

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Bölüm 2

- **DIŞ TİCARET:**

- Mal ve hizmetin ticari amaçla bağımsız ülkeler arasında transferi şeklinde tanımlamak mümkündür.
- **Her türlü ticarete karlılık** hedeflendiğinden ülkelerde bu mal ve hizmet hareketlerinin sonucunda ekonomilerinin olumlu yönde etkilenmesini sağlamak amacındadırlar.

- Hiçbir ülkenin kendisi için gerekli olan mal, hizmet ya da faktörleri tümüyle kendi iç kaynaklarıyla karşılayabilmesi mümkün değildir.
- Ülkelerin sadece etkin oldukları malların üretimine yönelmesi ve bunları **ihraç etmesi** , kaynaklarından yoksun olduğu malları **ithal etmesi** ise **İŞBÖLÜMÜ** nü ortaya çıkarmaktadır.

- Dünya ticaret hacmi giderek artmaktadır.
Özellikle II. Dünya savaşıdan sonra u.a. Ticaret hızla artmıştır.
- 1970 yılında 570 milyar dolar;
- 1982 3,4 trilyon
- 1984 3,5 trilyon
- Küresel mal ihracatının değeri de **2019'da yüzde 3 azalarak 18,89 trilyon dolar** ,2021 de **22 trilyon dolar oldu.**
- <https://www.google.com/search?q=d%C3%BCnya+ticaret+hacmi&og=D%C3%BCnya+ticaret+hacmi+giderek+artmaktad%C4%B1r&gs=chrome.1.69i57j0.1995j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>
- Yapılan istatistiki hesaplamalara göre küresel ihracat 2035 yılında **35 trilyon doları aşacaktır.**
- https://tim.org.tr/files/downloads/Strateji_Raporlari/TIM%20I%CC%87hracat%20Raporu%202022.pdf

- **WTO:** Türkiye'nin dünya ihracatındaki payı yüzde 0.4
- Dünya Ticaret Örgütü'nün yayınladığı raporda Türkiye'nin dünya mal ticaretindeki payı ihracatta yüzde 0.4 ithalatta yüzde 0,8 olarak belirtildi. Rapora göre, küresel düzeyde, mal bazında, geçen yıl 6 katrilyon 358 trilyon dolar ihracat yapıldı.
- <http://arsiv.ntv.com.tr/news/84585.asp>

1.1.2. Dış ticaret ve İç ticaret arasındaki farklılıklar

- **Dış ticaret de** herhangi bir iç ticaret gibi alım-satım şeklinde bir ticari işlem olarak gerçekleşmektedir.
- İç ticaret , nasıl ki pazarlama faaliyeti ile başlıyorsa, dış ticari işlem de öyle başlar.
- *Ancak daha sonra, alıcı ve satıcıların farklı ülkelerde olmaları dikkate alındığında, teknik, hukuki, finansal vb. yönlerden çok fazla ayrıntıyı da içermesi yoğun dikkat ve emek harcamayı gerektirmektedir.*

- *Dış ticaretin ayrı ele alınmasının asıl nedeni;*

-

bu alanda karşılaşılan sorunların yurtiçine göre farklılık göstermesi ;

ve

çözümlerinin daha zor olmasıdır.

- **Bütün bunların devamında temel farklılıklar :**
- **1. Yasal düzenlemelerin farklılığı;**
- Her bağımsız ülkenin koşulları ve ihtiyaçlarının değişkenliğine bağlı olarak, kendi kanunlarını kendilerinin hazırlaması ve uygulamasının doğal sonucu,
- yasaların ülkeler arasındaki farklılığıdır.

Bu noktada yapılan sözleşmelerde anlaşmazlıkların çözümüne ilişkin **yargısal sürecin hangi ülkede tamamlanacağına dair açıklayıcı bir maddeye yer verilmesi gerekmektedir.**

Oysa **iç ticarete *HEM ALICI ,HEM DE SATICIYA* uygulanacak kanunlar ve mevzuat ORTAKTIR.**

2.Ekonomik politikaların ve para birimlerinin farklılığı;

Yasalar gibi ülkelerin geliştirdikleri ve uygulamaya koydukları ekonomi politikaları da ihtiyaçlarına, yapılarına göre değişkenlik göstermektedir.

Her ülkede karar alma gücüne sahip olan hükümetler kendi ulusal çıkarlarını gözetererek kendi politikalarını belirlerler.

- Bazı olağan üstü hallerde yurtdışı ticari ilişkileri askıya alabilecek düzenlemelere gidebilirler.
- Oysa aynı ülke sınırları içerisinde ticari ilişkilerde mal ve hizmet dolaşımında savaş, salgın hastalık, kıtlık vb. olağanüstü durumlar dışında engelleme olmamaktadır.
- Ülke içi ticarete ulusal para birimi kullanılırken ,u.a. Ticarete farklı para birimlerinin geçerli olmasına bağlı olarak, ülke parasının ticaret yapılacak ülke parasına çevrilmesi gerekir.

- 3.mevzuatta ve belgelerde farklılık;

Her ne kadar dış ticarete uyulması gereken kurallar u.a. Kurumlar tarafından belirlense de; bazı durumlarda ülkelerin benimsedikleri ekonomi politikaları çerçevesinde dış ticaret işlemleri ve mevzuatında düzenlemelere gittikleri görülmekte.

Bu yönüyle de iç-dış ticaret farklılığı belirginleşebilmektedir.

Ayrıca bazı ülkeler için dış ticarete hazırlanması gereken standart belgeler dışında, özellikli belgeler de istenebilmektedir. [(helal belgesi, koşer (Kosher belgesi musevi inancına uygun olarak üretilmiş ürünleri tescilleyen bir belgedir) sertifikası vb).

4 Piyasaların yapısal özelliklerindeki farklılık

- Her ülke kendi ulusal piyasasına sahip olup, her ulusal piyasa da diğer ulusal piyasalardan farklılık göstermektedir.
- Ulusal piyasalarda ;
- aynı dil, benzer tüketim alışkanlıkları, zevk ve tercihler hakimken;
- U.A.piyasalarda ;
- bu yapısal özellikler değişmektedir.
- Farklı dil,
- Müslüman ülkesinde domuz etinin tüketilmemesi, trafik akışının diğer ülkelerden farklı olduğu İngiltere’de, trafiğin sağdan işlemesi gibi...

- Ayrıca her piyasada geçerli olan **ölçü ve standartlar** da farklılık göstermektedir. **ABD ve İngiltere’de metrik sistemin** tam olarak uygulanmamasına bağlı olarak bazı malların üretiminin **inch, feet, short, ton** ölçülerine göre planlanmak durumunda kalınması da söz konusu olabilmektedir.
- Bazı Afrika ülkelerinde 2 den sonra sayı yoktur. 1-2 ve çok

- 5.Karşılaşılan Risklerde Farklılık

- Uluslararası ticarette coğrafi uzaklık ölçeğinde **satıcının alıcı, alıcının da satıcı hakkında bilgi edinmesi** zorlaşabilmektedir. **Özellikle kredili satışlarda** satıcı bir ödeme riski üstlenirken; peşin ödemeli satışlarda ise alıcı malı teslim alma gibi bir risk üstlenmektedir.

1.1.3 Dış Ticarete Yönelme Nedenleri

- Dış ticarete yönelme nedenleri ülke ve işletme ölçeğinde olmak üzere aşağıdaki ana başlıklar altında belirtilebilir.
- 1. Ülkeler açısından;
- Ülkenin rekabet gücünün arttırılması,
- Pazar dalgalanmalarının dengede tutulması, (blackberry nin pazarı nokia ve samsung a kaptması, Nokia nin microsof tarafından satın alınması vb.)
- Bazı malların üretiminin ülke ihtiyaçlarına göre bol veya kıt olması

- Doğal ve beşeri kaynakların ;yeryüzünde dengesiz dağılımına bağlı ülke içinde yetersizliği,
- Ülkeler arasında ürünlerin kalite ve nitelik farklılıkları,(murat 124, bmw,uzay mekiği)
- Teknolojik gelişmeler ile birlikte tasarlanan ve üretilen yeni ürünlere olan talebin artması,(android cep tel. tablet pc vd.) şeklinde sıralanabilir.

- 2.İşletmeler açısından;
- Ölçek büyüklüğünü yakalama,
- Uluslararası rekabette yer edinme,
- Yeni fikir ve uygulamaları izleme,
- Üretim maliyetlerini azaltma,
- Ticari prestij yakalama,
- Pazar payını genişletme,
- Gelişmiş teknolojilere ulaşma,
- Vb. olarak sıralanabilir.

1.1.4.Dış Ticaretin Temel Unsurları

- Dış ticaret işlemleri, sadece ihracatçı ve ithalatçı tarafından karşılıklı görüşme ile yürütülecek kadar kolay bir işlem değildir.
- **Ayrıntılı mevzuatı ,**
- **titizlikle doldurulması gereken belgeleri ,**
- **çeşitli kurum ve kuruluşlardan alınması gereken onay ve izinleri**
- **ile dış ticaret çok yönlü işlemler bütünüdür.**

1.1.4.1.Dış Ticarete Taraflar

- **İhracatçı;**
- İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine **üye olan,**
- **gerçek usulde vergiye tabi,**
- **vergi numarasına sahip ,**
- gerçek ve tüzel kişiler ile,
- bazı ortaklıklardır.

- **İthalatçı;**
- İhracatçı ile yaptığı anlaşma çerçevesinde yurt dışından satın aldığı malı ilgili mevzuat çerçevesinde yurda sokacak olan ve bedelini ihracatçıya veya bir üçüncü gerçek ve tüzel kişiye ödeyecek olan taraftır.

- **İhracatçının Bankası;**
- İhracatçının malı taşıyıcı firmaya tesliminden sonra gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran,
ithalatçının malın bedelini kendi bankasına ödemesinden sonra durumu ihracatçıya bildiren ve **mal bedeline ilişkin ödemeyi yapan taraftır.**

- **İthalatçının Bankası**; İthalatçının mal bedelinin ödenmesi için ihracatçıdan istediği belgeleri ve diğer şartları **ihracatçının bankasına bildirip**, ilgili belgeleri ithalatçıya ulaştıran ve ithalatçının ödeme talimatı doğrultusunda **onun adına ihracatçının bankasına para transferini gerçekleştiren**,
- ithalatçının **ödeme yapamayacağı durumda ise ona gayri nakdi kredi hesabı açarak ödemeyi yapan taraftır.**

Dış ticaret ile ilgili kurum ve kuruluşlar

- Dış ticaret yapacak kişi/kurum pek çok kuruma onay, izin vd. şartların yerine getirilmesi amacıyla başvurmaları gerekmektedir.
- **B u k u r u m l a r a n a b a ş l ı k l a r ı y l a ;**
 - Dış ticaret müsteşarlığı
 - Gümrük müsteşarlığı
 - Hazine müsteşarlığı
 - Gümrük idareleri
 - İhracatçı birlikleri
 - İthalatçı birlikleri
 - İhracatı geliştirme etüd merkezi (İGEME)
 - Ticaret ve sanayi odaları

Dış ticarette satış sözleşmeleri

- U.a. Düzeyde ticari ilişkilerde hem ithalatçı hem de ihracatçının ülkesinin ulusal mevzuatı da dikkate alınmak durumundadır.
- Bazen taraflar alım-satım ilişkilerinde kendi kararları çerçevesinde sözleşme hazırlayabilecekleri gibi,
- bazen de ülkelerin yasalarındaki sözleşme zorunluluğu uygulaması çerçevesinde bunu hazırlayabilmektedir.

- Alım-satım işlemi,
- Alıcı ile satıcının şartlarını birlikte oluşturdukları iki taraflı bir işlem olup, hukuk düzeni ile korunan bir sonucu doğurmaya yöneliktir.
- Bu ise tarafların, yazılı hale getirilmiş taahhütlerinin altına imza atmaları ile işlerlik kazanmaktadır.

- Şartlar belirsiz, yoruma açık veya ticari geleneğe bırakılmışsa bir uyuşmazlık çıkması durumunda hakların ve yükümlülüklerin belirlenmesi zorlaşabilmektedir.
- Bu nedenle her bir maddesine azami dikkat gösterilerek ve tarafların sorumluluklarına açıklık getirilerek hazırlanmış yazılı sözleşme metni, hukuken ispatlayıcı rolü ile ticari ilişkilerde büyük önem taşımaktadır.

- **Üzerinde önemle durulması gereken konu;** sözleşmenin hukuki yönünün dikkate alınarak, sözleşme şartlarının o yönde yazılı hale getirilmesidir.
- Sözleşmenin imzalanmasından sonra tarafların yükümlülüklerini yerine getirmemesi ya da eksik yerine getirmesine bağlı olarak ortaya çıkan sorunlarda, mağdur olan tarafın yasal mercilere başvurması halinde yüklü tazminat ödemeleri ile karşılaşılabilir.

2.DİŞ TİCARETTE İŞ AKIŞI

2.1.İhracatta İş Akışı

İhracat; ihracata konu olan ve ihracı serbest olan mal ya da değerin(**örn.fındık**), yürürlükteki mevzuat çerçevesinde hazırlanması (belge hazırlama, onay\izin ve lisansları alma işleminden sonra), gümrük mevzuatına uygun olarak gümrük sınırları dışına veya serbest bölgelere çıkarılması işlemleridir.

İhracatın faydaları

- -İşletmeye pazar payını genişletme fırsatı verir,
- -İç pazarda kapasitenin artırılmasını sağlar,
- -İç pazara olan firma bağımlılığını azaltır,
- -İç pazardaki durgunluk dönemlerini telef eder,
- -Dış pazarda kazanılan güç ile iç pazardaki rekabeti artırır.
- -İç pazarda denenmiş ve test edilmiş ürünlerin ihraç edilmek suretiyle dış Pazar araştırma maliyetini azaltır,
- -U.A. Pazarlarda yaşanan yoğun rekabet, ihracatçı firmaların ürünlerini pazarın ihtiyacına göre daha modern teknoloji ile hazırlanmasını teşvik eder.
- Kaynak:öğr. Gör. Yaser GÜRSOY. Dış tic.işlemleri yönetimi, ekin yayın, 2020 sy.266,267

İhracatın riskleri

- -Satışlar tahmin edilen seviyenin altında kalabilir,
- -yurt dışı rekabet beklenenden daha fazla ve zor olabilir,
- -İthalatçılar ödeme yapmaz veya zorluk çıkarabilirler,
- -Hedef ülkeden ihracat gelirinin geri çıkışı kısıtlanmış ya da yasaklanmış olabilir,
- -Döviz kurlarındaki dalgalanmalar nedeniyle, işletmenin ihracat karı azalabilir, zarar edebilir,
- -Savaş, iç savaş veya yabancı devlet tarafından millileştirme gibi hedef pazardaki istikrarsızlıklar halinde kayıplar olabilir,
- -Ürün yabancı pazarda kabul görmeyebilir.
- Kaynak:öğr. Gör. Yaser GÜRSOY. Dış tic.işlemleri yönetimi, ekin yayın, 2020 sy.266,267

1.AŞAMA:

İHRACAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ

- A.Dış Ticaret ile Bilgilerin Edinilmesi
- Bir işletme, dış pazara girerken ve henüz ticari işlemlere başlamadan önce, girebilecekleri pazarlar hakkında bilgi sahibi olmak, gerekli olan bir çok konuda ekonomik , siyasi ve teknolojik verilere ulaşmak durumundadır. (rekabet ortamı ve şartları, ticaret kanalları, ürün ve ülkeye göre farklılaşan mevzuat ve düzenlemeler, teknik standartlar ve esasları, ülkelerin ticari engelleri vb. başta olmak üzere)

B.Dış Satım Potansiyelinin Değerlendirilmesi

İşletmenin dış satımda kendi potansiyelinin farkına varması ve değerlendirmesini yapması önemlidir.

(beşikdüzü spor-Barselona\ murat124-mercedes)

C.İhraç Konusu Ürün Seçimi ve Gerekli Hazırlıklar

İhraç konusu ürünün seçimi ve ürüne ulaşım yollarının araştırılması sürecidir. Burada öncelikle ihracı yasak, izne tabi, standarda tabi ürün listelerinin mevzuattaki son halinin gözden geçirilmesi, daha sonra ürüne ilişkin alınması gereken kalite belgelerine sahip olunması gereklidir.

D.Pazar Araştırması ve Müşteri Bulunması

- Bu noktada potansiyel alıcılara ulaşmak için kullanılan alternatif ve birbirini tamamlayan yolların sınanması gereklidir..

- **Bunlar ise,**
- sanal ortamdan yararlanma,
- ulusal\uluslararası fuarlara katılma,
- aracı firmalar ile çalışma,
- pazarlama iletişimi yöntemlerini kullanma,
- Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatçı Birlikleri, Tic. ve San. Odaları ile, ihracatçılara ithalatçılara ulaştırma ve buluşturma desteklerinden yararlanma,

- yurt dışında ofis, mağaza açma vb. yöntemlerinden biri veya birkaçını kullanma olarak belirtilebilir

E.Profesyonel Destek Arama

- Dış ticarete yönelmek isteyen üretici işletmeler, dış ticaret ve yasal düzenlemeler hakkında bilgilenmek amacı ile danışmanlık kuruluşlarından destek alabilecekleri gibi, aracı ihracat işlemlerinden de özellikle dış pazarlama ve gümrükleme işlemleri konularında destek alabilmektedirler.

F.Teklif Hazırlığı/Proforma Fatura Gönderilmesi

- Ulaşılan ve ön görüşmeleri tamamlana ihracat işlemine ilişkin olarak yazılı bir teklif mektubunun hazırlanması, numune ve örneklerin gönderilmesi sürecidir.
- İhracatçı tarafından gönderilen **proforma fatura bir teklif mektubu niteliğinde** olmaktadır.

- Proforma fatura düzenlenmeden önce ürüne bağlı şartlar gözden geçirilerek, diğer şartlara son şeklin verilmesi, daha önceki görüşmelerde ifade edilen ve problem olarak görülen konuların çözümlenmesi gerekli olup, daha sonra bu konulara açıklık getirecek şekilde hazırlanan proforma faturanın onay almak üzere ithalatçıya gönderilmesi gerekmektedir.

- Proforma faturanın mali açıdan ihracatçı firmaya hiçbir yaptırımı yoktur. Sadece ihracatçı ve ithalatçı işletmeler arasında üzerinde anlaşılan konuları içeren , şekil olarak ticari faturaya benzeyen bir belgedir.

- Belgenin üzerinde « **Proforma Fatura** » ibaresinin bulunması gerekli olup, ihracatçı tarafından daha önce basılmış matbu bir belge yoksa, firma kendi antetli kağıdına; ödeme şekli, teslim yeri ve zamanı, ürün fiyat ve miktarı, amir banka , firma unvanı, iletişim bilgileri ve diğer anlaşma şartlarını içerecek bilgileri doldurarak bir proforma fatura çıkartabilir.
- Ek:1:proforma fatura örneği

- G. Anlaşmanın sağlanması:

İhracatçı ya da onun adına hareket eden kişi tarafından ithalatçıya sunulan ,ihracat şartlarına ilişkin son görüşmeler tamamlandıktan sonra ihracat işlemlerine ilişkin hazırlıkların başlamasıdır.

H.Yazılı Dış Satım Sözleşmesinin Hazırlanması ve Taraflarca İmzalanması

- Tarafların ticari ilişkide karşılıklı isteklerinin yazılı hale getirilmesinin belki de en önemli faydası, hukuki yönü ile ortaya çıkmaktadır. Burada tarafların taahhütlerine ve anlaşma detaylarına ilişkin ispat sorunu çözümlenmiş, yükümlülüklerin sınırları çizilmiş olmaktadır.

II.AŞAMA:

FİİLİ İHRACAT SÜRECİ

(I. aşamaİHRACAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ)

- Önce özet:

- **1. İLK ÖNCE TASLAK ÇEKİ LİSTESİ HAZIRLANIR.**
- Yükleme planı yapılır. Çeki listesi ambara verilir. İmzalı 1 nüshası alınır.
- Konteyner firması aranır.
- Fiyat konusunda müşteri ile pazarlık yapılır.
- -Thc liman masrafları
- -FREE IN (gemiye yükleme)

Çeki No

1

Order No

00-008

Model No

P406

Müşteri

M-REEBOK

SWEAT SHIRT

REEBOK

Dili

☒ İngilizce
☐ Almanca
☐ Türkçe

Çeki Tarihi

15.06.2336

Sevk Tarihi

15.06.2336

Özel Kodu

	Kolide	Koliye	Order No	Model No	O.	Renk Açıklama	XS	S	M	L	Koli İçi	Toplam
▶	3	3	00-008	P406	1	BEYAZ	0	30	0	0	30	30
	4	4	00-008	P406	1	BEYAZ	0	10	20	0	30	30
	5	5	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	30	0	30	30
	6	6	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	30	0	30	30
	7	7	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	0	30	30	30
	8	8	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	0	30	30	30
	9	9	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	0	20	20	20
	10	10	00-008	P406	2	DARKBLUE	10	0	0	0	10	10
	11	11	00-008	P406	2	DARKBLUE	30	0	0	0	30	30
	12	12	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	30	0	0	30	30
	13	13	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	30	0	0	30	30
	14	14	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	30	0	30	30
	15	15	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	30	0	30	30
	16	16	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	20	10	30	30
	17	17	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	0	30	30	30
	18	18	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	0	30	30	30
	19	19	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	0	10	10	10
	20	20	00-008	P406	3	BLACK	20	0	0	0	20	20

Seri No

200 340 480 480 1.500

Otomatik

Şablon Oluştur

- **Cut off süresi** alınır. son tarih ve saat.
- -ambardan liste gelir (hepsi yüklendi diye)
- Cut-off, İngilizce'de farklı alanlarda kullanılan bir kelime olmakla beraber, uluslararası taşımacılıkta, her hangi bir işleme izin verilen son süreyi belirtmek amacıyla kullanılmaktadır.

Cut-off Nedir?

<https://www.disticaret.biz.tr/2016/06/cut-off-nedir.html>

- Cut-off, İngilizce'de farklı alanlarda kullanılan bir kelime olmakla beraber, uluslararası taşımacılıkta, her hangi bir işleme izin verilen son süreyi belirtmek amacıyla kullanılmaktadır.
- Cut-off tarihleri genellikle, konteyner gemi programları içerisinde yer alan bilgilerden olup, kullanım yerlerine göre aşağıdaki anlamlara gelmektedir:

- **konteyner**in ihracatçılar tarafından yükleme limanı içerisindeki terminale teslim edilmesine izin verilen son tarihi, (**konteyner cut off**)
- ihracat **beyanname**sinin taşıyıcının liman içerisindeki ofisine teslim edilmesine izin verilen son tarihi (**beyanname cut off**),
- ihracatçı tarafından hazırlanan yükleme notasının (**konşimento talimatı**) taşıyıcıya teslim edilebileceği son tarihi (**talimat cut off**).

- Konuyu örnek üzerinden incelemek için, aşağıda MSC'nin Marport çıkışlı Tiger Hattında faaliyet gösteren, MSC RAVENNA gemisine ait gemi programına yer verilmiştir.
- **TIGER HATTI – MARPORT BATI ÇIKIŞLI GEMİLER**
- **MSC Ravenna FT622E (Marport Batı)**
Bayrak - Yapım yılı: Liberia - 2011
- Ardiyesiz İlk Giriş:31.05.2016
- Talimat Cut Off:02.06.2016 saat:12.00
- Beyanname Cut Off:02.06.2016 saat:17.00
- Marport ETA:06.06.2016
- Marport ETS:09.06.2016
- Gemi programındaki veriler incelendiğinde, Liberya bayraklı, MSC Ravenna gemisinin FT622E sefer sayısında Marport Limanı, Batı Terminali'ne 06.Haziran.2016 tarihinde gelmesi beklenmektedir. ([ETA: Estimated Time of Arrival](#))
- Aynı geminin, Marport Limanı, Batı Terminalin'den tahmini ayrılışı ise 09.Haziran.2016'dır. ([ETS=ETD: Estimated Time of Departure](#))

- Söz konusu geminin Cut Off tarihleri ise:
- [Konşimento Talimatı \(Yükleme Notası\) Cut Off Tarihi](#): 02.Haziran.2016 saat 12.00'ye kadar konşimento talimatı nakliyeciyeye iletilmelidir.
- İhracat Çıkış Beyannamelerinin Cut Off Tarihi: 02.Haziran.2016 saat 17.00'ye kadar ihracat beyannamesinin nakliyecicinin limandaki ofisine iletilmelidir.
- Konteyner Dönüş Cut Off Tarihi: Yukarıdaki gemi programında yer almamakla beraber, yüklemesi yapılan konteynerin, yükleme limanına giriş yapabileceği en son tarihi bize bildirmektedir.
- **Önemli Not:**İhracatçıların her hangi bir ekstra masrafla karşılaşmamak adına, konteyneri
- [ardiyesiz ilk giriş gününde aldırıp,](#)
- [demuraj](#)ve
- [detention](#) sürelerine uyarak, konteyner cut off tarihinden önce, yükleme limanındaki konteyner terminaline teslim etmeleri gerekmektedir.

- **2. TÜRKÇE FATURA DÜZENLENİR.**
- Tarayıp gümrüğe gönderilir.

- **3. GIDA MADDESİ İSE ;**
- **TARIM IL MÜDÜRLÜĞÜNDEN SAĞLIK SERTİFİKASI ALINIR.**
- **4. KARŞI TARAF İÇİN İNGİLİZCE FATURA, SAĞLIK SERTİFİKASI, ATR, EURO1 BELGELERİ DÜZENLENİR.**

- 5. YÜKLEME:
- ihracat yapan firma acenteye konşimento talimatı verir. (ne kadar mal nereye gidecek vb.)
- 6. ATR –EURO 1 VB HAZIRLANIR.
- Gideceği ülkeye göre değişir.
- 7.ÖDEME ŞEKLİ BELİRLENİR VE EVRAKLAR BANKAYA GÖNDERİLİR.
- (akreditif ise bankaya. Peşin ise direk müşteriye)

İhracat treylerle yapılacaksa:

- 1. örneğin FCA:

- 1. önce nakliyecisi aranır, plaka alınır (plaka çok önemli)
- 2. treyler üzerine konteynerle yükleme yapılacaksa toplam ağırlık önemli. Karayolunda 42 ton dan fazlası yasak (araç ve kont. Dahil)
- Bu durumlarda hafif olan kılçık dorse kullanılması avantajlı olur.

İhracatta gümrükleme süreci

- Yeşil hat ihracatta «beyaz hat» olarak tabir edilir.
- İlk defa ihracat yapanlar %99 kırmızı hatta düşerler.
- Birkaç defa yanlış yapanlar kırmızı hatta düşerler.
- Gümrükçü yamuksa kırmızı hatta düşerler.
- Gönderilen mal masum mal olabilir fakat karşı tarafta yanlış kullanılacaksa (uyuşturucu yada silah sanayiinde vb.) kırmızıya düşebilir.
- Muayene memurunun şüphelenmesi üzerine kırmızı hatta düşebilir.

II.AŞAMA: FİİLİ İHRACAT SÜRECİ

(I. aşamaİHRACAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ)

- Daha önce özetlenen süreç şimdi detaylı:

II.AŞAMA: FİİLİ İHRACAT SÜRECİ

(I. aşamaİHRACAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ)

- 1.ihracatçı birlikleri kaydı:
- Tüm ihracatçıların ihracatçı birliklerine üyelik zorunluluğu bulunmakta olup, üye olmadan ve ödemeleri gereken aidatlara (giriş,nisbi aidat vd hizmet karşılığı alınan bedeller) ilişkin yükümlülüklerini yerine getirmeden ihracat işlemlerini gerçekleştiremezler.

- 2.aracı banka ile görüşme:
- İhracat(X) çı ,ithalat(M) çı ile yapmış olduğu yazılı alım-satım sözleşmesinde belirtilen ödeme şekline ilişkin olarak bankaların devrede olması gerektiğinden, X işleminin mali yönüne ilişkin detaylarını görüşmek üzere bankası ile bağlantıya geçerek ,çalışma şartlarını belirlemektedir.

- 3.Nakliye-taşıma-gümrükleme işlemlerini yürütecek lojistik hizmet sağlayıcıların seçimi:
- Dış ticarette loj. Hizmetler olarak belirtilebilecek bu tür iş süreçlerinin en doğru teknik ve yöntemlerle tamamlanması için destek alacakları dış kaynak tedarikçisi(DKK) konumundaki firmalara ilişkin araştırmalar yaparak, satın alacakları hizmetin detaylarını belirler.

- 4. İhraç konusu ürün ve ithalatçı ülkeye göre farklılaşan belgelerin hazırlanması:
- X ile ilgili belgelerin hazırlanması, malların sevk aracına teslimi ve yüklenmesi genellikle eş zamanlı olarak yürütülmektedir. X sürecinin bu aşamasında ihraç konusu ürüne, M' çı ülkeye ve M'çının talebine göre farklılaşan belgelerin hazırlanması, onay ve izin işlemlerinin tamamlanması gerekmektedir.

- 5. Gümrük beyannamesini düzenlenmesi:
- işletme ya da onun adına yetkili kişiler (gümrük müşavirleri) ,bir taraftan X işlemleri için gerekli belgeleri hazırlarken, diğer taraftan da fiili ihracat işleminin tamamlanması için asıl gerekli belge olan **gümrük beyannamesini** düzenlemektedir.

- 6. İhracatta izin alınması gereken kurumlara başvurulması:
- Güm.beyannamesinin hazırlanmasından sonra X'çı güm. Bey.,fatura,ve çeki listesi ile birlikte öncelikle bağlı bulunduğu **İhracatçı birlikleri** ne başvurarak onay ve tescil işlemlerini, nisbi aidat ödeme işlemini tamamlar. Daha sonra **Ticaret ve san.odaları**nda bazı belgelerin (fatura,ATR belgesi, menşe şahadetnamesi, kalite ve yeterlilik belgeleri vb.) **onaylanması** ve işlem görmesi işlemleri de X çı tarafından yerine getirilir.

- 7.Gümrükleme İşlemlerinin Tamamlanması
- İhracatçı Birliklerinde izin alınan Gümrük Beyannamesi ile birlikte ihracatçı ya da onun adına hareket eden gümrük müşaviri 'Gümrük idaresine başvurarak,(elektronik ortamda) gümrük tescil işlemlerinin tamamlanması için girişimde bulunur. Sistem kendinden tescil numarası verir. Muayene memuru ataması sistem tarafından verilir.

- 7.Gümrükleme İşlemlerinin Tamamlanması
- Akabinde sarı veya kırmızı hat olması durumunda muayene yapılır.
- Mühür takılması için gümrük gözetim memuruna gönderilir.
- Dolaşım belgeleri gümrük müşaviri tarafından elektronik ortamda hazırlanıp ilgili ihracatçı birlikleri veya ticaret odası tarafından onaylanır.

- 7.Gümrükleme İşlemlerinin Tamamlanması
- Daha sonra 12 haneli TPS (**tek pencere sistemi**) numarası verilir. Bu numara beyannameye işlenir ve gümrük onayına gönderilir. Sistemden . Otomatik onaylanır.

- Bu işlemlerin ardından gümrük açısından süreç tamamlanmamış olup,
- taşıma denizyolu ile yapılıyorsa;
- ihracatçı ilgili acentaya konşimento talimatı,
- demiryolu ile yapılıyorsa, taşıyıcı CIM belgesi,
- karayolu ile gerçekleşiyorsa, gümrüklemenin yapıldığı idarece TIR karnesinin onaylanması gerekmektedir.

- Bu noktadan sonra gümrükleme işleminin yapıldığı **Gümrük İdarelerinde işlemler tamamlanmış olup,**
- ilgili belgeler eşliğinde malın yurt dışına çıkışı sağlanmaktadır.

- 8. İthalatçı Tarafından Ödeme İşleminin Yapılması ve Kambiyo Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesi:
- İhracatçının sözleşme şartlarına uygun olarak malı hazırlayıp, ihracat işlemlerini yerine getirerek ithalatçıya ulaştırması ile yükümlülüğünün sona erdiğini söylemek zordur.

- Mrn ,t1,t2

Ortak ticaret rejimi ve NCTS

(yeni bilgisayarlı transit sistemi)

- 1987 yılında imzalanan ortak transit sözleşmesine(OTS) taraf olan ülkeler (AB v EFTA) arasında eşyanın gümrük vergilerinin askıya alınarak taşındığı rejimdir.
- Ülkemiz OTS ne 1 aralık 2012 tarihi itibariyle taraf olmuştur.
- OTS amacı sözleşmeye taraf bir ülkede açılan transit beyannamesinin, verilen teminatın ve tanınan basitleştirmelerin bir diğer taraf ülkede de geçerli olması ve bu ülkeye girişte ayrıca bir transit beyanında bulunulmasına gerek kalmadan Ortak Transit işleminin kesintisiz bir şekilde tamamlanmasıdır.

NCTS

- OTS nin amacı olan transit işlemlerini hızlandırmak ve basitleştirmek için işlemlerin elektronik ortamda yürütülmesini sağlayan ve 2005 yılında tüm taraf ülkelerde uygulamaya konulan elektronik sistemdir.

OTS avantajları

- -işlemlerin hızlandırılması ve basitleştirilmesi
- -işlemlerin kağıtsız ortamdayürütülmesi
- -belirli koşulların sağlanması halinde basitleştirilmesi
- -teminatların takip edilebilirliği
- -taraf ülkelerden geçiş kolaylığı
- -kapsamlı teminat kullanılması halinde, teminatların hızlıca düşümünün sağlanması

OTS ile ULUSAL TRANSİT REJİMİ ARASINDAKİ FARK

- ULUSAL TRANSİT REJİMİ (utr) Türkiye gümrük bölgesi içerisinde başlayıp biten transit rejimini ifade etmekte olup TR resim kodu kullanılır.
- Ots veya OTR ise Ortak Transit Sözleşmesi kapsamındaki taşımalara (AB-bir EFTA ülkesi arası, bir EFTA ülkesi –Türkiye arası vb) uygulanmakta olup eşyanın topluluk statüsüne göre T1,T2,T2 F gibi rejim kodları kullanılır.
- Eşya, Türkiye gümrük bölgesi içinde bir noktadan diğerine OTR (ortak trn. Rejimi) kapsamında taşınamaz.

- T1/T2/t beyannameleri dış ticarete konu ürünlerin menşei baz alınarak OTS ne taraf ülkelerde gümrük vergileri ödenmeksizin taşınmasına imkan sağlayan Birlik prosedürleri ve aynı isimle anılan TRANSİT GÜMRÜK BEYANNAMELERİDİR.

- «T» statüsünde açılan her beyannameye MRN (**Hareket Referans Numarası**) adı verilen tekil bir izleme numarası atanır.

T1

- T1 topluluk (AB) eşyası olmayan bir malın transit sözleşmesine taraf ülkelerde gümrük vergileri ödenmeksizin taşınmasına imkan sağlayan Birlik Prosedürüdür.
- T1, Transit taşımacılıkta kullanılır.
- AB ile üçüncü ülkeler arasında kullanılan TRANSİT BELGESİ dir.
- ATR1 ise malın serbest dolaşımını ilgili olduğu için malı temsil eder.

- T statüsünde açılan her beyannameye MRN adı verilen tekil bir izleme numarası verilir. Rejim belirlenirken menşei önemli değildir.
- Örneğin Almanya menşeili bir eşya için Triesta'den başlatılan beyan tipi T1 olur.
- Önemli olan Topluluk eşyasının AB topraklarında terk etmeden önce veya serbest bölgeye giriş yapmadan önce T beyanının açılması.
- Bu durumda T2 olur

T2 nedir?

- T2 topluluk (AB) eşyasının Transit sözleşmesine taraf ülkelerde gümrük vergileri ödenmeksizin taşınmasına imkan sağlayan Birlik prosedürüdür.
- Türkiye'ye olan taşımalarda sözleşmeye taraf ülkelerde açılan T2 beyannameleri sıklıkla kullanılır.

TR Beyannamesi Nedir?

- Türkiye'deki Ulusal Transit işlemlerinde verilen beyannameler için TR beyanname kısaltması kullanılır.
- Bir sınır kapısından (kara-hava-deniz) sınır kapıları bir iç gümrük idaresine, bir sınır kapısından bir serbeste bölge gümrük idaresine, bir sınır kapısından diğer bir sınır kapısına, bir antrepodan diğerine, bir geçici depolama yerinden diğerine serbest dolaşımda olmayan eşyanın transit işlemleri TR beyannamesi altında yapılır.

İHRACAT ŞEKİLLERİ

İhracat Şekilleri

- Normal bir ihracat sürecinde ihracatçılar, ihracatçı birliklerine onaylattıkları gümrük beyannamesi ve ihraç edecekleri mala ilişkin olarak düzenlemeleri gereken belgelerle birlikte, ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederek malın ihracatını gerçekleştirirler.
- Ancak ihracat sürecinde takip edilecek prosedürler ihracatın şekline göre farklılık arz etmektedir.

• 1. Serbest İhracat:

- Müsaadeye veya kayda bağlı olmaksızın yapılan ihracata denilmektedir.
- Bazı malların yurt dışına çıkması tamamen yasak bazılarının ise ön izne ihtiyacı varken serbest ihracatta bunlara gerek yoktur.

- **2.Kayda Bağlı İhracat:**

- Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın hazırlamış olduğu liste kapsamındaki ihracattır.

07092022 resmi gazete



Haberler • Ekonomi Haberleri • Domates ihracatı Ticaret Bakanlığı iznine bağlandı

Domates ihracatı Ticaret Bakanlığı iznine

- Yaz aylarında olmamıza rağmen domatesteki fiyat artışı devam etti.
- Tüketicinin de korunmasına yönelik adım atan hükümet, domates ihracatını izne bağladı.
- Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi.
- **İzne bağlandı**
- Tebliğle ihracı kayda bağlı mallar listesine domates de eklendi.
- Domates ihracı için Ticaret Bakanlığı'ndan izin alınacak.

TEBLİĞ

Ticaret Bakanlığından:

**İHRACI KAYDA BAĞLI MALLARA İLİŞKİN TEBLİĞ
(TEBLİĞ NO: İHRACAT 2006/7)'DE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA
DAİR TEBLİĞ (İHRACAT: 2022/7)**

MADDE 1- 6/6/2006 tarihli ve 26190 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: İhracat 2006/7)'in ekinde yer alan İhracı Kayda Bağlı Mallar Listesine 60 ıncı sıra olarak aşağıdaki madde eklenmiştir.

“60- Domatesler (sirke veya asetik asitten başka usullerle hazırlanmış veya konserve edilmiş)- Diğerleri: (GTP: 2002.90) (Salça)”

MADDE 2- Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

MADDE 3- Bu Tebliğ hükümlerini Ticaret Bakanı yürütür.

Domates ihracatı Ticaret Bakanlığı iznine bağlandı #1

- ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında **DFİF** (destekleme ve fiyat istikrar fonu):
- DFİF e ait olanlar devlete bir miktar fon öderler. Bu mallar kontrol altına alınır. Kayda alınır.
- **1.** Ya ihracatçı devlete fon öder;
- **2.** Ya da devlet ihracatçıya fon öder.
- **3.** Kotaya tabi mallar
- **4.** BM tarafından ekonomik yaptırım uygulanan ülkelere gönderilen mallar.

- **1. DFİF kesintisine tabi olan mallar :**
- ihracatçı devlete fon öder. Bu malların yurt dışına çıkışı yasaklanmak istenir.
- Örnek. Pamuğun çekirdeği ayrılmadan (çırçır yapılmadan) ihraç edilirse yağından yararlanılacak olan çekirdek yurtdışı olacak. Devlet bunu önlemek için fon olarak bir nevi ceza keser.

- Fındık ve ham deri ihracatında, bu ürünlerin işlendikten sonra ihracını teşvik etmek veya işlenmemiş halde düşük bir katma değerle ihraç edilmesini önlemek amacıyla ihracat miktarları üzerinden belirli bir fon alınmaktadır.
- Bu ürünleri ihraç eden firmalar, gerekli fon miktarını DFİF (Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu) hesabına yatırmak zorundadırlar.

- 2. DFİF ten ödeme yapılır.
- Ürün fazla olunca devlet fon verir ve yurtdışına çıkışı teşvik eder.
- Örnek: mandalina bol olunca ihracat teşvik edilir. Bu seferde devlet fon yardımı yapar.

- İhracı kayda bağı mallar, Müsteşarlıkça yayımlanacak Tebliğ ile belirlenir. Kayda Bağlı Mallar listesi kapsamındaki malların ihracından önce gümrük beyannamelerinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınması gerekir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınmış gümrük beyannamesinin gümrük idarelerine sunulma süresi, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğinin onay tarihinden itibaren uzatılmamak üzere otuz gündür.
- <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rehberi-ihracat-turleri.html>

- Ancak, ülkemiz ihraç ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ülkelere yapılan, kısıtlama kapsamındaki malın ihracına ait kayıt meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamelerinin gümrük idarelerine sunulma süresi, otuz günden daha kısa veya daha uzun olarak Müsteşarlıkça belirlenebilir.
- <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rehberi-ihracat-turleri.html>

- **3.Transit Ticaret:**

- kısaca açıklamak gerekirse, bir ürünü başka bir ülkeden satın alıp, kendi ülkemizin gümrük sahasına sokmadan başka bir ülkeye satmaktır.
- Transit ticarete konu olan mallar herhangi bir vergi ve harca tabi değildir.

- **3.Transit Ticaret:**

- bir ticaret şekli olup, ihracat ve ithalat rejimlerine tabi değildir. Bu yüzden herhangi bir şekilde gümrük beyannamesi düzenlenmez.

- **3.Transit Ticaret:**

- Alış ve satış bedelleri arasında lehte fark bulunması kaydıyla mal bedelleri için transfer yapılarak veya yapılmaksızın gerçek veya tüzel kişilerce satın alınan yabancı menşeli malların transit olarak veya doğrudan doğruya başka bir ülkeye satılmasıdır.

• 4.Konsinye İhracat:

- Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere İthalatçılara, alıcılara, komisyonculara, şube ve temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.
- İhracat yapılan karşı taraf kendi distribütörü veya şubesi olabileceği gibi üçüncü bir kişi veya firma da olabilir.
- **Kesin satış yapıldıktan sonra ihracatçı orijinal faturayı keser.** Daha öncesinde proforma fatura kesilir.

Konsinye nedir?

- Mükiyet devri yapılmaksınız malın kesin satışının yapılmadan ithalatçı tarafa gönderilmesidir.
- Bir satıcının, başka bir satıcı, dağıtıcı veya komisyoncuyla **mallarının ederini satıldıktan sonra almak üzere yaptığı satış, ödeyesiyeye satış**. Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere mal gönderilmesi biçiminde gerçekleştirilen, mal bedelinin sonradan ödendiği ve tamamen güvene dayalı bir satış ve ödeme yöntemi.
-

Kaynak: <http://www.nedir.com/konsinye#ixzz4NoCe2sGB>

Ek not:

- **Ek not:** ihracat mallarının çeşitli sebeplerden dolayı tekrar yurda dönmesi halinde (satılamaması vb) 3 yıl için gümrük vergisinden muaf olarak geri gelebilir.
- Ancak kdv iadesi alınmışsa geri iade edilir.

- **5.Kredili İhracat:**

- İhracat bedelinin Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatında;
- öngörülen süreleri aşacak şekilde yurda getirilmesine imkân tanıyan bir satış şeklidir.
- **1 yılı geçen ödemelerde geçerlidir.**
- Örnek: rusya dan demir çelik malzemeleri içi kurulan fabrikanın malzemelerinin bedeli 10 yılda Rusya ya ödenmiştir.

- MADDE 1 – (1) Bu Tebliğin amacı, ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin usul ve esasları düzenlemektir.
- MADDE 2 – (1) Bu Tebliğ, 11/8/1989 tarihli ve 20249 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Kararın 8 inci maddesine istinaden hazırlanmıştır.
- ihracat bedellerinin yurda getirilmesi
- **MADDE 3 – (1) Türkiye’de yerleşik kişiler tarafından gerçekleştirilen ihracat işlemlerine ilişkin bedeller, ithalatçının ödemesini müteakip doğrudan ve gecikmeksizin ihracata aracılık eden bankaya transfer edilir veya getirilir. Bedellerin yurda getirilme süresi fiili ihraç tarihinden itibaren 180 günü geçemez. Söz konusu bedellerin en az %80’inin bir bankaya satılması zorunludur.**
- (2) ihracat işlemlerine ilişkin bedeller aşağıdaki ödeme şekillerinden birine göre yurda getirilebilir.
 - a) Akreditifli Ödeme,
 - b) Vesaik Mukabili Ödeme,
 - c) Mal Mukabili Ödeme,
 - d) Kabul Kredili Akreditifli Ödeme,
 - e) Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme,
 - f) Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme,
 - g) Peşin Ödeme.
- (3) ihracat bedellerinin beyan edilen Türk parası veya döviz üzerinden yurda getirilmesi esas olup, Türk parası üzerinden yapılan ihracat karşılığında döviz getirilmesi mümkündür.
- (4) ihracat bedelinin yolcu beraberinde efektif olarak yurda getirilmesi halinde gümrük idarelerine beyan edilmesi zorunludur.
- <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/09/20180904-2.htm>

Özel şartlarda 180 gün aşılabılır: (adını zaten buradan alıyor:kredili ihracat)

- **Yetki**
- **MADDE 11 – (1)** Bakanlık bu Tebliğin tatbikatını temin etmek amacıyla gerekli göreceği her türlü tedbiri almaya, haklı durumları değerlendirip sonuçlandırmaya, tereddütlü hususları gidermeye, Tebliğde öngörülen haller dışında kalan özel durumları inceleyip sonuçlandırmaya, döviz getirme sürelerini uzatmaya, döviz getirme zorunluluğunu kısmen veya tamamen kaldırmaya, bu Tebliğde öngörülen miktarlar ile süreleri belirlemeye ve değiştirmeye yetkilidir.

- altı aylık (180 gün) süreden sonraki ek süre talepleri Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından incelenip sonuçlandırılır.
- **Mücbir sebep halleri**
- **MADDE 9 – (1)** Mücbir sebep kabul edilebilecek haller;
 - a) İthalatçı veya ihracatçı firmanın infisahı, iflası, konkordato ilan etmesi veya faaliyetlerini daimi olarak tatil etmesi, firma hakkında iflasın ertelenmesi kararı verilmesi, şahıs firmalarında firma sahibinin ölümü,
 - b) Grev, lokavt ve avarya hali,
 - c) İhracatçı veya ithalatçı memleket resmi makamlarının karar ve işlemleri ya da muhabir bankaların muameleleri dolayısıyla hesapların kapatılmasının imkânsız hale gelmesi,
 - ç) Tabii afet, harp ve abluka hali,
 - d) Malların kaybı, hasara uğraması veya imha edilmesi,
 - e) İhtilaf nedeniyle dava açılması veya tahkime başvurulması,
- Mücbir sebep hallerinin tevsiki;

• 5.Kredili İhracat:

- kredili ihracat daha çok büyük firmaların ve devletlerin yaptığı ve ödemelerin 1 yılı geçtiği ihracat ve ithalatlardır.
- Proje bazlı olabilir.

- **6.Geçici İhracat:**
- Geçici İhracat
- Eşyanın belli bir süreliğine yurtdışına gönderilip, yani ihraç edilip tekrar getirilmesinden oluşan süreç geçici ihracat olarak tanımlanmaktadır.
- Geçici ihracat üç ana başlık altında incelenebilir:

- **6.Geçici İhracat:**
- **Geçici ihracat üç ana başlık altında incelenebilir:**

- A. Hariçte İşleme Rejimi Kapsamında Yapılan İhracat
- Serbest dolaşımda bulunan eşyanın daha ileriki bir safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ;
- ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet uygulamak suretiyle yeniden serbest dolaşıma girmesi kapsamındaki ihracat türüdür.

- Hariçte işleme kapsamında geçici ihracat yapacak olan firmalar devletin bazı kurumlarından izin almak durumundadırlar.
- **Burada önemli olan konu, rejimin uygulanması esnasında ithal edilerek işlem görmüş ürünlerin aynısının ya da benzerinin Türkiye'deki üreticilerin temel ekonomik çıkarları olumsuz etkilemeden gerçekleştirilmesidir.** (Yerli sanayiciyi korumak için)

- B .Ticari Kiralama Yoluyla Yapılan İhracat
- Kiralama yoluyla yapılan ihracat, eşyanın kesin ihracatı yapılmadan, belirli kira bedelleri ödenmesi suretiyle ülke dışındaki alıcıya, serbest bölgelere veya gümrük hattı dışındaki antrepolara geçici olarak gönderilmesi imkanını sağlar.
- Yurtdışına kiralanan ürünler maksimum üç yılına gönderilebilmektedir.
- Ek süre talep edilebilir. Eşya istenirse kesin ihracata daha sonra dönüştürülebilir.

- C. Finansal Kiralama (**leasing**) Yoluyla Gerçekleşen İhracat
- **Bu işlemi normal ihracat yapacak olan firmalar değil,**
- 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu gereğinde kurulan şirketler yapabilmektedir.

- C. Finansal Kiralama (**leasing**) Yoluyla Gerçekleşen İhracat
- Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu tarafından izin alınarak kurulan finansal kiralama şirketinin noter tasdikli bir sözleşme ile bunu kanıtlaması gerekir.
- Ticari kiralamayla arasındaki fark: *****
sözleşmede belirtilen sözleşme süresi sonunda
mülkiyetinin kiracıya geçmesini ifade
eder.*****

- Leasing (**finansal kiralama**), bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak **belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirtilen sözleşme süresi sonunda mülkiyetinin kiracıya geçmesini** sağlayan bir finansman yöntemidir.

Leasing Nedir?

- **Finansal Kiralama**

- Leasing (finansal kiralama), bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirtilen sözleşme süresi sonunda mülkiyetinin kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.

Neden leasing

- Leasing, yatırım mallarının satın alınması yerine, kiralanarak kullanılmasını sağlayarak firmaların işletme sermayelerini diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılması ile verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli rol üstlenir.

- Leasing yoluyla satın alınacak mal, kiracı tarafından belirlenir. Leasing süresi boyunca mülkiyet leasing şirketinde kalırken, malın kullanım hakkı kiracıya aittir. Sözleşmeye uygun şekilde kira bedellerini ödeyen kiracıya sözleşme süresi sonunda **malın mülkiyeti sembolik bir bedelle devredilir.**
- **Alışılmış kredi ilişkisinden farkı, kredinin kiracıya nakit olarak verilmemesi bunun yerine mal olarak verilmesidir.**

- **Operasyonel Kiralama**
- Hem kira süresi boyunca hem de kira dönemi sonunda mülkiyet operasyonel kiralama firmasında kalmakta ve
- kira bitiminde ekipman operasyonel kiralama firmasına iade edilip anlaşma sona ermektedir.
- Kiracı firma **ekipmanın mülkiyetine sahip olmak yerine ondan sağlayacağı faydaya sahip olmaktadır.**

- **Operasyonel Kiralama**
- Araç filosu kiralalama, inşaat vinç kiralama operasyonel kiralamaya örnek verilebilir.
- Süre bittiğinde vinç ve araçlar mal sahibine geri iade edilir
- <https://www.burganleasing.com.tr/leasing/leasing-nedir/>

- **7. Bedelsiz İhracat:**

- Karşılığında yurda herhangi bir bedel getirilmeksizin yurt dışına mal gönderilmesine Bedelsiz İhracat denilmektedir.
- daha çok yardım, hibe vb. sebeplerden dolayı yapılmaktadır.

• 7. Bedelsiz İhracat:

- Değeri 10.000 \$ aşmayanların bedelsiz ihracat talepleri, **doğrudan gümrüklere**;
- değeri 10.000 \$ 'dan fazla olanların bedelsiz ihraç talepleri (25.000 \$ kadar) **İhracatçı Birliklerince sonuçlandırılır.**
- 25.000 \$ üzerindeki talepleri görüşleriyle birlikte Dış Ticaret Müsteşarlığına intikal ettirilir.

- **8. Özel Takas, Bağlı Muamele, Off-Set Ve Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat:**
- Takas, bağlı muamele, off – set gibi ticaret şekilleri “Karşılıklı Ticaret” olarak adlandırılan ve en genel anlamıyla **kısmen de olsa ödemenin para yerine malla yapıldığı ticaret kapsamında yer almaktadır.** Diğer bir deyişle, ihraç edilen malın tümüne veya bir bölümüne karşılık mal alınmaktadır. Bu ticaret şekilleri daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatlarda gündeme gelebilmektedir.

- **9. İthal Edilmiş Malların İhracı**
- İthalat rejimi çerçevesinde ithal edilmiş veya yurt içinde serbest dolaşım durumunda bulunan yabancı menşeli yeni ve kullanılmış malların ihracı, İhracat Teşviklerinden Yararlanmamak kaydıyla serbesttir.
- <http://www.nevzaterdag.com/ihracat-rehberi/>

- **10. Ön izne bağlı ihracat:**

- İhracat işleminin başlaması için ihracatçıların, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile ihracatın yapılacağı gümrük idaresine başvurmaları gerekir.
- Ancak bazı malların ihracatı belirli kurumların iznine tabidir.

11.Serbest Bölgelere İhracat

- Serbest Bölgeler gümrük hattı dışında sayılırlar. Serbest bölge ile Türkiye'nin diğer yerleri arasında yapılacak ticaret, dış ticaret rejimine tabi olup, serbest bölgelere yapılacak ihracat, ihracat mevzuatı hükümlerine tabidir.

12.Sınır Ticareti Kapsamında Yapılan İhracat

- Sınır Ticaret Merkezi (STM), özellikle Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerimizi kapsar.
- Bu bölgelerdeki ticari faaliyetlerin hızlandırılması ve bölgedeki esnafın komşu ülkelere ticaret merkezleri vasıtasıyla ticaret yapması amaçlanmaktadır.
- .

12.Sınır Ticareti Kapsamında Yapılan İhracat

- Sınır ticareti yapılabilecek illerden birinde bulunan firma, ilgili valiliğe başvuru yapması gerekmektedir. Başvuru kabul edilirse firmaya **Sınır Ticaret Belgesi** verilir.
- Sınır Ticareti kapsamında yapılan ithalat, ithalattaki tüm mal, yükümlülüklerden muaf olup, vergi alınmaz.

13. ÖZEL FATURA/BAVUL TİCARETİ

- Türkiye'de ikamet etmeyen yolculara yapılan satışlara tanınan KDV istisnasının uygulanmasına ilişkin hususlar temel olarak:
- 43 Seri Nolu KDV Genel Tebliği'nde düzenlenmiştir.
- Bu düzenlemeye göre istisna;
- verginin **satışı sırasında** tahsil edilip,
- malın yurtdışına **çıkartılışını** müteakip alıcıya iade edilmesi,
- şeklinde uygulanmaktadır

- Maliye Bakanlığı'nca yayımlanan **61 Seri Nolu** KDV Genel Tebliği ile mükelleflerin bu tür satışlarını **KDV tahsil etmeksizin** "Özel Fatura" ile yapabilmesine imkan tanınmıştır.
- 61 Seri Nolu KDV Genel Tebliği'nde, vergi dairesine başvurarak "**Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Döviz Karşılığı Satışlarda KDV İhracat İstisnası İzin Belgesi**" (kısaca "**İstisna Belgesi**" olarak anılacaktır) alan mükelleflerin **bu tür satışlarını kdv tahsil etmeden yapabilecekleri belirtilmiş** ve uygulamanın ne şekilde olacağı açıklanmıştır. (daha sonra devletten kdv iadesi alınır)

Özet:

- **43 nolu tebliğ**e göre yapılan satışlarda:
- SATICI KDV YI SATIŞ ESNASINDA TAHSİL EDİYOR.
- **Alıcı** yurtdışına çıkışı sırasında ödediği **kdv yi gümrükte tahsil ediyor.**

- **61 nolu tebliğ**e göre yapılan satışlarda:
- SATICI SATIŞ ESNASINDA KDV YI TAHSİL ETMİYOR.
- satışlarını özel fatura ile yapıp alıcıdan tahsil etmediği kdv yi nakden yada mahsuben devletten iade alıyor.
- (devlet kdv iadesini ihracatı teşvik için veriyor. destek)

- Satın alınan malların satın alma tarihinden itibaren 3 ay içinde yurt dışına çıkarılması ve bu gümrük kapılarında onaylatılan özel faturaların çıkış tarihinden itibaren en geç 1 ay içinde satıcıya intikal etmiş olması gerekmektedir

•İTHALATTA İŞ AKIŞI

1.2.2. İthalatta İş Akışı. Sy.22

- Dış ticarete ve lojistik iş süreçlerinde ithalat, ihracat kadar önemli bir faaliyettir. Dış ticarete yönelen işletmeler için ihracat kadar, ithalata ilişkin işlemlerin de sorunsuz bir şekilde tamamlanması önem taşımaktadır.

1.2.2. İthalatta İş Akışı. Sy.22

- Ülkemiz açısından önemli bir gerçek; dış ticaret göstergeleri arasında ithalatın, ihracata göre olan değer ve oransal büyüklük itibarı ile olan fazlalığıdır. Ayrıca, özellikle ihracata konu ürünün girdileri de ağırlıkla ithal edilmektedir

I. AŞAMA:

İTHALAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ

- „ İthalat süreci, bazı yönlerden ihracata benzerken, **uygulama yönü ile tam tersi işlemler olarak görülmelidir.**
- İthalat süreci ana başlıklar altında verilecek olursa:

- 1. ithalat ile ilgili Ön Araştırmanın Tamamlanması:
- *İthalatın ihracata göre belki de en önemli farklılığı*, gümrük girişi sırasında **alınan vergiler** ile **dış ticaret politikası önlemlerinin** ve **koruma tedbirlerinin olmasıdır.**
- O nedenle ithalatçının ithalat öncesinde ilk araştırması, ithal konusu olan ürünü gümrük tarife cetvelindeki tanımına ve ithalatın yapılacağı ülkeye göre değerlendirmek olmalıdır.

- İthal konusu ürünün ithalatta yasaklanan mallar içerisinde yer alıp almadığının kontrolü,
- gümrük vergisi oranlarının incelenmesi,
- ürüne ilişkin hazırlanması gereken özellikli belgelerin olup olmadığına bakılması,
- vb. konular önemli görülmelidir

- **2. Dış Alım Potansiyelinin Değerlendirilmesi:**

İşletmenin dış satımda olduğu gibi alımda da **kendi potansiyelinin farkına varması** ve yeterlilik değerlendirmesini yapması gereklidir

- **3.ithal Konusu Ürün Seçimi ve Gerekli Hazırlıklar:**

İthal konusu **ürünün seçimi ve ürüne ulaşma yollarının araştırılması** sürecidir. Burada **öncelikle ithali yasak, izne tabi** ve ithali belirli kurum ve kuruluşlara bırakılmış ürün listelerinin ve **mevzuattaki son halinin gözden geçirilmesi** ve doğru ürüne ulaşılması gereklidir.

- 4. Pazar Araştırması ve İhracatçıların Bulunması:
- İthalatçılar, ithal tercihleri olan ürüne ilişkin olarak potansiyel ihracatçıların uluslararası alanda araştırmasını yaparken, o ürün ile tanınmışlığı olan ülkeleri öncelikle değerlendirmeleri ve buradaki ihracatçılarla bağlantıya geçmeleri zaman kazandırabilecektir.

- Bu araştırma için de sanal ortamdan, ulusal/ uluslararası fuarlara katılımlardan, aracı firmalardan, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve Sanayi Odalarının veri tabanlarından ve bu kurumların yönlendirmelerinden ve diğer işletmelerin deneyim ve tecrübelerinden yararlanmak mümkün olabilmektedir.
- Sy.23

5.İhracatçı ile Anlaşma Şartlarının Açıklığa Kavuşturulması

- İthalatçı işletme, ithalat ile ilgili işlemlerin yürütülmesinde faaliyet türüne göre **ithalatın yapılma nedenini dikkate alarak**, işletme içindeki ilgili birimlerin (tedarik, üretim, satış, pazarlama vb) görüşlerinden yararlanarak, **ithal etmek istediği ürüne ilişkin taleplerini ihracatçıya aktarır.**

- Bu noktada taraflar arasında yapılacak sözleşme öncesinde;
- ithal edilen malın teknik ayrıntıları,
- fiyat ve miktarı,
- istenen kalite ve standartlara uygunluğu, ambalaj ve koruma şekli,
- teslim şekli ve yeri,
- ödeme şekli,
- satış sonrası garantiler,
- anlaşmazlıklar halinde çözüm şekli, detayları ve varsa bazı özel istekler üzerinde tartışılıp karara varılmaktadır.

- **6. Yazılı Dış Alım Sözleşmesinin Hazırlanması ve Taraflarca İmzalanması:**
- İhracatta iş akışında olduğu gibi, taraflar ticari ilişkinin ana esasları ve detayları konusunda anlaşma sağladıktan sonra, bütün bu şartların yerine getirilmesinde hukuki zorlayıcılığı sağlamak üzere bir yazılı sözleşme hazırlayıp, bunun kabulü için imzalarlar.

- İhracatta anlatıldığı gibi bazen proforma fatura da, içeriğinde yer alan şartların ithalatçı tarafından kabul ve teyidi ile sözleşme hüviyeti taşıyabilmektedir. Ancak, ayrıntılı bir sözleşme metninin sorunlar ile karşılaşılması halinde hukuki yaptırımının üstünlüğü dikkate alınarak, bu konuda dikkatli olunması ve karşılaşılabilecek risklerin başlangıçta en aza indirilmesi önemli görülmelidir.

II. AŞAMA: FİİLÎ İTHALAT SÜRECİ

- 1. •Profesyonel Destek Arama:
- İthalata yönelmek isteyen işletmeler de, dış ticaret ve yasal düzenlemeler hakkında bilgilenmek amacı ile danışmanlık kuruluşlarından destek alabilmektedirler.
- Ayrıca; ithalat işlemlerinin yürütülmesi sırasında , ilgili kurum ve kuruluşlardan gümrükleme, sigortalama, depolama vb. işlerin takibinin yapılması için, lojistik hizmet sunan uzman firmalarla görüşülerek destek alınması (DKK) ile ana işe odaklanma mümkün olabilmektedir.

- **2. Aracı Banka İle Görüşme:**
- Dış alım sözleşmesinde üzerinde uzlaşılan ödeme şekli (peşin, mal mukabili, vesaik mukabili, akreditifli ödeme vb) dikkate alınarak, ithalatçının bankası ile görüşme yapması ve **özellikle akreditifli ödeme** şeklinde önemli olan banka kefaletini sağlamak üzere gerekli teminatların verilmesine ilişkin işlemlerin tamamlanması sürecidir

- 3. İthalatla İlgili Belgelerin ve Malların Gelmesi:
- Ödeme şekli de belirleyici olmak üzere, sözleşme esaslarına uygun olarak üretim ve ihracat işlemleri tamamlanan **ithal konusu ürünün, gümrük giriş işlemlerinin yapılabilmesi ve teslim alınabilmesi için gerekli belgelerin ithalatçıya ulaştırılması sürecidir.**
- *Belgelerin gelmesi, ihraç malının yola çıkmış olduğunu göstermektedir.*
- Sy.25

- 3. İthalatla İlgili Belgelerin ve Malların Gelmesi:
- Bu süreçten sonra taşıyıcı firmanın, ihracatçı ile ithalatçının anlaştığı teslim noktasına malı getirmesi aşaması gelmektedir. Mallar gümrük sınırına gelmesine rağmen, belgeler ithalatçının eline geçmemişse, bu belgeleri alarak gümrük idaresine teslim edilinceye kadar mallar gümrük antreposunda bekletilir.
- Sy.25

- 4. Gümrük Giriş İşlemlerinin Tamamlanması:
- Gümrüğe gelmiş ithal konusu eşyanın gümrüğe sunulmasından önce bir “**Özet Beyan**” verilmesi gerekmektedir. **Özet Beyan**, **Tır Karnesi ve Aktarma Beyannamesi** ile gümrüklemenin yapılacağı **Gümrük İdaresine bilgi vermeye yönelik bir belgedir**. **Özet Beyan** tamamlandığında; **karayolu ile gelen eşyanın 20 günde, denizyolu ile gelen eşyanın da en fazla 45 gün** içerisinde gümrükleme süreci tamamlanmak durumundadır. (cma 2 kont. Devlet malı)

- 5.Malın Teslim Alınması:
- Malın gümrük giriş işlemlerinin tamamlanmasından sonra ithalatçının malın mülkiyetini üzerine almasıdır.
- 6. İthalatla İlgili Kambiyo Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesi:
- İthalat işlemi, mal bedelinin ihracatçıya ödenmesi / gönderilmesine ilişkin kambiyo yükümlülüğünün yerine getirilmesi ile sona ermiş olmaktadır.
- Sy.25