

**T.C.
YALOVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARI
ÇERÇEVESİNDE DIŞ TİCARET
İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HİLAL BİLGİN

**Enstitü Anabilim Dalı : Uluslararası Ticaret ve Finansman
Enstitü Bilim Dalı : Uluslararası Ticaret ve Finansman**

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Nuraydın TOPCU

MAYIS 2017

T.C.
YALOVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARI
ÇERÇEVESİNDE DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNİN
MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hilal BİLGİN
(147221011)

Enstitü Anabilim Dalı : Uluslararası Ticaret ve Finansman
Enstitü Bilim Dalı : Uluslararası Ticaret ve Finansman

Bu tez 18/05/2017 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oy birliği/ oy çokluğu ile kabul edilmiştir.

Jüri Başkanı

Kabul

Red

Düzeltme

Jüri Üyesi

Kabul

Red

Düzeltme

Jüri Üyesi

Kabul

Red

Düzeltme

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Hilal BİLGİN

08.05.2017

ÖNSÖZ

Son yıllarda hızlı büyüyen ve büyümeye bağlı olarak da küreselleşen dünyada dış ticarete de gelişmeler ve değişimler yaşanmıştır. Bu gelişmeler sonucunda muhasebe uygulamalarının uluslararası alanda bir standart haline getirilmesi önem kazanmıştır. UFRS (Uluslararası Finansal Raporlama Standartları), dış ticareti gerçekleştiren tarafların finansal tablolarını anlamada büyük öneme sahiptir. Türkiye’de UFRS’ye uyum sağlamak amacıyla Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS) adı altında çalışmalar yapılmıştır. Bu tez çalışmasında dış ticaret işlemleri için önem arz eden standartlar; TMS 18 Hâsılat Standardı, TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri Standardı, TMS 2 Stoklar Standardı ve TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı açıklanmaya çalışılmıştır.

Çalışma sırasında sabrı, bilgisi, deneyimleri ve desteği ile bana daima yardımcı olan danışman hocam Sayın Doç. Dr. Nuraydın TOPCU'ya, başından beri yanımda olan ve desteğini hiç esirgemeyen sevgili eşim Ali Osman Bilgin'e, maddi ve manevi her zaman arkamda olan aileme ve dostlarıma, yaptıkları katkılardan dolayı sonsuz teşekkür ederim.

Hilal BİLGİN

08.05.2017

İÇİNDEKİLER

BEYAN.....	III
ÖNSÖZ.....	IV
KISALTMALAR LİSTESİ.....	IX
TABLOLAR LİSTESİ.....	XI
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XII
ÖZET.....	XIII
SUMMARY	XIV
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: DIŞ TİCARET	5
1.1. Dış Ticaretin Tanımı ve Önemi	6
1.2. Uluslararası Ticaretin Tarihiçesi ve Uluslararası Ticaret Teorileri.....	7
1.2.1. Uluslararası Ticaret Teorileri	8
1.3. Dış Ticaret Politikasınının Amaçları.....	14
1.4. Dış Ticaretin Yararları	17
BÖLÜM 2: DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ	20
2.1. EXW (Ex Works / İş Yerinde Teslim).....	23
2.2. FCA (Free Carrier / Taşıyıcıya Masrafsız Teslim)	24
2.3. FAS (Free Alongside Ship / Gemi Yanında Teslim)	26
2.4. FOB (Free on Board / Gemi Bordasında Teslim)	26
2.5. CFR (Cost and Freight / Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim).....	28
2.6. CIF (Cost, Insurance And Freight / Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim)	29

2.7. CPT (Carriage Paid To / Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim)	29
2.8. CIP (Carriage and Insurance Paid To/Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Teslim) 30	
2.9. DAT (Delivery at Terminal / Terminalde Teslim).....	30
2.10. DAP (Delivered At Place / Belirlenen Yerde Teslim)	31
2.11. DDP (Delivered Duty Paid / Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim).....	31
BÖLÜM 3: DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ	34
3.1. Peşin Ödeme (Advance Payment).....	36
3.2. Akreditif İle Ödeme (Letter Of Credit-L/C)	38
3.2.1. Akreditif Türleri	41
3.2.1.1. Dönülebilir Akreditif (Kabili Rücu/Revocable L/C).....	41
3.2.1.2. Dönülemez Akreditif (Gayri Kabili Rücu/Irrevocable L/C)	41
3.2.1.3. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (At Sight L/C)	41
3.2.1.4. Vadeli Akreditif (Deferred L/C).....	42
3.2.1.5. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C).....	42
3.2.1.6 Teyitli Akreditif (Confirmed L/C).....	42
3.2.1.7. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)	43
3.2.1.8. Döner Akreditif (Rotatif/Revolving L/C).....	43
3.2.1.9. Peşin Ödemeli Akreditif (Kırmızı Şartlı/Red Clause L/C).....	43
3.2.1.10. Arka Arkaya Akreditif (Back-to-back L/C)	44
3.2.1.11. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C).....	44
3.2.1.12. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)	44
3.2.1.13. Teminat Akreditifleri (Stand By L/C)	44
3.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Documentary Collection)	45

3.4. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods).....	47
3.5. Kabul Kredili Ödeme (Documentary Bill).....	48
3.6. Açık Hesap Ödeme (Open Account).....	50
3.7. Konsinye Satış İle Ödeme (Cousignations)	51
BÖLÜM 4:DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE MUHASEBE UYGULAMALARI.55	
4.1. Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Çerçevesinde Dış Ticaret İşlemleri...55	
4.1.1. Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Hesaplar	56
4.1.1.1. Nakit ve Banka İşlemlerinin İzlendiği Hesaplar.....	58
4.1.1.2. Alacak ve Borçların İzlendiği Hesaplar.....	59
4.1.1.3. Avansların İzlendiği Hesaplar	61
4.1.1.4. Gelir ve Giderlerin İzlendiği Hesaplar	62
4.1.2. İhracat İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi.....	63
4.1.3. İhraç Kaydıyla Satış İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi.....	69
4.1.4. İthalat İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi	71
4.2. Dış Ticaret İşlemlerinin TMS Açısından Muhasebeleştirilmesi.....	85
4.2.1. TMS 18: Hasılat Standardı	87
4.2.1.1. Amaç ve Kapsam.....	87
4.2.1.2. Hasılatın Ölçümü ve Muhasebeleştirilmesi.....	88
4.2.1.3. Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinin TMS 18 Standardı Açısından Değerlendirilmesi	90
4.2.1.4. TMS 18 Hasılat Standardı Çerçevesinde Dış Ticaret İşlemlerine İlişkin Muhasebeleştirme Örnekleri.....	92
4.2.2. TMS 21: Kur Değişiminin Etkileri Standardı	98

4.2.2.1. Amaç ve Kapsam.....	98
4.2.2.2. Yabancı Paralı İşlemlerin Muhasebeleştirilmesi ve Raporlanması.....	100
4.2.3. TMS 2: Stoklar Standardı.....	107
4.2.3.1. Amaç ve Kapsam.....	107
4.2.3.2. Tanımlar	107
4.2.4. TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı	113
4.2.4.1. Amaç ve Kapsam.....	113
4.2.4.2. Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi.....	115
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	120
KAYNAKÇA	125
EK/A	134
ÖZGEÇMİŞ.....	144

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
CFR	: Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Cost and Freight)
CIF	: Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Cost, Insurance and Freight)
CIP	: Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Teslim (Carriage and Insurance Paid To)
CMR	: Karayolu Taşıma Belgesi (Convention Marchandise Routier)
CPT	: Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (Carriage Paid To)
DAB	: Döviz Alım Belgesi
DAP	: Belirlenen Yerde Teslim (Delivered at Place)
DAT	: Terminalde Teslim (Delivered at Terminal)
DDP	: Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim (Delivered Duty Paid)
DDU	: Gümrük Resmi Ödenmeksizin Teslim (Delivered Duty Unpaid)
DES	: Gemide Teslim (Delivered Ex Ship)
DFİF	: Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu
DSB	: Döviz Satış Belgesi
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
EXW	: İş Yerinde Teslim (Ex Works)
FAS	: Gemi Yanında Teslim (Free Alongside Ship)
FCA	: Taşıyıcıya Masrafsız Teslim (Free Carrier)
FCR	: Nakliye Makbuzu (Forward Certificate Receipt)
FOB	: Gemi Bordasında Teslim (Free on Board)

GATT	: Gmrk Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GTB	: Gmrk Ticaret Bakanlığı
IASB	: Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (International Accounting Standards Board)
IASC	: Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (International Accounting Standards Committee)
ICC	: Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce)
KDV	: Katma Değer Vergisi
KGK	: Kamu Gözetimi Kurumu
KKDF	: Kaynak Kullanım Destekleme Fonu
MSUGT	: Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği
R.G.	: Resmi Gazete
TMS	: Türkiye Muhasebe Standartları
TMSK	: Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu
TPTF	: Türk Parası Transfer Belgesi
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
TUİK	: Türkiye İstatik Kurumu
TUMDESK	: Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu
UCP	: Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teaml ve Uygulamalar (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits)
UFRS	: Uluslararası Finansal Raporlama Standartları
Vb.	: Ve Benzeri
Vd.	: Ve Diğerleri
VUK	: Vergi Usul Kanunu

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1.1. Türkiye'nin Uluslararası Ticaret Hacmi	14
Tablo 2.1. INCOTERMS 2010 Taşıma Yöntemleri Tablosu	21
Tablo 2.2. INCOTERMS 2010 Sorumluluk Tablosu	23
Tablo 3.1. 2016 Yılı İhracatta Kullanılan Ödeme Şekilleri	53
Tablo 4.1. Dış Ticarete Teslim Şekillerine Göre Hâsılâtın Oluşum Zamanı	91



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 3.1. Ödeme Şekillerinin İthalatçı ve İhracatçı Açısından Risk ve Avantajı	36
Şekil 3.2. Peşin Ödeme	37
Şekil 3.3. Akreditifli Ödeme	40
Şekil 3.4. Vesaik Mukabili Ödeme	45
Şekil 3.5. Mal Mukabili Ödeme	48
Şekil 4.1. Yabancı paralı işlem hangi kur üzerinden geçerli para birimine çevrilecek?	101
Şekil 4.2. Oluşan kur farkları nerede muhasebeleştirilecek?	102

Yalova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tez Özeti

Tezin Başlığı: Türkiye Muhasebe Standartları Çerçevesinde Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi	
Tezin Yazarı: Hilal BİLGİN	Danışman: Doç. Dr. Nuraydın TOPCU
Kabul Tarihi: 18.05.2017	Sayfa Sayısı: XIV (ön kısım) + 144 (tez)
Anabilim Dalı: Uluslararası Ticaret ve Finansman Bilim Dalı: Uluslararası Ticaret ve Finansman	
<p>Günümüzde uluslararası ticaret ülkeler ve firmalar için çok önemli bir yere sahiptir. Dış ticaret ithalat ve ihracat açısından gün geçtikçe daha da artış göstermektedir. Ülkelerin birbirlerinden farklı kaynaklara sahip olması ve farklı ihtiyaçlarının olması dış ticareti zorunlu kılmaktadır.</p> <p>Dış ticaret tarafların birbirleri ile yaptıkları sözleşme ile başlamaktadır. Yapılan sözleşmede satılan ürünlerin ne şekilde teslim edileceği ve ödemenin nasıl gerçekleşeceği açık bir şekilde belirtilmektedir. Teslim ve ödeme şekilleri, dış ticareti oluşturan ve dış ticaret yapan firmaların bilmesi gereken önemli iki konudur. Dış ticarete seçilen teslim şekli, satıcının sorumluluklarının nerede bittiğini, alıcının sorumluluklarının ise nerede başladığını belirlemektedir. Seçilen ödeme şekline göre ödemenin zamanı değişmektedir ve bu durum alıcı ile satıcının sorumluluklarını belirlemektedir.</p> <p>Bu çalışmada öncelikle dış ticaret ve dış ticaret kavramları geniş çapta anlatılmıştır. Daha sonra teslim ve ödeme şekilleri farklı bölümlerde ele alınıp açıklanmıştır. Çalışmanın amacı, dış ticarete teslim ve ödeme şekillerinin Türkiye Muhasebe Standartları çerçevesinde ele alınıp incelenerek, dış ticaret işlemlerinin Türkiye Muhasebe Standartları açısından muhasebeleştirilmesini açıklamaktır. Çalışmada söz konusu standartlar TMS 18- Hâsılat Standardı, TMS 21- Kur Değişiminin Etkileri Standardı, TMS 2- Stoklar Standardı ve TMS 23- Borçlanma Maliyetleri Standardı ele alınmıştır. Bu standartlar ayrıntılı olarak açıklanarak daha sonra söz konusu standartlar çerçevesinde dış ticaret işlemlerinin muhasebeleştirilmesi yapılmıştır.</p>	
Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Teslim Şekilleri, Ödeme Şekilleri, Türkiye Muhasebe Standartları	

Yalova University Insitute of Social Sciences Master Thesis Summary

Thesis Title: Accounting of Foreign Trade Transactions within the Frame of Turkey Accounting Standards	
Thesis Author: Hilal BİLGİN	Advisor: Assoc. Prof. Nuraydın TOPCU
Date of Acceptance: 18.05.2017	Total Number of Pages: XIV (front page) + 144 (thesis)
Department: International Trade and Finance Field of Study: International Trade and Finance	
<p>Nowadays, international trade has a big importance for countries and firms. Foreign trade has been gradually increasing with regard to import and export. Countries has a different obligations and needs, because of this condition, foreign trade became necessary for them.</p> <p>Foreign trade starts with the contract that signs from each side. The contract explicitly includes how good should be deliver and the form of payment. Particularly, firms should know this two important topic. Type of delivery represent where sellers' responsibility ends, where buyers start. Also, time of payment can change, according to form of payment and this condition specifies the responsibility of two sides.</p> <p>In this study, firstly, foreing trade and the concept of foreign trade are explained comprehensively. Then, delivery and form of payment are approached in different parts. The aim of this study is, investigating delivery and form of payment in foreign trade as a part of Turkish Accounting Standards and how foreign trade transactions became appropriate according to Turkish Accounting Standards. Therefore, this situation examined with regard to TAS 18- Revenue Standards, TAS 21- Foreign Exchange Effects, TAS 2 and TAS 23. This standards be explained detailed, then foreign trade transactions are accounted in the framework of this standards.</p>	
Keywords: Foreign Trade, Delivery Types, Payment Types, Turkish Accounting Standards	

GİRİŞ

1980’li yılların başında Türkiye ekonomisinin dışa açılmasıyla birlikte dış ticaret kavramının önemi gün geçtikçe artmıştır. Uluslararası düzeyde ekonomik ticari örgütlerin kurulması, yeni dış ticaret politikalarının gündeme getirilmesi ve ülkelerin ekonomide birleşerek birbirlerine destek olmaları dış ticaret faaliyetlerinin gelişmesini sağlamıştır (Elitaş, 2016: 123). Dünyadaki bu gelişmelerle dış ticaretin öneminin farkına varan Türk firmaları, uzun süre sürdürülebilir olmak ve gelecekte sağlam bir şekilde ayakta kalabilmek için dış ticaret faaliyetlerinin içinde aktif olarak rol almaya başlamışlardır (Tuncel, 2006: 1).

İhracatın artması, ekonomik büyümenin gerçekleşmesinde çok önemli bir unsur haline gelmiştir. Milli gelirin arttırılmasını sağlayan unsurların başında ihracat gelmektedir. Bu sebeple, ihracatın artmasına yönelik politikalar, geçmiş yıllarda olduğu gibi günümüzde de uluslararası ticaretin temelini oluşturmaktadır (Gayipov, 2013: 8).

Türkiye’nin sürdürülebilir ihracata ulaşabilmesi için üretim kaynaklarını etkin biçimde kullanması gerekmektedir. Etkin biçimde kullanılan kaynaklar sayesinde Türkiye’nin uluslararası ticarete önemli bir konuma geleceği düşünülmektedir. Rekabetin güçlü olduğu dış ticaret piyasasında kalıcı olmak için bütün sektörlerde başarılı olmak ve bu başarıyı uzun dönemde devam ettirmek gerekmektedir. Tüm bunları başarıyla gerçekleştiren ülkeler, uluslararası ticarete söz sahibi olup, kalıcı bir yere sahip olacağı düşünülmektedir (Kaya vd., 2013: 3).

Birçok ülke farklı doğal kaynaklara sahiptir ve bu sebeple birbirlerine ihtiyaç duyarlar. Bu ihtiyaçlar doğrultusunda ülkeler birbirlerine köprü olup, çok uzaktaki alıcı ve satıcıyı bir araya getirirler. Farklı ekonomik güce, sanayiye ve teknolojiye sahip olan ülkeler kalkınabilmek ve büyüebilmek için kendilerinde olmayanı dış ülkeden temin etme yoluna gidecektir (Mustafa, 2010: 1). Örneğin; bir ülke doğal kaynak yönünden zengin fakat bu kaynağı geliştirip ürün haline getirebilecek bir teknolojiye sahip değilse dış ülkelere teknoloji ithal etmeye başlayacaktır. Yine aynı şekilde doğal kaynağını da ihtiyacı olan ülkeye ihraç edebilecektir.

Son yıllarda küreselleşme ve gelişen teknoloji ile birlikte ülkeler birbirine ihtiyaç duyduğu kadar uluslararası piyasalarda var olabilmek için rekabet etmek zorundadır.

Çünkü bugünün şartları dış ticareti ve rekabeti zorunlu kılmaktadır. Ülkeler teknolojinin ilerlemesiyle bunu fırsat bilip rekabet unsuru olarak kullanabilmektedirler. Bir başka ifadeyle, teknolojiyi maliyeti düşürmek için kullanabilmekte ve geniş kitlelere ulaşıp uluslararası pazarlama alanında gelişme imkânını yakalayabilmektedirler. Tüm bunları yapabilmek için gelişen dünyaya ayak uydurmak ve uluslararası ticarete yer alabilmek gerekmektedir (Pirtini ve Melemen, 2006: 59).

Dış ticaret işlemleri, ülke içindeki alım-satım işlemlerine göre farklılık arz etmektedir. Çünkü söz konusu işlemler daha masraflı, daha karmaşık ve daha dikkat gerektiren işlemlerdir. Farklı ülkelerle yapılan işlemler olduğu için bilinmesi gereken birçok farklı durum söz konusudur. Karşı taraftaki ülkede bulunan firmanın finansal durumu, yabancı para kullanıldığı için kambiyo işlemleri, zaman farkından ötürü oluşan kur farkları, mevzuat açısından yaşanan farklılıklar ve taşıma işlemlerinden dolayı nakliye ve sigorta işlemlerinin iyi bilinmesi gerekmektedir (Çelik vd., 2011: 1). Tüm bu işlemler taraflar arasında yapılan sözleşme ile anlaşmaya tabi tutulmaktadır.

Dış ticarete teslim ve ödeme şekilleri, uluslararası alanda ticaret yapan tüm şirketlerin bilmesi gereken kurallardır ve bu kurallar dış ticaretin en önemli konu başlıklarıdır. Dış ticarete teslim ve ödeme şekilleri firmaların maliyet yapısını direkt olarak etkilemektedir. Çünkü seçilen teslim ve ödeme şekline göre avantaj ve risk değişmekte, ticaret işlemi daha maliyetli olabilmekte ya da daha fazla sorumluluk gerektirebilmektedir. Bu sebeple firmalar kendilerine en uygun ve en avantajlı olanı seçmeleri gerekir. Bunun için de dış ticaret işlemlerinin ve bu kavramların iyi bilinmesi gerekir (Gökgöz ve Özdemir, 2015: 121).

Teslim ve ödeme şekilleri seçilirken, alıcı ve satıcı arasındaki güven ilişkisi, tarafların mali gücü, buldukları ülkelerin ekonomik yapısı gibi birçok faktör göz önünde bulundurulmaktadır. Daha sonra ise kendilerine en uygun yöntemi seçerek işlemlerini gerçekleştirmektedirler (Akın, 2013: 179).

Uluslararası ticarete, mal alım-satımının gerçekleşmesi ile ihracatçı ve ithalatçı arasında belli bir sözleşme yapılmaktadır. Bu sözleşmeyle birlikte ticareti gerçekleştiren ihracatçı ve ithalatçı, birbirlerinin finansal ve mali yapısını bilmeleri gerekmektedir.

Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS), tüm dünyada ortak bir muhasebe dilinin kullanılması için oluşturulmuştur. Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) ise söz konusu standartların Türkçe'ye çevrilmiş halidir. UMS ile ülkelerin muhasebe sistemleri aynı, finansal tabloları ise karşılaştırılabilir ve anlaşılır olmuştur (Ağsakal ve Baral, 2016: 273). Dolayısıyla bu standartların uluslararası ilişkileri kolaylaştırarak, hem ülkelerin hem de dış ticaretin gelişmesini sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmada, dış ticaretin en önemli iki konu başlığı olan teslim ve ödeme şekilleri ile dış ticaret işlemlerinin TMS açısından muhasebeleştirilmesi ele alınmıştır. TMS 18-Hâsılat, TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri, TMS 2 Stoklar ve TMS 23 Borçlanma Maliyetleri açıklanıp, bu standartlar çerçevesinde muhasebeleştirme işlemlerine yer verilmiştir.

Tez dört bölüm olarak tasarlanmış olup, birinci bölümde dış ticaret ve dış ticaretin amacı ile öneminden bahsedilmiş olup, dış ticarete yaygın olarak kullanılan kavramlar açıklanmıştır.

İkinci bölümde, dış ticaretin önemli konu başlıklarından ilki olan teslim şekilleri incelenmiştir. Teslim şekillerinin alıcı ve satıcıya yüklediği sorumluluklar ele alınmış, satıcının sorumluluğunun nerede bittiği ve alıcının sorumluluğunun nerede başladığı detaylıca anlatılmıştır.

Üçüncü bölümde, dış ticaretin diğer önemli konu başlığı olan ödeme şekilleri incelenmiştir. Ödeme şekillerinin taraflara yüklediği sorumluluklar ele alınmış, ihracatçı ve ithalatçı açısından oluşturduğu risk ve avantajlar ayrıntılı olarak açıklanmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın son bölümü olan dördüncü bölümünde ise dış ticaret işlemleri muhasebe sistematigi açısından ele alınmıştır. Dış ticaret işlemleri öncelikle Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) çerçevesinde detaylıca ele alınmış, bu çerçevede bir hesap planı oluşturulmuş ve ardından bu konuda muhasebeleştirme işlemlerine yer verilmiştir. Daha sonra ise dış ticaret işlemleri TMS çerçevesinde ele alınmıştır. TMS 18 Hasılat, TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri, TMS 2 Stoklar ve TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standartları açıklanarak, dış ticaret işlemlerinin standartlar çerçevesinde muhasebeleştirilmesi ile ilgili örneklere yer verilmiştir.

Bu çalışmanın diğer çalışmalardan farkı; TMS 18 Hasılat, TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri, TMS 2 Stoklar ve TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standartları daha önce dördü birlikte toplu olarak herhangi bir tez çalışmasında ele alınmamıştır. Çalışmada dış ticaret işlemleri bu dört standart çerçevesinde incelenerek muhasebeleştirilmesi yapılmıştır.



BÖLÜM 1: DIŞ TİCARET

Günümüzde ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin artmasında dış ticaretin önemli bir rolü bulunmaktadır. Küreselleşen dünyada gün geçtikçe ülkeler arasında mal alım-satımı ve iletişim hızla artmaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojileri hızla gelişim gösterdiğinden dış ticaret artık bilgisayar ve internet üzerinden uygulanmaya başlamıştır. Ülkeler arasında artan ticari faaliyetler, dış ticaretin gelişmesine ve daha önemli hale gelmesine katkıda bulunmaktadır (Karabıçak 2002: 125,126). Dolayısıyla ülkeler küreselleşme olgusuna iyi adapte olmalı, küreselleşmenin getireceği fırsat ve tehditlere karşı duyarlı olup ekonomilerini dışa açık hale getirmeleri gerekmektedir.

Ülkelerin üretim maliyetlerinin birbirinden farklı olması dış ticareti zorunlu hale getiren etkenlerden biridir. Ülkeler pahalıya ürettikleri ürünü dış ülkelere alırken, ucuza ürettikleri ürünü ise satma yoluna gitmektedirler (Mustafa, 2010: 4). Dış ticaret işlemleri iç ticarete göre daha karmaşık, daha dikkat gerektiren ve daha masraflı işlemlerdir. Küresel rekabet ortamı içinde dış ticareti arttırmak ve piyasada önemli rol alabilmek için üretim kaynaklarının etkin bir biçimde kullanılması gerekmektedir. Sektörde kalıcı olabilmek için belirli bir dönemde başarılı olmak yerine uzun vadede başarılı olup bu başarıyı devam ettirebilmek önemlidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 3).

Ülkelerin kalkınmasında çok önemli bir role sahip olan ihracat, ekonomik büyümenin kesintisiz olarak gerçekleşmesinde önemli bir rol üstlenmektedir. İhracatın artışı birçok konuyu olumlu yönde etkilemektedir. Bir yandan belirli dönemlerde ortaya çıkan döviz sıkıntılarını aşarak, diğer yandan ise milli geliri artırarak ekonomik kalkınmaya destek olmaktadır. Bu sebeple, ihracatın arttırılmasına yönelik çaba ve politikalar, dış ticaretin temel unsurunu oluşturmaktadır (Kaya vd. , 2013: 3).

Son yıllarda, dış ticaretin önemi dünyadaki bütünleşme ve küreselleşme eğilimleri ile daha da arttığı görülmektedir. Bu gelişmelerle birlikte iktisat literatüründe, dış ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi yaygın olarak incelenen konulardan birisi olmuştur (Uçak ve Arısoy, 2011: 639). Dış ticaret, belirli ürünler üzerinde uzmanlaşmayı, yeni ürünler öğrenmeyi ve bu ürünler hakkında yeni buluşları hızlandırmayı amaçlamaktadır. Ülkelere ölçek ekonomilerinden faydalanma imkânı vererek üretim kaynakları, iş gücü ve zamanın etkin kullanımını sağlamaktadır. Böylece dış ticaretin genişlemesi hem

verimliliği arttırmakta, hem de ihracat ürünleri üretiminde uzmanlaşmayı teşvik etmekte ve bu durumların sonucunda, ihracat sektöründe genel anlamda bir yükselmenin olduğu görülmektedir (Uçak ve Arısoy, 2011: 640).

1.1. Dış Ticaretin Tanımı ve Önemi

Dış ticaret; bağımsız ülkeler arasında gerçekleştirilen mal, hizmet ve sermaye ticaretinin tümünü ifade etmektedir (Gültekin ve Savcı, 2010:1). Dış ticaretin en dar anlamda tanımı, ithalat ve ihracat faaliyetleridir. Daha geniş kapsamda dış ticaret; bir ülkede üretilen malların başka ülkelerde veya bölgelerde satılması, dağıtılması ve başka şekillerde fayda sağlanması yoluyla tüketicilere veya aracılara sunulması faaliyetlerinin tamamını kapsamaktadır (Gültekin ve Savcı, 2010: 1).

Dış ticaret, bünyesinde ithalat ve ihracat olmak üzere iki tür ticari işlem barındırmaktadır. Dış ticaret faaliyetlerine sahip bir ülke ekonomisinde, yurt içinde üretilen mal ve hizmetlerin bir kısmının yurt içinde tüketilmesi ile birlikte diğer kısmının ise gümrük sınırından dışarı çıkarılarak yabancı ülkelere para veya başka bir mal ve hizmet karşılığında satılmasına **ihracat**, yurt dışındaki yabancı ülkelerin bu mal ve hizmetleri para veya başka bir mal ve hizmet karşılığında satın alarak kendi gümrük sınırlarından içeriye sokmalarına ise **ithalat** denilmektedir (Kemer, 2005: 3).

Ülkeler ve firmaların uluslararası piyasaya uyum sağlayabilmeleri ve bu piyasada ilerleyebilmeleri için ithalat ve ihracata bağlı olmaları gerekmektedir. Artık günümüzde dış ticaret yapmak ülkeler açısından zorunluluk haline gelmiştir.

Ülkelerin sadece dış ticaret yapmakla kalmayıp dış ticaret hacimlerini de arttırmaları gerekmektedir. Çünkü ülkelerin ihtiyaçları değişkendir ve üretimlerini gerçekleştirirken sadece ihtiyaçları doğrultusunda üretim yapmazlar. Bazen hiç üretim yapmazlar, bazen ise ihtiyaçlarından daha fazla üretim yaparlar. Üretilen ürünün maliyetine göre ihtiyaçlarından az üretim de yapabilirler. Tüm bunların sonucunda ülkeler ihtiyaçlarından fazla ürettikleri ürünleri dış ülkelere ihraç ederken, ihtiyaçlarından az ürettikleri ürünleri ise dış ülkelere ithal ederler (Mustafa, 2010: 3). Dolayısıyla, ülkeler ile firmaların dış ticaret piyasasında ayakta kalabilmeleri, ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri, zenginleşebilmeleri ve ekonomik açıdan kalkınabilmeleri için dış ticaret büyük bir öneme sahiptir.

Dış ticaretin ülkelere birçok katkısı bulunmaktadır (Saygılıoğlu ve Gerçek, 2007: 23). Söz konusu katkılardan biri; üretimdir. Ülkelerin maliyetlerinin birbirinden farklı olması ve buna bağlı olarak ülkelerin pahalıya ürettikleri ürünleri dış ülkelere daha ucuza satın alması, ucuza ürettikleri ürünleri de dış ülkeye daha pahalıya satması dış ticaret ile mümkündür. Sadece fiyat farkı değil aynı zamanda ürünlerin farklı kalitede olması da dış ticarete götüren sebepler arasındadır (Saygılıoğlu ve Gerçek, 2007: 23). Diğer bir katkısı ise, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin artması ve ülkelerin birbirini tanıması uluslararası rekabetin artmasını sağlamaktadır. Bu sebeple hem yerli hem de yabancı üreticiler için üretimde etkinlik artışı, tüketiciler için ise yeni teknolojiler ve daha kaliteli tüketim mal ve hizmetleri söz konusu olmaktadır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 11).

1.2. Uluslararası Ticaretin Tarihçesi ve Uluslararası Ticaret Teorileri

Uluslararası ticaret, bir ülkenin dünya fiyatlarından mal üretmesi ve dünya fiyatları ile rekabet ederek ürettiği malları satmasıdır (Melemen ve Arzova, 2000: 5). Ülkeler arası mal alım ve satımları, uluslararası ekonomik olayların başında gelmektedir. Teknoloji, ulaşım ve haberleşme olanaklarının gelişmesi ve gümrük tarifelerinin indirilmesi ile birlikte, uluslararası mal akımları hızlı bir şekilde ilerleme kaydetmiştir. Mal hareketlerinin yanında hizmetler de önemli bir uluslararası ekonomik işlem grubu olarak yer almaktadır. Hizmetler de mallar gibi insan ihtiyaçlarını karşılama amacına yönelik olduğu için mal ve hizmet akımları çoğunlukla birlikte ele alınmaktadır (Seyidoğlu, 2013: 3).

Ülkelerin hepsi aynı dünya üzerinde yaşamakta ve aynı dünyanın kaynaklarını paylaşmaktadır. Fakat her bir ülke kültürel, siyasal ve ekonomik açıdan birbirinden farklılık göstermektedir. Bu farklılıklarla birlikte ihtiyaçların çok ve çeşitli olması ülkeler arası ilişkilerin kurulmasına sebep olmaktadır. Uluslararası ticarete var olabilmek için, ülkelerin tüm dünyadaki rakiplerine karşı uluslararası ticaretin temel işleyişi ve kurallarını bilmesi gerekmektedir.

Ülkelerin birbirleriyle ticaret yapması başlıca iki temel nedene dayanmaktadır (Ertürk, 2010: 3); biri mutlak kıtlık veya yokluk, diğeri ise nispi kıtlıkların ortaya çıkardığı fiyat farklılığıdır (Ertürk, 2010: 3). Ülkeler tükettikleri ya da girdi olarak kullandıkları mal ve ürünlerin tamamını kendileri üretmemektedir. İhtiyacı olan fakat üretmedikleri mal ve

hizmetleri ithal etmektedirler. Ürettikleri fazla mal ve girdileri ise ihraç ederek, ellerindeki ucuz malların daha verimli hale gelmesine imkân tanımaktadırlar. Otarşi, kendi kendine yeterlilik anlamına gelmektedir. Ülkelerin diğer ülkelerle ekonomik bağlarını kopararak kendi ülke kaynakları ile varlığını sürdürmeye çalışmasıdır. Fakat günümüz dünyasında bu mümkün olmadığı kadar yararlı da olmamaktadır. Uluslararası ticaret, ülkelerin kaynak israfını engelleyerek verimli oldukları alanlarda uzmanlaşmalarına imkan vermektedir (Elitaş, 2016: 3). Uluslararası ticareti gerekli kılan diğer husus ise iç fiyatlar ile dış fiyatlar arasındaki nisbi farklılıklar olarak belirtilmektedir (Ertürk, 2010: 3). Fiyat farklılıkları büyük ölçüde, nisbi kaynak bolluğunun ortaya koyduğu üretim maliyetlerindeki farklılıklardan ortaya çıkmaktadır. Ayrıca talep yapılarının farklı olması da fiyatların farklı olmasına neden olabilmektedir. Üretim maliyetlerinin farklılığı; malların üretiminde kullanılan kaynakların bolluğundan ve kıtlığından ya da teknolojik düzeyden etkilenmektedir. Bu bağlamda, Orta Doğu'nun petrol ve doğalgaz bakımından zengin ülkeleri bu ürünleri çok daha ucuza ve bol miktarda üretmektedir. Aynı şekilde Türkiye'de de tekstil ürünleri bu ülkelere göre daha ucuza üretilmektedir. Japonya'da elektronik eşya çok ileri teknoloji ile ve kitle halinde üretildiği için daha ucuz, Türkiye'de ise daha pahalı olmaktadır. Dolayısıyla ticaret yoluyla, ülkeler kendilerinde ihtiyaç fazlası ucuz mal ve hammaddeyi ihraç ederek, kıtlığını çektikleri mal ve hammaddeleri ithal etmektedirler. Bu durum, ticaret yapan ülkelerin refahının artmasını önemli ölçüde etkilemektedir (Ertürk, 2010: 3).

1.2.1. Uluslararası Ticaret Teorileri

Uluslararası Ticaret Teorileri'nin amacı, ülkeler arasındaki mal ve hizmet alım satımlarının nedenlerini açıklamaktır. Bu alanda yürütülen bilimsel çalışmalar söz konusu amaç doğrultusunda teoriler geliştirme çabasına yönelik yapılmaktadır. Teori geliştirme çabaları ile bilim adamları incelemekte oldukları olayları ve bu olayların ana nedenlerini oluşturan ilişkileri ortaya koyma amacı ile bir takım varsayımlar ortaya sunmaktadırlar (Seyidoğlu, 2009: 18).

Dış ticaret tarihi boyunca ülkeler arasında çeşitli ekonomik akımlar benimsenmiş ve benimsenen bu yaklaşımlar ülkelerin dış ticaretini önemli ölçüde etkilemiştir. Bu yaklaşımlardan ilki "Merkantilist" ticaret anlayışıdır ve 16.yüzyılda geçerlilik kazanmaya başlamıştır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 4). Bu anlayışın ülkeler arasındaki dış

ticaretin geçimlik tarım anlayışını yıktığı görülmektedir. Merkantilist anlayışa göre; hazinenin altın stokunu ve değerli maden stoklarını arttırmak ülkelerin dış ticaret yapmalarındaki temel amaçtır (Seyidoğlu, 2009: 20). Söz konusu düşünceye göre, ülkelerin zenginleşmesi için dış ticaret fazlası vermesi gerekmektedir. Bu sebeple devlet ithalatı kıstmak ve ihracatı arttırmak amacıyla dış ticarete müdahale etmek zorunda olmaktadır. Dış ticaretin açık verdiği ülkelerden yapılan ithalat devlet tarafından, yüksek vergiler ve kotalarla sınırlandırılırsa, ithalatın kısılabileceği savunulmaktadır. İhracatı arttırmak için ise, öncelikle farklı coğrafyalarda sömürgelerin oluşturulması gerektiği öne sürülmüştür (Elitaş, 2016: 4). Merkantilistlerin amaçları dış ticaretle ilgili olup nüfus artışını da teşvik etmişlerdir. Nüfus artınca iş gücü artacak ve ücret düzeyi düşecektir. Böylece üretim düzeyi de ücretlerle artmış olacaktır. Düşük masraflarla artan üretim, ihracatın da artmasını sağlayacaktır, dolayısıyla ülkeye altın ve gümüşün daha fazla girmesi ve ulusal zenginliğin artması mümkün olmaktadır (İyibozkurt, 1979: 11,12).

Merkantilistler, dış ticarete ithalat açısından iki tür düzenleme önermişlerdir. Bunlardan birincisi, yurt içinde üretilen malların ithalatının vergilerle ve kotalarla sınırlandırılmasıdır. İkincisi ithalatı azaltmak için önerilmiş olup, dış ticaretin açık verdiği ülkelerle yapılan ithalatın yine vergilerle ve kotalarla sınırlandırılmasıdır (Ünsal, 2005: 6).

18.yüzyılda Avrupa'da etkili olan anlayış ise "Fizyokrazi"dir (Ataman, 2007: 22). Servetin tek kaynağı tarımdır düşüncesini benimseyen Fizyokrazi anlayışına göre; dış ticaret ve sanayi net hâsıla oluşturmadıkları için kısır görülmektedir. Dış ticaretin baskı altında ve kısıtlayıcı önlemlere tabi olması sebebiyle ticaret ve sanayinin o dönem ülkeleri arasında kısır olarak algılanmasının sonucu ortaya çıkmıştır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 4). Fizyokratlar zenginliğin çiftçilik, balıkçılık ve madencilik gibi alanlarda ve doğanın yardımıyla üretilen mallardan oluştuğu görüşünü savunmaktadırlar. Diğer meslekler ise varlıklarını tarıma dayalı olarak sürdüren kısır meslekler olarak geçmektedir. Fizyokratlar, çiftçilikte kullanılan emeğin üretken olduğunu ve ekonomide üç sınıf insanın bulunduğunu öne sürmektedirler. Bu sınıflar: Mülk sahipleri sınıfı, çiftçi sınıfı ve üretken olmayan sınıflardır (Ataman, 2007: 23).

Uluslararası ticaret, ilk kez Adam Smith'in 1776'da yayımlanan ünlü eseri "Ulusların Zenginliği" ile bilimsel bir yöntemle incelenmeye başlamıştır. Aynı zamanda bu kitap Klasik İktisat Ekolü'nün de temelini oluşturmaktadır (Seyidoğlu, 2013: 23). "Ulusların Zenginliği" bir ekonomik bağımsızlık bildirgesi olup dünya çapında ses getirmiştir. Adam Smith, bu eseri ile gelecek yüzyılda vatandaşların ve liderlerin ticaret hakkında düşünce ve uygulama yollarını kökten değiştirecek bir evrensel zenginlik ve finansal bağımsızlık formülünü kâğıda dökmüştür (Skousen, 2001: 15). 18.yüzyılda gerçekleşen Sanayi Devrimi ile birlikte ülkeler merkantilist politikalarından vazgeçmiş ve daha liberal dış ticaret politikalar uygulanmaya başlanmıştır (Seyidoğlu, 2013: 23).

Smith'e göre, dış ticaret, ülkenin doğal ekonomik gelişmesi ile uyum gösteriyorsa yararlı olmaktadır. Ticaretin esas yararının, ülkelerin fazla ürettiği mallara pazar bularak ve bu pazarı genişleterek iş bölümünü arttırmasıyla gerçekleşeceğini belirtmektedir (Kaymakçı vd., 2007:2). Smith'e göre, iki ülke arasında yapılan ticaret mutlak üstünlüğe dayanmaktadır. Bir ülke bir malı diğer ülkeye göre mutlak olarak daha düşük maliyetle üretiyorsa, o malın üretiminde uzmanlaşmalı ve bu malları ihraç etme karşılığında, mutlak üstünlüğe sahip olmadığı malları ise dış ülkeden ithal etmelidir. Böylece, uluslararası uzmanlaşma ve kaynakların etkin dağılımı sağlanmış olacak buna bağlı olarak da ülkelerin üretim düzeylerinin artmasıyla birlikte refah düzeylerinde de yükselme ortaya çıkacaktır (Kaymakçı vd., 2007: 2).

David Ricardo 1817 yılında "mutlak üstünlükler" teorisini geliştirerek "karşılaştırmalı üstünlükler" teorisini ortaya atmıştır (Erkan, 2012: 197). Ricardo'ya göre, ülkeler üretimde en iyi ürettikleri ürün üzerinde uzmanlaşmaları halinde toplam olarak daha fazla üretebilmekte ve daha refah yaşayabilmektedirler. Böylece ülkeler ürünler üzerinde tam uzmanlaşma sağlamış olmaktadır (Ertürk, 2010: 16). Bu teoriye göre ülkeler, karşılaştırmalı olarak üstün oldukları mallarda uzmanlaşarak bu malları ihraç etmekte ve karşılığında dezavantajlı oldukları malları karşı ülkeden ithal etmektedir. Böylece dünyadaki tüm kıt kaynaklar daha etkin bir şekilde kullanılmış olmakta ve bu durum ülkelerin uzmanlaşma hızlarını arttırmaktadır (Elitaş, 2016: 14). Ricardo modeli gerçek dünyaya uymayan literatürler üzerine kurulduğu için birtakım eleştiriler almıştır. Ricardo modeli, tek bir üretim faktörünü varsayılması ile doğmuştur. Gerçek dünyada ise faktör sayısı çok olduğu için bu varsayım gerçeğe uymamaktadır. İktisatçılar

tarafından bu varsayımlar değiştirilerek daha gerçekçi yaklaşımlara ulaşmak için çalışmalar yapılmıştır (Mumcu, 1969: 19, 20).

Klasik Teori'nin özünü emek değer teorisi oluşturmaktadır. Emek değer teorisine göre bir malın maliyeti, o malın fiyatının belirleyicisi olmakta ve harcanan emek miktarı ile ölçülmektedir. İki maldan hangisi için daha fazla emek harcanmışsa o mal daha pahalıdır (Elitaş, 2016: 7). 19. yüzyılın sonları ve 20. yüzyılın başlarında Klasik Teori'ye getirilen eleştiriler sonucunda Neo-Klasik dönem başlamıştır. Neo-Klasik Teori ile tüm faktörleri kapsayan “fırsat maliyeti” kavramı ortaya konulmuştur. Fırsat maliyeti teorisi, uluslararası iktisatta üretim imkânları ve dönüşüm eğrileri ile gösterilmektedir. Emek yerine tüm faktörlerin maliyetlerini kapsayan fırsat maliyeti kavramı, bir malın üretimini bir brim arttırmak için diğer bir malın üretiminden ne kadar vazgeçileceğidir (İyiboçkurt, 1977: 22). Neo-Klasik dönemde karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin eksiklerini gidermek için ortaya çıkan bir diğer teori ise “faktör donatımı” teorisidir. Faktör donatımı teorisine göre, bir ülke nispi olarak zengin olduğu üretim faktörünün yoğun olarak kullanıldığı malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bu malları ihraç etmelidir. Bu bağlamda, emek yönünden zengin olan Türkiye, emek yoğun malların, sermaye yönünden zengin bir ülke olan Almanya ise sermaye yoğun malların ihracını yapmalıdır (Kaymakçı vd.,2007: 6, 8).

17. ve 18. yüzyılda, dünya ticareti her yıl yüzde bir oranında artış göstererek büyümüştür. 19. yüzyılın ilk başlarından itibaren dünya ticareti hızlı bir şekilde büyümüş ve yüzyıl genelinde neredeyse yüzde dört oranında daha önce hiç görülmemiş bir artış kaydetmiştir. Ulaşım ve haberleşme zorlukları, hükümet kısıtlamaları gibi dış ticareti aksatan işlem maliyetleri hızlı bir şekilde düşmüş, sermaye akışı canlanmış ve dünya ekonomilerinin çoğu mali açıdan bütünleşmişlerdir (Rodrik, 2011: 21).

20.yüzyılda yaşanan I. ve II. Dünya Savaşı ülkeleri derinden etkilemiş, ekonomik açıdan sarsılmalara yol açmış ve bu durum ülkelerin dış ticaret anlayışlarına da yansımıştır.

1929 Dünya Ekonomik Buhranı, iki savaş arasındaki dönemde liberal-kapitalist ekonomik düzene ikinci bir darbeyi indirmiştir (Ataman ve Sümer, 2003: 6). 1930'ların ekonomik bunalımı klasik ekonominin etkisine olan inancı da sarsmıştır. Bu sebeplerle

1929 ve 1930 ekonomik buhranlarının dünyayı etkilediği görülmektedir (Ataman ve Sümer, 2003: 6).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yaşanan gelişmelerle birlikte ülkeler arası gelişmişlik farkları belirgin bir şekilde görülmeye başlamıştır. Dünya nüfusunun çoğu, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere oluşmakta dolayısıyla az gelişmiş ülkeler gelir dağılımından adil bir pay alamamaktadır. Az gelişmiş ülkelerin tek başına ayakta kalmaları neredeyse imkânsızdır. Bu sebeple az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin, uluslararası ticaret sayesinde gelişmiş ülkeleri izleyerek yakalama başarısı gösterebilecekleri öngörülmektedir (Elitaş, 2016: 77,78).

1980'li yılların sonlarına doğru dünya ekonomisi yeni bir kavram olan küreselleşme ile şekillenmeye başlamıştır. Küreselleşme, mal, hizmet ve sermayenin ülkeler arasında serbestçe dolaşması sonucunda dünya ekonomilerinin yakınlaşması ve bütünleşmesini sağlamıştır. Dolayısıyla ülkelerin takip edebilecekleri ekonomi politikalarının önemini daha fazla arttırmakta, dünya ekonomisi ile uyumlu politikaların uygulanmasını ve dış şoklardan korunmayı sağlayacak tedbirlerin alınmasını zorunlu hale getirmektedir (Saygılıoğlu ve Gerçek, 2007: 21).

Küreselleşme, ulusal ekonomilerin dünya ile bütünleşmesini, teknoloji, üretim, tüketim ve finans piyasalarını kapsamaktadır. Küreselleşme; işgücünün, sermayenin, teknolojinin, mal piyasalarının uluslararası nitelik kazanması ve ülke pazarlarının birbirine açılma sürecidir (Karluk, 2009: 406).

Dünya ticaretinin serbestleştirilmesinde ilk gelişme Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)'ın öncülüğünü yaptığı küresel yaklaşım ile gerçekleşmiştir. 1947 yılında 23 ülkenin bir araya gelmesi ile GATT'in oluşturulması ve 1948 yılının Ocak ayında yürürlüğe girmesi dünya ticaretinin serbestleştirilmesinde atılan ilk adım olarak karşımıza çıkmaktadır (Ertürk, 2009: 206). GATT ile üye ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesi, miktar kısıtlamalarının kaldırılması, gümrük vergilerinin indirilmesi konularında anlaşmalar yapılmıştır. Bu bağlamda GATT'in uluslararası ticaretin evrensel boyutlarda serbestleştirilmesinde önemli katkılar sağladığı görülmektedir (Elitaş 2016, 123). Türkiye GATT'a 1953 yılında üçüncü GATT konferansında üye ülke olarak katılmış ve bu katılma 1953 tarihli bir yasa ile onaylanmıştır (Ertürk, 2009: 206).

GATT'ın Uruguay Görüşmeleri'nde Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'nün kurulması gündeme gelmiş ve 1 Ocak 1995 tarihinde kurulmuştur. WTO'nun kurulması ile GATT değiştirilip geliştirilerek WTO kapsamına alınmış, GATT WTO'ya dönüştürülmüştür (Seyidoğlu, 2013: 217).

Dünya ticaretinin serbestleştirilmesinde ikinci önemli gelişme ise, iktisadi birleşmeler hareketi ile gerçekleşmektedir. İktisadi birleşmelerin amacı; genellikle aynı bölgelerde bulunan üye ülkeler arasında ticaret hacmini arttırmak, yaşam standartlarının yükseltilmesini sağlamak, bölgesel dengesizlikleri gidermektir. Ülkelerin iktisadi birleşme akımlarına katılma nedenleri; iyi ikili siyasi ilişkiler, coğrafi yakınlık, ortak bir sınır, ticarete açıklık şeklinde sıralanabilmektedir (Elitaş, 2016: 143).

Çeşitli ekonomik iş birliklerinin kurulması yoluyla dış ticaret önündeki engellerin kaldırılmaya çalışılması, 20. yüzyıl dünya ekonomisinde gerçekleşen küreselleşme sürecinin önemli sonuçlarından biri olmuştur. Üye ülkeler arasındaki ticaretin kolaylaştırılması kurulan ekonomik işbirliklerinin temel amacıdır. Coğrafi olarak birbirine yakın bulunan ülkeler yoğun ekonomik ilişki içerisine girmişler buna bağlı olarak kurdukları ekonomik işbirlikleri ile aralarındaki dış ticareti serbestleştirme yoluna gitmişlerdir (Seyidoğlu, 2013: 225). Kurulan ekonomik işbirlikleri ile dış ticaretin daha serbest hale gelmesi sağlanmıştır.

Türkiye ekonomisi, dünya ekonomisinde yaşanan bu değişimlerle birlikte 1980'li yıllarda dışa açık ve serbest ticaretle büyüyen bir yapı haline gelmiştir. Ancak sanayileşmesini tam anlamıyla gerçekleştiremeyen yıllarca tarım sektöründe yer almış bir ülke için dış ticarete açılmak pek de bir anlam ifade edememiş, yurt içi ve yurt dışı ekonomik ve ekonomik olmayan dinamikleri yüzünden Türkiye ekonomisi pek çok kriz yaşamıştır (Özçalık, 2014: 55). 1983 sonrası Türkiye'de uygulanan liberal ekonomi politikaları yabancı sermaye girişlerine olumlu katkılarda bulunmuştur. Türkiye'de yabancı sermaye girişini arttırmak amacıyla yapılan düzenlemeler ve alınan tedbirler neticesinde 1980 yılında 28,4 milyar TL olan yabancı sermaye miktarı 1990 yılı sonunda 7,9 trilyon TL'ye yükseldiği görülmektedir (Çelebi, 1991: 240). Yabancı sermaye girişi ekonomide ciddi bir bilgi düzeyi sağlamış ve bu durum teknoloji anlayışını da beraberinde getirmiştir. Türkiye ekonomisinde ihracattaki gelişmelere paralel olarak teknolojik açıdan olumlu gelişmeler yaşanmıştır. Bazı sanayi dallarında

kullanılan teknoloji uluslararası düzeye ulaşmıştır. Fakat tüm sanayi dalları için bu değerlendirmeyi yapmak mümkün olmamaktadır (Çelebi, 1991: 240,243).

1.3. Dış Ticaret Politikasının Amaçları

Dış ticaretin genel amacı, dünya üzerindeki çeşitli kaynaklar ile üretilen mal ve hizmetlerin ülkeler arasında ekonomik faaliyetler vasıtasıyla yer değiştirmesi olarak belirtilebilir (Gökgöz ve Şeker, 2014: 7). İhracat ekonomik kalkınma üzerinde önemli bir yere sahiptir. Bu sebeple dış ticarete ihracatı arttırıp ithalatı azaltmak ülkelerin önemli hedefleri arasındadır (Elitaş, 2016: 82). Fakat bazı ülkeler üretimini yapmadıkları ürünleri ithalat etmek zorunda kalabilirler. Şayet; ürünün ülke içindeki fiyatı dış ülkelere göre daha yüksek ise ithal etme yolunu tercih edebilirler. Bununla birlikte ürünlerin üretim maliyeti dış ülkelerdeki ile eşit oluyorsa bu durum ithalatı azaltacaktır. Dış ticarete alım ve satım işlemleri ithalat ve ihracat ile oluşmaktadır. Tablo 1.1’de Türkiye’nin yıllar itibariyle dış ticaret hacmi verilmiştir.

Tablo 1.1. Türkiye’nin Uluslararası Ticaret Hacmi

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
İhracat	134.907	152.462	151.803	157.610	143.883	142.557
İthalat	240.842	236.545	251.661	242.177	207.199	198.610
Dış Ticaret Hacmi	375.748	389.007	403.464	399.787	351.082	341.167
Dış Ticaret Açığı	-105.935	-84.083	-99.858	-84.567	-63.316	-56.052
İhracat/İthalat(%)	56,0	64,5	60,3	65,1	69,4	71,8

Kaynak: TÜİK: DTM (2016)

Dış ticaretin çeşitli amaçları bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla; (Seyidoğlu, 2013: 140,141,142), (Ertürk, 2010: 92,93), (Kaymakçı, 2007: 48,49), (Kaya, 2012: 10), (Gökgöz ve Şeker, 2014: 9), (Elitaş, 2016: 63)

i) Dış Ödemeler Dengesizliklerinin Giderilmesi

Ödemeler bilançosu açıkları, ülke ekonomileri üzerinde önemli olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Döviz rezervlerinin tükenme olasılığı sebebiyle dış açık veren ülkeler bu konuda büyük bir baskı altında kalmaktadır. Dolayısıyla bu ülkelerde dış ticaret politikasının amacı, döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi veya ithalat ve öteki döviz gideri doğuran işlemlerin kısıtlanması ile dış açıkların giderilmesine yönelik olmaktadır (Seyidoğlu, 2003: 140).

ii) Dış Rekabette Korunma

Dış piyasadaki rekabete ayak uyduramayan yerli endüstrileri korumak amacıyla ülkeler, ithalatı sınırlandırma yoluna gidebilmektedirler. Az gelişmiş ülkelerde, yeni kurulmuş olan ya da ileride kurulacak olan endüstriler, belirli bir olgunluğa ulaştığı ana kadar bu şekilde bir korumaya ihtiyaç duymaktadırlar. Sanayileşmiş ülkelerde ise özellikle az gelişmiş ülkeler tarafından ihraç edilen tekstil gibi emek yoğun olup sanayi mallarıyla rekabet edemeyen bazı yurt içi endüstri dallarını koruyucu politikalar izlemektedirler (Ertürk, 2010: 92).

iii) Ekonomik Kalkınma

Dış ticaret politikası, kalkınmakta olan ülkeler tarafından sanayileşme stratejisinin bir aracı olarak kullanılmaktadır. Sanayileşme stratejisi olarak içe dönük politika izleyen ülkelerde amaç; yerli endüstrilerin korunmasıdır. Dışa açık politika izleyen ülkelerdeki amaç ise; ihracatın özendirilmesidir. Az gelişmiş ülkelerde dış ticaret politikasının geleneksel fonksiyonları; ekonomik yapının ilkel tarım ürünlerinin dış piyasalardaki istikrarsızlıklardan korunması için çeşitlendirilmesi, kıt döviz kaynaklarının ekonomik olarak kullanılmasıdır (Kaymakçı, 2007: 48).

iv) Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi

Ülke içi ekonomilerde, herhangi bir mal monopolistik özellik taşıyor ise tüketiciler, kalitesi düşük olan bu mala daha yüksek fiyat ödeyerek sahip olmak zorunda kalabilmektedirler. Çünkü monopol piyasaların diğer piyasalara oranla üretim miktarı daha düşük ve maliyetleri daha yüksek olmaktadır. Dolayısıyla üretim miktarının arttırılabilmesi için fiyatlarında artması gerekmektedir. Bu sebeple kamu idaresi, gümrük vergilerini düşürüp, ithal malın ülkede monopol piyasada üretimi

gerçekleştirilen ürünlerden daha ucuza satılmasını ve ülke içindeki monopolistik yapıyı kırmayı amaçlamaktadır (Kaya, 2012: 10).

v) Ekonominin Liberalleşmesi

Günümüzde ülkelerin, serbest piyasa ekonomisini bütün kurum ve kuralları ile uygulamaları ekonomik politikalarının ana amaçlarından biridir. Liberal bir dış ticaret politikası izleyen bu ülkeler, ulusal ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlamaya çalışmaktadırlar (Seyidoğlu, 2003: 141).

vi) İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması

İşsizlik veya enflasyonun oluşması sebebiyle iç ekonomik istikrar bozulmaktadır. Ülke içindeki işsizlik düzeyinin azaltılması için ülkeler, dış ticaret politikasından yararlanabilmektedirler. Şöyle ki, toplam talebi yabancı mallardan yerli mallara doğru kaydırabilmek için gümrük tarifeleri ve kotalar koymaktadırlar. Bunun gibi, ülke içinde bazı malların arzı daraldığında, iç fiyat artışlarına neden olmakta ve bir enflasyon nedeni oluşturabilmektedir. Bu durumlarda ülkeler, arz kıtlıklarını giderebilmek ve fiyat istikrarını sağlayabilmek için söz konusu malların ithalatını kolaylaştırmaktadırlar (Kaymakçı 2007: 49).

vii) Hazineye Gelir Sağlamak

İthalat ve ihracat üzerinden alınan vergiler ve oluşturulan gümrük tarifeleri ticaretin başladığı günden bugüne, ülkelerin hazine gelirleri açısından büyük önem arz etmektedir. Gelişmekte olan ülkeler ve az gelişmiş ülkeler için ithalat ve ihracat vergileri, hazine gelirlerinin önemli kalemlerinden birini oluşturmaktadır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 9).

viii) Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanma

Ülkeler ihracatını gerçekleştirdiği bazı ürünler üzerinde tek üretici ise, uluslararası piyasalarda monopolcü duruma geçme düşüncesinde olabilmektedirler. Böyle durumlarda ülkeler, piyasada tek üretici konumundaysa ürünlerin dışarıya satışına sınırlandırmalar koymaktadır. Ülke tek üretici olduğu halde, diğer ülkeler içerisinde üretilen ürüne benzer bir üretim yapıyorsa o ülkelerle anlaşarak birlikte tekelleşme

yoluna gidebilmektedirler. Böylece ürünlere aşırı fiyat uygulayarak dış ticaret hadleri lehte değiştirilmeye çalışılmaktadır (Elitaş, 2016: 63).

ix) Otarşi (Kendi Kendine Yetebilmek)

Geçmiş dönemlerde ülkeler, dış dünya ile ekonomik bağlarını en düşük düzeye indirerek otarşi adı verilen politikaları uygulamaya çalışmışlardır. Otarşi, ülkelerin kendi ülke kaynakları ile varlıklarını sürdürmek istemelerine denir. Ancak, küreselleşen dünyada ülkeler çok fazla zengin kaynağa sahip olsalar bile kendi başlarına varlıklarını sürdürmeleri mümkün değildir. (Ertürk, 2010: 93).

x) Sosyal ve Siyasal Nedenler

Ülkeler çeşitli sosyal ve siyasal amaçlarla halk sağlığını, kamu güvenliğini, doğal çevre düzenini tehdit edebileceği düşünülen bazı malların ithalatı ve ihracatı üzerine kısıtlamalar getirebilmekte veya tamamen yasaklayabilmektedirler (Elitaş, 2016: 63).

xi) Dış Politika Amaçları

Ülkelerin izledikleri siyasi politikalar ile uyguladıkları dış ticaret politikaları arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bu doğrultuda dost ülkelerle gümrük indirimleri şeklinde anlaşmalar yapılırken, diğerleri bu olanaklardan yararlanamamaktadırlar. Askeri açıdan önemli kabul edilen bazı mamul, yarı mamul, hammadde veya teknolojilerin düşman ülkelere satışı yasaklanmaktadır. Bazı endüstriler, askeri bakımdan ciddi önem taşımakta ve yoğun koruma önlemleri altına alınarak geliştirilmeye çalışılmaktadır (Seyidoğlu, 2003: 142).

1.4. Dış Ticaretin Yararları

Ekonomik büyüme ve dış ticaret arasında iki yönlü bir ilişki vardır. Yani dış ticaretin ekonomik büyümeyi etkilediği gibi ekonomik büyüme de dış ticareti etkiler. Ve genellikle dış ticaretin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi vardır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 11). Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, kendileri için gerekli olan ve üretemedikleri mal hizmet ve kaynakları yurt dışından temin etmektedirler. Böylelikle gelişmiş ülkelerin ihracatı artarken, gelişmekte olan ülkelerin ise ithalatı artmış olmaktadır.

Dış ticaret iç ticarete göre çok daha farklı koşullarda, farklı işlemler sonucu gerçekleştirilir ve çeşitli etkileri ile birçok yararı vardır. En ayırt edici özelliği ise dış ticarete, bağımsız para birimleri ve para sistemlerinin varlığıdır (Tomanbay, 2003: 15). Para birimlerinin farklılığı ise ülkelerin ekonomik büyümesine olumlu etki etmektedir. Dış ticaretin gelişmesi, ülkelerin dış pazarlarını oluşturması ile sağlanmaktadır.

Dış ticaretin ülke ekonomisine ve işletmelere sağladığı diğer yararlar maddeler halinde aşağıdaki gibi sıralanabilir (Gültekin ve Savcı, 2010: 4);

- Döviz gelirlerinin artması, yatırımların hızlanması ve dolayısıyla istihdamın artması, ülke sanayilerinin dış rekabete açılarak daha kaliteli ve ucuz mal üretilmesini sağlamaktadır.
- Yurtiçi ekonomide durgunluk yaşandığı dönemlerde dış pazarlara yönelen işletmelerin, üretim ve istihdam düzeylerini sürdürmeleri ve iç pazar daralmalarının büyük çaplı bir işsizliğe yol açmadan geçirilmesi sağlanmış olmaktadır.
- Dış ticaret nedeniyle pazar payı genişleyen işletmeler, daha fazla gelir elde etmekte ve dolayısıyla daha fazla araştırma-geliştirme ve reklam kaynağına sahip olmaktadır.
- Dış ticaret uzmanlık gerektiren bir konu olduğundan, dış ticaret ülkenin yönetici vizyonunu geliştirmekte ve şirketlerin dış ticaret departmanlarının kurulmasını ve gelişmesini özendirir. Bu sebeple sektörel dış ticaret şirketlerinin önemini artırılması sağlanmaktadır.

Uluslararası rekabet, dış ticaretin ülkelere sağladığı bir diğer faydadır. Eğer bir ülke dış ticaret faaliyetlerine açık olursa yerli ve yabancı üreticiler rekabet içinde olmaktadır. Böylelikle hem yerli hem de yabancı üreticiler için üretimde etkinlik artışı söz konusu olmaktadır. Aynı zamanda ülkedeki tüketiciler için daha kaliteli tüketim mal ve hizmetleri ile yeni teknolojiler söz konusu olmaktadır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 11).

Uluslararası ticaretin yararları doğru şekilde kullanılırsa bir ülke için çok büyük bir şans olabilmektedir. Fakat ülke içi üretimi sınırlayıp ithalata bağımlı bir ülke olursa ödemeler dengesinde açık meydana gelip ülkeyi tamamen dışa bağımlı hale getirebilir. Bu sebeple dış ticaret faaliyetleri gerçekleştirilirken ülkeler bu durumu avantaja dönüştürmelidirler (Ersungur vd., 2011: 2).

Dış pazara açılmak ülkelerin kendileri geliştirmeleri açısından da çok önemlidir. Günümüz teknolojisinde artık kapalı ekonomi ile bir yol bulamayan ülkeler açık ekonomi ile yollarına devam etmektedir. Çünkü küreselleşen dünyada birbirleriyle entegre olan ülkelerarası ilişkiler devletler arasında değil halklar arasında da ekonomik, sosyal ve kültürel bağların kuvvetlenmesini olumlu yönde etkilemektedir (Erboy, 2013: 53). Böylelikle ülkelerin dış ticaret piyasasında girişimci olması ekonomilerine ve tüketicilere önemli yararlar sağlamaktadır. Ülkelerin artan ihtiyaçları ile dış ticaretin artması ve ülkelerin küresel pazarda rekabet etmeleri dış ticaretin önemini arttırmaktadır (Erboy, 2013: 57). Dış ticaret işlemleri dikkat isteyen, karmaşık işlemlerdir. Ülkeler küresel rekabette iyi bir oyuncu olmak istiyorlarsa dikkatli ve bilgili olmaları gerekmektedir.

Dünya ticareti küreselleşirken teknoloji ve finans alanında yaşanan gelişmeler aynı ölçüde gelişmekte ve büyümektedir. Bu gelişmeler ülkelerin dış ticaret hacmini olumlu yönde etkilemektedir. Dış ticaret işlemlerinin çok çeşitli riskler içermesi bu durumun çok geniş çerçevede ele alınmasını gerektirmektedir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 19). Türkiye’de dış ticaret kavramı özellikle 1980’li yılların başından beri daha çok önem kazanmıştır. Türk şirketleri dış pazarlara açılmaya başlamış ve gün geçtikçe ülkenin ihracatı artmıştır.

Her geçen gün büyüyen uluslararası sektörde ülkelerin ayakta kalabilmesi ve rekabet edebilmesi için dış ticaret işlemlerini çok iyi bilmesi gerekmektedir. Dış ticaretle ilgili en önemli konular; teslim ve ödeme şekilleridir. İhracatçı ve ithalatçı firmaların finansman yapılarını oldukça etkileyen bu kavramların tanımlarını ve getireceği sorumlulukları bilip ona göre hareket etmeleri gerekmektedir (Tuncel, 2006: 1).

Dış ticaret işlemleri sonucunda satılan malların, teslimi ve ödenmesi ile buna bağlı etkileri önemli bir yere sahiptir. Çalışmanın amacına uygun olması açısından, sonraki bölümlerde dış ticarete teslim ve ödeme şekilleri ayrı bölümler halinde ele alınacaktır.

BÖLÜM 2: DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

Uluslararası ticarete teslim şekilleri standartlaştırılmış ve tüm ülkelerde aynı terimler kullanılmaktadır. Satıcının sorumluluklarının nerede bittiğini, alıcının sorumluluklarının ise nerede başladığını gösteren teslim şekilleri ithalatçı ile ihracatçı arasında gerçekleşen anlaşmaya göre kararlaştırılmaktadır (Öztürk, 2012: 316).

Dış ticarete teslim şekilleri, 19.yüzyılın sonlarına kadar, yazılı olmayan ticari örf ve adetlere göre belirlenmiştir. Herkes tarafından bilinen ticari örf ve adetlerin ayrıca sözleşmelerde belirtilmesine gerek kalmamıştır. Fakat bu tür ticari örf ve adetlerin farklı yorumlanması, ülkeler arası değişen farklı uygulamalar vb. nedenlerden ötürü dış ticarete bazı problemlerin yaşanmasına sebep olmuştur. Bunun üzerine dış ticaret yapan bütün ülkelerin, hükümetlerden bağımsız, ticari örf ve adetleri ortak bir şekilde kullanabileceği biçimde standartlar haline getirecek, uluslararası bir kuruma ihtiyaç duyulmuştur. Böylece 1919 yılında Uluslararası Ticaret Odası (ICC: International Chamber of Commerce) kurulmuştur. Uluslararası Ticaret Odası'nın bugünkü görevlerinden biri, ülkeler arasında gerçekleşen dış ticaretin serbest ve daha kolay bir şekilde yapılabilmesi için ihraç malının ithalatçının kullanımına çeşitli türlerde bırakılmasını sağlamaktır (Saygılıoğlu ve Gerçek, 2007: 67).

Uluslararası Ticaret Odası'nın merkezi Paris'te bulunmaktadır ve alım-satım işlemlerine bazı kurallar getirmiştir. Bu kurallar, uluslararası ticarete uyuşmazlıkları ve anlaşmazlıkları ortadan kaldırmak, alıcı ve satıcı açısından oluşabilecek para ve zaman kaybını önlemek için getirilmiştir (Kaya, 2013: 370). Söz konusu kurallar ilk kez 1936 yılında, Dış Ticarete Teslim Şekilleri [INCOTERMS (International Commercial Terms)] adıyla yürürlüğe konulmuştur. 2010 yılında ise INCOTERMS adıyla son olarak yayınlanan kurallar gözden geçirilmiş ve tekrar kaleme alınmıştır (Kaya, 2013: 370).

INCOTERMS 2010 broşürü 1 Ocak 2011 tarihinde önemli değişiklikler ile tekrar yürürlüğe girmiştir. INCOTERMS 2010'da INCOTERMS 2000 broşüründe yer alan DAF, DES, DEQ ve DDU terimleri kaldırılmıştır. Bu dört teslim şekli yerine Terminalde Teslim (DAT) ve Belirlenen Yerde Teslim (DAP) olmak üzere iki yeni teslim şekli uygulamaya koyulmuştur. DEQ terimi yerine DAT, DAF-DES-DDU terimlerinin yerine ise DAP terimi getirilmiştir. Böylece INCOTERMS 2000'de 13 tane

teslim şekli bulunurken bu teslim şekilleri INCOTERMS 2010’da 11’e düşmüştür (Çelik ve diğerleri, 2011: 138). INCOTERMS 2000 broşüründe terimler 4 grup altında toplanıyordu. Fakat INCOTERMS 2010’ da bu sistemden vazgeçilmiş ve ikili grup oluşturulmuştur. Bu gruplardan ilkinde tüm taşıma türlerini kapsayan kurallar yer alırken, ikincisinde deniz ve iç su taşımalarına özgü kurallar yer almaktadır (Kaya, 2013: 371).

Tablo 2.1. INCOTERMS 2010 Taşıma Yöntemleri Tablosu

Klozlar	İngilizce	Türkçe	Taşıma Şekilleri
CFR	Cost and Freight	Ürün Bedeli ve Taşıma	Denizyolu
CIF	Cost, Insurance and Freight	Ürün Bedeli, Sigorta ve Taşıma	Denizyolu
CPT	Carriage Paid To	Taşımanın sözleşmede belirtilen yere kadar yapılması	Karayolu, Havayolu, Demiryolu, Denizyolu veya Çok Vasıtalı Taşıma
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Sigorta dâhil taşımanın sözleşmede belirtilen yere kadar yapılması	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok Vasıtalı Taşıma
DAP	Delivered at Place	Belirlenen Noktada Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok Vasıtalı Taşıma
DDP	Delivered Duty Paid	Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok Vasıtalı Taşıma
DAT	Delivered at Terminal	Terminalde Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok Vasıtalı Taşıma
EXW	Ex Works	Ticari İşletmede Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok Vasıtalı Taşıma
FAS	Free Alongside Ship	Geminin Yanına Teslim	Denizyolu
FCA	Free Carrier	Taşıyıcıya Teslim	Denizyolu, Karayolu, Havayolu, Demiryolu veya Çok Vasıtalı Taşıma
FOB	Free on Board	Gemiye Yüklenecek Teslim	Denizyolu

Kaynak: Kaya (2012: 82)

Incoterms 2010 içerisinde toplam on bir adet teslim şekli tanımlanmıştır. Bunlardan yedi adet teslim şekli tüm taşıma yöntemlerinde kullanılmaktadır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 74).

- EXW Ex Works (Fabrikada Teslim)
- FCA Free Carrier (Taşıyıcıya Masrafsız Teslim)
- CPT Carriage Paid To (Taşıma Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim)
- CIP Carriage And Insurance Paid To (Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim)
- DAT Delivered At Terminal (Terminalde Teslim)
- DAP Delivered At Place (Belirlenen Yerde Teslim)
- DDP Delivered Duty Paid (Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim)

4 adet teslim şekli ise sadece denizyolu taşımalarında kullanılabilir.

- FAS Free Alongside Ship (Gemi Doğrultusunda Masrafsız Teslim)
- FOB Free On Board (Gemi Güvertesinde Masrafsız Teslim)
- CFR Cost and Freight (Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Teslim)
- CIF Cost, Insurance and Freight (Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Teslim)

Incoterms 2010 temel olarak 4 noktada Incoterms 2000'den farklılık göstermektedir. Bu farklar sırasıyla şu şekilde açıklanabilir (Özkan, 2012: 31):

- INCOTERMS 2000'de 4 olan gruplandırma sistemi INCOTERMS 2010'da 2'ye inmiştir. INCOTERMS 2010'da yer alan gruplandırma: "Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar" ile "Deniz ve İç Su Taşımalarına Özgü Kurallar"dan oluşmaktadır. Teslim şekillerinin sayısı ise 13'ten 11'e inmiştir.
- INCOTERMS 2010'da INCOTERMS 2000'in D grubunda yer alan dört teslim şekli kaldırılarak bu teslim şekillerinin yerine iki teslim şekli oluşturulmuştur. DDP teslim şekli değişmemiştir fakat INCOTERMS 2000'de yer alan DAF, DES, DEQ ve DDU teslim şekillerinin yerine DAT (Terminalde Teslim) ve DAP (Belirlenen Yerde Teslim) teslim şekilleri getirilmiştir.
- INCOTERMS 2010'un en önemli değişikliklerden biri de FOB, CFR ve CIP terimlerine yapılan değişikliktir. INCOTERMS 2000'de bu terimlerin teslim yeri olarak geminin küpeştesini aştığı nokta olarak belirtilmiştir. Bu broşürde geçen tüm ifadeler INCOTERMS 2010 broşüründe çıkartılarak "geminin küpeştesi" yerine "gemide

teslim” ifadesi kullanılmıştır.

- INCOTERMS 2000’de elektronik belgelerin varlığı kabul edilmiştir. INCOTERMS 2010’da ise elektronik iletişim araçlarının, tarafların anlaştığı ölçüde kâğıt iletişim araçları ile aynı etkiyi sağladığı belirtilmektedir.

Tablo 2.2. INCOTERMS 2010 Sorumluluk Tablosu

		Paketleme	Yükleme Masrafları	İhracat İmanına Nakliye	İhracat Gümrükleme Ve Vergiler	Çıkış Limanı Masrafları	Taşıyıcıya Yükleme Masrafları	Variş İmanına Nakliye	Sigorta	Variş Limanı Masrafları	Nihai Variş Noktasına Nakliye	İthalat Gümrükleme ve Vergiler
Ex Works	EXW	Alıcı veya Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı		Alıcı	Alıcı	Alıcı
Free Carrier	FCA	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı		Alıcı	Alıcı	Alıcı
Free Alongside Ship	FAS	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı		Alıcı	Alıcı	Alıcı
Free on Board	FOB	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı		Alıcı	Alıcı	Alıcı
Cost & Freight	CFR	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı		Alıcı	Alıcı	Alıcı
Cost, Insurance & Freight	CIF	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
Carriage Paid To	CPT	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı		Satıcı	Alıcı	Alıcı
Carriage and Insurance Paid To	CIP	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı
Delivery at Terminal	DAT	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı		Satıcı	Alıcı	Alıcı
Delivery at Place	DAP	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı		Satıcı	Satıcı	Alıcı
Delivery Duty Paid	DDP	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı		Satıcı	Satıcı	Satıcı

Kaynak: Gökgöz ve Şeker (2014: 74)

Yukarıda Tablo 2.2.’de INCOTERMS 2010 kuralları dâhilinde uluslararası ticarete kullanılan teslim şekillerinde alıcının sorumluluğunun nerede başlayıp, satıcının sorumluluğunun ise nerede bittiğini göstermektedir. INCOTERMS 2010 kuralları dâhilinde dış ticarete kullanılan teslim şekillerini aşağıdaki gibi açıklanabilir.

2.1. EXW (Ex Works / İş Yerinde Teslim)

İhracatçı tarafından malların kendi iş yerinde üretilip ambalajlandıktan sonra, herhangi bir taşıma işlemi gerçekleştirilmeden ve gümrük çıkış işlemleri yapılmadan ithalatçının sorumluluğuna bırakılmasını ifade eden teslim şekline “Ex Works” denir (Kemer, 2005: 301). Satıcı, aksi bir durum olmadığı sürece malların gümrük çıkış işlemlerinin yapılmasından ya da alıcı tarafından sağlanan herhangi bir araca yüklenmesinden sorumlu değildir. Alıcı ise malların teslim alındığı yerden variş noktasına kadar, malın taşınması ile ilgili tüm gider ve risklerin yükümlülüğünü taşır. Satıcının malı teslim ettiği tarihten itibaren her türlü nakliye, yükleme, boşaltma ve sigorta masrafları alıcının

sorumluluğuna geçmektedir. EXW teslim şeklinde anlaşmadaki satış bedeline sadece ambalajlanmış mal bedeli dâhil edilir. Söz konusu teslim şekli, diğer teslim şekilleri içinde satıcı için en az yükümlülük içerenidir (Gültekin ve Savcı, 2010: 6). Alıcı bazı durumlarda gerekli gümrük çıkış işlemlerini gerçekleştiremeyebilir. Böyle durumlarda EXW terimi kullanılmamalıdır ve FCA (Taşıyıcıya Masrafsız Teslim) terimine başvurulmalıdır (Ataman ve Sümer, 2003: 16).

EXW teslim şekli, ihracatçı açısından bir nevi iç satış gibi değerlendirilse de, ithalatçının anlaşmadan vazgeçmesi ya da mal bedelini ödememesi gibi riskler ihracatçı için her zaman mevcuttur (Karacan, 2010: 51). Bildirilen fiyat ihracatçının ticari işletmesinde mallar ithalatçıya teslim edildiğinde geçerli olan fiyattır. Alıcı sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödemektedir. Satıcı alıcıya karşı taşıma ve sigorta sözleşmesi yapmak zorunda değildir. Tarafların belirlediği teslim yerinde kesin olarak kararlaştırılan belirli bir varış noktası yoksa ve eğer satıcıya uygun olarak birden çok nokta varsa, satıcı bu noktalardan kendisine en uygun olanını seçebilmektedir. Satıcı malları teslim etmeden önce yaptığı ve malların teslim edilebilmesi için gerekli olan kontrol işlemleriyle ilgili masrafları ödemektedir (Öztürk, 2012: 318).

İş yerinden yapılan her teslimat EXW değildir. Ülkemiz ihracatçılarının çokça yaptığı hatalardan biri aslında FCA olan terimlerini sözleşme ve faturalarında EXW olarak belirtmeleridir. EXW teslimde malın ihraç gümrük işlemleri ve masrafları ithalatçıya aittir. Eğer gümrük işlemleri ihracatçı tarafından gerçekleştiriliyorsa mallar iş yerinde teslim edilmiş olsa dahi işlem EXW olmaz (Akın, 2013: 153). Ex Works terimi genellikle malların satışında, ilk siparişte kullanılmaktadır. Başka hiçbir masrafı içermeksizin malların maliyetini ifade etmektedir. Bu terimin satışlarının ödeme şekli genellikle peşin ödeme veya açık hesap ödeme şeklinde olmaktadır (Hinkelman, 2002: 37)

2.2. FCA (Free Carrier / Taşıyıcıya Masrafsız Teslim)

FCA teslim şeklinde satıcının sorumluluğu, malları ihraç gümrüğünden geçirerek, alıcı tarafından belirlenen taşıyıcıya belirtilen yerde malları teslim etmesiyle sona ermektedir (Ecer ve Canitez, 2005: 282). Mallar ihracatçıdan teslim alındıktan sonra varış yerine kadar olan her türlü risk ve maliyet ithalatçıya aittir. Eğer teslim satıcının bulunduğu yerde gerçekleşirse, yüklemekten sorumlu kişi satıcıdır. Fakat teslimin başka bir yerde

gerçekleşmesi ile satıcı malların boşaltılmasından sorumlu tutulamaz. FCA terimi, her türlü taşıma şekli için kullanılabilir (Çelik vd. , 2011: 140).

Türkiye’de yapılan ihracatın büyük bir bölümü FCA teslim şeklinde olmaktadır. Ancak konunun yeterince bilinmiyor olmasından dolayı neredeyse tüm FCA teslimler FOB (Gemi Bordasında Teslim) olarak gösterilmektedir. Bu yapılan çok büyük bir hatadır. FOB ile FCA arasında masraf ve sorumluluk açısından fark olmadığı için aslında FCA olan ve fakat FOB olarak teslimi gerçekleşen ihracat ve ithalat işlemlerinde herhangi bir problem göze çarpmamaktadır (Akın, 2013: 154). Alıcı malların alınması için kendisi bizzat taşıyıcı olmayan birisini görevlendirmişse, satıcının malları bu kişiye bırakmasıyla teslim yükümlülüğü yerine getirilmiş sayılmaktadır (Bağrıaçık, 2003: 36).

Taşıma teknolojisinde yaşanan gelişmeler sonucunda, ülkeler arası taşımacılık birden fazla taşıma türünü içeren kombine taşıma sisteminin giderek yaygınlaşmasını sağlamıştır. Böylece FCA teslim şekli de gün geçtikçe gelişme göstermiştir. Kombine taşımacılık modelinde, taşınacak malın taşıma işleminin birden fazla taşıt aracı ile gerçekleştirilmesi neticesinde her araç için ayrı ayrı taşıma belgesinin düzenlenmesi sorun teşkil etmektedir. İhracatçının anlaşma konusu malı, tüm taşıma sorumluluğunu üstlenen nakliyeciyeye teslim etmekle sorumluluklarını ithalatçıya devrettiği bir teslim şekli olarak da FCA’ yı ifade etmek mümkündür. Örneğin; Gebze’de bulunan bir boya fabrikasının Belçika’da bulunan ithalatçıya boya ihraç etmek istemesi durumunda; anlaşma konusu boyaların önce fabrikadan karayolu ile Haydarpaşa limanına sevk edilmesi, Haydarpaşa’dan gemi ile İtalya’ya gitmesi, İtalya’dan da tekrar kara yolu ile Almanya’da bulunan ithalatçıya gönderilmek istenmesi durumunda, her taşıma biçimi için ayrı ayrı taşıma belgesi gerekecektir. Bu durum, her iki tarafa da gereksiz zaman ve maddi kayıptan başka bir şey getirmeyecektir. Böyle bir durumda taraflar genellikle tüm taşıma işlemini gerçekleştirecek bir nakliyeciyeye ve FCA teslim şekli ile tek bir taşıma belgesi düzenleyerek sorunlarını büyük ölçüde çözümleneceklerdir (Karacan, 2010: 53).

“Taşıyıcı”, bir taşıma sözleşmesinde malların demiryolu, karayolu, denizyolu, havayolu, nehir ya da bunların bazılarının bir arada kullanılmasıyla taşınması işlemini bizzat üzerine alıp gerçekleştirme taahhüdünde bulunan herhangi bir şahsı tanımlamaktadır. Eğer alıcı bizzat taşıyıcı olmayıp taşıma işlemini taşıma hizmetleri gerçekleştiren birine teslim etmesi yönünde bir talimatta bulunmuş ise, malların bu şahsın eline geçmesiyle

birlikte satıcı malın teslim yükümlülüğünü gerçekleştirmiş olmaktadır (Çalış, 2007: 6).

2.3. FAS (Free Alongside Ship / Gemi Yanında Teslim)

FAS teslim şeklinde, alıcı ve satıcı arasında belirlenen limanda malların gemi doğrultusunda rıhtım veya mavnaya konmasıyla satıcının teslim yükümlülüğü sona ermektedir. Satıcı teslim yükümlülüğünü gerçekleştirdikten sonra bu andan itibaren, malla ilgili tüm risk ve hasarlar alıcı tarafından üstlenilmektedir. Malın yükleme, boşaltma, nakliye ve sigorta masrafları alıcının sorumluluğundadır ve alıcı tarafından ödenmektedir (Pirtini, 2004: 29).

Bu terim, ithalatçının ihraç işlemlerini yerine getirmemesi halinde kullanılmamalıdır. Dolayısıyla FAS teriminde ithalatçı, ihraç için malları gümrükten çekmesi gerektiğini bilmektedir. Bazı durumlarda mallar konteynırda olabilir ve satıcı malları gemi doğrultusunda değil de bir terminalde taşıyıcıya teslim edebilir. Böyle olağan durumlarda, FAS kuralı uygun değildir ve FCA kuralı kullanılmalıdır. FAS teslim şeklinde mallar satıcı tarafından geminin yanına kadar getirilmelidir ve satıcı bundan sorumludur. Ayrıca malların gemi rıhtımında olması durumunda, yükleme yerine getirilerek, geminin açıkta demirli olması durumunda ise mavnalarla geminin yanına kadar götürülerek teslim edilmesi gerekmektedir. Bu terim yalnızca deniz veya nehir taşımacılığında kullanılmaktadır. (Öztürk, 2012: 321).

Malların gemiye yerleştirilmesi işi alıcının sorumluluğundadır. Eğer gemi limana giremezse, satıcı malları gemi hizasına kadar götüreceği bir mavnaya temin etmeli ve giderlerini ödemelidir. Fakat taraflar arasındaki anlaşmada “free on lighter” ibaresi geçiyorsa satıcının sorumluluğu, mallar mavnaya yüklendiği andan itibaren ortadan kalkmaktadır. Böyle bir durumda malları gemi hizasına götürmek zorunda olmamaktadır (Ekşi, 2010: 188).

2.4. FOB (Free on Board / Gemi Bordasında Teslim)

FOB, satıcının malları yükleme limanında malların küpeşteyi aşmasıyla teslim ettiğini ifade eden teslim şeklidir. Gemi güvertesinde teslim olarak adlandırılır. Satıcı firma malları gümrüklenmiş olarak gemiye yüklemekle yükümlüdür. Mallar satıcı firma tarafından gemiye yüklendiği andan itibaren mallara ilişkin bütün masraflar, ziyan, hasar ve riskleri alıcı firma sorumluluğundadır (Gürsoy, 2009: 15). Satıcı firmanın alıcı

firmaya karşı taşıma ve sigorta sözleşmesi yapma zorunluluğu yoktur. Alıcının ülkesinde kullanılacak olan önemli belgeleri hazırlamakta ve gümrük işlemlerini tamamlamaktadır. Satıcının alıcıya yüklemenin yapıldığını bildirmesi gerekmektedir (Öztürk, 2012: 323).

Alıcı anlaşma gereğince mal bedelini ödemektedir. İthalat için gerekli belgeleri düzenlemekte, gümrük vergilerini ve taşıma acentesi ile anlaşma yaparak navlun bedelini ödemektedir. Yükleme limanında malların gemi güvertesini geçmesiyle birlikte malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcı sorumluluğunda olmaktadır (Güven, 1993: 25).

FOB teslim şekli gemi ile taşımacılığın ana türüdür. Ayrıca CIF (Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim) ile birlikte dış ticarete en çok tercih edilen ve en eski iki teslim şeklinden biridir. FOB teriminin 17.yy'dan itibaren kullanıldığı bilinmektedir. Uygulamada bazen hatalı olarak gemi taşımacılığının dışındaki taşıma araçları ve diğer teslim yerleri için kullanılmaktadır. (FOB/Fabrika, FOB/Airport, FOB/İşletme gibi) bu tip ifadelerle "Aykırı FOB Satışlar" denilmektedir (Karacan, 2010: 57). FOB terimi yalnızca deniz yolu, nehir ve kanalla yapılacak taşımacılıklarda kullanılmaktadır. RO/RO (Roll on - Roll off) malın kamyon / TIR'la gemiye girip çıkması ya da konteyner trafiği durumlarında FOB terimi yerine FCA teriminin kullanılması daha uygun olmaktadır. Bu terimin karayolu karşılığı FCA (Free Carrier), demir yolu karşılığı FOR (Free on Rail)'dir (Melemen ve Arzova, 2000: 17). FOB teslim şekli, Incoterms 1990'a kadar, kara, hava ve demiryolu taşımacılığında da kullanılmaktaydı. FOA (Free on Air); hava taşımacılığındaki adı, FOT (Free on Truck); karayolu taşımacılığındaki adı, FOR (Free on Rail) ise demiryolu taşımacılığındaki adıdır. Fakat Incoterms 1990 ile birlikte FOA, FOT ve FOR yürürlükten kaldırılmıştır. Böylece FOB, sadece deniz ve nehir yolu ile taşımacılıkta kullanılmaktadır (Koban, 2003: 42).

FOB teslim şeklinin FAS (Gemi Yanında Teslim) teslim şeklinden farkı: FAS iç piyasada yapılan bir sözleşme gibidir. Satıcının ihracat işlemlerini yapma zorunluluğu olmamaktadır. FOB teslim şeklinde ise satıcının ihracatla ilgili işlemleri yapmak, gümrük vergi ve harçları ödemek yükümlülüğü vardır. Diğer bir farkı ise malların teslimini gemi doğrultusunda değil, gemi bordasında gerçekleştirmektir (Ekinci, 1997: 100).

2.5. CFR (Cost and Freight / Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim)

Bu teslim şeklinde satıcı sigorta hariç, malın belirlenen limana ulaştırılmasına kadar geçen süredeki tüm giderleri karşılamakla yükümlü olmaktadır. Başka bir ifadeyle satıcı ürünü limana taşınmalı, gemiye yüklemeli, malın varış limanına ulaşması için gerekli deniz aracını bulmalı ve navlunu ödemelidir. Ancak mal gemiye yüklendikten sonra oluşacak risklere satın alan katlanmaktadır (Karafakıoğlu, 2005: 235). Alıcı anlaşma uyarınca ithalat ile ilgili tüm belgeleri hazırlayarak gümrük işlemlerini tamamlamakta ve mal bedelini ödemektedir. Mallar varış limanına geldiğinde boşaltma masrafları ve liman ücretini de ödeyerek gecikmeden malları boşaltmaktadır. Taşıma süresi boyunca navlun dışında malla ilgili olarak yapılmış olan tüm masrafları ödemek zorundadır (Güven, 1993: 26). CFR terimi, deniz veya nehir taşımacılığında kullanılmaktadır.

İhracatçı sözleşmede belirtilmişse Mal Bedeli ve Navlun (CFR) teriminin yanına “landed” kelimesini yazarak boşaltma giderlerini de yüklenmektedir. “Landed” kelimesi “karaya çıkmıştır” ya da “boşaltılmıştır” anlamına gelmektedir. CIP (Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim), CPT (Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim) ve CIF (Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim) kurallarında olduğu gibi CFR kuralı kullanıldığında da satıcının teslim yükümlülüğü mallar varış noktasına ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya bıraktığı anda gerçekleşmiş olmaktadır. Satıcının malları gemide teslim etmesi veya teslim edilmiş malları tedarik etmesi mal bedeli ve navlun kuralını ifade etmektedir. Mallar konteynırda olduğu zaman satıcı malları gemiye yüklenmeden önce bir terminalde taşıyıcıya teslim edebilir. Bu gibi durumlarda, CFR kuralı kullanılmamalı onun yerine Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (CPT) kuralı kullanılmalıdır (Öztürk, 2012: 324).

Mal bedeli ve navlun teriminde ve bütün “C” terimlerinde “belirtilen varış yeri” alıcının ülkesi olmaktadır. Mal bedeli ve navlun, genellikle okyanus nakliye konteynırına sığmayan, ağır gelen çok büyük ve çok ağır yükler için kullanılmaktadır. Aynı zamanda LCL (Konteynırı Doldurmayan) yükler ile kapalı kasa vagonlarla deniz vasıtasına taşınan yükler için de kullanılmaktadır (Hinkelman, 2002: 39).

FOB’tan farkı: Satıcı sözleşmesinde belirtilen varış noktasına kadar taşıma sözleşmesi yapması ve navlunu ödemesi gerekmektedir (Ekinci, 1997: 10).

2.6. CIF (Cost, Insurance And Freight / Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim)

Bu teslim şeklinde, satıcının yükümlülüğü CFR terimindeki yükümlülükle aynı olmaktadır. Buna ek olarak malların taşınması sırasında oluşabilecek kayıp ve hasar riskine karşı deniz sigortası yapma yükümlülüğü de satıcıya aittir (Ecer ve Canitez, 2005: 283). Sigorta sözleşmesini kararlaştırmak ve sigorta primini ödemek de satıcının sorumluluğundadır. CIF teslim şeklinde, malların ihraç işlemleri satıcı tarafından yapılmalıdır. Bu terim yalnızca deniz ya da nehir taşımacılığında kullanılabilir (Ataman ve Sümer, 2003: 17). Alıcının CIF teriminde satıcının sadece asgari teminat sağlayan bir sigorta temin etmek zorunda olduğuna dikkat etmesi gerekmektedir. Eğer ithalatçı geniş teminatlı bir taşıma sigortası yaptırmak istiyorsa ihracatçı ile anlaşarak bu hususun sözleşmede yer almasını sağlamalı ve ek sigorta yaptırmalıdır (Bağrıaçık, 2003: 37).

İthalatçı, belirlenen limandan malları teslim almakta ve ithalat işlemlerini gerçekleştirerek gerekli masrafları ödemektedir. Navlun ve sigorta primi dışında kalan tüm masraf ve riskleri malların gemi küpeştesini geçmesiyle birlikte üstlenmektedir (Dölek, 1999: 30).

2.7. CPT (Carriage Paid To / Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim)

CFR teslim şeklinin, deniz dışında kombine taşımacılık modellerinde kullanılan karşılığı olan CPT teslim şekli, tüm taşıma yöntemlerinde kullanılan teslim şeklidir. CFR ve CPT teslim şekillerinin taşıma modellerinin farklı olması, aralarındaki tek farktır. Bu sebeple satıcı, sözleşmede belirtilen yer ve zamanda malları hazır eder ve taşıyıcıya malları teslim eder. Satıcı kendi ülkesindeki ihracat işlemlerini gerçekleştirir ve bu işlemlerden ortaya çıkan masrafları karşılar. Sonrasında ise taşıma şirketleri ile anlaşarak malların teslim noktasına kadar olan navlun giderini öder. Alıcı ise, mallar varış yerine gelene kadar o süreçte oluşan sigorta masraflarını karşılar, varış yerindeki boşaltma masraflarını öder. Taşıma sırasında ortaya çıkan diğer gümrük işlemleri ve harçlardan oluşan masrafları da öder. Ayrıca ithalat ve gümrük işlemlerini gerçekleştirir, oluşan vergi ve masrafları öder (Karacan, 2010: 63). Bu terim, çok vasıtalı olanlar da dahil her tür taşımacılıkta kullanılabilir.

CPT terimi, malların gümrük çıkış işlemlerinin satıcı tarafından tamamlanmasını öngörmekte olup, bu terimin yanına varış limanının adı yazılır. Malların sözleşmede belirlenen teslim noktasına ulaştırılması için art arda taşıyıcılar kullanılıyorsa, malların buradan ilk taşıyıcıya aktarılması ile birlikte risk devredilmiş olmaktadır (Ekşi, 2010: 194).

2.8. CIP (Carriage and Insurance Paid To / Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Teslim)

CIF terimi ile aynı özelliklere sahiptir. Fakat CIF terimi ile aralarındaki temel fark CIF terimi sadece deniz taşımacılığında kullanılırken, CIP terimi ise her türlü taşımacılıkta kullanılmaktadır. Bu teslim şeklinde malların hazırlanması ve taşıma aracına yüklenmesi satıcının yükümlülüğündedir. Tüm bunlara dâhil olarak ihracat gümrük çıkış işlemlerinin yapılması, mallar varış noktasına ulaşana kadarki taşıma ücretinin ve nakliyat sigortası priminin ödenmesi de ihracatçı yükümlülüğündedir. Malların taşıma aracına yüklenmesiyle birlikte navlun ve sigorta dışında oluşabilecek bütün masraflar ve riskler ithalatçıya geçmektedir (Çelik ve Diğerleri, 2011: 142).

Satıcı CIP teslim şeklinde CPT'deki gibi aynı sorumluluklara sahiptir. Ancak buna ek olarak malların taşınmasından varış noktasına ulaşana kadar oluşacak yitik veya hasar risklerine karşı sigorta yaptırmak zorundadır (Güner ve Yılmaz, 2010: 188). Malların sözleşmede belirlenen teslim noktasına ulaştırılması için art arda taşıyıcılar kullanılıyorsa malların ilk taşıyıcıya teslimiyle hasar geçmiş olmaktadır (Bağrıaçık, 2003: 39).

2.9. DAT (Delivery at Terminal / Terminalde Teslim)

DAT terimi INCOTERMS 2000' de yer alan DEQ terimi yerine ikame edilmiştir, DEQ'nun aksine sadece denizyolu taşımacılığında değil her türlü taşımacılıkta kullanılabilir. Bu teslim şeklinde ihracatçı, malları belirlenen varış yerinde (liman, terminal, havalimanı vb.) taşıma aracından boşaltılmış olarak ithalatçının tasarrufuna bırakmakla teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olmaktadır. Dolayısıyla malların hazırlanması, ihracata ilişkin gümrük işlemlerinin yapılması, malların ithalatçı ülkedeki varış yerine kadar taşınması ve araçtan boşaltılmasına ilişkin bütün masraf ve riskler ihracatçıya aittir. Mallar taşıma aracından boşaltıldığında ihracatçı malları

ithalatçıya teslim etmiş sayılır ve teslim sorumluluğu devredilmiş olur. Bundan sonraki oluşabilecek bütün masraf ve riskler ithalatçının yükümlülüğündedir. DAT teriminin yanında yük terminali isminin açıkça belirtilmesi bu teslim şeklinde dikkat edilmesi gereken önemli hususlardan biridir. Eğer mallar terminalden daha ileri bir noktaya taşınırsa ve taşıma aracından boşaltılmadan teslim edilirse DAP (Belirlenen Yerde Teslim) terimi kullanılmalıdır (Çelik vd. , 2011: 142).

2.10. DAP (Delivered At Place / Belirlenen Yerde Teslim)

DAP teslim şeklinde, mallar ihracatçı tarafından taşıma aracından boşaltılarak önceden belirtilen bir yerde ithalatçıya teslim edilmek suretiyle gerçekleşmektedir. DAP teslim şekli, daha önce INCOTERMS 2000’de yer alan DAF, DES ve DDU teslim şekillerinin yerini almıştır. Başka bir ifadeyle açıklayacak olursak DAP, alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan boşaltma yerinde malların boşaltma için hazır halde taşıma aracının üzerinde alıcının emrine bırakılmasıyla gerçekleşen teslim şeklidir. Bu noktadan itibaren oluşabilecek olan tüm gümrük işlemleri, vergi, resim ve harçların ödenmesi alıcının sorumluluğunda olmaktadır (Elitaş, 2016: 224,225).

2.11. DDP (Delivered Duty Paid / Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim)

DDP teslim şekli, her türlü taşıma biçimi için kullanılabilir. Bu terime göre satıcı, ithalatçının ülkesinde adı kararlaştırılan bir varış noktasında malları alıcının emrine hazır şekilde bulundurarak teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olur. Alıcı malları teslim alırken tüm gümrük işlemleri, vergileri ödenmiş olarak satıcıdan teslim alır. Bu noktaya kadar olan vergiler dâhil her türlü risk ve maliyet satıcı yükümlülüğündedir. Bu durumda satıcının en fazla risk ve maliyet üstlendiği teslim şekli DDP olmaktadır. İçerik olarak bakarsak, satıcı açısından en az risk oluşturan teslim şekli EXW olurken, bu teslim şeklinin tam tersi yani en fazla riskli teslim şeklinin DDP olduğu görülmektedir. Satıcının ithalat işlemlerini gerçekleştiremeyeceği durumlarda bu terim kullanılmamalıdır. Gümrükleme işlemleri ve gümrük vergisini ödemek ihracatçıya ait olduğu zaman DDU teriminin kullanılması gerekmektedir. İthalat işlemleri sırasında bazı masraflar alıcının yükümlülüğüne dâhil edilirse ve bu konuda anlaşmaya varılmış ise terimin yanında bu husus açıkça belirtilmelidir. Örnek verecek olursak, KDV satıcı tarafından ödemeyecek ise VAT UNPAID ibaresinin eklenmesi gerekir. Satıcı taşıma sigortasını yaptırmak zorunda değildir. Fakat alıcıya sigortayı yaptırmayı için önemli ve

gerekli bilgileri vermek zorundadır (Akın, 2013: 165).

DDP teslim şeklinde alıcı, sanki kendi ülkesinde bulunan bir satıcıdan malı alır gibidir. Bu sebeple alıcının tek sorumluluğu malın bedelini satıcıya ödemek ve belirlenen yerde malı teslim almaktır (Dölek, 1999: 27).

Dış ticarete seçilen teslim şekli hem ihracatçı tarafından hem ithalatçı tarafından çok önemlidir. Çünkü üstlenilecek teslim şekli risk ve masrafları bakımından fiyatı etkiler. Örneğin; kullanılan teslim şekli “İşletmede Teslim- (Ex Works)” olsun. Bu teslim şekli ihracatçı açısından en avantajlı en az sorumluluk yükleyen teslim şeklidir. Alıcı tarafından belirlenen taşıyıcı, malları satıcının iş yerinden almaktadır. Bu teslim şeklinde satıcı malları yüklemek zorunda bile değildir. Taşıma işlemini alıcının belirlediği taşıyıcı gerçekleştirmektedir. Dolayısıyla bu teslim şeklinde ihracatçının yüklendiği sorumluluk en az seviyede olduğundan, fiyatı da ona göre daha makul olacaktır. Başka bir örnek verilecek olunursa; EXW teslim şeklinin tam tersi olan “Gümrük vergileri ödenmiş olarak-(DDP)” teslim şeklini ele alınsın. DDP teslim şeklinde ihracatçının sorumluluğu en üst düzeydedir (Homak, 2011: 37). Söz konusu teslim şekline göre ihracatçı, KDV dâhil olmak üzere tüm vergileri ödemek zorundadır. Tüm vergiler ödendikten sonra ihracatçı belirtilen noktaya kadar malı getirir ve alıcıya teslim eder. Baştan sona kadar tüm işlemler ihracatçının sorumluluğundadır. Diğer teslim şekillerine göre DDP, ihracatçı açısından en fazla risk ve maliyet içeren teslim şeklidir (Melemen ve Arzova, 2000: 31). Bu sebeple, ihracatçı ne kadar masraf ve risk üstleniyorsa malın fiyatını hesaplarken bu masrafları dâhil ederek hesaplayacaktır.

Üçüncü bölümde ele alacağımız konu olan Ödeme Şekilleri ile ikinci bölümde açıklanan Teslim şekilleri birbirinden farklı şekilde ele alınması gereken iki ayrı konudur. Teslim şekli ödeme şeklini etkilemez ama daha önce belirtildiği gibi fiyatı etkiler. Ödeme şekillerinde seçilen ödeme şeklinin alıcı ve satıcıya doğuracağı risk ve masraflara göre fiyat etkilenecektir (Karacan, 2010: 86). Örneğin; mal mukabili ödeme ile ödeme gerçekleştirilirse, fatura ve konşimento gibi belgeler alıcıya elden gönderileceği için ihracatçıya yapılan ödeme en alt seviyede olacaktır. Ya da teyitli akreditif ödeme şekli olarak kullanılırsa, ihbar, teyit, ödeme komisyonları ile satıcı bankasının alıcı bankasına belge yollama giderleri vs. masraflı olacağı için bu masraflar da ihracatçı tarafından fiyata dâhil edilecektir (Çelik vd., 2011: 150, 159).

Hangi ödeme şekli seçilirse seçilsin teslim şekli bu seçtiğimiz ödeme şekline göre bağımsız seçilmelidir. İhracatçı mallarını ister gemi yoluyla, FAS, FOB, CFR, CIF teslim şekillerini, isterse de her türlü taşıma yöntemi ile kullanılabilen EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP teslim şekillerini seçerek gönderebilir (Sayım ve Zengin, 2012: 217). Hangi teslim şekli kullanılırsa kullanılsın, seçilecek ödeme şekilleri farklı olabilir. Hatta aynı anda birçok ödeme şekli de kullanılabilir. Örneğin; ihracatçı ilk önce bir ön ödeme alır ve alıcı peşin ödemeyi gerçekleştirmiş olur. Mallar yüklenerek alıcıya gönderildikten sonra ihracatçı, ithalatçının bankasına ödeme ile ilgili belgeleri gönderir ve ödeme şeklini “Mal Mukabili Ödeme” olarak değiştirebilir. İsterse daha farklı ve uygun şekilleri bir arada getirebilir.

Kısacası, teslim şekilleri ile ödeme şekilleri ayrı ele alınması gereken konulardır ve seçilen teslim şekline göre seçilecek belli bir ödeme şekli yoktur. İhracatçı ve ithalatçı açısından hangi ödeme şekli uygunsa o seçilir ve uygulanır. Teslim şekilleri ikinci bölümde detaylıca ele alınmış olup, üçüncü bölümde ise ödeme şekilleri ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

BÖLÜM 3: DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

Dış ticaretin en önemli konularından birisi de uluslararası ödeme şekilleridir. Dış ticareti gerçekleştiren ithalatçı ve ihracatçı, ticari faaliyetlerinde kendilerine en uygun olan ve en az riski bulunan ödeme şeklini seçerler (Elitaş, 2016: 227). Dış ticareti gerçekleştiren taraflar farklı ülkelerden olmakta, bunlar birbirlerini hiç görmemiş olabilmektedir ve dolayısıyla farklı dillere, farklı kültürlere, farklı para birimlerine sahiptir. Yine farklı ekonomik sistemlere sahip olabilmekte olup piyasa yapıları da birbirlerinden farklı biçimdedir. Ülkeler birbirlerine uzak oldukları için birbirlerinin ticari ve mali yapısını bilemeyebilirler. Herhangi bir taraf sorumluluğunu yerine getirmediği zaman diğer tarafın yaptırım gücü son derece kısıtlıdır. Bunların hepsi dış ticarete birer risk oluşturmaktadır. Bu riskleri en az seviyeye indirmek için taraflar aralarında yaptıkları sözleşmenin içeriğinde, yapılacak olan mal bedelinin ödeme şekline açıkça yer vermeli ve aradaki tüm ticari işlemleri belgelere dayandırmalıdır. Böylece aradaki tüm anlaşmazlıklar ve riskler en az seviyeye indirilmiş olacaktır (Çelik vd., 2011: 148). Aslında taraflar arasında yapılan sözleşmenin içeriği oluşacak riskleri belirlemektedir. Eğer karşı tarafa güven eksikliği varsa ona göre bir ödeme şekli belirlenmeli ve sözleşmede bu bir şart olarak yer almalıdır. Örneğin; ihracatçı ithalatçıya güvenmiyorsa ve yeterince tanımiyorsa sözleşme şartlarına ödeme şeklinin peşin ödeme olarak yapılacağını eklemelidir. Ya da ithalatçının malın sevk edilemeyeceğine dair endişeleri varsa ödemeyi mal sevkinden sonra gerçekleştireceğini sözleşmede belirtmelidir.

Dış ticarete ödeme şekillerinin hepsinin ortak yanları vardır. Öncelikle, bütün ödeme şekillerinde en az dört taraf bulunmaktadır: İhracatçı, İhracatçının Bankası, İthalatçı ve İthalatçının Bankası. Bu dört tarafın ikisini bankaların oluşturması, dış ticarete bankaların rolünün çok fazla olduğunu göstermektedir. Ödeme şekillerinin çoğunda mal bedeli ödendiği takdirde, malın ihracata hazırlanmış ve sevk edilmiş olduğunu gösteren belgeler, ithalatçının bankası tarafından ithalatçıya verilmektedir. Sonrasında ise ithalatçı bu belgeler ile gidip malını gümrükten çekebilmektedir (Koban, 2003: 61).

Uluslararası ticaretteki risk faktörleri üç ana grup altında toplanabilmektedir. Bunlar: (Gökgöz ve Şeker, 2014: 87);

- **Ticari Mal Riski**, iki taraf arasında gerçekleştirilen sözleşmeye göre ticari mal kararlaştırılan noktaya getirilene kadar oluşabilecek hasarların risk ve sorumluluğu ihracatçıya aittir. Teslimattan sonra oluşabilecek hasarlar ise ithalatçıya ait olmaktadır. Dolayısıyla, ticari mallara ilişkin riskler ithalatçı ve ihracatçı arasında paylaşılmaktadır. Ortaya çıkabilecek hasar riskine karşı taraflar ticari malları sigortalatma yolu ile kendilerini garantiye almaktadırlar.
- **Mali Risk**, dış ticaret işlemlerinde tarafların birbirlerine karşı ödeme taahhütlerini yerine getirmeme durumlarını ifade etmektedir. Bu durum; ithalatçı firmanın ödemeyi gerçekleştirmemesi ithalatçının kullandığı para biriminin konvertible olmaması sebebiyle döviz transferini gerçekleştirememesi gibi nedenlerden dolayı ortaya çıkabilmektedir.
- **Piyasa Riski**, ülkelerin veya şirketlerin mali yapılarının, piyasadaki fiyatların dalgalanmalarından ya da piyasaların zıt yöndeki fiyat hareketliliklerinden dolayı karşılaşılabilecekleri riski ifade etmektedir.

Uluslararası ticarete genel olarak uygulamada en çok karşılaşılan yedi adet ödeme şekli vardır. Bunlar; konsinye ödeme, açık hesap ödeme, mal mukabili, kabul kredili, vesaik mukabili, akreditif ve peşin ödemedir (Gökgöz ve Şeker, 2014: 88). Bu ödeme şekillerinden hepsinin kendine özgü risk ve avantajı bulunmaktadır. İhracatçı ve ithalatçı bu ödeme şekillerini seçerken kendileri için en uygun ve genelde en az risk oluşturabilecek ödeme şeklini seçmeye çalışmaktadır. Her iki tarafta bu konuda karşılıklı görüşüp anlaşarak bir karara varmaktadır (Karacan, 2010: 86).

Aşağıda Şekil 3.1’de uluslararası ticaretteki ödeme şekilleri gösterilmiştir. Şekil 3.1’de konsinye ödeme şeklinden peşin ödeme şekline doğru gidildikçe ithalatçı açısından risk artıp avantaj azalmaktadır. İhracatçı için ise risk azalmakta avantaj artmaktadır. Peşin ödeme şeklinden konsinye ödeme şekline doğru gidildikçe bu durumun tam tersi yaşanmakta, ihracatçı için avantaj azalmakta ithalatçı için artmaktadır (Elitaş, 2016: 228).

Şekil 3.1. Ödeme Şekillerinin İthalatçı ve İhracatçı Açısından Risk ve Avantajı

İTHALATÇI AÇISINDAN

İHRACATÇI AÇISINDAN



Kaynak: Gökğöz ve Şeker (2014: 88)

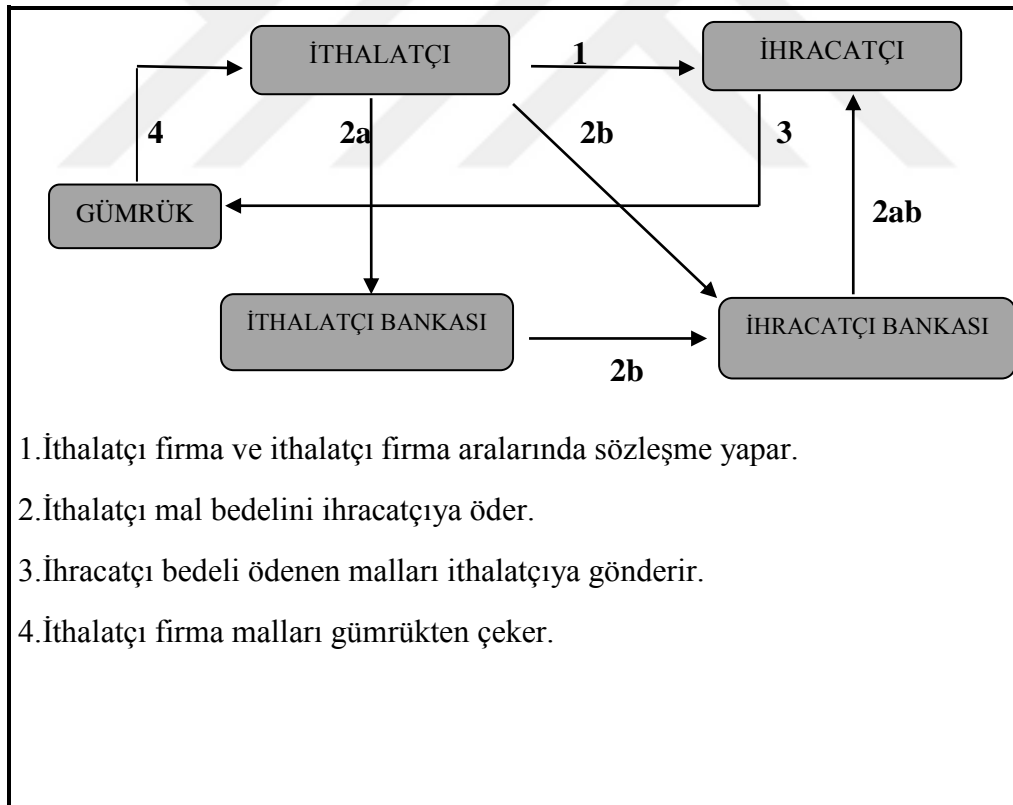
3.1. Peşin Ödeme (Advance Payment)

İhracat işlemi gerçekleşmeden önce ithalatçının malların bedelini ihracatçıya ödediği ödeme şekline peşin ödeme denmektedir. İhracatçı bedeli tahsil ettikten sonra malları sevk etmektedir. Peşin ödeme şeklinde ithalatçı malları almadan önce ödemeyi yaptığı için risk altındadır. Fakat ihracatçı herhangi bir risk ile karşılaşmamaktadır (Elitaş, 2005: 20). Eğer alıcı bu riski garanti altına almak istiyorsa, ihracatçının bankasından temin edeceği teminatlar ile gerçekleştirebilir. Peşin ödeme şekli, piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır. Yani tekel olarak satışı yapılan mallarda ve alıcı peşin ödeme yaptığı zaman peşin ödemenin sağladığı yüksek iskontaların yapılması nedeniyle peşin ödeme taraflara cazip gelebilmektedir (Kaya, 2006: 32). Peşin ödeme şekli, birbirini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılır ve güvene dayalıdır. İhracatçı açısından diğer ödeme şekillerine nazaran en elverişli ödeme yöntemi olmasına rağmen uygulamada çok rastlanmamaktadır. Çünkü peşin ödemede oluşabilecek bütün riskler alıcının sorumluluğunda ve mallar gönderilmeden parasını ödemektedir. Bu sebeple alıcı açısından her zaman bir risk söz konusu olmaktadır (Hatipoğlu, 1994: 63).

Peşin olarak ödenen malın ihracatı 18 ay içerisinde gerçekleştirilmelidir. Aksi takdirde ihracatçı aldığı malın bedelinin iadesini yapmak zorunda olacaktır. Bankalar, ihracat gerçekleşmezse ithalatçı tarafından yapılan peşin ödeme içerisinde, ihracatçıyı ihracatı gerçekleştirmeye zorlamak amacıyla KKDF (Kaynak Kullanım Destekleme Fonu) ve gecikme faizi toplamı oranında bir meblağı bloke eder. İhracatçı ihracatı gerçekleştirirse bankalar tarafından yapılan bloke çözülerek ihracatçıya iade edilir (Akın, 2013: 180). İhracatçı firma parayı peşin tahsil ettiğinde, tahsil ettiği bu tutarı ihracat gerçekleşene kadar avans hesaplarında izler (Gürsoy, 2009: 93).

Peşin ödeme genellikle; ithalatçının ihracatçıya kendi çekini vermesi, banka çeki vermesi, havale veya nakit ödeme şeklinde gerçekleştirilmektedir. Peşin ödemelerde ithalatçı firmalar yüksek oranda ihracatçılara iskonto yaptırabildikleri için bu yöntem ithalatçılar tarafından cazip olabilmektedir (Ecer ve Canitez, 2005: 219).

Şekil 3.2. Peşin Ödeme



Kaynak: Kaya vd. (2013: 64)

Peşin ödemede havale, çek, efektif ile perfinansman yöntemleri kullanılmaktadır. Havale, çek ve efektif ile ödemede ithalatçı ithal edeceği malın bedelini ülkesindeki bir

bankaya ulusal para olarak yatırmakta ve sonrasında banka ihracatçının ülkesindeki muhabetine mal bedelinin ihracatçıya ödenmesi şeklinde talimat vermektedir. Mal bedelini tahsil eden ihracatçı sonrasında sözleşmeye uygun olarak malları alıcıya sevk etmektedir. Perfinansmanda ise ithalatçının ihracatçıyı ihracat öncesinde finanse etmesi şeklinde olmaktadır. Perfinansman, ihracatçının ithalatçıdan veya uluslararası finans kuruluşlarından döviz ya da efektif olarak sağladıkları ve Türkiye'deki bankalar aracılığı ile kullanabildikleri kredilere denmektedir (Güner ve Yılmaz, 2010: 147).

3.2. Akreditif İle Ödeme (Letter Of Credit-L/C)

Uluslararası ticarete ihracatçı ile ithalatçının birbirlerine yeterince güvenmediği zamanlar olabilmektedir. Böyle durumlarda, taraflar arasına uluslararası güvene sahip olan bankalar girmektedir. Akreditif hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan bir işlem olup bankalar da bu işlemleri takip etmektedir. **Akreditif**; ihracat bedelinin ödenmesi konusunda, alıcı ve satıcının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabileceğine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır. Başka bir ifadeyle akreditifi, şartlı olarak yapılan ödeme taahhüdü diye de tanımlanabilir (Kaya, 2006: 42).

Akreditifin şartları ve işleyiş biçimini ihracatçı ve ithalatçının çok iyi bilmesi gerekmektedir. Çünkü günümüzde akreditif dış ticarete en çok kullanılan ödeme şekillerinden birisidir. Bu sebeple, daha önce açıklanan INCOTERMS (Uluslararası Teslim Şartları) gibi, akreditif şartları da ICC tarafından hazırlanmaktadır ve akreditifin kanunu olarak bilinen UCP 600 Vesikalı Krediler için Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar bildirisi kapsamında uygulanmaktadır (Akın, 2013: 183).

Bu uygulamanın kapsamı dâhilinde bir akreditif işleminin taraflarını dört başlık altında aşağıdaki gibi açıklayabiliriz (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 90);

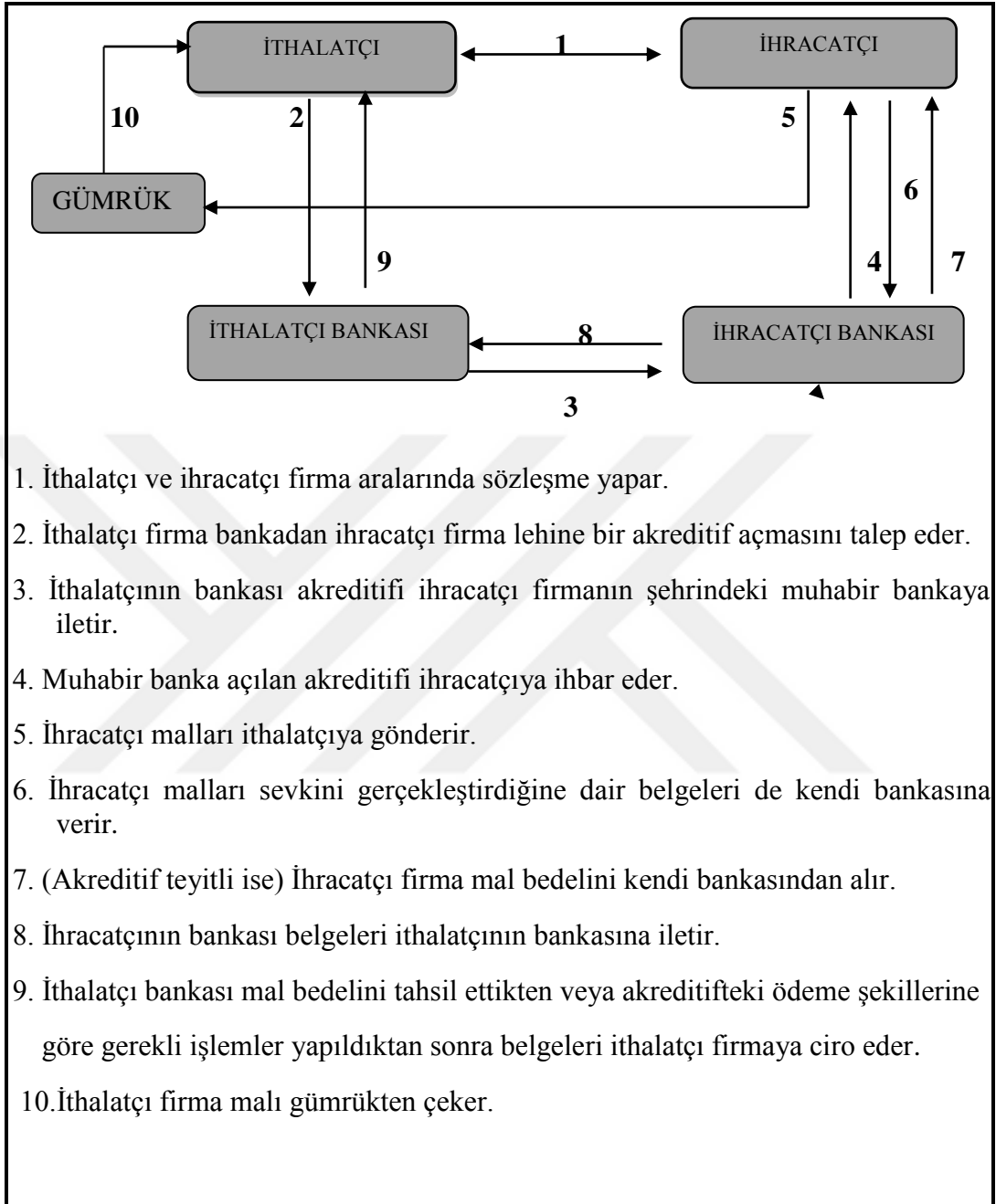
- **Amir:** Malları satın alacak olan kişi yani ithalatçıdır ve akreditif bedelini ilk talepte ödeyecek olan kişidir.
- **Amir Banka:** İthalatçının bankasına amir banka denir. Akreditifi ithalatçının lehine açan bankadır. Akreditif küşat mektubunun amir banka tarafından muhabir bankaya gönderilmesiyle açılmış olmaktadır. Akreditif vadesi içerisinde inceleme yapılır ve eğer

istenilen koşullar sağlanıyorsa ihracatçı, akreditif şartlarına uygunluk doğrultusunda ödemeyi yapmakla yükümlüdür.

- **Muhabir Banka:** Muhabir banka, ithalata konu olan malların bedelini öder. Başka bir ifade ile; akreditifin açıldığını ithalatçıya ihbar eden, teyit eden ve ihracatçıya ödemeyi yapan bankadır. Muhabir Banka'nın "İhbar bankası" adını alması için söz konusu bankanın akreditif açıldığını dair bilgiyi ihracatçıya ihbar etmesi gerekmektedir. Fakat ihbar bankasının ihracatçıya karşı herhangi bir ödeme yapma zorunluluğu yoktur. Çünkü ödeme konusunda bir sorumluluğu yoktur. İhbar bankası yalnızca ihracatçının akreditifle ilgili belgeleri eksiksiz olarak kendisine ulaştırıp ulaştırmadığını denetlemektedir. Ayrıca ihbar bankası gerekli belgeleri ibraz ettikten sonra ödeme konusunda kendi taahhüdünü de ekleyerek satıcıya bildirimde bulunursa "teyit bankası-confirming bank" olarak adlandırılmaktadır.
- **Lehtar:** Lehine akreditif açılan ihracatçıya lehtar denilmektedir. Lehtar akreditife konu olan mallara ilişkin belgeleri aracı bankaya ibraz eder. Aracı banka ise belgeleri inceledikten sonra ihracat bedelini tahsil eder.

İhracatçı kendi lehine açılan akreditifi incelerken özellikle akreditifin vadesine, en son sevk tarihine ve ihraç belgelerinin hangi zaman zarfında bankaya ibraz edileceğine dikkat etmesi gerekmektedir. Akreditif işleminde süreler büyük önem arz etmektedir. Bu sebeple vadesi içinde gerçekleştirilmeyen işlemler, ödemenin yapılmasını engelleyici sebepler olarak kabul edilebilir ve böyle bir durumda akreditif geçersiz hale gelmektedir. Akreditif metninde ibraz tarihinin kaydı yoksa ihracatçının malların sevk tarihinden itibaren 21 gün içinde belgeleri bankaya ibraz etmesi gerekmektedir. Bu süre akreditif vadesini aşmamalıdır (Dölek, 1999: 34). Bir akreditifin açılmış olması ödeme garantisi yerine geçmemektedir. Öncelikle içerdiği koşulların yerine gelmesi gerekmektedir. Akreditifte bankalar sadece belgeler ile sınırlandırılmıştır. Belgeler akreditife uygun olsa bile, mallar alıcının istediği koşullara uymayabilmektedir (Melemen, 2003: 117).

Şekil 3.3. Akreditifli Ödeme



Kaynak: Kaya vd. (2013: 64)

İhracatçı bazı durumlarda akreditif veren bankadan rahatsızlık duyabilmektedir. Akreditif veren banka dünya çapında tanınmış olsa dahi yabancı ülkenin bu bankanın yapacağı ödemeleri engellemek için döviz kontrolü ve bazı yaptırımlar dayatacağına dair endişeler duymaktadır. Bu nedenle ihracatçı yerel bankadan akreditif onayı istemekte ve bunun sonucunda akreditif veren bankanın garanti ettiği tüm sorumluluk

yerine getirilmiş olmaktadır. Sonuç olarak, akreditifi veren yabancı bankaya güvenen onaylayan banka akla uygun, sağlam ve güvenilir olmaktadır. Fakat ihracatçı sadece onaylayan bankanın kredibilitesi hakkında endişe duymaktadır (Madura, 2011: 563).

3.2.1. Akreditif Türleri

3.2.1.1. Dönülebilir Akreditif (Kabili Rücu/Revocable L/C)

Eğer amir banka akreditif üzerinde değişiklik yapabilme ve iptal edebilme yetkisine sahipse bu akreditif çeşidine dönülebilir akreditif denir. İthalatçı, mal bedelinin ödeneceğine dair bir garanti olduğunda bile vazgeçebilmektedir. Dolayısıyla lehtar için akreditif artık adaletli bir ödeme aracı olmaktan çıkmakta ve akreditife dair güvenini kaybetmektedir (Sabuncu, 2009: 20). Bu sebeple akreditifin uygulanmasını belirleyen kuralların en son versiyonu olan UCP 600'de dönülebilir akreditif kapsam dışında bırakılmıştır. 600 sayılı broşüre göre akreditifler sadece dönülemez olarak açıklanmaktadır (Çelik v.d., 2011: 159).

3.2.1.2. Dönülemez Akreditif (Gayri Kabili Rücu/Irrevocable L/C)

Dönülemez akreditife göre, amir banka varsa teyit bankası ve lehtarın onayı olmadan akreditif ne iptal edilebilir ne de değiştirilebilir. Eğer akreditifin dönülebilir veya dönülemez olduğu akreditif metninde belirtilmemiş ise dönülemez olarak kabul edilmektedir (Yılanlı, 2003: 51). Taraflar kabul etmedikçe akreditif iptal edilememekte ve değiştirilememektedir. Dönülemez akreditifler daima belirli bir tutara kadar ve belirli bir vade için açılmaktadırlar. Ödeme konusunda ihracatçıya iyi bir güven sağladığı için uluslararası ödeme şekilleri arasında diğerlerine nazaran dönülemez akreditif daha çok kullanılmaktadır (Saygılıoğlu ve Gerçek, 2007: 88)

3.2.1.3. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (At Sight L/C)

Akreditif şartlarına uygun vesaikin akreditif vadesi içinde kullanım yerine göre, lehtar tarafından lehtarın ülkesindeki banka veya ihbar bankası tarafından amir bankaya ibrazı üzerine ödemenin yapılmasını öngören akreditiflerdir (Kaymakçı, 2007: 336). İhracatçı belgeleri bankaya teslim eder etmez işlemi yapan teyit bankası ise mal bedelini bankadan tahsil etmektedir. Bu sebeple akreditif işlemlerinin yürütüldüğü bankanın teyit bankası olması ihracatçı açısından büyük önem ifade etmektedir (Dölek, 1999: 38).

3.2.1.4. Vadeli Akreditif (Deferred L/C)

Vadeli akreditif, ihracatçı ve ithalatçı arasındaki anlaşmaya göre akreditif bedelinin bankaya ibraz edildiği anda değil bu tarihten itibaren belirli bir süre sonra ödenmesini sağlayan bir akreditif şeklidir. Ödeme vadesi herhangi bir süreyle sınırlanmamakta ve serbestçe tespit edilebilmektedir (Somuncu, 2009: 174).

Burada vadeli akreditifin teyitli ve teyitsiz olması önem kazanmaktadır. Vadeli akreditifin teyitli olması durumunda, vade sonunda ihracatçı parasını kendi bankasından tahsil edebilecektir. Eğer vadeli akreditif aynı zamanda teyitsiz ise, ödeme vade sonunda ithalatçının bankası tarafından yapılacaktır. Böylece ithalatçı, vade sonuna kadar kendi bankasına ödeme yapmama imkânına sahip olmaktadır (Koban, 2003: 88).

3.2.1.5. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)

İhracatçının malları ihraç ettikten sonra anlaşmaya göre lehdar bankası, amir banka veya akreditif amiri tarafından kabul edilmek üzere bir poliçeyi kendi bankasına verdiği akreditif şeklidir. İhracatçı poliçeyi aldıktan sonra isterse iskonto ettirebilmekte veya vadesine kadar bekleyebilmektedir (Elitaş, 2005: 39).

3.2.1.6 Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)

İhracatçı akreditifi açan amir bankayı tanımadığı ve kendini daha fazla güvende hissetmek istediği durumda akreditife yönelik teyit istemektedir. Bu sebeple ihracatçının ülkesindeki muhabir banka akreditif metnine kendi teyit mektubunu eklemekte ve akreditifi lehdara ihbar etmektedir. Böylece muhabir banka da amir banka gibi ödeme konusunda sorumluluk almış olmaktadır. Muhabir banka akreditife teyit verdiği için ithalatçıdan bunun karşılığında komisyon şeklinde bir bedel almaktadır. Teyitli akreditifler, ithalatçı açısından daha masraflı olmasına rağmen ihracatçılar tarafından çok tercih edilen bir akreditif şekli olduğu görülmektedir. Ayrıca muhabir bankalar yalnızca gayri kabili rucü niteliğindeki akreditiflere teyit verebilmektedirler (Ecer ve Canitez, 2005: 228,229).

3.2.1.7. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)

Teyitsiz akreditifte muhabir bankanın amir banka tarafından açılan akreditiflere teyit verme zorunluluğu bulunmamaktadır. Muhabir bankanın rolü sadece açılan akreditifi incelemek ve lehdara ibraz etmektir. Ayrıca ödeme konusunda herhangi bir taahhüt üstlenmemektedir. Teyit bankası teyitli akreditiflerde, üstlenmiş olduğu riske karşılık bir komisyon aldığından dolayı akreditif masrafları artmaktadır. Bu nedenle ithalatçılar genellikle teyitsiz akreditifleri tercih etmektedirler (Kaya, 2012: 121).

3.2.1.8. Döner Akreditif (Rotatif/Revolving L/C)

İhracatçı ve ithalatçı arasındaki mal sevkiyatı bir seferde tamamlanamaz ise, yani yapılan ticaret devamlılık arz ediyorsa döner akreditif kullanılmaktadır. Döner akreditifte belirtilen süre zarfında gerçekleştirilecek olan her bir sefer akreditif için ayrı ayrı akreditif düzenlemek yerine tüm seferler için tek akreditif kullanılmaktadır. Döner akreditifte amaç; tarafları masraftan kurtarmaktır. Çünkü her bir sefer açılacak olan akreditifler için harcanacak olan zaman ve masraftan tasarruf edilmektedir (Karagül ve İlter, 2010: 80).

3.2.1.9. Peşin Ödemeli Akreditif (Kırmızı Şartlı/Red Clause L/C)

Bu akreditiflerdeki avans şartının kırmızı renkte yazılmış olması kırmızı şartlı olarak anılmalarına sebep olmuştur. Kırmızı şartlı akreditifler, satıcının finansmanını sağlamaktadır. Kırmızı şartlı akreditifin amacı; mal sevk edilmeden veya üretilmeden önce ihracatçıyı finanse etmektir. Bu akreditif türünde, satıcıya ödenecek olan tutar, akreditifin tam değeri veya belli bir oranı olmaktadır. Alıcı genellikle bu tür akreditifi çok güvendiği firmalara açmaktadır. Kırmızı şartlı akreditifler, avans alma ve peşin ödeme şeklinde kullanılabilirler (Akat, 2012: 257,258). Red clause akreditifin ithalatçı açısından en büyük dezavantajı; ihracatçıdan hiçbir teminat alınmadan makbuz gibi belgeler karşılığında muhabir bankasının ödeme yapmasıdır. Bu bağlamda ihracatçı yüklemeye yapmaz ya da almış olduğu avansı geri ödemezse risk ve sorumluluk tamamen amir bankaya ve ithalatçıya ait olmaktadır (Ecer ve Canitez, 2005: 233).

3.2.1.10. Arka Arkaya Akreditif (Back-to-back L/C)

Aracılı satışlarda bazen aracı malın üreticisine ödeme yapmak zorunda ise ve aracıya açılan akreditif devredilebilir nitelikte değilse arka arkaya akreditif kullanılır. Böyle bir durumda ikinci bir akreditif aracı-satıcıdan üreticiye açılmış olacaktır. İlk akreditifin lehdarı olan aracı-satıcı, bu akreditifi ihbarı yapan bankaya teminat olarak göstermekte ve bankanın üreticiye yeni bir akreditif açması istenmektedir. Banka bu akreditifi açıp açmamakta serbesttir (Akat, 1998: 200).

3.2.1.11. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditifte ortaya çıkabilecek zararları en az seviyeye indirmek için, yeşil şartlı akreditif geliştirilmiştir. Bu akreditif türünde de kırmızı şartlı akreditifte olduğu gibi ihracatçıya kredi desteği çıkmaktadır. Fakat burada ihracatçıya avans şeklinde ödeme yapılmasına rağmen, söz konusu avansla alınan mallar muhabir bankasının mülkiyetinde olmaktadır (Ecer ve Canitez, 2005:234).

3.2.1.12. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

Üçüncü bir şahısa lehdarı tarafından devredilebilen akreditiflere devredilebilir akreditif denir. Aslında, karşılıklı akreditifle aynı amaca hizmet etmektedirler. Devir işleminin ilk akreditif talimatındaki koşulları taşıması gerekmektedir. Devredilebilir akreditifler, taşıdıkları devir koşullarına göre tamamen veya kısmen devredilebildikleri gibi, kısımlar halinde birden fazla kişilere devredilmesi de mümkün olmaktadır (Kaya, 2012: 122).

3.2.1.13. Teminat Akreditifleri (Stand By L/C)

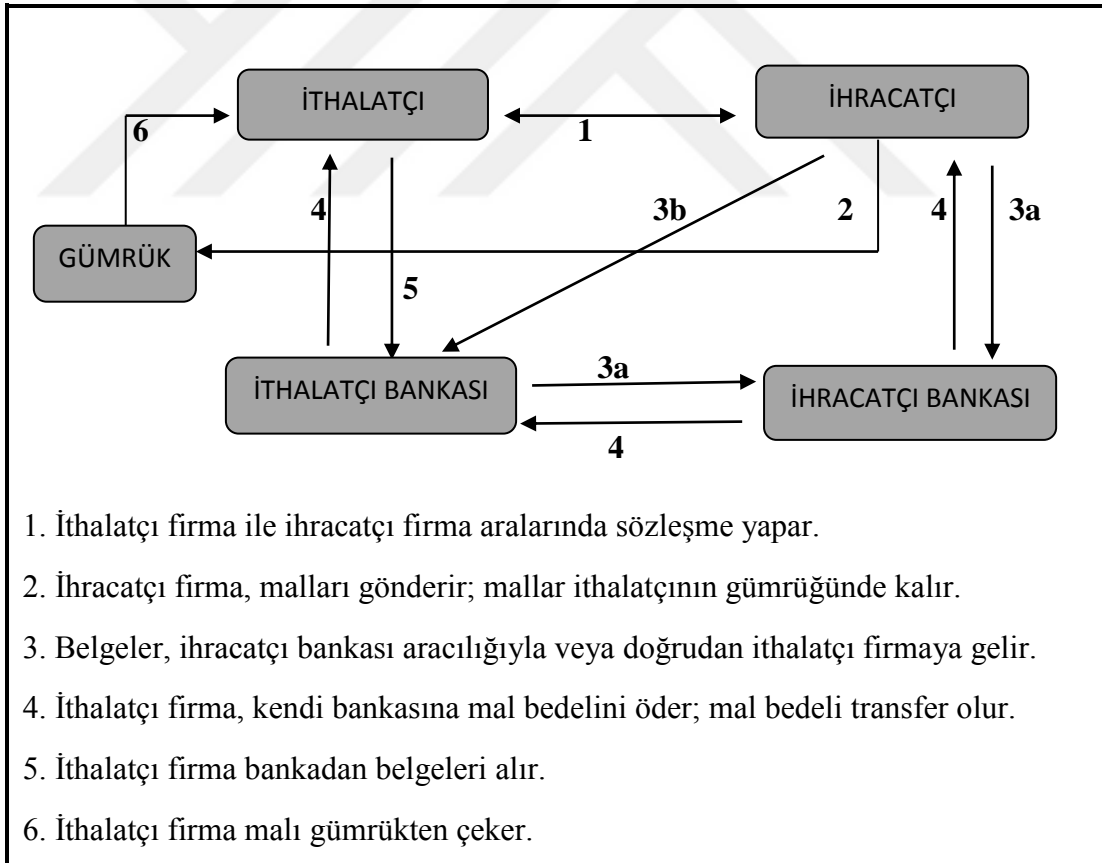
Teminat akreditifleri, bir malın doğrudan satın alınması için kullanılmamaktadır. Eğer lehdar akreditif koşullarına uygun belgeleri bankaya teslim ederse, banka koşullar ne olursa olsun akreditifi ödemekle yükümlüdür. Akreditifi açtırmanın da bankaya ödeme yapması gerekmektedir. Daha çok ihale kazanan bir şirketin ihaleyi veren lehine akreditif açması durumunda ortaya çıkmaktadır. Teminat akreditifleri, satıcı açısından çok risklidir, çünkü satıcı garanti olarak para yatırmış olur ve alıcı istediği zaman bunu paraya çevirebilmektedir (Parasız ve Yıldırım, 1994: 395).

3.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Documentary Collection)

Bu ödeme şeklinde, ithalatçı firmanın bankası ihracat bedelini ihracatçı firmanın bankasına ödediği takdirde belgeler ithalatçıya teslim edilmektedir. İthalatçı firma ödeme belgelerini teslim aldığı zaman malı gümrükten çekme yetkisine sahip olmaktadır. Vesaik mukabili ödeme şekline “belge karşılığı ödeme şekli” de denilmektedir (Gürsoy, 2014: 13).

Vesaik mukabili ödemede, öncelikle malın sevk edilmesi ihracatçı tarafından gerçekleştirilmektedir. Sonrasında ise belgeler tahsil emri ekinde ihracatçı bankasına veya ithalatçı bankasına verilmektedir. Tahsil emrinde, belgelerin hangi durumlarda alıcıya teslim edileceği, ödenmemesi durumunda ne yapılacağı, faiz ve komisyonun kime ait olacağı gibi hususlar yer almaktadır (Kızıl ve Şoğur, 1997: 92).

Şekil 3.4. Vesaik Mukabili Ödeme



Kaynak: Kaya vd. (2013: 66)

Vesaik mukabili ödeme yöntemi ile ilgili mevcut kurallar Uluslararası Ticaret Odası Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar başlığı altında 522 sayılı broşürde toplanmıştır. 522 sayılı broşür vesaik sözcüğünü iki bölümde değerlendirmiştir (Kaya, 2006: 39).

1) Mali Vesaik (Financial Documents): Poliçeler, çekler, ödeme taahhütleri, ödeme makbuzları gibi para tahsilinde kullanılan belgelerdir.

2) Ticari Vesaik (Commercial Documents): Faturalar, konşimentolar, FCR, vb. nakliye belgeleri, navlun belgeleri ve mali olmayan herhangi bir senet ticari belgedir.

Vesaik mukabili ödeme şeklinde, işlemi başlatan taraf ihracatçıdır. İhracatçının verdiği talimatla birlikte banka belgeleri ithalatçıya teslim etmektedir. Banka malın bedelinin ödenmesinden ve belgelerin geçerliliğinden sorumlu değildir. Sadece talimat çerçevesinde belgeleri teslim etmekten sorumludur (Ataman ve Sümer, 2000: 31). Vesaik mukabili ödeme ile akreditif arasındaki fark; vesaik mukabili ödemede işlemi satıcı başlatır, akreditifte ise işlemi alıcı başlatır (Ataman ve Sumer, 2000: 31). İhracatçı vesaik mukabili ödeme şeklinde alıcıya, akreditifli ödeme şekline göre daha çok güvenmektedir. Bu ödeme şeklinde alıcı ve satıcı bankaların kontrolüne ihtiyaç duymamakta, sadece mal bedelinin tahsilinde bankaların aracı olmasını talep etmektedirler. Akreditifli ödemede bankaların alıcı ve satıcıya karşı belli taahhütleri vardır. Fakat vesaik mukabili ödemede bankalar sadece satıcının verdiği talimata uygun hareket etmektedirler. İthalatçı bankaya ödeme yapmadan ya da taahhütte bulunmadan malların mülkiyetini alamamaktadır (Tek, 1999: 283).

Vesaik mukabili ödemede eğer poliçe görüldüğünde ödemeli poliçe ise, ithalatçı ödemeyi yaptığı zaman sevk belgeleri teslim edilmektedir. İthalatçı ilgili belgeleri nakliye firmasına ibraz ederek malları çekebilmektedir. Eğer tahsil emrinde uygun görülmüşse, görüldüğünde ödemeli poliçe gereğince yapılacak olan ödeme, yerli para cinsinde yapılabilmektedir. “Ticari kabul”, vesaik mukabili ödemenin ikinci türü olarak bilinmektedir. Ticari kabulde belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair “kabul” alındıktan sonra teslim edilmektedir. Alıcı poliçenin arkasına “kabul edilmiştir” ibaresini yazmakta ve imzalamaktadır. Muhabir banka ise kabul edilmiş poliçeyi saklamakta ve zamanı geldiğinde tahsil etmektedir (Hatipoğlu, 1994: 66,67).

Bu yöntem güvenilir ve kolay bir ödeme yöntemi olarak görülebilir fakat ihracatçı açısından bazı durumlarda riskli olabilmektedir. Çünkü mallar ihracatçı tarafından yola çıkarıldıktan sonra bile ithalatçı çeşitli nedenlerle malları almaktan vazgeçebilmektedir. Böyle bir durumda ihracatçı önemli zararlarla karşılaşabilmektedir. Bu sebeple vesaik mukabili ödeme güvenilir ve birbirini tanıyan firmalar arasında gerçekleştirilir. Mal bedeli esasında döviz üzerinden ödenmektedir. Mal bedelinin ihracatçıya transferi gerçekleşirken oluşabilecek kur farklarından ötürü önlem almak için mal bedeli yerli para ile de gerçekleştirilebilmektedir. Fakat bu husus taraflar eşliğinde sözleşmede belirtilmelidir (Tomanbay, 2003: 73). Satıcı açısından mal mukabili ve akreditif arasında bir yerde olan vesaik mukabili ödeme şekli, mal mukabiline göre daha fazla, akreditife göre ise daha az güvence sağlamaktadır (Özalp, 2004: 49).

3.4. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods)

Mal mukabili ödeme şeklinde, satıcı yabancı ülkedeki alıcı ile yaptığı sözleşmeye dayanarak malları ithalatçıya göndermektedir. İthalatçı kendisine gönderilen malı gümrükten çekmekte ve mal bedelini anlaşılan süre zarfında hepsini veya kısım kısım ödemektedir. İhracatçı açısından en riskli, ithalatçı açısından ise en güvenli ödeme şeklidir. Mal mukabili ödemede ithalatçı ödeme yapmadan önce mal eline geçtiği için kontrol etme imkanına kavuşmakta ve böylece daha güvenli olmaktadır. Bu sebeple ihracatçının, mal mukabili ödeme şeklinde ithalatçının mali durumunu iyi analiz etmesi gerekmektedir (Yeni, 2005: 7.8).

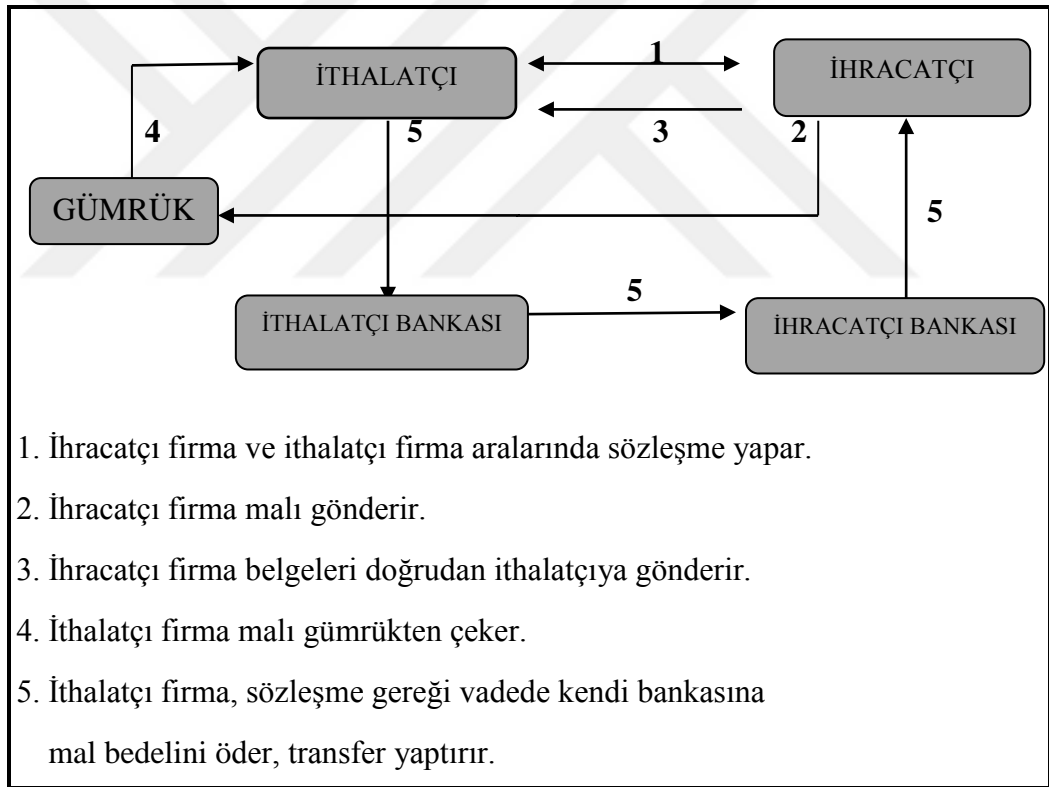
Mal mukabili ödeme ihracatçının en çok risk üstlendiği ödeme şeklidir. Mallar teslim alındıktan sonra mal bedeli ödendiği için her zaman mal bedelinin ödenmemesi riski mevcuttur. Bu sebeple iki tarafın birbirine olan güveninin çok güçlü olması gerekmektedir (Atay ve Kartal, 2014: 35). İhracatçının gönderdiği poliçeyi kabul eden ithalatçı, mal bedelini zamanında nakit olarak ödemezse ödeme şekli değişir ve kabul kredili mal mukabili olur (Ataman ve Sumer, 2000: 29). Türkiye’de mal bedelleri banka aracılığı olmadan doğrudan ihracatçıya ödenirse, malların gümrük işlemleri mal mukabili ödeme şekli ile sonuçlanır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 82).

Mal mukabili ödeme şeklinde, bütün evraklar ithalatçı adına düzenlenmekte ve doğrudan ithalatçıya gönderilmektedir. Bankaya ise ilgili evrakların sadece kopyaları verilip ihracatın gerçekleştirildiği bildirilmekte ve mal bedeli geldiğinde bu evraklar ile

bedelin irtibatlandırılması sağlanmaktadır (Akat, 2012: 249).

Mal mukabili ihracat Türkiye’de Kambiyo Mevzuatı hükümlerince bazı şartlar dâhilinde yapılabilmektedir. Yani her malın ihracatı bu kapsama göre önceden izin alınmadan yapılamamaktadır. Örneğin; fındık, işlenmiş hayvan derileri ve pamuk gibi ürünlerin kesintileri Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’na (DFİF) yapılır. Dolayısıyla bu ürünlerin ihracatı mal mukabili ödeme şekline göre yapılamamaktadır. Kambiyo mevzuatı hükümlerine göre diğer bir şart ise, mal mukabili ödeme şeklinin gerçekleşebilmesi için ithalatçı bankasının ödeme garantisi vermesi gerekmektedir. Aynı şekilde bir Türk ithalatçısının mal mukabili ithalat yapabilmesi için, mutlaka herhangi bir bankanın ödeme garantisi vermesi gerekmektedir (Karacan, 2010: 96).

Şekil 3.5. Mal Mukabili Ödeme



Kaynak: Kaya vd. (2013: 66)

İthalatçının malı teslim almasıyla malın mülkiyeti değil, sadece zilliyetliği kendisine geçmektedir. Malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile malların mülkiyetinin devri gerçekleşmektedir (Kaya, 2012: 103).

3.5. Kabul Kredili Ödeme (Documentary Bill)

Kabul kredili ödeme şeklinde, yapılan ödemede bir poliçe teminat olarak kullanılır ve ödemenin belirli bir vade içinde yapılması taahhüt edilir. Başka bir ifadeyle, ihracatçı tarafından poliçenin keşide edilmesiyle birlikte ithalatçının kabul ederek malları almasını sağlayan bir ödeme şeklidir (Gültekin, 2008: 10).

Gerçekleştirilen dış ticaret işlemi için ihracatçı bir poliçe düzenler ve düzenlemiş olduğu bu poliçeyi diğer vesaike ekleyerek dış ticarete taraf olan bankalar aracılığıyla ithalatçıya gönderir. İhracatçının göndermiş olduğu poliçeyi kabul eden ithalatçı poliçenin arkasını imzalayarak ciro eder. Böylece ithalatçı bankası da poliçeye kabul edilmiş olur ve kabul edilen poliçeye “Accepted” kaşesini vurup bir nüshasını ihracatçıya gönderir. Malla ilgili diğer işlemler kabul edilen ödeme şekli hangisi ise aynen gerçekleştirilir. Poliçenin ödemesi poliçe vadesinin bitim tarihi sonuna kadar ithalatçı tarafından yapılmaktadır. Ancak buradaki önemli husus; eğer ödeme şeklinde akreditif tercih edilirse poliçe ithalatçı banka tarafından ödeme taahhüdü taşıyabilir (Karacan, 2010: 147).

Mal mukabili ödemede olduğu gibi kabul kredili ödemede de ithalatçı ödemeyi yapmadan önce malları satma imkânına sahip olur. Yani öncelikle malları satıp sonrasında ödemeyi gerçekleştirebilir. İhracatçının belli bir süre ithalatçıyı finanse etmesine yani ödemenin ileriki bir tarihte yapılmasına olanak sağlamaktadır. İhracatçının elinde alacağını temsil eden bir kıymetli evrağın olması kabul kredili ödeme ile mal mukabili ödeme arasındaki temel farktır. İthalatçının kabul etmiş olduğu poliçe açıkça bir borcun hukuki delili sayıldığı için bu fark ihracatçı açısından riski azaltmaktadır (Çelik vd. ,2011: 153).

Kabul kredili ödemede, ithalatçı firmanın ihracatçı firmaya faiz ödemesi durumu da söz konusu olabilmektedir. Böyle bir durumda faiz için de ayrı bir poliçe düzenlenmesi gerekmektedir. İhracatçı poliçeleri isterse vadesinden önce de iskonto ettirebilmektedir (Kızıl ve Şoğur, 1997: 94).

Kabul kredisi akreditifle birlikte kullanılırsa buna kabul kredili akreditifli ödeme, kabul kredisi vesaik mukabili ödeme ile birlikte kullanılırsa buna kabul kredili vesaik mukabili ödeme denmektedir. Aval, ithalatçı tarafından ödenecek olan poliçenin

vadesinde ödememesi riskine karşı bir güvence olarak, ihracatçının bir bankadan ödeme teminatı vermesini istemesi durumuna denir. Aval istemesinin sebebi ise, ithalatçının poliçeyi kabul etmeyip ödeme yapmaktan kaçınması durumunda ihracatçının zor duruma düşecek olmasıdır (Kemer, 2009: 189).

3.6. Açık Hesap Ödeme (Open Account)

Açık hesap ödeme şeklinde, ihracatçı mal sevkiyatından önce bir ödeme ve herhangi bir güvencesi olmadan malları satmaktadır. İhracatçı mal bedelinin kararlaştırılan tarihte ödenene kadar iç piyasada yaptığı satışlarda olduğu gibi beklemektedir. Açık hesap ödeme yönteminin iç piyasada yapılan işlerde kullanılması oldukça normaldir. Fakat ihracatta böyle değildir ve mal üzerindeki fiziksel hak sahipliği ithalatçının olmaktadır. İthalatçı tarafından yapılacak olan ödemenin bir garantisi yoktur. Hatta kontrat dışında bir ödeme işareti de yoktur. Eğer taraflar arasında anlaşmazlık çıkarsa bu durumla denizaşırı mahkemeler ilgilenmektedir. Akreditif gibi ödeme şekillerinin çok sık kullanılmadığı Avrupa ülkeleri arasında yapılan ticarete, açık hesap ödeme şekli kullanılmaktadır (Pirtini ve Melemen, 2004: 33).

Açık hesap yöntemi ile mal mukabili ödeme şekli yöntemin işleyişi bakımından birbirine benzemektedir. Fakat iki yöntem arasındaki en büyük fark, mal mukabili ödeme şeklinde sözleşme konusu mallar ile beraber belgeler de gönderilirken açık hesap ödeme şeklinde önce mallar sevk edilmekte daha sonra belgeler gönderilmektedir (Karacan, 2010: 146).

Açık hesap ödeme yönteminde, ihracatçı dürüstlüğüne ve itibarına güvendiği bir ithalatçı ile iş yapmaktadır. Alıcı ve satıcının birbirlerini uzun süredir tanıdıkları ve güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir ödeme yöntemidir. Açık hesap ödeme, belirli bir ödeme tarihi taşımadığından dolayı esnek bir uygulamadır (Seyidoğlu, 2003: 420). Bu yöntemde bankaların rolü, sadece bedellerin bir hesaptan diğerine aktarılması ile sınırlı olmaktadır. Malın ithalatçı adına gönderildiğini temsil eden belgelerin banka aracılığı ile değil, posta ile gönderilmesi sebebiyle masraflar çok düşüktür. Fakat bu durum uygulamada genellikle problem yaratabilmektedir (Gerni, 1990: 25).

3.7. Konsinye Satış İle Ödeme (Cousignations)

Bu ödeme şeklinde, mal ithalatçının ülkesine önceden gelmekte ve ithalatçı malın satışını yaptıkça satış bedelini kendi komisyonundan düşerek kalan miktarı ihracatçıya göndermektedir. Konsinye satış, büyük ölçüde güvene dayanan bir ödeme şeklidir (Elitaş, 2005: 27). İhracatçı mallar satıldıktan sonra paranın gönderileceğine dair bir endişe duymamaktadır. İhracatçı eğer para gönderilmezse, alabileceği önlemlerin sınırlı olduğunu bilmektedir. Çünkü elde bir poliçe yoktur ve mallar satılmıştır. Konsinye satış yüksek risk taşıdığı için çok ender kullanılmaktadır (Seyidoğlu, 2003: 420).

Konsinye satışların riskli olması sebebi ile adı “müşterek hesap” diye geçen ve konsinye satışların kısmen de olsa garanti altına alınmasını sağlayan yeni bir satış şekli doğmuştur. Bu şekilde yapılan ihracatta satış yine konsinye olmakta ve konsinyatör (alıcı) tarafından ihracatçıya asgari bir satış fiyatı garanti edilmektedir. Sonrasında ise bu fiyat ile satış fiyatı arasındaki farktan giderlerin düşülmesiyle elde kalan kısım, ihracatçı ile konsinyatör arasında paylaşılmaktadır (Gerni, 1990: 26).

Alıcının görüp beğenmesini gerektiren ve normalde satışı zor olan mallar için konsinye satış söz konusudur. Genellikle fiyatı günlük mal arzına göre değişebilen ve yaş meyve ve sebze gibi bozulabilen ve mallarda konsinye ihracat yapılmaktadır (Ataman ve Sumer, 2000: 31).

İhracatçının malı, kontrolü olmadan ülke dışındaki politik nedenlerden, kambiyo kısıtlamalarından ve iklim sebebiyle doğacak olan riskler altında kalmaktadır. Böyle bir durumda satıcının elinde bir kambiyo senedi olmamakta ve alıcı kusurlarından doğacak zararı karşılayabilecek bir garantisi de olmamaktadır. Konsinye satışta, bedellerin gönderilmesi ve satış türünden ortaya çıkan problem açık hesap ödeme ile neredeyse aynı olmaktadır. İhracatçı firma, kesin satışın yapılmasını takip eden üç iş günü içerisinde ihracat bedelini bakmaya yatırmak ve kesin satış yapıldıktan sonra otuz gün içerisinde faturayı kesip ihracatçıya göndermek zorundadır (Somuncu, 2009: 180,182).

Uluslararası dış ticarete mal bedeli ödenirken yapılan işlemler ve ödeme şekilleri büyük önem teşkil etmektedir. Alıcı ve satıcı arasında yapılan sözleşmenin önemli aşamalarından biri hangi ödeme şeklinin kullanılacağıdır. Yukarıda da bahsedildiği gibi mal bedelinin ödenmesini sağlayan bir çok ödeme şekli vardır. Ödeme şekillerinden

bazıları alıcı yararına olurken, bazıları da satıcı yararına olmaktadır. Ödeme şekilleri sayesinde ihracatçılar ihraç ettikleri mal bedelinin belirtilen sürede ödeneceğini bilmekte, ithalatçılar da siparişe uygun malları teslim alacağına emin olmaktadır. Ödeme şekilleri olabilecek risklere karşı tarafları korumaktadır (Mustafa, 2010: 107). Ödeme şekillerinde genellikle tercih edilen, sevkiyattan sonra mal bedelinin ödenmesidir. Fakat bunun için tarafların birbirine güveninin oldukça fazla olması gerekmektedir. Alıcı satıcının malları zamanında ve belirlenen yere göndereceğinden, satıcı ise alıcının malların sevkinden sonra mal bedelini ödeyeceğinden emin olmak ister (Seyidoğlu, 2003: 406). Satıcı alıcının güvenilir ve mali durumunun güçlü olmasına göre malın sevk edilmesinden sonra belgelerin sevk edilmesi ile yapılmasına, vadeli poliçenin kabulü ile gerçekleşen ve ödemenin sonra yapılmasına izin veren kabul kredili ödeme ile veya alıcı tarafından mal satıldıktan sonra ödeme yapılmasını kabul edebilir. Alıcı veya satıcı ödeme şekillerinden kendisi için en avantajlı olanı hangisi ise onu tercih ederler. Eğer ithalatçı ve ihracatçının birbirine güveni tam ise ve birbirlerini çok iyi tanıyorlarsa, kendileri için en kolay ve en ucuz olan ödeme şeklini tercih ederler.

Türkiye açısından durum ele alınacak olursa; Gümrük Ticaret Bakanlığı 2016 yılında yapılan ihracatta kullanılan ödeme şekillerinin kullanım sıklıklarını istatistiki olarak Tablo 3.1’de vermiştir.

Tablo 3.1. 2016 Yılı İhracatta Kullanılan Ödeme Şekilleri

Yıl	Kodu	Ödeme şekilleri	Toplam
Year	Code	Type of payment	Total
2016		Toplam	142 610 632
	1	Mal mukabili ödeme	94 904 679
	3	Peşin ödeme	15 541 856
	2	Vesaik mukabili ödeme	20 630 254
	5	Vadeli akreditif	1 650 910
	6	Bedelsiz	1 425 536
	12	Özel takas	4 063
	4	Akreditif	8 163 069
	11	Bağlı muamele	12 103
	10	Kabul kredili akreditif	37 893
	8	Kabul kredili vesaik mukabili	140 380
	9	Kabul kredili mal mukabili	79 680
	7	Özel hesap	17 2090

Kaynak: GTB, <http://risk.gtb.gov.tr/> (2016)

Tablo 3.1’de Türkiye’de yapılan ihracatta kullanılan ödeme şekillerinin kullanım sıklıkları verilmiştir. Toplam ihracat tutarının neredeyse %66’sını oluşturan mal mukabili ödemenin en çok tercih edilen ödeme şekli olduğu görülmektedir. Mal mukabili ödeme; mal bedelinin malın ihraç edilip ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödendiği ödeme şeklidir (Gültekin ve Savcı, 2010: 10). İhracatçı malı sevk ettikten sonra malı temsil eden belgeleri banka aracılığıyla gönderir. Mal mukabili ödeme ihracatçı açısından riskli olduğu için genelde güvenilir müşteriler için tercih edilir. Dolayısıyla Türkiye’deki işletmeler genellikle güvendiği müşteriyle ihracat yapıyor denilebilmektedir.

İkinci olarak tercih edilen ödeme şekli vesaik mukabili ödeme şeklidir. Toplam ihracat tutarının neredeyse %14’ü kadar olan vesaik mukabili ödeme, mal ihraç edildikten sonra bunları temsil eden sevk belgelerini ödeme veya police kabulü karşılığında banka aracılığıyla ithalatçıya teslim edilmesidir (Akın, 2013: 222). Banka malın bedelini tahsil ettikten sonra sevk belgelerini ithalatçıya teslim etmektedir. Bu teslim şeklinde

ihracatçının bir güvencesi yoktur. Mal sevki para güvence altına alınmadan yapılmaktadır. Türkiye'deki işletmeler bu ödeme şeklinde de çok güvenilir müşterilerle ihracat yapıyor denilebilmektedir.

Toplam ihracat tutarının %10'unu oluşturan peşin ödeme üçüncü sırada yer almaktadır. Peşin ödemede ithalatçı mal bedelini, malın tesliminden önce yapmaktadır (Özalp, 2004: 37). İhracatçı bu ödeme şeklinde çok avantajlıdır, herhangi bir risk üstlenmemektedir. Türkiye açısından kullanılan en avantajlı, en güvenilir ödeme şeklidir.

Dördüncü sırada yer alan akreditif ise toplam ihracat tutarının %5'ini oluşturmaktadır. Akreditifte, dış ticareti yapan iki taraf arasındaki ödemeler bankalar aracılığıyla yapılmaktadır. Akreditife başka bir anlamda kredi de denilebilir. Akreditif, diğer ödeme yöntemlerine göre en pahalı fakat kağıt üzerinde en güvenilir ödeme şeklidir. Çünkü her iki tarafı da bankalar garanti altına almaktadır, İki taraf için de vazgeçmek gibi bir durum söz konusu olamaz (Seyidoğlu, 2003: 408). Akreditif ile ödeme başta saydığımız üç ödeme şekline göre daha geri sıralarda yer almaktadır.

Dış ticarete kullanılan ödeme şekilleri hakkında detaylıca bilgi verildikten sonra, çalışmanın amacı doğrultusunda dış ticaret işlemleri Türkiye Muhasebe Standartları açısından ele alınacaktır. TMS 18 Hasılat, TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri, TMS 2 Stoklar ve TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standartları çerçevesinde özellik arz eden durumlar irdelenecektir.

BÖLÜM 4: DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE MUHASEBE UYGULAMALARI

Dış ticaret, dengeli bir ödeme sistemi ile sürdürülebilir olmaktadır. Dış ticaret işlemleri muhasebesinin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesinde, şirketlerin planlı ve kontrollü olması önem arz etmektedir. Tek Düzen Hesap Planı'na uyumlu ithalat ve ihracat işlemlerinin, muhasebenin temel kavramlarına ve muhasebe standartlarına da uyum sağlaması gerekmektedir. Ülkelerin muhasebe sistemleri her ülke için coğrafya, yaşam tarzı ve kültür gibi bir çok faktör sebebiyle farklılık arz etmektedir. Bu farklılıkları ortadan kaldırmak için tüm dünyanın kabul ettiği Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) oluşturulmuştur. Türkiye'de ise UFRS ile tam uyumlu ulusal muhasebe standartları yayımlamak için Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS) kurulmuştur.

4.1. Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Çerçevesinde Dış Ticaret İşlemleri

İşletmede oluşan ve para ile ifade edilen mali nitelikteki bilgileri kaydeden, sınıflandıran, özetleyen, analiz ve yorumlama suretiyle ilgililere raporlar halinde sunan bilim dalına muhasebe denir (Kaya vd., 2013: 91). Muhasebe işlevlerini yerine getirirken bir takım kavramlara dayanmaktadır. Bu kavramlara muhasebenin temel kavramları denilmektedir. Bunlar; Sosyal Sorumluluk, Kişilik, İşletmenin Sürekliliği, Dönemsellik, Para İle Ölçme, Maliyet Esası, Tutarlılık, Tam Açıklama, İhtiyatlılık, Önemlilik, Özün Önceliği ile Tarafsızlık ve Belgelendirme kavramlarıdır (Kaya vd., 2013: 91).

1 sıra numaralı Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği ile bu Tebliğ ekinde yer Alan Muhasebe Usul ve Esasları, Vergi Usul Kanununun 175 ve mükerrer 275 inci maddelerinin Maliye Bakanlığı'nın verdiği yetkiye dayanarak yayımlanmıştır. 26.12.1992 tarihli ve 21447 mükerrer sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. 1.1.1994 tarihinden itibaren zorunlu olarak uygulanmaya başlamıştır (R.G.,1994,s:25453). Tebliğin ekini oluşturan, Muhasebenin Temel Kavramları, Muhasebe Politikalarının Açıklanması, Mali Tablolar İlkeleri, Mali Tabloların Düzenlenmesi ve Sunulması, Tekdüzen Hesap Çerçevesi Hesap Planı ve İşleyişi konularında düzenlemeler yapılmıştır (R.G., 1992,s: 21447).

1 Sıra Nolu Tebliğin amacı; bilanço usulünde defter tutan gerçek ve tüzel kişilere ait teşebbüs ve işletmelerin faaliyet sonuçlarının sağlıklı ve güvenilir bir biçimde muhasebeleştirilmesi, mali tablolar sonucunda ilgililere sunulan bilgilerin tutarlı olup olmadığına bakıp gerçek durumu yansıtmalarının sağlanması ve işletmelerde yapılan denetimlerin kolaylaştırılmasıdır (R.G., 1992,s: 21447). Bilanço esasına göre defter tutan gerçek ve tüzel kişiler düzenlemenin kapsamına girmektedir. Söz konusu işletme ve teşebbüsler bu tebliğle belirlenen muhasebe usul ve esaslarına uymak zorundadırlar. İşletmenin sahip ve ortakları dışında işletmenin faaliyet ve sonuçlarıyla doğrudan ilgilenen birçok kurum ve kuruluş vardır. İşletme ile mali ve ekonomik ilişkiler kuran işletmeler, finans ve yatırım kuruluşları işletmenin faaliyet ve sonuçları ile yakından ilgilenir ve bu konuda sağlıklı ve güvenilir bilgi sahibi olmak isterler. Mali tablolar, işletmenin muhasebe kayıt ve belgelerine dayanarak hazırlanır ve işletme faaliyetleri ve sonuçları konusunda bilgi kaynağı oluşturmaktadır. Mali tablolara dayanılarak ilgililerin karar almalarındaki en önemli etken ise, bu bilgilerin sağlıklı ve karşılaştırılabilir düzeyde olmasıdır (R.G., 1992,s: 21447) .

Tebliğ ile yapılan düzenleme, muhasebede tek düzeliğin sağlanması için kalkınma planlarının hazırlanması, milli gelir hesapları ve benzeri istatistiklerin çıkarılması, ekonomik faaliyetlerin devlet tarafından kontrol edilmesi ve yönetilmesi, ulusal ve uluslararası sermaye hareketlerinin düzenlenmesi açısından büyük öneme sahiptir. Yapılan düzenlemenin birçok amacı ve olumlu yanları vardır. Öncelikle muhasebe bilgilerinin ilgililere yeterli ve doğru ulaşmasını, işletmenin diğer işletmelerle farklı dönemlerinin karşılaştırılmasını, mali tablolarda yer alan hesap adlarının tüm kesimler için aynı anlamı vermesini sağlamaktadır. Bu düzenleme muhasebede terim birliğinin sağlanarak daha anlaşılır olmasına yönelik yapılmıştır. Dolayısıyla işletmeler ve ilgililer arasında da bir güven unsurunun oluşmasına katkıda bulunacaktır (R.G., 1992, s: 21447).

4.1.1. Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Hesaplar

Tekdüzen Hesap Planı'nda yer alan hesaplar, dış ticaret işletmesinin ihtiyacına ve yapısına göre değişmekte ve detaylandırılmaktadır. Tekdüzen Hesap Planı'nda yer alan ve dış ticaret işlemlerinde yaygın olarak kullanılan hesapların özellikleri ile alt hesapları hakkında bilgi vermek uygun olacaktır. Nakit ve banka işlemlerinin izlendiği hesaplar,

alacak ve borçların izlendiği hesaplar, avansların izlendiği hesaplar ve gelir ve giderlerin izlendiği hesaplar açıklanarak bilgi verilmesi yerinde olacaktır.

Dış ticaret işlemleri, gerçekleşen tarihteki kur üzerinden Türk Lirasına (₺) çevrilerek muhasebeleştirilmektedir. Tek Düzen Hesap Planı'ndaki ana hesapların birer alt hesabı olarak bu işlem gerçekleştirilmektedir. Tek Düzen Hesap Planı'nda yurt dışıyla gerçekleştirilen satış işlemleri "601 YURT DIŞI SATIŞLAR HESABI"nda izlenmektedir. Bunun dışındaki işlemlere ait muhasebe kayıtları ise Tek Düzen Hesap Planı'nda yer alan ana hesapların altında açılan alt hesaplarda izlenmektedir (Turna, 2015: 75).

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'ne göre Tek Düzen Hesap Planı hesap ve özellikleri aşağıda açıklanacaktır.

Aktif Karakterli Hesaplar: Varlık ve alacaklarda meydana gelen artış ve azalışları izlemeye yarayan ve kalanları bilançonun aktifinde yer alan hesaplara denir. Örneğin; kasa hesabı, banka hesabı, ticari mallar hesabı, alıcılar hesabı v.b. Aktif karakterli hesaplarda ilk kayıt, daima hesabın borçlu yanına yapılmaktadır (Elitaş, 2012: 35).

Pasif Karakterli Hesaplar: Sermaye ve borçlarda meydana gelen artış ve azalışları izlemeye yarayan ve kalanları bilançonun pasifinde yer alan hesaplara denir. Örneğin; sermaye hesabı, banka kredileri hesabı, satıcılar hesabı v.b. Pasif karakterli hesaplarda ilk kayıt, daima alacaklı tarafa yapılmaktadır (Elitaş, 2012: 35).

Gider Hesapları: İşletmenin gider nitelikli işlemlerinin izlendiği hesaplardır. Gelir tablosu hesaplarından 61, 62, 63, 65, 66 ve 68 numaralı hesap grupları hesapları gider hesabı niteliğinde olmaktadır. Gider hesaplarında ilk kayıt, hesabın borcuna kaydedilmektedir (Elitaş, 2012: 36).

Gelir Hesapları: İşletmenin gelir nitelikli işlemlerinin izlendiği hesaplardır. Gelir tablosu hesaplarından 60, 64 ve 67 numaralı hesap grupları hesapları gelir hesabı niteliğinde olmaktadır. Gelir hesaplarında ilk kayıt, hesabın alacağına kaydedilmektedir (Elitaş, 2012: 36, 37).

4.1.1.1. Nakit ve Banka İşlemlerinin İzlendiği Hesaplar

100 KASA HESABI, dönen varlıklar içerisinde yer alan aktif bir hesaptır. Dış ticaret yapan işletmelerin Türk Lirası ve yabancı para cinsinden nakitleri bu hesapta izlenir. Kasa hesabında ilk kayıt borç tarafa yapılır. Oluşan artışlar borç kısmına, azalışlar ise alacak kısmına kaydedilir. Hesap ya borç kalanı verir ya da hiç kalan vermez. Dış ticaret işletmelerinin yapısına göre alt hesaplar açılarak aşağıdaki gibi detaylandırılabilir (Gökgöz ve Şeker, 2014: 184).

100 KASA HESABI

100.01 Türk Lirası Kasası

100.02 Yabancı Para Kasası

100.02.01 Dolar Kasası

100.02.02 Euro Kasası

102 BANKALAR HESABI, dönen varlıklar içerisinde yer alan aktif bir hesaptır. Dış ticaret yapan işletmelerin bankalarında bulunan Türk Lirası ve yabancı para cinsinden nakitleri bu hesapta izlenir. Bankalar hesabının borcuna yazılan tutar ile alacağına yazılan tutarlar arasındaki fark kambiyo karı veya zararıdır. Dış ticaret işletmeleri Türk Lirası cinsinden hesabını mevduat olarak, yabancı para cinsinden hesabını ise tevdiat olarak isimlendirirler (Dündar, 2006: 58). Vadeli olup olmamasına göre ayrı hesaplar açılır. Yine bu durumu dış ticaret yapan işletmelerin yapısı belirler.

102 BANKALAR HESABI

102.01 XYZ Bankası

102.01.01 Türk Lirası Mevduat Hesabı

102.01.01.01 Türk Lirası Vadesiz Mevduat Hesabı

102.01.01.02 Türk Lirası Vadeli Mevduat Hesabı

102.01.02 Yabancı Paralı Tevdiat Hesabı

102.01.02.01 Euro Vadesiz Tevdiat Hesabı

4.1.1.2. Alacak ve Borçların İzlendiği Hesaplar

121 ALACAK SENETLERİ HESABI, dönen varlıklarda bulunan aktif bir hesaptır. Türk Lirası ve yabancı para cinsinden senetler bu hesapta izlenir. Dış ticaret yapan işletmenin yurt içi ve yurt dışı alıcılarına yapılan mal ve hizmet satışları karşılığında yabancı para birimi üzerinden alınan senetler Alacak Senetleri Hesabı'na alt hesapları ile beraber borç yazılır. Artışlar borç tarafına, azalışlar ise alacak tarafına kaydedilir. Dış ticaret işletmesi senedi tahsil ettiği zaman hesabın alacağına kayıt yapılır (Karacan, 2010:349).

121 ALACAK SENETLERİ

121.01 Portföydeki Senetler

121.01.01 Portföydeki Türk Lirası Senetleri

121.01.02 Portföydeki Yabancı Paralı Senetler

121.01.02.01 Portföydeki Yabancı Paralı Senetler- Euro

121.02 Tahsildeki Senetler

121.03 Teminattaki Senetler

121.04 Protestolu Senetler

321 BORÇ SENETLERİ HESABI, pasif karakterli bir hesaptır. Dış ticaret yapan işletmenin mal ve hizmet alışlarından kaynaklanan senede bağlanmış ticari borçların izlendiği hesaptır. Ayrıca uzun vadeli olarak keşide edilen çekler de 321 Borç Senetleri Hesabı'nda takip edilir. Borç senetleri hesabında ilk kayıt alacak tarafına yapılır. Dış ticaret işletmesi borcunu ödediğinde hesabın borcuna kayıt yapar (Kaya, 2006: 182,183).

321 BORÇ SENETLERİ

321.01. Türk Lirası Borç Senetleri

321.02. Yabancı Paralı Borç Senetleri

321.02.01 Yabancı Paralı Borç Senetleri- Euro

120 ALICILAR HESABI, aktif karakterli bir hesaptır. Dış ticaret yapan işletmenin yurt içi ve yurt dışına mal ve hizmet sattığı senetsiz alacakları bu hesapta izlenir. İhracat işlemlerinde fiili ihracat gerçekleştiğinde döviz cinsinden 120 Alıcılar Hesabı'na borç, 601 Yurt Dışı Satışlar Hesabı'na alacak kaydedilir. Yani ilk kayıt borç tarafına yapılır. Dış ticaret işletmesi alacağını tahsil ettiğinde hesabın alacağına kayıt yapar (Gürsoy, 2014: 31).

120 ALICILAR HESABI

120.01 Yurt İçi Alıcılar

120.02 Yurt Dışı Alıcılar

120.02.01 AB Üyesi Alıcılar

120.02.02 Avrupa Kıtası Alıcıları

320 SATICILAR HESABI, pasif karakterli bir hesaptır. Dış ticaret işletmesinin yurt içi ve yurt dışındaki satıcılara Türk Lirası ve yabancı para cinsinden senetsiz borçlarını bu hesapta izler. Kredili bir borç yükümlülüğü altına girildiğinde hesabın borcuna, kredili borcun ödenmesi halinde ise hesabın alacağına kayıt yapılmaktadır. Hesaba kaydedilen borcun kayıtlara alındığı gün geçerli olan döviz kuru ile ödemenin yapıldığı gün geçerli olan döviz kuru arasındaki olumsuz kur farkları finansman gideri olarak muhasebeleştirilir (Karacan, 2010: 357).

320 SATICILAR HESABI

320.01 Yurt İçi Satıcılar

320.02 Yurt Dışı Satıcılar

320.02.01 Avrupa Kıtası Satıcıları

4.1.1.3. Avansların İzlendiği Hesaplar

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine göre “Yurt içinden veya yurt dışından satın alınmak üzere siparişe bağlanan ve stoklarla ilgili yapılan avans ödemeleri” 159 Sipariş Avansları Hesabında izlenir (Gürsoy, 2009: 46).

İthalat işlemleri sürecinde, ithalat ile ilgili girdiler mal bedeli, sigorta, navlun, gümrük vergisi, gümrükte ödenen ardiye, yükleme, boşaltma giderleri, kur farkı, banka masrafı, kredi kullanılmış ise faizleri, gümrükte ödenen fonlar, gümrük komisyoncusu vb. 159. Verilen Sipariş Avansları Hesabı’na kaydedilir (Gürsoy, 2009: 46).

159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HESABI

159.01 Yurt İçine Verilen Sipariş Avansları

159.02 Yurt Dışına Verilen Sipariş Avansları

159.03 İthalat Sipariş ve Giderleri

159.03.01 Nakliye Giderleri

159.03.02 Sigorta Giderleri

159.03.03 Gümrük Müşaviri Giderler

İşletmenin maddi duran varlıklar ile ilgili yaptığı avanslar 259 VERİLEN AVANSLAR HESABI’NDA izlenir. 159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI’nda olduğu gibi bu hesapta da maddi duran varlığın ithalat işlemleri sürecinde, mal bedeli, navlun gideri, sigorta gideri, yükleme ve boşaltma giderleri, gümrük vergisi vb. 259 VERİLEN AVANSLAR HESABI’NA kaydedilir (Gökgöz ve Şeker, 2014: 192).

259 VERİLEN AVANSLAR HESABI

259.01 Yurt İçine Verilen Maddi Duran Varlık Avansları

259.02 Yurt Dışına Verilen Maddi Duran Varlık Avansları

259.03. İthalat Sipariş ve Giderleri

259.03.01 Nakliye Giderleri

259.03.02 Sigorta Giderleri

259.03.03 Gümrük Müşaviri Giderleri

Dış ticaret yapan işletmeler, ihracat işlemlerini gerçekleştirirken, yurt dışındaki alıcılarından aldığı yabancı para cinsinden avanslarını 340 ALINAN SİPARİŞ AVANSLARI HESABI'nda izler. Sipariş aldığı zaman işletme 340 ALINAN SİPARİŞ AVANSLARI HESABI'nın alacak tarafına kayıt yapar (Gökgöz ve Şeker, 2014: 192).

340 ALINAN SİPARİŞ AVANSLARI

340.01 Yurt İçi Alınan Sipariş Avansları

340.02 Yurt Dışı Alınan Sipariş Avansları

4.1.1.4. Gelir ve Giderlerin İzlendiği Hesaplar

601 YURT DIŞI SATIŞLAR HESABI, dış ticaret yapan işletme yurt dışına yapmış olduğu ihracat ile ilgili ihracat bedeli tahsilinde cari dönemde ortaya çıkan olumlu kur farklarını bu hesapta izler (Kaya, 2006: 187).

601 YURT DIŞI SATIŞLAR HESABI

601.01 Doğrudan Satışlar

601.02 İhraç Kaydıyla Satışlar

601.03 Hizmet Satışları

601.04 Konsinye Satışlar

612 DİĞER İNDİRİMLER HESABI, dış ticaret işletmesinin yurt dışı satış ile ilgili tahsilât yaptığıında orataya çıkan olumsuz kur farkları bu hesapta izlenir (Kaya, 2006: 191,192).

612 DİĞER İNDİRİMLER HESABI

612.01 Yurt İçi Satıştan Diğer İndirimler

612.02 Yurt Dışı Satıştan Diğer İndirimler

612.02.01 İhracat Kur Farkları

646 KAMBİYO KARLARI HESABI, yabancı paralı işlemlerde ortaya çıkan olumlu kur farkları bu hesapta izlenir (Gürsoy, 2014: 32).

646 KAMBİYO KARLARI HESABI

646.01 Yabancı Para Kasasında Kambiyo Karı

646.02 Döviz Tevdiat Hesaplarında Kambiyo Karı

646.03 Değerlemelerden Doğan Kambiyo Karı

646.04 İhracat Kur Farkları

656 Kambiyo Zararları Hesabı, yabancı paralı işlemlerde ortaya çıkan olumsuz kur farkları bu hesapta izlenir (Gürsoy, 2014: 32).

656 KAMBİYO ZARARLARI HESABI (-)

656.01 Yabancı Para Kasasında Kambiyo Zararı

656.02 Döviz Tevdiat Hesaplarında Kambiyo Zararı

656.03 Değerlemelerden Doğan Kambiyo Zararı

656.04 İhracat Kur Farkları

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği çerçevesinde dış ticaret işlemlerine ilişkin özellik arz eden üç tane konu bulunmaktadır. Bunlar;

1. İhracat İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi
2. İhraç Kaydıyla Satış İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi
3. İthalat İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi

4.1.2. İhracat İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi

İhracat; bir malın, eşyanın veya değerın yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde fiili ihracatının yapılması ve kambiyo mevzuatına göre bedelinin yurda getirilmesi ya da Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek vesair çıkışların tamamı ihracat olarak tanımlanır (Pirtini ve Melemen, 2004: 2).

İhracatçı: İhraç edeceği mala göre ilgili ihracatçı birliğine üye olan, gerçek usulde vergiye tabi gerçek ve tüzel kişi tacirlere denmektedir (Pirtini ve Melemen, 2004: 3).

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 12. maddesine göre yapılan teslimin ihracat teslimi olarak sayılabilmesi için aşağıdaki şartlar yerine getirilmelidir:

1. Teslim yurtdışındaki bir müşteriye ya da serbest bölgedeki alıcıya yapılmalıdır.
2. Teslim konusu mal Türkiye Cumhuriyeti gümrük bölgesinden çıkarılarak yurt dışındaki bir ülkeye veya bir serbest bölgeye ulaştırılmalıdır. Teslimi gerçekleştirilecek olan malın ihraç edilmeden önce yurt dışındaki alıcı için çalışan yurt içindeki firmalar veya bizzat alıcı tarafından işlenmesi durumu değiştirmez.

Aynı kanun maddesinde yurt dışındaki müşteri tabiri; ikametgâhı, kanuni ve iş merkezi yurt dışında olan alıcılar ile yurt içinde bulunan bir firmanın yurt dışında kendi adına müstakilen faaliyet gösteren şubelerini ifade eder. Bir hizmetin yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmet sayılabilmesi için;

1. Hizmet yurt dışında bulunan bir müşteriye yapılmalıdır.
2. Hizmetten yurt dışında yararlanılmalıdır.

Sağlıklı bir dış ticaret muhasebesi yapılabilmesi için dış ticarete ilişkin özelliklerin çok iyi bilinmesi gerekmektedir. Bu sebeple ihracat işlemlerinin muhasebeleştirilmesinin sağlıklı ve doğru şekilde yapılabilmesi için ihracat ile ilgili temel kavram ve konuların da bilinmesi gereklidir (Gürsoy 2014,33).

Fiili İhracat: Gümrük idaresi tarafından, ihracat gümrük işlemlerinin tümü tamamlanarak ihracata konu olan malın Türkiye gümrük bölgesini terk ederek tamamen çıkması olarak tanımlanmaktadır.

Fiili İhracat Tarihi: İhracata konu olan malın Türkiye gümrük bölgesini terk ettiğinin sınır gümrük idaresi tarafından beyan edildiği tarihtir.

Vergi Dairesi Otomasyon Programı (VEDOP): İhracat Gümrük Çıkış Beyannamesi'ne verilen kapanma teyidinin ve fiili ihracat tarihinin, internet ortamında ilan edildiği sorgulama merkezidir.

İhracatı gerçekleştiren işletmenin imalatçı ihracatçı ya da ihracatçı firma olması

ihracatın muhasebe kaydında yevmiye kaydı açısından farklılık arz etmemektedir. İmalatçı, ihracatçı firma (işletme), ihracı gerçekleştirilen ürünü kendisi üreten ve aynı zamanda ihraç eden firmadır. İhracatçı (aracı) firmalar ise ürünleri yurt içinden ya da yurt dışından temin edip ürünlerin üzerinde hiçbir değişiklik yapmadan ihraç ederler. Bu firmalar genelde aracı firma özelliğine sahip ihracatçı işletmeleridir (Gürsoy, 2014: 34).

İhracat bedelinin ülkeye geldiği günkü döviz kuru, ihracat tarihindeki döviz kurundan büyük veya küçük olabilmektedir. Tahsil tarihindeki kur Fiili İhracat Tarihindeki Kur'dan büyükse; olumlu kur farkı oluşmaktadır. Tahsil tarihindeki kur Fiili İhracat Tarihindeki Kur'dan küçükse; olumsuz kur farkı oluşmaktadır. Yurt dışından havale olarak gelen ihracat bedeli önce döviz tevdiat hesaplarında izlenmektedir. Yurt dışı alıcı cari hesabı ile bankaya gelen havale arasındaki olumlu kur farkı havalenin geldiği döneme göre farklılık arz etmektedir. İhracat hâsıla bedeli cari dönemdeki ihracat ile ilgili ise 601 YURT DIŞI SATIŞLAR HESABI'na alacak, cari dönem kapandıktan sonraki döneme ait ise 646 KAMBİYO KARLARI HESABI'na alacak kaydedilmektedir. Yurt dışı alıcı cari hesabı ile bankaya gelen havale arasındaki olumsuz kur farkı havalenin geldiği döneme göre farklılık arz etmektedir. İhracat hâsıla bedeli cari dönemdeki ihracat ile ilgili ise 612 DİĞER İNDİRİMLER HESABI'na borç, cari dönem kapandıktan sonraki döneme ait ise 656 KAMBİYO ZARARLARI HESABI'na borç kaydedilmektedir (Kırtış, 2013: 50,52).

Örnek 1¹: Anadolu A.Ş. hem imalatçı aynı zamanda da ihracatçı bir firmadır. Anadolu A.Ş. ile yurt dışı alıcı WES İtalyan Şirketi arasında 50.000 \$ tutarında mal ihracatı için sözleşme yapılmıştır. İhraç edilecek malın faturası 15.01.2016 tarihinde WES İtalyan firması adına düzenlenmiş olup, mallar Mersin Gümrüğüne sevk edilmiştir. İhracat gümrük beyannamesine göre fiili ihracat tarihi 19.01.2016'dır. İhracatın teslim şekli FOB, ödeme şekli "Mal Mukabili Ödeme" dir. Fiili ihracat tarihindeki kur 1\$ = 2,70 ₺'dir. İhracat bedeli işletmenin A Bankası'ndaki döviz tevdiat hesabına 25.02.2016 tarihinde yatırılmıştır. Paranın yatırıldığı tarihte kur 1\$ = 2,68 ₺'dir.

¹ Bu örnek Yaser Gürsoy'un "Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi" adlı kitabından uyarlanmıştır.

Anadolu A.Ş. fiili ihracat tarihinde aşağıdaki kaydı yapar.

01	19.01.2016		
	120 ALICILAR HESABI	135.000	
	120.02.01.07 WES İtalyan Şirketi		
	601 YURT DIŞI SATIŞLAR HS		135.000
	601.01 Doğrudan Satışlar		
	50.000 \$ x 2,70 ₺/\$ = 135.000 ₺		
	B-421605 no.lu fatura, 24028579 no.lu ihracat gümrük beyannamesi ile yapılan ihracat kaydı.		
	Dosya No:387		

Anadolu A.Ş. ihracat bedellerini tahsil ettiği tarihte aşağıdaki kaydı yapar.

02	25.02.2016		
	102 BANKALAR HESABI	134.000	
	102.02.02.01 A Bankası DTH – Dolar		
	612 DİĞER İNDİRİMLER HESABI		1.000
	612.02.01 İhracat Kur Farkları		
	120 ALICILAR HESABI		135.000
	120.02.01.07 WES İtalyan Şirketi		
	50.000 \$ x (2,70 – 2,68) = 1.000 ₺		
	İhracat bedelinin döviz tevdiat hesabına kaydı		
	Dosya No: 387		

Anadolu A.Ş. ihracat bedellerini tahsil ettiği tarihte 1 \$ = 2,73 ₺ olursa aşağıdaki kaydı yapar.

03	25.02.2016		
	102 BANKALAR HESABI	136.500	
	102.02.02.01 A Bankası DTH – Dolar		135.000
	120 ALICILAR HESABI		
	120.02.01.07 WES İtalyan Şirketi		
	601 YURT DIŞI SATIŞLAR		1.500
	601.05 İhracat Kur Farkları		
	50.000 \$ x (2,73 – 2,70) = 1.500 ₺		
	İhracat bedelinin döviz tevdiat hesabına kaydı		
	Dosya No: 387		

Örnek 2²: Eroğlu A.Ş. imalatçı ve ihracatçı bir firmadır. Eroğlu A.Ş. Mark Amerikan Şirketi ile 20.000 € tutarındaki malın ihracatı konusunda sözleşme yapmıştır. Eroğlu A.Ş. 08.12.2015 tarihinde 20.000 €'luk malın faturasını keserek malları İzmir Gümrüğü'ne sevk etmiştir. İhracat gümrük beyannamesine göre fiili ihracat tarihi 10.12.2015'tir. İhracatın teslim şekli FAS, ödeme şekli ise vadeli akredittir. Fiili ihracat tarihindeki kur 1 € = 3,10 ₺'dir. İhracat bedeli 15.01.2016 tarihinde işletmenin B Bankası'ndaki döviz tevdiat hesabına yatırılmıştır.

² Bu örnek Kazım Kırtış'ın "Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi" adlı kitabından uyarlanmıştır.

Eroğlu A.Ş. fiili ihracat tarihinde aşağıdaki kaydı yapar.

01	10.12.2015		
	120 ALICILAR HESABI	62.000	
	120.02.01.09 Mark Amerikan Şirketi		
	601 YURT DIŞI SATIŞLAR HS		62.000
	601.01 Doğrudan Satışlar		
	20.000 \$ x 3,10 ₺/\$ = 62.000 ₺		
	D-324896 no.lu fatura,1285963 no.lu ihracat gümruk beyannamesi ile yapılan ihracat kaydı.		
	Dosya No:128		

Eroğlu A.Ş. 15.01.2016 tarihinde kur 1 € = 3,25 ₺ olursa aşağıdaki kaydı yapar.

02	15.01.2016		
	102 BANKALAR HESABI	65.000	
	102.02.02.01 B Bankası DTH – Euro		
	120 ALICILAR HESABI		62.000
	120.02.01.09 Mark Amerikan Şirketi		
	646 KAMBİYO KARLARI HS		3.000
	646.04 İhracat Kur Farkları		
	20.000 \$ x (3,25 – 3,10) = 3.000 ₺		
	İhracat bedelinin döviz tevdiat hesabına kaydı		
	Dosya No: 128		

Eroğlu A.Ş. 15.01.2016 tarihinde kur 1 € = 3,05 ₺ olursa aşağıdaki kaydı yapar.

03	15.01.2016		
	102 BANKALAR HESABI	61.000	
	102.02.02.01 B Bankası DTH – Euro		
	656 KAMBİYO ZARARLARI HS	1.000	
	646.04 İhracat Kur Farkları		
	120 ALICILAR HESABI		62.000
	120.02.01.09 Mark Amerikan Şirketi		
	20.000 \$ x (3,10 – 3,05) = 1.000 ₺		
	İhracat bedelinin döviz tevdiat hesabına kaydı		
	Dosya No: 128		

4.1.3. İhraç Kaydıyla Satış İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

İmalatçı firmalar, ürettikleri malları doğrudan yurtdıŐına ihraç edebilecekleri gibi ihraç kaydıyla ihracatçı işletmelere de satabilmektedirler. İmalatçı firmaların, yurtiçindeki işletmelere ihraç kaydıyla yapmış oldukları satışlar da ihracat sayılmaktadır. İhraç kaydı ile yapılan satışlarda KDV tahsil edilmemektedir. Hesaplanmakta olup müşteri-den tahsil edilmeyen KDV “192 DİĞER KDV HESABI”nın altında “Tecil Edilebilir KDV Hesabı” yardımcı hesabına kaydedilmektedir (Elitaş, 2005: 166).

Örnek 3³: Orhangazi’de yün iplik üretimi yapan ORMO A.Ş. ürettiği yün ipliklerin aracı kurum olan Osmanlı Dış Ticaret A.Ş.’ye ihraç kaydıyla satışını yapmaktadır. ORMO A.Ş. ile Osmanlı Dış Ticaret A.Ş. arasında 31.03.2016 tarihinde 100.000 €’luk malların ihraç kaydıyla satışı için sözleşme yapılmış ve yasal işlemler tamamlanmıŐtır. İhraç kaydı ile satış faturası 05.04.2016 tarihinde ORMO A.Ş. tarafından Osmanlı Dış Ticaret A.Ş. adına düzenlenerek mallar Osmanlı Dış Ticaret A.Ş.’ye sevk edilmiştir. 05.04.2016 tarihi itibariyle Merkez Bankası Döviz Alış Kuru 1 € = 3,00 ₺’dir.

³ Bu örnek Ahmet Gökgöz ve Ayberk Şeker’e ait olan “Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi” adlı kitaptan uyarlanmıştır.

01	05.04.2016		
	120 ALICILAR HESABI	300.000	
	102.01.01 Osmanlı Dış Ticaret A.Ş.		
	192 DİĞER KDV HESABI	54.000	
	192.01 Tecil Edilebilir KDV		
	600 YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		300.000
	600.02 İhraç Kaydıyla Satışlar		
	391 HESAPLANAN KDV HS.		54.000
	391.01.05 İhraç Kaydıyla Satış KDV'si		
	100.000 € x 3,00 ₺/€ = 300.000 ₺		
	KDV = 100.000 € x 0,18 = 18.000 €		
	KDV = 18.000 € x 3,00 ₺/€ = 54.000 ₺		
	B- 698514 no.lu fatura ile ihraç kayıtlı satış		

İhraç kaydıyla satış yapıldığında mallar 3 ay içerisinde ihraç edilmelidir ve ihracat yapılana kadar KDV ertelenir. Ertelenen KDV, 192 Diğer KDV Hesabı'nda bekletilmelidir. Ay sonunda KDV mahsubu yapılacağı zaman, KDV'nin 391 Hesaplanan KDV Hesabı'nda bekletilmesi uygun değildir (Gökgöz ve Şeker, 2014: 274). 391 no.lu hesapta beklediği takdirde devlete ödenecek KDV fazla olacaktır. Bu sebeple, 391 no.lu hesaptaki KDV'nin 392 no.lu hesaba devredilmesi gerekir.

391 Hesaplanan KDV Hesabı'nda izlenen 54.000 ₺'lik KDV tutarı, ihracat yapılana kadar ertelenmesi için ay sonunda KDV mahsubu yapılana kadar, 392 Diğer KDV Hesabı'na alınması gerekmektedir.

02	30.04.2016		
	391 HESAPLANAN KDV HS.	54.000	
	391.02.05 İhraç Kaydıyla Satış KDV'si		
	392 DİĞER KDV HESABI		54.000
	392.02 Tecil Edilen KDV		
	Tecil edilen KDV'nin ilgili hesaba alınması		

İhracatın gerçekleştiği tarihte tecil edilen 54.000 ₺'lik KDV tutarının izlendiği 192 ve 392 no.lu hesaplar karşılıklı olarak kapatılır.

03	30.04.2016		
	392 DİĞER KDV HESABI	54.000	
	392.02 Tecil Edilen KDV		
	192 DİĞER KDV HESABI		54.000
	192.01 Tecil Edilebilir KDV		
	İhracatın gerçekleşmesi ve KDV'lerin iptali		

4.1.4. İthalat İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

İthalat; Bir ülkenin kendi gümrük sınırları dışında üretilen malların, hizmetlerin, sermayenin veya fikri mülkiyet haklarının belirli bir bedel karşılığı veya bedelsiz olarak yurda getirilmesidir (Gültekin ve Savcı, 2010: 127).

Bir ülkenin ithalat politikasını ve ithalat işlemlerini ithalat rejimi belirlemektedir. İthalat rejiminin amacı; ithalatın ülke ekonomisi yararına ve dış ticaret gereklerine uygun düzenlenmesini sağlamaktır. İthalat, ithalat rejimi kararları, yönetmelikler, tebliğler çerçevesinde yürütülür. Türkiye'de ithale konu mallar; ithalatı serbest olan mallar, ithalatı ön izne bağlı mallar ve ithalatı yasak mallar olarak 3 gruba ayrılmaktadır (Gültekin ve Savcı, 2010: 128). Türkiye ithalat politikası ithalatı genel kural olarak serbest bırakmıştır. Kamu ahlakını, düzenini, güvenliğini, insan, hayvan ve bitkilerin sağlığını korumak amacıyla alınan önlemlerin kapsamı dışındaki malların ithali yapılabilir yani serbesttir. İthalat yönetmeliğinde bazı malların ithalatı yasaklanırken bazıları ise ön izinle gerçekleştirilir (Gültekin ve Savcı, 2010: 128).

İthalat işlemlerinde mal ve hizmetin vergilendirilmesinde gümrük vergisinden sonra KDV en önemli vergi kalemini oluşturmaktadır. Türkiye'de yapılan her türlü mal ve hizmetin ithalatı KDV'ne tabidir. İthalatta mal ve hizmet ithal edenlere KDV mükellefi denir. İthalatın muhasebe kaydı yapılırken fiili ithalat tarihi dikkate alınır. İthalat bedeli, döviz olarak banka aracılığıyla ödeniyorsa Döviz Satış Belgesi (DSB), Türk Lirası olarak ödeniyorsa Türk Parası Transfer Belgesi (TPTF) alınır (Gültekin ve Savcı, 2010: 130).

CIF bedele, gümrükte ödenen vergiler, fonlar ve her türlü yükleme, nakliye, komisyon gibi giderlerin ilavesiyle ithal edilen malın maliyeti bulunur. İthalat teminatı için ödenen faiz ve komisyonların yapılan her türlü ithalatta maliyete dahil edilmesi zorunludur. Vesaik ve mal mukabili ithalatta mal bedelinin hesaplanmasında, kredinin kullanım durumu belli olmadığı için finansman giderlerinden maliyete pay verilmesi zorunlu değildir. Fakat gümrük vergilerinin ve diğer giderlerin maliyete dahil edilmesi zorunlu kılınmıştır. Akreditif yoluyla yapılan ithalatta ise mal bedelinin finansmanı ile ilgili giderler akreditif maliyetine dahil edilir. 238 seri nolu VUK Genel Tebliği'nde malın stoklara girdiği tarihe kadar oluşan kur farklarının maliyete dahil edilmesinin zorunlu olduğu açıklanmıştır. Fakat kur farkları daha sonra ortaya çıkarsa doğrudan gider yazılabilir veya maliyete eklenebilir. Finansman giderlerinden dönem sonu stoklarına pay verme gerekliliği bulunmamakta, ancak isteyen işletmelerin stoklara isabet eden kısmı maliyete dahil edebilecekleri açıklanmıştır (Bedestenci ve Canitez, 2010: 325).

İthalat işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde kullanılacak hesapları ve muhasebeleştirme esasları kısaca aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- İlk madde ve malzemenin ithal edilmesiyle ithalat siparişinin başlangıcından, işletmenin stok hesaplarına aktarılmasına kadar geçen süreçte yer alan mal bedeli ve girdiler 159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HESABI'nda izlenmektedir. Bu süre zarfında mal bedeli ve ithalat ile ilgili harcamalar 159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HESABI'na borç, ilgili ödeme (100, 102, 103, 320) hesaplarına ise alacak kaydedilmektedir (Kirtiş 2013, 34).
- İthalat süreci tamamlandığında ise 159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HESABI'nda biriken tutar ilk madde malzeme ise 150 İLK MADDE VE MALZEME HESABI'na, eğer ticari mal ise 153 TİCARİ MALLAR HESABI'na borç, 159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HESABI'na alacak kaydedilir. Böylelikle 159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HESABI kapatılmış olmaktadır (Kirtiş 2013, 34).
- İthalat işlemleri KDV'ye tabidir. KDV'si gösterilen belgelerin tutarını ayrı göstermek suretiyle 191 İNDİRİLECEK KDV HESABI'na kayıt yapmak gerekmektedir (Kirtiş 2013, 34).
- Maddi duran varlığın ithalatı yapılıyorsa, ithalat gerçekleşene kadar ortaya çıkan mal bedeli dahil tüm harcamalar 259 VERİLEN AVANSLAR HESABI'nda izlenir. İthalat

gerçekleştğinde 259 VERİLEN AVANSLAR HESABI kapatılır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 253).

- Yurt dışındaki satıcılara olan borçlar 320 SATICILAR HESABI'nda izlenir. İthalat kabul kredili olursa, borç poliçeye dayalı olduğunda 321 BORÇ SENETLERİ HESABI'na kaydedilir (Gökgöz ve Şeker, 2014: 253).
- Eğer ithalat bedeli ithalat dosyası kapanmadan önce ödenmiş ise; kur artışından kaynaklanan olumsuz kur farkları 159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HESABI veya 259 VERİLEN AVANSLAR HESABI'nın borcuna kaydedilerek maliyet arttırılır. Kur azalışından kaynaklanan olumlu kur farkları da 159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI veya 259 VERİLEN AVANSLAR HESABI'nın alacağına yazılarak ithalat edilen malın maliyeti azaltılır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 253).
- Eğer ithalat bedeli ithalat dosyası kapandıktan sonra ödenmiş ise; kur artışından kaynaklanan olumsuz kur farkları 780 FİNANSMAN GİDERLERİ HESABI'nın borcuna kaydedilir. Kur azalışından kaynaklanan olumlu kur farkları da 646 KAMBİYO KARLARI HESABI'nın alacağına yazılır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 253).

Örnek 4⁴: Stok İthalatının Muhasebeleştirilmesi

KALE A.Ş. Türkiye'de faaliyette bulunan ithalatçı bir firmadır. KALE A.Ş. ile Mısır'da faaliyet gösteren CMS ihracatçı firması arasında 13.03.2016 tarihinde 150.000 €'luk, ham plastik ithalatı için ithalat sözleşmesi yapılmıştır. Mallar 15.05.2016 tarihinde gümrükten çekilmiştir. Gümrükten çekildiği tarihte gümrük beyannamesinde yazılı olan döviz kuru 1€ = 3,10 ₺'dir. Malların teslim şekli FAS, ödeme şekli ise mal mukabilidir. İthalat bedeli 10.06.2016 tarihinde T Bankası'ndaki döviz tevdiat hesabından ödenmiştir. İşlem tarihindeki kur = 3,20 ₺'dir. İthalat bedelinin ödenmesi sırasında 250 ₺'lik banka masrafı T Bankası'nın mevduat hesabından ödenmiştir. Gümrükten ithal edilen mal çekilirken belli giderlere katlanılmıştır. Bu giderler aşağıda açıklanacak ve sonrasında muhasebe kayıtları yapılacaktır.

- İthalat öncesi 80 ₺'lik çeşitli vergi ve harçlar ödenmiştir.

⁴ Bu örnek İbrahim Halil Ekşi'nin "A'dan Z'ye Dış Ticaret Uygulamaları" adlı kitabından uyarlanmıştır.

- CTE Nakliyat Ltd.Şti.'ne malların taşınması için 2000 ₺ (% 18 KDV hariç) nakliyat gideri için çek düzenlenmiştir.
- TNT Sigorta Şirketi'ne 75 ₺ sigorta gideri nakit olarak ödenmiştir.
- 300 ₺ gümrük vergisi nakit olarak ödenmiştir.
- İthalatı yapılan ham plastik için gümrükte 21.600 ₺ KDV nakit olarak ödenmiştir.
- Gümrük müşavirine müşavirlik hizmeti karşılığında 472 ₺ (% 18 KDV dahil) tutarında çek ciro edilmiştir.

11.06.2016 tarihinde ithalat işlemi tamamlanarak ithalat dosyası kapatılmıştır.

- Malların gümrükten çekildiği tarihte yapılacak olan kayıt

01	15.05.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	465.000	
	159.03.01 İthal Edilen Mal Bedeli		
	320 SATICILAR HESABI		
	320.02.04.02 CMS Mısır Firması		465.000
	150.000 € x 3,10 ₺/€ = 465.000 ₺		
	İlk madde ve malzeme ithalat kaydı. Dosya No: 22		

- İthalat öncesi ödenen vergi ve harçların kaydı

02	15.05.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	80,00	
	159.03.08 Vergi ve Harçlar		
	100 KASA HESABI		
	100.01 ₺ Kasası		80,00
	Ham plastik ithalatı için sevk öncesi ödenen vergi ve harçların kaydı. Dosya No: 22		

- Nakliyat giderinin kaydı

03	15.05.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	2.000	
	159.03.02 Nakliye Giderleri	360	
	191 İNDİRİLECEK KDV HESABI		
	191.04 İthalat Giderleri KDV'si		2.360
	103 VERİLEN ÇEKLER VE ÖDEME EMİRLERİ HS.		
	Nakliye giderinin kaydı. Dosya No: 22		

- Sigorta giderinin kaydı

04	15.05.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	75,00	
	159.03.03 Sigorta Giderleri		
	100 KASA HESABI		75,00
	100.01 ₺ Kasası		
	Sigorta giderinin kaydı. Dosya No: 22		

- Gümrük vergisinin kaydı

05	15.05.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	300,00	
	159.03.05 Gümrük Masrafları		
	100 KASA HESABI		300,00
	100.01 ₺ Kasası		
	Gümrük vergisinin kaydı. Dosya No: 22		

- Gümrükte ödenen KDV'nin kaydı

06	15.05.2016		
	191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	21.600	
	191.01.01 İMM Alış KDV'si		
	100 KASA HESABI		21.600
	100.01 ₺ Kasası		
	İthalat KDV'sinin kaydı. Dosya No: 22		

- Gümrük müşavirlik ücretinin kaydı

07	15.05.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	400,00	
	159.03.04 Gümrük Müşaviri Giderleri		
	191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	72,00	
	191.04 İthalat Giderleri KDV'si		
	101 ALINAN ÇEKLER HESABI		472,00
	101.01.01 Portföydeki ₺ Çekleri		
	Gümrük müşavirlik ücreti kaydı. Dosya No: 22		

- İthalat bedelinin bankadaki hesaptan transfer edilmesi kaydı

08	10.06.2016		
	320 SATICILAR HESABI	465.000	
	320.02.04.02 CMS Mısır Firması		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	15.000	
	159.03.07 Kur Farkları		
	102 BANKALAR HESABI		480.000
	102.03.02.01T Bankası DTH- Euro		
	150.000 € x (3,20-3,10) = 15.000 ₺		
	İthalat bedelinin ödenmesi kaydı. Dosya No: 22		

- Banka masrafının kaydı

09	10.06.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	250,00	
	159.03.06 Banka Masrafları		
	100 KASA HESABI		250,00
	100.01 ₺ Kasası		
	Banka masrafının kaydı. Dosya No: 22		

Son durumda ithalat bedeli ve harcamalarının izlendiği 159 Verilen Sipariş Avansları Hesabı'nın büyük defter görünümü aşağıdaki gibi olacaktır.

159.03 İthalat Sipariş ve Giderleri

465.000	
80	
2.000	
75	
300	
400	
15.000	
250	
<hr/>	
483.105	

İthalat işlemi tamamlandıktan sonra 159 Verilen Sipariş Avansları Hesabı'nda biriken 483.105 ₺, 150 İlk Madde ve Malzeme Hesabı'na aktarılır. Böylece ithal edilen ilk madde ve malzemenin maliyet, 483.105 ₺ olur.

- İthalat dosyasının kapatılması kaydı

10	11.06.2016		
	150 İLK MADDE VE MALZEME HS.	483.105	
	150.02 İthal Edilen İlk Madde ve Malzeme		
	159 VERİLEN SİPARİŞ		483.105
	AVANSLARI HESABI		
	159.03 İthalat Sipariş ve Giderleri		
	22 dosya numaralı ithalatın kapatılması kaydı		

Örnek 5⁵: Ticari Mal İthalatının Muhasebeleştirilmesi

EMEK A.Ş., Antalya’da faaliyette bulunan ithalatçı firmadır. İspanya’da faaliyet gösteren Beta Firması ile 15.08.2016 tarihinde 40.000 \$’lık kahve makinesi ithalatı için sözleşme imzalamıştır. Mallar gümrükten 20.09.2016 tarihinde çekilmekte olup bu tarihdeki kur ise 1 \$ = 2,50 ₺’dir. Malların teslim şekli FOB, ödeme şekli ise vesaik mukabili ödemedir. 28.09.2016 tarihinde malların bedeli Z Bankası’ndaki döviz tevdiat hesabından ödenmiştir. İşlem tarihindeki kur 1 \$ = 2,45 ₺’dir. İthalat bedelinin ödenmesi sırasında banka işletmenin ₺ mevduat hesabından 200 ₺ masraf almıştır. Ayrıca malın gümrükten çekilmesi sırasında aşağıdaki giderlere katlanılmıştır.

- Mal sevkiyatından önce 100 ₺ çeşitli vergi ve harçlar ödenmiştir.
- Malların taşınması için 300 ₺ (% 18 KDV hariç) nakliyat gideri nakit olarak ödenmiştir.
- 175 ₺ sigorta gideri banka hesabından ödenmiştir.
- 150 ₺ gümrük vergisi nakit olarak ödenmiştir.
- Gümrükte 15.000 ₺ KDV nakit olarak ödenmiştir.
- Gümrük müşavirine müşavirlik hizmeti karşılığında 295 ₺ (% 18 KDV dahil) tutarında çek keşide edilmiştir.

30.09.2016 tarihinde ithalat işlemi tamamlanarak ithalat dosyası kapatılmıştır.

⁵ Bu örnek Serday Atay ve Cihat Kartal’a ait olan “Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi” adlı kitaptan uyarlanmıştır.

- Malların gümrükten çekildiği tarihte yapılacak olan kayıt

01	20.09.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	100.000	
	159.03.01 İthal Edilen Mal Bedeli		100.000
	320 SATICILAR HESABI		
	320.02.01.06 Beta İspanya Firması		
	40.000 \$ x 2,50 ₺/\$ = 100.000 ₺		
	Ticari mal ithalat kaydı. Dosya No: 45		

-İthalat giderlerinin kaydı

02	20.09.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	975	
	259.03.02 Nakliye Giderleri	300	
	259.03.03 Sigorta Giderleri	175	
	259.03.04 Gümrük Müşaviri Gid.	250	
	259.03.05 Gümrük Masrafları	150	
	259.03.09 Çeşitli Vergi ve Harç.	100	
	191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	15.099	
	191.01.02 Ticari Mal Alış KDV'si	15.000	
	191.04 İthalat Giderleri KDV'si	99	
	100 KASA HESABI		15.604
	100.01 ₺ Kasası		
	102 BANKALAR HESABI		
	102.01.01 Mevduat Hesabı		175
	103 VERİLEN ÇEKLER VE		
	ÖDEME EMİRLERİ HS.		295
	İthalat giderleri ve KDV'nin kaydı. Dosya No: 45		

- İthalat bedelinin bankadaki hesaptan transfer edilmesi

03	28.09.2016		
	320 SATICILAR HESABI		
	320.02.01.06 Beta İspanya Firması	100.000	
	102 BANKALAR HESABI		98.000
	102.03.02.05 Z Bankası DTH- Dolar		
	159 VERİLEN SİPARİŞ		
	AVANSLARI HESABI		2.000
	159.03.07 Kur Farkları		
	$40.000 \$ \times (2,50-2,45) = 2.000 ₺$		
	İthalat bedelinin ödenmesi kaydı. Dosya No: 45		

- Banka masrafının kaydı

04	28.09.2016		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI HS.	200	
	159.03.06 Banka Masrafları		
	102 BANKALAR HESABI		200
	102.01.01 TL Mevduat Hesabı		
	Banka masrafının kaydı. Dosya No: 45		

Son durumda ithalat bedeli ve harcamalarının izlendiği 159 Verilen Sipariş Avansları Hesabı'nın büyük defter görünümü aşağıdaki gibi olacaktır.

159.03 İthalat Sipariş ve Giderleri

100.000	2.000
300	
175	
250	
150	
100	
200	
<hr/>	<hr/>
101.175	2.000
	99.175

İthalat işlemi tamamlandıktan sonra 159 no.lu hesapta biriken 99.175 ₺, 153 TİCARİ MALLAR HESABI'na aktarılır. Bu durumda ithal edilen ticari malın maliyeti 99.175 ₺ olmuş olur.

- İthalat dosyasının kapatılması kaydı

05	30.09.2016		
	153 TİCARİ MALLAR HESABI	99.175	
	153.02 İthal Edilen Ticari Mallar		
	159 VERİLEN SİPARİŞ		99.175
	AVANSLARI HESABI		
	159.03 İthalat Sipariş ve Giderleri		
	45 dosya numaralı ithalatın kapatılması kaydı		

Örnek 6⁶: Maddi Duran Varlık İthalatının Muhasebeleştirilmesi

HAS A.Ş., Konya'da faaliyette bulunan ithalatçı firmadır. Çin'de faaliyet gösteren OMC Firması ile HAS A.Ş. arasında 03.04.2016 tarihinde 80.000 \$'lık bir iş makinesi için sözleşme imzalanmıştır. 05.05.2016 tarihinde iş makinesi gümrükten çekilmiştir. Gümrükten çekildiği tarihte gümrük beyannamesinde yazılı olan döviz kuru 1 \$ = 2,70 ₺'dir. Malların teslim şekli FOB, ödeme şekli vadeli akreditiftir. 15.05.2016 tarihinde ithalat bedeli C Bankası'nın döviz tevdiat hesabından ödenmiştir. İşlem tarihindeki kur 1 \$ = 2,75 ₺'dir. İthalat bedelinin ödenmesi sırasında banka, işletmenin ₺ mevduat hesabından 300 ₺ akreditif masrafı almıştır. Gümrükten ithal edilen mal çekilirken belli giderlere katlanılmıştır. Bu giderler aşağıda açıklanacak ve sonrasında muhasebe kayıtları yapılacaktır.

- Maddi duran varlığın sevkiyatından önce 150 ₺ çeşitli vergi ve harçlar ödenmiştir.
- Maddi duran varlığın taşınması için 600 ₺ (% 18 KDV hariç) nakliyat gideri çek

⁶ Bu örnek Yaser Gürsoy'un "Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi" adlı kitabından uyarlanmıştır.

karşılığı ödenmiştir.

- 250 ₺ sigorta gideri banka hesabından ödenmiştir.
- 200 ₺ gümrük vergisi nakit olarak ödenmiştir.
- Gümrükte 30.600 ₺ KDV nakit olarak ödenmiştir.
- Gümrük müşavirine müşavirlik hizmeti karşılığında 500 ₺ (% 18 KDV hariç) banka hesabından ödeme yapılmıştır.
- İş makinesi montajı için 400 ₺ (% 18 KDV hariç) nakit ödeme yapılmıştır.

25.05.2016 tarihinde ithalat işlemi tamamlanarak ithalat dosyası kapatılmıştır.

- Maddi duran varlığın gümrükten çekildiği tarihte yapılacak olan kayıt

01	05.05.2016		
	259 VERİLEN AVANSLAR HESABI	216.000	
	259.03.01 İthal Edilen MDV Bedeli		
	320 SATICILAR HESABI		216.000
	320.02.01.10 OMC Çin Firması		
	80.000 \$ x 2,70 ₺/\$ = 216.000 ₺		
	Maddi duran varlık ithalat kaydı. Dosya No: 55		

- İthalat giderlerinin kaydı

02	05.05.2016		
	259 VERİLEN AVANSLAR HS.	2.100	
	259.03.02 Nakliye Giderleri	600	
	259.03.03 Sigorta Giderleri	250	
	259.03.04 Gümrük Müşaviri Gid.	500	
	259.03.05 Gümrük Masrafları	200	
	259.03.09 Çeşitli Vergi ve Harç.	150	
	259.03.10 Montaj Giderleri	400	
	191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	30.870	
	191.01.04 MDV Alış KDV'si	30.600	
	191.04 İthalat Giderleri KDV'si	270	
	100 KASA HESABI		31.422
	100.01 ₺ Kasası		
	102 BANKALAR HESABI		840
	102.01.01 Mevduat Hesabı		
	103 VERİLEN ÇEKLER VE ÖDEME EMİRLERİ HS.		708
	İthalat giderleri ve KDV'nin kaydı. Dosya No: 55		

- İthalat bedelinin bankadaki hesaptan transfer edilmesi kaydı

03	15.05.2016		
	320 SATICILAR HESABI		
	320.02.01.10 OMC Çin Firması	216.000	
	259 VERİLEN AVANSLAR HS.	4.000	
	259.03.07 Kur Farkları		
	102 BANKALAR HESABI		220.000
	102.03.02.02 C Bankası DTH- Dolar		
	80.000 \$ x (2,75-2,70) = 4.000 ₺		
	İthalat bedelinin ödenmesi kaydı. Dosya No: 55		

- Akreditif giderinin kaydı

04	15.05.2016		
	259 VERİLEN AVANSLAR HS.	300,00	
	159.03.08 Akreditif Gideri		
	102 BANKALAR HESABI		300,00
	102.01.01 TL Mevduat Hesabı		
	Akreditif giderinin kaydı. Dosya No: 55		

Son durumda ithalat bedeli ve harcamalarının izlendiği 259 Verilen Avanslar Hesabı'nın büyük defter görünümü aşağıdaki gibi olacaktır.

259.03 İthalat Sipariş ve Giderleri

216.000	
600	
250	
500	
200	
150	
400	
4.000	
300	
<hr/>	<hr/>
222.400	—

İthalat işlemi tamamlandıktan sonra 259 Verilen Avanslar Hesabı'nda biriken 222.400 ₺, 253 Tesis Makine ve Cihazlar Hesabı'na aktarılır. Böylece ithal edilen iş makinesinin maliyeti 222.400 ₺ olur.

- İthalat dosyasının kapatılması kaydı

05	25.05.2016		
	253 TESİS MAKİNE VE CİHAZLAR HS.	222.400	
	253. 02 İthal Edilen MDV		
	259 VERİLEN AVANSLAR HESABI		222.400
	259.03 İthalat Sipariş ve Giderleri		
	55 dosya numaralı ithalatın kapatılması kaydı		

4.2. Dış Ticaret İşlemlerinin TMS Açısından Muhasebeleştirilmesi

Dünya nüfusunun giderek artması ve ülkelerin tek başına ihtiyaçlarını karşılayamaması uluslararası ticareti zorunlu hale getirmiştir. Ülkeler üretemediği ve ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin bir kısmını diğer ülkelerden temin etme yoluna gitmektedir. Ürettikleri mal ve hizmetlerin bir kısmını da diğer ülkelere ihraç etmektedirler (Mustafa, 2010: 1). Taraflar arasında mal alışverişi gerçekleştirilirken en uygun teslim ve ödeme şekillerini uygulamaları gerekmektedir. Aynı zamanda farklı ülkelerde faaliyet gösteren işletmeler, farklı ülkelerde farklı muhasebe kurallarını bilmesi ve o ülkenin muhasebe kuralları çerçevesinde raporlama yapması gerekir (Gökgöz ve Özdemir, 2015: 121).

Ülkeler arasındaki muhasebe uygulamalarındaki farklılığın neden olduğu zorluğu aşmak ve dünyada ortak bir muhasebe dili oluşturmak amacıyla Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC) kurulmuştur. Daha sonra komite, Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) adı altında Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) yayınlama faaliyetlerine devam etmiştir. Türkiye’de ise 1994 yılında Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu (TUMDESK) kurulmuştur. Daha sonra 2002 yılında bu kurul görevini Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu’na (TMSK) bırakmıştır. TMSK, 2011 yılında isim değiştiren Türkiye Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu (KGK) adı altında uluslararası muhasebe standartlarını Türkçe’ye çevirme, yayınlama ve düzeltme görevini sürdürmektedir (Gökgöz ve Şeker, 2014: 328).

Uygulamada kolaylığın sağlanması açısından muhasebede küreselleşme ve uluslararası standardizasyon oldukça önem taşımaktadır. Çeşitli muhasebe işlemlerinin anlaşılır olması ve yorumlanabilmesi küresel standardizasyonun var olduğu bir sistem sayesinde daha kolay hale gelmektedir. Uluslararası düzeyde, tek düzen bir muhasebe sisteminin uygulanması, hesap ve terim birliği sağlanmasını, uluslararası faaliyetlerde bulunan işletmelerin finansal tablolarının anlaşılır ve güvenilir olmasını sağlayabilmektedir. Çeşitli muhasebe uygulamalarını tek düzenliliğe doğru yönlendiren çalışmalara muhasebede uyumlaştırma denir. Standardizasyon, muhasebe tekniği ile ilgili bazı uluslararası kurallar biçiminde ortaya çıkmaktadır. Uyumlaştırma deyimi ise, AB komisyonu tarafından oluşturulan ve bu topluluğa üye ülkelerin muhasebe

uygulamalarında bir birlik sağlanmasını amaçlayan çalışmalardan oluşmaktadır (Gençoğlu, 2007: 1).

Bu bağlamda KGK'nın yetkisi şu şekilde ifade edilmiştir:

“Kurul, tabi oldukları kanunlar gereği defter tutmakla yükümlü olanlara ait finansal tabloların; ihtiyaca uygunluğunu, şeffaflığını, güvenilirliğini, anlaşılabilirliğini, karşılaştırılabilirliğini ve tutarlılığını sağlamak amacıyla, uluslar arası standartlarla uyumlu Türkiye Muhasebe Standartları'nı oluşturmak ve yayımlamakla yükümlüdür. Kurul ayrıca Türkiye Muhasebe Standartları'nın uygulanmasına yönelik ikincil düzenlemeleri yapmak ve gerekli kararları almak, bu konuda kendi alanları itibarıyla düzenleme yetkisi bulunan kurum ve kuruluşların yapacakları düzenlemeler hakkında onay verme yetkisine sahiptir (Karasu, 2014: 96).

660 sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK)'nin 6.maddesine göre, kanuni defterlerin kurulca yayımlanan TMS'ye uygun tutulması ve finansal tabloların bu standartlara göre düzenlenmesi şarttır (Karasu, 2014: 97).

Türkiye Muhasebe Standartları işletmelerin yayımladıkları finansal bilgilerin kalitelerinin artmasını sağlayacak ve Türkiye piyasasının derinleşmesi için katkıda bulunacaktır. Ülke genelinde geçerli olan Uluslararası Standartlara uygun tek bir muhasebe standardının oluşturulması ve oluşturulan bu standardın kalitesi yeni ihtiyaçlara cevap verecek nitelikte olması açısından TMS'nin yayımlanması Türkiye için oldukça önemli bir gelişmedir (Elitaş vd., 2011: 11).

Dış ticaret işlemlerinde iki temel konu bulunmaktadır. Birincisi dış ticarete konu olan malın teslim edilmesi, ikincisi ise dış ticarete konu malın bedelinin ödenme biçimidir. Dolayısıyla dış ticaret işlemlerinde tercih edilen teslim ve ödeme şekli muhasebe uygulamalarına da yön vermektedir. Örneğin; tercih edilen teslim şekline göre hasılatın oluşum zamanı değişmektedir. Yine tercih edilen ödeme şekline göre de vade farkları ortaya çıkabilmektedir (Gökgöz ve Özdemir, 2015: 121,122). Söz konusu iki konu Türkiye Muhasebe Standartları'ndan TMS 18 Hasılat Standardı ile ilişkilidir. Bu bağlamda, TMS 18 Hasılat Standardı'nı, kur farklarının muhasebeleştirilmesi açısından TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri Standardı'nı, stokların muhasebeleştirilmesi açısından TMS 2 Stoklar Standardı'nı ve borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesi

açısından TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı'nı dış ticaret perspektifinden ele almak yerinde olacaktır.

4.2.1. TMS 18: Hasılat Standardı

Dış ticaret firmaları için ticarete konu olan malın maliyeti ve birim fiyatının gerçeğe uygun şekilde belirlenmesinde dış ticaret işlemleri muhasebesi önem arz etmektedir. Dış ticaret işlemlerinin finansal tablolara doğru bir şekilde geçirilmesi, tarafsız ve şeffaf olması dış ticaret yapan firmalar için oldukça önemlidir. Dış ticareti gerçekleştiren her iki taraf için finansal tabloları hazırlamaları ve bu tablolardan aynı şeyi anlamaları gerekmektedir. Bu sebeple, dış ticaret işlemleri sonucunda ortaya çıkan hasılat doğru ve güvenilir bir şekilde ölçülmelidir. Dış ticaret, ülke içindeki ticarete nazaran oldukça karışık olduğu için hasılatın net bir şekilde açıklanması önem arz etmektedir (Ağsakal ve Baral, 2016: 277).

4.2.1.1. Amaç ve Kapsam

“TMS 18: Hasılat” Standardı 09.12.2005 tarihinde, 26018 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. Bu standardın amacı; belirli tipteki işletmelerden ve olaylardan elde edilen hasılat ile ilgili muhasebe işlemlerini açıklamaktır. Standart hasılat kavramını açıklamadan önce, gelir kavramını açıklamıştır. Gelir; Finansal Tabloların Hazırlanma ve Sunulma Esaslarına İlişkin Kavramsal Çerçeve, hesap dönemi boyunca, sermayedarların katkılarıyla ilgili olanlar dışındaki nakit girişleri veya varlıklardaki artışlar veya borçlardaki azalışlar olarak özkaynaklarda artışa neden olan ekonomik faydalardaki artışlar olarak tanımlanmıştır. Gelirin tanımı hasılat ve kazancın ikisini birden içermektedir. Hasılat işletmenin olağan faaliyetleri içerisinde ortaya çıkan gelirdir ve satışlar, ücretler, faiz, temettü ve isim hakları gibi çeşitli adlar taşımaktadır. Hasılat bir başka ifadeyle; ortakların sermayeye katkıları dışında, özkaynakta artışla sonuçlanan ve işletmenin dönem içindeki olağan faaliyetlerinden elde edilen brüt ekonomik fayda tutarıdır (TMS-18, 2016: 1).

TMS 18: Hasılat Standardı aşağıdaki işlem ve olaylardan kaynaklanan hasılatın muhasebeleştirilmesinde uygulanır (TMS-18, 2016: 1).

(a) Mal satışları;

(b) Hizmet sunumları; ve

(c) İşletme varlıklarının başkaları tarafından kullanılmasından sağlanan faiz, isim hakkı ve temettüleri.

(a) Mal satışından sağlanan hasılat, işletme tarafından satış amacıyla satın alınan ürünlerin veya satış amacıyla elde tutulan arsa ve diğer gayri menkullerin işletme tarafından tekrar satılması suretiyle gerçekleştirilir (TMS-18, 2016: 3).

Bu çalışma, dış ticaret işlemleri ve dış ticarete teslim ve ödeme şekilleri adı altında oluşturulmuştur. Dolayısıyla dış ticarete teslim şekillerinin konusu mal satışı olduğu için çalışmada TMS 18 Hasılat Standardı'nın mal satışı ile ilgili olan durumları incelenmiştir. Hasılat Standardı'nı kapsayan diğer konular yani hizmet sunumu, faiz, isim hakkı, temettü konularının teslim şekilleri ile ilgisi olmadığı için bu konular üzerinde durulmamıştır.

Hasılat, yalnızca, işletmenin kendi adına aldığı ve alacağı brüt ekonomik yarar akışlarını içerir. Üçüncü kişiler adına tahsil edilen satış vergileri, mal ve hizmet vergileri ve katma değer vergisi gibi tutarlar işletme tarafından elde edilen ekonomik yararlar değildir ve özkaynakta artış yaratmaz. Bu nedenle, bu tutarlar hasılat dışında bırakılır. Acentesi olunan işletme adına yapılan tahsilat tutarları da hasılat değildir (TMS-18, 2016: 8).

4.2.1.2. Hasılatın Ölçümü ve Muhasebeleştirilmesi

Hasılat alınan ya da alınacak olan bedelin gerçeğe uygun değeri ile ölçülür (TMS-18, 2016: 9). Gerçeğe uygun değer, piyasa katılımcıları arasında ölçüm tarihinde gerçekleşecek olağan bir işlemde bir varlığın satışında elde edilecek veya bir borcun devrinde ödenecek fiyattır (TMS-18, 2016: 7). Hâsılat muhasebeleştirileceği zaman bilinmesi gereken ilk konu hâsılatın ne zaman muhasebeleştirileceğidir. TMS 18 Hâsılat Standardı'na göre hâsılat; gelecekteki ekonomik faydaların işletmeye girmelerinin olası oldukları ve söz konusu faydalar güvenilir olarak ölçülebildikleri durumlarda muhasebeleştirilir. Standardın 14. Paragrafında, mal satış işlemlerinde hâsılatın oluşumuna ilişkin kriterler sayılmıştır. Aşağıdaki tüm koşullar yerine geldiğinde, hâsılat finansal tablolara yansıtılır (TMS-18, 2016: 14):

1. İşletmenin malların sahipliği ile ilgili önemli risk ve getirileri alıcıya devretmiş olması,
2. İşletmenin satılan mallar üzerinde etkin bir kontrolü veya sahipliğin genel olarak gerektirdiği şekilde bir yönetim etkinliğini sürdürmemesi,
3. Hâsılat tutarının güvenilir biçimde ölçülebilmesi,
4. İşleme ilişkin ekonomik yararların işletmece elde edilmesinin muhtemel olması,
5. İşleme ilişkin yüklenilen veya yüklenilecek olan maliyetlerin güvenilir biçimde ölçülebilmesi.

TMS 18 Hâsılat Standardı'nın en önemli konularından birisi de, hasılatın peşin veya gerçeğe uygun değerle muhasebeleştirilmesi nedeniyle, vadeli satışlarda satış hasılatı ile vade farkının ayrıştırılması gerekliliğidir. Vade farkı ayrıştırılarak vade boyunca itfa edilmek suretiyle kar veya zarara yansıtılmalıdır. İşletmenin sattığı mal ya da hizmetin bedeli, Standarda göre satış bedelidir. Ancak vade farkı özünde işletmelerin müşterilerine açtığı bir kredidir. Kredi karşılığında elde edilen tutar ise satış hasılatı değil faiz gelirdir. Vadeli satışlarda, vade farkının bir bölümü gelecek dönemlere ait olabilir. Böyle bir durumda, vade farkının ne kadarının bu döneme ait olduğu, ne kadarının ileriki dönemlere ait olduğu ayrıştırılmalıdır. Bu ayrıştırma yapılırken vade farkının vade tutarının ay sayısına bölünmesi esası değil, kalan vade dikkate alınarak bileşik faiz yöntemi ile hesaplanması dikkat edilmesi gereken önemli bir husustur (Özyürek, 2012: 139).

Bazı durumlarda yapılan satış sonucunda nakit veya nakit benzerlerinin tahsil edilmesi ertelenmiş yani vadeli satış yapılmış olabilir. TMS 18 Hasılat Standardı'nın 11. Paragrafında bu durum şu şekilde açıklanmıştır: “Nakit ve nakit benzerlerinin ertelendiği durumlarda (vadeli satış yapıldığında); satış bedelinin gerçeğe uygun değeri, alınacak olan nakdin nominal tutarından daha düşük olabilir. Örneğin; işletme alıcıya vade farksız bir satış yapabilir veya satış bedeli olarak alıcıdan piyasa faiz oranı altında olan bir alacak senedi alabilir. Anlaşma bir finansman işlemi niteliği taşıyorsa, satış bedelinin gerçeğe uygun değeri gelecekteki tüm tahsilatların emsal faiz oranı ile iskonto edilmesi yoluyla belirlenir.” Yani vadeli satışlarda satış bedelinin nominal tutarı ile gerçeğe uygun değeri arasındaki fark, faiz geliri olarak muhasebeleştirilir.

TMS 18: Hasılat Standardı'nda bahsedilen gerçeğe uygun değerin (malın peşin satış fiyatı) tanımı finans literatüründe, bugünkü değer olarak geçmektedir. Vadeli satış tutarının tanımı ise, gelecekteki değer olarak geçmektedir. Bu bağlamda TMS 18: Hasılat Standardı, muhasebe literatürüne peşin değer kavramını getirmiştir. Ve zamana dayalı olarak ortaya çıkan gelirlerin, diğer gelirlerden ayrılmasını hedeflemektedir. Vadeli mal satışlarında ortaya çıkan vade farklarının, 1 Sıra Numaralı Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde satış hasılatından ayrı olarak Diğer Gelirler Hesabı'nda izlenmesi gerektiği belirtilmiştir (Şenel, 2009: 394-396).

4.2.1.3. Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinin TMS 18 Standardı Açısından Değerlendirilmesi

TMS 18: Hâsılat Standardı çerçevesinde, dış ticarete teslim ve ödeme şekillerini ilgilendiren önemli iki husus vardır. Birincisi, dış ticarete teslim şekillerinin konusu olan hâsılatın oluşum zamanıdır, ikincisi ise ödeme şekillerinin konusu olan vade farklarının ayrıştırılmasıdır. Bu iki konu teslim ve ödeme şekilleri açısından önemlidir (Gökgöz ve Özdemir, 2015: 114).

Standardın 14. Paragrafında, mal satışına ilişkin hâsılatın oluşumu ile ilgili maddeler verilmiştir. Bu maddelerden ilki; işletme mallarının sahipliği ile ilgili önemli risk ve getirilerin alıcıya devredilmiş olması hususudur ve bu husus “teslim” olgusunu ortaya çıkarır. Dış ticarete malların alıcıya devredilmesi, teslim şekillerine göre farklılık gösterir. Satıcının mekânı da olsa eğer teslim gerçekleşirse hâsılat o anda oluşacaktır. Örneğin; yapılacak olan ihracatta teslim şekli DAT (Delivery at Terminal) ise, işletmenin sorumluluğu mallar belirlenen terminalde teslim edildiğinde son bulur. İşletme malı teslim ederek önemli risk ve getirileri alıcıya devreder ve hasılatın oluşum koşulu yerine getirilmiş olur. Eğer işletmenin yaptığı ihracatta teslim şekli FAS (Free Alongside Ship) ise, işletmenin sorumluluğu mallar gemi doğrultusunda rıhtım veya mavnaya konduğu anda son bulur ve işletme hâsılatın oluşum koşulunu yerine getirmiş olur. TMS açısından, malların teslim edilmesi ile risk ve getirilerin alıcıya geçtiği anda hasılat kaydının gerçekleştirilmesi gerekir. Dış ticarete teslim şekillerine göre hasılatın oluşum zamanı aşağıda Tablo 4.5'te açıklanmıştır.

Tablo 4.1. Dış Ticarete Teslim Şekillerine Göre Hâsılâtın Oluşum Zamanı

Dış Ticarete Teslim Şekilleri	Hâsılâtın Oluşma Zamanı
EXW (Ex-Works)	Satıcı kendi işyerinde malları alıcı tarafından sağlanan taşıyıcıya teslim ettiği zaman
FCA (Free Carrier)	Satıcı malların gümrük işlemlerini tamamlayıp alıcı tarafından sağlanan taşıyıcıya teslim ettiği zaman
FAS (Free Alongside Ship)	Mallar gemi doğrultusunda rıhtım veya mavnaya konulduğu zaman
FOB (Free On Board)	Mallar satıcı tarafından alıcının tedarik ettiği gemiye yüklendiği zaman
CFR (Cost & Freight)	Yükleme limanında malların gemi küpeştesini geçmesi anından itibaren
CIF (Cost, Insurance & Freight)	Yükleme limanında malların, sigortası yapılmış bir şekilde gemi küpeştesini geçmesi anından itibaren
CPT (Carriage Paid To)	Taşıma ücreti ödenen malların alıcı tarafından sağlanan taşıyıcıya devredildiği zaman
CIP (Carriage and Insurance Paid To)	Taşıma ve sigorta ücreti ödenen malların alıcı tarafından sağlanan taşıyıcıya devredildiği devredildiği zaman
DAT (Delivery at Terminal)	Belirlenen terminalde malların alıcıya teslim edildiği zaman
DAP (Delivery at Place)	Daha önce belirlenen bir yerde malların alıcıya teslim edildiği zaman
DDP (Delivery Duty Paid)	Satıcı malların gümrükleme işlemlerini tamamlayarak alıcının ülkesinde belirlenen yerde teslim ettiği zaman

Kaynak: Gökgöz ve Özdemir (2015: 115)

TMS 18: Hâsılât Standardı'nda önemli olan diğer bir konu ise, ödeme şekillerini ilgilendiren vade farklarının ayrıştırılması konusudur. Hâsılât peşin veya gerçeğe uygun değerle muhasebeleştirildiği için, vadeli satışlarda satış hâsılâtı ile vade farkının ayrıştırılması gerekir. Vade farkı ayrıştırılarak vade boyunca itfa edilmek suretiyle kar

veya zarara yansıtılmalıdır. Dış ticarete peşin veya vadeli satış yapılabilir ve bu ödeme şekillerinde mümkün olmaktadır. Ödeme şekillerinde vade farkı genellikle mal mukabili ödeme, açık hesap ödeme ve kabul kredili ödeme şekillerinde ortaya çıkmaktadır (Gökgöz ve Özdemir, 2015: 116).

Vadeli satışlarda, vade farkının ayrıştırılması gerekir. Bu ayrıştırma yapılırken vade farkının bir bölümü gelecek dönemlere ait olabileceğinden, ne kadarının bu döneme ait olduğu ve ne kadarının ileriki dönemlere ait olduğuna bakıp ona göre ayrıştırma yapılmalıdır. Kalan vade dikkate alınarak ayrıştırma yapılırken bileşik faiz yöntemi uygulanır. Yani, bugünkü değer ile gelecekteki değer hesaplaması yapılır (Özyürek, 2012: 139). Bugünkü değer; farklı zamanlarda ortaya çıkacak olan nakit giriş veya çıkışlarının, paranın zaman değerini ve katlanılan riskin derecesini yansıtan, uygun bir iskonto oranı ile iskonto edilmesi, bugüne indirgenmesi sonucu ulaşılan değerdir. Gelecekteki değer ise; başlangıçtaki yatırım tutarının, paranın zaman değerini ve katlanılan riskin derecesini yansıtan uygun bir faiz oranı üzerinden belli bir süre sonunda ulaşacağı değerdir. Bir başka ifade ile; gelecekteki değer bugünkü değer geleceğe taşınmış halidir (Şenel, 2009: 394). Paranın zaman değeri, paraya uygulanan faize dayanılarak hesap edilmektedir. Bileşik faiz yönteminde bugünkü ve gelecekteki değer aşağıdaki formüller ile hesaplanır (Şenel, 2009: 395):

$$\text{Bugünkü Değer} = \text{Gelecekteki Değer} / (1 + i)^n$$

$$\text{Gelecekteki Değer} = \text{Bugünkü Değer} \times (1 + i)^n$$

i= iskonto oranı, n = vade

4.2.1.4. TMS 18 Hasılat Standardı Çerçevesinde Dış Ticaret İşlemlerine İlişkin Muhasebeleştirme Örnekleri

Yukarıda ifade edildiği üzere, TMS 18 Hasılat Standardı'nda teslim ve ödeme şekilleri açısından önem arz eden iki konu vardır. İlki, teslim şekillerini ilgilendiren hasılatın oluşum zamanı konusudur. Diğeri ise, ödeme şekillerini ilgilendiren vadeli satış işlemlerinde vade farklarının ayrıştırılması konusudur. İlk olarak hasılatın oluşum zamanı ele alınacak ve aşağıdaki örnekte muhasebeleştirme yapılacaktır.

İhracat yapan işletmelerde, ihracat sebebiyle alacak doğmuş fakat TMS çerçevesinde hasılat kaydetme koşulu yerine gelmemişse, ihracat tutarı 38 no.lu grupta açılacak olan 38X ERTELENMİŞ GELİRLER HESABI adında bir hesaba alınır. Koşul yerine getirildiğinde bu hesaptan 601 YURT DIŞI SATIŞLAR HESABI'na aktarılarak gelir kaydedilmesi uygun görülmektedir (Gökgöz ve Şeker, 2014: 338). Bu bağlamda Davut Aygün'ün "TMS 18 Hasılat ve TMS 2 Stoklar Standartlarına Göre Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi" adlı çalışmasında, ihracat sebebiyle alacak doğmuş fakat TMS çerçevesinde hasılat kaydetme koşulu yerine gelmeyen ihracat tutarı "382 ERTELENMİŞ GELİRLER HESABI"nda izlenmiştir (Aygün, 2014: 220). Bundan başka Nalan Akdoğan ve Orhan Sevilengül'ün "Türkiye Muhasebe Standartlarıyla Uyumlu Tek Düzen Muhasebe Sistemi" adlı çalışmasında, aynı işlemlerin kaydedilmesi için "382 ERTELENEN GELİRLER" adında bir hesap kullanılmıştır (Akdoğan ve Sevilengül, 2000: 392).

Örnek 77: XYZ Ticaret İşletmesi, Fransa'da faaliyet gösteren FRS Fransız İşletmesi ile 120.000 \$'lık malın ihracatı konusunda sözleşme imzalamıştır. İşletme 10.02.2016 tarihinde faturayı keserek malları Antalya Gümrüğü'ne sevk etmiştir. Gümrük beyannamesine göre fiili ihracat tarihi 13.02.2016'dır. İhracata ilişkin ödeme şekli vesaik mukabili ve teslim şekli DAT'tır. Mallar 20.02.2016 tarihinde Fransa'ya teslim edilmiştir. Fiili ihracat tarihindeki kur 1 \$ = 2,50 ₺, teslim tarihindeki kur ise 1 \$ = 2,60 ₺'dir.

- Fiili ihracat tarihinde yapılacak olan kayıt

01	13.02.2016		
	120 ALICILAR HESABI	300.000	
	120.02.02.12 FRS Fransız Şirketi		
	38X ERTELENMİŞ GELİRLER		300.000
	38X.06 Ertelenmiş İhracat Gelirleri		
	120.000 \$ x 2,50 ₺/\$ = 300.000 ₺		

⁷ Bu örnek Ahmet Gökgöz ve Ayberk Şeker'e ait olan "Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi" adlı kitaptan uyarlanmıştır.

- Malın teslim edildiği tarihte yapılacak olan kayıt

01	20.02.2016		
	38X ERTELENMİŞ GELİRLER	300.000	
	38X.06 Ertelemiş İhracat Gelirleri		
	120 ALICILAR HESABI	12.000	
	120.02.02.12 FRS Fransız Şirketi		
	601 YURT DIŞI SATIŞLAR HS		312.000
	120.000 \$ x 2,60 ₺/\$ = 312.000 ₺		

- Malın teslim edildiği tarihte kur 2,40 olduğu takdirde, yapılacak olan kayıt aşağıdaki gibi olacaktır.

01	20.02.2016		
	38X ERTELENMİŞ GELİRLER	300.000	
	38X.06 Ertelemiş İhracat Gelirleri		
	601 YURT DIŞI SATIŞLAR HS		288.000
	120 ALICILAR HESABI		12.000
	120.02.02.12 FRS Fransız Şirketi		
	120.000 \$ x 2,40 ₺/\$ = 288.000 ₺		

TMS 18 Hasılat Hesabı'nda ödeme Şekilleri ile ilgili olan konu ise vadeli satış işlemlerinde vade farklarının ayrıştırılması konusudur. Bu konu aşağıdaki örnekte ele alınacak ve muhasebeleştirilmesi yapılacaktır.

Vadeli satış işleminde hesaplanan vade farkları 12 no.lu hesap grubunda açılacak olan 12X ERTELENMİŞ VADE FARKI GELİRLERİ HESABI adında bir hesapta izlenmesi ve vadeler boyunca itfa edilerek 64X VADE FARKI GELİRLERİ HESABI'na kaydedilerek kar veya zarara yansıtılması uygun görölmektedir (Gökgöz ve Şeker, 2014: 334). Bu bağlamda Ahmet Ağsakal ve Gökhan Baral'ın "Dış Ticaret İŞlemlerinin TMS 2 Stoklar ve TMS 18 Hasılat Standartları Kapsamında İncelenmesi" adlı çalışmasında, vadeli satış işleminde hesaplanan vade farkı 125 ERTELENMİŞ VADE FARKI GELİRLERİ HESABI adı altında izlenmiş ve dönem sonunda itfa edilen vade

farkı 642 FAİZ GELİRLERİ HESABI'na kaydedilerek kar ve zarara yansıtılması sağlanmıştır (Ağsakal ve Baral, 2016: 286).

Örnek 8⁸: ABC İşletmesi, 01.01.2016 tarihinde, İtalya'daki JPG İtalyan Fiması'na 3 ay vadeli olarak 200.000 \$ tutarında ihracat yapmıştır. Fiili ihracat tarihinde 1 \$ = 2,80 TL'dir. Piyasa faiz oranı % 1'dir. 31.01.2016 tarihinde kur 1 \$ = 2,95 ₺, 29.02.2016 tarihinde kur 1 \$ = 2,75 ve 31.03.2016 tarihinde kur 1 \$ = 2,85 ₺'dir.

İşletme 01.01.2016 tarihinde satış yapmış fakat 3 ay sonra 200.000 \$ alacaktır. Dolayısıyla 3 ay sonraki 200.000 \$'ın bugünkü değeri hesaplanır. Vade farkı, bugünkü değer ile gelecekteki değer arasındaki farka denir. Vade farkı, ayrıştırılır ve hasılat olarak kaydedilmez.

$$\text{Bugünkü Değer} = 200.000 / (1 + 0,01)^3 = 194.118 \$$$

$$\text{Vade Farkı} = 200.000 \$ - 194.118 \$ = 5.882 \$ \text{ olarak hesaplanır.}$$

- Fiili ihracat tarihinde yapılacak olan kayıt

01	01.01.2016		
	120 ALICILAR HESABI	560.000	
	120.02.02.4 JPG İtalyan Firması		543.530,40
	601 YURT DIŞI SATIŞLAR HS		
	601.01 Doğrudan Satışlar		
	12X ERTELENMİŞ VADE FARKI		16.469,60
	GELİRLERİ HESABI		
	Hasılat: 194.118 \$ x 2,80 ₺/\$ = 543.530,40 ₺		
	Vade farkı: 5.882 \$ x 2,80 ₺/\$ = 16.469,60 ₺		

İşletme birinci ayın sonunda (31.01.2016 tarihinde) 1 aylık vade farkını hesaplar ve itfa ederek gelir kaydeder.

$$\text{Gelecekteki Değer} = \text{Bugünkü Değer} \times (1 + i)^n$$

$$\text{Ocak Ayı Sonundaki Değeri} = 194.118 \times (1 + 0,01)^1$$

⁸ Bu örnek Ahmet Gökgöz ve Hilal Özdemir'e ait olan "Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinin TMS 18 Hasılat Standardı Çerçevesinde İncelenmesi" adlı makaleden uyarlanmıştır.

Ocak Ayı Sonundaki Değeri = 196.059 \$

Ocak Ayına İlişkin Vade Farkı = 196.059 – 194.118 = 1.941 \$ olarak hesaplanır.

- Ocak ayına ilişkin vade farkının gelir yazılması kaydı

01	31.01.2016		
	12X ERTELENMİŞ VADE FARKI	5.434	
	GELİRLERİ HESABI		
	656 KAMBİYO ZARARLARI	291	
	64X VADE FARKI GELİRLERİ		5725
	1.941 \$ x 2,80 ₺/\$ = 5.434 ₺		
	1.941 \$ x 2,95 ₺/\$ = 5.725 ₺		
	Kur farkı = 5.725 – 5434 = 291 ₺		

İşletme ikinci ayın sonunda (29.02.2016 tarihinde) 1 aylık vade farkını hesaplar ve itfa ederek gelir kaydeder.

Gelecekteki Değer = Bugünkü Değer x (1 + i)ⁿ

Şubat Ayı Sonundaki Değeri = 194.118 x (1 + 0,01)²

Şubat Ayı Sonundaki Değeri = 198.019 \$

Şubat Ayına İlişkin Vade Farkı = 198.019 – 196.059 = 1.960 \$ olarak hesaplanır.

- Şubat ayına ilişkin vade farkının gelir yazılması kaydı

01	29.02.2016		
	12X ERTELENMİŞ VADE FARKI	5.488	
	GELİRLERİ HESABI		
	64X VADE FARKI GELİRLERİ		5.390
	646 KAMBİYO KARLARI		98
	1.960 \$ x 2,80 ₺/\$ = 5.488 ₺		
	1.960 \$ x 2,75 ₺/\$ = 5.390 ₺		
	Kur farkı = 5.488 - 5390 = 98 ₺		

İşletme üçüncü ayın sonunda (31.03.2016 tarihinde) 1 aylık vade farkını hesaplar ve itfa ederek gelir kaydeder.

$$\text{Gelecekteki Değer} = \text{Bugünkü Değer} \times (1 + i)^n$$

$$\text{Mart Ayı Sonundaki Değeri} = 194.118 \times (1 + 0,01)^3$$

$$\text{Mart Ayı Sonundaki Değeri} = 200.000 \$$$

$$\text{Mart Ayına İlişkin Vade Farkı} = 200.000 - 198.019 = 1.981 \$ \text{ olarak hesaplanır.}$$

- Mart ayına ilişkin vade farkının gelir yazılması kaydı

01	31.03.2016		
	12X ERTELENMİŞ VADE FARKI	5.546,8	
	GELİRLERİ HESABI		
	656 KAMBİYO ZARARLARI	99,05	
	64X VADE FARKI GELİRLERİ		5645,85
	1.981 \$ x 2,80 ₺/\$ = 5.546,8 ₺		
	1.981 \$ x 2,85 ₺/\$ = 5.645,85 ₺		
	Kur farkı = 5.645,85 - 5.546,8 = 99,05 ₺		

Üç aylık vade farkının itfa tablosu aşağıdaki gibi olur.

Aylar	Vade Farkı (\$)
Ocak	1.941
Şubat	1.960
Mart	1.981
Toplam	5.882

İşletme, Mart ayının sonunda müşterisinden olan 200.000 \$'lık alacağını tahsil ettiğinde aşağıdaki gibi kayıt yapılır.

01	31.03.2016		
	102 BANKALAR HESABI	570.000	
	120 ALICILAR HESABI		560.000
	120.02.02.04 JPG İtalyan Firması		
	646 KAMBİYO KARLARI HS.		10.000
	200.000 \$ x 2,80 ₺/\$ = 560.000 ₺		
	200.000 \$ x 2,85 ₺/\$ = 570.000 ₺		

4.2.2. TMS 21: Kur Değişiminin Etkileri Standardı

Muhasebenin temel kavramlarından “parayla ifade edilme” kavramına göre, işletmeler buldukları ülkenin para birimine göre muhasebe kayıtlarını yapmak zorundadırlar. Küreselleşmenin de etkisiyle dış ticaretin artması ve dış ticaret işlemlerinin yabancı para ile gerçekleşmesi sebebiyle şirketlerin bu yabancı paraları kendi ülkelerinin para cinsine çevirip kayıtlarına geçirmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, kur değişiminin finansal tablolara doğru bir şekilde yansıtılması dış ticaret işlemlerinin ana konularından birisi olmaktadır. Dış ticaret işlemlerini finansal tablolara yansıtırken yabancı para cinsinden de yapmaları istenmektedir. TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri Standardı ile bu gibi durumlarda şirketlerin esas alması gereken hükümlere ilişkin düzenlemeler yapılmış ve ortaya çıkabilecek karışıklıkların önüne geçilmek istenmiştir (Ağsakal ve Baral, 2016: 267).

4.2.2.1. Amaç ve Kapsam

“TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri” Standardı ilk olarak 31.12.2005 tarihinde 26040 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Bir işletme yurtdışında işletmeye sahip olmak ya da yabancı para birimlerinde işlemler yapmak suretiyle yabancı faaliyetlerde bulunabilir. Hatta bir işletme eğer isterse, finansal tablolarını yabancı para biriminde sunabilir. Bu standardın amacı, yabancı para işlemlerin ve yurtdışındaki işletmelerin finansal tablolara nasıl dahil edileceğini ve finansal tablolarda kullanılan para birimine nasıl çevrileceğini düzenlemektir. Bu standardın temel konuları ise; hangi döviz

kurunun kullanılacağı ve döviz kurlarındaki değişimin finansal tablolar üzerindeki etkilerinin nasıl raporlanacağıdır. Bu standart aşağıdaki durumlarda uygulanır (TMS-21, 2016: 3):

1. “TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme” Standardının kapsamında olan türev işlemler ve bakiyeler hariç; yabancı para işlemlerin ve yabancı para cinsinden bakiyelerin muhasebeleştirilmesinde,
2. İşletmenin finansal tablolarına konsolidasyon ya da özkaynak yönetimi uygulanarak dahil edilen yurtdışındaki işletmelerin faaliyet sonuçlarının ve finansal durumunun raporlama para birimine çevrilmesinde,
3. İşletmenin faaliyet sonuçlarının ve finansal durumunun finansal tablolarda kullanılan para birimine çevrilmesinde.

Geçerli Para Birimi: İşletmenin faaliyet gösterdiği temel ekonomik çevrenin para birimidir. İşletmenin nakit yarattığı ve harcadığı çevre ise temel ekonomik çevredir (TMS-21, 2016: 9). Bir işletmenin geçerli para birimi:

- (a) Mal ve hizmetlerin satış fiyatlarını en çok etkileyen para birimidir.
- (b) Rekabet unsurları ve yasal düzenlemeleriyle mal ve hizmetlerin satış fiyatlarını en çok etkileyen ülkenin para birimidir.
- (c) Mal ve hizmetlere ilişkin işçilik, ham madde ve diğer maliyetleri en çok etkileyen para birimidir (TMS-21, 2016: 9).

TMS 21 Standardına göre, kur farklarının muhasebeleştirilmesi konusu parasal kalemler ve parasal olmayan kalemler açısından incelenmiştir (Bekçioğlu ve Köroğlu, 2008: 34).

Parasal Kalemler: Elde tutulan para ile sabit veya belirlenebilir bir tutarda para olarak alınacak veya ödenecek varlık ve borçlardır (TMS-21, 2016: 10). Parasal bir kalemin temel niteliği, sabit ya da belirlenebilir tutarda para biriminin alınması hakkıdır ya da ödenmesi yükümlülüğüdür. Parasal olmayan bir kalemin temel niteliği ise, sabit ya da belirlenebilir tutarda para biriminin alınması hakkının ya da ödenmesi yükümlülüğünün mevcut olmamasıdır (TMS-21, 2016: 11).

Bu yöntemde bilançonun parasal unsurları (kasa, banka, alacaklar vb.) kapanış kuru üzerinden, parasal olmayan unsurlar ise (binalar, makineler, stoklar vb.) tutarların belirlendiği zamana ait geçerli kur üzerinden değerlendirilir (Bekçioğlu ve Köroğlu, 2008: 33,34).

4.2.2.2. Yabancı Paralı İşlemlerin Muhasebeleştirilmesi ve Raporlanması

Yabancı paralı işlemlerde önemli olan konu; ihracat bedelleri tahsil edilirken oluşan kur farklarının gelir tablosuna atılması gerektiğidir. Yabancı paralı işlemlerin muhasebeleştirilmesinde ise 2 durum söz konusudur (Gökgöz, 2015: 97):

1. Yabancı paralı işlem hangi kur üzerinden geçerli para birimine çevrilecek?
2. Oluşan kur farkları nerede muhasebeleştirilecek?

Bu iki durumu açıklarken öncelikle yabancı paralı işleme daha sonra ise kur farklarının muhasebeleştirilmesine değinilecektir. Konulara şekil yardımı ile açıklık getirilecektir. Yabancı para biriminde gerçekleşmiş ya da gerçekleştirilmesini gerektiren işleme yabancı paralı işlem denir. Yabancı paralı bir işlem aşağıdaki durumlardan oluşmaktadır (TMS-21, 2016: 20):

- (a) İşletmenin, fiyatları yabancı bir para biriminde belirlenen mal ve hizmetleri alıp satması,
- (b) İşletmenin, borç ya da alacak tutarları yabancı bir para biriminde belirlenen kredi alması ya da borç vermesi,
- (c) İşletmenin, yabancı bir para birimi cinsinden varlık iktisap etmesi ya da elden çıkarması ile yükümlülüklerin doğması veya itfa edilmesi.

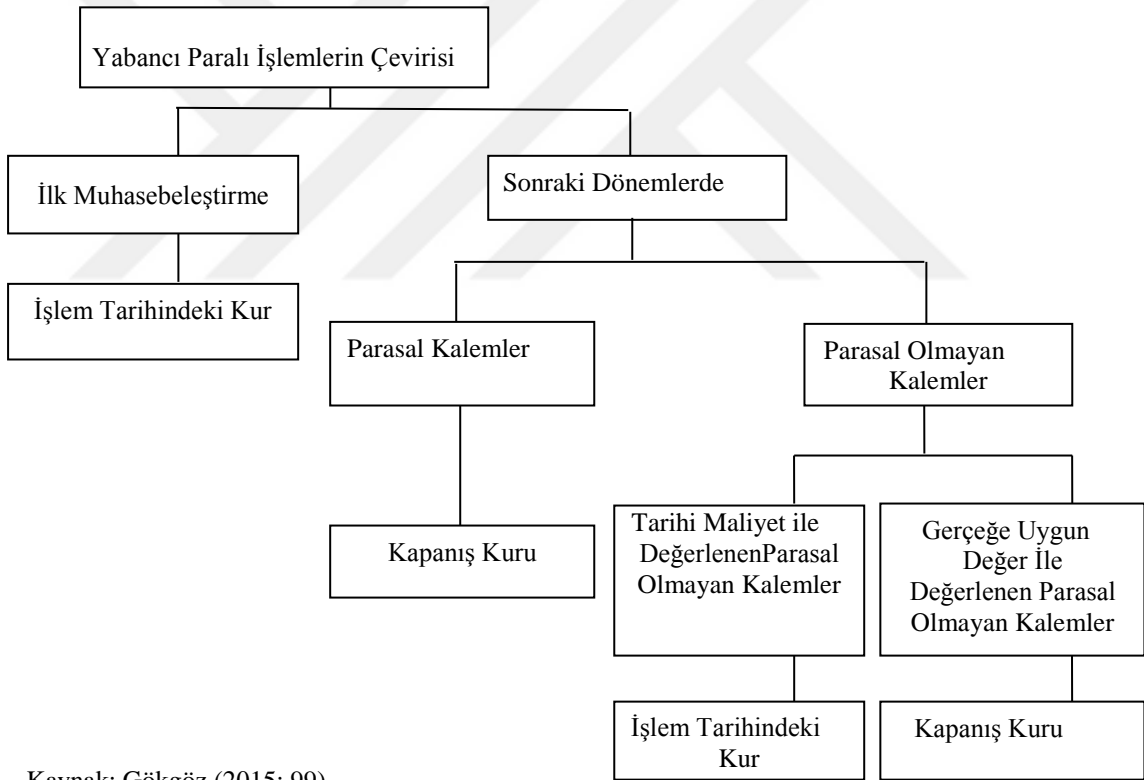
Bir yabancı para işlemi ilk muhasebeleştirme sırasında, işlem tarihindeki kur dikkate alınarak geçerli para biriminden kaydedilir. İşlem tarihi, işlemin Türkiye Finansal Raporlama Standartları'na göre ilk defa kaydedilmesi gerektiği tarihtir. Uygulama kolaylığı açısından, işlem tarihindeki gerçek kura yaklaşan bir kurun (örneğin haftanın veya ayın ortalama kurunun) o dönem içinde her bir yabancı para biriminde gerçekleşen işlemlerin tümü için kullanılması mümkündür (TMS-21, 2016: 21-22). Döviz kurunda önemli dalgalanmalar yaşandığı taktirde ortalama kur kullanılmaktadır. Bu bağlamda,

dış ticaret işlemlerinde çoğunlukla T.C. Merkez Bankası döviz alış kuru esas alınmaktadır (Turna, 2015: 126,127).

Yabancı paralı işlemlere her raporlama dönemi sonunda aşağıdaki çevrim işlemleri uygulanır (TMS-21, 2016: 23).

- Yabancı para ile kaydedilen parasal kalemler, kapanış kurundan çevrilir,
- Tarihi maliyet cinsinden ölçülen yabancı para birimindeki parasal olmayan kalemler işlem tarihindeki döviz kuru kullanılarak çevrilir,
- Gerçeğe uygun değerden ölçülen yabancı para birimindeki parasal olmayan kalemler gerçeğe uygun değer ölçüldüğü tarihteki döviz kurları kullanılarak çevrilir.

Şekil 4.1. Yabancı paralı işlem hangi kur üzerinden geçerli para birimine çevrilecek?



Kaynak: Gökgöz (2015: 99)

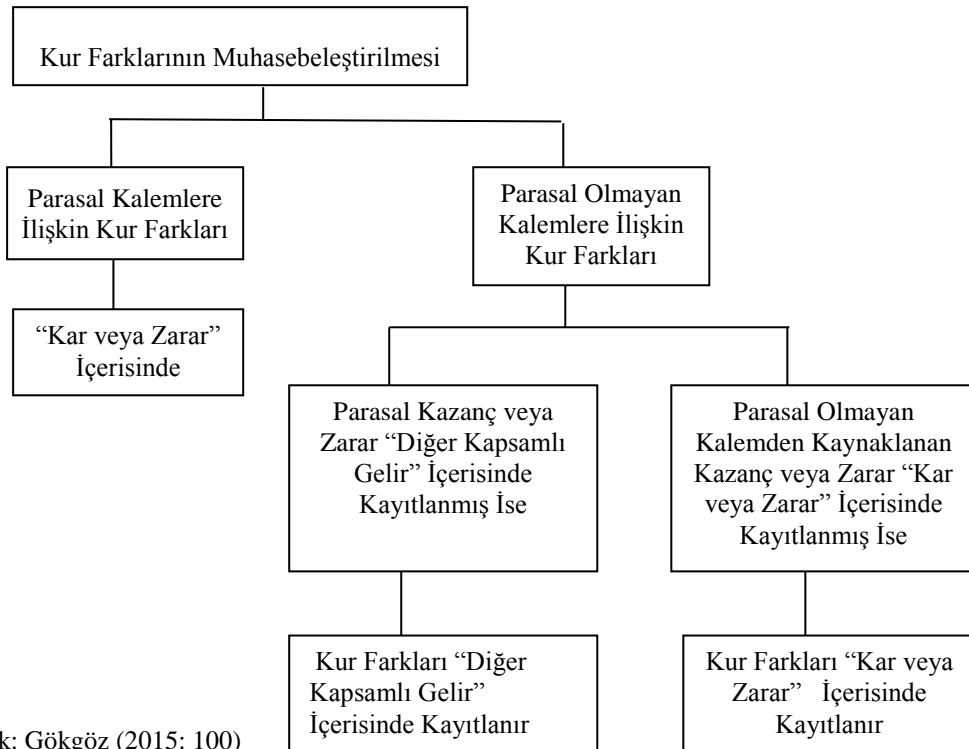
Yabancı paralı bir işlemde parasal kalemler oluştuğunda, işlem tarihi ile ödeme tarihi arasında döviz kurunda meydana gelen bir değişiklik kur farkını oluşturmaktadır. İşlem gerçekleştiği muhasebe döneminde kapanıyorsa, tüm kur farkı aynı dönemde finansal tablolara yansıtılır. Ancak işlemin gerçekleştiği tarih ile ödemenin yapıldığı tarih, birbirinden farklı dönemlerde ise her dönem sonu oluşan kur farkları oluştuğu

dönemde kar veya zarar içerisinde kayıtlanır (TMS-21, 2016: 29). Kısacası, parasal kalemlerin çevrilmesinden kaynaklanan kur farkları oluştukları dönemde kar veya zararda muhasebeleştirilir. Parasal olmayan bir kalemden kaynaklanan kur farkları ise, öz kaynaklarda muhasebeleştirilir ya da kar veya zarar hesaplarında muhasebeleştirilir (TMS-21, 2016: 30).

Diğer standartlarda, parasal olmayan kalemlere ilişkin değerlendirme hükümlerine yer verilmiştir. Örneğin TMS 16 Maddi Duran Varlıklar standardına göre, yeniden değerlendirme modeli tercih edilirse, maddi duran varlıkların yeniden değerlendirme artışları diğer kapsamlı gelir içerisinde muhasebeleştirilir (TMS-21, 2016: 31).

Çalışma dış ticaret işlemleri kapsamında oluşturulduğu için parasal olmayan kalemlere değinilmemiş ve muhasebeleştirilmesi yapılmamıştır. Dış ticaret işlemleri genellikle efektifler, vadeli vadesiz mevduat hesapları, çek, bono, poliçe, hisse senedi ve diğer menkul kıymetler gibi parasal kalemler kullanılarak gerçekleşmektedir. Parasal olmayan kalemlerin dış ticareti yapan her iki tarafa katkısı pek olmamakta ve uzun vadede kar sağlanması beklenmektedir. Fakat dış ticaret işlemleri daha pratik ve daha hızlı gerçekleşmektedir.

Şekil 4.2. Oluşan kur farkları nerede muhasebeleştirilecek?



Kaynak: Gökgöz (2015: 100)

Örnek 9⁹: ABC İşletmesi'nin dönem sonunda kasasında 1\$ = 2,10 ₺ ve 1€ = 2,90 ₺ ile kayıtlara alınmış 63.000 \$ ve 84.000 € nakit parası mevcuttur. Dönem sonu itibariyle kapanış kuru 1\$ = 2,05 ₺ ve 1€ = 2,95 ₺'dir.

Kur artış veya azalışları “kar veya zarar” içerisinde kayıtlanır. Çünkü kasada bulunan nakit parasal bir kalemdir.

$$63.000 \times (2,10 - 2,05) = 3.150 \text{ ₺} - \text{Kur Zararı}$$

$$84.000 \times (2,95 - 2,90) = 4.200 \text{ ₺} - \text{Kur Karı}$$

01	31.12.2015		
	656 KAMBIYO ZARARLARI HESABI	3.150	
	100 KASA HESABI		3.150
02	31.12.2015		
	100 KASA HESABI	4.200	
	646 KAMBIYO KARLARI HESABI		4.200

Örnek 10¹⁰: 15.12.2015 tarihinde geçerli para birimi ₺ olan AKIN A.Ş., yurt dışındaki satıcıdan bedelini bir ay sonra ödemek üzere 15.000 \$ tutarında mal satın almıştır ve vade farkı yoktur. Stokların tamamı dönem içerisinde satılmıştır. 15.12.2015 tarihinde döviz kuru 1\$ = 2,85 ₺ ve 31.12.2015 tarihinde döviz kuru 1\$ = 2,90 ₺'dir.

$$15.000 \$ \times 2,85 \text{ ₺}/\$ = 42.750 \text{ ₺} \text{ olarak işlem tarihinde kayda alınır.}$$

Satıcılar Hesabı, parasal bir kalemdir. Bu sebeple dönem sonunda kapanış kuru üzerinden çevrilir ve kur farkı dönem kar veya zararında raporlanır.

$$15.000 \$ \times (2,90 - 2,85) \text{ ₺}/\$ = 750 \text{ ₺}$$

⁹ Bu örnek Ahmet Ağsakal ve Gökhan Baral'a ait olan “Dış Ticaret İşlemlerinin TMS 21 Kur Değişim Etkileri Standardına Göre Muhasebeleştirilmesi” adlı makaleden uyarlanmıştır.

¹⁰ Bu örnek Remzi Örtün, Hasan Kaval ve Aydın Karapınar'a ait olan “Türkiye Muhasebe-Finansal Raporlama Standartları” adlı kitaptan uyarlanmıştır.

01	15.12.2015		
	153 TİCARİ MALLAR HESABI	42.750	
	320 SATICILAR HESABI		42.750
02	31.12.2015		
	656 KAMBIYO ZARARLARI HESABI	750	
	320 SATICILAR HESABI		750

Örnek 11¹¹: KDR A.Ş. yurt dışına 21.04.2015 tarihinde 30.000 \$ tutarında üç ay akreditif karşılığı ihracat yapmıştır. 1 \$ = 2,95 ₺'dir. Üç ay sonra 21.07.2015 tarihinde akreditif çözdürülmüştür. 1 \$ = 3,00 ₺ iken bedel bankaya yatırılmıştır. Buna göre satış kaydı aşağıdaki gibi yapılacaktır.

01	21.04.2015		
	120 ALICILAR HESABI	88.500	
	120.99 Yurtdışı Alıcılar Hs		
	601 YURTDIŞI SATIŞLAR HS		88.500
	30.000 \$ x 2,95 ₺/\$ = 88.500 ₺		

3 ay sonunda tahsil kaydı aşağıdaki gibi yapılmaktadır. Kur farkları yıl içinde olduğu için satışlarla ilişkilendirilmekte ve gelir tablosunda satışlar bölümünde yer alan diğer gelirler hesabına alınmaktadır.

¹¹ Bu örnek uygulama, Cemal Elitaş ve Bilge Leyli Elitaş'ın "TMS ve TFRS Üzerine Yorumlar ve Örnek Uygulamalar" kitabından uyarlanmıştır.

02	21.07.2015		
	102 BANKALAR HESABI	90.000	
	102.01 ...Nolu Mevduat Hs		
	120 ALICILAR HESABI		88.500
	120.99 Yurt Dışı Alıcılar Hs		
	602 DİĞER GELİRLER HS		1.500
	30.000 \$ x 3,00 ₺/\$ = 90.000 ₺		

Parasal olmayan bir kalemden kaynaklanan kazanç ya da zararın kurdan kaynaklanan kısmı özkaynaklarda muhasebeleştirilmektedir (Elitaş ve Elitaş, 2010: 138).

Örnek 12¹²: Türkiye’de faaliyet gösteren K firması 20 Aralık 2015 tarihinde 40.000 \$’lık mal ithal etmiştir. Satıcının fatura kestiği tarihte 1\$ = 2,65 ₺’dir. Satıcı firmaya ödemeyi 20 Ocak 2016 tarihinde yapacaktır. Döviz kurları aşağıdaki gibidir.

31 Aralık 2015 1\$ = 2,63 ₺

20 Ocak 2016 1\$ = 2,60 ₺

20 Aralık 2015’te ithalatın kaydı;

01	20.12.2015		
	153 TİCARİ MALLAR HS	106.000	
	320 SATICILAR HESABI		106.000
	40.000\$ x 2,65 ₺/\$ = 106.000 ₺		

31 Aralık 2015’te borcun değerlendirilmesi;

40.000 \$ x 2,63 ₺ = 105.200 ₺

Kur Farkı: 106.000-105.200 = 800 ₺

¹² Bu örnek Gürbüz Gökçen, Başak Ataman Akgül ve Cemal Çakıcı’ya ait olan “Türkiye Muhasebe Standartları Uygulamaları” adlı kitaptan uyarlanmıştır.

02	31.12.2015		
	320 SATICILAR HESABI	800	
	646 KAMBIYO KARLARI HS		800

20 Ocak 2016'da borcun yeniden değerlenmesi ve ödenmesi;

$$40.000 \$ \times 2,60 ₺ = 104.000 ₺$$

$$\text{Kur Farkı: } 105.200 - 104.000 = 1200 ₺$$

03	20.01.2016		
	320 SATICILAR HESABI	1200	
	646 KAMBIYO KARLARI HS		1200
04	20.01.2016		
	320 SATICILAR HESABI	104.000	
	102 BANKALAR HESABI		104.000

Yabancı paralı işlemlerin ilk muhasebeleştirilmesi işlem tarihindeki kur üzerinden yapılır. Sonraki dönemlerde yapılan raporlama ise parasal olan ve parasal olmayan kalemlere göre değişiklik arz etmektedir. Parasal kalemler kapanış kuru üzerinden değerlenir. Tarihi maliyet ile değerlendirilen parasal olmayan kalemler, işlem tarihindeki kur üzerinden, gerçeğe uygun değer ile değerlendirilen parasal olmayan kalemler ise kapanış kuru üzerinden değerlenir (Gökgöz, 2015: 102).

Yabancı paralı işlemlerde oluşan kur farkları da parasal ve parasal olmayan kalemlere göre değişiklik arz etmektedir. Parasal kalemlere ilişkin kur farkları “kar veya zarar” içerisinde muhasebeleştirilir. Parasal olmayan kalemlerde; parasal kazanç veya zarar “diğer kapsamlı gelir” içerisinde kayıtlanmış ise kur farkları, “diğer kapsamlı gelir” içerisinde kayıtlanır. Parasal olmayan kalemden kaynaklanan kazanç veya zarar “kar veya zarar” içerisinde kayıtlanmış ise kur farkları, “kar veya zarar” içerisinde kayıtlanır (Gökgöz, 2015: 103).

4.2.3. TMS 2: Stoklar Standardı

İşletmeler ticari faaliyetlerine göre değişiklik gösteren farklı türde stok bulundurmaktadır. Özellikle büyük ölçekli üretim işletmelerinde yatırımların çoğunluğunu stok kalemleri oluşturmaktadır. Bu sebeple işletmelerin faaliyet sonuçlarının doğru ve güvenilir bir şekilde tespiti; stokların maliyetleri ve fiili durumlarının gerçeğe uygun olarak tespit edilmesi ile sağlanmaktadır (Tuğay, 2013: 210). Dış ticaret yapan işletmelerinin faaliyetlerinin temelini stoklar oluşturduğu için stoklar, dış ticaret yapan işletmeler açısından da oldukça önem arz etmektedir. Dış ticarete konu olan malın türü ne olursa olsun stoklar hesabında bu faaliyet kayıt altına alınmaktadır. TMS 2 Stoklar standardı, dış ticaret açısından ele alınan malın nasıl muhasebeleştirilmesi gerektiğini açıklamaktadır (Ağsakal ve Baral, 2016: 274).

4.2.3.1. Amaç ve Kapsam

“TMS 2 Stoklar” Standardı ilk olarak 15.01.2005 tarihinde 25701 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Bu standardın amacı stoklarla ilgili muhasebe işlemlerini açıklamaktır. Stokların bir varlık olarak muhasebeleştirilmesi, kullanılması ve elden çıkarılmasında gerçekleşen gelirler ile karşılaştırılacak olan ilgili maliyetin belirlenmesi konusu temel olarak ele alınmaktadır. Ayrıca bu standart, stok maliyetlerinin net gerçekleşebilir değere indirgenmesi ve stok maliyetlerinin oluşumu ile içeriği hakkında bilgi vermektedir (TMS-2, 2016: 1).

Bu standart; İnşaat sözleşmeleri ve bu sözleşmelerle doğrudan ilişkilendirilebilen hizmet sözleşmeleri dışındaki tüm stoklar için uygulanmaktadır (TMS-2, 2016: 2). Stoklarını gerçeğe uygun değerinden satış giderlerini düşerek hesaplayan aracılardan elinde bulundurdukları stokların ölçümünde de kullanılmaz. Çünkü gerçeğe uygun değerinden satış giderleri düşürüldüğünde oluşan değişiklikler, değişim döneminde kar veya zarara yansıtılmaktadır (TMS-2, 2016: 3).

4.2.3.2. Tanımlar

Stoklar;

(a) İşin normal akışı içinde (olağan işletme faaliyetleri kapsamında) satılmak için elde tutulan;

(b) Satılmak üzere üretilmekte olan ya da

(c) Üretim sürecinde ya da hizmet sunumunda kullanılacak ilk madde ve malzeme şeklinde bulunan varlıklardır (TMS-2, 2016: 6).

Net gerçekleşebilir değer; işin normal akışı içinde, tahmini satış fiyatından, tahmini tamamlanma maliyeti ve satışı gerçekleştirmek için gerekli tahmini satış giderleri toplamının düşürülmesi ile elde edilen tutarı ifade etmektedir (TMS-2, 2016: 6).

Gerçeğe uygun değer; piyasa katılımcıları arasında ölçüm tarihinde gerçekleşecek olağan bir işlemde bir varlığın satışında elde edilecek veya bir borcun devrinde ödenecek fiyatı ifade etmektedir (TMS-2, 2016: 6).

Stokların maliyeti; tüm satın alma maliyetlerini, dönüştürme maliyetlerini ve stokların mevcut durumuna ve konumuna getirilmesi için katlanılan diğer maliyetleri içermektedir (TMS-2, 2016: 10).

Satın alma maliyeti; satın alma fiyatı, ithalat vergileri, diğer vergiler, nakliye, yükleme boşaltma maliyetleri ile mamul, malzeme ve hizmetlerin elde edilmesi ile doğrudan bağlantısı kurulabilen diğer maliyetleri içermektedir (TMS-2, 2016: 11).

Dönüştürme maliyetleri; direkt işçilik giderleri gibi üretimle doğrudan ilişkili maliyetleri kapsamaktadır (TMS-2, 2016: 12).

Diğer maliyetler; stok maliyetine dâhil edilebilmeleri için stokları mevcut konuma ve duruma getirmeleri gerekmektedir. Örneğin; bazı genel üretim giderleri kapsamı dışındaki giderlerin veya özel bir müşteri siparişine ilişkin ürün tasarım, geliştirme maliyetlerinin stok maliyetleri kapsamına alınması uygun olabilir (TMS-2, 2016: 15).

TMS 2 Stoklar standardına göre; vadeli stok alımı söz konusu olduğunda vade farkları, alış tutarından ayrılmakta ve stok maliyetine dâhil edilmemektedir. Vade farkları vade boyunca itfa edilerek kar veya zarara yansıtılmaktadır. Vade farkı; stoğun peşin alış fiyatı ile vadeli alış fiyatı arasındaki farktır. Stok, TMS 23 Borçlanma Maliyetleri standardına göre özellikli bir varlık ise vade farkları stok maliyetine dâhil edilmektedir. Stoğun peşin alış fiyatı veya vadeli alış fiyatı uygun iskonto oranı kullanılarak bugünkü değer üzerinden hesaplanmaktadır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 329).

$$\text{Bugünkü Değer} = \text{Gelecekteki Değer} / (1 + i)^n$$

$$\text{Gelecekteki Değer} = \text{Bugünkü Değer} \times (1 + i)^n$$

i = iskonto oranı

n = vade

Örnek 13¹³: Kartal İşletmesi, 1 Ocak 2016 tarihinde JFK İşletmesinden peşin fiyatı 50.000 \$ olan malı ithal etmek için 3 ay vadeli, 55.000 \$ nominal değerli bir senet düzenleyip vermiştir. Faturanın düzenlendiği tarihteki alış kuru 1 \$= 2,90 ₺'dir.

Peşin fiyatı 50.000 \$ olan malın 3 ay sonraki değerinin kaç ₺ olacağı hesaplanır.

$$\text{Bugünkü Değer} = \text{Gelecekteki Değer} / (1+i)^n$$

$$50.000 = 55.000 / (1+i)^3$$

$$(1+i)^3 = 55.000 / 50.000$$

$$i = (55.000 / 50.000)^{1/3} - 1$$

$$i = 0,0322 = \% 3,22$$

01	01.01.2016		
	153 TİCARİ MALLAR HS	145.000	
	325 ERTELENMİŞ VADE FARKI GİDERLERİ HS	14.500	
	321 BORÇ SENETLERİ HS		159.500
	50.000\$ x 2,90 ₺/\$ = 145.000 ₺		
	55.000\$ x 2,90 ₺/\$ = 159.500 ₺		
	159.500 – 145.000 = 14.500 ₺		

¹³ Bu örnek Ahmet Ağsakal ve Gökhan Baral'ın "Dış Ticaret İşlemlerinin TMS 2 Stoklar ve TMS 18 Hâsılat Standartları Kapsamında İncelenmesi" adlı makalesinden uyarlanmıştır.

Her dönemin sonunda o döneme ait vade farkı gideri borcun dönem başı itfa edilmiş maliyet bedeli ile etkin faiz oranının çarpılmasıyla hesaplanmaktadır. Ocak ayı sonunda Ocak ayına ilişkin finansman gideri tutarı 1.610 \$'dır (50.000\$ x %3,22).

02	31.01.2016		
	780 FİNANSMAN GİDERLERİ HS	4.669	
	325 ERTELENMİŞ TİCARİ BORÇLAR VADE FARKI HS		4.669
	$1.610\$ \times 2,90 \text{ ₺}/\$ = 4.669 \text{ ₺}$		

Şubat ayına ilişkin finansman gideri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

03	29.02.2016		
	780 FİNANSMAN GİDERLERİ HS	4.817	
	325 ERTELENMİŞ TİCARİ BORÇLAR VADE FARKI HS		4.817
	$51.610\$ \times \%3,22 = 1.661\$$		
	$1.661\$ \times 2,90 \text{ ₺}/\$ = 4.817 \text{ ₺}$		

Mart ayına ilişkin finansman gideri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

04	31.03.2016		
	780 FİNANSMAN GİDERLERİ HS	4.973	
	325 ERTELENMİŞ TİCARİ BORÇLAR VADE FARKI HS		4.973
	$53.271\$ \times \%3,22 = 1.715\$$		
	$1.715\$ \times 2,90 \text{ ₺}/\$ = 4.973 \text{ ₺}$		

Anadolu İşletmesi JFK İşletmesine 1 Nisan 2016 tarihinde borcunu nakden ödemiştir. Borcun ödendiği tarihteki alış kuru 1\$ = 2,95 ₺ olduğuna göre borcun ödendiği tarihteki kayıt aşağıdaki gibi yapılacaktır.

05	01.04.2016		
	321 BORÇ SENETLERİ HS	159.500	
	656 KAMBIYO ZARARLARI HS	2.750	
	100 KASA HESABI		162.250
	$55.000\$ \times 2,90 \text{ ₺}/\$ = 159.500 \text{ ₺}$		
	$55.000\$ \times 2,95 \text{ ₺}/\$ = 162.250 \text{ ₺}$		
	$162.250 - 159.500 = 2.750 \text{ ₺}$		

Örnek 14¹⁴: İmalatçı ve ihracatçı olan Borsan İşletmesi'nin elinde geçmiş yıldan kalan maliyeti 2.000 ₺ olan ticari mal bulunmaktadır. Bu malların dönem sonunda 31.12.2016 tarihinde piyasa değerlerinde düşüklük olduğu düşünülerek eldeki malların 1.800 ₺'ye satılabileceği hesaplanmıştır. Beklemiş olan malların renk solması gibi etkilerinin giderilmesi için 100 ₺'lik temizleme gideri ile malların alıcılara ulaştırılması için de 150 ₺'lik taşıma giderine katlanmak gerektiği belirlenmiştir.

Yukarıdaki açıklamalar doğrultusunda işletme stoklarının net gerçekleşebilir değeri;

Net Gerçekleşebilir Değer(NGD)= Satış fiyatı – (Tamamlanma maliyeti+Satış giderleri)

NGD= 1800 ₺ - (100 ₺ + 150 ₺) = 1550 ₺ olarak hesaplanmaktadır.

TMS 2 Stoklar Standardı'nın 9. maddesine göre; stoklar, maliyet ve net gerçekleşebilir değerlerin düşük olanı ile değerlendirilmektedir. Stokların net gerçekleşebilir değeri 1.550 ₺ ve maliyeti 2.000 ₺'dir. Net gerçekleşebilir değer stokların maliyetinden daha düşük olduğu için stokların 1.550 ₺ ile değerlendirilmesi ve işletmenin dönem sonunda bu stoklarını bilançoda 1.550 ₺ olarak raporlaması gerekmektedir.

2000 ₺ - 1550 ₺ = 450 ₺ olduğuna göre stoğun değeri 450 ₺ düşmüştür. 450 ₺ nin stokların değerinden düşülmesi gerekmektedir.

01	31.12.2016	
	627 STOK DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIK GİDERİ HS	450
	158 STOK DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIĞI HS	450
	Stok değer düşüklüğünün kaydı	

TMS 2 Stoklar Standardı'nın 19. Paragrafında, hizmet işletmelerinin verilen hizmetle ilgili hâsılatın mali tablolara gelir olarak yansıtılmadığı durumlarda ilgili giderlerin ayrı bir stok hesabında izlenmesi gerektiği belirtilmektedir. Dolayısıyla hizmet

¹⁴ Bu örnek Ahmet Kızıl, Mehmet M.Fidan, Cevdet Kızıl ve İrem Keskin'in "Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları Uygulamalar Yorumlar Muhasebeleştime" adlı kitabından uyarlanmıştır.

işletmelerinde üretimi devam eden ve üretimi tamamlanmış fakat stok niteliğindeki hizmet maliyetlerinin izlenmesinde “154 Üretilmekte Olan Hizmetler” adı altında bir hesaba ihtiyaç duyulmaktadır (Kabataş ve Pamukçu, 2010: 196).

Tekdüzen Muhasebe Sistemi’ne göre, hizmet işletmeleri ortak kullanım hesapları dışında 74 nolu hesap grubundaki hizmet üretim maliyeti hesaplarını kullanmaktadır (Kabataş ve Pamukçu, 2010: 195).

Örnek 15¹⁵: JNF Eğitim ve Danışmanlık Şirketi 2015 Aralık ayında bir firma ile personellerine eğitim vermek için anlaşmıştır. Şirket 2015 Aralık ayı içerisinde vereceği eğitim için toplamda 60.000 ₺ gider yapmıştır. Yapılan harcamaların tamamı Aralık 2015 ayı içinde yapılmıştır.

01	31.12.2015	740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HS	60.000	
		102 BANKALAR HESABI		60.000
		Dönem içinde hizmet üretimine ilişkin katlanılan maliyetler		
02	31.12.2015	154 ÜRETİLMEKTE OLAN HİZMETLER HS	60.000	
		741 HİZMET ÜRT. MLY. YNS. HS		60.000
		Hizmet üretim maliyetinin stok hesabına alınması		
03	31.12.2015	741 HİZMET ÜRT. MLY. YNS. HS	60.000	
		740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HS		60.000
		Hizmet üretim maliyeti hesabının yansıtma hesabı ile karşılıklı kapatılması		

TMS 2 Stoklar Standardı, muhasebe sistemine yeni bir değişiklik getirmemekle birlikte stok maliyetlerinin muhasebeleştirilmesi ve değerlendirilmesi açısından farklılık arz etmektedir. Vadeli stok alışı söz konusu olduğunda finansman giderinin stok maliyetlerine değil gider hesaplarına aktarılması bu farklılıklardan birisidir. Finansal

¹⁵ Bu örnek Yaşar Kabataş ve Ayşe Pamukçu’nun “TMS 2 Stoklar Standardı Kapsamında Hizmet Üretim Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi” adlı makalesinden uyarlanmıştır.

açından finansman giderinin stok maliyetlerinden ayrılması karlılık gibi daha gerçekçi sonuçların alınmasını sağlamaktadır. Vergi açısından ise finansman gideri malın maliyetine eklenmediği için satışlara bağlı olarak verginin ertlenmesine sebep olmaktadır (Güngörmüş ve Boyar, 2009: 8).

TMS 2 Stoklar Standardı'nda, hizmet üretim maliyetlerinin muhasebeleştirilmesi konusu farklı şekilde yorumlanmaktadır. Standarda göre, hâsılâtın mali tablolara gelir olarak yansıtılmadan önce dönem içinde yapılan tamamlanmamış hizmet üretiminin stoklar hesabında aktifleştirilmesi gerekmektedir (Kabataş ve Pamukçu, 2010: 199).

4.2.4. TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı

İşletmelerin buldukları sektörde faaliyet konularına göre mal ve hizmet satın almak ya da mal ve hizmet üretmek için yatırım yapmaları gerekmektedir. Gerekli finansal kaynağa sahip olmaları halinde bu yatırımları gerçekleştirebilmektedirler. Bazı işletmeler kaynak ihtiyaçlarını özkaynaklardan sağlarken bazı işletmeler borçlanmayı tercih etmektedir. Yabancı kaynak maliyetlerinin bir kısmının gider yazılabilmesi gibi avantajlar yabancı kaynak kullanımını cazip hale getirmektedir (Karataş, 2010: 120).

İşletmeler ihtiyaç duyduğu finansal kaynağı özkaynaklar dışındaki herhangi bir kaynaktan sağladıkları zaman katlanmak zorunda oldukları yük genellikle “borçlanma maliyetleri” ya da “finansman giderleri” başlığında ele alınmaktadır. Fakat bu konu Türkiye Muhasebe Standardı'nda (TMS 23) ele alınıp, finansman giderleri kavramı yerine borçlanma maliyetleri kavramının kullanılması sağlanmıştır (Karataş, 2010: 120).

Bu bağlamda borçlanma maliyetleri; bir işletme tarafından yapılan borçlanmalarla ilgili olarak katlanılan faiz ve diğer giderlerdir. İşletmeler kaynak ihtiyaçlarını yabancı kaynaklardan karşıladıkları zaman faiz, kur farkı, vade farkı, dosya masrafı ve komisyon giderleri gibi çeşitli masraflara katlanmaktadır. Bu maliyetlerin hepsine borçlanma maliyeti denmektedir (Aydın, 2016: 1240).

4.2.4.1. Amaç ve Kapsam

“TMS 23 Borçlanma Maliyetleri” Standardı ilk olarak 09.11.2005 tarih ve 25988 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Bir özellikli varlığın elde edilmesi, inşası veya üretimi

ile doğrudan ilişkilendirilen borçlanma maliyeti bu varlığın maliyetinin bir parçasını oluşturmaktadır. Diğer borçlanma maliyetleri ise gider olarak muhasebeleştirilmektedir (TMS-23, 2016: 1).

İşletmeler borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesinde bu standardı kullanmaktadır (TMS-23, 2016: 2). Borç olarak sınıflandırılmayan imtiyazlı hisse senetleri ve özkaynakların maliyetleri ile ilgili konular bu standardın kapsamında değildir (TMS-23, 2016: 3).

Bu standardın amacı, borçlanma maliyeti olan kur farkları ve faiz komisyon gibi giderlerin kayıtlarına ilişkin esasları ve yöntemleri belirlemektir. Finansal tabloların tutarlı ve karşılaştırılabilir bilgilerden oluşmasını ve farklı ve yanlış uygulamaların önlenmesini sağlamaktadır (Çonkar vd., 2007: 75). Borçlanma maliyetleri oluştuğu dönemde gider olarak muhasebeleştirilmektedir. Fakat özellikli bir varlığın elde edilmesi ve üretilmesi ile ilişkilendirilen borçlanma maliyetleri ilgili varlığın maliyetine dâhil edilmektedir (TMS-23, 2016: 8-9).

Standartta iki tanım yer almaktadır (TMS-23, 2016: 5).

Borçlanma maliyetleri: Bir işletme tarafından yapılan borçlanmalarla ilgili olarak katlanılan faiz ve diğer giderlerdir.

Özellikli varlıklar: Amaçlanan kullanıma ve satışa hazır duruma getirilmesi için uzun bir süreyi gerektiren varlıklardır.

Bu bağlamda standartta özellikli varlıklara örnekler aşağıda verilmiştir;

- (a) stoklar,
- (b) imalat tesisleri,
- (c) maddi olmayan duran varlıklar,
- (d) enerji üretim tesisleri
- (e) yatırım amaçlı gayrimenkuller,
- (f) taşıyıcı bitkiler (TMS-23, 2016: 7).

4.2.4.2. Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi

Borçlanma Maliyetleri Standardı'nın temel ilkesine göre; borçlanma maliyetlerinin olduğu anda gider olarak muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Ancak işletme adına bir özellikli varlığın satın alınması, inşası veya üretimi ile doğrudan ilgili olan borçlanma maliyetleri bu varlığın maliyetinin bir parçası olarak aktifleştirilmektedirler (TMS 23, 2016: 8,9). Bu durumda standart sadece özellikli varlıkların aktifleştirilebileceğini söylemektedir. Ayrıca standartta borçlanma maliyetlerinin gider olarak muhasebeleştirilmesine ilişkin özel bir husus belirtilmemiştir. Diğer gider kalemlerinde olduğu gibi borçlanma maliyetleri de dönemin gelir tablosuna yansıtılmaktadır (Karataş, 2010: 123,124).

Eğer bir borçlanma, yeni bir bina, tesis, makine veya uzun sürede tamamlanan inşaat taahhüdü ile ilgili ise, bunun maliyeti olan faiz ve kur farkı bu özellikli varlığın maliyetine yüklenmektedir. Bunun dışında kalanlar ise dönemin finansman gideri olarak muhasebeleştirilmektedir. Borçlanma maliyetleri özellikli varlık için aktifleştirildiğinde o özellikli varlık ile doğrudan ilişkili olması gerekmektedir. Bu sebeple işletme sermayesi ihtiyacının giderilmesi için yapılan genel borçlanmaların maliyetleri özellikli varlığın maliyetine yüklenmemektedir (Örten vd., 2015: 363).

Bir işletme, özellikli bir varlığın elde edilmesi amacıyla borçlanmış ise, o varlıkla ilgili borçlanma maliyetleri kolaylıkla belirlenmektedir (TMS 23, 2016: 13). Ancak finansman maliyetinin özellikli varlıkla ilişkili olup olmadığını anlamak her zaman kolay olmamaktadır ve yorum yapılması gerekmektedir (TMS 23, 2016: 14).

Eğer bir borçlanma hem işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak hem de yatırım amacıyla kullanılacak ise bunların birbirinden ayrıştırılması gerekmektedir. Ya da borçlanma tek bir merkezden tüm firmaların ihtiyaçları için yapılırsa aynı sorun ortaya çıkmaktadır. Bu gibi durumlarda bir çok kredi türünden ve farklı faiz oranlarından borçlanma meydana gelmektedir. Dolayısıyla çeşitli kur farkları da doğabilmektedir. Tüm bu finansman giderlerinin belirli bir oranı özellikli varlıklara yüklenerek aktifleştirme oranı belirlenmektedir (Örten vd., 2015:364).

Aktifleştirme Oranı: Özellikle varlık alımına yönelik yapılmış borçlanmalar hariç olmak üzere, işletmenin ilgili dönem süresince mevcut tüm borçlarına ilişkin borçlanma maliyetlerinin ağırlıklı ortalamasıdır (TMS 23, 2016: 17).

Tek bir kredi alımı durumunda oran aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Elitaş ve Elitaş, 2010: 140).

Ortalama Borçlanma Maliyet Oranı = (Kredi x Kredi Faiz Oranı) / Kredi

Aktifleştirilen Borçlanma Maliyeti = Varlığa Yapılan Harcama x Aktifleştirme Oranı

Borçlanma maliyetleri muhasebeleştirilirken iki farklı yöntem kullanılmaktadır (Elitaş ve Elitaş, 2010: 140):

Temel Yöntem: Bu yöntemde göre borçlanma maliyetleri oluştuğu dönemde gider olarak finansal tablolara yansıtılmaktadır

Alternatif Yöntem: Özellikle bir varlık için yapılan harcamalar ile ilgili bulunan borçlanma maliyetleri varlığın maliyetine eklenir.

Örnek 16¹⁶: Yıldız A.Ş. 2016 yılında kısa vadeli bir banka kredisi kullanmıştır. Hesap dönemi sonunda işletme bu krediye ilişkin olarak 3.000 ₺ faiz giderinin tahakkuk ettiğini öğrenmiştir. Kredi faizi ilgili döneme gider olarak kaydedilerek sonuç hesaplarına aktarılacaktır.

¹⁶ Bu örnek Banu Esra Aslanertik ve Ahmet Yapan'a ait olan "TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı Uygulamaları ve Standardın Vergi Usul Kanunu ile Karşılaştırılması" adlı makaleden uyarlanmıştır.

01	31.12.2016	780 FİNANSMAN GİDERLERİ HS.	3.000	
		300 BANKA KREDİLERİ HS.		3.000
		Krediye ilişkin faiz tahakkuku		
02	31.12.2016	660 KISA VAD. BORÇLANMA GİD. HS.	3.000	
		781 FİNANSMAN GİD. YNS. HS.		3.000
		Faiz giderinin ilgili gelir tablosu hesabına aktarılması		
03	31.12.2016	781 FİNANSMAN GİD. YNS. HS.	3.000	
		780 FİNANSMAN GİDERLERİ HS		3.000
		Maliyet hesaplarının kapatılması		
04	31.12.2016	690 DÖNEM KARI VEYA ZARARI HS	3.000	
		660 KISA VAD. BORÇLANMA GİD. HS.		3.000

Örnek 17¹⁷: KLM İşletmesi'nin 2016 yılında finansman amacıyla aldığı banka kredilerinin tutarları ve faiz oranları aşağıdaki gibidir.

X Kredisi 200.000 ₺ %15 faizli

Y Kredisi 100.000 ₺ %20 faizli

Z Kredisi 250.000 ₺ %5 faizli

İşletme genel amaçlı kullandığı kredilerin 90.000 ₺'lik kısmını özelliikli varlık inşasında kullanmıştır.

Ortalama Borçlanma Maliyet Oranı (Aktifleştirme Oranı):

$$[(200.000 \times \%15) + (100.000 \times \%20) + (250.000 \times \%5)] / 550.000$$

¹⁷ Bu örnek Gürbüz Gökçen, Başak Ataman Akgül ve Cemal Çakıcı'nın "Türkiye Muhasebe Standartları Uygulamaları" adlı kitabından uyarlanmıştır.

$$= (30.000+20.000+12.500) / 550.000$$

$$= 0,113$$

$$\text{Aktifleştirilen Borçlanma Maliyeti} = 90.000 \times 0,113 = 10.170 \text{ ₺}$$

01	31.12.2016		
	258 YAPILMAKTA OLAN YATIRIMLAR HS	10.170	
	781 FİNANSMN GİD. YANS. HS.		10.170
	Faiz giderinin aktifleştirilecek kısmının yansıtılması		

Örnek 18¹⁸: Kalkan A.Ş.'nin 2015 yılında genel finansman amacıyla kullanmış olduğu kredi ve faiz tutarları aşağıdaki gibidir.

A Bankası	175.000	%10
B Bankası	200.000	%5

İşletme 2015 yılı başında bir bina yapımına başlamıştır. Genel amaçlı kullandığı borçların 300.000 ₺'lik kısmı özelliikli varlık olan bina inşasına ilişkindir.

Ortalama Borçlanma Maliyet Oranı (Aktifleştirme Oranı):

$$[(175.000 \times \%10) + (200.000 \times 5)] / 375.000$$

$$= (17.500 + 10.000) / 375.000 = 0,073$$

$$\text{Aktifleştirilen Borçlanma Maliyeti} = 300.000 \times 0,073 = 21.900 \text{ ₺}$$

Dönemin Finansman Gideri = Borçlanma Gideri – Aktifleştirilecek Borçlanma Maliyeti

$$\text{Dönemin Finansman Gideri} = 27.500 - 21.900 = 5.600 \text{ ₺}$$

¹⁸ Bu örnek Seçkin Gönen ve Neslihan Akça'ya ait olan "Borçlanma Maliyetlerinin Türkiye Muhasebe Standartları ve Vergi Mevzuatı Kapsamında Değerlendirilmesi" adlı makaleden uyarlanmıştır.

01	31.12.2015	780 FİNANSMAN GİDERLERİ HS.	27.500	
		300 BANKA KREDİLERİ HS.		27.500
02	31.12.2015	258 YAPILMAKTA OLAN YATIRIMLAR	21.900	
		781 FİNANSMAN GİD. YNS. HS.		21.900
03	31.12.2015	660 KISA VAD. BORÇLANMA GİD. HS.	5.600	
		781 FİNANSMAN GİD. YNS. HS.		5.600
04	31.12.2015	780 FİNANSMAN GİDERLERİ HS.	27.500	
		781 FİNANSMAN GİD. YNS. HS.		27.500

TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı'na göre; işletmelerin borçlanma yolu ile elde ettikleri finans kaynağına ilişkin giderlerin maliyete dâhil edilmesi ya da doğrudan gider yazılması finans kaynağının kullanıldığı varlığın niteliği göre değişiklik arz etmektedir. Eğer varlığın kullanıma hazır hale getirilmesi zorunlu olarak uzun bir süreyi gerektiriyorsa bu varlığa özellikli varlık denmektedir. Özellikli varlıkla ilgili olan borçlanma maliyetleri ise varlığın maliyetine dâhil edilmemektedir. Fakat bunun dışında kalan tüm borçlanma maliyetleri oluştuğu dönemde gider olarak gelir tablosuna yansıtılmaktadır. Borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesi için özellikli varlığa dair harcama yapılması, borçlanma maliyetlerinin oluşması ve özellikli varlığın kullanıma hazır hale getirilmesi gerekmektedir. Özellikli varlık kullanıma hazır hale getirildiğinde ise borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesine de son verilmektedir (Deran ve Savaş, 2014: 127,128).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ülkelerin ve firmaların, üretmedikleri/üretemedikleri ve kendi kaynaklarından elde edemedikleri ürünleri dış ülkelerden temin etmeleri açısından dış ticaret oldukça önemli bir yere sahiptir. Ülkelerin gelişmesi ve uluslararası ticarete kalıcı olabilmeleri için dışa açık olmaları gerekir. Dışa açık ülkeler ihtiyaçlarını dış ülkelerden tedarik ederler ve diğer ülkelerin ihtiyaçlarını karşılamaya çalışırlar. Kendi ülkelerinde maliyeti düşük olan ürünü satma yoluna giderlerken, maliyeti yüksek olan ürünü ise alma yoluna giderler. Ülkeler dış ticaret yapma düzeylerine göre gelişebilecek ve ilerleyebileceklerdir.

Dış ticaret piyasasına uyum sağlayabilmeleri ve dış piyasalarda söz sahibi olup gelişebilmeleri için ülkelerin ihracat ve ithalat yapmaları gerekmektedir. Şunu vurgulamak önemlidir ki günümüz dünyası artık dış ticaret yapmayı zorunlu kılmaktadır.

Uluslararası ticarete ülkelerin ve firmaların bilmesi gereken iki önemli kavram söz konusudur. Birincisi satılan mal ve hizmetin teslim şekli, ikincisi ise mal ve hizmet bedelinin ödeme şeklidir. Uluslararası dış ticaret kuralları dâhilinde teslim ve ödeme şekillerine göre tarafların sorumlulukları açıklanmıştır. Bu açıklamalar sonucunda, çalışmada, öncelikle teslim şekli türlerine göre; satıcının sorumluluğunun nerede bittiği, alıcının sorumluluğunun ise nerede başladığı belirtilmiştir. Ödeme şekillerinde ise önemli olan konu, taraflar için en avantajlı olan ödeme şeklini seçmektir. Alıcı veya satıcı için en uygun olan ödeme şekli belirlenir ve sözleşmede belirtilir. Taraflar teslim ve ödeme şekillerini seçecekleri zaman birbirlerine karşı olan güvene göre seçim yapmakta ve onu uygulamaktadır.

Uluslararası ticarete teslim ve ödeme şekillerinin sadece tarafların sorumluluklarına etkisi yoktur. Bunların dışında muhasebe uygulamalarına da etkisi vardır. Tez çalışması kapsamında bu durum öncelikle Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) açısından ele alınmış ve açıklanmıştır. Daha sonra dış ticarete ithalat işlemleri, ihracat işlemleri ve ihraç kaydıyla satış işlemleri açıklanarak örneklerle muhasebeleştirme yapılmıştır. Muhasebeleştirme yapılırken örneklerde dış ticaret yapan işletmeler ele

alınmıştır. Muhasebeleştirmeler için dış ticaret işlemlerinde kullanılacak hesaplar tek tek açıklanmıştır.

MSUGT çerçevesinde ele alınan dış ticaret işlemleri daha sonra Türkiye Muhasebe Standartları çerçevesinde detaylıca açıklanmıştır. TMS 18 Hâsılat, TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri, TMS 2 Stoklar ve TMS 23 Borçlanma Maliyetleri tek tek açıklanarak dış ticaret işlemlerinde özellik arz eden durumlara ilişkin muhasebeleştirme örneklerine yer verilmiştir.

TMS 18 Standardı'nda iki konu önemlidir. Birincisi teslim şekillerinde sorumluluğun alıcıya devredilmesinde hâsılatın oluşumu konusudur. İkincisi ise, ödeme şekillerinde seçilen ödeme şekline göre değişen vadeli satışlarda vade farklarının ayrıştırılması gerektiği konusudur. Türk Vergi Mevzuatı'nda hâsılat, fiili ihracat tarihinde oluşmaktadır. Fakat TMS 18 Standardı'na göre hâsılat, satıcının görev ve sorumluluklarını alıcıya devrettiği zaman oluşmaktadır. Aynı zamanda satıcı risk ve getirileri de alıcıya devretmiş olmaktadır. Dolayısıyla TMS 18 Hâsılat Standardı'nda sadece satışın yapılmış olması ya da satış bedelinin alınmış olması yeterli değildir. Hâsılatın oluşum şartının yerine gelmesi için satıcının risk ve getirileri alıcıya devretmesi gerekmektedir. Satılan malın bedeli alındığında, hâsılatın oluşum şartı yerine gelene kadar yani alıcıya teslim gerçekleşene kadar malın bedeli bilançoya ertelenmiş gelir olarak alınır ve hâsılat oluşuktan sonra yani alıcıya teslim gerçekleştikten sonra ertelenmiş gelirlere alınarak kâr veya zarara aktarılır.

TMS 18 Standardı'nda diğer önemli konusu ise ödeme şekillerini ilgilendiren vade farklarının ayrıştırılması gerektiği konusudur. Ödeme şekilleri peşin veya vadeli satıştan oluşabilir. Vadeli satışlarda satılan mal bedeli peşin ve vadeli fiyatı arasında ayrıştırılarak bilançoya ertelenmiş vade farkı olarak alınır ve vade boyunca itfa edilerek ertelenmiş vade farkı olarak kâr veya zarara aktarılır.

Vade farkları, peşin ödenmediği için ya da tahsil edilmiş bir gelir olmadığından dolayı gelecek aylara ait gelirler ve giderler hesabında izlenmesi uygun olmayacaktır. Vade farkı, zaman geçtikten sonra hak edilen bir gelir ya da ödenmesi gereken bir gider olduğundan dolayı “Ertelenmiş Gelirler” veya “Ertelenmiş Giderler” hesaplarında izlenmesi uygun olacaktır.

Hâsılat Standardı'na uygun bir muhasebe sistemi işletmeler açısından çok önemlidir. Çünkü hasılat tutarının doğru tespit edilmesi, vade farklarında ortaya çıkan faiz gelirlerinin ayrıştırılması, gelir ve kârların doğru tespit edilmesi ve doğru analizlerin yapılabilmesi için işletmelerin muhasebe sistemlerinin Hasılat Standardı'na uygun olması gerekmektedir.

Uluslararası ticarete yaşanan gelişmelerle birlikte işletmeler, dış ülkelerdeki şirketlerle döviz dayalı ticaret yapmaktadır. Bu doğrultuda sürekli değişen döviz kurları ile birlikte ticari ilişkilerde ortaya çıkacak olan kur farklarının nasıl muhasebeleştirileceği önemli bir sorun oluşturmaktadır. İşletmelerin finansal tablolarını aynı para birimi cinsinden ifade etmeleri gerekir. Tüm bu sorunların sonucunda, uluslararası muhasebe düzenlemelerine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sorunlara en iyi cevap veren düzenleme ise TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri Standardı'dır.

TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri Standardı'nda yabancı paralı işlemlerin muhasebeleştirilmesi konusu ele alınmıştır. Yabancı paralı işlemlerin muhasebeleştirilmesinde ise iki soru söz konusudur. Birincisi, yabancı paralı işlemin hangi kur üzerinden geçerli para birimine çevrileceği, ikincisi ise oluşan kur farklarının nerede muhasebeleştirileceğidir. Yabancı paralı işlemler ilk muhasebeleştirmede işlem tarihindeki kur üzerinden yapılır. Sonraki dönemlerde raporlama ise parasal olan ve parasal olmayan kalemlere göre değişiklik arz etmektedir. Parasal kalemlerde “kapanış kuru” üzerinden değerlendirilir. Parasal olmayan kalemlerde ise, tarihi maliyet ile değerlendirilmişse “işlem tarihindeki kur” üzerinden, gerçeğe uygun değer ile değerlendirilmişse “kapanış kuru” üzerinden değerlendirilir.

Yabancı paralı işlemlerde kur farkları da parasal ve parasal olmayan kalemlere göre değişiklik arz etmektedir. Parasal kalemlere ilişkin kur farkları “kâr veya zarar” içerisinde muhasebeleştirilir. Parasal olmayan kalemlerde ise, parasal kazanç veya zarar “diğer kapsamlı gelir” içerisinde kayıtlanmış ise kur farkları “diğer kapsamlı gelir” içerisinde muhasebeleştirilir. Parasal olmayan kalemden kaynaklanan kazanç veya zarar “kâr veya zarar” içerisinde kayıtlanmış ise kur farkları “kâr veya zarar” içerisinde muhasebeleştirilir.

TMS 2 Stoklar Standardı'nda, dış ticaret açısından ele alınan stok maliyetlerinin muhasebeleştirilmesi ve değerlendirilmesi konusu ele alınmıştır. TMS 2 Stoklar

standardına göre; vadeli stok alımı söz konusu olduğunda vade farkları, alış tutarından ayrılmakta ve stok maliyetine dâhil edilmemektedir. Vade farkları vade boyunca itfa edilerek kar veya zarara yansıtılmaktadır. Finansal açıdan finansman giderinin stok maliyetlerinden ayrılması karlılık gibi daha gerçekçi sonuçların alınmasını sağlamaktadır. Vergi açısından ise finansman gideri malın maliyetine eklenmediği için satışlara bağlı olarak verginin ertlenmesine sebep olmaktadır. Dış ticaret işletmelerinin ticari faaliyetlerinin temelini stoklar oluşturduğu için stoklar, dış ticaret yapan işletmeler açısından oldukça önem arz etmektedir.

İşletmeler kaynak ihtiyaçlarını yabancı kaynaklardan karşıladıkları zaman faiz, kur farkı, vade farkı, dosya masrafı ve komisyon giderleri gibi çeşitli masraflara katlanmaktadır. Bu maliyetlerin hepsine borçlanma maliyeti denmektedir. TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı'nda, borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesi konusu ele alınmıştır. TMS 23'e göre; işletmelerin borçlanma yolu ile elde ettikleri finans kaynağına ilişkin giderlerin maliyete dâhil edilmesi ya da doğrudan gider yazılması finans kaynağının kullanıldığı varlığın niteliği göre değişiklik arz etmektedir. Eğer varlığın kullanıma hazır hale getirilmesi zorunlu olarak uzun bir süreyi gerektiriyorsa bu varlığa özellikli varlık denmektedir. Özellikli varlıkla ilgili olan borçlanma maliyetleri ise varlığın maliyetine dâhil edilmemektedir. Fakat bunun dışında kalan tüm borçlanma maliyetleri oluştukları dönemde gider olarak gelir tablosuna yansıtılmaktadır.

Türkiye'de bulunan ithalatçı ve ihracatçıya yapabilecek öneriler şu şekilde olabilir. Bir çalışmada ele alınan teslim ve ödeme şekilleri dış ticaret açısından çok önemli yere sahiptir. Bu sebeple ihracatçı ve ithalatçının uluslararası piyasada gelişmesi ve önemli bir yere sahip olması için teslim ve ödeme şekillerini avantaj haline getirmeleri gerekmektedir. Teslim şekillerinde ihracatçı da ithalatçı da kendileri için en avantajlı olanı seçmeli ve sözleşmede belirtmelidir. Çünkü seçilen teslim şekli firmaların maliyetini, finans yapısını direkt olarak etkilemektedir. Bu yüzden tarafların firmalarının yapısı adına en çok yarar sağlayan teslim şeklini seçmeleri ve hangisinin kendilerine en uygun olduğunu bilmeleri gerekmektedir. Kısacası dış ticaret yapan işletmelerin uluslararası piyasa yapısını iyi bilmeleri ve bu piyasalarda gelişmek için dış ticaret işlemlerinde uzmanlaşmaları gerekir. Eğer bunları sağlayabilirlerse uluslararası piyasada rakiplerini hızlı şekilde eleyerek kalıcı bir yere sahip olabilirler.

Ödeme şekilleri açısından bir değerlendirme yapılacak olursa; ithalatçı ve ihracatçının ödeme şekillerini seçerken oluşacak avantaj ve riski düşünerek hareket etmeleri gerekir. Ödeme şekilleri çeşitlerine göre belli avantaj ve riskleri içermektedir. Taraflar dış ticaret sözleşmelerini yaparken çok dikkatli olmalı ve ödeme şekillerinden seçmiş olduğunun kendi firmasına sağlayacağı katkıyı iyi bilip, hangi sorumlulukları yerine getirmeleri gerektiğini bilmeleri gerekmektedir.

Bu çalışmada diğer tez çalışmalarından farklı olarak, TMS 18 Hasılat, TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri, TMS 2 Stoklar ve TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standartları dördü birlikte toplu olarak ele alınmıştır. Çalışmada dış ticaret işlemleri bu dört standart çerçevesinde incelenerek muhasebeleştirilmesi yapılmıştır.

Sonuç olarak, uluslararası piyasada ülkelerin aynı muhasebe dilinde anlaşabilmeleri için Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS)'ne uyum sağlayabilmeleri gerekmektedir. Bunun için ise, bu standardın Türkiye'ye uyarlanmış hali olan Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS)'ni bilmeleri ve uygulamaları gerekmektedir. Dolayısıyla Türkiye'deki ihracatçı ve ithalatçılar, diğer ülkelerle yaptığı dış ticarete, teslim ve ödeme şekillerini Türkiye Muhasebe Standartları çerçevesinde ele almaları, TMS/TFRS'ye uygun raporlama yapmaları, uluslararasılaşma anlamında önem taşımaktadır.

KAYNAKÇA

AĞSAKAL, Ahmet ve Gökhan Baral; (2016), Dış Ticaret İşlemlerinin TMS 2 Stoklar ve TMS 18 Hasılat Standartları Kapsamında İncelenmesi, *Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 48, s. 272-293.

AĞSAKAL, Ahmet ve Gökhan Baral; (2016), Dış Ticaret İşlemlerinin TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri Standardına Göre Muhasebeleştirilmesi, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Sayı: 12, s. 262-277.

AKAT, Ömer (2012), *Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetim*, Ekin Yayınları, Bursa.

AKDOĞAN, Nalan ve Orhan Sevilengül; (2000), *Türkiye Muhasebe Standartlarıyla Uyumlu Tek Düzen Muhasebe Sistemi*, Gazi Kitabevi, Ankara.

AKIN, Hakan (2013), *Yeni İşimiz Dış Ticaret Türkiye*, Elma Yayınevi.

ASLANERTİK, Banu Esra ve Ahmet Yapan; (2010), TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı Uygulamaları ve Standardın Vergi Usul Kanunu ile Karşılaştırılması, *Vergi Raporu*, s. 59-80.

ATAMAN, Muhittin (2007), *Küresel Güç ve Refah*, Nobel Yayınları, Ankara.

ATAMAN, Ümit ve Haluk Sumer; (2003), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

ATAY, M.Serdar ve Cihat Kartal; (2014), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Yetkin Yayınları, Ankara.

AYDIN, Sevgi; (2016), TMS 23 ve Vergi Usul Kanunu Kapsamında Borçlanma Maliyetleri, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı:4, s. 1239-1240.

AYGÜN, Davut; (2014), TMS 18 Hasılat ve TMS 2 Stoklar Standartlarına Göre Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Sayı:23, s. 207-227.

- BAĞRIAÇIK, Atila (2003), *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.
- BAYAZITLI, E., O. Çelik ve S. Üstündağ; (2006), *Türkiye Muhasebe Standartlarına Genel Bakış*, Tesmer Yayın, Ankara.
- BEDESTENCİ, Çetin ve Murat Canitez; (2010). *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- BEKÇİOĞLU, Selim ve Çağrı Köroğlu; (2008), UMS-21, TMS-21 Kur Değişim Etkileri Standardına Göre Finansal Tabloların Çevrimi ve Kur Farklarının Muhasebeleştirilmesi, *Mali Çözüm*, S. 29-40.
- ÇALIŞ, Asım (2007), *İhracatta Teslim Şekilleri ve Nakliyat*, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi.
- ÇELEBİ, Işın (1991), *Dışa Açık Büyüme ve Türkiye*, E Yayınları, İstanbul.
- ÇELİK, K., C. Kalaycı, A.R. Sandalcılar; (2011), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Murathan Yayınevi, Trabzon.
- ÇONKAR, K., N. Gökçe ve T. F.Tellioğlu; (2007), TMS 23 Kapsamında Borçlanma Maliyetinin Boyutları, *Muhasebe ve Finansman Dergisi* , s. 71-84.
- DERAN, Ali ve İncilay Savaş; (2014), Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirilme Esaslarının 23 Nolu Türkiye Muhasebe Standardı (TMS 23) Kapsamında Değerlendirilmesi, *Mali Çözüm Dergisi*, s. 113-128.
- DÖLEK, Ali (1999), *Mevzuat Işığında Dış Ticaret İşlemleri ve Piyasa Uygulamaları*, Beta Yayınları, İstanbul.
- DÜNDAR, Sibel; (2006), *Dış Ticaret İşlemleri Çerçevesinde İthalat ve İhracat İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ECER, H.Ferhat ve Murat Canitez; (2005), *Uluslararası Pazarlama Teori ve Uygulamalar*, Gazi Kitabevi, Ankara.

EKİNCİ, Yılmaz (1997), *Dış Ticaret İşlemleri ve İhracatçının El Kitabı*, AK-BİL Yayıncılık, Bursa.

EKŞİ, İbrahim Halil (2012), *A'dan Z'ye Dış Ticaret Uygulamaları*, Nobel Yayınları, Ankara.

EKŞİ, Nuray (2010), *Milletlerarası Ticaret Hukuku*, Beta Yayınları, İstanbul.

Elitaş, Cemal (2005), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Afyon Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırma Vakfı Yayını, Afyonkarahisar.

ELİTAŞ, Cemal (2012), *Muhasebe Uygulamaları Açısından TMS TFRS'ye Geçiş Rehberi*, Gazi Kitabevi, Ankara.

ELİTAŞ, Cemal (2016), *Uluslararası Ticaret Ve Finansman*, Gazi Kitabevi, Ankara.

ELİTAŞ, Cemal ve Bilge Leyli Elitaş; (2010), *TMS TFRS Üzerine Yorumlar ve Örnek Uygulamalar*, Gazi Kitabevi, Ankara.

ELİTAŞ, C., M. Karakoç ve S. Özdemir; (2011), Muhasebe Meslek Mensupları Perspektifinden Türkiye Muhasebe Standartları, *World of IFRS*, s. 1-14.

ERBOY, Nedret; (2013), E-Dış Ticaret ve Girişimcilik Üzerine Etkileri, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, s. 50-61.

ERKAN, Birol; (2012), Ülkelerin Karşılaştırmalı İhracat Performanslarının Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayılarıyla Belirlenmesi: Türkiye-Suriye Örneği, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, s. 195-218.

ERSUNGUR, Ş. Mustafa, E.D. Ekinci ve A. Takım; (2011), Türkiye Ekonomisinde İthalata Bağımlılıktaki Değişme: Girdi-Çıktı Yaklaşımıyla Bir Uygulama, *Atatürk Ü. İİBF Dergisi*, s. 1-11.

ERTÜRK, Emin (2010), *Uluslararası İktisat*, Alfa Yayınları, İstanbul.

G.HINKELMAN, Edward (2002), *Uluslararası Ödemeler*, BZD Yayını, İstanbul.

GAYİPOV, Yadigarjon; (2013), *Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinde Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

GENÇOĞLU, Ümit Gücenme (2007), *Türkiye Muhasebe Standartları ve Uygulamalar*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

GERNİ, Cevat (1990), *Dış Ticaretin Finansmanı*, TOBB Yayın, Ankara.

GÖKÇEN, G., B.A. Akgül ve C. Çakıcı; (2011), *Türkiye Muhasebe Standartları Uygulamaları*, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

GÖKGÖZ, Ahmet; (2015), Yabancı Paralı İşlemlerin Muhasebe Standartları Çerçevesinde Muhasebeleştirilmesi, *Vergi Raporu*, s. 96-103.

GÖKGÖZ, Ahmet ve Hilal Özdemir; (2015), Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinin TMS 18 Hasılat Çerçevesinde İncelenmesi, *Jafas Dergisi*, s. 105-122.

GÖKGÖZ, Ahmet ve Ayberk Şeker; (2014), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Dora Yayıncılık, Bursa.

GÖNEN, Seçkin ve Neslihan Akça; (2014), Borçlanma Maliyetlerinin Türkiye Muhasebe Standartları ve Vergi Mevzuatı Kapsamında Değerlendirilmesi, *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, s. 83-97.

GÜLTEKİN, Saadettin ve Mustafa Savcı; (2010), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Murathan Yayınevi, Trabzon.

GÜNER, Ümit ve Alper Yılmaz; (2010), *Dış Ticaret*, Otorite Yayınları, Ankara.

GÜNGÖRMÜŞ, Ali Haydar ve Ender Boyar; (2009), TMS 2 Stoklar Standardında Alışlarla İlgili Olarak Ortaya Çıkan Vade Farklarına Yönelik Bir Uygulama Önerisi, *Vergi Sorunları Dergisi*, s. 1-9.

GÜRSOY, Yaser (2009), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.

GÜRSOY, Yaser (2014), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.

GÜVEN, Özcan (1993), *İhracat ve İthalatçının El Kitabı*, Alfa Yayınları, İstanbul.

HATİPOĞLU, Ayşegül (1994), *İthalat-İhracat Kılavuzu*, Kosgeb Eğitim Merkezi, Ankara.

İYİBOZKURT, M. Erol (1979), *Çağdaş Dış Ticaret Kuramı*, Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını, Ankara.

İYİBOZKURT, M. Erol (1977), *Dış Ticaret*, Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, Bursa.

KABATAŞ, Yaşar ve Ayşe Pamukçu; (2010), TMS 2 Stoklar Standardı Kapsamında Hizmet Üretim Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, s. 191-199.

KARABIÇAK, Mevlüt; (2002), Küreselleşme Sürecinde Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerinde Ortaya Çıkan Yönelim ve Tepkiler, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, s. 115-131.

KARACAN, Sami (2010), *Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Umuttepe Yayınları, İzmit.

KARAFAKIOĞLU, Mehmet (2005), *Pazarlama İlkeleri*, Literatür Yayıncılık, İstanbul.

KARAGÜL, Mehmet ve Berfu İlter; (2010), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Nobel Yayıncılık, Ankara.

KARASU, Rauf; (2014), Yeni Bir Düzenleyici ve Denetleyici Kurum: Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, *Amme İdaresi Dergisi*, s. 79-105.

KARATAŞ, Muharrem; (2010), Borçlanma Maliyetlerinin UMS 23, Kobilere İçin UFRS ve Vergi Usul Kanunu Kapsamında Değerlendirilmesi, *Mali Çözüm*, s. 117-141.

KARLUK, Rıdvan (2009), *Küreselleşen Dünyada Uluslararası Kuruluşlar*, Beta Yayınevi, İstanbul.

KAYA, Feridun (2006), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları*, Detay Yayıncılık, Ankara.

KAYA, Feridun (2012), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Beta Yayınları, İstanbul.

KAYA, Feridun ve Neslihan Turguttopbaş; (2012), *Dış Ticaret İşlemleri*, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.

- KAYA, F., Ü. Ataman, H. Sumer ve A. Sevim; (2013), *Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi*, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- KAYMAKCI, O., N. Avcı ve R. Şen; (2007), *Uluslararası Ticarete Giriş*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- KEMER, Osman Barbaros (2005), *Dış Ticaret Teknikleri*, Aktüel Yayınları, İstanbul.
- KEMER, Osman Barbaros (2009), *İş Dünyası İçin Pratik Dış Ticaret İşlemleri*, Aktüel Yayınları, Bursa.
- KİRTİŞ, Kazım (2013), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Hizmet Vakfı Yayınları, İstanbul.
- KIZIL, Ahmet ve Macide Şoğur; (1997), *İhracat İthalat İşlemleri ve Muhasebe Uygulaması*, Der Yayınevi, İstanbul.
- KOBAN, Emine (2003), *Dış Ticaret Eğitimi*, Alfa Yayınları, İstanbul.
- MADURA, Jeff (2011), *International Financial Management*, South-Western Cengage Learning, - II. Boston.
- MELEMEN, Mehmet (2003), *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- MELEMEN, Mehmet ve Burak Arzova; (2000), *Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri Ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- MUMCU, Necati (1969), *Pür Dış Ticaret Teorisi ve İktisadi Gelişme*, İstanbul Üniversitesi Yayını, İstanbul.
- MUSTAFA, Aylin; (2010), *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri*, Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÖRTEN, R., H. Kaval ve A. Karapınar; (2015). *Türkiye Muhasebe-Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- ÖZALP, Abdurrahman (2004), *Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

- ÖZÇALIK, Melih (2014), *Türkiye Ekonomisinde İhracat Paradoksu*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- ÖZKAN, Ömer; (2012), Incoterms 2010 İle Getirilen Yenilikler, *Akademik Bakış Dergisi*, s. 1-15.
- ÖZTÜRK, Nazım (2012), *Dış Ticaret*, Ekin Basın Yayın Dağıtım, Bursa.
- ÖZYÜREK, Hamide; (2012), TMS-18'e Göre Hasılatın Muhasebeleştirilmesi, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, s. 131-141.
- PARASIZ, M. İlker ve Kemal Yıldırım; (1994), *Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.
- PİRTİNİ, Serdar ve Mehmet Melemen; (2004), *İhracat Uygulamaları*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- RESMİ GAZETE, (1992), "1 Seri No'lu Muhasebe Sistemi Genel Tebliği", No: 21447, http://www.resmigazete.gov.tr/main.aspx?home=http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21447_1.pdf&main=http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21447_1.pdf, 02.02.2017.
- RODRİK, Dani (2011), *Akıllı Küreselleşme*, Efil Yayınevi, Ankara.
- SAYGILIOĞLU, Nevzat ve Adnan Gerçek; (2007), *Dış Ticaret ve Gümrük*, Yaklaşım Yayınları, Ankara.
- SAYIM, Ferhat ve İbrahim Zengin; (2012), Dış Ticarete Kullanılan Finansman ve Teslim Şekillerinin Türkiye'nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, s. 215-236.
- SEYİDOĞLU, Halil (2003), *Uluslararası Finans*, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- SEYİDOĞLU, Halil (2013), *Uluslararası İktisat*, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- SKOUSEN, Mark (2001), *The Making of Modern Economics*, Armonk, NY: United States of Amerika.
- SOMUNCU, Kartal (2009), *Uluslararası Ticaretin Temelleri*, İrem Yayıncılık, Ankara.

ŞENEL, Said Alpagut; (2009), TMS-18 Hasılat Standardı Kapsamında Mal Satışından Kaynaklanan Hasılatın Muhasebeleştirilmesi, *New World Sciences Academy*, s. 389-405.

T.C. GÜMRÜK TİCARET BAKANLIĞI, (2016), <http://risk.gtb.gov.tr/data/572b3a8a1a79f50cd8a22b1a/y/16-Odeme%20Sekillerine%20Gore%20Dis%20Ticaret.pdf>, 10.02.2017.

TEK, Ömer Baybars (1999), *Pazarlama İlkeleri*, Beta Yayınları, İstanbul.

TMS 18 HASILAT STANDARDI, (2016), <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2016Seti/TMS18.pdf>, 23.02.2017.

TMS 21 KUR DEĞİŞİMİNİN ETKİLERİ STANDARDI, (2016), <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2016Seti/TMS21.pdf>, 23.02.2017.

TMS 2 STOKLAR STANDARDI, (2016), <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2016Seti/TMS2.pdf>, 25.02.2017.

TMS 23 BORÇLANMA MALİYETLERİ STANDARDI, (2016), <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2016Seti/TMS23.pdf>, 25.02.2017.

TOMANBAY, Mehmet (2003), *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*, Hatiboğlu Yayınevi, Ankara.

TUĞAY, Osman; (2013), Stok Değer Düşüklüklerinin TMS 2 Stoklar Standardına Göre İncelenmesi, *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, s. 207-230.

TUNCEL, Muhittin; (2006), Türk Dış Ticaretinde Teslim ve Ödeme Şekillerinin Ekonomik Analizi: Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesine İlişkin Bir Model Önerisi, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.

TURNA, İrem; (2015), Türkiye Muhasebe Standartları Çerçevesinde Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU, (2016), http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, 25.01.2017.

UÇAK, Harun ve İbrahim Arısoy (2011), Türkiye Ekonomisinde Verimlilik, İhracat ve İthalat, *Ege Akademik Bakış* , s. 639-651.

ÜNSAL, Erdal M. (2005), *Uluslararası İktisat*, İmaj Yayıncılık, Ankara.

YENİ, Coşkun (2005), *Uluslararası Ticarete Ödeme Yöntemleri*, Alfa Yayıncılık, İstanbul.

YILANLI, Haydar (2003), *Dış Ticaret İşlemleri*, Beta Yayınları, İstanbul.

EK/A

DIŞ TİCARET YAPAN FİRMALAR İÇİN HESAP PLANI ÖNERİŐİ

1. DÖNEN VARLIKLAR

10. HAZIR DEĞERLER

100. KASA HESABI

100.01 Türk Lirası Kasası

100.02 Yabancı Para Kasası

100.02.01 Euro Kasası

100.02.02 Dolar Kasası

101. ALINAN ÇEKLER HESABI

101.01 Portföydeki Çekler

101.01.01 Portföydeki Türk Lirası Çekleri

101.01.02 Portföydeki Yabancı Paralı Çekler

101.01.02.01 Portföydeki Yabancı Paralı Çekler - Euro

101.01.02.02 Portföydeki Yabancı Paralı Çekler - Dolar

101.02 Tahsildeki Çekler

101.03 Teminattaki Çekler

102. BANKALAR HESABI

102.01 XYZ Bankası

102.01.01 Türk Lirası Mevduat Hesabı

102.01.01.01 Türk Lirası Vadesiz Mevduat Hesabı

102.01.01.02 Türk Lirası Vadeli Mevduat Hesabı

102.01.02 Yabancı Paralı Tevdiat Hesabı

102.01.02.01 Euro Vadesiz Tevdiat Hesabı

102.01.02.02 Euro Vadeli Tevdiat Hesabı

103. VERİLEN ÇEKLER VE ÖDEME EMİRLERİ (-)

103.01 Verilen Çekler

103.01.01 Türk Lirası Verilen Çekler

103.01.02 Yabancı Paralı Verilen Çekler

103.01.02.01 Yabancı Paralı Verilen Çekler - Euro

103.01.02.02 Yabancı Paralı Verilen Çekler - Dolar

103.02 Ödeme Emirleri

12. TİCARİ ALACAKLAR

120. ALICILAR

120.01 Yurt İçi Alıcılar

120.02 Yurt Dışı Alıcılar

120.02.01 Avrupa Kıtası Alıcılar

120.02.02 Asya Kıtası Alıcıları

121. ALACAK SENETLERİ

121.01 Portföydeki Senetler

121.01.01 Portföydeki Türk Lirası Senetleri

121.01.02 Portföydeki Yabancı Paralı Senetler

121.01.02.01 Portföydeki Yabancı Paralı Senetler - Euro

121.01.02.02 Portföydeki Yabancı Paralı Senetler - Dolar

121.02 Tahsildeki Senetler

121.03. Teminattaki Senetler

121.04 Protestolu Senetler

122. ALACAK SENETLERİ REESKONTU (-)

127. DİĞER TİCARİ ALACAKLAR

127.01 Yurt İçi Diğer Alacaklar

127.02 Yurt Dışı Diğer Alacaklar

127.02.01 Yurt Dışı Diğer Alacaklar - Dolar

13. DİĞER ALACAKLAR

136. DİĞER ÇEŞİTLİ ALACAKLAR

15. STOKLAR

150. İLK MADDE VE MALZEME

150.01 Yurt İçinden Satın Alınan İlk Madde ve Malzeme

150.01.01 Yurt İçi Üretime Verilecek İ.M.M

150.01.02 Yurt Dışı Üretime Verilecek İ.M.M

150.02 İthal Edilen İlk Madde ve Malzeme

151. YARI MAMULLER - ÜRETİM

151.01 Yurt İçi Mamul Üretimine Verilecek Yarı Mamuller - Üretim

151.01 Yurt Dışı Mamul Üretimine Verilecek Yarı Mamuller - Üretim

152. MAMULLER

152.01 Stoktaki Mamuller

152.02 Konsinyatördeki Mamuller

153. TİCARİ MALLAR

153.01 Yurt İçi Satın Alınan Ticari Mallar

153.02 İhraç Kaydıyla Satış Alınan Ticari Mallar

153.03 İthal Edilen Ticari Mallar

157. DİĞER STOKLAR

158. STOK DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIĞI (-)

159. VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI

159.01 Yurt İçine Verilen Sipariş Avansları

159.02 Yurt Dışına Verilen Sipariş Avansları

159.03 İthalat Sipariş ve Giderleri

159.03.01 İthal Edilen Mal Bedeli

159.03.02 Nakliye Giderleri

159.03.03 Sigorta Giderleri

159.03.04 Gümrük Müşaviri Giderleri

19. DİĞER DÖNEN VARLIKLAR

190. DEVREDEN KDV

190.01 Önceki Dönemden Devreden KDV

191. İNDİRİLECEK KDV

191.01 Alış KDV'si

191.01.01 Üretim Alış KDV'si

191.01.02 Ticari Mal Alış KDV'si

191.01.03 Hizmet Alış KDV'si

191.02 Satış İade KDV'si

191.03 İhracat Giderleri KDV'si

192. DİĞER KDV

192.01 Tecil Edilebilir KDV

192.02 Tecil Edilen KDV

192.03 İade Alınacak KDV

2. DURAN VARLIKLAR

25. MADDİ DURAN VARLIKLAR

250. ARAZİ VE ARSALAR

251. YER ALTI VE YER ÜSTÜ DÜZENLERİ

252. BİNALAR

253. TESİS MAKİNE VE CİHAZLAR

253.01 Baskı Makinesi

254. TAŞITLAR

254.01 Genel Yönetim Aracı - X Marka

255. DEMİRBAŞLAR

255.01 Masaüstü Bilgisayarlar

255.02 Dizüstü Bilgisayarlar

256. DİĞER MADDİ DURAN VARLIKLAR

257. BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR (-)

258. YAPILMAKTA OLAN YATIRIMLAR

259. VERİLEN AVANSLAR

259.01 Yurt İçine Verilen Maddi Duran Varlık Avansları

259.02 Yurt Dışına Verilen Maddi Duran Varlık Avansları

259.03. İthalat Sipariş ve Giderleri

259.03.01 Nakliye Giderleri

259.03.02 Sigorta Giderleri

259.03.03 Gümrük Müşaviri Giderleri

3. KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR

30. MALİ BORÇLAR

300. BANKA KREDİLERİ

300.01 X Bankası Kredileri

300.01.01 TL Kredileri

300.01.02 Yabancı Para Cinsinden Krediler

300.02 Exim Bank Kredileri

32. TİCARİ BORÇLAR

320. SATICILAR

320.01 Yurt İçi Satışlar

320.02 Yurt Dışi Satışlar

320.02.01 Avrupa Kıtasi Satıcıları

321. BORÇ SENETLERİ

321.01. Türk Lirası Borç Senetleri

321.02. Yabancı Paralı Borç Senetleri

321.02.01 Yabancı Paralı Borç Senetleri- Euro

322. BORÇ SENETLERİ REESKONTU (-)

34. ALINAN AVANSLAR

340. ALINAN SİPARİŞ AVANSLARI

340.01 Yurt İçi Alınan Sipariş Avansları

340.02 Yurt Dışi Alınan Sipariş Avansları

340.02.01 Yurt Dışi Alınan Sipariş Avansları - Euro

36. ÖDENECEK VERGİ VE DİĞER YÜKÜMLÜLÜKLER

360. ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR

361. ÖDENECEK SOSYAL GÜVENLİK KESİNTİLERİ

39. DİĞER KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR

391. HESAPLANAN KDV

391.01 Satış KDV'si

391.01.01 Mamul Satış KDV'si

391.01.02 Ticari Mal Satış KDV'si

391.01.03 Hizmet Satış KDV'si

391.02 Alış İade KDV'si

392. DİĞER KDV

392.01 Tecil Edilebilir KDV

392.02 Tecil Edilen KDV

6. GELİR TABLOSU HESAPLARI

60. BRÜT SATIŞLAR

601. YURT DIŞI SATIŞLAR

601.01 Doğrudan Satışlar

601.02 İhraç Kaydıyla Satışlar

601.03 Hizmet Satışları

61. SATIŞ İNDİRİMLERİ (-)

610. SATIŞTAN İADELER (-)

610.01 Yurt İçi Satış İadeleri

610.02 Yurt Dışı Satış İadeleri

610.02.01 Yurt Dışına İhraç Edilen Mamullerden İadeler

611. SATIŞ İSKONTOLARI (-)

611.01 Yurt İçi Satış İskontoları

611.02 Yurt Dışı Satış İskontoları

611.02.01 Yurt Dışı Miktar İskontoları

611.02.02 Yurt Dışı Tutar İskontoları

612. DİĞER İNDİRİMLER (-)

612.01. Yurt İçi Satıştan Diğer İndirimler

612.02 Yurt Dışı Satıştan Diğer İndirimler

612.02.01 İhracat Kur Farkları

62. SATIŞLARIN MALİYETİ (-)

620. SATILAN MAMULLER MALİYETİ (-)

620.01 Yurt İçi Satılan Mamul Maliyeti

620.02 Yurt Dışı Satılan Mamul Maliyeti

621. SATILAN TİCARİ MALLAR MALİYETİ (-)

621.01 Yurt İçi Satılan Ticari Mallar Maliyeti

621.02 Yurt Dışı Satılan Ticari Mallar Maliyeti

64. DİĞER FAALİYETLERDEN OLAĞAN GELİR VE KARLAR

646. KAMBİYO KARLARI

646.01 Yabancı Para Kasasına İlişkin Kambiyo Karı

646.02 Döviz Tevdiat Hesaplarına İlişkin Kambiyo Karı

65. DİĞER FAALİYETLERDEN OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR (-)

656. KAMBİYO ZARARLARI (-)

656.01 Yabancı Para Kasasına İlişkin Kambiyo Zararı

656.02 Döviz Tevdiat Hesaplarına İlişkin Kambiyo Zararı

657. REESKONT FAİZ GİDERLERİ (-)

67. OLAĞAN DIŞI GELİR VE KARLAR

679. DİĞER OLAĞANDIŞI GELİR VE KARLAR

7. MALİYET HESAPLARI (7/A SEÇENEĞİ)

76. PAZARLAMA, SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ

760. PAZARLAMA, SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ

760.01 Yurt İçi Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri

760.02 Yurt Dışı Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri

760.02.01 İhracat Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri

760.02.01.01 Taşıma Giderleri

760.02.01.02 Sigorta Giderleri

760.02.01.03 Banka Giderleri

760.02.01.04 Gümrük Müşavirlik Giderleri

77. GENEL YÖNETİM GİDERLERİ

770. GENEL YÖNETİM GİDERLERİ

770.01 Yurt İçi Genel Yönetim Giderleri

770.02 Yurt Dışı Genel Yönetim Giderleri

78. FİNANSMAN GİDERLERİ

780. FİNANSMAN GİDERLERİ

780.01 Yurt İçi Finansman Giderleri

780.02 Yurt Dışı Finansman Giderleri

780.02.01 Kısa Vadeli Yurt Dışı Finansman Giderleri

780.02.02 Uzun Vadeli Yurt Dışı Finansman Giderleri



ÖZGEÇMİŞ

Hilal Bilgin 14.09.1992 yılında Bursa'da doğmuştur. İlkokul, ortaokul ve lise öğretimini Bursa'nın Orhangazi ilçesinde tamamlamıştır. 2010 yılında Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'ne başlamış ve 2014 yılında onur derecesi ile mezun olmuştur. 2017 yılında Yalova Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Tezli Yüksek Lisans Bölümü'nü tamamladı. Uluslararası hakemli, JAFAS Dergisinde Doç. Dr. Ahmet Gökgöz ile birlikte yazdığı "Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinin TMS 18 Hasılat Standardı Çerçevesinde İncelenmesi" adlı bir makalesi Temmuz 2015 tarihinde yayımlanmıştır.

