya	1.090	1.462	2.849	24.961	22.522	54.137	59.066	77.628	95.852	126.581
Güney Afrika Cum.	921	1.629	3.843	19.700	18.399	30.546	29.695	62.304	77.280	81.750
Ukrayna	—	—	—	—	—	15.484	13.956	36.136	45.039	60.670
Kazakistan	—	—	—	—	—	3.807	5.040	17.353	24.956	32.778
Azerbeycan	—	—	—	—	—	668	1.172	4.350	5.268	5.958

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics'

Tablo.5' te görüleceği üzere rakamlar açısından en büyük artış Amerika ve Almanya tarafındadır. Amerika'nın 1960-70 arası dönemdeki ithalatındaki artış dikkat çekicidir. 1965 yılında başlayan Vietnam Savaşı ile Amerikan ekonomisinde ithalat hızlı bir artış göstermektedir. 1960 yılında 16,371 milyar dolar olan ithalat, 1965'te 23,188 milyara, 1970 yılında 42,478 milyara çıkmıştır. 2007 yılındaki ithalat rakamlarının toplamı alındığında 14,056 trilyon dolar iken, sadece Amerika 2,017 trilyon dolar ile dünya ithalatının % 14'ünü tek başına karşılamaktadır.

Bunun yanında GATT görüşmelerinde alınan kararların etkisini Fransa, İtalya ve Japonya rakamlarındaki artışlarda görebilmekteyiz. 1960 yılında Japonya 4,491 milyar dolar olan ithalat 1970 yılında 4 kattan fazla artarak 18,881 milyar dolar iken, 1980'de ise 1970'e göre 7,5 kat artarak 141,296 milyara çıkmıştır. Bu tarihten itibaren Japonya ithalat rakamlarındaki artış devam etmiştir.

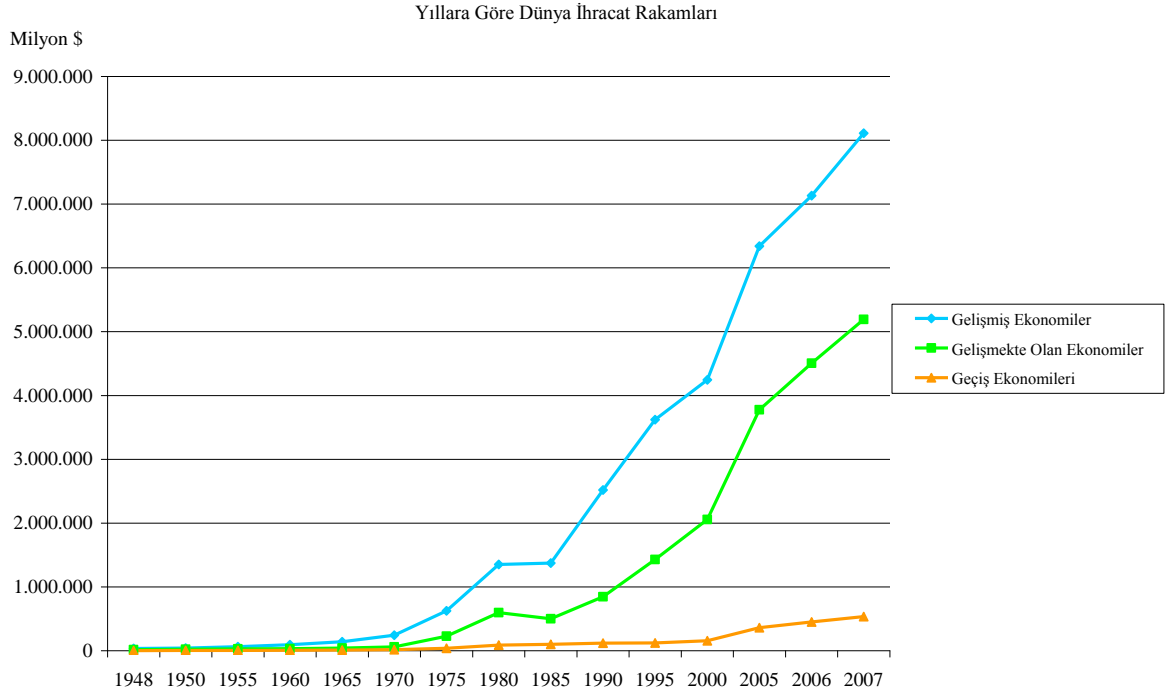
Tablo 6.
Referans Ülkeler Bazında İthalat Değişim Oranları

	REFERANS ÜLKELER BAZINDA İTHALAT DEĞİŞİM ORANLARI (%)								
	1950 - 1960	1960 - 1970	1970 - 1980	1980 - 1990	1990 - 1995	1995 - 2000	2000 - 2005	2006	2007
Rusya	-	-	-	-	-	-9,58	22,72	31,30	35,44
Ukrayna	-	-	-	-	-	-5,18	21,75	24,64	34,71
Brezilya	-1,08	6,18	22,41	-1,89	18,46	0,38	5,16	23,48	32,06
Kazakistan	-	-	-	-	-	2,78	27,42	43,82	31,35
Türkiye	0,19	5,86	22,21	9,32	8,66	5,42	18,02	34,94	26,16
Hindistan	-	-	-	4,25	8,07	7,87	23,54	22,68	22,97
Çin	14,13	1,86	23,68	13,45	20,66	9,51	26,47	19,95	20,74
Almanya	-	-	-	-	3,59	1,46	10,86	16,47	16,02
G.Kore	17,21	21,28	29,12	11,87	12,13	-0,74	12,08	18,43	15,28
İtalya	9,17	11,03	20,21	6,91	0,42	2,77	11,47	14,81	13,28
Azerbeycan	-	-	-	-	-	10,03	31,97	21,10	13,10
Fransa	5,33	11,72	20,98	6,58	3,25	2,78	9,76	7,31	12,78
Kanada	6,17	10,53	15,72	7,87	6,72	7,70	6,54	7,87	8,19
Japonya	12,27	14,36	21,97	5,07	6,68	0,22	7,23	12,56	6,95
Güney Afrika	4,01	9,79	12,90	-1,32	9,56	-1,78	18,56	24,04	5,78
Amerika	5,02	11,03	20,27	8,16	8,94	9,78	7,25	10,80	5,10

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics'

Tablo.6'da referans olarak aldığımız ülkelerin yıllara göre ithalat rakamlarındaki artış ve azalış oranları verilmektedir. 2007 yılının verilerine bakılacak olursa artış anlamında en yüksek değer sıralaması ile yapılan listede Rusya %35,44 ithalat artış oranı ile listenin başında yer almaktadır. Dikkat edilecek olursa, Rusya gibi geçiş ekonomilerinden olan Ukrayna ve Kazakistan'da ithalattaki artış oranları ile listenin başlarındadır. Bu gelişmelerin arkasında yatan muhtemel en büyük etken, kişi başına düşen milli gelir arttıkça bakir olan elektronik, otomotiv gibi tüketim kalemlerine olan talebin artması ile ithalat rakamlarında yaşanan artıştır.

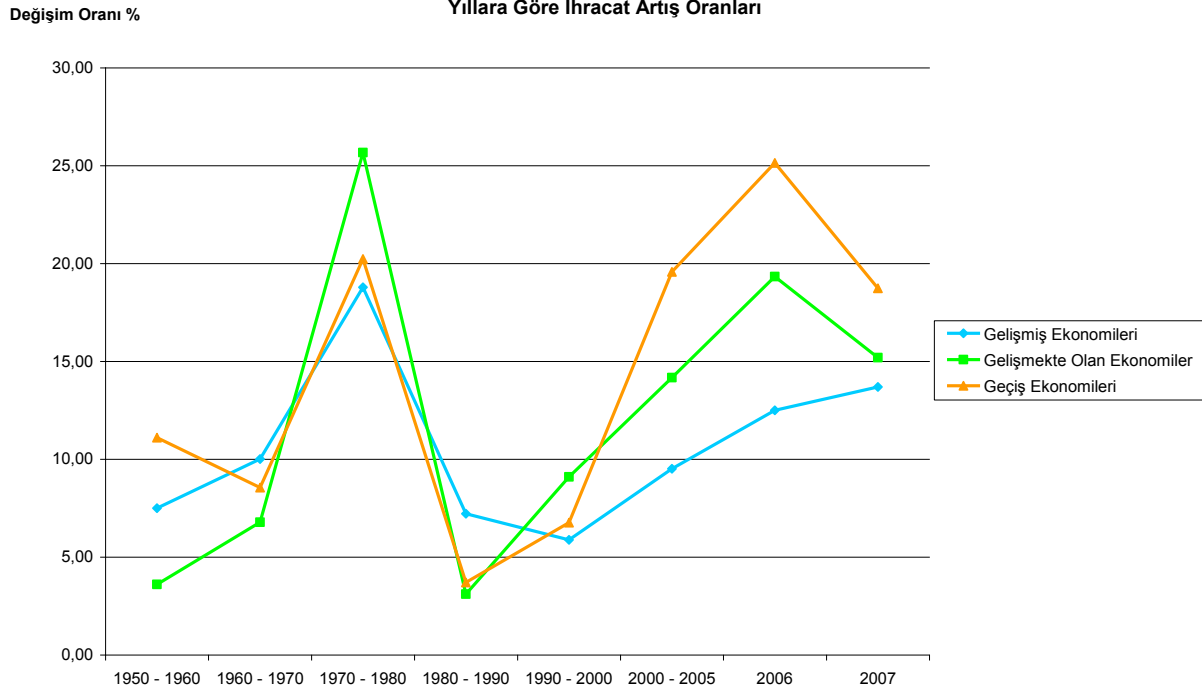
Amerika, Japonya ve Kanada gibi ülkelerde ithalat artış rakamları düşüş seyrinde devam etmektedir. Ancak Almanya, İtalya, Fransa gibi gelişmiş Avrupa ekonomilerinde ithalat rakamları ciddi şekilde artmaya devam etmiştir. Bahsedilen bu karşılaştırmanın birçok muhtemel nedeni olabilir ancak incelediğimiz konun penceresinden bakarsak, en önemli sebeplerden biri, doların son yıllarda diğer dövizlere oranla değer kaybetmesi ve aksine euronun değer kazanması gösterilebilir. Ülke para biriminin diğer para birimlerine karşı değer kazanması ithalatı arttırıcı en büyük sebeplerdendir. Bunun en yakın örneklerini 2008 yılında Türkiye'de yaşanan aşırı değer kazanmış Türk Lirası'nın ithalat rakamlarına yaptığı etkiye görebiliriz. 2008 yılında Türkiye dış ticaret açığı 69,8 milyar seviyesine yükselmiştir.



Grafik 5: Ekonomik Sınıflandırmada Yıllara Göre İhracat Rakamları

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics

Yukarıdaki tabloda ihracat rakamları ile aşağıdaki tabloda belirtilen artış oranlarında dikkat edilmesi gereken, gelişmekte olan ekonomiler ile gelişmiş ekonomilerin benzer oranlarda artış göstermesine rağmen katsayı anlamında gelişmiş ekonomiler ihracat rakamlarında çok daha fazla artış sağlamaktadırlar. 2007 yılı rakamlarına göre; Gelişmiş ekonomiler 8,1 trilyon dolar ile dünya ihracatının % 58'ini gerçekleştirmiştir. Gelişmekte olan ekonomiler 2005 yılından itibaren, 2006 ve 2007 rakamlarına göre sırası ile % 35, %36, %37 olarak ihracat pastasından paylarını almaktadırlar. Buda gösteriyor ki, gelişmekte olan ülkeler ihracatta gelişmiş ekonomileri yakalama yolunda ilerlemektedirler ancak bu ilerlemenin devamlı halde olabilmesi için istikrarın daima sağlanmış olmasının yanında teknoloji ve sermaye yapılarının güçlü olması gerekliliği elzemdir.



Grafik 6: Ekonomik Sınıflandırmada Yıllara Göre İhracat Artış Oranları

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics

Grafik 7’de ülke grupları bazında gerçekleşen ihracat rakamlarını görmekteyiz. Grafikte, 1970-80 döneminde artış oranları tüm ekonomilerde %20-25’lerde gerçekleşirken, 1980-1990 döneminde artış oranları %2-3’lü seviyelere gerilemiştir. Bunda en büyük nedenlerden biri 1973 yılında yaşanan petrol krizi ardından dünya ekonomileri bir durgunluğa girmiştir. Amerika’da 1984-1985 yıllarında 790 banka batmış ve Amerikan ekonomisi tarihinin en büyük ekonomik bunalımlarından birini yaşamıştır. Bu Amerikan ekonomisine ihracat yapan ekonomileri kötü etkilemiştir. 1993 yılında yürürlüğe giren UCP 500 (Akreditif’te Yeknesak Kurallar) ve 1999 INCOTERMS 2000 (Taşıma ve Teslim Şekilleri)’nin yayınlanması ile hem ihracat hem de ithalat rakamlarının ivme kazanmasında etkili olmuştur. 1990’lı yıllardan itibaren ihracat rakamları sürekli olarak artış göstermiştir. Özellikle geçiş ekonomilerinde 2000’li yıllarda enerji ürünlerinin ihracatında büyük artış yaşanmıştır.

Aşağıdaki tablo 7 ve 8’de en dikkat edici rakamlar, Almanya ve Çin ülkelerinden gelmektedir. Almanya Avrupa’nın lokomotifi unvanını neden aldığını açıkça göstermektedir. Tüm Avrupa bölgesinin 2007 yılındaki toplam ihracat rakamı, 5,09 trilyon dolar iken bunun 1.31 trilyon dolarını tek başına Almanya karşılamaktadır. 2003 yılından itibaren ihracat rakamlarında dünya birinciliğini bırakmamıştır. Çin’in Dünya Ticaret Örgütü’ne 2001 yılında girişi ile ihracat rakamlarında hızlı bir artış yaşanmaktadır. Almanya’nın 2008 yılı ihracatı 1.376 Trilyon dolar iken Çin’in ihracatı 1.31 Trilyon dolar olarak gerçekleşerek²⁹⁶ Almanya birinciliğini koruduk ancak bu birincilik pek uzun süremeyebilir zira 2009 verilerine göre Çin birinci olma yolunda ilerliyor.

²⁹⁶ Euro Zaman, Arşiv, 22 Haziran 2009, Almanya İhracat Şampiyonluğunu Çin’e Kaptırmadı.
<http://euro.zaman.com.tr/euro/detaylar.do?load=detay&link=47634&bolum=6>

Tablo 7.
Referans Ülkeler Bazında Gerçekleştirilen İhracat

	REFERANS ÜLKELER BAZINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN İHRACAT (Milyon \$)									
	1950	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007
Almanya	—	—	—	—	410.104	523.502	552.053	972.247	1.107.663	1.317.604
Çin	550	2.571	2.307	18.099	62.091	148.780	249.203	761.953	969.380	1.218.000
Amerika	9.993	19.626	43.225	225.566	393.592	584.743	781.918	907.158	1.038.270	1.162.980
Japonya	825	4.055	19.318	130.441	287.581	443.116	479.249	594.905	649.931	709.668
Fransa	3.134	6.971	18.221	116.409	217.265	301.895	327.752	464.061	495.677	549.679
İtalya	1.206	3.657	13.205	78.104	170.486	233.784	240.619	373.640	416.706	488.239
Kanada	3.020	5.818	16.787	67.734	127.629	192.197	276.635	359.431	389.531	416.464
G. Kore	23	32	836	17.512	65.016	125.058	172.267	284.419	325.465	371.554
Rusya	—	—	—	—	—	82.913	105.565	243.798	303.926	355.464
Brezilya	1.359	1.268	2.739	20.132	31.414	46.506	55.086	118.529	137.807	160.649
Hindistan	—	—	—	8.586	17.969	30.630	42.379	99.620	120.861	145.431
Türkiye	264	321	588	2.910	12.959	21.637	27.775	71.928	81.912	106.851
Güney Afrika Cum.	1.151	1.985	3.344	25.540	23.568	27.853	29.983	51.626	58.175	69.788
Ukrayna	—	—	—	—	—	13.128	14.573	34.228	38.368	49.248
Kazakistan	—	—	—	—	—	5.250	8.812	27.849	40.470	46.930
Azerbeycan	—	—	—	—	—	637	1.745	4.347	6.372	5.454

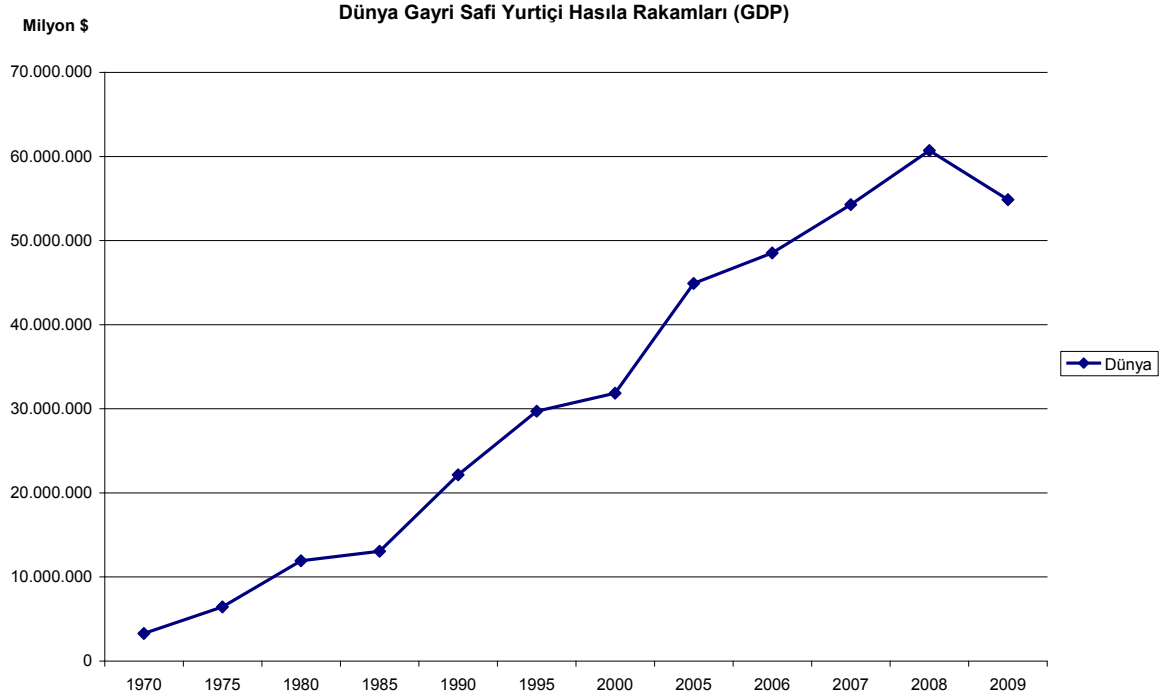
Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics

Tablo 8.
Referans Ülkeler Bazında İhracat Değişim Oranları

	REFERANS ÜLKELER BAZINDA İHRACAT (%) DEĞİŞİM ORANLARI									
	1950 - 1960	1960 - 1970	1970 - 1980	1980 - 1990	1990 - 1995	1995 - 2000	2000 - 2005	2006	2007	
Türkiye	-0,06	6,04	16,17	13,99	10,41	4,92	22,45	13,88	30,45	
Ukrayna	—	—	—	—	—	-0,71	20,79	12,09	28,36	
Çin	18,79	1,33	20,04	12,78	18,73	10,04	26,73	27,22	25,65	
Hindistan	—	—	—	7,29	11,45	5,28	19,18	21,32	20,33	
Güney Afrika Cum.	5,18	5,70	21,12	0,75	3,25	-0,18	13,04	12,69	19,96	
Almanya	—	—	—	—	3,75	1,25	13,47	13,93	18,95	
İtalya	10,54	13,85	20,03	8,69	5,55	-0,10	10,43	11,53	17,17	
Rusya	—	—	—	—	—	1,43	19,19	24,66	16,96	
Brezilya	-2,05	7,23	21,75	5,10	8,94	2,39	17,16	16,26	16,58	
Kazakistan	—	—	—	—	—	7,01	27,76	45,32	15,96	
G. Kore	0,82	39,82	37,21	15,05	12,78	5,52	12,92	14,43	14,16	
Amerika	5,50	8,17	18,43	5,70	7,72	5,17	3,29	14,45	12,01	
Fransa	6,03	9,78	20,18	7,54	5,91	1,92	8,67	6,81	10,89	
Japonya	15,88	17,47	20,77	8,91	8,71	1,07	6,54	9,25	9,19	
Kanada	5,34	11,70	14,85	6,78	8,68	6,86	5,47	8,37	6,91	
Azerbeycan	—	—	—	—	—	—	18,51	18,97	46,59	-14,41

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics

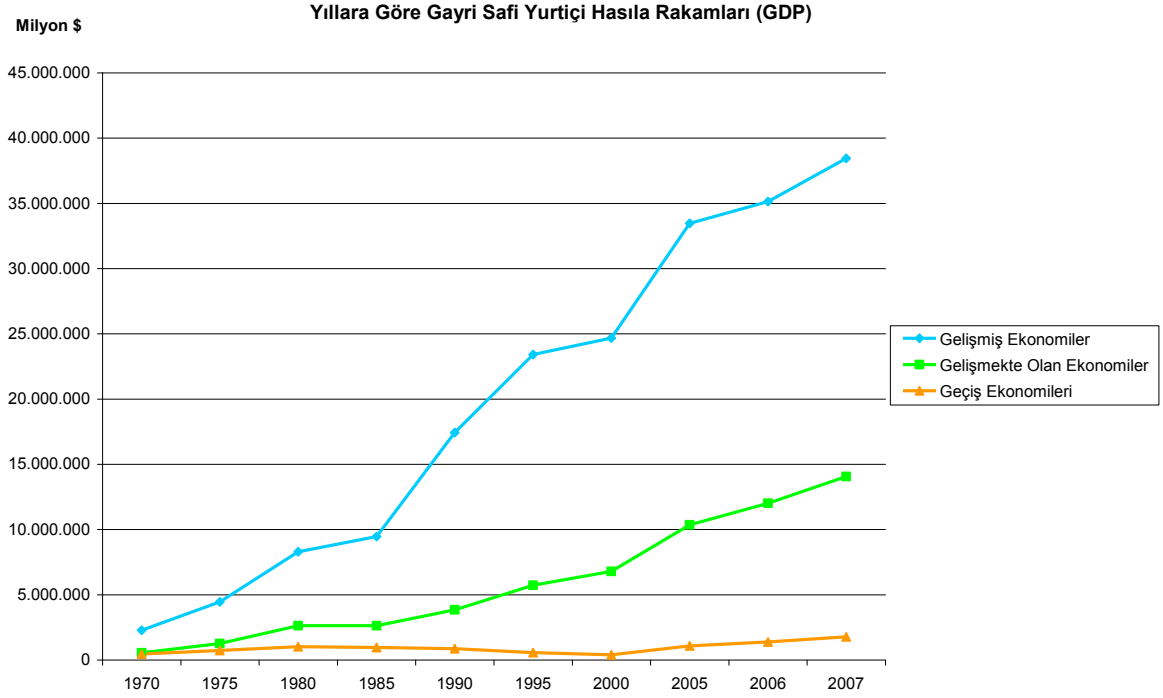
3.4.2. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GDP) Rakamlarındaki Değişimler



Grafik 7. Dünya Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Rakamları (GDP)

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics' 2007 yılına kadar olan veriler alınmıştır. 2008 ve 2009 verileri IMF, World Economic Outlook Database, Nisan 2009, raporundan alınmıştır.

Grafik 8'de tüm dünya bazında gerçekleştirilen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GDP) rakamlarını gösterir tablo yer almaktadır. 2008 yılında 60.8 trilyon dolar olarak gerçekleşen dünya GSYİH (GDP) rakamları, 2009 yılında 54.8 trilyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu büyük düşüşün etkileri en çok kendini gelişmiş ekonomilerde göstermiştir. Ancak 2008 yılı kapsam dışında bırakılırsa, dünya üretimi sürekli bir artış halindedir. Özellikle, rakamsal bazda, 90'lar ve 2000'lerde gerçekten büyük artışlar gözlemlenmiştir. Bunda en büyük etken teknoloji alanında hızlı ilerleme ile yüksek tüketim değerleri yakalanmış, arz ve talep arasındaki denge her zaman pozitif yönde seyretmesi sayesinde olmuştur.

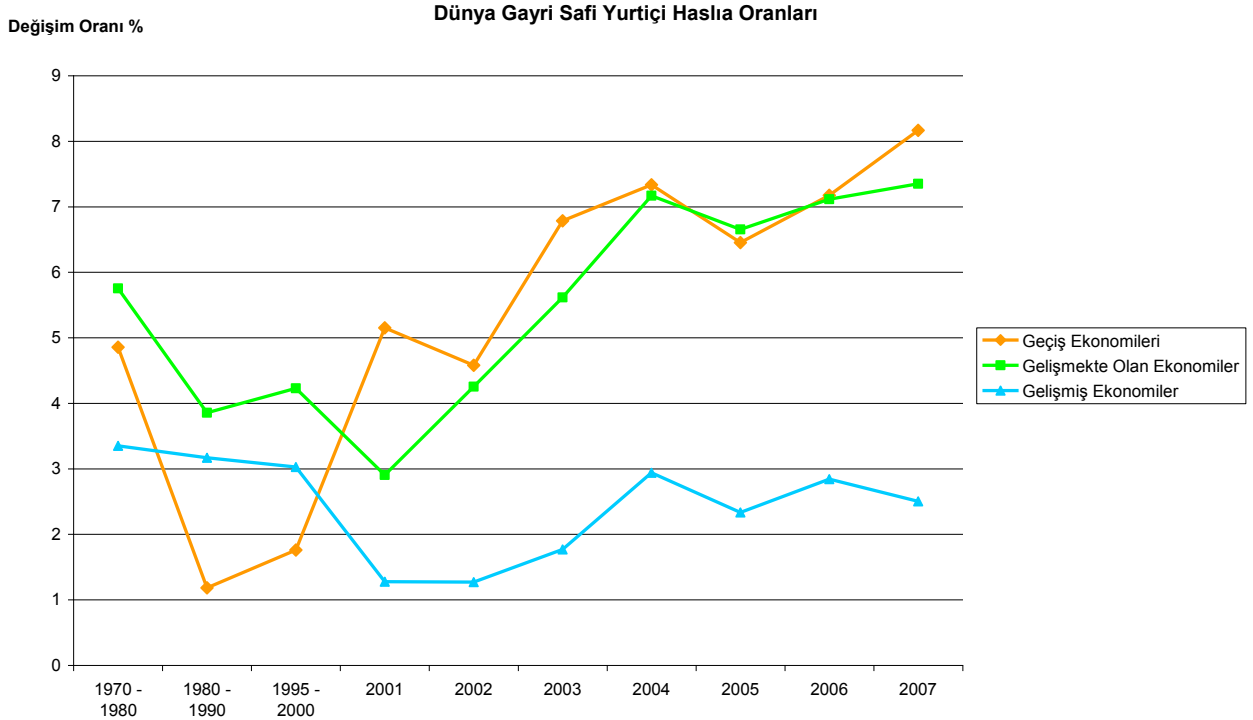


Grafik 8: Ekonomik Sınıflandırmada GSYİH Rakamları (GDP)

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics

Ülke grupları açısından GSYİH rakamlarında ki en dikkat çekici husus gelişmiş ekonomilerin rakamlarındaki artıştır. Ancak sürekli olarak devam etmesine karşın 2000’li yıllarda dahil, geçiş ekonomilerinde ki artış sınırlı kalmıştır. Gelişmekte olan ülkeler açısından GYSİH rakamlarında artış sürekli devam etmiş ancak kapasiteleri açısından gelişmiş ekonomilerdeki rakamlarının yarısına dahi ulaşamamışlardır. Gelişmiş ekonomilerin GYSİH rakamlarının toplamı 2007 yılında 38,436 trilyon dolar ile toplam dünya GYSİH olan 54,273 trilyon doların, %71’ine karşılık gelmektedir. Veriler bazında inceleme yapıldığında nüfus sayısına bakılırsa 1995 yılında geçiş ekonomilerindeki nüfus 308.209 bin kişi iken, 2000 yılında 305.902 bin, 2007’de 302.038’dir²⁹⁷(*) temel prensipte yurt dışından sağladığı gelirlerinde artış yaşanan bir devletin nüfus sayısında yüksek artış olmadığı takdirde kişi başına düşen gelirden bir artış yaşanması gerekir. Ancak bu ülkelerde bahsettiğimiz etki görülmemektedir, bunun sebepleri çok çeşitli parametrelere dayanmaktadır, ancak en kısa açıklama ile devletin ekonomi üzerindeki aşırı düzeyde kontrolü bunda en büyük etkenlerdendir.

²⁹⁷ (*) Veriler,(UNCTAD, 2008 Handbook of Statistics)’ten alınmıştır.



Grafik 9: Ekonomik Sınıflandırmada GSYİH Artış Oranları (GDP)

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics

Grafik 10'da GYSİH rakamlarındaki artış oranlarında en stabil artış oranı, az bir artış da olsa gelişmiş ekonomilerde yaşanmıştır. Artış oranları bazında ise gelişmiş ve geçiş ekonomilerinde sürekli bir ivlenme yaşanmıştır. Ancak çarpan etkisi göz önüne alındığında gelişmiş ekonomilerdeki % 2,33'lük bir artış 779 milyar dolara karşılık gelirken, geçiş ekonomilerindeki % 7,33'lük artış 79 milyar dolarlık artışa denk gelmektedir. Bu nedenle nispi olarak gelişmiş ekonomilerdeki stabil bir şekilde artış, uluslararası ticaretin gelişimi açısından en belirleyici rakamlardandır. Ancak gelişmiş ekonomileri yakalamada hızla ilerleyen gelişmekte ülke rakamlarındaki artışa bakacak olursak, gelişmekte olan ekonomilerdeki % 7,13'lük artış 741 milyar dolara karşılık gelmekte ve bu oranlar ile gelişmiş ülkelerdeki artış rakamlarını neredeyse yakalamaktadırlar. Eğer gelişmekte olan ülkeler bu artış oranlarını devam ettirebilirlerse, gelişmiş ülkeler ile aralarındaki farkın artmasına engel olabilirler.

Aşağıdaki tablo'da ekonomilere göre ayırmda dikkat edilirse, yıllar bazında GYSİH rakamlarındaki en yüksek artış rakamları gelişmiş ekonomilerde ve Çin'de yaşanmıştır. 1985 ve 2000 yıllarındaki ivmede de görüldüğü üzere, GATT görüşmelerinde özellikle Kennedy (1967), Tokyo (1987) ve Uruguay (1994) Turlarında alınan kararlar sayesinde ticarete serbestleşme ve kolaylaştırma yolunda atılan adımlar etkili olmuştur. Çin'in 2000 yılında Dünya Ticaret Örgütü Doha görüşmeleri kapsamında DTÖ'ye üye olması ile kendisine uygulanan kota ve tarifelerin çoğundan nisbeten kurtulmuş ve maliyetler açısından neredeyse rekabet edilemeyen piyasasını tüm dünyaya açabilmiş ve buda rakamlarına yansımıştır.

Tablo 9.
Referans Ülkeler Bazında Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Rakamları

REFERANS ÜLKELER BAZINDA GAYRİ SAFİ YURTIÇİ HASILA RAKAMLARI (MLYON \$)										
	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Dünya	3.280.286	11.921.850	22.129.834	29.694.937	31.850.291	44.883.858	48.516.862	54.273.887	60.689.812	54.863.551
Amerika	1.030.647	2.784.856	5.789.487	7.387.641	9.834.008	12.435.249	13.166.785	13.816.049	14.264.600	14.002.739
Japonya	202.958	1.055.205	3.018.112	5.244.251	4.649.614	4.526.700	4.391.909	4.395.398	4.923.761	4.992.846
Almanya	—	—	1.714.442	2.522.624	1.900.220	2.786.897	2.900.829	3.302.252	3.667.513	3.060.312
Çin	91.506	306.520	404.494	756.960	1.192.836	2.282.554	2.681.265	3.286.881	4.401.614	4.832.992
Fransa	148.672	689.350	1.239.862	1.570.993	1.328.659	2.145.795	2.254.582	2.567.210	2.865.737	2.499.146
İtalya	109.260	459.811	1.133.465	1.126.077	1.097.346	1.762.473	1.848.001	2.092.781	2.313.893	1.987.836
Kanada	86.303	268.889	582.735	590.500	724.916	1.131.764	1.270.625	1.419.952	1.510.957	1.229.367
Brezilya	42.320	227.565	438.256	704.169	601.732	819.429	1.099.337	1.346.927	1.572.839	1.268.508
Rusya	—	—	—	399.166	259.718	764.382	984.927	1.284.698	1.676.586	1.163.645
Hindistan	—	185.402	327.930	370.522	468.978	808.884	903.226	1.136.921	1.209.686	1.185.726
G. Kore	8.900	63.834	263.776	517.116	511.659	787.627	872.789	939.717	947.010	727.111
Türkiye	18.184	68.794	150.676	169.319	199.263	362.614	392.336	484.976	729.443	552.180
Güney Afrika Cum.	17.907	80.544	112.014	151.113	132.878	242.046	252.502	277.825	277.188	243.315
Ukrayna	—	—	—	48.608	31.262	86.142	106.469	140.872	179.725	114.711
Kazakistan	—	—	—	20.547	18.292	57.124	77.237	93.596	132.229	101.852
Azerbaycan	—	—	—	3.079	5.273	13.245	19.851	30.029	46.378	37.943

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics' 2007 yılına kadar olan veriler alınmıştır.

2008 ve 2009 verileri IMF, World Economic Outlook Database, Nisan 2009, raporundan alınmıştır.

Tablo 10.
Referans Ülkeler Bazında Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Rakamları

Yıllara Göre Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Değişim Oranları (%)									
	1970 - 1980	1980 - 1990	1995 - 2000	2000 - 2005	2006	2007	2008	2009	
Dünya	3,78	3,18	3,25	2,79	3,97	3,84	3,20	-1,32	
Azerbaycan	—	—	7,30	12,67	34,46	25,00	11,63	25,34	
Çin	5,90	10,31	8,49	9,63	11,10	11,40	9,05	6,52	
Hindistan	—	5,76	5,81	6,90	9,20	9,70	7,29	4,52	
Güney Afrika Cum.	3,05	1,37	2,48	3,86	5,40	5,10	3,06	-0,32	
Brezilya	8,08	2,75	1,95	2,83	3,70	5,40	5,08	-1,30	
Kazakistan	—	—	1,94	10,13	10,60	8,50	3,20	-2,00	
Kanada	4,09	3,23	4,26	2,57	3,10	2,58	0,46	-2,54	
Amerika	3,33	3,62	4,22	2,39	2,87	2,20	1,11	-2,75	
Fransa	3,24	2,59	2,86	1,61	2,16	2,10	0,72	-2,95	
G. Kore	7,95	8,99	3,47	4,58	5,01	4,90	2,22	-4,02	
İtalya	3,83	2,61	1,85	0,58	1,74	1,50	-1,04	-4,45	
Türkiye	4,71	5,29	3,38	5,18	6,04	4,50	1,06	-5,10	
Almanya	—	—	1,99	0,54	2,90	2,50	1,29	-5,61	
Rusya	—	—	1,16	6,24	6,70	8,10	5,60	-5,98	
Japonya	4,26	3,91	0,59	1,34	2,40	2,10	-0,64	-6,20	
Ukrayna	—	—	-1,91	8,10	7,10	7,60	2,10	-8,01	

Kaynak: UNCTAD, 2008, Handbook Of Statistics' 2007 yılına kadar olan veriler alınmıştır.

2008 ve 2009 verileri IMF, World Economic Outlook Database, Nisan 2009, raporundan alınmıştır.

İthalat ve ihracat rakamları ile GYSİH rakamlarının karşılaştırılması ve yorumlanması açısından gerek ülke gruplarının verilerinde gerekse tek tek referans ülkelerin verilerinde genel olarak bir paralellik vardır. GYSİH rakamlarının ithalat verileri ile paralellik göstermesi gelir arttıkça tüketim artar prensibi ile bilinen bir gerçeklik olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak ihracat açısından ise bu duruma biraz tersden bakılabilir. İhracat arttıkça milli gelir artar denilebilir. Çünkü dışarıdan gelen talebe karşılık yapılan üretim, işçi ücretlerine, katma değer olarak devlet gelirlerine yansımaktadır.

Gayri Safi Yurtiçi Hasıla rakamları ve değişim oranlarına bakıldığında, 1985-1990 yılları arasında rakamlar açısından büyük artış yaşanmaktadır. Bunun nedeni, Çin gibi ülkelerin açık ekonomik modele doğru yönelmeleri ve batı toplumunun teknolojik ve bilimsel anlamda hızlı yükselişi sayesinde, batının ürettiği ürünlere tüm dünyadan gelen talep ile Amerika ve Avrupa'nın yüksek hızda artış gösteren ihracatı etkili olmuştur.

SONUÇ

Eğer ülkeler sadece kendi ürettiklerini tüketselerdi, uluslararası ticaret mümkün olmazdı. Bu nedenle, hızla değişen ve gelişen insanoğlunun ihtiyaç ve istekleri, makul ölçülerde olduğu sürece ve bunların bedelinin ödenmesi karşılığında bu ihtiyaç ve istekleri karşılamaya yönelik bir üretim daima olacaktır.

Uluslararası ticaretin daha ilk teorilerinin oluşmasından günümüze kadar gelişen teori ve pratiklerde bu ihtiyacın nasıl karşılanacağı sorgulanmış ve çözüm üretilmeye çalışılmıştır. İlk teorilerde, uluslararası ticaret anlayışı, ithal ettiğinden fazlasını ihraç edebiliyor ise ticaret kazançlıdır ve bir devlet hazinesinde ne kadar altın biriktirebiliyor ise o kadar büyük bir devlettir anlayışı hakimdi. Tersine bir durumda ise ticaretin faydasız olduğu görüşü savunulmuştur. Daha sonraki teorisyenler ise ticaretin sadece para kazanma ve maliyetler ile kısıtlanamayacağını belirtmiş, talebin ve verimliliğin de önemine dikkat çekmişlerdir. Modern teorilerde ise yeni bir olgu olarak, teknoloji ve buna duyulan ihtiyaç da eklenmiştir.

Teorilerle alt yapısı oluşturulan ve gelişimini sürdüren uluslararası ticaretin, bazı kuralları olmasına savunan düşüncelerin gelişmesi ile önce teamüller olarak ortaya çıkan standartlar, I. Dünya Savaşı ertesinde kurulan Uluslararası Ticaret Odası'nın kurulması ile yazılı hale getirilmiştir. Daha sonra II. Dünya Savaşı'nın sona ermesi ile başlayan GATT görüşmeleri ile ticarete serbestleşme ve kolaylaştırma önem kazanmıştır. Çeşitli kuruluşlar oluşturularak bu düşüncelerin kurumsallaşması adımları atılmasıyla, günümüzde ticaretin konuşulduğu en büyük kurum olan Dünya Ticaret Örgütü kurulmuştur. Örgüt, kuruluşunda büyük bir heyecanla faaliyetlerine başlamasına rağmen, 2001 yılına kadar büyük bir ilerleme sağlayamamıştır. Henüz görüşmelerinin başlangıcında Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne kabul edilmesi kararı ile Örgüt, dikkatleri tekrar üzerine çekmiştir. Doha Turu kapsamındaki tarım görüşmelerinde hâlâ somut kararlar alınamaması eleştirilerin artmasına neden olmaktadır.

Tarafları açısından uluslararası ticaretin ilk adımı sözleşme ile atılmaktadır. Sözleşme, ticaretin hangi şartlar üzerine gerçekleşeceğini ve tarafların sorumluluklarının belirlenmesi açısından en önemli belgedir. Günümüzde sadece fatura, sözleşme yerine geçebilmektedir; işlevsellik açısından aynıdır. Bu süreçte, hangi belgelerin nasıl hazırlanacağı, Uluslararası Ticaret Odası'nın ISBP isimli kurallar kılavuzu ile akreditifler için belge standartları belirlenmiştir. Bu kılavuz, ticaretin gerçekleşmesinde en önemli basamak olan bankalar açısından en önemli kaynaklardandır. Belgelerde sağlanan standartlar sayesinde olası herhangi bir sorunun çıkması en başından engellenmiş olmaktadır.

Uluslararası ticaretin tarafları olan alıcı ve satıcı açısından birbirinden bağımsız ve çok çeşitli riskler bulunmaktadır. Bu risklerin en önemlilerinden biri, malın üretiminden sonra alıcıya nasıl ulaştırılacağı ve teslim sonuna kadar malın kimin sorumluluğunda olacağıdır. Bu konuda ilki 1936'da yayınlanan INCOTERMS'ler, Uluslararası Ticaret Odası'nın getirdiği standartları ihtiyaçlara göre güncellemeleri neticesinde, bugün uluslararası anlamda ticaret yapmak isteyen birinin bilmek zorunda olduğu kurallar bütünü sayesinde alıcı ve satıcı arasında teslim konusunda ortak bir dil sağlanmıştır. Bu teslim şekillerinin bazısında alıcı, bazısında ise satıcı risk altında olmaktadır. Bu risk alımı, tarafların yüklendiği maliyetlere göre neticelenmektedir. Bununla birlikte iki taraf açısından da risklerin en aza indirildiği CIF gibi teslim şekilleri de bulunmaktadır.

Alıcı ve satıcı arasındaki güvensizliklerin yaşanması, ticarete konu olan malın bedelinin, satıcıya nasıl ödeneceği ile de ilgilidir. Ödeme şekillerinde oluşturulan standartlar, belge bazında ve bankaların sadece belge ve para transferine aracılık etmek ile sorumlu oldukları vesaik mukabili ve poliçe kabulüne dayalı ödemelerde ICC'nin URR 522 sayılı broşürü ile uluslararası ticarete kullanılan en önemli ödeme yöntemi olan akreditifler için ise UCP 600 broşürüyle bankalar açısından standart oluşturulmuştur. Akreditiflerde taraflar arasına bir veya birden fazla bankanın girmesiyle ticarete güven sorunu en aza indirgenmiştir. Akreditif, hem alıcıyı hem satıcıyı koruyan ve kuralları net olarak belli olan en güvenli ödeme aracıdır. Özellikle akreditifli işlemlerde bankaların sorumluluk almalarıyla gerek belge, gerek teslim ve gerekse ödeme açısından bankanın alıcı veya satıcıya karşı üstlendikleri sorumluluklar ve uygulanan standartlar anlatılmaktadır. Bu sayede uluslararası ticaretle uğraşan herkes geliştirilen bu ortak dil sayesinde hızlı ve güvenilir bir şekilde risklerin mümkün olduğunca azaltıldığı bir yöntem olarak akreditif standartlarının belirlendiği bu ortak dili öğrenmekte ve kullanmaktadır. Alıcı ve satıcı arasında güvenin tesis edilmiş olduğu durumlarda, bankalar açısından ek bir maliyet ve zaman kaybı yaşamak istememeleri neticesinde, prosedürlerin azaltıldığı, süreçlerin daha hızlı olduğu ödeme yöntemleri ile ticaret daha kolay ve seri gerçekleştirilebilmektedir.

I. Dünya Savaşı'nda taraflar açısından kazananlar ve kaybedenler olması yanında, 1929 Büyük Buhranı'nın yaşanması ile kimin kazanıp kaybettiği ekonomik açıdan önemini yitirmiştir. Bu krizle birlikte devletler kendi içine kapanmış, dünya ticareti müthiş bir daralma içerisine girmiş ve ulusların refahlarını azalmıştır. Bu durum, II. Dünya Savaşı'na giden sürecin en önemli sebeplerindendir. II. Dünya Savaşı'nda kazanan ve kaybedenler olduğu doğrudur ancak işin ekonomik boyutuna bakıldığında herkesin kaybetmiş olduğu gerçeği yadsınamaz. Bir daha böyle bir savaşın yaşanmaması için ülkeler arasında karşılıklı bağımlılığın sağlanması gerektiği ve bunun da ticari ilişkileri kuvvetlendirerek başarılabilmesi öngörülmüştür.

Özellikle GATT'ın kurulması ile ticaret üzerindeki tarife ve kotalarda indirime gidilmesi, bunun yanında serbestleştirme ve kolaylaştırma yolunda atılan adımlar sayesinde ticaret rakamlarındaki artış çok dikkat çekicidir. 1973 yılındaki Arap-İsrail Savaşı'nın sonucu olarak ortaya çıkan petrol krizine rağmen artış devam etmiştir. Şüphesiz Soğuk Savaş'ın sona ermesi ile ülkeler, tüm enerjilerini ülke gelirlerini arttırmaya ve büyüklüklerini askeri açıdan değil de maddi zenginliklerini arttırarak gösterme eğilimine girmiş ve adeta bu yönde bir yarış başlatmışlardır. Bunun en büyük göstergesi de bölgesel ekonomik işbirliklerindeki artıştır.

Bölgesel iş birlikleri anlamında, entegrasyon çalışmaları üç bölge etrafında şekillenmektedir: Avrupa kıtasının entegrasyonunda Avrupa Birliği, Amerika kıtasının kuzeyini serbest bir pazar haline dönüştürme amacındaki NAFTA ve en büyük ekonomiler olan ABD, Japonya, Çin gibi ülkelerin üye olduğu APEC. Afrika ve Güney Amerika kıtalarında da çeşitli entegrasyon çalışmalarının olmasına karşın bugüne kadar fazla bir etki gösterememişlerdir. Ancak bu bölge gelişmekte olan ekonomilerin oluşturduğu bir bölge olduğu için bu çalışmaların alt yapısını oluşturan devletler ne derece kuvvetli olurlarsa, bu entegrasyon çalışmalarının etkisi de bu anlamda o kadar fazla olacaktır. Özellikle Rusya ve Çin'in önderlik ettiği Şanghay İşbirliği Örgütü (SCO), Hindistan ve İran'ın muhtemel üyelikleri sonrasında Asya Kıtası'nın belki de en etkin örgütü olma yolunda ilerleyecektir. Bölgesel iş birlikleri bir bloklaşma gibi gözükse de bu entegrasyonların üyelerine baktığımızda, (ABD ve Çin gibi), bir ülkenin birden fazla bölgesel iş birliği içinde olmasıyla aralarında kurulan bağ sayesinde, birbirlerine rakip olabilmekte ancak düşman olma olasılıkları bulunmamaktadır. İş birliği anlaşmaları çerçevesinde uluslararası ticarete artık sınırlar ortadan kalkmakta ve ticaret daha kolay yapılabilmektedir. Bütün ülkelerin, gerek

siyasi gerek ekonomik çıkarlarını maksimize etme çabalarıyla fiziki sınırlarının ötesinde kurdukları siyasi ve ekonomik örgütler, küreselleşmenin temel direklerinden biri haline gelmektedirler.

Şimdiye kadar uluslararası ticaretin gelişmesinden en çok faydalananlar gelişmiş ekonomiler olmuştur. Bunda en büyük sebep, teknolojik gelişmeler ile sermayenin dünyaya sürekli olarak gelişmiş ülkelere yayılması olmuştur. Ancak görülen o ki, gelişmekte olan ekonomiler, yeni teknolojiyi üretmeseler de var olan teknolojiyi daha ucuza üreterek avantaj sağlamaktadırlar. Bir örnek ile açıklarsak, bilgisayar çip üretiminin ilk yapıldığı yer olan ABD bugün, bu çipleri ucuz iş gücü ve daha az enerji maliyetleri gibi nedenlerle Çin’de yaptırıp tüm dünyaya buradan satmakta, hatta kendi ihtiyacı olan çipleri dahi Çin’den ithal etmektedir. Bu ve buna benzer birçok örnekten anlaşıldığı üzere, ticarete serbestleşme ve ticaretin kolaylaştırılması sayesinde ekonomik zenginlik, sadece kendi üretimi ile değil, birlikte ucuza üreterek artmakta ve tüketici olanlar açısından da ucuza satın alınmasıyla tüm tarafların karlı çıktığı bir zenginlik paylaşımı ortaya çıkmaktadır.

Uluslararası ticaretin gelişmesi ile dünya refahı artmıştır. İthalat ve ihracat rakamları ile gayrisafi yurtiçi hasıla (GYSİH) rakamları arasındaki artış oranlarının paralel ilişkileri de bunun en büyük kanıtıdır. Birkaç somut örnek ile bu artışı netleştirirsek, 1950 yılında, toplam dünya mal ihracatı 58 milyar dolardı. Bu sayı 1985 yılında 2 trilyon, 1990 yılında yaklaşık 3,5 trilyon ve 1994 yılında DTÖ’nün kurulmasından beş yıl sonra 2000 yılında 1950 yılına göre 111 kat artarak 6.45 trilyon dolara ulaşmıştır. Bu artış, ticareti, pek çok ülkenin refahının artışında önemli bir paya sahip hale getirdi. Buna paralel olarak 1970 yılında dünya GYSİH rakamı 3,280 trilyon dolar iken, 1990’da 22,129 trilyon dolar, 2000 yılında 31,850 milyar dolara yükselmiş, 2008 yılında en yüksek noktasına ulaşarak 60,689 trilyon dolar olmuştur. Bu artışlar, görece olarak, en büyük etkisini gelişmiş ekonomilerde kendini gösterse de, refah gelişmekte olan ülkelere doğru hızla yayılmaktadır. GYSİH rakamlarındaki artış oranlarına baktığımızda, gelişmekte olan ekonomiler, gelişmiş ekonomileri yakalamıştır. Şu an için gelişmekte olan ekonomilerdeki en büyük eksikliğin sermayedeki yetersizlikleri olduğu görülmektedir. Bu eksikliği de gidermeye başladıkları takdirde yeni teknolojilerin üretiminde de kendilerini gösterebileceklerdir.

Ülkelerin birbirleri ile olan karşılıklı bağımlılıkları nedeniyle Asya’nın orta ölçekli bir ekonomisinde patlak veren bir ekonomik kriz, bugün için Doğu-Batı fark etmeden tüm dünyayı etkileyebilmektedir. Bundan etkilenmek istemeyen ülkeler, kaynaklarını koruma refleksi ile korumacı önlemler alma yönüne giderek, ticaret üzerinde kısıtlayıcı önlemler alabilmekte, bu da ticaretin ve ülke gelirlerinin azalmasına sebep olabilmektedir. Bunu bilen nispeten büyük ekonomiler, böyle anlarda ortak hareket etme ihtiyacını hissetmekte ve en az zararla bu krizleri atlattırmaya çalışmaktadırlar.

Nitekim günümüzde devam eden, Büyük Buhran’dan bile daha büyük etkiye sahip olan Mortgage Krizi, Amerika’da başlamasına rağmen bugün tüm dünyada etkisini göstermektedir. Ancak bu krize karşı neredeyse tüm gelişmiş ülkeler ve bazı gelişmekte olan ülkeler, ekonomik paketler hazırlayarak ortak hareket etmektedirler.

Bu karşılıklı bağımlılık, sadece ekonomik alanda değil, siyasi alanda da etkisini göstermektedir. Bölgesel ve yerel çatışmalar çıkmış olsa da 1945 yılında sona eren II. Dünya Savaşı’ndan bu yana geçen 64 yıl boyunca dünya savaşı yaşanmamasının en büyük nedeni, ülkelerin birbirlerine olan ihtiyaçlarıdır. Bu ihtiyaçlar sayesinde de muhtemel bir III. Dünya Savaşı’nın çıkma ihtimali çok düşüktür. Karşılıklı bağımlılığın en önemli sebeplerinden biri ise uluslararası ticaretle birbirlerine bağımlı olan ülkelerin ekonomik çıkarlarıdır. Uluslararası

ticaretin bu şekilde gelişmesini sağlayan unsur ise ticareti serbestleştirme ve kolaylaştırma prensipleri ile geliştirilen standartlardır. Sonuç olarak, uluslararası ticaretin gelişmesi; küresel boyutta ekonomik refahın artmasına, uluslararası siyasi ihtilaf konularının çözümünde; realistlerin savunduğu ve “güç” unsurunun belirleyici olduğu askeri ve güvenlik önlemlerinin uygulanması yerine, liberaller ve idealistlerin savunduğu diplomasi vasıtası ile uluslararası müzakerelerin belirleyici olduğu daha uzlaşmacı ve barışçı sonuçlara ulaşılmasına neden olmaktadır. Özetle siyasi, sosyal ve ekonomik açıdan, ulusların toplam refahının ve yaşam düzeylerinin artmasında din ve kültür farklılığının çatışma unsuru olmaktan çıkartılmasıyla toplumların birbirlerini daha yakından tanıyarak kültürel ilişkilerini geliştirmelerinde ve belki de en önemlisi uluslararası anlaşmazlıkların savaş yerine barışçı yollarla çözülmeye çalışılmasında uluslararası ticaretin katkısı yadsınamaz bir gerçektir.

EKLER

EK 1. Satış Sözleşmesi

Black And White Textile ORIGINAL

Manufacturers, Exporter & Importer

40390
Seoul, Korea

DATE : JUN., 12, 2008

Messrs.

ABC İthalat İhracat A.S.
34900
Eminönü, İstanbul, Turkey,

S A L E S C O N T R A C T

We as seller, hereby confirms having sold to Buyer named above the following goods in the terms and conditions herein after set forth

REFERENCE NO. : KQ-4977 , KQ-4978
COMMODITY : 100 PCT POLYESTER SATIN GGT P/D WIDTH : 44"
100 PCT POLYESTER PLAIN SATIN P/D WIDTH :44"
QUANTITY : 28,942 MTS , 41,334 MTS
UNIT PRICE : USD1.00/MT , USD0.90/MT (D/P BASE)
AMOUNT : US\$28,942.00 . US\$37,200.60 (D/P BASE)
PACKING : STANDARD EXPORT PACKING
SHIPMENT : JUN., 12, 2008
DESTINATION : ISTANBUL,TURKIYE
PAYMENT : D/P BASE
VALIDITY :
REMARKS :

Refer to General Terms and Conditions on the reverse side hereof which are incorporated herein and made a part of this contract.

Accepted and confirmed by



13 JUN 2008

Assistant Manager
UN-JA WO

Black And White CO..LTD.

PRESIDENT

AL ARAC
(BUYER)

(SELLER)

Sworn before us that the foregoing to be true and correct.

EK 2. Fatura

Facture/Invoice

BANK ACCOUNT : UBS-GENEVA CHF 287.692.20 D
 SWIFT : UBSWCHZH80A
 IBAN : CH62 0024 0240 2876 9220 D
 VAT IDENTIFICATION NO: FR03393446547 REGISTERED IN GENAS
 DE231453387 REGISTERED IN KONSTANZ

Black And White Textile
 Seoul, Korea
 Tel : 00123456789
 Fax: 00987654321

Invoiced to ABC Ithalat Ihracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey. 1065761		Geneva, 14/11/08			
Shipped to ABC Ithalat Ihracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey. VAT Nr. TR		Sold to ABC Ithalat Ihracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey.			
Documents to GUVEN BANK.		Ordered by ABC Ithalat Ihracat A.S. Terms of payment L/C PAYABLE AT 120 DAYS			
Customer's order number	Date of receipt 14/10/08	Country Invoice nbr TR 6143965	File nbr 2039599	Licence	Page 1
Shipment mode LORRY		Delivery conditions EXW EX-WORKS			
Marks FIR / ISTANBUL / ABC					
Product code	Description	Net weight	Unit price	Total amount	
This sale is subject to the terms and conditions set forth on the reverse side hereof or attached herewith, unless otherwise agreed by Firmenich in writing Firmenich reserves the right to cancel the production of any product and to adjust prices. The terms and conditions of this document do not guarantee the same or similar terms and conditions for orders in the future.					
156569	ALPINA 156569 FLASH POINT > 100 °C SO : N288568 LOT: 19548061 Ctry of origin : CH - SWITZERLAND	360.000 KG	14.25	5,130.00	
133344 M	JESMINA 133344 M FLASH POINT = 93 °C SO : N288568 LOT: 19548065 Ctry of origin : CH - SWITZERLAND	360.000 KG	13.50	4,860.00	
155624	AMARONE 155624	360.000 KG	15.50	5,580.00	
SubTotal In CHF :				15,570.00	

EK 3. Koli Listesi

PACKING LIST

ORIGINAL

1) Shipper/Exporter Black And White Textile 40390 Seoul, Korea		8) No. & date of invoice DY-3010 NOV.06.2008	
2) For account & risk of Messers ABC Ithalat Ihracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey,		* Remark L/C NO : 17-ZVA017810064 *PACKING LIST ISSUE DATE :NOV.10.2008	
3) Notify party ABC Ithalat Ihracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey,			
4) Port of loading BUSAN, KOREA	5) To AMBARLI, ISTANBUL, TURKEY		
6) Vessel name YM FORTUNE 847W	7) Sailing on or about NOV. 10, 2008		
9) Marks and number of pkgs NURİPEK P/I NO: DY-3010 İSTANBUL/TURKEY C/NO: 1-20 MADE IN KOREA	10) Description of Goods 100 PCT POLYESTER JAQUARD YORYU PFP WIDTH 44/45"	11) Quantity/unit 10,807MTS	12) Net-weight 1,205KGS
	TOTAL : 20CARTONS	1,265KGS	3,580CBM

////////////////////////////////////

Black And White CO.,LTD.

Y. S. Choi

Signed By President Y. S. Choi

EK 4. Gözetim Sertifikası



ABC İthalat İhracat A.S.
34900
Eminönü, İstanbul, Turkey,

Inspection Certificate 3.1 EN 10204	
Order number/date 2800056500/23.05.2008	Page 1/1
Delivery no. / date 81951214/09.06.2008	
Product BorSafe ME3441 Bag HD Polyethylene	
Batch number 5080072	
Quantity 24.750 KG	
Date 19.06.2008	Production date 04.02.2008
Contact person Ahmet Alasoy ahmet@abcithalat.com.tr Tel: 0212 7654321 Fax: 0212 4567812	
Your reference	
Shipping unit	

Property	Reference test method	Unit	Value
Melt Flow Rate (190 /5)	ISO 1133	g/10min	0,88
Density 23°C	ISO 1183	kg/m3	944,0
Oxidation Ind. Time (210°C)	BTM14352	min	43,0
Moisture content [ppm]	BTM14571	ppm	10

The actual method used, may differ from the mentioned reference method. The obtained results are equal to those of the reference method and are traceable via an established and documented correlation.

Quality Control Department,
For questions regarding the certificate, please contact your Borealis Sales Representative.

Borealis Polymers Oy
P.O. Box 330, FIN-06101 Porvoo, Finland, Tel: +358 (0)9 394 900, Fax: +358 (0)9 3949 3006

Borealis Polymers Oy

MD01 / RX01

EK 5. A.TR. Belgesi

CERTIFICAAT INZAKE GOEDERENVERKEER

(*) lidstaat of Turkije

1. Exporteur (naam, volledig adres, land) BLACK WHITE TEXTILE PO BOX 330 06101 PORVOO FINLAND		A.TR. Nr. BE 302321			
3. Geadresseerde (naam, volledige adres, land) (facultatief) ABC İTHALAT İHRACAT 34450 EMINONU - İSTANBUL TURKEY		4. ASSOCIATIE tussen de EUROPESE ECONOMISCHE GEMEENSCHAP en TURKIJE			
7. gegevens in verband met het vervoer (facultatief) 0004303852		5. Land van uitvoer BELGIE	6. Land van bestemming(*) TURKEY		
9. Volg-nummer -1-		10. Merken, nummers, aantal en soort der colli (voor onverpakte goederen, de naam van het schip of het nummer van de wagon of de vrachtauto); omschrijving van de goederen BORSAFE ME3441 BAG HD POLYETHYLENE QUANTITY : 346.500,000 KG NUMBER OF BAGS : 13.860 BAGS AS PER BENE'S PROFORMA INVOICE DD.06.06.2008 NO.8859036581 INCOTERMS 2000 : CIF KUMPORT İSTANBUL		11. Bruto-gewicht (kg) of andere maatstaf (hl, m3, enz.) 353.430,00 KG	
12. VISUM VAN DE DOUANE Verklaring juist bevonden Uitvoerdocument (*): Formulier EXA nr. 08BEE00000 168 99070 d.d. 17.06.08 Douanekantoor: Land van afgifte: Belgie Te Kalle de 17 JUNI 2008 (handtekening) Stempel		13. VERKLARING VAN DE EXPORTEUR Ondergetekende verklaart dat de hierboven omschreven goederen aan de voor het verkrijgen van dit certificaat gestelde voorwaarde voldoen. Handelend in opdracht en voor rekening van: BOREALIS POLYMERS OY Te ANTWERPEN de 17.06.2008 KTN CINEKAS 5011103 ANW Handtekening van Antwerpijke 2060 ANTWERPEN BTW BE435 652 437			

(*) Slechts in te vullen indien het land van uitvoer zulks vereist.

Nr.753 - 2006 - WO-216/2006




EK 6. EUR 1. Sertifikası

CERTIFICAT DE CIRCULAȚIE A MĂRFURILOR			
1 Exportator (nume, adresa completă, țara) Black And White Textile 40390 Seoul, Korea		EUR. 1 Nr. M 0169463 <i>Consultați notele de pe verso înainte de a completa formularul.</i>	
3 Destinat (nume, adresa completă, țara) (mențiune facultativă) ABC Ithalat Ihracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey,		2 Certificat utilizat în schimburile preferențiale dintre E. U. și TURKEY (indicați țările, grupul de țări sau teritoriile implicate)	
		4 Țara, grupul de țări sau teritoriul în care produsele sunt considerate origine BELGIUM	5 Țara, grupul de țări sau teritoriul de destinație TURKEY
6 Informații privind transportul (mențiune facultativă) BY TRUCK 41 U 0697/41 L 9513		7 Observații	
8 Numărul de ordine; marca, numerotarea, numărul și natura coletelor (1); denumirea mărfurilor 1 COLD ROLLED STAINLESS STEEL COIL		9 Greutatea brută (kg) sau alte unități de măsură (mc, l, etc.) 3015	10 Factori (mențiune facultativă)
11 VIZA VĂMII Declarație certificată conformă; Document de export (2) Model EX A nr. 13740 din 16.07.2008 Unitatea vamală I. J. A. O. V. MIMSOVIA Țara sau teritoriul de eliberare ROMANIA Locu TARGOVISTE data 16.07.2008 Semnătura <i>[Signature]</i>		12 DECLARAȚIA EXPORTATORULUI Subsemnatul declar că mărfurile descrise mai sus îndeplinesc condițiile cerute pentru obținerea prezentului certificat. Locul TARGOVISTE data 15.07.08 Black And White Textile Am-Kronberger Hang 6, D-65824 Schwalbach/Ts. Semnătura: +49 (0)3196 66 55 00 Telexfax: +49 (0)3196 66 56 60 Tipuri la CN "Importarea Națională" SA în baza autorizației A.N.Y. nr: 7/2005	

(1) Pentru mărfurile neambalate indicați numărul bunurilor sau menționați „în vrac”

(2) Se va completa numai dacă regulile naționale ale țării sau teritoriului de export o impun

EK 7. Menşe Şehadetnamesi

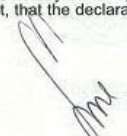
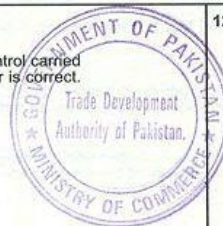

1. Exporter (Name, address, country) Black And White Textile 40390 Seoul, Korea	Reference No. 003-08-0567035 Reference Code. 69cb-791c <div style="text-align: right;">COPY</div> <p style="text-align: center;">CERTIFICATE OF ORIGIN issued by THE DAEGU CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY Daegu, Republic of Korea</p>								
2. Consignee (Name, address, country) GÜVEN BANK.	3. Country of Origin THE REPUBLIC OF KOREA								
4. Transport details FROM : BUSAN, KOREA TO : AMBARLI, ISTANBUL, TURKEY BY : YM FORTUNE 847W ON : NOV. 10, 2008	5. Remarks Invoice number & date : DY-3010 & 2008-11-06								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 65%;">6. Marks & numbers; number and kind of packages; description of goods</th> <th style="width: 35%;">7. Quantity</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>NURİPEK P/I NO: DY-3010 ISTANBUL/TURKEY C/NO: 1-20 MADE IN KOREA</td> <td>100 PCT POLYESTER JAQUARD YORYU PFP WIDTH 44/45"</td> </tr> <tr> <td>TOTAL: 20 CARTONS</td> <td>10.807MTS</td> </tr> <tr> <td colspan="2"> *THE GOODS ARE OF KOREAN ORIGIN *producer's name & full address : DONGHEUNG TRADING CO., LTD. 981-10 KUM-SAN WAE-GWAN CHILKOK-GUN KYUNG-BUK KOREA *L/C NO: 17-ZVA017810064 ////////////////////////////////////// </td> </tr> </tbody> </table>		6. Marks & numbers; number and kind of packages; description of goods	7. Quantity	NURİPEK P/I NO: DY-3010 ISTANBUL/TURKEY C/NO: 1-20 MADE IN KOREA	100 PCT POLYESTER JAQUARD YORYU PFP WIDTH 44/45"	TOTAL: 20 CARTONS	10.807MTS	*THE GOODS ARE OF KOREAN ORIGIN *producer's name & full address : DONGHEUNG TRADING CO., LTD. 981-10 KUM-SAN WAE-GWAN CHILKOK-GUN KYUNG-BUK KOREA *L/C NO: 17-ZVA017810064 //////////////////////////////////////	
6. Marks & numbers; number and kind of packages; description of goods	7. Quantity								
NURİPEK P/I NO: DY-3010 ISTANBUL/TURKEY C/NO: 1-20 MADE IN KOREA	100 PCT POLYESTER JAQUARD YORYU PFP WIDTH 44/45"								
TOTAL: 20 CARTONS	10.807MTS								
*THE GOODS ARE OF KOREAN ORIGIN *producer's name & full address : DONGHEUNG TRADING CO., LTD. 981-10 KUM-SAN WAE-GWAN CHILKOK-GUN KYUNG-BUK KOREA *L/C NO: 17-ZVA017810064 //////////////////////////////////////									
8. Declaration by the Exporter The undersigned, as an authorized signatory, hereby declares that the above-mentioned goods were produced or manufactured in the country shown in box 3. <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  (Signature) Black And White Textile Y. S. Choi President Y. S. Choi </div> (Name) PRESIDENT Y. S. Choi	9. Certification The undersigned authority hereby certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 to the best of its knowledge and belief. <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">   Staff PARK, EUN-KYUNG </div> 07 NOV 2008 Authorized Signatory								

EK 8. Form A

ORIGINAL



TDAP (K)GSP

265589



1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country) Black And White Textile 40390 Seoul, Korea		Reference No. 060285 A GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) Form A Issued in <u>PAKISTAN</u> (country) See notes overleaf			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country) ABC Ithalat Ihracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey		4. For official Use <p style="text-align: center;">ISSUED RETROSPECTIVELY</p>			
3. Means of transport and route (as far as known) SHIPMENT BY SEA FROM KARACHI, PAKISTAN TO KUMPORT, ISTANBUL, TURKEY VESSEL: CAP GEORGE V/4038 B/L NO. HLCUKH1081058272 DATED 28 OCT 2008					
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
5209	4200 MARFANI DENIM MILLS ROLLS METER MADE IN PAKISTAN	200 ROLLS ===== POLY/COTTON, 8 OZ REGULAR FINISHED DENIM FABRIC FABRIC CODE: C-24 (BLUE/BLACK) WIDTH: 61"/62" 2/1 QUANTITY: 28,739 MTRS. AS PER PROFORMA INVOICE NO:1704/MS DATE: 15-10-08	"P"	28,739 METERS	56.10.08/TR DATED 24.10.2008
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.  MAIRAJUDDIN Executive Officer Trade Development Authority of Pakistan Government of Pakistan Karachi  03 NOV 2008 Place and date, signature and stamp of certifying authority			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <u>PAKISTAN</u> (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in to Generalized System of Preferences for goods exported to <u>TURKEY</u> (importing country). KARACHI: 01/11/2008  Place and date, signature of authorized signatory		

Trade Development Authority of Pakistan, Government of Pakistan

EK 9. Form B

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) Black And White Textile 40390 Seoul, Korea		Reference No. 86240561	
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) ABC Ithalat Ihracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey,		CERTIFICATE OF ORIGIN <i>(Combined declaration and certificate)</i> FORM B Issued in Vietnam	
3. Means of transport and route (as far as known) VESSEL: YANG JIANG HE 225S B/L No : COSU6015080760 DATED : SEP. 23,2008 FROM : HO CHI MINH CITY, VIETNAM TO : CONSTANZA, ROMANIA		4. Competent authority (name, address, country) CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY OF VIETNAM HOCHIMINH CITY BRANCH 171 VO THI SAU Str , 3rd Dist., HOCHIMINH CITY, VIETNAM Tel: 84.8.9326498 / 84.8.9325989 / 84.8.9326598 Fax: 84.8.9325472 , Email: VCCI-HCM@HCM.VNN.VN	
		ISSUED RETROACTIVELY	
6. Marks, numbers and kind of packages; description of goods VIETNAM BLACK PEPPER, 500 GL, FAQ SHIPMENT IN BAGS - 500 BAGS MARKING: ABC Ithalat Ihracat A.S. İstanbul, Turkey, SAY TOTAL: NET WEIGHT TWENTY FIVE THOUSAND KGS CUSTOMS DECLARATION FOR EXPORT COMMODITIES No: 20094/XKD/DT Dated: SEP. 19,2008		7. Gross weight or other quantity 25,000 KGS N.WEIGHT 25,050 KGS G.WEIGHT	8. Number and date of invoices 94P-OLV-09/2008 DATED: SEP. 23,2008
9. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.  HOCHIMINH CITY SEP. 24,2008 (Place and date, signature and stamp of certifying authority)		10. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in Vietnam and that they comply with the origin requirements specified for goods exported to ROMANIA (importing country)  HOCHIMINH CITY SEP. 24,2008 (Place and date, signature of authorised signatory)	

EK 10. Konşimento Ön Sayfası

Shipper Black And White Textile		B/L NO. EVSCH811001	
40390 Seoul, Korea		ENVISION SHIPPING CO., LTD. RM305 HYORIM BLDG.,#194 NAMCHANG-DONG,CHUNG-GU,SEOUL,KOREA Tel:82-2-319-1511-2 / Fax:82-2-319-1513	
Consignee GÜVEN BANK.		COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING	
Notify Party ABC İthalat İhracat A.S.		RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition unless otherwise indicated herein, the Goods, or the container(s) or package(s) said to contain the cargo herein mentioned, to be carried subject to all the terms and conditions provided for on the face and back of the Bill of Lading by the vessel named herein or any substitute at the Carrier's option and/or other means of transport, from the place of receipt or the port of loading to the port of discharge or the place of delivery shown herein and there to be delivered unto order or assigns. If required by the Carrier, this Bill of Lading duly endorsed must be surrendered in exchange for the Goods or delivery order. In accepting this Bill of Lading, the Merchant agrees to be bound by all the stipulations, exceptions, terms and conditions on the face and back hereof, whether written, typed, stamped or printed, as fully as if signed by the Merchant, and local custom or privilege to the contrary notwithstanding, and agrees that all agreements or freight engagements for and in connection with the carriage of the Goods are superseded by this Bill of Lading. In witness whereof, the number of original bills of lading stated herein, all of this tenor and date, has been signed, one of which being accomplished, the others to stand void.	
34900 Eminönü, İstanbul, Turkey,			
Pre-carriage by	Place of Receipt		
Ocean Vessel & Voyage	Port of Loading		
YM FORTLINE 847W	BUSAN, KOREA	Final Destination (for the Merchant's reference only)	
AMBARLI, İSTANBUL, TURKEY	AMBARLI, İSTANBUL, TURKEY	AMBARLI, İSTANBUL, TURKEY	
Marks and Numbers NURİPEK P/I NO: DY-3010 İSTANBUL/TURKEY C/NO: 1-20 MADE IN KOREA	No. of Packages or Units 20CTNS	Description of Packages and Goods SAID TO CONTAIN: 100 PCT POLYESTER JAUARD YORYU PFP WIDTH 44/45" *L/C NO.: 17-ZVA017810064 *CLEAN ON BOARD	Gross Weight 1,265.000KGS Measurement 3.580CBM 10.807MTS
CFS/CFS	"FREIGHT PREPAID"	ON BOARD DATE: NOV. 10, 2008 	
ORIGINAL			
TOTAL NUMBER OF PACKAGE'S OR UNITS (IN WORDS) SAY : TWENTY (20) CARTONS ONLY			
Freight and Charges	Revenue Tons	Rate	Per
FREIGHT PREPAID AS ARRANGED			
Freight payable at	Number of Original B(s)L	Place of issue & date	
SEOUL, KOREA	THREE (3)	SEOUL, KOREA NOV. 10, 2008	
FOR DELIVERY OF GOODS, PLEASE APPLY TO: EAST TRANS INT'L SHIPPING & FORWARDING LTD. HALK S. GOLDEN PLAZA A-BLOCK#27/10 34734 ERENKOY/İSTANBUL-TURKEY TEL:90216-411-3260 FAX.90-216-411-3262 ATTN:MS-CİGDEM-ETİK		ENVISION SHIPPING CO., LTD. ACTING AS A CARRIER 	
(TERMS CONTINUED ON BACK HEREOF)			

EK. 12 CMR Belgesi

1 Sender (name, address, country) Gönderen (isim, adres, memleket) Black And White Textile 40390 Seoul, Korea		INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE ULUSLARARASI HAMULE SENEDİ CMR Nr. 2423/15.07.2008 This carriage is subject to the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR). İş bu irsaliye karışmazlara rağmen kara yolu ile emtihan uluslararası taşıması ile ilgili anlaşmaları düzenleyen konvansiyon hükümlerine tabidir. (CMR)	
2 Consignee (name, address, country) Alınacak olan (isim, adres, memleket) GUVEN BANK.		16 Carrier (name, address, country) Taşıyıcı firma (isim, adres, memleket) hilalped logistics Hilal Petrol ve Yalçınkaya Nak.Paz.Tic.Ltd.Şti Tavşanlı Köyü Kadıyeri Mevkii Gebze 41400 Tel: +90 262 724 90 90 (Pbx) Kocaeli-Türkiye Uluçınar V.D. 463 000 3865 Ticaret Sicil No: 7030	
3 Place of delivery of the goods (place, country) Mala/malların teslim yeri (mahal, memleket) İSTANBUL, TURKEY		17 Successive carriers (name, address, country) Müşakip/ikinci taşıyıcı firma (isim, adres, memleket)	
4 Place and date of taking over the goods (place, country, date) Mala/malların teslim alındığı yer (mahal, memleket, tarih) TARCOVISTE, ROMANIA		18 Carriers, reservations and observations Taşıyıcının mülahazat ve müşahadeleri CARNET TIR NO : ÇEKİCİ/Y.ROMORK : 41 U 0697/41 L 9513 (Truck/Tractor - Tractor)	
5 Documents attached Ekli belgeler		11 Gross weight in kg. Kg. olarak brüt ağırlığı 3015	
6 Marks and Nos Marka ve no.		12 Volume in m ³ M ³ olarak hacim NET WEIGHT 2965	
7 Number of packages Koli/paket sayısı		8 Method of packing Ambalaj şekli/metodu	
9 Nature of the goods Malın mahiyeti/cinsi		10 Statistical number İstatistik numarası	
1 COLD ROLLED STAINLESS STEEL COIL NOTIFY : ABC İthalat İhracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey, FREIGHT PREPAID L/C-No. : 17-TVA017810020; Bank Ref. : 0330AE0800988		11 Gross weight in kg. Kg. olarak brüt ağırlığı 3015	
12 Volume in m ³ M ³ olarak hacim NET WEIGHT 2965		13 Sender's instructions Gönderenin talimatı P.L. 3026/2008 ORIGINAL CMR ACCOMPANIED WITH THE GOODS	
14 Instructions as to payment for carriage Nâvünün ödenme şekli <input type="checkbox"/> Franco / Carriage paid Franco / Yüklemede peşin <input type="checkbox"/> Non franco / Carriage Forward Non franco / Teslimde peşin		19 Special agreements Özel şartlar/anlaşma Yükleme ambalaj hatasından dolayı hasarlar için firmamız sorumlu değildir. İşletmenimizin sorumluluğunda taşıma ve diğer hizmetlerimizin karşılığında beyan edilmektedir.	
15 Reimbursement/Cash on delivery Teslimato ödenecek meblağ		20 To be paid by: Ödenecek Carriage charges Nâvün tutarı Deductions :- İskonto / tenzilat Balance Bakiye Supplem charges Munzam masraflar Other charges : + Diğer masraflar Ödenecek Toplam TOTAL	
21 Issued at Tanzim yeri TARCOVISTE on Tarih 15.07.2008		22 Goods received / Alınan Yük Place İmza yeri on Tarih	
22 Signature and stamp of the sender Gönderenin imzası ve Kaşesi Black And White Textile Am Kronberger Hang 6, D. 06024 Schwalbach/Is. Telefon: +49 (0) 6196 66 55 Telefax: +49 (0) 6196 66 56		23 Signature and stamp of the carrier Taşıyıcının imzası ve Kaşesi HİLAL PETROL VE YALÇINKAYA NAKİLETAZ TİC. LTD. ŞTİ. TAVŞANLI KÖYÜ KADİYERİ MEVKİİ GEBZE Kocaeli V.D. : 463 000 3865	

EK 13. Havayolu Taşıma Belgesi (AWB)

Track this shipment via the DHL Web Site: <http://www.dhl.com>

1 Shipment Air waybill/Konfirmasyon **6 0 6 9 6 7 3 2 9 3** ORIGIN DESTINATION CODE

4 Insurance number and insurance details / Ödeme numarası ve sigorta detayları

Charge to Shipper Receiver 3rd party Consignee
 Ödemiye Gönderen Alıcı 3. Şahıs Gönderenin vakti

Proper Account No. / Ödeme numarası Credit Card Debit Card Red Card

Shipment Insurance / Gönderi sigortası see reverse/backuz arka sayfa
 Yes / Evet No / Hayır (See reverse/backuz arka sayfa)

Shipper's account number / Gönderenin hesap numarası
310113265

Contact name / Gönderenin vakti

Company name / Şirket adı
GUVEN BANK A.S.

Address / Adres
ISTANBUL / TURKEY

Postcode/Zip Code (required) / Posta kodu
34768

Phone, Fax or E-mail (required) / Telefon-Fax-E-mail
0216

5 To (Receiver)/Alıcı

Company name / Şirket adı

Delivery address / Doğum adresi
 DHL cannot deliver to a PO Box.
 DHL posta kutularına teslim yapamaz

Postcode/Zip Code (required) / Posta kodu

Country / Ülke

Contact person / Temas kurulacak kişi

Phone, Fax or E-mail (required) / Telefon-Fax-E-mail

3 Shipment details / Gönderi detayları

Total number of packages / Parça sayısı	Total Weight / Ağırlık	Dimensions in cm / Ölçüler cm
		Height / Uzunluk
		W / Geni
		D / Derin

6 Full description of contents / İçindekilerin tam tanımı

Give content and quantity

7 Customs requirements / Gümrük gereklilikleri

Shipper's VAT / GST number / Gönderenin V.D. no.

Receiver's VAT / GST or Shipper's ESN / SSN / Alıcının V.D. no.

Harmonized Commodity Code if applicable / Harmonize kod

Type of document / Belge türü

Receiver / Alıcı

Shipper / Gönderen

Other / Diğer

8 Shipper's agreement (Signature required) / Gönderenin onayı (İmza gerektirir)

Signature / İmza

Date / Tarih

11 Products & Services / Ürünler ve Hizmetler

DHL Express

Priority Next Business Day Standard Economy Economy Select Economy Plus Other/Other

Service Options / Hizmet Seçenekleri

Signature Required Signature Release Delivery Confirmation / Teslimat Bildirimi Other/Other

Dimensional / Chargeable Weight / Hacim / Ağırlık

CHANGES Services / Değişiklik Hizmetleri

Other / Diğer

Insurance / Sigorta

VAT / KDV

CUSTOMS / TOTAL / TOPLAM

TRANSPORT COLLECT STICKER No. / KARGISIZAN ÖDEME ETİKET No.

INVOICE DETAILS / ÇEKİRDEK / ÇEKİRDEK DETAYLARI (Gönderi Kartı, Kart No.)

No. / No.

Type / Tür

Express / Son kull. tür

Picked up by / Teslimatçı: **3**

Route No. / Yürüş No: **EB07**


Time / Saat: **6** Date / Tarih: **5**

PTD207 F15 TR MP

EK 14. Poliçe (Bill of Exchange)


Bill of Exchange ²

No. DAX1/07021
Exchange for USD 259,943.10 Shanghai ⁵ Date 071227
At ⁸ 180 DAYS AFTER SHIPMENT DATE 071227 sight of this *First* of Exchange
(Second of the same tenor and date being unpaid) ¹ pay to the order of *The Bank of New ³ York, Shanghai Branch*
The sum of ⁴ U.S. DOLLARS TWO HUNDRED FIFTY-NINE THOUSAND NINE HUNDRED
FORTY-THREE AND CENTS TEN ONLY value received
Drawn under Documentary Credit number 30-ZKA77710005
Issued by GUVEN BANK A.S. ⁹
ISTANBUL TURKEY Dated 071009
To GUVEN BANK A.S.
ISTANBUL TURKEY ⁷




 **XIAMEN CHN-MEIDA IMP. AND EXP. CO., LTD** ⁶
Jenifer
Authorized Signature(s)/Company Seal

Bill of Exchange

No. DAX1/07021
Exchange for USD 259,943.10 Shanghai Date 071227
At 180 DAYS AFTER SHIPMENT DATE 071227 sight of this *Second* of Exchange
(First of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of *The Bank of New York, Shanghai Branch*
The sum of U.S. DOLLARS TWO HUNDRED FIFTY-NINE THOUSAND NINE HUNDRED
FORTY-THREE AND CENTS TEN ONLY value received
Drawn under Documentary Credit number 30-ZKA77710005
Issued by GUVEN BANK A.S.
ISTANBUL TURKEY Dated 071009
To GUVEN BANK A.S.
ISTANBUL TURKEY

 **XIAMEN CHN-MEIDA IMP. AND EXP. CO., LTD**
Jenifer
Authorized Signature(s)/Company Seal

EK 18. Bitki Sağlığı Sertifikası

BỘ NÔNG NGHIỆP & PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN MINISTRY OF AGRICULTURE & RURAL DEVELOPMENT CỤC BẢO VỆ THỰC VẬT PLANT PROTECTION DEPARTMENT		CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc INDEPENDENCE-FREEDOM-HAPPINESS		
GIẤY CHỨNG NHẬN KIỂM DỊCH THỰC VẬT PHYTOSANITARY CERTIFICATE				
Gửi : Cơ quan Bảo vệ thực vật nước TO : THE PLANT PROTECTION ORGANIZATION(S) OF ROMANIA			Số (No) 37787/08	
DIỄN GIẢI VỀ LÔ HÀNG (DESCRIPTION OF CONSIGNMENT)				
1. Tên và địa chỉ người xuất khẩu: NAME AND ADDRESS OF THE EXPORTER: Black And White Textile 40390 Seoul, Korea		5. Nơi sản xuất: PLACE OF ORIGIN : SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM		
2. Tên và địa chỉ người nhận: DECLARED NAME AND ADDRESS OF THE CONSIGNEE : ABC Ithalat Ihracat A.S. 34900 Eminönü, İstanbul, Turkey.		6. Phương tiện chuyên chở: DECLARED MEANS OF CONVEYANCE : BY SEA: YANG JIANG HE 2266 UNDER B/L NO. COSU0015080756 DATED: SEP. 23, 2008		
3. Số lượng và loại bao bì: NUMBER AND DESCRIPTION OF PACKAGES : SHIPMENT IN BAGS - 500 BAGS		7. Cửa khẩu nhập: DECLARED POINT OF ENTRY : CONSTANZA, ROMANIA		
4. Ký, mã hiệu: DISTINGUISHING MARKS ABC Ithalat Ihracat A.S. İstanbul, Turkey.		8. Tên và khối lượng sản phẩm: NAME OF PRODUCE AND QUANTITY DECLARED: VIETNAM BLACK PEPPER: 500 GL, FAQ G.W: 25.050 MTS N.W: 25.000 MTS ONLY.		
		9. Tên khoa học của thực vật: BOTANICAL NAME OF PLANTS: <i>Piper nigrum L.</i>		
Nay chứng nhận rằng thực vật, sản phẩm thực vật hoặc vật thể thuộc diện kiểm dịch thực vật khác nêu trên đã được kiểm tra và/hoặc thử nghiệm theo quy trình thích hợp và được coi là không có đối tượng kiểm dịch thực vật của nước nhập khẩu cũng như phù hợp với yêu cầu kiểm dịch thực vật hiện hành của nước nhập khẩu. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests, specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party.				
KHAI BÁO BỔ SUNG (ADDITIONAL DECLARATION) NIL				
XỬ LÝ (DISINFESTATION AND / OR DISINFECTION TREATMENT)				
10. Ngày (DATE): NIL		12. Tên thuốc (hoạt chất): CHEMICAL (active ingredient): NIL		14. Thời gian và nhiệt độ: DURATION AND TEMPERATURE: NIL
11. Phương pháp xử lý (TREATMENT): NIL		13. Nồng độ (CONCENTRATION): NIL		15. Thông tin thêm (ADDITIONAL INFORMATION): NIL
16. Dấu của cơ quan STAMP OF ORGANIZATION 		17. Nơi cấp giấy: PLACE OF ISSUE HỒ CHÍ MINH CITY, VIETNAM		19. Tên, chữ ký của cán bộ Kiểm dịch thực vật có thẩm quyền NAME AND SIGNATURE OF AUTHORIZED OFFICER  NGUYEN DANH THACH VICE DIRECTOR
		18. Ngày cấp: DATE ISSUED SEPTEMBER 23, 2008		
Cục Bảo vệ thực vật hoặc viên chức Kiểm dịch thực vật của Việt Nam không có trách nhiệm nào về mặt tài chính liên quan đến giấy chứng nhận này. No financial liability with respect to this certificate shall attach to Plant Protection Department of Vietnam or to any of its officers or representatives).				

EK 19. Tütsüleme Sertifikası



MINISTRY OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT
VIETNAM FUMIGATION COMPANY

HEAD OFFICE: 29 Ton Duc Thang St., Dist.1, HCMC • Tel: 84.8.8225069 - 8251774 • Fax: 84.8.8299517



FUMIGATION CERTIFICATE

No.21273C/ V.F.C

Contract No. 08/P/63184/C

We hereby certify that the cargo with following details :

- *Name of the commodity:* **VIETNAM BLACK PEPPER, 500 GL, FAQ**
- *Weight:* N.W. : 25.000 MTS G.W. : 25.050 MTS
- *Quantity:* SHIPMENT IN BAGS - 500 BAGS
- *Means of conveyance:* YANG JIANG HE 225S
B/L NO.: COSU6015080760 / DATE: SEP. 23,2008
- *Marking:* **ABC İthalat İhracat A.S.
İstanbul, Turkey,**
- *Has been fumigated with:* PHOSTOXIN (PH3)
- *Dosage:* 05 G/M3
- *Duration of exposure:* 72 HOURS
- *Place of fumigation:* HO CHI MINH CITY, VIETNAM
- *Date fumigated:* SEP. 15,2008
- *Port of loading:* HO CHI MINH CITY, VIETNAM
- *Port of discharge:* CONSTANZA, ROMANIA

HOCHIMINH CITY, DATE: SEP. 23,2008

Managing Director



Nguyễn Bảo Sơn

Container No / Seal No
CBHU 1866558 / N53539

KAYNAKÇA

Akman, Sait ve Şahin Yaman (edt.), **Dünya Ticaret Örgütü, Doha Turu Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri ve Türkiye**, Ankara: TEPAV Yayınları No:39, 2008

Appleyard, Dennis R. ve Alfred J. Field, **International Economics**, Irwin McGraw-Hill Companies, International Edition: 1998

Ardıç, Oğuzhan ve Pınar Yılmaz, **Para-Banka-Uluslararası İktisat ve Türkiye Ekonomisi**, İstanbul: Seçkin Yayıncılık, 2002

Ataman, Ümit ve Haluk Sümer, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, 7. Baskı, İstanbul: Ozan Yayınları, 2000.

Aydın, Ceren. **Dünya Ticaret Örgütü Tarım Müzakereleri**, AB ve Türkiye'nin Pozisyonları, Ankara: Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Uzmanlık Tezi

Bağrıaçık, Atila ve Seyfettin Kantekin, **İhracat ve İthalatta Akreditif İşlemleri Örnek Uygulamalar**, Eskişehir: Bilim Teknik Yayınevi, 1998,

Bağrıaçık, Atila. **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, 7. Baskı, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 2003

Bedestenci, Çetin ve Murat Canitez (Ed.), **Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar**, Ankara: Gazi Kitabevi 2007

Çalış, Asım. **Dış Ticarete Sözleşmeler ve Müzakereler**, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), 2007

Çelik, Kenan, Cemalettin Kalaycı ve Ali Rıza Sandalcılar, **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, Trabzon: Derya Kitabevi, 2006

Çubukçu, Tuğrul (edt), **GATT 'Uruguay Round' Görüşmelerinin Sonuçları ve Etkileri**, Ankara: TUSİAV Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Merkezi, 1994

Doğan, Vahit. **Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı Olarak Akreditif**, Ankara: Yetkin Yayınları, 2003

Dölek, Ali. **Uluslararası Ticaret Ve Türkiye Uygulamaları**, İstanbul: Arıkan Basım Yayın, 2006

Durukanoğlu, Nihayet **Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olaylar ve Tablolar**, İstanbul: Beta Yayın Dağıtım, 2006,

Erdoğan, Pekcan ve Erol Üçdal, **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayın No:3679, Yüksek Yayın No:2

Ertürk, Emin. **Uluslararası İktisat Teori – Politika – İktisadi Birleşmeler – Uluslararası İlişkiler**, İstanbul: Ekin Yayınevi 1996

Ertürk, Emin. **Uluslararası İktisat**, 2. Baskı, İstanbul: Alfa Basım Yayın Dağıtım, 2001

- Gaziantep Ticaret Odası, **Dış Ticaret İşlemleri**, Gaziantep: Yayın No: 2003-2, 20037
- Gülsoy, Ebru. **Dış Ticarete Güvenli Bir Kontrol Aracı: Uluslararası Gözetim Şirketleri, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME)**, 2007
- Gün, Nuri. **Dış Ticaret, Kambiyo ve Yabancı Yatırımcıları Teşvik Mevzuatı**, Ankara: Vergi Denetmenleri Derneği, 2004
- Hatiboğlu, Zeyyat **Uluslararası İktisat**, İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları, 2003
- Hinkelman, Edward G. **Uluslararası Ödemeler – Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilatlar ve Siber Ödemeler**, İstanbul, BZD Yayın ve İletişim, 2002
- ICC, **Uluslararası Standart Bankacılık Uygulaması**, 2003, ICC Yayın No:645, s.3.
- İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME), **100 Soruda Dış Ticaret**, 2006
- İktisadi Kalkınma Tesisi Yayınları, **Kennedy Round**, İstanbul, No.AET/10, 1967
- İktisadi Kalkınma Vakfı (çev.), **İşletmeler İçin Dünya Ticaret Sistemi Rehberi**, 2. Baskı, Londra – İngiltere, International Trade Centre, 1999
- Kara, Oğuz. **Rekabet Kurallarının Uluslararasılaşma Süreci ve Uluslararası Örgütlerin Politikaları**, Ankara: Rekabet Kurumu, Uzmanlık Tezi, 2003
- Karahan, Kasım ve Murat Canitez (edt), **Uygulamalı İhracat - İthalat, İşlemler ve Dokümantasyon**, 2. Baskı, Ankara: Çizgi Kitabevi, 2008
- Karluk, Rıdvan. **Uluslararası Ekonomi**, Beta Yayınevi, İstanbul: 2003, s.14.
- Karluk, Rıdvan. **Uluslararası Mali ve Siyasal Ekonomik Kuruluşlar**, 5. Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi, 2002,
- Kaya, Ferudun. **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları**, Ankara: Detay Yayıncılık, 2006
- Kaymakçı, Oğuz, Nuri Avcı ve Recep Şen, **Uluslararası Ticarete Giriş, Teori, Politika ve Uygulama**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2007
- Kazgan, Gülten. **İktisadi Düşüne veya Politik İktisadın Evrimi**, 10. Baskı, Remzi Kitabevi, 2002
- Khambata, Dara ve Riad Ajami, **International Business, Theory and Practice**, Singapur: Maxwell Macmillan International Editions, 1992
- Kindleberger, Charles P. ve Peter H. Lindert, **International Economics**, Sixth Edition, Ontaro –U.S: Richard D. Irwin Inc., 1978
- Konya Ticaret Odası, **Dış Ticaret İşlemleri**, Konya: Yayın No:14, 1998

Korkmaz, Nuray. **Uluslararası Kuruluşlar Rehberi**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yayın No: 1997-49, 1997, s.126

Krugman, Paul R. ve Maurice Obstfeld, **International Economics Theory and Policy**, 8. Baskı, Amerika: Pearson Education, 2009

Küçükcutlu, Namık. **Sorularla Dış Ticaret Mevzuatı Rehberi**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1998

Maneschi, Andrea. **Comparative Advantage in International Trade – A Historical Perspective**, Massachusetts – Amerika: Edward Elgar Publishing, 1998

Markusen, James R., James R. Melvin, William H. Kaempfer ve Keith E. Maskus, **International Trade Theory and Evidence**, Singapur, 1995: McGraw-Hill Inc

Matsushita, Mitsuo, Thomas J. Schoenbaum ve Petros C. Mavroidis, **The World Trade Organization – Lax, Practice And Policy**, İkinci Baskı, New York: Oxford University Pres, 2006,

McConnell, Campbell R. ve Stanley L. Brue, **Economics, Principles, Problems and Policies**, New York: Irwin McGraw Hill Company, 1999

Melemen, Mustafa ve S. Burak Arzova, **Uluslararası Ticaret Finansman Teknikleri ve Ticari İngilizce**, İstanbul: Alfa Basım Yayın, 2000,

Mumcu, Necati. **Pür Dış Ticaret Teorisi ve İktisadi Gelişme**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayın No:1477, 1969

Kirmani, Naheed. (edt), **International Trade Policies The Uruguay Round and Beyond Volume II. Background Papers**, Washington, Amerika: International Monetary Fund, 1994

Onursal, Erkut. **Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, Ankara: Orta Anadolu İhracatçılar Birliği, 1996

Kemer, Osman Barbaros. **Dış Ticaret Teknikleri**, 2005, İstanbul: Alfa Akademi, 2005

Özalp, Abdurrahman. **UCP 600'm Kullanılması ve Akreditif**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2007

Özgöker, Uğur. **Uluslararası Siyasi, Askeri ve Ekonomik Örgütler**, İstanbul: Der Yayınları, 2006

Parasız, İlker. **İktisada Giriş**, İstanbul: Ezgi Kitabevi, 2006

Parasız, İlker. **İktisadın A B C'si**, 5. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi, 2003

Pugel, Thomas A. ve Peter H. Lindert, **International Economics**, 11. Baskı, Amerika: McGraw-Hill Companies, 2000

Ramberg, Jan. **International Commercial Transactions**, ICC Publishing, 1997

- Seyidoğlu, Halil. **Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Uygulama**, 6. Baskı, Güzem Yayınları İstanbul:, 1996, s.112.
- Shippey, Karla C. **Uluslararası Sözleşmeler – Uluslararası Ticari Sözleşme Taslakları**, Berk Kaplaner (çev.) İstanbul: BZD Yayın ve İletişim, 2002
- Smith, Adam. **An Inquiry Into The Nature And Causes Of The Wealth Of Nations**, 1723-1790. Electronic Text Center, University of Virginia Library, Book One
- Södersten, Bo. **International Economics**, New York: St. Martin Press, 1980
- Şahin, Hüseyin. **İktisada Giriş**, Bursa: Ezgi Kitabevi, 2002
- Şanlı, Cemal. **Uluslararası Ticaret Hukuku**, 2. Baskı, Kırklareli: Beta Basım Yayın, , 2003
- Şimşek, Salih ve M. Kemal Aydın, **İktisat Bilimine Giriş**, 3. Baskı, İstanbul: Değişim Yayınları, 2002
- Toroslu, M. Vefa **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, 2. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım, 1999
- Tunç, Havva **Uluslararası Ticaret, Para ve Finans**, Alfa Basım Yayım Dağıtım, 2004
- Ünsal, Erdal M. **Mikro İktisada Giriş**, Ankara: İmaj Yayıncılık, 2000
- Walter, Ted. **Dünya Ekonomisi**, Ünal Çağlar (çev.), Bursa: Alfa Kitabevi, 2002
- Yarbrough, Beth V. ve Robert M. Yarbrough, **The World Economy: Trade and Finance**, 2. Baskı Orlando – Amerika: The Dryden Pres, 1991
- Yeni, Coşkun. **Bankalar ve Dış Ticaret Firmaları İçin, Uluslararası Ticarete Ödeme Yöntemleri (İngilizce Takviyeli)**, İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım, 2005
- Yılmaz, Şiir Erkök. **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Ankara: Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaası, 1992

Makaleler

Dış Ticaret Müsteşarlığı ‘ DTÖ, Sekiz Çok Taraflı Müzakere Turları’, 2006,
<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=195&icerikID=294&dil=TR>, (13.02.2009)

Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dünya Ticaret Örgütü, 22.06.2006,
<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=285&icerikID=385&dil=TR>, (09.03.2009)

Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD),
<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detayrk&yayinid=1045&icerikid=1156>, (22.03.2009)

Dış Ticaret Müsteşarlığı, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı,
<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/yaziciDostu.cfm?dokuman=pdf&action=detayrk&yayinID=1031&icerikID>, (30.03.2009)

Dış Ticaret Müsteşarlığı, Sistem Belgeleri, (09.01.2009)
<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=181&icerikID=280&dil=TR>

Diriöz, Ozan. “Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler”, Gümrük Dünyası Dergisi ,sayı 44, <http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/44/6.html> (07/09/2008),

Diriöz, Ozon “Dünya Gümrük Örgütü ve Dünya Ticaretine Olan Etkileri”, Gümrük Kontrolörleri Derneği, Gümrük Dünyası Dergisi, Sayı 52,
<http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/52/2.html#>, (30.03.2009)

Euro Zaman, “Almanya İhracat Şampiyonluğunu Çin’e Kaptırmadı.”, Arşiv, 22 Haziran 2009,
<http://euro.zaman.com.tr/euro/detaylar.do?load=detay&link=47634&bolum=6>

ICC-Türkiye Milli Komitesi, “Tarihçe”, <http://icc.tobb.org.tr/iccmerkez.php>, (11.01.2009)

International Organization for Standardization, “About ISO”<http://www.iso.org/iso/about.htm>

ISO, Information Centre, “İntrodustion”,
<http://www.standardsinfo.net/info/livellink/fetch/2000/148478/6301438/inttrade.html>

Karaca, Nil. “Gatt’dan Dünya Ticaret Örgütüne”, Maliye Bakanlığı Dergisi, Sayı:144 / Eylül-Aralık,2003, <http://portal1.sgb.gov.tr/calismalar/yayinlar/md/md144/gatt.pdf>, (14.01.2009).

Şen, Tamer. (Çvr.), Dünya Gümrük Örgütü, İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği,
http://www.igmd.org/makaledevam.asp?haber_id=266

Şen, Tamer. (Çvr.), Dünya Gümrük Örgütü, İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği,
http://www.igmd.org/makaledevam.asp?haber_id=267

Türk Standartları Enstitüsü, “TS-EN-ISO 9000:2000 Kalite Yönetim Sistemi”,
<http://www.tse.org.tr/Turkish/KaliteYonetimi/9000bilgi.asp>, (11.01.2009)

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, “Çin Raporu”,
<http://www.tobb.org.tr/raporlar/TOBB-CinRaporu.pdf>, (03.02.2009)

World Customs Organizations (WCO), “History”,
http://www.wcoomd.org/home_about_us_auhistory.htm

World Trade Organizations, ‘Farm Talks Start 2009 With Rounds Of Consultations’,
(12.02.2009)
http://www.wto.org/english/news_e/news09_e/agng_13feb09_e.htm, (13.03.2009)

Yararlanılan İnternet Siteleri:

<http://www.dtm.gov.tr>
<http://www.gumruk.gov.tr>
<http://www.gumrukkontrolor.org.tr>
<http://www.humansecurityreport.info/>
<http://www.iccwbo.org>
<http://www.igmd.org>
<http://www.igmd.org>
<http://www.imf.org>
<http://www.oecd.org>
<http://www.sgb.gov.tr>
<http://www.standardsinfo.net>
<http://www.tobb.org.tr>
<http://www.tse.org.tr>
<http://www.un.org>
<http://www.unctad.org>
<http://www.wcoomd.org>
<http://www.worldbank.org>
<http://www.wto.org>