

DIŞ TİCARET SÜRECİNDE ÇEVİRMENİN ROLÜ

Öğr. Gör. Abdullah BALLI
Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Doğu Dilleri ve Edebiyatları Bölümü
Mütercim-Tercümanlık (Arapça) Anabilim Dalı
ANKARA/TÜRKİYE

abdullahballi@gmail.com

Sunum Türü: Sözlü/Tam Metin

ÖZ - Dış ticaret alanındaki çalışmalara bakıldığında çevirmenlerin sahip oldukları mesleki yeterlikler ve nitelikleriyle, dış ticaret etkinliğinin başlangıcından başarıyla sonuçlanmasına değin üstlendikleri rollerin etkisinin, büyük bir öneme sahip olduğu görülebilir. Gerek ithalatçılar ve gerekse ihracatçılar açısından son derece önem arz eden dış ticaret süreci ve bu süreçte özellikle gerek işadamlarının ve gerekse çevirmenlerin dikkat etmesi gereken hususlar da bu çalışmanın odağını oluşturmaktadır. Çalışmada, iş dünyasının dış ticaret alanında devamlı artan talep ve beklentileri karşısında çevirmenlerin sahip olması gereken mesleki donanımlar, ticari faaliyetlerin başarıyla sonuçlandırılması için hem iş adamları hem de çevirmenler tarafından bilinmesi gereken esas konular ve çevirmenlerin üstlenebileceği muhtemel rol ve görevler ele alınacaktır.

Anahtar Kelimeler: Dış ticaret, ithalat, ihracat, çevirmen, tercüman, rol

THE ROLE OF TRANSLATOR IN FOREIGN TRADE PROCESS

Abstract - When the works in the field of foreign trade are examined, it can be seen that the effect of the roles of translators within their professional competencies and qualifications until the successful completion of the foreign trade activity is of great importance. The foreign trade process, which is very important for both importers and exporters, and the issues that businessmen and translators should pay attention in this process, constitute the focus of this study. In this study, the professional competencies that the translators should have in the face of the -increasing demands and expectations of the business world in the field of foreign trade, the main issues that should be known by both businessmen and translators for a successful completion of commercial activities and the possible tasks that the translators can undertake will be discussed.

Keywords: Foreign trade, import, export, translator, interpreter, role

1. Giriş

Küreselleşme sürecinde ulusal sınırları aşarak uluslararası bir boyutta hizmet ve ürünlerin devamlı bir değişim ve dönüşüm içerisinde sürekli dolaşımını ifade eden amaçlı bir eylem olarak dış ticaret, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir ücret karşılığı yurt içerisinde veya yurt dışındaki son kullanıcılara ulaştırılmasını sağlayan ithalat ve ihracat faaliyetlerinin tümü olarak tanımlanabilir.¹

Hiç kuşkusuz, dış ticaret düzleminde talep veya arz edilen ürün ve hizmetlerin sektöründen bağımsız olarak gerek ithalatçılar gerekse ihracatçılar tarafından yürütülen ticari faaliyetlerin başlangıcından sonuçlanmasına değin mütercim-tercümanlar alıcılar ve satıcılar arasında kilit bir rol üstlenmektedir. Dış ticaret firmalarının ürün ve pazar arayışlarından, ithalatçı ve ihracatçı arasında ilk temasların kurulmasına, elektronik ortamda yapılan yazışmalardan uluslararası telefon görüşmelerine, ürün ve hizmetlerin ithalatçı ve ihracatçı tarafından herhangi bir ülkede tescil ve kayıt işlemleri için gerekli olan belge ve dokümanların temininden, taraflar arasındaki pazarlık görüşmelerine, fuar, iş ve fabrika ziyaretlerinden distribütörlük ve satış sözleşmelerinin yapılmasına ve siparişlerin verilmesine, bankacılık operasyonlarından lojistik ve gümrük işlemlerine kadar uzanan ve bu genel çerçeveye de sınırlı kalmayan dış ticaret işlemlerinin bir birinden farklı alanlara nüfuz eden bu karmaşık ve derinlikli yapısı göz

önüne alındığında çevirmenlerin önemli bir bağlantı noktası oldukları kolayca görülebilir. Bununla birlikte, mütercim tercümanların teknolojinin ilerlemesiyle uluslararası her geçen gün artan ve ivme kazanan dış ticaret ağındaki çeviri etkinliklerinde sahip olmaları gereken mesleki yeterlikler daha da önemli hale gelmektedir.

Bu alışmada, genelde dış ticaret firmaları ve özelde çevirmenler açısından daha çeşitli iş ortamları ve durumlarının görüldüğü ithalat firmaları için son derece önem arz eden dış ticaret sürecinde çevirmenlerin dikkat etmesi gereken hususların ortaya koyulması amacıyla öncelikle modern bakış açısına göre çevirmenlik mesleği ele alınmıştır. Bu bağlamda çeviri araştırmalarından çevirmenlik yeterliklerine ilişkin öncül tespitlere yer verilmiştir. Buna ek olarak, ithalat çalışmalarında görevlendirilen mütercim tercümanları bekleyen esas konular hakkında koşut bilgiler verilerek ithalat faaliyetlerinin başarıyla sonuçlandırılması için çevirmenlerin üstlenebileceği muhtemel rol ve görevler ile iş adamlarının dikkat etmesi gereken durumlar ele alınmıştır.

2. Modern Bakış Açısına Göre Çevirmenlik Mesleği

İnsanlık tarihinden bu yana bir etkinlik olarak sürdürülen çeviri, toplum ve kültürler arası ilişkilerde ortak bir iletişim aracı olarak çeviri araştırmalarında son yüzyılın ikinci

¹ Megep, MEB, *Muhasebe ve Finansman*, Dış Ticaret Kavramları, Modüller, Ankara 2011, s.3.

yarısından sonra bir uzmanlık alanı olarak kabul edilmiştir. Kahir ekseriyetle son yüzyılın sonlarından itibaren dünyanın pek çok ülkesinde bağımsız bir disiplin olarak yükseköğretimde yerini almış ve pek çok yabancı dilde mütercim tercümanlık bölümleri açılmıştır. Bu bölümlerde çeviri eğitiminin temel amacı olan nitelikli çevirmen yetiştirmek için müfredatlar oluşturulmuştur.² Nitelikli çevirmen yetiştirme hedefi ülkemiz yüksek öğretim kurumlarındaki mütercim tercümanlık bölümlerinin vizyon ve misyon açıklamalarında genelde şu çerçevelerde ele alındığı görülmektedir:

“Mütercim-Tercümanlık lisans programının amacı Türkiye’de ve Yurt dışında resmi veya özel bütün kurum ve kuruluşlarda Mütercim Tercümanlık mesleğini sözlü ve yazılı olarak başarıyla yürütebilecek nitelikte mütercim tercümanlar yetiştirmektir. Mütercim tercümanlık programında, günümüz iş ve kariyer dünyasında mezun olacak öğrenciler için en üst düzeyde maddi ve manevi karşılığı olan uzmanlık alanlarına yönelik bir çeviri öğretim müfredatı uygulanmaktadır. Mezun öğrenciler, her dereceden ve türden resmi ve özel kurumların bütün Mütercim Tercüman kadrolarında istihdam edilebilmektedir.”³

Çeviribilime yönelik akademik çalışmalarda ve çevirmenliği meslek olarak yapan bireylerin yetiştirilmesinde, Türkiye’de uluslararası

düzye çeviri eğitimi veren en yetkin bölüm olmak; ulusal ve uluslararası kuruluşlarda çalıştırılmak üzere tercih edilen, çok dilli çeviri yapabilen sözlü ve yazılı çevirmenler yetiştirmek; hem ulusal hem de uluslararası kurum ve kuruluşlarla işbirliği içinde bilim dünyasına olduğu kadar ülke kalkınmasına da katkıda bulunacak önder bir bölüm olmak. Çağdaş bir dünya görüşüne ve evrensel değerlere sahip olan, öncelikle Türkçeyi sonra en az bir yabancı dili en üst düzeyde bilmenin ve çeviride kullanmanın yanısıra, tıp, hukuk, sosyal bilimler, teknik ve edebiyat alanlarında, terminoloji ve alan bilgisiyle donanmış ve bu alanlarda ulusal ve uluslararası düzeyde çeviri yapan, çevirmenlik mesleğinin etik değerlerine sahip yazılı ve sözlü çevirmenler yetiştirmek.⁴

Yukarıda örnek olarak verilen vizyon ve misyon açıklamalarında da kendine yer bulan genel temel mesleki yeterliklerin yanı sıra, çeviri araştırmalarında kültürler arası bir iletişim aracı olarak çeviri eylemini yürüten çevirmenlerin,

- Kaynak dil ve kültürünü iyi bilmeleri
- Hedef dil ve kültürünü iyi tanımaları
- Kültürler arası farklılıklardan kaynaklanan durumları iyi analiz etmeleri
- Belirli bir uzmanlık alanında kullanılan terminolojiye vakıf olmaları
- Vücut dilinin iyi yorumlamaları
- Kültürün içinde kendi dokusuyla gerçekleştiği durumlar ve bağlamları bilmeleri

² Nesrin Şevik, Mehmet Gündoğdu, *Çeviri Eğitiminde Çevirmen Adayı Öğrencilerin Edinmesi Gereken Temel Becerilere Bir Üst Bakış*, İhlara Eğitim Araştırmaları Dergisi, Haziran 2018, s.79.

³ https://aybu.edu.tr/insanvetoplum/dogudilleri/custom_page-322-arapca-mutercim-tercumanlik.html

⁴ <http://www.mtb.hacettepe.edu.tr/vizyon.php>

- Bir alanda kullanılan metin türüyle diğer alanlarda kullanılan metin türlerini ayırt etmeleri
- Metin türü ve uzmanlık alanına uygun bir çeviri ve çevirmenlik stratejisi geliştirmeleri
- Sözlü ve yazılı çevirideki temel sorunlarda strateji geliştirebilecek bir çevirmenlik deneyimine ve edimine sahip olmaları
- Müşterilerinin gizliliklerini korumaları
- Kurum ve kuruluşların çeviri projesi ile ilgili hedef ve beklentilerini iyi anlamaları
- Kaynak mesajın kaynak dil alıcısında uyandırılan etkisine eşdeğer bir aktarım tekniği kullanarak aynı etkinin hedef alıcıda uyandırılması için gerekli olan esnek düşünme becerisine sahip olmaları
- Yüksek düzeyde iletişim becerisine sahip olmaları
- Anlaşmazlıkların çözülmesi yönünde gerektiğinde inisiyatif alabilme becerisine sahip olmaları
- Çok yönlü bir kişisel gelişim profiline sahip olmaları
- Çeviri kuram ve kavramlarını da bilmeleri⁵ vb. pek çok yeterlik kriterinden söz edilebilir.

3. İthalat İşlemleri: Ürün araştırmaları ve ilk temaslar

İthalatçılar, ürün araştırmalarında çevirmenlerden destek almaktadır. İşverenler çevirmenlere aradıkları ürünlerin teknik özellikleri, ihracatçılara erişilebilecek kanallar, ürün ya da ürünlerin menşei, piyasa rayiçleri, istenen belgeler vb. konularda bilgiler vermekte, çevirmenler de bu araştırmanın uzman bir tarafı olarak bu dış ticaret

sürecine dâhil olmaktadır. İthal edilmek istenen ürünlerin gerek internet ortamında ve gerekse fuarlardan temin edilen katalog ve broşürlerdeki bilgilerden hareketle bulunması neticesinde, ithalatçının kurumsal kimliğinin tanıtılması, ürün katalogları ve fiyat listeleri, kullanım kılavuzları vb. dokümanların talep edilmesi konusunda ilk yazışmaların yapılması, gerekli durumlarda uluslararası telefon görüşmelerinin yapılması suretiyle ilk temaslar sağlanmaktadır. Türkiye özelinde ilk temas çalışmalarında gerek çevirmenler ve gerekse işverenlerin dikkat etmesi gereken hususlar hakkında şu gözlemlerde bulunulabilir:

- Bilgi tabanlı ülkeler ile iletişim odaklı ülkelere doğru temas kurma yönteminin birbirinden farklı olduğu görülmektedir. Batı ülkelerinde e-mail yazışmaları, fizibilite raporları, değerlendirme raporları, uzun süren e-mail trafiği önemliyken, doğu ülkelerinde kaynak kültür kodlarının iletişim odaklı olması nedeniyle telefon görüşmeleri daha samimi ve sıcak ilişkiler kurulmasını sağlamakta daha önemli bir yöntem haline gelmekte, yazışma ve bilgi ve belge değişimi süreci ikinci plana atılabilmektedir. İngiltere, ABD ve Almanya gibi batı ülkelerinin bilgi tabanlı bir yazışma kültürüne yatkınken ÇİN ve Arap ülkeleri gibi doğu ülkelerinin iletişim odaklı bir telefonlaşma kültürüne daha yatkın oldukları görülmektedir. İş adamları ve çevirmenler bu yaklaşım farklılığını göz önünde bulundurmadaıklarında yazışmalar ve görüşmelerden beklenen neticeler gecikebilmekte, ithalatçı ve ihracatçılar arasında güven bunalımına

⁵ Göktürk, Akşit (1994). Çeviri: Dillerin Dili. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

neden olabilecek iletişim aksamalarına varan durumlar dahi yaşanabilmektedir.⁶

- Çevirmenler bu muhtemel durumların yaşanmaması için işverenleri bilgilendirmelidir.

3.1. Katalog, Fiyat, Numune ve Belge Talepleri:

İthalatçının kurumsal kimliğini üreticiye tanıttığı ve hedef beklentilerini genel olarak paylaştığı ilk yazışma ve görüşmelerden sonra, ilişkilerin henüz derinleşmeye başlamadığı bu aşamada üreticilerde hoşnutsuzluğa neden olabilen ve bu nedenle çevirmenlerin başarısızlığı gibi algılanan durumlar söz konusu olabilmektedir. Bunlar şöyle sıralanabilir:

- İthalatçının ücretsiz numune talep etmesi
- İthalatçının ilk siparişiyle ilgili detaylar vermeden, fiyatlarda indirimler talep etmesi
- İthalatçının mevcut numuneleri değerlendirmeden önce ürünlerde özelleştirme ve uyarlama talep etmesi
- İhracatçıdan gelen e-postalara geç cevap verilmesi
- Ürünlere ait fiyatların başka marka ürünler ve fiyatlarıyla karşılaştırılma yapılması
- Elektronik yazışmaların diplomatik yazışmalar kadar resmileştirilmesi
- Elektronik postalarla gelen bilgilere telefonla cevap verilmesi
- İlgili ülkenin dilinde çevirmen bulmanın her zaman mümkün olmaması nedeniyle İngilizcenin aracı dil olarak kullanıldığı Çin, Pakistan, Hindistan, Japonya vb. ülkelerde kontak kişisi

olarak birden fazla çevirmenin veya dil yeterlik düzeyleri birbirinden farklı çevirmenlerin görevlendirilmesi, çevirmenler arasındaki sözlü ve yazılı anlatım özelliklerinin farklılaşması ihracatçının talep ve beklentileri alımlama estetiğini etkileyebilmekte, bu durum ithalatçının kurumsal kimliğinin ve imajının doğru değerlendirilebilmesine engel olmaktadır.

- Katalog ve broşür çevirilerinde ilgili alanda uzman teknik çevirmenler görevlendirilmelidir.
- Ürünlere ait kalite belgeleri tam olarak öğrenilmeden, numune talep edilmemelidir. Çünkü bu belgeler, ürünlerin ithal edilmesinde koştur bir gümrük rejimine veya yurt içindeki resmi makamlar nezdinde belge türüne içkin bir kayıt prosedürüne tabi olabilir.
- İthal edilecek ürünlerle ilgili navlun ve gümrük mevzuatları iyice araştırılmalıdır.
- Çevirmenler, eksik bilgilerin denetlenmesi konusunda işverenlere rehberlik etmelidir.

4. Temsilcilik Talepleri, Yetki Belgeleri, Sözleşmeler ve İlk Sipariş

İthal edilecek ürünlere ait kataloglar, fiyatlar, numuneler ve belgeler incelenip teyit edildikten sonra, ithalatçı ihracatçıdan yetkili dağıtıcılık sözleşmeleri ve verilen ilk siparişe ilişkin bir satış sözleşmesi düzenlemesini talep edebilir. Bu belgeler, çevirmenler tarafından Türkçeye çevrilmeden önce ithalatçı ile ihracatçı arasında bu konuda görüşmeler yapılırken şu hususlar göz önüne alınmalıdır:

⁶ Al-Omari, Jehad (2008). *Understanding the Arab Culture: A Practical Cross Cultural Guide to Working In the Arab World*. UK: How To Books Ltd.

- İthalatçıların yıllık satış hedefleri karşısında ihracatçıların (varsa) uygulamak istediği kotaların çevirmenler tarafından iyi bilinmesi ve taraflara eksiksiz aktarılması
- Yüklü siparişlerin Excel formatında hazırlanması
- Çevirmenin bu formu takip ederek lokalizasyon (yerleştirme) çalışması yapması
- Sipariş formunda ürün tanımlarına ek olarak ürün referans numaraları, resimleri, katalog numaraları, GS1 numaraları, lot numaraları, gibi detayların ithalatçının talebi olmasa dahi bu ticari sürecin ekip üyelerinden biri, profesyonel bir parçası, mihmandarı ve uzmanlarından biri olan çevirmen tarafından ihracatçıdan istenmesi
- Etiket bilgilerinin doğrulunun teyit edilmesi
- Faturalar ve satış sözleşmesinin maddeleri, ithalatçı ile ihracatçıya ait ticari unvanlar, adresler, banka hesap bilgileri, ödeme şekilleri, teslim şekilleri, imza ve mühürler vb. bütün hukuki ve mali boyutu olan unsurlar konusunda çevirmenlerin koşut hukuk metinlerinde kullanılan hedef odaklı işlevsel bir çeviri stratejisini izlemesi⁷
- Ödeme bildirimlerinin ve teyitlerinin ön yazıyla birlikte ihracatçıya ivedilikle ulaştırılması
- Çevirmen sürecin başından sonuna değin, ithalatçıyla sıkı bir iletişim halinde olması
- Kendisine yapılan bildirimleri, vakit kaybetmeden ihracatçıya aktarması

5. Kültürlerarası Farklılıklar Düzleminde Dış Ticaret Tercümanlığı

Dış ticaret projelerinin hedef beklentiler doğrultusunda başarıyla sonuçlanması için ithalatçılar ile yurt dışı gezilerine mihmandarlık ve refakat eden mütercim tercümanların dikkat etmeleri gereken en önemli hususlardan birisi de çıkış ülkesindeki kültür ile (Kaynak Kültür) varış ülkesindeki (Hedef Kültür) arasındaki farklılıkların gerek işveren gerekse tercüman tarafından doğru okunması ve yorumlanmasında gizlidir. Böylece, çevirmen kültürler arası iletişimi sağlayabilecek başka bir deyişle en temel görevlerinden birini yerine getirebilecek, iletişim sorunları oluşmadan projeler başarıyla sonuçlandırılacaktır.

Yurt dışındaki konaklamalarda, iş yemeklerinde, fuar ve fabrika gezilerinde kaynak kültürdeki benzerlerinden farklı ve ziyaret edilen ülkenin kültürüne özgü bir kültürel motifi, normatif bir kültürel özelliği, yaklaşımı, alışkanlığı (yeme-içme-giyinme), biçimi, içeriği, metni, bağlamı, anlatım özelliğini, durumu, ifadeyi, davranışı, deneyimi ve arka planı içinde barındıran aşağıdakilere benzer örnek durumlar söz konusu olabilir:

Örnek-1 : “ Çinli ve Alman iş adamları arasında geçen bir görüşmede Alman iş adamları Çinlilerin bir teklifini prensip olarak reddedip şöyle diyor: “ Hayır, söz konusu bile olamaz!” Çevirmen bunu Çinlilere şöyle aktarıyor: “ Bunu kendi işletmemizde tekrar çok dikkatli bir şekilde araştırmak zorundayız”. Çinli iş adamları bu

⁷ Yazıcı, Mine (2005). *Çeviribilimin Temel Kavram ve Kuramları*. İstanbul: Multilingual Yabancı Dil Yayınları, s.143.

sözlerden iş anlaşmasının gerçekleşmeyeceğini anlıyor ve taraflar nazik bir biçimde ayrılıyor.”⁸

Örnek-2: “Japon ve Amerikalı iş adamları bir görüşme için bir araya gelirler. Görüşmelerin bir aşamasında Japonlar birden konuşmayı bırakır ve suskun bir şekilde yerlerinde oturmaya devam ederler. Bunun üzerine Amerikalılar Japonların suskunluğunun görüşmelerin fiyasko ile sonuçlanacağını bir işareti olduğunu zanneder ve gergin havayı yumuşatmak için aralıksız konuşup dururlar. Oysa Japonlar için onların böyle durmadan konuşması yakışıksız bir davranıştır. Bu durumda beklenen anlaşma büyük olasılıkla sağlanamayacaktır.”⁹

Sonuç

Bu bildiriye, dış ticaret sürecindeki uygulamalar ve çeviri araştırmaları ışığında çevirmenin rolü ele alınmış, çevirmenler ile işverenlerin bu süreçte dikkat etmesi gereken hususlar ile ilgili öneriler sunulmuştur. Dış ticaret firmaları ve çevirmenleri hedef odaklı işlevsel bir yaklaşımla ekip çalışması yürütmelerinin ideal olduğu vurgulanmış ve örneklerle açıklanmıştır. Buna ek olarak, çevirmenlerin kültürlerarası farklılıkları bilen donanımlı mütercim tercüman olmaları gerekmektedir. Böylece, dış ticaret faaliyetlerinin başarılı olmasında çevirmenlerin yeri ve önemi belirginleşerek donanımlı çevirmenlerin istihdam edilmesi konusunda dış ticaret sektöründeki farkındalık düzeyi artacaktır.

KAYNAKÇA

- [1] A. Göktürk, *Çeviri: Dillerin Dili*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 1994.
- [2] J. Al-Omari, *Understanding the Arab Culture: A Practical Cross Cultural Guide to Working In the Arab World*. UK: How To Books Ltd, 2008.
- [3] M. Amman, Akademik Çeviri Eğitimi'ne Giriş, (çev. E. Deniz Ekeman, Multilingual Yayınları, İstanbul 2008
- [4]<http://www.mtb.hacettepe.edu.tr/vizyon.php>
- [5]https://aybu.edu.tr/insanvetoplum/dogudille/custom_page-322-arapca-mutercim-tercumanlik.html
- [6] Megep, MEB, *Muhasebe ve Finansman*, Dış Ticaret Kavramları, Modüller, Ankara, 2011.
- [7] M. Yazıcı, *Çeviribilimin Temel Kavram ve Kuramları.*, Multilingual Yabancı Dil Yayınları, İstanbul, 2005.
- [8] N. Şevik, Mehmet Gündoğdu, *Çeviri Eğitiminde Çevirmen Adayı Öğrencilerin Edinmesi Gereken Temel Becerilere Bir Üst Bakış*, İhlara Eğitim Araştırmaları Dergisi, Aksaray: Haziran 2018

⁸ Amman, Margret, *Akademik Çeviri Eğitimi'ne Giriş*, (çev. E. Deniz Ekeman, Multilingual Yayınları, İstanbul 2008, s.52

⁹ A.g.e, s.70