

T.C.
BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI (MBA)

DIŞ TİCARETTE MİLLETLERARASI TİCARET ODASI
UYGULAMA KURALLARININ YERİ VE ÖNEMİ

HAZIRLAYAN

ÖKKEŞ HOMAŐ

TEZ DANIŐMANI

Prof. Dr. HALİL SARIASLAN

ANKARA-2011

İşletme Yönetimi Yüksek Lisans Programı (MBA) öğrencisi olan Ökkeş HOMAĞ tarafından hazırlanan “Dış Ticarete Milletlerarası Ticaret Odası Uygulama Kurallarının Yeri ve Önemi” adlı bu çalışma jürimizce Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Kabul (sınav) Tarihi: 05/01/2011

(Jüri Üyesinin Unvanı, Adı-Soyadı ve Kurumu):

İmzası

Jüri Üyesi: Prof. Dr. Halil SARIASLAN (Başkent Üniversitesi)

Jüri Üyesi: Prof. Dr. Doğan Yaşar AYHAN (Başkent Üniversitesi)

Jüri Üyesi : Prof. Dr. Doğan TUNCER (Başkent Üniversitesi)

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

...../...../20.....

Prof. Dr. Doğan TUNCER

Enstitü Müdürü

ÖZET

Tez çalışmasında ilk etapta ticaret, dış ticaret ve dış ticaretin tanımları, ardından dış ticaretin nedenleri üzerinde genel bir bilgi sunmayı amaçlanmaktadır. Daha sonra giderek global hale gelen dünya ekonomisinde, dış ticaretin geliştirilmesine yönelik çalışmaları yapan ICC kurumu ve bu kurumun yayınlarının bazılarını detaylı tanıtmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla dış ticaretin uygulamasında doğrudan etkili olan bazı ICC yayınlarının tanıtılması, dış ticaret katkıları ve uygulamadaki kullanılış şekillerinin açıklanması amaçlanmaktadır.

Dış ticaretin yapılması esnasında ICC yayınlarının alıcı ve satıcı ile bunların bankaları arasında oluşan ilişkiye, nasıl şekil verdiği ve nasıl katkı sağladığı üzerinde durulmaktadır. ICC'nin üye ülkeler ile içinde buldukları ilişkiler ve üye ülkelerin ICC ile olan ilişkilerinden bahsedilmektedir. Tez çalışmalarında bazı ICC yayınları kaynak olarak kullanılmakta, bu yayınlardan alıntılar yapılmaktadır.

Ülkemizde dış ticaretin durumu özetlenmekte, dış ticarete ICC'nin Türkiye bağlantısını sağlayan MTO Türkiye Milli Komitesi'nin ortaya çıkışı, işlev ve görevleri üzerinde durulmaktadır. Çalışma bitiminde ilgi alanı olan ve tezi okuyan insanların, dış ticaretin gerekliliğini, yapılış şeklini, etki eden unsurları ve ülkemizdeki görüntüsünü anlamış olması beklenmektedir. Sonuç kısmında dış ticarete ICC yayınlarına rağmen yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri üzerinde durulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: ICC, Incoterms, UCP 600, URC 522, MTO

ABSTRACT

This study aims to provide general information on trade, foreign trade and definitions of foreign trade in the first phase and on reasons of foreign trade subsequently. Afterwards, it intends to introduce detail the ICC institution which carries out studies for the development of foreign trade within the globalizing world economy gradually and some of the publications of this institution. Within this framework, it is aimed to introduce some ICC publications which are directly effective on the implementation of foreign trade as well as to explain the foreign trade contributions and ways of their utilization.

Later it shall be emphasized on how ICC publications shape to the relation occurred between buyer and seller and among their banks during foreign trade process and how it contributed to this relation. ICC's relations with member countries and member countries' relations with ICC/ vice versa shall be mentioned. In this study, some ICC studies are utilized as references and these publications are quoted from.

The status of foreign trade in our country is summarized; occurrence, function and duties of Turkish National Committee which provides ICC's connection with Turkey are dwelled on. At the end of the study, people who are interested in this area and who have read the thesis are expected to have comprehended the vitality of foreign trade, its way of execution and affecting elements as well as our country's appearance. In the conclusion, difficulties encountered in foreign trade despite ICC publications, and solution offers are discussed.

Key Words: ICC, Incoterms, UCP 600, URC 522, MTO

ÖNSÖZ

Dünya üzerinde kurulu bulunan her bir ülkenin kanun ve kuralları, çalışma şekli, üretimleri, tüketimleri ve dış ticaret uygulamaları birbirlerinden farklılıklar gösterebilmektedir. Dış ticaret yapan ulusların birbirlerinin kültürlerini tanıma ve anlama çabalarında dış ticaretin oldukça etkili olduğu bir gerçektir. Dış ticaret yapma ve ulusların birbirini tanımaları süreçlerinde çok ciddi zorluklar ile karşılaşılabilir.

İşte bu aşamada, tez çalışması dış ticaret uygulamasındaki durumu ithalat ve ihracat yapan tarafların içinde buldukları risk ve sorumlulukları anlatmayı planlamıştır. Özellikle, dış ticaret uygulamasında *ICC'nin ortaya çıkışı ve dış ticaret uygulamasındaki rolü tanımlanmaktadır.*

Dış ticaret uygulamasında kısmen de olsa ufak/büyük sorunlarla karşılaşılabilir. Bu sorunlar bir şekilde alıcı ve satıcı ile bunların bankaları arasında oluşan iyi niyet çerçevesinde tarafların görüşmeleriyle çözülmektedir. Tez çalışmasının uygulamadaki insanlara mesleklerinin icrası aşamasında yararlanabilecekleri bir kaynak niteliği taşıyacağı düşünülmektedir.

Tez çalışması esnasında gereken yardım ve desteği esirgemeyen çok değerli yöneticilerime ve aileme teşekkürlerimi bir borç bilirim. Özellikle, bu özgün çalışmada sadece danışman hocam olarak değil, değerli önerileri, yol göstermeleri ve bu çalışmanın ortaya çıkmasında yardımlarını esirgemeyen Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölüm Başkanı çok değerli Sayın Prof. Dr. Halil SARIASLAN hocama teşekkür, minnet ve saygılarımı sunarım.

KISALTMALAR

AB	:	Avrupa Birliği
ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
AWB	:	Air Way Bill
B/L	:	Bill of Lading
CFR	:	Cost and Freight
CIF	:	Cost, Insurance and Freight
CIP	:	Carrie and Insurance Paid to
CMR	:	CMR International Consignment
CPT	:	Carriage Paid to
DAF	:	Delivered At Frontier
DAP	:	Delivered At Place
DAT	:	Delivered At Terminal
DEQ	:	Delivered EX Quay
DES	:	Delivered Ex Ship
DDP	:	Delivered Duty Paid
DDU	:	Delivered Duty Unpaid
EXW	:	EX Works
FAS	:	Free Alongside Ship
FCA	:	Free Carrier
FCR	:	Forwarder's Certificate of Receipt
FCT	:	Forwarder's Certificate of Transport
FOB	:	Free On Board
GTİP	:	Gümrük Tarife İstatistik Pozu
ICC	:	International Chamber of Commerce
KİT	:	Kamu İktisadi Teşebbüsü
L/C	:	Leter of Credit
MT	:	Message Type
MTO	:	Milletlerarası Ticaret Odası
SWIFT	:	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TOBB	:	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
UCP	:	Uniform Customs and Practice
URC	:	Uniform Rules for Collections
URDG	:	Uniform Rules for Demand Guarantees
URR	:	Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements under Documentary Credits
INCOTERMS	:	International Commercial Terms

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	I
ABSTRACT	II
ÖNSÖZ	III
KISALTMALAR	IV
I. DIŞ TİCARETİN TEMELLERİ.....	1
1.1. Dış Ticaret Kavramı ve Kapsamı.....	1
1.2. Dış Ticareti Etkileyen Faktörler.....	4
II. DIŞ TİCARETTE YEKNESAK KURALLAR.....	9
2.1. Dış Ticarete Ülkelerin Kanun, Kural ve Kültür Farklılıkları.....	9
2.2. ICC'nin (MTO) Ortaya Çıkışı ve Yapısı	12
2.3. ICC'nin (MTO) İşlevleri ve Uygulamaları	17
2.3.1. Incoterms'ün Kapsamı.....	17
2.3.2. Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar.....	43
2.3.3. Akreditifler İle İlgili Kurallar.....	48
2.3.4. Talep Garantilerine İlişkin Bir Örnek Kurallar.....	60
III. DIŞ TİCARETTE YEKNESAK HALE GELEN VESAİKLER.....	64
3.1. Vesaiklerin Gerekliliği.....	64
3.2. Dış Ticarete Gerekli Görülen Vesaikler.....	66
3.2.1. Ticari Belgeler.....	67
3.2.2. Resmi Belgeler.....	68
3.2.3. Taşıma Belgeleri.....	71
3.2.4. Diğer Taşıma Belgeleri.....	76
3.2.5. Sigorta Belgeleri.....	79
3.2.6. Finansman Belgeleri.....	79
IV. TÜRK DIŞ TİCARETİNDE ICC-MTO TÜRKİYE MİLLİ KOMİTESİ'NİN ROLÜ VE ÖNEMİ.....	83
4.1. Türkiye'de Dış Ticaretin Tarihsel Gelişimi.....	83
4.1.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem.....	83
4.1.2. Cumhuriyetin Kuruluş Yıllarındaki Dönem.....	84
4.1.3. 1980 Yılı Sonrası Dönem.....	86
4.2. ICC-MTO Türkiye Milli Komitesi'nin Ortaya Çıkışı.....	88
4.3. ICC-MTO Türkiye Milli Komitesi'nin Görev ve İşlevi.....	89
V. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ.....	91
KAYNAKÇA.....	105

EKLER.....	106
Ek-1: 1 Takım ICC yayınları tablosu.....	106
Ek-2:Dış Ticaret Hacminin Toplam Dünya Ticareti İçindeki Payı(Tablo-37)..	109
Ek-3: Akreditif işlemlerinde kullanılan SWIFT mesajlarının açıklamalar..	110
Ek-4: Yıllara göre dış ticaret.....	112
Ek-5: Akreditif Başvurusu Mesaj Formu	113

I. DIŞ TİCARETİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Dış ticaret; tarih boyunca bilinen imparatorluklarda, kabile devletlerinde, ulus devletlerde ilgi duyulan bir iletişim Şekli, kùltùrler arası etkileőim sağlanması, bilinmeyi keőfetme biçimi ve ihtiyaçların karőılanma Şekli olmuştur. Ünlü ipek yolu, baharat yolu dış ticaretin yapılmasına vesile olarak bilinen önemli unsurlardandır.

İpek yolu Çin'den baőlayarak Anadolu ve Akdeniz üzerinden Avrupa'ya kadar uzanan ticaret yoludur. Mısırlıların ve Romalıların bu yol vasıtasıyla Çin'den ipek satın aldığı bilinmektedir. Bu ticarete kullanılan güzergâha ipek yolu adı verilmiştir.

Baharat yolu ise, Hindistan ve Seylan'dan (Sri Lanka) Kızıldeniz'deki Akabe Kùrfezi'ne, Yemen kıyılarına ya da Basra Kùrfezi'ne gelen denizyolunun adıdır. Bu kıyılardaki limanlarda gemilerden boşaltılan baharat, karayolu kanalıyla Fenike ve Filistin kıyılarına oradan da Mısır'ın İskenderiye kentine ve Karadeniz'e ulaőtırılmakta idi. Baharat buradan denizyoluyla Avrupa'ya taőınmiőt olup, bu güzergâha ise baharat yolu adı verilmiştir.

Günümüzde dış ticareti, akademik çevreler ilmi bakımdan, uluslar ve ùlkeler refah seviyelerini arttırmak, firmalar ise daha fazla karlılık ve büyümeleri için önemsemektedirler. Bu nedenle birçok çevre tarafından, dış ticaretin geliştirilmesine çok önem verilmekte, bu amaçla iş toplulukları ve ticari kuruluşlar meydana getirilmektedir.

1.1.Dış Ticaret Kavramı ve Kapsamı

Ticaret kavramı, üretilen mal ve hizmetin belli bir bedel karşılığı son kullanıcıya ulaştırılması olarak tanımlanabilir. Dış ticaret ise, belli bir bedel karşılığında mal veya hizmetin, uluslararası piyasada el değiştirmesi veya kullanım hizmetine arz edilmesi olarak

belirtilebilecektir. Dış ticaret tanımından da anlaşılacağı üzere, mal ve hizmetin son kullanıcıya ulaştırılması gerektiğinden, mal ve hizmetin ulusal ekonomiden uluslararası ekonomiye geçmesi gerektiği görülmektedir. Bu bağlamda dış ticaretin kapsamını her türlü maddi/manevi (bilgi transferi, süpervizörlük, know-how, ekipmanlar, hizmetler vb.) mal ve hizmet oluşturmaktadır. ¹

Dikkat edileceği gibi, dış ticaret tanımı; mal ve hizmetin belli bir bedel karşılığında el değiştirmesi gerekmektedir. Bu şart; ticaret unsurlarından biri olan işletmenin tanımında yer alan, *“bir işletmenin, işletme sayılabilmesi için kâr amacı gütmesi gerektiği”* kriterine benzer şekilde değerlendirilebilir.

Dünya çapında, ulusal ülkelerin; kültürel, sosyo-ekonomik ve kalkınmışlık düzeyleri birbirlerine göre farklılıklar göstermektedir. Ulusal ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin, uluslararası ekonomide dolaşmasının, üretici ve tüketici ülkeler bakımından, çok önemli neden ve sonuç ilişkileri taşımaktadır.

İhraç edilecek ürün, üretim ülkesinin alanında deneyim sağlamasına, üretim imkanlarında ihtisaslaşmasına, böylece üretimde verimlilik artışı oluşmasına ve düşük maliyet'e üretim yapmalarına neden olacaktır. İhraç ürünü yine, tüketici ülkenin ise düşük maliyetten, üstün kalitede mal ve hizmet almasına, böylece maliyet avantajı sağlayarak, tasarruf yapmasına neden olacaktır.

Dünyada, dış ticaretin küreselleşme ile birlikte ciddi oranda arttığı görülmektedir. Ülkelerin dış ticaretinin artışı gelişmişlik düzeyleri ile paraleldir. Gelişmiş Ülkelerin dünya dış ticaret hacminin yaklaşık % 65'ini oluşturduğu görülmektedir. Gelişmiş ülkeler olarak bilinen Avrupa Birliği Ülkeleri'nin dışında kalan diğer dünya ülkeleri (gelişmekte olan ülkeler) ise dış

¹ <http://www.muhasabedersleri.com/ekonomi/ticaret.html>

ticaret hacmi yaklaşık % 35 olup, bu dış ticaret hacmini geliştirmekte olan ülkelerden oluşturmaktadır. (Ek-2)²

Bu anlamda, ülkelerin dış ticaret yapma istekleri ve yetenekleri, aslında teknolojik, ekonomik, sermaye ve dış ticaret kültürlerinin artışı ile paralellik göstermektedir. Dış ticaretin bu durumu elbette ülkelerin gelişmişlik düzeylerine paralel olarak değişmektedir.

İngiliz İktisatçı Adam Smith'in "*Mutlak Üstünlükler Teorisi*" dış ticaretin yapılması gerektiği konusunda, teori bazında ele alınması gereken önemli bir bilgi kaynağıdır. Adam Smith Ulusların Zenginliği (The Wealth of Nations) adlı kitabında yazdığı bu teorisinde, bir ülkede bir mal mutlak olarak diğer ülkelerden daha ucuza üretiliyorsa, diğer ülkelere satışının çok olacağına bunun sonunda o malın üretiminde o ülkenin ihtisaslaşma sağlayacağını, gelirini ihtisaslaşmaya ayıracağını, böylece o ülkenin mutlak üstünlüğe sahip olacağını belirtmektedir.

Adam Smith aynı eserinde bu ihtisaslaşmanın, ürünün üretim ve ihracat üstünlüğü sağlanmasına, maliyetlerinin düşmesine neden olacağı belirtilmektedir. Teori, ihtisaslaşmanın verimliliği artıracığını, verimlilik artışının maliyetleri düşüreceğini, her ülkenin ihtisaslaştığı ürünü, diğer ülkeye ihraç etmek isteyeceğini bu durumda dış ticaret yapan ülkelerin hepsinin kazanacağı şeklinde kabullere sahiptir.

"*Mutlak Üstünlükler Teorisi*", ticaret yapan iki ülkenin ihtisaslaştığı ürünü birbirine ihraç etmesi, daha pahalıya mal ettiği, yani ihtisaslaşmadığı ürünlerde, ihraç etmesinin yararına işaret ederek, sermayesini ihtisaslaştığı alana kaydırabileceğini, bu durumdan ihraç ve ithal ülkelerinin kazançlı çıkacağını belirtmektedir. Adam Smith'in mutlak üstünlükler teorisi günümüzde de geçerliliğini koruyan dış ticaret kabullerinden biridir.

² Ek-2: MF-IFS Yearbook 2002 and September 2006, August 2007

Bu teoriye kısmen benzer şekilde daha sonra R. Tolrens ve David Ricardo tarafından “*Karşılaştırılmalı Üstünlükler Teorisi*” geliştirilmiştir. David Ricardo üretim maliyetlerini toplam avantaj ve dezavantaja göre değerlendirmiştir. Ricardo’ya göre, her iki malın üretiminde de mutlak olarak dezavantajı olan bir ülke, daha az dezavantaja sahip olduğu malı üretip, ihraç ederse bu malın üretim ve ihracatında karşılaştırılmalı üstünlüğe sahip olur. Bu durumda Adam Smith’in teorisinde belirtilen şekilde bir ihtisaslaşma ve kazanç söz konusu olacaktır.³

1.2. Dış Ticareti Etkileyen Faktörler

Ülkeler arasında dış ticaretin yapılmasını tetikleyen birçok neden vardır. Bu nedenler, maddi unsurlardan manevi unsurlara kadar geniş bir alandan oluşmaktadır. Maddi unsurlar olarak tanımlanan maliyetler, talep ve üretim yetersizliği, ürün farklılıkları dış ticaretin yapılmasını etkileyen en önemli nedenlerdir.

Bunun yanı sıra, manevi unsurlar olarak göz önüne alınabilecek, kişisel zevk ve tercihler dış ticarete mal ve hizmetin uluslararası dolaşımının artmasını ve gelişmesini sağlayan nedenlerdir. Dış ticareti etkileyen unsurlar, konu başlıkları halinde özet olarak aşağıda belirtilmektedir.⁴

1.2.1. Talep Yetersizliği: Endüstri devrimi öncesi, iktisat biliminin çözmesi gereken, ekonominin temel sorunlarından birisi de üretimin nasıl arttırılacağı idi. Sanayileşme ve teknolojik gelişmeler, üretimi arttırmanın yollarını belirlemiş ve üretim miktarının arttırılması, ekonomi için sorun olmaktan çıkmıştır.

Teknolojik gelişme hızla büyümüş, böylece sanayileşme bütün dünyada hızla yayılmıştır. Bu durum, dünyada birçok ülkede, sırasıyla kabul gören ve uygulamaya geçilen üretim şeklini ortaya çıkartmıştır. Bu üretim şekli “*Seri Üretim*” (*Mass Production*) olarak

³ Karluk, S.Rıdvan, Uluslararası Ekonomi, Genişletilmiş 3. Baskı, Sayfa:15–17

⁴ http://sey.ydicagri.org/olmayan_ekler/Hizmetler Ek-5

tanımlanmakta olup, seri üretim yöntemi, ürün arzının sıkıntılarını ortadan kaldırmıştır. Seri üretim yöntemi, özellikle teknolojik olarak gelişmiş olan ülkelerde, yeni bir sorunu ortaya çıkartmıştır. Bu sorun “*Talep Yetersizliği*” olarak kendini göstermeye başlamıştır.

Günümüzde giderek global hale gelen ekonomik sisteminde, üretimi yapılan ürünün, nasıl, ne şekilde, nereye pazarlanacağı, ürün pazarlarının nasıl arttırılacağı sorunlarının çözülmesi gerekmiştir. Bu sorular, ülkedeki üretim fazlası ürünün dış ticaret aracılığıyla ülke dışındaki pazarlarda piyasaya çıkarılması gereğini ve çabalarını artırmıştır. Bu çaba ve gereklilik dış ticaretin artmasına neden olmuş, ulusal ekonomide talebi yetersiz olan mal ve hizmetler, uluslararası piyasalardaki talepleri karşılamak üzere dış ticaret aracılığıyla uluslararasına açılmıştır.

Talep yetersizliği sorunu birçok ülkede farklı sektörlerde kendini göstermektedir. Örneğin, AB ülkelerinde sanayi üretimine yönelik talep yetersizliği görülürken, bazı ülkelerde işgücü talebi yetersiz kalmakta, bazı ülkelerde ise tarımsal ürünlerin talebi arzı karşılamamaktadır.

1.2.2. Üretimin (Arz) Yetersizliği: Dış ticaretin yapılması gereğinin diğer önemli bir nedeni ise, ulusal ülkelerin ekonomik sisteminde üretilen ürünlerin iç talebi karşılayamaz olması veya herhangi bir nedenle bu ürünün üretilmemesidir. (kaynak yetersizliği, maliyetinin yüksekliği, doğal etkenler, teknolojik yetersizlik vb).

Bu durumda ülke, ulusal piyasanın dışına çıkarak, uluslararası piyasadan yetersiz olan ürünleri karşılama yoluna gitmek durumunda kalacaktır. Petrol ürünü bulunmayan bir ülkenin petrol ürününü dışarıdan karşılaması bu duruma örnek olarak verilebilir.

Üretim yetersizliği, yine ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ile paralellik göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerin daha çok teknolojik ve sanayi ürünlerinde üretim yetersizliğinin olduğu bilinmektedir. Bunun yanı sıra geri kalmış ülkelerin birçok mal ve hizmet üretiminde üretim yetersizliğinin olduğu görülmektedir.

Sanayi ve teknoloji alanında gelişmiş ülkelerin, işgücü arzı yetersiz kalmaktadır. Örneğin, 1970'li yıllarda Almanya başta olmak üzere, birçok batılı ülke işgücü arzının yetersiz olması nedeniyle, diğer ülkelerden işgücü talep etmiş, gelişmekte olan ülkeler ise, bu ülkelere işgücü arzında bulunmuşlardır.

Arz yetersizliği faktörü ülkelerin kaynakları ile ilgili olduğundan, dış ticaretin yapılmasına neden olan faktörler arasında en önemlisidir. Zira iktisadın genel kabulü olan kıt kaynaklar, üretimin, ardından da ticaretin yapılmasında başrol oynamaktadır.

1.2.3. Piyasalar Arası Fiyat Farkları: Hiç şüphesiz ki, bir ülkenin sahip olduğu, mal ve hizmet üretiminde kullanılan girdi maliyetleri, bir birlerine göre farklılıklar gösterecektir. Bu girdi maliyetleri, üretilen ürünün fiyatını belirlemede en önemli faktörlerden biridir. Bu girdi maliyetleri direkt olarak üretilen ürünün verimlilik ve kalitelerine yansımaktadır.

Teknolojik gelişmelerin uygun olması, hammadde ve iş gücü maliyetlerinin düşük olması ürünün maliyetini düşürecektir. Böylece; düşük maliyetle üretilen ürün, makul karlılık oranları ile ihraç ülkesi tarafından uluslararası piyasalara gönderilmek istenecektir. İthal ülkesi ise, ürünün kendi ülkesindeki fiyatlarını karşılaştıracak ve ithal edip, etmemeye karar verecektir.

Bunun yanı sıra, uluslararası sermaye hareketleri çoğunlukla maliyet farklılıklarını

dikkate alarak oluşmaktadır. Özellikle, gelişmiş ülkelerin önde gelen emek yoğun üretim yapan sermaye şirketleri emeğin daha ucuz olduğu ülkelere yatırım yaparak maliyetlerini düşürmeye çalışırlar.

Bu tür bir piyasa hareketliliğine örnek olarak, Amerika menşeli birçok şirketin Hindistan'da çağrı merkezlerinin (call center) bulunduğu ve bu hizmetin Hindistan'dan yürüttüğü verilebilir. Fiyat farklılaşmaları, dış ticarete yön veren ciddi bir neden olarak ortaya çıkmaktadır.

1.2.4. Ürün Farklılıkları: Üretilen ürünlerin endüstri içerisindeki yeri ve özellikleri bir birleri ile farklılık gösterir. Ürünler tüketici ihtiyaçlarının karşılanması bakımından, kullanılış, görünüş, ihtiyaç sırası, kalite gibi faktörlerden dolayı farklılıklar gösterebilir. Bu durumda tüketici tercihleri ve arz/talep dengesi açısından uluslararası ticaretin nedeni olarak belirtilebilir. Yani, ürünlerin farklı oluşu, tüketicinin farklı ürünleri tercihi, ürünün uluslararası piyasada dolaşmasına, tüketicinin hizmetine sunulmasına neden olan önemli bir etkidir.

Ürün farklılıkları bazen de doğal nedenlerle ortaya çıkmaktadır. Örneğin, tropikal bölgede yetişen bir meyve veya sebzenin karasal iklimde pazara girmesi ile dış ticareti yapılabilecektir. Sadece bununla da kalmayıp, üretim kalitesi, siyasi faktörler, yeraltı ve yer üstü zenginlikler de ürün farklılıklarını ortaya çıkartmaktadır.

Manevi unsurlar olarak görülebilecek, kişi tercihleri de yine dış ticaretin yapılması ve gelişmesinde önemli rol oynar. Örneğin, Avrupa ülkeleri daha çok büyük Amerikan araçlarını tercih ederken, Amerikalılar ise Fransız şaraplarını tercih etmektedirler. Kısaca, kişisel zevk ve tercihlerin, dış ticaret hacminin belirlenmesinde hiç de küçümsenmeyecek bir orana sahip

olduğu görülmektedir.⁵

Yukarıda belirtilen dört unsurun yanı sıra, dış ticaretin amaç ve nedenlerini kısaca özetlemek gerekirse;

- a. Ekonomi ve büyümeye katkı sağlamak,
- b. Dünya pazarlarından pay almak,
- c. retimi arttırmak ve geliştirmek,
- d. Satış ve karları arttırmak,
- e. rn fazlasının değerlendirmek,
- f. İstihdamı arttırmak,
- g. Rekabet gücünü arttırmak,
- h. Dış ticaret açığının azalmasına yardımcı olmak, şeklinde belirtilebilir.

⁵ http://www.ekodialog.com/uluslararasi_ekonomi/html

II. DIŞ TİCARETTE YEKNESAK KURALLAR

Dünyada, dış ticaret yapmak isteyen tarafların aynı ticari dili konuşabilmeleri, ticaretin gerçekleşmesi için bir zorunluluk haline gelmiştir. Buna göre dış ticaret yapacak tarafların daha pratik ve simgelerle anlaşmalarının ticareti ve ticari ilişkileri kolaylaştıracağı anlaşılmıştır. Tarafların sorumluluklarının sınırının çizilmesi ve bu durumu her iki tarafın anlayarak kabul etmesi ticaretin en önemli aşaması olan anlaşma aşamasıdır.

Bu nedenle dış ticarete, dış ticarete yön veren kurum ve kuruluşlar (örneğin ICC ileriki bölümlerde detaylı olarak anlatılacaktır.) uygulamaları bütün dünyada dış ticareti kolaylaştıran bir yapı getirmiştir. ICC yayınlarında ve uygulamalarında teslim şekillerinin belirlenmesi, vesaiklerin tanımları, içerikleri teslimin ve sorumlulukların sınırı, ödeme şartlarına kurallar ve simgesel kısaltmalar getirilmiştir.

2.1. Dış Ticarete Ülkelerin Kanun, Kural ve Kültür Farklılıkları

Dış ticaretin bağlantılı olduğu ve uyulması gerekli, kurallar ve yasal düzenlemeler, ülkeden ülkeye, farklılıklar göstermektedir. Dış ticaretinin gelişmesi, dış ticaret yapacak ülkeler arasındaki bu farklılığın azaltılmasına, ticaret yapacak olan ülkelerin uyması gereken, kural ve kaidelerin yeknesak ve evrensel hale getirilmesine bağlıdır. ⁶

Öte yandan, ulusal ülkelerin; kanun, kural ve benimsedikleri uygulamalar, dış ticaretin yapılmasını ve gelişmesini kolaylaştırabilir veya zorlaştırabilir nitelik taşımaktadırlar. Örneğin, bazı ülkeler, kendi yerli sermayesini güçlendirmek, sanayisini korumak için, kendi ülkesine ithalat yapacak olan diğer ülkelerin ürünlerine karşı giriş zorluğu getir.

⁶ Kalaycı, Cemalettin Ticareti Kolaylaştırma Çalışmaları ve Etkileri, Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu: UNECE, 2001, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon

Bu zorluklar çoğu kez ithal edilecek ürüne yüksek vergiler konulmak suretiyle yapılır. Böylece, yerel ürün ve ithal ürün arasında maddi fark oluşur. Bu fark ithal ürünü rekabet yapmada olumsuz etkiler.

Ayrıca, maddi olarak, sübvansiyonlarla kendi ülkesindeki üreticiyi destekleyebilir. Bu kısıtlama ve destek unsurlarını detaya girmeden, sadece isim bazında belirtmek gerekirse; mal ve hizmet için yasaklamalar, gümrük resimleri, ticaret anlaşmaları, primler, sübvansiyonlar ve idari korumacılık olarak sıralanabilir.

Yukarıdaki hususlara ilave olarak, güncel olmayan veya günümüze uyarlanmayan yasa ve tüzükler, uzayan ve gereksiz prosedürler, düzenlenmesi zorunlu vesaikler ve evraklar, prosedürlerin uygulanması aşamasındaki kısmen de olsa keyfi davranışlar, gümrük müdürlükleri ve antrepolardaki kısıtlayıcı işlemler de sıralanabilecektir.

Yukarıda belirtilen bu tür uygulama ve işlemler, ticaretin seri olarak yapılmasını önlemekte, geciktirmekte ve en önemlisi dış ticaret hacmini azaltıcı, dış ticaret yapan tarafların maliyetlerini arttırıcı, dış ticaret yapma kararlarını etkileyen bir neden olarak ortaya çıkmaktadır.

Aslında, yapılan bu uygulama ve kurallar, ulusal devletlerin dış ticareti ülke menfaatini korumak ve gözetmek bakımından kontrol altında tutmak, kötü niyetli satıcıların istihbaratlarını elde tutmak, uyuşturucu ve yasak malzemelerin ülkeye girişini engellemek şeklinde belirtilir. Ancak, bu uygulamaların sonucunda dış ticaret olumsuz etkilenmekte, dış ticaretin sirkülasyonu ve hacmi azalmaktadır.

ICC (Milletlerarası Ticaret Odası-MTO, ilerleyen sayfalarda detaylı olarak tanıtılacaktır.) (ICC=International Chamber of Commerce) ve diğer ticari kuruluşların amacı, dış ticarete gereksiz veya zorunlu olmayan yukarıda detayı belirtilen prosedürlerin ortadan kaldırılması veya azaltılmasına yönelik standart uygulamalar geliştirmektedir.

Dış ticaret yapmak isteyen veya yapmakta olan ulus ve/veya kişi-kurumların, kültür farklılıkları, dış ticaretin yapılış şekli ve sürecini olumlu ve/veya olumsuz olarak etkileyebileceğini daha evvel belirtmiştik.

Yine, ulusal ülkelerin ticari anlayışları, karşılaştıkları problemleri çözme şekilleri ve ticari konulara yaklaşım biçimleri gibi tutum ve davranışları, ahlaki değerleri birbirinden farklılık gösterir. Bu farklılıklar, kaldı ki ulusal ekonomilerde bile görülürken, uluslararası ticarete görülmesi oldukça doğaldır.

Örneğin ülkemizde kurumsal şirketler ticaret yaptıkları kurum ve kuruluşlarla, sözleşme yapıp, teminat mektupları alırlar ve/veya verirler. Ancak, daha küçük, kurumsal olmayan şirketler ve/veya kuruluşlar ise daha çok şifahi anlaşma yolunu seçerler. Ticaret yapan tarafların birbirlerini anlamaları, karşılıklı anlayışları ve aynı dili konuşuyor olmaları gerçekten ticaretin kolay yapılması ve sorunların çabuk üstesinden gelinmesi bakımından çok önemlidir.

Genel hatları ile kültür farklılıklarını algılamak ve anlamak bakımından sadece birkaç kültürün farkları ve iş anlayışını aşağıdaki şekilde özetlenerek açıklanabilir. *Bu açıklamalar yeknesak ve evrensel kurallar oluşturulmasının kolay olmadığı bakımından önemlidir.* Neticede kuralların uygulayıcısı kurum ve kişilerdir.

Alman iş adamları ve çalışanları; plan ve programlarına çok bağlı ve disiplini önde tutan, yazılı plan-programlara önem veren, kurallara sıkı sıkıya bağlı bir çalışma ve ticaret yapma yöntemini benimseyen bir kültür yapısına sahiptir.

İtalyan iş dünyası, rutinin dışına çıkmayı seven, daha rahat ve disipline fazla önem vermeyen, işleri biraz gevşek takip eden bir yapıya sahiptirler. Bunların ötesinde Orta Doğu Ülkelerinin ticari anlayışları ise yine İtalyanlar gibi daha rahat ve taahhüt edilen süre ve istenilen disiplini göstermediği görülmektedir.

Aslında bütün bunlar; ülkeler arası kültür farklılıklarının ve ticaret yapma şekillerinin genellemesi olarak addolunabilir. Her ne kadar dış ticarete iyi niyet önde gitse de, ilişki kurulan kültürlerin özelliklerini bilmek ve ona göre davranmak yapılan işleri hızlandıracağı gibi, anlaşmazlıkların oluşmasını da daha baştan engeller veya en azından azaltır. "*Business etiquette*" sözcüklerini yazarak internetten yapılacak araştırmada, değişik kültürler hakkında çok çeşitli kaynaklardan bilgiler elde edilebilir.⁷

2.2. ICC'nin (MTO) Ortaya Çıkışı ve Yapısı

Milletlerarası Ticaret Odası (*MTO*) (*ICC=International Chamber of Commerce*) farklı ülkelere mensup firmaların birbirleriyle yapacakları dış ticarete işlemlerin kolaylaştırılması, ticaret hacminin genişletilmesi ve dış ticaretin belli standartlara göre yapılmasını sağlamak amacıyla; uluslararası yeknesak kurallar ve teamüller dizisi oluşturan ve bunları belli kriterlere göre tasnif ederek yayınlayan, yayınlarını numaralandırıp, isimlendiren, gerektiğinde revize eden, revize yayınları, ilgililere anlatan, bir kuruluş olarak tanımlanabilecektir.

ICC ilk kez 1919 yılında, ABD'nin Atlanta kentinde uluslararası bir konferansta, Belçika, Fransa, İtalya, İngiltere ve ABD'nin öncülüğünde temelleri atılan uluslararası bir

⁷ <http://www.istekobi.com.tr/kobi-bilgi-merkezi/makaleler/dis-ticarete-kultur-farklari-m77.aspx>

kuruluştur. Daha sonra 1920 yılında ICC'nin merkezi Paris'te yapılanmıştır. İlk başkanı dönemin Fransa Ticaret Bakanı Etienne Clemental'dir. ICC, 90 yıllık deneyimini iş dünyasında sınırların kaldırıldığı, evrensel niteliklere haiz, kurallar, rehberler, broşürler, kodlar ve kaideler oluşturup, üyesi olsun veya olmasın, iş dünyasının hizmetine sunmaktadır.

ICC'nin yapılanması, aşağıda belirtilen 3 unsurdan oluşmaktadır.

a. Dünya Konseyi (Her milli komiteden 1–2 üye bulunmaktadır.)

b. Yönetim Kurulu, (Başkan, Başkan V., Genel Sekreter ve önerilen 13 üyeden oluşur.)

c. Finans Komitesi (ICC'nin bütçesini denetler.)

Bunların yanı sıra, ICC çatısı altında kurulmuş olan ve çeşitli alanlarda iştegal eden organizasyonlar bulunmaktadır. ICC çatısı altındaki organizasyonların işlevlerini tanıtmak oldukça uzun bir metin oluşturacaktır. Bu nedenle, ICC çatısı altında önemli görevleri olan ve etkili organizasyonlar gerçekleştiren birkaç kurum tanıtılacaktır. Organizasyonların görev ve sorumlulukları aşağıda belirtilmiştir.

i. Milletlerarası Tahkim Divanı: Uluslararası ticarete anlaşmazlıkların çözümüne yönelik hakemlik eden bir kuruluştur. Bu kuruluşun amacı, itilafları mahkeme yoluna gitmeden, daha az masraf ve daha az zamanda dostane çözümlenmeyi amaçlamaktadır. Evrensel kuralların ve ICC kurallarının itilafların giderilmesinde önemli rolü bulunmaktadır. Daha baştan ICC evrensel ticaret kuralları belirlediğinden, itilafa düşen kişi-kurumların güvenebileceği ve kararına kabullenebileceği bir karar merciidir. Bu yönüyle “Milletlerarası Tahkim Divanı” oluşan itilafları çabucak çözümlenip, zaman kazanılmasına yardımcı olmaktadır.

ii. Dünya Odalar Federasyonu: ICC çatısında tüm dünyadaki odaların bir araya geldikleri ve bir birlerinin uygulamalarından yararlandıkları bir organizasyondur. Bunun yanı sıra ülkelerindeki uygulamaların uluslararası ticarete yansımaları ve çözüm önerileri belirtilmektedir.

Örneğin, Menşei Şahadetnamesi bu kuruluşlar tarafından çözümlenmiştir. Bu kuruluşun çalışma şeklinin yararı, dış ticaret esnasında gerek duyulan kural ve/veya vesaiklerin karşılıklı olarak belirlenmesi ve ihtiyaca cevap verecek şekilde tanzim edilmesini sağlaması olarak belirtilebilecektir.

Tezin ilerleyen bölümlerinde detaylı anlatılan vesaikler, ticaretin fiili olarak gerçekleşmesi aşamasında birçok belirsizlikleri ortadan kaldırabilecek kurallar belirtilmektedir. Örneğin bir ürünün gümrük birliği anlaşması olan ülkelerden ithal edildiğini A.TR belgesi belirler. Navlun bedelinin ödenip, ödenmediğini konşimentolar belirleyebilir. Dünya Odalar Federasyonu bu tür vesaiklerin tanzimi ve belirlenmesinde öncü rol oynamaktadır.

iii. Ticari Suçlar Servis: Dış ticarete, haksız rekabete neden olan ve dış ticaretin ciddi sorunlarından olan patent ve lisans haklarının korunması, bu alanda oluşabilecek, sahtekârlık ve yolsuzlukları önleme amacına yönelik olarak kurulan bir birim olup, bünyesinde Uluslararası Denizcilik Bürosu, Sahtekârlıkların İstihbaratı Bürosu ve Mali İstihbarat Bürosu büroları bulunmaktadır. Her bir büro kendi alanında Milli Komitelerle irtibatlı olarak çalışmaktadır.

Bu açıklamalarda, her ne kadar ICC'nin işlevleri tanımlansa da, aslında ICC'nin kuruluşunun amacı; ilk etapta Birinci Dünya Savaşı sonrası bozulan ekonomik dengelerin

yeniden rayına girmesi ve kötü giden ekonomik düzenin iyileştirilmesine yönelik bir adım olarak ICC'nin devreye girmesi olarak belirlenmiştir.

ICC'nin kuruluş amacını daha da genişletmek gerekirse, "Uluslararası himayeciliğin bertarafı, uluslararası ticaretin ve ülkeler arası işbirliğinin geliştirilmesi, özel sektörün güçlendirilmesi, uluslar arası ticaret ve iş dünyasında, ülkelerin uygulamalarının üzerinde geçerliliği olan ticaret şartlarını belirleyip, standart hale getirilmesi" olarak belirtilebilir.

Ancak, ICC ilk baştaki hedeflerinin yanı sıra, zamanla amaçlarını genişletmiş olup, piyasa ekonomisinin iyileştirilmesine, uluslararası lobilerde iş dünyasının her yönüyle temsil edilmesine, ekonomik sorunların çözülmesinde aracılık yaparak çaba harcanmasına, uluslararası organizasyonlarda iletişim kurulması ve bu iletişimlere öncülük edilmesine katkıda bulunmuştur.

Bunun yanı sıra, uluslararası ticaretin uygulama esaslarını belirleyen (örneğin, teslim şekillerini belirleyen Incoterms, akreditif çeşit ve şartlarını belirleyen UCP gibi) yayınları; değişen ve gelişen uluslararası piyasalara ayak uydurulması için, sürekli olarak gözden geçirip, revizyonunu gerçekleştirmektedir.

Gerektiğinde yeni yayınlar ortaya çıkartmaktadır. Yayınlanan bu yayınlar, üye ülkelere hızla iletilmekte ve dış ticaret yapan üye ülkelerin aynı dili konuşan, ifadelerden her iki tarafında aynı şeyi anlamasını sağlayan yeknesak olarak kullanılacak bilgilere sahip olmalarını sağlamaktadır.

Başlangıç amaçlarından birisi, uluslararası ticaretin standart hale getirilmesi olan ICC, kuruluşundan itibaren ticaret yapan ve/veya yapmak isteyen kurum/kuruluşlar için gerek

duyulan ticari kuralları, hazırladığı broşürleri aracılığıyla “*Yayın No*” belirtmek suretiyle üyelerine ulaştırmakta ve kurallarını tüm üye ülkelere duyurmaktadır. Günümüzde ülkelerin ulusal üretimleri olan mal ve hizmetler, giderek çeşitlenmektedir.

Bu nedenle, mal ve hizmetler ulusal ülkelere uluslararası ülkelerin pazarlarına artarak yayılmakta, kendilerine yer bulmaktadır. Doğal olarak, mal ve pazar çeşidi arttıkça, dış ticarete karışıklıklar, yanlış yorumlamalar, yanlış anlamalar da aynı oranda artmaktadır.

Alıcılar ve satıcılar arasında yapılan anlaşma veya sözleşmelerde, ICC yayınlarına uyma şartı getirilmesi, tarafların sorumluluklarının sınırını belirleyebilmesi, sorumluluklarının tercih edilmesi, yayının adı yazılmak (örneğin, FOB, Incoterms 2000) suretiyle saptanabilmektedir. Alıcı ve satıcı firmaların sorumlulukları, açıkça yazılmasa da; sorumlulukların bu şekilde çizilmektedir. Bu durum en nihayetinde karışıklık ve yanlış anlama riskini, alıcılar ve satıcılar bakımından iyice azaltmaktadır.

ICC'nin yayın yelpazesinde daha detaylı olarak görüleceği gibi, çeşitli meslek gruplarına hitap edecek, çalışma ve karar verme sürecinde, bu işlerle yükümlü kişilere ışık tutabilecek yayınlar bulunmaktadır.⁸

Yayınların içerik ve çeşidine bakıldığında, hukukçuları ilgilendiren tahkim hakkındaki yayınları ve uygulamaları, bankacıları ilgilendiren birçok yayın ve aynı zamanda alıcı/satıcı ile bankacıları birlikte ilgilendiren (örneğin, akreditif düzenlemeleri, teminat mektupları) hakkında yayınlar yer almaktadır. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) bünyesinde satışı yapılan ICC yayınları İngilizce, Türkçe ve İngilizce-Türkçe birlikte olmak üzere iki dilde yayınlanmaktadır.

⁸ Bakınız Ek-1

ICC yayınlarının alıcılar ve satıcılar açısından, daha doğrusu dış ticaretin başlamasına ve icra edilmesine vesile olan iki tarafı ilgilendiren, iki tarafın bilmesi gereken bazı yayınların tanım ve işlevleri aşağıda belirtilmektedir.

2.3. ICC'nin (MTO) İşlevleri ve Uygulamaları

ICC kuruluşu ile birlikte çatısı altında çeşitli alanlarda birimler ve komisyonlar oluşturmuştur. Bu komisyonlar “*Teknik Komisyonlar*” adı altında kendi aralarında yine gruplara ve çeşitli meslek dallarına ayrılmışlardır.

Örneğin, Tahkim Komisyonu dış ticarete oluşacak olan uyuşmazlıkları inceleyerek, sorunları çözüme iş dünyasına yardımcı olmaktadır. Uyuşmazlıkları ticaret hukuku ve ICC tahkimi bakımından incelemektedir.

Bu komisyonlardan bazılarının Bankacılık Tekniği ve Uygulamaları Komisyonu, Ticaret Hukuku ve Uygulamaları Komisyonu, Pazarlama ve Reklâmçılık Komisyonu, Rekabet Komisyonu, Mali Hizmetler ve Sigortacılık Komisyonu Gümrükler ve Ticari Düzenlemeler Komisyonu şeklinde belirtilebilir.

Her bir komisyon, ICC'nin kuruluş amaçlarından olan dış ticareti kolaylaştırmak için yayınları revize etmekte ve teknolojik gelişmeleri takip ederek, yayınların meydana gelen değişimlere ayak uydurmasını sağlamaktadır. Bu yayınlardan dış ticaretin yapılmasında önemli rol oynayan ve alıcılar/satıcılar tarafından çok iyi bilinmesi gereken bazıları aşağıda belirtilmiştir.

2.3.1. Incoterms'ün Kapsamı

Günümüzde, ulusal pazarlardan dünya pazarlarına mal ve hizmet geçişi eskiye oranla daha fazla ülke arasında, daha hızlı, daha çok çeşitlerde ve aynı zamanda daha çok miktarlarda

nihai tüketicie ulaşmakta olduğu istatistiki bir gerçektir. Alıcı ve satıcının, ticaret yapma amacıyla düzenleyeceği sözleşmede, ödeme için yapacakları akreditiflerde, Incoterms yayınına yapılacak bir atıf, tarafların sorumluluklarının sınırını çizerek, hukuksal karışıklık riskini azaltmaktadır.

Incoterms ilk kez ICC tarafından 1936 yılında oluşturulmuştur. Incoterms kuruluşundan bu yana, uluslararası ticarete yaşanan gelişmelere ayak uydurmuştur. Bunu yaparken, uygulamada karşılaşılan sorun ve problemleri yeniden düzenlemek için, Incoterms yayını birçok defa, güncellemelere ve revizyona tabi tutulmuştur. Bunun sebebi hızla gelişen teknolojik yenilikler ve hızla gelişen dış ticarete ayak uydurarak, ortaya çıkan açıklıkları ilaveler ve değişiklikler ile çözmektir.

Incoterms, alıcı ve satıcıların anlaşmalarında birbirlerine karşı borç ve yükümlülüklerini düzenlemektedir. Taşıma ve ödeme belgelerinin, nakliyecii sorumluluğunun sınırlarını çizmektedir. Ayrıca, malların ithalat ve ihracatında gümrükleme, ambalajlanması ve alıcının malları ne zaman teslim alacağı, sorumlulukların nerede başlayıp, nerede biteceği hususları düzenlenmektedir.

Incoterms'ün yapısında, baş rumuzları harflerle ifade edilen, dört türlü teslim şekli belirlenmiştir. Bu teslim şekillerinin harf rumuzları; “E”, “F”, “C” ve “D” olarak adlandırılmışlardır.

“E” teriminden başlamak üzere, risk üstlenme ve sorumluluklar, adım adım artarak satıcıdan alıcıya doğru geçmektedir. Yani, risk üstlenme ve sorumlulukların sınırı; satıcı için “E” teriminde en az, “D” teriminde en fazladır. Bu ifadenin tersi de doğrudur. Teslim şekli, “D” terimi ile başladığında alıcının sorumlulukları minimum, satıcının maksimum olduğu

görülmektedir.

İlk değinilecek teslim şekli “E” terimidir. Bu terim satıcının iş yerinde malları alıcının mülkiyetine bırakması anlamına gelmektedir. Satıcıdan alıcıya teslimatın gerçekleşmesi ile sorumluluklar ve risklerde el değıştirme olur, sorumluluklar ve riskler satıcıdan alıcıya geçer.

“E” teriminde satıcının şartları belirlemede daha avantajlı olduğu ve satış koşullarında daha baskın ve güçlü bir konumda bulunduğu söylenebilir. Yani satıcının sorumluluklarının en az olduğu, buna karşın alıcının risk üstlenme ve sorumluluğunun en yüksek olduğu teslim şeklidir.

İkinci sırada, “F” terimi bulunur ki bu da satıcıdan, alıcının belirleyeceği bir nakliyeciyeye, anlaşma konusu malların teslim edilmesi anlaşılır. Burada nakliyeciyeyi belirleme alıcının sorumluluğunda olduğu gibi, yükleme yeri alıcı ve satıcı arasında müştereken belirlenmektedir.

“F” terimi yine satıcının, imkanlar ve ticari güç bakımından daha baskın olduğu anlaşılacak bir göstergedir. Alıcı ise ya bu tür teslimi satıcının şartlarına uymak durumunda olduğu için ya da kendisini, yükleme ve nakliye organizasyonu yapması bakımından daha pratik gördüğünden isteyerek “F” terimini seçebilmektedir.

Üçüncü olarak “C” terimi bulunur ki satıcı taşıma için kendisi sözleşme yapmasına rağmen, malların yola çıkmasından itibaren, ilave bir husus belirtilmemiş ise (malzeme garantisini gibi) sorumluluklarını yerine getirmiş olacaktır. Yani, “C” terimi, yüklemeden sonra risk ve sorumlulukların alıcıya geçmesini düzenleyen bir terim olarak ortaya çıkmaktadır.

Dış ticarete en çok bu yöntem tercih edilmektedir. Satıcı ve alıcılar bakımından risk ve sorumlulukların ortada olduğu, her iki tarafında yaklaşık aynı oranda risk ve sorumluluk taşıdığı bir terimdir. “C” teriminde risk ve sorumlulukların yaklaşık aynı oranda satıcı ve alıcı arasında paylaşılması, risk dağılımının yaklaşık eşit olmasından dolayı, her iki tarafa da bir rahatlık verebileceği görülmektedir.

“C” terimi, malların gemi küpeştesini geçtiği andan itibaren satıcının sorumluluğunun bitmesi dikkate alındığında, malların satıcının mahalline varmasına kadar geçen sürede risklerin alıcı tarafından üstlenilmesi, satıcı bakımından seçilmesi daha uygun bir teslim şeklidir.

Dördüncü ve son terim ise “D” terimidir. Bu terimde, satıcı malların varış yerine kadar getirilmesi ve bu süreçteki bütün riskler almayı kabul eder. “D” grubunda iyiden iyiye satıcının sorumluluğunun arttığı ve tepe noktaya geldiği görülmektedir.

Bu grubun seçilmesinin bazı nedenleri, satıcının arz fazlası ürünlerinin olabileceği, satıcının alıcının ülkesinin kanun ve kurallarına güven duyması, alıcının şartları kendi tayin edebilme avantajları olarak sıralanabilir.

Dikkat edileceği üzere, her bir grupta (terimde) çizilmek istenilen hususlar alıcı ve satıcının pozisyonlarının nasıl olacağı, risk ve sorumlulukların nasıl paylaşılacağı hususudur. Satıcı ve alıcının grupları tercih etmelerinde çok çeşitli nedenler vardır.

Bunlar, ülkenin ekonomik gelişmişliği, teknolojik üstünlükleri, ülkenin kendi iştiğal konularındaki pratiklikleri, ülkelerin evrensel kanun ve kurallara uymadaki becerileri, talep ve/veya arz fazlası ürünlerin miktarları gibi hususlardır. Grupların özetlenmiş detay açıklama ve bilgileri aşağıda belirtilmiştir.

2.3.1.1.Incoterms 2000’de (Yayın No: 560) Belirlenen Dış Ticaret Teslim Şekillerinin Kısa Tanımları

Yukarıda da belirtildiği üzere, dış ticaret yapma riskli bir işlemdir. Gönderilen malzemelerin kaybolması, hasar görmesi veya başka bir nedenle teslimatın yapılamaması durumunda, satıcı/alıcı arasındaki güven ortamı bozulabilir.

Bazen bu sorunlar bağımsız mahkemelere intikal edebilir. Bilerek veya bilmeyerek yapılabilecek hatalar veya eksik işlemler dış ticareti olumsuz etkiler, alıcı ve satıcının mağdur olmasına neden olabilir.

Aslında alıcı ve satıcının gerçek niyeti kendi sorumluluklarını başarılı bir şekilde yerine getirmektir. Bu nedenle, ICC teslim yeri, teslim şekli, navlun, sigorta gibi sorumlulukların sınırını çizmek için taraflar bazında bir dizi kurallar yayınlamış, bu kuralları üyelerine ulaştırmıştır.

Dış ticaretin şartlarını düzenleyen ve son olarak 2000 yılında yayımlanan Incoterms 2000 teslim şekilleri aşağıda belirtilmektedir. Aşağıda da görüleceği üzere, Incoterms 2000 terimleri “E”, “F”, “C” ve “D” grupları olmak üzere toplam 4 gruptan oluşmaktadır. Bu gruplar başlarına bağlı buldukları grupların baş harflerini almak suretiyle belirtilmektedir.

a. E Grubu Teslim Şekilleri

GRUP	KISALTMA	TÜRKÇE TEMEL MANA	TÜRKÇE KISALTMA	İNGİLİZCE KISALTMA
E	EXW	Çıkış	İş Yerinde Teslim	EX Works

b. F Grubu Teslim Şekilleri

GRUP	KISALTMA	TÜRKÇE TEMEL MANA	TÜRKÇE KISALTMA	İNGİLİZCE KISALTMA
F	FCA	Ana Taşıma Ödenmemiş	Taşıyıcıya Masrafsız	Free Carrier
F	FAS	Ana Taşıma Ödenmemiş	Gemi Doğrultusunda Masrafsız	Free Alongside Ship
F	FOB	Ana Taşıma Ödenmemiş	Gemide Masrafsız	Free On Board

c. C Grubu Teslim Şekilleri

GRUP	KISALTMA	TÜRKÇE TEMEL MANA	TÜRKÇE KISALTMA	İNGİLİZCE KISALTMA
C	CFR	Ana Taşıma Ödenmiş	Mal Bedeli ve Navlun	Cost and Freight
C	CIF	Ana Taşıma Ödenmiş	Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun	Cost, Insurance and Freight
C	CPT	Ana Taşıma Ödenmiş	Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak	Carriage Paid to
C	CIP	Ana Taşıma Ödenmiş	Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak	Carrie and Insurance Paid to

d. D Grubu Teslim Şekilleri

GRUP	KISALTMA	TÜRKÇE TEMEL MANA	TÜRKÇE KISALTMA	İNGİLİZCE KISALTMA
D	DAF	Variş	Sınırdaki Teslim	Delivered At Frontier
D	DES	Variş	Gemide Teslim	Delivered Ex Ship
D	DEQ	Variş	Rıhtımda Teslim	Delivered EX Quay
D	DDU	Variş	Gümrük Resmi Ödenmeksizin Teslim	Delivered Duty Unpaid
D	DDP	Variş	Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim	Delivered Duty Paid

Yukarıda da görüleceği üzere, Incoterms dış ticaretin uygulamasında alıcı ve satıcının teslim yeri ve şartları hakkında anlaşabileceği “*satıcının iş yerinden, alıcının iş yerine kadar*” tüm alternatifleri ortaya koymuştur.

Dış ticarete bundan sonraki aşama satıcı ve alıcının karşılıklı anlaşmaları ile seçilecek teslim şeklinin belirlenmesidir. Böylece, dış ticaretin yapılmasında önemli bir karar verilmiş olacaktır.

Bu terimleri, alıcı ve satıcının sorumlulukları ve kullanım şekilleri bakımından aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

2.3.1.2. Incoterms 2000’de Belirlenen Dış Ticaret Teslim Şekillerinin Açıklamaları

Incoterms’ün oluşturulmasından bu yana kullanılan ve dış ticaret yapmak isteyen taraflara çeşitli alternatifler ve tercihler sunan teslim şekilleri, içerdikleri, risk ve sorumlulukları itibariyle detaylı olarak aşağıda belirtilmiştir.⁹

⁹ ICC, Incoterms 2000, Yayın no: 560

a.EXW- Exworks (İşyerinde Teslim):

Bu teslim şeklinde, satıcı malları kendi mahallinde (depo, fabrika vb) paketlenmiş olarak, yükleme yapılmadan, alıcının tasarrufuna bırakmasını ifade etmektedir. Malların teslimine kadar olan masraf ve riskler satıcı tarafından karşılanacak olup, teslimden sonra masraf ve riskler satıcıdan alıcıya geçecektir.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; kara, hava, demir yolu, iç sular, deniz ve karma taşımada kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan tarihte malları alıcıya teslim etmek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları almada, masrafları alıcıya ait olmak üzere, her türlü yardımı sağlamak,
- Teslim anına kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Alıcıya malların teslim yeri ve zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları almak, ihracat gümrük işlemini tamamlamak, masraflarını ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak,
- Malın navlun organizasyonunu yapmak ve navlun bedelini ödemek,
- İhraç ve ithal için gerekli her türlü izin ve lisansları masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Malın (istemese halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman ve yer hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları teslim aldığına dair satıcıya uygun delilleri sağlamak,
- İthalatçı ülkedeki tüm izin, gümrük masrafları ödemek,

b. FCA-Free Carrier (Taşıyıcıya Masrafsız): Bu terim satıcının malları ihracat için gümrüklenmiş olarak, alıcının tayin ettiği taşıyıcıya teslim etmesi anlamına gelmektedir. Tarafların seçtiği teslim yeri, satıcının mahalli ise, satıcı yüklemekten sorumlu olup, başka bir yer ise (depo, antrepo, gümrük sahası vb.) satıcı yüklemekten sorumlu değildir.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; kara, hava, demir yolu, iç sular, deniz ve karma taşımada kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan tarihte malları alıcıya teslim etmek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafı kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Teslim anına kadarki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Alıcıya malların teslim yeri ve zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Malın navlun organizasyonunu yapmak ve navlun bedelini ödemek,
- Malın (istemeleri halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman ve yer hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları teslim aldığına dair satıcıya uygun delilleri sağlamak,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,

c. FAS- Free Alongside Ship (Gemi Doğrultusunda Teslim): FAS terimi, malları gemi doğrultusunda, belirlenen tarihte yükleme yerinde ve yükleme limanındaki teamüllere uygun olarak teslim edilmesi anlamına gelmektedir. Malların tesliminden sonra, bütün masraf ve riskler satıcıdan alıcıya geçecektir.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; deniz ve içsu taşımalarında kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan tarihte malları alıcıya, alıcı tarafından tayin edilen gemi doğrultusunda, alıcının belirlediği yükleme limanındaki yükleme yerinde, liman teamüllerine uygun olarak teslim etmek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafı kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Teslim anına kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Alıcıya malların teslim yeri ve zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Malın navlun organizasyonunu yapmak ve navlun bedelini ödemek,
- Malın (istemese halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman ve yer hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları teslim aldığına dair satıcıya uygun delilleri sağlamak,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,

d. FOB- Free On Board (Gemi Küpeştesinde Teslim): Satıcının, alıcı tarafından tayin edilen limanda ve gemide, malları teslim etmesi anlamına gelir. Satıcının masraf, risk ve sorumluluğu, malların gemi küpeştesini geçmesi ile sona erer ve bundan sonraki tüm masraf ve riskler alıcıya geçer.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; deniz ve içsu taşımalarında kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan tarihte malları alıcıya, alıcı tarafından tayin edilen gemi doğrultusunda, alıcının belirlediği yükleme limanındaki yükleme yerinde, liman teamüllerine uygun olarak teslim etmek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafı kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Teslim anına kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Alıcıya malların teslim yeri ve zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların gemi küpeştesini aştıktan sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Malın navlun organizasyonunu yapmak ve navlun bedelini ödemek,
- Malın (istemese halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman ve yer hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları teslim aldığına dair satıcıya uygun delilleri sağlamak,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,

e. CFR- Cost And Freight (Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak)

Satıcının, masrafları kendisine ait olmak üzere, kendisi tarafından tayin edilen limanda ve gemide, navlun bedelini ödeyerek, malları teslim etmesi anlamına gelir. Satıcının masraf, risk ve sorumluluğu, malların gemi küpeştesini geçmesi ile sona erer ve bundan sonraki tüm masraf ve riskler alıcıya geçer.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; deniz ve içsu taşımalarında kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafı kendisine ait olmak üzere, gemi organizasyonu yapmak, navlun bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafı kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malların gemi küpeştesini geçme anına kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dahilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış limanı ve zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların gemi küpeştesini aştıktan sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Alıcı, kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış limanında teslim almak,
- Malın (istemeleri halinde) sigortasını yaptıırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman ve yer hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları teslim aldığına dair satıcıya uygun delilleri sağlamak,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Taşıma sözleşmesi dahilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, alıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış limanındaki vergiler, tahliye ve liman masrafı bedelini ödemek,

f. CIF-Cost, Insurance And Fright (Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak)

Satıcının, masrafları kendisine ait olmak üzere, kendisi tarafından tayin edilen limanda ve gemide, malları teslim etmesi ile sigorta organizasyonun yapılmasını, navlun ve sigorta bedelini ödemesi, anlamına gelir. Satıcının masraf, risk ve sorumluluğu, malların gemi küpeştesini geçmesi ile sona erer ve bundan sonraki tüm masraf ve riskler alıcıya geçer.

Bu teslim şeklinde alıcının sigorta yaptırma yükümlülüğü yok, satıcının vardır. Taşıma şekli; deniz ve içsu taşımalarında kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafi kendisine ait olmak üzere, gemi organizasyonu yapmak, navlun bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafi kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların gemi küpeştesini geçme anına kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış limanı ve zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların gemi küpeştesini aştıktan sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış limanında teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman ve yer hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı ve varış limanını hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Taşıma sözleşmesi dahilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, alıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış limanındaki vergiler, tahliye ve liman masrafı bedelini ödemek,

g. CPT-Carriage Paid To (Varış Yerine Kadar Taşıma Ödenmiş Olarak)

Satıcının malları bizzat kendi seçtiği bir taşıyıcıya teslimi ile belirtilen varış noktasına kadar olan tüm taşıma masraflarını ödemesi anlamına gelmektedir. Yukarıda belirtilen diğer *C’li* terimlerde de olduğu gibi, malların taşıyıcıya tesliminden sonra oluşacak risk ve diğer masraflar, ilk taşıyıcıdan itibaren satıcıdan alıcıya geçer.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; kara, hava, demir yolu, iç sular, deniz ve karma taşımada kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafi kendisine ait olmak üzere, organizasyon yapmak, nakliye türü ve nakliyeciyi seçmek, navlun bedelini ödemek, teslim yerine kadar olan ara nakliyelerin bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansların masrafları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafi kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların ilk taşıyıcıya teslim anına kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların ilk taşıyıcıya tesliminden sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış yerinde teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman ve yer hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı ve hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Malların ilk taşıyıcıya teslim anından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dahilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, alıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış limanındaki vergiler, tahliye ve liman masrafi bedelini ödemek,

h. CIP-Carriage And Insurance Paid To (Taşıma ve Sigorta ödenmiş Olarak)

Satıcının malları bizzat kendi seçtiği bir taşıyıcıya teslimi ile belirtilen varış noktasına kadar olan taşıma masraflarını ödemesi anlamına gelmektedir. Diğer *C'li* terimlerden farklı olarak, bu terimde, malların anlaşılan teslim yerinde alıcıya tesliminden sonra oluşacak risk ve diğer masraflar satıcıdan alıcıya geçer.

Bu teslim şeklinde alıcının sigorta yaptırma yükümlülüğü yok, satıcının vardır. Taşıma şekli; kara, hava, demir yolu, iç sular, deniz ve karma taşımada kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafı, nakliye organizasyonunu yapmak, nakliye türü ve nakliyeciyi seçmek, navlun bedelini ödemek, teslim yerine kadar olan ara nakliyeleri ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansların masrafları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafı kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların anlaşılan yerde alıcıya teslimine kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların satıcıdan, anlaşılan yerde teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış yerinde teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış limanındaki vergiler, tahliye ve liman masrafı bedelini ödemek,

1. DAF-Delivered At Frontier (Sınırdaki Teslim)

DAF terimi *D'li* terimlerin ilki olup; malların ihracat için gümrüklenmiş, ancak ithalat için gümrüklenmemiş, belirlenen sınırdaki teslim noktasında, taşıma aracından boşaltılmadan alıcının tasarrufuna bırakılması anlamına gelmektedir. Malların alıcının tasarrufuna bırakılmasından itibaren, oluşacak taşımaya ilişkin masraf ile hasar ve kayıp riski, satıcıdan alıcıya geçmektedir. Buna göre, sınıra kadar olan nakliye masrafları satıcıya, daha sonraki taşıma risk ve masrafları alıcıya ait olacaktır. Bu terimde önemli olan “*Sınır*” kelimesinin iyi tanımlanması ve manasının iyi bilinmesidir. “*Sınır*”, ihracın yapıldığı ülkenin sınırı dahil her tür sınırı içerecek şekilde anlam taşıyabilir. Bu yüzden, sınır terimi içinde bir yer ve/veya nokta ile birlikte belirtilmelidir. Malların sınırdaki tahliyesi tarafların anlaşmasına bağlı olarak belirlenecektir. Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; kara sınırında gerçekleşecek teslimatları, deniz, içsu ve çok taşımalı sevkiyatlarında kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafi kendisine ait olmak üzere, nakliye organizasyonu yapmak, nakliye türü ve nakliyeciye seçmek, navlun bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları masrafları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafi kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların sınırdaki veya varış noktasında, boşaltmadan önce, alıcıya teslimine kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların satıcıdan, anlaşılan sınırdaki ve yerde teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış yerinde teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış limanındaki vergiler, tahliye ve liman masrafi bedelini ödemek,
- Malların varış sınırında veya noktasında boşaltmadan önce, satıcıdan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,

j. DES- Delivered Ex Ship (Gemide Teslim)

DES terimi, satıcının malları belirlenen limanda gemide, boşaltmadan önce, alıcının tasarrufuna bırakmasıyla birlikte satıcının teslim yükümlülüğünü yerine getirdiğini, bundan sonraki tüm risk ve masrafların satıcıdan alıcıya geçtiğini ifade etmektedir.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; deniz, nehir ve çok vasıtalı taşımalarda varış limanında, gemide teslim şeklinde gerçekleşecek taşımalarda kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafi kendisine ait olmak üzere, nakliye organizasyonu yapmak, nakliyeciyi seçmek, navlun bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafi kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların varış limanında, gemide, boşaltmadan önce, alıcıya teslimine kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların satıcıdan, gemide, boşaltmadan önce teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış yerinde teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış limanındaki vergiler, tahliye ve liman masrafi bedelini ödemek,
- Malların varış limanında, gemide, boşaltmadan önce, satıcıdan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,

k. DEQ- Delivered Ex Quay (Rıhtımda Teslim)

DEQ terimi, satıcının malları belirlenen limanda rıhtıma (iskeleye) boşaltılmış olarak, ithal için gümrüklenmemiş şekilde alıcının tasarrufuna bırakmasıyla birlikte satıcının teslim yükümlülüğünü yerine getirdiğini, bundan sonraki tüm risk ve masrafların satıcıdan alıcıya geçtiğini ifade etmektedir.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; deniz, nehir ve çok vasıtalı taşımalarda varış limanında, gemide teslim şeklinde gerçekleşecek teslimatlarda kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafı kendisine ait olmak üzere, nakliye organizasyonu yapmak, nakliye türü ve nakliyeciyi seçmek, navlun bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafı kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın (istemesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların varış limanından boşaltılıp, rıhtımda (iskelede), alıcıya teslimine kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların satıcıdan, anlaşılan sınırdaki ve yerde teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış yerinde teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Malın (istemesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış limanındaki vergiler, tahliye ve liman masrafı bedelini ödemek,
- Malların varış limanında, boşaltılıp rıhtımda (iskelede) satıcıdan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,

I. DDU- Delivered Duty Unpaid (Gümrük Resmi Ödenmeksizin Teslim)

DDU terimi, satıcının malları belirlenen varış noktasında, taşıma aracından boşaltılmadan, ithal için gümrüklenmemiş şekilde alıcının tasarrufuna bırakmasıyla birlikte satıcının teslim yükümlülüğünü yerine getirdiğini, bundan sonraki tüm risk ve masrafların satıcıdan alıcıya geçtiğini ifade etmektedir.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; kara, hava, demir yolu, iç sular, deniz ve karma taşımada kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafi kendisine ait olmak üzere, nakliye organizasyonu yapmak, nakliye türü ve nakliyeciye seçmek, navlun bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafi kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın (istemese halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların varış sınırında ve noktasında taşıma aracından boşaltılmadan alıcıya teslimine kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların satıcıdan, anlaşılan sınırda ve yerde teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış yerinde teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Malın (istemese halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış yerinde veya noktasında vergiler, tahliye ve diğer masrafları bedelini ödemek,
- Malların varış sınırındaki veya noktasındaki yerden, satıcıdan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek, malların gümrüklenmesinden sorumlu olmak,

m. DDP- Delivered Duty Paid (Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak)

DDP terimi, Incoterms'ün teslim koşullarını açıklayan **son terimi** olup, satıcının malları belirlenen varış noktasında, taşıma aracından boşaltılmadan, ithal ve ihracat için gümrüklenmiş şekilde alıcının tasarrufuna bırakılmasıyla birlikte satıcının teslim yükümlülüğünü yerine getirdiğini, bundan sonraki tüm risk ve masrafların satıcıdan alıcıya geçtiğini ifade etmektedir.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; kara, hava, demir yolu, iç sular, deniz ve karma taşımada kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafi kendisine ait olmak üzere, nakliye organizasyonu yapmak, nakliye türü ve nakliyeciye seçmek, navlun bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafi kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların varış noktasında, alıcıya teslimine kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların satıcıdan, anlaşılan yerde, boşaltılmadan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış yerinde teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış yerinde veya noktasında vergiler, tahliye ve diğer masrafları bedelini ödemek,
- Malların varış yerinden, satıcıdan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek, malların gümrüklenmesinden sorumlu olmak,

Yukarıda belirtilen açıklamalardan görüleceği üzere, Incoterms, dış ticarete tarafların sorumluluklarının sınırının çizilmesinde, neredeyse satıcı ve alıcının anlayabilecekleri tüm alternatifleri belirlemiştir.

Teslim şekillerinin belirlenmesinde, satıcının tekel gücünü kullanabileceği, dolayısıyla şartları kendisinin belirleyebileceği durum mevcutken, aynı zamanda alıcının kendi istediği kuralları dayatabileceği daha güçlü olduğu duruma göre de teslim şekilleri belirlenmiştir.

Örneğin, EXW teslim şekli satıcının sorumluluğunun en az olduğu terim iken, DDP teslim şekli alıcının sorumluluğunun en aza indirildiği teslim şeklidir.

Bu durumda, EXW teriminde satıcının risk üstlenmeden mallarını satabileceği, müşterisinin deyim yerindeyse ayağına kadar geleceği, malların satışında satıcının tercih edebileceği bir teslim şeklidir.

Bunun tersi ise, arz fazlası ürünlerin, satıcının pazarlama politikası gereği, tabiri caiz ise müşterinin ayağına kadar götüreceği satış politikalarıdır. Bu satış politikasında, alıcının şartları belirleme durumunda olduğu anlarda DDP teslim şekli kullanılabilir.

Ayrıca, satıcı ve alıcının güç dengesinin eşit olduğu, rekabetin kısmen güçlü olduğu teslim şekillerinde C’li terimler tercih edilebilir.

Yine, hem satıcının hem de alıcının belirtilen güç dengelerine göre anlayabileceği, E teriminden, D terimine kadar alternatifler mevcuttur. Terimlerin tercihleri, satıcı ve alıcının risk üstlenip, ilave masrafları karşılama isteği ile orantılıdır.

2.3.1.3. Incoterms 2010'un Farkları ve Incoterms 2010'de (Yayın No: 715) Belirlenen DAT ve DAP Teslim Şekillerinin Açıklamaları:

Daha evvelde belirtildiği üzere, Incoterms'un önemli vizyonlarından birisi iç ve dış ticarete kullanılmak üzere oluşturduğu ticari terimlerin evrensel ticaretin yürütülmesini kolaylaştırmaya yönelik çalışmasıdır.

Tezin yukarıdaki paragraflarında Incoterms'un değişen ve gelişen ticari şartlara göre yayınlarını revize ettiği belirtilmişti. Incoterms'un bu tasarrufu tezin hazırlanması aşamasında 2010 Eylül ayında ortaya çıkmıştır. Incoterms'un "*Incoterms 2000*" (Yayın no:560) yayını revize ettiği ve yeni yayını 01.01.2011 tarihinden geçerli olmak üzere "*Incoterms 2010*" (Yayın no:715) olarak adlandırdığı görülmüştür.¹⁰

Incoterms'un yayınlarını uluslararası ticaretin gelişmelerine ayak uydurabilmek için düzenli olarak revize ettiği bilinmektedir. "*Incoterms 2010*" yayını ise dış ticarete kullanılan serbest bölgelerin yaygınlaşması, iş ilişkilerinde elektronik iletişimin giderek artan kullanımı, malların dolaşımındaki yükselen güvenlik endişeleri ve taşımacılık uygulamasında meydana gelen değişimler nedeni ile revize edilmiştir.

Birinci önemli değişiklik hiç kuşkusuz *Incoterms 2010*'un bir önceki yayınlarına göre getirdiği terim sayısının 13'ten 11'e düşürülmesidir. Bu aşamada, Incoterms uygulamada teslim yerinin belirlenmesi aşamasında etkin kullanılmayan DAF, DES ve DEQ terimlerini Incoterms içtihadından çıkartılmasına karar vermiştir.

İkinci önemli değişikli ise kaldırılan terimlerin yerine DAT ve DAP terimlerinin getirilmesidir. Bu iki terim Incoterms 2000'de yer alan DAF, DES, DEQ ve DDU terimlerinin

¹⁰ ICC, Incoterms 2010, Yayın no: 715

yerine geçmiştir. Bu iki terimde de teslim sözleşmede belirlenen varma yerinde gerçekleşir.

Üçüncü olarak, FOB, CFR ve CIF terimlerinde kullanılan “*gemi küpeşesi*” teriminin kullanımından vazgeçilmiştir. Bu terimlerin kullanılmasında teslimin yapılması ve hasar riskinin geçişi arasında bir paralellik sağlanmış oldu. İkinci grupta yer alan ve FAS, FOB, CFR ve CIF terimlerin uygulamasında “malların gemi küpeşesini aştığında” risk satıcıdan alıcıya geçer ifadesi terk edilmiştir. Bunun yerine, “gemide teslim” ifadesinin kullanılması kabul edilmiştir. Bu ifade ticari gerçekleri daha iyi yansıtmakta olup, hasar riskinin varsayımsal bir çizgi üzerinde gidip gelmesinin önüne geçmiş olacaktır.

Dördüncü olarak terimlerin gruplanmasında olmuştur. Incoterms 2000’de belirtildiği üzere, terimler 4 grupta toplanmakta idi. Incoterms 2010’da terimlerin iki grupta toplanması yoluna gidilmiştir. İlk grupta tüm taşıma türlerini kapsayan (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP ve DDP), ikinci grupta ise (FAS, FOB, CFR ve CIF) terimleri yer almaktadır. Böylece uygulamada deniz ve içsu taşımalarına özgü yanlış kullanımların önüne geçilmek istenmiştir.

Birinci grupta yer alan terimlerde ürünlerin tesliminin yapıldığı yer aynı zamanda hasar sorumluluğunun satıcıdan alıcıya geçtiği yerdir. Bunun yanı sıra ikinci grup terimlerde ise teslimin yapıldığı ve hasar riskinin geçtiği yer ile teslim yeri farklılık gösterir.

Taşımanın bir kısmının dahi denizde gerçekleşecek olması halinde birinci grup terimler kullanılabilir. İkinci grup terimler ise sadece deniz ve içsu taşımalarında kullanılmalıdır. Dolayısıyla ikinci grup terimlerde hem malların nakliyeciyeye teslim edildiği yer hem de alıcının malları teslim aldığı bir limandır.

Incoterms 2010’da yer alan iki grubun açıklamaları (a) maddesinde verilmektedir. Bunun

yanı sıra Incoterms 2000’de de yerini bulan ve içeriği kullanım şekli ve manası değişmeyen terimler anlatılmayacaktır. Sadece yeni ilave edilen DAT ve DAP terimlerinin kapsam ve içerikleri ayrıca aşağıda verilmiştir. Yukarıda verilen dört önemli hususun dışında Incoterms 2010 bir önceki yayını Incotrms 2000 ile aynı içeriktedir.

a. Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar

KISALTMA	TÜRKÇE TEMEL MANA	TÜRKÇE KISALTMA	İNGİLİZCE KISALTMA
EXW	Çıkış	İş Yerinde Teslim	EX Works
FCA	Ana Taşıma Ödenmemiş	Taşıyıcıya Masrafsız	Free Carrier
CPT	Ana Taşıma Ödenmiş	Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak	Carriage Paid to
CIP	Ana Taşıma Ödenmiş	Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak	Carrie and Insurance Paid to
DAT	Varış	Terminalde teslim	Delivered At Terminal
DAP	Varış	Belirlenen yerde teslim	Delivered At Place
DDP	Varış	Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim	Delivered Duty Paid

b. Grup: Deniz ve İçsu Taşımalarına Özgü Kurallar

KISALTMA	TÜRKÇE TEMEL MANA	TÜRKÇE KISALTMA	İNGİLİZCE KISALTMA
FAS	Ana Taşıma Ödenmemiş	Gemi Doğrultusunda Masrafsız	Free Alongside Ship
FOB	Ana Taşıma Ödenmemiş	Gemide Masrafsız	Free On Board
CFR	Ana Taşıma Ödenmiş	Mal Bedeli ve Navlun	Cost and Freight
CIF	Ana Taşıma Ödenmiş	Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun	Cost, Insurance and Freight

c. DAT- Delivered At Terminal (Terminalde teslim)

DAT terimi eşyanın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan terminal noktasında (bu nokta bir liman ya da gümrük antreposu veya alıcının fabrikası olabilir) *boşaltma masrafları satıcı tarafından karşılanmış olarak (Incoterms 2000'de DEQ teriminde olduğu gibi)* alıcının emrine bırakılmasıdır. Tüm gümrük işlemleri, masrafları, gümrükte doğan vergi, resim ve harçlar alıcıya aittir. Kaldırılan terimlerden DAF, DES ve DDU yerine getirilmiş bir terimdir. Burada terminal terimi rıhtım, depo, konteynır sahası, demiryolu veya kargo istasyonu gibi üstü kapalı veya açık olabilecektir.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; kara, hava, demir yolu, iç sular, deniz ve karma taşımada kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafi kendisine ait olmak üzere, nakliye organizasyonu yapmak, nakliye türü ve nakliyeciyi seçmek, navlun bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafi kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın (istemese halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların varış limanında veya noktasında, terminalde *taşıma aracından boşaltarak alıcıya teslim etmek, alıcıya teslimine kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,*
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların satıcıdan, anlaşılan yerde, boşaltılmadan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış yerinde teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- Malın (istemese halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış yerinde veya noktasında vergiler ve diğer masrafları bedelini ödemek,
- Malların varış yerinden, satıcıdan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek, malların gümrüklenmesinden sorumlu olmak,

d. DAP- Delivered At Place (Belirlenen yerde teslim)

DAP terimi, eşyanın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan boşaltma yerinde (bir liman iskelesi, gümrük noktası, havalimanı, bir gemi) *boşaltma için hazır durumda nakliye aracının üzerinde* (Incoterms 2000’de DAF, DES, ve DDU terimlerinde olduğu gibi) alıcı emrine bırakılmasıdır. Tüm gümrük işlemleri, masrafları yine alıcıya ait olacaktır.

Bu teslim şeklinde tarafların (alıcı/satıcı) sigorta yaptırma yükümlülükleri bulunmamaktadır. Taraflar istemeleri halinde sigorta yaptırabileceklerdir. Taşıma şekli; kara, hava, demir yolu, iç sular, deniz ve karma taşımada kullanılır. Tarafların sorumlulukları aşağıda özetlenmiştir.

Satıcının Sorumlulukları

- Anlaşma koşullarına göre malları ve vesaikleri (fatura, paket listesi, vb) hazırlamak,
- Anlaşılan yer ve tarihte malların teslimi için masrafi kendisine ait olmak üzere, nakliye organizasyonu yapmak, nakliye türü ve nakliyeyi seçmek, navlun bedelini ödemek,
- İhraç için gerekli her türlü izin ve lisansları, her türlü işlemleri, ülkesinde oluşacak gümrükleme işlemlerini, masrafi kendine ait olmak üzere tamamlamak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- Malların varış limanında veya noktasında, terminalde *taşıma aracından, boşaltmaya hazır şekilde, ancak malları boşaltılmadan* alıcıya teslim etmek, alıcıya teslimine kadar olan tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Taşıma sözleşmesi dâhilinde, transit geçiş ülkelerindeki izin ve lisanslar, satıcıya aitse, masrafları kendisine ait olmak üzere almak,
- Alıcıya malların varış zamanı hakkında ihbarda bulunmak,
- Malları alıcının tasarrufuna bırakılması için gerekli kontrol, sayım, tartım işlemlerini masrafları kendisine ait olmak üzere yaptırmak,

Alıcının Sorumlulukları

- Malların bedelini (Semen) ödemek,
- Anlaşmaya göre malları teslim almak, malların satıcıdan, anlaşılan yerde, boşaltılmadan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek,
- Kendi adına gönderilen malları kabul etmek ve varış yerinde teslim almak,
- Satıcıya malları teslim alacağı zaman hakkında ihbarda bulunmak,
- Malların teslim zamanı hakkında satıcıya uygun ihbarda bulunmak,
- Malın (istememesi halinde) sigortasını yaptırıp, sigorta bedelini ödemek,
- İthalatçı ülkedeki tüm ithal izni, lisans, gümrük işlemlerini, masrafları kendisine ait olmak üzere yapmak,
- Alıcının, satıcıya ait olmadıkça veya aksi belirtilmedikçe, varış yerinde veya noktasında tahliye dahil vergiler ve diğer masrafları bedelini ödemek,
- Malların varış yerinden, satıcıdan teslim alınmasından sonraki tüm masraf ve riskleri üstlenmek, malların gümrüklenmesinden sorumlu olmak,

2.3.2.Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar(Uniform Rules for Collections) (Yayın No:URC522)

Tahsiller için Yeknesak Kurallar ICC tarafından ilk kez 1956 yılında yayımlanmıştır. Her yayında olduğu gibi değişen teknolojik gelişmeler ve sosyal alanda oluşan hızlı değişimler sayesinde URC522 yayını 1967 ve 1978 yıllarında yine revizyonlara tabi tutulmuştur. URC522 yayını en son 1993 yılında revizyon için gözden geçirilmiş özel sektörde çalışan uzmanlar tarafından taslak haline getirilmiştir. Hazırlanan metinler son olarak karşılıklı, üzerinde anlaşılabilir hali ile 1995 yılında yayımlanmak üzere ICC konseyinin onayına sunulmuş ve konsey tarafından kabul edilmiştir.¹¹

Bahsedildiği üzere; ICC'nin önemli görevlerinden birisi de dış ticarete karşılıklı ticaret ilişkilerini kolaylaştırmak, işlem hızını arttırmaktır. Bu bağlamda, ICC 1995 yılında Tahsiller İçin Yeknesak Kuralların gözden geçirip, onaylamak suretiyle, dış ticaret yapanların hizmetine sunmuştur. Yine, her yayında olduğu gibi, URC522 için kuraların belirlenmesinde teknolojik gelişmeler, ulusal ve uluslararası düzeyde uygulanan yasalar ve dış ticaret mevzuatındaki değişiklikler etkili olmuştur.

“*Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar (URC522)*”, bir işlemin “*Tahsil Talimatına*” tabi olacağı belirtilmesi ile ulusal ve/veya yerel yasalarda tersine bir hüküm olmadığı sürece, bütün işlemlere uygulanabilir ve tarafları (alıcı/satıcı ve tarafların bankaları) bağlayıcı sonuçları vardır. Bankaların tahsil talimatını seçme hakkı olmayıp, alıcı ve satıcının “*Tahsil Talimatı*” şartında anlaşması yeterlidir. Ancak, banka “*Tahsil Talimatı*” işlemini yapmak istemez ise bu hususu taraflara derhal iletmekle yükümlüdür.

Tahsil Talimatı işlemi uygulamada daha çok, parasal tutarı fazla olmayan malların satışında veya alıcı satıcı arasındaki ticari ilişkinin güven ve sıklık düzeyine göre, teslim

¹¹ Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar, Yayın No:URC522

süresinin kısa olduğu ticaret şekillerinde seçilerek uygulanmaktadır. Tahsil Talimatları hakkında detay bilgiler aşağıda belirtilmiştir.

Bir tahsil işleminin tamamlanması; ödemenin veya kabulün sağlanması, ödemenin veya kabul karşılığında belgelerin teslimi, belgelerin teslimi için bankaların işleme alması ile gerçekleşecektir. Tarafların düzenleyeceği ve bankaların teslim alacağı belgeler mali ve ticari olarak iki şekilde tanımlanabilir.

Mali belgeler, ticaretin gerçekleşmesi ile düzenlenen, ödemenin yapılabileceği belgelerdir. (örneğin, poliçeler, bonolar, çekler ve para ödemesinin sağlanmasına yarayan diğer belgelerdir.) *Ticari belgeler*, faturalar, taşıma belgeleri, tasarruf (sahiplik) yetkisi veren diğer belgelerden oluşmaktadır.

Tahsil işleminde tarafları belirtmek gerekirse, “*amir*”; bir bankaya tahsil işlemi için başvuru yapan taraf, “*gönderi bankası*”, amirin tahsil talimatını verdiği banka, “*tahsil bankası*” tahsil işleminin yürütülmesinde kullanılan ve “*gönderi bankası*” dışındaki herhangi bir banka, “*ibraz bankası*” muhataba ibrazda bulunan banka ve son olarak “*muhatap*” tahsil talimatı uyarınca kendisine ibrazın yapılacağı taraftır.

Görüreceği üzere, tahsil talimatının çalışma şekli; “*amir (satıcı)*” ve “*muhatabın (alıcı)*” anlaşma koşullarına ve şartlarına göre ihraç/ithalini yapacağı malların teslimatında kullanılan kolay ve pratik bir yöntemdir. Kısaca, amirin kendi bankası aracılığıyla, muhatabın bankasına, vesaik asıllarının ödeme yapılması veya ödeme kabulünün yapılması kaydıyla, teslim edilmesi talimatının gönderilmesi anlamına gelmektedir.

Bu durumda, muhatap, ödeme veya ödeme kabulü karşılığında alacağı vesaik asılları ile

malların tasarrufunu eline geçirecektir. Yani ülkelerin gümrüklerinden malzemeleri teslim alabilecektir.

URC522 bu tahsil talimatını düzenlemektedir. URC522 dış ticarete, vesaiklerin tanımı, teslimi, bankaların ve amir/muhatabın görev ve sorumluluklarının başlangıç ve bitiş noktalarını ve sınırlarını çizmektedir. Bu yönüyle, URC522 genellikle muhatabın tercih ettiği ve amiri zorladığı bir yöntem olup, tarafları, akreditif ve teyit masraflarından kurtarmaktadır. URC522 işlemi, alıcı ve satıcının, sadece bankaların komisyon ve vesaik teslim masraflarını karşılmasını, başkaca masraf olmayacağını göstermektedir.

Tahsil Talimatlarının alıcı ve satıcı bakımından yukarıda belirtilen faydalarına ilave olarak satıcı bakımından riski bulunmaktadır. Zira ödeme yapılmaması halinde, malzemelerin gümrükten geri alınması ve nakliye masrafları ile karşılaşacaktır.

Öte yandan, alıcı için özellikle, hava yolu taşımalarında görüleceği gibi, malın vesaikten önce gelmesi, gümrüklerde ardiye ve bekleme masraflarına neden olacaktır. Bu durum, alıcı ve satıcının başka bir ödeme şeklini seçmemesi halinde çözülmesi gereken bir husustur. Alıcı, bu nedenle, çoğunlukla mal mukabili ödeme şeklini seçmek ister ki, bu durumda bekleme ve ardiye masrafları ortadan kalkacaktır.

Dış ticarete teslim şekillerinin yanı sıra ödeme şekillerinin ve türlerinin bilinmesinde çok büyük önemi ve faydası vardır. Ödeme şekilleri özellikle satıcı ve alıcının hangi ödeme şeklini kabul etmesi ile bir ölçüde risk ve sorumluluklar bakımından tamamlanır. Bu aşamadan sonra bankaların önemli görevleri başlar. Ödeme şekilleri çeşitleri bakımından aşağıda belirtilmiştir.¹²

¹² Özalp, Abdurrahman, Uluslararası Yeni Kurallar Işığında Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri

a. Peşin Ödeme (Advance Payment- Down Payment-prefinance):

Alıcının, satıcıya malların sevkinden önce ödeme yapması anlamını taşır. Peşin ödeme, alıcının mal bedelini kendi bankası aracılığıyla satıcıya ödemesi, satıcının mal bedelini tahsil ettiği malı alıcıya göndermesi ile gerçekleşir. Satıcı açısından en avantajlı ödeme şeklidir. Alıcı açısından ise en riskli olan ödeme şeklidir. Karşılıklı güven olması veya satıcının tekel olmasında bu yöntem tercih edilir.

b. Mal Mukabili ödeme (Open Account- Cash Against Goods) :

Satıcının, alıcıya malları, bedelini tahsil etmeden göndermesi anlamına gelir. Satıcı malları ve malın mülkiyetini ifade eden vesaiki herhangi bir ödeme talimatı olmaksızın alıcının kendi adresine gönderir. Peşin ödemenin aksine mal mukabili işlem, alıcıya satıcı tarafından verilen bir kredili ödeme şekli olarak anlaşılabilir.

Alıcı malı gümrükten çektikten sonra satıcıya mal bedelini öder. Bu ödeme şekli alıcıya avantaj sağlarken satıcıya açısından risk oluşturmaktadır. Ancak, çoğunlukla satıcının alıcıya güveni veya satılan malın meblağının düşük olması durumlarında tercih edilir.

c. Vesaik mukabili ödeme (Collections-Cash Against Documents) :

Satıcının, mallarını yükledikten sonra malın yüklendiğini ve mülkiyetini ifade eden vesaiki ülkesindeki bankası aracılığı ile alıcının ülkesindeki bankasına bedelinin tahsil koşulu ile gönderilmesi işlemidir.

Bu ödeme şeklinde vesaik bedeli aracı bankaca tahsil edilmeden, vesaikin alıcıya teslimi söz konusu değildir. Alıcı ve satıcı kendi aralarında yaptıkları anlaşmanın gereklerinin yerine getirilmesinde bankaların kontrolüne, taahhüdüne gerek duymamakta, buna karşılık sadece

mal bedelinin tahsilinde bankaların aracılığını talep etmektedir. (Bu işlem ICC yayını olan URC522’da yukarıda detaylı açıklanmıştır.)

d. Akreditifli ödeme (Letter of credit) :

Alıcı ve satıcı arasında yapılan anlaşma gereği, aracı bir banka tarafından söz konusu mal ve hizmetin gerçekleştirildiğine dair belgelerin verilen süre içerisinde, belirtilen şartlara uygun olarak ibrazı ile ödemenin yapılacağına ilişkin banka taahhüdü/banka garantisidir. Taraflar arasında yapılan satış sözleşmesi hükümlerine aykırı davranılması halinde, diğer tarafın zarara uğramamasını sağlar. Bu işlem ilerleyen bölümlerde ICC yayını olan UCP600’de ve aşağıda detaylı olarak anlatılmıştır.

e. Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)

Alıcının ithal ettiği malın bedelini mal alımında değil, daha sonraki belli bir vade de satıcıya ödeneceğini garanti eden bir kredi çeşididir. Diğer ifadeyle kabul kredisi satılan malın bedelini bir poliçeye bağlandığı ve poliçe bedelinin vadesinde satıcıya ödendiği ödeme şeklidir. Bu kredi satıcının sevk ettiği mallarla ilgili olarak vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin alıcı tarafından kabul edilmesi veya alıcı tarafından kabul edilen poliçeyi alıcının bankasınınca da aval şerhi konulmak suretiyle kullanılır.¹³

Kabul kredisinde ana unsur olan poliçede iki türlü kabul vardır.

i.Firma Kabullü: Ödeme taahhüdünde bulunan sadece alıcı olması yani poliçeyi sadece alıcının kabul etmesi anlamına gelmektedir.

ii.Baka Avalli: Ödeme taahhüdünde bulunan alıcının yanı sıra bankanın da taahhütte bulunması yani lehtar tarafından alıcı adına keşide edilen ve alıcının kabul imzasını koyacağı poliçeye bir bankanın da ödeme taahhüdü altına girmesidir.

¹³ ICC, Akreditifler İle İlgili Kurallar, Yayın No: UCP600

2.3.3. Akreditifler İle İlgili Kurallar (Yayın No: UCP600)

Akreditiflere ilişkin birörnek usuller ve uygulama (Kısaca UCP) (ICC Yayın No:600) (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits -2007 Revision) yayını ilk kez 1933 yılında yürürlüğe konulmuştur.

Yayın daha sonra revizyonlara tabi tutulmuş olup, şu an yürürlükte olan UCP600 yayını 6.revizyonudur. UCP yayınları uluslararası arenada sorunsuz çalışmış ve dış ticaret ödemelerinde ciddi bir sıkıntı ile karşılaşılmamıştır. Bu durum UCP'nin evrenselliğini ve adil bir uygulamaya dönük kuralları içerdiğini göstergesidir.¹⁴

UCP600 yayınının öncelikli hedefi, dış ticaret unsurlarından olan, bankacılık, taşımacılık ve sigortacılık dalları için gerekli kuralları ve uygulama esaslarını düzenlemektir. UCP600 kapsamında düzenlenen bir akreditifin sorunsuz ve rezerv (akreditif kurallarını akreditif açıldıktan sonra değiştirme) olmadan işletilebilmesi, bu yayının en önemli hedefidir.

Buna rağmen, 2003 yılında uygulamada ibraz edilen vesaiklerin %70'ine yakının rezervli olduğu görülmüştür. Bu durum, akreditifin güvenilir bir ödeme aracı olduğu yönündeki tanımına büyük gölge düşürmüştür. Yinede, dış ticarete gerek bankalar ve gerekse satıcı/alıcı sorumluluklarını düzenlemesi ve sorumlulukların çerçevesini çizmesi bakımından akreditifler en güvenilir ödeme araçlarından birisidir.

Ancak, UCP600 üzerinde yapılan revizyonlar sayesinde vesaiklerin rezervleri önemli ölçüde azalmış ve akreditiflerin güvenilirliği yeniden sağlanmıştır. UCP600 yayının düzenlediği ve güvenilir bir ödeme aracı olan akreditiflerde tarafların ve bankalarının sorumlulukları ve genel kurallar aşağıda belirtilmiştir.

¹⁴ ICC, Akreditifler İle İlgili Kurallar, Yayın No: UCP600

Bankalar, L/C açılışını yaparken MT700 (Issue of Documentary Credit – Format Specifications) akreditif açılış formatını kullanmaktadırlar. Dış ticaretin ödeme şekillerinden biri ve en önemlisi olan L/C, bankalar arasındaki elektronik haberleşmede swift anlaşmaları yaparak, bankalar MT 700 üzerinden birbirleri ile iletişim kurarlar. Satıcının bankası yapılan işlemi kabul ettiğine dair MT730 ile yine alıcının bankasına kabul mesajı göndermektedir.

SWIFT kelimesi İngilizce "*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*" kelimelerinin ilk harfleri kullanılarak oluşturulmuş olup, "*Küresel Bankalar arası Finansal Telekomünikasyon Birliği*" olarak Türkçeye çevrilip kullanılabilir.

SWIFT bir yandan bankaların ve diğer finansal kuruluşların kendi aralarında üst düzeyde güvenilir olarak haberleşmesini sağlayacak iletişim sistemi oluştururken bir yandan da bu sistemde kullanılacak mesajların standardizasyonunu, yeknesak olarak sağlayacak şekilde çalışmaktadır. SWIFT'in yaklaşık 9,008 adet kullanıcısı 200'ün üzerinde ülkede her gün milyonlarca kez SWIFT sistemini kullanmaktadır.

SWIFT mesajı ile ihbar edilen bir akreditif başka bir doğrulamaya veya teyide gereksinim duyulmaksızın doğrudan geçerlilik kazanmaktadır. SWIFT mesajları çeşitli, işlem çeşidine göre, numaralandırılıp gruplar altına alınmıştır.

Örneğin akreditif açılışında kullanılan SWIFT mesajı MT 700 iken akreditif ihbarına ait SWIFT mesajı MT 710'dur. *MT İngilizce Message Type (Mesaj Şekli)* manasına gelmektedir. MT700'ün içerdiği bilgiler L/C metnin yazılması gereken bilgileri olup, Ek-5'de belirtilmektedir.

Akreditif işlemleri ile ilgili SWIFT mesajları 7. Grubun ilk kısmında yer almakta olup, mesaj kodları Ek-3'te gösterilmiştir. SWIFT bankalar arasında gönderilirken mesajın kodu mesajın ilk başına yazılır. Böylece mesajı alan taraf mesajın içeriğini ve yapılması gereken işlemi mesaj kodundan anlayabilecektir.¹⁵

Elektronik ticaret; mal ve hizmetlerin üretim, tanıtım, satış, sigorta, dağıtım ve ödemelerinin bilgisayar ağları üzerinden yapılması olarak tanımlanmaktadır. eUCP 2007 yılında revizyona tabi tutulan UCP600 ile birlikte revize edilmiş ve UCP600'ü tamamlayan bir ektir. Bu yayının amacı akreditifi elektronik çağa taşımayı amaçlamaktadır. eUCP, tek başına kullanılmayıp, UCP'ye ek olarak kullanılmaktadır.

Teknolojinin ilerleyeceği düşünülen çağında kâğıt akreditiflerin bir süre daha kullanılmaya devam edeceği düşünülmektedir. Ancak, eUCP dış ticarete ulaşılan doruk noktası olarak görülmektedir. Şimdilik UCP'ye tabi olan ve tek başına kullanılmayan eUCP ileride UCP'nin yerine geçeceği düşünülmektedir. Maddeleri belirlenen ve yapılış biçimi tanımlanan eUCP ileriki yıllarda revizyona tabi tutulabilecektir.

Bu kısımda yer alan açıklamalar, UCP 600 yayını ve bu alan da yayımlanan kaynaklardan yararlanılarak yorumlanmış ve tez konusu doğrultusunda işlenmiştir. Ayrıca, kaynaklar kısmında yer alan Abdurrahman ÖZALP'in bu alanda yazmış olduğu iki eserinden faydalanılmış, yorumlanmış ve dip notlarda gösterilmiştir.

2.3.3.1 Akreditifin Anlam ve İşleyişi

Akreditif (*Letter of Credit=L/C*) kısaca; “alıcı ve satıcı arasında yapılan anlaşma gereği, aracı banka tarafından anlaşma konusu malın temin edildiği ve/veya hizmetin gerçekleştirildiğine dair vesaiklerin; belirlenen süre içerisinde, belirlenen şartlara uygun olarak

¹⁵ <http://www.akreditif.biz.tr/swift.html>

ibraz edilmesi sonucu, ödemenin yapılacağıın banka tarafından taahhüdü/banka garantisi olarak tanımlanabilecektir. Tarafların ayrıca kendi aralarında yapacağı ifa sözleşmesi hükümleri ile kendi menfaatlerini korumaları gerekmektedir.

Ayrıca; L/C sistemi, dış ticarete alıcı ve satıcının anlaşmalarına ek olarak, alıcı tarafından, bankası aracılığı ile satıcıya verilen bir ödeme garantisi olarak da tanımlanabilecektir. Ancak, ihracatçının bankası, ihracatçıdan aldığı vesaikleri (bu vesaiklerin adet, cins ve tanımları L/C’de belirtilmektedir.) L/C şartlarına uygunluğu bakımından inceler.

Vesaiklerin (ticari fatura, taşıma belgeleri, paket listesi, vb) L/C şartlarına uygunluğu halinde; L/C türüne göre; ya ödeme yapar ya da ithalatçının bankasına ödeme yapması için gönderir. Vesaiklerin uygunluğu halinde ödeme işlemi başlatılır. Yani, L/C’ler tanımlarından da görüleceği üzere, maddi olarak malın imalatı, yüklenmesi vb hususunun dışındadır.

Yukarıdaki açıklamalardan da görüleceği üzere, L/C aslında evraklar üzerinden çalışan, fiili durumda mal ve hizmeti görmeyen bir sistemdir. Vesaiklerin kontrolü sonucu, L/C şartları sağlanıyorsa, ödeme yapılabilir. Alıcı ve satıcı, bankalarından kendi aralarında yaptıkları anlaşmaları, teklif mektuplarını L/C’nin bir parçası olarak göstermek isteseler de, banka bu evrakları L/C ile ilişkilendirmez, tarafları bu konudaki isteklerinden vazgeçirmeye çalışır.

Örneğin, malzemenin ithalatçının isteğine uygun olup, olmadığı ile ilgilenmez. Bu husus alıcı ile satıcı arasındaki anlaşmada belirlenir. Vesaiklerin L/C’ye uygun olması ödeme için yeterlidir. Bankalar; L/C gereği alıcı satıcı arasındaki yazılı ve/veya şifahi hiçbir anlaşma ile ilgilenmezler.

Bu durum aslında, dış ticaretin doğası gereği ülkelerin kendi kanun ve yasalarının bir

birinden farklı olması ile ilgilidir. Fiili durum ve vesaikler üzerinden işlem yapılması, dış ticarete yeknesak hale getirilmeye çalışılan ve dış ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik olarak hazırlanan ICC yayınlarının içerdiği bir kabul olarak ortaya çıkmaktadır.

2.3.3.2 Akreditifin sağladığı faydalar

L/C'nin alıcı ve satıcıya sağladığı birçok faydalar vardır. Bu faydalar, tarafları dış ticaret yaparken cesaretlendirebilir. Tarafların haklarını korumayı amaçlamaktadır. Alıcı ve satıcı bakımından bu faydalar aşağıdaki gibi sıralanabileceklerdir.

i. İthalatçı açısından: İthalatçı, L/C şartlarına uygun vesaikleri (ticari ve mali belgeler) almadan bankaların ihracatçıya ödeme yapmayacağını bildiğinden, riske katlanmaksızın peşin ödeme ile mal alacağından emindir. Malların gönderilmesine kadar bir ödeme yapmadığından, bir nevi ihracatçı tarafından kredilendirilmiş olur. Ancak, yinede uygulamada alıcı-satıcı arasındaki anlaşmalarda toplam tutarın bir kısmının teminat mektubu karşılığı avans olarak ödendiği bilinmektedir.

ii. İhracatçı açısından: İhracatçı ürettiği malların bedelinin, uygun vesaikleri ibraz etmesine müteakip gecikmeden eline geçeceğine emin olduğundan, rahatlıkla dış ticaret yapabilecektir. Eğer ticari anlaşmalarında, L/C karşılığı ödeme seçilmez ise, ithalatçının mali yapısını, ticari güvenilirliğini ve ödemenin yapılıp, yapılmayacağı hususunda tereddütleri olabilecektir. Oysa L/C ödemesinde mallarını üretilip, L/C şartlarına uygun vesaiklerini bankasına teslim ettiği andan itibaren parasını alacağından emindir. Bu durum ihracatçıya risk almadan ticaret yapma imkanı sağlamaktadır.

2.3.3.3 L/C'de Taraflar

Dış ticaretin taraflarının haklarını korumayı amaçlayan L/C'de tarafların tanımı ve sorumluluklarının sınırlarının çizilmesi oldukça önemlidir. Bu durumda, L/C'de taraflar

“amir/ithalatçı, amir banka, lehtar/ihracatçı ve teyit/ihbar/görevli bankası olarak tanımlanacaktır. Bu tarafların L/C’deki görev ve sorumlulukları özetle aşağıda belirtilmiştir.

a. L/C Amiri (Aplicant)

L/C açmak üzere kendi bankasına başvuran alıcı/ithalatçıdır. İhracatçı ile yaptığı sözleşme veya pro-forma fatura ile özel şartları içeren L/C başvuru talep formunu bankasına ibraz etmek suretiyle, L/C açtırma işlemini başlatır. Amir, L/C açtırmada bankaları yönlendiren taraftır. L/C şartlarında yaşanacak bir olumsuzluğu kabul edip, etmemeye karar verir. Kendisine ait banka masraflarını öder.

b. Amir banka (Openin or issuing bank)

L/C’nin amirinden (ithalatçıdan) alınan talimat ile L/C açan bankadır. Amirden aldığı talimat ile L/C metnini hazırlar, muhabir bankası ile irtibata geçer, açılan L/C’nin ihracatçıya iletilmesini sağlar. L/C şartlarında belirtilen vesaiklerin hazırlanması ve L/C şartlarının yerine getirilmesi halinde, L/C tutarının ihracatçının bankasına veya doğrudan ihracatçıya ödeyeceğini taahhüt eder.

L/C şartlarına göre alacağı vesaiği alıp, inceledikten sonra uygunluğu halinde ödemeyi yaparak kendi sorumluluğunu tamamlar. Vesaiklerin L/C şartlarına uygun olmaması halinde, gerekli yazışma ve kabulleri tamamlayana kadar satıcı alıcı arasında köprü vazifesini görür.

c. Lehdar (Beneficiary)

L/C ile ödeme garantisi verilen ihracatçı (satıcı) yani Lehtardır. L/C şartlarında yer alan belgeleri uygun ibraz etmesi ile sorumluluğunu tamamlar ve bankasından malların bedelini tahsil eder. Lehtar, L/C türüne göre tahsilat seçimini L/C açılmadan yapmak durumundadır. L/C türünü belirlemede daha etkindir. Amir ile olan ticari ilişki veya amirin ülkesinin siyasal

durumuna göre L/C çeşidine (teyitli, teyitsiz vb.) karar verebilir.

d. Lehtar Banka (İhbar/ Görevli/Teyit Bankası) (Beneficiary bank)

İthalatçının bankası tarafından gönderilen L/C şartlarını ülkesindeki ihracatçıya bildiren, lehine L/C açıldığını satıcıya ileten, malların sevkine müteakip L/C şartlarına uygun vesaiki alması ile satıcıya mal bedelini ödeyen bankadır. Amir bankanın vermiş olduğu yetkiye göre lehtar bankanın sorumlulukları değişebilir. Lehtar bankanın L/C şartlarında alıcı ve satıcı arasında bir köprü vazifesi gördüğü, bunun dışında transferleri gerçekleştirdiği görülmektedir.

e. İhbar Bankası (Advising Bank)

L/C işleminde, ihracatçının ülkesinde bulunan ve akreditifi açıldığını ihracatçıya bildiren bankadır. İhbar bankası, ihracatçı lehine akreditif açıldığını ve açılan bu akreditifin şartlarını bildirir. Eğer ihbar bankası, sadece ihbar etmekle yükümlü ise hiç bir şekilde ödeme yükümlülüğü altına girmez.

f. Teyit Bankası (Confirming Bank)

Amir banka ile birlikte L/C'yi teyit eden bankadır. Amir bankanın talimatlarına uygun olarak, L/C şartlarına uygun belgelerin kendisine ibrazı halinde, gerekli ödemeyi yapacağını taahhüt eden bankadır ve amir bankanın sahip olduğu sorumluluğun aynısını taşımaktadır. Teyit bankası aynı zamanda lehtar bankası olabilecektir.

g. Görevli Banka (Nominated Bank)

L/C, türüne göre görevlendirilmiş olan bankadır. Konusuna göre L/C'de ödeme yapmaya, vadesinde ödeme yükümlülüğü altına girmeye, poliçe kabul etmeye ve iştira işlemi yapmaya yetkili banka olarak tanımlanabilir. Yani görevli banka, amir banka tarafından görevlendirilmesi halinde işlem yapabilir.

2.3.3.4. L/C'nin Açılışı

İthalatçı, ihracatçı ile aralarında yapılan anlaşma şartlarına istinaden, “L/C Açtırma Talep Formunu” doldurup, pro-forma fatura ile birlikte, bankasına başvuruda bulunur. Amirin bankası, talep formuna uygun olacak şekilde, ICC yayınlarına uygun olarak, hazırladığı metni, teleks veya swift ile lehtarın bankası aracılığıyla lehtara bildirir ve karşılıklı kabulden sonra L/C açılmış olur. Uygulamada bu L/C talep formları manuel olarak yazılıp, imzalanıp talimat olarak amir bankaya gönderilmektedir. Bu işlemin bilgisayar programlarında yapılması beşeri hata riskini azaltacaktır. ¹⁶

L/C açılışında, talep formunda ve L/C'de belirtilmesi zorunlu şekil şartları bulunmaktadır. Bu hususları kısaca şöyle belirtilebilir:

1. Amirin (ithalatçı) adı ve açık adresi,
2. Lehtarın (İhracatçı) adı ve açık adresi,
3. L/C'de ödeme yapmaya, vadeli ödeme taahhüdüne girmeye, poliçe kabul etmeye vb. taahhüt eden bankanın adı,
4. L/C'nin dönülebilir (revocable) veya dönülemez (irrevocable) olduğunun belirtilmesi;
5. L/C'nin teyitli veya teyitsiz olduğunun belirtilmesi,
6. L/C'nin ödeme şeklinin (available by) belirtilmesi,
7. L/C'nin vade tarihinin belirtilmesi, (expiry date)
8. L/C konusu malzemelerin son yükleme tarihinin belirtilmesi, (Latest date of shipment)
(Bu tarihin belirtilmemesi, L/C vadesinin son yükleme tarihi olarak alınmasına neden olur.)
9. L/C'de kısmi sevkiyata izin verilip verilmediğinin belirtilmesi,
(partial shipment allowed not allowed) (Belirtilmemiş ise, L/C'nin kısmi sevkiyata izin verdiği anlamına gelir.)
10. L/C'de, aktarmaya izin verilip verilmediği hususu belirtilmesi,
(Belirtilmemiş ise, aktarmaya izin verildiği anlamın gelir.)

¹⁶ Özalp, Abdurrahman, Uluslararası Yeni Kurallar Işığında Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri

11. L/C’de, mal tanımının yapılması, (GTİP numarasının yazılması daha anlamlı olacaktır.)
12. L/C, tutarı, mal miktarı veya birim fiyatlarının belirtilmesi,
14. L/C’de, vesaikin ibraz süresi belirtilmesi,(belirtilmesi ise bankalar sevk tarihinden “21“ olarak alır.)
15. L/C’de, ödeme, poliçe kabulü, iştirah yapılacak belgelerin belirtilmesi,
16. L/C’de, malların teslim şeklinin belirtilmesi, (INCOTERMS 2000)
17. L/C’de, sigorta alıcıya aitse yükleme detaylarının ibrazı, satıcıya aitse sigorta poliçesinin ibrazının belirtilmesi,
18. L/C’de, L/C masraflarının paylaşımının belirtilmesi,
19. L/C’de, ödemenin ne şekilde yapılacağını (Rambursman Klotunun) belirtilmesi,
20. L/C’de, ayrı bir Rambursman bankası var ise, URR525’e tabi olduğu belirtilmesi,
21. L/C, işleyişi şarta bağlı ise bu şartın yerine getirilmesi, herhangi bir şartın yerine getirilmesinden sonra akreditif kullanılır hale (operatif) gelecektir ifadesi yer alıyorsa, şart yerine getirilmeden akreditif kullanılır hale gelmeyecektir.
22. L/C’de, şifreli bir mesaj tipi ile gönderilmesi gerekmekte olup, bu hususa dikkat edilmesi,

2.3.3.5. Akreditif Özellikleri ve Çeşitleri

Alicının, kendi bankası aracılığıyla verdiği bir ödeme garantisi olarak L/C’ler, işlevleri açısından çeşitlere ayrılmaktadırlar. L/C çeşitleri alıcı ve satıcılara, yaptıkları ticarete ödeme alternatifleri olarak ifade edilebilecektir. Satış anlaşmasının önemli bir unsuru olan ödeme, oluşturulacak L/C çeşitleri aşağıda belirtilmiştir.

a. Gayrikabilirücü Akreditif /Dönülemez /Irrevocable Credit

Açılan L/C’nin Lehtar tarafından (İthalatçı) bütün şartlarının yerine getirilmesi kaydıyla, Amir (İthalatçı) tarafından bankası aracılığıyla belirlenen sürede ödemenin yapılacağını taahhüt edilmesidir. Kesin bir ifade ile L/C şartları yerine getirilmesine müteakip, ödeme

yapılacaktır. Bütün tarafların izni olmadıkça L/C iptal edilemez, ödeme engellenemez. Ödeme garantisi olması nedeniyle bu tür L/C'ler sık kullanılır.

b. Kabilirücu Akreditif /Dönülebilir /Revocable Credit

L/C açan banka ve Amirin talebi ile Lehtara önceden haber vermeden iptal edilebilen veya şartlarında değişiklik yapılabilen akreditif türüdür. Malların üretiminin bitirilmesinden önce L/C şartlarının değiştirilip, iptal edilmesi mümkün olduğundan ihracatçı için oldukça risklidir. L/C şartları ancak Lehtarın vesaikleri muhabir bankaya ibraz etmesinden sonra değiştirilemez. Bu ana kadar risk taşıdığından, Lehtar tarafından tercih edilen bir L/C değildir.

c. Teyitli Akreditif /Confirmed Credit

L/C'yi açan banka, görevlendirdiği ihbar bankasına, Lehtarın uygun vesaik ibrazı halinde, sorumluluğunu yerine getirmesini, yani ödeme yapması talimatını vermesi anlamına gelmektedir. Yani, Amir bankanın teyidini eklemesi, uygun vesaik ibrazına müteakip ödeme yapılması taahhüdü altına girmesi demektir.

d. Teyitsiz Akreditif / Unconfirmed Credit

Bu tür L/C'de muhabir banka, akreditifi lehtara sadece ihbar etmekle yükümlüdür. İbraz edilen vesaikleri inceler, ancak ödeme taahhüdü altına girmez. L/C şartlarına uygun vesaikin ibrazı karşılığında ödeme taahhüdü, sadece L/C'yi açan bankanın (amir bankanın) sorumluluğundadır.

e. Devredilebilir Akreditif /Transferable Letter of Credit

Bu L/C türü, lehtar kendisine tanınan hak ve yükümlülükleri bir veya birkaç lehtara devredebilir. İkinci lehtar veya lehtarların talepleri, üçüncü lehtar veya lehtarlara devredilemez.

Ancak, ikinci lehtar veya lehtarların talepleri doğrultusunda akreditifin ilk lehtarına devri mümkündür. L/C'nin; tutar veya birim fiyatın azaltılabilmesi, L/C vadelerinin kısaltılabilmesi, sigorta oranının artırılması dışında diğer maddeleri orijinal hâli devredilmesi zorunludur.

f. Döner (Rotatif) Akreditif / Revolving Letter of Credit

Döner L/C, şartları gereği kullandıkça otomatik olarak yenilenip, tekrar kullanılabilir hale gelir, yeniden kullanılması için özel değişikliğe gerek kalmaz. Döner L/C genellikle, aynı ihracatçıdan, aynı tür malı sürekli olarak ithal eden ithalatçının seçtiği bir L/C türüdür. Bu durumda, ihracatçı her ihracatta yeni bir L/C beklentisi içinde olmaz, ithalatçı ise toplam ihracat için parasının tamamını ödeme durumunda kalmaz. Döner L/C, meblağ ve/veya süre ile sınırlı olmalıdır.

Süre açısından sınırlı döner akreditif, belirli devrelerde, tarafından kullanılması halinde yenilenmekte olan döner L/C'dir. Bu süre bir yılda her ay Lehtar tarafından kullanılabilir. Bu tür L/C'ler; Birikimli (cumulative) ve Birikimsiz (Non- Cumulative) olmak üzere adlandırılmaktadır. Birikimli L/C'ler bir ödemede kullanılmaz ise otomatik olarak diğer döneme geçer. Birikimsiz L/C'ler ise Belirlenen dönemde kullanılmaz ise iptal olur.

Meblağ açısından sınırlı döner akreditif, L/C tutarı dâhilinde olmak üzere, L/C vadesi içinde yapılacak her yükleme ile L/C'de ödenecek tutar lehtarın kullanımına bırakılmış ve miktar sınırlandırılmıştır.

g. Karşılıklı Akreditifler /Back To Back L/C

Bu tür L/C, bir birinden farklı iki L/C'den oluşur. İhracatı yapacak Lehtar, kendisine açılan L/C'yi teminat olarak gösterir ve malların ana üreticisi lehine L/C açtırır. İkinci L/C'de

ilki ile aynı özellikleri taşımaktadır.

h. Kullanılış Şekline Göre Akreditifler: Kullanılış şekillerine göre L/C'ler ödeme açısından kuralları düzenlemektedir. Bu ödeme şekilleri aşağıda belirtilmiştir.

i. Vesaik ibrazında ödemeli (Sight Payment): L/C'de talep edilen vesaiklerin uygun olması kaydıyla; L/C teyitli ise muhabir bankaya, teyitsiz ise amir bankaya sunulması sonucu ödemenin yapıldığı kullandırma türüdür.

ii. Poliçe kabullü (Acceptance): L/C şartlarındaki vesaiklerin yanı sıra, Lehtarın gönderdiği poliçenin kabulünü öngören şartların yer aldığı kullandırma türüdür. Bu poliçe, teyit, ihbar veya amir banka adına gönderilir. Türk mevzuatlarında damga vergisi doğacağından bu poliçeler muhabir bankaya çekilir.

iii. Belirlenen bir vadede ödeme (Deferred Payment): Vadeli tür L/C'de Lehtar tarafından Amire yüklemenin yapıldığı tarihten itibaren belli bir sürede ödeme öngörülür.

iv. Peşin ödemeli (Red-Clause Akreditifler): Bu tür L/C'de, L/C tutarının bir kısmı veya tamamı için peşin ödeme (avans ödemesi) talep edilir. Bu ödemede amir, genellikle ödenecek miktarda avans teminat mektubu talep eder. Bu hususların L/C şartlarında belirtilmesi gerekmektedir.

v. Karışık ödeme (Mix Payment): Bu tür L/C'de belli bir orandaki tutarın peşin, belli bir orandaki tutarın ise L/C ile ödenmesini kabul eden L/C türüdür.

2.3.4.Talep Garantilerine İlişkin Bir Örnek Kurallar (Uniform Rules for Demand Guarantees-URDG458)

Daha evvel de bahsedildiği üzere, ICC yayınları dış ticareti geliştirmeye yönelik olarak ortaya çıkan, ICC'nin günün koşullarına göre ya revize ettiği ya da yeniden düzenlediği yayınlardır. Dış ticaret yapacak olan tarafların görev ve sorumluluklarını yerine getirmede, imtina etmeleri durumunda, caydırıcı bir unsur olarak USDG458 yayını düzenlenmiştir.

USDG458 yayınının ilk kez 1981 yılında çalışmaları başlatılmış ve üzerinde 10 yıl çalışılmıştır. Çalışmaların bitirilmesi sonucu, 03.12.1991 tarihinde ICC Yönetim Kurulu'nun onayına sunulmuş ve kurul tarafından onaylanarak, bu tarihte yürürlüğe girmiştir.

USDG458 yayını daha çok teminat mektupları ile alıcının lehine kural, usul ve esasları düzenlemektedir. Uygulamada taraflardan birinin anlaşma koşullarını ihlal etmesi sonucu uğradığı zararın tanzimini bankadan talep etmesi mümkündür.

Tarafların birinin sorumluluklarını yerine getirmemesi durumlarında, USDG458 yayını “...ilk talepte ödenir.....” gibi hükümlerin düzenlenmesi suretiyle karşılıklı şartları belirlemiştir. Özellikle uygulamada, alıcı lehine olumlu hükümler getirmektedir. Alıcı, ihtiyacı olduğu ekipmanların siparişini verip, çoğu zaman avansını öder, akreditifini açtırıp, ekipmanlarının teslim edilmesini bekler.

Bu aşamada, satıcının sorumluluğunu yerine getirmemesi halinde, alıcı zararını tazmin etmesi bakımından, elinde avans teminat mektubu bulunacaktır. Satıcının sorumluluklarını yerine getirmemesi elbette, alıcının malları teslim alamaması, plan ve programlarının aksaması anlamına gelecektir.

Ancak, alıcı nakde dönüştürebileceği, ödediği avans miktarı tutarında bir teminat mektubunu elinde bulundurmakla, riskini bir bakıma elimine etmekte, ödenen avans miktarını kurtarabilmektedir.

İthalatı yapılacak ekipmanların ilk etapta kalitesinin uygun olup olmadığı ve alıcının isteğine uygun dizayn edilip edilmediği, alıcı tarafından teknik kontrollerinin yapılması oldukça zordur. Bu nedenle, ithalatı yapılacak ekipmanlar için, alıcı ve satıcının ortaklaşa belirleyeceği bir sürede geçerli olmak üzere, performans garanti mektupları satıcı tarafından alıcıya verilmektedir. Bu durum, satıcıyı olası hile ve yanlış uygulamalardan caydırmaya, alıcının lehine, zararını bir nebze tazmin etmeye yönelik bir durumdur.

Aynı zamanda satıcıyı teslimatlarını daha dikkatli ve özenli yapmaya sevk etmektedir. Alıcı bu durumda kendisini performans garanti teminatı ile koruma çabasına girecektir. Talep garantileri ile ilgili genel açıklama ve kurallar aşağıda belirtilmiştir.

USDG458, “Talep üzerine ödenir garantileri”, garantörün ödeme yapma görevini, amirin garanti konusundaki fiili başarısızlığına bakmaksızın, yazılı bir talebin veya garantide yazılı bir belgenin garantöre ibrazına müteakip, garanti ve/veya teminat mektubunun ödeme taahhüdünü yerine getirmesi amacına yönelik bir çalışmadır. USDG458 yukarıda belirtilen garantinin dünya çapında uygulanması amacına yönelik bir çalışmanın ürünüdür.

Talep üzerine ödenir garantiler, niteliği ve içeriği itibarıyla L/C’lerden farklıdır. L/C’ler uygun vesaik ibrazında bile türüne göre ödemeyi garanti edemeyebilir. Ancak, Talep Garantileri, “...ilk talepte ödeme...” şartı ve amirin fiili durumuna bakmadan ödeme yapmaları bakımından L/C’lerden farklılık gösterir.

Talep garantileri ayrıca diğer ödeme garantilerinden (poliçeler, senetler, çekler vb) ilgili işlem dışında kullanılmaması bakımından farklılık göstermektedir. Diğer mali araçlar, kapsam ve nitelik bakımından “*Talep Garantileri*” araçlarının kapsamı dışında kalmaktadır. Talep garantilerinde tarafların tanımını kısaca aşağıda belirtilmiştir.

Talep Garantileri, kendisine verilen talimat üzerine garantörün düzenleyeceği ve içeriğinde “Talep Garantilerine” ilişkin bir örnek yayımına (*USDG458*) tabi olduğu belirtilen herhangi bir talep garantisine ve ona ilişkin değişikliğe uygulanır. Garantide veya ona ilişkin herhangi bir değişiklikte aksi açıkça belirtilmediği sürece garanti tarafların tümü için bağlayıcıdır.

Bir talep garantisi, bir banka, sigorta şirketi veya diğer bir kuruluş veya kişi tarafından içerdiği taahhüdün şartlarına uygun yazılı bir ödeme talebinin ve garantide belirtilecek diğer bir belge veya belgelerin ibrazında. para ödenmesi için yazılı olarak verilen adın tanımını ne olursa olsun herhangi bir garanti teminat mektubu veya diğer ödeme taahhüdü anlamına gelmektedir. Bu taahhütte;

- a. Amirin taahhüdü ve yükümlüğünün olması gerekmektedir.
- b. Amirin talimatı üzerine hareket eden bir bankanın (Kontra garantör) isteği veya talimatı üzerine ve onun yükümlülüğü altında lehtara ödeme yapılır.

Garantörler alıcı ve satıcı arasındaki anlaşmalar ile ilgilenmezler ve bu sözleşmelerin garantöre bir bağlayıcılığı yoktur. Kontra garantinin şekil şartlarını karşılaması gerekmektedir. “Yazı” ve “Yazılı” ifadeleri, şifreli bir telekomünikasyon mesajını veya onunla eşdeğerli şifreli bir elektronik veri iletişim mesajını kapsamalıdır.

Bütün Talep Garantilerinin; amir, lehtar, garantör garantinin verilmesini gerektiren işin konusu, ödenecek azami tutar ve ödeneceği para cinsi, garantinin vade sonu tarihi ve/veya vade sonunun saptanmasında esas alınacak olay, ödemenin talep edilmesi için gerekli şartlar, garanti tutarında düşüm yapılmasına ilişkin şartların” belirtilmesi zorunludur.

Lehtarın ödeme talebinde bulunma hakkı devredilemez. Bu durumda, lehtarın hak edebileceği veya elde edebileceği paraları temlik etme hakkını etkilemeyecektir. Aksi belirtilmediği sürece bütün talep garantileri ve kontra garantiler dönülemez niteliktedir. Bir talep garantisinde, ödeme yapılacak tutar veya düşüm yapılacak miktar açıkça belirtilmelidir.

Tahsil taleplerine ait USDG458 yayını, tarafların yükümlülüklerini ve tahsil taleplerinin ödeme şartlarını, talep vadelerini, taleplerin neler olduğunu açıkça belirtmiş ve düzenlemiştir. Böylece, ICC yayınları içerisinde, özellikle bankaların sıkça kullandığı yayın, dış ticarete yeknesak hale getirilmiş talep garantilerini düzenlemiş ve dış ticaret yapan tarafların hizmetine sunulmuştur.

III. DIŞ TİCARETTE YEKNESAK HALE GELEN VESAİKLER

Dış ticaretin olmazsa olmaz argümanlardan olan vesaikler, ticaretin başından sonuna kadar işleyiŐini takibini ve işlemlerin yolunda gidip gitmediğinin anlaşılmasına katkı sağlarlar. Bu nedenle, vesaiklerin içermesi gereken bilgileri ve gereken vesaikleri dış ticaret yapan tarafların çok iyi bilmesi gerekmektedir.

ICC bünyesinde bulunan komisyonların bir çalışması da vesaikler üzerinde olmaktadır. İhtiyaçtan ortaya çıkan veya ikili anlaşmalar sonucu düzenlenmesi zorunlu hale gelen çeşitli vesaiklerin şekil ve içerik şartları ortaya çıkartılmaktadır.

Örneğın Menşei Şahadetnamesi vesaiki malın hangi ülkeye ait olduğunun belgelenmesi ihtiyacından ortaya çıkmıştır. A.TR belgesi Türkiye'nin Avrupa Birliğı Topluluğı ile yapmıŐ olduğu bir anlaşmadan ortaya çıkmıştır.

3.1 Vesaiklerin Gerekliliğı:

Hukuksal, kurumsal ve kültürel farklılıkları olan ülkelerin birbiri ile ticaret yaparken, her iki tarafında kabul edebileceğı anlaşma şartlarının zor ve sorunlu olması doğaldır. Örneğın, bazı ülkelerin ticari yapılarında detay ve yazılı kurallara önem verilmezken, bazı ülkelerde, yazılı olmayan hiçbir kuralın geçerliliğı yoktur.

Şifahi olarak yapılan anlaşmalar, bazı ülkelerde yazılı olan sözleşmelerden daha itibarı ve değeri yüksek olurken, bazı ülkelerde hiçbir anlam ifade etmeyebilecektir. Bu durum, karşılıklı ticaret yapmada tarafların anlaşmazlıklarını ortaya çıkartacaktır.

Bu yanlış anlama ve oluşabilecek sorunların önlenmesi amacıyla vesaiklerin kapsam ve görevlerinin tanımlanması ve dış ticarete standart hâle getirilmesi âdeta bir zorunluluk

olmuştur. Dış ticarete özellikle ICC yayınlarında tanımlanan ve dış ticaret yapan tarafların düzenledikleri vesaiklerin karşılıklı ticaret yapmalarını oldukça kolaylaştırmaktadır. Aslında, bir vesaikin ortaya çıkışı; dış ticaret uygulamasında karşılaşılan sorunları ortadan kaldırmak üzere yapılan denemeler ve yaşanan sorunlar esnasında eksikliği ortaya çıkmasına müteakip tanımlanmıştır.

Örneğin, deniz taşımacılığında kullanılan konşimento, dış ticaret esnasında ilgili tarafları en çok olan vesaiklerden birisidir. Konşimento'da satıcı ve alıcının görev ve sorumlulukları tanımlanmak durumundadır. Sorumluluğun başlangıç ve bitişi, bunun yanı sıra, acente, nakliyeciler ve bankalar da konşimento da görev ve sorumluluk bakımından tanımlanmaktadır.

Her biri farklı işlev ve görevi olan tarafların, mal mülkiyeti hususunda da elbette tanımlanmaları gerekmektedir. Son olarak, sigorta bakımından da konşimento da yazılması gereken hususlar bulunmaktadır.

Görüldüğü gibi dış ticarete, vesaiklerin düzenlenmesi, tarafların görev ve sorumluluklarını tanımlamakla birlikte, malzeme ve ekipmanların tanımı ve özellikleri, ödeme hususları teslim şartları, tahliye vb. birçok noktada taraflara yardımcı olmaktadır.

Aslına bakılırsa, teknik bakımdan sadece malzeme ve hizmetin tanımı ve içeriği fiziki olarak görülmemekle birlikte, satıcı, alıcı, bankalar sadece vesaik bakımından işlerini ve sorumluluklarını yürütürler. Teyitli açtırılan, dönülemez bir L/C'de satıcının vesaikleri L/C şartlarında tanzim etmesi ve bankasına sunması, ödemenin kendisine yapılacağı anlamına gelmektedir.

Buna benzer hususlar vesaiklerin, dış ticarete ne kadar önemli olduğunun bir kanıtıdır.

Bu nedenle, dış ticarete yeknesak olarak kullanılması gereken evraklar, tarafların tümünün aynı şekilde anlayabileceği şekilde açık ve anlaşılır olmalı, anlaşılabilir düzenlenmelidir. İçerikleri ve taraflara yüklediği sorumluluklarında, çerçevesinin iyi çizilmesi gerekmektedir. Hak ve sorumlulukların sınırlarının iyi tanımlanması, nerede başlayıp, nerede bittiğinin çok açık olarak bilinmesi gerekmektedir.

Kullanılması zorunlu olan ve kullanılması halinde dış ticareti fazlasıyla kolaylaştıran vesaiklerin önemli olanları tanıtılacak, özellikleri, içerikleri ve düzenleme gerekçeleri aşağıdaki bölümlerde anlatılacaktır.

3.2 Dış Ticarete Gerekli Görülen Vesaikler

Dış ticaretin olmazsa olmazları vesaiklerdir. Vesaiklerin yanlış ve/veya eksik düzenlenmesi ticaretin uygulamasında çok ciddi sorunlar oluşturur. Bankalara, gümrüklere ve izin alınacak merci veya makamlara ibraz edilmesi gereken vesaiklerin iyi bilinmesi ve işlevlerinin iyi tanımlanması gerekmektedir. Bu bağlamda, vesaikler, işlevleri ve içerikleri bakımından aşağıdaki şekilde ayrılabilirler.

Dış ticarete vesaiklerin önemine rağmen, dış ticarete gerekli görülen vesaiklerin şekil şartları ve içerikleri, evrensel olarak tüm dünyada kullanılacak şekilde tek başına bir ICC yayınında bulunamamaktadır. Gerekli görülen vesaikler kısmen de olsa UCP600 yayınında yer aldığı görülmektedir. UCP600 yayınında Madde: 17 orijinal belgeler ve kopyaların tanımını, Madde 18 ticari faturayı, Madde 19 Taşıma Belgelerini, Madde20 Konşimentoyu vb, yani fatura, sigorta ve taşıma belgeleri tanımlanmıştır. Vesaikler ile ilgili yorumlar Genel Değerlendirme ve Sonuç bölümünde anlatmıştır.¹⁷

¹⁷ ICC, Akreditifler İle İlgili Kurallar, Yayın No: UCP600

3.2.1. Ticari Belgeler (İhracatçılar tarafından düzenlenen belgeler)

Ticari belgeler, içerikleri itibariyle belge konusu mal veya hizmet hakkında detaylı bilgi içermektedir. Resmi kurumlar ile alıcı/satıcı ve yapılan ticaretle ilgili tarafları bilgilendirirler. Alıcı ve satıcı arasında satış şartlarının bildirildiği, ticaretin kesinleştiği, nakliyecinin için ebat ve ağırlık bilgilerinin olduğu belgeler bulunmaktadır. Ticari belgelerin çeşitleri aşağıda belirtilmiştir.

3.2.1.1 Proforma Fatura (Pro-forma Invoice)

Alıcının talebi üzerine, satıcı tarafından alıcıya verilen teklif mektubudur. Proforma faturada; alıcının ihtiyacını giderecek mal ve hizmetin cinsi, birim fiyatı, meblağı, teslim şekli, ödeme şartları ve gerekli diğer bilgiler yer almalıdır. Proforma faturanın şartları, alıcı tarafından uygun bulunması halinde; alıcı sözleşme yapmak suretiyle proforma fatura şartlarını satış sözleşmesine dönüştürebilecektir.

3.2.1.2 Ticari Fatura (Commercial Invoice)

Satıcı ve alıcının anlaşması hâlinde, alıcının isteğine uygun şekilde, sipariş veya sözleşme esaslarına göre satıcı tarafından düzenlenen satış faturası olup, mal ve hizmetin ifa edildiğini, yani satıldığını belgeler. Satıcının düzenlediği bu belgede belirtilmesi gereken hususlar özetle aşağıda ifade edilmiştir.

1. Düzenlendiği dilde “Fatura” başlığı,
2. Faturanın tarihi,
3. Satıcının ve alıcının isim/unvan/adresleri,
4. Mal/hizmet cinsi,
5. Mal veya hizmetin birim fiyatı/miktarı/tutarı,
6. Malların ağırlığı, ebatları, miktarı,

7. Malların menşei,
8. Ödeme şekli
9. Teslim şekli, (FOB-CIP vs)
10. Yükleme boşaltma yerleri,
11. Navlun ve sigortaya ilişkin maliyet ayrıntıları,
12. Düzenleyenin imzası, (MTO 500 sayılı broşür'ün 37. maddesi gereğince faturaların imza zorunluluğu olmamakla birlikte, Türkiye yasaları gereği söz konusu belgenin imzalı olması zorunludur.)

3.2.1.3 Çeki Listesi (Weight List)

Malların brüt/net ağırlığına ilişkin bilgiler, satıcı veya şarta göre üçüncü şahıslar tarafından, ticari faturanın yanı sıra, ayrı bir belge ile beyan edilmesidir. Malların, ambalajları parçalı olan sevkiyatlarda tek tek parça ağırlıklar da gösterilir.

3.2.1.4 Koli/Ambalaj Listesi (Packing List)

Koli listesi, malların ambalajlama (paketleme), kutulama, sandıklama, balyalama ve benzeri türdeki tasnif işlemlerinin her bir parça ambalajın içerisinde yer alan malların detaylı olarak tanımlandığı, listelendiği belgedir. Bu belge; malların nakliye organizasyonu, yükleme ve tahliye için gerekli ekipman ve/veya araçların tedarikinde, gümrük idarelerinde teslim alınma aşamasında kolaylık sağlar.

3.2.2. Resmi Belgeler (Resmi kuruluşlar tarafından düzenlenen belgeler)

Resmi Belgeler, resmi kurumlar tarafından düzenlen belgelerdir. Bu tür belgeler ticari anlaşma içerisinde olan ülkeler arasında düzenlenebileceği gibi ithalatçı ülkenin yasal düzenlemesi gereği satıcılar tarafından bağımsız kurumlara veya kuruluşlara onaylatılan belgelerdir. Resmi belgelerin çeşitleri aşağıda belirtilmektedir.

3.2.2.1. Dolaşım Belgeleri (Movement Certificate ATR, ATR3/EUR1)

Dolaşım belgeleri, ülkelerin kendi aralarındaki ticaret anlaşmaları gereğince kullanılan ve özellikle gümrük vergilerinin hesaplanmasında birtakım indirim veya muafiyeti sağlayan belgeler olup, ihracatçılar tarafından ticaret odalarından temin edilip, Gümrük Müdürlüğü'nde onaylatılmak suretiyle işleme girmektedir. Kullanılan bazı dolaşım belgelerinin isim ve işlevleri hakkında aşağıda bilgiler bulunmaktadır.

i. A.TR: Türkiye ve/veya Avrupa Topluluğuna ye ülkeler menşeli veya bu ülkelerde serbest dolaşımda olan nc ülkeler menşeli mallar için düzenlenir. Düzenleme tarihinden itibaren 4 ay için geçerli olup, bu süre içerisinde ilgili Gümrük Müdürlüğü'ne ibraz gerekmektedir.

ii. EUR-1:Türkiye ile EFTA (Avrupa Serbest Ticaret Birliği) lkeleri arasında bu ülke menşeli malların satımında ihracatçı tarafından düzenlenmekte olup, ihracatçı ülke gmrklerine vize edildiği tarihten itibaren 4 ay içerisinde ithalatçı ülke gmrklerine ibraz edilmesi gerekmektedir.

3.2.2.2 Menşe şahadetnamesi (Certificate of Origin)

Dış ticareti yapılacak olan malların menşesini, yani hangi ülke imalatı olduğunu belirten belgelerdir. İhracatı yapan firmanın yesi bulunduğu yerel ticaret odaları ya da sanayi odalarınca onaylanan bir belgedir. Dış ticaret yapan ülkeler, gerek vergi mevzuatları ve ikili anlaşmaları gereği gerekse ticari ilişkiler bakımından, ülkesine giren malın hangi ülke tarafından üretildiğini bilmek isteyecektir. Bu bakımdan menşe şahadetnamesi alınması gereken bir belgedir.

3.2.2.3 Onaylı Fatura (Certified/legalized invoice)

Kimi ülkeler, ithalat mevzuatında, ithalat sürecinde; kendi gümrüğüne ibraz edilecek orijinal faturaların ithalat yaptıkları ülkedeki, kendi konsolosluklarınca onaylanmış olması zorunluluğu getirmiştir. Bunu yapmakla ülkeler, ithal ettiği malın ihraç ülkesinin güncel piyasa fiyatlarına uygunluğunu denetleyerek, bu hususta dış piyasa fiyatlarındaki gelişmeleri ve rekabeti görebilmeyi hedeflemektedir.

3.2.2.4 Sağlık ve Veteriner Sertifikaları (Health/Sanitary/ Phytosanitary Certificate, Veterinary Certificate)

Bu belgeler, ithal edilecek ürünün; gıda maddesi, deri, et, canlı hayvan ve bazı ambalaj maddelerinin ticaretinde alıcı tarafından istenen bu belgeler; mikrop, bakteri, haşarat vs. maddelerden temizlenmiş durumda olduğunu, tüketime uygun olduğunun beyan edilmesi anlamına gelen, sağlık mercilerince onaylanan resmi nitelikli belgelerdendir.

3.2.2.5. Helal Belgesi (Halal Certificate)

Bu belgeler; özellikle müslüman ülkelerin yaptıkları et ithalatında alıcılar tarafından talep edilen bir belgedir. Hayvan kesimlerinin İslam dini kurallarına göre yapıldığını belgeler. Yerel müftülüklerce düzenlenir.

3.2.2.6. Analiz Belgesi (Certificate of Analysis)

Genellikle kimyevi maddeler türündeki malların oluşumunu sağlayan elementlerin isim, oran ve miktarının gösterildiği belgeler olup, doğrudan imalatçı tarafından veya bağımsız bir laboratuvar kanalıyla da düzenlenebilir.

3.2.2.7. Radyasyon Belgesi (Radiation Certificate)

Bu belge, ihraç ülkesindeki tarım ürünlerinin kabul edilebilir oranda radyasyon içerdiği

veya hiç radyonsan içermediğini beyan eden belgedir. İhraç ülkesindeki yetkili mercilerce (atom enerjisi komisyonu) düzenlenir.

3.2.3.Taşıma Belgeleri

Dış ticaretin icrası aşamasında gerek duyulan önemli vesaiklerden taşıma belgeleri, bazen malın mülkiyetini de içerisinde barındırır. Satıcı-nakliyecisi-alıcı arasında teslim şart ve koşullarını içermektedir. Taşıma belgeleri; malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren bir makbuz, yükleten ile taşıyıcı arasında yapılan bir sözleşme, malı temsil eden ve mallar üzerinde tasarruf hakkı veren kıymetli evrak, hükmünde düzenlenebilir belgelerdir.

Taşıma belgelerinden olan, “*Konşimentolar*” emre ve nama, diğer taşıma belgeleri ise nama düzenlenir. Konşimentolar, gönderilenin, yükletenin ve emre (to order) olarak düzenlenebilir. Bu şekilde düzenlenen konşimentolardaki haklar ciro yoluyla, ciro edene geçer. Nama düzenlenen taşıma belgeleri ciro yoluyla değil temlik edilmek suretiyle (Taşıma acentesine verilecek talimatla) alıcısına teslim ettirilebilir.¹⁸

3.2.3.1 Deniz Konşimentosu (Marine/Ocean Bill of Lading)

Gemi şirketinin ve/veya yetkili acentesinin ve/veya yükleme limanında acentesi yoksa gemi kaptanın malı yükletene verdiği, emre/nama düzenlenebilen ve belge konusu malların yükleme limanından, boşaltma limanına kadar taşınmak ve alıcıya teslim edilmek üzere teslim alındığını gösterir bir taşıma belgesidir. Taşıyıcı, bu konşimento ile malları teslim aldığı haliyle varış limanında, anlaşılan yerde teslim alacak yetkililere teslim edeceği hususunda taahhütte bulunmaktadır.

Deniz konşimentoları, malın mülkiyetini temsil eder ve belgenin ciro edilmesi ile mal el değiştirir. Konşimentoların, makbuz ve navlun sözleşmesi özellikleri bulunmasından dolayı,

¹⁸ Özalp, Abdurrahman, Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600’ın Kullanılması ve Akreditif

mallar gemi şirketince önce teslim alınmakta, daha sonra da gemiye yüklenmektedir. Teslim alma ve yükleme eylemleri aynı anda yapılabildiği gibi farklı zamanlarda da yapılabilir. Konşimentoların çeşitleri ve özellikleri aşağıda detaylı olarak belirtilmiştir.

i. Malların teslim alındığını gösteren konşimentoya “*Tesellüm Konşimentosu*“ (Received for shipment B/L) denmektedir. Tesellüm konşimentosu sadece malın teslim alındığını gösterir ancak yüklendiğini göstermez. Bu nedenle alıcı tarafından tercih edilen bir konşimento değildir.

ii. Doğrudan yükleme eylemini belgeleyen konşimento ise, “*Yükleme Konşimentosu*“ (On board B/L) olarak adlandırılır. Alıcılar, malların kendi adlarına yola çıktığından emin olmak isterler, bu nedenle *Yükleme Konşimentosu*’nu tercih ederler. Tesellüm Konşimentoları, malların yüklendiği (Shipped on board) ve gemi adının belirtilmesi, yükleme tarihi yazılması, gemi şirketi veya acentesinin veya kaptanın kaşesi, imzası eklenmesi suretiyle, “*Yükleme Konşimentosu*” anlamına gelmektedir.

iii. **Ciro (Endorsement):**Konşimentolar; doğrudan alıcı banka emrine, satıcı banka (İhbar/görevli banka) emrine veya -to order- (yalnızca emre) düzenlenebilir. Konşimentonun “*to order*“ (yalnızca emre) olarak düzenlenmiş olduğu durumlarda, konşimentoda malların kimin emrine olduğu ismen belirtilmez, yükletenin emrine olduğu kabul edilir. Bu nedenle, “*to order*“(emre) konşimentoların yükleten tarafından beyaz ciro (blank endorsement) yapılmak suretiyle, başka bir ifade ile yükletenin yalnızca ismini yazıp imzasını atarak, konşimento’nun “*hamiline düzenlenmiş*“ konşimentoya dönüştürülmesi gerekir. Bu durumda, konşimento kimin elinde ise mallar da onun mülkiyetinde demektir.

Konşimento ciroları; tam veya beyaz ciro olarak konşimentoların arka yüzüne yapılmalıdır.

iv. Tam Ciro: (Deliver To The Order Of) Devredilenin adı, soyadı, unvanı, devredenin adı, soyadı/kaşe, unvan isim, imzasını içermelidir.

v. Beyaz ciro: Yalnızca devredenin imzalaması ile yapılır. Emre düzenlenen konşimentolarda hamilin, mallarını teslim alabilmesi için orijinal nüshalardan birisini taşıyıcıya ibraz etmesi yeterlidir. Malların hamili banka olarak belirtilmiş ise, banka bu tür konşimentoyu alıcısı adına ciro ederek teslim eder. Firma bu konşimentoyu taşıyıcıya ibraz ederek ordinosunu alır ve mallarını gümrükten çeker.

Deniz konşimentoları çeşit ve işlevleri açısından çok önemli bilgiler içermektedir. Eksik, yanlış veya istenilen bilgileri içermeyen konşimentolar ticaretin yapılmasını engelleyebilecektir. Bu nedenle, yazılması zorunlu olan bilgiler aşağıda detaylı olarak sıralanmıştır.

1. Yükleme ve boşaltma yeri, limanı,
2. Taşımacı veya yetkili acentesinin adı, soyadı, unvanı,
3. Gemi kaptanı veya adına hareket edecek acente/temsilci adı/unvanı/imzası,
4. Konşimento, düzenleyen tarafından imzalanmış veya tasdikleşmesi,
5. Gemiye alınan malların, ölçüsü, miktarı, tartısı, niteliklerinin belirtilmesi,
6. Düzenlendiği yer ve tarihin belirtilmesi,
7. Navluna ilişkin açıklama ve şartların belirtilmesi,
8. Teslim şeklinin belirtilmesi,
9. Düzenlendiği nüsha sayısının belirtilmesi,
10. Geminin adı ve ait olduğu ülkenin belirtilmesi,

3.2.3.2 Konşimento ve Taşıma Senedi Türleri

Taşıma belgelerinden olan konşimentoları kullanılış şekillerine göre aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

a. Ciro edilemez nitelikli deniz taşıma senedi (Non-Negotiable Sea Waybill):

Konşimento niteliğinde olmayan bu belge, malı temsil etmeyen ve mal üzerinde mülkiyet hakkı vermeyen gemi ile yapılacak taşımacılıkta taşıyıcı acentesi veya kaptan veya temsilcisi tarafından yükletenin talebi üzerine düzenlenen belgelerdir. Nama düzenlendiğinden, ciro kabiliyeti yoktur.

b. Kısa Konşimento (Short From/Blank/Back Bill Of Lading):

Bu taşıma belgelerinde tüm taşıma şartlarının bir kısmı veya tamamı konşimento üzerinde gösterilmez. L/C ile yapılan işlemlerde bankalar kısa/arkası boş konşimentoları aksine bir hüküm olmaması halinde MTO 500/23.a maddesi gereği reddedemezler. Bu tip konşimentolar, taşıyıcı veya acentesi tarafından düzenlenir ve pratikte yaygın olarak kullanımlarını sağlar.

c. Düzgün Hat Konşimentosu (Liner Bill of Lading): Aynı hat üzerinde sefer yapan ve uğrayacağı limanlar ile taşıma ücretleri belirlenmiş gemiler tarafından düzenlenen, ciro kabiliyetleri olmayan konşimento türlerindedir. Aynı hatta çalışan gemi şirketleri birliği, yükleme, boşaltma, istifleme konularında belirledikleri ücret tarifesine “ *Liner Terms* “ denir.

d. Kombine Taşıma Belgesi (Multimodal Transport Documents)

Malın teslim alındığı yerden, teslim edileceği yere kadar en az iki değişik taşıma aracının kullanılması halinde tanzim edilen, Kombine Taşıma Belgesinde, yükleme limanı yerine malların teslim alındığı yer, boşaltma limanı yerine de malların en son teslim edileceği yer

yazılmalıdır.

Malların teslim alındığı yerden varış yerine kadar taşınacağı taahhüt edildiğinden yükleme belgesi olarak değil teslim belgesi niteliği taşırlar. Bu belgeler taşıma acentelerince düzenlenir. Bu belgeler, Deniz Konşimentoları gibi malların mülkiyetini temsil eden, ciro kabiliyetleri bulunan kıymetli evrak niteliğinde belgelerdir.

e. Baştan Başa Konşimento (Through Bill Of Lading):

Bu tür konşimentolar, çok araçlı taşımacılıkta kullanılır. Gemi şirketi veya yetkili acentesi tarafından tanzim edildiklerinden, gemi yoluyla taşımayı da kapsamı gerekmektedir. Burada, taşıyıcının sorumluluğu yalnızca deniz taşımacılığı sırasında meydana gelebilecek hasarların tazmini ile sınırlı olup, malların limana getirilmesi esnasında oluşabilecek zararlardan taşıyıcı sorumlu değildir. Bu belgeler en az iki araçlı taşımacılıkta da kullanılabilir.

f. Temiz Konşimento (Clean B/L):

Bu tür konşimentolar malların dış görünüş itibariyle iyi durumda teslim alınarak yüklendiğini gösteren konşimentolardır. Malların gemiye yüklenmesine müteakip konşimentoya “*CLEAN*“ ibaresi kaydedilir. Malların veya ambalajların hatalı/kusurlu olduğuna dair bir ibare taşımayan “*ON BOARD*“ konşimentolar, “*CLEAN ON BOARD*“ kaydını taşımasalar dahi temiz konşimento olarak işleme alınır.

g. Bayat Konşimento (Stale documents / B/L):

Konşimento'nun yükleme tarihini takip eden en kısa sürede bankaya ibraz edilmesi gerekmektedir. Aksi durumda, mallar varış yerine gelmiş olmasına rağmen konşimento alıcının eline ulaşamayacağından gecikme masrafı (demurrage) ortaya çıkacaktır. L/C karşılığı ödemelerde, yükleme tarihinden itibaren 21 gün içinde bankaya ibraz edilmeyen

konşimentolara bayat (*stale*) konşimento denir ve rezerv oluşmasına neden olur. ¹⁹

3.2.3.3 Navlun (Freight):

Konşimentoların ana konusu nakliyedir. Navlun ise, alıcı ve/veya satıcı tarafından taşıma hizmeti karşılığında gemi şirketi/nakliyecisi firmaya ödenen ücrete denir. Navlun, malların teslim şekline göre satıcıya veya alıcıya ait olabilir. Anlaşmaya göre navlun peşin ödendiği "*Freight prepaid*" (Navlun peşin ödendi) varış yerinde ödeneceği "*Freight payable at destination/freight collect*" (Teslimde ödemeli) şeklinde ibarelerle konşimento üzerinde gösterilmelidir.

3.2.3.4 Navlun Sözleşmesi (Charter Party):

Navlun sözleşmesi, taşıyan ile taşıtan arasında yapılan bir anlaşmadır. Sözleşmede belirli bir ücret karşılığında taşıyıcı, geminin belirli bir kısmını veya tamamını taşıtana tahsis ederek veya etmeksizin, malları bir yerden başka bir yere deniz yolu ile taşımayı taahhüt eder.

3.2.4. Diğer Taşıma Belgeleri

Aşağıda kısaca açıklanacak olan taşıma belgeleri, malların mülkiyetini göstermeyen sadece malların belirli bir yere gönderilmek üzere teslim alındığını gösteren ve nama düzenlenen makbuz nitelikli senetlerdir. Ciro kabiliyetleri bulunmaz ve mallar yalnızca gönderilene teslim edilir. Karayolu, havayolu, demiryolu ile yapılan taşımacılıkta kullanılırlar.

3.2.4.1. Havayolu Taşıma Belgesi (Air Transport Document/Airwaybill) :

Havayolu şirketlerince düzenlenen ve malların belirli yere gönderilmek üzere teslim alındığını gösteren makbuz nitelikli senetlerdir. Malların gönderildiği tarih ve uçuş numarası belge üzerinde yer alır. Hava yolu taşıma belgesinin özellikleri ve üzerinde bulunması gereken bilgiler; belgeyi tanzim eden taşımacı veya acentesinin ismi ve unvanı, belge düzenleyen veya

¹⁹ Özalp, Abdurrahman, Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif

yetkili acentesi (Yetkisinin belirtilmiş olması gereklidir.) tarafından. imzalanması ve kaşelenmesi, belgenin düzenleme tarihi bulunması, malların taşınmak üzere kabul edildiği belirtilmiş olması ve ibraz edilen belgenin yükletene verilen orijinal nüsha olmasıdır.

3.2.4.2. Nakliyeciler Makbuzları / FIATA Belgeleri:

Uluslararası Nakliye Acenteleri Birlikleri Federasyonu (FIATA)'na üye nakliye acenteleri tarafından, taşınmak üzere teslim alınan mallar karşılığında verilen makbuzlardır. FIATA belgeleri üç gruba ayrılır. Bu gruplar aşağıda belirtilmiştir.

a. Forwarder's Certificate of Receipt (FCR)

Bu belgeler malların, alıcının emrine gönderilmek üzere veya emrine hazır tutulmak üzere nakliyeciler tarafından teslim alındığını gösteren makbuz/belge olup, ciro kabiliyetleri yoktur. Bu belge konusu malların gönderici nüshasının nakliye acentesine (nakliye şirketinin varış yerindeki şubesi/muhabiri) ibrazı ile mallar belgede adı yazılı alıcıya teslim edilir.

b. Forwarder's Certificate of Transport (FCT)

Bu belgeler nakliyeciler taşıma belgesi olarak bilinmekte olup, (to the order of consignee) takım halinde düzenlenir ve ciro kabiliyetleri vardır. Mallar, varış yerinde belgenin orijinal nüshasını ibraz eden alıcıya veya onun ciro ettiği şahsa teslim edilir.

c. FIATA Combined Bill Of Lading (FBL)

Birleşik taşıma konşimentosunun FIATA tarafından hazırlanmış şeklinde olanıdır. Bu belgeler deniz konşimentoları ile aynı nitelikleri taşımakta olup, emre düzenlenebilirler. Kıymetli evrak hükmünde olup, ciro edilme kabiliyetleri vardır. Malların gümrükten teslim alınabilmesi için orijinal nüshanın ibrazı gerekir.

3.2.4.3. CMR Karayolu Taşıma Belgesi

(CMR International Consignment Note/CMR Road Wawbill):

CMR (Convention Merchandises Routiers) anlaşmasının hükümlerini kabul edip imzalayan ülkelerce kullanılan karayolu taşıma belgesidir. Taşımanın CMR hükümlerine göre yapıldığını gösteren bu belge, navlun komisyoncusu veya taşımacılık şirketi tarafından alıcı adına düzenlenir. Kıymetli evrak niteliğinde olmayıp, malın mülkiyetini temsil etmez ve ciro kabiliyeti yoktur.

CMR kara yolu taşıma belgesi olup, malların araçtan ayrılmadan iç sular veya deniz yolunda gemi ile taşınması halinde de kullanılırlar. Bu durum CMR hükümlerine aykırı değildir. CMR üç nüsha düzenlenir. Birinci nüsha gönderene, ikinci nüsha mallarla birlikte gönderilir ve üçüncü nüsha ise taşıyıcıda kalır.

3.2.4.4. Demiryolu Taşıma Belgesi

(Rail Transport Document /Rail Consignment note)

Demiryolu ile yapılan taşımacılıkta kullanılan, malların mülkiyetini göstermeyen ve ciro kabiliyetleri olmayan, demiryolu idaresince malların bir vagonu doldurması (full load) halinde “*Hamule Senedi*” olarak düzenlenen belgedir.

3.2.4.5. Posta Makbuzu (postal receipt):

Alıcısına posta ile gönderilecek mala ait kolinin doğrudan alıcı veya alıcının bankasına sevk edilmek üzere posta idaresine verilmesi karşılığında alınan makbuz olup, kıymetli evrak hükmünde değildirler. Malın mülkiyetini göstermez ve ciro kabiliyetleri yoktur.

3.2.5. Sigorta Belgeleri

Diş ticaret konusu malların, yüklendikleri yer ile teslim edilecekleri noktaya kadar olan mesafede, taşıma esnasında oluşabilecek riskler dolayısıyla uğranabilecek zararın ortadan kaldırılması için yapılan sözleşme olup, hasar tazminatının sigorta edenden tahsiline olanak sağlamaktadır.

L/C ile yapılan işlemlerde teslim şekline göre CIF/CIP bedellerinin %10 fazlası ile sigorta işlemi yapılır. Sigorta belgeleri arasında en yaygın ve hukuki nitelik açısından en uygun olanı sigorta poliçesi (insurance policy)'dir.

Bu belge; sigorta eden (insurer) ile sigorta edilen (insured) arasında yapılan bir sigorta sözleşmesi olup, tarafların hak ve sorumluluklarını gösterir. Nama, emre ve hamiline düzenlenebilir. Ciro yoluyla devredilmesi mümkündür. Bir sigorta poliçesinde bulunması gereken bilgiler aşağıda belirtilmiştir.

1. Sigorta poliçesinin düzenlenme yeri ve tarihi,
2. Sigorta edenin ve sigortalının adı, soyadı/unvanı/tam adresi,
3. Sigortanın başlangıç ve bitiş tarihi,
4. Sigortanın konusu (malın tanımlanması),
5. Sigortanın kapsadığı riskler,
6. Sigorta ettirilen değer (aksi belirtilmedikçe malın CIF değerinin %10 fazlası),
7. Sigortanın pirim tutarı ve ödeme ayrıntıları,
8. Taşıma aracının ismi/plakası, ait olduğu şirket ve aracın nerden nereye gideceği,
9. Hasar halinde gözetim yapılması için başvurulacak acentenin ismi/adresi.

3.2.6. Finansman Belgeleri: Poliçe (Bill of Exchange/Draft):

Alacaklının borçlu üzerine çektiği, belirlenmiş bir tarih veya süre sonunda, cinsi ve tutarı belirlenmiş olan bir meblağın belirlenmiş bir lehtara veya hamiline ödenmesi için yazılı ve

şartsız bir ödeme emridir. Poliçeyi düzenleyen, (çeken) keşide eden (Drawer), borçlusu/muhatap (drawee), keşide etmek (to draw) olarak ifade edilir.

Bir poliçenin aşağıdaki bilgileri içermesi gerekmektedir. Yoksa poliçe niteliğini kaybedecektir.

1. Keşide yeri ve tarihi,
2. Kayıtsız şartsız bir ödeme ifadesi,
3. Ödeme yeri,
4. Düzenlenmiş olduğu dildeki poliçe ifadesi,
5. Kimin emrine veya kime ödeneceğinin belirtilmiş olması,
6. Keşidecinin adı/unvanı adresi ve imzası/îmzaları,
- 7.Ödenecek döviz/ilgili ülkenin para cinsi ve miktarı,
8. Vadesi,
9. Muhatap (ödeyecek olanın) adı/unvanı adresi ve imzası,

Poliçelerin ödemelerinde, görüldüğünde ödemeli (at sight), görüldükten belirli bir süre sonra ödemeli (at ... days sight), keşide tarihinden belirli bir süre sonra ödemeli (at days date) belirli bir tarihte ödemeli (on...) şeklinde düzenlenebilir. Poliçenin, borçlusu tarafından kabul veya ödenmeme hallerinde protesto yolu ile kanuni takibata dayanak sağlar. Poliçeler ile ilgili bazı bilgiler aşağıda belirtilmiştir.

3.2.6.1. Poliçenin Devri: Poliçeler, emre yazılı olduğundan ciro ve teslim yoluyla devredilebilir. Ancak, poliçenin emre yazılı olması zorunluluğu yoktur. Keşideci emre yazılı değildir şartını poliçeye koyarsa, poliçe alacağın temlik edilmesi yoluyla devredilebilir. Poliçeler ciro yolu ile devredilebilirler.

3.2.6.2. Ciro: Ciro, poliçe üzerine, arkasına veya ekli alonj üzerine yapılabilir. Ciro şayet poliçenin ön yüzüne yapılır ise bu cironun “tam ciro“ olması gerekir.

3.2.6.3. Ciro Şekilleri:

a. Tam Ciro: Cirantayı yapan, poliçeyi ciro edeceği kişinin/kuruluşun adını/unvanını yazarak, ödeyiniz ibaresini eklemek suretiyle altını imzalar.

b. Beyaz Ciro: Cirantayı yapan, yalnızca ödeyiniz kelimesini yazarak üzerine başka bir ibare yazmaksızın imzasını atarak poliçeyi teslim eder.

c. Temlik cirosu: Temlik cirosu, poliçeden doğan tüm hakların ciro edilene geçtiği tür ciro olup, böyle bir durumda poliçe aslının da ciro edilene teslim edilmesi gereklidir.

d. Tahsil cirosu: Poliçe üzerinde “*Tahsil İçindir*“, şeklinde tahsile izin veren bir kaydın bulunması gerekir. Poliçe bedelinin bir başkası tarafından tahsil edilmesini sağlayan bir yöntemdir.

e. Rehin Ciro: Poliçe “Bedeli Teminattır“ veya “Bedeli Rehindir“ gibi bir kayıt taşıyor ise, hamili poliçeden doğacak tüm hakları kullanabilecek, ancak kendisinin yapacağı ciro tahsil cirosu hükmünde olacaktır.

f. Aval: Poliçe veya bononun ön yüzüne yazılan, şartsız ve rücu edilmez bir kefalettir. Aval veren kişi mali belgenin (poliçe, senet v.b) ödemesini garanti etmiş olur. Poliçelere aval; “avalize edilmiştir“ (avalized by us) ibaresi ön yüzüne yazılarak imzalanmak suretiyle yapılır. Poliçenin ön yüzüne, keşideci ve muhatap imzaların dışında atılan her imza aval niteliğindedir.

g. Emre Yazılı Senet/Bono (Promissory Note): Borçlunun, alacaklıya hitaben düzenlediği ve bir ödeme taahhüdü içeren kambiyo senedir. Protesto ettirilerek kanuni takibata geçilebilir. Bono (Promissory Note)‘larda bulunması gereken şekil şartları aşağıda verilmiştir.

1. Kayıtsız şartsız bir ödeme vaadi içermesi,
2. Düzenlendiği dilde bono veya emre yazılı senet ifadesini taşıyor olması,
3. Vadesi,
4. Tanzim yeri ve tarihi,
5. Ödeme yeri,
6. Döviz cinsi tutarı,
7. Kime veya kimin emrine ödeneceğinin belirtilmiş olması,
8. Tanzim edenin imzası,

“*Dış Ticarete Gerekli Görülen Vesaikler*”, ICC yayını olan UCP600 yayınında olanlar, bu yayından yorumlanarak aktarılmıştır. Bu yayının yanı sıra, kaynaklar kısmında yer alan ve ICC Paris tarafından Uluslar arası Akreditif Uzmanlık Belgesi olan (*Certified Documentary Credit Specialist*) yazar Abdurrahman ÖZALP’in bu alanda yazmış olduğu iki eserinden açıklamalar ve betimlemeler yapılmıştır. Yayınların içerikleri taranarak tezin mantığına uygun olarak ele alınmış ve yorumlanmıştır.

IV. TÜRK DIŞ TİCARETİNDE ICC-MTO TÜRKİYE MİLLİ KOMİTESİ'NİN ROLÜ VE ÖNEMİ

Türk dış ticaretinin gelişimi Cumhuriyet döneminde giderek artan bir ivme göstermektedir. Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere dünya ülkeleri ile dış ticaretin geliştirilmesine önem verilmiştir.

4.1.Türkiye’de Dış Ticaretin Tarihsel Gelişimi

Bugünkü Türk dış ticaretinin tarihsel gelişimini anlayabilmek için Cumhuriyet öncesi dönemde, Osmanlı İmparatorluğunun son dönemlerinde ekonominin durumunu belirtmek gerekmektedir. Ayrıca, Cumhuriyet sonrası dönemi Cumhuriyetin kuruluş yıllarındaki dönem ve 1980 yılı sonrası olmak üzere farklı dönemlerde incelenmelidir.

4.1.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem

Tazminattan önce Osmanlı İmparatorluğu’nun dış ticaret politikası ülkede mal bolluğu ve ucuzluğu sağlamak amacıyla ithalatı teşvik edici, ihracatı kısıtlayıcı bir uygulamaya dayanıyordu. İhracat yüksek oranda vergilenmekte iken, bazı mallara ihraç yasağı getirilmişti.

Ayrıca, 19.yy’da uygulanan kapitülasyonları Osmanlı İmparatorluğu’nun benimsemek durumunda kalması, siyasi ve ticari olarak güçlü devletlerin denetimine girmesine yol açan bir süreç olmuştur. Bu dönemde imzalanan ticaret anlaşmaları, özellikle İngiltere ile yapılan Balta Limanı sözleşmesi ve bu sözleşmeyi takip eden benzer sözleşmeler gereği gümrük vergileri ile yerli sanayi korunamıyordu. Bu sözleşmeler ile yabancılar engelsiz bir ticaret yapma rejimi elde etiler.

Osmanlı İmparatorluğu Avrupa için açık bir pazar haline geldi. Zira ithal mallar için

gümrük vergisi en fazla % 3 olarak belirlenmişti. Bunun yanı sıra, yerli tüccarlar iç gümrük vergisi öderken, yabancıların vergi yükümlülüğü yoktu. Bu durumda haksız rekabet yasal hale gelmişti.

Osmanlı İmparatorluğu'nun dış ticaret istatistikleri 1878 yılından itibaren yayınlanmaya başlamıştır. Dönemin gelişmelerine göre dış ticaret hacminde değişimler olduğu gözükmektedir. Dış ticaret hacminde (ihracat ve ithalatta) 1890 yıllarda Almanya'nın dış ticaret oranı % 2 olurken, İngiltere'de bu oran % 50 civarında gerçekleşmiştir. Ancak, 1913 yılında Almanya ile yapılan ticaret hacmi artmış, İngiltere ile yapılan dış ticaret hacmi azalmıştır. 1880 yılından 1913 yılına kadar ihracatın % 230, ithalatın ise % 250 arttığı görülmektedir.²⁰

Osmanlı döneminde dış ticaret hacmi 1830–1911 yılları arasında, ihracat 6,5 kat artarak 4 milyon sterlinden 26 milyon sterline ulaşmış, yine aynı yıllarda ithalat ise 9,5 kat artarak 4 milyon sterlinden 38 milyon sterline ulaşmıştır. İthalatın ihracattan fazla artış göstermesinin nedeni olarak yukarıda belirtildiği gibi kapitülasyonların ve o dönemde uygulanan dış ticaret politikasının etkisi görülmektedir.²¹

4.1.2. Cumhuriyetin Kuruluş Yıllarındaki Dönem

Bu dönemde Osmanlı İmparatorluğunun toprakları büyük ölçüde kaybedilmiştir. Ardından başlayan I. Dünya Savaşı ve akabinde devam eden Kurtuluş Savaşı ülke ekonomisini olumsuz yönde etkilemiştir. Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş yılları olan 1923–1938 yılları arası bozulan ekonominin rayına oturtulması en büyük sorun olmuştur. Türkiye Büyük Millet Meclisinin toplanmasından hemen sonra ekonomik alanda kurum ve kuruluşlar oluşturulmuştur. Bunlar 11 Bakandan oluşan İcra Vekilleri Heyeti, İktisat Vekâleti ve Ticaret Vekâleti gibi kurumlardı.

²⁰ <http://www.ekodialog.com/Turkiye-iktisat-tarihi/osmanli-devletinde-dis-ticaret.html>

²¹ DTM-Cumhuriyet Döneminde Dış Ticaret, Ankara Ekim 1998, Sayfa:4

Ayrıca, yeni kurulan hükümetin ekonomi politikasının belirlenmesi için 1923 yılında İzmir’de İktisat Kongresi toplanmıştır. 17 Şubat 1923 – 3 Mart 1923 tarihleri arasında yapılan bu Kongre’de liberal rejim uygulanmasına ve özel girişimin korunması öngörülmüştür. Ayrıca, millî sanayinin korunması, mevcut gümrük kanununun değiştirilmesi, yerli üreticiye ucuz navlun sağlanması, madenlerin millî üretime dönük işletilmesi, Anonim Şirket kuruluşlarının kolaylaştırılması, millî bankaların kurulması vb bir dizi kararlar alınmıştır. İlk millî banka olarak Türkiye İş Bankası, 26 Ağustos 1924 yılında kurulmuştur.

1929 yılında Dünya Ekonomik Krizi baş göstermesine rağmen ekonominin düzeltilmesi için kurumlar oluşturulmaya devam edilmiştir. Bunlar 27.05.1929 yılında “Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsası Kanunu” daha sonra 25.02.1930 yılında Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu” çıkartılmıştır. Haziran 1930’da, 1715 sayılı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kanunu kabul edilerek, 3 Ekim 1931’de banka kurumlu ve banka 1 Ocak 1932’de resmen çalışmaya başlamıştır.

Bu dönemler bakıldığında çeşitli kanun ve kuralların getirilmek suretiyle ekonomik disiplin temellerinin atıldığı dönem haline gelmiştir. Dış ticaret uygulamalarına ait bir dizi yasal düzenlemeler bu dönemde yapılmıştır.

Türk Ticaret Kanunu, Türk Medeni Kanunu ve Borçlar Kanunu, Ölçüler ve Ayarlar Kanunu, Ticarete Tağşişin Men’i ve İhracatın Murakabesi ve Korunması Hakkında Kanun, Umumi Hıfzısıhha Kanunu gibi bir dizi kanunlar çıkartılarak, yeni ekonomik yapının temelleri atılmış alt yapısı kurulmuştur.

Cumhuriyet döneminde 1939 – 1963 yılları arasında I. Dünya Savaşı’nın patlak verdiği görülmektedir. Türkiye bu savaşa fiilen katılmasa da ekonomik bakımdan çok zarar

görmüştür. Ordunun ihtiyat amacı ile silâh altında bir milyon asker bulundurma zorunluluğu devletin masraflarını arttırmıştır. Bu durumda devlet borçlanmak durumunda kalmış, 1938 yılındaki tedavülde 280 milyon iken, 1946 yılında tedavüldeki para miktarı 900 milyon liraya ulaşmıştır.

Savaş yılları olması nedeniyle, devletin ekonomide müdahalesi ve hatta devlet ticareti önemli ölçüde etkisini göstermiştir. 1950 yılları ekonomide liberalleşmenin hız kazandığı yıllar olmuştur. Tarımda makineleşme artmış olup, tarımsal üretimin ciddi oranda arttığı görülmüştür.

Türkiye Cumhuriyetinin 1963 – 1980 yılları arasında kalkınma planlarının uygulamaya konulduğu yıllar olarak görünmektedir. 1963 yılında I. Beş Yıllık Kalkınma Planı uygulamaya başlamıştır. Kalkınma planının uygulaması sonucu ekonomideki büyüme 1963–1967 yılları arasında yıllık büyüme oranı % 6,7 olarak gerçekleşmiş, Gayri Safi Milli Hâsılada artış % 28,2 olarak gerçekleşmiştir. 1963–1970 yıllarında enflasyon oranı % 5,5 oranında gerçekleşmiştir.

Bu durum ekonominin kalkınma planı ile birlikte istikrarlı olarak büyüdüğünü göstermektedir. 1970 yılında yaşanan Dünya Petrol Krizi'nin etkisini Türkiye başlangıçta tüketiciye yansıtmamıştır. Petrole dayalı ucuz enerji politikası dünya petrol şokundan sonra iflas etmiştir. 1972 yılında toplam ithalatın % 10'u petrol ve petrol ürünlerinden oluşurken, bu oran takip eden yıllarda giderek artmış, 1980 yılında % 47,1 seviyesine çıkmıştır. Bu dönemde petrol ithalatı azaltılmış ve ekonominin küçülmesi sonucunu ortaya çıkarmıştır.

4.1.3. 1980 Yılı Sonrası Dönem

1980 yılından sonraki döneme bakmak gerekirse, bu dönem ekonomide dışa açıklığın giderek arttığı, ekonomi politikalarının dünya ile bütünleşmeye doğru gittiği bir döneme

rastlamaktadır. Bu dönemden önce, daha çok dışa kapalı bir politika uygulanmasına rağmen, yinede ekonomide dış gelişmelerden, özellikle 1972 petrol krizinden etkilenmiştir. Ekonomik gelişmelerin neticesinde, 24 Ocak 1980 tarihinde, literatüre 24 Ocak Kararları olarak geçen ve ekonomide yapısal dönüşümleri içeren bir program uygulamaya konulmuştur.

Bu programın temel hatları; % 46,8 oranında devalüasyon uygulanarak, günlük kur uygulamasına gidilmiş, devletin ekonomik faktörleri kısıtlanmış, KİT'ler ve tarım ürünlerinin desteklenmesi kaldırılmış, yabancı yatırımlar teşvik edilmiş, dış ticaret serbestleştirilmiş, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri desteklenmiştir. İthalat kademeli olarak kolaylaştırılmış, ihracatta kolaylıklar ve sektöre göre teşvikler uygulanmıştır.

İzlenen bu ekonomik politikaların temel amacı, Türkiye ekonomisini değişen şartlara göre yeniden yapılandırmak, dışa açılarak, dünya ile entegre ederek, küresel eğilimin dahilinde kalmasını sağlamak olarak saptanmıştır. Bu sayede, ekonominin dışa açılması sayesinde dış ticaretin millî gelir içindeki payı hızla artmış, 1980 yılında bu oran % 4,2 iken, 1997 yılında %13,5 civarında gerçekleşmiştir.

İhracatı arttırmak amacıyla, 1985 yılında, yürürlüğe giren 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu, yerli ve yabancı yatırımcıların yatırım yamalarını teşvik etmek amacıyla düzenlenmiştir. Serbest Bölgeler gümrük hattı dışında sayılmaktadır.

1990 yılından itibaren kamu kesimi açıkları hızla artış göstermiştir. Bu açığın kapatılabilmesi için devlet borçlanmış, döviz rezervlerinin hızla erimesi sonucu yeni istikrar paketlerinin uygulanması zorunlu hale gelmiştir.

1980 yılından sonraki döneme bakıldığında, ekonomide daha önceki uygulamalardan farklı disiplinler getirilmiş, dış ticaret ve ihracatın artmasına yönelik çalışmalar yapılmıştır. Bu uygulama sonucunda ihracat ve ithalat rakamları artmış, 1980 yılında 10,8 milyon USD olan ihracat-ithalat hacmi 2009 yılında 243,07 milyon USD'ye kadar artış göstermiştir. İhracat ürün yapısında, tarımsal ürünlerden sanayi ürünlerine doğru ciddi oranda bir kayma olmuş, hizmet sektörü yurtdışına açılmıştır. İthalat hacmi, ihracat hacmi, dış ticaret dengesi, dış ticaret hacmi ve ihracatın ithalatı karşılama oranları Ek-4'de gösterilmiştir.²²

4.2. ICC-MTO Türkiye Milli Komitesi'nin Ortaya Çıkışı

ICC-MTO (Milletlerarası Ticaret Odası) ilk olarak 1930 yılında mevcut siyasi iradenin önerisi ve onay vermesi sonucu ticaret odaları, borsalar, ofisler, ticari ve sınaî birlikler, dernekler ve diğer mali, iktisadi, ticari kuruluşların üye olabilecekleri bir kuruluş olacak şekilde İstanbul Ticaret Odasının kurulmasına vesile olmuşlardır. Türk Milli Komitesi olarak kurulan bu kuruluş, 12.11.1945 tarihinde kuruluş işlemlerini tamamlamıştır.

Daha sonra, Türkiye Milli Komitesi olarak çalışan bu kuruluş, çalışma içeriğinin kapsamlı hale getirilmesi amacıyla, 1953 yılında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği çatısı altında faaliyetlerine devam etmiştir. İlk Genel Kurulu, 29 Mayıs 1955 tarihinde yapılan ve 27 üye ile işe başlayan Komitenin 1955 yılında toplam 120 üyesi olmuştur.

ICC-MTO Türkiye Milli Komitesi, Yönetim Kurulu'na bırakılmayan her türlü yetkilerini kullanır ve bunlar ile ilgili kararları alır. Milli Komiteyi yurt içi ve yurt dışı toplantılarında temsil eder. Toplantılara Yönetim Kurulu Başkanı katılır, yokluğunda ise Yönetim Kurulu Başkan vekili veya yetkili kılacağı bir üye toplantılara katılır.

²² <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb id=12&ust id=4>

4.3. ICC-MTO Türkiye Milli Komitesi'nin Görev ve İşlevi

ICC'nin esas gücü aslında aldığı kararları Milli Komiteleri kanalıyla aynı anda çok sayıda ülkeye duyurabilmesi ve etkin şekilde uygulamaya geçirebilmesidir. ICC'nin aslında üç temel görevi, kural saptama, tahkim ve bilgilendireme olarak tanımlanabilir. Milli Komiteler ise ICC tarafından oluşturulan kurallarla ilgili ve Ticaret Hukuku, Tahkim gibi alanlarda eğitim seminerleri düzenlemekle görevlidirler. Milli komiteler ulusal ülkelerin dünya ticaretine başlamasında ve etkin rol oynamasında önemli bir kurumdurlar. Ülkede ticaret yapmak isteyen kurumlara bilgi ve güvenceler vermek suretiyle dış ticaret için çaba sarf ederler. Ülkede Milli Komitenin varlığı ve etkinliği, dış ticaretin gelişmesine yardımcı olacaktır.

ICC Türkiye Milli Komitesi ilk kez 1956 yılında ICC konseyine üye göndermiştir. ICC'nin bir üyesi olan Türkiye Milli Komitesi, üyeleri ile ICC arasında iletişimi sağlamakta olup, ICC'nin yayın ve faaliyetlerini takip etmekte, gelişmelerden üyelerini haberdar etmektedir. Bunun yanı sıra ICC Türkiye Milli Komitesi yurt içinde uluslararası ticaretin gerektirdiği çeşitli seminerler düzenlemekte, toplantılara ev sahipliği yapmakta, gelişen ve değişen kuralları üyelerine iletmektedir.

ICC Türkiye Milli Komitesi ICC'nin yayınladığı yayınları takip ve tedarik etmek suretiyle gerek üyelerine gerekse üçüncü şahıslara hizmet vermektedir. Söz konusu takip, yaygın internet ağı üzerinden yapılmakta olup, ICC'nin yayınlarını takip ederek, görüşlerini iletebilmekte, yorumlar yaparak ICC bünyesinde aktif olarak çalışmaktadır. Son yıllarda, ICC Yönetim Kurulu üyeliğine üyeler göndermek suretiyle başarılarına yenilerini eklemiştir.

ICC'nin en eski Milli Komitelerinden biri olan, Türkiye Milli Komitesi oldukça etkin biçimde çalışmakta ve gerek mevcut kural ve uygulamaları, gerekse ICC'nin yeniliklerini

üyelerine seminerler ve toplantılar yapmak suretiyle duyurmaktadır. Bu bağlam da ICC Türkiye Milli Komitesi Bankacılık seminerleri düzenlemektedir. Bu seminerlerde, uygulama ve pratikte yaşanan sıkıntı ve çözüm önerileri ile bilgi ve tecrübe paylaşımı yoluna gidilmektedir.

Bilindiği üzere, son yıllarda Türkiye Avrupa Birliği ile entegrasyona doğru adım atmıştır. Bu durumda değişen ekonomik şartlar ve konjonktürlerin takibi için ya dış ticaret yapan kuruluşları sıkı takip etmek ya da bu organizasyonların direkt olarak içerisinde yer almak gerekmektedir. ICC bu organizasyonların en önemli kuruluşlarından. Türkiye Milli Komitesi ICC üyesi olmakla dış ticarete kolaylıklar sağlanmakta ve oluşturulan yenilik ve gelişmelere görüş ve yorum getirilerek katkıda bulunmaktadır.

Ayrıca, ICC Türkiye Milli Komitesi, ICC yayınlarının satışını yapmaya Türkiye'deki tek yetkili kuruluştur. Yayınların listeleri ve satış fiyatları internet sitesinde mevcuttur. Yayınların Türkçeye çevirisinde ve İngilizce yayınların üyelerine ulaşmasında öncülük etmektedir.²³

²³ <http://icc.tobb.org.tr/icctrfaaliyetler.php>

V. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

ICC kuruluşunun kuruluş amaçlarından birisi de dış ticaret uygulamasını kolaylaştırmak ve yeknesak kurallar oluşturmak şeklinde tanımlanmaktadır. Tez çalışması, ICC'nin bu işlevi gereği ortaya çıkardığı yayınları ile dış ticaret uygulamasında ihtiyaç hasıl olan usul, esas ve kaidelerin standart hale getirme çalışmalarını konu edinerek, yapılan ICC çalışmalarını ele almaktadır.

Dış ticaret yapmak isteyen tarafların yeknesak ticari konuları bilmemesi nedeniyle uygulamada zaman zaman zorluklarla karşılaşabilmektedirler. ICC, dünyada bu zorlukları ortadan kaldırmayı amaç edinen, ticari kuralların yeknesak hale getirilmesine öncülük eden önemli kuruluşlardan birisi olarak bilinmektedir.²⁴

Üye ülkelerde Milli Komiteler ve çeşitli ticari üyelikleri bulunması, ICC'nin dünya dış ticaretinde önemli bir yere sahip olması bakımından bir örnek olabilecektir. Ayrıca, ICC üyeliklerinin ve ortaya çıkan ticari kuralların dünya çapında Türkiye dâhil 87 devletin katılması sonucu imzalanan New York ve Cenevre sözleşmeleri, ICC'nin ve yayınlarının dış ticarete önemini vurgulayan bir gösterge olabilecektir.²⁵

Gerek günün teknolojik ve siyasi yapılarını takip etmek suretiyle yayınlarını sürekli güncellemesi gerekse teknolojik ve siyasi gelişmelerin takibini yaparak, yeni yayınlar üretmesi de ICC'nin üstlendiği görevin önemini göstermektedir. Buna bağlı olarak, tezin yukarıda belirtilen bölümlerinde açıklandığı üzere, dünya ticaretini kolaylaştırmak ve dünyada dış ticareti geliştirmek ICC'nin önemli kuruluş amaçlarından birisi olarak ortaya çıkmaktadır. (Bknz-Dipnot 24)

²⁴ ICC Türkiye Milli Komitesi 2007–2008 Faaliyet Raporu

²⁵ Yabancı Hakem ve Kararlarının Tanınması ve İcrası Hakkında; 1958 New York Sözleşmesi Milletlerarası Ticari Hakemlik Konusunda 1961 Avrupa Sözleşmesi

Bunun yanı sıra, dış ticaretin kolaylaştırılması tek başına ICC'nin üstesinden gelmesi gereken bir husus değildir. Küresel ve bölgesel ticari kuruluşların, üzerinde kafa yorması gereken, görüş ve önerileri değerlendirip, yeknesak kural hale getirmesi için görüş ve önerilerini ICC'ye iletmesi ve bu konuda makul ve evrensel önerilerle destek olması, dış ticaretin gelişmesi bakımından önemli olabilecektir.

Dış ticaret uygulamasında ihtiyaç duyulan ve olması gereken bu çabalar dış ticaretin, akabinde ulusların refah seviyesinin gelişmesine, ülkelerin birbirlerinin kültürlerini daha iyi tanımaya neden olacaktır.

Yukarıda belirtildiği üzere, kuruluş amaçlarından birisi de dış ticareti geliştirmek ve kolaylaştırmak olan ICC, 1919 yılından bu yana yayınları, konferansları ve uygulamaları ile dış ticaretin gelişmesinde ve dış ticaret yapılmasında önemli rol oynamaktadır. Tek başına Incoterms'in uygulaması bile dış ticaret teslim şekilleri standart kurallar konusunda tarafların sorumluluklarının sınırını çizmede yeni yayınlar hazırlayarak, önemli rol oynayan bir ICC organı olarak bilinmektedir. Bu bağlamda yenilenen Incoterms en son 01.01.2011 tarihinden geçerli olmak üzere Incoterms 2010 dokümanını yayınlanmıştır.

Günümüzde Incoterms yayını, dış ticarete önemli oranda uygulanan bir dış ticaret unsuru olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında Akreditiflere İlişkin Kurallar için UCP, Tahsiller İçin Yeknesak Kurallarda URC, Teminat (Standby) Akreditifleri için ISP, Uluslararası Standart Bankacılık Uygulamaları için ISBP ICC'nin önemli yayınları ve bu yayınlarda yer alan kurallarıdır. Bu yayınlar dış ticaretin taraflarının bilmeleri halinde rahatlıkla dış ticareti daha anlaşılır ve bilinçle yapabileceği bilgileri içermektedirler.

Bütün bunlara rağmen, birçok sosyal, hukuksal, ekonomik ve endüstriyel alanlarında da

rastlanacağı üzere, dış ticarete de pratik ile uygulamanın ICC yayınlarında da yanlış yorumlamalardan, eksik bilgi ve beşeri hatalardan kaynaklanan bazı sorunlarla karşılaşıldığı görülmektedir. *Bu sorunlar, üstesinden gelinemeyecek, çözülemeyecek zorluktaki sorun veya sıkıntılar değildir.* Bunun yanı sıra üzerinde durulabilecek ve farklı yoruma mahal vermeyecek şekilde bir düzenleme olabilecektir.

ICC yayınlarında yer alan uygulamalarda ortaya çıkan ve eksik yorumlardan oluşan sorunlar, uygulamanın bizzat içerisinde olan kişi ve kurumların önerileri dikkate alınarak çözülebilir. Bu hususun, ICC yayınlarının belirli tarihlerde revizyona tabi tutulmasından da anlaşılacağı üzere kısmen yapılmaktadır. Ancak, daha fazla uygulamanın içerisine girilebilir ve görüş ve öneriler alınabilir.

Teori ve pratik (uygulama) her zaman birbiri ile örtüşmeyebilir. Bunun önüne geçilebilmesi için uygulamada yaşanan hususların görülmesi, bu hususların yaşandığı tarafların dinlenmesi suretiyle açıklığa kavuşturulabilecektir. Uygulamada karşılaşılan bazı hususlar aşağıda belirtilmektedir.

İlk olarak değinilecek olan husus, Incoterms yayında navlun ve nakliyeciyi bulma sorumluluğunun alıcının uhdesinde olduğu teslim şekillerinde ortaya çıkan hususudur. Incoterms'e göre "E" ve "F" ile başlayan teslim şekillerinde, navlun alıcı sorumluluğunda tanımlanmış olup, buna göre taşıma araçlarının satıcının malları teslim edeceği yere alıcı tarafından yönlendirilmesi gerekmektedir.

Ancak, özellikle kısmi sevkiyata izin verilen durumlarda, satıcın malları hazırlaması ve kendi deposunda stoklaması, alıcıya hazır ihbarını bildirmesine rağmen, ödeme şekli L/C ise L/C'nin vadesinin de uygun olması halinde, alıcının taşıma araçlarını veya nakliyecisini geç

bildirilmesi veya bildirmemesi durumu ortaya çıkabilecektir.

Bu durumda, satıcının vesaik ibrazını yapamaması, buna mukabil bankadan alacağını hak edememesi neticesini ortaya çıkmaktadır. Satıcının vesaikleri teslim edememesinin nedeni, taşıma (B/L gibi) vesaiklerinin nakliyecisi ve taşıma araç bilgilerini içermesi gerektiğinden kaynaklanmaktadır.

Öte yandan, ticari fatura, koli listesi ve paket listeleri nakliyecisi bilgilerini içermeyen, nakliye bildirim yapılmassa da düzenlenebilecek vesaiklerdir. Bu vesaiklerin bankaya ibrazı sonucu, satıcının alacaklı duruma düşmesi yönünde açılacak bir akreditifte, alıcının daha sonra bildireceği bir nakliyecinin malları veya muhataplarına ulaşmada yaşanacak sıkıntılar alıcı açısından ciddi sorun olarak tanımlanabilecektir.

Incoterms'ün FCA teriminin A3 klotunda tanımlanan *“Satıcının Yükümlülükleri” A3 a) Taşıma Sözleşmesi;*

“Satıcının alıcıya karşı taşıma sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Fakat eğer alıcı talep ederse veya ticari teamül varsa ve alıcı da uygun zamanda aksi yönde bir talimat vermezse, satıcı hasar ve masrafları alıcıya ait olmak üzere normal koşullarda bir taşıma sözleşmesi yapabilir. Her iki durumda da satıcı sözleşmeyi yapmayı reddedebilir ve eğer böyle yaparsa, alıcıya derhal ihbarda bulunmalıdır.”

şeklindedir.

FCA teriminin B3 klotunda tanımlanan *“Alıcının Yükümlülükleri” B3 a) Taşıma*

Sözleşmesi;

“Alıcı, A.3.a)’da öngörüldüğü şekilde taşıma sözleşmesinin satıcı tarafından yapılması durumu hariç, malların belirtilen yerden taşınması için masrafları kendine ait olmak üzere taşıma sözleşmesi yapmalıdır.”

şeklindedir.

Yukarıda belirtilen FCA Taşıma sözleşmeleri klotunda görüleceği üzere, *alıcının veya satıcının belirlenen şartları kabul etmeme durumu olabilir*. Satıcı kendi açısından bir an evvel üretilen malını teslim edip, parasını almayı isteyebilecektir. Alıcı, nakliye sözleşmesinin satıcı tarafından belirlenmesi durumunu, navlun ücretinin yüksek olabileceği veya satıcı tarafından seçilebilecek nakliyecinin güvenilir olup, olmayacağı endişesi içerisinde olabilecektir.

Uygulamada bu husus genellikle, akreditifin içeriğine dahil edilen *“Ambar Tesellüm Fişi”* ve *“Sevkiyata Hazır Bildirimi”* gibi ilave vesaikler düzenlenmek suretiyle çözümlenmektedir. Bu vesaikleri satıcı bankasına ibraz edebilecektir. Ancak, bu çözüm alıcı ve satıcı ile bankaları tam olarak tatmin etmeyebilecek bir durum olabilmektedir.

Incoterms'ün ilgili terimlerinde açıkça alıcıyı zamanında nakliye sözleşmesi yapıp, malları almaya zorlayıcı bir hüküm konulabilir. Bu madde, alıcının zamanında taşımacıyı ve taşıma aracını ayarlayıp satıcıya bildirmemesi veya nakliyecisini göndermemesi halinde, satıcının alıcıya *“nakliyecisini makul bir sürede ama en geç ... iş günü süre içinde, bildirmesini, aksi halde her türlü masraf ve risklerin alıcıya ait olmak üzere malların satıcı tarafından nakliyeciyeye vesaiklerinin düzenlenip, teslim edileceği”* şeklinde bir ihbarda bulunacağına dair madde olabilir.

İkinci olarak, Incoterms 2000 teslim şekillerinden olan FCA ve FOB terimlerinin birbiri yerine kullanılmaya çalışılmasından ortaya çıkan husustur.

Incoterms'te FOB terimi deniz ve nehir taşımacılığında, malların gemide teslimi ile satıcının sorumluluğunun bitmesi, sorumluluk ve risklerin alıcının tasarrufuna geçmesi anlamına gelmektedir. FCA teriminde ise satıcının malları alıcının bildireceği bir nakliyeciyeye teslim etmesi anlamı bulunmaktadır.

Ancak, uygulamada hava yolu taşımalarında malların teslim alınacağı yer konusunda FOB veya FCA terimlerinden hangisinin kullanılacağı hususu bazen karıştırılmaktaydı. Satıcı FCA teslim şekli olması durumunda, malları hava alanında uçağa teslim etmekten imtina edebilmekteydi.

Alıcı ve satıcı arasında malların teslimi konusunda Incoterms 2000'de FOB terimi kullanıldığında, satıcı malları havaalanında uçağa kadar teslim edebilmekteydi. Bu durumda ise *sadece deniz yolu ve içsu taşımasında kullanılan FOB terimi havaalanı teslimin de kullanılıyordu.*

Yıllardır uygulanan ve kısmen karışıklıklar oluşturan bu terimin kullanımı ve yükleme şekli Incoterms 2010'da giderilmeye çalışılan bir durumdadır. *Bu duruma DAP (Belirlenen Yerde Teslim) terimi ortaya çıkabilecek yorumları ortadan kaldırabilecektir.*

İkinci olarak belirtilen husus, Incoterms'ün yaşanan gelişmeleri takip edip, önerileri değerlendirmek suretiyle yayınlarını revize ettiğinin izahı bakımından tez çalışmasında değinilmiştir. *Yukarıda belirtildiği gibi Incoterms 2010'da kabul edilen DAP (Belirlenen Yerde Teslim) terimi yanlış anlamaları açıklığa kavuşturabilecektir.* Buna rağmen, sadece

havaalanı tesliminde farklı bir teslim şekli kullanılabilir. Bu terim için (*örneğin FOAW-Free On Air Way*) değerlendirilebilir.

Üçüncü olarak; malzemelerin teslim süreleri ile malzemelere ait vesaiklerin bankalara ibraz ve bankaların vesaik kontrolü yapma sürelerinin birbiri ile uyuşmamasından kaynaklanan gecikmeler, beklemler ve buna bağlı olarak oluşabilecek masraflardır.

Dış ticaret işleminde; akreditifli ve tahsil talimatı işlemlerinde vesaikler satıcı firma tarafından uygun şekilde hazırlanıp, satıcı kendi bankası aracılığıyla, alıcının bankasına göndermektedir. Nakliyeciyi CMR, AWB ve B/L belgelerini tanzim ettikten sonra nakliye aracını ve nakliyeciyi bilgilerini yazıp, satıcıya teslim etmektedir. Satıcı, bu belgeye, ticari fatura, koli listesi vb. vesaikleri ekleyip, kendi bankasına teslim etmektedir. Satıcının bu vesaikleri teslim etmesi gereken süre en fazla 21 takvim günüdür.

Satıcının bankası aldığı vesaikleri kendi birimlerinde incelemekte, vesaiklerin L/C şartlarına veya Tahsil Talimatına uygun olup olmadığını kontrol etmektedir. Satıcının bankası, vesaiklerde herhangi bir uygunsuzluk olmaması halinde, ödeme ve L/C türüne göre vesaikleri amir bankaya göndermekte veya swift yoluyla amir bankasına bildirmektedir.

Amir banka da yine muhabir banka gibi vesaikleri aldığı anda ilgili birimlerince vesaiklerin L/C veya Tahsil Talimatına uygunluğunu denetlemektedir. Uygun olmayan vesaikler için her iki banka tarafından rezerv konulabilmekte, rezerv alıcı/satıcı ve bankaları arasında yapılan yazışma ve görüşmeler sonucunda bir sonuca bağlanmaktadır.

Bahsedilen bu hususlardan dolayı, dış ticaret uygulamasında çok ciddi zaman kaybı oluşmaktadır. Bu zaman zarfı içerisinde, özellikle hava ve kara yolu taşımalarında malzemeler

ithalatçının gümrüğüne, vesaiklerden çok daha çabuk gelmektedir.

Satıcı tarafından vesaik ibrazının ve bankalar arasında geçen bu sürecin bitmesini beklerken, malzemeler gümrüklenmesi için ya antrepolarda, ya da araç üstünde (supalan işlem) bekletilmektedir. Bu durum, seçilen teslim şekline göre tarafların ilave masraflara katlanması durumu ortaya çıkabilmektedir.

İletişim ve ulaşım teknolojisinin bu kadar gelişmediği dönemlerde, yukarıda belirtilen hususlar sorun olarak görülmezken, taşıma şekillerindeki hızlılık, vesaik teslimini ve malların kısa sürede alıcı ülkesine ulaşması, bir sorun olarak ortaya çıkabilmektedir.

ICC yayını olan UCP600'ün ibrazlar hakkındaki amir hükmü olan Madde14 : Belgelerin İncelenmesine İlişkin Standart klozunun b. ve c. Bentleri aşağıda belirtilmiştir.

Madde14 b: "Görevi çerçevesinde hareket eden bir görevli banka, varsa bir teyit bankası ve amir bankalardan her biri ibrazın uygunluğunu belirlemek için ibraz gününü izleyen azami beş banka iş gününe (banking days) sahip olacaklardır. İbraz tarihinde veya ertesinde her hangi bir vade tarihinin veya ibraz için son günün gelmiş olması bu süreyi kısaltmaz veya etkilemez"

Madde14c: "19, 20, 21, 22, 23, 24 veya 25. maddeye tabi bir veya birden fazla orijinal taşıma belgesi içeren bir ibraz, lehtar tarafından veya lehtar adına, bu kurallarda tanımı yapılan., yükleme tarihinden sonraki 21 takvim gününden daha geç olmamak kaydıyla, fakat her durumda akreditifin vade tarihinden geç olmamak üzere yapılmalıdır." (Bknz-UCP600)

Yukarıda belirtilen UCP600 yayınının amir hükümlerinden de anlaşılacağı üzere,

vesaiklerin teslim süresinin ve ibrazın karşılanması haftalık tatil ve/veya resmi tatil günlerine de gelebileceği düşünüldüğünde *yaklaşık en fazla 1 ay'ı bulabilecek bir zaman oluşabilecektir.*

Uygulamada bu sorun, ya alıcının ya da satıcının, teyit masrafı ödemesi ile kısmen çözülmektedir. Alıcı, vesaiklerin mallar ile gelmesini talep etmekte, bunu L/C şartlarına eklemektedir. Zira satıcı erken ibrazı çoğu kez kabul etmeyebilmektedir. Bu durumda, alıcı L/C'de istenilen ibraz süresini belirleyememektedir. *İbraz süresi kısaltılmış olsa dahi, bankaların vesaik inceleme süreleri sadece haftalık tatil günlerine denk gelmesi halinde en fazla 7 gün'ü bulabilmektedir. İbraz süresinin de en az 7 gün olması halinde yinede alıcının ülkesine mallar vesaiklerden önce gelecek ve bekleme yaşanabilecektir.*

Ayrıca, bu durumda bankanın bazı vesaik asıllarının kendisine gelmemesi nedeniyle, alıcıdan L/C'yi daha baştan rezervli hale getirecek bir taahhütname bankalar tarafından talep edilebilmektedir. Kısaca vesaik ve malların aynı anda birbirleri ile karşılaşmalarının sağlanması gerekmektedir.

Bu husus, *ibraz ve ibraz karşılama süreleri kısaltılarak çözülebilecektir. Satıcının ibraz süresi ile bankaların ibraz karşılama süreleri eşitlendiğinde ve en fazla 3 çalışma günü olarak bu sürenin saptanması sonucunda, malların alıcının ülkesine gelmesi ve vesaiklerin ödenecek konuma ulaşması, bekleme sorununun kısmen ortadan kalkması mümkün olacaktır.* Uygulamada satıcı kısa süreli ibraz süresini genelde tercih etmeyebilmekte ve anlaşmaya yanaşmayabilmektedir. Satıcının tereddüdü nakliyecisi ile bankası arasında vesaik tanziminde süre bakımından bir uzama olacağı yönünde olabilmektedir.

Dördüncü olarak, Incoterms teslim şekillerinden CIF ve CIP dışındaki teslim şekilleri

tarafına sigorta yapma zorunluluğu getirmemekte, sadece risk ve hasar sorumluluğu tanımlanmaktadır. Bu durum uygulamada mallara ait sigortanın hangi tarafça yaptırılacağı, sigorta kapsamı ve sigorta masrafı konusunda bir karışılışlık ortaya çıkartmaktadır. Örneğin DAP veya DAT teslim şekillerinde satıcının mı alıcının mı sigortayı yaptıracığı veya sigortanın yapıldığından taraflar nasıl emin olacağı durumu net değildir.

Incoterms'ün DAP teriminin A3 klozunda tanımlanan *“Satıcının Yükümlülükleri” A3 b) Sigorta Sözleşmesi;*

“Satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Ancak, satıcı, alıcının talebi üzerine hasarı ve masrafları (eğer varsa) alıcıya ait olmak üzere alıcının sigorta yaptırabilmesi için gerekli bilgileri alıcıya sağlamalıdır.”

şeklindedir.

DAP teriminin B3 klozunda tanımlanan *“Alıcının Yükümlülükleri” B3 b) Sigorta Sözleşmesi;*

“Alıcının satıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Ancak, alıcı, talep üzerine sigorta yapabilmesi için gerekli bilgileri satıcıya sağlamalıdır.”

şeklindedir.

Bu hususun, Incoterms terimlerinde tarafların birinin sigorta yaptırma durumunda olduğunun belirlenmesi ile çözülebilecektir. *Bir mala hem alıcının hem de satıcının sigorta sözleşmesi düzenlememesi için, nakliye sorumluluğunu üstlenen tarafın, istemesi halinde sigorta yapma sorumluluğunu da üstlenmesi duruma netlik kazandırılabilir.*

Uygulamada yukarıda belirtilen hususların dışında başkaca ufak çapta hususlarla da karşılaşmaktadır. Bu hususların birçoğu, ICC veya yayınları ile ilgili olmayıp, ICC yayınlarına rağmen kısmen beşeri hatalardan kısmen de yanlış yorumlamalardan dolayı dış ticaretin uygulamasında aksaklıklara yol açabilmektedir. *Bu durum bir nevi dış ticaretin doğasında olan bir husus gibidir.*

Yukarıda belirtilen duruma örnek olarak, nakliye sorumluluğunun alıcıya ait olduğu teslim şeklinde, satıcının mallara ait geçici paket listesini alıcının nakliyecisi seçimi ve nakliye organizasyonu yapamayacak kadar az bir sürede göndermesi nedeniyle, alıcının nakliyecisi organizasyonunu istenen zamanda yapamaması, malzemeleri geç teslim alması hususları verilebilecektir.

Buna ilaveten fiili yüklerle, geçici paket listelerinde oluşan fark alıcı ile nakliyeciyi karşı karşıya getirebilmektedir. Vesaikler, istenilen şekil şartlarında olmadığı zaman, yenisinin tanzimi gerekmekte, bu durum zaman almaktadır. Bu ve buna benzer sorunlar karşılıklı yazışmalar ve görüşmeler sonucu çözüme kavuşturulmaktadır. Ancak, bu durum, masraf oluşturmakta, enerji ve zaman kaybına yol açmaktadır.

Türkiye’de dış ticaretin gelişmesi ve ticari ilişkiler bulunan ülkelerle dış ticaret hacimlerinin giderek artması hatta geçmiş yıllara oranla rekorlar kırması, dış ticaret uygulamasının iyi bilinmesi gerektiğini ortaya çıkartmaktadır.

Buna rağmen, Türkiye’de uygulamada dış ticaret yapan kurum ve kuruluşların ICC uygulama kuralları ve yayınları ile yeterli düzeyde ilgilenilmediği görülmektedir. Dış ticaretle işteğal eden yaklaşık 10 kurum ve kuruluşlarla yüz yüze yapılan görüşmelerde, kısaca “ICC, ICC’nin Türkiye bağlantısı, ICC yayınları ve yayınlarının edinilip, edinilmediği” bilgileri

sorulmuştur. Bunun neticesinde, kurumsal yapılanmasını tamamlayan kuruluşların, alanında profesyonel olarak dış ticaret uygulamasında bulunduğu tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra, kurumsallığını tamamlayamamış ve/veya küçük ölçekli kuruluşların dış ticaret konusunda daha az deneyim ve bilgi birikiminin olduğu görülmüştür.

Ayrıca, dış ticarete tecrübe sahibi çalışanlar ile yüze yapılan görüşmelerde alınan izlenime göre, son yıllarda işletmelerde üniversite mezunu çalışan sayısının giderek çoğalması, işletmelerin yabancı dil bilen çalışan tercih etmesi gibi etmenler nedeniyle dış ticaret uygulamasında geçmiş yıllara oranla gelişme olduğu anlaşılmaktadır.

Dış ticaret alanında tecrübeli ve yetişmiş insan gücü, dış ticaret yapmak isteyenleri bu kararında cesaretlendirecek ve dış ticaret yapma kararında etkili olabilecektir. Kazanç elde edebileceğine emin olunması ve dış ticarete risk görülmemesi yönündeki bilgi ve tecrübeler dış ticaret yapma potansiyelini arttırabilecektir.

Dış ticarete kullanılan vesaiklerin tamamının şekil şartları ve içerik bakımlarından tanımlandığı bir ICC yayını bulunmamaktadır. ICC'nin UCP600 yayınında kısmen de olsa ticari belgeler, taşıma belgeleri, sigorta belgeleri ve finansman belgeleri içerikleri ve şekil şartları bakımlarından tanımlanmıştır. Bunun yanı sıra ICC yayınlarında FormA, A.TR belgesi gibi belgelerin tanımını bulmamıştır.

Bu nedenle, dış ticarete kullanılmakta olan tüm vesaiklerin bir araya getirilebileceği bir ICC yayını oluşturulabilir veya UCP600 yayınında yer almayan vesaikler yapılacak revizyonla UCP600 içerisinde toplanabilir. Bu durum, dış ticarete gerekli tüm belgeleri derli toplu bir yerde bulunmasını getirecek ve önemli bir yayın olacaktır.

ICC'nin dış ticarete gelişme ve sorun çözme gayretlerine değinmek bakımından kitapçık

şeklinde yayımlanan ve bilinmesi gereken iki yayınından bahsedilebilecektir. “İhtilafların Dostane Halli (İDH)” yayını uzman kişilerin ve 75 ülkeden iş çevrelerinin çalışmasının bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Bu kuralların amacı tarafların itilaflarının en uygun şekilde dostane yollardan halledilmesini amaçlamaktadır. İhtilafların dostane halli tarafların isteğine bağlı bir durumdur.

Diğer bir yayın “Tahkim Öncesi Başvurulan Kişi Usulü Kararları” yayını olup, bu yayın itilafli bir husus için acil olarak geçici tedbirlerin alınmasına yönelik “Başvurulan Kişi”ye müracaat hakkı verir. Taraflar Başvurulan Kişi’yi bizzat seçebilirler, olmazsa Başvurulan Kişi Milletlerarası Tahkim Divanı Başkanı tarafından atanır. Başvurulan kişinin aldığı tedbirler bir mahkeme veyahut bir Hakem Heyeti tarafından aksi kararlaştırılıncaya kadar bağlayıcıdır. Tahkim Öncesi Başvurulan Kişi Usulü’ne müracaat etmek için taraflar arasında ya ilgili sözleşmenin bir parçası olarak yahut sonradan yazılı bir anlaşmanın olması gerekir.

Yukarıda belirtilen iki örnek yayın dış ticaretin unsurları tarafların ihtilafları halinde en kısa sürede, en adil ve en az zararlar ihtilaftan nasıl çıkılacağına dair ICC’nin bir çabası olarak görülebilecektir. ICC, bu tür yayınları ile ihtilaf olması halinde alternatif çözüm yolları oluşturarak dış ticaretin taraflarına katkıda bulunmaktadır.

ICC ve yayınlarının daha çok ilgiliye tanıtımı bakımından, bu aşamada ICC Türkiye Milli Komitesi, düzenlemekte olduğu seminer ve konferansların sayılarını arttırabilecek, Ankara ve İstanbul’un yanı sıra, dış ticaret potansiyeli çok olan diğer büyük illerde de yapabilecektir. Ayrıca, yayınlarının satışı yine dış ticaret potansiyelinin yoğun olduğu iller veya bölgelerde yapılması halinde, daha çok kurum ve kuruluşlara bu yayınlar ulaşacaktır.

ICC Türkiye Milli Komitesi tarafından dış ticaret departmanlarında çalışan insanlara

uygulamalar ile ilgili daha sık eğitimler ve sertifikalar verilebilecektir. Bunun sonucunda çalışanlar kalifiye bir şekilde işlerini yapacaklar, iş çevreleri ise işlerini konusunda uzman kişilere yaptırmanın rahatlığını yaşayacaklardır.

İlave olarak, ICC Türkiye Milli Komitesi bünyesinde kurulabilecek bir birimin dış ticaretin uygulaması aşamasında, sorulabilecek sorular ile ICC yayınlarında yaşanılacak tereddütler hakkında bilgi eksikliklerini, yayın ve kuralları belirterek, giderebilecek telefon ve/veya mail hatları kurulum suretiyle, çalışanlara yardımcı olunabilecektir.

ICC Türkiye Milli Komitesi TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) çatısı altında faaliyet göstermekte olup, ICC yayınlarının Türkiye'deki tek satış temsilcisidir. ICC yayınları Türkiye'de Ticaret ve Sanayi Odalarında Anadolu'da satılabilmelidir. Yayınları almak isteyenler hangi yayının kendisine ne fayda sağlayacağını bakarak anlamalı, gerektiğinde uzman kişilerin görüş ve yönlendirmelerinden yararlanmalı, satın alınması düşünülen yayına bakarken tüm yayınları inceleyebilmeli kontrol edebilmelidir. Bu durumda ICC yayınlarının satışının ve bu satıştan oluşan fayda artabilecektir.

KAYNAKÇA

- DTM , Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, Cumhuriyet Döneminde Dış Ticaret, Ankara, Ekim 1998
- DPT , T.C Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, Dokuzuncu Kalkınma Planı, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara 2007
- ICC , MTO web sitesi (<http://icc.tobb.org.tr/iccturkiyeyonkur.php>)
- ICC , Akreditiflere İlişkin Kurallar (ICC Yayın No: UCP600)
- ICC , Tahsiller için Yeknesak Kurallar (ICC Yayın No: URC 522)
- ICC , Teslim Şekillerine Ait Yeknesak Kurallar (Incoterms 2000ICC Yayın No:560)
- ICC , Teslim Şekillerine Ait Yeknesak Kurallar (Incoterms 2010ICC Yayın No:715)
- ICC , Talep garantilerine İlişkin Bir Örnek Kurallar ve ICC Görüşleri (ICC Yayın No: 458)
- ICC , ICC Türkiye Milli Komitesi 2007–2008 Faaliyet Raporu
- ICC-MTO , Yabancı Hakem ve Kararlarının Tanınması ve İcrası Hakkında; 1958 Newyork Sözleşmesi Milletlerarası Ticari Hakemlik Konusunda 1961 Avrupa Sözleşmesi
- ICC –MTO , web sitesi <http://icc.tobb.org.tr/iccturkiyeyonkur.php>
- MT 700 , MT 700 Issue of Documentary Credit – Format Specifications
- Karluk , S.Rıdvan, Uluslar arası Ekonomi, Genişletilmiş 3. Baskı, (İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi)
- Karluk , S.Rıdvan, Uluslar arası Ekonomi, Genişletilmiş 3. Baskı, (İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi)
- Kalaycı , Cemalettin Ticareti Kolaylaştırma Çalışmaları ve Etkileri, Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu: UNECE, 2001, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon
- Özalp , Abdurrahman, Uluslararası Yeni Kurallar Işığında Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri (İstanbul 2004 Türkmen Kitabevi 3. Baskı)
- Özalp , Abdurrahman, Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif (İstanbul 2009, Türkmen Kitabevi 3. Baskı)
- Serin , Necdet, Dış Ticaret ve Dış Ticaret Politikası:1923–1973, (Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, 1975)

ICC YAYINLARI (EK-1)

Yayın Numarası	Dili	Yayın Adı
458	E	Uniform Rules for Demand Guarantees
458	T	Talep Garantilerine İlişkin Birörnek Kurallar ve ICC Görüşleri
522	E	Uniform Rules for Collections
522	T	Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar
524	E	Uniform Rules for Contact Bonds
550	E	Uniform Rules For Collections -Commentary
556	E	ICC Model International Sales Contract
560	E	Incoterms 2000
560	T	Incoterms 2000
725	E	Incoterms 2010
725	T	Incoterms 2010
561	E	ICC Guide to Collection Operations for URC 522
590	E	Uniform Rules for Collections International Standby Practices ISP98
590	T	Teminat (Standby) Akreditifleri
600	E	UCP 600- Documentary Credits -2007 Revision
600	E-T	Akreditiflere İlişkin Kurallar
600	E	UCP for Documentary Credits (Leaflet)
609	E	International Commercial Arbitration In Asia
612	E	Arbitration In the Next Decade
614	E	Incoterms 2000 Wall Chart (Poster)
616	E	Incoterms 2000 Multimedia Experts (Cd)
617	E	Incoterms 2000:a Forum of Experts
619	E	ICC Model Occasional Intermediary Contract
630	E	Anti-Counterfeiting Technology Guide
632	E	ICC Banking Commission Collected Opinions 1995–2001
640	E	ADR International Applications
642	E	The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts
644	E	ICC Model Commercial Agency Contract 2nd Edition
646	E	ICC Model Distributorship Contract
647	E	Collection of ICC Arbitral Awards, Vol IV (1996-2000)
650	E	ICC Force Majeure Clause 2003-ICC Hardship Clause 2003

653	E	ICC Model Contract for the Turnkey Supply of an Industrial Plant
654	E	Corporate Governance Worldwide
656	E	ICC Model Mergers&Acquisitions Contract 1 - Share Purchase Agreement
657	E	ICC Model Selective Distributorship Contract
659	E	ICC Model Turnkey Contract for Major Projects
660	E	ICC Banking Commission Unpublished Opinions 1995-2004
661	E	Bank Guarantees in International Trade
662	E	UNIDROIT Principles: New Developments and Applications
663	E	ICC Legal Handbook for Global Sourcing Contracts
664	E	ICC Model Confidentiality Agreement
665	E	Collected DOCDEX Decisions 1997-2003
667	E	Using Technology to Resolve Business Disputes
668	E	Evaluation of Damages In International Arbitration
670	E	International Certificate of Origin Guidelines
671	E	Drafting and Negotiating International Commercial Contracts
673	E	ICC Model International Trademark Licence
674	E	ICC Model International Transfer of Technology Contract
678	E	Fighting Corruption
680	E	Commentary on UCP 600
681	E	International Standart Banking Practice-ISBP
681	T	Uluslararası Standart Bankacılık Uygulamaları
682	E	Insights into UCP 600
683	E	The Complete UCP 600
684	E	Interests, Auxiliary & Alternative Remedies
685	E	Guide to Export & Import Basics
688	E	Complex Arbitrations
690	E	Independence of Arbitrators
694	E	User's Handbook for Documentary Credits Under UCP 600
695	E	We Must Talk Because We Can
697	E	ICC Banking Commission Opinions 2005-2008
698	E	Dossier IV- Written Evidence and Discovery
699	E	Collection of ICC Arbitration 2001-2007
700	E	Confidentiality in Arbitration
725	E	Uniform Rules for Bank to Bank Reimbursements (Leaflet)

725	E-T	ICC'nin Akreditiflere İlişkin Bankalararası Rambursmanlar İçin Birörnek Kuralları
727	E	Guide to National Rules of Procedure for Recognition
958	E	Treaties & International Documents Used in International Trade Law
961	E	A Guide to the ICC Rules of Arbitration (Second Edition)
963	E	ADR In Business
965	E	International Commercial Law -Source Materials
966	E	Letters of Credit and Bank Guarantees Under International Trade Law
967	E	2008 Annual Survey of Letter of Credit Law
968	E	Handbook of ICC Arbitration Commentary, Precedents Materials
970	E	2009 Annual Review of International Banking Law & Practice
	T	Küresel Ekonomilerde Kurumsal Yönetim Anlayışı ve Türkiye
	E	The Comparison of UCP 600 & UCP 500 (ABD Basımı)

TABLO:37-DİŞ TİCARET HACMİNİN TOPLAM DÜNYA TİCARETİ İÇİNDEKİ PAYI
TABLE:37-SHARE OF VOLUME IN WORLD TRADE

	EK-2 (Yüzde -Percent)										
	1980	1990	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Gelişmiş Ekonomiler (*)	66,29	77,25	75,37	75,21	73,31	72,38	71,37	70,3	68,87	67,04	65,13
Advanced Countries (*)											
I - AB - 15-EU - 15	35,71	40,67	37,91	36,6	33,51	34,54	34,62	35,42	34,78	33,26	33,03
Almanya - Germany	9,10	10,77	9,00	8,65	7,82	8,21	8,27	8,71	8,64	8,3	8,45
Avusturya - Austria	1,00	1,25	1,17	1,14	1,00	1,07	1,09	1,15	1,18	1,08	1,1
Belçika - Belgium (**)	2,68	2,71	2,48	2,55	2,49	2,58	2,56	2,44	2,31
Danimarka - Denmark	0,88	0,96	0,82	0,80	0,71	0,74	0,78	0,77	0,75	0,74	0,73
Finlandiya - Finland	0,70	0,75	0,66	0,62	0,59	0,58	0,58	0,60	0,58	0,57	0,59
Fransa - France	5,68	6,16	5,20	5,01	4,54	4,62	4,59	4,67	4,51	4,26	4,11
Hollanda - Netherlands	3,57	3,54	3,32	3,23	2,98	3,06	3,03	3,2	3,17	3,05	3,00
İngiltere - UK	5,25	5,69	5,18	5,03	4,69	4,77	4,77	4,5	4,32	4,19	4,31
İrlanda - Ireland	0,45	0,61	1,18	0,96	0,93	1,01	1,02	0,91	0,86	0,8	0,73
İspanya - Spain	1,29	2,01	2,2	2,22	2,04	2,13	2,18	2,34	2,33	2,25	2,18
İsveç - Sweden	1,55	1,58	1,37	1,37	1,21	1,09	1,15	1,2	1,19	1,14	1,13
İtalya - Italy	4,19	4,89	4,02	3,85	3,58	3,74	3,72	3,79	3,69	3,49	3,46
Lüksemburg - Luxembourg	0,17	0,15	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,15
Portekiz - portugal	0,32	0,57	0,57	0,55	0,48	0,5	0,49	0,51	0,49	0,46	0,44
Portekiz - Portugal	0,34	0,33	...	0,30	0,31	0,32	0,31	0,33	0,34	0,33	0,35
II - Diğer AB Ülkeleri - Other EU Countries											
GKRY - GCASC (1)	0,04	0,05	0,04	0,04	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
III - Diğer Ülkeler - Other Countries	24,89	28,67	28,33	29,56	30,29	28,97	27,9	26,32	25,48	25,27	24,63
ABD - USA	11,54	12,69	14,23	14,77	15,18	14,76	14,01	12,83	12,19	12,11	11,82
Avustralya - Australia	1,03	1,13	1,05	1,05	1,01	0,99	1,02	1,01	1,02	1,07	1,06
G. Kore - S.Korea	0,95	1,85	1,99	2,26	2,55	2,29	2,36	2,41	2,55	2,56	2,60
İsviçre - Switzerland	2,16	2,33	1,67	1,57	1,42	1,5	1,53	1,49	1,43	1,39	1,35
Japonya - Japan	6,12	7,08	5,6	5,88	6,09	5,5	5,27	5,13	5,04	4,89	4,71
Kanada - Canada	3,09	3,59	3,8	4,03	4,04	3,93	3,71	3,43	3,25	3,26	3,1
Gelişmekte Olan Ülkeler	33,71	22,75	24,63	24,79	26,69	27,62	28,63	29,70	31,13	32,96	34,87
Developing Countries											
I - AB Ülkeleri (2)	1,72	1,10	2,48	2,35	2,35	2,67	2,87	3,15	3,40	3,46	3,69
EU Members (2)											
Bulgaristan - Bulgaria	0,38	0,19	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,11	0,13	0,14	0,15
Çek Cumh. - Czech Rep.	0,49	0,47	0,46	0,55	0,6	0,65	0,72	0,72	0,77
Estonya - Estonia	0,06	0,05	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,08	0,09
Letonya - Latvia	0,05	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,07
Litvanya - Lithuania	0,08	0,07	0,07	0,09	0,10	0,11	0,11	0,12	0,13
Malta - Malta	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03
Macaristan - Hungary	...	0,25	0,44	0,46	0,46	0,51	0,54	0,58	0,61	0,59	0,60
Polonya - Poland	0,73	0,40	0,70	0,65	0,64	0,72	0,76	0,83	0,90	0,92	0,98
Romanya - Romania	0,58	0,21	0,17	0,16	0,17	0,2	0,23	0,26	0,29	0,31	0,33
Slovakya - Slovakia	0,21	0,18	0,19	0,22	0,23	0,29	0,3	0,32	0,36
Slovenya - Slovenia	0,17	0,16	0,14	0,15	0,16	0,17	0,18	0,18	0,18
II - AB Adayı Ülkeler	0,25	0,51	0,79	0,69	0,73	0,68	0,78	0,89	0,97	1,01	1,05
EU Accession Countries											
Hırvatistan - Croatia	0,12	0,10	0,09	0,11	0,12	0,13	0,13	0,13	0,13
TÜRKİYE - TURKEY (3)	0,25	0,51	0,67	0,58	0,63	0,57	0,66	0,75	0,84	0,88	0,92
III - Diğer Gelişmekte Olan Ülk.	9,74	8,19	12,23	12,46	13,72	14,07	14,56	15,14	16,04	17,39	18,42
Other Developing Countries											
Arjantin - Argentina	0,42	0,23	0,50	0,41	0,38	0,36	0,26	0,28	0,3	0,32	0,32
Brezilya - Brazil	1,05	0,74	0,97	0,84	0,84	0,90	0,81	0,79	0,85	0,90	94
Çin - China	0,93	1,34	2,87	3,04	3,52	3,93	4,59	5,39	6,01	6,53	7,04
Endonezya - Indonesia	0,80	0,69	0,74	0,70	0,80	0,73	0,72	0,67	0,65	0,70	0,75
Hindistan - India	0,54	0,60	0,71	0,71	0,74	0,76	0,80	0,84	0,92	1,11	1,21
İran - Iran	0,57	0,54	0,25	0,3	0,33	0,33	0,34	0,38	0,39	0,44	0,52
Malezya - Malaysia	0,57	0,79	1,13	1,25	1,34	1,24	1,27	1,19	1,20	1,18	1,17
Meksika - Mexico	0,95	1,18	2,17	2,39	2,58	2,58	2,49	2,17	2,05	2,05	2,07
Mısır - Egypt	0,26	0,20	0,17	0,18	0,17	0,17	0,15	0,14	0,17	0,19	0,20
Pakistan - Pakistan	0,20	0,19	0,16	0,15	0,14	0,15	0,15	0,15	0,16	0,17	0,18
Rusya - Russia	1,18	0,99	1,14	1,23	1,27	1,37	1,49	1,73	1,92
S.Arabistan - S.Arabia	3,09	0,94	0,59	0,66	0,80	0,76	0,77	0,82	0,89	1,06	1,12
Tayland - Thailand	0,36	0,75	0,80	0,86	0,94	0,93	0,93	0,94	0,95	1,01	0,99
AB - 27 - EU - 27	37,47	41,82	40,44	38,99	35,9	37,24	37,53	38,60	38,22	36,76	36,75
DÜNYA WORLD (4)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

(*) : AB Ülkeleri ve Diğer Gelişmiş Ülkeler toplamıdır(Sum of EU Countries and Other Developed Countries).

(**) : 2002 yılına kadar Belçika ve Lüksemburg dış ticaret verileri bu iki ülkenin toplamıdır, karşılaştırılabilir değildir(Beginning in 2002 foreign data are the total of Belgium and Luxembourg, as BLUE countries, BLUE trade data and Belgium trade data are not comparable).

(1) : GKRY(Güney Kıbrıs Rum Yönetimi), GCASC(Greek Cypriot Administration of Southern Cyprus)

(2) : 1 Mayıs 2004'ten sonra üye olan yeni AB ülkeleri,GKRY hariç(New EU countries, excluding GCASC).

(3) : Bavul ticareti 1995 yılından itibaren dahildir(Including shuttle trade beginning with 1995).

(4) : Dünya Ticaret Örgütü "2005 ve 2006Ulusallararası Ticaret İstatistikleri"(World Trade Organization, WTO, "International Trade Statistics 2005, 2006 and 2007").

Kaynak-Source : IMF-IFS Yearbook 2002 and September 2006, August 2007

Kaynak-Source : IMF-IFS Yearbook 2002 and September 2006, August 2007

OECD Economic Outlook June 2006, World Trade Report 2005 and 2006, 2007 WTO.

Tablo 1: Akreditif işlemlerinde kullanılan SWIFT mesajlarının açıklamaları. (Ek-3)

Mesaj Kodu	İngilizce Açıklaması	Türkçe Açıklaması
MT 700	Issue of a Documentary Credit	Akreditif Açılışı
MT 701	Issue of a Documentary Credit	Akreditif Açılışı (Ek)
MT 705	Pre-Advice of a Documentary Credit	Akreditif Ön İhbar
MT 707	Amendment to a Documentary Credit	Akreditifte Revizyon
MT 710	Advice of a Third Banks Documentary Credit	Akreditif İhbarı
MT 711	Advice of a Third Banks Documentary Credit	Akreditif İhbarı (EK)
MT 720	Transfer of a Documentary Credit	Akreditif Transferi
MT 721	Transfer of a Documentary Credit	Akreditif Transferi (EK)
MT 730	Acknowledgement	Alındı
MT 732	Advice of Discharge	Rezervli Evraklar Kabul İhbarı
MT 734	Advice of a Refusal	Rezervli Evraklar Red İhbarı
MT 740	Authorization to Reimburse	Rambursman Yetkisi
MT 742	Reimbursement Claim	Rambursman Talebi
MT 747	Amendment to an Authorisation to Reimburse	Rambursman Yetkisi Revizyonu
MT 750	Advice of Discrepancy	Rezerv İhbarı
MT 752	Authorisation to Pay, Accept or Negotiate	Ödeme/Kabul/İştira Yetkisi
MT 754	Advice of Payment/Acceptance/Negotiation	Ödeme/Kabul/İştira İhbarı
MT 756	Advice of Reimbursement or Payment	Rambursman veya Ödeme İhbarı

Yıllara göre dış ticaret

Foreign trade by years

Değer / Value 000 \$

Ek-4

Yıllar Years	İhracat Exports		İthalat Imports		Dış ticaret dengesi Balance of Foreign Trade	Dış ticaret hacmi Volume of Foreign Trade	İhracatın ithalatı karşılama oranı Proportion of Imports covered by Exports
	Değer Value	Değişim Change	Değer Value	Değişim Change	Değer Value	Değer Value	
	'000 \$	%	'000 \$	%	'000 \$	'000 \$	%
1923	50 790		86 872		- 36 082	137 662	58,5
1924	82 435	62,3	100 462	15,6	- 18 027	182 897	82,1
1925	102 700	24,6	128 953	28,4	- 26 253	231 653	79,6
1926	96 437	-6,1	121 411	-5,8	- 24 974	217 848	79,4
1927	80 749	-16,3	107 752	-11,3	- 27 003	188 501	74,9
1928	88 278	9,3	113 710	5,5	- 25 432	201 988	77,6
1929	74 827	-15,2	123 558	8,7	- 48 731	198 385	60,6
1930	71 380	-4,6	69 540	-43,7	1 840	140 920	102,6
1931	60 226	-15,6	59 935	-13,8	291	120 161	100,5
1932	47 972	-20,3	40 718	-32,1	7 254	88 690	117,8
1933	58 065	21,0	45 091	10,7	12 974	103 156	128,8
1934	73 007	25,7	68 761	52,5	4 246	141 768	106,2
1935	76 232	4,4	70 635	2,7	5 597	146 867	107,9
1936	93 670	22,9	73 619	4,2	20 051	167 289	127,2
1937	109 225	16,6	90 540	23,0	18 685	199 765	120,6
1938	115 019	5,3	118 899	31,3	- 3 880	233 918	96,7
1939	99 647	-13,4	92 498	-22,2	7 149	192 145	107,7
1940	80 904	-18,8	50 035	-45,9	30 869	130 939	161,7
1941	91 056	12,5	55 349	10,6	35 707	146 405	164,5
1942	126 115	38,5	112 879	103,9	13 236	238 994	111,7
1943	196 734	56,0	155 340	37,6	41 394	352 074	126,6
1944	177 952	-9,5	126 230	-18,7	51 722	304 182	141,0
1945	168 264	-5,4	96 969	-23,2	71 295	265 233	173,5
1946	214 580	27,5	118 889	22,6	95 691	333 469	180,5
1947	223 301	4,1	244 644	105,8	- 21 343	467 945	91,3
1948	196 799	-11,9	275 053	12,4	- 78 254	471 852	71,5
1949	247 825	25,9	290 220	5,5	- 42 395	538 045	85,4
1950	263 424	6,3	285 664	-1,6	- 22 240	549 088	92,2
1951	314 082	19,2	402 086	40,8	- 88 004	716 168	78,1
1952	362 914	15,5	555 920	38,3	- 193 006	918 834	65,3
1953	396 061	9,1	532 533	-4,2	- 136 472	928 594	74,4
1954	334 924	-15,4	478 359	-10,2	- 143 435	813 283	70,0
1955	313 346	-6,4	497 637	4,0	- 184 291	810 983	63,0
1956	304 990	-2,7	407 340	-18,1	- 102 350	712 330	74,9
1957	345 217	13,2	397 125	-2,5	- 51 908	742 342	86,9
1958	247 271	-28,4	315 098	-20,7	- 67 827	562 369	78,5
1959	353 799	43,1	469 982	49,2	- 116 183	823 781	75,3
1960	320 731	-9,3	468 186	-0,4	- 147 455	788 917	68,5
1961	346 740	8,1	507 205	8,3	- 160 465	853 945	68,4
1962	381 197	9,9	619 447	22,1	- 238 250	1 000 644	61,5
1963	368 087	-3,4	687 616	11,0	- 319 529	1 055 703	53,5
1964	410 771	11,6	537 229	-21,9	- 126 458	948 000	76,5
1965	463 738	12,9	571 953	6,5	- 108 215	1 035 691	81,1
1966	490 508	5,8	718 269	25,6	- 227 761	1 208 777	68,3
1967	522 334	6,5	684 669	-4,7	- 162 335	1 207 003	76,3
1968	496 419	-5,0	763 659	11,5	- 267 240	1 260 078	65,0
1969	536 834	8,1	801 236	4,9	- 264 403	1 338 070	67,0
1970	588 476	9,6	947 604	18,3	- 359 128	1 536 081	62,1
1971	676 602	15,0	1 170 840	23,6	- 494 239	1 847 442	57,8
1972	884 969	30,8	1 562 550	33,5	- 677 581	2 447 519	56,6
1973	1 317 083	48,8	2 086 216	33,5	- 769 133	3 403 299	63,1

Yıllara göre dış ticaret

Foreign trade by years

Değer / Value 000 \$

Ek-4

Yıllar Years	İhracat Exports		İthalat Imports		Dış ticaret dengesi Balance of Foreign Trade	Dış ticaret hacmi Volume of Foreign Trade	İhracatın ithalatı karşılama oranı Proportion of Imports covered by Exports
	Değer Value	Değişim Change	Değer Value	Değişim Change	Değer Value	Değer Value	
	'000 \$	%	'000 \$	%	'000 \$	'000 \$	%
1974	1 532 182	16,3	3 777 501	81,1	-2 245 319	5 309 683	40,6
1975	1 401 075	-8,6	4 738 558	25,4	-3 337 483	6 139 633	29,6
1976	1 960 214	39,9	5 128 647	8,2	-3 168 433	7 088 862	38,2
1977	1 753 026	-10,6	5 796 278	13,0	-4 043 252	7 549 304	30,2
1978	2 288 163	30,5	4 599 025	-20,7	-2 310 862	6 887 187	49,8
1979	2 261 195	-1,2	5 069 432	10,2	-2 808 236	7 330 627	44,6
1980	2 910 122	28,7	7 909 364	56,0	-4 999 242	10 819 486	36,8
1981	4 702 934	61,6	8 933 374	12,9	-4 230 439	13 636 308	52,6
1982	5 745 973	22,2	8 842 665	-1,0	-3 096 692	14 588 639	65,0
1983	5 727 834	-0,3	9 235 002	4,4	-3 507 168	14 962 836	62,0
1984	7 133 604	24,5	10 757 032	16,5	-3 623 429	17 890 636	66,3
1985	7 958 010	11,6	11 343 376	5,5	-3 385 367	19 301 386	70,2
1986	7 456 726	-6,3	11 104 771	-2,1	-3 648 046	18 561 497	67,1
1987	10 190 049	36,7	14 157 807	27,5	-3 967 757	24 347 856	72,0
1988	11 662 024	14,4	14 335 398	1,3	-2 673 374	25 997 422	81,4
1989	11 624 692	-0,3	15 792 143	10,2	-4 167 451	27 416 835	73,6
1990	12 959 288	11,5	22 302 126	41,2	-9 342 838	35 261 413	58,1
1991	13 593 462	4,9	21 047 014	-5,6	-7 453 552	34 640 476	64,6
1992	14 714 629	8,2	22 871 055	8,7	-8 156 426	37 585 684	64,3
1993	15 345 067	4,3	29 428 370	28,7	-14 083 303	44 773 436	52,1
1994	18 105 872	18,0	23 270 019	-20,9	-5 164 147	41 375 891	77,8
1995	21 637 041	19,5	35 709 011	53,5	-14 071 970	57 346 052	60,6
1996	23 224 465	7,3	43 626 642	22,2	-20 402 178	66 851 107	53,2
1997	26 261 072	13,1	48 558 721	11,3	-22 297 649	74 819 792	54,1
1998	26 973 952	2,7	45 921 392	-5,4	-18 947 440	72 895 344	58,7
1999	26 587 225	-1,4	40 671 272	-11,4	-14 084 047	67 258 497	65,4
2000	27 774 906	4,5	54 502 821	34,0	-26 727 914	82 277 727	51,0
2001	31 334 216	12,8	41 399 083	-24,0	-10 064 867	72 733 299	75,7
2002	36 059 089	15,1	51 553 797	24,5	-15 494 708	87 612 886	69,9
2003	47 252 836	31,0	69 339 692	34,5	-22 086 856	116 592 528	68,1
2004	63 167 153	33,7	97 539 766	40,7	-34 372 613	160 706 919	64,8
2005	73 476 408	16,3	116 774 151	19,7	-43 297 743	190 250 559	62,9
2006	85 534 676	16,4	139 576 174	19,5	-54 041 498	225 110 850	61,3
2007	107 271 750	25,4	170 062 715	21,8	-62 790 965	277 334 464	63,1
2008	132 027 196	23,1	201 963 574	18,8	-69 936 378	333 990 770	65,4
2009*	102 142 474	-22,6	140 928 382	-30,2	-38.785.907	243 070 856	72,5

* 2009 yılı verileri geçicidir.

-112-

Data for 2009 are provisional.

MT700-ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT (Ek-5)

SENDER NAME OF THE ISSUING BANK
RECEIVER BANK NAME OF THE SELLER'S BANK
40A FORM OF THE DOCUMENTARY CREDIT
20 DOCUMENTARY CREDIT NUMBER
31C DATE OF ISSUE
31D DATE AND PLACE OF EXPIRY
50 APPLICANT
59 BENEFICIARY
32B CURRENCY CODE: AMOUNT
39A PERCENTAGE CREDIT AMOUNT TOLERANCE (+/-)
41D AVAILABLE WITH: BY:
42C DRAFTS AT : -
42A DRAWEE : -
43P PARTIAL SHIPMENTS:
43T TRANSHIPMENT:
44A LOADING ON BOARD/DISPATCH/TAKING IN CHARGE AT/FROM :
44B FOR TRANSPORTATION TO:
44C LATEST DATE OF SHIPMENT:
45A DESCRIPTION OF GOODS:
46A DOCUMENTS REQUIRED:
47A ADDITIONAL CONDITIONS:
71B CHARGES:
48 PERIOD FOR PRESENTATION:
49 CONFIRMATION INSTRUCTIONS:
78 INSTRUCTIONS TO THE PAYING/ ACCEPTING/NEGOTIATING BANK:
57D "ADVISE THROUGH" BANK: