

DIŞ TİCARETİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Dış Ticaretin Amacı Dış ticaretin amacı, refah düzeyini artırmaktır. Teknolojik açıdan ülke yeterli değilse ve bir ürünü elde edebilmek için yeterli doğal kaynak yoksa bazı malların üretilmesi imkânızdır. Ülkelerin çevre, iklim, doğal kaynak ve beşerî sermaye stokları farklı olduğu için bazı ülkeler, diğerlerinin üretmediğini üretir ve pazarlara sunar. Serbest dış ticaret aracılığıyla her ülke en iyi üretebileceği malda yoğunlaşır ve ortaya çıkan uzmanlaşma sonucu dünya üretimi artar. Bir ülke dış ticarete katılırsa, dışa kapalı olması ile karşılaştırıldığında, tüketim imkânlarının üretim imkânlarını aşması söz konusu olabilir. Dış Ticaret Teorisi: Merkantilizm Dış ticareti açıklayan akımlar merkantilizm ile başlar. Bu akım, 16. yüzyılda Batı Avrupa'da başlamış ve bir milletin refahının değerli maden miktarına bağlı olduğunu savunmuştur. Bunun için altın girişini sağlayan ihracatı teşvik, ithalatı caydırma politikaları özendirilmiştir.

Merkantilistler, ulusal zenginliği sahip olunan altın ve gümüş miktarı ile ölçtüğü için ciddi biçimde eleştirilmiştir. Oysa para ile ulusal zenginlik aynı şey değildir. Tarihte, özellikle sömürgecilik çağında dünyadan değerli maden yağmalayarak ana ülkeye transfer eden nice uluslar vardır ki (örneğin İspanya) sonradan dünya ekonomisinde cılız bir etkiye sahip olabilmişlerdir. Sanayi devrimiyle, kas gücü yerine buhar gücü kullanılmaya başlanınca Merkantilizm, bir dış ticaret ve iktisat ideolojisi olarak önemini yitirmiş ve liberalizm, serbest piyasa ve serbest dış ticaret düşüncesi dünyada hâkim olmaya başlamıştır.

Mutlak Üstünlükler, Smith ve Serbest Ticaret Dış ticaretten herkesin kazanç sağlayabileceğine ilişkin ilk fikir "Mutlak Üstünlükler Teorisi" ile Smith'ten gelmiştir. Buna göre, ithal malı bir ülkenin mutlak maliyet dezavantajına sahip olduğu mallardan, ihraç malı ise diğer ülkeye karşı mutlak maliyet avantajına sahip olunan mallardan oluşmalıdır. Smith, ulusal iş bölümünün yararlarına benzer şekilde uluslararası iş bölümünün yadsınamaz yararına da inanır. Her ülke diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşmalı, daha yüksek maliyetle ürettiği ürünleri ise diğer ülkelere satın almalıdır.

Uluslararası iş bölümünün yararına dayalı olarak serbest dış ticareti savunur. Karşılaştırmalı Üstünlükler Ricardo "Karşılaştırmalı Üstünlükler" teorisi ile bir ülke her iki malın üretiminde de daha az etkin (daha yüksek maliyetli) olsa bile karşılıklı ticaretin her iki tarafa da fayda sağlayabileceğini iddia etmiştir. Ricardo modeline göre, ülkeler arasındaki emek verimliliği farkları, dış ticaret kazançlarının arka planını oluşturur. Bu teoriye göre, bütün ülkeler diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşırsa ortaya çıkacak olan serbest ticaretten bütün ülkeler yarar elde edecektir. Dünya refahı, ticaretin olmadığı (otarşi) duruma göre yükselmiş olacaktır. Ricardo modeline göre, ülkeler uzmanlaşıp dış ticarete açıldığında üretilen malların göreceli fiyatları yükselmeye başlar, işçilerin ücretleri artar ve ithal mallar yerli tüketiciler için daha ucuz hale gelir. Faktör Donatımı Modeli Ricardo modelinde belirtilmeyen maliyet farklılıklarının nedenlerini açıklamak için 1930'larda Heckscher-Ohlin modeli geliştirilmiştir. Bu yazarlara göre ülkeler arasındaki emek, emeğin nitelikleri, fiziki sermaye ve toprak farklılıkları dış ticaret kazançlarına neden olan etkinlik farklarını oluşturur. Faktör donatım kuramına göre, bir malı ucuz üretmek sadece emeğin değil, sermayenin de bol (dolayısıyla ucuz) olmasına bağlıdır. Sanayileşmiş ülkelerde sermaye bol (ve ucuz), sanayileşmekte olan ülkelerde emek bol (ve ucuz) olduğu için, birinci guruptaki ülkeler sermaye-yoğun, ikinci gurup ülkeler ise emek yoğun mallarda uzmanlaşır ve satar. Faktör donatım modelinin geçerliliğini test etmek için Leontief tarafından yapılan çalışmada, ABD'nin, beklenenin tersine emek yoğun mallar ihraç ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği anlaşılmıştır. Buna Leontief Paradoksu denmiştir. Karşılıklı Talep Yasası (Mill) Karşılaştırmalı Üstünlükler arz (maliyet) yönlü olarak inşa edilmiş olmasına rağmen Karşılıklı Talep Kanunu ile talep de analize dâhil edilmiştir. İki ülkeli-iki mallı modelde, ülkelerin birbirlerinin mallarına duydukları karşılıklı talebin şiddeti, talep esnekliği ve ülkelerin pazarlık gücüne bağlı olarak mallar arasındaki değişim oranı (dış ticaret hadleri) oluşur. Belirli bir miktar ithal malı karşılığında bir ülkenin önereceği ihraç malı miktarlarının analiz edildiği teklif eğrileri yardımıyla hem arz hem talep koşullarını birlikte görmek, ülkelerin talebin dâhil edildiği durumda karşılaştırmalı üstünlük yapılarını anlamak mümkündür.

Teklif Eğrileri (Marshall),

Üretim ve Tüketimin Yeni Dengesi Teklif eğrileri analizi ile dış ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat, denge ihracat ve ithalat miktarı ve her bir ülkenin dış ticaret kazancı görülebilir.

Toplumsal farksızlık eğrisi, toplumun iki maldan farklı miktarlarda tüketerek aynı fayda düzeyinde bulunduğu noktaların geometrik yerini gösterir. Tüketici farksızlık eğrilerinden türetilen toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak dış ticaretin refah artırıcı etkilerini gözlemlemek mümkündür. Dış ticaret analizlerinde genellikle arz koşullarının farklı, talep koşullarının benzer olduğu kabul edilir. Bununla birlikte talep koşulları farklı olduğunda da dış ticaret gerçekleşebilir, üretim ve tüketim kazançları ortaya çıkabilir.

Yeni Dış Ticaret Teorileri İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan, dış ticareti farklı eksenlerde açıklayan modellere “yeni dış ticaret teorileri” adı verilmiştir. Uluslararası ticaretteki yeni eğilimleri açıklamak için 1960’lı yılların başlarında ortaya atılan yeni ticaret teorilerinde ilerleyen yıllarda ciddi gelişme ortaya çıkmıştır. Nitelikli İşgücü Teorisi Nitelikli işgücü teorisine göre, bazı mesleklerde nitelikli işgücü zengini ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşırlar. Niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise, yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahiptir. Ürün Dönemleri Hipotezi Teknolojik açık hipotezinin geliştirilmiş şekli olan ürün dönemleri teorisinde yenilikçi ülkenin, yurt içinde piyasa genişlemesinin ardından dış ticarete ilk üç aşamada net ihracatçı olduğuna değinilir. Dördüncü aşamada taklitçi ülkeler bu ürünün üreticileri haline geldikten sonra maliyet avantajları nedeniyle ihracat pazarına girerler. Beşinci ve son aşamada ihracatın tamamını taklitçi ülkeler yapar.

Endüstri İçi Ticaret

Dış ticaretin günümüzdeki en dinamik yönü, ölçüğe göre artan getiriler ve eksik rekabet modellerini dikkate almasıdır. Son dönemde, endüstri-içi ticarete yoğun ilgi, eksik rekabet modellerini gündeme getirmiştir. Bu model gerçekçi varsayımlara dayalıdır. Bu tür modellerde ölçüğe göre artan getiri, monopollü rekabet, ürün farklılaştırması ve teknolojik değişime dikkat çekilmektedir. Ölçek Ekonomileri Ölçek ekonomileri teorisi; geniş iç piyasaya sahip ülkelerin, ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler avantajına sahip olduğunu iddia eder. Bu ülkelerin ölçek ekonomilerinin etkili olduğu malları ihraç ederek diğer malları ithal ettiği vurgulanmaktadır. Monopolcü Rekabet Bu yaklaşıma göre, dış ticaret sürecinde uluslararası fiyatın belirleyicisi, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalardır. Endüstri-içi ticaret nedeniyle bir malın hem ihracatçı hem ithalatçısı olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidemez.

Oysa Monopolcü rekabet, özellikle sanayi mallarında büyük boyutlara ulaşan endüstri içi ticareti, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri bağlamında açıklar. Tercihlerde Benzerlik Hipotezi Tercihlerde benzerlik hipotezi, farklılaşmış sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu malların ticareti, üretim maliyetlerinden çok ülkeler arası zevk ve tercih benzerliğine, yani talep koşullarına bağlıdır. Bunu belirleyen temel etken ise gelir düzeyleridir. Rekabetçi Üstünlükler Rekabetçi üstünlükler modelinde, teorisinin uygulanabilirliğini kolaylaştıran “elmas modeli” çerçevesinde firma, endüstri ve ülke düzeyindeki rekabetçi üstünlükler açıklanmaya çalışılır. Rekabetçi Üstünlükler Teorisinin dayandırıldığı elmas modeli şu 4 ayak üzerinde durur:

- a) Faktör koşulları;
- b) Talep koşulları;
- c) İlgili ve destekleyici sanayiler;
- d) Firma yapısı, stratejisi ve rekabet

DIŞ TİCARETİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Dış Ticaretin Amacı Dış ticaretin amacı, refah düzeyini artırmaktır. Teknolojik açıdan ülke yeterli değilse ve bir ürünü elde edebilmek için yeterli doğal kaynak yoksa bazı malların üretilmesi imkânızdır. Ülkelerin çevre, iklim, doğal kaynak ve beşerî sermaye stokları farklı olduğu için bazı ülkeler, diğerlerinin üretmediğini üretir ve pazarlara sunar. Serbest dış ticaret aracılığıyla her ülke en iyi üretebileceği malda yoğunlaşır ve ortaya çıkan uzmanlaşma sonucu dünya üretimi artar. Bir ülke dış ticarete katılırsa, dışa kapalı olması ile karşılaştırıldığında, tüketim imkânlarının üretim imkânlarını aşması söz konusu olabilir. Dış Ticaret Teorisi: Merkantilizm Dış ticareti açıklayan akımlar merkantilizm ile başlar. Bu akım, 16. yüzyılda Batı Avrupa'da başlamış ve bir milletin refahının değerli maden miktarına bağlı olduğunu savunmuştur. Bunun için altın girişini sağlayan ihracatı teşvik, ithalatı caydırma politikaları özendirilmiştir.

Merkantilistler, ulusal zenginliği sahip olunan altın ve gümüş miktarı ile ölçtüğü için ciddi biçimde eleştirilmiştir. Oysa para ile ulusal zenginlik aynı şey değildir. Tarihte, özellikle sömürgecilik çağında dünyadan değerli maden yağmalayarak ana ülkeye transfer eden nice uluslar vardır ki (örneğin İspanya) sonradan dünya ekonomisinde cılız bir etkiye sahip olabilmişlerdir. Sanayi devrimiyle, kas gücü yerine buhar gücü kullanılmaya başlanınca Merkantilizm, bir dış ticaret ve iktisat ideolojisi olarak önemini yitirmiş ve liberalizm, serbest piyasa ve serbest dış ticaret düşüncesi dünyada hâkim olmaya başlamıştır.

Mutlak Üstünlükler, Smith ve Serbest Ticaret Dış ticaretten herkesin kazanç sağlayabileceğine ilişkin ilk fikir "Mutlak Üstünlükler Teorisi" ile Smith'ten gelmiştir. Buna göre, ithal malı bir ülkenin mutlak maliyet dezavantajına sahip olduğu mallardan, ihraç malı ise diğer ülkeye karşı mutlak maliyet avantajına sahip olunan mallardan oluşmalıdır. Smith, ulusal iş bölümünün yararlarına benzer şekilde uluslararası iş bölümünün yadsınamaz yararına da inanır. Her ülke diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşmalı, daha yüksek maliyetle ürettiği ürünleri ise diğer ülkelere satın almalıdır.

Uluslararası iş bölümünün yararına dayalı olarak serbest dış ticareti savunur. Karşılaştırmalı Üstünlükler Ricardo "Karşılaştırmalı Üstünlükler" teorisi ile bir ülke her iki malın üretiminde de daha az etkin (daha yüksek maliyetli) olsa bile karşılıklı ticaretin her iki tarafa da fayda sağlayabileceğini iddia etmiştir. Ricardo modeline göre, ülkeler arasındaki emek verimliliği farkları, dış ticaret kazançlarının arka planını oluşturur. Bu teoriye göre, bütün ülkeler diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşırsa ortaya çıkacak olan serbest ticaretten bütün ülkeler yarar elde edecektir. Dünya refahı, ticaretin olmadığı (otarşi) duruma göre yükselmiş olacaktır. Ricardo modeline göre, ülkeler uzmanlaşıp dış ticarete açıldığında üretilen malların göreceli fiyatları yükselmeye başlar, işçilerin ücretleri artar ve ithal mallar yerli tüketiciler için daha ucuz hale gelir. Faktör Donatımı Modeli Ricardo modelinde belirtilmeyen maliyet farklılıklarının nedenlerini açıklamak için 1930'larda Heckscher-Ohlin modeli geliştirilmiştir. Bu yazarlara göre ülkeler arasındaki emek, emeğin nitelikleri, fiziki sermaye ve toprak farklılıkları dış ticaret kazançlarına neden olan etkinlik farklarını oluşturur. Faktör donatım kuramına göre, bir malı ucuz üretmek sadece emeğin değil, sermayenin de bol (dolayısıyla ucuz) olmasına bağlıdır. Sanayileşmiş ülkelerde sermaye bol (ve ucuz), sanayileşmekte olan ülkelerde emek bol (ve ucuz) olduğu için, birinci guruptaki ülkeler sermaye-yoğun, ikinci gurup ülkeler ise emek yoğun mallarda uzmanlaşır ve satar. Faktör donatım modelinin geçerliliğini test etmek için Leontief tarafından yapılan çalışmada, ABD'nin, beklenenin tersine emek yoğun mallar ihraç ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği anlaşılmıştır. Buna Leontief Paradoksu denmiştir. Karşılıklı Talep Yasası (Mill) Karşılaştırmalı Üstünlükler arz (maliyet) yönlü olarak inşa edilmiş olmasına rağmen Karşılıklı Talep Kanunu ile talep de analize dâhil edilmiştir. İki ülkeli-iki mallı modelde, ülkelerin birbirlerinin mallarına duydukları karşılıklı talebin şiddeti, talep esnekliği ve ülkelerin pazarlık gücüne bağlı olarak mallar arasındaki değişim oranı (dış ticaret hadleri) oluşur. Belirli bir miktar ithal malı karşılığında bir ülkenin önereceği ihraç malı miktarlarının analiz edildiği teklif eğrileri yardımıyla hem arz hem talep koşullarını birlikte görmek, ülkelerin talebin dâhil edildiği durumda karşılaştırmalı üstünlük yapılarını anlamak mümkündür.

Teklif Eğrileri (Marshall),

Üretim ve Tüketimin Yeni Dengesi Teklif eğrileri analizi ile dış ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat, denge ihracat ve ithalat miktarı ve her bir ülkenin dış ticaret kazancı görülebilir.

Toplumsal farksızlık eğrisi, toplumun iki maldan farklı miktarlarda tüketerek aynı fayda düzeyinde bulunduğu noktaların geometrik yerini gösterir. Tüketici farksızlık eğrilerinden türetilen toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak dış ticaretin refah artırıcı etkilerini gözlemlemek mümkündür. Dış ticaret analizlerinde genellikle arz koşullarının farklı, talep koşullarının benzer olduğu kabul edilir. Bununla birlikte talep koşulları farklı olduğunda da dış ticaret gerçekleşebilir, üretim ve tüketim kazançları ortaya çıkabilir.

Yeni Dış Ticaret Teorileri İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan, dış ticareti farklı eksenlerde açıklayan modellere “yeni dış ticaret teorileri” adı verilmiştir. Uluslararası ticaretteki yeni eğilimleri açıklamak için 1960’lı yılların başlarında ortaya atılan yeni ticaret teorilerinde ilerleyen yıllarda ciddi gelişme ortaya çıkmıştır. Nitelikli İşgücü Teorisi Nitelikli işgücü teorisine göre, bazı mesleklerde nitelikli işgücü zengini ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşırlar. Niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise, yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahiptir. Ürün Dönemleri Hipotezi Teknolojik açık hipotezinin geliştirilmiş şekli olan ürün dönemleri teorisinde yenilikçi ülkenin, yurt içinde piyasa genişlemesinin ardından dış ticarete ilk üç aşamada net ihracatçı olduğuna değinilir. Dördüncü aşamada taklitçi ülkeler bu ürünün üreticileri haline geldikten sonra maliyet avantajları nedeniyle ihracat pazarına girerler. Beşinci ve son aşamada ihracatın tamamını taklitçi ülkeler yapar.

Endüstri İçi Ticaret

Dış ticaretin günümüzdeki en dinamik yönü, ölçüğe göre artan getiriler ve eksik rekabet modellerini dikkate almasıdır. Son dönemde, endüstri-içi ticarete yoğun ilgi, eksik rekabet modellerini gündeme getirmiştir. Bu model gerçekçi varsayımlara dayalıdır. Bu tür modellerde ölçüğe göre artan getiri, monopollü rekabet, ürün farklılaştırması ve teknolojik değişime dikkat çekilmektedir. Ölçek Ekonomileri Ölçek ekonomileri teorisi; geniş iç piyasaya sahip ülkelerin, ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler avantajına sahip olduğunu iddia eder. Bu ülkelerin ölçek ekonomilerinin etkili olduğu malları ihraç ederek diğer malları ithal ettiği vurgulanmaktadır. Monopolcü Rekabet Bu yaklaşıma göre, dış ticaret sürecinde uluslararası fiyatın belirleyicisi, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalardır. Endüstri-içi ticaret nedeniyle bir malın hem ihracatçı hem ithalatçısı olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidemez.

Oysa Monopolcü rekabet, özellikle sanayi mallarında büyük boyutlara ulaşan endüstri içi ticareti, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri bağlamında açıklar. Tercihlerde Benzerlik Hipotezi Tercihlerde benzerlik hipotezi, farklılaşmış sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu malların ticareti, üretim maliyetlerinden çok ülkeler arası zevk ve tercih benzerliğine, yani talep koşullarına bağlıdır. Bunu belirleyen temel etken ise gelir düzeyleridir. Rekabetçi Üstünlükler Rekabetçi üstünlükler modelinde, teorisinin uygulanabilirliğini kolaylaştıran “elmas modeli” çerçevesinde firma, endüstri ve ülke düzeyindeki rekabetçi üstünlükler açıklanmaya çalışılır. Rekabetçi Üstünlükler Teorisinin dayandırıldığı elmas modeli şu 4 ayak üzerinde durur:

- a) Faktör koşulları;
- b) Talep koşulları;
- c) İlgili ve destekleyici sanayiler;
- d) Firma yapısı, stratejisi ve rekabet

DIŞ TİCARETİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Dış Ticaretin Amacı Dış ticaretin amacı, refah düzeyini artırmaktır. Teknolojik açıdan ülke yeterli değilse ve bir ürünü elde edebilmek için yeterli doğal kaynak yoksa bazı malların üretilmesi imkânızdır. Ülkelerin çevre, iklim, doğal kaynak ve beşerî sermaye stokları farklı olduğu için bazı ülkeler, diğerlerinin üretmediğini üretir ve pazarlara sunar. Serbest dış ticaret aracılığıyla her ülke en iyi üretebileceği malda yoğunlaşır ve ortaya çıkan uzmanlaşma sonucu dünya üretimi artar. Bir ülke dış ticarete katılırsa, dışa kapalı olması ile karşılaştırıldığında, tüketim imkânlarının üretim imkânlarını aşması söz konusu olabilir. Dış Ticaret Teorisi: Merkantilizm Dış ticareti açıklayan akımlar merkantilizm ile başlar. Bu akım, 16. yüzyılda Batı Avrupa'da başlamış ve bir milletin refahının değerli maden miktarına bağlı olduğunu savunmuştur. Bunun için altın girişini sağlayan ihracatı teşvik, ithalatı caydırma politikaları özendirilmiştir.

Merkantilistler, ulusal zenginliği sahip olunan altın ve gümüş miktarı ile ölçtüğü için ciddi biçimde eleştirilmiştir. Oysa para ile ulusal zenginlik aynı şey değildir. Tarihte, özellikle sömürgecilik çağında dünyadan değerli maden yağmalayarak ana ülkeye transfer eden nice uluslar vardır ki (örneğin İspanya) sonradan dünya ekonomisinde cılız bir etkiye sahip olabilmişlerdir. Sanayi devrimiyle, kas gücü yerine buhar gücü kullanılmaya başlanınca Merkantilizm, bir dış ticaret ve iktisat ideolojisi olarak önemini yitirmiş ve liberalizm, serbest piyasa ve serbest dış ticaret düşüncesi dünyada hâkim olmaya başlamıştır.

Mutlak Üstünlükler, Smith ve Serbest Ticaret Dış ticaretten herkesin kazanç sağlayabileceğine ilişkin ilk fikir "Mutlak Üstünlükler Teorisi" ile Smith'ten gelmiştir. Buna göre, ithal malı bir ülkenin mutlak maliyet dezavantajına sahip olduğu mallardan, ihraç malı ise diğer ülkeye karşı mutlak maliyet avantajına sahip olunan mallardan oluşmalıdır. Smith, ulusal iş bölümünün yararlarına benzer şekilde uluslararası iş bölümünün yadsınamaz yararına da inanır. Her ülke diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşmalı, daha yüksek maliyetle ürettiği ürünleri ise diğer ülkelere satın almalıdır.

Uluslararası iş bölümünün yararına dayalı olarak serbest dış ticareti savunur. Karşılaştırmalı Üstünlükler Ricardo "Karşılaştırmalı Üstünlükler" teorisi ile bir ülke her iki malın üretiminde de daha az etkin (daha yüksek maliyetli) olsa bile karşılıklı ticaretin her iki tarafa da fayda sağlayabileceğini iddia etmiştir. Ricardo modeline göre, ülkeler arasındaki emek verimliliği farkları, dış ticaret kazançlarının arka planını oluşturur. Bu teoriye göre, bütün ülkeler diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşırsa ortaya çıkacak olan serbest ticaretten bütün ülkeler yarar elde edecektir. Dünya refahı, ticaretin olmadığı (otarşi) duruma göre yükselmiş olacaktır. Ricardo modeline göre, ülkeler uzmanlaşıp dış ticarete açıldığında üretilen malların göreceli fiyatları yükselmeye başlar, işçilerin ücretleri artar ve ithal mallar yerli tüketiciler için daha ucuz hale gelir. Faktör Donatımı Modeli Ricardo modelinde belirtilmeyen maliyet farklılıklarının nedenlerini açıklamak için 1930'larda Heckscher-Ohlin modeli geliştirilmiştir. Bu yazarlara göre ülkeler arasındaki emek, emeğin nitelikleri, fiziki sermaye ve toprak farklılıkları dış ticaret kazançlarına neden olan etkinlik farklarını oluşturur. Faktör donatım kuramına göre, bir malı ucuz üretmek sadece emeğin değil, sermayenin de bol (dolayısıyla ucuz) olmasına bağlıdır. Sanayileşmiş ülkelerde sermaye bol (ve ucuz), sanayileşmekte olan ülkelerde emek bol (ve ucuz) olduğu için, birinci guruptaki ülkeler sermaye-yoğun, ikinci gurup ülkeler ise emek yoğun mallarda uzmanlaşır ve satar. Faktör donatım modelinin geçerliliğini test etmek için Leontief tarafından yapılan çalışmada, ABD'nin, beklenenin tersine emek yoğun mallar ihraç ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği anlaşılmıştır. Buna Leontief Paradoksu denmiştir. Karşılıklı Talep Yasası (Mill) Karşılaştırmalı Üstünlükler arz (maliyet) yönlü olarak inşa edilmiş olmasına rağmen Karşılıklı Talep Kanunu ile talep de analize dâhil edilmiştir. İki ülkeli-iki mallı modelde, ülkelerin birbirlerinin mallarına duydukları karşılıklı talebin şiddeti, talep esnekliği ve ülkelerin pazarlık gücüne bağlı olarak mallar arasındaki değişim oranı (dış ticaret hadleri) oluşur. Belirli bir miktar ithal malı karşılığında bir ülkenin önereceği ihraç malı miktarlarının analiz edildiği teklif eğrileri yardımıyla hem arz hem talep koşullarını birlikte görmek, ülkelerin talebin dâhil edildiği durumda karşılaştırmalı üstünlük yapılarını anlamak mümkündür.

Teklif Eğrileri (Marshall),

Üretim ve Tüketimin Yeni Dengesi Teklif eğrileri analizi ile dış ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat, denge ihracat ve ithalat miktarı ve her bir ülkenin dış ticaret kazancı görülebilir.

Toplumsal farksızlık eğrisi, toplumun iki maldan farklı miktarlarda tüketerek aynı fayda düzeyinde bulunduğu noktaların geometrik yerini gösterir. Tüketici farksızlık eğrilerinden türetilen toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak dış ticaretin refah artırıcı etkilerini gözlemlemek mümkündür. Dış ticaret analizlerinde genellikle arz koşullarının farklı, talep koşullarının benzer olduğu kabul edilir. Bununla birlikte talep koşulları farklı olduğunda da dış ticaret gerçekleşebilir, üretim ve tüketim kazançları ortaya çıkabilir.

Yeni Dış Ticaret Teorileri İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan, dış ticareti farklı eksenlerde açıklayan modellere “yeni dış ticaret teorileri” adı verilmiştir. Uluslararası ticaretteki yeni eğilimleri açıklamak için 1960’lı yılların başlarında ortaya atılan yeni ticaret teorilerinde ilerleyen yıllarda ciddi gelişme ortaya çıkmıştır. Nitelikli İşgücü Teorisi Nitelikli işgücü teorisine göre, bazı mesleklerde nitelikli işgücü zengini ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşırlar. Niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise, yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahiptir. Ürün Dönemleri Hipotezi Teknolojik açık hipotezinin geliştirilmiş şekli olan ürün dönemleri teorisinde yenilikçi ülkenin, yurt içinde piyasa genişlemesinin ardından dış ticarete ilk üç aşamada net ihracatçı olduğuna değinilir. Dördüncü aşamada taklitçi ülkeler bu ürünün üreticileri haline geldikten sonra maliyet avantajları nedeniyle ihracat pazarına girerler. Beşinci ve son aşamada ihracatın tamamını taklitçi ülkeler yapar.

Endüstri İçi Ticaret

Dış ticaretin günümüzdeki en dinamik yönü, ölçüğe göre artan getiriler ve eksik rekabet modellerini dikkate almasıdır. Son dönemde, endüstri-İçi ticarete yoğun ilgi, eksik rekabet modellerini gündeme getirmiştir. Bu model gerçekçi varsayımlara dayalıdır. Bu tür modellerde ölçüğe göre artan getiri, monopollü rekabet, ürün farklılaştırması ve teknolojik değişime dikkat çekilmektedir. Ölçek Ekonomileri Ölçek ekonomileri teorisi; geniş iç piyasaya sahip ülkelerin, ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler avantajına sahip olduğunu iddia eder. Bu ülkelerin ölçek ekonomilerinin etkili olduğu malları ihraç ederek diğer malları ithal ettiği vurgulanmaktadır. Monopolcü Rekabet Bu yaklaşıma göre, dış ticaret sürecinde uluslararası fiyatın belirleyicisi, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalardır. Endüstri-İçi ticaret nedeniyle bir malın hem ihracatçı hem ithalatçısı olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidemez.

Oysa Monopolcü rekabet, özellikle sanayi mallarında büyük boyutlara ulaşan endüstri içi ticareti, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri bağlamında açıklar. Tercihlerde Benzerlik Hipotezi Tercihlerde benzerlik hipotezi, farklılaşmış sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu malların ticareti, üretim maliyetlerinden çok ülkeler arası zevk ve tercih benzerliğine, yani talep koşullarına bağlıdır. Bunu belirleyen temel etken ise gelir düzeyleridir. Rekabetçi Üstünlükler Rekabetçi üstünlükler modelinde, teorisinin uygulanabilirliğini kolaylaştıran “elmas modeli” çerçevesinde firma, endüstri ve ülke düzeyindeki rekabetçi üstünlükler açıklanmaya çalışılır. Rekabetçi Üstünlükler Teorisinin dayandırıldığı elmas modeli şu 4 ayak üzerinde durur:

- a) Faktör koşulları;
- b) Talep koşulları;
- c) İlgili ve destekleyici sanayiler;
- d) Firma yapısı, stratejisi ve rekabet

DIŞ TİCARETİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Dış Ticaretin Amacı Dış ticaretin amacı, refah düzeyini artırmaktır. Teknolojik açıdan ülke yeterli değilse ve bir ürünü elde edebilmek için yeterli doğal kaynak yoksa bazı malların üretilmesi imkânızdır. Ülkelerin çevre, iklim, doğal kaynak ve beşerî sermaye stokları farklı olduğu için bazı ülkeler, diğerlerinin üretmediğini üretir ve pazarlara sunar. Serbest dış ticaret aracılığıyla her ülke en iyi üretebileceği malda yoğunlaşır ve ortaya çıkan uzmanlaşma sonucu dünya üretimi artar. Bir ülke dış ticarete katılırsa, dışa kapalı olması ile karşılaştırıldığında, tüketim imkânlarının üretim imkânlarını aşması söz konusu olabilir. Dış Ticaret Teorisi: Merkantilizm Dış ticareti açıklayan akımlar merkantilizm ile başlar. Bu akım, 16. yüzyılda Batı Avrupa'da başlamış ve bir milletin refahının değerli maden miktarına bağlı olduğunu savunmuştur. Bunun için altın girişini sağlayan ihracatı teşvik, ithalatı caydırma politikaları özendirilmiştir.

Merkantilistler, ulusal zenginliği sahip olunan altın ve gümüş miktarı ile ölçtüğü için ciddi biçimde eleştirilmiştir. Oysa para ile ulusal zenginlik aynı şey değildir. Tarihte, özellikle sömürgecilik çağında dünyadan değerli maden yağmalayarak ana ülkeye transfer eden nice uluslar vardır ki (örneğin İspanya) sonradan dünya ekonomisinde cılız bir etkiye sahip olabilmişlerdir. Sanayi devrimiyle, kas gücü yerine buhar gücü kullanılmaya başlanınca Merkantilizm, bir dış ticaret ve iktisat ideolojisi olarak önemini yitirmiş ve liberalizm, serbest piyasa ve serbest dış ticaret düşüncesi dünyada hâkim olmaya başlamıştır.

Mutlak Üstünlükler, Smith ve Serbest Ticaret Dış ticaretten herkesin kazanç sağlayabileceğine ilişkin ilk fikir "Mutlak Üstünlükler Teorisi" ile Smith'ten gelmiştir. Buna göre, ithal malı bir ülkenin mutlak maliyet dezavantajına sahip olduğu mallardan, ihraç malı ise diğer ülkeye karşı mutlak maliyet avantajına sahip olunan mallardan oluşmalıdır. Smith, ulusal iş bölümünün yararlarına benzer şekilde uluslararası iş bölümünün yadsınamaz yararına da inanır. Her ülke diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşmalı, daha yüksek maliyetle ürettiği ürünleri ise diğer ülkelere satın almalıdır.

Uluslararası iş bölümünün yararına dayalı olarak serbest dış ticareti savunur. Karşılaştırmalı Üstünlükler Ricardo "Karşılaştırmalı Üstünlükler" teorisi ile bir ülke her iki malın üretiminde de daha az etkin (daha yüksek maliyetli) olsa bile karşılıklı ticaretin her iki tarafa da fayda sağlayabileceğini iddia etmiştir. Ricardo modeline göre, ülkeler arasındaki emek verimliliği farkları, dış ticaret kazançlarının arka planını oluşturur. Bu teoriye göre, bütün ülkeler diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşırsa ortaya çıkacak olan serbest ticaretten bütün ülkeler yarar elde edecektir. Dünya refahı, ticaretin olmadığı (otarşi) duruma göre yükselmiş olacaktır. Ricardo modeline göre, ülkeler uzmanlaşıp dış ticarete açıldığında üretilen malların göreceli fiyatları yükselmeye başlar, işçilerin ücretleri artar ve ithal mallar yerli tüketiciler için daha ucuz hale gelir. Faktör Donatımı Modeli Ricardo modelinde belirtilmeyen maliyet farklılıklarının nedenlerini açıklamak için 1930'larda Heckscher-Ohlin modeli geliştirilmiştir. Bu yazarlara göre ülkeler arasındaki emek, emeğin nitelikleri, fiziki sermaye ve toprak farklılıkları dış ticaret kazançlarına neden olan etkinlik farklarını oluşturur. Faktör donatım kuramına göre, bir malı ucuz üretmek sadece emeğin değil, sermayenin de bol (dolayısıyla ucuz) olmasına bağlıdır. Sanayileşmiş ülkelerde sermaye bol (ve ucuz), sanayileşmekte olan ülkelerde emek bol (ve ucuz) olduğu için, birinci guruptaki ülkeler sermaye-yoğun, ikinci gurup ülkeler ise emek yoğun mallarda uzmanlaşır ve satar. Faktör donatım modelinin geçerliliğini test etmek için Leontief tarafından yapılan çalışmada, ABD'nin, beklenenin tersine emek yoğun mallar ihraç ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği anlaşılmıştır. Buna Leontief Paradoksu denmiştir. Karşılıklı Talep Yasası (Mill) Karşılaştırmalı Üstünlükler arz (maliyet) yönlü olarak inşa edilmiş olmasına rağmen Karşılıklı Talep Kanunu ile talep de analize dâhil edilmiştir. İki ülkeli-iki mallı modelde, ülkelerin birbirlerinin mallarına duydukları karşılıklı talebin şiddeti, talep esnekliği ve ülkelerin pazarlık gücüne bağlı olarak mallar arasındaki değişim oranı (dış ticaret hadleri) oluşur. Belirli bir miktar ithal malı karşılığında bir ülkenin önereceği ihraç malı miktarlarının analiz edildiği teklif eğrileri yardımıyla hem arz hem talep koşullarını birlikte görmek, ülkelerin talebin dâhil edildiği durumda karşılaştırmalı üstünlük yapılarını anlamak mümkündür.

Teklif Eğrileri (Marshall),

Üretim ve Tüketimin Yeni Dengesi Teklif eğrileri analizi ile dış ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat, denge ihracat ve ithalat miktarı ve her bir ülkenin dış ticaret kazancı görülebilir.

Toplumsal farksızlık eğrisi, toplumun iki maldan farklı miktarlarda tüketerek aynı fayda düzeyinde bulunduğu noktaların geometrik yerini gösterir. Tüketici farksızlık eğrilerinden türetilen toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak dış ticaretin refah artırıcı etkilerini gözlemlemek mümkündür. Dış ticaret analizlerinde genellikle arz koşullarının farklı, talep koşullarının benzer olduğu kabul edilir. Bununla birlikte talep koşulları farklı olduğunda da dış ticaret gerçekleşebilir, üretim ve tüketim kazançları ortaya çıkabilir.

Yeni Dış Ticaret Teorileri İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan, dış ticareti farklı eksenlerde açıklayan modellere “yeni dış ticaret teorileri” adı verilmiştir. Uluslararası ticaretteki yeni eğilimleri açıklamak için 1960’lı yılların başlarında ortaya atılan yeni ticaret teorilerinde ilerleyen yıllarda ciddi gelişme ortaya çıkmıştır. Nitelikli İşgücü Teorisi Nitelikli işgücü teorisine göre, bazı mesleklerde nitelikli işgücü zengini ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşırlar. Niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise, yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahiptir. Ürün Dönemleri Hipotezi Teknolojik açık hipotezinin geliştirilmiş şekli olan ürün dönemleri teorisinde yenilikçi ülkenin, yurt içinde piyasa genişlemesinin ardından dış ticarete ilk üç aşamada net ihracatçı olduğuna değinilir. Dördüncü aşamada taklitçi ülkeler bu ürünün üreticileri haline geldikten sonra maliyet avantajları nedeniyle ihracat pazarına girerler. Beşinci ve son aşamada ihracatın tamamını taklitçi ülkeler yapar.

Endüstri İçi Ticaret

Dış ticaretin günümüzdeki en dinamik yönü, ölçüğe göre artan getiriler ve eksik rekabet modellerini dikkate almasıdır. Son dönemde, endüstri-içi ticarete yoğun ilgi, eksik rekabet modellerini gündeme getirmiştir. Bu model gerçekçi varsayımlara dayalıdır. Bu tür modellerde ölçüğe göre artan getiri, monopollü rekabet, ürün farklılaştırması ve teknolojik değişime dikkat çekilmektedir. Ölçek Ekonomileri Ölçek ekonomileri teorisi; geniş iç piyasaya sahip ülkelerin, ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler avantajına sahip olduğunu iddia eder. Bu ülkelerin ölçek ekonomilerinin etkili olduğu malları ihraç ederek diğer malları ithal ettiği vurgulanmaktadır. Monopolcü Rekabet Bu yaklaşıma göre, dış ticaret sürecinde uluslararası fiyatın belirleyicisi, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalardır. Endüstri-içi ticaret nedeniyle bir malın hem ihracatçı hem ithalatçısı olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidemez.

Oysa Monopolcü rekabet, özellikle sanayi mallarında büyük boyutlara ulaşan endüstri içi ticareti, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri bağlamında açıklar. Tercihlerde Benzerlik Hipotezi Tercihlerde benzerlik hipotezi, farklılaşmış sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu malların ticareti, üretim maliyetlerinden çok ülkeler arası zevk ve tercih benzerliğine, yani talep koşullarına bağlıdır. Bunu belirleyen temel etken ise gelir düzeyleridir. Rekabetçi Üstünlükler Rekabetçi üstünlükler modelinde, teorisinin uygulanabilirliğini kolaylaştıran “elmas modeli” çerçevesinde firma, endüstri ve ülke düzeyindeki rekabetçi üstünlükler açıklanmaya çalışılır. Rekabetçi Üstünlükler Teorisinin dayandırıldığı elmas modeli şu 4 ayak üzerinde durur:

- a) Faktör koşulları;
- b) Talep koşulları;
- c) İlgili ve destekleyici sanayiler;
- d) Firma yapısı, stratejisi ve rekabet

DIŞ TİCARETİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Dış Ticaretin Amacı Dış ticaretin amacı, refah düzeyini artırmaktır. Teknolojik açıdan ülke yeterli değilse ve bir ürünü elde edebilmek için yeterli doğal kaynak yoksa bazı malların üretilmesi imkânızdır. Ülkelerin çevre, iklim, doğal kaynak ve beşerî sermaye stokları farklı olduğu için bazı ülkeler, diğerlerinin üretmediğini üretir ve pazarlara sunar. Serbest dış ticaret aracılığıyla her ülke en iyi üretebileceği malda yoğunlaşır ve ortaya çıkan uzmanlaşma sonucu dünya üretimi artar. Bir ülke dış ticarete katılırsa, dışa kapalı olması ile karşılaştırıldığında, tüketim imkânlarının üretim imkânlarını aşması söz konusu olabilir. Dış Ticaret Teorisi: Merkantilizm Dış ticareti açıklayan akımlar merkantilizm ile başlar. Bu akım, 16. yüzyılda Batı Avrupa'da başlamış ve bir milletin refahının değerli maden miktarına bağlı olduğunu savunmuştur. Bunun için altın girişini sağlayan ihracatı teşvik, ithalatı caydırma politikaları özendirilmiştir.

Merkantilistler, ulusal zenginliği sahip olunan altın ve gümüş miktarı ile ölçtüğü için ciddi biçimde eleştirilmiştir. Oysa para ile ulusal zenginlik aynı şey değildir. Tarihte, özellikle sömürgecilik çağında dünyadan değerli maden yağmalayarak ana ülkeye transfer eden nice uluslar vardır ki (örneğin İspanya) sonradan dünya ekonomisinde cılız bir etkiye sahip olabilmişlerdir. Sanayi devrimiyle, kas gücü yerine buhar gücü kullanılmaya başlanınca Merkantilizm, bir dış ticaret ve iktisat ideolojisi olarak önemini yitirmiş ve liberalizm, serbest piyasa ve serbest dış ticaret düşüncesi dünyada hâkim olmaya başlamıştır.

Mutlak Üstünlükler, Smith ve Serbest Ticaret Dış ticaretten herkesin kazanç sağlayabileceğine ilişkin ilk fikir “Mutlak Üstünlükler Teorisi” ile Smith'ten gelmiştir. Buna göre, ithal malı bir ülkenin mutlak maliyet dezavantajına sahip olduğu mallardan, ihraç malı ise diğer ülkeye karşı mutlak maliyet avantajına sahip olunan mallardan oluşmalıdır. Smith, ulusal iş bölümünün yararlarına benzer şekilde uluslararası iş bölümünün yadsınamaz yararına da inanır. Her ülke diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşmalı, daha yüksek maliyetle ürettiği ürünleri ise diğer ülkelere satın almalıdır.

Uluslararası iş bölümünün yararına dayalı olarak serbest dış ticareti savunur. Karşılaştırmalı Üstünlükler Ricardo “Karşılaştırmalı Üstünlükler” teorisi ile bir ülke her iki malın üretiminde de daha az etkin (daha yüksek maliyetli) olsa bile karşılıklı ticaretin her iki tarafa da fayda sağlayabileceğini iddia etmiştir. Ricardo modeline göre, ülkeler arasındaki emek verimliliği farkları, dış ticaret kazançlarının arka planını oluşturur. Bu teoriye göre, bütün ülkeler diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşırsa ortaya çıkacak olan serbest ticaretten bütün ülkeler yarar elde edecektir. Dünya refahı, ticaretin olmadığı (otarşi) duruma göre yükselmiş olacaktır. Ricardo modeline göre, ülkeler uzmanlaşıp dış ticarete açıldığında üretilen malların göreceli fiyatları yükselmeye başlar, işçilerin ücretleri artar ve ithal mallar yerli tüketiciler için daha ucuz hale gelir. Faktör Donatımı Modeli Ricardo modelinde belirtilmeyen maliyet farklılıklarının nedenlerini açıklamak için 1930'larda Heckscher-Ohlin modeli geliştirilmiştir. Bu yazarlara göre ülkeler arasındaki emek, emeğin nitelikleri, fiziki sermaye ve toprak farklılıkları dış ticaret kazançlarına neden olan etkinlik farklarını oluşturur. Faktör donatım kuramına göre, bir malı ucuz üretmek sadece emeğin değil, sermayenin de bol (dolayısıyla ucuz) olmasına bağlıdır. Sanayileşmiş ülkelerde sermaye bol (ve ucuz), sanayileşmekte olan ülkelerde emek bol (ve ucuz) olduğu için, birinci guruptaki ülkeler sermaye-yoğun, ikinci gurup ülkeler ise emek yoğun mallarda uzmanlaşır ve satar. Faktör donatım modelinin geçerliliğini test etmek için Leontief tarafından yapılan çalışmada, ABD'nin, beklenenin tersine emek yoğun mallar ihraç ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği anlaşılmıştır. Buna Leontief Paradoksu denmiştir. Karşılıklı Talep Yasası (Mill) Karşılaştırmalı Üstünlükler arz (maliyet) yönlü olarak inşa edilmiş olmasına rağmen Karşılıklı Talep Kanunu ile talep de analize dâhil edilmiştir. İki ülkeli-iki mallı modelde, ülkelerin birbirlerinin mallarına duydukları karşılıklı talebin şiddeti, talep esnekliği ve ülkelerin pazarlık gücüne bağlı olarak mallar arasındaki değişim oranı (dış ticaret hadleri) oluşur. Belirli bir miktar ithal malı karşılığında bir ülkenin önereceği ihraç malı miktarlarının analiz edildiği teklif eğrileri yardımıyla hem arz hem talep koşullarını birlikte görmek, ülkelerin talebin dâhil edildiği durumda karşılaştırmalı üstünlük yapılarını anlamak mümkündür.

Teklif Eğrileri (Marshall),

Üretim ve Tüketimin Yeni Dengesi Teklif eğrileri analizi ile dış ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat, denge ihracat ve ithalat miktarı ve her bir ülkenin dış ticaret kazancı görülebilir.

Toplumsal farksızlık eğrisi, toplumun iki maldan farklı miktarlarda tüketerek aynı fayda düzeyinde bulunduğu noktaların geometrik yerini gösterir. Tüketici farksızlık eğrilerinden türetilen toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak dış ticaretin refah artırıcı etkilerini gözlemlemek mümkündür. Dış ticaret analizlerinde genellikle arz koşullarının farklı, talep koşullarının benzer olduğu kabul edilir. Bununla birlikte talep koşulları farklı olduğunda da dış ticaret gerçekleşebilir, üretim ve tüketim kazançları ortaya çıkabilir.

Yeni Dış Ticaret Teorileri İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan, dış ticareti farklı eksenlerde açıklayan modellere “yeni dış ticaret teorileri” adı verilmiştir. Uluslararası ticaretteki yeni eğilimleri açıklamak için 1960’lı yılların başlarında ortaya atılan yeni ticaret teorilerinde ilerleyen yıllarda ciddi gelişme ortaya çıkmıştır. Nitelikli İşgücü Teorisi Nitelikli işgücü teorisine göre, bazı mesleklerde nitelikli işgücü zengini ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşırlar. Niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise, yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahiptir. Ürün Dönemleri Hipotezi Teknolojik açık hipotezinin geliştirilmiş şekli olan ürün dönemleri teorisinde yenilikçi ülkenin, yurt içinde piyasa genişlemesinin ardından dış ticarete ilk üç aşamada net ihracatçı olduğuna değinilir. Dördüncü aşamada taklitçi ülkeler bu ürünün üreticileri haline geldikten sonra maliyet avantajları nedeniyle ihracat pazarına girerler. Beşinci ve son aşamada ihracatın tamamını taklitçi ülkeler yapar.

Endüstri İçi Ticaret

Dış ticaretin günümüzdeki en dinamik yönü, ölçüğe göre artan getiriler ve eksik rekabet modellerini dikkate almasıdır. Son dönemde, endüstri-içi ticarete yoğun ilgi, eksik rekabet modellerini gündeme getirmiştir. Bu model gerçekçi varsayımlara dayalıdır. Bu tür modellerde ölçüğe göre artan getiri, monopollü rekabet, ürün farklılaştırması ve teknolojik değişime dikkat çekilmektedir. Ölçek Ekonomileri Ölçek ekonomileri teorisi; geniş iç piyasaya sahip ülkelerin, ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler avantajına sahip olduğunu iddia eder. Bu ülkelerin ölçek ekonomilerinin etkili olduğu malları ihraç ederek diğer malları ithal ettiği vurgulanmaktadır. Monopolcü Rekabet Bu yaklaşıma göre, dış ticaret sürecinde uluslararası fiyatın belirleyicisi, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalardır. Endüstri-içi ticaret nedeniyle bir malın hem ihracatçı hem ithalatçısı olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidemez.

Oysa Monopolcü rekabet, özellikle sanayi mallarında büyük boyutlara ulaşan endüstri içi ticareti, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri bağlamında açıklar. Tercihlerde Benzerlik Hipotezi Tercihlerde benzerlik hipotezi, farklılaşmış sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu malların ticareti, üretim maliyetlerinden çok ülkeler arası zevk ve tercih benzerliğine, yani talep koşullarına bağlıdır. Bunu belirleyen temel etken ise gelir düzeyleridir. Rekabetçi Üstünlükler Rekabetçi üstünlükler modelinde, teorisinin uygulanabilirliğini kolaylaştıran “elmas modeli” çerçevesinde firma, endüstri ve ülke düzeyindeki rekabetçi üstünlükler açıklanmaya çalışılır. Rekabetçi Üstünlükler Teorisinin dayandırıldığı elmas modeli şu 4 ayak üzerinde durur:

- a) Faktör koşulları;
- b) Talep koşulları;
- c) İlgili ve destekleyici sanayiler;
- d) Firma yapısı, stratejisi ve rekabet

DIŞ TİCARETİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Dış Ticaretin Amacı Dış ticaretin amacı, refah düzeyini artırmaktır. Teknolojik açıdan ülke yeterli değilse ve bir ürünü elde edebilmek için yeterli doğal kaynak yoksa bazı malların üretilmesi imkânızdır. Ülkelerin çevre, iklim, doğal kaynak ve beşerî sermaye stokları farklı olduğu için bazı ülkeler, diğerlerinin üretmediğini üretir ve pazarlara sunar. Serbest dış ticaret aracılığıyla her ülke en iyi üretebileceği malda yoğunlaşır ve ortaya çıkan uzmanlaşma sonucu dünya üretimi artar. Bir ülke dış ticarete katılırsa, dışa kapalı olması ile karşılaştırıldığında, tüketim imkânlarının üretim imkânlarını aşması söz konusu olabilir. Dış Ticaret Teorisi: Merkantilizm Dış ticareti açıklayan akımlar merkantilizm ile başlar. Bu akım, 16. yüzyılda Batı Avrupa'da başlamış ve bir milletin refahının değerli maden miktarına bağlı olduğunu savunmuştur. Bunun için altın girişini sağlayan ihracatı teşvik, ithalatı caydırma politikaları özendirilmiştir.

Merkantilistler, ulusal zenginliği sahip olunan altın ve gümüş miktarı ile ölçtüğü için ciddi biçimde eleştirilmiştir. Oysa para ile ulusal zenginlik aynı şey değildir. Tarihte, özellikle sömürgecilik çağında dünyadan değerli maden yağmalayarak ana ülkeye transfer eden nice uluslar vardır ki (örneğin İspanya) sonradan dünya ekonomisinde cılız bir etkiye sahip olabilmişlerdir. Sanayi devrimiyle, kas gücü yerine buhar gücü kullanılmaya başlanınca Merkantilizm, bir dış ticaret ve iktisat ideolojisi olarak önemini yitirmiş ve liberalizm, serbest piyasa ve serbest dış ticaret düşüncesi dünyada hâkim olmaya başlamıştır.

Mutlak Üstünlükler, Smith ve Serbest Ticaret Dış ticaretten herkesin kazanç sağlayabileceğine ilişkin ilk fikir “Mutlak Üstünlükler Teorisi” ile Smith’ten gelmiştir. Buna göre, ithal malı bir ülkenin mutlak maliyet dezavantajına sahip olduğu mallardan, ihraç malı ise diğer ülkeye karşı mutlak maliyet avantajına sahip olunan mallardan oluşmalıdır. Smith, ulusal iş bölümünün yararlarına benzer şekilde uluslararası iş bölümünün yadsınamaz yararına da inanır. Her ülke diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşmalı, daha yüksek maliyetle ürettiği ürünleri ise diğer ülkelere satın almalıdır.

Uluslararası iş bölümünün yararına dayalı olarak serbest dış ticareti savunur. Karşılaştırmalı Üstünlükler Ricardo “Karşılaştırmalı Üstünlükler” teorisi ile bir ülke her iki malın üretiminde de daha az etkin (daha yüksek maliyetli) olsa bile karşılıklı ticaretin her iki tarafa da fayda sağlayabileceğini iddia etmiştir. Ricardo modeline göre, ülkeler arasındaki emek verimliliği farkları, dış ticaret kazançlarının arka planını oluşturur. Bu teoriye göre, bütün ülkeler diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşırsa ortaya çıkacak olan serbest ticaretten bütün ülkeler yarar elde edecektir. Dünya refahı, ticaretin olmadığı (otarşi) duruma göre yükselmiş olacaktır. Ricardo modeline göre, ülkeler uzmanlaşıp dış ticarete açıldığında üretilen malların göreceli fiyatları yükselmeye başlar, işçilerin ücretleri artar ve ithal mallar yerli tüketiciler için daha ucuz hale gelir. Faktör Donatımı Modeli Ricardo modelinde belirtilmeyen maliyet farklılıklarının nedenlerini açıklamak için 1930’larda Heckscher-Ohlin modeli geliştirilmiştir. Bu yazarlara göre ülkeler arasındaki emek, emeğin nitelikleri, fiziki sermaye ve toprak farklılıkları dış ticaret kazançlarına neden olan etkinlik farklarını oluşturur. Faktör donatım kuramına göre, bir malı ucuz üretmek sadece emeğin değil, sermayenin de bol (dolayısıyla ucuz) olmasına bağlıdır. Sanayileşmiş ülkelerde sermaye bol (ve ucuz), sanayileşmekte olan ülkelerde emek bol (ve ucuz) olduğu için, birinci guruptaki ülkeler sermaye-yoğun, ikinci gurup ülkeler ise emek yoğun mallarda uzmanlaşır ve satar. Faktör donatım modelinin geçerliliğini test etmek için Leontief tarafından yapılan çalışmada, ABD’nin, beklenenin tersine emek yoğun mallar ihraç ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği anlaşılmıştır. Buna Leontief Paradoksu denmiştir. Karşılıklı Talep Yasası (Mill) Karşılaştırmalı Üstünlükler arz (maliyet) yönlü olarak inşa edilmiş olmasına rağmen Karşılıklı Talep Kanunu ile talep de analize dâhil edilmiştir. İki ülkeli-iki mallı modelde, ülkelerin birbirlerinin mallarına duydukları karşılıklı talebin şiddeti, talep esnekliği ve ülkelerin pazarlık gücüne bağlı olarak mallar arasındaki değişim oranı (dış ticaret hadleri) oluşur. Belirli bir miktar ithal malı karşılığında bir ülkenin önereceği ihraç malı miktarlarının analiz edildiği teklif eğrileri yardımıyla hem arz hem talep koşullarını birlikte görmek, ülkelerin talebin dâhil edildiği durumda karşılaştırmalı üstünlük yapılarını anlamak mümkündür.

Teklif Eğrileri (Marshall),

Üretim ve Tüketimin Yeni Dengesi Teklif eğrileri analizi ile dış ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat, denge ihracat ve ithalat miktarı ve her bir ülkenin dış ticaret kazancı görülebilir.

Toplumsal farksızlık eğrisi, toplumun iki maldan farklı miktarlarda tüketerek aynı fayda düzeyinde bulunduğu noktaların geometrik yerini gösterir. Tüketici farksızlık eğrilerinden türetilen toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak dış ticaretin refah artırıcı etkilerini gözlemlemek mümkündür. Dış ticaret analizlerinde genellikle arz koşullarının farklı, talep koşullarının benzer olduğu kabul edilir. Bununla birlikte talep koşulları farklı olduğunda da dış ticaret gerçekleşebilir, üretim ve tüketim kazançları ortaya çıkabilir.

Yeni Dış Ticaret Teorileri İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan, dış ticareti farklı eksenlerde açıklayan modellere “yeni dış ticaret teorileri” adı verilmiştir. Uluslararası ticaretteki yeni eğilimleri açıklamak için 1960’lı yılların başlarında ortaya atılan yeni ticaret teorilerinde ilerleyen yıllarda ciddi gelişme ortaya çıkmıştır. Nitelikli İşgücü Teorisi Nitelikli işgücü teorisine göre, bazı mesleklerde nitelikli işgücü zengini ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşırlar. Niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise, yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahiptir. Ürün Dönemleri Hipotezi Teknolojik açık hipotezinin geliştirilmiş şekli olan ürün dönemleri teorisinde yenilikçi ülkenin, yurt içinde piyasa genişlemesinin ardından dış ticarete ilk üç aşamada net ihracatçı olduğuna değinilir. Dördüncü aşamada taklitçi ülkeler bu ürünün üreticileri haline geldikten sonra maliyet avantajları nedeniyle ihracat pazarına girerler. Beşinci ve son aşamada ihracatın tamamını taklitçi ülkeler yapar.

Endüstri İçi Ticaret

Dış ticaretin günümüzdeki en dinamik yönü, ölçüğe göre artan getiriler ve eksik rekabet modellerini dikkate almasıdır. Son dönemde, endüstri-içi ticarete yoğun ilgi, eksik rekabet modellerini gündeme getirmiştir. Bu model gerçekçi varsayımlara dayalıdır. Bu tür modellerde ölçüğe göre artan getiri, monopollü rekabet, ürün farklılaştırması ve teknolojik değişime dikkat çekilmektedir. Ölçek Ekonomileri Ölçek ekonomileri teorisi; geniş iç piyasaya sahip ülkelerin, ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler avantajına sahip olduğunu iddia eder. Bu ülkelerin ölçek ekonomilerinin etkili olduğu malları ihraç ederek diğer malları ithal ettiği vurgulanmaktadır. Monopolcü Rekabet Bu yaklaşıma göre, dış ticaret sürecinde uluslararası fiyatın belirleyicisi, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalardır. Endüstri-içi ticaret nedeniyle bir malın hem ihracatçı hem ithalatçısı olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidemez.

Oysa Monopolcü rekabet, özellikle sanayi mallarında büyük boyutlara ulaşan endüstri içi ticareti, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri bağlamında açıklar. Tercihlerde Benzerlik Hipotezi Tercihlerde benzerlik hipotezi, farklılaşmış sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu malların ticareti, üretim maliyetlerinden çok ülkeler arası zevk ve tercih benzerliğine, yani talep koşullarına bağlıdır. Bunu belirleyen temel etken ise gelir düzeyleridir. Rekabetçi Üstünlükler Rekabetçi üstünlükler modelinde, teorisinin uygulanabilirliğini kolaylaştıran “elmas modeli” çerçevesinde firma, endüstri ve ülke düzeyindeki rekabetçi üstünlükler açıklanmaya çalışılır. Rekabetçi Üstünlükler Teorisinin dayandırıldığı elmas modeli şu 4 ayak üzerinde durur:

- a) Faktör koşulları;
- b) Talep koşulları;
- c) İlgili ve destekleyici sanayiler;
- d) Firma yapısı, stratejisi ve rekabet

DIŞ TİCARETİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Dış Ticaretin Amacı Dış ticaretin amacı, refah düzeyini artırmaktır. Teknolojik açıdan ülke yeterli değilse ve bir ürünü elde edebilmek için yeterli doğal kaynak yoksa bazı malların üretilmesi imkânızdır. Ülkelerin çevre, iklim, doğal kaynak ve beşerî sermaye stokları farklı olduğu için bazı ülkeler, diğerlerinin üretmediğini üretir ve pazarlara sunar. Serbest dış ticaret aracılığıyla her ülke en iyi üretebileceği malda yoğunlaşır ve ortaya çıkan uzmanlaşma sonucu dünya üretimi artar. Bir ülke dış ticarete katılırsa, dışa kapalı olması ile karşılaştırıldığında, tüketim imkânlarının üretim imkânlarını aşması söz konusu olabilir. Dış Ticaret Teorisi: Merkantilizm Dış ticareti açıklayan akımlar merkantilizm ile başlar. Bu akım, 16. yüzyılda Batı Avrupa'da başlamış ve bir milletin refahının değerli maden miktarına bağlı olduğunu savunmuştur. Bunun için altın girişini sağlayan ihracatı teşvik, ithalatı caydırma politikaları özendirilmiştir.

Merkantilistler, ulusal zenginliği sahip olunan altın ve gümüş miktarı ile ölçtüğü için ciddi biçimde eleştirilmiştir. Oysa para ile ulusal zenginlik aynı şey değildir. Tarihte, özellikle sömürgecilik çağında dünyadan değerli maden yağmalayarak ana ülkeye transfer eden nice uluslar vardır ki (örneğin İspanya) sonradan dünya ekonomisinde cılız bir etkiye sahip olabilmişlerdir. Sanayi devrimiyle, kas gücü yerine buhar gücü kullanılmaya başlanınca Merkantilizm, bir dış ticaret ve iktisat ideolojisi olarak önemini yitirmiş ve liberalizm, serbest piyasa ve serbest dış ticaret düşüncesi dünyada hâkim olmaya başlamıştır.

Mutlak Üstünlükler, Smith ve Serbest Ticaret Dış ticaretten herkesin kazanç sağlayabileceğine ilişkin ilk fikir “Mutlak Üstünlükler Teorisi” ile Smith'ten gelmiştir. Buna göre, ithal malı bir ülkenin mutlak maliyet dezavantajına sahip olduğu mallardan, ihraç malı ise diğer ülkeye karşı mutlak maliyet avantajına sahip olunan mallardan oluşmalıdır. Smith, ulusal iş bölümünün yararlarına benzer şekilde uluslararası iş bölümünün yadsınamaz yararına da inanır. Her ülke diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşmalı, daha yüksek maliyetle ürettiği ürünleri ise diğer ülkelere satın almalıdır.

Uluslararası iş bölümünün yararına dayalı olarak serbest dış ticareti savunur. Karşılaştırmalı Üstünlükler Ricardo “Karşılaştırmalı Üstünlükler” teorisi ile bir ülke her iki malın üretiminde de daha az etkin (daha yüksek maliyetli) olsa bile karşılıklı ticaretin her iki tarafa da fayda sağlayabileceğini iddia etmiştir. Ricardo modeline göre, ülkeler arasındaki emek verimliliği farkları, dış ticaret kazançlarının arka planını oluşturur. Bu teoriye göre, bütün ülkeler diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşırsa ortaya çıkacak olan serbest ticaretten bütün ülkeler yarar elde edecektir. Dünya refahı, ticaretin olmadığı (otarşi) duruma göre yükselmiş olacaktır. Ricardo modeline göre, ülkeler uzmanlaşıp dış ticarete açıldığında üretilen malların göreceli fiyatları yükselmeye başlar, işçilerin ücretleri artar ve ithal mallar yerli tüketiciler için daha ucuz hale gelir. Faktör Donatımı Modeli Ricardo modelinde belirtilmeyen maliyet farklılıklarının nedenlerini açıklamak için 1930'larda Heckscher-Ohlin modeli geliştirilmiştir. Bu yazarlara göre ülkeler arasındaki emek, emeğin nitelikleri, fiziki sermaye ve toprak farklılıkları dış ticaret kazançlarına neden olan etkinlik farklarını oluşturur. Faktör donatım kuramına göre, bir malı ucuz üretmek sadece emeğin değil, sermayenin de bol (dolayısıyla ucuz) olmasına bağlıdır. Sanayileşmiş ülkelerde sermaye bol (ve ucuz), sanayileşmekte olan ülkelerde emek bol (ve ucuz) olduğu için, birinci guruptaki ülkeler sermaye-yoğun, ikinci gurup ülkeler ise emek yoğun mallarda uzmanlaşır ve satar. Faktör donatım modelinin geçerliliğini test etmek için Leontief tarafından yapılan çalışmada, ABD'nin, beklenenin tersine emek yoğun mallar ihraç ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği anlaşılmıştır. Buna Leontief Paradoksu denmiştir. Karşılıklı Talep Yasası (Mill) Karşılaştırmalı Üstünlükler arz (maliyet) yönlü olarak inşa edilmiş olmasına rağmen Karşılıklı Talep Kanunu ile talep de analize dâhil edilmiştir. İki ülkeli-iki mallı modelde, ülkelerin birbirlerinin mallarına duydukları karşılıklı talebin şiddeti, talep esnekliği ve ülkelerin pazarlık gücüne bağlı olarak mallar arasındaki değişim oranı (dış ticaret hadleri) oluşur. Belirli bir miktar ithal malı karşılığında bir ülkenin önereceği ihraç malı miktarlarının analiz edildiği teklif eğrileri yardımıyla hem arz hem talep koşullarını birlikte görmek, ülkelerin talebin dâhil edildiği durumda karşılaştırmalı üstünlük yapılarını anlamak mümkündür.

Teklif Eğrileri (Marshall),

Üretim ve Tüketimin Yeni Dengesi Teklif eğrileri analizi ile dış ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat, denge ihracat ve ithalat miktarı ve her bir ülkenin dış ticaret kazancı görülebilir.

Toplumsal farksızlık eğrisi, toplumun iki maldan farklı miktarlarda tüketerek aynı fayda düzeyinde bulunduğu noktaların geometrik yerini gösterir. Tüketici farksızlık eğrilerinden türetilen toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak dış ticaretin refah artırıcı etkilerini gözlemlemek mümkündür. Dış ticaret analizlerinde genellikle arz koşullarının farklı, talep koşullarının benzer olduğu kabul edilir. Bununla birlikte talep koşulları farklı olduğunda da dış ticaret gerçekleşebilir, üretim ve tüketim kazançları ortaya çıkabilir.

Yeni Dış Ticaret Teorileri İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan, dış ticareti farklı eksenlerde açıklayan modellere “yeni dış ticaret teorileri” adı verilmiştir. Uluslararası ticaretteki yeni eğilimleri açıklamak için 1960’lı yılların başlarında ortaya atılan yeni ticaret teorilerinde ilerleyen yıllarda ciddi gelişme ortaya çıkmıştır. Nitelikli İşgücü Teorisi Nitelikli işgücü teorisine göre, bazı mesleklerde nitelikli işgücü zengini ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşırlar. Niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise, yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahiptir. Ürün Dönemleri Hipotezi Teknolojik açık hipotezinin geliştirilmiş şekli olan ürün dönemleri teorisinde yenilikçi ülkenin, yurt içinde piyasa genişlemesinin ardından dış ticarete ilk üç aşamada net ihracatçı olduğuna değinilir. Dördüncü aşamada taklitçi ülkeler bu ürünün üreticileri haline geldikten sonra maliyet avantajları nedeniyle ihracat pazarına girerler. Beşinci ve son aşamada ihracatın tamamını taklitçi ülkeler yapar.

Endüstri İçi Ticaret

Dış ticaretin günümüzdeki en dinamik yönü, ölçüğe göre artan getiriler ve eksik rekabet modellerini dikkate almasıdır. Son dönemde, endüstri-içi ticarete yoğun ilgi, eksik rekabet modellerini gündeme getirmiştir. Bu model gerçekçi varsayımlara dayalıdır. Bu tür modellerde ölçüğe göre artan getiri, monopollü rekabet, ürün farklılaştırması ve teknolojik değişime dikkat çekilmektedir. Ölçek Ekonomileri Ölçek ekonomileri teorisi; geniş iç piyasaya sahip ülkelerin, ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler avantajına sahip olduğunu iddia eder. Bu ülkelerin ölçek ekonomilerinin etkili olduğu malları ihraç ederek diğer malları ithal ettiği vurgulanmaktadır. Monopolcü Rekabet Bu yaklaşıma göre, dış ticaret sürecinde uluslararası fiyatın belirleyicisi, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalardır. Endüstri-içi ticaret nedeniyle bir malın hem ihracatçı hem ithalatçısı olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidemez.

Oysa Monopolcü rekabet, özellikle sanayi mallarında büyük boyutlara ulaşan endüstri içi ticareti, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri bağlamında açıklar. Tercihlerde Benzerlik Hipotezi Tercihlerde benzerlik hipotezi, farklılaşmış sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu malların ticareti, üretim maliyetlerinden çok ülkeler arası zevk ve tercih benzerliğine, yani talep koşullarına bağlıdır. Bunu belirleyen temel etken ise gelir düzeyleridir. Rekabetçi Üstünlükler Rekabetçi üstünlükler modelinde, teorisinin uygulanabilirliğini kolaylaştıran “elmas modeli” çerçevesinde firma, endüstri ve ülke düzeyindeki rekabetçi üstünlükler açıklanmaya çalışılır. Rekabetçi Üstünlükler Teorisinin dayandırıldığı elmas modeli şu 4 ayak üzerinde durur:

- a) Faktör koşulları;
- b) Talep koşulları;
- c) İlgili ve destekleyici sanayiler;
- d) Firma yapısı, stratejisi ve rekabet

DIŞ TİCARETİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Dış Ticaretin Amacı Dış ticaretin amacı, refah düzeyini artırmaktır. Teknolojik açıdan ülke yeterli değilse ve bir ürünü elde edebilmek için yeterli doğal kaynak yoksa bazı malların üretilmesi imkânızdır. Ülkelerin çevre, iklim, doğal kaynak ve beşerî sermaye stokları farklı olduğu için bazı ülkeler, diğerlerinin üretmediğini üretir ve pazarlara sunar. Serbest dış ticaret aracılığıyla her ülke en iyi üretebileceği malda yoğunlaşır ve ortaya çıkan uzmanlaşma sonucu dünya üretimi artar. Bir ülke dış ticarete katılırsa, dışa kapalı olması ile karşılaştırıldığında, tüketim imkânlarının üretim imkânlarını aşması söz konusu olabilir. Dış Ticaret Teorisi: Merkantilizm Dış ticareti açıklayan akımlar merkantilizm ile başlar. Bu akım, 16. yüzyılda Batı Avrupa'da başlamış ve bir milletin refahının değerli maden miktarına bağlı olduğunu savunmuştur. Bunun için altın girişini sağlayan ihracatı teşvik, ithalatı caydırma politikaları özendirilmiştir.

Merkantilistler, ulusal zenginliği sahip olunan altın ve gümüş miktarı ile ölçtüğü için ciddi biçimde eleştirilmiştir. Oysa para ile ulusal zenginlik aynı şey değildir. Tarihte, özellikle sömürgecilik çağında dünyadan değerli maden yağmalayarak ana ülkeye transfer eden nice uluslar vardır ki (örneğin İspanya) sonradan dünya ekonomisinde cılız bir etkiye sahip olabilmişlerdir. Sanayi devrimiyle, kas gücü yerine buhar gücü kullanılmaya başlanınca Merkantilizm, bir dış ticaret ve iktisat ideolojisi olarak önemini yitirmiş ve liberalizm, serbest piyasa ve serbest dış ticaret düşüncesi dünyada hâkim olmaya başlamıştır.

Mutlak Üstünlükler, Smith ve Serbest Ticaret Dış ticaretten herkesin kazanç sağlayabileceğine ilişkin ilk fikir "Mutlak Üstünlükler Teorisi" ile Smith'ten gelmiştir. Buna göre, ithal malı bir ülkenin mutlak maliyet dezavantajına sahip olduğu mallardan, ihraç malı ise diğer ülkeye karşı mutlak maliyet avantajına sahip olunan mallardan oluşmalıdır. Smith, ulusal iş bölümünün yararlarına benzer şekilde uluslararası iş bölümünün yadsınamaz yararına da inanır. Her ülke diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşmalı, daha yüksek maliyetle ürettiği ürünleri ise diğer ülkelere satın almalıdır.

Uluslararası iş bölümünün yararına dayalı olarak serbest dış ticareti savunur. Karşılaştırmalı Üstünlükler Ricardo "Karşılaştırmalı Üstünlükler" teorisi ile bir ülke her iki malın üretiminde de daha az etkin (daha yüksek maliyetli) olsa bile karşılıklı ticaretin her iki tarafa da fayda sağlayabileceğini iddia etmiştir. Ricardo modeline göre, ülkeler arasındaki emek verimliliği farkları, dış ticaret kazançlarının arka planını oluşturur. Bu teoriye göre, bütün ülkeler diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşırsa ortaya çıkacak olan serbest ticaretten bütün ülkeler yarar elde edecektir. Dünya refahı, ticaretin olmadığı (otarşi) duruma göre yükselmiş olacaktır. Ricardo modeline göre, ülkeler uzmanlaşıp dış ticarete açıldığında üretilen malların göreceli fiyatları yükselmeye başlar, işçilerin ücretleri artar ve ithal mallar yerli tüketiciler için daha ucuz hale gelir. Faktör Donatımı Modeli Ricardo modelinde belirtilmeyen maliyet farklılıklarının nedenlerini açıklamak için 1930'larda Heckscher-Ohlin modeli geliştirilmiştir. Bu yazarlara göre ülkeler arasındaki emek, emeğin nitelikleri, fiziki sermaye ve toprak farklılıkları dış ticaret kazançlarına neden olan etkinlik farklarını oluşturur. Faktör donatım kuramına göre, bir malı ucuz üretmek sadece emeğin değil, sermayenin de bol (dolayısıyla ucuz) olmasına bağlıdır. Sanayileşmiş ülkelerde sermaye bol (ve ucuz), sanayileşmekte olan ülkelerde emek bol (ve ucuz) olduğu için, birinci guruptaki ülkeler sermaye-yoğun, ikinci gurup ülkeler ise emek yoğun mallarda uzmanlaşır ve satar. Faktör donatım modelinin geçerliliğini test etmek için Leontief tarafından yapılan çalışmada, ABD'nin, beklenenin tersine emek yoğun mallar ihraç ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği anlaşılmıştır. Buna Leontief Paradoksu denmiştir. Karşılıklı Talep Yasası (Mill) Karşılaştırmalı Üstünlükler arz (maliyet) yönlü olarak inşa edilmiş olmasına rağmen Karşılıklı Talep Kanunu ile talep de analize dâhil edilmiştir. İki ülkeli-iki mallı modelde, ülkelerin birbirlerinin mallarına duydukları karşılıklı talebin şiddeti, talep esnekliği ve ülkelerin pazarlık gücüne bağlı olarak mallar arasındaki değişim oranı (dış ticaret hadleri) oluşur. Belirli bir miktar ithal malı karşılığında bir ülkenin önereceği ihraç malı miktarlarının analiz edildiği teklif eğrileri yardımıyla hem arz hem talep koşullarını birlikte görmek, ülkelerin talebin dâhil edildiği durumda karşılaştırmalı üstünlük yapılarını anlamak mümkündür.

Teklif Eğrileri (Marshall),

Üretim ve Tüketimin Yeni Dengesi Teklif eğrileri analizi ile dış ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat, denge ihracat ve ithalat miktarı ve her bir ülkenin dış ticaret kazancı görülebilir.

Toplumsal farksızlık eğrisi, toplumun iki maldan farklı miktarlarda tüketerek aynı fayda düzeyinde bulunduğu noktaların geometrik yerini gösterir. Tüketici farksızlık eğrilerinden türetilen toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak dış ticaretin refah artırıcı etkilerini gözlemlemek mümkündür. Dış ticaret analizlerinde genellikle arz koşullarının farklı, talep koşullarının benzer olduğu kabul edilir. Bununla birlikte talep koşulları farklı olduğunda da dış ticaret gerçekleşebilir, üretim ve tüketim kazançları ortaya çıkabilir.

Yeni Dış Ticaret Teorileri İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan, dış ticareti farklı eksenlerde açıklayan modellere “yeni dış ticaret teorileri” adı verilmiştir. Uluslararası ticaretteki yeni eğilimleri açıklamak için 1960’lı yılların başlarında ortaya atılan yeni ticaret teorilerinde ilerleyen yıllarda ciddi gelişme ortaya çıkmıştır. Nitelikli İşgücü Teorisi Nitelikli işgücü teorisine göre, bazı mesleklerde nitelikli işgücü zengini ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşırlar. Niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise, yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahiptir. Ürün Dönemleri Hipotezi Teknolojik açık hipotezinin geliştirilmiş şekli olan ürün dönemleri teorisinde yenilikçi ülkenin, yurt içinde piyasa genişlemesinin ardından dış ticarete ilk üç aşamada net ihracatçı olduğuna değinilir. Dördüncü aşamada taklitçi ülkeler bu ürünün üreticileri haline geldikten sonra maliyet avantajları nedeniyle ihracat pazarına girerler. Beşinci ve son aşamada ihracatın tamamını taklitçi ülkeler yapar.

Endüstri İçi Ticaret

Dış ticaretin günümüzdeki en dinamik yönü, ölçüğe göre artan getiriler ve eksik rekabet modellerini dikkate almasıdır. Son dönemde, endüstri-içi ticarete yoğun ilgi, eksik rekabet modellerini gündeme getirmiştir. Bu model gerçekçi varsayımlara dayalıdır. Bu tür modellerde ölçüğe göre artan getiri, monopollü rekabet, ürün farklılaştırması ve teknolojik değişime dikkat çekilmektedir. Ölçek Ekonomileri Ölçek ekonomileri teorisi; geniş iç piyasaya sahip ülkelerin, ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler avantajına sahip olduğunu iddia eder. Bu ülkelerin ölçek ekonomilerinin etkili olduğu malları ihraç ederek diğer malları ithal ettiği vurgulanmaktadır. Monopolcü Rekabet Bu yaklaşıma göre, dış ticaret sürecinde uluslararası fiyatın belirleyicisi, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalardır. Endüstri-içi ticaret nedeniyle bir malın hem ihracatçı hem ithalatçısı olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidemez.

Oysa Monopolcü rekabet, özellikle sanayi mallarında büyük boyutlara ulaşan endüstri içi ticareti, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri bağlamında açıklar. Tercihlerde Benzerlik Hipotezi Tercihlerde benzerlik hipotezi, farklılaşmış sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu malların ticareti, üretim maliyetlerinden çok ülkeler arası zevk ve tercih benzerliğine, yani talep koşullarına bağlıdır. Bunu belirleyen temel etken ise gelir düzeyleridir. Rekabetçi Üstünlükler Rekabetçi üstünlükler modelinde, teorisinin uygulanabilirliğini kolaylaştıran “elmas modeli” çerçevesinde firma, endüstri ve ülke düzeyindeki rekabetçi üstünlükler açıklanmaya çalışılır. Rekabetçi Üstünlükler Teorisinin dayandırıldığı elmas modeli şu 4 ayak üzerinde durur:

- a) Faktör koşulları;
- b) Talep koşulları;
- c) İlgili ve destekleyici sanayiler;
- d) Firma yapısı, stratejisi ve rekabet

DIŞ TİCARET: KAVRAMSAL AÇILIM

Firmalar ürünlerini ulusal sınırların yanında yabancı ülkelerde de satar. Uluslararası ürün değişimine ilişkin işlemler dış ticaret olarak adlandırılır. Dış ticaret, ekonomik gelişme, millî gelirinin artması, uluslararası ilişkilerinin gelişmesi ve ülkelerin diğer uluslar nezdinde tanıtımı konusunda katkı sağlar. Dış ticaretin ithalât ve ihracat olarak iki kanadı vardır. İthalat, ülkeden döviz çıkışına neden olurken, ihracat döviz girişi sağlar. Dış ticarete amaç ihracatın ithalâttan fazla olmasını sağlamaktır. Dış ticarete bir ülkenin tanıtımı açısından, ürün, hizmet, marka ve imaj büyük rol oynar. Dış ticaret, iç ticareten büyük farklılıklar gösterir. Bu bakımdan dış ticaretle ilgilenenlerin diğer ticari kavramlara ek olarak dış ticaret terminolojisine de hâkim olması gerekir. Dış ticaretle ilgili işlemler, ticari risk söz konusu olduğu için genellikle yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleşir. Bu işlemleri gerçekleştirirken, muhatap tarafından yanlış anlaşılması veya yazışmalara uygun düşmeyen kavramların kullanılması, dış ticaret erbabı için sıkıntı oluşturabilir. Bu açıdan alanla ilgili terminolojinin (alanla ilgili terim ve kavramlar) bilinmesinde büyük yarar vardır. Bu bölüm dış ticaret aşamalarında kullanılacak teorik düzeyde ve pratikte kullanılabilecek kavramları değerlendirmektedir. Bu terminoloji, alanla ilgili konuların anlaşılması için bir anahtardır. Bu kavramların uluslararası karşılığını bilmek de önemlidir. Dış ticaret işlemlerinin kendine has bir dili vardır. Yapılan faaliyetler uluslararası olduğu için bu eylemlere küresel işlemler diyebiliriz. Dış ticaret ise, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında farklı ülkeler arasında nihai kullanıcıya ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetleridir.

İHRACAT, İTHALÂT, DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Ticari faaliyetler, iç ve dış ticaret olarak ikiye ayrılır. Bunlardan ikincisi olan dış ticaret, mallar, hizmetler ve sermayenin ulusal sınırların dışına çıkmasıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalât ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ekonomik kalkınma açısından ihracat çok önemlidir ve artırılmaya çalışılır. İthalât ise azaltılmak istenir. Hükümetlerin dış ticareti etkilemek için aldığı karar ve düzenlemeler dış ticaret politikası denir.

DIŞ TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

Bir ekonominin dış ticaret sektörünü gümrük vergileri, ambargo, dış ticaret antlaşmaları, sübvansiyonlar ve dış ticaretle bağlantılı şirketlere uygulanan korumacılık konuları oluşturur. Gümrük vergileri (dış ticarete uygulanan tarifeler) ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç alanda uygulanabilir. Serbest ticaretle birlikte ihracatta kullanılan belge, tanım ve uygulamalar standart hâle gelmektedir. Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ile 1996'da başlayan Gümrük Birliği süreciyle bu standartlaştırmada büyük ilerleme sağlamıştır. Bu çerçevede Türkiye, tam üyelik adayı olduğu AB standartlarına uymak için kanun ve yönetmeliklerinde değişiklikler yapmıştır.

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN GENEL KAVRAMLAR

Yabancı ülke paralarına döviz denir. Nakit olana efektif, nakde dönüştürülebilir bir araç (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçesi, mevduat sertifikası, seyahat çeki vs.) olan yabancı para işlemlerine döviz adı verilir. Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Para alım ve satımı ile ilgili bütün işlemleri kapsar. Kambiyo senedi, kıymetli evrakın bütün özelliklerini üzerinde taşıyan ve uygulamada en yaygın kıymetli evrak türüdür. Bir ülke sınırlarında dış ticarete konu olan faaliyetlerin denetim ve gözetiminin yapıldığı yere gümrük denir. Gümrükle ilgili en önemli terim, dış ticaret politikasının en bilinen aracı olan gümrük tarifesidir. Gümrük tarifesi, bir ürün gümrük sınırını geçerken ödenen vergiler veya harçlara verilen genel isimdir. Bir grup üreticinin ürünlerini belirlemeye, tanıtmaya ve ticarî rakiplerinden ayırarak farklılaştırmaya yarayan isim, terim, sözcük, simge, tasarım, işaret, şekil, renk veya bunların çeşitli bileşenlerine marka adı verilir.

Markaların tescili zorunlu değildir ama markanın tescili, marka üzerindeki hakları ispatlayarak marka ihlâlini engelleyen en önemli araç olarak düşünülebilir. Satışa konu olan bir ürünün, ilk üreticisi veya icat eden üzerine tescillenmesi işlemine patent adı verilir. Patente konu olan ürünün başkaları tarafından aynı isimle kullanımı yasaklanır ve üretimi engellenir. Bir ülke sınırlarında yer alan ama dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatı bakımından gümrük prosedürleri dışında sayılan bölgelere serbest bölge denir. Bu özel bölgelerde sınıai ve ticari faaliyetler için ülke içinde sağlanan kolaylıklardan daha geniş muafiyet ve teşvikler ağı vardır. Ulusal sınırlar dışında üretilmiş ürünlerin yerli alıcılar tarafından satın alınması işlemine ithalât adı verilir. Dış alım da denen bu işlem ihracatın zıddı olup

iki eylemin toplamı bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalât, özel ya da tüzel kişilerce veya kamu kurumları tarafından doğrudan gerçekleştirilebilir. Bir ürünün ulusal ekonomi sınırları dışına, üzerinde anlaşılan bir miktar döviz karşılığında satışına ihracat denir.

Ürünün ihracata yönelik kaliteli ve uluslararası standartlara uygun olarak üretilmesinden yurt dışına pazarlanmasına, reklam ve tanıtımının yapılmasından ihracatın gerçekleştirilmesine ve uygun ambalaj ve nakliye seçiminden mevzuata uygun işlemlerinin tamamlanmasına ve ürünün hedef ülkeye zamanında teslimine kadar aşamaları ihracatçı veya sektörel dış ticaret şirketi uzmanları tarafından gerçekleştirilir Gümrüğe gelen ticarî eşyanın muhafaza edildiği açık ya da kapalı alanlara antrepo denir. Bunların kuruluş koşulları ve yöntemleri yönetmelikle belirlenir. Yurt dışından alınan bir ürünün, ülke üzerinden yine yurt dışındaki başka bir ülkeye satılmasına transit ticaret denir. Yani, ülke dışında veya bir serbest bölgede faaliyetteki işletmeden veya antrepodan alınan ürünün, ulusal sınırlar üzerinden transit veya doğrudan yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya satılması transit ticaret olarak değerlendirilmektedir. Dış ticarete konu olan ürünlerin, ihracatçı tarafından ithalâtçıya teslim edilene kadar geçen sürede ortaya çıkabilecek risklere karşı garanti altına alınmasına sigorta denilmektedir. **DIŞ TİCARETLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR**

Genel olarak, dış ticareti ilgilendiren terim ve kavramların yanında, spesifik olarak dış ticaret kapsamında önemli sayılabilecek bazı terimler bulunmaktadır. Bu terimlerin bir kısmı aşağıdaki gibi alfabetik olarak sıralanmıştır. Ad Valorem Vergi: Bir ürünün birim değeri üzerinden alınan gümrük vergilerdir. Örneğin, bir üründe %10 advalorem vergi uygulaması varsa, ithalât bedeli 1,000 dolar olan bir ürün için 100 dolar gümrük vergisi ödenmesi gerekir. Bedelsiz İthalat: Bedeli için dışarıya döviz transferi yapılmadan, yurt dışındaki kazançlarla satın alınan şahsi ve ticarî eşyanın ülkeye ithalidir. Bedelsiz ibaresi, vergi ödenmeyeceğini göstermez. Belirli vergiler ödenmelidir. Dâhilde İşleme Rejimi: İhraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi ara mal veya girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. Dış Ticaret Sermaye Şirketi: Ödenmiş sermayesi minimum iki milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında FOB değeri ile transit ve bedelsiz ihracat hariç en az 100 milyon ABD dolarlık fiili ihracat yapan anonim şirketlere, Ocak ayının son gününe kadar başvurması kaydıyla verilen statüdür. Geçici İhracat: Belirli düzeyde işçilik yapılması, eritilerek şeklin değiştirilmesi veya ambalajlanma gibi katma değer kazandırıcı sebeplerle hammadde, yarı mamul ve nihai mamullerin tekrar ülkeye getirilerek dışarıya geçici olarak gönderilmesine denir.

Gümrük gözetimi: Gümrük mevzuatına ve gereken hâllerde gümrük gözetimi altındaki eşyaya uygulanacak diğer hükümlere uyulmasını sağlamak üzere gümrük idareleri tarafından genel olarak uygulanan işlemleri gösterir.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımdaki eşyanın ihracat için Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. Konşimento: Dış ticarete konu malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. Nakliyeci ya da acentesi tarafından düzenlenir.

Mahrecine İade: İthalatçı, malzemeyi kendi düzenlediği standartlara uygun bulmazsa reddeder. Malzemenin geldiği yere geri dönmesi için gerekli tüm işlemlere mahrece iade denir.

Ordino: İthalâta malları taşıyan nakliye firması ya da acentesi tarafından ithalâtçıya konşimento götürülmesi karşılığında verilen malların çekilme izin işareti, onayı veya yazısıdır.

Reasürans: Sigorta şirketlerinin, teminat verdikleri risklerin, anlaşma yoluyla önceden belirlenmiş bir kısmını, prim karşılığında başka sigorta şirketlerine devretme işlemidir. Sürastarya: Astarya süresinden sonra başlayan, yükün gemiye yüklenme veya boşaltılmasında fazladan geçen ve ödeme cezasına tâbi olan süre. Demuraj olarak da ifade edilmektedir.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR

Akreditif: Alıcının talebine dayanarak bir bankanın, belirli bir tutarı, belirli bir vadede, belirli belgeler karşılığında ve şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve işira edeceğini satıcıya yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Küşad, küşad hakkı, küşad mektubu: Beyan işlemine başlamadan önce beyan verilecek eşyanın cins, nevi ve niteliğinin belirlenmesine küşad denir. Küşad hakkı ise, mal sahiplerinin, beyannamelerini düzenleyebilmek için beyandan önce eşyalarını muayene etme, tartma ve eşyalarından numune alma hakkıdır. Amir bankanın, amir tarafından kendisine verilen akreditif açma talimatına göre hazırlanmış olduğu İngilizce akreditif metnine de küşad mektubu denir.

Factoring: Her türlü ürün satışından doğan vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi ve karşılığında finansman ve tahsilat ödemesi yapılmasıdır.

Forfaiting: Dış ticarettten doğan alacakların bir banka veya uzman finansal şirketçe satın alınmasıdır. Uzun vadeli ve kredili ihracat ve ithalât işlemlerine yönelik bir finans aracıdır. Genellikle yatırım malları için kullanılır.

Forward (vadeli teslim) işlem: Şimdi kararlaştırılan bir fiyattan ileride bir tarihte teslim edilmek koşuluyla yapılan sözleşmelerle alım satım yapılması işlemidir. Bugün belirlenen fiyattan bir miktar döviz, geleceğe yönelik alım satım işlemidir.

Futures işlemi: Belirli bir standarda bağlanmış mal, döviz veya menkul kıymetin, işlem anında o

işlemin yapıldığı borsa veya kur fiyatı üzerinden, belirli bir tarih ve yerde alım satımının yapılacağını içeren geleceğe yönelik bağlayıcı işlemlerdir. İhracatçının Bankası: İhracatçının mal sevkiyatı sırasında gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran, ithalatçının malın bedelini ödeyebilmesi için öne sürdüğü şartları ihracatçıya bildiren, mal bedelini tahsil edip ihracatçı adına açtığı döviz hesabında saklayan ve sonunda ihracat hesabını kapatan taraftır. İthalâtçının Bankası: İhracatçıdan istediği belgeleri onun bankasına bildirerek belgeleri temin edip ithalâtçıya ulaştıran ve ithalâtçı adına ödemeyi yapan taraftır.

DIŞ TİCARET: KAVRAMSAL AÇILIM

Firmalar ürünlerini ulusal sınırların yanında yabancı ülkelerde de satar. Uluslararası ürün değişimine ilişkin işlemler dış ticaret olarak adlandırılır. Dış ticaret, ekonomik gelişme, millî gelirinin artması, uluslararası ilişkilerinin gelişmesi ve ülkelerin diğer uluslar nezdinde tanıtımı konusunda katkı sağlar. Dış ticaretin ithalât ve ihracat olarak iki kanadı vardır. İthalat, ülkeden döviz çıkışına neden olurken, ihracat döviz girişi sağlar. Dış ticarete amaç ihracatın ithalâttan fazla olmasını sağlamaktır. Dış ticarete bir ülkenin tanıtımı açısından, ürün, hizmet, marka ve imaj büyük rol oynar. Dış ticaret, iç ticaretten büyük farklılıklar gösterir. Bu bakımdan dış ticaretle ilgilenenlerin diğer ticari kavramlara ek olarak dış ticaret terminolojisine de hâkim olması gerekir. Dış ticaretle ilgili işlemler, ticari risk söz konusu olduğu için genellikle yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleşir. Bu işlemleri gerçekleştirirken, muhatap tarafından yanlış anlaşılması veya yazışmalara uygun düşmeyen kavramların kullanılması, dış ticaret erbabı için sıkıntı oluşturabilir. Bu açıdan alanla ilgili terminolojinin (alanla ilgili terim ve kavramlar) bilinmesinde büyük yarar vardır. Bu bölüm dış ticaret aşamalarında kullanılacak teorik düzeyde ve pratikte kullanılabilecek kavramları değerlendirmektedir. Bu terminoloji, alanla ilgili konuların anlaşılması için bir anahtardır. Bu kavramların uluslararası karşılığını bilmek de önemlidir. Dış ticaret işlemlerinin kendine has bir dili vardır. Yapılan faaliyetler uluslararası olduğu için bu eylemlere küresel işlemler diyebiliriz. Dış ticaret ise, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında farklı ülkeler arasında nihai kullanıcıya ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetleridir.

İHRACAT, İTHALÂT, DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Ticari faaliyetler, iç ve dış ticaret olarak ikiye ayrılır. Bunlardan ikincisi olan dış ticaret, mallar, hizmetler ve sermayenin ulusal sınırların dışına çıkmasıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalât ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ekonomik kalkınma açısından ihracat çok önemlidir ve artırılmaya çalışılır. İthalât ise azaltılmak istenir. Hükümetlerin dış ticareti etkilemek için aldığı karar ve düzenlemeler dış ticaret politikası denir.

DIŞ TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

Bir ekonominin dış ticaret sektörünü gümrük vergileri, ambargo, dış ticaret antlaşmaları, sübvansiyonlar ve dış ticaretle bağlantılı şirketlere uygulanan korumacılık konuları oluşturur. Gümrük vergileri (dış ticarete uygulanan tarifeler) ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç alanda uygulanabilir. Serbest ticaretle birlikte ihracatta kullanılan belge, tanım ve uygulamalar standart hâle gelmektedir. Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ile 1996'da başlayan Gümrük Birliği süreciyle bu standartlaştırmada büyük ilerleme sağlamıştır. Bu çerçevede Türkiye, tam üyelik adayı olduğu AB standartlarına uymak için kanun ve yönetmeliklerinde değişiklikler yapmıştır.

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN GENEL KAVRAMLAR

Yabancı ülke paralarına döviz denir. Nakit olana efektif, nakde dönüştürülebilir bir araç (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçesi, mevduat sertifikası, seyahat çeki vs.) olan yabancı para işlemlerine döviz adı verilir. Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Para alım ve satımı ile ilgili bütün işlemleri kapsar. Kambiyo senedi, kıymetli evrakın bütün özelliklerini üzerinde taşıyan ve uygulamada en yaygın kıymetli evrak türüdür. Bir ülke sınırlarında dış ticarete konu olan faaliyetlerin denetim ve gözetiminin yapıldığı yere gümrük denir. Gümrükle ilgili en önemli terim, dış ticaret politikasının en bilinen aracı olan gümrük tarifesidir. Gümrük tarifesi, bir ürün gümrük sınırını geçerken ödenen vergiler veya harçlara verilen genel isimdir. Bir grup üreticinin ürünlerini belirlemeye, tanıtmaya ve ticarî rakiplerinden ayırarak farklılaştırmaya yarayan isim, terim, sözcük, simge, tasarım, işaret, şekil, renk veya bunların çeşitli bileşenlerine marka adı verilir.

Markaların tescili zorunlu değildir ama markanın tescili, marka üzerindeki hakları ispatlayarak marka ihlâlini engelleyen en önemli araç olarak düşünülebilir. Satışa konu olan bir ürünün, ilk üreticisi veya icat eden üzerine tescillenmesi işlemine patent adı verilir. Patente konu olan ürünün başkaları tarafından aynı isimle kullanımı yasaklanır ve üretimi engellenir. Bir ülke sınırlarında yer alan ama dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatı bakımından gümrük prosedürleri dışında sayılan bölgelere serbest bölge denir. Bu özel bölgelerde sınıai ve ticari faaliyetler için ülke içinde sağlanan kolaylıklardan daha geniş muafiyet ve teşvikler ağı vardır. Ulusal sınırlar dışında üretilmiş ürünlerin yerli alıcılar tarafından satın alınması işlemine ithalât adı verilir. Dış alım da denen bu işlem ihracatın zıddı olup

iki eylemin toplamı bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalât, özel ya da tüzel kişilerce veya kamu kurumları tarafından doğrudan gerçekleştirilebilir. Bir ürünün ulusal ekonomi sınırları dışına, üzerinde anlaşılan bir miktar döviz karşılığında satışına ihracat denir.

Ürünün ihracata yönelik kaliteli ve uluslararası standartlara uygun olarak üretilmesinden yurt dışına pazarlanmasına, reklam ve tanıtımının yapılmasından ihracatın gerçekleştirilmesine ve uygun ambalaj ve nakliye seçiminin mevzuata uygun işlemlerinin tamamlanmasına ve ürünün hedef ülkeye zamanında teslimine kadar aşamaları ihracatçı veya sektörel dış ticaret şirketi uzmanları tarafından gerçekleştirilir Gümrüğe gelen ticarî eşyanın muhafaza edildiği açık ya da kapalı alanlara antrepo denir. Bunların kuruluş koşulları ve yöntemleri yönetmelikle belirlenir. Yurt dışından alınan bir ürünün, ülke üzerinden yine yurt dışındaki başka bir ülkeye satılmasına transit ticaret denir. Yani, ülke dışında veya bir serbest bölgede faaliyetteki işletmeden veya antrepodan alınan ürünün, ulusal sınırlar üzerinden transit veya doğrudan yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya satılması transit ticaret olarak değerlendirilmektedir. Dış ticarete konu olan ürünlerin, ihracatçı tarafından ithalâtçıya teslim edilene kadar geçen sürede ortaya çıkabilecek risklere karşı garanti altına alınmasına sigorta denilmektedir. **DIŞ TİCARETLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR**

Genel olarak, dış ticareti ilgilendiren terim ve kavramların yanında, spesifik olarak dış ticaret kapsamında önemli sayılabilecek bazı terimler bulunmaktadır. Bu terimlerin bir kısmı aşağıdaki gibi alfabetik olarak sıralanmıştır. Ad Valorem Vergi: Bir ürünün birim değeri üzerinden alınan gümrük vergilerdir. Örneğin, bir üründe %10 advalorem vergi uygulaması varsa, ithalât bedeli 1,000 dolar olan bir ürün için 100 dolar gümrük vergisi ödenmesi gerekir. Bedelsiz İthalat: Bedeli için dışarıya döviz transferi yapılmadan, yurt dışındaki kazançlarla satın alınan şahsi ve ticarî eşyanın ülkeye ithalidir. Bedelsiz ibaresi, vergi ödenmeyeceğini göstermez. Belirli vergiler ödenmelidir. Dâhilde İşleme Rejimi: İhraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi ara mal veya girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. Dış Ticaret Sermaye Şirketi: Ödenmiş sermayesi minimum iki milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında FOB değeri ile transit ve bedelsiz ihracat hariç en az 100 milyon ABD dolarlık fiili ihracat yapan anonim şirketlere, Ocak ayının son gününe kadar başvurması kaydıyla verilen statüdür. Geçici İhracat: Belirli düzeyde işçilik yapılması, eritilerek şeklin değiştirilmesi veya ambalajlanma gibi katma değer kazandırıcı sebeplerle hammadde, yarı mamul ve nihai mamullerin tekrar ülkeye getirilerek dışarıya geçici olarak gönderilmesine denir.

Gümrük gözetimi: Gümrük mevzuatına ve gereken hâllerde gümrük gözetimi altındaki eşyaya uygulanacak diğer hükümlere uyulmasını sağlamak üzere gümrük idareleri tarafından genel olarak uygulanan işlemleri gösterir.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımdaki eşyanın ihracat için Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. Konşimento: Dış ticarete konu malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. Nakliyeci ya da acentesi tarafından düzenlenir.

Mahrecine İade: İthalatçı, malzemeyi kendi düzenlediği standartlara uygun bulmazsa reddeder. Malzemenin geldiği yere geri dönmesi için gerekli tüm işlemlere mahrece iade denir.

Ordino: İthalâta malları taşıyan nakliye firması ya da acentesi tarafından ithalâtçıya konşimento götürülmesi karşılığında verilen malların çekilme izin işareti, onayı veya yazısıdır.

Reasürans: Sigorta şirketlerinin, teminat verdikleri risklerin, anlaşma yoluyla önceden belirlenmiş bir kısmını, prim karşılığında başka sigorta şirketlerine devretme işlemidir. Sürastarya: Astarya süresinden sonra başlayan, yükün gemiye yüklenme veya boşaltılmasında fazladan geçen ve ödeme cezasına tâbi olan süre. Demuraj olarak da ifade edilmektedir.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR

Akreditif: Alıcının talebine dayanarak bir bankanın, belirli bir tutarı, belirli bir vadede, belirli belgeler karşılığında ve şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve işira edeceğini satıcıya yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Küşad, küşad hakkı, küşad mektubu: Beyan işlemine başlamadan önce beyan verilecek eşyanın cins, nevi ve niteliğinin belirlenmesine küşad denir. Küşad hakkı ise, mal sahiplerinin, beyannamelerini düzenleyebilmek için beyandan önce eşyalarını muayene etme, tartma ve eşyalarından numune alma hakkıdır. Amir bankanın, amir tarafından kendisine verilen akreditif açma talimatına göre hazırlanmış olduğu İngilizce akreditif metnine de küşad mektubu denir.

Factoring: Her türlü ürün satışından doğan vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi ve karşılığında finansman ve tahsilat ödemesi yapılmasıdır.

Forfaiting: Dış ticarettten doğan alacakların bir banka veya uzman finansal şirketçe satın alınmasıdır. Uzun vadeli ve kredili ihracat ve ithalât işlemlerine yönelik bir finans aracıdır. Genellikle yatırım malları için kullanılır.

Forward (vadeli teslim) işlem: Şimdi kararlaştırılan bir fiyattan ileride bir tarihte teslim edilmek koşuluyla yapılan sözleşmelerle alım satım yapılması işlemidir. Bugün belirlenen fiyattan bir miktar döviz, geleceğe yönelik alım satım işlemidir.

Futures işlemi: Belirli bir standarda bağlanmış mal, döviz veya menkul kıymetin, işlem anında o

işlemin yapıldığı borsa veya kur fiyatı üzerinden, belirli bir tarih ve yerde alım satımının yapılacağını içeren geleceğe yönelik bağlayıcı işlemlerdir. İhracatçının Bankası: İhracatçının mal sevkiyatı sırasında gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran, ithalatçının malın bedelini ödeyebilmesi için öne sürdüğü şartları ihracatçıya bildiren, mal bedelini tahsil edip ihracatçı adına açtığı döviz hesabında saklayan ve sonunda ihracat hesabını kapatan taraftır. İthalâtçının Bankası: İhracatçıdan istediği belgeleri onun bankasına bildirerek belgeleri temin edip ithalâtçıya ulaştıran ve ithalâtçı adına ödemeyi yapan taraftır.

DIŞ TİCARET: KAVRAMSAL AÇILIM

Firmalar ürünlerini ulusal sınırların yanında yabancı ülkelerde de satar. Uluslararası ürün değişimine ilişkin işlemler dış ticaret olarak adlandırılır. Dış ticaret, ekonomik gelişme, millî gelirinin artması, uluslararası ilişkilerinin gelişmesi ve ülkelerin diğer uluslar nezdinde tanıtımı konusunda katkı sağlar. Dış ticaretin ithalât ve ihracat olarak iki kanadı vardır. İthalat, ülkeden döviz çıkışına neden olurken, ihracat döviz girişi sağlar. Dış ticarete amaç ihracatın ithalâttan fazla olmasını sağlamaktır. Dış ticarete bir ülkenin tanıtımı açısından, ürün, hizmet, marka ve imaj büyük rol oynar. Dış ticaret, iç ticareten büyük farklılıklar gösterir. Bu bakımdan dış ticaretle ilgilenenlerin diğer ticari kavramlara ek olarak dış ticaret terminolojisine de hâkim olması gerekir. Dış ticaretle ilgili işlemler, ticari risk söz konusu olduğu için genellikle yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleşir. Bu işlemleri gerçekleştirirken, muhatap tarafından yanlış anlaşılması veya yazışmalara uygun düşmeyen kavramların kullanılması, dış ticaret erbabı için sıkıntı oluşturabilir. Bu açıdan alanla ilgili terminolojinin (alanla ilgili terim ve kavramlar) bilinmesinde büyük yarar vardır. Bu bölüm dış ticaret aşamalarında kullanılacak teorik düzeyde ve pratikte kullanılabilecek kavramları değerlendirmektedir. Bu terminoloji, alanla ilgili konuların anlaşılması için bir anahtardır. Bu kavramların uluslararası karşılığını bilmek de önemlidir. Dış ticaret işlemlerinin kendine has bir dili vardır. Yapılan faaliyetler uluslararası olduğu için bu eylemlere küresel işlemler diyebiliriz. Dış ticaret ise, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında farklı ülkeler arasında nihai kullanıcıya ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetleridir.

İHRACAT, İTHALÂT, DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Ticari faaliyetler, iç ve dış ticaret olarak ikiye ayrılır. Bunlardan ikincisi olan dış ticaret, mallar, hizmetler ve sermayenin ulusal sınırların dışına çıkmasıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalât ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ekonomik kalkınma açısından ihracat çok önemlidir ve artırılmaya çalışılır. İthalât ise azaltılmak istenir. Hükümetlerin dış ticareti etkilemek için aldığı karar ve düzenlemeler dış ticaret politikası denir.

DIŞ TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

Bir ekonominin dış ticaret sektörünü gümrük vergileri, ambargo, dış ticaret antlaşmaları, sübvansiyonlar ve dış ticaretle bağlantılı şirketlere uygulanan korumacılık konuları oluşturur. Gümrük vergileri (dış ticarete uygulanan tarifeler) ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç alanda uygulanabilir. Serbest ticaretle birlikte ihracatta kullanılan belge, tanım ve uygulamalar standart hâle gelmektedir. Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ile 1996'da başlayan Gümrük Birliği süreciyle bu standartlaştırmada büyük ilerleme sağlamıştır. Bu çerçevede Türkiye, tam üyelik adayı olduğu AB standartlarına uymak için kanun ve yönetmeliklerinde değişiklikler yapmıştır.

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN GENEL KAVRAMLAR

Yabancı ülke paralarına döviz denir. Nakit olana efektif, nakde dönüştürülebilir bir araç (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçesi, mevduat sertifikası, seyahat çeki vs.) olan yabancı para işlemlerine döviz adı verilir. Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Para alım ve satımı ile ilgili bütün işlemleri kapsar. Kambiyo senedi, kıymetli evrakın bütün özelliklerini üzerinde taşıyan ve uygulamada en yaygın kıymetli evrak türüdür. Bir ülke sınırlarında dış ticarete konu olan faaliyetlerin denetim ve gözetiminin yapıldığı yere gümrük denir. Gümrükle ilgili en önemli terim, dış ticaret politikasının en bilinen aracı olan gümrük tarifesidir. Gümrük tarifesi, bir ürün gümrük sınırını geçerken ödenen vergiler veya harçlara verilen genel isimdir. Bir grup üreticinin ürünlerini belirlemeye, tanıtmaya ve ticarî rakiplerinden ayırarak farklılaştırmaya yarayan isim, terim, sözcük, simge, tasarım, işaret, şekil, renk veya bunların çeşitli bileşenlerine marka adı verilir.

Markaların tescili zorunlu değildir ama markanın tescili, marka üzerindeki hakları ispatlayarak marka ihlâlini engelleyen en önemli araç olarak düşünülebilir. Satışa konu olan bir ürünün, ilk üreticisi veya icat eden üzerine tescillenmesi işlemine patent adı verilir. Patente konu olan ürünün başkaları tarafından aynı isimle kullanımı yasaklanır ve üretimi engellenir. Bir ülke sınırlarında yer alan ama dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatı bakımından gümrük prosedürleri dışında sayılan bölgelere serbest bölge denir. Bu özel bölgelerde sınıai ve ticari faaliyetler için ülke içinde sağlanan kolaylıklardan daha geniş muafiyet ve teşvikler ağı vardır. Ulusal sınırlar dışında üretilmiş ürünlerin yerli alıcılar tarafından satın alınması işlemine ithalât adı verilir. Dış alım da denen bu işlem ihracatın zıddı olup

iki eylemin toplamı bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalât, özel ya da tüzel kişilerce veya kamu kurumları tarafından doğrudan gerçekleştirilebilir. Bir ürünün ulusal ekonomi sınırları dışına, üzerinde anlaşılan bir miktar döviz karşılığında satışına ihracat denir.

Ürünün ihracata yönelik kaliteli ve uluslararası standartlara uygun olarak üretilmesinden yurt dışına pazarlanmasına, reklam ve tanıtımının yapılmasından ihracatın gerçekleştirilmesine ve uygun ambalaj ve nakliye seçiminin mevzuata uygun işlemlerinin tamamlanmasına ve ürünün hedef ülkeye zamanında teslimine kadar aşamaları ihracatçı veya sektörel dış ticaret şirketi uzmanları tarafından gerçekleştirilir Gümrüğe gelen ticarî eşyanın muhafaza edildiği açık ya da kapalı alanlara antrepo denir. Bunların kuruluş koşulları ve yöntemleri yönetmelikle belirlenir. Yurt dışından alınan bir ürünün, ülke üzerinden yine yurt dışındaki başka bir ülkeye satılmasına transit ticaret denir. Yani, ülke dışında veya bir serbest bölgede faaliyetteki işletmeden veya antrepodan alınan ürünün, ulusal sınırlar üzerinden transit veya doğrudan yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya satılması transit ticaret olarak değerlendirilmektedir. Dış ticarete konu olan ürünlerin, ihracatçı tarafından ithalâtçıya teslim edilene kadar geçen sürede ortaya çıkabilecek risklere karşı garanti altına alınmasına sigorta denilmektedir. **DIŞ TİCARETLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR**

Genel olarak, dış ticareti ilgilendiren terim ve kavramların yanında, spesifik olarak dış ticaret kapsamında önemli sayılabilecek bazı terimler bulunmaktadır. Bu terimlerin bir kısmı aşağıdaki gibi alfabetik olarak sıralanmıştır. Ad Valorem Vergi: Bir ürünün birim değeri üzerinden alınan gümrük vergilerdir. Örneğin, bir üründe %10 advalorem vergi uygulaması varsa, ithalât bedeli 1,000 dolar olan bir ürün için 100 dolar gümrük vergisi ödenmesi gerekir. Bedelsiz İthalat: Bedeli için dışarıya döviz transferi yapılmadan, yurt dışındaki kazançlarla satın alınan şahsi ve ticarî eşyanın ülkeye ithalidir. Bedelsiz ibaresi, vergi ödenmeyeceğini göstermez. Belirli vergiler ödenmelidir. Dâhilde İşleme Rejimi: İhraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi ara mal veya girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. Dış Ticaret Sermaye Şirketi: Ödenmiş sermayesi minimum iki milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında FOB değeri ile transit ve bedelsiz ihracat hariç en az 100 milyon ABD dolarlık fiili ihracat yapan anonim şirketlere, Ocak ayının son gününe kadar başvurması kaydıyla verilen statüdür. Geçici İhracat: Belirli düzeyde işçilik yapılması, eritilerek şeklin değiştirilmesi veya ambalajlanma gibi katma değer kazandırıcı sebeplerle hammadde, yarı mamul ve nihai mamullerin tekrar ülkeye getirilerek dışarıya geçici olarak gönderilmesine denir.

Gümrük gözetimi: Gümrük mevzuatına ve gereken hâllerde gümrük gözetimi altındaki eşyaya uygulanacak diğer hükümlere uyulmasını sağlamak üzere gümrük idareleri tarafından genel olarak uygulanan işlemleri gösterir.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımdaki eşyanın ihracat için Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. Konşimento: Dış ticarete konu malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. Nakliyeci ya da acentesi tarafından düzenlenir.

Mahrecine İade: İthalatçı, malzemeyi kendi düzenlediği standartlara uygun bulmazsa reddeder. Malzemenin geldiği yere geri dönmesi için gerekli tüm işlemlere mahrece iade denir.

Ordino: İthalatta malları taşıyan nakliye firması ya da acentesi tarafından ithalâtçıya konşimento götürülmesi karşılığında verilen malların çekilme izin işareti, onayı veya yazısıdır.

Reasürans: Sigorta şirketlerinin, teminat verdikleri risklerin, anlaşma yoluyla önceden belirlenmiş bir kısmını, prim karşılığında başka sigorta şirketlerine devretme işlemidir. Sürastarya: Astarya süresinden sonra başlayan, yükün gemiye yüklenme veya boşaltılmasında fazladan geçen ve ödeme cezasına tâbi olan süre. Demuraj olarak da ifade edilmektedir.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR

Akreditif: Alıcının talebine dayanarak bir bankanın, belirli bir tutarı, belirli bir vadede, belirli belgeler karşılığında ve şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve işira edeceğini satıcıya yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Küşad, küşad hakkı, küşad mektubu: Beyan işlemine başlamadan önce beyan verilecek eşyanın cins, nevi ve niteliğinin belirlenmesine küşad denir. Küşad hakkı ise, mal sahiplerinin, beyannamelerini düzenleyebilmek için beyandan önce eşyalarını muayene etme, tartma ve eşyalarından numune alma hakkıdır. Amir bankanın, amir tarafından kendisine verilen akreditif açma talimatına göre hazırlanmış olduğu İngilizce akreditif metnine de küşad mektubu denir.

Factoring: Her türlü ürün satışından doğan vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi ve karşılığında finansman ve tahsilat ödemesi yapılmasıdır.

Forfaiting: Dış ticareten doğan alacakların bir banka veya uzman finansal şirketçe satın alınmasıdır. Uzun vadeli ve kredili ihracat ve ithalât işlemlerine yönelik bir finans aracıdır. Genellikle yatırım malları için kullanılır.

Forward (vadeli teslim) işlem: Şimdi kararlaştırılan bir fiyattan ileride bir tarihte teslim edilmek koşuluyla yapılan sözleşmelerle alım satım yapılması işlemidir. Bugün belirlenen fiyattan bir miktar döviz, geleceğe yönelik alım satım işlemidir.

Futures işlemi: Belirli bir standarda bağlanmış mal, döviz veya menkul kıymetin, işlem anında o

işlemin yapıldığı borsa veya kur fiyatı üzerinden, belirli bir tarih ve yerde alım satımının yapılacağını içeren geleceğe yönelik bağlayıcı işlemlerdir. İhracatçının Bankası: İhracatçının mal sevkiyatı sırasında gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran, ithalatçının malın bedelini ödeyebilmesi için öne sürdüğü şartları ihracatçıya bildiren, mal bedelini tahsil edip ihracatçı adına açtığı döviz hesabında saklayan ve sonunda ihracat hesabını kapatan taraftır. İthalâtçının Bankası: İhracatçıdan istediği belgeleri onun bankasına bildirerek belgeleri temin edip ithalâtçıya ulaştıran ve ithalâtçı adına ödemeyi yapan taraftır.

DIŞ TİCARET: KAVRAMSAL AÇILIM

Firmalar ürünlerini ulusal sınırların yanında yabancı ülkelerde de satar. Uluslararası ürün değişimine ilişkin işlemler dış ticaret olarak adlandırılır. Dış ticaret, ekonomik gelişme, millî gelirinin artması, uluslararası ilişkilerinin gelişmesi ve ülkelerin diğer uluslar nezdinde tanıtımı konusunda katkı sağlar. Dış ticaretin ithalât ve ihracat olarak iki kanadı vardır. İthalat, ülkeden döviz çıkışına neden olurken, ihracat döviz girişi sağlar. Dış ticarete amaç ihracatın ithalâttan fazla olmasını sağlamaktır. Dış ticarete bir ülkenin tanıtımı açısından, ürün, hizmet, marka ve imaj büyük rol oynar. Dış ticaret, iç ticareten büyük farklılıklar gösterir. Bu bakımdan dış ticaretle ilgilenenlerin diğer ticari kavramlara ek olarak dış ticaret terminolojisine de hâkim olması gerekir. Dış ticaretle ilgili işlemler, ticari risk söz konusu olduğu için genellikle yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleşir. Bu işlemleri gerçekleştirirken, muhatap tarafından yanlış anlaşılması veya yazışmalara uygun düşmeyen kavramların kullanılması, dış ticaret erbabı için sıkıntı oluşturabilir. Bu açıdan alanla ilgili terminolojinin (alanla ilgili terim ve kavramlar) bilinmesinde büyük yarar vardır. Bu bölüm dış ticaret aşamalarında kullanılacak teorik düzeyde ve pratikte kullanılabilecek kavramları değerlendirmektedir. Bu terminoloji, alanla ilgili konuların anlaşılması için bir anahtardır. Bu kavramların uluslararası karşılığını bilmek de önemlidir. Dış ticaret işlemlerinin kendine has bir dili vardır. Yapılan faaliyetler uluslararası olduğu için bu eylemlere küresel işlemler diyebiliriz. Dış ticaret ise, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında farklı ülkeler arasında nihai kullanıcıya ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetleridir.

İHRACAT, İTHALÂT, DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Ticari faaliyetler, iç ve dış ticaret olarak ikiye ayrılır. Bunlardan ikincisi olan dış ticaret, mallar, hizmetler ve sermayenin ulusal sınırların dışına çıkmasıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalât ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ekonomik kalkınma açısından ihracat çok önemlidir ve artırılmaya çalışılır. İthalât ise azaltılmak istenir. Hükümetlerin dış ticareti etkilemek için aldığı karar ve düzenlemeler dış ticaret politikası denir.

DIŞ TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

Bir ekonominin dış ticaret sektörünü gümrük vergileri, ambargo, dış ticaret antlaşmaları, sübvansiyonlar ve dış ticaretle bağlantılı şirketlere uygulanan korumacılık konuları oluşturur. Gümrük vergileri (dış ticarete uygulanan tarifeler) ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç alanda uygulanabilir. Serbest ticaretle birlikte ihracatta kullanılan belge, tanım ve uygulamalar standart hâle gelmektedir. Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ile 1996'da başlayan Gümrük Birliği süreciyle bu standartlaştırmada büyük ilerleme sağlamıştır. Bu çerçevede Türkiye, tam üyelik adaylığı olduğu AB standartlarına uymak için kanun ve yönetmeliklerinde değişiklikler yapmıştır.

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN GENEL KAVRAMLAR

Yabancı ülke paralarına döviz denir. Nakit olana efektif, nakde dönüştürülebilir bir araç (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçesi, mevduat sertifikası, seyahat çeki vs.) olan yabancı para işlemlerine döviz adı verilir. Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Para alım ve satımı ile ilgili bütün işlemleri kapsar. Kambiyo senedi, kıymetli evrakın bütün özelliklerini üzerinde taşıyan ve uygulamada en yaygın kıymetli evrak türüdür. Bir ülke sınırlarında dış ticarete konu olan faaliyetlerin denetim ve gözetiminin yapıldığı yere gümrük denir. Gümrükle ilgili en önemli terim, dış ticaret politikasının en bilinen aracı olan gümrük tarifesidir. Gümrük tarifesi, bir ürün gümrük sınırını geçerken ödenen vergiler veya harçlara verilen genel isimdir. Bir grup üreticinin ürünlerini belirlemeye, tanıtmaya ve ticarî rakiplerinden ayırarak farklılaştırmaya yarayan isim, terim, sözcük, simge, tasarım, işaret, şekil, renk veya bunların çeşitli bileşenlerine marka adı verilir.

Markaların tescili zorunlu değildir ama markanın tescili, marka üzerindeki hakları ispatlayarak marka ihlâlini engelleyen en önemli araç olarak düşünülebilir. Satışa konu olan bir ürünün, ilk üreticisi veya icat eden üzerine tescillenmesi işlemine patent adı verilir. Patente konu olan ürünün başkaları tarafından aynı isimle kullanımı yasaklanır ve üretimi engellenir. Bir ülke sınırlarında yer alan ama dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatı bakımından gümrük prosedürleri dışında sayılan bölgelere serbest bölge denir. Bu özel bölgelerde sınıai ve ticari faaliyetler için ülke içinde sağlanan kolaylıklardan daha geniş muafiyet ve teşvikler ağı vardır. Ulusal sınırlar dışında üretilmiş ürünlerin yerli alıcılar tarafından satın alınması işlemine ithalât adı verilir. Dış alım da denen bu işlem ihracatın zıddı olup

iki eylemin toplamı bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalât, özel ya da tüzel kişilerce veya kamu kurumları tarafından doğrudan gerçekleştirilebilir. Bir ürünün ulusal ekonomi sınırları dışına, üzerinde anlaşılan bir miktar döviz karşılığında satışına ihracat denir.

Ürünün ihracata yönelik kaliteli ve uluslararası standartlara uygun olarak üretilmesinden yurt dışına pazarlanmasına, reklam ve tanıtımının yapılmasından ihracatın gerçekleştirilmesine ve uygun ambalaj ve nakliye seçiminden mevzuata uygun işlemlerinin tamamlanmasına ve ürünün hedef ülkeye zamanında teslimine kadar aşamaları ihracatçı veya sektörel dış ticaret şirketi uzmanları tarafından gerçekleştirilir Gümrüğe gelen ticarî eşyanın muhafaza edildiği açık ya da kapalı alanlara antrepo denir. Bunların kuruluş koşulları ve yöntemleri yönetmelikle belirlenir. Yurt dışından alınan bir ürünün, ülke üzerinden yine yurt dışındaki başka bir ülkeye satılmasına transit ticaret denir. Yani, ülke dışında veya bir serbest bölgede faaliyetteki işletmeden veya antrepodan alınan ürünün, ulusal sınırlar üzerinden transit veya doğrudan yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya satılması transit ticaret olarak değerlendirilmektedir. Dış ticarete konu olan ürünlerin, ihracatçı tarafından ithalâtçıya teslim edilene kadar geçen sürede ortaya çıkabilecek risklere karşı garanti altına alınmasına sigorta denilmektedir. **DIŞ TİCARETLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR**

Genel olarak, dış ticareti ilgilendiren terim ve kavramların yanında, spesifik olarak dış ticaret kapsamında önemli sayılabilecek bazı terimler bulunmaktadır. Bu terimlerin bir kısmı aşağıdaki gibi alfabetik olarak sıralanmıştır. Ad Valorem Vergi: Bir ürünün birim değeri üzerinden alınan gümrük vergilerdir. Örneğin, bir üründe %10 advalorem vergi uygulaması varsa, ithalât bedeli 1,000 dolar olan bir ürün için 100 dolar gümrük vergisi ödenmesi gerekir. Bedelsiz İthalat: Bedeli için dışarıya döviz transferi yapılmadan, yurt dışındaki kazançlarla satın alınan şahsi ve ticarî eşyanın ülkeye ithalidir. Bedelsiz ibaresi, vergi ödenmeyeceğini göstermez. Belirli vergiler ödenmelidir. Dâhilde İşleme Rejimi: İhraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi ara mal veya girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. Dış Ticaret Sermaye Şirketi: Ödenmiş sermayesi minimum iki milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında FOB değeri ile transit ve bedelsiz ihracat hariç en az 100 milyon ABD dolarlık fiili ihracat yapan anonim şirketlere, Ocak ayının son gününe kadar başvurması kaydıyla verilen statüdür. Geçici İhracat: Belirli düzeyde işçilik yapılması, eritilerek şeklin değiştirilmesi veya ambalajlanma gibi katma değer kazandırıcı sebeplerle hammadde, yarı mamul ve nihai mamullerin tekrar ülkeye getirilerek dışarıya geçici olarak gönderilmesine denir.

Gümrük gözetimi: Gümrük mevzuatına ve gereken hâllerde gümrük gözetimi altındaki eşyaya uygulanacak diğer hükümlere uyulmasını sağlamak üzere gümrük idareleri tarafından genel olarak uygulanan işlemleri gösterir.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımdaki eşyanın ihracat için Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. Konşimento: Dış ticarete konu malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. Nakliyeci ya da acentesi tarafından düzenlenir.

Mahrecine İade: İthalatçı, malzemeyi kendi düzenlediği standartlara uygun bulmazsa reddeder. Malzemenin geldiği yere geri dönmesi için gerekli tüm işlemlere mahrece iade denir.

Ordino: İthalâta malları taşıyan nakliye firması ya da acentesi tarafından ithalâtçıya konşimento götürülmesi karşılığında verilen malların çekilme izin işareti, onayı veya yazısıdır.

Reasürans: Sigorta şirketlerinin, teminat verdikleri risklerin, anlaşma yoluyla önceden belirlenmiş bir kısmını, prim karşılığında başka sigorta şirketlerine devretme işlemidir. Sürastarya: Astarya süresinden sonra başlayan, yükün gemiye yüklenme veya boşaltılmasında fazladan geçen ve ödeme cezasına tâbi olan süre. Demuraj olarak da ifade edilmektedir.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR

Akreditif: Alıcının talebine dayanarak bir bankanın, belirli bir tutarı, belirli bir vadede, belirli belgeler karşılığında ve şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve işira edeceğini satıcıya yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Küşad, küşad hakkı, küşad mektubu: Beyan işlemine başlamadan önce beyan verilecek eşyanın cins, nevi ve niteliğinin belirlenmesine küşad denir. Küşad hakkı ise, mal sahiplerinin, beyannamelerini düzenleyebilmek için beyandan önce eşyalarını muayene etme, tartma ve eşyalarından numune alma hakkıdır. Amir bankanın, amir tarafından kendisine verilen akreditif açma talimatına göre hazırlanmış olduğu İngilizce akreditif metnine de küşad mektubu denir.

Factoring: Her türlü ürün satışından doğan vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi ve karşılığında finansman ve tahsilat ödemesi yapılmasıdır.

Forfaiting: Dış ticarettten doğan alacakların bir banka veya uzman finansal şirketçe satın alınmasıdır. Uzun vadeli ve kredili ihracat ve ithalât işlemlerine yönelik bir finans aracıdır. Genellikle yatırım malları için kullanılır.

Forward (vadeli teslim) işlem: Şimdi kararlaştırılan bir fiyattan ileride bir tarihte teslim edilmek koşuluyla yapılan sözleşmelerle alım satım yapılması işlemidir. Bugün belirlenen fiyattan bir miktar döviz, geleceğe yönelik alım satım işlemidir.

Futures işlemi: Belirli bir standarda bağlanmış mal, döviz veya menkul kıymetin, işlem anında o

işlemin yapıldığı borsa veya kur fiyatı üzerinden, belirli bir tarih ve yerde alım satımının yapılacağını içeren geleceğe yönelik bağlayıcı işlemlerdir. İhracatçının Bankası: İhracatçının mal sevkiyatı sırasında gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran, ithalatçının malın bedelini ödeyebilmesi için öne sürdüğü şartları ihracatçıya bildiren, mal bedelini tahsil edip ihracatçı adına açtığı döviz hesabında saklayan ve sonunda ihracat hesabını kapatan taraftır. İthalâtçının Bankası: İhracatçıdan istediği belgeleri onun bankasına bildirerek belgeleri temin edip ithalâtçıya ulaştıran ve ithalâtçı adına ödemeyi yapan taraftır.

DIŞ TİCARET: KAVRAMSAL AÇILIM

Firmalar ürünlerini ulusal sınırların yanında yabancı ülkelerde de satar. Uluslararası ürün değişimine ilişkin işlemler dış ticaret olarak adlandırılır. Dış ticaret, ekonomik gelişme, millî gelirinin artması, uluslararası ilişkilerinin gelişmesi ve ülkelerin diğer uluslar nezdinde tanıtımı konusunda katkı sağlar. Dış ticaretin ithalât ve ihracat olarak iki kanadı vardır. İthalat, ülkeden döviz çıkışına neden olurken, ihracat döviz girişi sağlar. Dış ticarete amaç ihracatın ithalâttan fazla olmasını sağlamaktır. Dış ticarete bir ülkenin tanıtımı açısından, ürün, hizmet, marka ve imaj büyük rol oynar. Dış ticaret, iç ticareten büyük farklılıklar gösterir. Bu bakımdan dış ticaretle ilgilenenlerin diğer ticari kavramlara ek olarak dış ticaret terminolojisine de hâkim olması gerekir. Dış ticaretle ilgili işlemler, ticari risk söz konusu olduğu için genellikle yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleşir. Bu işlemleri gerçekleştirirken, muhatap tarafından yanlış anlaşılması veya yazışmalara uygun düşmeyen kavramların kullanılması, dış ticaret erbabı için sıkıntı oluşturabilir. Bu açıdan alanla ilgili terminolojinin (alanla ilgili terim ve kavramlar) bilinmesinde büyük yarar vardır. Bu bölüm dış ticaret aşamalarında kullanılacak teorik düzeyde ve pratikte kullanılabilecek kavramları değerlendirmektedir. Bu terminoloji, alanla ilgili konuların anlaşılması için bir anahtardır. Bu kavramların uluslararası karşılığını bilmek de önemlidir. Dış ticaret işlemlerinin kendine has bir dili vardır. Yapılan faaliyetler uluslararası olduğu için bu eylemlere küresel işlemler diyebiliriz. Dış ticaret ise, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında farklı ülkeler arasında nihai kullanıcıya ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetleridir.

İHRACAT, İTHALÂT, DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Ticari faaliyetler, iç ve dış ticaret olarak ikiye ayrılır. Bunlardan ikincisi olan dış ticaret, mallar, hizmetler ve sermayenin ulusal sınırların dışına çıkmasıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalât ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ekonomik kalkınma açısından ihracat çok önemlidir ve artırılmaya çalışılır. İthalât ise azaltılmak istenir. Hükümetlerin dış ticareti etkilemek için aldığı karar ve düzenlemeler dış ticaret politikası denir.

DIŞ TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

Bir ekonominin dış ticaret sektörünü gümrük vergileri, ambargo, dış ticaret antlaşmaları, sübvansiyonlar ve dış ticaretle bağlantılı şirketlere uygulanan korumacılık konuları oluşturur. Gümrük vergileri (dış ticarete uygulanan tarifeler) ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç alanda uygulanabilir. Serbest ticaretle birlikte ihracatta kullanılan belge, tanım ve uygulamalar standart hâle gelmektedir. Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ile 1996'da başlayan Gümrük Birliği süreciyle bu standartlaştırmada büyük ilerleme sağlamıştır. Bu çerçevede Türkiye, tam üyelik adayı olduğu AB standartlarına uymak için kanun ve yönetmeliklerinde değişiklikler yapmıştır.

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN GENEL KAVRAMLAR

Yabancı ülke paralarına döviz denir. Nakit olana efektif, nakde dönüştürülebilir bir araç (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçesi, mevduat sertifikası, seyahat çeki vs.) olan yabancı para işlemlerine döviz adı verilir. Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Para alım ve satımı ile ilgili bütün işlemleri kapsar. Kambiyo senedi, kıymetli evrakın bütün özelliklerini üzerinde taşıyan ve uygulamada en yaygın kıymetli evrak türüdür. Bir ülke sınırlarında dış ticarete konu olan faaliyetlerin denetim ve gözetiminin yapıldığı yere gümrük denir. Gümrükle ilgili en önemli terim, dış ticaret politikasının en bilinen aracı olan gümrük tarifesidir. Gümrük tarifesi, bir ürün gümrük sınırını geçerken ödenen vergiler veya harçlara verilen genel isimdir. Bir grup üreticinin ürünlerini belirlemeye, tanıtmaya ve ticarî rakiplerinden ayırarak farklılaştırmaya yarayan isim, terim, sözcük, simge, tasarım, işaret, şekil, renk veya bunların çeşitli bileşenlerine marka adı verilir.

Markaların tescili zorunlu değildir ama markanın tescili, marka üzerindeki hakları ispatlayarak marka ihlâlini engelleyen en önemli araç olarak düşünülebilir. Satışa konu olan bir ürünün, ilk üreticisi veya icat eden üzerine tescillenmesi işlemine patent adı verilir. Patente konu olan ürünün başkaları tarafından aynı isimle kullanımı yasaklanır ve üretimi engellenir. Bir ülke sınırlarında yer alan ama dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatı bakımından gümrük prosedürleri dışında sayılan bölgelere serbest bölge denir. Bu özel bölgelerde sınıai ve ticari faaliyetler için ülke içinde sağlanan kolaylıklardan daha geniş muafiyet ve teşvikler ağı vardır. Ulusal sınırlar dışında üretilmiş ürünlerin yerli alıcılar tarafından satın alınması işlemine ithalât adı verilir. Dış alım da denen bu işlem ihracatın zıddı olup

iki eylemin toplamı bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalât, özel ya da tüzel kişilerce veya kamu kurumları tarafından doğrudan gerçekleştirilebilir. Bir ürünün ulusal ekonomi sınırları dışına, üzerinde anlaşılan bir miktar döviz karşılığında satışına ihracat denir.

Ürünün ihracata yönelik kaliteli ve uluslararası standartlara uygun olarak üretilmesinden yurt dışına pazarlanmasına, reklam ve tanıtımının yapılmasından ihracatın gerçekleştirilmesine ve uygun ambalaj ve nakliye seçiminin mevzuata uygun işlemlerinin tamamlanmasına ve ürünün hedef ülkeye zamanında teslimine kadar aşamaları ihracatçı veya sektörel dış ticaret şirketi uzmanları tarafından gerçekleştirilir Gümrüğe gelen ticarî eşyanın muhafaza edildiği açık ya da kapalı alanlara antrepo denir. Bunların kuruluş koşulları ve yöntemleri yönetmelikle belirlenir. Yurt dışından alınan bir ürünün, ülke üzerinden yine yurt dışındaki başka bir ülkeye satılmasına transit ticaret denir. Yani, ülke dışında veya bir serbest bölgede faaliyetteki işletmeden veya antrepodan alınan ürünün, ulusal sınırlar üzerinden transit veya doğrudan yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya satılması transit ticaret olarak değerlendirilmektedir. Dış ticarete konu olan ürünlerin, ihracatçı tarafından ithalâtçıya teslim edilene kadar geçen sürede ortaya çıkabilecek risklere karşı garanti altına alınmasına sigorta denilmektedir. **DIŞ TİCARETLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR**

Genel olarak, dış ticareti ilgilendiren terim ve kavramların yanında, spesifik olarak dış ticaret kapsamında önemli sayılabilecek bazı terimler bulunmaktadır. Bu terimlerin bir kısmı aşağıdaki gibi alfabetik olarak sıralanmıştır. Ad Valorem Vergi: Bir ürünün birim değeri üzerinden alınan gümrük vergilerdir. Örneğin, bir üründe %10 advalorem vergi uygulaması varsa, ithalât bedeli 1,000 dolar olan bir ürün için 100 dolar gümrük vergisi ödenmesi gerekir. Bedelsiz İthalat: Bedeli için dışarıya döviz transferi yapılmadan, yurt dışındaki kazançlarla satın alınan şahsi ve ticarî eşyanın ülkeye ithalidir. Bedelsiz ibaresi, vergi ödenmeyeceğini göstermez. Belirli vergiler ödenmelidir. Dâhilde İşleme Rejimi: İhraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi ara mal veya girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. Dış Ticaret Sermaye Şirketi: Ödenmiş sermayesi minimum iki milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında FOB değeri ile transit ve bedelsiz ihracat hariç en az 100 milyon ABD dolarlık fiili ihracat yapan anonim şirketlere, Ocak ayının son gününe kadar başvurması kaydıyla verilen statüdür. Geçici İhracat: Belirli düzeyde işçilik yapılması, eritilerek şeklin değiştirilmesi veya ambalajlanma gibi katma değer kazandırıcı sebeplerle hammadde, yarı mamul ve nihai mamullerin tekrar ülkeye getirilerek dışarıya geçici olarak gönderilmesine denir.

Gümrük gözetimi: Gümrük mevzuatına ve gereken hâllerde gümrük gözetimi altındaki eşyaya uygulanacak diğer hükümlere uyulmasını sağlamak üzere gümrük idareleri tarafından genel olarak uygulanan işlemleri gösterir.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımdaki eşyanın ihracat için Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. Konşimento: Dış ticarete konu malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. Nakliyeci ya da acentesi tarafından düzenlenir.

Mahrecine İade: İthalatçı, malzemeyi kendi düzenlediği standartlara uygun bulmazsa reddeder. Malzemenin geldiği yere geri dönmesi için gerekli tüm işlemlere mahrece iade denir.

Ordino: İthalâta malları taşıyan nakliye firması ya da acentesi tarafından ithalâtçıya konşimento götürülmesi karşılığında verilen malların çekilme izin işareti, onayı veya yazısıdır.

Reasürans: Sigorta şirketlerinin, teminat verdikleri risklerin, anlaşma yoluyla önceden belirlenmiş bir kısmını, prim karşılığında başka sigorta şirketlerine devretme işlemidir. Sürastarya: Astarya süresinden sonra başlayan, yükün gemiye yüklenme veya boşaltılmasında fazladan geçen ve ödeme cezasına tâbi olan süre. Demuraj olarak da ifade edilmektedir.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR

Akreditif: Alıcının talebine dayanarak bir bankanın, belirli bir tutarı, belirli bir vadede, belirli belgeler karşılığında ve şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve işira edeceğini satıcıya yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Küşad, küşad hakkı, küşad mektubu: Beyan işlemine başlamadan önce beyan verilecek eşyanın cins, nevi ve niteliğinin belirlenmesine küşad denir. Küşad hakkı ise, mal sahiplerinin, beyannamelerini düzenleyebilmek için beyandan önce eşyalarını muayene etme, tartma ve eşyalarından numune alma hakkıdır. Amir bankanın, amir tarafından kendisine verilen akreditif açma talimatına göre hazırlanmış olduğu İngilizce akreditif metnine de küşad mektubu denir.

Factoring: Her türlü ürün satışından doğan vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi ve karşılığında finansman ve tahsilat ödemesi yapılmasıdır.

Forfaiting: Dış ticarettten doğan alacakların bir banka veya uzman finansal şirketçe satın alınmasıdır. Uzun vadeli ve kredili ihracat ve ithalât işlemlerine yönelik bir finans aracıdır. Genellikle yatırım malları için kullanılır.

Forward (vadeli teslim) işlem: Şimdi kararlaştırılan bir fiyattan ileride bir tarihte teslim edilmek koşuluyla yapılan sözleşmelerle alım satım yapılması işlemidir. Bugün belirlenen fiyattan bir miktar döviz, geleceğe yönelik alım satım işlemidir.

Futures işlemi: Belirli bir standarda bağlanmış mal, döviz veya menkul kıymetin, işlem anında o

işlemin yapıldığı borsa veya kur fiyatı üzerinden, belirli bir tarih ve yerde alım satımının yapılacağını içeren geleceğe yönelik bağlayıcı işlemlerdir. İhracatçının Bankası: İhracatçının mal sevkiyatı sırasında gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran, ithalatçının malın bedelini ödeyebilmesi için öne sürdüğü şartları ihracatçıya bildiren, mal bedelini tahsil edip ihracatçı adına açtığı döviz hesabında saklayan ve sonunda ihracat hesabını kapatan taraftır. İthalâtçının Bankası: İhracatçıdan istediği belgeleri onun bankasına bildirerek belgeleri temin edip ithalâtçıya ulaştıran ve ithalâtçı adına ödemeyi yapan taraftır.

DIŞ TİCARET: KAVRAMSAL AÇILIM

Firmalar ürünlerini ulusal sınırların yanında yabancı ülkelerde de satar. Uluslararası ürün değişimine ilişkin işlemler dış ticaret olarak adlandırılır. Dış ticaret, ekonomik gelişme, millî gelirinin artması, uluslararası ilişkilerinin gelişmesi ve ülkelerin diğer uluslar nezdinde tanıtımı konusunda katkı sağlar. Dış ticaretin ithalât ve ihracat olarak iki kanadı vardır. İthalat, ülkeden döviz çıkışına neden olurken, ihracat döviz girişi sağlar. Dış ticarete amaç ihracatın ithalâttan fazla olmasını sağlamaktır. Dış ticarete bir ülkenin tanıtımı açısından, ürün, hizmet, marka ve imaj büyük rol oynar. Dış ticaret, iç ticareten büyük farklılıklar gösterir. Bu bakımdan dış ticaretle ilgilenenlerin diğer ticari kavramlara ek olarak dış ticaret terminolojisine de hâkim olması gerekir. Dış ticaretle ilgili işlemler, ticari risk söz konusu olduğu için genellikle yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleşir. Bu işlemleri gerçekleştirirken, muhatap tarafından yanlış anlaşılması veya yazışmalara uygun düşmeyen kavramların kullanılması, dış ticaret erbabı için sıkıntı oluşturabilir. Bu açıdan alanla ilgili terminolojinin (alanla ilgili terim ve kavramlar) bilinmesinde büyük yarar vardır. Bu bölüm dış ticaret aşamalarında kullanılacak teorik düzeyde ve pratikte kullanılabilecek kavramları değerlendirmektedir. Bu terminoloji, alanla ilgili konuların anlaşılması için bir anahtardır. Bu kavramların uluslararası karşılığını bilmek de önemlidir. Dış ticaret işlemlerinin kendine has bir dili vardır. Yapılan faaliyetler uluslararası olduğu için bu eylemlere küresel işlemler diyebiliriz. Dış ticaret ise, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında farklı ülkeler arasında nihai kullanıcıya ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetleridir.

İHRACAT, İTHALÂT, DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Ticari faaliyetler, iç ve dış ticaret olarak ikiye ayrılır. Bunlardan ikincisi olan dış ticaret, mallar, hizmetler ve sermayenin ulusal sınırların dışına çıkmasıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalât ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ekonomik kalkınma açısından ihracat çok önemlidir ve artırılmaya çalışılır. İthalât ise azaltılmak istenir. Hükümetlerin dış ticareti etkilemek için aldığı karar ve düzenlemeler dış ticaret politikası denir.

DIŞ TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

Bir ekonominin dış ticaret sektörünü gümrük vergileri, ambargo, dış ticaret antlaşmaları, sübvansiyonlar ve dış ticaretle bağlantılı şirketlere uygulanan korumacılık konuları oluşturur. Gümrük vergileri (dış ticarete uygulanan tarifeler) ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç alanda uygulanabilir. Serbest ticaretle birlikte ihracatta kullanılan belge, tanım ve uygulamalar standart hâle gelmektedir. Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ile 1996'da başlayan Gümrük Birliği süreciyle bu standartlaştırmada büyük ilerleme sağlamıştır. Bu çerçevede Türkiye, tam üyelik adayı olduğu AB standartlarına uymak için kanun ve yönetmeliklerinde değişiklikler yapmıştır.

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN GENEL KAVRAMLAR

Yabancı ülke paralarına döviz denir. Nakit olana efektif, nakde dönüştürülebilir bir araç (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçesi, mevduat sertifikası, seyahat çeki vs.) olan yabancı para işlemlerine döviz adı verilir. Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Para alım ve satımı ile ilgili bütün işlemleri kapsar. Kambiyo senedi, kıymetli evrakın bütün özelliklerini üzerinde taşıyan ve uygulamada en yaygın kıymetli evrak türüdür. Bir ülke sınırlarında dış ticarete konu olan faaliyetlerin denetim ve gözetiminin yapıldığı yere gümrük denir. Gümrükle ilgili en önemli terim, dış ticaret politikasının en bilinen aracı olan gümrük tarifesidir. Gümrük tarifesi, bir ürün gümrük sınırını geçerken ödenen vergiler veya harçlara verilen genel isimdir. Bir grup üreticinin ürünlerini belirlemeye, tanıtmaya ve ticarî rakiplerinden ayırarak farklılaştırmaya yarayan isim, terim, sözcük, simge, tasarım, işaret, şekil, renk veya bunların çeşitli bileşenlerine marka adı verilir.

Markaların tescili zorunlu değildir ama markanın tescili, marka üzerindeki hakları ispatlayarak marka ihlâlini engelleyen en önemli araç olarak düşünülebilir. Satışa konu olan bir ürünün, ilk üreticisi veya icat eden üzerine tescillenmesi işlemine patent adı verilir. Patente konu olan ürünün başkaları tarafından aynı isimle kullanımı yasaklanır ve üretimi engellenir. Bir ülke sınırlarında yer alan ama dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatı bakımından gümrük prosedürleri dışında sayılan bölgelere serbest bölge denir. Bu özel bölgelerde sınıai ve ticari faaliyetler için ülke içinde sağlanan kolaylıklardan daha geniş muafiyet ve teşvikler ağı vardır. Ulusal sınırlar dışında üretilmiş ürünlerin yerli alıcılar tarafından satın alınması işlemine ithalât adı verilir. Dış alım da denen bu işlem ihracatın zıddı olup

iki eylemin toplamı bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalât, özel ya da tüzel kişilerce veya kamu kurumları tarafından doğrudan gerçekleştirilebilir. Bir ürünün ulusal ekonomi sınırları dışına, üzerinde anlaşılan bir miktar döviz karşılığında satışına ihracat denir.

Ürünün ihracata yönelik kaliteli ve uluslararası standartlara uygun olarak üretilmesinden yurt dışına pazarlanmasına, reklam ve tanıtımının yapılmasından ihracatın gerçekleştirilmesine ve uygun ambalaj ve nakliye seçiminin mevzuata uygun işlemlerinin tamamlanmasına ve ürünün hedef ülkeye zamanında teslimine kadar aşamaları ihracatçı veya sektörel dış ticaret şirketi uzmanları tarafından gerçekleştirilir Gümrüğe gelen ticarî eşyanın muhafaza edildiği açık ya da kapalı alanlara antrepo denir. Bunların kuruluş koşulları ve yöntemleri yönetmelikle belirlenir. Yurt dışından alınan bir ürünün, ülke üzerinden yine yurt dışındaki başka bir ülkeye satılmasına transit ticaret denir. Yani, ülke dışında veya bir serbest bölgede faaliyetteki işletmeden veya antrepodan alınan ürünün, ulusal sınırlar üzerinden transit veya doğrudan yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya satılması transit ticaret olarak değerlendirilmektedir. Dış ticarete konu olan ürünlerin, ihracatçı tarafından ithalâtçıya teslim edilene kadar geçen sürede ortaya çıkabilecek risklere karşı garanti altına alınmasına sigorta denilmektedir. **DIŞ TİCARETLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR**

Genel olarak, dış ticareti ilgilendiren terim ve kavramların yanında, spesifik olarak dış ticaret kapsamında önemli sayılabilecek bazı terimler bulunmaktadır. Bu terimlerin bir kısmı aşağıdaki gibi alfabetik olarak sıralanmıştır. Ad Valorem Vergi: Bir ürünün birim değeri üzerinden alınan gümrük vergilerdir. Örneğin, bir üründe %10 advalorem vergi uygulaması varsa, ithalât bedeli 1,000 dolar olan bir ürün için 100 dolar gümrük vergisi ödenmesi gerekir. Bedelsiz İthalat: Bedeli için dışarıya döviz transferi yapılmadan, yurt dışındaki kazançlarla satın alınan şahsi ve ticarî eşyanın ülkeye ithalidir. Bedelsiz ibaresi, vergi ödenmeyeceğini göstermez. Belirli vergiler ödenmelidir. Dâhilde İşleme Rejimi: İhraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi ara mal veya girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. Dış Ticaret Sermaye Şirketi: Ödenmiş sermayesi minimum iki milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında FOB değeri ile transit ve bedelsiz ihracat hariç en az 100 milyon ABD dolarlık fiili ihracat yapan anonim şirketlere, Ocak ayının son gününe kadar başvurması kaydıyla verilen statüdür. Geçici İhracat: Belirli düzeyde işçilik yapılması, eritilerek şeklin değiştirilmesi veya ambalajlanma gibi katma değer kazandırıcı sebeplerle hammadde, yarı mamul ve nihai mamullerin tekrar ülkeye getirilerek dışarıya geçici olarak gönderilmesine denir.

Gümrük gözetimi: Gümrük mevzuatına ve gereken hâllerde gümrük gözetimi altındaki eşyaya uygulanacak diğer hükümlere uyulmasını sağlamak üzere gümrük idareleri tarafından genel olarak uygulanan işlemleri gösterir.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımdaki eşyanın ihracat için Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. Konşimento: Dış ticarete konu malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. Nakliyeci ya da acentesi tarafından düzenlenir.

Mahrecine İade: İthalatçı, malzemeyi kendi düzenlediği standartlara uygun bulmazsa reddeder. Malzemenin geldiği yere geri dönmesi için gerekli tüm işlemlere mahrece iade denir.

Ordino: İthalâta malları taşıyan nakliye firması ya da acentesi tarafından ithalâtçıya konşimento götürülmesi karşılığında verilen malların çekilme izin işareti, onayı veya yazısıdır.

Reasürans: Sigorta şirketlerinin, teminat verdikleri risklerin, anlaşma yoluyla önceden belirlenmiş bir kısmını, prim karşılığında başka sigorta şirketlerine devretme işlemidir. Sürastarya: Astarya süresinden sonra başlayan, yükün gemiye yüklenme veya boşaltılmasında fazladan geçen ve ödeme cezasına tâbi olan süre. Demuraj olarak da ifade edilmektedir.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR

Akreditif: Alıcının talebine dayanarak bir bankanın, belirli bir tutarı, belirli bir vadede, belirli belgeler karşılığında ve şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve işira edeceğini satıcıya yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Küşad, küşad hakkı, küşad mektubu: Beyan işlemine başlamadan önce beyan verilecek eşyanın cins, nevi ve niteliğinin belirlenmesine küşad denir. Küşad hakkı ise, mal sahiplerinin, beyannamelerini düzenleyebilmek için beyandan önce eşyalarını muayene etme, tartma ve eşyalarından numune alma hakkıdır. Amir bankanın, amir tarafından kendisine verilen akreditif açma talimatına göre hazırlanmış olduğu İngilizce akreditif metnine de küşad mektubu denir.

Factoring: Her türlü ürün satışından doğan vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi ve karşılığında finansman ve tahsilat ödemesi yapılmasıdır.

Forfaiting: Dış ticarettten doğan alacakların bir banka veya uzman finansal şirketçe satın alınmasıdır. Uzun vadeli ve kredili ihracat ve ithalât işlemlerine yönelik bir finans aracıdır. Genellikle yatırım malları için kullanılır.

Forward (vadeli teslim) işlem: Şimdi kararlaştırılan bir fiyattan ileride bir tarihte teslim edilmek koşuluyla yapılan sözleşmelerle alım satım yapılması işlemidir. Bugün belirlenen fiyattan bir miktar döviz, geleceğe yönelik alım satım işlemidir.

Futures işlemi: Belirli bir standarda bağlanmış mal, döviz veya menkul kıymetin, işlem anında o

işlemin yapıldığı borsa veya kur fiyatı üzerinden, belirli bir tarih ve yerde alım satımının yapılacağını içeren geleceğe yönelik bağlayıcı işlemlerdir. İhracatçının Bankası: İhracatçının mal sevkiyatı sırasında gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran, ithalatçının malın bedelini ödeyebilmesi için öne sürdüğü şartları ihracatçıya bildiren, mal bedelini tahsil edip ihracatçı adına açtığı döviz hesabında saklayan ve sonunda ihracat hesabını kapatan taraftır. İthalâtçının Bankası: İhracatçıdan istediği belgeleri onun bankasına bildirerek belgeleri temin edip ithalâtçıya ulaştıran ve ithalâtçı adına ödemeyi yapan taraftır.

DIŞ TİCARET: KAVRAMSAL AÇILIM

Firmalar ürünlerini ulusal sınırların yanında yabancı ülkelerde de satar. Uluslararası ürün değişimine ilişkin işlemler dış ticaret olarak adlandırılır. Dış ticaret, ekonomik gelişme, millî gelirinin artması, uluslararası ilişkilerinin gelişmesi ve ülkelerin diğer uluslar nezdinde tanıtımı konusunda katkı sağlar. Dış ticaretin ithalât ve ihracat olarak iki kanadı vardır. İthalat, ülkeden döviz çıkışına neden olurken, ihracat döviz girişi sağlar. Dış ticarete amaç ihracatın ithalâttan fazla olmasını sağlamaktır. Dış ticarete bir ülkenin tanıtımı açısından, ürün, hizmet, marka ve imaj büyük rol oynar. Dış ticaret, iç ticareten büyük farklılıklar gösterir. Bu bakımdan dış ticaretle ilgilenenlerin diğer ticari kavramlara ek olarak dış ticaret terminolojisine de hâkim olması gerekir. Dış ticaretle ilgili işlemler, ticari risk söz konusu olduğu için genellikle yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleşir. Bu işlemleri gerçekleştirirken, muhatap tarafından yanlış anlaşılması veya yazışmalara uygun düşmeyen kavramların kullanılması, dış ticaret erbabı için sıkıntı oluşturabilir. Bu açıdan alanla ilgili terminolojinin (alanla ilgili terim ve kavramlar) bilinmesinde büyük yarar vardır. Bu bölüm dış ticaret aşamalarında kullanılacak teorik düzeyde ve pratikte kullanılabilecek kavramları değerlendirmektedir. Bu terminoloji, alanla ilgili konuların anlaşılması için bir anahtardır. Bu kavramların uluslararası karşılığını bilmek de önemlidir. Dış ticaret işlemlerinin kendine has bir dili vardır. Yapılan faaliyetler uluslararası olduğu için bu eylemlere küresel işlemler diyebiliriz. Dış ticaret ise, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında farklı ülkeler arasında nihai kullanıcıya ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetleridir.

İHRACAT, İTHALÂT, DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Ticari faaliyetler, iç ve dış ticaret olarak ikiye ayrılır. Bunlardan ikincisi olan dış ticaret, mallar, hizmetler ve sermayenin ulusal sınırların dışına çıkmasıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalât ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ekonomik kalkınma açısından ihracat çok önemlidir ve artırılmaya çalışılır. İthalât ise azaltılmak istenir. Hükümetlerin dış ticareti etkilemek için aldığı karar ve düzenlemeler dış ticaret politikası denir.

DIŞ TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

Bir ekonominin dış ticaret sektörünü gümrük vergileri, ambargo, dış ticaret antlaşmaları, sübvansiyonlar ve dış ticaretle bağlantılı şirketlere uygulanan korumacılık konuları oluşturur. Gümrük vergileri (dış ticarete uygulanan tarifeler) ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç alanda uygulanabilir. Serbest ticaretle birlikte ihracatta kullanılan belge, tanım ve uygulamalar standart hâle gelmektedir. Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ile 1996'da başlayan Gümrük Birliği süreciyle bu standartlaştırmada büyük ilerleme sağlamıştır. Bu çerçevede Türkiye, tam üyelik adaylığı olduğu AB standartlarına uymak için kanun ve yönetmeliklerinde değişiklikler yapmıştır.

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN GENEL KAVRAMLAR

Yabancı ülke paralarına döviz denir. Nakit olana efektif, nakde dönüştürülebilir bir araç (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçesi, mevduat sertifikası, seyahat çeki vs.) olan yabancı para işlemlerine döviz adı verilir. Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Para alım ve satımı ile ilgili bütün işlemleri kapsar. Kambiyo senedi, kıymetli evrakın bütün özelliklerini üzerinde taşıyan ve uygulamada en yaygın kıymetli evrak türüdür. Bir ülke sınırlarında dış ticarete konu olan faaliyetlerin denetim ve gözetiminin yapıldığı yere gümrük denir. Gümrükle ilgili en önemli terim, dış ticaret politikasının en bilinen aracı olan gümrük tarifesidir. Gümrük tarifesi, bir ürün gümrük sınırını geçerken ödenen vergiler veya harçlara verilen genel isimdir. Bir grup üreticinin ürünlerini belirlemeye, tanıtmaya ve ticarî rakiplerinden ayırarak farklılaştırmaya yarayan isim, terim, sözcük, simge, tasarım, işaret, şekil, renk veya bunların çeşitli bileşenlerine marka adı verilir.

Markaların tescili zorunlu değildir ama markanın tescili, marka üzerindeki hakları ispatlayarak marka ihlâlini engelleyen en önemli araç olarak düşünülebilir. Satışa konu olan bir ürünün, ilk üreticisi veya icat eden üzerine tescillenmesi işlemine patent adı verilir. Patente konu olan ürünün başkaları tarafından aynı isimle kullanımı yasaklanır ve üretimi engellenir. Bir ülke sınırlarında yer alan ama dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatı bakımından gümrük prosedürleri dışında sayılan bölgelere serbest bölge denir. Bu özel bölgelerde sınıai ve ticari faaliyetler için ülke içinde sağlanan kolaylıklardan daha geniş muafiyet ve teşvikler ağı vardır. Ulusal sınırlar dışında üretilmiş ürünlerin yerli alıcılar tarafından satın alınması işlemine ithalât adı verilir. Dış alım da denen bu işlem ihracatın zıddı olup

iki eylemin toplamı bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalât, özel ya da tüzel kişilerce veya kamu kurumları tarafından doğrudan gerçekleştirilebilir. Bir ürünün ulusal ekonomi sınırları dışına, üzerinde anlaşılan bir miktar döviz karşılığında satışına ihracat denir.

Ürünün ihracata yönelik kaliteli ve uluslararası standartlara uygun olarak üretilmesinden yurt dışına pazarlanmasına, reklam ve tanıtımının yapılmasından ihracatın gerçekleştirilmesine ve uygun ambalaj ve nakliye seçiminden mevzuata uygun işlemlerinin tamamlanmasına ve ürünün hedef ülkeye zamanında teslimine kadar aşamaları ihracatçı veya sektörel dış ticaret şirketi uzmanları tarafından gerçekleştirilir Gümrüğe gelen ticarî eşyanın muhafaza edildiği açık ya da kapalı alanlara antrepo denir. Bunların kuruluş koşulları ve yöntemleri yönetmelikle belirlenir. Yurt dışından alınan bir ürünün, ülke üzerinden yine yurt dışındaki başka bir ülkeye satılmasına transit ticaret denir. Yani, ülke dışında veya bir serbest bölgede faaliyetteki işletmeden veya antrepodan alınan ürünün, ulusal sınırlar üzerinden transit veya doğrudan yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya satılması transit ticaret olarak değerlendirilmektedir. Dış ticarete konu olan ürünlerin, ihracatçı tarafından ithalâtçıya teslim edilene kadar geçen sürede ortaya çıkabilecek risklere karşı garanti altına alınmasına sigorta denilmektedir. **DIŞ TİCARETLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR**

Genel olarak, dış ticareti ilgilendiren terim ve kavramların yanında, spesifik olarak dış ticaret kapsamında önemli sayılabilecek bazı terimler bulunmaktadır. Bu terimlerin bir kısmı aşağıdaki gibi alfabetik olarak sıralanmıştır. Ad Valorem Vergi: Bir ürünün birim değeri üzerinden alınan gümrük vergilerdir. Örneğin, bir üründe %10 advalorem vergi uygulaması varsa, ithalât bedeli 1,000 dolar olan bir ürün için 100 dolar gümrük vergisi ödenmesi gerekir. Bedelsiz İthalat: Bedeli için dışarıya döviz transferi yapılmadan, yurt dışındaki kazançlarla satın alınan şahsi ve ticarî eşyanın ülkeye ithalidir. Bedelsiz ibaresi, vergi ödenmeyeceğini göstermez. Belirli vergiler ödenmelidir. Dâhilde İşleme Rejimi: İhraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi ara mal veya girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. Dış Ticaret Sermaye Şirketi: Ödenmiş sermayesi minimum iki milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında FOB değeri ile transit ve bedelsiz ihracat hariç en az 100 milyon ABD dolarlık fiili ihracat yapan anonim şirketlere, Ocak ayının son gününe kadar başvurması kaydıyla verilen statüdür. Geçici İhracat: Belirli düzeyde işçilik yapılması, eritilerek şeklin değiştirilmesi veya ambalajlanma gibi katma değer kazandırıcı sebeplerle hammadde, yarı mamul ve nihai mamullerin tekrar ülkeye getirilerek dışarıya geçici olarak gönderilmesine denir.

Gümrük gözetimi: Gümrük mevzuatına ve gereken hâllerde gümrük gözetimi altındaki eşyaya uygulanacak diğer hükümlere uyulmasını sağlamak üzere gümrük idareleri tarafından genel olarak uygulanan işlemleri gösterir.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımdaki eşyanın ihracat için Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. Konşimento: Dış ticarete konu malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. Nakliyeci ya da acentesi tarafından düzenlenir.

Mahrecine İade: İthalatçı, malzemeyi kendi düzenlediği standartlara uygun bulmazsa reddeder. Malzemenin geldiği yere geri dönmesi için gerekli tüm işlemlere mahrece iade denir.

Ordino: İthalatta malları taşıyan nakliye firması ya da acentesi tarafından ithalâtçıya konşimento götürülmesi karşılığında verilen malların çekilme izin işareti, onayı veya yazısıdır.

Reasürans: Sigorta şirketlerinin, teminat verdikleri risklerin, anlaşma yoluyla önceden belirlenmiş bir kısmını, prim karşılığında başka sigorta şirketlerine devretme işlemidir. Sürastarya: Astarya süresinden sonra başlayan, yükün gemiye yüklenme veya boşaltılmasında fazladan geçen ve ödeme cezasına tâbi olan süre. Demuraj olarak da ifade edilmektedir.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR

Akreditif: Alıcının talebine dayanarak bir bankanın, belirli bir tutarı, belirli bir vadede, belirli belgeler karşılığında ve şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve işira edeceğini satıcıya yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Küşad, küşad hakkı, küşad mektubu: Beyan işlemine başlamadan önce beyan verilecek eşyanın cins, nevi ve niteliğinin belirlenmesine küşad denir. Küşad hakkı ise, mal sahiplerinin, beyannamelerini düzenleyebilmek için beyandan önce eşyalarını muayene etme, tartma ve eşyalarından numune alma hakkıdır. Amir bankanın, amir tarafından kendisine verilen akreditif açma talimatına göre hazırlanmış olduğu İngilizce akreditif metnine de küşad mektubu denir.

Factoring: Her türlü ürün satışından doğan vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi ve karşılığında finansman ve tahsilat ödemesi yapılmasıdır.

Forfaiting: Dış ticareten doğan alacakların bir banka veya uzman finansal şirketçe satın alınmasıdır. Uzun vadeli ve kredili ihracat ve ithalât işlemlerine yönelik bir finans aracıdır. Genellikle yatırım malları için kullanılır.

Forward (vadeli teslim) işlem: Şimdi kararlaştırılan bir fiyattan ileride bir tarihte teslim edilmek koşuluyla yapılan sözleşmelerle alım satım yapılması işlemidir. Bugün belirlenen fiyattan bir miktar döviz, geleceğe yönelik alım satım işlemidir.

Futures işlemi: Belirli bir standarda bağlanmış mal, döviz veya menkul kıymetin, işlem anında o

işlemin yapıldığı borsa veya kur fiyatı üzerinden, belirli bir tarih ve yerde alım satımının yapılacağını içeren geleceğe yönelik bağlayıcı işlemlerdir. İhracatçının Bankası: İhracatçının mal sevkiyatı sırasında gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran, ithalatçının malın bedelini ödeyebilmesi için öne sürdüğü şartları ihracatçıya bildiren, mal bedelini tahsil edip ihracatçı adına açtığı döviz hesabında saklayan ve sonunda ihracat hesabını kapatan taraftır. İthalâtçının Bankası: İhracatçıdan istediği belgeleri onun bankasına bildirerek belgeleri temin edip ithalâtçıya ulaştıran ve ithalâtçı adına ödemeyi yapan taraftır.

DIŞ TİCARET: KAVRAMSAL AÇILIM

Firmalar ürünlerini ulusal sınırların yanında yabancı ülkelerde de satar. Uluslararası ürün değişimine ilişkin işlemler dış ticaret olarak adlandırılır. Dış ticaret, ekonomik gelişme, millî gelirinin artması, uluslararası ilişkilerinin gelişmesi ve ülkelerin diğer uluslar nezdinde tanıtımı konusunda katkı sağlar. Dış ticaretin ithalât ve ihracat olarak iki kanadı vardır. İthalat, ülkeden döviz çıkışına neden olurken, ihracat döviz girişi sağlar. Dış ticarete amaç ihracatın ithalâttan fazla olmasını sağlamaktır. Dış ticarete bir ülkenin tanıtımı açısından, ürün, hizmet, marka ve imaj büyük rol oynar. Dış ticaret, iç ticareten büyük farklılıklar gösterir. Bu bakımdan dış ticaretle ilgilenenlerin diğer ticari kavramlara ek olarak dış ticaret terminolojisine de hâkim olması gerekir. Dış ticaretle ilgili işlemler, ticari risk söz konusu olduğu için genellikle yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleşir. Bu işlemleri gerçekleştirirken, muhatap tarafından yanlış anlaşılması veya yazışmalara uygun düşmeyen kavramların kullanılması, dış ticaret erbabı için sıkıntı oluşturabilir. Bu açıdan alanla ilgili terminolojinin (alanla ilgili terim ve kavramlar) bilinmesinde büyük yarar vardır. Bu bölüm dış ticaret aşamalarında kullanılacak teorik düzeyde ve pratikte kullanılabilecek kavramları değerlendirmektedir. Bu terminoloji, alanla ilgili konuların anlaşılması için bir anahtardır. Bu kavramların uluslararası karşılığını bilmek de önemlidir. Dış ticaret işlemlerinin kendine has bir dili vardır. Yapılan faaliyetler uluslararası olduğu için bu eylemlere küresel işlemler diyebiliriz. Dış ticaret ise, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında farklı ülkeler arasında nihai kullanıcıya ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetleridir.

İHRACAT, İTHALÂT, DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Ticari faaliyetler, iç ve dış ticaret olarak ikiye ayrılır. Bunlardan ikincisi olan dış ticaret, mallar, hizmetler ve sermayenin ulusal sınırların dışına çıkmasıyla ilgilidir. Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalât ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Ekonomik kalkınma açısından ihracat çok önemlidir ve artırılmaya çalışılır. İthalât ise azaltılmak istenir. Hükümetlerin dış ticareti etkilemek için aldığı karar ve düzenlemeler dış ticaret politikası denir.

DIŞ TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

Bir ekonominin dış ticaret sektörünü gümrük vergileri, ambargo, dış ticaret antlaşmaları, sübvansiyonlar ve dış ticaretle bağlantılı şirketlere uygulanan korumacılık konuları oluşturur. Gümrük vergileri (dış ticarete uygulanan tarifeler) ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç alanda uygulanabilir. Serbest ticaretle birlikte ihracatta kullanılan belge, tanım ve uygulamalar standart hâle gelmektedir. Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ile 1996'da başlayan Gümrük Birliği süreciyle bu standartlaştırmada büyük ilerleme sağlamıştır. Bu çerçevede Türkiye, tam üyelik adayı olduğu AB standartlarına uymak için kanun ve yönetmeliklerinde değişiklikler yapmıştır.

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN GENEL KAVRAMLAR

Yabancı ülke paralarına döviz denir. Nakit olana efektif, nakde dönüştürülebilir bir araç (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçesi, mevduat sertifikası, seyahat çeki vs.) olan yabancı para işlemlerine döviz adı verilir. Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Para alım ve satımı ile ilgili bütün işlemleri kapsar. Kambiyo senedi, kıymetli evrakın bütün özelliklerini üzerinde taşıyan ve uygulamada en yaygın kıymetli evrak türüdür. Bir ülke sınırlarında dış ticarete konu olan faaliyetlerin denetim ve gözetiminin yapıldığı yere gümrük denir. Gümrükle ilgili en önemli terim, dış ticaret politikasının en bilinen aracı olan gümrük tarifesidir. Gümrük tarifesi, bir ürün gümrük sınırını geçerken ödenen vergiler veya harçlara verilen genel isimdir. Bir grup üreticinin ürünlerini belirlemeye, tanıtmaya ve ticarî rakiplerinden ayırarak farklılaştırmaya yarayan isim, terim, sözcük, simge, tasarım, işaret, şekil, renk veya bunların çeşitli bileşenlerine marka adı verilir.

Markaların tescili zorunlu değildir ama markanın tescili, marka üzerindeki hakları ispatlayarak marka ihlâlini engelleyen en önemli araç olarak düşünülebilir. Satışa konu olan bir ürünün, ilk üreticisi veya icat eden üzerine tescillenmesi işlemine patent adı verilir. Patente konu olan ürünün başkaları tarafından aynı isimle kullanımı yasaklanır ve üretimi engellenir. Bir ülke sınırlarında yer alan ama dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatı bakımından gümrük prosedürleri dışında sayılan bölgelere serbest bölge denir. Bu özel bölgelerde sınıai ve ticari faaliyetler için ülke içinde sağlanan kolaylıklardan daha geniş muafiyet ve teşvikler ağı vardır. Ulusal sınırlar dışında üretilmiş ürünlerin yerli alıcılar tarafından satın alınması işlemine ithalât adı verilir. Dış alım da denen bu işlem ihracatın zıddı olup

iki eylemin toplamı bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalât, özel ya da tüzel kişilerce veya kamu kurumları tarafından doğrudan gerçekleştirilebilir. Bir ürünün ulusal ekonomi sınırları dışına, üzerinde anlaşılan bir miktar döviz karşılığında satışına ihracat denir.

Ürünün ihracata yönelik kaliteli ve uluslararası standartlara uygun olarak üretilmesinden yurt dışına pazarlanmasına, reklam ve tanıtımının yapılmasından ihracatın gerçekleştirilmesine ve uygun ambalaj ve nakliye seçiminin mevzuata uygun işlemlerinin tamamlanmasına ve ürünün hedef ülkeye zamanında teslimine kadar aşamaları ihracatçı veya sektörel dış ticaret şirketi uzmanları tarafından gerçekleştirilir Gümrüğe gelen ticarî eşyanın muhafaza edildiği açık ya da kapalı alanlara antrepo denir. Bunların kuruluş koşulları ve yöntemleri yönetmelikle belirlenir. Yurt dışından alınan bir ürünün, ülke üzerinden yine yurt dışındaki başka bir ülkeye satılmasına transit ticaret denir. Yani, ülke dışında veya bir serbest bölgede faaliyetteki işletmeden veya antrepodan alınan ürünün, ulusal sınırlar üzerinden transit veya doğrudan yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya satılması transit ticaret olarak değerlendirilmektedir. Dış ticarete konu olan ürünlerin, ihracatçı tarafından ithalâtçıya teslim edilene kadar geçen sürede ortaya çıkabilecek risklere karşı garanti altına alınmasına sigorta denilmektedir. **DIŞ TİCARETLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR**

Genel olarak, dış ticareti ilgilendiren terim ve kavramların yanında, spesifik olarak dış ticaret kapsamında önemli sayılabilecek bazı terimler bulunmaktadır. Bu terimlerin bir kısmı aşağıdaki gibi alfabetik olarak sıralanmıştır. Ad Valorem Vergi: Bir ürünün birim değeri üzerinden alınan gümrük vergilerdir. Örneğin, bir üründe %10 advalorem vergi uygulaması varsa, ithalât bedeli 1,000 dolar olan bir ürün için 100 dolar gümrük vergisi ödenmesi gerekir. Bedelsiz İthalat: Bedeli için dışarıya döviz transferi yapılmadan, yurt dışındaki kazançlarla satın alınan şahsi ve ticarî eşyanın ülkeye ithalidir. Bedelsiz ibaresi, vergi ödenmeyeceğini göstermez. Belirli vergiler ödenmelidir. Dâhilde İşleme Rejimi: İhraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi ara mal veya girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. Dış Ticaret Sermaye Şirketi: Ödenmiş sermayesi minimum iki milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında FOB değeri ile transit ve bedelsiz ihracat hariç en az 100 milyon ABD dolarlık fiili ihracat yapan anonim şirketlere, Ocak ayının son gününe kadar başvurması kaydıyla verilen statüdür. Geçici İhracat: Belirli düzeyde işçilik yapılması, eritilerek şeklin değiştirilmesi veya ambalajlanma gibi katma değer kazandırıcı sebeplerle hammadde, yarı mamul ve nihai mamullerin tekrar ülkeye getirilerek dışarıya geçici olarak gönderilmesine denir.

Gümrük gözetimi: Gümrük mevzuatına ve gereken hâllerde gümrük gözetimi altındaki eşyaya uygulanacak diğer hükümlere uyulmasını sağlamak üzere gümrük idareleri tarafından genel olarak uygulanan işlemleri gösterir.

İhracat Rejimi: Serbest dolaşımdaki eşyanın ihracat için Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. Konşimento: Dış ticarete konu malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. Nakliyeci ya da acentesi tarafından düzenlenir.

Mahrecine İade: İthalatçı, malzemeyi kendi düzenlediği standartlara uygun bulmazsa reddeder. Malzemenin geldiği yere geri dönmesi için gerekli tüm işlemlere mahrece iade denir.

Ordino: İthalâta malları taşıyan nakliye firması ya da acentesi tarafından ithalâtçıya konşimento götürülmesi karşılığında verilen malların çekilme izin işareti, onayı veya yazısıdır.

Reasürans: Sigorta şirketlerinin, teminat verdikleri risklerin, anlaşma yoluyla önceden belirlenmiş bir kısmını, prim karşılığında başka sigorta şirketlerine devretme işlemidir. Sürastarya: Astarya süresinden sonra başlayan, yükün gemiye yüklenme veya boşaltılmasında fazladan geçen ve ödeme cezasına tâbi olan süre. Demuraj olarak da ifade edilmektedir.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ BAZI ÖZEL TERİM VE KAVRAMLAR

Akreditif: Alıcının talebine dayanarak bir bankanın, belirli bir tutarı, belirli bir vadede, belirli belgeler karşılığında ve şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve işira edeceğini satıcıya yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Küşad, küşad hakkı, küşad mektubu: Beyan işlemine başlamadan önce beyan verilecek eşyanın cins, nevi ve niteliğinin belirlenmesine küşad denir. Küşad hakkı ise, mal sahiplerinin, beyannamelerini düzenleyebilmek için beyandan önce eşyalarını muayene etme, tartma ve eşyalarından numune alma hakkıdır. Amir bankanın, amir tarafından kendisine verilen akreditif açma talimatına göre hazırlanmış olduğu İngilizce akreditif metnine de küşad mektubu denir.

Factoring: Her türlü ürün satışından doğan vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi ve karşılığında finansman ve tahsilat ödemesi yapılmasıdır.

Forfaiting: Dış ticarettten doğan alacakların bir banka veya uzman finansal şirketçe satın alınmasıdır. Uzun vadeli ve kredili ihracat ve ithalât işlemlerine yönelik bir finans aracıdır. Genellikle yatırım malları için kullanılır.

Forward (vadeli teslim) işlem: Şimdi kararlaştırılan bir fiyattan ileride bir tarihte teslim edilmek koşuluyla yapılan sözleşmelerle alım satım yapılması işlemidir. Bugün belirlenen fiyattan bir miktar döviz, geleceğe yönelik alım satım işlemidir.

Futures işlemi: Belirli bir standarda bağlanmış mal, döviz veya menkul kıymetin, işlem anında o

işlemin yapıldığı borsa veya kur fiyatı üzerinden, belirli bir tarih ve yerde alım satımının yapılacağını içeren geleceğe yönelik bağlayıcı işlemlerdir. İhracatçının Bankası: İhracatçının mal sevkiyatı sırasında gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran, ithalatçının malın bedelini ödeyebilmesi için öne sürdüğü şartları ihracatçıya bildiren, mal bedelini tahsil edip ihracatçı adına açtığı döviz hesabında saklayan ve sonunda ihracat hesabını kapatan taraftır. İthalâtçının Bankası: İhracatçıdan istediği belgeleri onun bankasına bildirerek belgeleri temin edip ithalâtçıya ulaştıran ve ithalâtçı adına ödemeyi yapan taraftır.

İHRACATLA İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR

İhracat Yönetmeliğine göre bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını veyahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemler ihracat olarak tanımlanmaktadır. İhracat ekonomik ve mali bir konu olduğu kadar teknik bir konudur. Dolayısıyla uzmanlık gerektirir.

İHRACATIN FİRMALARA SAĞLADIĞI AVANTAJLAR

Satış ve kârları artırmak: Yurtiçi ve yurtdışı ayırımı gözetmeksizin her ticarî işletmenin ortak amacı satışları ve dolayısıyla kârı artırmaktır. Eğer firma iç pazarda iyi bir performans gösteriyorsa, yabancı pazarlara girmesi muhtemelen kârlılığını artıracaktır. Dünya pazarlarından pay almak: Dış pazara açılan firma, rakiplerinin dış pazarlarda pay almak için neler yaptığını ve pazarlama stratejilerini öğrenecektir.

İç pazara bağımlılığını azaltmak: Firma dış pazarlara açılarak, pazarlama gücünü artıracak ve iç pazardaki müşterilere olan bağımlılığını azaltacaktır. Özellikle ekonomik krizin yaşandığı dönemlerde iç piyasa darlığını aşabilmek amacıyla firmaların ihracata yöneldiği gözlenmektedir.

Pazar dalgalanmalarını dengede tutmak: Firma dünya pazarlarına açılarak, iç piyasadaki genel ve mevsimsel dalgalanmalardan ve değişen tüketici taleplerinin yarattığı baskıdan kurtulacaktır. Fazla üretim kapasitesini satmak: İhracat sayesinde, kapasite kullanım oranı ve üretim vardiyalarının süresi artırılabilir. Böylece ortalama birim maliyetler azalır ve ölçek ekonomisine ulaşmak mümkün olur.

Rekabet gücünü artırmak: İhracat, bir firmanın ve bir ülkenin rekabet gücünü artırmaktadır. Firma yeni teknolojilere ve yöntemlere ulaşacak, ülke de ticaret dengesinin iyileşmesinden fayda sağlayacaktır.

İstihdam yaratmak: Bir ülkenin ihracat yapabilmesi her şeyden önce yurtdışına satacak mal ve hizmetleri üretmesine bağlıdır. Üretilen mal ve hizmetlerin ihracatı ise yeni istihdam alanları oluşturup, işsizliğin azalmasına yardımcı olacaktır.

Dış ticaret açığının azalmasına yardımcı olmak: İthalatın ihracattan daha fazla olması dış ticaret açığını ortaya çıkardığından ihracatın artırılması bu açığın azaltılmasına ve yurtdışına daha az döviz çıkışına neden olacaktır.

İhracatla ilgili uzmanlara ulaşabilmek: Pek çok firmanın ihracat yapmama kararı, bilinmeyenin yarattığı korkuya dayanmaktadır.

İHRACAT TÜRLERİ

Ön İzne Bağlı İhracat Ülkemizde kural olarak ihracat serbestisi geçerlidir. Yine bir kısım ürünlerin ihracatı yasak olmamakla birlikte bu ürünlerin ihracatı belirli kurum ve kuruluşların iznine tabidir. İhracat Yönetmeliğine göre, ihracı uluslararası anlaşma, kanun, kararname ve ilgili sair mevzuat uyarınca belli bir mercinin ön iznine bağlı malların ihracatında, ilgili mercilerden ön izin alındıktan sonra ihracat mevzuatı hükümleri uygulanır. Kayda Bağlı İhracat İhracat mevzuatı çerçevesinde ülkemizde bir kısım ürünlerin ihracatı kayıt altına alınmaktadır. İhracat Yönetmeliğine göre bu kurum, İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliğidir. Diğer bir ifadeyle kayda bağlı mallar listesindeki malların ihracatından önce gümrük beyannamelerinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınması gerekir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınan gümrük beyannamesinin gümrük idarelerine sunulma süresi, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğinin onay tarihinden itibaren uzatılmamak üzere 30 (otuz) gündür. Konsinye İhracat Konsinye ihracat, kesin satışı daha sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurtdışındaki şube ve temsilciliklere mal gönderilmesi şeklinde yapılan bir ihracat türüdür. Esasen konsinye ihracat reel anlamda bir satış işlemi değil ihracatçının satış imkânı aramasıdır. Çünkü malın gönderilmesi ile satış işlemi yapılmamaktadır. Konsinye olarak gönderilen malın satış fiyatı belli değildir. Malın satılmama ihtimali de vardır. Bu nedenle riskli bir ihracat şeklidir.

Yurtdışı Fuar ve Sergilere Katılım Kapsamında Yapılan İhracat Uluslararası ticari fuarlara ve sergilere, gerek ülkemizi temsilen ulusal düzeyde gerekse bireysel olarak katılacak firma ve kuruluşlarca yurt dışına gönderilecek bedelli veya bedelsiz mallar ile yurt dışında düzenlenecek bilim, sanat, kültür veya tanıtım amaçlı fuar/sergi, konferans, seminer gibi etkinliklere kişi veya kuruluşlarca gönderilecek bedelli veya bedelsiz malların yurt dışına çıkışıyla ilgili başvurular doğrudan ilgili gümrük idarelerine yapılır. Gümrük idareleri bu malların yurt dışına çıkışı için yapılan talepleri ilgili mevzuat çerçevesinde inceleyip sonuçlandırır. İthal Edilmiş Malın İhracatı (Reexport) Daha önce kesin ithalatı yapılmış olan bir malın kullanılıp kullanılmadığına bakılmaksızın tekrar ihracatının

yapılabilmesi mümkündür. Bu kapsamda yapılan ihracat, ithal edilmiş malların ihracı olarak adlandırılır. İhracat Yönetmeliğine göre gümrük mevzuatı çerçevesinde serbest dolaşıma girmiş yeni veya kullanılmış malın ihracı genel esaslar çerçevesinde yapılır.

Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat Bilindiği gibi serbest bölgeler ülkenin siyasi sınırları içinde kalmakla birlikte gümrük sınırları dışında kalan bölgelerdir. Sanayi mallarının üretimini artırmak, bölgeler arası gelişmişlik farklılıklarını azaltmak, yabancı sermayeyi ülkeye çekmek ve istihdama katkıda bulunmak amacıyla, özellikle gelişmekte olan ülkelerde serbest bölge uygulamaları geliştirilmiştir. Bu çerçevede serbest bölgelere yapılan ihracat bu kapsamdadır. Bedelsiz İhracat İhracatçı firmaların yurt dışına mal göndermeleri halinde karşılığında her hangi bir ödeme yapılmaksızın yaptıkları ihracata bedelsiz ihracat denilmektedir. İhracat öncesi ticarî teamüllere uygun olarak yurt dışına gönderilen numuneler, garanti kapsamında yurtdışına yapılan satışlar bedelsiz ihracat kapsamında değerlendirilir. Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat İhracat mevzuatı açısından malların kesin ihracatı yapılmaksızın kira bedeli karşılığı belirli bir süre kullanılmak üzere geçici olarak Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasına ticari kiralama denilmektedir. Ticarî kiralama yoluyla yapılacak ihracat gümrük mevzuatı hükümlerine tabidir. Takas veya Bağlı Muamele Kapsamında Yapılacak İhracat Takas, ihraç veya ithal edilen mal veya hizmet bedelinin, kısmen veya tamamen mal, hizmet veya döviz ile karşılanması işlemi, bağlı muamele ise ikiden fazla taraf arasında yapılan takas işlemi ifade eder. İhraç veya ithal edilen mal veya hizmet bedelinin, kısmen veya tamamen mal, hizmet veya döviz ile ödenmesi mümkündür. Takas veya bağlı muamele konusu ihracat ve ithalât bedellerinin mahsup ve transfer işlemleri, kambiyo mevzuatı çerçevesinde işleme aracılık eden bankalarca sonuçlandırılır. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracat Yurt dışında inşaat, tesisat ve montaj işi alan müteahhitlerin üstlendikleri işlerle ilgili her türlü makine, teçhizat ve ekipmanın geçici ihracına (geçici olarak yurt dışına çıkarılmasına) ilişkin talepler ile inşaat malzemeleri ve işçilerinin ihtiyacı olan tüketim maddelerinin kesin ihracı “Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracata İlişkin Tebliğ” ile düzenlenmiştir.

Transit Ticaret Yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firma ya da antrepodan satın alınan malın, ülkemiz üzerinden transit olarak veya doğrudan doğruya yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya ya da antrepoya satılmasını ifade eder. Alıcısı Tarafından Kabul Edilmeyen Mallar Bazı durumlarda mallar yurtdışına ihraç edildikten sonra alıcı bu malları satın almaktan imtina edebilir. Alıcısına Teslim Edilemeyen Mallar ve Malların Terk Edilmesi Uluslararası ticarete karşılıklı muhtemel risklerden biri de taşıma sırasında yangın ve hırsızlık nedeniyle malların zarar görmesidir. İhracat Yönetmeliğine göre yanma, çalınma gibi haklı ve zorunlu nedenlerle alıcısına teslim edilemeyen mallara ilişkin ihracat talepleri, durumu gösteren belgelere dayanılarak Bakanlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü) sonuçlandırılır.

İHRACATI YASAK OLAN MALLAR

Bakanlar Kurulu (BK), kamu ahlakı, kamu düzeni, kamu güvenliği, insan, hayvan ve bitki sağlığının korunması, sanatsal, tarihî veya arkeolojik değeri olan ulusal hazinelerin korunması, fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunması gerekçeleri ile eşyanın gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulmasına yasaklama veya kısıtlamalar koyabilir.

TEMEL KAVRAMLAR

İthalat ve İthalatçı İthalât, yürürlükteki mevzuat çerçevesinde yurtdışından alınan bir malın, kambiyo mevzuatına uygun olarak bedelinin ödenerek yurda getirilmesi işlemidir. İhracatın tam tersi olarak ithalât işleminde yurtdışından yurtiçine doğru mal akışı yurtiçinden yurtdışına doğru para akışı söz konusudur. İhracatta olduğu gibi ithalât da teknik bir kavramdır. Binlerce sayfa mevzuat düzenlemeleri altında yürütülür. Ülkemizde başta Anayasa olmak üzere, kanunlar, İthalat Rejim Kararı, İthalat Rejim Kararına Ek Kararlar, İthalât Yönetmeliği, İthalat Tebliğleri ve daha birçok düzenleme olmak üzere oldukça geniş bir mevzuata sahip ithalât işlemleri uzmanlık gerektiren bir konudur. İthalâtçı Olmanın Koşulları İthalât yapabilmek için özel bir belgeye gerek bulunmamaktadır. İthalât Yönetmeliğinde belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde ve istisnalar haricinde, Vergi Usul Kanunu (VUK) hükümleri uyarınca vergi numarası verilen her gerçek ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan kişiler ve ortaklıkları ithalât yapabilirler. İthalâtçı Sıfatının Kazanılması Kambiyo mevzuatı hükümleri saklı kalmak kaydıyla, ithalât yapmak isteyen kişiler, ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde aşağıda sayılan belgelerle birlikte doğrudan gümrük idarelerine başvururlar.

Başvuruyu yerine getiren firmalar ithalâtçı sıfatını kazanmış olurlar.

- Vergi dairesinden tasdikli tek vergi numarası
- İmza sirküleri
- Oda kayıt belgesi
- Ticaret sicil gazetesi (Özel ve tüzel firmalar için)
- Faaliyet belgesi (Esnaf ve sanatkârlar için)
- Ortaklık sözleşmesi

İTHALÂTTA İŞLEM

SÜRECİ İthalâtçı sıfatını kazanan firma ilk aşamada ithalâtla ilgili yurtiçi ve yurtdışı konuları içeren bir ön araştırma yapar. Araştırmada, sipariş ve yükleme öncesi yapılması gerekenler belirlenir. Bu aşamada ilk olarak ithal edilmek istenen malın Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) araştırılır. GTİP'nin doğru bir biçimde tespit edilmesi hem ithal edilecek malla ilgili gümrük vergilerinin doğru olarak hesaplanmasını hem de hangi belgeleri düzenlememiz gerektiği konusunda bize yardımcı olur. İthalatta işlem süreci şu şekilde özetlenebilir:

- İthalatçı sıfatının kazanılması,
- İhracatta olduğu gibi gümrük idaresine başvurma,
- İhracatçının bulunması ve sözleşme yapılması,
- Banka ile görüşülmesi,
- Vesaikin/belgelerin ihracatçıdan gelmesi,
- Nakliye ile ilgili yükümlülük alıcıya ait ise sigortanın yaptırılması,
- Sözleşmede belirtilen hükümlere göre ödemenin yapılması,
- Gümrük beyannamesi düzenleyip vergilerin ödenmesi ve malın gümrükten çekilmesidir. İthalâtı İzne Tabi Ürünler ve İthalâta İzin Veren Kuruluşlar İthalat Rejimi çerçevesinde gerçekleştirilecek işlemlerde, uygulanacak prosedür ve ilgili kurumlardan alınması gereken izinler Ticaret Bakanlığı İthalât Genel Müdürlüğü ile Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü tarafından yayımlanan İthalât Tebliğleri ve Ürün Güvenliği ve Denetimi Tebliğleri kapsamında düzenlenmektedir. İthalâtı izine tabi eşyaların izin verilenler dışında bir kişinin ilgili eşyanın ithalini gerçekleştirilmesi ve eşyaya serbest dolaşım statüsü kazandırması, diğer bir ifadeyle kesin ithalâtı mümkün değildir İthalâtı Yasak Olan Mallar Dış ticaret mevzuatımızda İhracatı Yasak Mallar adı altında bütünleştirilmiş bir düzenleme yapılmış olmasına rağmen İthalâtı Yasak Mallar ile ilgili toplulaştırılmış bir düzenleme bulunmamaktadır.

Hangi malların ithalâtının yasak olduğu farklı kurumlar tarafından yapılan düzenlemelerin bir araya getirilmesi ile mümkün olmaktadır. Bu kurumların başında Ticaret Bakanlığı gelmektedir. İthalâtı Belli Kurum ve Kuruluşlarca Yapılmasına İzin Verilen Mallar İthalat Yönetmeliğine göre ithalâtı kanunlarla belirli kurum ve kuruluşlara bırakılmış maddelerin ithali ancak, bu kurum ve kuruluşlar tarafından yapılabilir.

Bu mallar aşağıda sıralanmaktadır.

- Kına, kına kabukları, potasyum iyodür, kına alkaloidleri vb.

- İşlenmemiş Kıymetli Madenler,
- Yaprak tütün ve tütün döküntüleri, tütün veya tütün yerine geçen maddelerden yapılmış purolar, uçları açık purolar, sigarillolar ve sigaralar, diğer mamul tütün ve mamul tütün yerine geçen maddeler, “homojenize” veya yeniden tertip edilmiş tütün, tütün hülasa ve salçaları,
- Yalnız çek kâğıtları, yalnız banknot kâğıtları, devlet iç borçlanma senetleri ile özelleştirme idaresince çıkarılan menkul kıymetlerin basımında kullanılan kâğıtlar,
- Harp Silahları, Bunların Aksam ve Parçalarının İthaline İlişkin Tebliğ” kapsamındaki harp silahları (revolverler, tabancalar ve 93.7 pozisyonundaki silahlar hariç) ile harp silahlarına ait aksam ve parçalar.

İTHALÂT TÜRLERİ

Bedelsiz ithalât Genellikle gümrük vergisi ve diğer eş etkili vergiler ödenmeksizin eşyanın ülkeye getirilmesi şeklinde anlaşılabilir. Bedelsiz ithalât; ithalât bedeli olarak herhangi bir döviz transferi yapılmaksızın yurt dışında elde edilen ve yurda getirilmesi zorunlu olmayan yurtdışı kazanç ve tasarruflarla satın alınan bazı şahsi ve ticarî mahiyette eşyanın ithal edilmesidir. Geçici İthalât İthalat yapan firmalar kesin ithalât yanında eşyayı geçici olarak ithal etmek isteyebilirler. Geçici ithalât, serbest dolaşıma girmemiş eşyanın ithalât vergilerinden tamamen ya da kısmen muaf olarak Türkiye Gümrük Bölgesi içinde kullanılması ve bu kullanım sırasındaki olağan yıpranma dışında herhangi bir değişikliğe uğramaksızın yeniden ihraç edilmesidir.

Kısaca ihraç amacıyla yapılan ithalât işlemine geçici ithalât denir. İzne Bağlı veya Özelliği Olan İthalât Türkiye’ye ithal edilmesi belirli kuruluşların iznine bağlı olan veya sadece söz konusu kuruluşlara bırakılmış malların ithalâtına izne bağlı veya özelliği olan ithalât denir. Genellikle nükleer ürünler, füzeler, kimyasal silahlar ve kamu sağlığı ile ilgili malların ithali izne bağlanmıştır. Özel Anlaşmalara Dayanan İthalât NATO anlaşmalarına bağlı projeler çerçevesinde askeri malzeme ve araçların ithalâtı özel anlaşmalara bağlı ithalâttir. NATO anlaşmaları ithalâtı için ilgili kamu kurum ve kuruluşlarınca onaylanmış üç nüsha Müracaat Mektubu ile gümrük idarelerine başvurulur. Gümrük idarelerince, söz konusu başvurular gümrük beyannamesine eklenir. İthalâta Vergi ve Yükümlülükler Uluslararası ticaretten alınan vergiler, ihracattan ve ithalâttan alınan vergiler olarak sınıflandırılabilir. Aksî hâlde ihracattan vergi almak ihracatı cezalandırmak anlamına gelir ki bu hiçbir zaman arzu edilmez.

İthalat vergileri eşyanın ithalâtında ödenecek gümrük vergisi, diğer eş etkili vergiler ve mali yükler ile tarım politikası veya tarım ürünlerinin işlenmesi sonucu elde edilen bazı ürünlere uygulanan özel düzenlemeler çerçevesinde ithalâta alınacak vergileri ve diğer mali yükleri ifade eder.

İthalât Bedellerinin Ödenmesi İthalat bedelleri, TPKK Hakkında 32 sayılı Karar, bu karara ilişkin 2008/32-34 Sayılı Tebliğ ve Hazine Müsteşarlığı tarafından bunlara ek olarak yapılacak düzenlemeler çerçevesinde ithalâtçı ile ihracatçı arasındaki sözleşmeye ve uluslararası kurallar ile bankacılık teamüllerine göre bankalar aracılığıyla döviz veya TL olarak ödenir.

İthalâta Haksız Rekabetin Önlenmesi Genel olarak dumping, bir malın normal değerinin altında, diğer bir ifadeyle, ihracatçı ülkenin iç piyasa fiyatlarının altında bir fiyatla Türkiye’ye ihraç edilmesidir. Sübvansiyon ise bir ürün için menşe veya ihracatçı ülkenin işletmelerine fayda sağlayan, doğrudan veya dolaylı mali katkısını veya herhangi bir gelir veya fiyat desteğini ifade eder.

LOJİSTİĞİN TANIMI VE TARİHSEL GELİŞİMİ

Lojistik Yönetim Konseyi (The Council of Logistics Management-CLM), yeni adı ile Tedarik Zinciri Yönetimi Profesyonelleri (Supply Chain Management Professionals-CSCMP), tarafından lojistik “Müşteri gereksinimlerini karşılamak için mal ve hizmetlerin tedarikçiden nihai tüketiciye verimli ve etkili bir şekilde taşınması ve depolanması için prosedürlerin planlanması, uygulanması ve kontrol edilmesi süreci” olarak tanımlanmıştır. Askerlik biliminin bir konusu olarak ortaya çıkan lojistik faaliyet olarak insanlık tarihi kadar eski bir kavramdır.

Özellikle II. Dünya savaşında orduların gelişmiş silah, araç ve donanımla donatılmalarının kalabalık ordulara sahip olmaktan daha önemli olduğu anlaşılmıştır. 1960-1980 döneminde lojistik faaliyetlerinin doğrudan ve dolaylı olarak ilişkili olduğu planlama, üretim, satın alma, depolama, malzeme ihtiyaç planlama gibi faaliyetler birbirlerinden farklı faaliyetler olarak görülmekte ve bazen firmaların kendi bünyelerinde bazen de dışardan hizmet alma şeklinde gerçekleştirilirken günümüzde bu anlayış değişmiştir.

LOJİSTİK SÜRECİNİN İŞLEYİŞİ

Lojistik faaliyetler, müşteri taleplerini karşılamak için yapılan mal ve hizmet üretimi sürecinde gerekli olan hammadde, yarı mamul, sarf malzeme gibi malzemelerin girdi ve dönüşüm sürecinde tedarik edilmesinden, çıktı sürecinde nihai ürünün müşteriye sevkiyatına, sonrasında geri besleme sürecinde teknik destek ve geri dönüşüm faaliyetlerinin tamamında mevcuttur. Tedarik Lojistiği Tedarik lojistiği üretim sürecinde girdi olarak kullandığı hammadde, yarı mamul gibi girdilerin malzeme üretimin sağlandığı tedarikçilerden üretim işletmelerine akışı ile ilgilidir. Üretim Lojistiği Üretim lojistiği üretim süreci boyunca dönüşüm sürecindeki lojistik faaliyetleri kapsar. Üretimdeki dönüşüm süreci boyunca malzemelerin beklenen miktar, zaman ve kalitede hareketinin organizasyonudur. Dağıtım Lojistiği Üretim sürecinin çıktısını oluşturan mal ya da hizmetlerin müşteriye teslim sürecidir.

LOJİSTİK FAALİYETLER

Sipariş İşleme Sipariş işleme tüm sipariş kayıtlarının eksiksiz tutulması ve bu kayıtlara göre sipariş organizasyonunun yapılmasıdır. Talep Tahmini ve Plânlaması Üretim yapan işletmeler için daha gerçekleşmemiş olan taleplerin tahmin edilmesi ile sipariş cevap süresinin kısaltılması sağlanır. Bu şekilde elde bulundurmama maliyetinin ortaya çıkması engellenir. Taşıma Taşıma bir nesnenin bir yerden başka bir yere fiziki naklini ifade eder. Taşımacılık türleri (modları) karayolu, denizyolu, demiryolu, havayolu, iç su yolu ve boru hattı taşımacılığıdır. Stok Yönetimi Stok yönetimi hangi maldan ne miktarda stoklanacağı, ne kadar süre ile ve hangi saklama koşullarında bekletileceği gibi kararların alındığı lojistik faaliyettir. Depo ve Antrepo İşlemleri Bu lojistik faaliyette depolar için coğrafi olarak yer seçimi, depo kapasitesinin ne kadar olacağı, hangi tür depo kurulacağı, depo özellikleri gibi stratejik kararlar yanında depo ve antrepolarda kullanılacak araç gerecin temin edilmesi ve elleçleme işlerinin ve gerekli ise konsolide işlemlerinin organize edilmesi faaliyetleri yapılmaktadır.

Elleçleme Elleçleme işletme bünyesine yeni giren veya üretim sürecinde olup daha tamamlanmamış veya üretimi tamamlanmış sevkiyata hazırlanan tüm mallara yapılan malzeme boşaltma, malzemeyi ayırma, raflara veya paletlere yerleştirme, yükleme gibi faaliyetleri kapsar. Ambalajlama ve Paketleme Ürünler hem depolar içinde hem de taşıma sırasında nem, koku, çarpma, vuruş, ezilme gibi fiziki etkilere karşı ambalajlanmaktadır. Bunların yanında ambalajlama ve paketleme faaliyetleri ürünlerin taşınması kolaylaştırmak ve ürünü öne çıkarmak için de yapılmaktadır. Sigortalama Sigorta taşınan ürünlerin fiziksel hasar (kırılma, ıslanma, bozulma vs.), kaybolma, tamamen kullanılmaz hâle gelme, nakliye sırasında meydana gelen hasarlar, hırsızlık, gecikmeden kaynaklı zararlara karşı korunmasıdır. Gümrükleme Gümrükleme faaliyeti ile ürünlerin gümrüklü sahalardan geçirilmesi esnasında devletlere karşı vergi, resim, harç, izin belgeleri gibi sorumlulukların yerine getirilmesi sağlanmış olur. Diğer Faaliyetler Satın alma, müşteri hizmetleri, üretim planlama, satış sonrası destek faaliyetleri gibi alanlar da lojistik faaliyetleri içerisinde sayılmaktadır.

LOJİSTİK İLE DİĞER İŞLETME FONKSİYONLARI ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Lojistik ile Üretim Arasındaki İlişki Üretim sürecinin girdilerinden ve aynı zamanda üretim için gerekli olan hammadde, yarı mamul ve sarf malzemelerin üretim için hazır hale getirilmesi tedarik lojistiğidir. Lojistik ile Finans Arasındaki İlişki Rekabetin sürekli olarak artması yöneticilerin

işletmelerin finansal yapısıyla daha fazla ilgilenmelerine neden olmaktadır. İşletmelerde elde edilecek karı belirleyen unsurlardan biri de maliyetlerdir. İşletme faaliyetleri gerçekleştirilirken harcanan tüm değerlere maliyet denilmekte ve lojistik ile finans arasındaki ilişkilerin kaynağını oluşturmaktadır. Lojistik ile Pazarlama Arasındaki İlişki Pazarlama birimi tarafından alınan siparişler lojistik faaliyetlerinin başlangıcı kabul edilir. Sipariş edilen malzemelerin tedarikinden mamulün üretilmesi sırasında gerekli sarf malzemeleri teminine daha sonra siparişlerin müşterilere sevkine kadar her aşamada en az bir lojistik faaliyet söz konusudur.

LOJİSTİĞİN PRENSİPLERİ

Ekonomik Olmak Lojistikte ekonomik etkinlik elde bulunan araçların, depo alanlarının verimli kullanılması, taşımanın en kısa sürede, en kısa yolla, en az yakıtla sağlanmasıdır. Standart Olmak Lojistik faaliyetler gerçekleştirilirken özellikle dış ticaret yapan işletmelerin uluslararası standartlara uymak zorunluluğu bulunmaktadır. Yeterlilik Lojistik faaliyetlerde kaynaklar ve kabiliyetlerin yeterli olmasıdır. Esneklik Talep değişikliğinin hızına, sistem, kullanılan araç gibi talep değişikliklerine cevap verebilme kabiliyetidir. Sadelik Lojistik faaliyetler gerçekleştirilirken ve planlanırken süreçler karmaşık ve anlaşılması zor değil sade bir hâle getirilmelidir. İzlenebilirlik Verilen siparişin durumu, taşınması sırasında bulunduğu konum gibi bilgilerin bilgi teknolojileri kullanılarak güncel olarak paylaşılmasıdır. Koordinasyon Lojistik faaliyet sağlayıcıları, müşteriler ve üreticiler arasında işbirliği ve koordinasyon sağlanmalıdır. Plânlama Her faaliyette olduğu gibi lojistik faaliyetlerin de gerçekleşmeden planlaması gereklidir.

LOJİSTİK MALİYETLER

Taşıma Maliyetleri Taşıma maliyetleri üretim sürecinde kullanılacak malzemelerin hammadde deposuna giriş sürecinden bitmiş ürünlerin müşterilere teslim edilmesine kadarki akışında katılan maliyetlerin tamamıdır. Stok ve Malzeme Elleçleme Maliyetleri Elleçleme maliyetleri hammadde depoya gelen malzemelerin araçlardan boşaltılması, üretim süreci boyunca birimler arasında aktarılması, sevkiyat için ürünlerin yine taşıma araçlarına yüklenmesi faaliyetleri yanında depolarda ürünlerin ayrıştırılması gerekirse siparişlere göre veya taşınacak bölgeye göre konsolide edilmesi faaliyetleri esnasında katılan maliyetlerdir. Depolama Maliyetleri Depolar için gerekli alan kiralari, sigortalar yanında düzenleme için gerekli işçiliklerin giderleri, depo yönetimi gibi maliyetler depolama maliyetleridir. Stok Yönetimi Maliyetleri İki maliyet kalemi söz konudur. Stok bulundurmamak ve bunun maliyeti müşterilerin kısa teslim süreli siparişlerine hızlı yanıt için önemlidir fakat stokların bozulması, modasının geçmesi ya da hiç talep görmemesi gibi riskleri taşımaktadır. Bunun aksine yeterli stok bulundurmama siparişlere hızlı yanıt verilmesine engel olabilecektir. Sipariş İşleme ve Bilgi Yönetimi Maliyetleri Sipariş işleme müşterilerden gelen siparişlerin işlenmesi yanında tedarikçilerden talep edilen siparişlerin işlenmesini ifade eder.

DIŞ KAYNAK KULLANIMI (OUTSOURCİNG)

İşletmelerin kendi bünyelerinde gerçekleştirdikleri lojistik faaliyetlerin bir kısmının veya tamamının başka bir işletmeye devredilmesidir. Küreselleşme ile paralel olarak işletmeler müşterilerden gelen siparişlere en düşük maliyetle ve hızlı cevap verebilmek için lojistikte dış kaynak kullanımını tercih etmeye başlamışlardır.

Dış Kaynak Kullanımının Avantajları

Ölçek ekonomisinde faydalanmak, kendi işine odaklanma, standart hizmet alımı gibi avantajlıdır.

Dış Kaynak Kullanımının Dezavantajları

Sözleşme hükümlerinin yerine getirilmemesi, outsourcing firması üzerinde etkiyi kaybetmek, çalışanların huzurunun bozulması gibi dezavantajlar. Üçüncü Parti Lojistik Aslında genel olarak lojistikte dış kaynak kullanımını ifade eder. Depolama, taşıma ve stok yönetimi gibi temel lojistik faaliyetler başka bir işletme tarafından gerçekleştirilir ve izlenir.

Dördüncü Parti Lojistik

Üçüncü parti lojistik faaliyetlerinin yanında işletmelere sektörle ilgi bilgi akışını sağlayan ve üretim akışının sağlanması ile ilgili danışmanlık yapan firmalar dördüncü parti lojistik hizmeti veren işletmelerdir.

Beşinci Parti Lojistik

Tüm tedarik zinciri boyunca bütünlük olarak hem üçüncü parti hem de dördüncü parti lojistik hizmetini veren işletmelerdir.

DIŞ TİCARET

Dış ticaretin tarihsel gelişimine baktığımızda, insanlık tarihi kadar eski bir işlem olsa da Sanayi Devrimi sonrası ivme kazandığını görmekteyiz. Sanayi Devrimi sonrası makineleşme ve düşük maliyetli üretimle birlikte yaşanan verimlilik artışı ve arz fazlası malların ortaya çıkışıyla, bu mallar için yeni pazar, üretim için gerekli hammadde arayışları ve Avrupa'daki sermaye birikimi artışı ülkeleri daha çok dış ticaret yapmaya itmiştir. Günümüzde yaşanan teknolojik gelişmelerle beraber haberleşme ve lojistik alanında gerçekleşen yeniliklerle, her geçen gün daha da küreselleşen dünyamızdaki neoliberal politikaların etkisiyle, kurulan çok uluslu şirketlerle, ülkeler arasında kabul gören düzenlemeler ve örgütlerle beraber dış ticaret işlemleri tüm dünyada günden güne artış göstermektedir.

Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce:ICC) İki farklı dile, kültüre, para birimine, ekonomik duruma ve hukuki şartlara vb. sahip ülkeler arasında gerçekleştirilen dış ticarete doğaldır ki bir takım kavram kargaşaları ve farklı algılamalar ortaya çıkmaktadır.

Bu durum beraberinde dış ticarete uyumsuzlukları ve anlaşmazlıkları getirmektedir. 1919 yılına kadar dünya üzerinde dış ticaret etik kurallar, örf ve teamüllerle yürütülmüş ve dış ticaretteki kuralların hem ortak bir ticari dille açık ve anlaşılır bir biçimde yazılı hale getirilmesi hem de dış ticaret kurallarının standartlaştırılması amacıyla 1919 yılında Uluslararası Ticaret Odası (ICC) kurulmuştur. ICC'nin merkezi Paris'tedir. ICC hükümetler üstü bir kuruluştur. ICC'ye ticaret, sanayi ve meslek odaları, borsalar, ticari kuruluşlar, çok uluslu şirketler, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, dernekler, vakıflar ve iş adamları üye olabilmektedir.

Türkiye'nin 1934'te üye olduğu ICC bünyesinde oluşturulan ve günümüzde 250'den fazla üyesi bulunan Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) Türkiye Millî Komitesi, 1945 yılında Bakanlar Kurulu kararı ile "Millî" adını almıştır. 1950 yılında ise komitenin işleyişi Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'ne bırakılmış TOBB ise 1953 tarihinde MTO Türkiye Millî Komitesi'ni yeniden yapılandırmıştır.

INCOTERMS (International Commercial Terms: Uluslararası Ticari Terimler)

ICC ilk kez 1936 yılında INCOTERMS diye adlandırılan dış ticaretteki yazılı kuralları belirlemiştir. Bu kurallar dünyadaki gelişmelere ve yaşanan problemlere çözüm odaklı olarak 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 ve 2010 yılları içinde güncellenmiş ve en son INCOTERMS 2010 uygulamaya girmiştir. 2020'de ise yeni INCOTERMS kurallarının yayınlanması beklenmektedir. INCOTERMS kurallarının uygulanma zorunluluğu yoktur. Fakat uygulamada günümüzde her iki taraf da dış ticaret sözleşmelerini INCOTERMS 2010'u esas alarak oluşturmakta ve tüm süreçlerde yine bu kuralları kullanmaktadırlar.

INCOTERMS 2010'DA TESLİM ŞEKİLLERİ

Günümüzde kullanılan son güncellenmiş haliyle INCOTERMS 2010'da 11 adet teslim şekli bulunmaktadır. Bu teslim şekilleri başlangıç harflerine göre E, F, C ve D olmak üzere 4 gruba ayrılmaktadır.

Teslim şekillerinden

E Grubu'nda EXW (İş yerinde teslim),

F Grubu'nda FCA (Taşıyıcıya teslim), FAS (Gemi yanında teslim), FOB (Gemi bordasında teslim);

C Grubu'nda CFR (Mal bedeli ve navlun ödenmiş), CIF (Mal bedeli, sigorta ve navlun ödenmiş), CPT (Taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim), CIP (Taşıma ve sigorta bedeli ödenmiş);

D Grubu'nda ise DAT (Terminalde teslim), DAP (Belirlenen yerde teslim) ve DDP (Gümrük resmi ödenmiş teslim) bulunmaktadır. E Grubu Teslim Şekli INCOTERMS 2010'da E Grubu'nda sadece

EXW teslim şekli bulunmaktadır. E Grubu teslim şekli, ithalatçının dış ticaret sürecinde tüm risk ve maliyetleri üstlendiği, ihracatçı için en avantajlı, risksiz ve güvenli teslim şeklidir. EXW EXW teslim şekli ihracatçının en az sorumluluk aldığı teslim şeklidir. Her türlü taşımacılık yönteminde kullanılabilen bu teslim şeklinde ihracatçının neredeyse tek sorumluluğu ihraç edilecek malın yüklemesinin yapılacağı yerde (iş yeri, fabrika, depo, vb) malları paketlenmiş hâlde hazır bulundurması ve bu durumu ithalatçıya bildirmesidir. Diğer tüm sorumlulukları ithalatçı üstlenmektedir.

F Grubu Teslim Şekilleri

INCOTERMS 2010'da F Grubu'nda FCA, FAS ve FOB olmak üzere 3 adet teslim şekli bulunmaktadır.

Bu teslim şekillerinin ortak özelliği tüm teslimat işlemlerinin ihracatçının ülkesinde gerçekleşmesidir. Yani ihracatçının, ithalatçının ülkesinde hiçbir işlem sorumluluğu bulunmamaktadır.

FCA FCA teslim şeklinde satıcı ihracat gümrükleme işlemlerini yaptırdığı malları ihracatçının ülkesinde olmak üzere alıcının istediği yerde alıcının istediği taşıyıcıya sağlam şekilde teslim eder ve satıcının sorumluluğu burada bitmiş olur. Bu aşamadan sonraki tüm sorumluluk alıcıya aittir. FAS FAS teslim şeklinde satıcı ihracat gümrükleme işlemlerini yaptırdığı malları alıcının istediği limanda, alıcının istediği geminin yanında hazır durumda bulundurur ve satıcının sorumluluğu burada bitmiş olur. Bu aşamadan sonraki tüm sorumluluk alıcıya aittir. FOB Bu teslim şekli sadece deniz yoluyla taşıma için uygulanabilir bir teslim şeklidir. FOB teslim şeklinin uygulaması FAS teslim şeklinin aynısıdır. FOB'un FAS'dan tek farkı FAS'da ihracatçının sorumluluğu malları limanda teslim ettikten sonra biterken FOB'da ihracatçının sorumluluğu limandaki malları gemiye yükleyince bitmektedir. Yine FOB da denizyolu taşımacılığı için geçerli bir dış ticarete teslim şeklidir. C Grubu Teslim Şekilleri INCOTERMS 2010'da C Grubu'nda CFR, CIF, CPT ve CIP olmak üzere 4 adet teslim şekli bulunmaktadır.

Bu teslim şekillerinde ortak nokta malların ithalatçı ülkeye nakliye masraflarının ve varış limanında boşaltma işleminin ihracatçının sorumluluğunda olmasıdır. CFR CFR teslim şekli sadece denizyolu taşımacılığında kullanılır. CFR'de satıcı malların yüklenmesinden, ihracat gümrükleme işlemlerinden, gemiye yüklenmesinden ve varış limanında boşaltılmasından sorumludur ve tüm bu işlemlerin bedelini satıcı ödemektedir. CIF Bu teslim şekli de sadece denizyolu taşımacılığı için geçerlidir. CIF teslim şekli işleyiş olarak CFR'ye benzemektedir. CIF'in CFR'den farkı, CIF teslim şeklinde malların varış limanına gelinceye kadar ki deniz sigortasını yaptırma ve bedelini ödeme sorumluluğu ihracatçıya aittir. Varış limanından sonra sorumluluk alıcıya geçmektedir. CPT CPT teslim şekli CFR'deki şartların diğer taşıma yollarına uygulanmış biçimidir. Karma taşıma (Meselâ bir yere kadar demir yoluyla sonra kara yoluyla taşıma gibi) için çok kullanılan bir teslim şeklidir. Malı taşıyıcıya teslim etme ve önceden kararlaştırılmış varış yerine kadarki masrafları karşılama sorumluluğu ihracatçıya aittir. Malı taşıyıcıya teslim ettiği anda ihracatçının risk sorumluluğu ithalatçıya geçer. Sigorta işlemleri ve masrafları ithalatçıya aittir. CIP CIP teslim şekli CPT'deki şartları taşımakla beraber; CIP teslim biçiminde taşıma sigortası sorumluluğu ve bedeli ihracatçıya aittir. Denizyolu dışındaki diğer taşıma yollarında kullanılır. D Grubu Teslim Şekilleri INCOTERMS 2010'da D Grubu'nda DAT, DAP ve DDP olmak üzere 3 çeşit teslim şekli bulunmaktadır. Bu gruptaki teslim şekillerinde mallar ithalatçı ülkeye taşınana kadar masraflar ve riskler ihracatçının sorumluluğundadır.

Bu nedenle bu gruptaki teslim şekilleri ithalatçılar için en avantajlı ve güvenli; ihracatçılar için ise en maliyetli ve riskli teslim şekilleridir. DAT Tüm taşıma yolları için uygulanabilir bir teslim şeklidir. Bu teslim şeklinde ihracat gümrükleme işlemlerini satıcı yapmaktadır ve malları yükleyip ithalatçı ülkedeki kararlaştırılan yere boşaltma sorumluluğu yine satıcıya aittir. DAP Tüm taşıma yolları için uygulanabilir bir teslim şeklidir. Bu teslim şeklinde ihracat gümrükleme işlemlerini satıcı yapmaktadır ve malları yükleyip ithalatçı ülkedeki kararlaştırılan yere getirmesiyle ihracatçının sorumluluğu biter. Bu aşamadan sonra malların boşaltılması, ithalat gümrükleme işlemleri gibi sorumluluklar ve maliyetler alıcıya geçer. DDP Tüm taşıma yolları için uygulanabilir bir teslim şeklidir. İthalatçının neredeyse tüm sorumluluğu üstlendiği teslim şekli olan EXW'nin tersi olarak bu sefer de dış ticaret işlemlerinde ihracatçının tüm sorumluluğu üstlendiği teslim şeklidir. DDP teslim şeklinde malın ihracatçı ülkeden ithalatçı ülkeye varışına kadarki tüm aşamalardan ihracatçı sorumludur. Gerçekleşen dış ticaret işlemindeki tüm maliyetler ve riskler ihracatçıya aittir.

TESLİM ŞEKİLLERİNE GENEL BİR BAKIŞ

Bu teslim şekillerinden ihracatçıya en az sorumluluk yükleyen teslim şekli EXW, ithalatçıya en az sorumluluk yükleyen teslim şekli ise DDP'dir. Teslim şekillerinin kullanılması dış ticarete konu malın deniz yoluyla veya diğer yollarla (kara, hava, demir yolu) taşınmasına göre değişiklik göstermektedir. Deniz yoluyla taşıma için kullanılan FOB, CFR, CIF'daki teslim şartlarının benzerleri diğer taşıma yolları için sırasıyla FCA, CPT ve CIP'tir. Günümüzde dünyada ve Türkiye'de en sık kullanılan teslim şekilleri ise CIF ve FOB'dur. CIF ve FOB teslim şekillerinin her ikisi de deniz yolu taşımacılığında kullanılmaktadır ve yine her ikisinde de mallar gemiye yüklendiği anda ihracatçı sorumluluğu devretmektedir. FOB ve CIF teslim şekillerinin farklılıklarına baktığımızda FOB'dan sonra yükleme limanının adı, CIF'dan sonra varış limanının adı yazılır. FOB teslim şeklinde yükleme limanına kadar olan masraflar fiyata dâhilken CIF teslim şeklinde varış limanına kadar olan masraflar fiyata dâhildir. FOB teslim şeklinde sigorta mecburiyeti yokken CIF teslim şeklinde sigorta yaptırmak zorunludur.

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMİNİN ÖNEMİ

Dış ticaret sonrası mallar ihracatçıdan ithalâtçı ülkeye taşınmakta ve ithalâtçıdan da ihracatçıya bir para akışı olmaktadır. Dış ticaret gerçekleştirilirken her iki taraf için en önemli iki soru, malların hangi yöntemle teslim edileceği ve mal karşılığı belirlenen tutarın hangi yöntemle ödeneceğidir. Bu iki sorunun cevabı ortak görüşmeler sonucu alınan kararlarla tespit edilerek dış ticaret sözleşmesinde yazılı olarak belirtilir ve bu sözleşme her iki taraf için hukukî bağlayıcılık taşır.

DIŞ TİCARETTE RİSK VE MALİYETLERİ BELİRLEYEN KRİTERLER

Dış ticaret her zaman riskler, sorumluluklar ve maliyetler taşımaktadır. Bu risk, sorumluluk ve maliyetlerin hangi oranda dağıtılacağı pek çok kritere göre belirlenir. Bu noktada iki taraf arasındaki ticari ilişki düzeyi, karşılıklı güven derecesi, her iki ülkedeki mevcut piyasa şartları, gelenek ve kültürler, ekonomik ve hukuki koşullar, dış ticaret mevzuatı, gümrük mevzuatı, döviz kuru, maliyetler, nakit ödeme gücü, coğrafi uzaklık derecesi, bankacılık hizmetleri kalitesi, tarafların pazarlık gücü, ticaret konusu olan malın kalitesi ve mala olan ihtiyaç derecesi, ihracatçının malın tek satıcısı olması vb bir çok faktör ödeme yöntemini belirlerken göz önünde bulundurulmaktadır. İhracatçı, malı gönderdiği halde ödeme yapılmaması, çok geç veya eksik yapılması; ithalâtçı ödeme yaptığı halde satın aldığı malın gönderilmemesi, çok geç, eksik, yanlış veya hasarlı gönderilmesi gibi risklerle karşı karşıya kalabilir. Dış ticarete mevcut ödeme yöntemlerinde risk bir taraf için ne kadar artıyorsa diğer taraf için o derece azalır. Tüm bu şartlar ve çıkarlar çerçevesinde kararlaştırılan en uygun ödeme yöntemi belirlenip uygulanarak dış ticaret gerçekleştirilmektedir.

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

Dış ticarete Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından geliştirilmiş ve kural haline gelmiş çeşitli ödeme yöntemleri mevcuttur. Bu ödeme yöntemlerinden en yaygın kullanılan beş ödeme yöntemi; Peşin Ödeme, Mal Mukabili Ödeme, Vesaik Mukabili Ödeme, Kabul Kredili Ödeme ve Akreditifli Ödemedir. Bu yöntemlerden hangisinin kullanılacağı 'dış ticaret sözleşmesi'nde belirtilir. Belirlenen ödeme yöntemine göre taraflar hukukî olarak bağlayıcı nitelikte risk ve sorumluluklar üstlenir. Bu sözleşme ile dış ticaretteki belirsiz ve güvensiz şartlar asgari seviyeye indirilmektedir. Peşin Ödeme Yöntemi İthalâtçının malı teslim almadan mal bedelini ödemesi yöntemidir. İthalâtçı için en riskli, ihracatçı için en tercih edilir yöntemdir. Uygulamada çok sık rastlanmayan bu ödeme yöntemi genellikle birbirlerini çok iyi tanıyan ve güvenen, ticari bağları kuvvetli taraflar arasında uygulanmaktadır. Özel sipariş üzerine üretilmiş malların bedelinin ödenmesi için de kullanılır. İhracatçının ticarete söz konusu malın tek satıcısı olduğu durumlarda bu yöntemi ithalâtçı kabul edebilmektedir. Ayrıca peşin ödeme iskontosunun yüksek olması avantajıyla da ithalâtçı bazen bu yöntemi seçebilmektedir.

Mal Mukabili Ödeme Yöntemi İthalâtçının malı teslim aldıktan sonra mal bedelini ödemesi yöntemidir. İhracatçı için en riskli ithalâtçı için en tercih edilir yöntemdir. Tüm risk satıcı üzerindedir. Bu uygulama birbirlerini çok iyi tanıyan ve güvenen, ticari bağları kuvvetli taraflar arasında kullanılmaktadır. Özellikle ihracatçının ithalâtçıya çok güven duyduğu dış ticaret partnerleri arasında görülebilmektedir. Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi 'Vesaik Mukabili Ödeme' yönteminde ithalâtçı, ihracatçı tarafından gönderilmiş ve gümrükte bekleyen ihraç mallarının çıkışını ancak malların bedelini ödeyerek elde ettiği belgelerle yapabilmektedir. Taraflar dış ticaret sözleşmesinde mal bedelinin vesaik mukabili ödeme yöntemiyle ödeneceğini belirtir ve aralarında kararlaştırılan teslim yöntemiyle ihracatçı mallarını ithalâtçıya sevk eder. İhracatçı malı gönderdikten sonra çektiği poliçeyi sevk evrakı ile birlikte, ithalâtçıya ulaştırılmak üzere kendi ülkesindeki bankasına iletir. Banka bu belgeleri ithalâtçının ülkesindeki muhabirine tahsil talimatı ile gönderir.

Bu aşamadan sonra muhabir bankanın uygulayacağı işlemler poliçenin türüne bağlıdır. Kabul Kredili Ödeme Yöntemi İhracatçıya ihraç malı bedelinin, ithalâtçı tarafından vadeli bir poliçe aracılığıyla belirlenen aralıklarda ödeneceğini taahhüt eden ödeme şeklidir. Kabul kredili ödeme diğer ödeme şekilleriyle beraber kullanılan bir ödeme yöntemidir. Mal mukabili ödeme ile kullanılanına 'kabul kredili mal mukabili ödeme', vesaik mukabili ödeme ile kullanılanına 'kabul kredili vesaik mukabili ödeme', akreditifli ödeme ile kullanılanına 'kabul kredili akreditifli ödeme' adı verilmektedir. 'Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme' örneğinde, ihracatçı dış ticaret sözleşmesinde belirlenen şartlara uyararak malları ithalâtçıya sevk eder. Sevk belgesi ve vadeli poliçeyi, kendi bankasına ithalâtçıya teslim edilmesi kaydıyla teslim eder. İhracatçının bankası, sevk belgesi ve poliçeyi ithalâtçının

bankasına gönderir. İthalatçının bankası, bu belgeleri ithalâtçıya ibraz eder ve poliçeyi ithalâtçının kabulüne sunar. İthalatçı, poliçenin arkasına ‘kabul edilmiştir’ diye yazarak imzalar. Böylece ithalâtçı malları gümrükten çekmek için kullanacağı belgeleri bankadan alır. Banka ithalâtçının imzalamış olduğu poliçeyi ihracatçıya teslim edilmesi kaydıyla ihracatçının bankasına gönderir. İhracatçı bankasından poliçeyi teslim alır ve ithalâtçı poliçedeki vade geldiğinde ihracatçıya ödemesini gerçekleştirir. Akreditifli Ödeme Yöntemi Dış ticarete en çok tercih edilen ödeme yöntemidir. Dış ticarete kullanılan diğer ödeme yöntemlerinin hepsi, iki taraf için risk ve maliyetler içermektedir. Yani diğer ödeme yöntemlerinden bazıları ihracatçıya bazıları ise ithalâtçıya daha çok risk yüklemektedir. Bu dengesiz risk dağılımı dış ticareti olumsuz etkileyebilmektedir. Bu olumsuz durumu gidermek amacıyla Uluslararası Ticaret Odası (ICC) 1933’de ‘Akreditifli Ödemede Ortak Kurallar’ı belirlemiş ve 1993’de bu kuralları geliştirerek ‘Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar’ başlığı altında UCP 500 (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) dokümanını yayınlamıştır. 2007’de ‘Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar’ 7. ve son kez revizyona uğramış ve UCP 600 yayınlanmıştır. Bu yöntemde, ithalâtçı ve ihracatçı sözleşmede, ihraç bedelinin akreditifli yapılacağı konusunda anlaşıldıktan sonra, ithalâtçı bankasına ihracatçı lehine akreditif açılması talimatını verir.

Açılan akreditif, ihracatçının bankasına iletilir. Banka tarafından küşad mektubu ibraz edilen ihracatçı, akreditifin sözleşme şartlarıyla örtüştüğüne kanaat getirince mallarını ithalâtçıya sevk eder. Bu sevkiyatı gösteren ilgili belgeleri kendi bankasına teslim eder. Belgeleri inceleyip akreditif şartlarına uygunluğuna emin olan banka teyit bankası ise ihracatçıya ödemeyi gerçekleştirir. İhracatçının bankası belgeleri ithalâtçı bankasına gönderir ve banka belgeleri inceleyerek ihracatçının bankasına ihraç bedelini transfer eder. Akreditifli ödeme yönteminin farklı türleri mevcuttur.

Bunlar;

1. Dönülemez/Dönülebilir Akreditif Dönülebilir akreditifler (Kabili Rücu) 2007 yılında UCP 600’de yayınlanan yeni akreditif şartlarında uygulamadan kaldırılmıştır. Yine de tarafların ortak kararı ile dönülebilir akreditif açılabilir fakat bu akreditif UCP 600’e tabi olmayacaktır. Dönülebilir akreditifte, ihracatçının nam ve hesabına kredi açan amir banka bu krediyi istediği zaman sadece kendi isteğiyle iptal edebilmekte ve akreditif şartlarını değiştirebilmekteydi.

2. Teyitli/Teyitsiz Akreditif: Teyitli akreditifte muhabir banka akreditifi kendisi de “teyit“ ederek ihracatçıya ek güvence sağlamaktadır. Diğer bir deyişle; mal bedelinin ödenmemesi durumunda, muhabir banka amir bankanın yerine ihracatçıya ödeme yükümlülüğünü üstlenmektedir. Teyitli akreditifte muhabir bankaya teyit bankası denilmektedir. Teyitsiz akreditifte ise muhabir banka sadece akreditifin açıldığını ihracatçıya bildirmekle, ihracatçının sevk ve diğer istenen belgeleriyle akreditif şartlarının uyumunu incelemekle ve belgeleri amir bankaya ulaştırmakla yükümlüdür. İhracatçıya karşı mükellefiyeti bulunmamaktadır. Teyitsiz akreditifte muhabir banka ihbar bankası olarak adlandırılmaktadır.

3. Adi/Rotatif Akreditif Adi akreditif (Bir defalık akreditif); bir ihracat işlemine özel olarak tek seferliğine açılan ve işlem sonuçlanınca geçerliliğini yitiren akreditif türüdür. Amir banka taraflar arasında önceden belirlenen limit kadar geçerlilik süresi içerisinde ihracatçıya ödemesini yapmakla yükümlüdür. Mallar ithalâtçıya teslim edildikten ve ödeme işlemi gerçekleştirildikten sonra akreditif hükmünü yitirmektedir.

Rotatif (Dönen) akreditif, genellikle sürekli ticaret ilişkisi içerisinde olan ticaret partnerleri arasında veya yüksek bedelli mal ithalâtında kullanılır. Açılan akreditifi her seferinde tekrar açmak yerine bir defa dönerli olarak açıp bir miktarını ya da tamamını kullandıkça, aynı şartlar ve miktar dâhilinde kendiliğinden yenilenir. Böylece her iki taraf için de işlem trafiği azaltılarak hem zamandan hem paradan tasarruf sağlanır. Rotatif Akreditif de miktarla sınırlı olan ve süreyle sınırlı olan olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Süreyle sınırlı olanın birikimli ve birikimsiz şeklinde iki türü bulunmaktadır.

4. Görüldüğünde Ödemeli/Vadeli/Kabul Kredili Akreditif Akreditifler genelde görüldüğünde ödemelidir. İhracatçının malın sevkiyatını yaptıktan sonra ilgili belgeleri kendi bankasına iletmesi ile teyit bankasından mal bedelini tahsil etmesi veya akreditif teyitli değilse alacağını amir bankadan tahsil etmesi esasına dayanır.

Bu şekilde, malların sevkiyle ilgili vesaikin bankalar tarafından görülmesi üzerine ödemesi hemen yapılan akreditiflerdir. ‘Vadeli akreditif’lerde mal bedeli, ihracatçının sevk vb. belgeleri bankaya iletildiği zamandan ileri bir tarihte ödenmektedir. Akreditifin geçerlilik süresi içinde olması gereken bu tarih, akreditif metninde belirtilmektedir. Bu ödeme türünde ihracatçı vade süresince ithalâtçıyı finanse etmiş olmaktadır. Genelde ödemenin vadesi için, ihracatçının belgeleri bankaya iletmesinden / fatura tarihinden / yükleme tarihinden sonraki 15 /30 gün sonra şeklinde tarihler seçilmektedir. ‘Kabul kredili akreditif’te malın bedeli, ihracatçı tarafından düzenlenmiş ileri vadeli poliçedeki her iki tarafın ortak kararıyla daha önceden belirlenmiş tarihte ödenmektedir. Kabul kredili akreditifin vadeli akreditiften farkı; kabul kredili akreditifte poliçeyi vadesi gelmeden bankada/açık piyasada iskonto ettirebilme imkânının bulunmasıdır.

5. Peşin Ödemeli Akreditif (Kırmızı Şartlı/Yeşil Şartlı Akreditif) Kırmızı şartlı akreditifte,

ithalâtçının açtığı akreditifin tamamı veya bir kısmı ihracatçı daha belgeleri bankaya ibraz etmeden lehtara peşin veya avans şeklinde ödenmektedir. Bir anlamda, ithalâtçı ihracatçıya prefinansman sağlamaktadır.

Yeşil şartlı akreditif de ihracatçıyı finanse etmeye yöneliktir. Kırmızı şartlı akreditifte ihracatçıya ödeme yapılması için şart aranmazken yeşil şartlı akreditifte ihracatçıya ödeme yapılması, malların önce üçüncü şahsa banka adına teslim edilip depo teslim makbuzunun bankaya ibraz edilmesi şartına bağlanmaktadır. Böylece banka ithalâtçının malları teslim alabilmesine güvence vermektedir.

6. Karşılıklı Akreditif ‘Karşılıklı akreditif’ genelde aracılar tarafından tercih edilmekte ve transit ticarete kullanılmaktadır. Aracı firmanın, hem ithalâtçı hem ihracatçı olduğu durumda, ihracatçı olduğu ülkede lehine açılmış bulunan akreditifi güvence göstererek kendisinin ithalâtçı olduğu ülkedeki firma lehine açabildiği akreditif türüdür. Bankanın bu akreditifi kabulü hâlinde ilk akreditifin koşulları geçerli olmak üzere yeni bir akreditif açılmaktadır.

7. Devredilebilen/Devredilemeyen Akreditif Devredilebilen akreditif, lehtar tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditiftir. Karşılıklı akreditife benzemekle beraber, farkı devredilebilen akreditifin sadece bir defa devredilebilmesidir. Akreditif metninde, devredilebilir olduğu belirtilmeyen akreditif devredilemez ve devredilemeyen akreditiftir. **AKREDİTİF METNİNDE BULUNAN**

BİLGİLER

Bir akreditif metninin geçerli olabilmesi için şu bilgiler yazılı olmalıdır; amir bankanın adı ve adresi, banka referansı, akreditifin vadesi, ithalâtçının adı ve adresi, ihracatçının adı ve adresi, muhabir bankanın adı ve adresi, akreditifin toplam tutarı ve geçerli döviz cinsi, akreditifte uygulanacak ödeme yöntemi, ihracatçının sevkiyat yapmasına izin verilip verilmediği, aktarma yapılmasına izin verilip verilmediği, malların sevkiyat firmasına teslim edildiği yer ve sevkiyat için son tarih, malların sevk edildiği yer, ihracatçının bankasına ibraz etmesi gereken vesaikin türü ve miktarını belirten liste, vesaikin muhabir bankaya ibraz süresi.

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİNE GÖRE TARAFLARIN ÜSTLENDİĞİ RİSK

Dış ticarete, ihracatçı için en avantajlı ödeme şekli peşin ödeme, en dezavantajlı ödeme şekli ise mal mukabili ödemedir. İthalâtçı için tam tersi durum söz konusudur; mal mukabili ödeme ithalâtçı için en avantajlı ödeme şekliyken peşin ödeme ise ithalâtçı için en dezavantajlı ödeme şeklidir.

KAMBIYO İLE İLGİLİ KAVRAMLAR

Kambiyo Para veya para yerine geçen belgelerin birbiriyle değiştirilmesi işlemidir. Kambiyo senedi ise herhangi bir kıymetli evrakın tüm özelliklerini taşıyan ve uygulamada sıkça kullanılan evrak olarak tanımlanmaktadır. Kambiyo mevzuatı para ve diğer menkul kıymetler yanı sıra değerli maden ve taşların iç piyasada tedavülü ile ihrac veya ithaline ilişkin usul ve esasları düzenleyen hukukî metinler bütünü olarak tanımlanmaktadır.

Döviz/ Efektif Yabancı para nakit yani banknot şeklinde ise efektif, banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçeleri, mevduat sertifikaları gibi nakde dönüştürülebilir bir araç şeklinde ise döviz adını alır. Menkul kıymetler Sermaye ve para piyasalarında işlem gören her türlü yerli ve yabancı menkul kıymetlerdir. Kıymetli madenler Yerli ve yabancı piyasalarda işlem gören her çeşit altın, gümüş ve platin kıymetli madenler olarak ifade edilmektedir. Aracı banka İhracat işlemlerinde gelen dövizin takibini yapan ve döviz alım belgesi kesen bankadır. Kambiyo yetkisine sahip olan bu banka ithalat işleminde ise transferi gerçekleştirip döviz satım belgesi düzenlemektedir. Bedeli gelmiş ihracat Gerçekleştirilen ihracat işlemine ait bedelin gümrük kayıtlarından geçerek ülkeye girmesi ve ulusal paraya (TL) çevrilmesini takiben ihracat bedelidir ibaresiyle döviz alım belgesinin kestirilmesidir. Mücbir sebep İthalatçı ve ihracatçının iradesi ve isteği dışında ortaya çıkan sel, deprem, grev, iflas vb. olaylar mücbir sebep olarak adlandırılır. Terkin Dış ticaret işlemlerinde bazen çeşitli sebeplerle belli miktarda da olsa döviz ve mal karşı tarafa ulaşamayabilir. İthalat işlemi esnasında gelmeyen belli miktardaki mal ile ihracat esnasında gelmeyen belli miktardaki dövizin ilgili taraflarca dikkate alınmaması ve kambiyo dosyasının kapatılmasıdır. Aval Poliçe vb. kambiyo senetlerinden doğan bir borcun asıl borçlu tarafından ödenmemesi durumunda, ödemeyi garanti altına almak için kefil olarak senet üzerine üçüncü bir tarafın imza koymasındadır. Döviz satım belgesi İthalat işleminden doğan ve dışarıya ödenen ithalat bedelleri ile aracı komisyoncunun komisyonları gibi işlemler için düzenlenen belgedir. Döviz tevdiat hesabı Hem yurt içi hem de yurt dışındaki yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin sahip oldukları efektifler veya dövizler için banka ve özel finans kurumlarında açtırmış oldukları tevdiat hesaplarıdır. Arbitraj Ekonomik bir varlığın (döviz, menkul değer, ticari mal veya herhangi bir üretim faktörü) aynı andaki fiyat farklılıklarından kar sağlamak için eş anlık olarak alınıp satılması işlemidir.

Risksiz olmasından dolayı spekülasyondan farklı bir anlam ifade etmektedir. Konvertibilite Bir ülke parasının döviz piyasalarında diğer ülke paralarına dönüştürülebilme özelliğine sahip olmasıdır. Bu özelliğin olmaması durumunda kambiyo denetimi söz konusu olur. Akreditif İthalatçı (amir) tarafından yurt dışındaki ihracatçı (lehtar) lehine bir bankaya açılan kredi hesabıdır. Malın sözleşmeye uygun olarak sevk edilmesi durumunda bankanın o ülkedeki muhabiri tarafından ihracatçıya ödemenin yapılacağı taahhüdünü içermektedir. Akreditif, kısaca yurt dışındaki satıcıya hitaben yazılmış bir çeşit kredi mektubudur. Rezerv İhracat işleminin akreditifli ödeme ile gerçekleştiği durumda akreditif şartları ile ihracat belgeleri arasındaki farktan dolayı ortaya çıkan ödeme sorunudur. Rambursman Banka Yurt dışında akreditifli açan ikinci bankanın yanı sıra akreditifli ödemede ihracatçıya ödeme yapan yurt içindeki bankayı finanse eden üçüncü bir banka vardır. Bu üçüncü bankaya Rambursman bankası denir. Türk Parası Transfer Belgesi Yurt dışına yönelik gerçekleştirilen Türk lirası cinsindeki transferler için düzenlenen bir belgedir.

İHRACAT MEVZUATINA İLİŞKİN ESASLAR

İhracat Bedellerinin Tahsili İhracat bedelleri Türk Parasının Kıymetini Koruma (TPKK) Kanununda değişiklik yapan 32 Sayılı Karara ilişkin çıkarılmış olan tebliğ ve Hazine Müsteşarlığının ilgili düzenlemeleri doğrultusunda ihracatçı ve ithalatçı arasındaki sözleşmelere göre döviz veya Türk lirası olarak tahsil edilmektedir. İhracat Bedellerinin Tasarrufu TPKK Hakkında 32 Sayılı Karara ilişkin 2008-32/34 sayılı tebliğ uyarınca ihracat bedeli olan dövizlerin tasarrufu serbesttir. İTHALAT

MEVZUATINA İLİŞKİN ESASLAR

İthalatla İlgili Kısıtlamalar 31 Aralık 2005 tarih ve 22510 numaralı Resmi Gazete’de yayınlanan ithalât rejimi kararında; “kamu ahlakı, kamu düzeni veya kamu güvenliği; insan, hayvan ve bitki sağlığının korunması veya sınai ve ticari mülkiyetin korunması amaçlarıyla ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde alınan önlemlerin kapsamı dışındaki malların ithali serbesttir” ifadesine yer verilmiştir. İthalât Bedellerinin Ödenmesi İthalât bedellerinin ödenmesi konusu, ilgili ithalat mevzuatında “İthalat bedellerinin ödenmesi, kambiyo mevzuatı hükümlerine tabidir” ifadesiyle açıkça belirtilmektedir.

İthalât Hesaplarının Kapatılması İthalat hesabı, firmaya ait ilgili nüshaların aslı ile ödemelerin gerçekleştiğine dair (Döviz Satım Belgesi, Türk Parası Transfer Belgesi, Döviz Tevdiat Hesabı vb.) belgelerin bir araya getirilmesiyle kapatılmaktadır.

KAMBİYO MEVZUATI İLE İLGİLİ DÜZENLEMELER

- Türk parası ile ilgili düzenlemeler,
- Döviz ile ilgili düzenlemeler,
- Kredilerle ilgili düzenlemeler,
- Kıymetli Madenler, Taşlar ve Eşyalar ilgili düzenlemelerdir.

KAMBİYO MEVZUATINDA ÖDEME YÖNTEMLERİ

Mal mukabili ödeme İhraç edilen malın bedelinin, bu malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesidir. İthalâtçının malı devralmasıyla birlikte bu malın mülkiyet hakkı değil sadece zilyetliği kendisine geçmiş olur. Vesaik mukabili ödeme Bir malın satılan ülkeden yola çıkarılmış olduğunu gösteren vesaikin (belgelerin) ihracat bedelini ödeyerek bankadan alınması yoluyla yapılan ödemedir. Kısaca belge karşılığı ödeme de denilebilir. Akreditifli ödeme Kısaca şartlı bir ödeme taahhüdü olan akreditifli ödeme, ihracatçı ve ithalatçıyı koruyan en garantili ödeme şeklidir. İhracatçı malları sevk ettiğinde mal bedelini tahsil edeceğini bilir, ithalatçı da sevkiyatın gerçekleşmiş olduğunu gösteren belgeleri ihracatçı bankaya sunmadan önce ödeme yapılacağından emin olmaktadır. Kabul kredili ödeme Mal bedelinin para yerine vadeli bir poliçe ile ödenmesidir. İhracatçı ve ithalatçı arasındaki sözleşmeye istinaden mal bedelinin malın sevkiyatından sonraya bırakılması gibi bir imkân sunmaktadır. Bu ödeme yönteminin ayırıcı özelliği vadeli alacağın bir poliçeye bağlanmasıdır. Peşin ödeme Yurt dışından mal alan ithalatçının bu malın bedelini, teslimat öncesinde satıcıya banka veya herhangi bir kuruluş vasıtasıyla peşin ödemesidir. **KAMBİYO İŞLEMLERİNDE KULLANILAN BELGELER**

Döviz beyan tutanağı (DBT) İhracat bedeli olan dövizlerin (gümrükten geçirilmesi esnasında) gümrük idaresine beyan edilmesi için düzenlenen bir belgedir. Bankalar, DBT'siz elden getirilen nakit yani efektif dövizleri bozup ihracata saymayacakları için bu belgenin düzenlenmesi zorunludur. Döviz beyan tutanağı için bankanın gümrükten teyit talebi Bankanın döviz beyan tutanağı ile getirilen dövizleri bozmadan önce ilgili gümrük idaresinden teyit istemesidir. Söz konusu teyit alındıktan hemen sonra döviz alım belgesi düzenlenmektedir. Döviz alım belgesi İhracatçıların talebi üzerine getirdikleri dövizlerin bankalarca bozdurulmasına istinaden düzenlenen bir belgedir. Akreditifi açtırma talep formu Yapılacak olan ödeme eğer akreditifli ise ithalatçı bu formu doldurmak suretiyle kendi bankasına akreditif açtırma talebinde bulunur. Söz konusu formu alan banka akreditif metnini yazarak ihracatçı bankasına gönderir. Akreditif ihbar mektubu İhracatçı bankasına gönderilen akreditifin banka tarafından ihracatçıya teyit eklenerek veya eklenmeyerek ihbar edilmesi söz konusu olabilmektedir. Böyle bir durumda ihracatçının ihbarı yapan bankasının teyidi ekleyip eklemediğini kontrol etmesi gerekmektedir. Akreditif rezervleri İhracatçının akreditif şartlarına uygun olarak hazırlayıp bankaya sunmuş olduğu belgelerin hatasız yani rezervsiz gönderilmesi oldukça önemlidir. Römiz mektubu İhracatçı bankasının ihracat belgelerini ihracatçıdan aldığı zaman düzenlendiği bir açıklayıcı mektuptur. Mektupta, ihracat vesaikinin hangi koşullarda serbest bırakılacağı yer almaktadır. Poliçe Hamiline para ödenmesini gerektiren değerli bir kâğıt olan poliçe, ihracatçının ithalatçıya bir vade tanınması durumunda hazırlanır. Poliçe, borçlu firma (ithalatçı) tarafından kabul edilirse müşteri kabullü, banka tarafından kabul edilirse banka kabullü veya banka avalli poliçe olur.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI

Küreselleşmeyle birlikte uluslararası ticaretin artması, birçok işletmeye ihracat faaliyetleriyle daha çok tüketiciye ve yeni pazarlara erişme şansı sunmakta, bu süreçte bazı işletmeler de ithalât faaliyetleriyle çeşitli mal ve hizmetleri ülkeye getirerek kârlılıklarını artırma fırsatı yakalayabilmektedir. İhracatçı ve ithalâtçı işletmelerin uluslararası ticaretteki başarısı, dış ticaret faaliyetlerine ilişkin finansman kaynaklarına doğrudan bağlıdır. Gelişmiş bir finansal sistem uluslararası ticarete ilişkin hizmetleri sağlarken işlem maliyetlerini de düşürüp ihracat ve ithalâtı artırmaktadır. İhracatçının güvenli bir şekilde ödeme almasını sağlayan ve uluslararası ticaretteki risklere karşı sigorta hizmetleri veren finansal kuruluşlar; dış ticarete ortaya çıkan finansman ihtiyacını da karşılamaktadır.

DIŞ TİCARETTE FİNANSMAN İHTİYACI

Uluslararası ticaret ve yurt içi ticaret birçok noktada ayrılmakla birlikte uzaklığa bağlı uzun sevkiyat süreleri, ödeme sürelerinin uzunluğu ve ihracat ve ithalâta ilişkin belgelerin hazırlanma işlemlerinin uzun sürmesi, uluslararası ölçekte faaliyet gösteren işletmelerin finansman ihtiyaçlarını da etkilemektedir. İhracata konu ürünlerin üretim süreçlerinin başlangıcı ya da tedariki ile ithalâtçının ihracatçıya ödeme yapmasına dek geçen ve ayları bulabilen süreç ihracatçıya nakit girişi sağlamadığı için ihracatçı işletmeler açısından finansman açığı doğmakta ve bu işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için bu açığın karşılanması gerekmektedir. Uluslararası ticaretteki gelişmeler yıllar içerisinde farklı ödeme yöntemlerinin, finansman mekanizmalarının ve finansal araçların ortaya çıkmasına neden olmakla birlikte açığa çıkan bu finansman; bazen ihracatçı, bazen ithalâtçı çoğunlukla da finansal kuruluşlar özelinde bankalar tarafından finanse edilmektedir. Dış ticaret finansmanı, temelde bu ilgili finansman açığını çeşitli finansman araçları ile karşılayan işlemler ve yöntemler bütünüdür. Dış ticaret finansmanı, genel olarak ihracatçı işletmelerde uluslararası ticaretle ilişkili olarak ortaya çıkan çalışma sermayesi ihtiyacını karşılar.

DIŞ TİCARETTE FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

İşletmelerin buldukları ülkelere, risk alma düzeylerine, büyüklüklerine, finansal durumlarına, ticarî ilişkilerine, sektörlerine ve ihraç/ithal ettikleri malların niteliklerine göre farklılık gösterebilen ve ilişkili hizmetleri ağırlıklı olarak bankalar tarafından verilen dış ticaret finansman yöntemleri, sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası olarak iki ana başlık altında toplanabilmektedir. **SEVKİYAT ÖNCESİ DIŞ TİCARET FİNANSMAN YÖNTEMLERİ**

Sevkiyat öncesinde ihracatçının ihtiyaç duyduğu finansman, ihracatçının ve ithalâtçının kendi kaynaklarından karşılanabildiği gibi finansal kuruluşlar tarafından da karşılanabilmektedir. İhracatçının ve İthalâtçının Kendi Kaynakları İle Finansman Açık hesap ya da diğer ismiyle mal mukabili ödeme yöntemi çerçevesinde ihracatçı, mallar ithalâtçıya ulaştıktan sonra ödeme almakta ve dış ticaretten kaynaklanan finansman açığını kendi kaynaklarıyla karşılamakta ve riske girmektedir. İhracatçının açığı kendi kaynakları ile finanse etmesi, ihracatçı açısından en riskli finansman yöntemidir.

Diğer taraftan ithalâtçı da, ihracatçı malları sevk etmeden önce, kendi kaynaklarını kullanarak peşin ödeme yöntemi aracılığıyla açığı finanse edebilmekte ve yüksek risk yüklenebilmektedir. Peşin ödeme, ithalâtçı için nakit akış sorunları ortaya çıkarabilmekte ve sürece ilişkin neredeyse tüm riskler üstlenildiğinden teslim edilmeme gibi sonuçlar da doğabilmektedir. Sevkiyat Öncesi İhracat ve İthalat Kredileri İle Finansman Dünyanın birçok ülkesinde ticarî bankaların yanında çoğunlukla devlet destekli olarak faaliyet gösteren ve ihracat kredi kuruluşları olarak da adlandırılan İhracat-İthalat Bankaları (Eximbank) tarafından da çok çeşitli sevkiyat öncesi ihracat ve ithalât kredileri verilmektedir. Sevkiyat öncesi ihracat kredisi veren banka, üstlendiği risk nedeniyle ihraç edilecek mallar üzerinde güvenlik hakkı oluşturur ve ihracat sözleşmesinde yer alan alacağa temlik koyar. Bankaların sevkiyat öncesi ithalâtçıya kredi verdiği durumlarda ise ithalâta konu mallar genellikle ihracatçının ülkesinde ya depodadır ya da üretim sürecinin sonundadır. Bankadan kredi çekerek peşin ödeme yapan ve malların sahibi olan ithalâtçı, erken ödeme kontratı altında haklarını bankaya devreder.

SEVKİYAT SONRASI DIŞ TİCARET FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

Ağırlıklı olarak bankalar aracılığıyla yürütülen sevkiyat sonrası dış ticaret finansmanının yaygın olarak kullanılan yöntemleri; satıcı kredisi ile finansman, alıcı kredisi ile finansman, akreditif aracılığıyla finansman, sevkiyat sonrası doğrudan ihracat ve ithalât kredileri ile finansman, faktoring, forfaiting,

leasing, menkul kıymetleştirme ve tedarik zinciri finansmanıdır. Satıcı Kredileri İle Finansman Satıcı kredisi ile dış ticaret finansmanında, satıcı (ihracatçı) kredi düzenlemeleri yardımıyla ithalâtçının borcunu belirli bir vadeye yayarak ödemesine imkân sağlar. Satıcı kredisinin finansman aracı olarak kullanıldığı bu finansman yönteminde, ithalâtçı ihracatçı aracılığıyla kredi kullanmış olur. İhracatçı, ilgili süreçte kredi riskini bankaya devreder. Satıcı kredileri çoğunlukla kısa vadeli olmakla birlikte, orta ve uzun vadeli olarak da verilebilmektedir.

Alıcı Kredileri İle Finansman Alıcı kredisi ile finansman yönteminde alıcı (ithalâtçı) ve ihracatçının ülkesindeki banka arasında, ihracata konu malların ithalâtçı tarafından satın alınması için gerekli kaynağın sağlanması amacıyla kredi sözleşmesi imzalanır. İhracatçı malları gönderdikten sonra sevk vesaikini kendi ülkesindeki bu bankaya yollar. İthalâtçının kredi kullandığı banka, klasik kredilerden farklı olarak doğrudan ithalâtçıya ödeme yapmaz, ithalâtçı adına ihracatçıya ya da ithalâtçının ülkesindeki bir banka aracılığıyla ihracatçıya ödeme yapar. Sonrasında kredi sözleşmesine göre ithalâtçı anapara ve faiz ödemelerini kredinin vadesi paralelinde ilgili bankaya yapmaya başlar. Sevkiyat Sonrası Doğrudan İhracat ve İthalat Kredileri İle Finansman Kısa, orta ve uzun vadeli olabilen bu krediler, satıcı ve alıcı kredilerinden farklı olarak sevkiyat sonrasında doğrudan ihracatçı ve ithalâtçıya verilen ve geri ödemelerini de yine ihracatçı ve ithalâtçının yaptığı dış ticaret finansman araçlarıdır. Bankalar, sevkiyat sonrası doğrudan ihracat ve ithalât kredilerini genellikle ihracatçı ve ithalâtçı işletmelerin dış ticaret faaliyetlerine ilişkin sevk vesaikinin ve ihracat alacaklarının teminat olarak gösterilmesiyle kullandırmaktadır. Akreditif Aracılığıyla Finansman Uluslararası ticarete ödeme ve risk yönetim aracı olarak sıklıkla kullanılan akreditif, bazı durumlarda ihracatçıya erken ödeme olanağı yaratarak dış ticaret finansman aracına dönüşebilmektedir. Akreditif, ihracatçının belirli koşulları yerine getirdiğine dair dokümanlar karşılığında ödeme alacağını ithalâtçı adına garanti eden bir banka taahhüdüdür. İhracatçı ve ithalâtçı arasındaki ticari işlemlerin iki taraf açısından da riskini azaltan güvenli bir araç olan akreditif, iki şekilde ihracatçıya erken ödeme olanağı sağlar. İlki kabul kredili akreditifin kullanımı, diğeri ise akreditif çerçevesinde kambiyo senedinin ciro edilmesi ile gerçekleşir.

İhracatçı ve ithalâtçı kabul kredili akreditif üzerinde anlaştıktan sonra ihracatçı sevk vesaikini ihbar bankasına ulaştırır ve kambiyo senedini bu bankaya iskonto ettirerek erken ödeme alır. İhracatçı yine kambiyo senedini bankaya ciro ederek de vadeden önce nakit sağlayabilir. Faktoring İhracat faktoringi, ihracatçı işletmelerin kredili satışlarından doğan kısa vadeli alacak haklarını faktör adı verilen finansal kuruluşlara satarak kaynak oluşturmalarını sağlayan bir dış ticaret finansman yöntemidir. Faktoring, temelde kredi işlemi değil bir varlık satışüdür. Faktoring sözleşmeleri rücu hakkı saklı (geri dönülebilir) ve rücu hakkı saklı olmayan (geri dönüşsüz) olmak üzere iki şekilde düzenlenebilir. Faktoring şirketi genellikle satıcı pozisyonundaki ihracatçıya alacağının nominal tutarı üzerinden ön ödeme yapmakta, kalan tutarı ise faiz ve komisyon bedelini düşerek vade sonunda ödemektedir. Faktoring şirketleri ihracatçılara genellikle alacakların takibi ve kredi yönetimi gibi hizmetler de sunmaktadır.

Forfaiting

Forfaiting faktoringe benzer özellikler taşıyan bir dış ticaret finansman yöntemi olmakla birlikte sadece uluslararası ticarete ve rücu hakkı saklı olmayan bir şekilde kullanılmasıyla ve orta ve uzun vadeli alacakları kapsamıyla faktoring uygulamasından ayrılmaktadır. Forfaiting, ihracatçı işletmenin ihracat faaliyetlerinden doğan orta ve uzun vadeli alacaklarını belirli bir iskontoyla forfaiting hizmeti veren finansal kuruluşa satarak nakit sağlanmasına, kredi riski ve ülke riski de dâhil tüm riski forfaiting şirketine devretmesine olanak veren bir finansman aracıdır. Leasing Leasing, ithalâtçılar tarafından tercih edilebilen orta vadeli bir dış ticaret finansman yöntemidir.

Leasing, dış ticaret sürecinde ihracatçı açısından ortaya çıkan finansman açığını karşılama amaçlı diğer dış ticaret finansman yöntemlerinden farklı olarak, asıl olarak ithalâtçının dış ticaret finansmanını uygun şartlarda gerçekleştirmek için kullandığı bir yöntemdir. Klasik bir leasing sözleşmesinde kiralayan, makine, teçhizat ve taşıt benzeri varlıkların kullanım hakkını önceden belirlenmiş ödemeler karşılığında kiracıya (ithalâtçı) vermektedir. Leasing sözleşmeleri finansal kiralama ve faaliyet kiralaması olmak üzere iki şekilde düzenlenebilmektedir. Leasing, işletmelere satın alma durumunda tek seferde yapılacak yüklü bir ödeme yerine belirli bir zamana yayılan ödemeler serisiyle birlikte serbest kalan fonları stok alımında ve çalışma sermayesinin finanse edilmesinde kullanma fırsatı verir. Menkul Kıymetleştirme İhracatçı işletmeler, ihracattan kaynaklanan alacaklarını menkul kıymetleştirerek de dış ticaret kaynaklı finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmektedir. Menkul kıymetleştirme, alacakların yatırımcılara satılmak üzere menkul kıymet haline getirilmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.

Menkul kıymetleştirmede likit olmayan ve finansal varlıklardan doğan benzer alacaklar kullanılarak alacak havuzu oluşturulmakta ve bu alacaklar pazarlanabilir menkul kıymetlere dönüştürülerek yatırımcılara satılmaktadır. Menkul kıymetleştirme yoluyla, ihracatçı işletmenin bilançosundaki ihracat alacakları pazarlanabilir sermaye piyasası araçlarına dönüşmektedir.

Tedarik Zinciri Finansmanı

Bütüncül bir yaklaşım içeren tedarik zinciri finansmanı uluslararası ticarete son yıllarda yaygınlaşmaya başlayan ve teknolojinin yoğun olarak kullanıldığı bir dış ticaret finansman yöntemidir. Tedarik zinciri finansmanının temel amacı, uluslararası bir tedarik zinciri oluşturan çeşitli ticarî ilişkileri, farklı kredi değerliliği düzeylerini ve farklı piyasa şartlarını dikkate alarak finansman alternatifleri ortaya koymaktır. Tedarik zinciri finansmanının merkezinde, genellikle küresel satın alma ve satış faaliyetleri olan büyük perakendeci ya da üretici işletmeler bulunmaktadır. Tedarik zinciri finansmanının temelinde ithalâtçı konumundaki alıcılar tarafından verilen satın alma taahhütleri bulunduğundan, ihracatçı konumundaki satıcının kredi değerliliği yerine daha düşük riskli alıcının kredi değerliliğini dikkate alan ve her iki taraf için de maliyetleri düşüren finansman araçları sunulmaktadır.

Dış ticaret işlemlerinin sağlıklı yürütülebilmesi için çeşitli belgeler kullanılmaktadır. Bu belgeler: Ticari Belgeler, Resmî Belgeler, Taşıma Belgeleri, Finansman Belgeleri ve Sigorta Belgeleridir.

TİCARİ BELGELER

Proforma Fatura Kendisinden bir mal veya ürün satın almak isteyen ihracatçının karşı tarafa (ithalâtçıya) gönderdiği veya verdiği bir satış teklif faturasıdır. Ticari Fatura İthalatçı, proforma faturadaki şartları kabul ettikten hemen sonra ihracatçının malı ihracata veya sevkiyata hazır hâle getirmek amacıyla düzenlediği ilk belgedir.

Çeki Listesi

Çeki Listesi kısaca malların net ve brüt ağırlığının tarafsız bir göz (şahıs veya kuruluş) tarafından kayıt altına alındığı bir belgedir. Kalite Kontrol belgesi Bu belge malı üreten imalatçının veya satan ihracatçının malın sahte olmadığını ve sözleşmeye uygun olduğuna dair yazılı ve imzalı bir beyanıdır.

Ekspertiz/Analiz Raporu

İhracata konu olan malın özelliklerinin belirlenmesi amacıyla bir uzman kişi veya kurum tarafından gerekli inceleme yapılmak suretiyle bir belge yani Ekspertiz raporu düzenlenmektedir. Koli listesi Koli veya pakette ihraç edilen malların ne kadar, hangi cins ve nitelikte olduğuna dair ayrıntılı bilgilerin yer aldığı bir belgedir.

Gözetim Belgesi

Fizikî olarak ihracatı gerçekleştirilecek olan malın kalitesinin kontrolüne dönük bir belgedir. Bu belge malın kalitesinin sözleşmede yer alan kalite kriterleriyle uyumlu olup olmadığının tespit edilmesinde kullanılmaktadır. İmalatçı Analiz Belgesi Bu belge asit, çimento ve boya gibi kimyasal maddelerin nem oranı, erime derecesi ve formüllerindeki bir takım elemanlere ait bilgilerin yer aldığı bir belgedir. Gemi Ölçü Raporu Sıvı olarak gemiye yüklenen yakıt ve birtakım kimyasal maddelerin gemi tankına hangi ölçüde doldurulduğunu gösteren bir belgedir. Borsa Tescil Beyannamesi Bu belge bazı tarım ürünlerinin kayıt altına alınması için ürünlerin ihracatı sırasında gümrüğe sunulan bir belgedir. Spesifikasyon Listesi Malların birim fiyatlarının ve toplam fiyatlarının yer aldığı bir belgedir.

RESMÎ BELGELER

Menşe Şahadetnamesi Bir malın hangi ülkede üretildiğini gösteren resmî bir belgedir. Bu belge sayesinde çeşitli ülkelere ithal edilen mallara gümrük indirimi yapılabilir. Konsolosluk Faturası İhraç edilen malın menşesini belgelemek için ithalâtçı ülkenin talebi üzerine malın ihraç edileceği ülkenin konsolosluğu veya büyük elçiliği tarafından onaylanan belgedir. Dolaşım Belgeleri Dolaşım belgeleri, aralarında gümrük birliğine benzer ticari anlaşmaların bulunduğu ülkeler arasında kullanılmaktadır.

Radyasyon Belgesi

Radyasyon belgesi, ihraç edilecek olan bir tarım ürününün hiç bir şekilde radyasyon içermediğini veya makul ölçülerden fazla radyasyon içermediğini kanıtlayan bir belgedir.

Veteriner Sertifikası

Et, süt, yumurta, deri ve bal gibi hayvansal ürünler ile canlı hayvanların ihracatı veya ithalatı esnasında resmî veteriner hekim tarafından gümrük kapılarında yapılan kontrollerin sonuçlarının yer aldığı belgedir.

Helal ve Koşer Belgeleri

Helal belgesi, müslüman ülkelere yapılan hayvansal ürün ihracatında söz konusu ürünlerin İslamî kurallara göre kesildiğini göstermektedir. Koşer belgesi ise ihracata konu bir ürünün Musevi dinine uygun olup olmadığını kanıtlayan bir belgedir. Boykot Sertifikası Ticaret yapan tarafların boykot kapsamına girmediğini, ihracatçının boykot kapsamındaki ülke ile herhangi bir ticari ilişkisinin bulunmadığını, malların boykot kapsamındaki ülke menşeli olmadığını ve o ülkenin kara sularından veya hava sahasından geçmediğini gösteren bir belgedir. Bitki Sağlık Sertifikası Bu belge, dış ticarete konu olan bitki veya bitkisel ürünlerin tüketime uygun olduğunun yani hastalık, ilaç kalıntısı ve zararlı kimyasallar barındırmadığının kanıtlanması için düzenlenmektedir.

TAŞIMA BELGELERİ

Deniz Konşimentosu Gemiye yüklenen bir malın teslim alındığını gösteren, gönderenin ve alıcının adlarının yazılı olduğu hukuki bir taşıma belgesidir.

Demiryolu Hamule Senedi

Dış ticarete konu olan malların demiryolu ile taşınacağını gösteren bir belgedir. Kısacası malı

gönderen ile taşıyıcı demiryolu idaresi arasında yapılan bir taşıma sözleşmesidir. Karayolu Taşıma Senedi Bir diğer adı kamyon konşimentosu olan bu belge kamyon veya tır ile gerçekleştirilen uluslararası taşımacılıkta kullanılan bir belgedir. Havayolu Nakliye Makbuzu Malların havayolu firmaları tarafından teslim alındığını ve bu yolla taşınacağını gösteren bir belgedir. Bir makbuz olarak düzenlenen bu belgenin kıymetli evrak niteliği olmadığı için ciro yoluyla devredilmesi mümkün değildir.

Nakliyeciler Taşıma Belgesi

Nakliye komisyoncularının malları kamyon veya trenle taşınmaları üzerine kendileri tarafından düzenlenen bir taşıma belgesidir.

FIATA Taşıma Belgeleri Uluslararası Nakliye Acenteleri Birliği Federasyonu

(FIATA) tarafından standart bir şekilde sokularak kullanılan ve taşınmak üzere teslim alınan mallar karşılığında verilen makbuzlardır. TIR Karnesi Malların kara yoluyla taşınmasını sağlayan TIR'a ait plaka numarası, dolu ve boş ağırlığı, bağlı bulunduğu taşıma firmasına dair bilgilerin yer aldığı bir belgedir. Ordino Dış ticarete konu olan mallara ait konşimentonun taşıma şirketine ibraz edilerek karşılığında malın mülkiyetinin ve gümrükten çekme hakkının ithalatçıya verildiğini gösteren bir belgedir. Dok Makbuzu Dok makbuzu, deniz yoluyla mal taşımacılığı söz konusu olduğunda, taşınacak malın teslim alınarak ilgili rıhtımdaki ambara alındığını gösteren bir taşıma belgesidir. Paket Posta Makbuzu Malların posta idaresi tarafından gönderilmesi durumunda düzenlenen paket posta makbuzu, alıcıya posta yoluyla gönderilecek malın bulunduğu kolinin doğrudan ithalatçıya teslim edilmek üzere posta idaresine verilmesi karşılığında alınan bir belgedir. Kaptan Makbuzu Yükün gemiye yüklenmek üzere teslim alındığını gösteren bir makbuzdur. Manifesto Geminin varış limanlarına göre, gemideki yükün tüm özelliklerinin yazıldığı bir dokümandır. Navlun Mukavelesi Dış ticarete konu olan bir malın iki liman arasında taşınması için düzenlenen bir belgedir. Söz konusu mal, bu belgedeki esaslara göre taşınmaktadır.

FİNANSMAN BELGELERİ

Poliçe Poliçe, uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan ve satıcı tarafından düzenlenen bir ödeme aracıdır. Bono/Senet Bono, borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği bir ödeme vaadidir. Bono, senedin alıcı tarafından borçlu sıfatıyla imzalanması karşılığında teslim edilir. Çek Çek de poliçe gibi hukuki mahiyeti itibarıyla havale ile benzerlik göstermektedir. Buna göre Çekde de Keşideci, lehtar ve muhatap (bir banka) olmak üzere üç şahsın bulunması gerekir. Antrepo Makbuzu Antrepo makbuzu; dış ticarete konu malların saklanmak üzere antrepoya alındığını gösteren bir alındı belgesidir. Nama veya emre düzenlenebilmektedir. Rehin senedi Bankalar, kredi açtıkları müşterilerine malları teslim ederken, bu malların üzerindeki hakkın kontrolleri altında olmasını isteyebilirler. Bu yüzden müşterilerinden rehin senedi adı altında bir senet almaktadırlar. Teslim Emri İthalatçılar, dış ticarete konu malı satın almaya karar verdiklerinde, malın bedelini bankaya ödemekte ve malın kendilerine teslim edilmesi için bankadan teslim emri belgesi almaktadırlar. Kontrol ve Numune Alma Yetki Belgesi Bu belge, banka adına antrepoda veya banka deposunda rehin tutulan mallara alıcı çıktığında, bu alıcıların malları kontrol etmek veya numune almak için antrepo sorumlusuna verilen bir belgedir.

Küşat (Açılış) Mektubu

Dış ticarete konu mallarla ilgili olarak düzenlenen bir çeşit akreditif metnidir.

Döviz Alım Belgesi

Bankalar, özel finans kurumları, yetkili müesseseler, PTT ve kıymetli maden aracı kuruluşları tarafından tüm efektif ve döviz alımları sırasında düzenlenmek zorunda olan bir belgedir.

Döviz Satım Belgesi

Dışarıya ödenen ithalât bedelleri, aracı komisyoncunun komisyonları ve yurt içindeki bankanın yurt dışındaki muhabir şubelerinin talep ettiği komisyonlar için düzenlenen belgedir.

SİGORTA BELGELERİ

Sigorta yapan sigorta şirketi veya sigorta komisyoncusu tarafından düzenlenip sigortayı yaptıran kişiye verilen taşıma belgeleridir. Bunlar: Sigorta Mektubu, Sigorta Poliçesi ve Sigorta Sertifikasıdır.

DIŞ TİCARETTE GÜMRÜKLEME İŞLEMLERİ

Bir ülkenin uluslararası ticaretinde ülke içinden yurt dışına ve yurt dışından ülke içine giren çıkan her türlü eşyanın denetiminin ve diğer mevzuat işlemlerinin yapılması faaliyetleri gümrük işlemleri kapsamında yer almaktadır. Gümrük kavramı Latince kökenli bir kavram olup geçmişte ticaret anlamında kullanılırken günümüzde ülke sınırlarından çıkan veya ülke içine giren eşyaların gözetim, denetim ve vergileme faaliyetlerinin bütünü için gümrükleme yahut gümrük işlemleri kavramlarıyla benzer anlamda kullanılmaktadır. Bununla birlikte günümüzde gümrük kavramı bahsi geçen işlemlerin yapıldığı mekânlar için de kullanılmaktadır.

Dolayısıyla, gümrük kavramı eşya ve bireylerin gözetim, denetim ve vergilendirme faaliyetleri için ve bu faaliyetlerin sistematik bir şekilde gerçekleştirildiği mekânlar için ortak kullanılan bir addır.

Gümrük Teşkilatı ve Gümrük Mevzuatı Türkiye’de gümrük işlemleri ile ilgili olarak en yetkili mercii Ticaret Bakanlığıdır. Bakanlığa bağlı Gümrükler Genel Müdürlüğü ve Gümrükler Muhafaza Genel Müdürlüğü mevcuttur. Bakanlığa ait merkez teşkilatı ve taşra teşkilatı bulunmaktadır.

Taşra teşkilatı bölge müdürlükleri ve bunlara bağlı olarak faaliyet yürüten gümrük müdürlüklerinden oluşmaktadır. Gümrük Yönetmeliği’nin 560.maddesi uyarınca yetkilerine göre gümrükler A sınıfı ve B sınıfı olarak ayrılmaktadırlar. A sınıfı gümrük müdürlükleri her türlü gümrük işlemlerinde yetkiliyken B sınıfı gümrük müdürlükleri yalnızca yolcu ve yolcu beraberinde gelen eşya ile Bakanlık tarafından belirlenmiş olan faaliyetleri yürütmekle yükümlüdürler. Türkiye’de 2019 yılı itibariyle 19 Bölge Müdürlüğüne bağlı olarak 148 faal 15 faal olmayan toplamda 163 gümrük mevcuttur. Mevzuat, belirli bir konuda yürürlükte olan ve ilgili konuya ilişkin işleyiş sistematüğünü belirleyen düzenlemeler bütünüdür. Gümrük Mevzuatı da Kanunlar, Kurum Yönetmelikleri, Kurum Genelgeleri, Tebliğler ve Yönergelerden oluşmaktadır. Bu çerçevede Gümrük Mevzuatı 2 Kanun, 26 Kurum Yönetmeliği, 99 Kurum Genelgesi, 134 Tebliğ ve 6 adet Yönerge ile şekillenmiştir.

Mevzuat, Türkiye sınırları içerisine giriş işlemlerini ve ülke dışına çıkış işlemlerini düzenlemektedir. Türkiye Cumhuriyeti toprakları, karasuları, iç suları ve hava sahası Türk Gümrük Bölgesini oluşturmaktadır. Gümrük Tarifeleri Gümrük işlemlerinde temelde iki esasa göre tarifeler şekillendirilmiştir.

Bunlardan ilki ad-valorem tarife ikincisi ise spesifik tarifedir. Ancak bazı durumlarda bazı ürünlerin üzerinden hem ad-valorem hem de spesifik tarifeye göre vergilendirme yapılabilmektedir. Buna göre üçüncü bir tarife olarak karma tarifeden de bahsedilebilmektedir. Bağlayıcı Tarife Bilgisi Eğer bir kişi gümrükleme işlemleri ile ilgili olarak ticarete konu ürüne ilişkin tasnif sorunu yaşıyor ise yani eşyanın tarifesinin tespitinde zorluk yaşıyorsa, sonraki dönemlerde hukuki sorunlarla karşılaşmamak adına bahse konu eşyanın tarife tespitinin yapılmasını talep edebilir.

Bunun için Ticaret Bakanlığı bünyesinde yazılı yahut elektronik ortamda başvurusunu yapabilir. Eşyaya ilişkin tarife pozisyonu tespit edilerek mükellefe bilgi verilmektedir. Eşyanın Menşei Eşyanın menşei, bahse konu ürünün milliyetini ifade eder. Dış ticarete bir malın hangi ülkeye ait olduğunun bilinmesi önem taşımaktadır. Günümüzde ulus ötesi şirketler, uluslararası şirketler ve montaj sanayiindeki hızlı değişimler nedeniyle sadece tek bir ülkenin kaynakları ile üretilmiş ürün çeşidi azalmakta buna karşın farklı ülkelere elde edilen hammadde ve ara malların kullanılması ile elde edilen ürün çeşidi artmaktadır. Bu durumda bir eşyanın hangi ülkeye ait olduğunun tespit edilmesi güçleşmektedir.

Dış ticarete bir eşyanın hangi ülkeye ait olduğunun tanımlanması gerekmektedir. Aynı ürün için farklı ülkelere farklı gümrük tarifesi uygulanması durumunda ürünün menşeinin bilinmesi ve buna göre işlem yapılması gerekecektir. Ulusal ekonomi politikası ve uluslararası anlaşmalar yahut ikili anlaşmalar çerçevesinde bazı ülkelere, bazı ürünlere ve bazı ülkelerin bazı ürünlerine farklı gümrük uygulamaları yapılabilmektedir. Bu nedenle ürünlerin menşeiini belirten ispat belgesi niteliğinde menşe şahadetnamesi formu düzenlenmektedir. Eşyanın Gümrük Kıymeti Eşyanın serbest piyasada dolaşımına ait ederi ile gümrükteki ederi birbirinden farklıdır.

Hem ithal mallar için hem de ihraç edilecek mallar için alım-satımına konu olan fiyat değil gümrükteki kıymet önem arz etmektedir. Çünkü gümrük vergisi, katma değer vergisi, özel tüketim vergisi ve diğer vergiler gümrük kıymeti üzerinden hesaplanmaktadır. Gümrüklerde, eşyanın gerçek veya gerçeğe yakın makul bir fiyat düzeyinde olması beklenir ve buna göre işlem yapılır. Özet Beyan ve Eşyanın Gümrüğe Sunulması Özet beyan, gümrük bölgesine girecek eşyanın giriş gümrük idaresine varmadan önce ve çıkacak eşyanın çıkış gümrük idaresinden çıkmadan önce elektronik yolla verilen beyandır. Gümrük

Tarafından Onaylanmış İşlem veya Kullanım Eşyanın gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulması deyimi, eşyanın aşağıda belirtilen beş farklı işlemde herhangi birine tabi tutulmasını ifade etmektedir. Bunlar: Eşyanın Bir Gümrük Rejimine Tabi Tutulması, Eşyanın Serbest Bölgeye Girmesi, Eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesi Dışına Yeniden İhracı, Eşyanın İmhası Dış Ticarete Gümrükleme İşlemleri, Eşyanın Gümrüğe Terk Edilmesidir. Gümrük Beyanı ve Beyan Yöntemleri Bir gümrük rejimine tabi tutulmak istenen eşya, ilgili mevzuata uygun bir şekilde yetkili gümrüğe beyan edilmektedir. Gümrük Kanunu'nun 59.maddesi uyarınca beyan dört farklı yöntemle yapılmaktadır.

Bunlar:

- Yazılı Beyan Yöntemi
- Sözlü Beyan Yöntemi
- Bilgisayarlı Veri İşleme Tekniği Yoluyla Beyan Yöntemi
- Başka Bir Tasarruf Yoluyla Beyan Yöntemi Bilge Otomasyon Sistemi Bilgisayarlı Gümrük Etkinlikleri Sistemi (BİLGE) ya da kısaca adıyla Bilge sistemi; gümrük idarelerine sunulan Gümrük Beyannamesinin (TCGB) yazılım vasıtasıyla bilgisayar ortamında düzenlenerek, beyan edilmesini sağlayan bir programdır. Sistem ile bilgisayar ortamında gümrük beyannamesi sistematik bir şekilde doldurularak tescil edilmekte ve gümrük idaresi tarafından yükümlü beyanı kontrol edildikten sonra gümrük vergileri ödenebilmektedir. Kâğıt üzerinde ilgili mevzuata göre doldurulan beyan formu ile elektronik sistemde düzenlene form eş-zamanlı yürütülmektedir.

Gümrük Rejimleri

Gümrük rejimi, gümrüğe gelen bir eşya için mevzuata ilişkin olarak usul ve esasa göre yapılacak işlemler bütünü olarak tanımlanabilir. Mevzuata göre her eşyanın tabi olduğu standart uygulamaların yanı sıra her rejimin kendine has bir takım farklı hükümleri vardır. 4458 Sayılı Gümrük Kanunu'nun ilgili hükümlerince belirtilmiş olan sekiz tür gümrük rejimi bulunmaktadır. Bunlar, Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi, İhracat Rejimi, Transit rejimi, Gümrük Antrepo Rejimi, Geçici İthalat Rejimi, Dâhilde İşleme Rejimi, Hariçte İşleme Rejimi, Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimidir.

Dış ticarete uluslararası pazarlarda faaliyet göstermek isteyen firmaların karşı karşıya kaldıkları başlıca sorunlardan biri fiyat belirleme sorunudur. Piyasa yapısı, rekabet, vergi oranları, kur değişimleri, karlılık oranları, kota ve benzeri uygulamalar nedeniyle iç pazarda çok fazla sorun edilmeyen konular dış ticarete ana belirleyiciler hâline gelebilmektedir. Dış ticarete yer almak ve kalıcı olmayan isteyen firmaların ulusal piyasalardaki davranış kalıbından sıyrılmaları gerekmektedir. Çünkü uluslararası piyasalarda yurt içi piyasalara oranla çok daha fazla mevzuat ve standardizasyon işlemleri, çok daha fazla rakip ve yıkıcı rekabet, çok daha büyük kâr pastası ve bununla birlikte kırılabilirlik ve risk mevcuttur. Fiyatlandırma politikasında diğer tüm değişkenleri göz önünde bulundurarak firmanın politikasını belirlemesi gerekir.

FİYATLANDIRMA KARARLARINDA TEMEL HEDEFLER

Fiyat politikası, firmanın temel politikaları ile paralel hareket eder. Dolayısıyla firmanın dış ticaretteki hedeflerine ulaşabilmesi için pazar payı, rekabet, vergiler, uluslararası anlaşmalar gibi etkenlerle birlikte kendi iç işletme ve pazarlama hedeflerini de senkronize etmesi gerekir. Bir firmanın bir ürün için fiyat belirlerken ulaşmak istediği firma ve pazarlama hedeflerinden bazıları şunlardır: Karlılık hedefi: Kar maksimizasyonu her firma için temel amaçtır. Böylece sürdürülebilirlik, büyüme ve kalıcılık gibi amaçlara ulaşılabilir. Firma, maliyet ve talep fonksiyonları hakkında bilgi sahibi olarak olası fiyatlamayı kendisine en yüksek karı getirecek şekilde belirlemeyi tercih edebilir. **Ciro Hedefi:** Özellikle rekabetin kısmen daha az olduğu oligopol benzeri piyasalarda ciro hedefine ulaşabilecek fiyatlamalar tercih edilebilir. Rekabet ile fiyat arasında doğal bir denge bulunduğundan rekabet ortamı azaldıkça fiyat daha rahat belirlenebilmektedir. Pazarın kaymağını alma hedefi: Pazara ilk girişte yüksek gelir sağlanmaya çalışıldığı için fiyat yüksek tutulmaktadır. Bu strateji fiyata duyarlı olmayan pazar bölümlerine yönelerek, kalitede ilerleyerek ve imaj yaratarak uygulanabilir. Diğer hedefler: Bir firmanın ürün fiyatı belirlemedeki amaçlarından bazıları pazarda tutunabilecek fiyat seviyesi belirleme, kalite ve imaj oluşturmak için fiyat belirleme, tüketici sadakati sağlamak amacıyla fiyat belirleme, nakit akışını sürdürülebilir kılacak bir fiyat belirleme vb. spesifik amaçları olabilir.

FİYATLANDIRMAYI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Maliyet Faktörü Rekabetçi pazarlarda ürün fiyatını belirlemede daha çok piyasa yapısı baş etkindir. Rekabetin az olduğu pazarlarda ürün fiyatının hangi noktada oluşacağı ise daha çok firma stratejisine göre belirlenmektedir. Ancak her iki şekilde de referans alınan temel nokta üretim maliyetleri olmaktadır. Üretim sürecince fiyatın temel belirleyicisi konumunda olan üretim maliyetleri dört ana grupta toplanır.

Bunlar:

- Hammaddeler ve ara mal maliyetleri
- İşgücü maliyetleri
- Sermaye maliyetleri
- Genel yönetim ve işletme maliyetleri Talep Faktörü Talebe bağlı olarak fiyatlamaya yapılabilmesi için tüketicilerin o mala duydukları ihtiyacın şiddetinin yani talep esnekliğinin bilinmesi gerekir. Genel tüketim harcamaları içerisinde o mala olan talep, malın tüketiciler tarafından kabul görmesi, o malın tüketicinin ihtiyacına ne derece cevap vereceği gibi etkenlerin göz önünde tutulması gerekmektedir.

Rekabet Faktörü

Piyasada firmalar arası rekabet, ikame edilebilirlik, tedarikçi davranışları, müşteri sadakati ve talep esnekliği gibi etkenlerden hareketle fiyatlamaya yapılmaktadır. Dış ticarete yönelik fiyatlamalarda ayrıca yabancı ülkelerin piyasa koşulları ile vergi ve diğer maliyet kalemleri de göz önünde tutulmaktadır.

Pazar Koşulları Faktörü

Ülke dışına ürün satış sürecinde karşı karşıya kalınan değişkenler yurt içine göre daha fazla ve bürokrattır. Bu nedenle dış pazardaki politik ve yasal mevzuatın bilinmesi, ekonomik yapının bilinmesi, tüketim alışkanlıkları, kültürel-sosyal yapının bilinmesi, hedef satış kitlesinin analiz edilmesi gerekmektedir. İşletme Politikaları Faktörü İşletmelerin yurt içi yahut yurt dışı satış yapma tercihleri bir işletme politikasıdır. Dış ticarete yönelen firmalar pazarlama kararlarını kendi kurumsal amaçlarına göre belirlemektedirler. Bazı firmalar düşük fiyat politikası ile uluslararası piyasalarda kendilerine konum ve müşteri sağlamayı öne çıkarabilir. Bazı işletmeler ise bir kalite standardı seçkin

müşteri hedefi belirleyebilirler. Hükümet Politikaları Faktörü Uluslararası piyasalara ilişkin işletme dışında alınan kararlar, firmanın ürün fiyatlamasında etkili olabilir. Ekonomi politikası kararları bazı sektörlerde ticaret engellerine yol açabilmektedir. Bu noktada ithalatı kısıtlayıcı politikalar ve dumping uygulamaları firmaların fiyat belirleme süreçlerini etkilemektedir.

FİYATLANDIRMA YÖNTEMLERİ

Maliyete Göre Fiyatlandırma Üretim maliyetlerinin üzerine piyasa koşullarına göre bir kâr marjı eklenmektedir. Rekabetçi piyasalarda bu marj küçükken rekabetin olmadığı yahut kısıtlı olduğu piyasalarda kar marjı yüksektir. Talebe Göre Fiyatlandırma Talebi etkileyen ve talep edilen miktarı etkileyen faktörler dikkate alındığında gelir, tercihler, beklentiler, diğer malların fiyatı ve malın fiyatı gibi unsurlar akla gelir. Talebe göre fiyatlandırma yapılırken bu etkenlerin göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Tüketicinin ürüne yönelen miktar talebi, kalite talebi, işlevsellik talebi, yedek parça ve servis talebi ve benzeri diğer talepleri de dikkate alındığında, firmanın ürün fiyatlandırmasında talep değişkenini önemli ölçüde hesaba katması gerektiği görülmektedir.

Rekabete Göre Fiyatlandırma

Bir firmanın ürün fiyatını belirlerken aynı veya yakın sektörlerde faaliyet gösteren firmaların ürettikleri ürünleri ve fiyatlarını göz önünde bulundurması gerekmektedir. İşletmenin fiyatlarını geniş ölçüde rakip firmaların fiyatlarına göre belirlemesine rekabete dayalı fiyatlandırma denilmektedir. Rekabete dayalı fiyatlandırma, firmanın ürün fiyatını diğer firmaların ürünlerine eşitlemek, rakiplerinden daha aşağıda veya daha yukarıda fiyat belirlemek gibi anlaşılmalıdır. Rekabete dayalı fiyat anlayışı, tüketicilerin farklı firmaların benzer ürünleri arasındaki belirgin fiyat farklılığı nedeniyle diğer firmaların ürünlerine yönelmesini engelleyecek fiyatlandırmayı ifade etmektedir. Bu durumda firma, rakip firmaların aynı yahut benzer ürünlerine göre daha aşağıda veya daha yukarıda makul bir fiyat belirleyebilir.

FİYAT FARKLILAŞTIRMASI

Firmanın, aynı ürünü farklı piyasalarda farklı fiyat seviyelerinden satmasına fiyat farklılaştırması denir. Bir firmanın fiyat farklılaştırması yapabilmesi için

- Piyasaların bölünmüş olması ve aralarında arbitraja imkân veren geçişkenliğin olmaması,
- Piyasada farklı gelir grubuna sahip tüketicilerin talep esnekliklerinin tahmin edilebilir olması,
- Özellikle uluslararası piyasalarda muhtemel rakiplerin davranışlarının öngörülebilir olması,
- Piyasa bölme maliyetinin elde edilecek potansiyel gelirden fazla olmaması gibi koşulların sağlanması gerekmektedir. Özellikle uluslararası pazarlarda firmaların fiyat farklılaştırması dört farklı dayanağa göre gerçekleştirilir.

Bunlar:

- Müşteriyi önceleyen fiyat farklılaştırması,
- Ürün temelinde fiyat farklılaştırması,
- Satış yapılacak ülkeye göre fiyat farklılaştırması,
- Zaman temeline göre fiyat farklılaştırmasıdır.

YENİ BİR ÜRÜNÜN FİYATLANDIRILMASINDA STRATEJİLER

İşletmenin piyasada başkaları tarafından üretilen ve kendisinin ilk defa üreteceği malın fiyatlandırmasını yaparken referans alacağı seçenekleri mevcuttur. Ancak ilk kez üretilen ürünler için fiyatlandırma yapmak bu kadar kolay olmamaktadır. Bu tür bir ürünle pazara giren firmalar kısa süre içerisinde benzer, taklit yahut ikame ürünlerle karşılaşacaklardır. Bu nedenle firmalar bu tür ürünleri piyasaya sunarken iki temel stratejiye göre hareket edebilirler. Bu stratejiler; Pazarın kaymağını alma stratejisi Pazar araştırmaları ile kesin olmasa da az çok satış potansiyeli, talep edilebilirlik, tüketicilerin satın alma gücü, ihtiyaca cevap verebilir olma gibi konularda öngörülere mevcuttur.

Bu şartlar altında, piyasaya diğer rakipleri girinceye kadar pazarın kaymağını alma stratejisi ile yüksek bir fiyatla girerek hedeflenen iç ve/veya dış pazarda bu fiyatı ödeyebilecek olan alıcılardan yararlanabilecektir. Böylece, ilerleyen dönemlerde piyasaya girecek olan potansiyel rakipler nedeniyle yani henüz piyasada rakip yokken yüksek fiyat verebilecek olan tüketicilerden yüksek bedel transfer edilmiş olacaktır. Pazara derinliğine girme stratejisi Bu stratejide dış pazara giriş fiyatı mümkün olduğu kadar düşük tutulmaya çalışılır. Amaç hedef alınan dış pazara en kısa sürede girerek oraya yerleşmek, rakipler varsa bunları saf dışı etmek, yoksa olası rakiplerin o pazara girmesini düşük fiyatla engellemektir.

Pazarın derinliğine girme stratejisinin uygulanması aşağıda belirtilen sonuçların doğmasına yol açabilecektir.

- Pazar fiyata karşı duyarlı olduğu için düşük fiyat uygulaması hızlı pazar büyümesine yol açacaktır.
- Tüketicilerin mala alışması durumunda pazarda fiyata karşı yüksek olan duyarlılığın değişeceği düşünülmektedir.
- Yüksek sabit maliyetler nedeniyle maliyetlerin düşürülebilmesi için kitle üretimine geçme zorunluluğu oluşacaktır.
- Mal kolayca taklit edilebilir nitelikte olduğu için rakiplerin ortaya çıkması kolaydır. Dolayısıyla

rakipler kısa sürede ortaya çıkacaktır.

PARA BİRİMİNİN SEÇİLMESİ

Uluslararası ticarete ağırlıklı kullanılan para birimlerinin genelde güçlü ekonomilerin paraları olduğu görülür. Bu tercih genelde bahse konu paranın uluslararası kabul edilme derecesine ve paranın istikrarına göre belirlenirken bazı durumlarda ülkelerin ekonomi politikalarına, ticaret partnerlerine ve uluslararası veya çok uluslu firmaların tercihlerine göre değişiklik gösterebilir. Özellikle uluslararası ticarete vadeli işlemler söz konusu ise hızlı değer kazanıp kaybeden paraların tercih edilmediği görülmektedir. Aksi takdirde taraflardan en az biri kur dalgalanmaları nedeniyle zarara uğrayacaktır.

ULUSLARARASI TİCARETTE TESLİMAT ve FİYATLANDIRMA

Uluslararası ticarete ithalatçı ile ihracatçı arasındaki anlaşmazlıkları ortadan kaldırmak amacıyla bazı düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemelerden biri de Paris'te yer alan Uluslararası Ticaret Odası tarafından yapılan INCOTERMS teslim şekilleridir. Bu şekiller temelde dört gruba ayrılmıştır. Bunlar temelde dört gruba ayrılmıştır:

- E grubu teslim, (EXW)
- F grubu teslim, (FCA, FAB, FOB)
- C grubu teslim (CFR, CIF, CPT, CIP)
- D grubu teslim (DAT, DAP, DDP) şekilleridir.

DIŞ TİCARETTE YAZIŞMA USULLERİ VE TEMEL PRENSİPLER

Dış ticaretin gerçekleştirilmesi noktasında işletmeler, bankalar ve gümrükler faaliyet göstermektedir. Dış ticaret ihracatçı ve ithalâtçı arasında gerçekleşirken, söz konusu faaliyetin finansal süreci ise bankalar tarafından yapılmaktadır. Son aşamada ise gümrük müşavirliklerinin katkısı sonucu ürünün teslimatının yapılması ile işlem sonlanmaktadır. Hiç şüphe yok ki bu sürecin gerçekleşebilmesi için işletmelerin iletişime geçmeleri ve anlaşmaları büyük önem arz etmektedir. Tam da bu noktada iletişim için ticarî yazışmaların önemi daha da artmaktadır.

Ticarî Yazışmalarda Dikkat Edilmesi Gereken Esaslar Dış ticarete taraf olan alıcı ve satıcılar farklı ülkelerde olmalarından dolayı iletişim için yazışmalar kullanılmakta ve bu yazışmalar büyük önem arz etmektedir. İhracatçı firmaların ithalâtçılara göndermiş oldukları mektup, olumlu izlenim oluşması, iş ilişkisinin kurulması, iletişimin güçlenmesi ve yeni pazarların oluşmasında katkı sunacak önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Yazılan mektuplar ile birbirlerini tanımayan ve karşı karşıya gelmemiş olan firma ya da kurumlar arasında izlenim ve değerlendirme söz konusu olacaktır. Bu bağlamda mektubun ayrı bir özenle kaleme alınması son derece önemlidir. Herhangi bir kurum veya kuruluşta yazılı bir iletişimin tercihen kullanılmasının bazı sebepleri söz konusudur.

Bunlar, yazılı süreçlerin arşiv değerinin olması, kalıcı olması, resmîyetinin daha fazla olması, kurumun konu ile yakından alakalı olduğunu göstermesi gibi nedenlerdir. Bir yazışma türü olarak karşımıza çıkan ticarî yazışmalar, ticarî faaliyet gösteren kuruluşların veya şahıslarla ticarî kuruluşların birbirleriyle yaptıkları ticarî yazışmalarında iş mektubu adı verilen metinler büyük önem ihtiva etmektedir. Söz konusu mektuplar belli bir amaç doğrultusunda kaleme alınmaktadır. Örneğin, bir ürün talebinde bulunmak ya da fiyat teklifi almak, bir konu veya olay için şikâyet metni yazmak, ürün hakkında bilgi almak, ödeme, iade gibi amaçlarla yazı yazılmasıdır. Bahse konu mektuplar gerek şekil gerekse içerik noktasında bazı temel kurallara göre hazırlanmaktadır.

Ticarî Yazışmalarda Temel Prensipler

Yapılan yazışmalar, alıcı ve satıcının karşılıklı olarak birbirilerine dair izlenim edinmeleri, iş ilişkisi kurmaları, yeni pazarlara açılmaları ve benzeri katkılara imkân tanıyan ilk ve esas faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bahse konu ticarî yazışmalar sayesinde birbirini bilmeyen, tanımayan taraflar karşılıklı fikir sahibi olabilmektedir. Tam da bu noktada yazışma ticarî süreç için büyük bir öneme sahip olmaktadır. Ticarî yazışmalar için mutlak suretle dikkat edilmesi gereken birtakım temel prensipler söz konusu olmaktadır. Söz konusu prensiplere uyulması sonucunda olumlu ve başarılı bir iletişim yaşanmaktadır. Başarılı bir mektup yazabilmek için ilk olarak bazı sorulara yanıt verilmelidir. Yazılan mektubun amacı nedir? Mektubun muhatabı kimdir? Mektup ile gerçekleşmesi beklenen etki nedir? Sonraki süreçler nelerdir? Bu sorulara verilecek cevaplar ölçüsünde mektup kaleme alınmalıdır. İyi ve başarılı bir ticarî mektubun çerçevesini de bahse konu cevaplar belirlemektedir. Olumlu etki bırakan bir ticarî mektubun yazılması için çeşitli prensipler söz konusu olmakla beraber, bunları dört temel başlık altında tasnif etmek de mümkün olmaktadır. Bunlar sırası ile açık ve düzenli olunması, az ve öz olunması, bütünlük ve kapsayıcılığa sahip olunması, doğru ve samimi olunması şeklinde sıralanmaktadır. Mektupta kullanılan dil ve anlatım özellikleri, mektubun yazıldığı kişinin derecesi ve yazılan konunun içeriğine göre değişiklik göstermektedir. Mektup uygun bir hitap ile başlamalı, akabinde mektubun neden yazıldığı kısaca açıklanmalıdır.

Ticarî Yazışmalarda Şekil Şartları

Mektup yazma gayesine uygun bir biçimde kaleme alınmalıdır. Yazışmalarda göz önüne alınması gereken temel şekil şartları söz konusu olmaktadır. Bunlar: Göndericinin iletişim bilgileri, muhatabın iletişim bilgileri, hitap satırı, giriş, gelişme ve sonuç bölümleri, kapanış cümlesi ve imza şeklinde sıralanmaktadır. Kaleme alınan mektuplarda mutlaka giriş, gelişme ve sonuç kısımları bulunmalıdır. Bu bölümlendirmeler sadece mektuba has bir durum olmayıp, yazı dilinden sözlü iletişime kadar doğru bir iletişim için elzem olan bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. İlk olarak bir açış, girizgâh yapılır, akabinde konu biraz daha detaylandırılır ve sonuca bağlanır. Mektubun giriş, gelişme ve sonuç kısımlarının yazılmasından maksat, karşı tarafa açık ve anlaşılır bir metin sunmak ve iletişimi güçlendirmektir.

Mektup, yüz yüze bir iletişim şekli olmadığı için mümkün olduğunca özen gösterilmelidir. Mektubun iletişim kanalını açması ile beraber olası dış ticaret süreci firmanın yanı sıra ülkenin büyümesine de katkı sağlayacaktır. Tam da bu noktada mektubun yazım usullerine, prensiplerine ve şekil şartlarına

dikkat edilmelidir. Mektup yazılırken firmanın antetli kağıt kullanması, firmanın kurumsal kültürü noktasında işaret vermektedir. Bunların yanı sıra yazılan mektupta tarihin bulunması da büyük önem arz etmektedir. Yazışmalarda uyulması gereken şekil şartları ayrıntıları ile aşağıda yer almaktadır. Mektup yazımında mutlaka dikkat edilmesi gereken bir takım özellikler söz konusu olmaktadır. Bu çerçevede, mektup şekil açısından düzenli olmalı, bilgisayar ortamında yazılmalı, kurum adı mektubun üst kısmında olmalı, mektubun sağ üst köşesinde tarih yer almalı, gönderici ve muhatap iletişim bilgileri bulunmalı, hitap ifadesine dikkat edilmeli, giriş, gelişme ve sonuç olacak şekilde metin kurgulanmalı, kapanış ibaresi olmalı, mektubu yazan kişi mutlaka imzalamalı, gerekli durumlarda paraf atılmalı, varsa ekler mektuba eklenmelidir. Ticarî yazışmalarda bazı temel cümle kalıpları söz konusu olmasına karşın, mektubu yazan kişi kendi ihtiyaç ve beklentilerine uygun bir format ile kaleme almalıdır. Yüz yüze görüşme ihtimali olmadığı için kaleme alınan bu mektupların önemi artmaktadır.

Hiç şüphe yok ki yazışma ile kurulması muhtemel iletişim sadece firmalara değil, genel olarak ekonomiye de değer kazandırmaktadır. Bu bağlamda yapılan ticarî yazışmalar büyük önem taşımaktadır. Öte yandan ihracatçı ve ithalâtçı arasındaki finansal sürece katkı sağlayan bankalar dış ticaretin gerçekleşmesi noktasında kilit rol üstlenmektedir. Bu bağlamda banka yazışmalarında da bazı temel cümle kalıpları söz konusu olmaktadır.

DIŞ TİCARETİN YAPISAL ANALİZİ

Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar ki süreçte Türkiye'nin dünya ile yaptığı dış ticaret önemli ölçüde artmış, dış ticaretin yapısı büyük ölçüde değişmiştir. Özellikle 1980 sonrası dönemde, dış ticaretin sanayi malları ağırlıklı bir dış ticaret yapısına doğru evrildiği büyük bir değişim yaşanmıştır. Süreç içinde, dış ticaret politikalarında iç ve dış gelişmelere bağlı değişiklikler olmuştur. Dış ticarete konu olan ürünlerin sayısının arttığı bu süreçte, her kıtadan çok sayıda ülkeyle dış ticaret yapılmaya başlandığı görülmüştür. Dış ticaretin ülkenin kalkınmasına katkı yapabilmesi bazı ön şartların yerine gelmesine bağlıdır. İhracatın artırılması, ihraç ürünlerinin yurt içi katma değerinin yükseltilmesi, ithalâta tüketim malları payının azaltılması ve ihracatın ithalâtı karşılama oranının yükseltilmesi bunlar arasında zikredilebilir. Gerçekten bir ekonominin gelişmişlik düzeyi, sayılan bu göstergelerde gözlemlenen iyileşmelerle doğru orantılı olarak düşünülebilir.

Türkiye dış ticaretinin yapısal ve bölgesel eğilimleri, yönelimlere dair bazı ipuçları vermektedir. Bu doğrultuda ihracat, ithalât, dış ticaret hacmi, dış ticaret açığı ve ihracatın ithalâtı karşılama oranı gibi kavramlar dış ticaret yapısının anlaşılmasına anahtar kelimelerdir. Dış ticarete ortaklık ilişkisi kurulan ülkeler, dış ticaretin konusu olan fasıllar, dış ticaretin sektörlere göre ve mal gruplarına göre dağılımı, ihracatın ve ithalâtın teknolojik yapısı gibi özellikler dış ticarete ilişkin niceliksel verilerin ötesinde dış ticaretin yapısına ilişkin ipuçları oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaretinin yönelimleri ve eğilimleri, 1980 öncesi ve 1980 sonrası bağlamında ikili bir ayrıma tabi tutulmalıdır.

Bu çerçevede her dönemde Türkiye'nin uyguladığı dış ticaret politikaları ve dış ticaret gelişmeleri ve dış ticaretin yapısı (ihracatın sektörlere göre dağılımı, ithalâtın mal gruplarına göre dağılımı vb.) üzerinde durulmalı ve özellikle 1980 sonrası dış ticarete yaşanan yapısal değişim masaya yatırılmalıdır.

DIŞ TİCARETTE DEĞİŞİM: 1923-1980 Türkiye'nin 1923'ten günümüze izlediği sanayileşme stratejisine paralel olarak dış ticaret politikası ve dış ticaret rejiminde dönemsel değişimler yaşanmıştır. Türkiye, 1980 öncesi genelde içe dönük ithal ikameci politika izlerken 1980 sonrası ihracata dönük liberal ekonomi politikaları izlemeye başlamıştır. Cumhuriyetin İlk Yılları Cumhuriyet ilan edilmeden Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların izlerini taşıyan 1923-1929 döneminde düşük gümrük tarifeleriyle liberal bir dış ticaret politikası izlenmiştir. Bu dönemde yerli üretim teşvik edilmiş, lüks ithalâttan kaçınılmış, kalkınmaya katkısı varsa yabancı sermayeye izin verilmiş, özel sektörün sanayileşmede öncü olması istenmiştir.

Buna rağmen, liberal politikalarla özel sektörü geliştirme ve bu kesim öncülüğünde sanayileşmede başarılı olunamamıştır. Korumacılık ve Devletçi Sanayileşme Dönemi 1929'daki Büyük Buhran sonrası Türkiye korumacı politikalara geçmiştir. 1929'daki yeni gümrük kanununu ile ortalama tarife oranları %15'ten %45'e yükseltmiştir. Böylece 1930'dan itibaren devletçi sanayileşme politikası ithal ikameci dış ticaret politikası ile desteklenmiştir. Bu yıllarda döviz tasarrufu sağlanarak dış açığın azaltılması amaçlanmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (1934-1938) çerçevesinde zorunlu olmadıkça hammadde ithal edilmemesi ve bu malların düşük fiyattan ihracı önlenmeye çalışılmıştır. Dışa Açık Politikalar ve DP Dönemi Türkiye, 1947'de IMF ve GATT, 1948'de Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü üyesi olmuş ve Marshall Planı (1948) bağlamında dış yardım almaya başlamıştır. 1946'dan itibaren dış ekonomik ilişkiler ve iç dinamikler ekonominin liberalleşmesini hızlandırmıştır. Böylece dışa kapalı, korumacı, iç pazara yönelik sanayileşme ve dış dengeye önem veren ithal ikameci modelin yerine 1946'dan itibaren, ithalâtın serbestleştirildiği, dış yardım, dış kredi ve yabancı sermaye kullanımının arttığı, liberal bir modele geçilmiştir. İthal İkameci Kalkınma Planları Türkiye'de 27 Mayıs 1960'ta siyasi iktidarı koltuğundan uzaklaştıran askeri darbe sonrası hazırlanan 1961 Anayasası ile 5. Yıllık Kalkınma Planları dönemi başlamıştır. Planlarda, ithal ikameci dış ticaret politikası, sanayileşme için araç olarak öngörülmüştür. Bu çerçevede, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) dönemi bazı ekonomik kesimlerin korunacağı belirtilmiştir. İkinci Plan (1968-1972) döneminde vaatlere rağmen korumaya devam edilmiştir. Üçüncü planda (1973-1977) dışa dönük sanayileşme öngörülmüş ama bu da gerçekleşmemiştir. Dördüncü plan 12 Eylül 1980 askeri darbesi koşullarında (1979-1983) sanayi ihracatının artırılması ve ihracatın kolaylaştırılmasını amaçlamıştır **TÜRKİYE DIŞ TİCARET**

POLİTİKALARINDA DEĞİŞİM: 1980-2018 DÖNEMİ Türkiye'nin 1980 sonrası izlediği ekonomi ve dış ticaret politikaları, 24 Ocak 1980 Kararları çerçevesinde şekillenmiştir. Dışa açık ve liberal

özelliklere sahip bu kararlar bağlamında korumacı ve ithal ikameci politikalar terkedilmiş, dışa açık neo-liberal politikalara geçilmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları uzun vadeli yapısal reformları içermiştir. Böylece ihracat daha çok teşvik edilmiş, yüksek oranlı devalüasyon yapılmış, dış ticaret, kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye hareketleri liberal hale gelmiştir. 1980’de başlayan ve günümüze kadar devam eden dış ticaret politikalarındaki değişimi tarihsel olarak 1980-1990 dönemi; 1991-2001 dönemi ve 2002-2018 olmak üzere üç alt döneme ayırabiliriz.

Dış Ticaretin Yapısal Değişimi Türkiye, ithalâtın genel olarak daha fazla artması nedeniyle 1930-1946 dönemi hariç düzenli olarak dış ticaret açıkları vermiştir. Dış ticaret fazlası verilen dönemler dışında, ihracatın ithalâtı karşılama oranı görece düşük düzeylerde kalmıştır. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin iktisadî büyüme ve kalkınmalarını sağlamaları için sürekli hammadde, ara malı ve sermaye malı gereksiniminde olmalarıdır. Cumhuriyetin ilk yıllarında ihracatının %80’e yakını sayısı oldukça az tarımsal üründen oluşan Türkiye, günümüzde %90’ın üzerinde sanayi ürünü ihraç eden ülke konumuna gelmiştir. Türkiye ithalâtı içinde sanayi ürünlerinin payı artmış, dış ticaret endüstriler arası ticaretten endüstri-içi ticarete doğru evrilmiştir.

Geçmişten günümüze hammadde ve emek yoğun üretim ve ihracat yapısından sermaye ve ölçek yoğun motorlu kara taşıtları ihracatının ilk sıraya yerleştiği bir yapıya doğru ihracatta dönüşüm yaşanmıştır. Bununla birlikte ileri teknoloji içeren zor taklit edilebilir ürünler üretim ve ihracatı yeterince artırılamamıştır. Türkiye’nin dış ticaretinde 1980-2018 döneminde hızlı artış yanında ihracat ve ithalâtın sektörel dağılımında çarpıcı bir değişim yaşanmıştır. Buna göre, 1980-2018 döneminde ihracatta tarımsal ürünlerin payı hızla azalırken sanayi mamullerinin payı dramatik şekilde yükselmiştir. 1980-2018 döneminde genellikle üst orta ve ileri teknoloji ürünlerini içeren yatırım malları ithalâtı payı, toplam ithalâtın ve ekonomik büyüme oranının yavaşladığı 2018’de %13,2’e gerilemiştir.

Yatırım (sermaye) malları ithalâtının payı bu dönemde dalgalı bir seyir göstermekle beraber genel olarak artış göstermiş, 2000’deki %20,9 oranından 2016’da %18,1 oranına kadar yükselmiştir. Türkiye’nin ihracatında 1980’de ilk sıradaki yenilen meyveler faslı 2018 yılı itibarıyla sadece %2,4 pay almaktadır. Günümüzde Türkiye’nin ihracatında fasıllar bağlamında ikinci sırada kazanlar ve makineler %9,4 pay, üçüncü sırada demir ve çelik ihracatı %6,9 pay, dördüncü sırada örme giyim eşyası %5,4 pay ve beşinci sırada elektrikli makine ve cihazlar %5,2 pay ile sıralanmaktadır. Görüldüğü üzere bu oranlar 1980-2018 döneminde Türkiye’nin ihracatında yapısal bir değişimin gerçekleştiğini doğrulamaktadır.

Türkiye’nin Dış Ticaretinde Bölgesel Eğilimler

Türkiye’nin dış ticaretinin evrimi açısından bazı ülke ve ülke gruplarının dış ticaretteki payında dönemsel değişimler olsa bile, en önemli dış ticaret ortağı Avrupa Birliği ülkeleri olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerine ilave olarak ABD ve Japonya’nın da içinde olduğu gelişmiş demokrasileri bünyesinde barındıran OECD gurubu, Türkiye’nin dış ticaretinde, OECD’nin kurulduğu 1961’den günümüze kadar en önemli yeri oluşturmuştur. Türkiye’nin ithalât ilişkilerinde 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almıştır. Bu tarihten sonra (2015 hariç) Türkiye ithalâtındaki en önemli ülke Rusya olmuştur. Enerji bağımlılığı alımı nedeniyle ithalât Rusya’dan hızla artış göstermiş, 2014 yılında 25 milyar doları aşmıştır. 2016’da Rusya’nın ithalât sıralamasındaki yeri üçüncülüğe kayarken ilk sırayı Çin yine yaklaşık 25,4 milyar dolarla almıştır. Çin’i Almanya, Rusya, ABD ve İtalya izlemiştir. Çin ve Rusya’nın 2018 yılında Türkiye’nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülkeler olması, Türkiye’nin ithal enerji bağımlılığı yanı sıra tüketim mallarında dünyada yaşanan trend ile uyumlu bir talep yapısından kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin son on yılda, Ortadoğu ülkeleri ilk sırada olmak üzere Asya ve Afrika ülkelerine ihracatının önemli ölçüde arttığı gözlenmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında AB ülkelerinin, küresel finansal kriz nedeniyle talep daralmasına maruz kalmaları nedeniyle Türkiye’nin ihracat pazarlarını çeşitlendirme çabası etkili olmuştur. 2018’de ihracat içinde Afrika ülkeleri payı %8,6; Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ülkeleri payı %4,3 ve İslam Konferansı Örgütü (İKÖ) ülkeleri payı yaklaşık %24,5 düzeyindedir. Türkiye’nin ithalâtının ülke gruplarına göre dağılımı altında, OECD ve AB ülkeleri ithalâta da önemli paya sahiptir. Türkiye’nin ithalâtında OECD ülkelerinin payı 1980’de %48,2 iken 1995’te %69’a kadar yükselmiş, daha sonra gerileyerek 2018’de %48,1 olmuştur. Türkiye’nin ihracatında son yedi yıl itibarıyla en fazla paya sahip 10 ülke arasında, ABD ve AB ülkelerinin Türkiye için en önemli pazarlar olduğu anlaşılmaktadır. Bu ülkeler arasında istisnai şekilde ilk onda yer alan Irak pazarında 2012’den 2018’e kadar azalma trendi görülmesine karşılık AB pazarının büyük kısmında oransal artış trendinin olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye’nin ithalâtında 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almış, bu tarihten sonra (2015, 2016 ve 2017 hariç) en önemli ülke Rusya olmuştur.

Petrol ve doğalgaz alımı nedeniyle ithalâtın hızla arttığı Rusya’dan 2013 ve 2014’te yapılan ithalât 25 milyar dolara aşmış, ancak petrol fiyatları düşüşü ve yaşanan askeri gerilim nedeniyle 2015’te bu ülke Çin ve Almanya’nın ardından üçüncü sıraya gerilemiştir. Türkiye’nin Dış Ticaretinin Küresel Konumu Türkiye, dünya ekonomisi açısından elde ettiği konumla paralel olacak şekilde küresel ticarete pay sahibi bir ülke görünümü arz etmektedir. Buna göre, 1980’e kadar kapalı bir ekonomi ve dış ticaret

rejimi izleyen Türkiye'nin dünyaya yaptığı ihracatın toplam dünya ihracatının %0,15'ini oluşturmasına mukabil son yıllarda yaklaşık olarak %1'lik bir orana yaklaşması, ekonomik büyüklükle dış ticaretteki gelişim çizgisi arasında var olan bağlantıları göstermektedir.

DIŞ TİCARETİN YAPISAL ANALİZİ

Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar ki süreçte Türkiye'nin dünya ile yaptığı dış ticaret önemli ölçüde artmış, dış ticaretin yapısı büyük ölçüde değişmiştir. Özellikle 1980 sonrası dönemde, dış ticaretin sanayi malları ağırlıklı bir dış ticaret yapısına doğru evrildiği büyük bir değişim yaşanmıştır. Süreç içinde, dış ticaret politikalarında iç ve dış gelişmelere bağlı değişiklikler olmuştur. Dış ticarete konu olan ürünlerin sayısının arttığı bu süreçte, her kıtadan çok sayıda ülkeyle dış ticaret yapılmaya başlandığı görülmüştür. Dış ticaretin ülkenin kalkınmasına katkı yapabilmesi bazı ön şartların yerine gelmesine bağlıdır. İhracatın artırılması, ihraç ürünlerinin yurt içi katma değerinin yükseltilmesi, ithalâta tüketim malları payının azaltılması ve ihracatın ithalâtı karşılama oranının yükseltilmesi bunlar arasında zikredilebilir. Gerçekten bir ekonominin gelişmişlik düzeyi, sayılan bu göstergelerde gözlemlenen iyileşmelerle doğru orantılı olarak düşünülebilir.

Türkiye dış ticaretinin yapısal ve bölgesel eğilimleri, yönelimlere dair bazı ipuçları vermektedir. Bu doğrultuda ihracat, ithalât, dış ticaret hacmi, dış ticaret açığı ve ihracatın ithalâtı karşılama oranı gibi kavramlar dış ticaret yapısının anlaşılmasına anahtar kelimelerdir. Dış ticarete ortaklık ilişkisi kurulan ülkeler, dış ticaretin konusu olan fasıllar, dış ticaretin sektörlere göre ve mal gruplarına göre dağılımı, ihracatın ve ithalâtın teknolojik yapısı gibi özellikler dış ticarete ilişkin niceliksel verilerin ötesinde dış ticaretin yapısına ilişkin ipuçları oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaretinin yönelimleri ve eğilimleri, 1980 öncesi ve 1980 sonrası bağlamında ikili bir ayrıma tabi tutulmalıdır.

Bu çerçevede her dönemde Türkiye'nin uyguladığı dış ticaret politikaları ve dış ticaret gelişmeleri ve dış ticaretin yapısı (ihracatın sektörlere göre dağılımı, ithalâtın mal gruplarına göre dağılımı vb.) üzerinde durulmalı ve özellikle 1980 sonrası dış ticarete yaşanan yapısal değişim masaya yatırılmalıdır.

DIŞ TİCARETTE DEĞİŞİM: 1923-1980 Türkiye'nin 1923'ten günümüze izlediği sanayileşme stratejisine paralel olarak dış ticaret politikası ve dış ticaret rejiminde dönemsel değişimler yaşanmıştır. Türkiye, 1980 öncesi genelde içe dönük ithal ikameci politika izlerken 1980 sonrası ihracata dönük liberal ekonomi politikaları izlemeye başlamıştır. Cumhuriyetin İlk Yılları Cumhuriyet ilan edilmeden Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların izlerini taşıyan 1923-1929 döneminde düşük gümrük tarifeleriyle liberal bir dış ticaret politikası izlenmiştir. Bu dönemde yerli üretim teşvik edilmiş, lüks ithalâttan kaçınılmış, kalkınmaya katkısı varsa yabancı sermayeye izin verilmiş, özel sektörün sanayileşmede öncü olması istenmiştir.

Buna rağmen, liberal politikalarla özel sektörü geliştirme ve bu kesim öncülüğünde sanayileşmede başarılı olunamamıştır. Korumacılık ve Devletçi Sanayileşme Dönemi 1929'daki Büyük Buhran sonrası Türkiye korumacı politikalara geçmiştir. 1929'daki yeni gümrük kanununu ile ortalama tarife oranları %15'ten %45'e yükseltmiştir. Böylece 1930'dan itibaren devletçi sanayileşme politikası ithal ikameci dış ticaret politikası ile desteklenmiştir. Bu yıllarda döviz tasarrufu sağlanarak dış açığın azaltılması amaçlanmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (1934-1938) çerçevesinde zorunlu olmadıkça hammadde ithal edilmemesi ve bu malların düşük fiyattan ihracı önlenmeye çalışılmıştır. Dışa Açık Politikalar ve DP Dönemi Türkiye, 1947'de IMF ve GATT, 1948'de Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü üyesi olmuş ve Marshall Planı (1948) bağlamında dış yardım almaya başlamıştır. 1946'dan itibaren dış ekonomik ilişkiler ve iç dinamikler ekonominin liberalleşmesini hızlandırmıştır. Böylece dışa kapalı, korumacı, iç pazara yönelik sanayileşme ve dış dengeye önem veren ithal ikameci modelin yerine 1946'dan itibaren, ithalâtın serbestleştirildiği, dış yardım, dış kredi ve yabancı sermaye kullanımının arttığı, liberal bir modele geçilmiştir. İthal İkameci Kalkınma Planları Türkiye'de 27 Mayıs 1960'ta siyasi iktidarı koltuğundan uzaklaştıran askeri darbe sonrası hazırlanan 1961 Anayasası ile 5. Yıllık Kalkınma Planları dönemi başlamıştır. Planlarda, ithal ikameci dış ticaret politikası, sanayileşme için araç olarak öngörülmüştür. Bu çerçevede, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) dönemi bazı ekonomik kesimlerin korunacağı belirtilmiştir. İkinci Plan (1968-1972) döneminde vaatlere rağmen korumaya devam edilmiştir. Üçüncü planda (1973-1977) dışa dönük sanayileşme öngörülmüş ama bu da gerçekleşmemiştir. Dördüncü plan 12 Eylül 1980 askeri darbesi koşullarında (1979-1983) sanayi ihracatının artırılması ve ihracatın kolaylaştırılmasını amaçlamıştır **TÜRKİYE DIŞ TİCARET**

POLİTİKALARINDA DEĞİŞİM: 1980-2018 DÖNEMİ Türkiye'nin 1980 sonrası izlediği ekonomi ve dış ticaret politikaları, 24 Ocak 1980 Kararları çerçevesinde şekillenmiştir. Dışa açık ve liberal

özelliklere sahip bu kararlar bağlamında korumacı ve ithal ikameci politikalar terkedilmiş, dışa açık neo-liberal politikalara geçilmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları uzun vadeli yapısal reformları içermiştir. Böylece ihracat daha çok teşvik edilmiş, yüksek oranlı devalüasyon yapılmış, dış ticaret, kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye hareketleri liberal hale gelmiştir. 1980’de başlayan ve günümüze kadar devam eden dış ticaret politikalarındaki değişimi tarihsel olarak 1980-1990 dönemi; 1991-2001 dönemi ve 2002-2018 olmak üzere üç alt döneme ayırabiliriz.

Dış Ticaretin Yapısal Değişimi Türkiye, ithalâtın genel olarak daha fazla artması nedeniyle 1930-1946 dönemi hariç düzenli olarak dış ticaret açıkları vermiştir. Dış ticaret fazlası verilen dönemler dışında, ihracatın ithalâtı karşılama oranı görece düşük düzeylerde kalmıştır. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin iktisadî büyüme ve kalkınmalarını sağlamaları için sürekli hammadde, ara malı ve sermaye malı gereksiniminde olmalarıdır. Cumhuriyetin ilk yıllarında ihracatının %80’e yakını sayısı oldukça az tarımsal üründen oluşan Türkiye, günümüzde %90’ın üzerinde sanayi ürünü ihraç eden ülke konumuna gelmiştir. Türkiye ithalâtı içinde sanayi ürünlerinin payı artmış, dış ticaret endüstriler arası ticaretten endüstri-içi ticarete doğru evrilmiştir.

Geçmişten günümüze hammadde ve emek yoğun üretim ve ihracat yapısından sermaye ve ölçek yoğun motorlu kara taşıtları ihracatının ilk sıraya yerleştiği bir yapıya doğru ihracatta dönüşüm yaşanmıştır. Bununla birlikte ileri teknoloji içeren zor taklit edilebilir ürünler üretim ve ihracatı yeterince artırılamamıştır. Türkiye’nin dış ticaretinde 1980-2018 döneminde hızlı artış yanında ihracat ve ithalâtın sektörel dağılımında çarpıcı bir değişim yaşanmıştır. Buna göre, 1980-2018 döneminde ihracatta tarımsal ürünlerin payı hızla azalırken sanayi mamullerinin payı dramatik şekilde yükselmiştir. 1980-2018 döneminde genellikle üst orta ve ileri teknoloji ürünlerini içeren yatırım malları ithalâtı payı, toplam ithalâtın ve ekonomik büyüme oranının yavaşladığı 2018’de %13,2’e gerilemiştir.

Yatırım (sermaye) malları ithalâtının payı bu dönemde dalgalı bir seyir göstermekle beraber genel olarak artış göstermiş, 2000’deki %20,9 oranından 2016’da %18,1 oranına kadar yükselmiştir. Türkiye’nin ihracatında 1980’de ilk sıradaki yenilen meyveler faslı 2018 yılı itibarıyla sadece %2,4 pay almaktadır. Günümüzde Türkiye’nin ihracatında fasıllar bağlamında ikinci sırada kazanlar ve makineler %9,4 pay, üçüncü sırada demir ve çelik ihracatı %6,9 pay, dördüncü sırada örme giyim eşyası %5,4 pay ve beşinci sırada elektrikli makine ve cihazlar %5,2 pay ile sıralanmaktadır. Görüldüğü üzere bu oranlar 1980-2018 döneminde Türkiye’nin ihracatında yapısal bir değişimin gerçekleştiğini doğrulamaktadır.

Türkiye’nin Dış Ticaretinde Bölgesel Eğilimler

Türkiye’nin dış ticaretinin evrimi açısından bazı ülke ve ülke gruplarının dış ticaretteki payında dönemsel değişimler olsa bile, en önemli dış ticaret ortağı Avrupa Birliği ülkeleri olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerine ilave olarak ABD ve Japonya’nın da içinde olduğu gelişmiş demokrasileri bünyesinde barındıran OECD gurubu, Türkiye’nin dış ticaretinde, OECD’nin kurulduğu 1961’den günümüze kadar en önemli yeri oluşturmuştur. Türkiye’nin ithalât ilişkilerinde 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almıştır. Bu tarihten sonra (2015 hariç) Türkiye ithalâtındaki en önemli ülke Rusya olmuştur. Enerji bağımlılığı alımı nedeniyle ithalât Rusya’dan hızla artış göstermiş, 2014 yılında 25 milyar doları aşmıştır. 2016’da Rusya’nın ithalât sıralamasındaki yeri üçüncülüğe kayarken ilk sırayı Çin yine yaklaşık 25,4 milyar dolarla almıştır. Çin’i Almanya, Rusya, ABD ve İtalya izlemiştir. Çin ve Rusya’nın 2018 yılında Türkiye’nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülkeler olması, Türkiye’nin ithal enerji bağımlılığı yanı sıra tüketim mallarında dünyada yaşanan trend ile uyumlu bir talep yapısından kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin son on yılda, Ortadoğu ülkeleri ilk sırada olmak üzere Asya ve Afrika ülkelerine ihracatının önemli ölçüde arttığı gözlenmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında AB ülkelerinin, küresel finansal kriz nedeniyle talep daralmasına maruz kalmaları nedeniyle Türkiye’nin ihracat pazarlarını çeşitlendirme çabası etkili olmuştur. 2018’de ihracat içinde Afrika ülkeleri payı %8,6; Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ülkeleri payı %4,3 ve İslam Konferansı Örgütü (İKÖ) ülkeleri payı yaklaşık %24,5 düzeyindedir. Türkiye’nin ithalâtının ülke gruplarına göre dağılımı altında, OECD ve AB ülkeleri ithalâta da önemli paya sahiptir. Türkiye’nin ithalâtında OECD ülkelerinin payı 1980’de %48,2 iken 1995’te %69’a kadar yükselmiş, daha sonra gerileyerek 2018’de %48,1 olmuştur. Türkiye’nin ihracatında son yedi yıl itibarıyla en fazla paya sahip 10 ülke arasında, ABD ve AB ülkelerinin Türkiye için en önemli pazarlar olduğu anlaşılmaktadır. Bu ülkeler arasında istisnai şekilde ilk onda yer alan Irak pazarında 2012’den 2018’e kadar azalma trendi görülmesine karşılık AB pazarının büyük kısmında oransal artış trendinin olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye’nin ithalâtında 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almış, bu tarihten sonra (2015, 2016 ve 2017 hariç) en önemli ülke Rusya olmuştur.

Petrol ve doğalgaz alımı nedeniyle ithalâtın hızla arttığı Rusya’dan 2013 ve 2014’te yapılan ithalât 25 milyar dolara aşmış, ancak petrol fiyatları düşüşü ve yaşanan askeri gerilim nedeniyle 2015’te bu ülke Çin ve Almanya’nın ardından üçüncü sıraya gerilemiştir. Türkiye’nin Dış Ticaretinin Küresel Konumu Türkiye, dünya ekonomisi açısından elde ettiği konumla paralel olacak şekilde küresel ticarete pay sahibi bir ülke görünümü arz etmektedir. Buna göre, 1980’e kadar kapalı bir ekonomi ve dış ticaret

rejimi izleyen Türkiye'nin dünyaya yaptığı ihracatın toplam dünya ihracatının %0,15'ini oluşturmasına mukabil son yıllarda yaklaşık olarak %1'lik bir orana yaklaşması, ekonomik büyüklükle dış ticaretteki gelişim çizgisi arasında var olan bağlantıları göstermektedir.

DIŞ TİCARETİN YAPISAL ANALİZİ

Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar ki süreçte Türkiye'nin dünya ile yaptığı dış ticaret önemli ölçüde artmış, dış ticaretin yapısı büyük ölçüde değişmiştir. Özellikle 1980 sonrası dönemde, dış ticaretin sanayi malları ağırlıklı bir dış ticaret yapısına doğru evrildiği büyük bir değişim yaşanmıştır. Süreç içinde, dış ticaret politikalarında iç ve dış gelişmelere bağlı değişiklikler olmuştur. Dış ticarete konu olan ürünlerin sayısının arttığı bu süreçte, her kıtadan çok sayıda ülkeyle dış ticaret yapılmaya başlandığı görülmüştür. Dış ticaretin ülkenin kalkınmasına katkı yapabilmesi bazı ön şartların yerine gelmesine bağlıdır. İhracatın artırılması, ihraç ürünlerinin yurt içi katma değerinin yükseltilmesi, ithalâta tüketim malları payının azaltılması ve ihracatın ithalâtı karşılama oranının yükseltilmesi bunlar arasında zikredilebilir. Gerçekten bir ekonominin gelişmişlik düzeyi, sayılan bu göstergelerde gözlemlenen iyileşmelerle doğru orantılı olarak düşünülebilir.

Türkiye dış ticaretinin yapısal ve bölgesel eğilimleri, yönelimlere dair bazı ipuçları vermektedir. Bu doğrultuda ihracat, ithalât, dış ticaret hacmi, dış ticaret açığı ve ihracatın ithalâtı karşılama oranı gibi kavramlar dış ticaret yapısının anlaşılmasına anahtar kelimelerdir. Dış ticarete ortaklık ilişkisi kurulan ülkeler, dış ticaretin konusu olan fasıllar, dış ticaretin sektörlere göre ve mal gruplarına göre dağılımı, ihracatın ve ithalâtın teknolojik yapısı gibi özellikler dış ticarete ilişkin niceliksel verilerin ötesinde dış ticaretin yapısına ilişkin ipuçları oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaretinin yönelimleri ve eğilimleri, 1980 öncesi ve 1980 sonrası bağlamında ikili bir ayrıma tabi tutulmalıdır.

Bu çerçevede her dönemde Türkiye'nin uyguladığı dış ticaret politikaları ve dış ticaret gelişmeleri ve dış ticaretin yapısı (ihracatın sektörlere göre dağılımı, ithalâtın mal gruplarına göre dağılımı vb.) üzerinde durulmalı ve özellikle 1980 sonrası dış ticarete yaşanan yapısal değişim masaya yatırılmalıdır.

DIŞ TİCARETTE DEĞİŞİM: 1923-1980 Türkiye'nin 1923'ten günümüze izlediği sanayileşme stratejisine paralel olarak dış ticaret politikası ve dış ticaret rejiminde dönemsel değişimler yaşanmıştır. Türkiye, 1980 öncesi genelde içe dönük ithal ikameci politika izlerken 1980 sonrası ihracata dönük liberal ekonomi politikaları izlemeye başlamıştır. Cumhuriyetin İlk Yılları Cumhuriyet ilan edilmeden Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların izlerini taşıyan 1923-1929 döneminde düşük gümrük tarifeleriyle liberal bir dış ticaret politikası izlenmiştir. Bu dönemde yerli üretim teşvik edilmiş, lüks ithalâttan kaçınılmış, kalkınmaya katkısı varsa yabancı sermayeye izin verilmiş, özel sektörün sanayileşmede öncü olması istenmiştir.

Buna rağmen, liberal politikalarla özel sektörü geliştirme ve bu kesim öncülüğünde sanayileşmede başarılı olunamamıştır. Korumacılık ve Devletçi Sanayileşme Dönemi 1929'daki Büyük Buhran sonrası Türkiye korumacı politikalara geçmiştir. 1929'daki yeni gümrük kanununu ile ortalama tarife oranları %15'ten %45'e yükseltmiştir. Böylece 1930'dan itibaren devletçi sanayileşme politikası ithal ikameci dış ticaret politikası ile desteklenmiştir. Bu yıllarda döviz tasarrufu sağlanarak dış açığın azaltılması amaçlanmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (1934-1938) çerçevesinde zorunlu olmadıkça hammadde ithal edilmemesi ve bu malların düşük fiyattan ihracı önlenmeye çalışılmıştır. Dışa Açık Politikalar ve DP Dönemi Türkiye, 1947'de IMF ve GATT, 1948'de Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü üyesi olmuş ve Marshall Planı (1948) bağlamında dış yardım almaya başlamıştır. 1946'dan itibaren dış ekonomik ilişkiler ve iç dinamikler ekonominin liberalleşmesini hızlandırmıştır. Böylece dışa kapalı, korumacı, iç pazara yönelik sanayileşme ve dış dengeye önem veren ithal ikameci modelin yerine 1946'dan itibaren, ithalâtın serbestleştirildiği, dış yardım, dış kredi ve yabancı sermaye kullanımının arttığı, liberal bir modele geçilmiştir. İthal İkameci Kalkınma Planları Türkiye'de 27 Mayıs 1960'ta siyasi iktidarı koltuğundan uzaklaştıran askeri darbe sonrası hazırlanan 1961 Anayasası ile 5. Yıllık Kalkınma Planları dönemi başlamıştır. Planlarda, ithal ikameci dış ticaret politikası, sanayileşme için araç olarak öngörülmüştür. Bu çerçevede, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) dönemi bazı ekonomik kesimlerin korunacağı belirtilmiştir. İkinci Plan (1968-1972) döneminde vaatlere rağmen korumaya devam edilmiştir. Üçüncü planda (1973-1977) dışa dönük sanayileşme öngörülmüş ama bu da gerçekleşmemiştir. Dördüncü plan 12 Eylül 1980 askeri darbesi koşullarında (1979-1983) sanayi ihracatının artırılması ve ihracatın kolaylaştırılmasını amaçlamıştır **TÜRKİYE DIŞ TİCARET**

POLİTİKALARINDA DEĞİŞİM: 1980-2018 DÖNEMİ Türkiye'nin 1980 sonrası izlediği ekonomi ve dış ticaret politikaları, 24 Ocak 1980 Kararları çerçevesinde şekillenmiştir. Dışa açık ve liberal

özelliklere sahip bu kararlar bağlamında korumacı ve ithal ikameci politikalar terkedilmiş, dışa açık neo-liberal politikalara geçilmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları uzun vadeli yapısal reformları içermiştir. Böylece ihracat daha çok teşvik edilmiş, yüksek oranlı devalüasyon yapılmış, dış ticaret, kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye hareketleri liberal hale gelmiştir. 1980’de başlayan ve günümüze kadar devam eden dış ticaret politikalarındaki değişimi tarihsel olarak 1980-1990 dönemi; 1991-2001 dönemi ve 2002-2018 olmak üzere üç alt döneme ayırabiliriz.

Dış Ticaretin Yapısal Değişimi Türkiye, ithalâtın genel olarak daha fazla artması nedeniyle 1930-1946 dönemi hariç düzenli olarak dış ticaret açıkları vermiştir. Dış ticaret fazlası verilen dönemler dışında, ihracatın ithalâtı karşılama oranı görece düşük düzeylerde kalmıştır. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin iktisadî büyüme ve kalkınmalarını sağlamaları için sürekli hammadde, ara malı ve sermaye malı gereksiniminde olmalarıdır. Cumhuriyetin ilk yıllarında ihracatının %80’e yakını sayısı oldukça az tarımsal üründen oluşan Türkiye, günümüzde %90’ın üzerinde sanayi ürünü ihraç eden ülke konumuna gelmiştir. Türkiye ithalâtı içinde sanayi ürünlerinin payı artmış, dış ticaret endüstriler arası ticaretten endüstri-içi ticarete doğru evrilmiştir.

Geçmişten günümüze hammadde ve emek yoğun üretim ve ihracat yapısından sermaye ve ölçek yoğun motorlu kara taşıtları ihracatının ilk sıraya yerleştiği bir yapıya doğru ihracatta dönüşüm yaşanmıştır. Bununla birlikte ileri teknoloji içeren zor taklit edilebilir ürünler üretim ve ihracatı yeterince artırılamamıştır. Türkiye’nin dış ticaretinde 1980-2018 döneminde hızlı artış yanında ihracat ve ithalâtın sektörel dağılımında çarpıcı bir değişim yaşanmıştır. Buna göre, 1980-2018 döneminde ihracatta tarımsal ürünlerin payı hızla azalırken sanayi mamullerinin payı dramatik şekilde yükselmiştir. 1980-2018 döneminde genellikle üst orta ve ileri teknoloji ürünlerini içeren yatırım malları ithalâtı payı, toplam ithalâtın ve ekonomik büyüme oranının yavaşladığı 2018’de %13,2’e gerilemiştir.

Yatırım (sermaye) malları ithalâtının payı bu dönemde dalgalı bir seyir göstermekle beraber genel olarak artış göstermiş, 2000’deki %20,9 oranından 2016’da %18,1 oranına kadar yükselmiştir. Türkiye’nin ihracatında 1980’de ilk sıradaki yenilen meyveler faslı 2018 yılı itibarıyla sadece %2,4 pay almaktadır. Günümüzde Türkiye’nin ihracatında fasıllar bağlamında ikinci sırada kazanlar ve makineler %9,4 pay, üçüncü sırada demir ve çelik ihracatı %6,9 pay, dördüncü sırada örme giyim eşyası %5,4 pay ve beşinci sırada elektrikli makine ve cihazlar %5,2 pay ile sıralanmaktadır. Görüldüğü üzere bu oranlar 1980-2018 döneminde Türkiye’nin ihracatında yapısal bir değişimin gerçekleştiğini doğrulamaktadır.

Türkiye’nin Dış Ticaretinde Bölgesel Eğilimler

Türkiye’nin dış ticaretinin evrimi açısından bazı ülke ve ülke gruplarının dış ticaretteki payında dönemsel değişimler olsa bile, en önemli dış ticaret ortağı Avrupa Birliği ülkeleri olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerine ilave olarak ABD ve Japonya’nın da içinde olduğu gelişmiş demokrasileri bünyesinde barındıran OECD gurubu, Türkiye’nin dış ticaretinde, OECD’nin kurulduğu 1961’den günümüze kadar en önemli yeri oluşturmuştur. Türkiye’nin ithalât ilişkilerinde 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almıştır. Bu tarihten sonra (2015 hariç) Türkiye ithalâtındaki en önemli ülke Rusya olmuştur. Enerji bağımlılığı alımı nedeniyle ithalât Rusya’dan hızla artış göstermiş, 2014 yılında 25 milyar doları aşmıştır. 2016’da Rusya’nın ithalât sıralamasındaki yeri üçüncülüğe kayarken ilk sırayı Çin yine yaklaşık 25,4 milyar dolarla almıştır. Çin’i Almanya, Rusya, ABD ve İtalya izlemiştir. Çin ve Rusya’nın 2018 yılında Türkiye’nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülkeler olması, Türkiye’nin ithal enerji bağımlılığı yanı sıra tüketim mallarında dünyada yaşanan trend ile uyumlu bir talep yapısından kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin son on yılda, Ortadoğu ülkeleri ilk sırada olmak üzere Asya ve Afrika ülkelerine ihracatının önemli ölçüde arttığı gözlenmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında AB ülkelerinin, küresel finansal kriz nedeniyle talep daralmasına maruz kalmaları nedeniyle Türkiye’nin ihracat pazarlarını çeşitlendirme çabası etkili olmuştur. 2018’de ihracat içinde Afrika ülkeleri payı %8,6; Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ülkeleri payı %4,3 ve İslam Konferansı Örgütü (İKÖ) ülkeleri payı yaklaşık %24,5 düzeyindedir. Türkiye’nin ithalâtının ülke gruplarına göre dağılımı altında, OECD ve AB ülkeleri ithalâta da önemli paya sahiptir. Türkiye’nin ithalâtında OECD ülkelerinin payı 1980’de %48,2 iken 1995’te %69’a kadar yükselmiş, daha sonra gerileyerek 2018’de %48,1 olmuştur. Türkiye’nin ihracatında son yedi yıl itibarıyla en fazla paya sahip 10 ülke arasında, ABD ve AB ülkelerinin Türkiye için en önemli pazarlar olduğu anlaşılmaktadır. Bu ülkeler arasında istisnai şekilde ilk onda yer alan Irak pazarında 2012’den 2018’e kadar azalma trendi görülmesine karşılık AB pazarının büyük kısmında oransal artış trendinin olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye’nin ithalâtında 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almış, bu tarihten sonra (2015, 2016 ve 2017 hariç) en önemli ülke Rusya olmuştur.

Petrol ve doğalgaz alımı nedeniyle ithalâtın hızla arttığı Rusya’dan 2013 ve 2014’te yapılan ithalât 25 milyar dolara aşmış, ancak petrol fiyatları düşüşü ve yaşanan askeri gerilim nedeniyle 2015’te bu ülke Çin ve Almanya’nın ardından üçüncü sıraya gerilemiştir. Türkiye’nin Dış Ticaretinin Küresel Konumu Türkiye, dünya ekonomisi açısından elde ettiği konumla paralel olacak şekilde küresel ticarete pay sahibi bir ülke görünümü arz etmektedir. Buna göre, 1980’e kadar kapalı bir ekonomi ve dış ticaret

rejimi izleyen Türkiye'nin dünyaya yaptığı ihracatın toplam dünya ihracatının %0,15'ini oluşturmasına mukabil son yıllarda yaklaşık olarak %1'lik bir orana yaklaşması, ekonomik büyüklükle dış ticaretteki gelişim çizgisi arasında var olan bağlantıları göstermektedir.

DIŞ TİCARETİN YAPISAL ANALİZİ

Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar ki süreçte Türkiye'nin dünya ile yaptığı dış ticaret önemli ölçüde artmış, dış ticaretin yapısı büyük ölçüde değişmiştir. Özellikle 1980 sonrası dönemde, dış ticaretin sanayi malları ağırlıklı bir dış ticaret yapısına doğru evrildiği büyük bir değişim yaşanmıştır. Süreç içinde, dış ticaret politikalarında iç ve dış gelişmelere bağlı değişiklikler olmuştur. Dış ticarete konu olan ürünlerin sayısının arttığı bu süreçte, her kıtadan çok sayıda ülkeyle dış ticaret yapılmaya başlandığı görülmüştür. Dış ticaretin ülkenin kalkınmasına katkı yapabilmesi bazı ön şartların yerine gelmesine bağlıdır. İhracatın artırılması, ihraç ürünlerinin yurt içi katma değerinin yükseltilmesi, ithalâta tüketim malları payının azaltılması ve ihracatın ithalâtı karşılama oranının yükseltilmesi bunlar arasında zikredilebilir. Gerçekten bir ekonominin gelişmişlik düzeyi, sayılan bu göstergelerde gözlemlenen iyileşmelerle doğru orantılı olarak düşünülebilir.

Türkiye dış ticaretinin yapısal ve bölgesel eğilimleri, yönelimlere dair bazı ipuçları vermektedir. Bu doğrultuda ihracat, ithalât, dış ticaret hacmi, dış ticaret açığı ve ihracatın ithalâtı karşılama oranı gibi kavramlar dış ticaret yapısının anlaşılmasına anahtar kelimelerdir. Dış ticarete ortaklık ilişkisi kurulan ülkeler, dış ticaretin konusu olan fasıllar, dış ticaretin sektörlere göre ve mal gruplarına göre dağılımı, ihracatın ve ithalâtın teknolojik yapısı gibi özellikler dış ticarete ilişkin niceliksel verilerin ötesinde dış ticaretin yapısına ilişkin ipuçları oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaretinin yönelimleri ve eğilimleri, 1980 öncesi ve 1980 sonrası bağlamında ikili bir ayrıma tabi tutulmalıdır.

Bu çerçevede her dönemde Türkiye'nin uyguladığı dış ticaret politikaları ve dış ticaret gelişmeleri ve dış ticaretin yapısı (ihracatın sektörlere göre dağılımı, ithalâtın mal gruplarına göre dağılımı vb.) üzerinde durulmalı ve özellikle 1980 sonrası dış ticarete yaşanan yapısal değişim masaya yatırılmalıdır.

DIŞ TİCARETTE DEĞİŞİM: 1923-1980 Türkiye'nin 1923'ten günümüze izlediği sanayileşme stratejisine paralel olarak dış ticaret politikası ve dış ticaret rejiminde dönemsel değişimler yaşanmıştır. Türkiye, 1980 öncesi genelde içe dönük ithal ikameci politika izlerken 1980 sonrası ihracata dönük liberal ekonomi politikaları izlemeye başlamıştır. Cumhuriyetin İlk Yılları Cumhuriyet ilan edilmeden Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların izlerini taşıyan 1923-1929 döneminde düşük gümrük tarifeleriyle liberal bir dış ticaret politikası izlenmiştir. Bu dönemde yerli üretim teşvik edilmiş, lüks ithalâttan kaçınılmış, kalkınmaya katkısı varsa yabancı sermayeye izin verilmiş, özel sektörün sanayileşmede öncü olması istenmiştir.

Buna rağmen, liberal politikalarla özel sektörü geliştirme ve bu kesim öncülüğünde sanayileşmede başarılı olunamamıştır. Korumacılık ve Devletçi Sanayileşme Dönemi 1929'daki Büyük Buhran sonrası Türkiye korumacı politikalara geçmiştir. 1929'daki yeni gümrük kanununu ile ortalama tarife oranları %15'ten %45'e yükseltmiştir. Böylece 1930'dan itibaren devletçi sanayileşme politikası ithal ikameci dış ticaret politikası ile desteklenmiştir. Bu yıllarda döviz tasarrufu sağlanarak dış açığın azaltılması amaçlanmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (1934-1938) çerçevesinde zorunlu olmadıkça hammadde ithal edilmemesi ve bu malların düşük fiyattan ihracı önlenmeye çalışılmıştır. Dışa Açık Politikalar ve DP Dönemi Türkiye, 1947'de IMF ve GATT, 1948'de Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü üyesi olmuş ve Marshall Planı (1948) bağlamında dış yardım almaya başlamıştır. 1946'dan itibaren dış ekonomik ilişkiler ve iç dinamikler ekonominin liberalleşmesini hızlandırmıştır. Böylece dışa kapalı, korumacı, iç pazara yönelik sanayileşme ve dış dengeye önem veren ithal ikameci modelin yerine 1946'dan itibaren, ithalâtın serbestleştirildiği, dış yardım, dış kredi ve yabancı sermaye kullanımının arttığı, liberal bir modele geçilmiştir. İthal İkameci Kalkınma Planları Türkiye'de 27 Mayıs 1960'ta siyasi iktidarı koltuğundan uzaklaştıran askeri darbe sonrası hazırlanan 1961 Anayasası ile 5. Yıllık Kalkınma Planları dönemi başlamıştır. Planlarda, ithal ikameci dış ticaret politikası, sanayileşme için araç olarak öngörülmüştür. Bu çerçevede, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) dönemi bazı ekonomik kesimlerin korunacağı belirtilmiştir. İkinci Plan (1968-1972) döneminde vaatlere rağmen korumaya devam edilmiştir. Üçüncü planda (1973-1977) dışa dönük sanayileşme öngörülmüş ama bu da gerçekleşmemiştir. Dördüncü plan 12 Eylül 1980 askeri darbesi koşullarında (1979-1983) sanayi ihracatının artırılması ve ihracatın kolaylaştırılmasını amaçlamıştır **TÜRKİYE DIŞ TİCARET**

POLİTİKALARINDA DEĞİŞİM: 1980-2018 DÖNEMİ Türkiye'nin 1980 sonrası izlediği ekonomi ve dış ticaret politikaları, 24 Ocak 1980 Kararları çerçevesinde şekillenmiştir. Dışa açık ve liberal

özelliklere sahip bu kararlar bağlamında korumacı ve ithal ikameci politikalar terkedilmiş, dışa açık neo-liberal politikalara geçilmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları uzun vadeli yapısal reformları içermiştir. Böylece ihracat daha çok teşvik edilmiş, yüksek oranlı devalüasyon yapılmış, dış ticaret, kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye hareketleri liberal hale gelmiştir. 1980’de başlayan ve günümüze kadar devam eden dış ticaret politikalarındaki değişimi tarihsel olarak 1980-1990 dönemi; 1991-2001 dönemi ve 2002-2018 olmak üzere üç alt döneme ayırabiliriz.

Dış Ticaretin Yapısal Değişimi Türkiye, ithalâtın genel olarak daha fazla artması nedeniyle 1930-1946 dönemi hariç düzenli olarak dış ticaret açıkları vermiştir. Dış ticaret fazlası verilen dönemler dışında, ihracatın ithalâtı karşılama oranı görece düşük düzeylerde kalmıştır. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin iktisadî büyüme ve kalkınmalarını sağlamaları için sürekli hammadde, ara malı ve sermaye malı gereksiniminde olmalarıdır. Cumhuriyetin ilk yıllarında ihracatının %80’e yakını sayısı oldukça az tarımsal üründen oluşan Türkiye, günümüzde %90’ın üzerinde sanayi ürünü ihraç eden ülke konumuna gelmiştir. Türkiye ithalâtı içinde sanayi ürünlerinin payı artmış, dış ticaret endüstriler arası ticaretten endüstri-içi ticarete doğru evrilmiştir.

Geçmişten günümüze hammadde ve emek yoğun üretim ve ihracat yapısından sermaye ve ölçek yoğun motorlu kara taşıtları ihracatının ilk sıraya yerleştiği bir yapıya doğru ihracatta dönüşüm yaşanmıştır. Bununla birlikte ileri teknoloji içeren zor taklit edilebilir ürünler üretim ve ihracatı yeterince artırılamamıştır. Türkiye’nin dış ticaretinde 1980-2018 döneminde hızlı artış yanında ihracat ve ithalâtın sektörel dağılımında çarpıcı bir değişim yaşanmıştır. Buna göre, 1980-2018 döneminde ihracatta tarımsal ürünlerin payı hızla azalırken sanayi mamullerinin payı dramatik şekilde yükselmiştir. 1980-2018 döneminde genellikle üst orta ve ileri teknoloji ürünlerini içeren yatırım malları ithalâtı payı, toplam ithalâtın ve ekonomik büyüme oranının yavaşladığı 2018’de %13,2’e gerilemiştir.

Yatırım (sermaye) malları ithalâtının payı bu dönemde dalgalı bir seyir göstermekle beraber genel olarak artış göstermiş, 2000’deki %20,9 oranından 2016’da %18,1 oranına kadar yükselmiştir. Türkiye’nin ihracatında 1980’de ilk sıradaki yenilen meyveler faslı 2018 yılı itibarıyla sadece %2,4 pay almaktadır. Günümüzde Türkiye’nin ihracatında fasıllar bağlamında ikinci sırada kazanlar ve makineler %9,4 pay, üçüncü sırada demir ve çelik ihracatı %6,9 pay, dördüncü sırada örme giyim eşyası %5,4 pay ve beşinci sırada elektrikli makine ve cihazlar %5,2 pay ile sıralanmaktadır. Görüldüğü üzere bu oranlar 1980-2018 döneminde Türkiye’nin ihracatında yapısal bir değişimin gerçekleştiğini doğrulamaktadır.

Türkiye’nin Dış Ticaretinde Bölgesel Eğilimler

Türkiye’nin dış ticaretinin evrimi açısından bazı ülke ve ülke gruplarının dış ticaretteki payında dönemsel değişimler olsa bile, en önemli dış ticaret ortağı Avrupa Birliği ülkeleri olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerine ilave olarak ABD ve Japonya’nın da içinde olduğu gelişmiş demokrasileri bünyesinde barındıran OECD gurubu, Türkiye’nin dış ticaretinde, OECD’nin kurulduğu 1961’den günümüze kadar en önemli yeri oluşturmuştur. Türkiye’nin ithalât ilişkilerinde 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almıştır. Bu tarihten sonra (2015 hariç) Türkiye ithalâtındaki en önemli ülke Rusya olmuştur. Enerji bağımlılığı alımı nedeniyle ithalât Rusya’dan hızla artış göstermiş, 2014 yılında 25 milyar doları aşmıştır. 2016’da Rusya’nın ithalât sıralamasındaki yeri üçüncülüğe kayarken ilk sırayı Çin yine yaklaşık 25,4 milyar dolarla almıştır. Çin’i Almanya, Rusya, ABD ve İtalya izlemiştir. Çin ve Rusya’nın 2018 yılında Türkiye’nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülkeler olması, Türkiye’nin ithal enerji bağımlılığı yanı sıra tüketim mallarında dünyada yaşanan trend ile uyumlu bir talep yapısından kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin son on yılda, Ortadoğu ülkeleri ilk sırada olmak üzere Asya ve Afrika ülkelerine ihracatının önemli ölçüde arttığı gözlenmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında AB ülkelerinin, küresel finansal kriz nedeniyle talep daralmasına maruz kalmaları nedeniyle Türkiye’nin ihracat pazarlarını çeşitlendirme çabası etkili olmuştur. 2018’de ihracat içinde Afrika ülkeleri payı %8,6; Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ülkeleri payı %4,3 ve İslam Konferansı Örgütü (İKÖ) ülkeleri payı yaklaşık %24,5 düzeyindedir. Türkiye’nin ithalâtının ülke gruplarına göre dağılımı altında, OECD ve AB ülkeleri ithalâta da önemli paya sahiptir. Türkiye’nin ithalâtında OECD ülkelerinin payı 1980’de %48,2 iken 1995’te %69’a kadar yükselmiş, daha sonra gerileyerek 2018’de %48,1 olmuştur. Türkiye’nin ihracatında son yedi yıl itibarıyla en fazla paya sahip 10 ülke arasında, ABD ve AB ülkelerinin Türkiye için en önemli pazarlar olduğu anlaşılmaktadır. Bu ülkeler arasında istisnai şekilde ilk onda yer alan Irak pazarında 2012’den 2018’e kadar azalma trendi görülmesine karşılık AB pazarının büyük kısmında oransal artış trendinin olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye’nin ithalâtında 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almış, bu tarihten sonra (2015, 2016 ve 2017 hariç) en önemli ülke Rusya olmuştur.

Petrol ve doğalgaz alımı nedeniyle ithalâtın hızla arttığı Rusya’dan 2013 ve 2014’te yapılan ithalât 25 milyar dolara aşmış, ancak petrol fiyatları düşüşü ve yaşanan askeri gerilim nedeniyle 2015’te bu ülke Çin ve Almanya’nın ardından üçüncü sıraya gerilemiştir. Türkiye’nin Dış Ticaretinin Küresel Konumu Türkiye, dünya ekonomisi açısından elde ettiği konumla paralel olacak şekilde küresel ticarete pay sahibi bir ülke görünümü arz etmektedir. Buna göre, 1980’e kadar kapalı bir ekonomi ve dış ticaret

rejimi izleyen Türkiye'nin dünyaya yaptığı ihracatın toplam dünya ihracatının %0,15'ini oluşturmasına mukabil son yıllarda yaklaşık olarak %1'lik bir orana yaklaşması, ekonomik büyüklükle dış ticaretteki gelişim çizgisi arasında var olan bağlantıları göstermektedir.

DIŞ TİCARETİN YAPISAL ANALİZİ

Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar ki süreçte Türkiye'nin dünya ile yaptığı dış ticaret önemli ölçüde artmış, dış ticaretin yapısı büyük ölçüde değişmiştir. Özellikle 1980 sonrası dönemde, dış ticaretin sanayi malları ağırlıklı bir dış ticaret yapısına doğru evrildiği büyük bir değişim yaşanmıştır. Süreç içinde, dış ticaret politikalarında iç ve dış gelişmelere bağlı değişiklikler olmuştur. Dış ticarete konu olan ürünlerin sayısının arttığı bu süreçte, her kıtadan çok sayıda ülkeyle dış ticaret yapılmaya başlandığı görülmüştür. Dış ticaretin ülkenin kalkınmasına katkı yapabilmesi bazı ön şartların yerine gelmesine bağlıdır. İhracatın artırılması, ihraç ürünlerinin yurt içi katma değerinin yükseltilmesi, ithalatta tüketim malları payının azaltılması ve ihracatın ithalâtı karşılama oranının yükseltilmesi bunlar arasında zikredilebilir. Gerçekten bir ekonominin gelişmişlik düzeyi, sayılan bu göstergelerde gözlemlenen iyileşmelerle doğru orantılı olarak düşünülebilir.

Türkiye dış ticaretinin yapısal ve bölgesel eğilimleri, yönelimlere dair bazı ipuçları vermektedir. Bu doğrultuda ihracat, ithalât, dış ticaret hacmi, dış ticaret açığı ve ihracatın ithalâtı karşılama oranı gibi kavramlar dış ticaret yapısının anlaşılmasına anahtar kelimelerdir. Dış ticarete ortaklık ilişkisi kurulan ülkeler, dış ticaretin konusu olan fasıllar, dış ticaretin sektörlere göre ve mal gruplarına göre dağılımı, ihracatın ve ithalâtın teknolojik yapısı gibi özellikler dış ticarete ilişkin niceliksel verilerin ötesinde dış ticaretin yapısına ilişkin ipuçları oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaretinin yönelimleri ve eğilimleri, 1980 öncesi ve 1980 sonrası bağlamında ikili bir ayrıma tabi tutulmalıdır.

Bu çerçevede her dönemde Türkiye'nin uyguladığı dış ticaret politikaları ve dış ticaret gelişmeleri ve dış ticaretin yapısı (ihracatın sektörlere göre dağılımı, ithalâtın mal gruplarına göre dağılımı vb.) üzerinde durulmalı ve özellikle 1980 sonrası dış ticarete yaşanan yapısal değişim masaya yatırılmalıdır.

DIŞ TİCARETTE DEĞİŞİM: 1923-1980 Türkiye'nin 1923'ten günümüze izlediği sanayileşme stratejisine paralel olarak dış ticaret politikası ve dış ticaret rejiminde dönemsel değişimler yaşanmıştır. Türkiye, 1980 öncesi genelde içe dönük ithal ikameci politika izlerken 1980 sonrası ihracata dönük liberal ekonomi politikaları izlemeye başlamıştır. Cumhuriyetin İlk Yılları Cumhuriyet ilan edilmeden Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların izlerini taşıyan 1923-1929 döneminde düşük gümrük tarifeleriyle liberal bir dış ticaret politikası izlenmiştir. Bu dönemde yerli üretim teşvik edilmiş, lüks ithalâttan kaçınılmış, kalkınmaya katkısı varsa yabancı sermayeye izin verilmiş, özel sektörün sanayileşmede öncü olması istenmiştir.

Buna rağmen, liberal politikalarla özel sektörü geliştirme ve bu kesim öncülüğünde sanayileşmede başarılı olunamamıştır. Korumacılık ve Devletçi Sanayileşme Dönemi 1929'daki Büyük Buhran sonrası Türkiye korumacı politikalara geçmiştir. 1929'daki yeni gümrük kanununu ile ortalama tarife oranları %15'ten %45'e yükseltmiştir. Böylece 1930'dan itibaren devletçi sanayileşme politikası ithal ikameci dış ticaret politikası ile desteklenmiştir. Bu yıllarda döviz tasarrufu sağlanarak dış açığın azaltılması amaçlanmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (1934-1938) çerçevesinde zorunlu olmadıkça hammadde ithal edilmemesi ve bu malların düşük fiyattan ihracı önlenmeye çalışılmıştır. Dışa Açık Politikalar ve DP Dönemi Türkiye, 1947'de IMF ve GATT, 1948'de Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü üyesi olmuş ve Marshall Planı (1948) bağlamında dış yardım almaya başlamıştır. 1946'dan itibaren dış ekonomik ilişkiler ve iç dinamikler ekonominin liberalleşmesini hızlandırmıştır. Böylece dışa kapalı, korumacı, iç pazara yönelik sanayileşme ve dış dengeye önem veren ithal ikameci modelin yerine 1946'dan itibaren, ithalâtın serbestleştirildiği, dış yardım, dış kredi ve yabancı sermaye kullanımının arttığı, liberal bir modele geçilmiştir. İthal İkameci Kalkınma Planları Türkiye'de 27 Mayıs 1960'ta siyasi iktidarı koltuğundan uzaklaştıran askeri darbe sonrası hazırlanan 1961 Anayasası ile 5. Yıllık Kalkınma Planları dönemi başlamıştır. Planlarda, ithal ikameci dış ticaret politikası, sanayileşme için araç olarak öngörülmüştür. Bu çerçevede, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) dönemi bazı ekonomik kesimlerin korunacağı belirtilmiştir. İkinci Plan (1968-1972) döneminde vaatlere rağmen korumaya devam edilmiştir. Üçüncü planda (1973-1977) dışa dönük sanayileşme öngörülmüş ama bu da gerçekleşmemiştir. Dördüncü plan 12 Eylül 1980 askeri darbesi koşullarında (1979-1983) sanayi ihracatının artırılması ve ihracatın kolaylaştırılmasını amaçlamıştır **TÜRKİYE DIŞ TİCARET**

POLİTİKALARINDA DEĞİŞİM: 1980-2018 DÖNEMİ Türkiye'nin 1980 sonrası izlediği ekonomi ve dış ticaret politikaları, 24 Ocak 1980 Kararları çerçevesinde şekillenmiştir. Dışa açık ve liberal

özelliklere sahip bu kararlar bağlamında korumacı ve ithal ikameci politikalar terkedilmiş, dışa açık neo-liberal politikalara geçilmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları uzun vadeli yapısal reformları içermiştir. Böylece ihracat daha çok teşvik edilmiş, yüksek oranlı devalüasyon yapılmış, dış ticaret, kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye hareketleri liberal hale gelmiştir. 1980’de başlayan ve günümüze kadar devam eden dış ticaret politikalarındaki değişimi tarihsel olarak 1980-1990 dönemi; 1991-2001 dönemi ve 2002-2018 olmak üzere üç alt döneme ayırabiliriz.

Dış Ticaretin Yapısal Değişimi Türkiye, ithalâtın genel olarak daha fazla artması nedeniyle 1930-1946 dönemi hariç düzenli olarak dış ticaret açıkları vermiştir. Dış ticaret fazlası verilen dönemler dışında, ihracatın ithalâtı karşılama oranı görece düşük düzeylerde kalmıştır. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin iktisadî büyüme ve kalkınmalarını sağlamaları için sürekli hammadde, ara malı ve sermaye malı gereksiniminde olmalarıdır. Cumhuriyetin ilk yıllarında ihracatının %80’e yakını sayısı oldukça az tarımsal üründen oluşan Türkiye, günümüzde %90’ın üzerinde sanayi ürünü ihraç eden ülke konumuna gelmiştir. Türkiye ithalâtı içinde sanayi ürünlerinin payı artmış, dış ticaret endüstriler arası ticaretten endüstri-içi ticarete doğru evrilmiştir.

Geçmişten günümüze hammadde ve emek yoğun üretim ve ihracat yapısından sermaye ve ölçek yoğun motorlu kara taşıtları ihracatının ilk sıraya yerleştiği bir yapıya doğru ihracatta dönüşüm yaşanmıştır. Bununla birlikte ileri teknoloji içeren zor taklit edilebilir ürünler üretim ve ihracatı yeterince artırılamamıştır. Türkiye’nin dış ticaretinde 1980-2018 döneminde hızlı artış yanında ihracat ve ithalâtın sektörel dağılımında çarpıcı bir değişim yaşanmıştır. Buna göre, 1980-2018 döneminde ihracatta tarımsal ürünlerin payı hızla azalırken sanayi mamullerinin payı dramatik şekilde yükselmiştir. 1980-2018 döneminde genellikle üst orta ve ileri teknoloji ürünlerini içeren yatırım malları ithalâtı payı, toplam ithalâtın ve ekonomik büyüme oranının yavaşladığı 2018’de %13,2’e gerilemiştir.

Yatırım (sermaye) malları ithalâtının payı bu dönemde dalgalı bir seyir göstermekle beraber genel olarak artış göstermiş, 2000’deki %20,9 oranından 2016’da %18,1 oranına kadar yükselmiştir. Türkiye’nin ihracatında 1980’de ilk sıradaki yenilen meyveler faslı 2018 yılı itibarıyla sadece %2,4 pay almaktadır. Günümüzde Türkiye’nin ihracatında fasıllar bağlamında ikinci sırada kazanlar ve makineler %9,4 pay, üçüncü sırada demir ve çelik ihracatı %6,9 pay, dördüncü sırada örme giyim eşyası %5,4 pay ve beşinci sırada elektrikli makine ve cihazlar %5,2 pay ile sıralanmaktadır. Görüldüğü üzere bu oranlar 1980-2018 döneminde Türkiye’nin ihracatında yapısal bir değişimin gerçekleştiğini doğrulamaktadır.

Türkiye’nin Dış Ticaretinde Bölgesel Eğilimler

Türkiye’nin dış ticaretinin evrimi açısından bazı ülke ve ülke gruplarının dış ticaretteki payında dönemsel değişimler olsa bile, en önemli dış ticaret ortağı Avrupa Birliği ülkeleri olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerine ilave olarak ABD ve Japonya’nın da içinde olduğu gelişmiş demokrasileri bünyesinde barındıran OECD gurubu, Türkiye’nin dış ticaretinde, OECD’nin kurulduğu 1961’den günümüze kadar en önemli yeri oluşturmuştur. Türkiye’nin ithalât ilişkilerinde 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almıştır. Bu tarihten sonra (2015 hariç) Türkiye ithalâtındaki en önemli ülke Rusya olmuştur. Enerji bağımlılığı alımı nedeniyle ithalât Rusya’dan hızla artış göstermiş, 2014 yılında 25 milyar doları aşmıştır. 2016’da Rusya’nın ithalât sıralamasındaki yeri üçüncülüğe kayarken ilk sırayı Çin yine yaklaşık 25,4 milyar dolarla almıştır. Çin’i Almanya, Rusya, ABD ve İtalya izlemiştir. Çin ve Rusya’nın 2018 yılında Türkiye’nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülkeler olması, Türkiye’nin ithal enerji bağımlılığı yanı sıra tüketim mallarında dünyada yaşanan trend ile uyumlu bir talep yapısından kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin son on yılda, Ortadoğu ülkeleri ilk sırada olmak üzere Asya ve Afrika ülkelerine ihracatının önemli ölçüde arttığı gözlenmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında AB ülkelerinin, küresel finansal kriz nedeniyle talep daralmasına maruz kalmaları nedeniyle Türkiye’nin ihracat pazarlarını çeşitlendirme çabası etkili olmuştur. 2018’de ihracat içinde Afrika ülkeleri payı %8,6; Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ülkeleri payı %4,3 ve İslam Konferansı Örgütü (İKÖ) ülkeleri payı yaklaşık %24,5 düzeyindedir. Türkiye’nin ithalâtının ülke gruplarına göre dağılımı altında, OECD ve AB ülkeleri ithalâta da önemli paya sahiptir. Türkiye’nin ithalâtında OECD ülkelerinin payı 1980’de %48,2 iken 1995’te %69’a kadar yükselmiş, daha sonra gerileyerek 2018’de %48,1 olmuştur. Türkiye’nin ihracatında son yedi yıl itibarıyla en fazla paya sahip 10 ülke arasında, ABD ve AB ülkelerinin Türkiye için en önemli pazarlar olduğu anlaşılmaktadır. Bu ülkeler arasında istisnai şekilde ilk onda yer alan Irak pazarında 2012’den 2018’e kadar azalma trendi görülmesine karşılık AB pazarının büyük kısmında oransal artış trendinin olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye’nin ithalâtında 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almış, bu tarihten sonra (2015, 2016 ve 2017 hariç) en önemli ülke Rusya olmuştur.

Petrol ve doğalgaz alımı nedeniyle ithalâtın hızla arttığı Rusya’dan 2013 ve 2014’te yapılan ithalât 25 milyar dolara aşmış, ancak petrol fiyatları düşüşü ve yaşanan askeri gerilim nedeniyle 2015’te bu ülke Çin ve Almanya’nın ardından üçüncü sıraya gerilemiştir. Türkiye’nin Dış Ticaretinin Küresel Konumu Türkiye, dünya ekonomisi açısından elde ettiği konumla paralel olacak şekilde küresel ticarete pay sahibi bir ülke görünümü arz etmektedir. Buna göre, 1980’e kadar kapalı bir ekonomi ve dış ticaret

rejimi izleyen Türkiye'nin dünyaya yaptığı ihracatın toplam dünya ihracatının %0,15'ini oluşturmasına mukabil son yıllarda yaklaşık olarak %1'lik bir orana yaklaşması, ekonomik büyüklükle dış ticaretteki gelişim çizgisi arasında var olan bağlantıları göstermektedir.

DIŞ TİCARETİN YAPISAL ANALİZİ

Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar ki süreçte Türkiye'nin dünya ile yaptığı dış ticaret önemli ölçüde artmış, dış ticaretin yapısı büyük ölçüde değişmiştir. Özellikle 1980 sonrası dönemde, dış ticaretin sanayi malları ağırlıklı bir dış ticaret yapısına doğru evrildiği büyük bir değişim yaşanmıştır. Süreç içinde, dış ticaret politikalarında iç ve dış gelişmelere bağlı değişiklikler olmuştur. Dış ticarete konu olan ürünlerin sayısının arttığı bu süreçte, her kıtadan çok sayıda ülkeyle dış ticaret yapılmaya başlandığı görülmüştür. Dış ticaretin ülkenin kalkınmasına katkı yapabilmesi bazı ön şartların yerine gelmesine bağlıdır. İhracatın artırılması, ihraç ürünlerinin yurt içi katma değerinin yükseltilmesi, ithalâta tüketim malları payının azaltılması ve ihracatın ithalâtı karşılama oranının yükseltilmesi bunlar arasında zikredilebilir. Gerçekten bir ekonominin gelişmişlik düzeyi, sayılan bu göstergelerde gözlemlenen iyileşmelerle doğru orantılı olarak düşünülebilir.

Türkiye dış ticaretinin yapısal ve bölgesel eğilimleri, yönelimlere dair bazı ipuçları vermektedir. Bu doğrultuda ihracat, ithalât, dış ticaret hacmi, dış ticaret açığı ve ihracatın ithalâtı karşılama oranı gibi kavramlar dış ticaret yapısının anlaşılmasına anahtar kelimelerdir. Dış ticarete ortaklık ilişkisi kurulan ülkeler, dış ticaretin konusu olan fasıllar, dış ticaretin sektörlere göre ve mal gruplarına göre dağılımı, ihracatın ve ithalâtın teknolojik yapısı gibi özellikler dış ticarete ilişkin niceliksel verilerin ötesinde dış ticaretin yapısına ilişkin ipuçları oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaretinin yönelimleri ve eğilimleri, 1980 öncesi ve 1980 sonrası bağlamında ikili bir ayrıma tabi tutulmalıdır.

Bu çerçevede her dönemde Türkiye'nin uyguladığı dış ticaret politikaları ve dış ticaret gelişmeleri ve dış ticaretin yapısı (ihracatın sektörlere göre dağılımı, ithalâtın mal gruplarına göre dağılımı vb.) üzerinde durulmalı ve özellikle 1980 sonrası dış ticarete yaşanan yapısal değişim masaya yatırılmalıdır.

DIŞ TİCARETTE DEĞİŞİM: 1923-1980 Türkiye'nin 1923'ten günümüze izlediği sanayileşme stratejisine paralel olarak dış ticaret politikası ve dış ticaret rejiminde dönemsel değişimler yaşanmıştır. Türkiye, 1980 öncesi genelde içe dönük ithal ikameci politika izlerken 1980 sonrası ihracata dönük liberal ekonomi politikaları izlemeye başlamıştır. Cumhuriyetin İlk Yılları Cumhuriyet ilan edilmeden Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların izlerini taşıyan 1923-1929 döneminde düşük gümrük tarifeleriyle liberal bir dış ticaret politikası izlenmiştir. Bu dönemde yerli üretim teşvik edilmiş, lüks ithalâttan kaçınılmış, kalkınmaya katkısı varsa yabancı sermayeye izin verilmiş, özel sektörün sanayileşmede öncü olması istenmiştir.

Buna rağmen, liberal politikalarla özel sektörü geliştirme ve bu kesim öncülüğünde sanayileşmede başarılı olunamamıştır. Korumacılık ve Devletçi Sanayileşme Dönemi 1929'daki Büyük Buhran sonrası Türkiye korumacı politikalara geçmiştir. 1929'daki yeni gümrük kanununu ile ortalama tarife oranları %15'ten %45'e yükseltmiştir. Böylece 1930'dan itibaren devletçi sanayileşme politikası ithal ikameci dış ticaret politikası ile desteklenmiştir. Bu yıllarda döviz tasarrufu sağlanarak dış açığın azaltılması amaçlanmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (1934-1938) çerçevesinde zorunlu olmadıkça hammadde ithal edilmemesi ve bu malların düşük fiyattan ihracı önlenmeye çalışılmıştır. Dışa Açık Politikalar ve DP Dönemi Türkiye, 1947'de IMF ve GATT, 1948'de Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü üyesi olmuş ve Marshall Planı (1948) bağlamında dış yardım almaya başlamıştır. 1946'dan itibaren dış ekonomik ilişkiler ve iç dinamikler ekonominin liberalleşmesini hızlandırmıştır. Böylece dışa kapalı, korumacı, iç pazara yönelik sanayileşme ve dış dengeye önem veren ithal ikameci modelin yerine 1946'dan itibaren, ithalâtın serbestleştirildiği, dış yardım, dış kredi ve yabancı sermaye kullanımının arttığı, liberal bir modele geçilmiştir. İthal İkameci Kalkınma Planları Türkiye'de 27 Mayıs 1960'ta siyasi iktidarı koltuğundan uzaklaştıran askeri darbe sonrası hazırlanan 1961 Anayasası ile 5. Yıllık Kalkınma Planları dönemi başlamıştır. Planlarda, ithal ikameci dış ticaret politikası, sanayileşme için araç olarak öngörülmüştür. Bu çerçevede, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) dönemi bazı ekonomik kesimlerin korunacağı belirtilmiştir. İkinci Plan (1968-1972) döneminde vaatlere rağmen korumaya devam edilmiştir. Üçüncü planda (1973-1977) dışa dönük sanayileşme öngörülmüş ama bu da gerçekleşmemiştir. Dördüncü plan 12 Eylül 1980 askeri darbesi koşullarında (1979-1983) sanayi ihracatının artırılması ve ihracatın kolaylaştırılmasını amaçlamıştır **TÜRKİYE DIŞ TİCARET**

POLİTİKALARINDA DEĞİŞİM: 1980-2018 DÖNEMİ Türkiye'nin 1980 sonrası izlediği ekonomi ve dış ticaret politikaları, 24 Ocak 1980 Kararları çerçevesinde şekillenmiştir. Dışa açık ve liberal

özelliklere sahip bu kararlar bağlamında korumacı ve ithal ikameci politikalar terkedilmiş, dışa açık neo-liberal politikalara geçilmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları uzun vadeli yapısal reformları içermiştir. Böylece ihracat daha çok teşvik edilmiş, yüksek oranlı devalüasyon yapılmış, dış ticaret, kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye hareketleri liberal hale gelmiştir. 1980’de başlayan ve günümüze kadar devam eden dış ticaret politikalarındaki değişimi tarihsel olarak 1980-1990 dönemi; 1991-2001 dönemi ve 2002-2018 olmak üzere üç alt döneme ayırabiliriz.

Dış Ticaretin Yapısal Değişimi Türkiye, ithalâtın genel olarak daha fazla artması nedeniyle 1930-1946 dönemi hariç düzenli olarak dış ticaret açıkları vermiştir. Dış ticaret fazlası verilen dönemler dışında, ihracatın ithalâtı karşılama oranı görece düşük düzeylerde kalmıştır. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin iktisadî büyüme ve kalkınmalarını sağlamaları için sürekli hammadde, ara malı ve sermaye malı gereksiniminde olmalarıdır. Cumhuriyetin ilk yıllarında ihracatının %80’e yakını sayısı oldukça az tarımsal üründen oluşan Türkiye, günümüzde %90’ın üzerinde sanayi ürünü ihraç eden ülke konumuna gelmiştir. Türkiye ithalâtı içinde sanayi ürünlerinin payı artmış, dış ticaret endüstriler arası ticaretten endüstri-içi ticarete doğru evrilmiştir.

Geçmişten günümüze hammadde ve emek yoğun üretim ve ihracat yapısından sermaye ve ölçek yoğun motorlu kara taşıtları ihracatının ilk sıraya yerleştiği bir yapıya doğru ihracatta dönüşüm yaşanmıştır. Bununla birlikte ileri teknoloji içeren zor taklit edilebilir ürünler üretim ve ihracatı yeterince artırılamamıştır. Türkiye’nin dış ticaretinde 1980-2018 döneminde hızlı artış yanında ihracat ve ithalâtın sektörel dağılımında çarpıcı bir değişim yaşanmıştır. Buna göre, 1980-2018 döneminde ihracatta tarımsal ürünlerin payı hızla azalırken sanayi mamullerinin payı dramatik şekilde yükselmiştir. 1980-2018 döneminde genellikle üst orta ve ileri teknoloji ürünlerini içeren yatırım malları ithalâtı payı, toplam ithalâtın ve ekonomik büyüme oranının yavaşladığı 2018’de %13,2’e gerilemiştir.

Yatırım (sermaye) malları ithalâtının payı bu dönemde dalgalı bir seyir göstermekle beraber genel olarak artış göstermiş, 2000’deki %20,9 oranından 2016’da %18,1 oranına kadar yükselmiştir. Türkiye’nin ihracatında 1980’de ilk sıradaki yenilen meyveler faslı 2018 yılı itibarıyla sadece %2,4 pay almaktadır. Günümüzde Türkiye’nin ihracatında fasıllar bağlamında ikinci sırada kazanlar ve makineler %9,4 pay, üçüncü sırada demir ve çelik ihracatı %6,9 pay, dördüncü sırada örme giyim eşyası %5,4 pay ve beşinci sırada elektrikli makine ve cihazlar %5,2 pay ile sıralanmaktadır. Görüldüğü üzere bu oranlar 1980-2018 döneminde Türkiye’nin ihracatında yapısal bir değişimin gerçekleştiğini doğrulamaktadır.

Türkiye’nin Dış Ticaretinde Bölgesel Eğilimler

Türkiye’nin dış ticaretinin evrimi açısından bazı ülke ve ülke gruplarının dış ticaretteki payında dönemsel değişimler olsa bile, en önemli dış ticaret ortağı Avrupa Birliği ülkeleri olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerine ilave olarak ABD ve Japonya’nın da içinde olduğu gelişmiş demokrasileri bünyesinde barındıran OECD gurubu, Türkiye’nin dış ticaretinde, OECD’nin kurulduğu 1961’den günümüze kadar en önemli yeri oluşturmuştur. Türkiye’nin ithalât ilişkilerinde 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almıştır. Bu tarihten sonra (2015 hariç) Türkiye ithalâtındaki en önemli ülke Rusya olmuştur. Enerji bağımlılığı alımı nedeniyle ithalât Rusya’dan hızla artış göstermiş, 2014 yılında 25 milyar doları aşmıştır. 2016’da Rusya’nın ithalât sıralamasındaki yeri üçüncülüğe kayarken ilk sırayı Çin yine yaklaşık 25,4 milyar dolarla almıştır. Çin’i Almanya, Rusya, ABD ve İtalya izlemiştir. Çin ve Rusya’nın 2018 yılında Türkiye’nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülkeler olması, Türkiye’nin ithal enerji bağımlılığı yanı sıra tüketim mallarında dünyada yaşanan trend ile uyumlu bir talep yapısından kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin son on yılda, Ortadoğu ülkeleri ilk sırada olmak üzere Asya ve Afrika ülkelerine ihracatının önemli ölçüde arttığı gözlenmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında AB ülkelerinin, küresel finansal kriz nedeniyle talep daralmasına maruz kalmaları nedeniyle Türkiye’nin ihracat pazarlarını çeşitlendirme çabası etkili olmuştur. 2018’de ihracat içinde Afrika ülkeleri payı %8,6; Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ülkeleri payı %4,3 ve İslam Konferansı Örgütü (İKÖ) ülkeleri payı yaklaşık %24,5 düzeyindedir. Türkiye’nin ithalâtının ülke gruplarına göre dağılımı altında, OECD ve AB ülkeleri ithalâta da önemli paya sahiptir. Türkiye’nin ithalâtında OECD ülkelerinin payı 1980’de %48,2 iken 1995’te %69’a kadar yükselmiş, daha sonra gerileyerek 2018’de %48,1 olmuştur. Türkiye’nin ihracatında son yedi yıl itibarıyla en fazla paya sahip 10 ülke arasında, ABD ve AB ülkelerinin Türkiye için en önemli pazarlar olduğu anlaşılmaktadır. Bu ülkeler arasında istisnai şekilde ilk onda yer alan Irak pazarında 2012’den 2018’e kadar azalma trendi görülmesine karşılık AB pazarının büyük kısmında oransal artış trendinin olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye’nin ithalâtında 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almış, bu tarihten sonra (2015, 2016 ve 2017 hariç) en önemli ülke Rusya olmuştur.

Petrol ve doğalgaz alımı nedeniyle ithalâtın hızla arttığı Rusya’dan 2013 ve 2014’te yapılan ithalât 25 milyar dolara aşmış, ancak petrol fiyatları düşüşü ve yaşanan askeri gerilim nedeniyle 2015’te bu ülke Çin ve Almanya’nın ardından üçüncü sıraya gerilemiştir. Türkiye’nin Dış Ticaretinin Küresel Konumu Türkiye, dünya ekonomisi açısından elde ettiği konumla paralel olacak şekilde küresel ticarete pay sahibi bir ülke görünümü arz etmektedir. Buna göre, 1980’e kadar kapalı bir ekonomi ve dış ticaret

rejimi izleyen Türkiye'nin dünyaya yaptığı ihracatın toplam dünya ihracatının %0,15'ini oluşturmasına mukabil son yıllarda yaklaşık olarak %1'lik bir orana yaklaşması, ekonomik büyüklükle dış ticaretteki gelişim çizgisi arasında var olan bağlantıları göstermektedir.

DIŞ TİCARETİN YAPISAL ANALİZİ

Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar ki süreçte Türkiye'nin dünya ile yaptığı dış ticaret önemli ölçüde artmış, dış ticaretin yapısı büyük ölçüde değişmiştir. Özellikle 1980 sonrası dönemde, dış ticaretin sanayi malları ağırlıklı bir dış ticaret yapısına doğru evrildiği büyük bir değişim yaşanmıştır. Süreç içinde, dış ticaret politikalarında iç ve dış gelişmelere bağlı değişiklikler olmuştur. Dış ticarete konu olan ürünlerin sayısının arttığı bu süreçte, her kıtadan çok sayıda ülkeyle dış ticaret yapılmaya başlandığı görülmüştür. Dış ticaretin ülkenin kalkınmasına katkı yapabilmesi bazı ön şartların yerine gelmesine bağlıdır. İhracatın artırılması, ihraç ürünlerinin yurt içi katma değerinin yükseltilmesi, ithalatta tüketim malları payının azaltılması ve ihracatın ithalâtı karşılama oranının yükseltilmesi bunlar arasında zikredilebilir. Gerçekten bir ekonominin gelişmişlik düzeyi, sayılan bu göstergelerde gözlemlenen iyileşmelerle doğru orantılı olarak düşünülebilir.

Türkiye dış ticaretinin yapısal ve bölgesel eğilimleri, yönelimlere dair bazı ipuçları vermektedir. Bu doğrultuda ihracat, ithalât, dış ticaret hacmi, dış ticaret açığı ve ihracatın ithalâtı karşılama oranı gibi kavramlar dış ticaret yapısının anlaşılmasına anahtar kelimelerdir. Dış ticarete ortaklık ilişkisi kurulan ülkeler, dış ticaretin konusu olan fasıllar, dış ticaretin sektörlere göre ve mal gruplarına göre dağılımı, ihracatın ve ithalâtın teknolojik yapısı gibi özellikler dış ticarete ilişkin niceliksel verilerin ötesinde dış ticaretin yapısına ilişkin ipuçları oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaretinin yönelimleri ve eğilimleri, 1980 öncesi ve 1980 sonrası bağlamında ikili bir ayrıma tabi tutulmalıdır.

Bu çerçevede her dönemde Türkiye'nin uyguladığı dış ticaret politikaları ve dış ticaret gelişmeleri ve dış ticaretin yapısı (ihracatın sektörlere göre dağılımı, ithalâtın mal gruplarına göre dağılımı vb.) üzerinde durulmalı ve özellikle 1980 sonrası dış ticarete yaşanan yapısal değişim masaya yatırılmalıdır.

DIŞ TİCARETTE DEĞİŞİM: 1923-1980 Türkiye'nin 1923'ten günümüze izlediği sanayileşme stratejisine paralel olarak dış ticaret politikası ve dış ticaret rejiminde dönemsel değişimler yaşanmıştır. Türkiye, 1980 öncesi genelde içe dönük ithal ikameci politika izlerken 1980 sonrası ihracata dönük liberal ekonomi politikaları izlemeye başlamıştır. Cumhuriyetin İlk Yılları Cumhuriyet ilan edilmeden Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların izlerini taşıyan 1923-1929 döneminde düşük gümrük tarifeleriyle liberal bir dış ticaret politikası izlenmiştir. Bu dönemde yerli üretim teşvik edilmiş, lüks ithalâttan kaçınılmış, kalkınmaya katkısı varsa yabancı sermayeye izin verilmiş, özel sektörün sanayileşmede öncü olması istenmiştir.

Buna rağmen, liberal politikalarla özel sektörü geliştirme ve bu kesim öncülüğünde sanayileşmede başarılı olunamamıştır. Korumacılık ve Devletçi Sanayileşme Dönemi 1929'daki Büyük Buhran sonrası Türkiye korumacı politikalara geçmiştir. 1929'daki yeni gümrük kanununu ile ortalama tarife oranları %15'ten %45'e yükseltmiştir. Böylece 1930'dan itibaren devletçi sanayileşme politikası ithal ikameci dış ticaret politikası ile desteklenmiştir. Bu yıllarda döviz tasarrufu sağlanarak dış açığın azaltılması amaçlanmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (1934-1938) çerçevesinde zorunlu olmadıkça hammadde ithal edilmemesi ve bu malların düşük fiyattan ihracı önlenmeye çalışılmıştır. Dışa Açık Politikalar ve DP Dönemi Türkiye, 1947'de IMF ve GATT, 1948'de Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü üyesi olmuş ve Marshall Planı (1948) bağlamında dış yardım almaya başlamıştır. 1946'dan itibaren dış ekonomik ilişkiler ve iç dinamikler ekonominin liberalleşmesini hızlandırmıştır. Böylece dışa kapalı, korumacı, iç pazara yönelik sanayileşme ve dış dengeye önem veren ithal ikameci modelin yerine 1946'dan itibaren, ithalâtın serbestleştirildiği, dış yardım, dış kredi ve yabancı sermaye kullanımının arttığı, liberal bir modele geçilmiştir. İthal İkameci Kalkınma Planları Türkiye'de 27 Mayıs 1960'ta siyasi iktidarı koltuğundan uzaklaştıran askeri darbe sonrası hazırlanan 1961 Anayasası ile 5. Yıllık Kalkınma Planları dönemi başlamıştır. Planlarda, ithal ikameci dış ticaret politikası, sanayileşme için araç olarak öngörülmüştür. Bu çerçevede, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) dönemi bazı ekonomik kesimlerin korunacağı belirtilmiştir. İkinci Plan (1968-1972) döneminde vaatlere rağmen korumaya devam edilmiştir. Üçüncü planda (1973-1977) dışa dönük sanayileşme öngörülmüş ama bu da gerçekleşmemiştir. Dördüncü plan 12 Eylül 1980 askeri darbesi koşullarında (1979-1983) sanayi ihracatının artırılması ve ihracatın kolaylaştırılmasını amaçlamıştır **TÜRKİYE DIŞ TİCARET**

POLİTİKALARINDA DEĞİŞİM: 1980-2018 DÖNEMİ Türkiye'nin 1980 sonrası izlediği ekonomi ve dış ticaret politikaları, 24 Ocak 1980 Kararları çerçevesinde şekillenmiştir. Dışa açık ve liberal

özelliklere sahip bu kararlar bağlamında korumacı ve ithal ikameci politikalar terkedilmiş, dışa açık neo-liberal politikalara geçilmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları uzun vadeli yapısal reformları içermiştir. Böylece ihracat daha çok teşvik edilmiş, yüksek oranlı devalüasyon yapılmış, dış ticaret, kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye hareketleri liberal hale gelmiştir. 1980’de başlayan ve günümüze kadar devam eden dış ticaret politikalarındaki değişimi tarihsel olarak 1980-1990 dönemi; 1991-2001 dönemi ve 2002-2018 olmak üzere üç alt döneme ayırabiliriz.

Dış Ticaretin Yapısal Değişimi Türkiye, ithalâtın genel olarak daha fazla artması nedeniyle 1930-1946 dönemi hariç düzenli olarak dış ticaret açıkları vermiştir. Dış ticaret fazlası verilen dönemler dışında, ihracatın ithalâtı karşılama oranı görece düşük düzeylerde kalmıştır. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin iktisadî büyüme ve kalkınmalarını sağlamaları için sürekli hammadde, ara malı ve sermaye malı gereksiniminde olmalarıdır. Cumhuriyetin ilk yıllarında ihracatının %80’e yakını sayısı oldukça az tarımsal üründen oluşan Türkiye, günümüzde %90’ın üzerinde sanayi ürünü ihraç eden ülke konumuna gelmiştir. Türkiye ithalâtı içinde sanayi ürünlerinin payı artmış, dış ticaret endüstriler arası ticaretten endüstri-içi ticarete doğru evrilmiştir.

Geçmişten günümüze hammadde ve emek yoğun üretim ve ihracat yapısından sermaye ve ölçek yoğun motorlu kara taşıtları ihracatının ilk sıraya yerleştiği bir yapıya doğru ihracatta dönüşüm yaşanmıştır. Bununla birlikte ileri teknoloji içeren zor taklit edilebilir ürünler üretim ve ihracatı yeterince artırılamamıştır. Türkiye’nin dış ticaretinde 1980-2018 döneminde hızlı artış yanında ihracat ve ithalâtın sektörel dağılımında çarpıcı bir değişim yaşanmıştır. Buna göre, 1980-2018 döneminde ihracatta tarımsal ürünlerin payı hızla azalırken sanayi mamullerinin payı dramatik şekilde yükselmiştir. 1980-2018 döneminde genellikle üst orta ve ileri teknoloji ürünlerini içeren yatırım malları ithalâtı payı, toplam ithalâtın ve ekonomik büyüme oranının yavaşladığı 2018’de %13,2’e gerilemiştir.

Yatırım (sermaye) malları ithalâtının payı bu dönemde dalgalı bir seyir göstermekle beraber genel olarak artış göstermiş, 2000’deki %20,9 oranından 2016’da %18,1 oranına kadar yükselmiştir. Türkiye’nin ihracatında 1980’de ilk sıradaki yenilen meyveler faslı 2018 yılı itibarıyla sadece %2,4 pay almaktadır. Günümüzde Türkiye’nin ihracatında fasıllar bağlamında ikinci sırada kazanlar ve makineler %9,4 pay, üçüncü sırada demir ve çelik ihracatı %6,9 pay, dördüncü sırada örme giyim eşyası %5,4 pay ve beşinci sırada elektrikli makine ve cihazlar %5,2 pay ile sıralanmaktadır. Görüldüğü üzere bu oranlar 1980-2018 döneminde Türkiye’nin ihracatında yapısal bir değişimin gerçekleştiğini doğrulamaktadır.

Türkiye’nin Dış Ticaretinde Bölgesel Eğilimler

Türkiye’nin dış ticaretinin evrimi açısından bazı ülke ve ülke gruplarının dış ticaretteki payında dönemsel değişimler olsa bile, en önemli dış ticaret ortağı Avrupa Birliği ülkeleri olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerine ilave olarak ABD ve Japonya’nın da içinde olduğu gelişmiş demokrasileri bünyesinde barındıran OECD gurubu, Türkiye’nin dış ticaretinde, OECD’nin kurulduğu 1961’den günümüze kadar en önemli yeri oluşturmuştur. Türkiye’nin ithalât ilişkilerinde 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almıştır. Bu tarihten sonra (2015 hariç) Türkiye ithalâtındaki en önemli ülke Rusya olmuştur. Enerji bağımlılığı alımı nedeniyle ithalât Rusya’dan hızla artış göstermiş, 2014 yılında 25 milyar doları aşmıştır. 2016’da Rusya’nın ithalât sıralamasındaki yeri üçüncülüğe kayarken ilk sırayı Çin yine yaklaşık 25,4 milyar dolarla almıştır. Çin’i Almanya, Rusya, ABD ve İtalya izlemiştir. Çin ve Rusya’nın 2018 yılında Türkiye’nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülkeler olması, Türkiye’nin ithal enerji bağımlılığı yanı sıra tüketim mallarında dünyada yaşanan trend ile uyumlu bir talep yapısından kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin son on yılda, Ortadoğu ülkeleri ilk sırada olmak üzere Asya ve Afrika ülkelerine ihracatının önemli ölçüde arttığı gözlenmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında AB ülkelerinin, küresel finansal kriz nedeniyle talep daralmasına maruz kalmaları nedeniyle Türkiye’nin ihracat pazarlarını çeşitlendirme çabası etkili olmuştur. 2018’de ihracat içinde Afrika ülkeleri payı %8,6; Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ülkeleri payı %4,3 ve İslam Konferansı Örgütü (İKÖ) ülkeleri payı yaklaşık %24,5 düzeyindedir. Türkiye’nin ithalâtının ülke gruplarına göre dağılımı altında, OECD ve AB ülkeleri ithalâta da önemli paya sahiptir. Türkiye’nin ithalâtında OECD ülkelerinin payı 1980’de %48,2 iken 1995’te %69’a kadar yükselmiş, daha sonra gerileyerek 2018’de %48,1 olmuştur. Türkiye’nin ihracatında son yedi yıl itibarıyla en fazla paya sahip 10 ülke arasında, ABD ve AB ülkelerinin Türkiye için en önemli pazarlar olduğu anlaşılmaktadır. Bu ülkeler arasında istisnai şekilde ilk onda yer alan Irak pazarında 2012’den 2018’e kadar azalma trendi görülmesine karşılık AB pazarının büyük kısmında oransal artış trendinin olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye’nin ithalâtında 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almış, bu tarihten sonra (2015, 2016 ve 2017 hariç) en önemli ülke Rusya olmuştur.

Petrol ve doğalgaz alımı nedeniyle ithalâtın hızla arttığı Rusya’dan 2013 ve 2014’te yapılan ithalât 25 milyar dolara aşmış, ancak petrol fiyatları düşüşü ve yaşanan askeri gerilim nedeniyle 2015’te bu ülke Çin ve Almanya’nın ardından üçüncü sıraya gerilemiştir. Türkiye’nin Dış Ticaretinin Küresel Konumu Türkiye, dünya ekonomisi açısından elde ettiği konumla paralel olacak şekilde küresel ticarete pay sahibi bir ülke görünümü arz etmektedir. Buna göre, 1980’e kadar kapalı bir ekonomi ve dış ticaret

rejimi izleyen Türkiye'nin dünyaya yaptığı ihracatın toplam dünya ihracatının %0,15'ini oluşturmasına mukabil son yıllarda yaklaşık olarak %1'lik bir orana yaklaşması, ekonomik büyüklükle dış ticaretteki gelişim çizgisi arasında var olan bağlantıları göstermektedir.

DIŞ TİCARETİN YAPISAL ANALİZİ

Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar ki süreçte Türkiye'nin dünya ile yaptığı dış ticaret önemli ölçüde artmış, dış ticaretin yapısı büyük ölçüde değişmiştir. Özellikle 1980 sonrası dönemde, dış ticaretin sanayi malları ağırlıklı bir dış ticaret yapısına doğru evrildiği büyük bir değişim yaşanmıştır. Süreç içinde, dış ticaret politikalarında iç ve dış gelişmelere bağlı değişiklikler olmuştur. Dış ticarete konu olan ürünlerin sayısının arttığı bu süreçte, her kıtadan çok sayıda ülkeyle dış ticaret yapılmaya başlandığı görülmüştür. Dış ticaretin ülkenin kalkınmasına katkı yapabilmesi bazı ön şartların yerine gelmesine bağlıdır. İhracatın artırılması, ihraç ürünlerinin yurt içi katma değerinin yükseltilmesi, ithalâta tüketim malları payının azaltılması ve ihracatın ithalâtı karşılama oranının yükseltilmesi bunlar arasında zikredilebilir. Gerçekten bir ekonominin gelişmişlik düzeyi, sayılan bu göstergelerde gözlemlenen iyileşmelerle doğru orantılı olarak düşünülebilir.

Türkiye dış ticaretinin yapısal ve bölgesel eğilimleri, yönelimlere dair bazı ipuçları vermektedir. Bu doğrultuda ihracat, ithalât, dış ticaret hacmi, dış ticaret açığı ve ihracatın ithalâtı karşılama oranı gibi kavramlar dış ticaret yapısının anlaşılmasına anahtar kelimelerdir. Dış ticarete ortaklık ilişkisi kurulan ülkeler, dış ticaretin konusu olan fasıllar, dış ticaretin sektörlere göre ve mal gruplarına göre dağılımı, ihracatın ve ithalâtın teknolojik yapısı gibi özellikler dış ticarete ilişkin niceliksel verilerin ötesinde dış ticaretin yapısına ilişkin ipuçları oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaretinin yönelimleri ve eğilimleri, 1980 öncesi ve 1980 sonrası bağlamında ikili bir ayrıma tabi tutulmalıdır.

Bu çerçevede her dönemde Türkiye'nin uyguladığı dış ticaret politikaları ve dış ticaret gelişmeleri ve dış ticaretin yapısı (ihracatın sektörlere göre dağılımı, ithalâtın mal gruplarına göre dağılımı vb.) üzerinde durulmalı ve özellikle 1980 sonrası dış ticarete yaşanan yapısal değişim masaya yatırılmalıdır.

DIŞ TİCARETTE DEĞİŞİM: 1923-1980 Türkiye'nin 1923'ten günümüze izlediği sanayileşme stratejisine paralel olarak dış ticaret politikası ve dış ticaret rejiminde dönemsel değişimler yaşanmıştır. Türkiye, 1980 öncesi genelde içe dönük ithal ikameci politika izlerken 1980 sonrası ihracata dönük liberal ekonomi politikaları izlemeye başlamıştır. Cumhuriyetin İlk Yılları Cumhuriyet ilan edilmeden Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların izlerini taşıyan 1923-1929 döneminde düşük gümrük tarifeleriyle liberal bir dış ticaret politikası izlenmiştir. Bu dönemde yerli üretim teşvik edilmiş, lüks ithalâttan kaçınılmış, kalkınmaya katkısı varsa yabancı sermayeye izin verilmiş, özel sektörün sanayileşmede öncü olması istenmiştir.

Buna rağmen, liberal politikalarla özel sektörü geliştirme ve bu kesim öncülüğünde sanayileşmede başarılı olunamamıştır. Korumacılık ve Devletçi Sanayileşme Dönemi 1929'daki Büyük Buhran sonrası Türkiye korumacı politikalara geçmiştir. 1929'daki yeni gümrük kanununu ile ortalama tarife oranları %15'ten %45'e yükseltmiştir. Böylece 1930'dan itibaren devletçi sanayileşme politikası ithal ikameci dış ticaret politikası ile desteklenmiştir. Bu yıllarda döviz tasarrufu sağlanarak dış açığın azaltılması amaçlanmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (1934-1938) çerçevesinde zorunlu olmadıkça hammadde ithal edilmemesi ve bu malların düşük fiyattan ihracı önlenmeye çalışılmıştır. Dışa Açık Politikalar ve DP Dönemi Türkiye, 1947'de IMF ve GATT, 1948'de Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü üyesi olmuş ve Marshall Planı (1948) bağlamında dış yardım almaya başlamıştır. 1946'dan itibaren dış ekonomik ilişkiler ve iç dinamikler ekonominin liberalleşmesini hızlandırmıştır. Böylece dışa kapalı, korumacı, iç pazara yönelik sanayileşme ve dış dengeye önem veren ithal ikameci modelin yerine 1946'dan itibaren, ithalâtın serbestleştirildiği, dış yardım, dış kredi ve yabancı sermaye kullanımının arttığı, liberal bir modele geçilmiştir. İthal İkameci Kalkınma Planları Türkiye'de 27 Mayıs 1960'ta siyasi iktidarı koltuğundan uzaklaştıran askeri darbe sonrası hazırlanan 1961 Anayasası ile 5. Yıllık Kalkınma Planları dönemi başlamıştır. Planlarda, ithal ikameci dış ticaret politikası, sanayileşme için araç olarak öngörülmüştür. Bu çerçevede, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) dönemi bazı ekonomik kesimlerin korunacağı belirtilmiştir. İkinci Plan (1968-1972) döneminde vaatlere rağmen korumaya devam edilmiştir. Üçüncü planda (1973-1977) dışa dönük sanayileşme öngörülmüş ama bu da gerçekleşmemiştir. Dördüncü plan 12 Eylül 1980 askeri darbesi koşullarında (1979-1983) sanayi ihracatının artırılması ve ihracatın kolaylaştırılmasını amaçlamıştır **TÜRKİYE DIŞ TİCARET**

POLİTİKALARINDA DEĞİŞİM: 1980-2018 DÖNEMİ Türkiye'nin 1980 sonrası izlediği ekonomi ve dış ticaret politikaları, 24 Ocak 1980 Kararları çerçevesinde şekillenmiştir. Dışa açık ve liberal

özelliklere sahip bu kararlar bağlamında korumacı ve ithal ikameci politikalar terkedilmiş, dışa açık neo-liberal politikalara geçilmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları uzun vadeli yapısal reformları içermiştir. Böylece ihracat daha çok teşvik edilmiş, yüksek oranlı devalüasyon yapılmış, dış ticaret, kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye hareketleri liberal hale gelmiştir. 1980’de başlayan ve günümüze kadar devam eden dış ticaret politikalarındaki değişimi tarihsel olarak 1980-1990 dönemi; 1991-2001 dönemi ve 2002-2018 olmak üzere üç alt döneme ayırabiliriz.

Dış Ticaretin Yapısal Değişimi Türkiye, ithalâtın genel olarak daha fazla artması nedeniyle 1930-1946 dönemi hariç düzenli olarak dış ticaret açıkları vermiştir. Dış ticaret fazlası verilen dönemler dışında, ihracatın ithalâtı karşılama oranı görece düşük düzeylerde kalmıştır. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin iktisadî büyüme ve kalkınmalarını sağlamaları için sürekli hammadde, ara malı ve sermaye malı gereksiniminde olmalarıdır. Cumhuriyetin ilk yıllarında ihracatının %80’e yakını sayısı oldukça az tarımsal üründen oluşan Türkiye, günümüzde %90’ın üzerinde sanayi ürünü ihraç eden ülke konumuna gelmiştir. Türkiye ithalâtı içinde sanayi ürünlerinin payı artmış, dış ticaret endüstriler arası ticaretten endüstri-içi ticarete doğru evrilmiştir.

Geçmişten günümüze hammadde ve emek yoğun üretim ve ihracat yapısından sermaye ve ölçek yoğun motorlu kara taşıtları ihracatının ilk sıraya yerleştiği bir yapıya doğru ihracatta dönüşüm yaşanmıştır. Bununla birlikte ileri teknoloji içeren zor taklit edilebilir ürünler üretim ve ihracatı yeterince artırılamamıştır. Türkiye’nin dış ticaretinde 1980-2018 döneminde hızlı artış yanında ihracat ve ithalâtın sektörel dağılımında çarpıcı bir değişim yaşanmıştır. Buna göre, 1980-2018 döneminde ihracatta tarımsal ürünlerin payı hızla azalırken sanayi mamullerinin payı dramatik şekilde yükselmiştir. 1980-2018 döneminde genellikle üst orta ve ileri teknoloji ürünlerini içeren yatırım malları ithalâtı payı, toplam ithalâtın ve ekonomik büyüme oranının yavaşladığı 2018’de %13,2’e gerilemiştir.

Yatırım (sermaye) malları ithalâtının payı bu dönemde dalgalı bir seyir göstermekle beraber genel olarak artış göstermiş, 2000’deki %20,9 oranından 2016’da %18,1 oranına kadar yükselmiştir. Türkiye’nin ihracatında 1980’de ilk sıradaki yenilen meyveler faslı 2018 yılı itibarıyla sadece %2,4 pay almaktadır. Günümüzde Türkiye’nin ihracatında fasıllar bağlamında ikinci sırada kazanlar ve makineler %9,4 pay, üçüncü sırada demir ve çelik ihracatı %6,9 pay, dördüncü sırada örme giyim eşyası %5,4 pay ve beşinci sırada elektrikli makine ve cihazlar %5,2 pay ile sıralanmaktadır. Görüldüğü üzere bu oranlar 1980-2018 döneminde Türkiye’nin ihracatında yapısal bir değişimin gerçekleştiğini doğrulamaktadır.

Türkiye’nin Dış Ticaretinde Bölgesel Eğilimler

Türkiye’nin dış ticaretinin evrimi açısından bazı ülke ve ülke gruplarının dış ticaretteki payında dönemsel değişimler olsa bile, en önemli dış ticaret ortağı Avrupa Birliği ülkeleri olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerine ilave olarak ABD ve Japonya’nın da içinde olduğu gelişmiş demokrasileri bünyesinde barındıran OECD gurubu, Türkiye’nin dış ticaretinde, OECD’nin kurulduğu 1961’den günümüze kadar en önemli yeri oluşturmuştur. Türkiye’nin ithalât ilişkilerinde 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almıştır. Bu tarihten sonra (2015 hariç) Türkiye ithalâtındaki en önemli ülke Rusya olmuştur. Enerji bağımlılığı alımı nedeniyle ithalât Rusya’dan hızla artış göstermiş, 2014 yılında 25 milyar doları aşmıştır. 2016’da Rusya’nın ithalât sıralamasındaki yeri üçüncülüğe kayarken ilk sırayı Çin yine yaklaşık 25,4 milyar dolarla almıştır. Çin’i Almanya, Rusya, ABD ve İtalya izlemiştir. Çin ve Rusya’nın 2018 yılında Türkiye’nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülkeler olması, Türkiye’nin ithal enerji bağımlılığı yanı sıra tüketim mallarında dünyada yaşanan trend ile uyumlu bir talep yapısından kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin son on yılda, Ortadoğu ülkeleri ilk sırada olmak üzere Asya ve Afrika ülkelerine ihracatının önemli ölçüde arttığı gözlenmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında AB ülkelerinin, küresel finansal kriz nedeniyle talep daralmasına maruz kalmaları nedeniyle Türkiye’nin ihracat pazarlarını çeşitlendirme çabası etkili olmuştur. 2018’de ihracat içinde Afrika ülkeleri payı %8,6; Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ülkeleri payı %4,3 ve İslam Konferansı Örgütü (İKÖ) ülkeleri payı yaklaşık %24,5 düzeyindedir. Türkiye’nin ithalâtının ülke gruplarına göre dağılımı altında, OECD ve AB ülkeleri ithalâta da önemli paya sahiptir. Türkiye’nin ithalâtında OECD ülkelerinin payı 1980’de %48,2 iken 1995’te %69’a kadar yükselmiş, daha sonra gerileyerek 2018’de %48,1 olmuştur. Türkiye’nin ihracatında son yedi yıl itibarıyla en fazla paya sahip 10 ülke arasında, ABD ve AB ülkelerinin Türkiye için en önemli pazarlar olduğu anlaşılmaktadır. Bu ülkeler arasında istisnai şekilde ilk onda yer alan Irak pazarında 2012’den 2018’e kadar azalma trendi görülmesine karşılık AB pazarının büyük kısmında oransal artış trendinin olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye’nin ithalâtında 1980-1985 döneminde ilk sırayı Almanya almış, bu tarihten sonra (2015, 2016 ve 2017 hariç) en önemli ülke Rusya olmuştur.

Petrol ve doğalgaz alımı nedeniyle ithalâtın hızla arttığı Rusya’dan 2013 ve 2014’te yapılan ithalât 25 milyar dolara aşmış, ancak petrol fiyatları düşüşü ve yaşanan askeri gerilim nedeniyle 2015’te bu ülke Çin ve Almanya’nın ardından üçüncü sıraya gerilemiştir. Türkiye’nin Dış Ticaretinin Küresel Konumu Türkiye, dünya ekonomisi açısından elde ettiği konumla paralel olacak şekilde küresel ticarete pay sahibi bir ülke görünümü arz etmektedir. Buna göre, 1980’e kadar kapalı bir ekonomi ve dış ticaret

rejimi izleyen Türkiye'nin dünyaya yaptığı ihracatın toplam dünya ihracatının %0,15'ini oluşturmasına mukabil son yıllarda yaklaşık olarak %1'lik bir orana yaklaşması, ekonomik büyüklükle dış ticaretteki gelişim çizgisi arasında var olan bağlantıları göstermektedir.