

İHRACAT – İTHALAT İŞLEMLERİ



1. Bölüm

ULUSLARARASI TİCARETTE TEMEL KAVRAMLAR

İnsanın en büyük, dostu zorluklardır;
çünkü insanları karşılaştıkları
zorluklar kuvvetlendirir.

Casson

GİRİŞ

Türkiye'nin sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak yapıya ulaşma hedefi doğrultusunda ve küresel rekabet ortamında önemli bir oyuncu olabilmesi için üretim kaynaklarını etkin bir biçimde kullanmak zorundadır.

Güçlü olan ve rakipleri ile fiyat, maliyet, kalite, müşteri memnuniyeti, pazarlama ve dağıtım gibi birçok faktör açısından rekabet edebilen işletmeler ayakta kalacaklardır. Ancak rekabetin kendine özgü özelliği gereği, sadece belirli bir dönemde ya da sektörde başarılı olmak kadar bunu belirlenen tüm sektörlerde uzun dönemde devam ettirebilmek de önemlidir.

Bu bağlamda, Türkiye'nin ihracatının ithalata bağımlılığını azaltmayı, ihracata ilişkin üretim süreçlerinde rekabet gücüne sekte vuran maliyet kaynaklı sorunların giderilmesini ve katma değeri yüksek ürünlerin üretimine geçiş için Ar-Ge, yenileşme, bilişim altyapısının güçlendirilmesi, KOBİ'lerin desteklenmesi, makroekonomik politikalarda ihracatın yeri ve var olan yetmiş insan gücü potansiyelinin geliştirilmesi gerekmektedir.¹

Dış Ticaret Müsteşarlığının verilerine göre, Türkiye'de imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yüzde 98'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ülke genelinde yüzde 77 istihdam yaratarak GSMH'dan yüzde 38'lik bir pay almaktadırlar. Fakat KOBİ'ler yalnızca yüzde 28'lik bir katma değer yaratarak toplam ihracat pastasından yaklaşık yüzde 8-10 civarında pay elde edebilmektedir. Bu veriler bizlere KOBİ'lerin küresel rekabette verimsiz olarak işletildiğini göstermektedir.

Dolayısıyla, Türkiye'nin sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak yapıya ulaşabilmesi için, ilgili kurum ve kuruluşların KOBİ'lerin rekabet edebilme koşullarını iyileştirme çabalarını yoğunlaştırması kaçınılmazdır. Türkiye'de KOBİ'lerin sahiplik yapısı genellikle aile işletmesi tarzındadır. Bu aile işletmeleri, henüz kurumsallaşamamış bilgi ve deneyim noksanlığı sebebiyle uluslararası pazarlara girememiş-

¹ Ferudun Kaya (2009). **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, İstanbul: Beta Yayıncılık, ss. 3-13.

lerdir. Genellikle sermaye yetersizliğinden dolayı ar-ge çalışmalarına yeterli kaynak ayıramamışlar, dolayısıyla da teknolojilerini yenileyememişlerdir.

Dış ticaret, deneyimsiz işletmeler açısından, karmaşık ihracat işlemleri ve ihracatın gerektirdiği kalite standartları ve bu işlemleri yapabilmesi için yeterli finansman bulma gibi konular aşılması zor engellerdir. Bahsedilen bu nedenlerden dolayı gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerin dış pazarlara açılma ve başarılı olma şansı büyük çaplı işletmelere göre çok daha zordur.

Dış ticaret işlemleri, ülke içi ticaret işlemlerine göre çok karmaşık, daha masraflı ve çok dikkat isteyen işlemlerdir. Dış ticaret ilişkisinde tarafların hak ve yükümlükleri açısından hukuki (mevzuat), yabancı para kullanılması yönünden kambiyo işlemleri, taşıma faaliyetleri yönünden nakliye ve sigorta, şirket ve ülke ekonomisine etkilerinin tespiti açısından muhasebe ve finans, tüm bu işlemler sırasında düzenlenen sözleşme ve prosedürler açısından belgeler önem arz etmektedir. Bu nedenlerden dolayı KOBİ'ler başta olmak üzere tüm işletmelere rekabet koşullarının iyileştirmesi ve dış pazarlarda uzmanlaşmaları için destek olunması zorunluluk arz etmektedir.

Türkiye'nin ihracat ve ithalat işlemlerinin büyüklüğü, ihracatın ithalatı karşılama oranı, toptan eşya fiyat endeksi (TEFE), kapasite kullanım oranı ve GSMH'nın yıllara göre seyri Tablo 1.1'de verilmiştir.

Tablo 1. 1: Yıllara Göre Türkiye'nin Uluslararası Ticaret Göstergeleri (Milyon \$)

Yıllar	İhracat	Değişim %	İthalat	Değ.%	Denge	Hacim	İhr/İth %	TEFE %	Kapasite Kullanım Oranı	GSMH Büyüme %
1990	12.959	11,5	22.302	41,2	-9.343	35.261	58,1	49,2	74,4	9,4
1991	13.593	4,9	21.047	-5,6	-7.454	34.640	64,6	59,2	75,6	0,3
1992	14.715	8,2	22.871	8,7	-8.156	37.586	64,3	61,4	77,3	6,4
1993	15.345	4,3	29.428	28,7	-14.083	44.773	52,1	60,3	80,5	8,1
1994	18.106	18,0	23.270	-20,9	-5.164	41.376	77,8	149,6	72,9	-6,1
1995	21.637	19,5	35.709	53,5	-14.072	57.346	60,6	64,9	78,5	8,0
1996	23.224	7,3	43.627	22,2	-20.402	66.851	53,2	84,9	78,0	7,1
1997	26.261	13,1	48.559	11,3	-22.298	74.820	54,1	91,0	79,4	8,3
1998	26.974	2,7	45.921	-5,4	-18.947	72.895	58,7	54,3	76,5	3,9
1999	26.587	-1,4	40.671	-11,4	-14.084	67.258	65,4	62,9	72,4	-3,4
2000	27.775	4,5	54.503	34,0	-26.728	82.278	51,0	32,7	75,9	6,8
2001	31.334	12,8	41.399	-24,0	-10.065	72.733	75,7	88,6	70,9	-5,7
2002	36.059	15,1	51.554	24,5	-15.495	87.613	69,9	30,8	75,4	6,2
2003	47.253	31,0	69.340	34,5	-22.087	116.593	68,1	13,9	78,4	5,3
2004	63.167	33,7	97.540	40,7	-34.373	160.707	64,8	13,8	81,7	9,4
2005	73.476	16,3	116.774	19,7	-43.298	190.25	62,9	2,66	80,4	8,4
2006	85.534	16,3	139.576	18,4	-54.041	225.110	61,3	11,6	81,7	6,9
2007	107.212	25,3	170.057	21,8	-62.844	277.270	63,0	5,9	81,1	4,7
2008	132.027	23,1	201.963	18,8	-69.936	333.990	65,4	8,1	64,7	0,7
2009	102.142	-22,6	140.928	-30,2	-38.785	243.071	72,5	5,9	69,7	-4,7
2010	113.975	11,6	185.535	31,7	-71.559	299.510	61,4	8,9	75,6	5,5 (1)

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı, TÜİK.

(1) 2010 Q3

1. 1. ULUSLARARASI TİCARET TANIMLARI

Uluslararası ticaret işlemlerinden kastedilen, ürün ve hizmet hareketleriyle ilişkili işlemlerdir. Başka bir ifade ile ithalat ve ihracat işlemleri ile bu ithalat ya da ihracat işlemlerinin parasal karşılıkları ifade edilmektedir. Uluslararası ticaret ile ilgili çeşitli kavramlar mevzuatlarımızda aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır.



İhracat: Bir malın, yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını ya da Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemlere denir.

İhracatçı: İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları ifade eder.

İmalatçı-ihracatçı: İşlem görmüş ürünün tamamını veya bir kısmını üreten ve bu ürünün ihracatını kendisi ve/veya aracı ihracatçı vasıtasıyla gerçekleştiren firmadır.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımda bulunan eşyanın ihraç amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir.

Fiili ihracat: İhraç eşyası, buna ilişkin gümrük beyannamesinin tescili sırasında bulunduğu durum ve niteliğini gümrük denetiminden çıktığı sırada da aynen muhafaza etmesi ve bu haliyle Türkiye Gümrük Bölgesini terk etmesi koşuluyla fiilen ihraç edilmiş sayılır. Fiili ihracatın gerçekleşmesi durumunda, ihraç eşyası üzerindeki gümrük denetimi sona erer.

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Onayı/Kayıdı: İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından gümrük beyannamesi onay/kayıt işlemleriyle ilgili olarak verilecek onay, kayıt ve/veya elektronik onayı/kayıdı.

İhraç Müsaadesi: Ülke ekonomisinin ihtiyaçları, iç ve dış piyasa arz ve talep durumu, satış şekli ile alıcı ülke ve firmaların ülkemiz ile olan ticari ve ekonomik ilişkileri gibi hususlar göz önünde tutularak Müsteşarlıkça verilen ihraç iznidir.

Kayda Bağlı İhracat: Gümrük beyannamesinin, ihracattan önce İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alındığı ihracat şeklini ifade eder.

İthalat: Bir ülkedeki alıcıların, başka ülkelerde üretilmiş mal ve hizmetleri satın almalarına denir.

Bedelsiz ithalat: Bedeli için döviz transferi yapılmadan yurt dışında elde edilen ve yurda getirilmesi mecburi olmayan dış kazanç ve tasarruflarla satın alınan bazı şahsi ve ticari mahiyette eşyanın yurda ithalidir. Bu ithalatta ödenmesi gereken bazı vergiler bulunmaktadır. Bu vergiler ithal anında gümrük idarelerince tahsil edilir.

- Dâhilde işleme izin belgesi:** İhraç amacıyla gümrük muafiyetli ithalata ve/veya yurt içi alımlara imkân sağlayan Müsteşarlıkça düzenlenen belgeye denir.
- Dâhilde işleme izni:** İhraç amacıyla gümrük muafiyetli ithalata imkân sağlayan ve gümrük idaresince verilen izne denir.
- Antrepo:** Gümrük gözetimi altında bulunan eşyanın konulması amacıyla kurulan ve kuruluşunda aranılacak koşulları ve nitelikleri yönetmelikle belirlenen yerlere denir. Antrepolar eşyanın gümrük mevzuatında düzenlenen şekilde konulması halinde süresiz kalabildiği ve eşyanın antrepoda kaldığı süre içerisinde eşyaya terettüp eden vergilerin ödenmediği bir gümrük rejimidir.
- A.TR dolaşım belgesi:** Türkiye veya Toplulukta (AB) serbest dolaşımda bulunan eşyanın Katma Protokolde öngörülen tercihli rejimden yararlanabilmesini sağlamak üzere, ihracatçı ülke yetkili kuruluşlarınca düzenlenip gümrük idaresince vize edilen belgeye denir.
- Sınır Ticaret Merkezi (STM):** Türkiye'nin yaşam standartlarının düşük ve işsizliğin ciddi boyutlarda olduğu Doğu ve Güneydoğu Anadolu coğrafi bölgelerinde, ekonomik, sınaî ve ticari faaliyetlere ivme kazandırılması, bölgedeki esnaf ve tacirler için komşu ülkelere ticaret merkezleri vasıtasıyla ticaret yapılarak ihracatın arttırılması ve vergi kolaylıkları sağlanarak il ihtiyaçları dâhiline ithalat yapılması imkânı veren münhasır bir ticaret modelidir. "Sınır Ticaret Merkezleri Kurulmasına İlişkin Karar", 10.04.2003 tarih ve 25075 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak, 2003/5408 Karar sayısı ile yürürlüğe girmiştir. STM kurulması öngörülen iller, 2003/5408 sayılı Kararın 2. maddesi ile belirlenmiştir. Buna göre; Artvin, Ardahan, Kars, Iğdır, Ağrı, Van, Hakkâri, Şırnak, Mardin, Şanlıurfa, Kilis, Gaziantep ve Hatay illeri, bu kapsamda yer almaktadır.
- Mücevir İl:** 2003/5408 sayılı Karar'ın 2. maddesinde yer alan, STM kurulması öngörülen illere komşu olan Erzurum, Muş, Bitlis, Siirt, Batman, Diyarbakır ve Adıyaman illerini kapsayan ve bu komşu illerin de STM'lerden yapılacak ticaretten belli şartlar dâhilinde yararlanmasını öngören uygulamadır.
- Serbest Dolaşımdaki Eşya:** Tümüyle Türkiye veya Toplulukta elde edilmiş olan ya da tamamı veya bir kısmı üçüncü ülkeler menşeli olup Türkiye ya da Toplulukta ithal işlemleri tamamlanmış, gerekli gümrük vergisi, eş etkili vergi ve resimleri tahsil edilmiş, bu vergi ve resimleri tam veya kısmi bir iadedden yararlanmamış eşyadır.
- Gümrük Müşaviri:** Eşyanın gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulmasına ilişkin gümrük işlemlerini, dolaylı temsil yoluyla takip eden ve sonuçlandıran ve kendilerine Müsteşarlıkça gümrük müşavirliği izin belgesi verilen serbest meslek sahiplerine 'Gümrük Müşaviri' denilmektedir.
- Dâhilde İşleme Rejimi:** Serbest dolaşımda bulunmayan eşyanın vergileri teminata bağlanmak suretiyle veya bu amaçla serbest dolaşıma giren ya da eşdeğer eşyanın, Türkiye Gümrük Bölgesinde bir veya daha fazla işlem görerek, işlem görmüş ürünlerin elde edilmesi ve özel hükümler saklı kalmak kaydıyla, elde edilen ürünlerin ihraç edilmesinin esas olduğu, ihracatın gerçekleşmesi halinde teminatın veya alınan vergilerin geri verildiği bir rejimdir.

Hariçte İşleme Rejimi: Serbest dolaşımdaki eşyanın hariçte işleme faaliyetlerine tabi tutulmak üzere Türkiye Gümrük Bölgesinden geçici olarak ihracı ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin ithalat vergilerinden tam veya kısmi muafiyet suretiyle yeniden serbest dolaşıma girişine ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir.

Yolcu: Herhangi bir amaçla (ticaret, memuriyet, tahsil, ziyaret, tedavi, turizm ve benzeri) kısa veya uzun bir süre kalmak üzere, yabancı bir ülkeden kara yolu, demir yolu, deniz yolu veya hava yolundan biriyle Türkiye gümrük bölgesine gelen yabancı bir ülkede oturan Türkler ile yabancılar ve herhangi bir amaç ile gittikleri yabancı ülkeden kesin veya geçici olarak dönen Türkiye'de oturan Türkler veya yabancılar ile Türkiye'den aynı amaçlarla ve aynı yollarla yabancı bir ülkeye giden benzeri Türkleri veya yabancıları ifade eder.

Döviz: Genel bir tanımlama ile yabancı ülke paralarına döviz denmektedir. Nakit şeklinde olan eldeki paraya “efektif”, nakde dönüştürülebilir herhangi bir araç şeklinde olanlara (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçeleri, mevduat sertifikaları, seyahat çekleri vb.) da “döviz” adı verilmektedir. Döviz, çeşitli şekillerde ifade edilebilen bir kelimedir. Türk Parasını Koruma Kanunu, dövizî efektif dahil, yabancı parayla ödemeyi sağlayan her türlü hesap, belge ve araç olarak ifade etmektedir. Bu tarif, dövizin dar anlamda bir tarifidir. Geniş anlamda döviz ise yabancı ülkelere ödeme yapmaya yarayan her çeşit araçtır. Bu anlamda çek, poliçe, emre yazılı senet, hazine bonosu, hisse senedi ve tahvil şeklindeki araçlar konvertibl para rejimlerinde döviz olarak kullanılır. Özellikle bankacılık uygulamalarında nakit yabancı paralara karşılık olarak, bu gibi para yerine geçen ödeme araçlarına da döviz denmektedir.

Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Para alım ve satımı ile ilgili işlemleri kapsar. Aynı zamanda para yerine geçen ve ödeme aracı olarak kullanılabilen her türlü bono, çek, poliçe ve diğer menkul kıymetler anlamında da tanımlanabilir. **Kambiyo senedi** ise kıymetli evrakın tüm özelliklerini taşıyan ve uygulamada en yaygın olarak kullanılan kıymetli evrak çeşididir. Kanunen emre yazılı olarak düzenlenen, içerdikleri hak bakımından mutlaka bir para alacağını konu edinen, ekonomik alanda çok işlem ve etki gören önemlerinden dolayı Türk Ticaret Kanunu’nda özel olarak düzenlenmiştir. Kambiyo ile ilgili işlemlerde en çok kullanılan tanımlar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır.

Efektif: Banknot şeklindeki bütün yabancı ülke paralarını ifade eder.

Konvertibl Dövizler: Uluslararası para piyasalarında bütün ülkelere kabul gören ve bu sebeple bir diğer ülke parasına serbestçe çevrilebilme imkânına sahip dövizlerdir.

Döviz Alım Belgesi (DAB): İhracat bedellerinin ve ihracatçının bankası tarafından talep edilen banka komisyonlarının alışı yapılırken düzenlenen belgeye denir.

Döviz Satım Belgesi (DSB): Dışarıya ödenen ithalat bedelleri, aracı komisyoncunun komisyonları, yurt içindeki bankanın yurt dışındaki muhabir şubelerinin talep ettiği komisyonlar vb. için düzenlenen belgeye denir.

Döviz Tevdiat Hesabı (DTH): Gerek yurt dışında gerek yurt içinde yerleşik gerçek veya tüzel kişilerin serbest tasarruflarında bulunan döviz veya efektiflere banka veya özel finans kurumlarında açtırdıkları tevdiat hesaplarıdır. Bu hesaplardaki dövizlerin kullanımı serbesttir.

1. 2. ULUSLARARASI TİCARETİN BAŞLICA AMAÇLARI

Ülke ekonomisinin kalkınmasında ihracat önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle ülkelerde ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması önemli hedefler arasındadır. Ülkelerin bu hedeflere ulaşmak için aldıkları kararlar ve tedbirler dış ticaret politikasını oluşturur. Dış ticaret politikası açısından bir devletin dış ticaretini etkileyebilecek unsurların başlıca yasaklar, gümrük resmi, ticaret antlaşmaları, primler, sübvansiyonlar ve idari korumacılık olarak sınıflandırılabilir. Bunlardan yasaklar, ithalat ve ihracat yasaklarıyla transit geçiş yasakları şeklinde bir ayırımı tabi tutulurken; gümrük resmi de aynı şekilde ithalat, ihracat ve transit ticarete uygulananlar olarak üçe ayrılmaktadır. Önceden, dış ticareti etkileme araçları ithalat, ihracat ve transit geçiş yasakları ile sınırlıyken bu günkü gelişmeler, gümrüklerin doğrudan sonucu etkileyici bir rol oynadıklarını göstermektedir. Uluslararası ticareti kısıtlamak ve/veya teşvik etmek için yapmış oldukları düzenlemelerin oluşturduğu bir bütündür. Tablo 1.2’de Türkiye’nin uluslararası ticaret hacmi verilmiştir.

Tablo 1.2: Türkiye’nin Uluslararası Ticaret Hacmi (Milyon ABD \$)

	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
İhracat (FOB)	27.775	36.059	63.167	73.476	85.535	107.272	132.003	102.129	113.975
İthalat (CIF)	54.503	51.554	97.540	116.774	139.576	170.063	201.823	140.926	185.535
Dış Ticaret Hacmi	82.278	87.613	160.707	190.251	225.111	277.334	333.825	243.055	299.510
Dış Ticaret Açığı	-26.728	-15.495	-34.373	-43.298	-54.041	-62.791	-69.820	-38.797	-71.559
İhracat / İthalat (%)	51,0	69,9	64,8	62,9	61,3	63,1	65,4	72,5	61,4
İhracat / GSMH (%)	10,5	15,6	16,2	15,3	16,2	16,3	17,8	16,6	15,5
İthalat / GSMH (%)	20,5	22,4	25,0	24,3	26,5	25,8	27,2	22,9	25,2

Kaynak: TÜİK; DTM.

Uluslararası ticaret politikalarının amaçlarını “Uluslararası İktisat” isimli eserinde “Halil Seyidoğlu” on başlık altında incelemiştir. Bu amaçlar şunlardır.²

1. Hazineye Gelir Kazandırmak: İthalat ve/veya ihracat işlemlerine konulan vergiler hazinenin gelir kaynaklarının başında gelir.

2. İktisadi Kalkınma: İktisadi kalkınma için iki farklı politika uygulanabilir. Birincisi **ithal ikameci sanayileşme** modelidir. Bu modelde devlet idaresi sanayiciyi koruyucu tedbirler alır. İkinci model ise **dışa açık sanayileşme** modelidir. Bu modelde ise ihracatı teşvik edici politikalar izlenirken, kısa vadede ülkenin döviz gelirlerini artırmayı ve bu döviz gelirleri ile ülkenin kalkınması için yatırım mallarının ithal edilebilmesi için ihtiyaç duyulan döviz rezervlerini artırma hedeflenir. Bu yatırım malları ile ülkede olmayan ürünler üretilerek dış bağımlılık azaltılmaya çalışılır.

² Halil Seyidoğlu, Uluslararası Finans, Güzem Can Yayınları, 4. Baskı, İstanbul, 2003:118-120.

3. Cari Açığın Önlenmesi: Dış ödemeler dengesi açık veren ülkelerde, döviz rezervleri hızla eriyeceği için ithalatı sınırlayıcı politikalara başvurabilirler. Cari açığı gidermenin bir diğer yöntemi de döviz gelirlerini artırmaktır. Bunun için ise ülkeyi idare edenler ihracatı artırıcı politikalar benimseyebilirler. Bazen bu iki yöntem yani ithalatı kısıtlayıcı, ihracatı artırıcı politikaları birlikte uygulayabilirler.

4. Yurt İçi Fiyat İstikrarının Korunması: Kamu idaresi, istihdamın artırılması için gümrük tarifeleri, kotalar gibi araçlarla iç talebi ithal ürünlerden yerli ürünlere yönlendirilebilirler. Böylece yurt içi üretim artar dolayısıyla istihdamda artmış olur. Bundan başka ülke idaresi, iç piyasada arzı düşen ve dolayısıyla fiyatı yükselen ürünlere karşı gümrük vergilerini o ürünlerde düşürerek arz açığını giderebilir. Arz noksanlığının giderilmesi sayesinde fiyat artışının (dolayısıyla enflasyonun) önüne geçilmiş olur ve fiyat istikrarı sağlanır.

5. Ülke Sanayisini Dış Rekabetten Koruma: Ülke idareleri uzun dönemde ihracat şansı bulabilecek fakat yeni gelişen ve bu nedenle yüksek maliyetlerde üretim gerçekleştiren sanayi sektörlerinde uluslararası rekabetin yıkıcı etkisinden korumak için kotalar, vergi tarifeleri, ithalat yasakları gibi politikalar uygulayabilmektedirler. Ayrıca ihracat şansı bulabilen yerli sanayi sektörünün ürettiği malların ithalat fiyatlarını yükselterek iç talebi yerli mala yönelik olacak şekilde tutmak isterler.

6. Piyasadaki Aksaklıkların Önlenmesi: Şayet iç piyasada her hangi bir mal monopolistik özellik taşıyor ise tüketiciler daha düşük kaliteli bu mala yüksek fiyat ödeyerek sahip olmak zorunda kalabilirler. Çünkü monopol piyasada üretim miktarı diğer piyasalara oranla daha düşük ve maliyetleri daha yüksektir. Üretim miktarını artırmak için fiyatlarında artması gerekecektir. Bu nedenle kamu idaresi gümrük vergilerini düşürüp, ithal malın ülkeye monopol piyasada üretimi gerçekleştirilen ürünlerden daha ucuza satılmasını, dolayısıyla ülke içindeki monopolistik ya da oligopolistik yapıyı kırmayı amaçlar. Bu amaçla kamu idaresi bu tür yapı gösteren mallara daha düşük oranlı vergi tarifesi uygulayarak, yerli sanayi tarafından daha ucuza yurt içi pazara sunulma imkânı verir. Bunun sonucunda ise iç piyasadaki rekabeti geliştirerek, üretim kaynaklarının daha etkin biçimde kullanımını sağlar.

7. Sosyal Etkenler: Ülke idaresi; kamu ahlakını, kamu güvenliğini, canlıların sağlığını olumsuz yönde etkileyen malların ithalatını kısıtlamak eğilimindedir. Bu sayılan nedenlerle bu tür nitelik taşıyan ürünlerin ithalatını yasaklayıcı politika araçlarını kullanır. Benzer neden ve politikalarla uluslararası anlaşmalar gereğince başka ülkelere ihraç edilmesi de yasak kapsamına alınabilir.

8. Uluslararası İlişkilerin İyileştirilmesi: Uluslararası ilişkiler, iktisadi çıkarlar ve ülke güvenliğinin korunmasına dayanır. Bu sebeple devletler arasında dostane ilişkilerin kurulması, karşılıklı menfaatlerin elde edilmesinde büyük önem taşır. Fakat barışçıl ilişkiler bulunmayan ülkeler aralarında karşılıklı güven inşa edemedikleri için ticari menfaatlerinden de yararlandırmak istemez. Sonuç olarak uygulanan dış ticaret politikalarının düzenlenmesinde diğer devletler ile kurulan barışçıl siyasi ilişkilerin çok önemli rolü vardır. İyi ilişkiler kurulmuş ülkelere gümrük vergileri indirilirken, ilişkilerin kötü olduğu ülkelere tersi işlem yapılır.

9. Uluslararası Ticarete Tekelcilikten (monopol gücünden) Faydalanmak:

Ticarette herhangi bir ürünün üretiminde monopol konumda ise ve malın fiyatı artırılmak isteniyorsa, bu malın ihracatına kota konulur. İzleyen süreçte dış ticaret hadleri kota koyan ülke lehine değişir.

10. Kendi Kendine Yeterli Olma İsteği (Otarşi): Ülkeyi idare edenler dış ticaret işlemlerini, benimsemiş olduğu araçlarla (para politikası, maliye politikası, vergiler, kotalar ve sübvansiyonlar gibi) asgari düzeye indirebilirler. Neticesinde ülke kaynaklarını kullanarak sanayi, tarım, hizmet ve teknoloji üretimi gibi önceden belirlenmiş sektörlerde gelişmeyi benimseyebilir. Bu amaçla ithalat işlemlerinde sınırlayıcı ya da yasaklayıcı politika uygulayabilir. Bu bilgiler ışığında Türkiye'nin yıllara göre dünya ticaretinden aldığı yüzdellik paylar ise Tablo 1.3'te verilmiştir.

Tablo 1.3: Türkiye'nin Dünya Ticareti İçindeki Payı (Milyar Dolar)

	İTHALAT			İHRACAT		
	Dünya İthalatı	Türkiye'nin İthalatı	Yüzdellik Payı	Dünya İhracatı	Türkiye'nin İhracatı	Yüzdellik Payı
1980	1.968	7,9	0,40	1989	2,9	0,15
1981	1.952	8,9	0,46	1963	4,7	0,24
1982	1.825	8,8	0,48	1842	5,7	0,31
1983	1.769	9,2	0,52	1807	5,7	0,32
1984	1.885	10,8	0,57	1907	7,1	0,37
1985	1.995	11,3	0,57	1947	8,0	0,41
1986	2.185	11,1	0,51	2136	7,5	0,35
1987	2.547	14,2	0,56	2513	10,2	0,41
1988	2.908	14,3	0,49	2857	11,7	0,41
1989	3.145	15,8	0,50	3080	11,6	0,38
1990	3.489	22,3	0,64	3387	13,0	0,38
1991	3.557	21,0	0,59	3439	13,6	0,40
1992	3.791	22,9	0,60	3653	14,7	0,40
1993	3.751	29,4	0,78	3636	15,3	0,42
1994	4.245	23,3	0,55	4110	18,1	0,44
1995	5.072	35,7	0,70	4925	21,6	0,44
1996	5.368	43,6	0,81	5190	23,2	0,45
1997	5.558	48,6	0,87	5374	26,3	0,49
1998	5.507	45,9	0,83	5290	27,0	0,51
1999	5.921	40,6	0,71	5.712	26,5	0,49
2000	6.724	54,5	0,84	6.456	27,7	0,45
2001	6.482	41,3	0,63	6.191	31,3	0,51
2002	6.741	51,5	0,76	6.492	36,0	0,55
2003	7.861	69,3	0,88	7.586	47,2	0,62
2004	9.567	97,5	1,02	9.218	63,1	0,68
2005	10.853	116,7	1,07	10.489	73,4	0,70
2006	12.435	139,5	1,12	12.112	85,5	0,71
2007	14.297	170,0	1,19	14.001	107,2	0,77
2008	16.513	201,9	1,22	16.117	132,0	0,82
2009	12.682	140,9	1,11	12.490	102,1	0,82

Kaynak: DTM, DTÖ

1. 3. ULUSLARARASI TİCARETİN TÜRLERİ³

Ticareti, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir ücret karşılığı son kullanıcılara ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetlerinin tümü olarak tanımlayabiliriz. Ticaret genel olarak, iç ve dış ticaret olmak üzere ikiye ayrılır. Dış Ticaret, malların ve sermayenin ulusal sınırların dışına akışıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç şekilde gerçekleşir.⁴

1. 3. 1. İthalat

Başka ülkelerde üretilmiş malların, ülkedeki alıcılar tarafından satın alınmasıdır. Dış alım da denilmektedir. İhracatın karşıtıdır ve onunla birlikte bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalat, özel ya da tüzel kişilerce kamu iktisadi kuruluşları ya da devlet tarafından doğrudan yapılabilir. İthalat çeşitleri aşağıdaki gibi sıralanabilir.

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

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

Bedelsiz ithalat: Vergisi olmaksızın ülkeye sokulan mallar (özel eşyalar, hediyeler vb)dir.

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

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

Geçici Kabullü İthalat: İhraç etme amacıyla yapılan ithalattır.

Ankonsinyasyon İthalat: Satışın yapılması ve belirli bir vade sonunda mal bedelinin transfer edilmesi şartıyla yapılan ithalattır.

1. 3. 2. İhracat

Bir malın yabancı ülkelere döviz karşılığı yapılan satışına ihracat denir. İhracatçı Birliklerinin kapsamına giren malları ihraç edecek olan firmaların, Birliklere üye olmaları gerekmektedir. Birlik üyelik belgesine sahip olmadan bu malların ihracı yapılamaz.

Ürünün ihracata yönelik biçimde kaliteli ve uluslararası standartlara ve piyasa şartlarına uygun biçimde üretilmesinden, yurt dışında pazarlanması, reklam ve tanıtımının yapılması, dış satımının gerçekleştirilmesi, en uygun ambalaj ve nakliye biçiminin seçilmesi, ihracatçının ülkesindeki dış ticaret mevzuatını bilerek zamanında gerekli işlemleri tamamlaması ve ürünün istenilen yere zamanında teslimine kadar uzanan çeşitli aşamalardan geçerek gerçekleşir.

³ MEB - MEGEP, http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

⁴ MEB-MEGEP, http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

İhracatçı gerçek usulde vergi mükellefi olup bulunduğu ildeki Ticaret ve Sanayi Odalarına kayıtlı ve diğer kanunlara göre ihracat yapmasına bir engel bulunmayan gerçek veya tüzel kişi, tacirdir. İhracat yapan firma, ihracat yapacağı ülke için hazırlanmış olduğu formu Odalardan temin ederek doldurur. Yurt dışına gidecek malzemenin faturasını da ekleyerek bir dilekçe ile ilgili Odaya başvurur ve gerekli incelemelerden sonra belgeler tasdik edilir.



1. 3. 3. Transit Ticaret⁵

Transit ticaret, yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmadan ya da antrepodan satın alınan malın, ülkemiz üzerinden transit olarak veya doğrudan doğruya yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya ya da antrepoda satılmasıdır.

Transit ticaret talepleri, "Transit Ticaret Formu" düzenlenmek suretiyle bankalara yapılır. Transit ticarete konu olan mallarla ilgili olarak, ithalata ve ihracata ilişkin vergi, resim, harç ve fon tahsil edilmez. Gümrük İdarelerince verilebilecek izne istinaden malların Türk gümrük hattını aşarak işçilik görmek üzere fiktif depo veya antrepolara alınması "fili ithal" hükmünde değildir. Uluslararası anlaşmalarla ticareti yasaklanmış mallar ile Müsteşarlığın madde politikası itibariyle transit ticaretinin yapılmasını uygun görmediği mallar transit ticarete konu olamaz. İthalat ve ihracat yapılması yasaklanmış ülkelerle transit ticaret yapılamaz.

⁵ Milli Eğitim Bakanlığı, MEGEP, http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

1. 4. ULUSLARARASI TİCARETTE PAZARA GİRİŞ YÖNTEMLERİ⁶

Pazara nasıl girileceğinin belirlenmesi, en önemli kararlar arasındadır. Giriş şekli seçilirken ihracatçı, ihrac pazarında talep edilen hizmet düzeyinin, tarifeler ve nakliyenin, marka bilincinin ve rekabet avantajının iç pazardakilere benzeyip benzediğini göz önünde bulundurmalıdır. Pazara giriş şeklini etkileyen unsurlar başlıcalar şunlardır:

- İşletmelerin Amaç ve Hedefleri
- Girecek Ülkedeki Siyasi, Ekonomik ve Yasal çevre
- Kaynaklar
- Pazar Potansiyeli
- Rekabet Çevresi
- Ürün Karakteristiği
- Yönetimin Odaklandığı Konular

Yoğun bir rekabetin var olduğu günümüz global pazarlarında başarılı olabilmek için bu pazarlara açılmak isteyen tüm kişi veya kuruluşların her şeyden önce; rekabet ortamını iyi tanımaları ve çağdaş bir pazarlama anlayışını benimsemeleri gerekir.

Küreselleşen pazarlarda, alışılmış ulusal ve bölgesel farklılıklar ortadan kalkmaktadır. Bir işletmenin, modası geçmiş ve geçen yılın modellerini az gelişmiş ülkelere sattığı günler tarihe karışmaktadır. İşletmeler, yüzeysel, bölgesel ve uluslararası farklılıkları görmezlikten gelerek dünyayı tek büyük bir pazar olarak kabul edip öyle faaliyet göstermeyi öğrenmelidir. Günümüzde hem Türkiye’de hem diğer ülkelerde—özellikle 1980’lerin başından beri hayli yoğun biçimde işletmelerin uluslararası pazarlara açılması, yani globalleşme eğilimi görülmektedir. **Bu gelişmelerin başlıca nedenleri arasında;**

- iç pazarların durgunluğu,
- ülke içinde hükümet sınırlamaları veya dış pazarlara açılmaya verilen teşvikler,
- dış ülkelerde yabancılara konulan ticari engellerin gitgide azalması ve
- pazarların globalleşme eğilimi **sayılabilir.**

Teknolojik gelişmeler ve hızla değişen ekonomik ve politik koşullar, İşletmelerin mamullerini kendi iç pazarlarının yanında dış pazarlara da pazarlamalarını kolaylaştırmıştır.

Dış pazara girişler, şiddetlenen rekabet ortamında işletmeleri daha iyi, daha ucuz mamulleri pazara sunmaya iterken, yeni mamul geliştirmeyi de teşvik etmektedir.

Şirketleri uluslararası pazarlara yönelmeye zorlayan neden, rekabet avantajı yaratılmasının temel kaynağını oluşturan yeni fırsat ve imkânların değerlendirilebilmesidir. Yeni pazarlara girmeye karar veren firmalar için çok sayıda farklı strateji bulunmaktadır.

⁶ MEB - MEGEP, http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

Uluslararası pazarlara girişte firma tarafından verilmesi gereken kararların başında, üretimin yeni girilecek pazarda mı yapılacağı yoksa ihracat yolu ile mi pazara girileceği gelir. Karar verilirken firma yöneticileri maliyet, kalite, teslimat ve müşteri değeri konuları üzerine detaylı analizler yaparak en uygun pazara giriş yöntemi üzerinde karar kılmalıdır.

Uluslararası pazarlara girişte aşağıdaki yöntemlerden faydalanılabilir:⁷

1. Doğrudan (Direkt) İhracat

Doğrudan ihracatta ihracatçı, hiçbir aracı kullanmayarak tüm ihracat işlemlerini kendisi yapar. Doğrudan ihracatın çeşitli faydaları bulunmaktadır. Bunlar;

- Aracıları bertaraf ederek kâr marjını artırmaktadır.
- Şirket alıcısıyla daha yakın ilişkiler kurabilmektedir.
- Şirket tüm ihracat aşamalarını kontrol edebilmektedir.

Ancak diğer taraftan, doğrudan ihracatta;

- faydadan daha fazla zaman ve kaynak harcamak zorunda kalabilmekte,
- İhracatçı doğrudan risklere daha fazla maruz kalabilmektedir.

2. Dolaylı (Endirekt) İhracat

İhracat yapmak isteyen, ancak gerekli personel ve kaynağı olmayan şirketler, komisyoncular, acenteler, SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri), DTSŞ (Dış Ticaret Şirketleri), lokal alım ofisleri vasıtasıyla ihracat yapabilir. Bunların değişik ülkelere ihracat konusunda gerekli deneyimleri ve altyapıları mevcuttur. Dolaylı ihracatın çeşitli avantajları vardır. Bunlar:

- Firma ihracatın teknik ve hukuki yönlerini öğrenme yerine üretim konusunda yoğunlaşabilmektedir.
- Firma, aracının bu alandaki deneyimlerinden faydalanmaktadır.

Dolaylı ihracatın dezavantajları ise:

- Hırslı bir temsilciniz varsa mal üzerindeki kontrolünüzü kaybetme riski vardır
- Bazı araçların ihracatçılarla ilgili farklı emelleri olabilir.

İhracatçının seçebileceği diğer pazara giriş yolları şunlardır: Ortak yatırım, lisans kullanımı ve yerinde (off-shore) üretim.

3. Ortak Yatırım (Joint Venture)

İhracatçı firma ile ithalatçı firma arasındaki hisse, teknoloji transferi, yatırım, üretim ve pazarlama alanlarından biri veya birkaçının söz konusu olduğu bir ortaklık anlaşmasıdır. Bu tip anlaşmalar maliyeti yaymakta, riski azaltmakta, pazar hakkındaki bilgi ve detayları öğrenmeye olanak sağlamakta ve böylece pazara girişi kolaylaştırmaktadır.

⁷ MEB-MEGEP, http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf. [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

4. Lisans Anlaşmaları (Licensing)

Bir firma sahip olduğu teknolojik know-how, tasarım ve fikrî mülkiyet hakkını, bir sözleşmeye bağlı olarak yabancı bir firmaya, bir ödeme şekli veya telif karşılığında devredebilir. Lisans anlaşmaları yabancı pazarlara hızlı bir girişe imkân sağlamaktadır.

Ancak, lisans anlaşmaları üretim ve pazarlamadaki kontrolün kaybolmasını ve eğer anlaşma da yasaklanmamışsa istemeyerek de olsa teknolojik know-how'ın lisans kullanıcısı tarafından paylaşılmasını beraberinde getirmektedir.

Yerinde (off-shore) üretim: Bir firmanın, taşıma maliyetlerini azaltarak yasaklayıcı tarifelerden kaçınmak, düşük işçilik ve girdi maliyetlerinden yararlanmak ve devlet teşviklerinden faydalanmak için hedef pazarda bir yer tesis ederek imalat yapmasıdır.

5. İhracat Konsorsiyumları SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Modeli)

KOBİ'lerin birleşerek ihracat amacıyla bir konsorsiyum kurması ve ihracatın bu konsorsiyum tarafından gerçekleştirilmesi pazara girişte yararlı bir yöntem olarak görülmektedir.

SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri), Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracata yönelik faaliyetlerinde gönüllü olarak sermayelerini, bilgilerini, üretimlerini ve tecrübelerini bir araya getirerek ölçek ekonomisinin sağladığı avantajlara sahip olunmasını destekleyici bir modeldir.

Söz konusu modelin ihracatçılara (üyelerine) sağladığı faydalar şunlardır:

Yeni pazarlara girme ve yeni alıcılara ulaşma

- Pazarın çeşitlenmesi ve riskin azaltılması
- Büyük miktardaki siparişlerin birlikte hareket yolu ile kolaylıkla karşılanması
- Uzun dönemli yatırım ve üretim planlaması yapılabilmesi
- Birim üretim, dağıtım giderlerinde azalma
- Pazarlık gücü elde ederek daha karlı satış yapabilme
- İhracatta bilgi birikimi ve deneyim elde etme
- Döviz girdisi elde etme
- Endüstri alanında sesini duyurabilme
- İhracat giderlerinin paylaşımı nedeniyle daha az finans ile kaynak tahsisi
- Diğer aracı kurumlara alternatif olabilme
- Birlikte başarı elde etme duygusu ve bunun moral üzerine olumlu etkisi

6. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri⁸

İhracata yönelik pazarlamada bir örgütlenme biçimi olarak Türkiye'de ilk olarak "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri" bir model olarak benimsenmiş ve 1980 yılında resmî olarak uygulamaya konularak devletçe de desteklenmiştir.

⁸ Resmi Gazete, 22.12.1995 tarihli ve 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı.

Söz konusu karar hükümleri, imalatçı olmayan, ancak dış pazarlamada ihtisaslaşmış ihracatçı sermaye şirketleri eliyle ihracatın geliştirilmesi ve artırılması esaslarını düzenlemektedir.

Geçmişte KOBİ'lerin ürünlerini yoğun bir şekilde pazarlama girişiminde bulunan Dış Ticaret Sermaye Şirketleri günümüzde kendi holdinglerine bağlı şirketlerin ürünlerini pazarlamaya ağırlık vermekle birlikte bazıları hâlen KOBİ'lere yönelik faaliyetlerini sürdürmektedir.

Türkiye'de Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin yanı sıra çok sayıda Dış Ticaret Pazarlama Şirketi ihracatta aracı şirket olarak dış pazarlara ihracat yapmaktadır.

1.4. 1. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri

1.4.1.1. Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Gelişimi

Türkiye'de 24 Ocak 1980 yılında İhracata Yönelik Kalkınma Stratejisinin benimsenmesi ile birlikte Teşvik Sisteminde de köklü değişiklikler yapılmış ve sistem yeni bir yapıya kavuşturulmuştur.

Bu değişikliklerin bir sonucu olarak, Japonya, Güney Kore, Tayland, Brezilya ve hatta ABD'de uygulanan Genel Ticaret Şirketleri modeli, 18.07.1980 tarihli 8/1173 sayılı İhracatçı Sermaye Şirketlerini Teşvik Kararı ile Türkiye'de uygulamaya konulmuştur.

1980 -1991 döneminde Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin genel ihracat içindeki payları ortalama %40 olarak gerçekleşmiş, 1988 yılında ise %50 ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır.

1991 yılından itibaren Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin büyük bir bölümü yıllık ihracat hacimlerini korumuşlardır. Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin son beş yıllık performanslarına bakıldığında, genel Türkiye'nin ihracatının içerisindeki paylarının %30 seviyelerinde olduğu gözlemlenmektedir.

1.4.1.2. Dış Ticaret Sermaye Şirketi Olabilmenin Şartları

22.12.1995 tarihli ve 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı uyarınca "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" statüsü verilmesi, geri alınması ve Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin sorumlulukları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir

Ödenmiş sermayeleri en az 2 milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında; en az (FOB) 100 milyon ABD doları veya eş değerdeki fiili ihracatı gerçekleştiren (transit ve bedelsiz ihracat hariç) anonim şirketlere, her yılın Ocak ayının son gününe kadar başvurulması kaydıyla "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" statüsü verilebilir veya hâlihazırda Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsünü haiz firmalar için söz konusu statü yenilenebilir.

Ait olduğu yıl yürürlükteki Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine İlişkin Kararda yer almayan şirketlere; talepleri halinde, başvuru tarihi itibarıyla 12 ay geriye gitmek suretiyle yapılacak inceleme sonucunda, yukarıdaki şartları haiz olduklarının belirlenmesi durumunda, yürürlükteki Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine İlişkin Karara ek yapılmak suretiyle Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsü verilebilir.

Dış Ticaret Müsteşarlığınca yapılan inceleme sonucunda gerekli şartları haiz olduğu belirlenen şirketlere “Dış Ticaret Sermaye Şirketi” statüsü verilerek Resmi Gazete’de yayımlanır. Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsü, yayımlandığı tarihten itibaren müteakip yıla ait Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine İlişkin Karar yayımlanmaya kadar geçerlidir.

1.4.1.3. Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsünün Geri Alınması

Yanıtıcı bilgi ve belge kullanılması suretiyle Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsü almış bulunan şirketlerin bu statüleri, şartların yerine getirilmediğinin tespiti halinde, verildiği tarih itibarıyla geri alınır.

DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ LİSTESİ/2011

10 Mart 2011 tarihli ve 27870 sayılı Resmi Gazete’de Yayımlanan Listedeki Dış Ticaret Sermaye Şirketleri

No	Şirketin Ünvanı	No	Şirketin Ünvanı
1	AK-PA TEKSTİL İHRACAT PAZARLAMA A.Ş.	28	İZMİR DEMİR ÇELİK SANAYİ A.Ş.
2	ARÇELİK A.Ş.	29	KAPTAN METAL DIŞ TİCARET VE NAKLIYAT A.Ş.
3	ARÇELİK LG KLİMA SAN. VE TİC. A.Ş.	30	KİBAR DIŞ TİCARET A.Ş.
4	BEYPA DIŞ TİC. VE TEKSTİL SAN. A.Ş.	31	MAN TÜRKİYE A.Ş.
5	BİRGİ BİRLEŞİK GİYİM İHRACATÇILARI DIŞ TİC. A.Ş.	32	MENDERES TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
6	BORUSAN İSTİKBAL TİCARET T.A.Ş.	33	MERCEDES-BENZ TÜRK A.Ş.
7	BOSCH SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	34	NOKSEL ÇELİK BORU SANAYİ A.Ş.
8	BOYDAK DIŞ TİCARET A.Ş.	35	NURSAN ÇELİK SANAYİ VE HADDECİLİK A.Ş.
9	BSH EV ALETLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	36	OYAK-RENAULT OTOMOBİL FABRİKALARI A. Ş.
10	ÇOLAKOĞLU DIŞ TİCARET A.Ş.	37	PERGAMON-STATUS DIŞ TİCARET A.Ş.
11	DİLER DIŞ TİCARET A.Ş.	38	PETKİM PETROKİMYA HOLDİNG A.Ş.
12	DSD DERİ SANAYİCİLERİ DIŞ TİCARET A.Ş.	39	RAM DIŞ TİCARET A.Ş.
13	DTS DENİZLİ TEKSTİL DIŞ TİCARET A.Ş.	40	SANKO DIŞ TİCARET A.Ş.
14	EGE ÇELİK ENDÜSTRİSİ SAN. VE TİC. A.Ş.	41	SARBUYSAN ELEKTROLİTİK BAKIR SAN VE TİC.A.Ş.
15	EKOM ECZACIBAŞI DIŞ TİCARET A.Ş.	42	SEKTÖR DIŞ TİC. A.Ş.
16	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.	43	ŞİŞECAM DIŞ TİCARET A.Ş.
17	ETSUN ENTEGRE TARIM ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.	44	TAHA PAZARLAMA VE MAĞAZACILIK A.Ş.
18	EVYAP INTERNATIONAL DIŞ TİCARET A.Ş.	45	TEMSA GLOBAL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
19	GAAT DIŞ TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	46	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.
20	GSD DIŞ TİCARET A.Ş.	47	TRAKYA TEKSTİL VE GİYİM SANAYİCİLERİ VE DIŞ TİCARET A.Ş.
21	HABAŞ SİNAİ VE TIBBİ GAZLAR İSTİHSAL END. A.Ş.	48	TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.
22	HEY DIŞ TİCARET A.Ş.	49	VESTEL DIŞ TİCARET A.Ş.
23	HYUNDAI ASSAN OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	50	YEŞİM SATIŞ MAĞAZALARI VE TEKSTİL FABRİKALARI A. Ş.
24	İÇDAŞ ÇELİK ENERJİ TERSANE VE ULAŞIM SAN. A.Ş.	51	YÜCELBORU İHR. İTH. VE PAZARLAMA A.Ş.
25	İSKENDERUN DEMİR VE ÇELİK A.Ş.	52	ZORLU DIŞ TİCARET A.Ş.
26	İSTANBUL DIŞ TİCARET HİZMETLERİ A. Ş.	53	ÜNİTEKS GIDA TEKSTİL MOTORLU ARAÇLAR SAN. VE TİC. A.Ş.
27	İSTANBUL GIDA DIŞ TİCARET A.Ş.		

1.4.1.4. Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Avantajları

- KDV iadelerinde teminat kolaylığı,
- Dâhilde İşleme Rejiminde teminat kolaylığı,
- Eximbank TL ve döviz kredilerinde indirimli faiz uygulaması, kredi temininde indirimli teminat kolaylığı,
- Onaylanmış kişi statüsü edinmek yoluyla, gümrük işlemlerinde kolaylık,
- Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin, ihraç ürünlerimizin tanıtılması, çeşitlendirilmesi, pazar paylarının artırılması ve yeni pazarlara girilmesi amacıyla Devlet Yardımlarından öncelikle yararlandırılmaları sağlanır.

1. 5. ULUSLARARASI TİCARETİN YARARLARI⁹

Küresel düşünmek, tüm dünyayı bir pazar olarak görmektir. Pek çok ülkeye satış yapabileceğinizi düşünmek yeni bir vizyona sahip olmak demektir. İhracat ile;

İhracat başlıca yararları;

- Firmaya düzenli para akışı, yeterli işletme sermayesi sağlar.
- İş süreçlerini kolaylaştırır.
- İş büyümenin en iyi yoludur.
- Karlılık artar.
- Daha çok kişiye iş sağlanır.
- Devalüasyona karşı korur.
- Diğer kültürlerle ilişki nedeniyle kişisel tatmin, firmaya daha da gelişme motivasyonu sağlar.
- Dünya nüfusunu düşünülür ise çok sayıda müşteriye ulaşılır.
- Makro ekonomik krizlere karşı daha dayanıklı olunur.
- Marka diğer ülkelerde tanıtılır.
- Mevsimsel satışlardaki dalgalanmalar dengelenir.
- Pazar çeşitlendirmesiyle risk dağıtılır.
- Rakiplerin küçülttüğü iç pazara bağımlı kalınmaz. Tüm pazarlarda rekabet edebilirliğiniz artar.
- Satışlar artar.
- Teknoloji ve inovasyon/yenilikçilik kapasitesini sürekli artırma imkanı sağlar.
- Uluslararası iş dünyasının bir parçası olmayı sağlar.
- Üretim kapasitesini tam kullanarak birim maliyetlerini düşürür.
- Ürünlerin yaşam süresi uzar.

Uluslararası Ticaret Yapma Nedenleri

- Ülkelerin kaynak donanımlarının farklılığı: Mukayeseli avantajlar
- Ülkelerin bazı malların üretiminde uzmanlaşmaları: Kalite ve fiyat
- İç ve dış fiyatlar arasındaki farklılık: Ölçek ekonomileri
- İhtiyaç fazlası ürünlerin değerlendirilmesi
- Yatırım mallarının temininde kolaylık

⁹ İGEME, www.igeme.org.tr/ig/section-ig-fayda.cfm, [Erişim Tarihi: 24.04.2011].

- Sermaye birikiminin sağlanması
- Farklılaştırılmış mallar ve talepler
- Yeni iş sahalarının açılması
- Teşvikler ve yardımlar

Yurt Dışı Satış ile Yurt İçi Satış Arasındaki Başlıca Farklar

- Bankacılık sistemi yer alır,
- Bürokrasi vardır.
- Çok çeşitli taşıma sistemleri kullanılır.
- Genellikle yabancı para birimleri kullanılır.
- Hataların telafisi yüksek maliyetlidir.
- Ödeme sistemleri farklılık gösterir.
- Örf, adet, farklı kültür, ticari ahlak gibi faktörler dâhil olur.
- Uluslararası anlaşmaları uygulanır.
- Risk yüksektir.

İhracatta riskleri ortadan kaldırabilmek için;

- İyi bir sözleşme,
- Kredi sigortası,
- Taşıma sigortası,
- Kur risklerine karşı **türev ürünlerden** faydalanılmalıdır. Döviz türev ürünlerine çalışmanın üçüncü bölümünde ayrıntılı olarak yer verilmiştir.

Tablo 1.4: Türkiye'nin Yıllara Göre Uluslararası Ticaret Verileri (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Denge	Hacim	Yıllar	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
1923	51	87	-36	138	1967	522	685	-163	1.207
1924	82	101	-19	183	1968	496	764	-268	1.260
1925	103	129	-26	232	1969	537	801	-264	1.338
1926	96	124	-28	220	1970	588	948	-360	1.536
1927	81	108	-27	189	1971	677	1.171	-494	1.848
1928	88	114	-26	202	1972	885	1.563	-678	2.448
1929	75	124	-49	199	1973	1.317	2.086	-769	3.403
1930	71	70	1	141	1974	1.532	3.778	-2.246	5.310
1931	60	60	0	120	1975	1.401	4.739	-3.338	6.140
1932	48	41	7	89	1976	1.960	5.129	-3.169	7.089
1933	58	45	13	103	1977	1.753	5.796	-4.043	7.549
1934	73	69	4	142	1978	2.288	4.599	-2.311	6.887
1935	76	71	5	147	1979	2.261	5.069	-2.808	7.330
1936	94	74	20	168	1980	2.910	7.909	-4.999	10.819
1937	109	91	18	200	1981	4.703	8.933	-4.230	13.636
1938	115	119	-4	234	1982	5.746	9.235	-3.489	14.981
1939	100	93	7	193	1983	5.728	9.235	-3.507	14.963
1940	81	50	31	131	1984	7.134	10.757	-3.623	17.891
1941	91	55	36	146	1985	7.958	11.343	-3.385	19.301
1942	126	113	13	239	1986	7.457	11.105	-3.648	18.562
1943	197	155	42	352	1987	10.190	14.158	-3.968	24.348
1944	178	126	52	304	1988	11.662	14.335	-2.673	25.997
1945	168	97	71	265	1989	11.625	15.792	-4.167	27.417
1946	215	119	96	334	1990	12.959	22.302	-9.343	35.261
1947	223	245	-22	468	1991	13.594	21.047	-7.453	34.641
1948	197	275	-78	472	1992	14.715	22.871	-8.156	37.586
1949	248	290	-42	538	1993	15.345	29.428	-14.083	44.773
1950	263	286	-23	549	1994	18.106	23.270	-5.164	41.376
1951	314	402	-88	716	1995	21.637	35.709	-14.072	57.346
1952	363	556	-193	919	1996	23.224	43.627	-20.403	66.851
1953	396	533	-137	929	1997	26.261	48.559	-22.298	74.820
1954	335	478	-143	813	1998	26.974	45.921	-18.947	72.895
1955	313	498	-185	811	1999	26.588	40.671	-14.083	67.259
1956	305	407	-102	712	2000	27.774	54.503	-26.729	82.277
1957	345	397	-52	742	2001	31.334	41.399	-10.065	72.733
1958	247	315	-68	562	2002	36.059	51.554	-15.495	87.613
1959	354	470	-116	824	2003	47.253	69.340	-22.087	116.593
1960	321	468	-147	789	2004	63.167	97.540	-34.372	160.706
1961	347	510	-163	857	2005	73.476	116.773	-43.297	190.249
1962	381	622	-241	1.003	2006	85.534	139.576	-54.041	225.110
1963	368	688	-320	1.056	2007	107.212	170.057	-62.844	277.270
1964	411	537	-126	948	2008	132.003	201.823	-69.820	333.825
1965	464	572	-108	1.036	2009	102.129	140.926	-38.797	243.055
1966	491	718	-227	1.209	2010	113.975	185.535	-71.559	299.510

Kaynak: DTM, Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı.

Örnek Olay¹⁰: DURGUNLUĞA KARŞI PAZARI ÇEŞİTLENDİRDİLER**TÜRK MERMERİ KALİTELİ KAYNAKLARDAN, İŞLENMİŞ OLARAK, KATMA DEĞERLİ OLARAK İHRAÇ EDİLİYOR.**

Firma Adı: İVME MERMER MADENCİLİK LTD. ŞTİ.

Yetkili: Savaş Pervanlar (Genel Müdür)

Adresi: Gazi paşa Mah. Maraş Cad. Suluhan İş Merkezi Kat. 4 No: 109 Trabzon

Tel – Faks: 0-462-326 13 38, 0-462-326 98 41

E-posta: info@ivmemarble.com

Web Sitesi: www.ivmemarble.com

Yönetici Özeti

İvme Mermer Madencilik Ltd. Şti. 2007 yılında Savaş ve Mehmet Pervanlar kardeşler tarafından Trabzon'da kurulmuş bir dış ticaret firmasıdır. Ülke genelinde üretilen tüm mermer, doğal taş ve oniks ürünlerini talep eden ülkelerdeki müşterileri için satın alıp, ihracatını yapmaktadır. Türkiye'deki bazı ocaklarla satış anlaşmaları bulunmaktadır. Firma 2009 yılında kendine ait bir mermer ocağını işletmeye başlayıp, ihracatta kullanmayı düşünmektedir. İvme Mermer 2008 İMİB (İstanbul Maden İhracatçıları Birliği) ONYX ham blok ihracatçıları listesinde ilk sırada yer almıştır.

¹⁰ MEB - İGEME, <http://www.igeme.org.tr/ig/pdfs/ivme.pdf>, [Erişim Tarihi: 20.04.2011].

Firma Hakkında Kısa Bilgi

“Hedefimiz, ülke ve dünya genelindeki yenilikleri adım adım takip edip, müşterilerimize en iyi fırsatları sunarak ihracatı gerçekleştirmektir. İşimiz, hizmet ve kaliteyi hak ettiği değerde yurtdışına sunup, ülkemize döviz girdisi sağlayarak katma değer yaratmaktır. Yurtdışında sadece belli bir bölgede hareket etmiyoruz. Türkiye dışındaki ülkelere de ürün satışında rol oynamaktayız. Bu yüzden sektörle ilgili her türlü ürünü tüm alıcı firmalara teklif ediyoruz. Firmamız kurulduğu günden beri ihracata yönelik olarak konumlanmıştır. Şu anda satışlarımızın tamamını yurtdışına yapmaktayız.”

İvme Mermer Madencilik Ltd. Şti. 2007 yılı Kasım ayında kurulmuştur. Mermer ve doğal taş sektöründe, Türkiye'nin her yerinden çıkan ürünleri yurtdışındaki müşterilerine ihraç ederek sürekli yükselen ivmesiyle yoluna devam etmektedir. Kurucu kardeşlerden 1980 doğumlu Savaş Pervanlar 19 Mayıs Üniversitesi Çevre Mühendisliği bölümünden 2003 yılında mezun olmuştur. Firmanın kurulmasında Savaş Bey'in üniversite eğitimini tamamladıktan sonra mermer sektörünün en büyük firmalarından birinde üretim takibi, mermer ocak işletme takibi ve satış bölümlerinde çalışmış olması ve sektör deneyimi en büyük etken olmuştur. İvme Mermer, 2009 yılı itibarıyla yurt dışında kırkın üzerinde müşteri portföyüne ulaşmış olup, sadece belli bölgelere bağımlı kalmamıştır. Firma müşterileri, Avrupa, Orta-doğu, Asya, ABD ve Güney Latin Amerika bölgelerinde faaliyet gösteren fabrika, depocu, proje uygulayıcısı ve tüccarlardır.



Ayrıca, firma Brezilya ve Hindistan'dan birer firmanın da Türkiye acenteliğini yürütmektedir.

Sektörde % 60 civarında hatta üzerinde ham ürün ihraç edilmektedir. İvme Mermer, katma değeri yüksek nihai ürünlere yönelmek gerektiğine inanarak ağırlıklı olarak işlenmiş ürünlerin ihracında yoğunlaşmıştır. Ürün portföyünde Türkiye'deki doğal taş ve mermer ocaklarında çıkan tüm ürünler yer almaktadır.

Firmada iki kurucu ile birlikte bir ihracat müdürü ve bir muhasebeci toplam dört kişi çalışmaktadır. Savaş Bey ocak-fabrika takibi ve müşteri ilişkilerini götürmektedir.

“Bizim sektörde bir deyim vardır: Mermerin tozunu yutmuşsanız o işten geri dönüş yoktur. “

Neden İhracat?

1) “Temelde aldığımız sektör eğitimi, ilk çalıştığım işletmenin sürekli ihracat yapıyor olması, ileri dünya görüşü ve de en önemlisi yaptığımız satışlardan elde edilen katma değer ve ülkeye yaptığımız katkı bana büyük bir haz veriyor. Bana

göre ihracat bir kahramanlık öyküsüdür ve kendimi o grup içinde düşünmekten büyük keyif alıyorum.

2) Ülkemin ürünlerini yurtdışındaki alıcılara satarak ülkeye döviz girdisi sağlamak beni tetikleyen en önemli nedenlerdendir.

3) Bir diğer önemli neden ise özellikle AB ülkeleriyle yaptığımız ticaretin tam bir profesyonellik ve kalite anlayışı ile yürümesi ve çalışma anlayışımıza çok uygun olmasıdır.”

İhracata Ön Hazırlık

Savaş Bey doğal taş sektöründe üretimden pazarlama ve satışa kadar geniş bir yelpazedeki deneyimi nedeniyle ürünlerin hangi ülkelere ve alıcılara satılabileceğini iyi biliyordu. 2007 yılında şirketi kurduktan sonra yapılan ilk şey, birlikte çalışacakları tedarikçilerle anlaşmalar yapmak olmuştur. Firma Türkiye'nin her yerinden farklı ürünleri yelpazesinde bulundurarak, ürün çeşitlendirmeye özen göstermiştir. Üretimde arzadaki sürekliliği ve kaliteyi sağlamak için bu çok akıllıca bir davranış olmuştur.

Daha sonra numune göndererek, katalog/broşürlerle alıcı firmaları hem fuarlarda hem de kendi ülkelerinde ziyaret ederek, en etkili pazarlama şekli olan 'yüz yüze' pazarlama yöntemi kullanılmıştır.

İnsan ilişkileri ve karşı tarafa verdiğiniz güven ihracatta sunulan fiyattan daha önemli ve belirleyici bir faktördür. Satış için görüşme yapılan firmalar İvme'nin profesyonel anlayışla gösterdiği yaklaşımı anlamışlar ve olumlu geri dönüşler başlamıştır.



“Yurtdışında alıcıların en fazla etkilendiği konular 'doğru ürün, uygun fiyat, satışta süreklilik ve karşı tarafa verilen güven' duygusudur. Burada sürekli güven duygusundan bahsediyoruz çünkü karşınızda her zaman sizden daha tecrübeli insanlar var ve sonuçta iş görüşmesi sırasında yüz yüze bakıyorsunuz ve en önemlisi gözlerin söyledikleri. Hedefimiz görüştüğümüz her 10 firmadan en az üçünün bize geri dönerek teklif istemesiydi ve bunu çok kısa bir sürede başardık.”

İlk İhracat

“Benim için önemli olan ilk ihracat deneyimi kendi işimi kurmadan önceki çalıştığım firmada yaptığım satıştır. 2003 yılında İzmir Doğal Taş - Mermer Fuarı'nda Çinli bir alıcıya 600 ton blok mermer satmayı başarmam ihracat konusunda önümde pepyeni bir ufuk açtı.

İvme Mermer olarak ilk ihracatımızı İtalya'ya gerçekleştirdik. Bundan önce iki veya üç defa denememiz olmuştu. Profesyonellik anlamında İtalyanlardan çok şey öğrendik. Onlarda kalite anlayışı bize göre çok daha ileride, bu nedenle de müşterilerin beklentilerine fazlasıyla cevap veriyorlar.”



İlk İhracat Sonrası Yapılan Çalışmalar

İvme Mermer açısından ihracatta başarılı olmak için en önemli konular önem sırasına göre; bilgi ve know-how, network ve ilişkiler ve çok iyi derecede yabancı dil bilgisidir. Savaş Bey ihracat için birden fazla yabancı dil bilgisi gereğinden yola çıkarak İtalyanca ve Çince dil öğrenimine başlamıştır.

Sektörün en önemli üç fuarı olan; o İtalya Verona'daki Doğal Taş ve Mermer Fuarı, o Çin'deki Doğal Taşlar Fuarı ve o İzmir Doğal Taş ve Mermer Fuarı her yıl mutlaka ziyaret edilerek yeni bağlantılar oluşturulmaktadır.

Savaş Bey, fuarların en iyi pazarlama ortamı olduğuna inanmaktadır.

Ürün portföyü çok çeşitli olduğu için dışarıdan gelen alım taleplerinde bunları aktarmak ciddi emek gerektirmektedir. Üretici fabrika ve ocakların kalite belgelerinden daima bahsedilmektedir.

2009 yılı itibariyle 40'ın üzerinde müşteriye ulaşılmıştır. 2009'daki durgunluk önceden tahmin edildiği için Latin Amerika üzerinde özellikle durulmuş ve başarılı olunmuştur. Halen ABD, Arjantin, Brezilya, Çin, Hindistan, İsviçre, İtalya, Mısır, Portekiz, Puerto Rica ve Yunanistan'a satış yapılmaktadır. İhracat operasyonları için bir kişi daha işe alınacaktır.

İvme Mermer, ihracatın kendilerine sağladığı dünya görüşü, insan ilişkileri, ülke ekonomisine desteği, maddi güçlenme ve kurumsallaşmasına katkısından çok memnundur. “Ulaştığımız hedefler öncelikle sektör olarak özgüven, kaliteli üretim, global dünyada aldığımız pazar payı ve firmamızı bir marka haline getirmek olmuştur.”

İvme Mermer mutlaka ihracat yapılacak ülke hakkında önceden gerekli araştırmaları yapmakta, riskli bölgeleri elemektedir.

İhracatta Yaşanan Sorunlar

- ✚ Ürünü, ham veya ara ürün olarak değil de nihai ürün olarak pazar gereksinimlerine hazırlamak zaman zaman sıkıntı yaşatmıştır. Sektörde % 60 civarında hatta üzerinde ham ürün ihraç edilmektedir.
- ✚ Dövizdeki oynamalardan kaynaklı olarak maliyet hesaplarında ve fiyatlandırma beş yıldır sorun yaşanmaktadır.
- ✚ Fiyatta Türk firmalarının birbiriyle rekabeti sıkıntı vermektedir.
- ✚ Zaman zaman mermer fabrika veya ocaklarından kaynaklanan makine arızaları veya mermer ocaklarındaki kötü hava koşulları yüzünden teslimatlarda sıkıntı yaşanabilmektedir. Ancak karşı tarafa dürüst bilgi verildiği sürece her şey halledilmektedir.

İhracatçı Firmalara Tavsiyeler

“İsteyince başarılmayacak hiç bir şey yoktur bu hayatta. Önemli olan var olan ‘azim ve istek’ gücünü kontrollü kullanmamızdır. Hiç bir başarı rahatlıkla elde edilemez. İhracat çok ciddi takip, sabır, zaman ve özgüven isteyen bir iştir. İhracatta başarıyı yakalarken en doğru yaptığımız şey, işimizin hakkını vererek ihracat yapmak. En büyük desteği öncelikle tedarikçilerimiz olan mermer ocakları ve mermer fabrikalarından ardından da müşterilerimizden aldık.



İşe başlarken ciddi bir fizibilite çalışması yapılması çok önemlidir. Bizler daha önceden deneyimli ve donanımlı olduğumuz için bazı gerçekleri görmemiz zor değildi çünkü onları zaten yaşayarak öğrenmiştik. Ama yeni başlayacaklar için kapsamlı bir altyapı çalışması ve pazar araştırması yapılması gereklidir.

İhracata bugün başlasam yine aynı şeyleri yapar, üzerine mutlaka faydalı olan Pazar teknikleri ve elde edilen tecrübeleri eklemek isterdim.

Her yıl hedefi artırarak bir önceki yılın üzerinde satış yapmak gerekiyor. Bunun için de ocak işletmeciliği ve ‘re-export’ a ağırlık vereceğiz.

Sektördeki yenilikler ve yeni üretimleri de takip ediyoruz. Başarı için sektörün takibi çok önemli. Özellikle, kriz dönemlerinde çok dikkatli olmalarını, doğru pazarlara çok fazla risk almadan satış yapmalarını, döviz kuruna karşı daha hassas olmalarını tavsiye ediyoruz. Global krizin kesinlikle özgüven bunalımı yaşatmaması gerektiğini, kaldığımız yerden yola devam etmemiz gerektiğini ve yapacak daha çok işimiz olduğunu söylemek isterim. Çok üretmek değil, satılanı üretmek altın kural olmalıdır.”

2. Bölüm

ULUSLARARASI TİCARET İŞLEMLERİNDE KULLANILAN BELGELER

Eğitim, edinilen bilgilerin hayata uygulanması
sanatının kazanılması sanatıdır.

A.N. Whitehead

1. ATA Karneleri
2. Bitki Sağlık Sertifikası ve Veterinerlik Sertifikası
3. Çeki Listesi
4. Ekspertiz Raporları
5. Gümrük Beyannamesi (İthalat veya İhracatçının Beyannamesi)
6. İhracatçı veya İthalatçı ile ilgili yazışmalar
7. Gümrük Müşavirlik Faturası
8. İhracat veya İthalat Faturası
9. Helal Belgesi
10. İmalatçının Analiz Belgesi
11. Konsolosluk Faturası
12. Konşimento (Taşıma Senedi)
13. Menşe Şahadetnamesi
14. Navlun Fatura
15. Proforma Fatura
16. Radyasyon Belgesi
17. Serbest Dolaşım Belgesi
 - EUR. 1
 - A.TR
18. Sigorta Poliçesi
19. Taşıma Belgeleri
20. TSE Belgesi



Bu bölümde yer verilen belgelerin tamamı ticari hayattan edinilmiş gerçek belgeler olup kurum ve kuruluşların isimleri karartılmıştır. Yerine ticari hayatla hiçbir ilişkisi bulunmayan yazarın hayali olarak düzenlediği şirket bilgilerine yer verilmiştir. Dolayısıyla kullanılan belgelerin hiçbir kurum ve kuruluş ile ilgisi bulunmamaktadır. Ayrıca belgeleri sağlayan kişi ve kuruluşlara teşekkür ederiz.

2. ULUSLARARASI TİCARET İŞLEMLERİNDE KULLANILAN BELGELER

Uluslararası ticarete çok sayıda belge kullanılmaktadır. Kullanılan bu belgelere genel olarak vesaik denilmektedir. Bu vesaikler (belgeler) ülkeden ülkeye ve üründen ürüne farklılık göstermekle birlikte genel olarak kullanılan belgeleri BM (Birleşmiş Milletler) ve Uluslararası Ticaret Odası (ICC-International Chamber of Commerce) standartlaştırmaya yönelik çalışmalarını sürdürmektedir.

Uluslararası ticarete, birbirini hiç tanımayan, ekonomik sistemleri, paraları, ticari alışkanlıkları, iş kültürleri birbirinden farklı olan kurum ya da kuruluşların gerçekleştirdiği bu ticaret belgelere dayanılarak yapılır. Bu belgeler dış ticaretin gerçekleştiği ülkelere ve bu ülkelerin dış ticaret mevzuatına, ticarete konu olan ürünün özelliklerine, nakliye ve teslim şekline göre değişmektedir.

İhracatta kullanılan belgelerdeki eksik ve hatalar, ihracatçının fazladan maliyet üstlenmesine ve mal tesliminde gecikmelere yol açmaktadır. İhracata ilişkin belgeleri doldururken yapılan hatalarda, ülke toplamına bakıldığında milyonlarca dolar zarara neden olabilmekte ve bu bedeli de genellikle ihracatçılar ödemektedir. Bu nedenle belgelerin dikkatle ve özenle doldurulması tüm bu kayıpların önlenmesi ve müşteri açısından güven unsurunun devamının sağlanmasında büyük önem taşımaktadır. **İhracatçının yaşadığı olumsuzluklar üç başlıkta toplanabilir:**

1. İhracat bedelinin geç tahsil edilmesinden dolayı ödemelerdeki gecikmeler nedeniyle gecikme faizi yüklenimi,
2. İhracatta kullanılan belgelerin eksik veya yanlış doldurulması nedeniyle ortaya çıkan sorunları çözmek için harcanan para ve zaman kaybı, (telefon faturaları, yeniden düzenlenen belgelerin kurye ile gönderilmesi, bankanın yeniden yapılan işlem için komisyon alması gibi zararların oluşması)
3. En önemlisi ise ihracatçı ve müşteri arasındaki ilişkilerin olumsuz yönde etkilenmesidir. Eksik veya hatalı belgeler nedeniyle yaşanan sıkıntılar ve gecikmelerden dolayı ihracatçı ile ithalatçı arasındaki iş ilişkisi bozulabilir.

Belgelerin firma adına imza yetkisi olan kişilerce doldurulması, firmaya ait standart formlarda yer alan bilgilerin doğruluğu ve işi yapan kişinin dikkatli ve özenli olması da önem taşımaktadır.

Uluslararası ticarete kullanılan belgelerin standartlaştırılması, basitleştirilmesi ve bunun da ötesinde; bilişim teknolojilerinin sağladığı olanaklarla elektronik ortamlarda zaman ve yer kısıntısını aşarak daha da hızlı gerçekleştirilmesi için çalışmalar yapılmaktadır. Birleşmiş Milletler ve Dünya Ticaret Örgütü'nün öncülük ettiği bu çalışmalar uzun vadede kişilerden kaynaklanan hataları en aza indirecek ve otomasyonu sağlayacaktır.

İHRACAT İŞLEMLERİNDE KULLANILAN BELGELER	
Belge ve İzin Veren Kuruluşlar	Alınması Zorunlu Belge ve İzinler
Gümrük Müsteşarlığı	- Bedelsiz İhracat - Döviz Beyan Tutanağı - Gümrük Beyannamesi - Onaylanmış Kişi Statü Belgesi
Maliye Bakanlığı	- Özel Fatura
Dış Ticaret Müsteşarlığı	- Dahilde İşleme İzin Belgesi - Hariçte İşleme İzin Belgesi - Standart Kontrol Belgesi - Ticari Kiralama
Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı	- CITES Belgesi - Damızlık Büyük ve Küçük Baş Hayvan İhracatı - Doğa Mantarı İhracatı - Doğal Çiçek Soğanları İhracatı - Gübre İhracatı - Hayvansal Ürünlerle İlgili Sağlık Sertifikası - Su Ürünleri İhracatı - Tohum İhracatı - Veteriner İlaçları İhracatı - Yarış Atları İhracatı - Yem İhracatı - Zirai Mücadele İlaç ve Aletleri
Çevre ve Orman Bakanlığı	- Av Hayvanları İhracatı - CITES Belgesi - Tehlikeli Atıkların İhracatı
Milli Savunma Bakanlığı	- Harp Silah ve Mühimmatları İhracatı
Sağlık Bakanlığı	- Afyon ve Haşhaş Kellesi İhracatı - Uyuşturucu Maddelerin İhracatı
Kültür ve Turizm Bakanlığı	- Antika Hediye Eşya - Halı Ekspertiz Raporu
Valilikler	- Uygunluk Belgesi (Sınır Ticaret Merkezi)
Sanayi ve Ticaret Odaları, Ticaret Borsaları	- A.TR Belgesi - ATA Karneleri - Borsa Tescil Beyannamesi - Ekspertiz Raporu - EUR.1 Belgesi - GSP Formu (Form A) - İşlenmiş Lüle taşı İhracatı - Menşe Şahadetnamesi
İhracatçı Birlikleri	- Kayda Bağlı İhracat - Konsinye İhracat - Kredili İhracat - Takas / Bağlı Muamele - Kotaya Tabi Ürünlerin İhracatı - Nihai Kullanım Sertifikası
Şeker Fabrikaları Genel Müdürlüğü	- Şeker İhracatı
Müftülükler	- Helal Belgesi
Türkiye Atom Enerjisi Kurumu	- Radyasyon Analiz Belgesi (Ari / Sarı Belgesi) - Nükleer Alanda Kullanılan Malzeme, Ekipman ve İlgili Teknolojinin İhracatı
Bankalar	- Transit Ticaret - Döviz Alım Belgesi ve Döviz Satım Belgesi

Türkiye’de gümrüklere ibraz edilen ıslak imza taşıması zorunlu olan belge çeşidi sayısı 200’ün üzerindedir. Dış Ticaret Müsteşarlığı başkanlığında ve Gümrük Müsteşarlığı koordinasyonunda yürütülen “Dış Ticarete e-Belge Projesi, e-Dış Ticaret İşlemleri Projesi” kapsamında, bu belgeler içinde ortak olan belge sayısı 15’e indirgenmiş olup anılan proje ile dış ticaret işlemlerinde kullanılan bilgi ve belgelerin elektronik ortamda paylaşılması, belgelerin sadeleştirilip sayısının azaltılması yolu ile ticaretin kolaylaştırılması hedeflenmektedir (İGEME, 2005).



Kaynak: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri, www.oaib.gov.tr/tr/ihracatta-kullanilan-belgelerin-akis-semasi, [Erişim Tarihi: 24.04.2011].

2. 1. GÜMRÜK BEYANNAMESİ

Türkiye'den yurt dışına çıkacak olan ihracat konusu malların yetkili gümrük idaresine beyanname ile bildirilmesi zorunluluğu vardır. Bu zorunluluk Gümrük Beyannamesi ile gümrüğe gelen malların kontrolünün yapılabilmesi için düzenlenerek ilgili ihracatçı birliği tarafından onaylandıktan sonra gümrük idaresine sunulan belgedir.

Gümrük Beyannameleri;

- Gümrük idaresine tescil için sunulduktan sonra beyan edilen malların türü, niteliği ve fiyatı gibi hususlarda değişiklik yapılamaz.
- İhracatçı veya ihracatçının kanuni mümessil veya vekilleri tarafından düzenlenir.
- Üzerinde hiçbir şekilde kazıntı ve silinti yapılmaz.
- Gümrük idaresi tarafından kontrolü yapıldıktan sonra kayıt sıra numarası ve kayıt tarihi yazıldıktan sonra **tamamlanır**.

Gümrük beyanı;

- a) Yazılı olarak,
- b) Sözlü olarak,
- c) Bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla,
- d) Eşya sahibinin bu eşyayı bir gümrük rejimine tabi tutma isteğini ifade ettiği herhangi bir tasarruf yoluyla, **yapılabilir**.

Gümrük beyannamesi, beyanname ve diğer belgelerin basım ve dağıtımı

Yazılı beyan, gümrük beyannamesi ile yapılır. Ayrıca, ilgili gümrük rejimi uyarınca beyanın yapıldığı Elçilik Mektubu, Kurye Mektubu, TIR Karnesi, ATA Karnesi, Kumanya Listesi, Déclaration en Douane gibi belgeler gümrük beyannamesi olarak kabul edilir.

A tipi genel antrepolara konulan eşya için gümrük idaresine antrepo beyannamesi yerine, işleticiler tarafından doldurulan ve imzalanan Antrepo Giriş Listesi verilir.

Beyanda bulunacak kişilerin gümrük idaresinin bilgisayar sistemine veri girişinde bulunabilmeleri için gümrük idaresinden önceden alınan kullanıcı kodu ve şifre sahibi olmaları gerekir.

Bu Yönetmelikte geçen beyanname ve diğer belgelerin basımı, dağıtımı, bunlardan alınacak ücret ve tahsil şeklini belirlemeye, gümrükte kullanılan her türlü defter veya belgenin bilgisayar ortamında hazırlanmış olması halinde bu belgelerin kabulüne Müsteşarlık yetkilidir.

Beyannamede Kalem

Bir beyannamenin iki veya daha fazla kalemi kapsamı halinde, beyana karşılık gelecek vergi ve ceza bakımından her kalem ayrı bir beyan sayılır. Bir kalemin eksik veya fazlası diğer kalemin fazla veya eksikliğine mahsup edilemez.

Türk Gümrük Tarife Cetvelinde aynı tarife pozisyonunun alt açılımında bulunan ve aynı kanuni veya tercihli vergi oranına tabi olan eşya bir kalem sayılır. Başka tarife pozisyonlarına girdiği halde vergi oranları aynı olan eşya bu hükmün dışındadır.

Beyanda bulunacaklar

Beyan, doğrudan eşya sahipleri veya temsilcileri tarafından yapılır.

Devlet, belediye, il özel idareleri ve diğer kamu tüzel kişilerinin amir ve memurları, özel hukuk tüzel kişilerinin kendilerini temsile yetkili personeli doğrudan temsil yoluyla beyanda bulunabilir.

Şekil 2. 1: Bir Gümrük Beyannamesi Örneği

1	6	2. Gönderici/İhracatçı No			1. Beyan		A. Giriş/Çıkış Gümrük İd.		
		8. Alıcı No			3. Formlar	4. Yük. Bel.	7. Referans Numarası		
		14. Beyan sahibi No			5. Kalem	6. Kap ad.	9. Mali Müşavir/Serbest Muhasebeci		
		18. Çıkıştaki taşıt aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke		19. Ktyr	10. Gid. Sevk Ülkesi	11. Tic. Yap. Ülke	12. Kıy. Bil. Formu	13. T.P.	
		21. Sınırı geçen/ Geçecek hareketli taşıt aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke		16. Menşe Ülke		17. Gideceği Ülke		17. Gideceği Ülke Kodu	
		25. Sınırdaki taşıma şekli			26. Dahili taşıma şekli	27. Yükleme/ boşaltma yeri	28. Banka bilgisi		
		31. Kapların veya eşyanın tanımı			32. Kalem No		33. TGTC Pozisyon No		
44. Ek bilgi belge ve izin			34. Menşe Ülke Kodu		35. Brüt ağırlık kg		36. Ter. tarife		
47. Vergilerin Hesaplanması			37. Rejim		38. Net ağırlık kg		39. Kota		
51. Öngörülen Gümrük İdaresi			40. Manifesto/özet beyan		41. Ölçü Birimi				
52. Teminat			42. Kalem fiyatı		43. HY kodu				
D/J GİRİŞ-ÇIKIŞ GÜMRÜK İDARESİ KONTROLÜ			44. Ayarlama		45. İstatistiki kıy.				
Soruç:			46. Tescil/taksit		47. Antrepo tipi ve kodu				
Mühür adedi:			48. Tescil/taksit		49. Antrepo tipi ve kodu				
Taşıtın kimliği:			49. Antrepo tipi ve kodu		50. Sorumlu İmza No				
Verilen süre sınırı:			50. Sorumlu İmza No		51. Öngörülen Gümrük İdaresi				
Sürenin başlangıç tarihi			51. Öngörülen Gümrük İdaresi		52. Teminat Kod:				
İmza			52. Teminat Kod:		53. Varış gümrük idaresi (ve ülke)				
Mühür			53. Varış gümrük idaresi (ve ülke)		54. Yer ve tarih				
Beyan sahibi/temsilcinin imzası ve adı			54. Yer ve tarih		B. HESAP DETAYLARI				
C. ÇIKIŞ GÜMRÜK İDARESİ			B. HESAP DETAYLARI		C. ÇIKIŞ GÜMRÜK İDARESİ				

Kara, deniz ve havayolu işletmeleri ile nakliyeci kuruluş temsilcileri, taşıdıkları eşyanın sadece transit işlemleri için doğrudan temsil yoluyla beyanda bulunabilir.

Bir beyannamenin tescilinin belirli bir kişi için özel yükümlülükler getirmesi halinde bu beyanın söz konusu kişi tarafından veya bu kişi hesabına yapılması ve beyan sahibinin Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik olması gerekir.

Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik olma zorunluluğu transit ya da geçici ithalat veya arızı beyanda bulunan kişilere uygulanmaz.

Beyannamenin doldurulması

Gümrük beyannamesinin doldurulmasında kullanma talimatı esas alınır.

Eşyanın beyan edildiği gümrük rejimini düzenleyen hükümlerin uygulanması için gerekli bütün bilgiler gümrük idarelerinde bulunan veri giriş salonlarındaki terminaller aracılığıyla yerel alan ağı veya elektronik veri değişimi veya internet aracılığıyla geniş alan ağı üzerinden bilgisayar sistemine girilerek beyanname üzerine döküm alındıktan sonra beyan sahibi tarafından imzalanır.

Sistemde kayıtlı beyanname gümrük idaresince tüm işlemlere esas tutulacak asıl beyanname'dir. Bundan alınan dökümler beyannamenin nüshalarıdır.

Bilgisayar sistemine dâhil olmayan gümrük idarelerinde gümrük beyannamesi elle veya yazı makinesi ile doldurulur ve beyan sahibi tarafından imzalanır.

Beyannameler açık ve okunaklı bir şekilde doldurulmalıdır. Beyanname üzerinde kazıntı ve silinti yapılamaz. Üzerinde kazıntı ve silinti bulunan beyannameler gümrük idarelerince kabul edilmez.

Beyanın bağlayıcılığı

Tescil edilen beyanname, ait olduğu eşyanın vergileri ve para cezalarından dolayı taahhüt niteliğinde beyan sahibini bağlar ve vergilerin tahakkukuna esas tutulur. Bu nedenle beyanname başkasına devredilemeyeceği gibi eşyanın başkalarına satılması beyan sahiplerini bu yükümlülüklerinden kurtarmaz.

Beyanname'de imzası bulunan kişiler cezai hükümlerin uygulanması açısından beyanname'de belirtilen bilgiler ile beyannameye ekli belgelerin doğruluğu ve ilgili rejimin gerektirdiği bütün yükümlülüklere uyulmasından sorumludur. Doğrudan temsil durumunda bu sorumluluk adına hareket edilenlere aittir.

Beyannameye eklenecek belgeler

20.01.2007 tarihli 26409 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Yönetmelikteki değişikliğe göre; 249 uncu madde hükümleri saklı kalmak üzere gümrük beyannamesi ile birlikte eşyanın faturasının ibrazı zorunludur. Ayrıca beyanname ekinde;

a) Eşyanın serbest dolaşıma girişinde; teslim şekline göre navlun faturası ve/veya sigorta poliçesi,

b) Transit ve antrepo rejimlerinde; taşıma belgeleri,

c) Eşyanın laboratuvar tahliline veya ekspertize tabi tutulması durumunda; buna ilişkin raporlar,

d) İhracat, transit ve antrepo rejimleri dışında kalan rejimlerde; Kıymet Bildirim Formu,

e) Eşyanın tercihli tarife uygulamasından yararlanması halinde; gerekli belgeler,

f) Eşyanın ilgili gümrük rejimine tabi tutulabilmesi için bir izin veya bir belge arandığı hallerde, söz konusu izin veya belge, aranır.

Beyannameye eklenen belgeler gümrük idarelerinde muhafaza edilir. Yükümlü tarafından talep edilmesi halinde bu belgelerin onaylı birer örneği kendilerine verilebilir.

Beyannameye belirtilen alıcının, beyannameye eklenecek belgelerdekinden farklı olması durumunda, eşyanın satıcısı veya göndericisi tarafından düzenlenmiş ve yanlışlığın teyit edildiğine dair bir belgenin sunulması halinde bu belge gümrük idaresince kabul edilir.

Gümrük Beyannamelerindeki Damga Vergisi İstisnası

02.01.2004 tarihli, 25334 mükerrer sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 5035 sayılı Bazı Vergi Kanunlarında Değişiklik Yapılması Hakkında Kanununun 28 inci maddesi ile 488 sayılı Damga Vergisi Kanununa eklenen EK 2 inci maddede döviz kazandırıcı faaliyetlere ilişkin işlemlerle ilgili olarak düzenlenen kağıtların damga vergisinden müstesna olacağına hüküm altına alındığı, bu maddenin uygulanmasına ilişkin olarak 27.02.2004 tarihli, 25386 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan ve 01.01.2004 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe giren (1) Seri Nolu Döviz Kazandırıcı Faaliyetlerde Damga Vergisi ve Harç Uygulaması Hakkında Tebliğin İhracat İşlemleri başlıklı bölümünde ise bu bölümde sayılan işlemler ve bu işlemler sebebiyle düzenlenen kağıtlara (gümrük idarelerine verilen beyannameler dâhil) ihracata ilişkin olduğunun tevsik edilmesi kaydıyla işlem yapan kuruluşlarca resen damga vergisi ve harç istisnası tatbik edileceğinin belirtilmiştir.¹¹

Bu nedenle, döviz kazandırıcı faaliyetlere ilişkin işlemlerle ilgili olarak düzenlenen kâğıtlar ile gümrük idarelerine verilen beyannameler ile özet beyan formlarının ihracata ilişkin olduğunun tevsiki koşulu ile yukarıda bahsi geçen tebliğ çerçevesinde damga vergisinden istisna edilmesi mümkün bulunmaktadır.

2. 2. DOLAŞIM BELGELERİ (Movement Certificate)

İthalatçıya (alıcıya) gümrük muafiyetlerinden yararlanma imkanı sunan bu belgeler;

- A.TR Belgesi,
- EUR.1 Belgesi olmak üzere iki türdür.

2. 2. 1. A.TR Dolaşım Belgesi

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. Yani, eşya AB üyesi ülkelere A.TR Dolaşım Belgesi eşliğinde gelmez ise eşyaya 3. ülkelere uygulanan vergi oranları uygulanır. Bu belge, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki sanayi ürünleri ve işlenmiş tarım ürünleri ticaretinde kullanılan, eşyanın

¹¹ Gümrük Müsteşarlığı, www.gumruk.gov.tr/sss/sss.aspx, (Erişim Tarihi; 16.06.2008).

Türkiye ve AB’de serbest dolaşımda olduğunu gösteren ve o eşyanın tercihli rejimden faydalanmasını sağlamaktadır. A.TR Dolaşım Belgelerine ilişkin hükümler 03.09.2002 tarihli ve 24865 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 2002/4616 sayılı “Türkiye ile Avrupa Birliği Arasında Oluşturulan Gümrük Birliğinin Uygulanmasına İlişkin Esaslar Hakkında Karar” ile düzenlenmiştir.

Şekil 2.2: A.TR Dolaşım Belgesi Örneği

1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (name, full adress, country)		A.TR No E 035232XX	
		Bu formu doldurmadan önce arka sayfadaki notlara bakın. (Before filling this document please take into consideration the notices which lie down at the last page.)	
		2. Taşıma Belgesi Transport document	No... Tarih..... No... Date.....
3. Malın gönderildiği şahıs (ad, açık adres, ülke) Consignee (name, full adress, country)		AT/TÜRKİYE ASSOCIATION between the EUROPEAN COMMUNITY and TURKEY	
		5. İhraç Ülkesi Country of exportation	6. Varış ülkesi Country of destination
7. Taşımaya ilişkin bilgiler Transport details		8. Gözlemler Remarks	
9. Sıra No Item Number	10. Kolilerin markaları, numaraları, sayı ve cinsi (dökme mallar için duruma göre geminin adı veya kamyonun numarası belirtilecektir); malların tanımı Marks and numbers; Number and kind of packages (for goods in bulk indicate the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle) description of goods	11. Brüt ağırlık kg yada diğer ölçüler Gross Weight kg or other measure	
12. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSMENT Doğruluğu onaylanmış beyan Mühür (Declaration certified) Stamp İhraç belgesi (Export document) Model (Form)..... No..... Gümrük İdaresi..... (Customs Office)..... Çıkış ülkesi (Issuing country) Yer ve Tarih (Date)		13. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda belirtilen malların bu belgenin verilmesi için gerekli koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih (Place and date).....	
		İmza (Signature)	

A.TR Dolaşım Belgesi, Türkiye'den AB'ye veya AB'den Türkiye'ye doğrudan nakledilen eşya için düzenlenir. AB Gümrük Bölgesi Federal Almanya Cumhuriyeti, Fransa Cumhuriyeti, İtalya Cumhuriyeti, Belçika Krallığı, Lüksemburg Büyük Dükalığı, Hollanda Krallığı, Danimarka Krallığı, İrlanda Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığı, Yunanistan Cumhuriyeti, Portekiz Cumhuriyeti, İspanya Krallığı, Avusturya Cumhuriyeti, Finlandiya Cumhuriyeti, İsveç Krallığı, Kıbrıs, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan, Slovenya, Litvanya, Letonya, Estonya, Malta, Bulgaristan ve Romanya'dan oluşmaktadır. Bu ülkelerle aramızdaki ticarete tercihli tarife uygulanmasını teminen A.TR Dolaşım belgesi düzenlenmektedir. A.TR Dolaşım Belgesi eşyanın gümrük vergisinden muaf tutulmasını sağlamakta olup, eşyaya ait KDV tahsil edilmektedir. Bu durumda, KDV matrahı eşyanın CIF kıymetidir. A.TR Dolaşım Belgesi almak için TOBB'a bağlı Ticaret Odalarına başvurulmaktadır. Çıkış gümrüğünde vize ettirildiği tarihten 90 gün içinde varış gümrüğüne ibraz edilmesi halinde malın alıcısının (ithalatçının) gümrüklerinde vergi indirim hakkı kazanabilmektedir. **A.TR Dolaşım Belgesi 5 nüsha olarak hazırlanır.**

Bir nüsha (yeşil renkli) ihracatçıda kalır.

İki nüsha ilgili gümrük idaresinde kalır.

Bir nüsha ithalatçıya gönderilir.

Bir nüsha Ticaret ve Sanayi Odasına gönderilir.

2. 2. 2. EUR.1 Dolaşım Sertifikası

Türkiye ile EFTA (Avrupa Serbest Ticaret Topluluğu) ülkeleri Menşeli ürünlerin anlaşma hükümlerinden yararlanabilmesini sağlamak amacıyla ihracatçı ülke gümrük idareleri veya bu idarelerce yetkili kılınan kuruluşlarca düzenlenip gümrük idarelerince vize edilen menşe sertifikasıdır.

A.TR Belgesi ile EUR.1 Belgesi Arasında Fark

A.TR Dolaşım Belgesi 2002/4616 sayılı Bakanlar Kurulu Kararına göre Türkiye veya Avrupa Birliğinde serbest dolaşımda bulunan eşyanın Türkiye-AB gümrük birliği çerçevesinde tercihli rejimden yararlanabilmesini sağlamak üzere, gümrük idaresince ya da bu idare tarafından yetki verilmiş kuruluşlarca düzenlenip gümrük idaresince vize edilen bir belgedir. A.TR Dolaşım Belgesi eşyanın serbest dolaşım durumunda olduğunu gösteren bir belge olup eşyanın menşeyini göstermez. EUR.1 Dolaşım Belgesi ise eşyanın menşeyini kanıtlamaya yarayan bir belgedir.

Serbest Ticaret Anlaşması imzaladığımız ülkeler ya da EFTA üyesi ülkelerle yapılan ihracatta EUR.1 belgesi düzenlenmektedir.

EUR.1 ve A.TR belgelerinin düzenlenmesi halinde Menşe Şahadetnamesine gerek yoktur.

EUR.1 Belgesi ihracatçının bağlı bulunduğu Sanayi ve Ticaret Odasından temin edilerek doldurulur ve çıkış gümrüğüne onaylatılarak ithalatçı firmanın ülkesindeki varış gümrüğüne en geç 4 ay içinde teslim edilir.

Bu belgenin kullanımının temel amacı dış ticarete vergi indirimlerinden faydalanmaktır. EUR.1 Dolaşım Sertifikası, sertifikası muhteviyatı eşyanın anlaşma ku-

ralları çerçevesinde menşeli olduğunu gösteren, ihracatçı tarafından doldurulduktan sonra Ticaret/Sanayi Odaları tarafından gerekli kontroller yapılarak tespit edilen ve gümrük idaresince vize edilmesini müteakip geçerli olan menşe ispat belgesi olup aramızda tercihli ticaret anlaşması olan ülkelerle yapılan ticarete indirimli tarifeden yararlanmayı sağlar.

Fatura beyanı: EUR.1 Dolaşım Sertifikası gibi eşyanın tercihli menşeyini gösteren bir belge olup fatura muhteviyatı eşyanın anlaşma kurallarına göre menşeli olduğunun ihracatçı tarafından fatura, teslimat notu veya başka bir ticari belge üzerine de yazılı olarak beyanıdır. Kıymeti 6000 Euro'nun altında olan eşya için tüm ihracatçılar tarafından, 6000 Euro'nun üzerinde olan eşya için ise sadece onaylanmış ihracatçılar tarafından düzenlenebilir. Ancak, bu konuda Türkiye'de henüz hiç kimseye onaylanmış ihracatçı statüsü verilmemiştir.

Sonradan Kontrol: Eşyaların menşe statülerini kanıtlayan EUR.1, fatura beyanı, Form A ve Menşe Şahadetnameleri gibi belgelerin doğruluğundan şüphe eden ithalatçı ülke gümrük idareleri ilgili anlaşma hükümlerine göre bu belgelerin doğruluğunu ve kurallara uygunluğunu teyit ettirmek amacıyla ihracatçı ülke gümrük idaresine gönderebilmektedirler. Bu işleme sonradan kontrol denmektedir.

Şekil 2. 3: EUR.1 Dolaşım Belgesi Örneği

1.İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (name, full address, country)		EUR. 1		No E 012345XX	
		Bu formu doldurmadan önce arka sayfadaki notlara bakın. Before filling this document please take into consideration the notices which lie down at the last page.			
		2. Certificate used in preferential trade between TURKEY And/ve..... arasındaki tercihli ticarete kullanılan sertifikadır. (İlgili ülkeler, ülke grupları veya alanlarını yazınız) (Insert appropriate countries, groups of countries or territories)			
3.Mahın gönderildiği şahıs (ad, açık adres, ülke) Consignee (name, full address, country)		4. Ürünlerin menşei sayılan ülke, ülkeler grubu veya alanlar Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating		5. Varış ülkesi ya da ülkeler grubu Country, group of countries or territory of destination	
6. Taşıma ile ilgili bilgiler Transport details		7. Gözlemler Remarks			
8. Sıra No: Kolilerin markaları, numaraları, sayı ve cinsi (dökme mallar için duruma göre geminin adı veya kamyonunun numarası belirtilecektir) malların tanımı Item Number: Marks and numbers; Number and kind of packages (for goods in bulk indicate the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle) description of goods		9. Brüt ağırlık: Kg ya da diğer ölçüler Gross Weight kg or other measure		10. Faturalar (Tercihe Bağlı) Invoices (optional)	
11. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSMENT Doğruluğu onaylanmış beyan (Declaration certified) Mühür (Stamp) İhraç belgesi (Export document) Model (Form)..... No..... Gümrük İdaresi (Customs Office) Çıkış ülkesi (Issuing country) Tarih (Date)		12. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda belirtilen malların bu belgenin verilmesi için gerekli koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih..... (Place and date).....		İmza (Signature)	

2. 3. NAVLUN FATURASI

Uluslararası ticarete kullanılan CF veya CIF teslim şekillerinde navlun bedeli için ihracatçı firma taşıma şirketinden ödediği bedel için belge alır. İhracatçının navlun bedelini ödediğine dair ithalatçıya düzenleyerek gönderdiği faturaya **navlun faturası** denir.

Navlun bedeli ürün bedeli ile birlikte satış faturasında gösterilebileceği gibi ayrı olarak ta gösterilebilir. İşte ayrı olarak gösterilen bu faturaya navlun faturası denilmektedir.

Şekil 2. 4: Navlun Faturası

BEREN DIŞ TİCARET
GEMİ İŞLETMECİLİĞİ VE TİCARET A.Ş.

FATURA
INVOICE

Seri A
Sıra 00032
İstanbul; 26/08/2005

H HAZAL DIŞ TİCARET A.Ş.

KARADENİZ EREĞLİ / TÜRKİYE

MÜŞTERİ V.D., NO. K.EREĞLİ VD / 352 000 Ulaştırma V.D. 008 022

AÇIKLAMA DESCRIPTION	BİRİM FİYAT UNIT PRICE	TUTAR TOTAL
M/V GÖKAY-K GEMİSİ SAMSUN / KARADENİZ EREĞLİ SEFERİ 6,002.00 MTS CEVHER TAŞIMASI NAVLUN LUMPSUM		48,016.00 USD 65,834.74 YTL
% 18 KDV		11,850.25 YTL
TOPLAM		77,684.99 YTL
26/08/2005 TARİHLİ T.C.M.B. USD DÖVİZ SATIŞ KURU: 1.3711 YTL.		
DENİZBANK KARTAL BRANCH - İSTANBUL ACC NR: 148679 - 351 YTL.		

YALNIZ / ONLY YETMİŞYEDİBİNALTYÜZSEKSEN DÜRTYTL DOKSANDOKUZYKR-

Taşıma sırasında değişikliğe uğrayacak nitelikteki ürünler için teslim anındaki kesin duruma göre düzenlenecek faturaya kadar geçen zamanda düzenlenen faturaya **geçici fatura** denilir.

2. 4. MENŞE ŞAHADETNAMESİ (Certificate of Origin)

Menşe; bir eşyanın ekonomik milliyetidir. Menşe Şahadetnamesi, eşyanın tercihli olmayan menşe statüsünü kanıtlamaya yarayan bir belgedir. Başka bir ifade ile ihraç edilen malın üretildiği yeri (imal edildiği ülkeyi) kanıtlayan belgedir. Şayet ticaret konusu olan mallar belirli bir ülkede üretilmesine rağmen bir başka ülkede geçirmiş olduğu ek işlemler nedeniyle katma değerinde önemli artış olmuş ise bu ek işlemlerin yapıldığı ülkenin menşesini¹² alır.

Gümrük Kanunu'nun 21 ve buna bağlı Gümrük Yönetmeliğinin 29 uncu maddesi hükümlerine göre menşe şahadetnamesi ibrazı ihtiyaridir. Ancak, uluslararası ve ikili anlaşma hükümlerine göre, menşe şahadetnamesine dayanılarak indirimli tarifeden yararlanılmak istenilmesi halinde, eşyanın anlaşmaya taraf ülke menşeli olduğunu veya o ülkede gördüğü değişiklik ve işlemler dolayısıyla öyle sayılması gerektiğini bildirir menşe şahadetnamesi ibrazı zorunludur.

Tedarikçi beyanı, Türkiye ile AB arasında serbest dolaşımda bulunan ve PAMK'a dâhil ülkelerden biri menşeli eşyanın tercihli menşe statüsünü kanıtlayan belgedir. Tedarikçi beyanına ilişkin hükümler 18 Eylül 1999 tarih ve 23820 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Türkiye ile Avrupa Birliği Arasında Serbest Dolaşımda Bulunan Eşyanın Tercihli Menşe Statüsünün Kanıtlanmasına Dair Yönetmelik ile düzenlenmiştir.

Menşe Şahadetnamesi tedarikçi beyanı yerine geçmez. Çünkü menşe şahadetnamesi eşyanın tercihli olmayan menşesini kanıtlamaya yarayan bir belgedir. Tedarikçi beyanı ise eşyanın tercihli menşe statüsünü kanıtlayan bir belgedir.

Dış ticarete, alıcı ve satıcı sözleşme ile malın menşesi konusunda anlaşma yapmışlarsa ihracatçı firma malın menşe şahadetnamesini ithalatçıya göndermek zorundadır. Bu alınan menşe şahadetnamesi ithalatçıya ülkesinde vergi avantajı, talep avantajı veya teşvik avantajı sağlayabilmektedir.

Menşe Şahadetnamesi ihracatçı tarafından düzenlenerek bağlı bulunan Sanayi ve Ticaret Odasına onaylatılır.

Dört nüsha olarak ithalatçı ülkenin talep ettiği şekilde eksiksiz ve usulüne uygun olarak dolduran menşe şahadetnamesi Sanayi ve Ticaret Odalarınca tasdik edilir. Odalarca düzenlenmesinden sonra yazı ekinde Dış Ticaret Müsteşarlığına ve Bölge Müdürlüğüne gönderilir. Buralardan onay alındıktan sonra iki örneği ihracatçıya verilir. İhracatçıda 1 nüshasını ithalatçıya teslim eder.

¹² **Menşe:** Başlangıç, bir şeyin çıktığı yer, köken, kaynak, sebep.

Şekil 2. 5: Bir Menşe Şahadetnamesi Örneği

1. Exporter (name, adress, country) İhracatçı (İsmi, adresi, ülkesi)	2. No: E 0123456XX		
3. Consignee (name, adress, country) Alıcı (İsmi, adresi, ülkesi)	CERTIFICATE of ORIGIN MENŞE ŞAHADETNAMESİ		
4. Particulars of transport (Nakliye ile ilgili bilgi)	A		
5. Marks & Numbers, number and kind of packages, description of the goods (Marka ve numara, ambalaj sayısı ve cinsi, malların tarifi)	6. Gross weight Brüt Ağırlık	7.	
8. Other Information (Diğer Malumat)	It is hereby certified that the above mentioned goods originate in (Yukarıda tadat edilen malların menşeli olduğu tasdik edilir.) TURKEY..... CERTIFYING BODY İŞ BU VESİKAYI TANZİM EDEN TEŞEKKÜLChamber of Commerce Mühür (Stamp)		
	Place and date of issue (Tanzim yeri ve tarihi)..... Authorized signature (Yetkili imza)		

Eşyanın Tercihli Olmayan Menşenin Belirlenmesi

Eşyanın tercihli olmayan menşei;¹³

a) Türkiye'nin bazı ülkeler veya ülke grupları ile yaptığı anlaşmalarda yer alan veya Türkiye tarafından tek taraflı olarak bazı ülkeler, ülke grupları ve toprak parçaları için tanınan tercihli tarife uygulamaları hariç olmak üzere Türk Gümrük Tarifesi'nin uygulanması,

b) Eşya ticaretine ilişkin tarife önlemleri dışında, Bakanlar Kurulu Kararı ile oluşturulan önlemlerin uygulanması,

c) Menşe şahadetnamelerinin hazırlanması ve verilmesi, amaçları ile aşağıdaki maddeler hükümleri çerçevesinde belirlenir.

¹³ Gümrük Yönetmeliği, mad. 23.

Eşyanın Menşenin Tayin ve Tespiti

Kara suları da dâhil olmak üzere, tümüyle bir ülkede elde edilen veya üretilen eşya o ülke menşelidir. Tümüyle bir ülkede elde edilen veya üretilen eşya ifadesinden;

- a) O ülkede çıkarılan madencilik ürünleri,
- b) O ülkede toplanan bitkisel ürünler,
- c) O ülkede doğan ve yetiştirilen canlı hayvanlar,
- d) O ülkede yetiştirilen canlı hayvanlardan elde edilen ürünler,
- e) O ülkede tutulan ve avlanan balıkçılık ürünleri,

f) O ülkede kayıtlı veya tescilli olup, o ülkenin bandırasını taşıyan araçlar tarafından söz konusu ülkenin karasuları dışındaki denizlerden çıkarılan av ürünleri ve diğer deniz ürünleri,

g) Söz konusu ülkede kayıtlı ya da tescilli olan ve ülkenin bandırasını taşıyan, fabrika gemilerde (f) bendinde öngörülen ürünlerden elde edilen eşya,

h) O ülkenin kara suları dışındaki denizlerin dibinden ya da deniz dibindeki toprağın altından münhasır işletme hakkına sahip olarak o ülke tarafından çıkarılan ürünler,

ı) Sadece hammadde elde etmek için o ülkede toplanan imalat işlemlerinden veya kullanım kalıntılarından elde edilen atık ve artıklar,

j) Yukarıdaki bentlerde sayılan eşyadan üretimin herhangi bir aşamasında elde edilen eşya ile bunların türevlerinden elde edilen eşya, **anlaşılır**.

Menşe Şahadetnamesi İbrazi

Menşe şahadetnamesi ibrazı ihtiyaridir. Bununla birlikte, uluslararası ve ikili anlaşma hükümlerine göre, menşe şahadetnamesine dayanılarak indirimli tarifeden yararlanılmak istenilmesi halinde, eşyanın anlaşmaya taraf ülke menşeli olduğunu veya o ülkede gördüğü değişiklik ve işlemler dolayısıyla öyle sayılması gerektiğini bildirir menşe şahadetnamesi ibrazı zorunludur.

Serbest dolaşıma giriş beyannamesinin tescili sırasında menşe şahadetnamesinin mevcut olmaması veya ibraz edilen menşe şahadetnamesinin şekil ve formalite noksanlığı ya da içerik itibarıyla yanlış veya eksik bilgi taşıması nedeniyle gümrük idaresince kabul edilmemesi hallerinde, yükümlülerin tahakkukun kesinleşmesinden önce gümrük idarelerine yazılı olarak müracaat etmeleri şartıyla, gümrük idarelerince kanuni vergi ile tavizli vergi arasındaki fark emanet hesabına alınmak suretiyle usulüne uygun bir menşe şahadetnamesinin ibrazı için beyannamenin tescil tarihinden itibaren 6 aylık süre verilir. Tahakkukun kesinleşmesinden sonra yapılan ek süre talepleri kabul edilmez.

Süresi içerisinde ibraz edilen menşe şahadetnamesinin kabul edilmesi halinde emanete alınmış olan fark iade edilir. Kabul edilmeyen menşe şahadetnamelerinden doğan fark ise Hazineye irat kaydedilir.

Menşe Şahadetnamesi Aranılmayacak Eşya

Taşıdıkları marka ve alametleri itibarıyla menşei gümrüklerce tespit edilen ve CIF kıymeti 300 Euro'yu geçmeyen eşya için menşe şahadetnamesi aranmaz. Aynı kişi veya firma tarafından Türkiye'deki bir firma veya şahıs adına gönderilen kap ve kolilerin hepsi bir bütün teşkil eder ve tamamın kıymeti birlikte dikkate alınır.

Menşe Şahadetnamelerinin Şekli ve Düzenlenmesi

6 no.lu eke uygun olarak hazırlanan menşe şahadetnameleri; 210 x 297 mm. ebatlarında ve en az 64 gr/m² ağırlığında (uzunlukta -5 mm veya +8 mm farklılık kabul edilebilir), seri numarasını havi, mekanik ve kimyasal yollarla yapılmış herhangi bir tahrifatı ortaya koyacak şekilde hazırlanarak daktilo veya elle büyük harfle doldurulur.

Menşe Şahadetnamelerinde Bulunacak Bilgiler

Menşe şahadetnamelerinde aşağıda yazılı bilgilerin bulunması zorunludur:

- a) Eşyayı gönderenin adı, soyadı ve adresi,
- b) Türkiye'deki alıcısının adı, soyadı ve adresi,
- c) Kapların marka, numara ve sayıları,
- d) Eşyanın cinsi, nevi, daralı ve net ağırlıkları ile kıymeti ve yollama şekli,
- e) Şahadetnameyi veren makamın tasdik şerhi, (tarih, imza ile mührü veya kaşesi)

f) Menşe şahadetnamesi eşyanın o ülkede gördüğü değişiklik ve işlemlerden ötürü o ülke menşeli addedilerek verilmiş ise bu husustaki etraflı açıklamalar.

Ancak, birinci fıkranın (a), (b), (d) ve (f) bentlerinde belirtilen hususlarda noksanlık ve yanlışlığın bulunması halinde, menşe şahadetnamesi gümrük idare amirinin onayı ile işleme konulur.

Bu bilgileri içeren menşe şahadetnamelerinin ibrazına rağmen şüphe durumunda ek kanıtları isteme konusunda gümrük idareleri yetkilidir.

Menşe Şahadetnamelerinin İncelenmesi ve Sonradan Kontrolü

Gümrük idarelerine ibraz olunan menşe şahadetnamelerinde yer alan bilgilerin gerçeğe aykırı olduğu yönünde şüphe veya ihbar bulunması halinde, gümrük idaresince eşya, eşyanın orijinal ambalajı, markası ve patenti gibi hususlarda inceleme yapılır. İnceleme sonucunda şahadetnamenin sıhhati konusunda bir aykırılık tespit olunursa duruma göre 1918 sayılı Kaçakçılığın Men ve Takibine Dair Kanun hükümleri veya Gümrük Kanununun 241 inci maddesinde yer alan para cezası uygulanır.

Gümrük idaresince yapılan inceleme sonucunda şahadetnamenin gerçekliği veya eşyanın gerçek menşesine ilişkin bilgilerin doğruluğu hakkında yeterli bir kanaat elde olunamaz ve tereddüt devam eder ise, şahadetname bu kanaati uyandıran tüm bilgi ve belgeler ile birlikte sonradan kontrol talebiyle Müsteşarlığa (Gümrükler Genel Müdürlüğü) gönderilir. Müsteşarlıkça ihracatçı ülke gümrük idaresi nezdinde yapılan incelemeler sonucunda elde olunacak bilgiler çerçevesinde, duruma göre yukarıda belirtilen şekilde işlem yapılması için keyfiyet ilgili gümrük idaresine bildirilir.

Yükümlülere yazılı olarak talepte bulunulması halinde kanuni vergi ile indirimi vergi arasındaki fark emanete alınmak suretiyle eşya araştırma sonucu beklenmeden teslim edilebilir.

2. 5. SAĞLIK SERTİFİKASI (Veteriner Hekim Sertifikası)

Gıda maddeleri, canlı hayvan ve hayvansal ürünlerin (et, süt, deri, bal, yün, yumurta, sakatat ve balık gibi) ihracatında bu ürünlerin mikropsuz, hastalısız ve sağlıklı olduğunu gösteren bu sertifika Tarım İl Müdürlükleri tarafından tanzim edilir. Ayrıca gümrük giriş ve varış yerlerinde veteriner hekim tarafından kontrol edilir.

2. 6. BİTKİ SAĞLIK SERTİFİKASI

Bitki veya bitkisel ürünlerin dış ticaretinde hastalık veya zararlı haşaratlardan korunmuş olduğunu gösteren ve Tarım İl Müdürlüğünün ilgili birimlerinden temin edilen bir belgedir. Tarım İl Müdürlükleri numuneler üzerinden yapılan tetkik sonucu bu sertifikayı düzenler.

Şekil 2. 6: Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı Kontrol Belgesi



T.C.
TARIM VE KÖYİŞLERİ BAKANLIĞI
Koruma ve Kontrol Genel Müdürlüğü



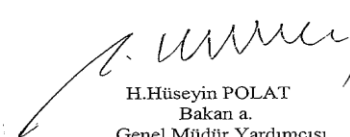
SAYI : 250 10 11 12-İAK
KONU : İthal İzni

ANKARA

02.03.2009 006542

B BEREN DIŞ TİCARET A.Ş.
Bolu cad. No: 88 BURSA

Firmanız adına ruhsatlı bulunan **BEREN PROPANİL F-34** isimli ilacın imalinde kullanılmak üzere edilmek istenen **PROPANİL TECH. %97** isimli teknik maddeye ait kontrol belgeleri ile proforma faturalar tasdik edilerek ekte gönderilmektedir.
Bilgilerinizi rica ederim.


H. Hüseyin POLAT
Bakan a.
Genel Müdür Yardımcısı

EKLER :

EK-1 : Tasdikli proforma fatura (2 sayfa)
EK-2 : Tasdikli kontrol belgesi (2 sayfa)

2. 7. TİCARİ FATURA

Fatura, satıcı tarafından düzenlenen, ürünün türünü, miktarını, birim satış fiyatını ve teslim şeklini gösteren kıymetli evrak niteliği taşıyan ve alıcıya (ithalatçıya) teslim edilen bir hesap belgesidir.

Vergi Usul Kanununun 229. maddesine göre fatura; satılan emtia veya yapılan iş karşılığında müşterinin borçlandığı tutarı göstermek üzere emtiayı satan veya hizmeti gören tüccar tarafından alıcıya verilen ticari bir vesikadır.

Şekil 2.7: Fatura (İhracat)

H HAZAL DIŞ TİCARET A.Ş.
Cumhuriyet cad. No:52 DENİZLİ



TS-EN-ISO 9001

MLighting LTD
Maretsikos Fotismos EPE
Str:Eynardoy 34 10440
Athens / GREECE

**COMMERCIAL
INVOICE**

Invoice Date : 17/02/2006

Invoice No : 06020

Item No	Code No	Description	Qty. (Pcs.)	Unit Price EUR/Pcs.	Amount EUR
1	255.41.7901.00	Switch	1560	0,53	826,80
2	255.41.7903.00	Two ways switch	2040	0,63	1285,20
3	255.41.7905.00	Two circuit switch	2040	0,63	1285,20
4	255.41.7945.00	Reversing switch	120	0,81	97,20
5	255.41.7944.00	Light button with led	1080	0,72	777,60
6	255.41.7934.00	Two ways switch for jaluzi	360	1,13	406,80
7	255.41.7910.00	Dimmer	192	4,18	802,56
8	255.42.7909.00	TV Socket	600	0,68	408,00
9	255.42.7988.00	Numeris telephone socket	600	0,72	432,00
10	255.42.7919.00	TV-Radio socket	120	3,25	390,00
11	255.41.7965.00	Bell button	240	1,05	252,00
12	255.41.7905.90	Two circuit switch mechanism	500	0,52	260,00
13	255.42.0906.00	Control switch	6000	0,61	3660,00
14	255.42.0907.00	Single pole switch	480	0,72	345,60

TOTAL CIF ATHENS: 11.228,96**NOTES:**

- 1)Packing : 4 Wooden Pallets
2)Gross Weight : 1570 Kg
3)Net Weight : 1470 Kg
4)Payment : 60 days after invoice date,as net.
5)Our Bank Details : T.Is Bankası A.S

Sefakoy Branch
Istanbul / Turkey
Account No: 29426
Swift Code : ISBKTRIS
Payment due at the above bank by 17.04.2006

GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN

Bu kıymetli evrak niteliğindeki belge; dış ticarete önem arz eden, gümrük beyannamesi, konşimento, sigorta poliçesi, mense şahadetnamesi ve serbest dolaşım belgesinin düzenlenmesinde esas alınır ve bire bir bu belgelerle uyumlu olmasına dikkat edilir (Kamer, 2003:257).

Ticari faturalar, UCP-500'ün 37. maddesinde tanzim edilmiştir. Fatura, kesin satışlarda, satıcı ve diğer hallerde gönderici tarafından mahallinde düzenlenmiş ve başlıca;

- a. Faturanın düzenleme yeri, tarihi ve sayısı,
- b. Kesin satışlarda satıcı firmanın, diğer hallerde ise satıcı veya eşyayı gönderen firmanın adı ve adresi,
- c. Eşyayı satın alanın veya kesin satış dışındaki hallerde gönderilenin adı ve adresi,
- d. Ödeme şartları (peşin veya vadeli gibi),
- e. Satış bedeli ve teslim şartı (CIF, FOB veya diğer bir bedel gibi),
- f. Eşyanın cinsi ve nevi ve satış birimine (kilo, metre, adet, düzine gibi) göre miktarı,
- g. Eşyanın birim fiyatı (1 metre, 1 kilo ve 1 adedinin fiyatı gibi),
- h. Eşyanın bulunduğu kapların cins ve nevi, marka ve numarası ve adedi,
- i. Eşyanın teslim ve bedelinin ödeme yeri,
- j. Eşyanın gönderilme şekli, **hususlarını içeren bir belgedir.**

AYRINTILI FATURA: Ayrıntılı fatura, kıymetleri üzerinden vergiye tabi olup da birden ziyade kap içinde gelen ve aynı zamanda çeşitli cins ve kıymette olan eşyadan, her kapta aynı cins ve kıymette ne miktar eşya bulunduğunu gösteren ve faturaya uygun bir şekilde, satıcı veya gönderici tarafından mahallinde düzenlenmiş bir belgedir. Faturalarda her kabin içinde satış birimine göre ne miktar eşya bulunduğu gösterilmediği takdirde, ayrıntılı faturanın beyanname ile birlikte idareye verilmesi gerekir.

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

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

Bunun yanı sıra, ticari fatura; gümrükte gönderilen malların kontrolünde, ithalatçı ülkenin gümrüğündeki kontrolde, ithalatçı tarafından teslim alınan malların kontrolünde ve ithalatçı tarafından yapılacak ödemede kullanılan önemli ve zorunlu bir belgedir.

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

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

PROFORMA FATURA (Proforma Invoice): İhracatçı tarafından ithalacıya önerilen satış teklif belgesidir. Bu ihracatçı tarafından hazırlanan faturadaki teklifi (koşulları) alıcının uygun bularak kabul etmesi halinde taraflar arasında bir sözleşme hazırlanabilir. Proforma faturada, malın cinsi, birim fiyatı, özellikleri ve teslim şekilleri yer alır. Proforma faturanın ticari ve hukuki değeri yoktur. Muhasebe kaydı tutulmaz, yalnızca kontrol amacı taşınır.

Şekil 2.8: Proforma Fatura (İthalat)

Issuer CHINA NATIONAL CHEMICAL CONSTRUCTION NINGBO IMP. AND EXP. COMPANY 14/F HAISHU BLDG NO.11 WEST ZHONG SHAN RD., NINGBO 315010 CHINA		宁波中化建进出口公司 宁波中山西路11号海曙大厦14楼 形式发票 PROFORMA INVOICE		
TO  BEREN DİŞ TİCARET A.Ş. Bolu cad. No: 88 BURSA		No. ZH06039	Date February 03, 2006	
Transport details FROM SHANGHAI, CHINA TO ISTANBUL, TURKEY BY VESSEL		S/C No. 06CNCCC/ZH0203	L/C No.	
		Terms of payment T/T WITHIN 24 HOURS UPON RECEIPT OF FAX OF ORIGINAL B/L		
Marks and numbers	Number and kind of packages; description of goods	Quantity	Unit Price	Amount
	PROPANIL 97%TECH	10000KGS	USD3.40 /KG	USD34,000.00
				CIF ISTANBUL, TURKEY Cost.....USD3,10 Freight.....USD0,25 Insurance....USD0,05
				TOTAL QUANTITY : 10000KGS IN 400BAGS TOTAL AMOUNT: SAY U.S. DOLLARS THIRTYFOUR THOUSAND ONLY.
				COUNTRY OF ORIGIN : CHINA
				Tarım ve Köylüleri Bakanlığı Koruma ve Kontrol Genel Müdürlüğü Çıkış Tarihi: 1.3.2006 No: 12452 11.02.1993 tarih 21493 Sayılı Resmî Gazetede yayımlanan 93/4005 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı gereğince Gümrük Vergisi ve Toplu Kezif Fonundan muafittir.
				CHINA NATIONAL CHEMICAL CONSTRUCTION NINGBO IMPORT & EXPORT COMPANY 鄧興德 WU XING DE ZHANG HUI EXPORT DEPARTMENT
				Çelik BARACA Dalga Başkan

2. 8. KOLİ (AMBALAJ), ÇEKİ LİSTESİ: (Packing and Weight List)

Koli listesi faturayı tamamlayıcı nitelikte bir belgedir. Bu liste, koliler ile sevk edilen malları ambalajı açılmadan kolinin içinde (kutu, çuval veya balya olabilir) nelerin bulunduğunu, kolinin ağırlığını ve kolinin boyutlarını detaylı şekilde gösterir. Bu belge sigorta şirketince istenir ve nakliyeciyi firmaya yükleme ve boşaltmanın nasıl yapılacağına dair fikir verir. Ayrıca gümrük yetkililerine de kontrol açısından kolaylık sağlar.

Şekil 2.9: Çeki Listesi (İhraç Malı)

H HAZAL DIŞ TİCARET A.Ş.
Cumhuriyet cad. No:52 DENİZLİ



TS-EN-ISO 9001

MLighting LTD
Maretsikos Fotismos EPE
Str:Eynardoy 34 10440
Athens / GREECE

ÇEKİ LİSTESİ-İ

Tarih : 30/09/2004
İhraç Yeri : İstanbul

Mamül No.	Mamül Cinsi	Palet Sayısı	Miktar /Palet Adet	Toplam Miktar Adet	Beher Palet Ağırlığı		Toplam Ağırlık	
					Brüt Kg	Net Kg	Brüt Kg	Net Kg
PALET NO.1		1	1200	1200	267	242	267	242
255.41.0905.00	Galaxy LX-Vaevien		120	120				
255.41.1403.00	2002-Komitatör		600	600				
255.42.0907.00	Galaxy LX-Kap. Top. Priz		600	600				
255.41.0944.00	Galaxy LX-Işıklı Light		100	100				
255.41.0934.00	Galaxy LX-Jaluzi Kum. Anh.							
PALET NO.2		1	1200	1200	270	245	270	245
255.41.0903.00	Galaxy LX-Komitatör		1200	1200				
255.41.0901.00	Galaxy LX-Anahtar		200	200				
255.41.0904.00	Galaxy LX-Light		32	32				
255.41.1410.00	2002-Dimmer		48	48				
255.43.1322.01	NML-Anahtar							
PALET NO.3		1	2400	2400	278	253	278	253
255.42.0906.00	Galaxy LX-Top.Priz		120	120				
255.41.1405.00	2002-Vaevien		240	240				
255.42.1406.00	2002-Top.Priz							
PALET NO.4		1	192	192	307	282	307	282
255.41.0910.00	Galaxy LX-Dimmer		600	600				
255.42.0909.00	Galaxy LX-TV Prizi		480	480				
255.42.0988.00	Galaxy LX-Nüm.Tel.Priz		120	120				
255.42.1488.00	2002-Nüm.Tel.Priz		120	120				
255.42.1409.00	2002-TV Prizi		120	120				
255.41.1401.00	2002-Anahtar		120	120				
255.41.1404.00	2002-Light		120	120				
255.41.1501.02	NML-Anahtar		480	480				
255.41.1434.00	2002-Jaluzi Kum. Anh.		50	50				
255.41.0991.01	Kaplamalı Kordon		550	550				
255.43.1221.01	Monofaze Erkek Fiş		500	500				
255.43.1222.01	Monofaze Dişi Fiş		500	500				
255.43.1324.01	Top.Fiş		500	500				
255.43.1322.01	Top.Dişi Fiş		240	240				

İhracatçı tarafından faturası düzenlenen ve ihracata konu olan malların net ve brüt ağırlığını, türünü, ambalaj sayısını, ambalaj sıra numarasını ve hacimlerini gösteren belgedir. Çeki listesi, fatura kapsamı eşyanın çeşitli cins ve nevide ve de çeşitli ağırlıktaki kaplara konulması halinde, her kaptaki ne miktar eşya bulunduğunu göstermek amacıyla düzenlenen bir belgedir.

Satış faturasını ve hacimlerini gösterdiği için sigorta şirketlerine ve gümrük idarelerine yardımcı olduğu için bu kuruluşlarca istenmektedir. Çeki listesindeki bilgilerle fatura ve konşimentodaki yazılı bilgilerin uyumlu olması gerekir.

Çeki listesi satıcı veya gönderici tarafından fatura ile birlikte hazırlanabileceği gibi, beyan sahibi tarafından da hazırlanabilir.

Ağırlıkları üzerinden vergiye tabi eşyaya ilişkin çeki listesinin beyan edilen eşyanın, tarife cetvelinde gösterilen vergiye esas olan, daralı ve net ağırlık, adet, baş ve hacim gibi ölçüler üzerinden hazırlanması gerekir.

2. 9. SİGORTA BELGESİ

Sigorta dış ticarete konu olan malların satıcıdan alıcıya sevki sürecinde oluşabilecek riskleri kapsar. Sigorta belgeleri ise bu riskler kapsamında sigorta edildiği kanıtlar. Bu belgelerin en yaygın olanı sigorta poliçesidir. **Sigorta Poliçesi**; sigorta acenteleri sigorta komisyonları veya sigorta şirketleri tarafından düzenlenip sigortayı yaptıran kişi veya kuruluşa verilen belgedir. Bu poliçeyi elinde bulunduran kişi veya kuruluş, sigorta işlemine konu olan ihraç ürününün uğrayabileceği zararı sigorta yapan kuruluştan tazmin etmesini isteyebilir.

Sigorta poliçeleri; isme, hamiline veya emre düzenlenebilen ve ihtiyaç duyulduğunda ciro işlemi ile devredilebilen kıymetli evrak niteliği taşır. Sigorta yaptırılmasının gerekli olduğu fakat mal satışı ile ilgili konuların bazılarının henüz netliğe kavuşmadığı durumlarda (örneğin akreditif açıldığında sigorta yapılması istenen durumlarda) düzenlenen sigorta belgesine “Flotan Poliçe” denir. Sevkiyat ile ilgili bilgilerin kesinleşmesinden sonra düzenlenen sigorta belgesine “kat’ı sigorta poliçesi” (zeyilname) denir.

Nakliyat sigortaları risk boyutuna göre A, B ve C klozları olarak sınıflandırılmıştır. A klozu geniş kapsamlı risklere karşı ihraç konusu ürünleri güvence altına alırken, B ve C klozları daha dar teminat kapsamına girmektedir. B klozunda müşterek avaryaya ve hususi avaryaya teminata dahil iken, C klozunda sadece müşterek avaryaya fedakarlığı teminat kapsamındadır.

Sigorta Belgesi Hazırlanırken Kontrol Edilmesi Gereken Hususlar

1. Ticaret konusu belgelerle tutarlı olacak şekilde ürün tam olarak açıklanır.
2. İşaret ve numaraların doğruluğunu kontrol edilir.
3. Seyahat güzergahını tam olarak belirtilir.
4. Kısa yolculuklarda, nakliye aracının adını yazmak mümkün olmayabilir. Bu durumda nakliye firmasının adı veya taşıyıcının adı yazılır.
5. Sigorta bedelinin maliyetleri karşılayacak şekilde düzenlenmesine dikkat edilmelidir. Bu çerçevede navlun, menşe şahadetnamesi, gözetim raporu almak için yapılan harcamalar da dikkate alınmalıdır.

6. Sigorta bedeli, değişik risk ve değişik rotalar için farklı olduğundan sigortacı ile birlikte gönderilen mala ilişkin özel koşullar ve gönderilen yere ilişkin riskler kontrol edilmelidir. Gemide farklı türden ürünler var ise; seramik, masa örtüsü gibi ürünler aynı yere gönderilseler dahi sigorta açısından farklı oranlar uygulanacaktır.
7. Sigortacının, malın gönderildiği ülkedeki temsilcisinin bulunduğundan ve talep halinde gecikme olmaksızın sigorta talebinizin karşılanacağından emin olunması gerekir.

Şekil 2.10: Nakliyat Sigorta Poliçesi Örneği

**YAPI KREDİ
SİGORTA**

Yapı Kredi Plaza A Blok Büyükdere Cad. Levent. 34330 İstanbul
Boğaziçi Kurumları V.D.: 4560007035
www.yksigorta.com.tr e-mail : yksigorta@yksigorta.com.tr

NAKLIYAT SİGORTA POLİÇESİ (480)
POLİÇE NO : 281042

HİLAL DIŞ TİCARET AŞ.

İzzet Baysal cad. No: 82 BOLU

SİGORTALI ADI / TEL	HİLAL DIŞ TİCARET AŞ.		
SİGORTALI ADRESİ	İzzet Baysal cad. No: 82 BOLU		
ÜRETİM KAYNAĞI / NO	HEVES SUDAN AKYÜREK / 3458	TEL :	2164815
VERGİ NO. / DAİRE	4670052 / HOCAPAŞA	MÜŞTERİ NO	3284911
SİGORTA ETTİREN			
TANZİM YERİ	İSTANBUL	TANZİM TARİHİ	17/02/2006 12:13
TEKLİF TARİHİ / SAATİ	17/02/2006 12:00	POLİÇE TÜRÜ	YTL Poliçe
YÜKLEME TARİHİ			
SEFER BAŞLANGIÇ YERİ	Yunanistan		
SEFER BİTİŞ YERİ	Türkiye - KOCAELİ		
SİGORTA KONUSU	POLİÜRETAN HAMMADDE		
AMBALAJ BİLGİSİ	67.500 KG) ---25 KG LİK ECOLEN BAGS POLİETİLEN		
KARAYOLU(KAMYON) PLAKA NO			

DÖVİZ CİNSİ : EUR	KUR TÜRÜ : YKB Efektif Satış	DÖVİZ KURU	
SİGORTA BEDELİ	70.200.00 EUR karşılığı	1,61498 YTL	113.371.60YTL
EK BEDEL (%10)	7.020.00 EUR karşılığı		11.337.16YTL
TOPLAM SİGORTA BEDELİ	77.220.00 EUR karşılığı		124.708.76YTL
TEMİNAT	SİGORTA BEDELİ (YTL)	FIYAT (%)	PRİM (YTL)
Karayolu Tam Ziya	124.708.76	0.04025	50.20
	TOPLAM	NET PRİM	50.20
		GİDER VERGİSİ	2.51
		BRÜT PRİM	52.71

2. 10. MANİFESTO

Türkiye ile ticaret hususunda tır karnesi sözleşmesi bulunmayan ülkelere gerçekleştirilecek ihracatta ya da iç gümrükte gümrükleme işlemleri yapılan bir ihracat malının yurtiçinde ikinci bir gümrüğe naklinin gerekli olduğu durumlarda kullanılır.

Şekil 2.11: Manifesto Örneği

4	5	2. Gönderici/Ihracatçı No	1. BEYAN		A.Giriş/Çıkış Gümrük İd.	
			3. Formlar	4. Yük. Bel.		
		8. Alıcı No	5. Kalem	6. Kap ad.	7. Referans Numarası	
		14. Beyan sahibi No	15. Çıkış/İhr. Ülkesi			
		18. Çıkıştaki taşıt aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke	19. Ktyr	17. Gideceği Ülke		
		21. Sınırı geçen / Geçecek hareketli taşıt aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke				
4	5	25. Sınırdaki taşıma şekli	26. Dahili taşıma şekli	27. Yükleme/boşaltma yeri		
4	5	29. Giriş-çıkış gümrük idaresi	30. Eşyanın bulunduğu yer			
31. Kapların veya eşyanın tanımı	Kapların ve konteynerlerin marka, numara ve cinsi		32. Kalem No	33. TGTC Pozisyon No		
				35. Brüt ağırlık kg		
				38. Net ağırlık kg		
			40. Manifesto/özet beyan			
44. Ek bilgi belge ve izin						
45. Aktarma	Yer ve ülke:		Yer ve ülke:			
	Yeni taşıt araçlarının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke		Yeni taşıt araçlarının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke			
	Ktyr. (1)Yeni Konteynerin Kimliği	Knty. (1)Yeni Konteynerin Kimliği				
	(1) Evet ise 1, Hayır ise 0		(1) Evet ise 1, Hayır ise 0			
Aktarmaya izin veren gümrük idaresi	Yeni mühür no	Taşıtın kimliği	Yeni mühür no	Taşıtın kimliği		
	İmza	Mühür	İmza	Mühür		
51. Tasarlanan güzergah	55. Sorumlu Temsilci	No	İmza	Yer ve tarih	C. ÇIKIŞ GÜMRÜK İDARESİ	
52. Teminat				Kodu	53. Varış gümrük idaresi	
D/J GİRİŞ-ÇIKIŞ GÜMRÜK İDARESİ KONTROLÜ					54. Yer ve tarih	
Sonuç: Mühür						
Kurşun mühür no:						
Taşıtın kimliği:						
Verilen süre sınırı:						
Sürenin başlangıç tarihi İmza						
					Beyan sahibi/temsilcinin imzası ve adı	

Manifesto sekiz nüsha olarak basılan, Gümrük Beyannamesinin 1, 4 ve 5. sayfalarından oluşur. Gümrük Vakfınca bastırılan manifesto her araç için bir tane düzenlenir. İlk gümrük işlemlerinin yapıldığı gümrük idaresi ve nakliyyeyi gerçekleştiren kuruluş tarafından kaşelenerek onaylanır (Canitez ve İlker, 2004:53-55).

2. 11. EKSPERTİZ/ANALİZ RAPORU

İhracat konusu ürünler hakkında ithalatçının ülkesinin kanunlarına uygun ve ithalatçının ihtiyaç duyduğu şekilde analiz ve ekspertiz sonuçlarını gösteren rapordur. Bu rapor ya resmi kurumlar tarafından ya da ithalatçının belirleyeceği kurum veya kuruluşlarca hazırlanır. Çimento kimyasal ürünler gibi analiz gerektiren ürünlerde bileşim oranlarını gösteren bir belgedir.

Gözetim Belgesi: İthalatçı tarafından ihracat konusu malların sözleşmeye uygunluğunun tespiti için bağımsız bir denetim şirketine kontrol ettirebilir. İhracat konusu malların sözleşme şartlarına uygun bulunması durumunda bu kurum veya kuruluş tarafından düzenlenen belgeye **gözetim belgesi** denir.


2. 12. GÜMRÜK MÜŞAVİRLİK FATURASI

İhracat veya ithalat yapan kuruluşlar dış ticaret işlemleri için bünyelerinde birim oluşturabilecekleri gibi bu işlemler için bu işlerde uzmanlaşmış gümrük müşavirlik şirketlerinden de hizmet satın alabilirler.

Şekil 2.12: Gümrük Müşavirlik Faturası

BEREN GÜMRÜK MÜŞAVİRLİK LTD. ŞTİ.

Bolu cad. No: 88 BURSA

HİLAL DIŞ TİCARET AŞ. İzzet Baysal cad. No: 82 BOLU		 Maliye Bakanlığı İli Kodu : 34 FATURA		DCSYA No.: 06-00055 Tarih : 23.01.2006
SÜLEYMANIYE 4670052728		NO: AA38S203		
DÖVİZ KIYMETİ : 51.506,92 DÖVİZ CİNSİ : EUR MALIN CİNSİ : FOLYO FİLM CIF TL : 83.544,22 YTL GÜMRÜĞÜN ADI : AMBARLI GÜMRÜK MÜDÜ BEYANNAME NO. : 4718 BEYANNAME TARİHİ : 19.01.2006 KAP ADEDİ : 24 KONŞ. NO. : İRSALİYE NO. : İRSALİYE TARİHİ : DEKONT NO. : KİRACI : ALICI :		MÜŞAVİRLİK (KOMİSYON) KDV TOPLAM x18		Lira 112,00 YTL 40,00 YTL 35,00 YTL 35,00 YTL 39,36 YTL 251,96 YTL
Yalnız : EKİYYÜZALTIŞİBİR YTL DOKSANALTI YKR				

Dış ticaretle çok uğraşı olmayan firmalar bünyelerindeki işgücünün maliyetine katlanmamak için genellikle gümrük müşavirlik şirketlerinden faydalanırlar. Sunulan bu hizmet karşılığında ise gümrük müşavirlik şirketi yapmış olduğu giderlerine hizmet bedelini de ilave ederek fatura düzenler. Bu düzenlenen faturaya **Gümrük Müşavirlik Faturası** denir.

Bu faturayı ödeyen dış ticaret şirketine, Gümrük Müşavirlik Şirketince ödenen giderlerin belgeleri (Tercüme faturası, TSE makbuzu, KKDF makbuzu, Gümrük vergisi makbuzu, nakliye faturaları gibi) bilgi formu ile birlikte teslim edilmesi gerekir.

2. 13. HELAL BELGESİ

Tarım İl Müdürlüklerince denetimi yapılan İslam ülkelerine et ihracatı yapan firmalara verilen belgedir. Tarım İl Müdürlükleri, ihracatçı firmaların talebi üzerine hayvan kesimlerinin İslami kurallara uygun kesildiğini onaylayan belgeler düzenleyerek verirler.

2. 14. ATA Karnesi

Ülke dışına malların tanıtımı maksadıyla gümrük vergisine tabi olmadan gönderilebilmesi için 1961 yılında Brüksel İşbirliği Konseyi tarafından imza altına alınmış bir belgedir. Varış ülkesinde 1 yıl geçerlilik süresi olan ATA karnesi geçici kabule imkan sağlayan giriş ve çıkışta gümrük idaresine onaylatılma zorunluluğu olan gümrük belgesi niteliğindedir. Şayet bir yıl içinde çıkış işlemleri gümrük idaresine yaptırılmaz ise verilen teminat mektubunun geri alınma imkanı olmayacaktır.

2. 15. KONŞİMENTO (TAŞIMA BELGELERİ) /Bill of Lading

İhracatçı ile malları bir yerden başka bir yere taşıyacak olan nakliyecisi arasında yapılan sözleşmenin belgesidir. Bu belge malların, nakliye işini yapacak olan kuruluşa satış sözleşmesinde belirtildiği şekilde teslim edilerek ithalatçıya teslim edilmek üzere gönderildiğini kanıtlayan kıymetli evrak niteliğinde bir belgedir.

Taşıma sözleşmeleri, malların ihracatçının ülkesindeki belirtilen yerden teslim alınarak ithalatçıya teslimini taahhüt eden ve taşıma işini yapan ile taşıyan arasında düzenlenen bir kıymetli evraktır. Konşimento malın mülkiyetinin devride gerçekleştirilmiş olur. UCP 500'ün 23 ile 34. maddeleri arası konşimentolar ile ilgili düzenlemeleri içerir. **Konşimentolar teslim şekillerine göre;**

- a. Emre yazılı konşimento (ciro ile devredilir)
- b. Hamiline yazılı konşimento
- c. Nama yazılı konşimento
- d. Tesellüm konşimentosu (malların taşınmak üzere taşıyan kuruluş tarafından teslim alındığını gösterir.)
- e. Yükleme konşimentosu **olabilir.**

Şekil 2.13: Konşimento Örneği

Shipper		UK.CAN No	B/L No
		Shipper's Ref.	
		F/Agent's Ref.	
Consignee		W SHIPPING COMPANY	
Notify Party and Adress (leave blank If stated above)			
Pre-Carriage By		Place of Receipt	
Ocean vessel/Voy No		Port of Lading	
Port of Discharge		Place of Delivery	
Marks and No. Container No. Number and kind of packages description of the goods Gross Weight Measurement			
		WEIGHT MEASURE MARKS NUMBER QUALITY CONDITION CONTENTS VALUE QUANTITY IF MENTIONED IN THE B/L ARE FURNISHED BY THE SHIPPERS AND COULD NOT BE CHECKED BY THE MASTER/CARRIER SHIPPER'S STOW LOAD AND COUNT	
Freight details, charges	Freight payable at	Place and date of issue	
Number of Original B/L		Signed for the carrier	

Konşimentolar 3 asıl ve 3 kopya olmak üzere ihracatçının isteği üzerine doldurulur. Konşimentolar 3 grupta toplanabilir.

2. 15. 1. Deniz konşimentosu

Deniz yoluyla yapılan taşımalarda geminin kaptanı veya donatanı veya mümessili tarafından yükletene taşıma belgesi olarak konşimento verilir. Konşimentoda aşağıda yazılı bilgiler bulunur.

- Taşıyanın adı ve soyadı veya ticaret 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, markaları ve dıştan belli olan hal ve mahiyetleri,
- Navluna ait şartlar.

Eşya, boşaltma limanında konşimentoda teslim edileceği gösterilen ve bir nüshasını taşıyan kimseye ve eğer konşimento emre muharrer ise ciro ile devralmış şahsa teslim olunur. Bu kimseler malı almak için lazım gelen vasıfları haiz sayılır.

2. 15. 2. Özellikli konşimentolar

- Ciro edilemez konşimento
- Düzgün hat konşimentosu
- Kısa konşimento
- Kombine nakliyat konşimentosu
- Konteynır konşimentosu
- Navlun sözleşmesine dayalı konşimento
- Tanker konşimentosu
- Tek konşimento
- Kaptan makbuzudur.

2. 15. 3. Diğer taşıma belgeleri

- Demiryolu hamule senedi
- FIATA teslim belgeleri
- Havayolu konşimentosu
- Karayolu taşıma senedi (CMR belgesi)
- Nakliyeciler makbuzaları
- Posta makbuzalarıdır.

Havayolu Konşimentosu: İhracat konusu malların havayolu ile sevk edileceği zaman düzenlenen ve kıymetli evrak niteliği taşımayan makbuzalardır. Hava taşımalarında, aynı anlamda ve benzeri bilgileri kapsayan konşimento kullanılır.

Demiryolu Hamule Senedi: İhracat konusu malların sevki için demiryolu idaresi ile ihracat konusu firma arasında 6 nüsha olarak düzenlenen belgedir. Demiryolu ile yapılan taşımalarda ise benzeri bilgileri içeren CIM ve CIV belgeleri gibi uluslararası kabul görmüş taşıma belgeleri kullanılır.

Nakliyeciler Makbuzu: Genellikle karayolu taşımacılığında kullanılan nakliyeciler firma tarafından düzenlenen belgedir.

Posta Makbuzu: İhracata konusu malların posta yolu ile sevki sırasında posta idaresi tarafından düzenlenerek malı teslim eden ihracatçıya ya da ihracatçı kuruluşun temsilcisine verilen makbuzdur.

FIATA Belgesi: Uluslararası Taşıma Acenteleri Birliği Federasyonu (FIATA) üyesi taşıma kuruluşları için standart hale getirilmiş ve karayolu taşımacılığında kullanılan nakliyeciler kuruluş tarafından düzenlenen bir makbuzdur.

Karayolu Konşimentosu: Uluslararası CMR anlaşması hükümlerine göre, anlaşmayı imzalayan ülkelerce kullanılan bir karayolu taşıma belgesidir. İhracat konusu olan malların teslim alınarak, istenilen yere teslim edilmek üzere nakliyeciler kuruluş tarafından teslim alındığını gösteren kıymetli evrak niteliği taşıyan belgedir. CMR belgesine sahip olan ithalatçı kuruluş malı teslim alma hakkına sahiptir.

Şekil 2. 14: Uluslararası Hamule Senedi / CMR Örneği

1. Sender (name, adress, country) Gönderen (ad, adres ve ülke)		INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE Sıra No:..... CMR		
2. Consignee (name, adress, country) Alıcı (ad, adres, ülke)		16. Carrier (name, adress, country) Taşıyıcı Firma (ad, adres, ülke)		
3. Place of delivery of the goods (place, country) Mal/Malların teslim yeri (mahal, ülke)		17. Successive carriers (name, adress, country) Müteakip/İkinci taşıyıcı firma (ad, adres, ülke)		
4. Place and date of taking over the goods (place, country, date) Mal/Malların teslim alındığı yer (mahal, ülke, tarih)		18. Carrier, reservation and observations (Taşıyıcının malûhazaf ve müşahedeleri) ARAÇ PLAKASI		
5. Document alloched Ekli belgeler				
6. Marks and Nos (İşaretler ve numaralar)		10. Statistical Nos (İstatistik Numarası)	11. Gross Weigt İn Kg (Kg olarak brüt ağırlık)	12. Volume in m3 (Hacim)
7. Number of Packages (Koli/paket adedi)				
8. Method of Packaging (Ambalaj şekli)				
9. Nature of the Goods (Malın mahiyeti)				
Class Number Lather (ADR')				
13. Sender's instructions (Göndericinin talimatı)		19. Special agreements (Özel şartlar/anlaşma)		
		20. To be paid by Ödeyecek	Senders Gönderen	Currency Para türü
		Consignee Alacaklı		
14. Instructions as to payment for carriage (Navlunun ödeme şekli)		25. Remboursment/cash on delivery Teslimatta ödenecek meblağ)		
15. Established in (Tanzim Yeri)		Date (Tarih)		
22. Signature and stamp of the sender (Gönderenin imzası ve kaşesi)		23. Signatuter and stamp of the carrier (Taşıyıcının imzası ve kaşesi)	24. Goods received (Alınan yük) Signature and stamp of the consignee (Alıcının imzası ve kaşesi)	

Kara nakliyatında taşıyıcılar tarafından konşimento yerine düzenlenen belgeye yük senedi (CMR) denilir. Bunlarda da aşağıda yazılı bilgiler bulunur:

- 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 numaraları 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 husus,
- Taşımanın yapılacağı müddet,
- Taraflar arasında kararlaştırılan diğer hususlar.

Dış ticarete konu olan malın nakliye sürecinde hasar, çalınma, zarar ve gecikme gibi uğrayabileceği etkenlere karşı nakliyecinin yükümlülüklerini belirleyen ve taşıma şirketi tarafından 3 nüsha olarak tanzim edilen bir belgedir. CMR taşıma senedinin bir nüshası ihracatçıya (gönderene), bir nüshası yük ile birlikte gönderilir, bir nüshası da nakliyecisi tarafından dosyalanır. İhracatçıdaki nüsha ürünün bedeli karşılığında alıcıya (ithalatçıya) verilir.

Şekil 2.15: Uluslararası Hamule Senedi / CMR

HIZNAKLİYAT VE TİCARET AŞ Bağdat Caddesi 34400 No:34 İSTANBUL
Tel:+90 212 678 5432(pbx) Fax: +90 212 678 5432

C.M.R.

INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE
C.M.R. convention for the international carriage of goods by road is binding for this consignment, however the agreement can be bilateral.

		CIS04206TE	2844	INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE C.M.R. convention for the international carriage of goods by road is binding for this consignment, however the agreement can be bilateral.	
GÖNDERİCİ / SHIPPER BEREN DIŞ TİCARET A.Ş. Bağdat Caddesi 34400 No:34 İSTANBUL Tel:+90 212 678 5432(pbx) Fax: +90 212 678 5432		ISTANBUL (CT)		NAKLİYECİ / CARRIER SİMTRANS	
ALICI / CONSIGNEE MARELLI MOTORİ SPA VIA SABBIONARA,1 I36071 ARZIGNANO(VI) ITALIA / ITALY		NOTIFY MARELLI MOTORİ SPA VIA SABBIONARA,1 I36071 ARZIGNANO(VI) ITALIA / ITALY		GÜMRÜKLEME BİLGİLERİ / CUSTOMS CLEARANCE GÜMRÜK / CUSTOMS : TRIESTE GÜMRÜK ACENTA / CUSTOMS AGENT : TEL :	
MALIN TESLİM YERİ / PLACE OF DELIVERY YER / PLACE : ARZIGNANO(VI) ITALIA ÜLKE / COUNTRY : ITALY		MALIN TESLİM ALINDIĞI YER / PLACE OF COLLECTION YER / PLACE : ANKARA ÜLKE / COUNTRY : TÜRKİYE TARİH / DATE : 03.03.2006		PLAKA NO. / PLATE NO. 34 AT	
MARKA		ADET 20	AMBALAJ PALET	MAL CİNSİ ELEKTRİK MOTOR GÖVDESİ VE AKSAMI	BRÜT KG 13,395,00

FREIGHT COLLECT

CUSTOM ADDRESS : TRIESTE P.F.N.
ALISPED TRIESTE / ITALY

ORIGINAL

TESLİM ŞEKLİ + YERİ / TERMS + PLACE OF DELIVERY FOB ARZIGNANO(VI) ITALIA	ADR
ACENTA / AGENT BOLTAS ITALIA ITALY trieste TEL :0039 040 255 52 11 FAX :0039 040 255 52 20	ÖZEL ANLAŞMALAR / TALİMATLAR SPECIAL AGREEMENT / INSTRUCTIONS
DÜZENLENDİĞİ YER / PLACE OF ISSUE	TARİH / DATE
ISTANBUL	03.03.2006
GÖNDERENİN İMZA VE MÜHÜRÜ / STAMP AND SIGNATURE OF SHIPPER	NAKLİYECİNİN İMZA VE MÜHÜRÜ / STAMP AND SIGNATURE OF CARRIER

HIZNAKLİYAT VE TİCARET AŞ
 Bağdat Caddesi 34400 No:34 İSTANBUL
 Tel:+90 212 678 5432(pbx)

2. 16. TIR KARNESİ (Tır Carnet)

Tır Karnesi, Uluslararası Tır Sözleşmesine imza koyan ülkeler arasında kullanılan bir belgedir. 1959 yılında Cenevre’de imzalanan bu sözleşmeye Türkiye 1965 yılında taraf olmuştur (Bağrıaçık, 1998:303). Bu belge Uluslararası Nakliyeciler Derneği (IRU-International Routier Union) tarafından yine uluslararası taşımacılık yapan nitelikleri uygun işletmelere belirli bir bedel karşılığında satılmaktadır. Bu niteliklerin başında tırın uluslararası taşımacılık yapan bir işletmeye kayıt olmasının yanında Uygunluk ve C-2 Belgelerine sahip olması gerekmektedir. Bu belgeler belirli aralıklarla yenilenmektedir.

Şekil 2. 16: Tır Karnesi (Tır Carnet) Örneği

2. Çıkış Gümrük Daireleri 1..... 2..... 3..... 4.....		1. TIR KARNESİ No:.....	
Resmi merciler tarafından doldurulacak		3. Kimin tarafından verildiği	
7. Karayolu nakil vasıta(ları) kayıt numarası (ları)		4. Karne sahibinin (isim, adres ve ülke) Taşıyıcı Firma (isim, adres, ülke)	
MALLARIN MANİFESTOSU		5. Çıkış Memleketi 6. Varış Memleketi	
9. a)Yük bölmesi (leri) veya konteyneri (leri) b)Kolilerin veya parça eşyaların marka ve numarası		8. Manifestoya ekli dokümanlar	
10. Kolilerin veya parça eşyaların adedi ve nevi malın cinsi		11. Kg olarak brüt ağırlık	
12. Tatbik edilmiş mühür veya tanıma işaretleri (sayısı, cinsi)		13. Kolilerin Toplam Adedi Manifesto üzerinde kayıtlıdır.	
1. Gümrük dairesi		Adedi	
2. Gümrük dairesi		14. 1’den 12’ye kadar yukarıdaki maddelerde bulunan malumatı tam ve doğru olarak beyan ediyorum	
3. Gümrük dairesi		15. Yer ve tarih	
4. Gümrük dairesi		16. Karne sahibinin veya acentenin imzası	
17. Çıkış gümrük dairesi gümrük memurunun imzası tarih ve mührü		18. Çıkış gümrüğü veya yol boyu giriş gümrüğü tarafından malın gümrük muayenesine dair verilen belge	
23.Yol boyu çıkış gümrüğü veya giriş gümrüğü verilen ibra belgesi		19. Mühürler ve tanıma işaretleri sağlam bulunmuştur.	
20. Geçiş için zaman tahdidi		24. Mühürler ve tanıma işaretleri sağlam bulunmuştur.	
21.....Gümrük dairesi tarafından kayıt edilmiştir.		25. Boşaltılan kolilerin miktarı	
22. Gümrük memurunun imzası ve gümrük dairesinin tarih ve mührü		26. İhtiyazi kayıt	
		27. Gümrük memurunun imzası ve gümrük dairesinin tarih ve mührü	

Tır karnelerindeki sayfaları “volet” adı verilmektedir. Tır karnelerinin en üstte bulunan sayfaları hiçbir koşulda koparılmaz. Sarı sayfa hariç 4, 14 ya da 20’lik voletler halinde satılmaktadır. Her ülke giriş ve çıkışında bir volet koparılır. Bir taşımada kaç voletlik Tır Karnesi kullanılacağını malın gideceği ülke ve geçilen gümrük sayısı belirlemektedir. Kalan koçanlar Uluslararası Nakliyeciler Derneğine (IRU) gönderilmek üzere Sanayi ve Ticaret Odası’na teslim edilir (Canitez ve İlker, 2004:48-49).

2. 17. KAMBIYO SENEDİ (The Bill of Exchange)

Kambiyo Senedi, dış ticaret işlemlerinde ihracatçı tarafından düzenlenen ve imzalanan, ithalatçının ödediği veya gelecekte belli bir sürede ödemeyi taahhüt ettiği tutarı ihracatçıya ödeyeceğini gösteren belgedir.

İhracatçı kambiyo senedini, ürünlerin nakliyesi için ithalatçıdan ödeme talebinde bulunabilmek için kullanır. Kambiyo senedi olarak poliçe ve bono kullanılmakta olup, dış ticarete ağırlıklı olarak poliçe tercih edilmektedir. Bunların dışında finansman belgesi olarak kabul edilebilecek Antrepo Makbuzu, Rehin Senedi, Teslim Emri gibi belgeler de kullanılmaktadır.

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

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

Kambiyo senedi, uluslararası ticarete akreditif mektubunun ekinde kullanılır. Akreditif mektubu kambiyo senedinin kabul edilip ödenmesini sağlar. Poliçenin ödeme zamanı ile ilişkili terimler şunlardır:

At sight : Görüldüğünde ödemeli,

At...days sight : Görüldüğünden belli bir süre sonra ödemeli,

At...days date : Tanzim tarihinden belli bir süre sonra ödemeli,

At...days after B/L : Konşimento tarihinden belli bir süre sonra ödemeli,

On 29.10.2011 : Belli bir tarihte ödemeli.

Kambiyo senedi hazırlanırken akreditif mektubu ve proforma faturadaki detaylar ile kambiyo senedindeki bilgiler aynı olmalıdır. Fatura tutarı rakam ve harflerin doğru yazılmasına dikkat edilmelidir. Muhbir¹⁴ bankanın adı yazılmalıdır. İhraç konusu faturadaki mallar yeterli olacak şekilde özetlenmelidir. Firma ünvanı noksatsız olarak yazılmalıdır. Akreditif mektubu ile birlikte kambiyo senedinin sunulacağı, ithalatçının bankası olan “amir” bankanın adı yazılmalıdır. Firmanın kanuni temsilcisi tarafından imzalandığından emin olunmalıdır. Nakliyeye ilişkin diğer belgelerle birlikte bir nüsha kambiyo senedi de saklanmalıdır.

Hatalardan kaynaklanan zararları en aza indirmek için belgelerdeki en küçük detaylara bile dikkat edilmelidir. Dış ticaret şirketinin itibarını da azaltan bu tür hatalardan kaçınmak gerekir.

Bu belgeler hazırlanırken, adreslerin doğru biçimde belirtilmesi, ithalatçının siparişine ilişkin zorunluluklar, nakliye ve ambalaj konusundaki talepleri, maliyete ilişkin detayların iyi bilinmesi için gerekli belgeler bir dosyada biriktirilmelidir.

Belgeleri düzenleyen ve imzalayan kişinin, şirketin kanuni temsilcisi olması çok önemlidir. Aksi takdirde belgeler geçersiz sayılacaktır. Daha da önemlisi bu işler tek kişiye bağlı yapılmamalıdır. Aksaklık veya ilgili kişinin yokluğunun yol açabileceği sorunlar gözden kaçırılmamalıdır.

¹⁴ Haber ulaştırıcı, haber veren kişi veya kuruluş.

Kambiyo Senedi (Poliçe) Şu Bilgileri İçerir

1. Ödenecek tutar, rakamla belirtilmelidir. Şayet ödenecek tutar hatalı yazılırsa, ödeme gecikebilir veya hiç yapılmayabilir.
2. Yer ve tarih olarak, ihracatçının bulunduğu yer ve fatura tarihi yazılmalıdır.
3. “Muhbir” banka olarak genelde ihracatçının bankası yazılır.
4. Ödenecek miktar, harfle yazılarak belirtilir. Yanlış yazılırsa veya rakamla belirtilen miktardan farklı ise ödeme yapılmaz.
5. Ödeme yapılacak mallar belirtilir.
6. İhracatçı, kambiyo senedini imzalar.
7. İhracatçının imzaya yetkili, kanuni temsilcisi imzalamalıdır. Aksi takdirde ödemede sorun çıkabilir.
8. İthalatçının bankası “amir” bankadır.

Şekil 2. 17: Kambiyo Senedi Örneği

BILL OF EXCHANGE	
Amount USD 13,500.00 \$ [1] (Ödenecek tutar)	Place and date Ashnew, 1 July 2011 [2] (Yer ve Tarih)
At sight pay this Bill of Exchange to the order of United Bank of Ireland, [3] (Lehdar Banka) the sum of [4] (Ödenecek miktar) United States dollars thirteen thousand one hundred and fifty only, value received for shipment of [5] (Ödeme yapılacak mallar) 78 cartons of pottery tableware.	
	CRAFT CERAMICS LTD, ASHNEW [6] (İhracatçı) Secretary [7] (Firmayı Temsile Yetkili Kişi)
TO [8] (Amir Banka) XYZ Bank P.O. Box: 555 Frankfurt GERMANY	

2. 18. UYGUNLUK BELGESİ

Uygunluk Belgesi, STM'lere komşu ülkeden getirilerek ithal edilen ve ilgili iller dâhilinde dağıtımı yapılan eşyayı satın almak üzere esnaf ile gerçek ve tüzel kişi tacirler (vakıflar, dernekler ve belediyeler ile bunlar tarafından kurulan veya bunların ortak oldukları firmalar hariç) adına düzenlenen belgedir.

Esnaf ya da tacirler, Uygunluk Belgesi almak üzere ilgili ilin Ticaret veya Ticaret ve Sanayi Odasına başvurur. Söz konusu odalar talepleri Değerlendirme Komisyonuna iletir. Değerlendirme Komisyonu, başvuru tarihinden itibaren 5 işgünü içerisinde müracaatları inceleyerek sonuçlandırır. Müracaatları uygun görülen ve başvuru tarihi itibarıyla ilgili ilde asgari üç yıldır faaliyet gösteren esnaf ve tacirlere her bir ürün için bir Uygunluk Belgesi verilir. Uygunluk Belgesi dağıtımında, işletme büyüklüğü, bir önceki yılın cirosu, esnaf ve tacirin faaliyet alanı, kotalarda belirtilen ithalatın yapılabileceği dönemler ile kotaların hedeflenen sosyal faydayı

sağlaması gibi kriterleri göz önünde bulundurulur. Uygunluk belgesinin geçerlilik süresi düzenlendiği tarihten itibaren 45 gün olup bu süre uzatılamaz.

2. 19. Ön Statü Belgesi: Ön statü belgesi, serbest bölgelere yurtdışından getirilen veya yurtiçinden ihracat rejimine tabi tutularak konulan eşyanın serbest dolaşım statüsünü göstermek bakımından düzenlenen bir belgedir. Eşyanın serbest dolaşımında bulunması halinde söz konusu belgeye eşyanın serbest dolaşımında olduğu belirtilir. Serbest dolaşımında olmayan bir eşyanın da bu durumu Ön Statü Belgesinde belirtilir. Serbest bölgede bulunan eşyanın daha sonraki işlemlerinde bu eşyaya ilişkin Ön Statü belgesinin bulunmaması halinde bu eşya serbest dolaşımında olmayan eşya olarak kabul edilir. Ancak, serbest dolaşımında olan eşyanın ihracına bağlı bir ticaret politikası önlemi veya gümrük vergisi bulunması halinde, bu eşya bu kez serbest dolaşımında bulunan eşya olarak kabul edilir.

2. 20. Serbest Bölge İşlem Formu: Serbest Bölge İşlem Formu, serbest bölgede faaliyette bulunan kişilerin yaptıkları her türlü alım satım işlemi ile ilgili olarak düzenledikleri bir belgedir. Diğer bir deyişle serbest bölge kullanıcısının yurtdışına, yurtiçine veya serbest bölge içerisindeki kişiye yaptığı her türlü mal veya hizmet satışı ile ilgili olarak düzenlemesi gerekmektedir.

2. 21. Türk Limanları Yat Kayıt Belgesi: Türk Limanları Yat Kayıt Belgesi, Türk Bayraklı yatlar ile yabancı limanlardan gelen veya Türkiye'de kışlayan yabancı bayraklı yatların vardıkları ilk Türk limanında veya kışlamak üzere kaldıkları son bağlama yerinde yapacakları beyan ve işlemlerde kullanılan belgedir. 9 Seri No.lu Gümrük Genel Tebliği uyarınca, Türk bayraklı yatlar ile yabancı limanlardan gelen ve Türkiye'de kışlayan yabancı limanlardan gelen veya Türkiye'de kışlayan yabancı bayraklı yatların vardıkları ilk Türk limanında veya kışlamak üzere kaldıkları son bağlama yerinde yapacakları beyan ve işlemlerde kullanılacak belge olan Türk Limanları Yat Kayıt Belgesinin geçerlilik süresi 1 yıldır. Ancak yatın kışlamaya bırakılması halinde kışlama süresi boyunca bu belge geçerlidir.

2. 22. İşlenmiş Tarım Ürünleri Beyan Formu/Analiz Sonuç Raporu: İşlenmiş Tarım Ürünleri Beyan Formu/Analiz Sonuç Raporu; işlenmiş tarım ürünlerinin serbest dolaşıma sokulması halinde, bu ürünlerdeki tarım paylarını belirten ve kimyager tarafından onaylanmış belgedir.

2. 23. İthal Eşyasına Ait Kıymet Bildirim Formu: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasının VII. Maddesinin Uygulanmasına Dair Anlaşma hükümleri çerçevesinde belirlenen ithal eşyasına ait gümrük kıymetinin unsurlarını belgedir.

2. 24. CITES Belgesi, Nesli Tehlike Altında Olan Yabani Hayvan ve Bitki Türlerinin Uluslararası Ticaretine İlişkin Sözleşmenin Uygulanmasına Dair Yönetmelik eki I, II ve III sayılı listelerde yer alan bir türe ait örneğin ihracat, ithalat, yeniden ihracatı ve denizden girişinde, yönetim mercileri tarafından düzenlenen, bu kapsamda yapılan işlemler sırasında taraf devletlerin yönetim mercileri ve gümrük idarelerince aranan, Sözleşme hükümlerine uygun formatta düzenlenen formu ifade etmektedir.

ÖZET

Sonuç olarak, ihracatçı ihracat süreci içinde sözleşme aşamasından başlayarak, alıcının borçlandığı tutarı gösteren faturanın, Akreditif Mektubunun, Kambiyo Senedinin hazırlanması, malların nakliyesi esnasında malın yüklendiğini kanıtlayan Konşimento, sigorta edildiğini gösteren Sigorta Belgesi, malın siparişe uygun olduğunu kanıtlayan Koli Listesi ve Çeki Listesinin hazırlanması, ülkemiz mevzuatı açısından Gümrük Beyannamesinin usulüne uygun şekilde doldurulması, alıcının ülkesinde geçerli ithalat rejimi açısından gerekli olan Menşe Şahadetnamesi, A.TR, EUR.1 Dolaşım belgesi ve Konsolosluk Faturasının alınması gibi malların alıcıya teslimine kadar pek çok belgenin tam ve eksiksiz doldurulması ve onaylatılması işlerini yapacak kişi veya kişilerin istihdamı, işlerin planlanması, yürütülmesi ve kontrolünü belli bir sisteme bağlamak zorundadır. Aksi takdirde işlemlerde aksamlar oluşmakta ve umulmayan derecede büyük zararlara yol açmaktadır. Dış ticarete kullanılan belgelerin nereden temin edileceği ve kime onaylatılacağı tablo 2.18'de özet olarak verilmiştir (Doğan, 2005:176).

Tablo 2.18. İhracatta Kullanılan Belgelerin Temin, Hazırlanma ve Onay Mercileri

Belge Adı	Temin / Başvuru Mercii	Düzenleyen / Dolduran	Onay Mercii
A.TR	Sanayi ve Ticaret Odaları	İhracatçı	Sanayi ve Ticaret Odaları Gümrük vizesi için ilgili Gümrük İdaresi
Bitki Sağlık Sertifikası	Tarım İl Müdürlüğü Bölge Zirai Karantina Müdürlüğü	Tarım İl Müdürlüğü Bölge Zirai Karantina Müdürlüğü	Tarım İl Müdürlüğü Bölge Zirai Karantina Müdürlüğü
CMR	Nakliyeciler İşletme	İhracatçı / İhracatçının talimatıyla nakliyeciler	İhracatçı ve nakliyeciler işletme
Çeki Listesi	İhracatçı	İhracatçı	İhracatçı
Ekspertiz Raporu	İhracatçının Bağlı Olduğu Oda	İhracatçının Bağlı Olduğu Oda	İhracatçı İşletmenin Bağlı Olduğu Oda
EUR.1	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İhracatçının Üye Olduğu Oda	İhracatçı	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği /İhracatçının Üye Olduğu Oda/ Gümrük vizesi için ilgili Gümrük İdaresi
Gümrük Beyannamesi	Gümrük Vakfı Ticaret Odaları	İhracatçı	İhracatçı ve ilgili Gümrük İdaresi
Konşimento	Nakliyeciler İşletme	İhracatçı /İhracatçının talimatıyla nakliyeciler	Nakliyeciler İşletme
Manifesto¹⁵	Gümrük Vakfı Sanayi ve Ticaret Odaları	İhracatçı	İhracatçı ve ilgili Gümrük İdaresi
Menşe Şahadetnamesi	Sanayi ve Ticaret Odaları	İhracatçı	Sanayi ve Ticaret Odaları
Proforma Fatura	İhracatçı	İhracatçı	İhracatçı
Sağlık Sertifikası	Tarım İl Müdürlüğü	Tarım İl Müdürlüğü	Tarım İl Müdürlüğü
Tır Karnesi	Nakliyeciler İşletme (Uygunluk ve C-2 belgesi)	Nakliyeciler İşletme	İlgili Gümrük İdareleri
Fatura	İhracatçı	İhracatçı	İhracatçı

¹⁵ **Manifesto:** Bir gemideki malları göstermek için kaptan tarafından boşaltma işlemlerinin yapılacağı gümrük idaresine verilen liste.

Örnek Olay: İŞİN SIRRI: İhracat Uluslararası Pazarlamadır.....¹⁶

**İŞE DÜNYAYI HEDEFLEYEREK BAŞLADILAR. İLK
ÜRETİMLERİ İLK İHRACATLARI OLDU.
İŞİN SIRRI: İHRACAT ULUSLARARASI PAZARLAMADIR...**

Yetkililer: Alper Uysal & Timuçin Uysal

Adresi: İmes San. Sitesi A Blok 106. Sk. No:48 Yukarı Dudullu-Ümraniye, İstanbul

Tel- Faks: 0-216-3148580, 0- 216-364 10 29

Web Sitesi: <http://www.solareks.com.tr>

E-posta: info@solareks.com.tr

Yönetici Özeti

Solareks 2002 yılı Ağustos’unda İstanbul’da Alper Uysal ve abisi Timuçin Uysal tarafından kurulmuştur. Kuruluş amacı, güneş enerjili su ısıtma sistemleri üreterek ihracat pazarlarına satmaktır. İlk müşterisini ismini İGEME’den aldığı bir Japon ticareti eşleştirme kuruluşuna gönderdiği katalogların Hollanda’da sergilenmesi sonrası Fas’tan bulmuştur. Üretimdeki üstün teknik bilgi, sürekli araştırma-geliştirme ve uluslararası pazarlamayı yurtdışındaki birimlere outsource etme firmanın başarısının temelindedir. 2003 Mart’ında başlayan ihracat serüveni 18 ülkedeki çeşitli müşterilerle sürmektedir. İhracatın toplam satışlardaki payı % 90’dır.

Firma Hakkında Kısa Tanıtım

Teknik bilgi, müşteri isteklerine göre üretim yapma, satış sonrası üstün servis, montaja hazır, gelişmiş, sağlam ambalajlı ürünler firmanın en büyük farklılığıdır.

Alper Uysal İTÜ Makine Mühendisliği’ni bitirdikten sonra kısa bir süre başka bir firmada çalışmıştır. 2001 krizine denk gelen bu dönemde iç piyasa yerine dış piyasaya üretim yapma ve kendi işinin sahibi olma arzusu başarılı bir işletmenin kurulmasıyla sonuçlanmıştır. Isı transferi Alper Bey’in üniversitedeki özel ilgi alanıdır.

Ev ve sanayi tipi kullanım için güneş enerjisini toplayan kolektörler ve sıcak su kazanları ile başlayan ürün gamı, 2006’da endüstriyel elektrikli ısıtıcılar ve yat kazanları, 2007’de çok yüksek kapasiteli boylerler ile daha da genişlemiştir. Halen 30 farklı ürün gamına ulaşılmıştır. Firma bunun dışında boş durmamak için inşaat sektörü için metal kalıplar, ızgaralar da üretmekte ve ihraç etmektedir. Firmada 6 kişi çalışmaktadır. Alper Bey ürün tasarımı, çizimi, üretimi, pazarlama, yurtiçi satış dahil firmanın her işiyle bizzat uğraşmaktadır. 2004’de yurtiçi bayilik sistemine geçilmiştir.

Dünyanın çeşitli ülkelerinde (başta Avustralya, Japonya, Almanya, Fransa olmak üzere) devletin bu güneş enerjisi sistemlerinin ithalatına teşvikleri vardır. Bu

¹⁶ İGEME, <http://www.igeme.org.tr/ig/pdfs/solareks.pdf> [Erişim:20.04.2011].

teşvikler için gerekli standart belgelerin alınması ithalatçı firmanın yükümlülüğündedir. Ürünler buhar üretmediği için CE belgesi gerekmemektedir.

Neden İhracat?

2001 krizinde 6 ay çalışılan işyerinde maaşlarını eksik alması ve sanayideki daralma nedeniyle başarının yurt dışında olduğu düşünülmüştür. Birçok kişi 6 ayda iflas edecekleri öngörüsünde bulunurken 2009'a gelinmiştir.

İhracatta Engeller: Hiç bir engel veya sıkıntı ile karşılaşılmamıştır.

İhracata Ön Hazırlık

2003 Mart'ına kadar kalıplar ve makine yatırımı yapılmıştır. İşyerini kurduktan sonra İGEME Marmara Bölge Müdürlüğü ziyaret edilerek Kompass'dan firma adresleri ve İGEME uzmanlarından internet üzerinden ulaşılabilecek ticari eşleştirme kuruluşlarının bilgisi alınmış, yurt dışındaki Ticaret Müşavirlikleri'ne firma tanıtım yazısı gönderilmiştir. Uluslararası pazarlamanın çok önemli olduğunu, işi bilimsel kitaplardan öğrenmek gerektiğini düşünen Alper Bey başta Cem Kozlu'nun olmak üzere pek çok uluslararası pazarlama kitabı okumuştur. Öğrendiklerini hemen firmasına uygulama alışkanlığı vardır.

İlk İhracat

Japon IBO (<http://www.ibo.or.jp>) Solareks'in e-posta gönderdiği aynı gün dönüş yapıp, kataloglarını istemiştir. Ardından Fas'tan bir firmanın Hollanda'da IBO'nun ofisine yaptığı ziyaret sonrası, ilk üretim ve ilk ihracat Fas-Tangeir'e yapılmıştır. Bu kuruluşun taraflardan herhangi bir talebi olmamıştır.

Hollanda'da ilk görüşme yapılan bu müşteri daha sonra İstanbul'a gelerek, işyerini ziyaret etmiştir. Siparişe birlikte yaptığı ilk ödeme ile yeni bir makine alınmış ve üretim yapılmıştır. 2003'de Fas'a müşteriye eğitim vermek ve pazarı daha yakından tanımak için Alper Bey tarafından ziyaret yapılmıştır. Ayrıca müşterinin güneş enerjisi ürünleri satan mağazasında bir hafta satış yapılmış, satış elemanlarına teknik eğitim verilmiştir. Bu ihracat firma için karlı bir iş olmuştur. Alper bey bu siparişte Fas'ın eski bir Fransız sömürgesi olması nedeniyle Fransız mallarının önemli olduğunu, bu nedenle internette Fransız ürünlerini araştırıp, onlardan örnek alarak üretimi yaptığını belirtmektedir.

Firma ürünü tasarladıktan sonra üretime geçmeden önce müşteri bulmuş, müşteri isteklerine göre ürünü değiştirmiş, aldığı ödeme ile önemli bir makinaryı satın almıştır. Müşteri bulunmadan üretim yapılmamalıdır.

Alper Bey: "Bize ilk ihracatımızı yaptırmaya büyük katkısı olan İGEME yetkililerine ve çok milyon dolar değerindeki çağdaş yönetimi bana öğreten Braas Çatı Sistemleri CEO'su Daniş Navaro'ya teşekkür ediyoruz."

İlk İhracat Sonrası Yapılan Çalışmalar

“Bir gece evde TV’de belgesel izlerken ABD’de bir pizzacıyı aradığımızda telefona çıkan kişinin aslında Hindistan’da olduğunu duyunca çok şaşırđım. Çok etkilendim. Okulda bir hocam da ABD’de doktora gittiğinde çekilen röntgen filmini Hintli doktorların yorumladığını anlatmıştı.

Kendi kendime, ‘neden imalatımı işçiliği düşük yerlere götürerek kalitemden taviz vereyim? Üretim için Türkiye, Fransa, İtalya denizle ilişkileri açısından en iyi coğrafi konuma sahipler. İmalatı taşıma yerine pazarlamayı dışarıya taşıyayım’ dedim. Pazarlamayı ve pazar araştırmasını dışarıda yaptırmaya karar verdim.



Fransızca konuşulan ülkeler ve internet siteleri için Türkiye’de yaşayan bir kişiyi seçtim. Ukrayna’dan, Rusça konuşulan bölgeler için bir kişi ile anlaştık. Halen çalışıyoruz ve buradaki sayıyı üçe çıkartmayı planlıyorum. Bu kişiler home-office çalışıp kendilerine verdiğim b2b internet sitelerini takip etmek, firma bilgilerimizi oralara yerleştirmekle sorumlular. Müşteri görüşmesi, araştırması yapıyorlar. Fuar kataloglarına kayıt yaptırıyorlar. Bana sürekli rapor gönderiyorlar. Önemli olan bulunabilirliğinizi artırmaktır. Sizin için doğru olmayan bir müşteriye gitmek değil. Biz belirli yerlere sürekli ilan bırakıyoruz.”

2003'de Fas ve Azerbaycan'a, 2004'de İran ve Suudi Arabistan'a, 2005'de Almanya, Bulgaristan, Fransa'ya, 2006'da ABD firmaları, Kazakistan, Senegal ve iki ülkeye daha, 2007'de Irak, Türkmenistan'a, 2008'de İngiltere'ye ihracata başlanmıştır. Toplamda 19 ülkeye ihracatları vardır. 2004'de Suudi Arabistan'a gönderilen 200-300 kolektörlü güneş enerjisi sistemi, sadece Avustralyalı, dünyanın en büyük firmasının paket halinde üretebileceği boyutlardadır.

Fiyatlandırma: Firmanın yurtdışı fiyatı yurtiçine göre % 10 ucuzdur. Bunun nedeni, ihracat için yapılan üretimlerin daha hacimli olmasıdır. İhracattan alacaklar hızlı geldiği için nakit ihtiyacını karşılamakta, firma faiz ödeyerek kredi kullanmak durumunda kalmamaktadır.

Müşteriler Nereden Gelmektedir?: Müşteriler; Ticaret Müşavirlikleri'nden, kendi yazdıkları tanıtım e-postalarından ve yurtiçindeki diğer firmaların tavsiyele-riyle Solereks'i bulmaktadır.

İngiltere'deki müşteri, firma ile çalışmaya Fransa'daki müşteri ile konuştuğundan sonra ikna olmuştur.

Firma Katalogları: Beş dilde (Fransızca, İngilizce, Rusça, Almanca ve Türkçe), her bir ürün için teknik bilgileri de içeren çok sayıda katalog vardır. Bu kataloglar, müşterilerin Solereks'i tercihinde çok yardımcı olmaktadır. Ürün, ürünün ne yaptığı, nasıl kullanıldığı ve monte edildiği detaylı, görsel, basit açıklamalarla sunulmaktadır. Bu kataloglar bildiğimiz, standart ve belli süre kullanılacak özellikte değildir. Bunun nedeni, her müşterinin ihtiyacına bağlı olarak talebinin sadece ona özgü olması, müşterinin kafasında kendi tasarımı ile gelmesidir.

Müşteri dinlendikten sonra, onun isteklerine göre hazırlanmış kullanım kılavuzları, istenen dilde hemen hazırlanmaktadır. Katalogları hazırlayan, çok iyi corell draw bilgisi olan Alper Bey'dir.

Bilgisayarda istediği görsellikte ve şekilde tanıtım dosyaları hazırlanmaktadır.

Firmanın önemli ürün grupları için üç web sitesi vardır.

İhracatı daha fazla geliştirmek için Alper Bey akşamları İngilizce MBA programına başlamıştır. Burada firmasına SWOT analizi yaparak, öngörülen krize karşı önlem alınmıştır. Firmanın ilk kuruluşunda itibaren ihracattaki artış oranı % 300 civarında iken, 2008'de dünyadaki kriz nedeniyle 2007 karlılığı ile satışlar % 30 artırılmıştır.

İhracatta Teslim ve Ödeme Şekli: Firma FOB teslim ve peşin ödeme ile çalışmaktadır. Müşterilerin siparişi teslim alınca gönderdiği yazılarda özellikle ambalajın mükemmelliği vurgulanmaktadır. Ambalajda sarsıntı etkisini azaltacak fırınlanmış özel EURO paletler ve tahta kalıplar kullanılmaktadır. Solereks ürünleri nakliyyeye, konteyner ölçülerine göre üretmektedir. Tıra uygun üretimleri de vardır.

Gemiler için üretilen boylerde müşterinin kapısına kadar teslim (DDU) için hazır dırlar. Bu kararı Alper bey'e verdiren; globalleşmenin ve devletler arası sınırların kalkmasıdır. Burada amaç, dağıtımda aracı kullanılmadan doğrudan son kullanıcıya ulaşmaktır.

ciya ulaşarak, bir çeşit perakendeciliğe geçiştir. Alper Bey garantili ürünler için ürün kodu ile garanti (warranty) süresi izleme müşterilerin araştırma yapacakları bir web sitesi kurmayı planlamaktadır. Yat boyları ihracat için üretildiğinde Türkiye’de dışarıdan ithalat yapan yat üretim firmaları Solareks’ten almaya başlamıştır.

Gelecek Planları¹⁷

Alper Bey ihracat için yurtiçinde de iyi tanınmanın, müşteri tavsiyesinin önemli olduğunu düşünerek yeni bir satış görevlisini işe almayı planlamaktadır. Burada, her çalışmanın ihracat için yapıldığını, genelde Türk firmalarının izlediği, önce içerde marka ol, sonra dışarıya açılırsın yaklaşımının tersten izlendiğini görmekteyiz.

ABD’ye ihracat yapmak ve üretim teknolojisi-kalitesinde Japonya’yı geçmek firma için önemli hedeflerdir.

İhracatta Yaşanan Sorunlar

- ✚ KDV iadeleri en büyük sorundur.
- ✚ Deniz nakliyesinde zaman zaman konteynerler kaybolmaktadır.
- ✚ Geç ulaşan bir konteyner nedeniyle 12.000 Euro’luk bir kayıpları olmuştur.

İhracatçı Firmalara Tavsiyeler

- ✚ İhracat ülkelerinin dilinden anlamak gerekir.
- ✚ Ülkeler arasında kültür farklılıkları var. Her yeni ilişki öncesinde mutlaka ülkenin kültürünü araştırmak, nasıl konuşulacağını öğrenmek gerekiyor.
- ✚ “Kitapta yazanı uygulayan kazanır.”
- ✚ Her ülkenin pazar koşulları araştırılmalıdır.
- ✚ Size ihtiyacı olan müşteriye gidin.
- ✚ Bulunurluğunuzu artırın.
- ✚ İhracat başka müşterileri bulmak için referans olmaktadır.
- ✚ “İhracat yaptıkça işletme ve ürün çok geliyor. Hatamız varsa hatamızı görüyoruz. Ürün teknolojik olarak da değişiyor. Çok şey öğreniyorsunuz. ABD’lilerin kaliteye ve işletmeye katkısını gördük. Avrupalı firmalardan paketlemeyi öğrendik.”

¹⁷ İGEME, <http://www.igeme.org.tr/ig/pdfs/solareks.pdf> [Erişim:20.04.2011].