

İhracat Olanakları ve Pazara Giriş Stratejileri

- 2



ÇERKEZKÖY
TİCARET VE SANAYİ ODASI

Aralık, 2019

İçindekiler

İHRACATTA YASAL UYGULAMALAR.....	3
A. NASIL İHRACATÇI OLUNUR?.....	3
B. İHRACAT SÜRECİ.....	3
C. ÖDEME ŞEKİLLERİ.....	6
1. Peşin Ödeme.....	6
2. Akreditifli Ödeme.....	7
2.1. Amir Banka.....	7
2.2. İhbar Bankası.....	7
2.3. Teyid Bankası.....	8
2.4. Akreditif Türleri.....	8
3. Vesaik Mukabili Ödeme.....	8
4. Mal mukabili Ödeme.....	9
5. Kabul Kredili Ödeme.....	9
5.1. Factoring.....	9
5.2. İskonto İşlemi.....	9
D. EXİMBANK UYGULAMALARI.....	9
1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri.....	10
2. Dış Ticaret Şirketleri.....	10
3. İhracata Hazırlık Kredileri.....	10
4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri.....	10
E. ULUSLARARASI TAŞIMACILIK.....	10
F. İHRACAT BEDELLERİNİN YURDA GETİRİLMESİ.....	11
G. KDV İSTİSNASI.....	12
1. Mal İhracatı.....	12
2. Hizmet İhracatı.....	12
H. YAZIŞMA VE SÖZLEŞME ÖRNEKLERİ.....	13

İHRACATTA YASAL UYGULAMALAR

A. NASIL İHRACATÇI OLUNUR?

İhracatçı: “İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklar” olarak tanımlanmaktadır. Buna göre; fatura düzenleyebilmek için gerekli olan, Vergi Mükellefiyet kaydı yaptırılmak şartıyla, gerçek kişiler de İhracatçı Birliklerine üye olarak ihracat yapabilmektedir. (Kaynak: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri)

İhracat Yönetmeliği'nin 5. Maddesi'nde ise; “İhracat işleminin başlaması için ihracatçıların, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile ihracatın yapılacağı gümrük idaresine başvurmaları gerekir” denilmektedir. (Kaynak: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri)

Bu çerçevede, ihraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklar ihracat yapabilmektedir. İhracat yapmak için İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olmak isteyenlerden, tek vergi numarası sahibi olduğunu tevsik eden belgeler, noterden tasdikli imza sirküleri, tüzel firmalar için Ticaret Sicil Gazetesi, tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklar için durumlarını belirtir ortaklık sözleşmesi istenmektedir. Üyelik işlemini gerçekleştirenler, İhracat Yönetmeliği ve uygulama Tebliğlerine uygun olarak ihracatlarını gerçekleştirmektedir. (Kaynak: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri)

B. İHRACAT SÜRECİ

Dış pazarlara açılmak isteyen bir firmanın ihracata başlamadan önce, ihracat iş planı oluştururken ve ihracat süreci sırasında dikkat etmesi gereken bazı konular vardır.

Bir firmanın ihracata başlamadan önce iç pazardaki başarısı, ihracat yapma konusundaki amacı ve kararlılığı, ihracat organizasyonunun yapısı, uzman personel yeterliliği, dış piyasadaki rekabetçiliği ve farklılık yaratan değerleri, dış pazarlardaki rakipleri, performansları ve tüketicilerin alışkanlıkları ve kültürü, firma temsilcilerinin kimler olacağı, ürünün mevcut durumdaki pazar payı, hedef pazar ve bu pazarın özellikleri, engeller ve kotalar, etiketlenme-standart-kalite prosedürleri, çevre yönetim prosedürleri, fiyatlandırma-reklam-hizmet verme koşulları-ödeme vade ve koşulları-indirim ve garanti koşulları, dağıtım kanalları, fuarlar ve örnek ürünleri hakkında her türlü hazırlığı yapması gerekmektedir. (Kaynak: Memet Özkan, Özkan Yönetim Danışmanlık)

İhracat iş planına dayalı olarak bir firmanın tipik ihracat süreci genel hatları ile aşağıdaki gibi işlemektedir.

- Firmanın dönemlere göre iç piyasadaki performansının değerlendirilmesi
- Firmanın dönemlere göre kapasite durumunun değerlendirilmesi
- Hedef pazarların demografik, sosyo-politik ve ekonomik açılarından incelenmesi
- Dış ticaret uzmanlarıyla görüşmelerin yapılması ve değerlendirmeler
- Hedef pazarların seçilmesi
- Sektörel bazda pazar araştırmalarının yapılması ve sonuçların değerlendirilmesi
- Pazara giriş stratejilerinin saptanması
- Hedef pazardaki standartlar, sertifikasyon ve lisans gereksinimlerinin incelenip, uygunluğun sağlanması
- Ürün ile ilgili patent, ticari marka, telif hakları vb. hakkındaki bilgilerin derlenmesi
- Gümrük ve diğer vergiler, harçlar, kotalar ve diğer tarife dışı engellerin saptanması ve değerlendirilmesi
- Ürünlere ait fiyat listelerinin oluşturulması
- Uygun vadeli finansmanın bulunması
- Dağıtım yöntemlerinin belirlenmesi ve değerlendirilmesi
- Pazarlama planının ayrıntılı olarak belirlenip, uygulanması
- Temsilcilik veya satış yöntemlerinin belirlenmesi ve değerlendirilmesi
- Satış sözleşmesinin belirlenmesi
- Üretimin gereklerine uygun olarak yapılması
- Risk yönetimi kapsamında sigortanın yapılması
- Diğer gerekli belgelerin tamamlanması
- Ürünün ambalajlanması ve gereklerine uygun olarak etiketlenmesi (barkod)
- Ürünün sevkiyat planına uygun olarak yüklenmesi
- Ürünün yerine varışının izlenmesi

(Kaynak: Memet Özkan, Özkan Yönetim Danışmanlık)

İhracat sürecinde alınması gereken belge ve izinler ile ilgili olarak iş birliği yapılacak olan kurum ve kuruluşlar konusunda aşağıda yer alan tabloda detaylı bilgiler sunulmuştur.

Tablo 1: İhracatta Belgeler ve İzinler

İHRACATTA ALINMASI GEREKEN BELGELER	BELGE VE İZİN VEREN KURULUŞLAR
Dahilde İşleme İzin Belgesi Hariçte İşleme İzin Belgesi Standart Kontrol Belgesi Ticari Kiralama	Dış Ticaret Müsteşarlığı
Gümrük Beyannamesi Bedelsiz İhracat Onaylanmış Kişi Statü Belgesi Döviz Beyan Tutanağı	Gümrük Müsteşarlığı
Özel Fatura	Maliye Bakanlığı
Uluslararası Orijin ve Bitki Sağlığı Sertifikası Hayvansal Ürünlerle İlgili Sağlık Sertifikası	Tarım ve Köyişleri Bakanlığı

Gübre İhracatı Tohum İhracatı Su Ürünleri İhracatı Yarış Atları İhracatı Yem İhracatı Zirai Mücadele İlaç ve Aletleri Veteriner İlaçları İhracatı Doğal Çiçek Soğanları İhracatı Damızlık Büyük ve Küçük Hayvan İhracatı Doğa Mantarı İhracatı Mavi Yüzgeçli Orkinos CITES Belgesi	
Afyon ve Haşhaş Kellesi İhracatı Uyuşturucu Maddelerin İhracatı	Sağlık Bakanlığı
Harp, Silah ve Mühimmat İhracatı	Millî Savunma Bakanlığı
Av Hayvanları İhracatı	Orman Bakanlığı
Tehlikeli Atıkların İhracatı CITES Belgesi	Çevre Bakanlığı
Halı Ekspertiz Raporu Antika Hediyeelik Eşya	Kültür Bakanlığı
Uygunluk Belgesi (Sınır Ticaret Merkezi)	Valilikler
Kayda Bağlı İhracat Konsinye İhracat Kredili İhracat Takas (Bağlı Muamele) Kotaya Tabi Ürünlerin İhracatı Nihai Kullanım Sertifikası	İhracatçı Birlikleri
Menşe Şahadetnamesi A.TR Belgesi EUR.1 Belgesi İşlenmiş Lületaşı İhracatı Borsa Tescil Beyannamesi GSP Formu (Form A) Ekspertiz Raporu ATA Karneleri	Ticaret Odaları Ticaret ve Sanayi Odaları Ticaret Borsaları
Şeker İhracatı	T. Şeker Fabrikaları Genel Müdürlüğü
Radyasyon Analiz Belgesi (Ari Beldesi/ Sarı Belgesi)	Türkiye Atom Enerjisi Kurumu

Nükleer Alanda Kullanılan Malzeme, Ekipman ve İlgili Teknolojinin İhracatı	
Helal Belgesi	Müftülükler
Transit Ticaret Döviz Alım Belgesi	Bankalar

Kaynak: www.IGEME.com.tr)

İhracatın Yapılacağı Ülkeye Göre İşlemler

- Ülkemizde kredi karşılığı kurulan tesislerin bedelinin malla geri ödenmesine ilişkin aramızda özel hesap bulunan ülkelere yapılacak ihracatta,
- Türk ihraç ürünlerine kota uygulayan ülkelere yapılacak ihracatta
- Avrupa Birliği'ne (AB) üye ülkelere yapılacak ihracatta
- EFTA ülkelerine ve Serbest Ticaret Anlaşması (STA) kapsamında yapılacak ihracatta
- İki ve çok taraflı kredi anlaşmalarımızın bulunduğu ülkelere bu kapsamda yapılacak ihracatta,
- Türkiye'ye tavizli gümrük oranları / Genel Preferanslar Sistemi (GSP) uygulayan ülkelere yapılacak ihracatta,
- BM ambargosu olan ülkelere yapılacak ihracatta
- Sınır ticaret merkezleri kapsamında yapılacak ihracat
- Tek taraflı olarak ambargo uygulanan ülkeler (Ermenistan, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi)

İle yapılacak ihracatta düzenlenmesi gereken belgeler, müracaat edilecek merciler ve izlenmesi gereken prosedürler değişebilmektedir. (Kaynak: www.IGEME.com.tr)

C. ÖDEME ŞEKİLLERİ

1. Peşin Ödeme

İhracat bedelinin fiili ihracattan önce tahsil edildiği ödeme şeklidir. Genellikle birbirini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında gerçekleşip, tamamen güvene dayanmaktadır. Mallar gönderilmeden para tahsilatı yapılması dolayısı ile risk tamamen alıcı üzerindedir. Yoğun rekabet ortamının yaşandığı günümüz piyasalarında çok yaygın olarak kullanılmamaktadır. Ürününün üretiminin finansmanında kullanılmak üzere ithalatçıdan mal bedelinin bir kısmının veya tamamının önceden sağlanmasına da alıcı firma prefinansmanı denmektedir. Ödeme peşin ödemede olduğu gibi mal gönderilmeden önce alınmaktadır.

2. Akreditifli Ödeme

Akreditif (Uluslararası işlemlerde kısaca L/C- Letter of Credit olarak adlandırılır); İhraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belirli şartların yerine getirilmesinden

sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminattır. Akreditif ürünlerin kısa bir açıklaması, ödeme için gerekli bilgilerin listesi, yükleme tarihi ve ödeme için belirlenen son tarih gibi bilgileri içerir. Akreditif uluslararası formda hazırlanır. Akreditifin Açılması Akreditifli ödeme sisteminin temel dayanağı, ithalatçı ve ihracatçının arasındaki para alışverişinde köprü görevi gören bankalardır. Bir bankanın yazılı olarak yükümlülüğe girerek ödeme işleminde aracılık etmesi gerekmektedir. Bu da akreditifin açılması anlamına gelmektedir.

İthalatçı ve ihracatçı arasında yapılan satış sözleşmesinde yer alan koşulların hepsi ödemenin yapılabilmesi için gerekli koşulları oluşturmaktadır. Bunlar çoğunlukla ticarete konu malların kalitesiyle ilgili teknik özellikleri, belli bir birim cinsinden miktarı, birim fiyatı, teslim şekli, paket ağırlığı, nakliyesi, ödeme şekli gibi hususları içermektedir. Ödemenin yapılabilmesi için bu hususların yerine getirildiğini doğrulayan fatura, kalite kontrol belgesi, konşimento, menşe şahadetnamesi gibi akreditif mektubunda yer alan belgelerin ihracatçı tarafından bankaya sunulması gerekmektedir. Akreditif Hem İhracatçıyı Hem De İthalatçıyı Koruyan Bir İşlemdir.

İhracatçı: Malları akreditif şartlarına uygun olarak sevk ettiğinde, mal bedelini tahsil edeceğinden emin olacaktır.

İthalatçı: Sevkiyatın yapılmış olduğunu ve akreditif şartlarına uygun mal gönderildiğini gösteren belgeleri ihracatçı bankaya sunmadan önce ödeme yapılmayacağından emin olacaktır.

2.1. Amir banka / Açan banka (Issuing / Opening bank)

- İthalatçının bankasıdır
- Akreditifi açar
- İhracatçı, akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ödeme yapmakla yükümlüdür.
- Ödemeyi ihracatçıya dönüş hakkı (rücu hakkı) olmaksızın yapar.
- İthalatçının istemi üzerine henüz akreditif açılmadan ihracatçıya veya muhabetine "ön bilgi" (preadvice) verebilir.
- Kimi ülkelerde akreditifi doğrudan ihracatçıya iletebilir.

2.2. İhbar bankası / Advising bank

- Akreditifin açıldığını ihracatçıya iletir.
- Akreditifte, ihracatçıya karşı ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur. Bir anlamda postane görevini üstlenmiştir.

2.3. Teyid bankası / Confirming bank

- Amir banka dışındaki bir banka akreditife kendi yükümlülüğünü ekleyebilir. Bu banka çoğunlukla ihbar bankası olmaktadır.

- Teyid, amir bankanın yükümlülüklerini yerine getireceğine ilişkin olarak bir diğer bankanın kesin taahhüdünü ortaya koymasidir.
- Teyid eden bankanın birinci derecede sorumluluğu vardır.
- Akreditif koşulları yerine getirilmişse, teyid bankası;
- İhracatçıya ödeme yapar, poliçeleri kabul eder ve ihracatçıya dönüş olmaksızın poliçenin müzakere işlemini gerçekleştirir.
- Sorumluluğu amir bankanın sorumluluğu kadar önemlidir. Akreditif koşullarına karşı gelinirse, ihracatçı hem amir bankaya hem de teyid bankasına karşı tavır koyabilir. Kendisini birinci derecede sorumlu bir konuma getiren bu hizmet karşılığında komisyon alır.
- Bu şekildeki teyitli sistem diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen en güvenilir olanıdır.
- Her türlü alım satım işleminde olduğu gibi akreditiflerde de ihracatçı ve ithalatçı arasındaki ilk bağlantı bir Satış Sözleşmesiyle olur. Bu sözleşme alıcı ve satıcı arasındaki bir şekilde bağlı olmaksızın yapılır ve sözleşmede malın cinsi, kalitesi, miktarı, fiyatı, ambalaj biçimi, ödeme şekli, malları nerede ve nasıl teslim edecekleri, teslim zamanı, taşıma konusu belirlenir.

2.4. Akreditif Türleri:

1. Gayrikabilirücu akreditifb) Kabilirücu akreditif
2. Teyitli akreditif
3. Adi akreditif
4. Rotatif akreditifler
5. Devredilen akreditifler
6. Peşin ödemeye olanak veren akreditifler
7. Karşılıklı akreditif

3. Vesaik Mukabili Ödeme

Malı temsil eden belgeler ve diğer zorunlu evrakların amir bankaya gönderilmesi karşılığında, bedelin tahsil edilmesine olanak veren ödeme şeklidir. Bu ödeme şeklinde bankaların akreditifli işlemlerdekinin tersine fazla bir sorumlulukları olmayıp, yalnızca müşterilerin vekili olarak davranırlar. Bu nedenle ihracatçı açısından risk taşıyabilen bir ödeme şekli olup genel olarak ithalatçı ve ihracatçının güven ilişkisinin kurulduğu durumlarda kullanılır.

4. Mal Mukabili Ödeme

Malların ithalatçının eline geçmesinden belirli bir süre sonra tahsil edilmesi durumunda uygulanmaktadır. Bu ödeme şeklinde ihracatçının bankası, ithalatçının bankasına vesaikin bedelsiz olarak ithalatçıya verilmesine dair talimat vermektedir. Bu ödeme şekli kısa

vadeli bir kredili ihracat sayılabilir. İthalatçıya tam güven sağlandığı durumlarda uygulanması daha uygun görülmekte olup ihracatçı açısından ciddi risk taşımaktadır.

5. Kabul Kredili Ödeme

Bir poliçe aracılığı ile ihracat bedeli ödemesinin belirli bir vadede yapılmasının taahhüt edildiği bir yöntemdir. Bu yöntemde de bankalar aracılık eder ve bu işlemde bir komisyon alırlar. Bu ödeme şekline göre gerçekleştirilecek ihracat için düzenlenen poliçeler, akreditifli, vesaik mukabili ve mal mukabili ödeme şekilleri ile ilgili usullere göre işleme tabi tutulabilir. Kredilendirilmiş İhracat Bedellerinin Süresinden önce Nakite Çevrilmesi Yöntemleri:

5.1. Factoring

Factoring işleminde ihracattan doğan alacak hakkı bir faktör kuruluşa temlik edilmekte bu kuruluşlar müşterilerin ticari alacaklarını satın almakta ve kendi adlarına toplamaktadır.

5.2. Forfaiting

Firmaların orta ve uzun vade kredi ihtiyacını sağlama amaçlı kullanılan ihracatçının gönderilen mallar karşılığı bedeli forfaiting kuruluşundan alarak nakit sağladığı bir yöntemdir. Alacaklar ihracatçı tarafından sağlanan kambiyo senetleri olabildiği gibi ithalatçı tarafından sağlanan taahhüt belgeleri olabilir. Ürün teslimatını takiben sözleşmenin yerine getirilmesinden sonra ihracatçı alacağını forfaiting kuruluşuna satar ve riskler bu kuruluşu geçer, ödeme bu kuruluşu ihracatçıya masraflar düşülerek yapılır.

5.3. İskonto İşlemi

Bankalarla yürütülen ve fatura, akreditif, kambiyo senedi gibi evraklar ile yapılan alacakların iskonto edilmesi işlemi de firmalara esneklik ve finansman sağlamaktadır.

D. EXİMBANK UYGULAMALARI

Eximbank ihracatçılara, üretim yapan üreticiler ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcilere yönelik kredi programları sunmaktadır. Kısa, orta veya uzun vadeli krediler yanında vadeli ihracat alacaklarını da iskonto etmek suretiyle ihracatçılara destek vermektedir. İhracatçılar tarafından yaygınlıkla kullanılan krediler ve sigorta programları şunlardır.

1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri

Bu kredi türü ticari bankalar aracılığı ile kullanılmakta olup ihracatçıların üretim aşamasından itibaren desteklenmesi amaçlanmaktadır. Bu kredilerde firma ve ihracat riskini aracı banka üstlenmektedir.

Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi; İhracata yönelik mal üreten firmalar tarafından kullanılabilecek kısa vadeli kredi türüdür.

Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi; Ekonomik ve ticari faaliyetlerini Kalkınmada Öncelikli Yörelere (Gaziantep ili dahil) yürüten imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmalara kullandırılan bir kredi programıdır.

Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi; Malların döviz karşılığı ihracı taahhüdü karşılığında kullandırılan bir kredi türüdür.

2. Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) İhracat Kredileri

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin (SDTS) ihracatları ile ilgili finansman gereksinimlerini karşılamak amacıyla kullandırılan kredi programıdır.

3. İhracata Hazırlık Kredileri

İhracatçıların aracı banka olmadan direk Eximbank'tan kredi kullanmalarına olanak sağlayan bu program ihracat faaliyetlerini hazırlık aşamasında desteklemek amacıyla uygulanmakta olup, döviz veya TL bazında yürütülmektedir.

4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

KOBİ tanımına uyan firmalar ihracat taahhüdü karşılığında malların ihraç edilmesi koşulu ile bu krediden faydalanabilmektedir. Ayrıca, Kısa vadeli ihracat kredileri yanında Türk Eximbank tarafından ihracatımızı destekleme amaçlı uygulanan özellikli krediler ve aracılık kredileri de bulunmaktadır. Bu krediler konusundaki detaylar için www.eximbank.gov.tr adresinden alınabilir.

E. ULUSLARARASI TAŞIMACILIK

İhracat işleminde malı müşteriye iyi durumda ve uygun bir maliyetle zamanında göndermek büyük önem taşımaktadır. Nakliye masrafları herhangi bir ihracat siparişinde önemli bir kısımdır. Bu yüzden en uygun metodu seçmek için zaman harcamak fayda sağlamaktadır. Göz önünde bulundurulması gereken faktörler; araç sıklığı, toplam transit süre ve diğer masraflardır. Örneğin ilk bakışta deniz nakliyesine oranla hava nakliye ücretleri yüksek gelebilir. Fakat ihracatçının hava nakliyesini kullanması paketleme, depolama, materyal kullanımı vs. maliyetlerini düşürebilir. Bunun için göreceli masrafların gerçek tablosu ortaya çıkmadan önce bütün masrafların toplanması gerekmektedir. Lojistik firmaları taşıma araçlarını kullanarak, seyahat acenteleri gibi çalışarak tüm nakliye seçeneklerini değerlendirir ve nakliye için en uygun metodu tavsiye eder. Uzman bilgisi ve pazarlık yeteneğinden dolayı lojistik firması ile çalışmak ayrıca sigorta konusunda sigorta şirketleri ile temas kurmak gerekmektedir. İhracatçılar satış şartlarını dikkatlice incelemeli ve tüm taşıma süresince malların uygun şekilde sigortalandığından emin olmalıdır. En yaygın transit sigortası formu

deniz (marine) poliçesidir. Denizdeyken ürünleri sigorta altına alınmanın dışında, tır veya trenle yapılan sevkiyatlar için sigorta kapsamı büyütülebilir.

Tüm Taşıma Modlarında Kullanılan Teslim Şekilleri:

- EXW-Ex Works Fabrikada Teslim
- FCA-Free Carrier Taşıma Vasıtasının Yanında Teslim
- CPT-Carriage Paid To Navlun Ödenmiş
- CIP-Carriage and Insured Paid To Navlun ve Sigorta Ödenmiş
- DAT-Delivered At Terminal (YENİ) Terminalde Teslim
- DAP-Delivered At Place (YENİ) Belirtilen Noktada Teslim
- DDP-Delivered Duty Paid Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak

Sadece Deniz ve İç Su Yolu Taşımalarında Kullanılan Teslim Şekilleri:

- FAS-Free Alongside Ship Geminin Yanına Teslim
- FOB-Free On Board Gemiye Yükleterek Teslim
- CFR-Cost and Freight Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak
- CIF-Cost, Insurance And Freight Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak.

F. İHRACAT BEDELLERİNİN YURDA GETİRİLMESİ

8 Şubat 2008 tarih ve 26781 sayılı Resmî Gazete’de Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair 2008/13186 Sayılı Karar ve 28 Şubat 2008 tarih ve 26801 sayılı Resmî Gazete’de Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin 2008-32/34 Sayılı Tebliğ yayımlanmıştır.

Eski düzenlemede; ihracat bedellerinin yurda getirilmesi belli süre ve şartlara bağlanmış ve zamanında getirilmemesi halinde ise kambiyo suçu gereği ceza kesileceği öngörülmüş idi.

Yeni düzenlemede ise; ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara, Türk parası olması halinde tevsiki, döviz ise satılması zorunluluğu kaldırılarak, 8 Şubat 2008 tarihinden itibaren ihracat bedellerinin tasarrufu serbest bırakılmıştır.

G. KDV İSTİSNASI

Katma Değer Vergisinde İhracat İstisnası Uygulaması 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi (KDV) Kanunu'nun 11 inci maddesi uyarınca ihracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler ile yurtdışında yerleşik müşteriler için yürütülen hizmetler için KDV istisnası söz konusudur.

Katma Değer kanununda yer alan ihracat istisnası mal ve hizmet ihracı olarak iki kısımda değerlendirilmektedir.

1.Doğrudan İhracat

İhracatçılar bütün mal ve hizmet alımlarında KDV ödeyecekler, ihraç malları için KDV hesaplamayacaklardır. Ödenen KDV'den indirimle giderilmeyen kısmı ise iade olarak talep edeceklerdir.

2. Tecil-Terkin Uygulaması

Bu uygulamada ihracatçılar ihraç ettikleri malları KDV ödemededen almakta istisna ihracatçıda değil ihracatçıya mal teslim eden mükellefler üzerinde uygulanmaktadır.

Hizmet İhracatı

Hizmet ihracatında KDV istisnası uygulanabilmesi için gerekli koşullar:

1. Teslim yurtdışındaki müşteriye yapılmalı
2. Teslim konusu mal T.C. Gümrük hattından geçerek yabancı bir ülkeye çıktığının Gümrük Beyannamesinin aslı veya noterce onaylı örneği ile gösterilmesi
3. Fatura ve benzeri belgelerin yurt dışındaki müşteri adına düzenlenmesi
4. Hizmetten yurtdışında yararlanılması gerekmektedir.

H. YAZIŞMA VE SÖZLEŞME ÖRNEKLERİ

Uluslararası ticarete yazışmalar günümüzde ağırlıklı olarak faks ve e-mail türünde yapılmaktadır. Bu anlamda ilk girişilen temaslarda firma tanıtımı yapılmakta, ürün ve firma detaylarına ilişkin bilgi verilmektedir. Sonraki yazışmalar ise sipariş, teklif ödeme ve yüklemelere ilişkin olarak sürmektedir. Dış ticaret konusu ile yeni tanışan firmalarımıza örnek olabilmesi için firma tanıtımı, firma talebine cevap ve fiyat teklifi, siparişin kabulü veya reddi, üretimin başladığına dair bilgi verme, yükleme detaylarını iletme gibi konularda kullanılabilecek olan standart yazışma örnekleri aşağıda derlenmiştir. Dış ticaret faaliyetlerine yeni başlayan firmalar için bu standart türdeki örnekler yazışmada kullanılan tarz ve hangi tür bilgilere yer verilmesi gerektiği konusunda bir fikir verecektir. Ancak firmaların konum ve ticari faaliyetlerinin durumlarına göre bu yazışmalar ek bilgilerle zenginleştirilebilmektedir. Konu hakkında daha detaylı bilgi almak isteyen üyelerimiz Odamız İhracat Danışmanlığına başvurarak destek alabilirler.

1. Firma Tanıtımı
2. Bilgi Talebi
3. Sipariş Kabulü
4. Sipariş Reddi
5. Üretime Başlama
6. Yükleme Detayları
7. Ödeme Gecikmesi

İhracat Sözleşmesi

Satış sözleşmesi ticari işlemin tüm yönlerini içerecek şekilde kapsamlı ve detayları içerecek şekilde tüm koşulları belirterek hazırlanmalıdır. Hazırlanan sözleşmede BM ve ICC (Uluslararası Ticaret Odası) tarafından formüle edilen kural ve düzenlemelerin yer alması kavramlar nedeniyle bazı anlaşmazlıkların ortaya çıkmasını engelleyebilecek ve hukuki çatışmaları önleyecektir.

Satış Sözleşmesinde Yer Alacak Olan Unsurlar

Standart bir sözleşme hazırlamak zor olmakla birlikte her ticari sözleşmede yer alması gereken belli unsurlar vardır:

Alıcı ve Satıcı Tarafın İsim ve Adresleri:

Ürün, Standart ve Özellikler:

Sözleşmede ürünün adı, teknik ismi, boyutları, standartları, alıcı tarafından talep edilen özel koşullar, varsa numuneye ilişkin düzenlemeler yer almalıdır.

Miktar:

Malın miktarı, rakam ve yazıyla belirtilmeli birim ölçüsü de net bir şekilde yer almalıdır.

Gözetim:

Alıcı ve satıcı sevk öncesi gözetim şirketleri tarafından ürünün denetlenmesi konusunda anlaşmış ise bu durum satış sözleşmesinde hangi şirket tarafından yapılacağı, hangi hususların yer alacağı da bildirilerek açıkça belirtilmelidir.

Sözleşmenin Toplam Değeri:

Toplam değer rakamla ve yazıyla para birimi ile birlikte belirtilmelidir.

Teslim Şartları:

Incomterms 2000'e göre bir teslim şekli verilmelidir.

Vergi ve Harçlar:

Satış fiyatı ödenecek gümrük vergisi ve harçlar vs. içeriyorsa sözleşmede mutlaka belirtilmelidir.

Teslimat:

Malın sevk ve teslim yeri sözleşmede açıkça belirtilmelidir. Teslimat döneminin hangi tarih baz alınarak başlayacağı da netleştirilmelidir.

Nakliye:

Hangi nakliye yönteminin benimseneceği net şekilde bildirilmelidir.

Paketleme, etiketleme, işaretleme:

Ambalaj, etiket ve ürün üzerinde yer alması gereken işaretlere ilişkin açıklamalar sözleşmede yer almalıdır.

Ödeme Koşulları:

Ödemenin hangi yöntemle yapılacağı, miktarı ve para birimi mutlaka net bir şekilde belirtilmelidir.

İskonto ve Komisyonlar:

Varsa iskonto ve komisyonların miktarı ve kimin tarafından ödeneceği, komisyon hesabının nasıl ve hangi oran üzerinden yapılacağı belirtilmelidir.