



MUH204

**DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNİN
MUHASEBELEŐTİRİLMESİ**



KISA ÖZET

1-Dış Ticaret İşlemlerine Giriş

Dış ticaret işlemleri, ülke içi ticaret işlemlerine göre çok karmaşık, daha masraflı ve çok dikkat isteyen işlemlerdir. Dış ticaret ilişkisinde tarafların hak ve yükümlükleri açısından hukuki (mevzuat), yabancı para kullanılması yönünden kambiyo işlemleri, taşıma faaliyetleri yönünden nakliye ve sigorta, şirket ve ülke ekonomisine etkilerinin tespiti açısından muhasebe ve finans, tüm bu işlemler sırasında düzenlenen sözleşme ve yordamlar açısından belgeler önem arz etmektedir.

Dış Ticaret İşlemleri ile İlgili Başlıca Kavramlar

Dış ticaret işlemleri ile ilgili başlıca kavramlar ve kavramların açıklamaları aşağıda sıralanmıştır.

İhracat, bir malın, yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılması ya da Müsteşarlıkça kabul edilecek sair çıkış ve işlemler olarak tanımlanabilir.

İhracat rejimi, serbest dolaşımda bulunan eşyanın ihraç amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir.

İthalat, bir ülkedeki alıcıların, başka ülkelerde üretilmiş mal ve hizmetleri satın almalarına denir

Dış ticaret dengesi, bir ülkenin herhangi bir dönemde (genellikle bir yılda) yaptığı ihracat toplamının ithalat toplamı ile karşılaştırılmasıdır.

Dış ticaret hacmi, bir ülkenin belirli bir dönemde gerçekleştirdiği ihracat ve ithalatın toplamıdır.

Kambiyo, iki ülke parasının birbiriyle değiştirilmesi işlemidir.

Döviz tevdiat hesabı, gerek yurt dışında gerek yurt içinde yerleşik gerçek veya tüzel kişilerin serbest tasarruflarında bulunan döviz veya efektiflere banka veya özel finans kurumlarında açtırdıkları tevdiat hesaplarıdır.

Konvertibl dövizler, uluslararası para piyasalarında bütün ülkelere kabul gören ve bu sebeple bir diğer ülke parasına serbestçe çevrilebilme imkânına sahip dövizlerdir.

Ülkelerin Dış Ticaret Yapma Nedenleri:Dış ticaret yapma nedeni teorik olarak mukayeseli avantajlar teorisine dayanır. İhracat ve ithalat günümüzde bir ülke ticaretinde kaçınılmaz bir uygulamadır. Arzu edilen durum ihracatın, ithalattan fazla olması yani dış ticaret fazlasının ortaya çıkmasıdır. Aksi durumda, ithalatın ihracattan fazla olması durumunda dış ticaret açığı ortaya çıkar. Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere ithalat, ihracata göre fazla olup bu ülkelerde dış ticaret açığı artmaktadır.

Ülkelerin dış ticaret yapma nedenleri şu başlıklar altında listelenebilir:

- Ülkelerin kaynak donanımlarının farklılığı (Mukayeseli avantajlar)
- Ülkelerin bazı ürünlerin üretiminde uzmanlaşmaları (Kalite ve fiyat avantajı)
- İç ve dış fiyatlar arasındaki farklılık (Ölçek ekonomisi, maliyet avantajı)
- İhtiyaç fazlası ürünlerin değerlendirilmesi
- Yatırım mallarının temininde kolaylık
- Sermaye birikiminin sağlanması
- Farklılaştırılmış ürünler ve talepler

- Yeni istihdam alanlarının açılması
- Çeşitli teşvik ve yardımların sunulması.
-

Dış Ticaretin Türleri:Dış ticaret işlemlerinden kastedilen, ürün ve hizmet hareketleriyle ilişkili işlemlerdir. Başka bir ifade ile ithalat ve ihracat işlemleri ile bu ithalat ya da ihracat işlemlerinin parasal karşılıkları ifade edilmektedir. Ticaret genel olarak, iç ve dış ticaret olmak üzere ikiye ayrılır.

İthalat:İthalat, ithalatı serbest olan bir malın ithalat ve gümrük mevzuatına uygun olarak ithalatının yapılması, ithalat bedelinin ise kambiyo mevzuatına göre transfer edilmesi işlemine denir. İhracatın karşıtıdır ve onunla birlikte bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. Bir ülkenin başka ülkelerde üretilmiş malları yürürlükteki mevzuat çerçevesinde satın alma işlemi olarak tanımlanabilen ithalat, gerek yerli üretici gerekse de ülke ekonomisi üzerinde olumsuz etkiler bıraktığı için pek arzu edilen bir durum değildir.

Döviz transferi yapıp yapılmamasına göre ithalat bedelli ve bedelsiz olmak üzere iki türdür. Bedelli ithalat, ithal edilen malların bedellerinin ithalattaki ödeme şekillerinden biriyle yurt dışında döviz transferi yapılarak gerçekleştirilen ithalatı, bedelsiz ithalat ise ithal edilen malların bedellerinin yurt dışında kazanılan dövizlerle karşılanarak yurt dışında herhangi bir döviz transferi yapılmadan gerçekleştirilen ithalatı ifade etmektedir.

İthalatçı vasfının kazanılabilmesi için:

- Tacirlik sıfatının kazanılması
- İlgili ithalatçı birliğine üye olunması
- Vergi dairesinden mükellef kaydının alınması
- Mükellef yazısının ve şirket belgelerinin gümrüklere bildiri zorunludur.

İthalat türleri sınıflandırılırsa şu açıklamalar yapılabilir:

Akreditifli ithalat, alıcının, malın sevkinden önce bir banka aracılığıyla satıcının bulunduğu yerdeki bankası nezdinde malın sevk belgesinin teslimi karşılığında ödemek üzere kredi açtırmasıdır.

Mal karşılığı ithalat, malın gümrüklenmesi işleminden sonra bedelini ödeyerek belgenin çekilmesi ile gerçekleşen ithalattır.

Belge (vesaik) karşılığı ithalat, malın gelmiş olma şartı aranmaksızın ithalat yapılan ülkeden yola çıkarılmış olduğunu gösteren belgenin bedelini ödeyerek bankadan belge alınması ile gerçekleştirilen ithalattır.

Kredili ithalat, bedeli daha sonra ödenmek üzere yapılan vadeli ithalattır.

Geçici kabullü ithalat, ihraç etme amacıyla yapılan ithalattır.

Ankonsinasyon ithalat, satışının yapılması ve belirli bir vade sonunda mal bedelinin transfer edilmesi şartıyla yapılan ithalattır.

Bedelsiz ithalat, bedeli için döviz transferi yapılmadan yurt dışında elde edilen ve yurda getirilmesi mecburi olmayan dış kazanç ve tasarruflarla satın alınan bazı şahsi ve ticari mahiyette eşyanın yurda ithalidir.

İthalatta, hatalardan kaynaklardan zararları en aza indirmek için mevzuatlardaki küçük detaylara bile dikkat edilmelidir. Bu zararlardan korunabilmek için:

- Gümrüklerdeki ve mevzuatı bilen gümrük müşavirleri ile çalışılmalıdır.
- İthal edilecek ürüne uygulanabilecek gümrük rejimleri önceden araştırılmalıdır.
- İthalat konusu ürün analiz edildikten sonra ödeme yapılmalıdır.
- İthalata konu olan ürün için alınması gereken izin belgelerinin (TSE, analiz, kontrol belgesi vb.) olup olmadığını araştırılması gerekmektedir.
- İthalat yapılacak ürünlerin başka kuruluşlar tarafından ithal edilip edilmediği araştırılmalıdır.
- Vesaik mukabili, mal mukabili, kabul kredili ödeme şekilleri ile çalışılması tercih edilmelidir.
- Yükleme detayı konusunda nakliyecilerle koordineli bir şekilde çalışılmalıdır.
- Yükleme yapılan ülkede kontrolör bir kuruluş ile çalışılmalıdır.

İhracat

Bir malın yabancı ülkelere döviz karşılığı yapılan satışına ihracat denir. İhracatçı Birliklerinin kapsamına giren malları ihraç edecek olan firmaların, Birliklere üye olmaları gerekmektedir. Birlik üyelik belgesine sahip olmadan bu malların ihracı yapılamaz.

Bir malın yabancı ülkelere döviz karşılığı yapılan satışını gerçekleştiren ihracatçı vasfına sahip olabilmek için:

- Tacirlik sıfatının kazanılması
- İlgili ihracatçı birliğine üye olunması
- Vergi dairesinden mükellef kaydının alınması
- Mükellef yazısının ve şirket belgelerinin ihracatın yapılacağı gümrüklere bildirim zorunludur.

İhracatın Başlıca Yararları

Günümüzde küresel düşünmek, tüm dünyayı bir pazar olarak görmek gerekmektedir. İhracatın başlıca yararları şunlardır:

- İstihdam sağlanır.
- Devalüasyona karşı korur.
- Ürün çok sayıda müşteriye ulaşılır.
- Firmaya düzenli para akışı, yeterli işletme sermayesi sağlar.
- İş süreçlerini kolaylaştırır.
- İş büyümenin en iyi yoludur.
- Kârlılık artar.
- Makroekonomik krizlere karşı daha dayanıklı olunur.
- Marka tanıtılır.
- Mevsimsel satışlardaki dalgalanmalar dengelenir.
- Pazar çeşitlendirmesiyle risk dağıtılır.
- Rakiplerin küçülttüğü iç pazara bağımlı kalınmaz. Tüm pazarlarda rekabet edebilirliğiniz artar.
- Satışlar artar.
- Teknoloji ve inovasyon (yenilikçilik) kapasitesini sürekli artırma imkânı sağlar.
- Uluslararası iş dünyasının bir parçası olmayı sağlar.
- Üretim kapasitesini tam kullanarak birim maliyetlerini düşürür.
- Ürünlerin yaşam süresi uzar.

İhracat Türleri

- **Konsinye ihracat**, satışı sonradan yapılmak üzere ithalatçılara, komisyonculara, ihracatın yurt dışındaki şube temsilciliklerin mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.
- **Transit ihracat, transit ticaret**, yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmadan ya da antrepodan satın alınan malın, Türkiye üzerinden transit olarak veya doğrudan doğruya yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya ya da antrepoya satılmasıdır.
- **Sınır ticaret merkezlerinde ihracat**, doğu ve güneydoğu Anadolu'ya komşu ülkelere sınırı bulunan illerimizdeki gümrük hatlarında Sınır Ticaret Merkezleri Kurulmasına İlişkin Bakanlar Kurulu Kararı'na istinaden yapılan ihracat türüdür.
- **Ön izne bağlı ihracat**, kayda bağlı ihracat gibi mevzuat uygunluğu açısından ele alınan ihracat türleri de bulunmaktadır.
- **İthal edilmiş malın ihracı**, gümrük mevzuatı çerçevesinde serbest dolaşıma girmiş veya kullanılmış malın ihracıdır.
- **Serbest bölgelere yapılacak ihracat**, serbest ticaret bölgesine yapılan ihracattır. Serbest ticaret bölgeleri, ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla birlikte gümrük bölgesi dışında sayılan, ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerler olarak tanımlanabilir.
- **Bedelsiz ihracat**, kambiyo mevzuatı çerçevesinde yurda getirilmesi gerekli olmaksızın yurt dışına mal çıkarılması bedelsiz ihracat olarak tanımlanmaktadır.

Dış Ticarete Pazara Giriş Yöntemleri

Pazara nasıl girileceğinin belirlenmesi, en önemli kararlar arasındadır. Giriş şekli seçilirken ihracatçı, ihrac pazarında talep edilen hizmet düzeyinin, tarifeler ve nakliyenin, marka bilincinin ve rekabet avantajının iç pazardakilere benzeyip benzemediğini göz önünde bulundurmalıdır. Pazara giriş şeklini etkileyen unsurlar başlıcaları:

- İşletmelerin amaç ve hedefleri,
- Girilecek ülkedeki siyasi, ekonomik ve yasal çevre,
- Kaynaklar,
- Pazar potansiyeli,
- Rekabet çevresi,
- Ürün karakteristiği,
- Yönetimin odaklandığı konulardır.

Uluslararası pazarlara doğrudan ihracat ya da dolaylı ihracat yolları ile girilebilir.

Doğrudan ihracat: Doğrudan ihracatçı, aracı kullanmayarak ihracat işlemlerini kendisi yapar. Avantajları:

- Aracıların saf dışı edilmesi kâr marjını arttırmaktadır.
- Müşteri ile daha yakın ilişkiler kurulabilir

Ancak diğer taraftan, doğrudan ihracatta;

- Faydadan daha fazla zaman ve kaynak harcamak zorunda kalabilmekte,
- İhracatçı doğrudan risklere daha fazla maruz kalabilmektedir.

Dolaylı İhracat

İhracat yapmak isteyen, ancak gerekli personel ve kaynağı olmayan şirketler, komisyoncular, acenteler, SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri), DTSS (Dış Ticaret Sermaye Şirketleri), lokal alım ofisleri vasıtasıyla ihracat yapabilir. Bu dolaylı ihracat olarak adlandırılır. Dolaylı ihracatın avantajlarından bazıları şunlardır:

- İhracatçılar, ihracatın teknik ve hukuki yönlerini öğrenme yerine, üretim konusuna yoğunlaşabilmektedirler.
- İşletmeler, aracının bu alandaki deneyimlerinden faydalanmaktadır.

Dolaylı ihracatın dezavantajları ise şunlardır:

- Mal üzerindeki kontrolü kaybetme riski söz konusu olabilir.
- Bazı araçların ihracatçılarla ilgili farklı emelleri olabilir.

KOBİ'lerin birleşerek ihracat amacıyla bir konsorsiyum kurması ve ihracatın bu konsorsiyum tarafından gerçekleştirilmesi pazara girişte yararlı bir yöntem olarak görülmektedir. KOBİ'lerin birleşerek ihracat amacıyla kurdukları konsorsiyum, sermayenin, bilginin, tecrübenin bir araya getirilerek ölçek ekonomisi yaratması sebebiyle destekleyici bir modeldir.

Ortak Yatırım:İhracatçı işletme ile ithalatçı işletme arasındaki hisse, teknoloji transferi, yatırım, üretim ve pazarlama alanlarından biri veya birkaçının söz konusu olduğu bir ortaklık anlaşmasıdır. Bu tip anlaşmalar maliyeti yaymakta, riski azaltmakta, pazar hakkındaki bilgi ve detayları öğrenmeye olanak sağlamakta ve böylece pazara girişi kolaylaştırmaktadır.

Lisans Anlaşmaları:İşletme sahip olduğu teknolojik know-how, tasarım ve fikrî mülkiyet hakkını, bir sözleşmeye bağlı olarak yabancı bir işletmeye, bir ödeme şekli veya telif karşılığında devredebilir. Lisans anlaşmaları yabancı pazarlara hızlı bir girişe imkân sağlamaktadır. Ancak, lisans anlaşmaları üretim ve pazarlamadaki kontrolün kaybolmasını ve eğer anlaşma da yasaklanmamışsa istemeyerek de olsa teknolojik know-how'ın lisans kullanıcısı tarafından paylaşılmasını beraberinde getirmektedir.

e-Dış Ticaret İşlemleri:İnternet üzerinden geleneksel yöntemlerle yaptıkları ticareti, yenilikçi bir yaklaşımla e-Ticaret boyutuna taşıyan küçük ölçekli işletmeler, mağaza açma ihtiyacını e-Mağazalar ile ikame ederek küresel ölçekte satış fırsatı yakalayabilmektedirler. Dünya markası olan birçok işletme ise mağazalarının yanı sıra e-Ticaret platformları üzerinde de hizmet sunarak, geleneksel yöntemlerle yaptığı satış hacmini, internet üzerindeki satış hacmi ile büyütebilme imkânı bulabilmektedir. Bu gelişmeler göstermektedir ki, günümüzde elektronik ortamda iş yapmak, bir tercih olmaktan çıkmış ve ölçek ayırımını ortadan kaldırarak iş hayatının merkezine yerleşmiştir.

e-TicaretBilgi ve iletişim teknolojilerinin etkisiyle şekillenen sistemler, geleneksel ticaret (offline ticaret) olarak adlandırılan ticarete yeni bir boyut eklemiştir. e-Ticaret (online ticaret) olarak adlandırılan bu ticaret şeklinde temel sistemler; firma web sitesi, B2B e-Pazaryerleri ve e-Perakende siteleri üzerinde yapılmıştır. Bu yapı; sosyal bilişim, çoklu araçlar, kullanıcı kaynaklı içerik sistemleri, zengin internet uygulamaları, ürün geliştirme, çoklu kanallar, çoklu iş modelleri gibi gelişmeler paralelinde bir üst boyuta taşınarak "e-Ticaret Platformu" olarak adlandırılan sistemler de gelişmeye başlamıştır.

e-Ticaretin başlıca avantajları şunlardır:

- Kurulum ve işletim maliyetlerinden tasarruf; mağaza görevlilerine ve yüksek kira bedeli ödenen mekânlara ihtiyaç ortadan kalkar.
- Sipariş sürecindeki masrafları azaltma; müşteri siparişleri doğrudan sipariş veri tabanına gelir.
- Küresel anlamda bir kitleye ulaşarak satış fırsatlarını artırır.

- Günde 24 saat, haftada yedi gün açık olarak büyük firmalarla yarışabilme imkânı sağlar.
- Elektronik işlemler yoluyla ödemeler daha hızlı alınır.
- Normalde cadde üzerindeki mağazanızı incelemeyecek müşteriler işletmeye çekilir.
- Müşteri alımlarının izlenmesiyle toplanan verileri kullanarak teklifler daha iyi hale getirilebilir.
- Online mağazayı mevcut müşteriler için katalog olarak kullanma imkânı sağlar.

Elektronik Ticaret İşlemlerinde Etkileşim

Dış ticaret işlemlerindeki önemi bakımından; firmadan firmaya (B2B) ve firmadan tüketiciye (B2C) arasındaki en önemli fark, satışın kime yönelik olduğudur. Müşteriler nihai tüketici B2C, müşteriler firma ise B2B kavramı kullanılmaktadır.

Firmalar Arası e-Ticaret İşlemleri (B2B-Business to Business): *İşletmelerin bayileri, tedarikçileri, müşterileri için internet üzerinden çalışılacak şekilde hazırlamış oldukları iş uygulamalarına B2B (business to business) denmektedir. Tüketicie yönelik olarak firmaların ürün ve hizmetlerinin satışına ilişkin internet ortamında yürüttükleri ticari faaliyetlere ise B2C (business to customer) denmektedir.*

Elektronik Pazaryeri; ağ pazaryeri, e-Pazar ve sanal pazar olarak da adlandırılan e-Pazaryerleri çoğunlukla birbirinden daha önce haberdar olmayan alıcı ve satıcılar (tedarikçiler) tarafından karakterize edilir.

B2B'nin işlevleri; katalog hizmetleri, alım hizmetleri, müzayede işlemleri ve değiş tokuş hizmetleri olarak sıralanabilir.

Firmadan Tüketicie e-Ticaret İşlemleri (B2C-Business to Consumer)

Tüketicie yönelik olarak firmaların ürün ve hizmetlerinin satışına ilişkin internet ortamında yürüttükleri ticari faaliyetlerdir.

B2C e-Ticaret, doğrudan ve dolaylı e-Ticaret olmak üzere iki şekilde de gerçekleştirilir. Maddi olmayan ürünlerin online olarak müşteriye gönderilmesinde doğrudan e-Ticaret söz konusudur. Dolaylı olan ise internet üzerinden fiziki mal ve hizmetlerin satışidir. Burada tüketiciye yapılan satışlarda sipariş ve ödeme internet üzerinden, teslimatlar ise kargo firmaları ile fiziksel olarak gerçekleştirilir.

e-Ticaret ifadesine yüklenen anlam daha çok B2C, yani internet üzerinden tüketiciye satıştır. Bunun en önemli nedeni, son kullanıcıya yönelik olması ve bu nedenle de daha geniş kitlelerce bilinmesidir. Oysa daha dar kitlelere hitap etmekle birlikte B2B'nin işlem hacminin daha fazla olduğu ifade edilmektedir.

Elektronik Veri Değişim Sisteminin Uygulanma Süreci

Elektronik veri değişimi standart dokümanların elektronik veriler aracılığıyla işletmelere iletilmesi işleme denir. **EDİ** bir işletmenin diğer işletmelerle olan ticari ilişkilerini her türlü evrak ve dokümanları belirli standartlara bağlı olarak gerçekleştirilmesi işlemidir. Bu işlem temel iş verilerinin bir bilgisayardan diğerine gönderilmesinde işlem kodları ve mesajların belirli bir formata tabi tutulması işlemidir. Elektronik veri değişim sistemleri kamu kurumlarında da uygulama alanı bulmaktadır. Kamu sektöründe EDİ uygulamaları gümrük, uluslararası ve ulusal ticaret, istatistik, alanlarında kullanılır. EDİ'nin en önemli kullanım alanlarından biri de dış ticaret ve gümrük işlemleridir. Elektronik veri değişim sisteminin çeşitli yararları vardır. Bunlar;

- Zamandan ve maliyetten tasarruf sağlar,
- Hataların azaltılması sağlar,
- Kağıt kullanımı ve arşiv yükünün azaltılması sağlar,
- Eşgüdüm sağlar,
- Müşteri sadakatini artırır,
- Sipariş süresinin kısaltır,
- Nakit akışın hızlandırır,
- Stok kontrolünün optimizasyonu sağlar,
- Karar almayı etkinleştirir,
- Kârlılığın artırır.

e-Ticaretin Faydaları

e-Ticaretin İhracatçı İşletmelere Faydaları: e-Ticaret işlemlerini uygulayan işletmeler küresel işletme özelliğini taşırlar. İşletmeler web tabanlı uygulamalar ile cirolarını artırmışlardır. Artan kâr ve müşteri seçmenindeki artış firmaları araştırma ve geliştirme yatırımlarına yöneltmiştir. Teknolojik gelişmeler ve bilişim altyapılarındaki gelişim maliyetleri azaltmıştır. e-Ticaret işlemleri işletmelerin dış ticaret pazarını genişletir. Zaman ve mekâna bağlı olmaksızın ihracat yapılmasını kolaylaştırır. Yeni partner ve tedarikçi kitlesine ulaşmada yardımcı olur.

Web tabanlı alış veriş uygulamaları ithalatçılara da yeni fırsatlar sunmaktadır. Artan maliyetler ve rekabet firmaları yeni arayışlara yöneltmiştir. Firmalar sanal ofis uygulamaları ile yeni pazarlara açılmışlardır. Ürün teklifleri, pazar araştırması, firma istihbaratı çalışmaları, haberleşme, internet ortamında sağlanmaktadır. Bu da maliyetleri azaltmakta ve rekabet şansını artırmaktadır.



2-Dış Ticaret Rejimi, Gümrük Kanunu, Kambiyo Mevzuatı Ve Genel Özellikleri

Dış Ticaret ile İlgili Yasal Düzenlemeler

Ülkemizde mal ithalatı ve ihracatı, İthalat Rejimi Kararı ve bu karara bağlı olarak yayınlanan İthalat Yönetmeliği, İhracat Rejimi Kararı ve bu karara bağlı olarak yayınlanan İhracat Yönetmeliği; Gümrük Kanunu ve bu kanuna bağlı olarak yayınlanan Gümrük Yönetmeliği hükümlerine göre yürütülür.

Söz konusu Kararlar düzenledikleri tarihlerde “Bakanlar Kurulu Kararı” iken, 09.07.2018 tarihli Resmi Gazetede Yayımlanan 703 sayılı Kanun Hükmünde Kararnameden sonra “Cumhurbaşkanı Kararı” olarak yayımlanmaktadır.

İthalat ve İhracat Rejimi Kararları Cumhurbaşkanlığı kararlarıdır. Bu kararlara dayanılarak ilgili bakanlık (Ticaret Bakanlığı) tarafından İthalat ve İhracat Yönetmelikleri yayımlanır.

Yukarıda sözü edilen karar, yönetmelik ve kanunlar yayımlandıktan sonra çeşitli tarihlerde değişikliğe tabi tutulmuşlardır. (Uygulama için bu düzenlemelerin son şekillerine bakılmalıdır)

İthal ve ihraç edilen mal, hizmet ve sermaye bedellerinin ödenmesi ise “Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında Kanun”, bu kanuna bağlı “32 sayılı Karar”, “32 sayılı Karara ilişkin Tebliğ ve T.C. Merkez Bankası Genelgesi” çerçevesinde yürütülür.

Tebliğden başka uygulamayı yönlendiren “Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın (Müsteşarlığın adı daha sonra “Hazine Müsteşarlığı” olarak değiştirilmiştir) 91-32/5 sayılı Tebliği’ne İlişkin Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Genelgesi (Sayı I-M) mevcuttur. Bu genelge 03.07.1991 tarihinde yayımlanmış, daha sonraki tarihlerde değiştirilmiş şekli ile geçerlidir.

İthalat Rejimi Kararı ve İthalat Yönetmeliği