



T.C. İSTANBUL AREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK ANABİLİM DALI

**ULUSLARARASI TİCARETTE ÖDEME VE TESLİM
ŞEKİLLERİ: KARINCA LOJİSTİK ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Murat OKUR

165350112

Danışman: Prof. Dr. Tekin MEMİŞ

İSTANBUL, 2019



T.C. İSTANBUL AREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK ANABİLİM DALI

**ULUSLARARASI TİCARETTE ÖDEME VE TESLİM
ŞEKİLLERİ: KARINCA LOJİSTİK ÖRNEĞİ**
YÜKSEK LİSANS TEZİ

Murat OKUR

İSTANBUL, 2019

ÖZET

ULUSLARARASI TİCARETTE ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİ: KARINCA LOJİSTİK ÖRNEĞİ

MURAT OKUR

Yüksek Lisans Tezi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Tekin MEMİŞ

Mart, 2019 – 81 Sayfa

Globalleşen Dünya’da uluslararası ticaret kavramı, ülkeler açısından ekonomik anlamda çok önemli bir yer tutmaktadır. Uluslararası ticaret yani diğer bir deyişle dış ticaret; birden fazla ülkenin birbirleri arasında mal alım-satımını ifade eder. Ülkeler arasında bu alım-satımın daha kolay ve güvenli yapılabilmesi için bazı önlemlerin alınması şarttır. Bu önlemlerin en başında gelen husus uluslararası ticarete her iki taraf için de en hassas konulardan birisi olan ödeme ve teslim şeklinin belirlenmesi konusudur. Taraflar birbirleri için en güvenilir ve uygun teslim ve ödeme şeklini kullanmalıdır. Böylelikle uluslararası ticaret bir güven ortamında daha sağlıklı yapılabilecektir.

Uluslararası ticarete ithalatçı ve ihracatçıların hak ve yükümlülüklerini korumak, taraflar arasındaki anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilafları ortadan kaldırmak ve böylece gereksiz para ve zaman kaybını önlemek amacıyla alım-satım işlemlerine bazı kurallar getiren INCOTERMS uygulaması, 1936 yılında merkezi Paris’te bulunan Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından yürürlüğe konulmuştur.

INCOTERMS, uluslararası ticarete iki taraf arasındaki teslim koşullarının nasıl olması gerektiğiyle ilgili olup, 13 adet teslim şeklinden oluşmaktadır. Bu teslim şekillerinden 6 tanesi deniz yolu taşımacılığında kullanılmakta olup, FAS, FOB, CFR, CIF, DES ve DEQ’dir. 7 tanesi ise çoklu taşımacılıkta kullanılmakta olup, EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU ve DDP’dir.

Yukarıda verilen bilgiler ışığında, bu çalışmada uluslararası ticarete ödeme ve teslim şekillerinin neler oldukları, incoterms uygulaması ve bunların sahip oldukları avantaj ve dezavantajların neler olduğu anlatılmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Dış Ticaret Ödeme Şekli, Dış Ticaret Teslim Şekli, Incoterms Uygulaması, Karınca Lojistik



ABSTRACT

PAYMENT AND DELIVERY METHODS IN INTERNATIONAL TRADE: SAMPLE OF KARINCA LOGISTICS

MURAT OKUR

Master Thesis, Department of International Trade and Logistics

Thesis Advisor: Prof. Dr. Tekin MEMİŞ

March, 2019 - 81 Pages

The concept of International Trade in the globalising world, is of a tremendous importance for the countries in terms of economy. International Trade, also known as foreign trade, means purchase and sales of goods and products between the countries. In order to realise these purchase and sales activities between the countries in an easier and safer way, some precautions must be taken beforehand. The foremost of these precautions is designation of the payment and delivery methods which are among the delicately important issues. Both sides should prefer the safest and the most convenient ways of delivery and payment. So that the international trade will be realised in safety and in a healthier way.

The implementation of INCOTERMS, which sets some rules for the purchase and sales activities in order to protect the rights and commitments of the importers and exporters in international trade, to eliminate the disagreements, disunities and legal disputes and preventing loss of time and money as well; was put into force in 1936 by the International Chamber of Commerce (ICC) located in Paris.

INCOTERMS, which is related to how the delivery conditions should be between two sides in international trade, consists of 13 delivery methods. 6 of these delivery methods are used in the maritime transport operations and are namely FAS, FOB, CFR, CIF, DES and DEQ. 7 of them is used in intermodal transport operations which are namely EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU and DDP.

In this study, the delivery and payment methods in international trade, the implementation of INCOTERMS along with the advantages and disadvantages of it are intended to be explained in the light of the above mentioned information.

Key Words: Foreign Trade, Payment Methods in Foreign Trade, Delivery Methods in Foreign Trade, The Implementation of INCOTERMS, Karınca Logistics



İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	iii
İÇİNDEKİLER	v
KISALTMALAR	ix
ÇİZELGELER LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	Hata! Yer işareti tanımlanmamış.

1. BÖLÜM

GİRİŞ

1.1. Problemin Tespiti.....	1
1.2. Çalışmanın Amacı.....	2
1.3. Çalışmanın Kapsamı.....	2
1.4. Çalışmanın Önemi.....	2

2. BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİ

2.1. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri	3
2.1.1. Peşin Ödeme	3
2.1.1.1. Peşin Ödemede Taraflar.....	4
2.1.1.2. Peşin Ödemenin İşleyiş Süreci	4
2.1.1.3. Doğabilecek Riskler	4
2.1.1.4. Ödeme Yapılacak Banka	5
2.1.1.5. Döviz Alım Belgesi.....	5
2.1.2. Mal Mukabili	6
2.1.2.1. Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri	6
2.1.2.2. Mal Mukabili Ödeme İşleminin Aşamaları	7
2.1.3. Kabul Kredili Ödeme.....	8
2.1.3.1. Kabul Kredili Vesaik Mukabili	8
2.1.3.2. Kabul Kredili Mal Mukabili	8
2.1.3.3. Kabul Kredili Akreditif	8
2.1.4. Vesaik Mukabili Ödeme	9
2.1.4.1. Vesaik Mukabili Ödeme İşlemi ile İlgili Kurallar.....	9

2.1.4.2. Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Özellikleri	9
2.1.4.3. Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Tarafları	9
2.1.4.4. Vesaik Mukabili Ödemelerde Tahsilat Yöntemleri	10
2.1.4.5. Vesaik Mukabili Ödemenin İhracatçı ve İthalatçı Açısından Riskleri	10
2.1.4.5.1. İhracatçının Riskleri	10
2.1.4.5.2. İthalatçının Riskleri	11
2.1.4.6. Vesaik Mukabilinden Doğan İhracatçı Risklerini Azaltmanın Başlıca Yolları	11
2.1.4.7. Vesaik Mukabili Ödemenin İhracatçı ve İthalatçı Açısından Avantajları	11
2.1.5. Akreditif	12
2.1.5.1. Akreditifte Taraflar	12
2.1.5.1.1. Akreditif Amiri	12
2.1.5.1.2. Amir Banka	13
2.1.5.1.3. Akreditif Lehtarı	13
2.1.5.1.4. Aracı Banka	14
2.1.5.1.4.1. İhbar Bankası	14
2.1.5.1.4.2. Görevli Banka	14
2.1.5.1.4.3. Teyit Bankası	15
2.1.5.2. Akreditifin İşleyişi	15
2.1.5.3. Akreditif İşleminin Fonksiyonları	16
2.1.5.4. Akreditif Türleri	18
2.1.5.5. Akreditiflerde Vade ve İbraz Yeri	23
2.1.5.6. Akreditif İşleminin Özellikleri	24
2.2. Dış Ticarete Teslim Şekilleri	24
2.2.1. Incoterms Kavramı	24
2.2.2. Incoterms Kavramının Gelişimi ve Günümüze Kadar Olan Incoterms Uygulamaları	26
2.2.3. İş Yerinde Teslim / Ex-works (EXW)	31
2.2.4. Taşıyıcıya Teslim / Free Carrier (FCA)	33
2.2.5. Gemi Doğrultusunda Teslim / Free Along Side Ship (FAS)	35
2.2.6. Gemi Bordasında Teslim / Free On Board (FOB)	36
2.2.7. Mal Bedeli veya Navlun / Cost And Freight (CFR)	38

2.2.8. Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim / Cost, Insurance And Freight (CIF)	39
2.2.9. Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim / Freight Carriage Paidto (CPT)	40
2.2.10. Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim / Carriage and Insurance Paidto (CIP)	41
2.2.11. Terminalde Teslim / Delivered At Terminal (DAT)	42
2.2.12. Belirlenen Yerde Teslim / Delivered At Place (DAP)	43
2.2.13. Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim / Delivered Duty Paid (DDP).....	44

3. BÖLÜM

KARINCA LOJİSTİKTE ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİ VE UYGULANMASI

3.1. Çalışmanın Amacı	45
3.2. Lojistiğin Tanımlanması.....	45
3.3. Lojistik Sektörünün Tarihsel Gelişimi.....	48
3.4. Lojistiğin Stratejik Rolü	51
3.4.1. Zaman Faydası Yaratmak.....	53
3.4.2. Yer Faydası Yaratmak	53
3.5. Lojistik Sektöründe Tedarik Zinciri Yönetimi	53
3.6. Lojistik Sektöründe Tedarik Zinciri Yönetimi	54
3.7. Karınca Lojistiğin İncelenmesi	54
3.8. Karınca Lojistikte Ödeme ve Teslim Şekillerinin İncelenmesi.....	55
3.9. Karınca Lojistik Ödeme Yöntemlerinde Karşılaşılan Sorunlar.....	57

4. BÖLÜM

KARINCA LOJİSTİK ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİNE İLİŞKİN ÖRNEK OLAY İNCELEMESİ

4.1. Örnek Olay-1	60
4.1.1. Mal İhtiyacının Doğuşu	61
4.1.2. Ödeme Planı Detayları.....	62
4.1.3. Sözleşme Detayları	63
4.1.4. Proforma Fatura Detayları	63
4.1.5. Garanti Mektubu Detayları	64
4.1.6. Yükleme, Gümrükleme ve Teslim	65
4.2. Örnek Olay-2.....	66

4.2.1. Mal İhtiyacının Doğuşu	67
4.2.2. Sözleşme Detayları	67
4.2.3. Yükleme, Gümrükleme ve Teslim	68
4.3. Örnek Olayların Karşılaştırılması	68
4.4. Karınca Lojistik SWOT Analizi	70
4.4.1. Karınca Lojistiğın Güçlü Yönleri	70
4.4.2. Karınca Lojistiğın Zayıf Yönleri	70
4.4.3. Karınca Lojistiğın Tehdit Eden Unsurlar	71
4.4.4. Karınca Lojistiğın Fırsatları	71

5. BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

KAYNAKÇA	75
EKLER.....	79
ÖZGEÇMİŞ.....	81

KISALTMALAR

Kısaltma	Açıklama
CFR	: Mal Bedeli veya Navlun
CIF	: Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim
CIP	: Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim
CPT	: Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim
DAB	: Döviz Alım Belgesi
DAP	: Belirlenen Yerde Teslim
DAT	: Terminalde Teslim
DDP	: Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim
DTH	: Döviz Tevdiat Hesabı
EXW	: İş Yerinde Teslim
FAS	: Gemi Doğrultusunda Teslim
FCA	: Taşıyıcıya Teslim
FOB	: Gemi Bordasında Teslim
ICC	: Uluslararası Ticaret Odası
INCOTERMS	: Uluslararası Ticari Terimler
MTO	: Milletlerarası Ticaret Odası

ÇİZELGELER LİSTESİ

Çizelge No Sayfa No

Çizelge 1.1. Incoterms 2000.....29

Çizelge 4.1. EXW ve FCA Teslim Şekillerinin Karşılaştırılması.....69



1. BÖLÜM

GİRİŞ

1.1. Problemin Tespiti

Günümüz teknolojileri ülkeleri kapalı birer ekonomi olarak çalışmaktan uzaklaştırmış ve uluslararası platformda yeni sorunlarla mücadele verecek etkin yapılar ve bilgi sistemleri kurmaya zorlamıştır. Bu çetin ortamda etkin bir uluslararası pazarlama yaparak ihracatını arttırabilen ülkeler, refah seviyelerini yükseltme konusunda bir hayli yol almışlardır. Bu denli öneme sahip olan dış ticaret doğru yöntemler kullanılarak yapıldığında ülkelere birçok yönden faydalar sağlamaktadır.

Uluslararası ticarete her iki taraf için de en hassas konulardan birisi ödeme şeklinin belirlenmesi konusudur. Buradaki en önemli nokta güven hususudur. Bir taraf için en güvenli ödeme şekli diğer taraf için en riskli yöntem olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durumda taraflar, anlaşma sırasında hatta anlaşmanın yapılma sürecinden önce, bu süreçte hangi pozisyonda yer almak istediklerini belirlemeli ve ona göre bir tercihte bulunmalı ve karşılıklı mutabakat sağlamalıdır.

Lojistik Yönetimi günümüzde rekabetin artması, tüketici tercihlerinin hızlı değişimi, maliyet düşürmenin sağladığı avantajlar, tüketici tercihlerindeki değişimler ve benzeri nedenlerden dolayı her geçen gün daha fazla ön plana çıkmaktadır.

Uluslararası lojistik uygulamaları, işletmelerin kar maksimizasyonu açısından oldukça önemli bir konu olmakla beraber, yanlış yapılan uygulamalar işletmeye kar yerine ciddi zararlar getirebilmektedir. Bu nedenle bu konuda yapılmış çalışmalar, akademik öneme sahip olduğu kadar ticari olarak da önemli faydalar sağlamaktadır.

Gerçekleştirilen çalışma kapsamında dış ticarete ödeme ve teslim şekilleri incelenecektir. İncelemelerin ardından çalışmanın asıl konusunu oluşturan kavramlar lojistik sektöründe hizmet veren Karınca Lojistik özelinde incelenerek lojistik sektörünün SWOT analizine yer verilerek çalışma sonlandırılacaktır.

1.2. Çalışmanın Amacı

Çalışmanın amacı, lojistik sektöründe faaliyette bulunan Karınca Lojistiğin kullanmış olduğu dış ticaret ödeme ve teslim şekillerini ortaya çıkarmaktır. Örnek sektörde kullanılan dış ticaret ödeme ve teslim şekillerinin çeşitli etkenlere bağlı olarak değişkenlik gösterip göstermediği yapılan saha araştırması sonucunda tespit edilmeye çalışılmış ve SWOT analizi ile güçlü ve zayıf yönleri belirtilmeye çalışılmıştır. Ayrıca her bir ödeme ve teslim şeklinin taraflara getirmiş oldukları sorumlulukların neler olduğu incelenmiştir.

1.3. Çalışmanın Kapsamı

Gerçekleştirilen çalışmanın kapsamını uluslararası ticarete ödeme ve teslim şekillerinin incelenmesi ve bunların seçilen Karınca Lojistik özelinde incelenmesi oluşturmaktadır. Karınca lojistiğin gerçekleştirmiş olduğu işlemlerden hareketle örnek olaylar incelenmiş ve ödeme ve teslim şekillerini anlatan örnek olaylara yer verilerek, SWOT analizi gerçekleştirilmiştir.

1.4. Çalışmanın Önemi

Uluslararası ticaretin en önemli unsurlarından biri, firmaların dış ticaret sürecinde kullanacakları teslim şekillerinin belirlenmesidir. Çünkü dış ticarete taraf olan firmalar farklı ülke ve kıtalarda olup, genellikle birbirlerini tanımamaktadırlar. Bu süreçte malların, ülkeler arası taşınması söz konusu olmaktadır. Bu taşımalar sırasında mallar ile ilgili olarak farklı risk ve maliyetler ortaya çıkmaktadır. Bu maliyet ve risklerin ithalatçıya mı yoksa ihracatçıya mı ait olacağı, taraflar arasındaki görüşmeler sırasında tespit edilmesi ve dış ticaret sözleşmelerin buna göre yapılması gerekmektedir. Malların taşınması işleminin kimin tarafından organize edileceği, taşıma bedelinin kimin tarafından ödeneceği, taşıma sırasında malların hasara uğraması, kaybolması ya da çalınması gibi risklere karşı hangi tarafın sorumlu olacağı ve ithalatçının ödediği mal bedelinin neleri içerip neleri içermediği hususlarının baştan konuşulması gerekmektedir. Bu sebeple ödeme ve teslim şekilleri konusu oldukça önemli bir yerde durmaktadır. Belirtilen sebeplerden dolayı Karınca Lojistik özelinde bu konunun incelenmesine karar verilerek uluslararası ticarete ödeme ve teslim şekillerinin önemine vurgu yapılacaktır.

2. BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİ

2.1. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

Uluslararası ticarete hem alıcı hem de satıcı için en önemli konuların başında ödeme şekli ve buna dayalı olarak da güven hususu gelmektedir. Ödeme şekli iki taraf için de farklı yorumlanabilir. Yani bir taraf için en güvenli olan ödeme şekli aslında diğer taraf için en riskli ödeme yöntemi olabilir. Böyle bir durumla karşılaşmamak için taraflar, öncelikli olarak anlaşmadan önce hangi pozisyonda yer almak istediklerini belirlemeli ve ona göre bir tercihte bulunarak karşılıklı mutabakat sağlamalıdır. Dış ticarete ödeme şekilleri peşin ödeme, mal mukabili, kabul kredili ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditiftir.

2.1.1. Peşin Ödeme

Peşin ödeme, ihracatçı için en güvenilir ödeme yöntemi olup, ihracatçı malını sevk etmeden önce alıcı ödemeyi yapar. İthalatçı ödemeyi kendisi yapacağı gibi, banka yoluyla veya bir vekili aracılığıyla, ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından da yapılabilir. İhracatçı ödemeyi aldıktan sonra malın yüklemesini yapar ve sevk belgelerini de doğrudan ithalatçıya gönderir (Turhan, 2010:76).

Dış ticaret yapan taraflar eğer ödemelerini peşin olarak yapacaklarsa birbirlerine soracakları ilk şey banka garantisidir. Finansal açıdan tüm riskler bankalar aracılığıyla azaltılabilir. Döviz kurlarındaki dalgalanmaların bile bankalara bir döviz hesabı açılmasıyla kötü sonuçlar doğurmasına engel olunabilmektedir (Banking Service For Foreign Trade, 2002:15)

Peşin ödeme daha çok piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır. Bu ödeme şeklinde alıcı ile satıcı arasında karşılıklı güvene dayalı bir ticaret ilişkisi vardır. İhracatçı açısından en elverişli ödeme yöntemi olmasına rağmen uygulamada en az rastlanılandır. Peşin ihracat bedelleri:

- Bankalar aracılığı ile havale şeklinde,
- İthalatçı, ihracatçı veya bunlar adına hareket ettiğini beyan eden 3. kişiler tarafından çek ve efektif ile,

- Kredi kartının yurtdışından verilmiş olduğunun döviz alım belgesini düzenleyen banka tarafından tespiti halinde kredi kartı ile tahsil edilir.

2.1.1.1. Peşin Ödemede Taraflar

Peşin ödeme genellikle birbirini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılmaktadır. Bu ödeme şekli tamamıyla karşılıklı güvene dayanan bir işlemdir.

2.1.1.2. Peşin Ödemenin İşleyiş Süreci

- İhracatçı ile ithalatçı aralarında belirli bir mal için satış sözleşmesi yaparlar.
- İhracatçı mal bedelini ithalatçıdan tahsil eder. Ödeme genellikle ihracatçı veya ithalatçı ülkede elden efektif olarak, banka havalesiyle veya çekle olur.
- İhracatçı mallarla ilgili vesaikleri ve malları ithalatçıya gönderir.
- İthalatçı bu vesaikler yardımıyla ithal gümrüğünden malları çeker.
- İhracat bedeli belirli bir süre içinde yurda getirilmelidir. Getirilmezse ihracatçının sorumluluğu doğar.

Peşin ödeme, mevzuatımıza göre satıcı için bir kredi niteliği taşıdığından mallar 1 yıl içinde ihraç edilmeli ya da aynı değerde başka bir mal/mamul/hizmet gönderilmelidir (Atabey, 2006:196).

2.1.1.3. Doğabilecek Riskler

Uluslararası ticaret yapan firmalar, çoğu zaman umulmadık risklerle karşı karşıya kalabilirler. Uluslararası ticaret işlemlerinde, tarafların farklı ülkelerde bulunmaları, farklı para birimlerini kullanmaları ve farklı dili konuşmaları onları farklı risklere maruz bırakabilir. Bu sıkıntıların yaşanmaması için firmalar ithalat ya da ihracat yaparken hangi ödeme şeklini kullanacakları konusunda daha titiz davranmalıdır.

Çünkü peşin ödemede alıcı, satıcı malları yüklemeyen önce mal bedelini öder. Satıcı için minimum risk içeren bir ödeme şeklidir. Satıcı mal bedelini tahsil ettikten sonra alıcı ile anlaşmaya vardığı tarihte malı sevk eder. Bu ödeme şeklinde tüm risk alıcı üzerindedir. Peşin ödeme şeklinin alıcı açısından dezavantajları şunlardır:

- Mallar gönderilmeden parasını ödemektedir.
- Mal bedelini ödemiş olmasına rağmen, mallar sözleşmede belirtilen kalite, miktar ve diğer özelliklerine uymayabilir.
- Bu durum alıcının mallarını zamanında ve sözleşmede öngörülen kalitede almasını engeller (Yetik, 2011:1).

Alıcı, bütün bu risklere karşılık mal bedelini ödemediği önce satıcıdan sözleşme şartlarına uygun olarak malın gönderileceğini, aksi takdirde önceden ödenmiş mal bedelinin geri ödeneceğine ilişkin banka garantisi isteyebilir. Banka garantisinin herhangi bir banka tarafından düzenlenebilmesi için satıcı ile bankası arasında kredi ilişkisinin olması gerekir. Kredi ilişkisi yok ise banka garantisinin düzenlenmesinden de bahsedilemez.

Satıcı açısından oluşturduğu risk ise; satıcının ülkesinin dış ticaret mevzuatında, peşin döviz bedeli ihracatın, vade olarak zamanca sınırlandırılmış olması ve bu süre içerisinde de satıcının malları sevk etmemesi durumunda, işgal edilen ticaret sektöründe satıcı güven ve itibarını kaybedebilir. Aynı zamanda ihracatçı firma; kendisi için en güvenli ödeme şekli olan Peşin Ödeme konusunda ısrarlı olduğunda pazarı veya satıcıyı kaybedebilir.

2.1.1.4. Ödeme Yapılacak Banka

Mal ve hizmet ihracı ile ihracat sayılan satış ve teslimler karşılığında ödenen peşin bedeller, ihracatçı veya yurt dışında yerleşik kişiler adına açılan Döviz Tevdiat Hesaplarına (DTH) alınır ve bu hesaptan alışı yapılabilir.

2.1.1.5. Döviz Alım Belgesi

DTH'ye alınan söz konusu dövizlerin ihracat hesabının kapatılmasında kullanılabilmesi için mutlaka Döviz Alım Belgesi (DAB) düzenlenmesi gerekir. DTH'ye alınan peşin bedelin, diğer ödeme şekillerine göre gerçekleşen ihracatın bedeli olarak da alışı yapılabilir.

Tahsil edilen peşin bedelle ilgili olarak düzenlenecek DAB üzerinde:

- Bedelin peşin ihracat bedeli olduğu,
- Ne şekilde gönderildiği,

- Peşin bedelin süresi belirtilir.

Peşin bedel karşılığında ihracat bedeli, gönderen veya getiren ithalatçıya ya da bedeli gönderen veya getiren ithalatçının beyan edeceği bir diğer ithalatçıya yapılabilir.

2.1.2. Mal Mukabili

İhracatçının, gönderilecek olan malların bedelini tahsil etmeden malları ithalatçıya göndermesine mal mukabili ödeme denir. Diğer bir ifadeyle ihracatçının ithalatçıya vermiş olduğu açık bir kredidir. İhracatçı, malları ve malın mülkiyetini ifade eden vesai herhangi bir ödeme talimatı olmaksızın ithalatçıya gönderir. İthalatçı malı gümrükten çıktıktan sonra ihracatçı ile yaptığı anlaşma çerçevesindeki süre içerisinde, mal bedelini transfer eder.

Mal mukabili ödeme şekli alıcıya avantaj sağlarken, satıcı açısından risk oluşturur. Çünkü satıcı, alıcı adına gönderdiği mallar karşısında alıcının mal bedelini ödememe riskiyle karşılaşabilir. Bu ödeme yöntemi:

- Alıcının tanındığı veya yeterince güvencenin verildiği,
- Satıcının malları satmakta çok istekli olduğu,
- Mal değerinin çok yüksek olmadığı,
- Satıcının yeni pazarlar kazanmak istediği,
- Satıcının alıcıyla uzun süreli iş ilişkisine girmek istediği durumlarda kullanılması gereken bir ödeme yöntemidir.

2.1.2.1. Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri

İthalatçı açısından mal mukabili ödeme; mal bedelini ödemedi eline geçen vesaik ile malını gümrükten çıktığı için cazip ve avantajlıdır.

Alıcı ile satıcı arasında güven oluşmamış ise, satıcı malı sevk etmeden önce, alıcıdan malın teslim alınmasına rağmen, vadesinde mal bedelin ödenmemesi durumuyla karşılaşmamak için, mal bedelinin kendisine ödeneceğine ilişkin bir banka garantisi isteyebilir. Alıcı adına banka garantisinin verilebilmesi için alıcı ile bankası arasında bir kredi ilişkisinin bulunması gerekir.

2.1.2.2. Mal Mukabili Ödeme İşleminin Aşamaları

- İthalatçı firma ile ihracatçı firma arasında sözleşme yapılır.
- İhracatçı firma, malı ithalatçı firma ülkesine gönderir.
- İhracatçı firma belgeleri kendi bankası aracılığı ile veya doğrudan ithalatçı firmaya gönderir.
- İthalatçı firma malı gümrükten çeker.
- İthalatçı firma kendi bankasına mal bedelini öder ve bu bedelin, ihracatçının bankası üzerinden ihracatçıya transferi yapılır.
- Mal mukabili ödeme şekli ithalatçı firma açısından risk taşımaz. Cazip bir ödeme şeklidir. İhracatçı firma açısından ise risklidir.
- İthalatçı firma mal bedelini vadesinde nakit olarak ödemeyip ihracatçının göndermiş olduğu poliçeyi kabul ederse ödeme şekli “kabul kredili” mal mukabili ödeme şekline dönüşür.

Ayrıca, bazı ülkelerin yerel mevzuatları gereğince mal mukabili ödeme şekline göre yapılan satışlar karşılığında ithal edilen eşyanın ödenmesine ilişkin zorlayıcı bir düzenleme mevcut olmamaktadır.

Örneğin ülkemizdeki kambiyo mevzuatına göre mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ithalatta, mal bedelinin ödenmesi alıcı ile satıcı arasındaki özel hukuk ilişkisine bırakılmıştır. Kambiyo mevzuatına göre mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ithalatın bedelinin ödeneceğine ilişkin yasal bir düzenleme bulunmamaktadır (Durukanoğlu, 2008:120).

Mal mukabili ödeme riskli bir ödeme şekli olmasına rağmen, faydaları da vardır:

- Alıcıya tam bir güven vardır.
- Masrafsız ve basit bir ödeme şeklidir.
- Banka masrafları yoktur.
- Alıcı malları daha kolay ve masrafsız çeker.
- Bürokrasi azdır.

2.1.3. Kabul Kredili Ödeme

Kabul kredili ödeme, mal bedelini ithalatçının ithal ettiği mal veya hizmet alımında değil, belirli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve bu ödemeye bir poliçenin araç olduğu ödeme şeklidir. İthalatçı firmanın, ihracatçı firma tarafından keşide edilen poliçeyi ve poliçe bedelinin de vadesinde satıcıya ödeneceğini kabul ederek malları gümrükten çekmesine imkân sağlayan ödeme şeklidir.

Peşin ödeme hariç bütün ödeme şekillerinde kabul kredili olarak gerçekleştirilmesi mümkündür. Kabul kredili ödemenin 3 çeşidi vardır.

2.1.3.1. Kabul Kredili Vesaik Mukabili

Bu ödeme şekline göre yapılan satışlarda ilgili poliçe alıcı adına düzenlenir. Ödeme taahhüdünde bulunan sadece ithalatçı olması yani poliçeyi sadece ithalatçının kabul etmesidir. Alıcı poliçeyi kabul ederek vesaiki teslim alır ve malı gümrükten çeker.

Alıcının bankası tarafından poliçeye aval verilebilmesi için alıcı ile bankası arasında gayri nakdi bir kredi ilişkisinin olması gerekir. Bu ilişki olmazsa bankaca poliçeye aval verilemez. Banka avali; ödeme taahhüdünde bulunan ithalatçı ile birlikte bankanın da ödeme taahhüdünde bulunmasıdır (Durukanoğlu, 2008:121).

2.1.3.2. Kabul Kredili Mal Mukabili

Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve bu ödemeye bir poliçenin araç olduğu ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi satılan malın bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir (Şahin, 2002:22). Bazı durumlarda satıcı, alıcının bankasından aval isteyebilir. Bu işlemde süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır.

2.1.3.3. Kabul Kredili Akreditif

Uluslararası ticarete vadeli alımlara konu olan mal/hizmet alım satım işlemlerinde, satıcı tarafından alıcı adına riski üstlenen bankaya çekilen poliçenin ilgili banka tarafından kabul edilmesidir.

Genellikle vadeli mal alımına imkân veren kabul kredili akreditifli işlemlerde akreditif lehtarından poliçenin; teyitsiz işlemlerde ithalatçının riskini üstlenen amir banka, teyitli işlemlerde amir banka riskini üstlenen teyit bankası üzerine çekilmesi istenir.

2.1.4. Vesaik Mukabili Ödeme

İhraç malına ait sevk vesaikinin, ihracatçının bankasından ithalatçının bankasına gönderilmesi ve mal bedelinin tahsili karşılığında bu vesaikin banka tarafından alıcıya teslimini gerektiren ödeme şeklidir. Alıcı bankadan almış olduğu vesaik ile mallarını gümrükten çeker. Bir başka şekilde ifade edecek olursak bu ödeme şekli; bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme şeklidir. Bu ödeme şekline belge karşılığı ödeme şekli de denir.

2.1.4.1. Vesaik Mukabili Ödeme İşlemi ile İlgili Kurallar

Taraflar, karşılıklı olarak mevcut kuralların uygulanmaması konusunda açık bir şekilde anlaşma yapabilirler. Bu durumda, vesaik mukabili ödeme ile ilgili bir sorun ortaya çıktığında 522 sayılı broşürün uygulanması mümkün olmayacaktır.

522 sayılı broşür ICC (Milletlerarası Ticaret Odası) tarafından vesaik mukabili ödemeleri düzenlemek için yayınlanmış kurallardır.

2.1.4.2. Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Özellikleri

İhracatçı için risk taşıyan bir ödeme şeklidir. Vesaik mukabili ödemede ithal konusu malın ülkeye gelmiş olması şart değildir. Bu tür ödemede ihracatçı sevk ettiği mallar karşılığı bu malların sevk edildiğini gösteren belgeler karşılığında bir kredi kullanmaktadır (Kaya, 2010:91).

2.1.4.3. Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Tarafları

TBK 522 sayılı Broşürün m. 3 hükmüne göre vesaik mukabili ödeme işleminin taraflarını; Amir, Gönderi Bankası, Tahsil Bankası, İbraz Bankası ve Muhatap şeklinde sıralamak mümkündür. Ancak uygulamada genellikle tahsil bankası ile ibraz bankasının görevleri aynı banka tarafından yerine getirildiği için, vesaik mukabili ödemede dört tarafın bulunduğu söylenebilir (Kılıç, 2010:4).

- **İhracatçı (Amir):** Bir tahsili işleme alması için, bir bankaya tevdi eden, başvuran taraftır. Bir diğer ifade ile ithalatçı ile yapmış olduğu sözleşme uyarınca, malı sevk eden, malı temsil eden belgeleri hazırlayan ve bu belgeleri tahsil emri ile birlikte bankasına gönderen taraftır.
- **Gönderi Bankası (İhracatçının Bankası):** İhracatçının tahsil için verdiği vesaiki alıcının ülkesindeki muhabirine gönderen bankadır.
- **İbraz veya Tahsil Bankası:** Alıcıya vesaiki ibraz ederek karşılığında tahsilatı veya poliçe kabulünü gerçekleştiren alıcının ülkesindeki bankadır.
- **İthalatçı (Muhatap):** Kendisine ibraz edilen belgeler karşılığında ödemeyi veya poliçe kabulünü gerçekleştirerek vesaiki teslim alan taraftır.

2.1.4.4. Vesaik Mukabili Ödemelerde Tahsilat Yöntemleri

Vesaik mukabili ödeme yönteminde vesaiklerin alıcıya teslimi mal bedelinin tahsilâtı karşılığında yapılır. Vesaik mukabili ödeme yönteminde kullanılan başlıca tahsilât şekilleri şunlardır:

- Vesaiklerin görüldüğünde ödenmesi karşılığında alıcıya teslimi,
- Vesaiklerin poliçe kabulü karşılığında alıcıya teslimi,
- Vesaiklerin poliçenin alıcı tarafından kabulü ve bankasının avali karşılığında alıcıya teslimi,
- Vesaiklerin banka garantisi karşılığında alıcıya teslimi.

2.1.4.5. Vesaik Mukabili Ödemenin İhracatçı ve İthalatçı Açısından Riskleri

Bu bölümde vesaik mukabili ödemenin ihracatçı ve ithalatçı açısından risklerine değinilecektir.

2.1.4.5.1. İhracatçının Riskleri

İthalatçı Tarafından Malların Kabul Edilmemesi: Uygulamada en çok görülen risk, malların ithalatçı tarafından kabul edilmemesidir. Bunun nedeni o malın piyasa fiyatının belirlenen fiyatın altına düşmesi olabilir. Satıcının sözleşme koşullarını yerine getirmedeki önemsiz ve art niyetli olmayan bir yanlısını öne süren alıcı malları reddederek yeni ve kendi lehine olan düşük fiyattan yararlanma yoluna

gidebilir. Böyle bir tutum karşısında ihracatçı hayli güç bir durumda kalabilmektedir (Şahin, 2002:18-19).

2.1.4.5.2. İthalatçının Riskleri

İhracatçının saygınlığı, iyi niyeti ve malları siparişe uygun olarak hazırlayıp hazırlamadığı konusunda tam anlamıyla emin olamaz. Bu riski azaltmanın en iyi yolu gözetim raporu istemektir.

2.1.4.6. Vesaik Mukabilinden Doğan İhracatçı Risklerini Azaltmanın Başlıca Yolları

- Alıcının çok iyi tanınması ve sipariştten vazgeçmeyeceğinden emin olunması. Bunun için daha önceden o ithalatçıya mal satan diğeri ihracatçılardan bilgi edinilmeli,
- Bankanın iyi seçilmesi, bedelini tahsil etmeden vesaiki teslim etmeyeceği ve bu konuda yeterince titiz davranması hususunda şüphe duyulmaması,
- İthalatçının bulunduğu ülkenin ekonomik, politik ve mali koşullarının göz önünde bulundurulması, ülkenin mevzuatı veya politikası gereği vesaik bedelinin tahsilinde engel bir durum olmadığına bilinmesi.

2.1.4.7. Vesaik Mukabili Ödemenin İhracatçı ve İthalatçı Açısından Avantajları

İhracatçı Avantajları:

- İthalatçı ödeme yapmadan veya vadeli bir poliçeyi kabul etmeden, malları çekemeyeceğini bilir.
- Ödeme veya kabul edilecek mallar üzerinde sahipliğini sürdürür.
- Bu yöntem yalın ve ucuzdur.

İthalatçı Avantajları:

- Malların ülkesine ulaşmasından sonra ödeme yapabilmesi ithalatçıya bir anlamda finansman sağlar.
- Ucuz ve yalın bir yöntem olması maliyeti düşürür.
- Ödeme yapmadan önce vesaiki, kimi zaman da malları inceleyebilmesi lehte bir durumdur (Akkaya, 2005:131-132).

2.1.5. Akreditif

Akreditif, alıcının talep ve talimatına dayanarak, bir bankanın belli bir paraya kadar, belli bir vade dâhilinde, belli belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapacağını, lehtar tarafından keşide edilen poliçeleri kabul veya iştirâ edeceğini satıcıya karşı yazılı olarak taahhüt etmesidir (Arzova, 2006:255). Akreditif, ödemenin ihracatçıya bir banka tarafından garanti edildiği ve ihracatçının söz konusu ödemeyi akreditif şart ve kurallarına uyması ile almaya hak kazandığı bir uluslararası ödeme yöntemidir. Akreditifli ödemeler uluslararası ticarete kullanılan en güvenilir ödeme yöntemlerinden bir tanesidir (Özkan vd., 2005:4).

2.1.5.1. Akreditifte Taraflar

Akreditif işleminde dört taraf vardır. Bunlar; akreditif amiri, amir banka, akreditif lehtarı ve aracı banka olup, tarafların sorumluluk ve yükümlülükleri aşağıda belirtilmiştir.

2.1.5.1.1. Akreditif Amiri

Akreditifi açtırmak üzere bankasına başvuran alıcı yani ithalatçıdır. Akreditif için gerekli olan tüm şartları, akreditifin cinsini, akreditifin süresini, istenecek belgeleri ve satıcı ile yaptığı sözleşmeyi veya proforma faturayı bankaya ibraz ederek işlemi başlatır. Akreditife ilişkin tüm masrafları ödemekle yükümlü olan taraftır. Çünkü akreditifin açılması için bankasına talimat veren taraftır. Akreditifi açtırdığı bankayı yönlendiren taraf da akreditif amiridir.

Yükümlülükleri:

- Satıcıyla yaptığı anlaşma şartlarına uygun olarak akreditif açılış şartları ile satıcının talebi doğrultusundaki değişikliklerin yapılması için bankasına vereceği talimat açık ve net olmalıdır.
- Satıcı tarafından ibraz edilen vesaik üzerinde bulunan uygunsuzluklar kendisine bildirildiğinde, uygunsuzlukları kabul edip etmediğini en kısa zamanda bankasına bildirmelidir.

- Bankası tarafından uygun bulunarak teslim ettiği vesaik incelemesinde herhangi bir uyumsuzluk tespiti halinde, uyumsuzluk konularını içeren itirazını en geç 5 banka iş gününde bankasına bildirmelidir.
- Akreditifte teslim şekline göre sigorta kendi yükümlülüğünde bankası yerine kendisi tarafından yaptırılacaksa, satıcı tarafından gönderilen yükleme detayları kapsamında en kısa zamanda sigortayı yaptırmalıdır (Turhan, 2010:104).

2.1.5.1.2. Amir Banka

Amir bankanın, muhabir bankaya veya lehtara akreditifin açılması ile ilgili olarak gönderdiği mektuba “Küşat” mektubu denir.

Akreditifi açan banka, akreditif şartlarının yerine getirilmesi ve şarta bağlanan belgelerin uygun olarak ibrazı nedeniyle lehtara karşı girmiş olduğu taahhüt nedeniyle amirin riskini üstlenmiş durumdadır. Bu nedenle, amir adına bir kredi tahsis ederek sözleşme imzalatır. Amir, imzalanan bu sözleşme şartları gereği akreditif açılışı ile ilgili tüm taahhütleri yerine getirerek ödeme yapmak zorundadır.

Amir banka mal ve hizmetle ilgili akreditifte sözü geçen belgeleri alır ve 7 iş günü içerisinde inceleyerek uygunluğunu tespit ettiği takdirde ödemeyi yapar. Uyumsuzluk tespit ettiği durumda ise amir ile de görüşerek uyumsuzlukları belirtip belgeleri reddeder ve bunları muhabir bankaya bildirir (Yılanlı, 2003:47).

2.1.5.1.3. Akreditif Lehtarı

Lehtar, açılan akreditif şartlarının amirle yapmış olduğu anlaşma şartlarını kapsayıp kapsamadığı konusunda emin olmak için akreditifi çok iyi incelemelidir. Akreditifin kendisi açısından kullanılabilir olduğuna emin olduktan sonra, mal sevkiyatını gerçekleştirmesi veya hizmeti vermesi gerekmektedir.

2.1.5.1.4. Aracı Banka

Amir bankanın vermiş olduğu yetki kapsamında lehtar bankası:

- İhbar Bankası (Advising bank),
- Görevli Banka (Nominated bank),
- Teyit Bankası (Confirm bank) olarak görev ve sorumluluk üstlenebilmektedir.

2.1.5.1.4.1. İhbar Bankası

Akreditif işleminde, çoğunlukla satıcının ülkesinde bulunan ve akreditifin açıldığını ihracatçıya ihbar eden banka, ihbar bankasıdır. Yani ihracatçıya, akreditifin doğruluğunu, gerçekliliğini saptayarak herhangi bir ödeme yükümlülüğü olmaksızın ihbarını yapar. Bir anlamda postane görevini üstlenmektedir. İhbar bankasının ibrazı karşılama, iştirâ etme veya vadesinde ödeme taahhüdü altına girme yükümlülüğü olmadığı için, lehtar tarafından ibraz edilen dokümanları incelemeyen olduğu gibi amir bankaya gönderir.

2.1.5.1.4.2. Görevli Banka

Görevli banka, teyit bankası olmadığı sürece, amir banka tarafından görevli banka olarak tayin edilmesi, bu banka için söz konusu işlemleri yapma yükümlülüğü getirmez. Buna göre, görevli bankanın belgeleri almasından, incelemesinden veya amir bankaya göndermesinden ötürü hiçbir sorumluluğu bulunmamaktadır.

Ancak, görevli banka, amir bankadan aldığı yetki kapsamında, ibraz edilen belgelerin uygun bulunduğunda, ibrazını karşılayacağını veya iştirâ işlemini gerçekleştireceğini ihbar mektubunda açıkça belirtirse, lehtara karşı taahhütte bulunabilir. Sonuçta lehtarla yapılan anlaşma kapsamında, lehtar tarafından kendisine yapılan uygun ibraz karşılığında ödeme yapacak veya ödeme taahhüdü altına girmiş olacaktır.

2.1.5.1.4.3. Teyit Bankası

Teyit bankasının uygun vesaik karşılığı lehtara ödeme yapıldıktan veya vadeli ödeme taahhüdüne girdikten sonra, amir banka tarafından ödeme yapılmadığı takdirde, teyit bankası yaptığı ödemedan dolayı lehtara dönme hakkına sahip değildir. Kabul ettiği poliçeyi veya vadeli ödeme taahhüdünü yerine getirmek zorundadır.

Teyit bankası en az amir banka kadar önemli bir yere sahiptir. Akreditif koşullarına uyulmadığı takdirde ihracatçı hem amir bankaya hem de teyit bankasına karşı tavır koyabilir. Teyit bankası aldığı bu sorumluluk karşılığında komisyon alır (Bağrıaçık ve Kantekin, 1998:48).

2.1.5.2. Akreditifin İşleyişi

Akreditif işleminin yapılışı aşağıdaki grafikte yer almakta olup genel hatları ile şu şekilde gerçekleşmektedir.

1. Aşama: İhracatçı ve ithalatçı aralarında alım-satım sözleşmesi düzenler ve ödeme şeklinin akreditifli olacağını belirlerler. Bu sözleşme taraflar arasında imzalanacak bir anlaşma olabileceği gibi, proforma faturalar da sözleşme aracı olabilir. Sadece sözleşme varsa, proforma faturada yer alan tüm detaylar sözleşmede de yer almalıdır.

2. Aşama: İthalatçı ile ihracatçı anlaşarak bu malın ithali için akreditif açtırmayı kararlaştırırlar. İthalatçı, bankasından ihracatçı lehine bir “Akreditif Açtırma Teklif Mektubu” ile akreditif açmasını ister.

3. Aşama: İthalatçının bankası “Akreditif Küşat Mektubunu” düzenler ve akreditifi ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletir. Eğer akreditif teyitli akreditif ise, amir banka akreditifin teyitli olduğunu küşat mektubunda belirtir ve akreditifin muhabir bankaca lehtara teyidini ister.

4. Aşama: Teyitli akreditifte aracı banka küşat mektubunu inceleyip teyit için uygun bulursa, küşat mektubunun bir kopyasını lehtara gönderirken mektuba bankasının teyidini bildiren yazıyı da ekler.

5. Aşama: İhracatçı malları, akreditif şartlarına göre ve akreditif vadesinde ithalatçıya sevk eder. Akreditifte iki önemli süre vardır. Bunlardan birincisi, akreditifin hangi tarihe kadar geçerli olacağını belirttiği “Akreditif Vadesidir”. İkinci ise, yüklemenin en geç hangi tarihe kadar yapılacağını, ya da parça parça yüklemelerde en son yüklemenin hangi tarihe kadar bitirileceğinin belirtildiği “Son Yükleme Tarihidir”.

6. Aşama: İhracatçı mallarla ilgili belgeleri muhabir bankaya teslim ederek ihracat bedelinin kendisine ödenmesini talep eder.

7. Aşama: Muhabir banka belgeleri ve varsa ciro edilmiş poliçeyi ithalatçının bankasına iletir ve ödemeyi tahsil eder.

8. Aşama: Vesaiki alan amir banka, akreditif koşullarına uygun olup olmadığını inceler, uygun bulduğu takdirde durumu ithalatçıya bildirir.

9. Aşama: İthalatçının akreditif açma şekline göre ilgili hesabı borçlandırılır ve tahsilat yapılır ve belgeler ithalatçıya teslim edilir. Alıcı teslim aldığı vesaik ile malları gümrükten çeker. Amir banka yaptığı tahsilatı, satıcının bankasına havale eder.

10. Aşama: Satıcının bankası tahsil ettiği parayı ihracatçıya öder (Yılanlı, 2003:55-57).

2.1.5.3. Akreditif İşleminin Fonksiyonları

Akreditif bilindiği gibi ödeme aracıdır. Uzak mesafelerin ve önemli firma sözleşmelerinin söz konusu olduğu durumlarda başvurulan yöntemdir. Akreditifin üç önemli fonksiyonu vardır. Bunlar:

- Ödeme Fonksiyonu,
- Teminat Fonksiyonu,
- Kredi Fonksiyonudur.

Ödeme Fonksiyonu: Alıcı ile satıcı arasında yapılan anlaşma sonucunda alıcının malların yüklendiğini gösterir belgeleri teslim almasıyla mal bedelini ödemesini taahhüt etmektedir. Alıcının, ihracatçı lehine akreditif açtırması

aralarındaki anlaşmadan doğan ödeme yükümlülüğünün yerine getirilmesi anlamına gelmez, bir başka deyişle alıcının, akreditif açtırmasıyla ödeme borcu sona ermez. Bu borcun sona ermesi ancak bankanın fiilen ihracatçıya ödemesiyle olur. Doğrudan nakit olarak ödeme aracı olmayan akreditifte, sözleşmeye konu olan bedel ithalatçı tarafından değil, akreditifte belirlenen banka tarafından ödenir. Açılan akreditifte belirlenen şartların karşı tarafça yerine getirilmesi ile bankanın yaptığı ödeme, alıcının sorumluluğundaki asli ifa özelliğini taşır (Bölükbaşı, 2008:30).

Teminat Fonksiyonu: Uluslararası ticarete, tarafların birbirlerini karşılıklı olarak iyi tanıyamamaları ve yapılan ticari anlaşma neticesinde yükümlülüklerini aynı anda yerine getirememeleri nedeniyle ortaya çıkan risklerin azaltılabilmesi amacıyla akreditif, her iki taraf içinde teminat anlamına gelen bir ödeme şekli olarak ortaya çıkmıştır.

İhracatçı Açısından Teminat Fonksiyonu: İhracatçı alacağını teminat altına alır. Çünkü akreditif açıldıktan sonra amir banka tarafından ödeme garantisi verilir. Akreditifte belirlenen belgelerin ihracatçı tarafından hazırlanarak ibraz edilmesiyle ithalatçı ödeme yapmayabilir. Bu durumda ithalatçının bankası amir banka, ihracatçıya ödeme yapmak zorundadır. Böylece ihracatçının tahsilat riski ortadan kalkmış olur.

İthalatçı Açısından Teminat Fonksiyonu: İhracatçıya göre ithalatçı, teminat açısından farklı bir konumdadır. İhracatçı akreditifte belirlenen şartları yerine getirip, belgeleri bankaya ibraz ediyor ve eğer banka tarafından bu belgeler uygun bulunursa ihracat bedelini tahsil ediyordu. Ödemenin ihracatçıya yapılabilmesi için amir bankanın tek şartı akreditifte belirtilen şekli şartların yerine getirilmesidir. Bu nedenle ithalatçı akreditif şartlarını belirlerken malın istediği kalite ve özellikte üretilmesini ve teslim edilmesini sağlayabilecek şekilde dikkatli olmalıdır. Talep edilen belgeler mümkün olduğunca malın şekil ve kalitesini tespit edebilecek nitelikte olmalıdır.

İthalatçı kendini korumak amacıyla, akreditif şartlarını ve ibraz belgelerini hazırlarken bu şartlara, satıcının ülkesinde bulunan bir gözetim firmasının denetim raporu vermesini de ekleyebilir. Alıcı sözleşme konusu malları isteğine uygun

bulmaması halinde zararını karşılayabilmek için banka teminat mektubunu da akreditife ekleyebilir.

Kredi Fonksiyonu: Akreditif işlemi, hukukta her ne kadar kredi kavramı ile ifade edilse de işlemin kendisi bir kredi aracı değildir. Bu tamamen tarihi geçmişinden kaynaklanmaktadır. Ancak iktisadi açıdan bakıldığında akreditif ile kredi arasında benzerlikler görülmekte ve akreditifin kredi fonksiyonundan söz edilmektedir.

Alıcı ihracatçıyla anlaşmak koşulu ile ödenmesi ertelenmiş bir akreditif açtırarak kredi amacını gerçekleştirebilir. Alıcı malları almasına karşılık, ödemeyi daha sonra yapacaktır. Ödemesi ertelenenmiş akreditif kredi olarak kabul edilir.

Bankanın müşterisinin talebi üzerine, ihracatçı lehine akreditif açması müşterisine kredi verdiği anlamına gelmez. Burada banka sadece temel alım satım ilişkisinin borçlusu durumunda olan müşterisinin ödeme borcunu yerine getirmesine aracılık etmektedir. Ancak banka müşterisine kredi açmış da olabilir, müşteri bu krediyi akreditif açtırmak suretiyle de kullanabilir. Diğer taraftan ihracatçı da açılan akreditifi teminat göstererek başka bir kuruluştan kredi alabilir. Bu durum iktisadi açıdan kredi fonksiyonu olmakla beraber, hukuki olarak akreditifin kredi fonksiyonu değildir (Bölükbaşı, 2008:32).

2.1.5.4. Akreditif Türleri

Akreditif türlerini yapısal bakımdan ve ödeme şekilleri bakımından ikiye ayırabiliriz:

Yapısal Bakımdan: Yapısal bakımdan akreditifler dokuz farklı başlık altında incelenebilir.

Dönülebilir Akreditif/Kabili Rücu (Revoable Documentary Credits): Kabili rücu, dönülebilir, vazgeçilebilir, iptal edilebilir anlamına gelmektedir. Dönülebilir bir akreditif, lehtara önceden haber verilmeden ve onayını almadan, herhangi bir anda amir banka tarafından değiştirilebilir veya iptal edilebilir. Amir banka lehtara bir neden bildirmek zorunda değildir. Ancak iptal veya değişiklik bildirisinin satıcının eline geçmesinden önce, satıcı akreditif koşullarına uygun

olarak yüklemeyi yapar ve belgeleri bankaya ibraz ederse, satıcıyı mal bedelini ödeme zorunluluğunda bırakır ve akreditif iptal edilemez.

Rücu edilebilen akreditifler, lehtara yeter ölçüde güven sağlayamazlar. Lehtar malları ithalatçıya gönderdikten sonra, fakat poliçeyi ve ilgili belgeleri bankaya sunmadan önce akreditif iptal edilirse, parasını kolaylıkla elde etme imkânını kaybeder. Bu yüzden rücu edilen akreditifler, uluslararası ticarete az kullanılmaktadır.

Satış sözleşmesinde açılacak olan akreditifin ne olduğu açıkça belirtilmemesi halinde akreditif “dönülebilir” türünde açılmış olur (Kaya, 2008:118).

Dönülemez Akreditif/Gayri Kabili Rücu (Irrevocable Letter Of Credit):

Lehtar üzerine düşen yükümlülükleri yerine getirerek akreditif talimatında yer alan şartları yerine getirdiğinde, bankanın ödemeyi yerine getirdiği ve bundan dönme hakkının olmadığı akreditif türüdür (Bölükbaşı, 2008:46). Bu akreditifler, amir bankanın, lehtarın ve eğer varsa teyit bankasının onayı alınmadıkça ne değiştirilebilir ne de iptal edilebilirler.

“Gayri Kabili Rücu” kelime karşılığı olarak geri dönülemez, iptal edilemez, vazgeçilemez anlamına geldiği için bu tür akreditif; ihracatçının akreditifte yer alan şartları tamamen yerine getirmesi halinde, akreditifi açan banka tarafından:

- Görüldüğünde ödenmesi kaydını taşıyorsa, ödemenin yapılacağı,
- Vadeli ödeme kaydını taşıyorsa, akreditifte belirtilen vadede ödemenin yapılacağı,
- Akreditife göre poliçe kabul edilecekse, akreditifin vadesi dâhilinde üzerine çekilecek poliçelerin kabul edileceği.

Konusunda taahhütleri kapsar ve geriye dönüşü söz konusu olmadığı için de ihracatçıya büyük güven sağlar. İhracatçıya ödeme konusunda sağladığı güvence nedeniyle uluslararası ödeme şekilleri arasında en çok kullanılanıdır.

Ayrıca akreditif metninde dönülebilir kaydının açıkça belirtilmemesi durumunda akreditifin “dönülemez” olduğu kabul edilir (Karacan, 2010:122).

Teyitli Akreditif (Confirmed Letter Of Credit): Muhabir banka, amir bankanın isteği üzerine akreditifi lehtara ihbar ederken lehtara karşı ödemenin yapılacağı garantisini eklerse bu akreditif teyitli akreditife dönüşür. İhracatçı akreditif koşullarına uygun olarak gerekli belgeleri muhabir bankaya ibraz ettiğinde muhabir banka mal bedelini ödemekte ve bu bedel karşılığında amir bankaya rücu etmektedir. Bu akreditif türünde ihracatçı bir yerde artık tamamen kendi bankasını muhatap almakta ve akreditif koşullarına uygun olarak gerekli belgeleri bankasına ibraz ettiğinde mal bedelini alacağına kesin gözüyle bakmaktadır.

Amir bankanın akreditife teyidini eklemesini istemesi durumunda muhabir banka ya bu teyidi ekleyerek lehtara bildirir ya da teyit eklemeyi kabul etmiyorsa bunu hemen amir bankaya bildirir. Amir bankanın teyit isteğini göz ardı ederek akreditifi ihracatçıya bildirmek keyfiyetine muhabir banka sahip değildir.

Teyitli olarak açılan bir akreditif ancak dönülemez olarak açılabilir. Kesinlikle dönülebilir açılmaz (şahin, 2002:63).

Teyitsiz Akreditif: Muhabir bankası akreditifi ihbar ederken kendisinin herhangi bir yükümlülüğü olmadığını “No Engagement” sözleri ile ifade ederler. İhbarı yapan banka, ihbar ettiği akreditifin gerçeğe uygun olup olmadığını dikkatle kontrol etmek zorundadır (Bağrıağık ve Kantekin, 1998:111).

Teyitsiz akreditifler daha çok ihracatçılarla amir bankayı ve ithalatını yapacağı ülkeye güvenlerinin çok olduğu durumlarda kullanılır.

Red-Clause (Kırmızı şartlı/Peşin Ödemeli) ve Green-Clause (Yeşil şartlı) Akreditifler: Kırmızı şartlı akreditif, alıcının açtığı akreditifin bir kısmının ya da tamamının mal gönderilmeden ya da sevk belgeleri bankaya ibraz edilmeden ihracatçıya kullandırıldığı bir akreditif türüdür. Bu tür akreditifler peşin ya da avans şeklinde olmaktadır.

Akreditifin peşin ya da avans şeklinde satıcıya ödenmesi satıcıya ihracat öncesinde ön finansman niteliğindedir. Böylece ihracat öncesinde ihraç edeceği malları piyasadan alacak ve üretim için gerekli alanı sağlayacaktır.

Bu akreditiflere kırmızı şartlı akreditif denmesinin nedeni, önceleri peşin ödeme şartının, akreditif metnine kırmızı kalem ile yazılmasıdır. Böylece akreditif amiri peşin ödemenin kolaylıkla göze çarpmasını istemiştir. Bu uygulamadan sonra bu akreditifin adı kırmızı şartlı akreditif olarak kalmıştır (Tomanbay, 2001:80).

Karşılıklı (Back-To-Back) Akreditif: Bu tür akreditiflerde her iki akreditifin koşullarının birbirinin aynı ya da birbirine yakın olması gerekir. Ya da ilk akreditifin bedelinin ikinci akreditiften daha fazla olması gerekir. Aksi halde aracı firma, malları satın aldığı ülkedeki satıcı için açılan akreditifin bedelini ödeyemeyebilir. İki akreditif arasındaki uyumu aracı firmanın bankası ilk akreditifte muhabir banka, ikinci akreditifte de amir banka konumunda olacağı için rahatlıkla sağlayabilir (Tomanbay, 2001:79).

Devredilebilir (Transferable) Akreditif: Devredilebilir akreditif, ilk lehtarın var olan bir akreditif alacağına tamamını veya bir kısmını başka bir kişiye devrettiği akreditiftir (Hinkelman, 2002:102).

Devredilebilir akreditiflerde ilk lehtar akreditif amirinin kimliğinin, devrettiği kişi tarafından öğrenilmesini genellikle istemediği için, akreditifi devrederken akreditif amirinin adı yerine, kendi adının yazılmasını bankasından talep edebilir (Weghause, 2001:122).

Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi /Stand-byCredits): İlk olarak Amerika Birleşik Devletleri'nde ulusal mevzuatları kapsamında yurtdışı teminat mektubu vermenin yasak olduğu dönemde kullanılmaya başlanmış, kullanım açısından uluslararası bir ürün olmuştur (Bölükbaşı, 2008:48).

Diğer bir ifadeyle teminat akreditifi, ithalatçı ile ihracatçı arasında doğan borçların ödenmemesi durumunda, ithalatçının bankasının, ithalatçının ihracatçıya karşı olan ödeme yükümlülüğünü yerine getireceğini garanti etmesiyle yapılan akreditiftir. Satıcı, alıcının taahhüdünü yerine getirmemesi halinde kendini teminat altına alacak bir nevi garanti akreditifi açılmasını talep eder. Eğer alıcı taahhüdünü yerine getirmemezse, satıcı belgeleriyle birlikte alıcının bankasından ödemeyi tahsis eder.

Teminat akreditifleri hem mal hem de hizmet alım satımında kullanılırlar. Diğer akreditiflerde ödemenin yapılmasını sağlayan belgeler iken, teminat akreditifinde, alıcı tarafından verilen taahhüdün yerine getirilmediğini gösteren belgelerin ibraz edilmesiyle yapılır. Diğer akreditiflerden bir diğer farkı da ithalatçının talimatıyla ihracatçı lehine değil, ihracatçının talimatıyla ithalatçı lehine açılmasıdır.

Ödeme Şekli Bakımından: Ödeme şekli bakımından akreditifler dört başlık altında incelenebilir.

İbrazda (Görüldüğünde) Ödemeli Akreditifler (Sight Credits): Görüldüğünde ödemeli akreditifte, lehtar akreditifte belirlenen belgeleri ilgili bankaya ibraz eder ve banka bu belgelerin geçerliliğini tespit ettikten sonra ödemeyi derhal yapar. Uygulanması en kolay ve en çok görülen akreditif türlerindedir. Ödemenin nakit olarak yapıldığı akreditif türüdür. Para karşılığı olabileceği gibi çek karşılığı da olabilir.

Akreditif çeşitlerine göre, ödeme zamanı farklılaşmaktadır. Eğer akreditif çeşidi teyitli ise, ihracatçı evrakları bankaya teslim eder ve bankanın vesaikleri kontrolünden sonra ödeme yapılır. Teyitsiz akreditifte, ihracatçı vesaikleri kendi bankasına verdikten sonra, vesaikler ithalatçı bankaya gönderilir, amir banka tarafından kontrol edilir ve sonra ödeme yapılır.

Vadeli Akreditifler (Deferred Payment Credits): Belirlenen akreditif belgelerinin koşullara uygun olarak bankaya ibraz edilmesi karşılığında, anında ödeme yapılmamakta, akreditifte belirlenen vade sonunda başka bir deyişle belli bir süre sonra ödeme yapılmaktadır (Bölükbaşı, 2008:53).

Burada akreditifin teyitli ya da teyitsiz olarak açılmış olması önem kazanmaktadır. Vadeli akreditif aynı zamanda teyitli ise, vade sonunda lehtar bedeli kendi bankasından tahsil edebilir. Eğer vadeli akreditif teyitsiz ise; ödeme vade sonunda ithalatçının bankası yani amir banka tarafından yapılır (Yılmaz ve Özken, 2011:144).

Kabul Kredili Akreditifler (Acceptance Credits): Kabul kredili akreditifler, akreditifte belirtilen uygun belgelerin, kesin ödeme sorumluluğu amir üzerinde olmak üzere, ihracatçı tarafından amir banka veya teyit bankası üzerine keşide edilerek ve poliçenin de kabul edilmesiyle vadesinde ödenmesini taahhüt eden bir akreditif türüdür.

Poliçede yer alacak unsurlar akreditif talimatında belirlenir (Tekinalp, 1988:469). Kabul kredili akreditiflerdeki poliçelerde vadeler genellikle 30, 60, 90, 120, 180 gün olarak tespit edilmektedir. Akreditif çeşidi eğer teyitli ise poliçe, teyit veren banka adına yani ihracatçı banka adına yapılır ama akreditif çeşidi teyitsiz bir akreditif ise, poliçe amir banka adına yapılmaktadır.

Kabul kredili ödemelerde, ihracatçı firma eğer aksine bir şart getirilmemişse, poliçeyi kendi ülkesindeki bankaya iskonto ettirebilme hakkına sahiptir. Böylelikle ihracatçı, poliçeyi vadesinden önce iskonto ettirerek ihtiyaç duyduğu finansman ihtiyacını da sağlar (Yılmaz ve Özken, 2011:146).

İştira Akreditifleri (Negotiation Credits): İştira, yetkili bankanın poliçe veya belgenin değerini vermesi anlamına gelmektedir (Kaya, 1995:16). İştira akreditifler, ihracatçının akreditif şartlarına uygun vesaikleri bankaya teslim ettikten sonra, uygunluğunun tespitiyle banka tarafından vadesinden önce ödeme yapılmasıdır. Kısaca bankanın akreditifi satıcıdan vadesinden önce satın alıp ödeme yaptığı bir akreditif şeklidir. Fakat uluslararası bankacılık kuralları gereği iştira edecek banka belirtilerek sınırlandırılabilceği gibi, sınırsız sayıda da olabilir. Önemli olan bunun önceden akreditif metninde belirtilmesidir. Örneğin; iştiraya yetkili kılınan banka X bankası olarak akreditifte belirtilir. Belli bir bankayla sınırlama yapmayacaksa o zaman akreditifte banka ismi belirtilmez ve “any bank” yazılır (Yılmaz ve Özken, 2011:147).

2.1.5.5. Akreditiflerde Vade ve İbraz Yeri

Akreditif vadesine, akreditifin geçerlilik tarihi de denebilir. Lehdarın, akreditif konusu vesaiki, geçerlilik tarihi içerisinde akreditifin kullanılacağı bankaya ibraz etmek zorunluluğu vardır. Bütün akreditiflerin bir vade tarihi taşımaları gereklidir. Lehdar, akreditif belgelerini ödemesi, ilişkiindeki poliçenin kabul veya ciro edilmesi için en son bu vade tarihinde bankaya ibraz etmek zorundadır.

Bir akreditifin ibraz için son bir tarihi göstermesi gerekir. Karşılama veya iştirah için gösterilen son bir tarih aynı zamanda ibraz için de son tarihtir.

2.1.5.6. Akreditif İşleminin Özellikleri

- Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme şeklidir.
- Akreditif hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan bir işlemdir.
- Akreditif, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda, ithalatçının çalıştığı bankanın belirli bir meblağa kadar ve belirli bir vade için istenilen koşulların yerine getirilmesi ve ihracatçı tarafından ihraç edilen malların ihracına ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt etmesidir.
- İthalatçı firma, kendi bankasına verdiği emirle ithal edeceği malın karşılığını ihracatçı firmanın bankasına, mal ihraç edildiği takdirde ödemeyi taahhüt ettiğini bir kredi mektubu ile bildirir. Bu kredi mektubu akreditiftir.
- Bu sistem, diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen, en güvenilir olanıdır. Hem satıcıya hem de alıcıya çeşitli faydaları vardır. Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, transfer riskinin büyük ölçüde ortadan kalkması, satıcı ve alıcının kredi imkânı elde etmesi, gerekli koşulların yerine getirilmesinin bankaca sağlanması bu faydalar arasındadır.
- Akreditifler dayandırıldıkları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir.

2.2. Dış Ticarete Teslim Şekilleri

2.2.1. Incoterms Kavramı

Uluslararası ticaret, özü itibari ile büyük ölçüde bilinmezliklerle doludur. Zira günümüzde küreselleşmenin etkilerini her geçen gün daha fazla ve güçlü olarak hissetsek de bu durum ticari riskleri ve kaygılarımızı tamamen ortadan kaldırmak için yeterli olmaz. Hele ki ticareti içinde bulunduğumuz güne bakarak değil de çok daha az iletişim ve bilginin olduğu geçmiş zaman dilimlerine bakarak yorumlamaya çalışırsak, o dönemdeki kaygıların daha fazla olduğunu ve ticaret hayatındaki kuralların daha çok yazılı olmayan uygulamalar olduğunu görürüz. Bu anlamda uluslararası ticaretin, ülkeleri birbirinden ayıran siyasi sınırların oluşmasıyla başladığını söyleyebiliriz (Taşkın, 2012:5).

Günümüzde uluslararası ticaretin hızla artarak devam etmesinin iki önemli nedeni vardır. Bunlardan birincisi iç pazarların itici gücü yani; iç pazarların fazlasıyla doyması, ekonomik durgunluk vb. nedenlerdir. İkincisi ise dış pazarların çekici gücü yani; büyük satış imkânları, yüksek kar sağlama olanağı gibi nedenlerdir (Mucuk, 2008:272-273).

Incoterms kavramı; uluslararası ticarete kullanılan bir dizi standart terimi kapsayarak ithalatçı ve ihracatçı açısından tarafların yükümlülüklerini, ticarete konu olan malların teslim yerini ve şeklini, ticari ilişki sırasında oluşacak masrafların paylaşımını, sigorta ve hasarın geçişini, belge düzeni gibi konulara açıklık getirmektedir (Bağrıaçık ve Yıldırım, 2008:11).

Bu bildirim sonucuna göre, hiçbir yanlış anlamaya veya herhangi bir karmaşıklığa olanak vermeden, malın birim fiyatına dâhil olan masraflar hem alıcı hem de satıcı tarafından çok net bir şekilde anlaşılmalıdır (Paliu, 2012:99).

Incoterms terimleri kullanılmadan önce alıcı ve satıcı bir mal veya hizmet için aralarında anlaşmaya varırken, herhangi bir yanlış anlamayı önlemek zorundaydı. Bu nedenle anlaşma esnasında; malın nerede teslim edileceğini, taşımanın ve elleçlemenin kimin tarafından yapılacağını, olası bir hasar durumunda nasıl bir yol izleyeceklerini, sigortayı kimin nasıl yapacağını detaylı olarak konuşup anlaşmak durumundaydı. Aksi bir durumda, ucuza mal aldığını zanneden bir alıcı aslında bu detayları karşı taraf ile netleştirmede için çok daha pahalıya bir anlaşma yapmış olabilirdi. Tam tersi, iyi fiyata mal sattığını zanneden bir satıcı, olası bir hasar durumunda alıcıdan parasını alamayıp tamamen zarar etmiş olabilirdi. Günümüzde son revizyon neticesinde 11 adet olan bu ticari terimler, neyin nerede kim tarafından yapılması gerektiğini açıklayarak, herhangi bir yanlış anlamayı tamamen ortadan kaldırmaktadır. Yapılması gereken 11 terim arasından hem alıcıya hem de satıcıya uygun olacak bir terim üzerinde mutabık kalmak ve sonuna malın teslim olacağı yerin ismini eklemektir (Paliu, 2012:99-100).

İhracatçı ve ithalatçı arasında yapılan ticari anlaşmanın kayda alınması için yapılacak olan sözleşmede, bu anlaşmanın hangi Incoterms revizyonu kapsamında ve bu revizyona ait hangi terim ile yapıldığı net olarak belirtilmelidir. Ancak unutulmamalıdır ki, Incoterms mülkiyet geçişi, taşıma koşullarının detaylı

açıklaması, teslim zamanı, ödeme koşulları, tahkim ve diğer ticari konulara açıklık getirmemektedir. Bu nedenle daha güvenli bir ticaret için, ticari sözleşme kapsamında Incoterms haricinde bu konuları da açıkça belirtilerek karşılıklı olarak mutabakata varılmalıdır (Utkulu vd., 2009:28).

Günümüzde Incoterms terimlerine 2010 yılında yapılan son revizyon, bu terimlerin sadece uluslararası ticarete değil, aynı zamanda yurtiçi ticarete de işlevsel olarak kullanılmasına olanak sağlamıştır. İç su yollarının da terimlerin kapsamında olması, özellikle Rusya, Amerika gibi geniş coğrafi dağılıma sahip ülkelerde ve Avrupa Birliği gibi geniş coğrafi alanda iş birliği yapan ve tek ülke gibi ticari kararlar alan birliklerde Incoterms 2010'un işlevselliğini arttırmaktadır.

2.2.2. Incoterms Kavramının Gelişimi ve Günümüze Kadar Olan Incoterms Uygulamaları

Uluslararası ticari terimler kavramının ortaya atılması ve ilk olarak Incoterms 1936'nın uygulanması, birçok ticari anlaşmazlığı ortadan kaldırmıştır. Milletlerarası Ticaret Odası tarafından kavram olarak ilk kez 1921 yılında tasarlanan ve çalışmalarına başlanan bu kavramların ilk sonucu 1923 yılında nihaileşmiştir. Milletlerarası Ticaret Odası Ticari Terimler Komitesi yaptığı çalışmaları 1923 yılında tamamlamış ve altı ticari terimden oluşan kavramları ortaya atmıştır. Bu 6 terim günümüzde de devam eden uzun bir yolculuğun başlangıcı olarak görülmektedir. Bu çalışma ile FOB, FAS, FOT, FOR, Free Delivered CIF ve C&F terimleri ortaya çıkmıştır. Yapılan bu çalışma sonucu ortaya çıkan bu terimler, sonradan Incoterms adı verilecek ticari uygulamanın habercisi olmuştur.

1936 yılında uluslararası ticarete en çok kullanılan ticari terimler için evrensel kurallar oluşturmak amacıyla Incoterms 1936 geliştirilmiştir. O günden bugüne Milletlerarası Ticaret Odası'nın uzman hukukçuları ve ticari danışmanları tarafından uluslararası ticaretin gelişimine ayak uydurmak maksadıyla Incoterms terimleri üzerine 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 ve 2010 yıllarında çeşitli revizyonlar yapmıştır. Ticari uygulamaların değişmesi, malzeme ve nakliye tiplerinin farklılaşması, uluslararası hukukun gelişmesi, uluslararası uzmanlar tarafından düzenli aralıklarla bu revizyonların gerçekleştirilmesini mecburi hale getirmiştir (Gürsoy, 2010:57).

Incoterms revizyonlarının taslağı ilk olarak; uzun yıllardır Milletlerarası Ticaret Odasına hizmet eden ve uluslararası hukuk ile uluslararası ticaret alanlarında önemli katkılar sağlamış, çeşitli milletlerden seçilen taslak grubu tarafınca hazırlanır. Hazırlanan bu taslaklar Milletlerarası Ticaret Odası'na bağılı ulusal komitelere dağıtımını yapılarak yorum ve önerileri ile geri dönüş yapmaları istenir. Geri dönüş ve katkılarla hazırlanan sonuç taslağı, Milletlerarası Ticaret Odası Ticari Hukuk ve Uygulamaları Komisyonu'nun onayına sunulur. Buradan onay alan taslak Milletlerarası Ticaret Odası Yönetim Kurulu'nun onayı ile yürürlüğe girmiş olur.

Milletlerarası Ticaret Odası'nın çeşitli organlarındaki hassas ve detaylı incelemeler neticesinde, revize edilen ticari terimler yeni bir hukuki veya ticari gelişme olana kadar revize edilmiş haliyle yürürlükte kalır.

Incoterms kavramı, fiilen kullanılmaya başlandığı 1936 yılından günümüze kadar çeşitli ihtiyaçlar neticesinde tam 7 kere revize olmuştur. 1936 sonrası yapılan ilk revizyon, 1953 yılına denk gelmektedir. Araya II. Dünya Savaşı'nın girmesi ticari faaliyetleri olumsuz yönde etkilemiş ve birinci revizyon tam 17 yıl sonra gelmiştir. Bu revizyonda, ilk uygulamada yer almayan deniz taşımacılığı haricindeki taşımalar için gerekli FOR-FOT (Free On Raid-Free On Truck) ve DCP (Delivered Costs Paid) terimleri ilave edilmiştir. Bu ilave terimler kara taşımacılığında çok demiryolu taşımacılığını kapsamakta olup ayrıca bir kamyon taşımacılığını ifade etmemektedir (Ramberg, 2011:8-10).

1967 yılında duyulan ihtiyaç üzerine DAF (Delivery At Frontier) ve DDP (Delivery in Country of Destination) terimleri ilave edildi. Böylelikle terim sayısı 6'dan yeni revize ile birlikte 10'a çıkmıştır (Ramberg, 2011:8-10).

1967 yılında yapılan revizeyi 1976 ve 1980 revizeleri takip etmiştir. Havayolu ile yapılan taşımalar için FOB Airport terimi 1976 yılında eklenmiştir. Bu terim deniz yolu için olan FOB terimi ile hasar geçişi anlamında çelişki yaratsa da 1980 yılında yapılan revizyonda yerini korumuştur. 1980 revizesinde deniz yolu ile yapılan taşımaların hasar geçişini daha net ifade etmek adına FCR (Free Carrier) terimi eklenmiştir (Ramberg, 2011:8-10).

Tüm yapılan değişiklikler aslında 1953 yılındaki revizyona yapılmış birer ilaveden ibarettir. 1980'lerin sonunda, Milletlerarası Ticaret Odası gelişen ticari ve lojistik faaliyetlerin sonucu olarak daha köklü değişikliklere gerek olduğu kanaatine varmıştır. Bundan dolayı tamamen yeni bir mantıkla revize yapmaya karar verilmiştir. Bu kararın neticesinde Incoterms 1990 versiyonu için yapılan çalışmalar sonucunda, ciddi değişikliklerin yer aldığı revizyon taslağı kabul edilerek yürürlüğe girmiştir. FCR kısaltması, FCA olarak değiştirilip günümüzde de kullanılan haline almıştır. Yapılan bu değişiklik FOR, FOT ve FOB Airport terimlerinin yürürlükten kalkmasını sağlamıştır (August, 2004:597). 1990 revizyonunda yeni eklenenlerle beraber 13 terim yürürlüğe girmiştir. Bu terimler:

- Ex-Works (EXW) - Fabrika Teslimi
- Free Carrier (FCA) – Taşımacıya Teslim
- Free Alongside Ship (FAS) – Gemi Doğrultusunda Teslim
- Free On Board (FOB) – Gemi Bordasında Teslim
- Carriage and Freight (CFR) – Mal Bedeli ve Taşıma Ödenmiş Teslim
- Carriage Insurance and Freight (CIF) – Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma Ödenmiş Teslim
- Carriage paid to (CPT) – Taşıma ...'e kadar Ödenmiş Teslim
- Carriage and Insurance paid to (CIP) Sigorta ve Taşıma ...'e kadar Ödenmiş Teslim
- Delivered at Frontier (DAF) – Sınırdaki Teslim
- Delivered Ex-Ship (DES) – Gemide Teslim
- Delivered Ex-Quay (DEQ) – Rıhtımda Teslim
- Delivered Duty Unpaid (DDU) – Vergiler Ödenmemiş Teslim
- Delivery Duty Paid (DDP) - Vergiler Ödenmiş Teslim olarak sıralanmaktadır.

1990 revizyonu ile Incoterms terimleri; satıcının kapısında teslimden, gümrük vergileri ödenmiş olarak satıcıya teslim kadar düzenlenerek, tüm teslim olasılıklarına göre zamanın ticari ve lojistik şartlarına uygun bir şekilde getirilmiştir.

2000 yılı revizyonunda ise fazla bir değişikliğe gidilmemiştir. Sadece FCA terimi basitleştirilerek hasar ve mülkiyet geçişi düzenlenmiştir. Ancak 2000 versiyonu; iletişimin gelişerek internetin yaygınlaşması, elektronik verilerin

kullanılması, serbest bölgelerin çoğalması, Incoterms uygulamalarının yurtiçi satışlarda da kullanılmaya başlanması gibi bazı gereksinimleri karşılayamamıştır (August, 2004:597). Çizelge 1.1.'de 2010 yılında yapılan revizyon öncesinde yürürlükte olan harf gruplarına göre Incoterms 2000 terimleri görülmektedir. Söz konusu değişiklik ihtiyaçlarından dolayı, 1 Ocak 2011'de yürürlüğe giren 2010 revizyonu üzerine çalışmalar belirtilen eksiklikleri gidermek amacıyla yapılmıştır.

Çizelge 1.1. Incoterms 2000

INCOTERMS 2000		
E Grubu Çıkış	EXW	Fabrika Teslimi
F Grubu Ana Taşıma Bedeli Ödenmemiş	FCA	Taşımacıya Teslim
	FAS	Gemi Doğrultusunda Teslim
	FOB	Gemi Bordasında Teslim
C Grubu Ana Taşıma Bedeli Ödenmiş	CFR	Mal Bedeli ve Taşıma
	CIF	Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma
	CPT	Taşıma, ...'e kadar ödenmiş.
	CIP	Sigorta dahil taşıma, ...'e kadar ödenmiş.
D Grubu Varış	DAF	Sınırdaki Teslim
	DES	Gemide Teslim
	DEQ	Rıhtımda Teslim
	DDU	Vergileri Ödenmemiş Teslim
	DDP	Vergiler Ödenmiş Teslim

2010 revizyonunun en temel değişikliği gruplandırmada olmuştur. 2000 yılı da dahil olmak üzere 1936'dan 2000'e kadar yapılan revizyonlarda terimler harf grupları ile sınıflandırılarak tanımlanmıştır. Gruplama, taşıma şekline veya moduna göre değil, alıcı teslimden satıcıya gümrük vergisi ödenmiş şekilde teslim kadar sıralı olacak biçimde harflerle ifade edilmiştir. Bu uygulama, 2010 revizyonu ile değişmiş ve Incoterms 2010; tüm taşıma türlerini kapsayan ve deniz/iç su taşıma türlerini kapsayan olmak üzere iki ana gruba ayrılarak sınıflandırılmıştır. 2010 revizyonu ile yapılan bir başka değişiklik de DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered Ex-Ship), DEQ (Delivered Ex-Quay), DDU (Delivered Duty Unpaid) terimleri çıkarılmış yerlerine DAT (Delivered at Terminal) ve DAP (Delivered at Place) terimleri eklenmiştir. Bu çalışmaların sonucunda Incoterms 2010 yılında

toplam 11 adet terimle yürürlüğe girmiştir (Ezel, 2013:96). Bu terimlerin sınıflandırılarak sıralaması aşağıdaki gibidir;

Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Uygulamalar:

- EXW - İşyerinde Teslim,
- FCA – Taşıyıcıya Masrafsız Teslim,
- CPT – Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim,
- CIP – Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim,
- DAT – Terminalde Teslim,
- DAP – Belirlenen Yerde Teslim,
- DDP – Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim.

Deniz ve İç su Taşımalarını Kapsayan Uygulamalar:

- FAS – Gemi Doğrultusunda Masrafsız Teslim,
- FOB – Gemide Masrafsız Teslim,
- CFR – Masraflar ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim,
- CIF – Masraflar, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim,

Hatta 2010 yılında yapılmış olan revizyon ile Incoterms terimleri, ulusal ticarete de aynı şekilde kullanılmaya başlanmış ve yurtiçindeki ticari faaliyetleri kolaylaştırmıştır. Hızla gelişen ticaretin, iletişimin ve teknolojik imkânların etkileri sonucunda, belli sürelerle Incoterms revizyonları yaparak olumsuz etkileri ortadan kaldırmak kaçınılmaz olmaktadır (Ezel, 2013:96).

Ülkeler arasında ticaretin serbest ve en kolay biçimde yapılabilmesi için, dış ticarete ihraç malının teslim şekillerinde standartlar belirlemek ICC'nin önemli görevlerinden biridir. Bu standartlara, dış ticarete teslim şekilleri International Commercial Terms (Incoterms) adı verilir (Kemer, 2003:161). Incoterms, “Uluslararası ticarete alıcı ve satıcı arasındaki hak ve yükümlülükleri belirleyen uluslararası standart kurallar bütünüdür” (Yılmaz ve Özken, 2011:66). Incoterms kuralları vasıtasıyla herkes tarafından bilinen sözleşmesel terim için kısa terim kullanılarak, uluslararası ticari işlemlerde devamlılık, tutarlılık sağlanmaktadır. Incoterms'in amacı; ticari terimlerin her ülkede farklı olarak yorumlanıp,

uygulanmasından doğan anlaşmazlık ve güçlüklerin mümkün olduğu ölçüde ortadan kaldırılmasıdır.

En son “INCOTERMS 2010” Eylül ayının ortalarında başlatılmış ve 1 Ocak 2011 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Teslim şekilleri 13’ten 11’e düşürülmüştür. INCOTERMS 2000’de yer alan DDU, DES, DEQ ve DAF teslim şekilleri kaldırılarak INCOTERMS 2010’a DAT ve DAP teslim şekilleri ilave edilmiştir.

E, F, C, D grubu olarak 11 adet dış ticarete kullanılan teslim şekli vardır. E kategorisi eşya satıcının iş yerinde teslimini, D kategorisi ise alıcının işyerinde teslimini içerir. Aradaki F ve C kategorilerinde de bu iki uç arasındaki durumlar ele alınır. E grubundan D grubuna geçildikçe satıcının yükümlülükleri artarken, alıcının yükümlülükleri azalmaktadır.

2.2.3. İş Yerinde Teslim / Ex-works (EXW)

Ex-Works yani; işyerinde teslim kelimesinden türemiş “EXW” harfleriyle kısaltılarak ifade edilen bu teslim şekli, aslında yaygın olarak kullanılan teslim şekillerinden bir tanesidir. Türkçe’ye “Fabrika Teslim” ya da “Ticari İşletmede Teslim” olarak çevrilen bu terimde, teslim yeri satıcının imalathanesi, atölyesi, deposu gibi bir yer olabilir (Gürsoy, 2010:15).

EXW- Ex Works terimini özet olarak ifade edersek; satıcı, alıcı ile mutabık kaldıkları miktardaki malı daha önce anlaşılmiş teslim tarihinde işyerinin önünde hazır eder. Bu andan itibaren elleçleme de dâhil olmak üzere tüm operasyon ve yükümlülük alıcıya aittir. Yani satıcı tarafından hazır edilecek ara nakliye veya nakliye aracına malı yükleme sorumluluğu da alıcının yükümlülüğündedir. Bununla beraber, alıcı ve satıcı hasar ve risk konusunda aksi bir konuda uzlaşmışlarsa bu durumu satış sözleşmesinde mutlaka belirtmelidirler (Benett, 1998:297).

Bu teslim şeklinin alıcı tarafından tercih edilmesindeki en önemli neden; daha detaylı inceleme ve araştırma yapmak istemesidir. Bu sayede alıcı, satın aldığı malın nakliye ve lojistik faaliyetlerini daha düşük bir maliyetle yapabilir. Satıcının bu teslim şeklini seçmek istemesinin en önemli nedeni ise, sattığı malın birim fiyatını mümkün olduğunca sadeleştirerek, daha yalın ve ucuz gösterme çabası olarak özetlenebilir.

Bu teslim şekli, taşıma modu ne olursa olsun kullanılabilen bir terimdir. Ayrıca sadece uluslararası ticarete değil, ulusal ticarete de kullanılabilir. Satıcının yükümlülüğünü en aza indirip, lojistik anlamda inisiyatif ve sorumluluğu tamamen alıcıya veren bir teslim şeklidir.

Alıcı; satıcının bildirdiği teslim tarihinde, önceden mutabık kalınmış fabrika önünde, nakliye aracına yükleme de dâhil olacak şekilde gerekli lojistik organizasyonu yapmakla yükümlüdür. Bu durumda; ara nakliye, ara elleçleme, nakliye ve diğer elleçlemeler, varsa ara depolama uygulamaları, sigorta işlemleri, her iki taraftaki gümrük işlemleri, hazırlanması gereken yükleme evrakları, varış yerindeki elleçleme ve ara nakliye organizasyonu alıcı tarafından planlanarak uygulanır.

Satıcının yükümlülükleri; bu terimde en az seviyededir. Satıcı sadece istenen ve mutabık kalınan miktarda malı daha önceden anlaşılacak tarihte alıcıya hazır etmelidir. Aslında uygulamada, ulusal satıştan bir farkı olmamakla beraber, ülkemize özgü tatbik edilen kontrol yönetmelikleri ve gümrük uygulamaları nedeniyle satıcı; faturasını, dolaşım belgelerini ve gümrük beyannamesini de hazır etmekle mükelleftir. Bu işlemler ülkemizde alıcı veya onun atadığı nakliyeciden tarafından yapılamamaktadır. Teorik olarak bu terimin özelliği gereği yükleme sorumluluğu her ne kadar alıcının yükümlülüğünde olsa da ticarete konu olan mal satıcının işyerinde yüklendiğinden, uygulamada yükleme sırasında gereken forklift, yükleyici gibi iş makineleri ile bunları çalıştıracak operatör ve yardımcı personel, satıcı tarafından desteklenebilmektedir (Güven, 2002:54).

Alıcının yükümlülükleri bu teslim şeklinde en üst seviyededir. Zira alıcı, bütün ticari becerilerini kullanarak sözleşme konusu mal için, en düşük maliyetli ancak en hızlı ve kaliteli şekilde teslimat sağlayacak lojistik planını yapmak durumundadır. Bu lojistik planı yaparken, ticaret yapılan ülkedeki yasa ve şartlar iyi araştırılmalı, olası durumlar göz önüne alınarak yükleme ve nakliye sırasında karşılaşılabilecek her türlü ihtimal ve maliyet dikkate alınarak hesaplanmalıdır. Bu nedenlerden dolayı, lojistik hizmeti sağlayacak firma seçimi büyük bir önem arz etmektedir. Seçilen firma esnek ve seri bir yapıya sahip olmanın yanı sıra analitik çözümler üretebilmelidir (Güven, 2002:54).

Bu terim kullanılırken, dikkat edilmesi gereken en önemli özellik gümrük işlemlerinin ülkeden ülkeye göstereceği farklılıklardır. EXW teslim şekli bazı ülkelerin gümrük mevzuatına uygun değildir. Böyle bir durumda, ithalatçı mevzuata göre çıkış ülkesinde herhangi bir gümrük işlemi yapamayabilir. Bu durumda FCA teslim şekli taraflarca tercih edilmelidir (Brodie, 1999:178).

Bu teslim şeklinde, satıcının sorumluluğu sadece malların alıcıya teslim edildiği yere kadar olması nedeniyle en avantajlı olduğu teslim şeklidir. Satıcı açısından riskin en az olan teslim şeklidir. Fakat alıcının malı satıcıdan teslim aldığı andan itibaren risk altında olacağı için genellikle pek tercih edilmeyen teslim şeklidir.

Satıcının görevi, ithalat konusu olan malları sözleşmede belirtilen tarihte ya da öngörülen süreçte alıcıya teslim etmektir. Sözleşme uyarınca malların temininden sonra alıcıya haber vermektir.

2.2.4. Taşıyıcıya Teslim / Free Carrier (FCA)

Taşıyıcıya masrafsız teslim terimi, İngilizce “Free Carrier” kelimelerinin ilk harflerinden türetilmiş “FCA” kısaltması ile ifade edilmektedir (Çalış, 2007:4). Bu kısaltmanın sonuna getirilecek olan şehir, liman veya yer satıcı tarafından alıcının nakliyecisine malın nerede teslim edileceğini ifade eder. Bu terim, Incoterms uygulamalarına yapılan 1990 yılı revizyonunda FOR, FOT ve FOB Airport terimleri yerine uygun görülerek eklenmiştir (Özkan, 2012:9).

Satıcı, malını hazırladıktan sonra çıkış gümrük işlemlerini yapar ve alıcı tarafından tespit edilerek görevlendirilmiş taşımacıya sözleşmede belirtilen yerde malı hazır eder. Bu terim, kombine taşımacılıkta dâhil olmak üzere taşıma şekli ne olursa olsun kullanılabilir (Güven, 2002:55).

FCA terimini özet olarak ifade etmek istersek; satıcı malını sözleşmede anlaşılacak miktarda, kalitede ve ambalajda hazır ederek gene sözleşmede belirlenmiş tarihte, mutabık kalınan yere alıcının taşıyıcısına teslim etmek üzere getirir. Sözleşmede belirtilen yere, satıcı malını hasarsız ve eksiksiz olarak teslim ettiği anda sorumluluğu biter. Bu teslim yeri, satıcının işyeri, taşımacının deposu, terminal veya başka bir yer olabilir. Bu teslim şeklinde; navlun ücreti, sigorta, ara nakliye,

elleçleme, ara depolama ve diğer işlemlerde dâhil olmak üzere tüm risk, masraf ve sorumluluk taşımacıya, teslim anından itibaren de tamamen alıcıya geçer (Çalış, 2007:5). Incoterms 2000 revizyonu esnasında FCA terimi ile ilgili bazı değişiklikler yapılmasına karar verilmiştir. Bu revizyona göre eğer teslim satıcıya ait bir yerde gerçekleşirse, örneğin satıcının işyerinde veya deposunda, satıcı malların araca yüklenmesinden sorumlu olacak ve mallar araca yüklendiği andan itibaren masraf hasar geçişi alıcıya ait olacaktır. Eğer teslimat satıcı ile ilgili olmayan bir yerde olursa bu durumda satıcı sadece malları belirlenen bu yere getirmekten sorumlu olacaktır, aracın boşaltılması dahi alıcının sorumluluğuna bırakılmıştır (Özkan, 2012:8).

FCA teslim şekli ile önceki tanımlanan EXW teslim şekli arasındaki en temel fark, FCA teslim şeklinde gümrük işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasıdır. Teslim yeri satıcının işyeri dışında, alıcının görevlendirdiği taşımacının deposu ya da başka bir yer olabilmektedir. Bu teslim şekilleri uluslararası ticari işlemlerde çok sık kullanılsa da Türk Gümrük mevzuatına göre alıcı, gümrük işlemi yapmadığından dolayı ülkemizde EXW terimi ile yapılan tüm işlemler uygulamada “FCA Satıcı İşyeri” gibi yapılmaktadır. Zira EXW terimi ile işlem yaparken, alıcı adına gümrük işlemlerini satıcı yapmakta ve malı gümrük işlemleri yapılmış olarak teslim etmektedir. Bu durumda EXW olarak anlaşılmış bir satış işleminde, gümrük işlemi satıcı tarafından yapılmak zorunda olduğundan fiili olarak FCA “Satıcı İşyeri” terimi ile işlem yapılmaktadır. Bu özel durum, tamamen ülkemizdeki hukuki düzenlemelerden kaynaklanmakta olup bize özgü bir uygulamadır.

Satıcının yükümlülükleri bu terimde de çok fazla değildir. Zira FCA teriminin EXW teriminden en temel farkı, çıkış gümrük işlemlerinin satıcı tarafından yapılmış olmasıdır. Buna göre satıcı mutabık kalındığı üzere istenen tarih ve yerde malını istenen miktar ve kalitede hazır eder. Ancak, kestiği fatura ile varış ülkesinde istenecek menşe ve dolaşım belgelerini de hazır ederek gümrük işlemlerini yaptırır. Alıcının taşıyıcısına malını gümrük işlemleri yapılmış olarak teslim eder. Eğer alıcı, malları teslim alması için, bizzat taşımacılık yapmayan birini görevlendirmiş olsa dahi, satıcının sorumluluğu bu kişiye malları teslim ettiğinde sona ermiş olur.

Alıcının yükümlülükleri bu teslim şeklinde de üst seviyededir. Alıcı en uygun, en hızlı ancak en az maliyetli taşıma planını yaparak, lojistik anlamda sağlayacağı avantajla maliyetini düşürmeyi hedeflemelidir. Bu teslim şeklinde satıcı, malı çıkış gümrük işlemleri yapılmış şekilde taşıyıcıya teslim edeceğinden, alıcı gümrük formaliteleri ile uğraşmayacaktır. Ancak taşımacının malı teslim almasından itibaren oluşacak tüm risk ve masraflar artık alıcıya aittir (Güven, 2002:56).

Bu teslim şekli, çok vasıtalı olanlar da dâhil, herhangi bir taşıma şekli için kullanılabilir. Genel itibari ile FOB terimi ile benzerlik gösterse de aralarındaki en temel fark FOB'da teslim noktası sadece gemi iken, FCA'da herhangi bir taşıma aracıdır. Çoklu taşımacılıkta ise, malın teslim edildiği ilk taşıma aracı belirleyici olandır (Çalış, 2007:6).

Bu teslim şeklinde mallar, ihracatçı tarafından gümrük işlemleri tamamlanmış olarak belirlenen yer ve zamanda ithalatçıya ya da onun seçtiği taşıyıcıya teslim edilir. Mal taşıyıcıya teslim edildiği andan itibaren tüm gider ve risklerden alıcı sorumlu olur.

FCA teslim şeklinin gelişmesine neden olan gelişme, günümüzde taşıma teknolojisindeki yeniliklerin etkisi ile birden fazla taşıma türünün içerdiği kombine ya da çoklu model taşıma sisteminin giderek yaygınlaşmasıdır. Kombine taşımacılık modelinde taşınacak malın taşıma işleminin gerçekleştirilmesi, birden fazla taşıt aracı ile gerçekleştirilmesi neticesinde her araç için ayrı ayrı taşıma belgesinin düzenlenmesi sorun teşkil edeceğinden, ihracatçının anlaşma konusu malı, tüm taşıma sorumluluğunu üstlenen nakliyeciyeye teslim etmekle sorumluluklarını alıcıya devrettiği teslim şeklidir.

2.2.5. Gemi Doğrultusunda Teslim / Free Along Side Ship (FAS)

Bu terim; İngilizce “Free Alongside Ship” kelimelerinin baş harfleri olan “FAS” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçe'ye ise “Gemi doğrultusunda masrafsız teslim” olarak tercüme edilir. Bu teslim şeklinde genel olarak satıcı, sözleşme ile mutabık kaldığı kalite ve miktardaki malı alıcının belirlediği geminin yanına getirmekle sorumludur (Çalış, 2007:6).

Bu teslim şekli sadece deniz ve iç su taşımalarında kullanılabilirmekte olup, bu gruptaki terimler arasında satıcının sorumluluğunun en az seviyede olduğu teslim şeklidir (Brodie, 1999:178). İhracatçı teslim yükümlülüğünü belirtilen yükleme limanında mallar gemi doğrultusuna yerleştirildiği zaman yerine getirir. Malların ihraç iznini alır, gümrük işlemlerini tamamlar ve gemi yanında ithalatçıya temsilcisine ya da gemi acentesi veya kaptanına masrafsız olarak teslim eder.

Satıcının yükümlülükleri, bu terimde fazla olmayıp FAS terimi en temel deniz ve iç su taşımacılığı terimidir. Yani satıcı, alıcı ile mutabık kaldığı ve sözleşme yaptığı şekilde malını hazır eder. Ayrıca kestiği fatura ile ihracat yapılan ülkede istenecek menşe ve dolaşım belgelerini de hazır ederek gümrük çıkış işlemlerini yaptırır. Alıcının organize ettiği geminin bulunduğu rıhtım veya mavnalara, malını gümrük işlemleri yapılmış olarak teslim eder. Bu andan itibaren tüm sorumluluk ve hasar alıcıya geçmiş olur (Güven, 2002:61).

Alıcının yükümlülükleri, bu teslim şeklinde satıcıdan daha fazladır. Alıcı kendisi için en uygun, en hızlı fakat en az maliyetli taşıma planı yapar. Burada alıcının hedefi lojistik anlamda sağlayacağı avantajla maliyetini düşürmektir. Bu teslim şeklinde alıcı, malı sözleşmede mutabık kalınan liman ya da mavnaya teslim ettiği anda artık tüm risk, masraf ve hasar satıcıya geçeceğinden, alıcının sorumluluğu satıcıya oranla daha üst seviyededir (Güven, 2002:61).

2.2.6. Gemi Bordasında Teslim / Free On Board (FOB)

Bu terim; İngilizce “Free On Board” kelimelerinin baş harfleri olan “FOB” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçe’ye ise “Gemide masrafsız teslim” olarak tercüme edilir. Bu teslim şeklinde genel olarak satıcı sözleşme ile mutabık kaldığı kalite ve miktardaki malı, alıcının organize ettiği geminin üzerine tüm çıkış gümrük işlemleri yapılmış olarak yükleyip teslim etmek ile mükelleftir (Çalış, 2007:7).

FOB teriminin bir önceki terim olan FAS’tan en temel farkı bu terimde satıcının malları limana getirip teslim etmesinin haricinde, bizzat gemiye yüklemesi gerekliliğidir. Bu durumda gemiye yükleme sırasındaki risk, hasar ve maliyetin tamamı satıcıya ait olup, malın gemiye yüklenmesinin ardından sorumluluk alıcıya geçmektedir.

Bu terim sadece deniz ve iç su taşımalarında kullanılmaktadır (Brodie, 1999:178). Incoterms 2010 revizyonu ile içerik yönünden FOB teriminde küçük bir değişikliğe gidilmiştir. 2010 revizyonu öncesinde hasar geçişi için malların küpeşteyi aşması beklenirdi. Ancak 2010 revizyonu ile hasar geçişi malların küpeşteyi aşması değil bizzat gemiye yüklenmesi ile olacağı belirlenmiştir (Özkan, 2012:12). Bu durumu bir örnek yardımı ile açıklamamız gerekirse, malların limanda olduğunu ve alıcının organize ettiği gemiye yüklendiğini varsayalım. Herhangi bir nedenle mal zarar görürse 2010 revizyonu öncesi 2 ayrı olasılık üzerinde durulurdu. Eğer mal geminin üzerinde zarar görmüşse sorumluluk alıcıya, yok eğer iskelede zarar görürse veya mallar denize bile düşmüş olsa sorumluluk satıcıya ait olacaktı. Yani hasar geçişi için gemi küpeştesi sınır olarak alınıyordu. Ancak 2010 revizyonunda yapılan değişikliğe göre, bu terimde malların geminin üzerine eksiksiz ve hasarsız olarak yüklenmesi sorumluluğu tamamen satıcıya verilmiştir.

Satıcının yükümlülükleri, bu terimde fazla olmayıp FAS teriminden farklı olarak çıkış limanındaki yükleme sorumluluğu, hasar ve maliyet açısından olduğu gibi satıcıya bırakılmıştır. Sonuç olarak satıcı, alıcı ile mutabık kaldığı üzere istenen tarih ve limanda malını istenen miktar ve kalitede hazır eder. Bu arada satıcı, kestiği fatura ile varış ülkesinde istenecek menşe ve dolaşım belgelerini de hazır ederek gümrük çıkış işlemlerini yaptırır. Alıcının organize ettiği geminin üzerine eksiksiz ve hasarsız olarak malını teslim eder. Bu andan itibaren tüm sorumluluk ve hasar alıcıya geçmiş olur (Güven, 2002:64).

Alıcının yükümlülükleri bu teslim şeklinde de satıcıya göre daha fazladır. FOB teslim şeklinde, satıcı malı sözleşmede mutabık kalınan limandaki alıcının organize ettiği gemiye yüklediği anda artık tüm risk, masraf ve hasar satıcıya geçer. Bu nedenden dolayı alıcının sorumluluğu satıcıya oranla daha üst seviyededir (Güven, 2002:64).

FOB, en çok uygulanan teslim şekillerinden olmakla birlikte en yanlış anlaşılan teslim şekillerinden biridir. İhracatçı teslim yükümlülüğünü belirtilen yükleme limanında mallar gemiye yüklendiğinde yerine getirmiş olur. İhracatçı malı alıcı tarafından belirtilen ihracat limanında, ihracat gümrükleme işlemleri yapılmış halde gemiye yüklemekten sorumludur. İhracatçı aynı zamanda malın gemiye yükleme masrafını da üstlenecektir ancak yükleme sonrasındaki süreçte tüm

masrafları ithalatçı karşılayacaktır. Bu terim sadece deniz veya iç su taşımacılığında kullanılabilir.

2.2.7. Mal Bedeli veya Navlun / Cost And Freight (CFR)

Bu terim; İngilizce “Cost and Freight” kelimelerinin baş harfleri olan “CFR” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçe’ye ise “Masraflar ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim” şeklinde tercüme edilir. Bu teslim şeklinde genel olarak, satıcı sözleşme ile mutabık kaldığı kalite ve miktardaki malı kendi organize ettiği geminin üzerine tüm çıkış gümrük işlemleri yapıp yüklenmiş olarak teslim eder (Çalış, 2007:8). Bu terim sadece deniz ve iç su taşımalarında kullanılabilmektedir (Brodie, 1999:175).

CFR terimi ile yapılan yüklemelerde her ne kadar satıcı varış limanına kadar olan masrafları ödese de hasar ve risk geçişi FOB teriminde olduğu gibi, malların söz konusu gemiye yüklediği anda alıcıya devretmiş olur. Yani satıcı mallarını hazır ettikten sonra alıcıya da bilgi verip yüklemeyi başlatır. Mallar gemiye yüklendiği andan itibaren sorumluluk artık alıcının, ancak bu malların taşınmasına ait masraflar hala satıcındır. Satıcı varış limanına kadar olan tüm masrafları üstlenmek durumundadır. Sözleşmede aksi belirtilmemişse malların gemiden tahliye masrafları ise alıcıya aittir (Özkan, 2012:12).

Satıcının yükümlülükleri bu terimde bir önceki terime göre daha fazladır. FOB teriminden farklı olarak, varış limanına kadar olan masrafların da satıcı tarafından üstlenilmiş olması en temel farklılıktır. Yani satıcı, alıcı ile mutabık kaldığı üzere istenen tarih ve limanda malını istenen miktar ve kalitede hazır eder. Ayrıca kestiği fatura ile varış ülkesinde istenecek menşe ve dolaşım belgelerini de hazır ederek çıkış gümrük işlemlerini yaptırır. Kendi organize ettiği geminin üzerine eksiksiz ve hasarsız olarak malını teslim eder. Bu andan itibaren tüm sorumluluk ve hasar alıcıya geçmekle beraber varış limanına kadar olan masraflar satıcıya ait olur (Güven, 2002:64).

Alıcının yükümlülükleri bu teslim şeklinde önceki teslim şekli olan FOB terimine göre daha azdır. CFR teslim şeklinde satıcı malı sözleşmede mutabık kalınan limanda bulunan kendi organize ettiği gemiye yüklediği anda artık tüm risk ve hasar alıcıya geçmiş olsa da varış limanına kadar olan masraftan alıcı sorumlu değildir (Güven, 2002:64).

Mal bedeli ve navlun, malların belirtilen varış yerine kadar taşınması için gerekli olan masrafları ve navlun bedelini satıcının ödemesi anlamına gelir. İhracatçı malı belirtilen ihracat limanında gümrükleme işlemleri yapılmış olarak ve navlun ücretini ödeyerek gemiye yüklemekten sorumludur. Ancak mallara ilişkin kayıp ve hasar riskleri ile malların gemi bordasına aktarılmasından itibaren meydana gelebilecek olaylardan kaynaklanan bütün ek masraflar alıcıya aittir. Bu terim deniz veya nehir taşımacılığında kullanılır.

2.2.8. Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim / Cost, Insurance And Freight (CIF)

Bu terim; İngilizce “Cost, Insurance and Freight” kelimelerinin baş harfleri olan “CIF” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçe ’ye ise “Masraflar, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim” şeklinde tercüme edilir. Bu teslim şeklinde satıcı sözleşme ile mutabık kaldığı kalite ve miktardaki malı kendi organize ettiği geminin üzerine yükler. Tüm çıkış gümrük işlemlerini yapar ve her türlü hasar ya da rizikoya karşı gerekli sigorta poliçesi düzenlenmiş olarak teslim eder (Çalış, 2007:8). Bu terim sadece deniz ve iç su taşımalarında kullanılabilir (Brodie, 1999:175).

CFR teriminde olduğu gibi bu terimde de aksi sözleşmede belirtilmemişse satıcı varış limanına kadar olan masrafları üstlenmiştir, yani malların gemiden tahliye masrafları alıcıya aittir (Özkan, 2012:13).

Bu terimde dikkate edilmesi gereken en önemli hususlardan birisi sigorta konusudur. Zira satıcı mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı sigortayı düzenleterek poliçeyi alıcıya diğer yükleme belgeleri ile yollar. Eğer alıcı daha kapsamlı bir sigorta istiyorsa bunu mutlaka sözleşmede belirtmeli veya istediği farklı teminatlar için ek sigorta yaptırmalıdır (Folsom vd., 1995:96).

Satıcının yükümlülükleri bu terimde en üst seviyede olup, bu terimin CFR teriminden farkı her türlü hasar ve rizikoya karşı sigortanın satıcı tarafından yaptırılmış olmasıdır. Yani satıcı, alıcı ile mutabık kaldığı üzere istenen tarih ve limanda malını istenen miktar ve kalitede hazır eder. Ayrıca kestiği fatura ile varış ülkesinde istenecek menşe ve dolaşım belgelerini de hazır ederek gümrük çıkış işlemlerini yaptırır. Kendi organize ettiği geminin üzerine eksiksiz ve hasarsız olarak malını teslim edip, tüm hasar ve riske karşı sigorta poliçesi düzenlettirir. Bu andan

itibaren tüm sorumluluk ve hasar alıcıya geçmekle beraber varış limanına kadar olan masraflar satıcıya ait olur (Güven, 2002:64).

Alıcının yükümlülükleri, bu teslim şeklinde önceki teslim şekli olan CFR terimine göre daha azdır. CIF teslim şeklinde satıcı malı sözleşmede mutabık kalınan limanda bulunan kendi organize ettiği gemiye yüklediği anda artık tüm risk ve hasar satıcıya geçmiş olsa da varış limanına kadar olan masraftan alıcı sorumlu değildir.

2.2.9. Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim / Freight Carriage Paidto (CPT)

Bu terim; İngilizce “Carriage Paid To” kelimelerinin baş harfleri olan “CPT” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçe ‘ye ise “Taşıma, ...’e kadar ödenmiş” olarak tercüme edilmektedir. Bu taşıma şeklinde bir önceki taşıma şekline farklı olarak alıcı ile mutabık kalınan taşıma aracı ile navlunu ödenmiş olarak, anlaşılmış olan varış yerine teslimi kapsamaktadır (International Chamber of Commerce, 2014). Bu terim tüm taşıma türleri için geçerli olup çoğunlukla çok araçlı taşımacılık türlerinde kullanılmaktadır (Çalış, 2007:9).

Bu taşıma şeklinin daha önceki terimlerden farkı, varış yerine kadar olan tüm masrafların ve ilk taşıma aracına kadar olan tüm risklerin satıcı tarafından üstlenilmiş olmasıdır. Bu terimi daha detaylı incelersek; sözleşmede mutabık kalınan miktar ve kalitede mal, alıcı ile anlaşılan yer ve zamanda satıcı tarafından hazır edilir. Mal satıcı tarafından taşımacıya teslim edilir. Satıcı çıkış gümrük işlemlerini ve gerekli belgeleri hazırlayarak alıcıya tahmini varış zamanı da dahil olmak üzere tüm taşıma detaylarını iletir. Varış yerine kadar olan tüm navlun masraflarını satıcı olarak üstlenmesine karşın risk ve hasar geçişi satıcının malı ilk taşıma aracına teslim etmesi ile son bulur. Bundan sonra oluşabilecek her türlü hasar, risk ve masraf artık alıcıya aittir (Özkan, 2012:9).

Satıcının yükümlülükleri bu terimde; nakliye, çıkış gümrük işlemleri ve lojistik hizmetleri de dâhil olduğundan daha önceki terimlerden fazladır (Güven, 2002:79).

Alıcının yükümlülükleri; bu teslim şeklinde satıcıya göre daha azdır. Zira her ne kadar malın ilk taşımacıya tesliminde satıcının sorumluluğu bitip risk ve hasar geçişi alıcıya devrolsa da varış gümrüğüne kadar olan tüm lojistik planı satıcı

tarafından organize edilip, maliyeti gene satıcı tarafından karşılanmıştır. Alıcı sadece malın varış gümrüğüne gelmesini takip etmekten ve mal için gerekli olan sigorta poliçesini yaptırmaktan sorumludur (Güven, 2002:79).

2.2.10. Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim / Carriage and Insurance Paidto (CIP)

Bu terim; İngilizce “Carriage and Insurance Paid To” kelimelerinin baş harfleri olan “CIP” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçe ‘ye ise “Sigorta Dahil Taşıma, ...’e kadar ödenmiş” olarak tercüme edilir. Bu taşıma şeklinde bir önceki taşıma şeklinden farklı olarak, sigorta satıcı tarafından yaptırılarak sigorta poliçesi alıcıya diğer yükleme belgeleri ile beraber yollanır. Bu terim de tüm taşıma türleri için geçerli olup çoğunlukla çok araçlı taşımacılık türlerinde kullanılmaktadır (Çalış, 2007:9).

Ancak unutulmamalıdır ki ticarete konu olan mallar için art arda araç kullanılarak, çoklu taşımacılık yapılan lojistik uygulamalarında satıcının yükümlülüğü malı ilk taşıma aracına teslim ettiği anda sona ermektedir (Bağrıaçık ve Yıldırım, 2008:15).

Bu terimde satıcının yükümlülükleri; nakliye, çıkış gümrük işlemleri, sigorta ve lojistik hizmetleri de dâhil olduğundan yine diğer terimlere göre daha üst seviyededir. Yani satıcı ile alıcının mutabık kaldığı zaman ve yerde söz konusu mal istenen miktar ve kalitede satıcı tarafından hazır edilir. Bir önceki CPT terimindeki gibi, satıcı gümrük formaliteleri de dâhil olmak üzere tüm çıkış işlemlerini ve belgelerini hazırlayarak, resmi makamlardan onayını alır. Ancak bunlara ilave olarak her türlü risk ve hasara karşı malı alıcı ile anlaştığı yere varıncaya kadar sigorta ettirir. Ayrıca anlaşılan varış gümrüğüne en hızlı, en ucuz ve doğru şekilde taşıyacak nakliyeciyi ile anlaşarak malı bu nakliyeciyeye teslim eder. Alıcıyı varış detayı konusunda bilgilendirir (Güven, 2002:75).

Alıcının yükümlülükleri; bu teslim şeklinde önceki CPT teriminde olduğu gibi satıcıya göre daha azdır. Satıcının sorumluluğu malını ilk taşımacıya teslim ettiği andan itibaren biter, risk ve hasar geçişi alıcıya devrolur. Ancak varış gümrüğüne kadar olan tüm lojistik planı satıcı tarafından organize edilip, maliyeti

satıcı tarafından karşılanır. Alıcı malın varış gümrüğüne gelmesini takip ederek gerekli hazırlıkları yapmakla mükelleftir (Güven, 2002:79).

2.2.11. Terminalde Teslim / Delivered At Terminal (DAT)

Bu terim; İngilizce “Delivered at Terminal” kelimelerinin baş harfleri olan “DAT” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçe’ye “Terminalde Teslim” olarak tercüme edilir. Bu teslim şekli Incoterms 2010 yılındaki revizyon ile dahil edilmiş yeni bir terimdir. DAT terimi ile varış noktasında taşıma aracından malların indirilmesi de dâhil olmak üzere masraf ve riskin satıcıya ait olduğu bir kavram meydana getirilmiş olup 01.01.2011 yılından beri taşıma şekli ne olursa olsun kullanılabilir (Caner, 2012:239).

Bu terim aslında, Incoterms 2000 revizyonu ile ortaya çıkmış ve Incoterms 2010 revizyonu ile kaldırılmış olan DEQ teriminin yerini almıştır. DEQ terimindeki rıhtım ibaresi yerine terminal ibaresi tercih edilmiş ve tüm taşımacılık türlerinde kullanılabilir hale getirilmiştir (Ezel, 2013:64).

Bu terimde satıcı, sözleşmeye konu olan malları belirlenen varış yerindeki terminalde ana taşıma aracından tahliyesini gerçekleştirerek alıcının emrine sunduğu anda sorumluluğunu devretmektedir. Yani bu terimi daha detaylı incelemek istersek; satıcı sözleşmede mutabık kalınan miktarda ve kalitede malı mutabık kalınan zamanda hazır eder. Alıcı ile anlaştığı varış yerine, gene alıcıyla anlaştığı taşıma şekline göre taşımacıyla anlaşarak teslimini sağlar ve ücretini taşımacıya kendisi öder. Malı taşımacıya teslim eder, çıkış gümrük işlemlerini ve gerekli belgeleri hazırlayarak alıcıya tahmini varış zamanı da dâhil olmak üzere tüm taşıma detaylarını iletir. Belirlenmiş varış yerindeki terminalde tahliye de dâhil olmak üzere tüm navlun ve masraflarını satıcı olarak üstlenir. Bundan sonra oluşabilecek her türlü hasar, risk ve masraf artık alıcıya aittir (Ezel, 2013:62).

Alıcının yükümlülükleri; bu teslim şeklinde satıcıya göre çok daha azdır. Zira belirlenen varış terminaline kadar olan tüm lojistik plan satıcı tarafından organize edilip, maliyeti gene satıcı tarafından karşılanmıştır. Alıcı sadece malın varış terminalinde tahliyesine müteakip gümrük işlemlerini yaparak kendi işyerine taşımakla mükelleftir (Bağrıaçık ve Yıldırım, 2008:17).

2.2.12. Belirlenen Yerde Teslim / Delivered At Place (DAP)

Bu terim; İngilizce “Delivered At Place” kelimelerinin baş harfleri olan “DAP” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçe 'ye “Belirlenen Yerde Teslim” şeklinde tercüme edilir. Her türlü taşıma şeklinde kullanılabilen bu terim satıcının, malları belirlenen teslim yerinde ancak aracın üzerinde yani tahliye işlemini yapmadan alıcıya teslim etmesi prensibine dayanmaktadır (Ezel, 2013:70).

Bu terim bir önceki revizyon olan Incoterms 2000’de yer alan ancak bir sonraki revizyon olan Incoterms 2010’da kaldırılan DAF, DES ve DDU terimlerinin birleştirilerek tüm taşımacılık türlerinde kullanılacak hale getirilmiş şeklidir (Ezel, 2013:69).

Bu terimde satıcı sözleşmeye konu olan malları, belirlenen varış yerinde taşıma aracının üzerinde alıcının emrine sunduğu anda sorumluluk alıcıya geçmektedir. Yani bu terimi daha detaylı incelemek istersek; satıcı sözleşmede mutabık kalınan miktarda ve kalitede malı mutabık kalınan zamanda hazır eder. Alıcı ile anlaştığı varış yerine gene alıcıyla anlaştığı taşıma şekline göre taşımacıyla anlaşarak teslimini sağlar. Ayrıca satıcı taşıma ücretini taşımacıya ödeyerek malı teslim eder. Çıkış gümrük işlemlerini ve gerekli belgeleri hazırlayarak alıcıya tahmini varış zamanı da dâhil olmak üzere tüm taşıma detaylarını iletir. Belirlenmiş varış yerine kadar olan tüm navlun ve masraflarını satıcı üstlenir. Bundan sonra oluşabilecek her türlü hasar, risk ve masraf artık alıcıya aittir (Ezel, 2013:70).

Bu terimde satıcının yükümlülükleri; nakliye, çıkış gümrük işlemleri, sigorta, lojistik hizmetleri, gibi önemli unsurlar da dâhil olduğundan diğer terimlere göre çok daha üst seviyededir.

Alıcının yükümlülükleri; bu teslim şeklinde de satıcıya göre çok daha azdır. Zira belirlenen varış yerine kadar olan tüm lojistik planı satıcı tarafından organize edilip, maliyeti gene kendisi tarafından karşılanmıştır. Alıcı sadece malın anlaşılan varış yerine varmasına müteakip gümrük işlemlerini yaparak, aracın üzerinden tahliyesini sağlayıp, kendi işyerine taşımakla mükelleftir (Ezel, 2013:73).

2.2.13. Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim / Delivered Duty Paid (DDP)

Bu terim; İngilizce “Delivered Duty Paid” kelimelerinin baş harfleri olan “DDP” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçeye “Gümrük Resmi/Vergisi Ödenmiş Olarak Teslim” şeklinde tercüme edilir (Bağrıaçık ve Yıldırım, 2008:17). Her türlü taşıma şeklinde kullanılabilen bu terim satıcının, alıcının ülkesindeki bir satıcıymış gibi mal ile ilgili tüm işlemleri yaparak alıcıya teslim etmesi prensibine dayanmaktadır (Özkan, 2012:11). DDP terimi, Incoterms 2000 revizyonundan iptal edilmeden, 2010 yılındaki revizyona doğrudan aktarılan tek D grubu terimdir

Bu teslim şekli satıcının sorumluluğunun ve faaliyetlerinin en üst seviyede olduğu teslim şeklidir. Buna göre; satıcı tüm nakliye, ara depolama, elleçleme vb. lojistik faaliyetleri yerine getirdiği gibi aynı zamanda hem çıkış hem de giriş gümrüğündeki işlemleri yaparak, tüm masrafları alıcı adına öder, malı alıcıya masrafsız olarak teslim eder. Aslında bu terimde alıcı sanki yerel bir satıcı ile ticaret yapmış gibi herhangi bir gümrük veya ithalat formalitesi ile ilgilenmeden malı teslim alır.

DDP terimi için yapılan açıklamaları dikkate alırsak bu terim, ülkemiz gümrük mevzuatına uygun değildir. Çünkü ithalat mevzuatımıza göre satıcı, alıcı namı hesabına ülkemizde herhangi bir gümrük işlemi yapamaz. Bu durum göz önüne alındığında bu terimin ülkemizde tam anlamıyla uygulanmasının mümkün olmadığı gözükmektedir. Bu nedenle tıpkı EXW teriminde açıkladığımız gibi; ülkemizde bu terime en yakın terim olan DAP teriminin kullanılarak, gümrük işlemlerinin alıcı tarafından yapılması daha uygun olacaktır (Ezel, 2013:73). Bir başka önemli nokta ise, bazı ülkelerde satıcının ithalat için ödenmiş Katma Değer Vergisi bedelini geri alması mümkün değildir. Bu durumda terime “VAT Unpaid” ibaresi ilave edilerek Katma Değer Vergisi'nin alıcı tarafından ödeneceği ifade edilebilir (Brodie, 1999:117).

Ancak mallar ithalatçı ülkede belirtilen varış yerinde malların teslim edilmesiyle olası riskler alıcının üzerine geçer. DDP teslim şekli, çoklu taşımacılık dâhil tüm taşıma metotlarında kullanılmaktadır. Sahip olduğu riskler nedeniyle çok fazla tercih edilmemektedir.

3. BÖLÜM

KARINCA LOJİSTİKTE ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİ VE UYGULANMASI

Bu bölümde gerçekleştirilen çalışmanın asıl konusunu oluşturan ödeme ve teslim şekilleri üzerine Karınca Lojistik özelinde uygulama gerçekleştirilmiştir. Bu bölüm altında çalışmanın amacı, genel olarak lojistik sektörünün tarihsel gelişimi, lojistik sektörünün günümüzdeki durumu, lojistik hizmetlerinde rekabet vizyonu ve altyapı dinamikleri, lojistik sektörünün Türkiye açısından önemi, lojistik sektörde tedarik zinciri yönetimi kavramlarının aktarılmasının ardından konunun asıl işleneceği Karınca Lojistiğin açıklanması ve Karınca Lojistiğin ödeme ve teslim şekillerinin incelenmesine yer verilmiştir. Karınca Lojistiğin tercih ettiği ödeme ve teslim şekillerini lojistik sektörü genelinde SWOT analizi ile kıyaslanması sağlanarak çalışma sonlandırılmıştır.

3.1. Çalışmanın Amacı

Çalışmanın amacı, lojistik sektöründe faaliyette bulunan Karınca Lojistiğin kullanmış olduğu dış ticaret ödeme ve teslim şekillerini ortaya çıkarmaktır. Örnek sektörde kullanılan dış ticaret ödeme ve teslim şekillerinin çeşitli etkenlere bağlı olarak değişkenlik gösterip göstermediği yapılan saha araştırması sonucunda tespit edilmeye çalışılmış ve SWOT analizi ile güçlü ve zayıf yönleri belirtmeye çalışılmıştır. Ayrıca her bir ödeme ve teslim şeklinin taraflara getirmiş oldukları sorumlulukların neler olduğu incelenmiştir.

3.2. Lojistiğin Tanımlanması

Lojistik kavramı ilk olarak kullanıldığı askeri alanda; malzemenin yanında askerin barınması, yiyecek ve içeceklerin depolanması, bakım onarım gibi pek çok hizmetin birlikte entegre edilmesi anlamında kullanılmıştır. Daha önceleri bu anlamda kullanılan lojistik, sanayi devrimi ve küreselleşmenin gerçekleşmesi ile günümüz iş dünyasındaki yerini almıştır (Çekerol ve Nalçakan, 2011:49).

Lojistik tarihinin insanlık tarihi kadar eski olduğunu söylemek mümkündür. İhtiyaç duyulan bir ürünün, elde mevcut bulunan bir başka nesne, ürün veya maddi bir değeri olan bir şeyle değiş-tokuş edilmesi lojistik kavramının tarihsel olarak yer edinmesine ve bu sözcüğün kavramsallaşmasına ivme kazandırdığı söylenebilir (Şahin, 2003:28).

Lojistik kelimesinin, kökeni Yunanca Lojistikos kelimesine dayanmaktadır. Lojistikos kelimesinin anlamı ise; hesap yapma bilimi, hesap yapma becerisi şeklindedir. Tarihsel gelişim süreci içerisinde lojistik en fazla askeri alanda kullanılmıştır. Askeri alanda lojistik; savaş öğelerine, stratejik ve taktiksel olarak ihtiyaç duyulan maddeler ile hizmet desteğini sağlamak amacıyla gerçekleşen faaliyetler olarak kullanılmaktadır. Orduların erzak ve cephane desteğinin karşılanması olarak ön plana çıkan lojistik, günümüzde sadece askeri alanla sınırlı kalmayıp, pazarlama bilim dalının önemli bir destekleyicisi konumuna gelmiştir. Tarihteki savaşlara baktığımızda lojistik çok önemli bir başarı unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. İstanbul'un fethi sırasında Fatih Sultan Mehmet'in gemileri karadan kızaklarla kaydırması, onun bir lojistik dehası olduğunu göstermektedir (Çekerol ve Nalçakan, 2011:49).

Günümüz şartlarında lojistik kavramının kapsamına bakıldığında sadece askeri ve ordu bazında sınırlı kalmadığını; pazarlama, satış ve ticaret alanlarıyla ilgili önemli bağlantılar kuran bir bileşeni ifade ettiği söylenebilmektedir.

Tüketicilerin herhangi bir ürünü satın alırken ortak bir tavır ve yaklaşım içinde olmamalarından ötürü, işletmelerin sundukları hizmetlerin de aynı olması beklenemez. Bir işletme ancak aynı müşterisine, müşterisinin içerisinde bulunduğu değişik duruma yanıt verebilecek şekilde farklı türde hizmetler sunarak kaliteyi yakalayabilmektedir. Örneğin, kullanmış olduğu ürün ya da hizmet ile ilgili bir sorun ile karşılaştığında, söz konusu sorun acilen çözülmesi gerekiyorsa, bu durumda tüketici maliyeti düşünmez ve her ne pahasına olursa olsun sorunun çözülmesini talep eder. Öte yandan, aynı tüketicinin aynı sorununun çözümü bir aciliyet taşımıyorsa, bu durumda onun için önemli olan sorununun çözümünde katlanacağı maliyettir. Bu durum değişken satın alma tutumu ya da pazarlama lojistiği olarak adlandırılmaktadır. Bir işletmenin her iki duruma yanıt verebilir yapıda olması tüketici gözünde kaliteyi yakalaması anlamı taşımaktadır (Şahin, 2003:28).

Generaller ve savaş alanındaki komutanların, lojistik faaliyetlerin ne kadar kritik bir öneme sahip olduğunu oldukça erken dönemlerde anlamış olmalarına karşın, işletme organizasyonları, garip bir şekilde, rekabet avantajı elde etmede lojistik yönetiminin hayati bir öneminin olduğuna ancak yakın geçmişte farkına varmışlardır. Oysa ki her ne kadar, ismi çok da uzak olmayan bir geçmişe kadar konmamış ve yeteri kadar önem verilmemiş olsa da lojistiğin insanoğlunun hayatına girmesinin ilk çağlara kadar dayandığı ve bunun da düşünülenin aksine askeri değil sivil, daha kesin ve belirleyici bir ifadeyle, bilinçsiz bir şekilde de olsa, ticari bir faaliyet olarak gerçekleştirildiği kabul edilmektedir (Çancı ve Erdal, 2009:15).

Lojistik faaliyetinin gelişimi, askeri alanda hız kazanmış, sanayi ve ticarete bağlı olarak sıçrama yapmıştır. Lojistik faaliyeti, aslında, sanayiden ve ticaretten farklı bir konu olmakla birlikte, bu ikisi ile paralel olarak hareket etmekte ve gelişim göstermektedir; zira bunların inkâr edilemez bir parçasıdır. Bir başka deyişle birbirlerine bağımlıdır ve gerek gelişimleri gerekse kapasitelerindeki artış birbirlerini tetikler.

Christopher lojistiğin, “tüm ekonomik aktivitenin her zaman temel ve merkezi özelliği” olduğunu söyleyerek lojistiğin önemini vurgulamıştır. Shapiro ve Heskett ise buna, “çıkış noktasından tüketim noktasına ürün akışına tamamen bağlı olmayan birkaç beşeri faaliyet konusu vardır” diyerek katılmıştır (Şendur, 2015:21).

Amerika Birleşik Devletleri’nde yaşanmış olan sanayi devrimi bu konuda daha belirleyici bir örnek oluşturabilir.

Sanayi Devrimini mümkün kılan etmenler hızla büyüyen işgücü, yüklü miktarlardaki ürünleri daha önceleri mümkün olandan daha hızlı bir şekilde taşımak için yeni bir tren yolu sistemi ve tüm doğu kıyı boyunu da kapsayan yeni ve hızlı büyüyen yeni pazarlar olmuştur. Bu güçler, aynı zamanda, yıllar boyunca pazarların üretim kapasitesini karşılamasını da sağlamıştır (Şendur, 2015:22).

Bilindiği üzere, Amerika Birleşik Devletleri’nde gerçekleşen sanayi devriminin altında kitlesel üretim yatmaktadır. Bir başka deyişle, müşteri ihtiyacı ya da tercihi gözetilmemiş, yani talebe göre arz değil de arza göre talep yaratılmıştır. Bunun gerçekleşebilmesi içinse, talep yaratılabilecek yeni pazarlar bulunmuş ve dolayısıyla ürünlerin üretim yani çıkış noktasından, yeni tüketim noktalarına

ulaştırılmasına ihtiyaç duyulmuştur. Dolayısıyla, bu devrimin gerçekleşmesinde lojistiğin bir parçası olan taşıma önemli bir yer teşkil etmiş ve üretimin artmasına paralel olarak ürünlerin yeni pazarlara daha hızlı ulaşabilmesi için yeni bir tren yolu sistemi inşa edilmiştir. Görüleceği üzere, bu etmen üretilmiş olan ürünlerin sadece alıcıya ulaşmasını sağlamakla kalmamış, aynı zamanda üretimin devamlılığını da olası kılmıştır. Yine aynı örnek üzerinden hareket edilecek olursa, üretimdeki artış ve yeni pazar arayışları lojistik alanında yeniliğe gidilmesini gerekli kılmıştır (Şahin, 2003:28).

3.3. Lojistik Sektörünün Tarihsel Gelişimi

Tarihte savaşların kazanılmasında, askerlerin yiyecek, giyecek ve askeri malzeme ihtiyaçlarının karşılanması önemli role sahiptir. Napolyon'un ordusunda tuğgeneral olarak hizmet veren Baran Jomini ve Henry Antoine'ye mal ederek: Bir askeri kampanya boyunca hesaplama nezdinde düşünülen, birliklerin tedarik ve taşıma anlamında desteklenmesine yönelik olan parçaların koordine edilmesi ve birleştirilmesi olarak Logistique kelimesinin, tanımlanması Fransız Akademisi tarafından 1840 yılında kabul görmüştür (Şahin, 2003:28).

İlk tekerleğin M.Ö. 3.500 yıllarında icat edildiği varsayılacak olursa, ilk lojistik faaliyetlerin de o zamanlarda oluşmaya başladığını söylemek mümkündür. Günümüzde lojistik sevkiyatlarda sıkça kullanılan karayolu ve karayolu üzerinde yük taşımaya yarayan taşıtların yerini, o dönemlerdeki ilk tekerlekli kağınların oluşturduğu düşünülebilir. Böylece, bir mal veya eşyanın bir yerden başka bir yere nakli, insan gücüne nazaran daha da pratik bir hale gelmektedir (Bakırcı, 2012:53).

Lojistik, tarihi daha da eskiye dayanmasına rağmen 2. Dünya Savaşı'ndan sonra daha da önem kazanmıştır. Teknolojinin ilerlemesi ve gelişmesinin silah sanayisine yansması savaşı kazanmak için tek başına kalabalık bir ordunun yeterli olmayacağını, ordunun yanı sıra ciddi bir lojistik sürecin uygulanması gerektiği gerçeğini ortaya koymuştur. Elllerinde sadece bir tüfek olan 20.000 askerin savaşa gitmesi yerine bazuka, el bombası, zırhlı personel taşıyıcı, makineli tüfek gibi donanımı olan ve sadece 5.000 askeri güce sahip bir ordunun savaşa gitmesi kazanma olasılığı arasında büyük farklar yaratmaktadır. Yani askeri harekâtın başarıya ulaşması için lojistik, hayati öneme sahip bir olgudur. Tüm bu yazılanlara

paralel olarak günümüzde de ülkelerin savaşa girmesi ve başarı kazanmaları halinde, onların mühimmat ve asker sayıları değil, en etkili lojistik strateji faaliyetlerini dikkatleri üzerine çekmektedir (Şahin, 2003:28).

“Amiral Alfred T. Mahan, 1890’da Amerika’yı dünyada uluslararası bir deniz gücü haline getirmede, Başkan Theodore Roosevelt’i etkileyen, Deniz Gücünün Tarihine Etkisi adlı meşhur kitabı yazmıştır. Amerikan Bağımsızlık Savaşı sırasında İngilizler, Amerikan sahilleri boyunca kara ordusunun ilerleyebildiğinden daha hızlı ilerleyebilmişler, hangi hedefler savunmasız ise bunlara saldırı düzenleyebilmişlerdir. Son dönemlerde ise Körfez Savaşları mutlak kuvvetle değil, lojistik ve manevra kabiliyeti ile kazanılmıştır” diyerek lojistik ile savaş arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir (Brewer vd. 2001:13).

Lojistik sektörünün gelişimi tarihsel dönemler itibariyle şu şekilde gerçekleşmiştir (Brewer vd. 2001:14).

- **1950 Yılı Öncesi:** Dünyadaki birçok işletme lojistik kavramını henüz bilmemekteydi. Bu dönemde pazarlama kavramının ortaya çıkması, lojistik kavramının farkındalığını sağlamıştır.
- **1950-1960 Yılları:** Üreticinin ürünlerini ürettiği, perakendecilerin sattığı ve ürünlerin nakliyeciler vasıtasıyla dağıtıldığı dönemdir. 1950 yılında ilk defa fiziksel dağıtım, malzeme yönetimi, tedarik yönetimi gibi kavramlar referans olarak gösterilmeye başlanmıştır.
- **1960-1970 Yılları:** Müşteri sadakati önem kazandı ve şirketler ayrıntılı pazarlama stratejileri geliştirmeye başladı. Günümüzde lojistiğin en geçerli tanımını yapan Lojistik Yöneticileri Konseyi 1963 yılında kurulmuştur.
- **1970-1980 Yılları:** Dağıtım kavramı gelişmiştir ve şirketler kendi dağıtım ağlarında büyük perakende zincirleri kurmuşlardır.
- **1980-1990 Yılları:** Lojistik kavramı geniş kitlelerce kullanılmaya başlanmıştır. Lojistik kavramı daha sonra tedarik zincir yönetimi kavramına doğru bir seyir izlemiştir. Bu geçişin nedeni olarak da bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmelerdir.
- **1990-2000 Yılları:** 90’lı yılların başında işletmeler, üretim beceri ve güçlerini geniş çapta değiştirerek bütünsel lojistik yönetimi faaliyetlerini kökten genişletmeye başlamıştır.

- **2000 Yılı ve Sonrası:** Lojistik; işletmeler için bir pazarlama stratejisi ve rekabet avantajı sağlayan bir gereksinim haline almıştır. Her geçen gün lojistik, hizmetlerine yenilerini eklemeye devam etmektedir.”

1950 ve 1960 yılları arasında pazarlama kaynaklı sorunların ortaya çıkmasıyla lojistiğe karşı ilgi oluşmuştur, ancak şirketlerin organizasyon yapılarındaki eksiklikler nedeniyle ilgi ticari avantaja dönüştürülemedi. 1960’lı yılların başında çok uluslu şirketlerin ortaya çıkmasıyla birlikte lojistik yönetiminin ufku genişlemeye başlamıştır ve yönetim müşteri hizmet anlayışına odaklanmıştır. En önemli stratejik amaç en az toplam maliyetle, özelleştirilmiş müşteri hizmetini kurabilmek olmuştur. Ancak 1960 yıllarında lojistik faaliyetler amatörcce yürütülmüştür (Canitez, 2010:35).

1970-1980 yılları arasında lojistik sektörüne çok sayıda özel ve kamu kuruluşunun girişiyle, lojistiğin kurumsallaştığı dönem olarak kabul edilmektedir. 1970’lerde sanayinin globalleşmesi nedeniyle lojistik birçok şirket için kritik bir hal almış ve şirketleri etkilemiştir. Çünkü; deniz aşırı ülkelere daha çabuk ve güvenilir hizmet sağlamak ve global fırsatlar yakalamak için mükemmel bir lojistik yönetimi gereklidir. 1980’lerden sonra bilgi sistemleri ve iletişim teknolojisinde yaşanan hızlı gelişmeler lojistik sektörde TZY’ye geçiş sürecini başlatmıştır (Chopra ve Meindl, 2004:8).

1990’lı yıllar, şirketlerin üretim kapasitesini arttırmış ve geniş çaplı bütünleşik lojistik yönetimi faaliyetlerini kökten genişletmeye başlatmıştır. Gün geçtikçe lojistiğin rekabet gücü artmış ve işletmeler için zorunlu hale gelmiştir. Yoğun rekabet ortamında gelişen global pazarlarda işletmelerin başarısı istenilen malların, istenilen zamanda, istenilen yerde hazır bulunmasını gerekli kılmakta ve bu durum işletme yönetiminde lojistik fonksiyonunun önem kazanmasına neden olmuştur (Canitez, 2010:36).

Genel olarak bakmak gerekirse 60’lı yıllarda satış pazarlama, stok denetimi ve depolama gibi faaliyetlerin; 80’li yıllarda süreç optimizasyonu, lojistiğin merkezileştirilmesi, 90’lı yıllarda lojistik planlama, işletme faaliyetleri ile bütünleşme, tedarik zinciri planlama; 2000’li yıllarda stratejik tedarik zinciri görüşü, sanal örgütler ve ticari ortaklıklar; 2000 sonrası yıllarda ise düşük maliyetli hızlı veri

tabanı paylaşımı ve elektronik bilgi sistemlerine olan farkındalıkların arttığı söylenebilmektedir (Canitez, 2010:36).

1960'lara gelindiğinde lojistikte gelişmeler olmaya başladı. Firma yöneticileri lojistiğin temelinde yatan müşteri hizmet anlayışına önem vermeye başladılar. Bu bağlamda yapılan lojistik anlaşmaları üretim ve pazarlamayı desteklemek için kullanılmaya başlandı. Bu zamanda geliştirilen bütün lojistik stratejilerin ortak amacı, toplam maliyeti azaltacak lojistik yönetimini geliştirmektir (Chopra ve Meindl, 2004:79).

1970'li yıllarda günümüz lojistik anlayışının temel dinamikleri oluşturulmaya başlanmış ve bu yıllarda uzmanlar lojistik yönetimde incelemede bulunmuşlar, uzmanlar lojistik faaliyetlerin daha az maliyetlerle daha etkin bir şekilde gerçekleşmesi için çalışmışlardır (Canitez, 2010:37).

3.4. Lojistiğin Stratejik Rolü

İşletme yöneticilerinin en önemli görevlerinden biri, karşılaştıkları bir sorunun işletmenin varmak istediği amaçlara uygun çözümü olarak belirleyecekleri birkaç seçenekten hangisinin uygulanacağını saptamaları, yani karar almalarıdır. Karar, işletme personelinin eldeki verileri kullanarak yaptıkları fikir alışverişleri ve değerlendirmeler sonucunda ulaştıkları çözümdür. Karar verme sürecinde sırasıyla, sorun tanımlanmalı ya da amaç belirlenmeli, sorun ya da amaç incelenmeli, örgüte ait öncelikler, alternatifler, incelenmeli ve değerlendirilmeli, seçim ölçütleri belirlenmeli ve seçim yapılmalıdır (Canitez, 2010:39).

İşletmeler için bazı kararlar, sonrasında oluşan etkileri uzun yıllar hissedileceği için çok önemlidir. Diğer kararlar ise oluşan etkileri günler ya da saatlerce hissedileceği için daha az önemlidir. Kararları önemlerine göre aşağıdaki gibi sınıflandırabiliriz (Canitez, 2010:39):

- Stratejik kararlar en önemlileridir ve organizasyonun genel hedeflerini belirler, uzun dönemde etkileri hissedilir, birçok kaynağı gerektirir ve en riskli kararlardır.
- Yönetimsel kararlar, stratejilerin orta vadede uygulanmaları ile ilgilidir, daha çok detaylara iner, daha az kaynak gerektirir ve bazı riskleri vardır.

- Eylemsel kararlar, en detaylılardır ve kısa dönemdeki işlemlerle ilgilidir, az kaynak gerektirir ve riskleri azdır.

Geleneksel görüşte üst düzey yöneticiler, organizasyonun talimatlarını çizen kararları verir. Bu stratejik kararlar orta düzey yöneticiler tarafından alınan yönetsel kararlar için hedefleri, kısıtları ve içerikleri verir. Bu kararlar da alt düzey yöneticiler tarafından alınan eylemsel kararlar için hedef, kısıt ve içerikleri verir. Bu durum hala kararlar konusundaki genel yaklaşım olmakla beraber, yeni yönetim çeşitleri ve gelişen teknoloji değişimi gerektirir.

Günümüzde çoğu kararlar tartışılır, danışılır ve kolayca emretmekten ziyade kararlaştırılır. Günümüzde yeni gelişen bir tanıma göre en iyi karar verecek kişi en yakın işle ilgilenendir ve bu bazen tepedeki üst düzey yöneticiden ziyade o noktadaki alt düzey yöneticidir. Bu etkiyi, yetki devri, kademe atlanması ve yalın organizasyonlar ile görebiliriz (Çekerol ve Nalçakan, 2011:49).

- **Görev:** Organizasyonun genel amaçlarını veren bir anlatımdır.
- **Şirket Stratejisi:** Çeşitli bölümlerden oluşmuş bir organizasyonun görevlerini nasıl başaracağını gösterir.
- **İş Stratejisi:** Farklı bölümlerden oluşmuş organizasyondaki her bölümün şirket stratejisine katkısını gösterir.
- **İşlevsel Stratejiler:** Her iş bölümünün stratejik yönünü tanımlar, bunun içinde lojistik de vardır.

Gerçekte yüksek stratejiler, hedefleri ve organizasyonun genel bakışını ortaya koyar, işlevsel stratejiler ise bunların nasıl başarılacağını gösterir. Yani, iş stratejisi ne yapılması gerektiğini, lojistik stratejisi de tedarik zincirinin bunu başarmaya nasıl yardım edeceğini gösterir. Eğer organizasyonun, bir ürünün en düşük tedarikçisi olma iş stratejisi varsa, lojistik stratejisi lojistik maliyetlerinin nasıl minimuma düşürüleceğini gösterir, eğer organizasyon müşterilere en hızlı teslimatların yapılması üstünde çalışıyorsa, lojistik strateji bunun nasıl başarılacağını ortaya koyar. Bu durum tabii ki lojistiğin stratejik rolü olduğunu ortaya koymaktadır.

Lojistik hakkındaki tüm uzun vadeli kararlar lojistik stratejisini oluşturur. Organizasyonun lojistik stratejisi tedarik hattının yönetilmesi ile ilgili tüm stratejik kararları, talimatları, plan ve kültürleri içerir. Ortak stratejiler ile iş stratejileri genel

hedefleri tanımlarken, lojistik stratejisi bu amaçları desteklemek için gerekli olan malzemelerin gerçek hareketleri ile ilgilenir.

İş stratejisi, işlevsel stratejilerin gelişiminin tabanını oluşturur. Bir firmanın başarılı bir şekilde rekabet edebilmesi için bu stratejilerin, iş stratejisini desteklemeleri gerekir (Çekerol ve Naçakan, 2011:49).

3.4.1. Zaman Faydası Yaratmak

Müşteriler genellikle ürünleri mümkün olduğu kadar çabuk ister, bu yüzden genel bir lojistik stratejisi hızlı teslimatları garanti etmelidir. Zamanlama aynı zamanda yeni ürünün hızlı tedarik edilmesi ya da müşteri tarafından belirlenmiş zamanda teslimat anlamına da gelir.

Tam zamanında üretim küreselleşmenin getirdiği yoğun rekabet şartlarında özellikle üretim endüstrisinde bir hayatta kalma stratejisi olarak çok yoğun bir şekilde uygulanmaktadır.

Handfield, iki farklı zamana dayalı rekabet stratejisi geliştirmiştir. Bunlardan ilki, şirketlerin yeni stratejilerini ve ürünlerini çok hızlı bir şekilde tanıtmak yoluyla rekabettir. Diğeri ise şirketin ürününü müşterilerine daha hızlı bir şekilde dağıtarak uygun bir rekabet avantajı yaratmaktır (Şahin, 2003:30).

3.4.2. Yer Faydası Yaratmak

Müşteriler genelde ürünlerin kendilerine mümkün olan en yakın yere teslim edilmesini ister. Kitapçının kitabı doğrudan evine teslim etmesi, bir mağazanın şehir merkezinde uygun bir yerde olması, bir toptancının büyük şehirler yakınında bölgesel bir lojistik merkezi olması gibi (Şahin, 2003:31).

3.5. Lojistik Sektöründe Tedarik Zinciri Yönetimi

Bütünleşik lojistik yönetimi, işletme başarısı açısından öncelikli bir gereksinimdir. Ancak söz konusu bütünleşme bugünkü rekabet ortamında yeterli değildir. Böyle bir bütünleşmenin başarılı olabilmesi için müşterilerinin müşterileri ve tedarikçinin tedarikçilerini de kapsayacak şekilde genişletilmesi gerekmektedir. Günümüzde, küreselleşmenin beraberinde getirdiği kuvvetli etkiler piyasalarda katı

rekabet olarak karşımıza çıkmaktadır. Kısa ömürlü ürünlerin çoğalması ve tüketicilerin beklentilerinin artması, girişimcileri yatırım yapmaya ve dikkatlerini tedarik zincirleri üzerinde yoğunlaştırmalarına sebep olmaktadır (Şahin, 2003:35).

3.6. Lojistik Sektöründe Tedarik Zinciri Yönetimi

Bütünleşik lojistik yönetimi, işletme başarısı açısından öncelikli bir gereksinimdir. Ancak söz konusu bütünleşme bugünkü rekabet ortamında yeterli değildir. Böyle bir bütünleşmenin başarılı olabilmesi için müşterilerinin müşterileri ve tedarikçinin tedarikçilerini de kapsayacak şekilde genişletilmesi gerekmektedir. Günümüzde, küreselleşmenin beraberinde getirdiği kuvvetli etkiler piyasalarda katı rekabet olarak karşımıza çıkmaktadır. Kısa ömürlü ürünlerin çoğalması ve tüketicilerin beklentilerinin artması, girişimcileri yatırım yapmaya ve dikkatlerini tedarik zincirleri üzerinde yoğunlaştırmalarına sebep olmaktadır.

3.7. Karınca Lojistiğin İncelenmesi

Karınca Lojistik 1986 yılında İstanbul'da kurulmuştur. Gümrükleme hizmetleri üreterek sektöre giriş yapan Karınca Lojistik kısa bir zaman içerisinde uluslararası taşımacılık hizmetlerini başlatmış ve Karayolu taşımacılığı alanında da yatırım yapmaya başlamıştır.

Karınca Lojistik sektöre özel çözümler üretmeyi hedef edinmiş olmasından dolayı kuruluşundan beri bu anlayışla tehlikeli madde taşımacılığı yapmaktadır. Bu hedef doğrultusunda Karınca Lojistik enerji sektöründe birçok firmaya Türkiye sınırlarında karada ve denizde petrol arama projelerinde lojistik hizmet üretmeye başlamıştır.

Birçok yerli ve çok uluslu müşteri portföyü sayesinde edindiği bilgi birikimini Türkiye genelinde pekiştirerek yurtiçi lojistik hizmetleri üretmeye başlamıştır. Müşterilerini anlamak, müşterilerinin ihtiyaçlarını onlara anlatarak onlarla birlikte özel çözümler üretmek adına sektör bazlı yönetim biçimini benimsemiş ve tekstil sektöründe lojistik hizmet üretmekte olan yabancı bir firmayı kendi bünyesine katarak ayakkabı ve tekstil sektöründe depolama ve dağıtım hizmetleri üretmeye başlamıştır.

Maden ve inşaat sektörü için Mersin bölgesinde yapılan Karınca Lojistik liman tahliye, elleçleme ve demiryolu ağını kullanarak tüm Türkiye’de taşıma hizmeti üretmeye başlamıştır.

Geniş hizmet ağına sahip Karınca Lojistik karayolu taşımacılığında hızlı ve güvenli taşımayı prensip edinmiştir. Her türlü ağırlıktaki veya ölçüdeki yükü gerektiğinde kara, deniz, demiryolu taşıma hizmetleri ile kombine ederek, varış noktasına güven içinde teslim etmeyi hedeflemektedir.

Karınca Lojistik Avrupa’da; Almanya, Hollanda, Belçika, İtalya, Fransa, İngiltere, Polonya, Macaristan, Avusturya, İspanya, Danimarka, İsviçre, Romanya, Norveç, İsveç ve Slovakya’ya yük taşımacılığı yapmaktadır. Ortadoğu’da; Irak, İran, Suudi Arabistan, BAE, Ürdün, Umman, Katar’ yük taşımacılığı yapmaktadır. Orta Asya’da ise; Türkmenistan, Azerbaycan, Kazakistan, Afganistan, Özbekistan, Kırgızistan, Tacikistan, Moğolistan, Rusya’ya yük taşımacılığı gerçekleştirmektedir.

3.8. Karınca Lojistikte Ödeme ve Teslim Şekillerinin İncelenmesi

Dış ticaretin gerçekleşmesinde farklı kültürler, iş süreçleri, dil problemleri, kanunlarda görülen değişiklikler ile birlikte bazı risklerle de karşılaşmaktadır. Ortaya çıkan bu risklerde dış ticaret ile uğraşan Karınca Lojistik ülkenin durumuna ve müşterinin durumuna göre farklı ödeme şekillerini bir arada kullanmaktadır.

Karınca Lojistik bünyesinde sıklıkla karşılaşılan ödeme şekilleri; peşin ödeme, kabul kredili ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditif ödemedir. Ek-1, Ek-2 ve Ek-3’te Karınca Lojistiğe ait bir fatura örnekleri yer almaktadır.

Bu ödeme şekillerinden hangisinin seçileceği, Karınca Lojistik ile satıcı arasında güven derecesi, sektör ve üründe yerleşik gelenekler, ithalatçının ödeme gücü, ülkenin ticari durumu ve ekonomik politikası belirlemektedir.

Karınca Lojistik ödeme ve teslim şekillerinin açıklanmasında peşin ödemeyi ihracat meydana gelmeden önce, ithalatçının ürünün bedelini tahsil ettikten sonra ürünleri sevk etmesi şeklinde belirtilmiştir.

Karınca Lojistik kabul kredili ödemeyi belli bir tarihte ihracat tutarının ödeneceğini belirterek poliçe ile yapılan ödeme şeklinde belirtmiştir.

Karınca Lojistik mal mukabilini diğer adıyla açık hesap ödemeyi, satıcı malın bedelini satış sözleşmesinde belirtilen varış yerlerine ulaşıp, alıcı tarafından teslim alındıktan sonra tahsil etmek şeklinde tanımlamıştır.

Karınca Lojistik mahsuben ödemeyi, ithalat bedelinin tamamı ya da birazının mal veya hizmet ihracı bedeli dövizler ile ödeme şekli olarak tanımlamıştır.

Karınca Lojistik vesaik mukabili ödeme şeklini, ihraç edilen eşyanın sevki, satıcının bankasından alıcının bankasına aktarılması ve mal bedelinin tahsil edilmesi karşılığında banka tarafından alıcıya gönderilmesi şeklinde tanımlamıştır.

Vesaik mukabili ödeme genellikle mal mukabili ödeme yönteminden daha hızlı olmasından dolayı Karınca Lojistik tarafından daha yaygın kullanılmaktadır. Karınca Lojistik uluslararası ticaret alanında çalışan bir yetkili ile gerçekleştirilen tez çalışması kapsamında yapılan görüşme neticesinde diğer ödeme yöntemleri ile karşılaştırıldığında, vesaik mukabili ödeme mal mukabili ödeme şekline göre daha güvenlidir ancak akreditif ödeme yöntemiyle karşılaştırıldığında daha az güven verici olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Akreditif ödeme ise, dış ticarete konu olan malların ödenmesi konusunda geliştirilmiş teknik ve özel detayları olan bir finansman yöntemidir denilmiştir.

Karınca Lojistiğin 2013-2018 yılları arasında en çok tercih edilen ödeme yöntemi peşin ödemedir. Peşin ödemenin tüm ödeme yöntemleri arasında derecesi %40'tır. Daha sonra mal mukabili ödeme %28 oranında tercih edilmiştir. Daha sonra ise sırasıyla akreditif %14, vesaik mukabili ödeme %8, vadeli akreditif %7 ve bedelsiz %3 şeklinde görüşme sonucu elde edilmiştir.

Çalışma esnasında Karınca Lojistikte teslim şekli seçim kararını, kimin verdiği ve verilen bu kararın hangi şartlarda hangi unsurlara göre verildiğini daha iyi anlayabilmek ve tespit edilen unsurları pekiştirmek amacıyla Karınca Lojistik çalışanı ile görüşme yapılmıştır. Karınca Lojistik çalışanı ile yapılan görüşmede, öncelikle Incoterms kararını alıcının mı yoksa satıcının mı verdiği sorulmuştur. Alınan cevap, kararın genellikle alıcıya ait olduğu yönünde olmuştur.

Karşılıklı yapılan görüşmede ayrıca Karınca Lojistik çalışanına teslim şeklini seçerken, hangi unsurları göz önüne aldıkları sorusu sorulmuştur. Alınan cevapta belirtilen unsur sayısı beş adetten fazla olmamıştır.

Karınca Lojistik çalışanına sorulan en çok kullandıkları Incoterms terimleri sorulmuş ve alınan cevapta ilk üç sırayı; FOB, CIF ve EXW terimlerinin aldığı, D ile başlayan terimlere ise neredeyse hiç rağbet edilmediği cevabı alınmıştır.

Karınca Lojistik çalışanı ayrıca teslim şekli seçimi sırasında, tedarikçi ile kurabildikleri iletişime ve tedarikçisinin sergilediği geçmiş performansa göre karar verdiklerini belirtmiştir.

3.9. Karınca Lojistik Ödeme Yöntemlerinde Karşılaşılan Sorunlar

Uluslararası ticarete, alıcı ve satıcı birbirlerine karşı değil de bankalarının itibarını koruyarak çıkar çatışmalarına çözüm önerileri getirmeyi amaçlayan akreditif sistemi, UCP'ye uygun ibrazına ve belgelerin akreditif şartlarına dayanmaktadır. Uygun ibraz yapılmadığı zaman akreditiften beklenen güvencede azalmış olmaktadır.

Amir banka açısından uygulamada karşı karşıya kalınan sorunlardan biri, amir bankanın akreditife ilişkin yükümlülüklerinin yanlış yorumlanmasından oluşmaktadır. Bu sorunların çözümü için ICC bankacılık komisyonunun görüşlerine başvuru bu problemler şu şekilde kısaca sıralanmaktadır:

- Amir bankanın, malların niteliksizliğini gerekçe göstererek akreditifi tek taraflı iptal etmeye çalışması,
- Ödemenin, akreditif amirinin talimatına göre yapılması,
- Amir bankanın taahhüdüne sınırlama getirilmesi,
- Rambursmanın, amir banka tarafından kesintili yapılması,
- Akreditif amiri üzerine poliçe çekilmesidir.

Belgelerin düzenlenmesine ilişkin uygulamada çokça karşılaşılan sorunlar:

- Faturalarda ürün tanımının eksik yer alması veya tanımında fazlalıklar,
- Taşıma belgesinde akreditif amirinin alıcı olarak gösterilmesi,
- Kalite kontrol belgesinde ürün tanımının akreditifteki ürün tanımına uymamasıdır.

Akreditif işlemlerinin uygulanmasında pek çok sorunlarla karşı karşıya kalınmıştır. Genel olarak UCP'nin taraflarca yanlış yorumlanmasından dolayı ortaya çıkan bu sorunların çözümü için ICC Bankacılık Komisyonunun görüşleri ve ICC'nin bilirkişi kurumunun DOCTEX'te bulunan kararlarına başvurulmaktadır.

ICC, Ticari Akreditifler, Teminat Akreditifleri ve Garantiler konusunda bir örnek kurallar uygulamakta olduğu ve bahse konu kuralların uygulanmasını takip etmekte olduğu, gerektiği takdirde komisyonları aracılığıyla görüşler vererek veya uyuşmazlık mercileri aracılığıyla kararlar vererek destek olduğu bildirilmektedir. ICC dışında yerel mahkemelerin verdiği kararlarda uygulamalar için emsal olabildiği ifade edilmektedir. Bu kapsamda, ticari akreditifler, teminat akreditifleri ve garantiler ile ilgili olarak ibraz edilen belgelerin uygun bir ibrazı oluşturup oluşturmadığı hakkında birbirlerine karşı farklı görüşler ileri süren, tartışma yaşayan ve zaman zaman yargıya gidebilen bankaların ve müşterilerin ICC'nin resmi görüşleri, bilirkişi kararları ile yerel mahkemelerin kararlarını emsal alabilmekte olduğu ve böylece çözüme ulaşabilmekte oldukları belirtilmektedir. Belirtilen sebeplerden dolayı karşılaşılan sorunlar düzenli olarak takip edilen ICC ve DOCTEX görüşlerine göre uygulanmaktadır.

4. BÖLÜM

KARINCA LOJİSTİK ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİNE İLİŞKİN ÖRNEK OLAY İNCELEMESİ

Bu bölümde, yukarıda belirtilen tez konusunun geçerliliğini ve önerilen yöntemlerin uygulanabilirliğini desteklemek amacı ile Karınca Lojistik özelinde araştırmalar yapılmış, yapmış oldukları ithalatlar kapsamında karşılaştıkları problemler üzerine tartışılmıştır.

Kullanılan veri havuzu tamamen gerçek olaylardan alınmıştır. Bu kapsamda tez konumuzu oluşturan önerenin mevcut ticaret hayatında karşılaştığı ve önlem alınabildiği sonucuna ulaşmak mümkün olmaktadır.

Karınca Lositiğin ithalatları çerçevesinde izledikleri yol ve kullanılan dokümanlar, satıcılardan aldığı teklifler, akdedilen sözleşmeler, alınan garantiler, imzalanan ön veya nihai kabuller, faturalar, sipariş metinleri, gümrük evrakları incelenmiştir. Firmanın ithalat departmanları, mali işler departmanları ve danışmanları ile görüşülmüştür.

Gerek izlenen yollar gerek ulaşılan sonuçlar derlenmiş, tez konusu ile ilintili olanlar bilgi, işleyiş doküman ve yargı ile öneriler şeklinde çalışma kısmında tartışılmıştır.

İzlenen yol ve evraklar zaman sıralamasına göre verilmiştir. Akıcılığı etkilememek için detaylar ilgili alanda verilmiş, dikkat edilmesi gereken noktalar ilgili paragrafta belirtilmiş ve ulaşılan sonuçla ilgili alana eklenmiştir.

Evrak incelemeleri direk tez metni içinde yer almakta olup, yabancı dildeki kısımlar tercüme edilmiş ve izlenen yol ve amaçlanan sonuç arasındaki bağ, firma uzmanlarından alınan bilgiler ve literatür araştırması kapsamında derlenmiş ve yine en az düzeyde sübjektif yorum eklenerek verilmiştir. Evrak ile desteklenmemiş alanlar, firma uzmanlarından alınan bilgiler çerçevesinde verilmiştir.

Detayların gizli kalması gereken alanlarda, akışı ve sonucu etkilemeyecek kısımlar gizlenmiştir. 2 farklı teslim şekli ile alakalı örnek olay incelenmiştir ve daha sonra bu iki teslim şekli birbirleri ile karşılaştırılmıştır.

4.1. Örnek Olay-1

İnceleme Periyodu: 01.03.2019 - 15.03.2019 İncelemeye Konu Olan Süreç:
01.02.2017 - 01.08.2018

Satıcı / Tedarikçi: Herrenknecht AG Almanya, Satıcı olarakta anılacaktır.

Alıcı: Ünal Akpınar İnş. San. ve Turizm Mad. Tic. A.Ş. Tutar: 3.300.000 Euro

Taşıyıcı: Karınca Lojistik

Ekipman: Tünel Kazma Makinesi - Özel Üretim

Yükleme Periyodu: Şubat - Ağustos 2018

Yükleme Aracı: Kamyon - Karayolu

Teslim Şekli: EXW (EX-Works-Fabrika alanında teslim)

Garantiyi Düzenleyen Banka: Deutsche Bank AG Freiburg Şubesi

Garantiye Aracılık Eden Banka: Yapı Kredi Bankası A.Ş.

İnceleme Odağı: Performans garantisi için alınan teminat mektubu.

İncelemeye Konu Evraklar:

- Proforma Fatura,
- Sözleşme,
- Sipariş,
- Garanti Belgeleri,
- Nakliyat Poliçesi,
- İthalat Evrakları ve Fatura,
- Tazmin Talebi,
- Tazmin Talebinin Karşılmasına Yönelik Swift Mesajı.

4.1.1. Mal İhtiyacının Doğuşu

Alıcı firma Beylerbeyi Küçüksu tüneli inşaatı ihalesini almış olup, ihale kapsamında ilgili tüneli açabilmek için bir tünel kazma ekipmanına ihtiyaç duymaktadır.

İlgili ekipmanlar için yurtiçi üretici bulunmamaktadır.

Alıcı yurtiçinden veya yurtdışından ekipmanları 2. El temin etme yolunda araştırmalar yapmıştır. Ancak 2. El ekipmanlarda yıpranma yüksekliği, gizli aybın mevcut olabileceği, performans düşüklüğü ve tüm bu risklere rağmen fiyatlarının yüksekliği ve ayrıca ilgili ekipmanlar kazacakları tünelin toprak ve taş yapısına göre ek bir dizayna ihtiyaç duyacaklarından ilgili modifikasyonun bedel yüksekliği nedenleri ile yeni ve kullanılmamış ekipman almaya karar vermiştir.

İlgili ekipman için pazar araştırmaları yapılmış, işin süresi kısıtlı olmasına ve ekipman ihtiyacı acil olmasına rağmen süre ve bütçe kriterleri çerçevesinde işi tamamlayabilecek hazır ekipman bulunamamıştır.

Ekipmanın kazacağı alanın yapısı oldukça kuvvetli olduğundan özellikle ekipmanın çelik konstrüksiyonun yapısı oldukça önemlidir. İlgili yapının beklenen kriterlere uygun olmaması durumunda ekipmanda kırılma ve yıpranmalar artabilecektir.

Bu çerçevede alıcı kendi ihtiyaçlarını kapsayacak özel üretim bir makinaya karar vermiştir. Pazar araştırmaları sonucunda ilgili sürede istenen detaylarda makineyi üretebilecek satıcı sayısı iki adede inmiştir.

Yapılan pazarlıklar sonucunda Almanya'nın lider üreticilerinden olan Herrenknecht AG Almanya ile anlaşılmıştır.

İşlemin finansmanı için Türkiye'nin lider bir finansal kiralama kuruluşu ile ve taşıma işleri için Karınca Lojistik ile anlaşılmıştır. Bu çerçevede uzun vadeli ve az teminatlı düşük faizli kredi kullanma olanağı doğmuştur. Ayrıca projeden beklenen gelir akışına uygun bir ödeme planında da el sıkışılmıştır.

Alıcı Herrencknecht AG Almanya'dan temin edilecek makina özel üretim olacağından, istenen performans kriterlerini net olarak belirlemiş ve bu performans kriterlerinin sağlanmaması durumunda alınması gereken önlemler için iç uzmanlar vasıtası ile süreçler denetlenmiş ve yürütülmüştür.

4.1.2. Ödeme Planı Detayları

Satıcı firma üretilen mal özel üretim olduğundan, alıcının mali durumundaki bozukluk veya değişen şartlar çerçevesinde alımdan vazgeçmesini engellemek için öncelikle akreditif ile ödemeyi talep etmiştir.

Ancak alıcıdan gelen özellik taleplerine istinaden firmanın ekipmanın bir kısmını taşeronlara yaptırma ve kendi üreteceği kısım için de malzeme ihtiyacı doğacağı tespit edilmiştir.

Bu kapsamda firma ilgili maliyetleri finanse etmemek ve olası caymaları engellemek için avans ödeme yoluna yönelmiştir.

Ancak alıcı, firmanın üretim ve sevkiyatı gerçekleştirememesi riskini, firma büyüklüğü ve tanınırlığı çerçevesinde göze alsa da ekipman ihtiyacının süresinde teminini sağlayabilmek için ödemelerin belirli periyotlarda yapılmasını talep etmiş ve bu talep satıcı tarafından kabul edilmiştir. Satıcı sevkiyatın alıcı tarafından yapılmasını talep etmiş ve bu doğrultuda alıcı Karıncı Lojistik ile sevkiyatın gerçekleştirilmesini kararlaştırarak satıcıya durumu bildirmiştir.

Ek olarak, alıcı finansmanı kredi sözleşmesi kapsamında, geri ödemelerine ilişkin faiz hesabı, finansal kiralama şirketinin nakit çıkışlarına paralel olduğundan, nakit çıkışlarının zamana yayılması işlemdeki faiz yükünü de azaltacak ve toplam maliyeti aşağı çekecektir.

Ayrıca alıcı, riski azaltmak için, bedelin %20'sini projede oldukça önem taşıyan çelik konstrüksiyonun bitmesine, %10'u ise, özel üretim olan makinanın istenen performansı sağlamaması durumunda en azından masrafların bir kısmını karşılayabilecek bir performans garantisine bağlamayı talep etmiş ve ilgili talepler satıcı tarafından kabul edilmiştir.

Bu kapsamda taraflar detaylarda anlaşmıştır. İşleme ilgili genel detayların yer alacağı bir proforma fatura ve tüm detayların yer aldığı bir sözleşme aktedilmesine karar verilmiştir.

4.1.3. Sözleşme Detayları

Alıcı ve satıcı tüm detayların yer alacağı bir alım sözleşmesi imzalamışlardır. Sözleşmeler yukarıda belirttiğimiz gibi tarafların hak ve sorumluluklarını belirlemek için gerek sınırlar arası gerek sınır içi tüm ticari işlemlerde düzenlenmelidir.

Sözleşme 15.02.2017 tarih C-KOR-130110-8941-V0I referanslıdır. 57 sayfadan oluşmaktadır. İşlem finansal kiralama yöntemi ile finanse edildiğinden sözleşme finansal kiralama şirketi tarafından da imzalanmıştır. Ayrıca nakliyede sorumlu tutulan Karınca Lojistik'te sözleşme tarafı olarak nakliyeyi yapacağını teyit etmiştir.

4.1.4. Proforma Fatura Detayları

Satıcı ile alıcı anlaşmanın genel şartlarının yer aldığı proforma fatura üzerinde anlaşmışlardır. Proforma fatura satıcı tarafından düzenlenmiş ve imzalanmıştır.

Ayrıca finansal kiralama işlemlerinin gereği olarak, ilgili proforma fatura sözleşmeye konu edilmiş ve gümrükleme esnasında kullanılmıştır.

Proforma 20.02.2018 tarihli olup numarası PI-200213'tür.

Proforma fatura 3 sayfadan oluşmaktadır. İçeriğinde aşağıdaki maddeler yer almaktadır:

- Satıcının unvanı ve adresi,
- Finansal Kiralama Şirketinin unvanı ve adresi,
- Nakliye şirketi olan Karınca Lojistik adresi ve ünvanı,
- Alınacak malın detayı,
- Alınacak malın fiyatı,
- Teslim şekli,
- Ödeme şekli,
- Satıcının ödeme yapılacak banka detayları.

Ödemeler kısmı aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

- %30 anlaşmanın imzalanmasını takiben 3 gün içinde,
- %20 22.03.2018'de
- %20 22.05.2018'de
- %20 22.07.2018'den önce ancak her halikarda makinanın çelik aksamı tamamlanmış olmalı,
- %10 fabrika kabul ve performans garantisine istinaden.

Ayrıca, proformada yer alan teslim şekli EXW (EX-Works) olarak belirlenmiştir. Bu koşul kapsamında alıcının sevkiyat için Karınca Lojistik ile anlaşması, ekipmanı adresinden alması, Alman Gümrüklerinden geçirip Türkiye Gümrüklerine ulaştırması, gümrük işlemlerini tamamladıktan sonra çalışacağı sahaya nakletmesi gerekmektedir. Tüm bu işlemler sırasında risk unsuru Karınca Lojistik yeine alıcıya ait olduğundan sigorta işlemlerini de gerçekleştirmesi lazımdır.

4.1.5. Garanti Mektubu Detayları

İşlemden anlaşılan ödeme şekli dâhilinde %10'luk 330.000 Euro tutara tekabül eden kısmın ödemesi fabrika kabulü ve performans garantisine istinaden yapılmıştır.

Garanti mektubunun talebini tedarikçi, kendi bankası olan Deutsche Bank Ag'den yapmış ve mektup talepleri olumlu bulunmuştur.

Deutsche Ag, mektubu düzenleyerek, tedarikçinin malı teslim etmemesi, eksik teslim etmesi veya performansın uygun çıkmaması gibi durumlarda riski almaktadır.

İlgili garanti mektubu, swift mesajı aracılığı ile 27.08.2018 tarihinde Yapı Kredi Bankası'na ulaşmış ve banka tarafından sorumluluk alınmadan alıcıya ihbarı yapılmıştır.

İlgili mektup I33BGI1300036 numarayı taşımaktadır.

Mektup içinde kısaca verilme nedeni yer almıştır. Şöyle ki, kontrata, taraflara ve işin nedeni olan ekipmana ve tutara atıfta bulunulmuştur.

Mektup içeriğine göre Deutsche Bank, Performans veya teslim şartlarının uygun olarak gerçekleştirilmemesi durumunda alıcının “satıcının teslim ve performans sorumluluklarını anlaşılan sürede gerçekleştiremediğini” belirten ilk yazılı talebine istinaden mektup bedelini alıcıya ödemeyi kabul ve taahhüt etmektedir.

Alıcının ilgili tazmin talebinin ekine, imzaların doğruluğunu gösteren ve banka tarafından düzenlenmiş bir bilgi de eklenmelidir.

Mektup karşılığı ödeme finansal kiralama şirketi tarafından, mektup şartlarına uygun şekilde gerçekleştirilmiştir.

İlgili mektup, ilerde teslim aşamalarını göreceğimiz ekipman üzerinde tedarikçinin istenen performansı sağlayamaması nedeni ile alıcının da kabulü çerçevesinde 30.11.2018 tarihine kadar uzatılmıştır.

4.1.6. Yükleme, Gümrükleme ve Teslim

İşlemden teslim şekli EXW olduğundan, alıcı Karınca Lojistik ile anlaşmış ve malları tedarikçinin fabrika adresinde teslim almış, yüklemeyi gerçekleştirmiştir.

Teslim şekline bağlantılı olarak, riskte alıcıya geçtiğinden, nakliyat sigorta poliçesi düzenletirilmiştir. İlgili poliçe kapsamında mallar 3.960.000 Euro'ya kadar sigortalanmıştır.

Mallar Almanya Gümrüklerinden geçirildikten sonra, Türkiye Gümrüklerine kısımlar halinde ulaşmıştır.

28.08.2018 Tarih 32327 Numaralı faturaya konu 425.000 Euro tutarındaki ilk kısım, 12.09.2018 tarihinde gümrüklere ulaşmış, Erenköy Gümrük Müdürlüğünce düzenlenmiş 12.09.2018 Tarih, 13341200JM155028 Numaralı gümrük giriş beyannamesi ile ithalatı yapılmıştır.

03.09.2018 Tarih 32433 Numaralı 477.000 Euro tutarlı, 03.09.2018 Tarih 32434 Numaralı 370.300 Euro tutarlı, 03.09.2018 Tarih 32435 Numaralı 237.500 Euro tutarlı, 03.09.2018 Tarih 32437 Numaralı 79.320 Euro tutarlı ve 04.09.2018 Tarih 32466 Numaralı 40.380 Euro tutarlı faturalara konu toplam 1.204.500 Euro

tutarındaki ikinci kısım, 12.09.2018 tarihinde gümrüklere ulaşmış, Halkalı Gümrük Müdürlüğüne düzenlenmiş 12.09.2018 Tarih, 13341300IM208131 Numaralı gümrük giriş beyannamesi ile ithalatı yapılmıştır.

04.09.2018 Tarih 32467 Numaralı faturaya konu 47.500 Euro tutarındaki üçüncü kısım, 13.09.2018 tarihinde gümrüklere ulaşmış, Halkalı Gümrük Müdürlüğüne düzenlenmiş 13.09.2018 Tarih, 13341300IM208502 Numaralı gümrük giriş beyannamesi ile ithalatı yapılmıştır.

09.09.2018 Tarih 32527 Numaralı faturaya konu 1.623.000 Euro tutarındaki dördüncü ve son kısım, 17.09.2018 tarihinde gümrüklere ulaşmış, Erenköy Gümrük Müdürlüğüne düzenlenmiş 17.09.2018 Tarih, 13341200JM157917 Numaralı gümrük giriş beyannamesi ile ithalatı yapılmıştır.

Bu kapsamda toplamda 3.300.000 Euro tutarlı ekipman 8 ayrı fatura, 4 ayrı beyanname çerçevesinde 2 ayrı Gümrük Müdürlüğü nezdinde işlem yapılarak Karınca Lojistik taşımacılığı ile alıcı tarafından ithal edilmiştir. Bu noktada malın tamamının gelip gelmediğinin tespiti, her ne kadar gümrükte fiziki küşad ile kontrol edilse de mümkün gözükmemektedir. İşte bu kapsamda alıcının aldığı performans ve teslimatı yönelik mektubun önemi daha da artmaktadır.

4.2. Örnek Olay-2

İnceleme Periyodu: 01.03.2019 - 15.03.2019 İncelemeye Konu Olan Süreç:
01.03.2018 - 31.03.2018

Satıcı / Tedarikçi: Halis Zeytinyağları Ltd. Şti. Satıcı olarakta anılacaktır.

Alıcı: Almanya

Taşıyıcı: Karınca Lojistik

Ürün: 1x20ft konteyner

Teslim Şekli: FCA

Garantiyi Düzenleyen Banka: Yapı Kredi Bankası A.Ş.

Garantiye Aracılık Eden Banka: Deutsche Bank AG

1x20ft konteyner zeytinyağını Almanya'ya ihraç etmek üzere sözleşme imzalayan Balıkesir'deki Halis Zeytinyağları Ltd. Şti. ünvanlı üretici firma, teslim şekli olarak FCA kullanmayı tercih etmiştir. Proforma faturaya göre mallar satıcının fabrikasında yüklenecektir. Alıcı Türkiye'de ve Avrupa'da hizmet veren bir nakliye firması ile çalışmayı tercih etmiştir. Bu kapsamda alıcı Karınca Lojistik ile anlaşarak 1x20ft konteyneri aldirmek için satıcının fabrikasına göndermiştir. Bu durumda satıcı ürünleri 1x20ft'lik konteyner içerisine yüklemek ile FCA teslim şekline göre ürünleri Karınca Lojistik aracılığı ile Alman firması olan alıcıya teslim etmiş olmaktadır. Bu noktadan sonra ürünler ile ilgili risk satıcıdan alıcıya geçmektedir.

4.2.1. Mal İhtiyacının Doğuşu

Alıcı firma Almanya'da zincir bir işletme olup mağazalarında satmak üzere zeytinyağı tedarik etmek istemektedir. Bu sebeple zeytinyağı üreticisi ülkeleri inceleyerek kendi ülkesine en kolay ulaşım ve en uygun fiyat ile kaliteden dolayı Türkiye'de Balıkesir'de üretici olan Halis Zeytinyağları Ltd. Şti. ile anlaşarak zeytinyağı ihraç etmek istemektedir.

Satın almak istediği malın tüm nakliye işlemlerini kendisi üstlenmiş ve Halis Zeytinyağları firmasına nakliye konusunda hiçbir yük yüklememiştir. Ancak yalnızca bu firma yetkililerinden nakliyeyi sorunsuz bir şekilde gerçekleştireceğine inandıkları bir lojistik firması önermelerini istemiştir. Malın toplam bedelini malın teslim alınmasından önce aracı bankalar aracılığı ile Alman firma Halis Zeytinyağlarına tek seferde ödemiştir.

4.2.2. Sözleşme Detayları

Alıcı ve satıcı işletmeler tüm detayların yer alacağı bir alım sözleşmesi imzalamışlardır. Sözleşmeler yukarıda bölüm başında belirtilen tarafların hak ve sorumluluklarını belirlemek için gerek sınırlar arası gerek sınır içi tüm ticari işlemlerde düzenlenmek zorundadır.

Sözleşme 12.03.2018 tarihinde iki firmanın yetkileri arasında imzalanmıştır. Teslim şekli olarak ticarete FCA yöntemi tercih edildiğinden nakliye ile alakalı sözleşme Alman ithalatçı firma ve nakliye konusunda anlaşılan Karınca Lojistik arasında imzalanmıştır.

4.2.3. Yükleme, Gümrükleme ve Teslim

İşlemede teslim şekli FCA olduğundan, alıcı Karınca Lojistik ile anlaşmış ve malları tedarikçinin fabrika adresinde teslim almış ve yüklemeyi gerçekleştirmiştir. Teslim şekline bağlantılı olarak, riskte alıcıya geçtiğinden, nakliyat sigorta poliçesi düzenlenmiştir.

Malın anlaşılan miktarlarda ambalajda ve kalitede nakliyecisi firma olan Karınca Lojistiğe teslim edilmesinin hemen ardından malın tüm sorumluluğu alıcı yani ithalatçı Alman firmasına geçmiştir. Balıkesir’de malın alındığı yerden itibaren tüm navlun ücretleri, sigorta, ara nakliyeler, elleçleme, ara depolama ve diğer işlemlerde dâhil olmak üzere tüm risk, masraf ve sorumluluk taşımacıya ve alıcı firmaya geçmiştir.

4.3. Örnek Olayların Karşılaştırılması

Bu bölümde Karınca Lojistik özelinde incelenen 2 farklı teslim şeklinin birbirleri ile karşılaştırılmasına yer verilecektir. Karşılaştırmaya konu olan teslim şekillerinden ilki EXW diğeri ise FCA’dır.

EXW harfleriyle kısaltılarak ifade edilen bu teslim şekli, aslında yaygın olarak kullanılan teslim şekillerinden bir tanesidir. Türkçe’ye “Fabrika Teslim” ya da “Ticari İşletmede Teslim” olarak çevrilen bu terimde, teslim yeri satıcının imalathanesi, atölyesi, deposu gibi bir yer olabilmektedir.

Taşıyıcıya masrafsız teslim terimi, İngilizce “Free Carrier” kelimelerinin ilk harflerinden türetilmiş “FCA” kısaltması ile ifade edilmektedir. Bu kısaltmanın sonuna getirilecek olan şehir, liman veya yer satıcı tarafından alıcının nakliyecisine malın nerede teslim edileceğini ifade eder. Bu terim, Incoterms uygulamalarına yapılan 1990 yılı revizyonunda FOR, FOT ve FOB Airport terimleri yerine uygun görülerek eklenmiştir.

2 teslim şeklide incelendiğinde aralarındaki farklılıklar belirlenmeye çalışılmıştır. Örnek olayların incelenmesinin ardından Karınca Lojistik teslim şekilleri açısından SWOT analizi yapılarak çalışma sonlandırılmıştır. Aşağıdaki çizelgede EXW ve FCA yöntemlerinin karşılaştırılmasına yer verilmiştir.

Çizelge 4.1. EXW ve FCA Teslim Şekillerinin Karşılaştırılması

	EXW	FCA
İhracat Gümrük İşlemleri	İhracat gümrük işlemlerini ithalatçı firmalar yapmaktadır.	İhracat gümrük işlemlerini ihracatçı firmalar yapmaktadır.
Teslimat Şekli	İhracatçılar malları nakliye aracına yüklemek zorunda değildirler. İthalatçı firmalar hem nakliye aracını göndermekle hem de malları nakliye aracına yüklemek ile sorumludurlar.	İhracatçı eğer teslimatı kendi fabrikasında veya deposunda yapmakta ise bu durumda malları gelen nakliye aracına yüklemekte mükelleftir. Eğer teslimat ihracatçının mülkü haricindeki bir depoda veya yerde yapılıyor ise bu durumda ihracatçı teslimat yerinde malları araçta alıcının nakliyecisinin emrine hazır bulundurmakla teslimat görevini yerine getirmiş olmaktadır.
Kapsam	Daha ziyade iç ticaret işlemleri ile Avrupa Birliği gibi gümrüklerin kaldırılmış olduğu ekonomik birlikler arasında kullanılmaya uygundur.	Daha ziyade ihracat ve ithalat işlemlerini kapsayan dış ticaret uygulamalarında kullanılmaya uygun bir teslim şeklidir.

Yukarıdaki tablodan hareketle EXW teslim şekli en basit anlamıyla, ihracatçı firmanın malı kendi işletmesinde teslim etmesi kastedilir. İhracatçı firmanın, kendi ticari işletmesinde satın alınan malların ithalatçı emrine belirlenen tarihte malları kendi nakliyecisi aracılığıyla ihracatçının ambarından teslim alır.

İhracatçı ülkedeki iç taşıma, yükleme, ihracat gümrükleme masrafı, navlun, sigorta maliyeti, boşaltma masrafı, ithalat gümrükleme masrafı gibi, ihracatçının kapısında itibaren oluşabilecek bütün masraflar ve riskler alıcıya aittir.

İhracatçı firma, FCA yönteminde ihracat gümrükleme masraflarını ve teslim yerine kadar olan varsa iç taşıma ücretini ödeyerek ithalatçının nakliyecisine malı teslim eder. Uluslararası ticarete nakliye ücretini ödeyecek tarafın nakliyecisi seçme hakkı ve sorumluluğu vardır. Bu nedenle FCA'da nakliyecisi genelde ithalatçının belirlediği bir kurum olur. İhtiyaç olması durumunda ithalatçıya yardımcı olmak adına ihracatçı taşıma ücreti ithalatçıya ait olmak kaydı ile bir firma belirleyebilir.

İthalatçı firma, nakliyeciye teslim edilen malın uluslararası taşıma ücreti, sigortalanması, kendi ülkesinde geldiğindeki boşaltma, gümrük vergisi, iç taşıma türünden bütün masrafları üstlendiğinin bilincinde olmalıdır.

4.4. Karınca Lojistik SWOT Analizi

Günümüz de global rekabet piyasalarının gelişmesi sebebiyle rekabet ortamında lojistik ile alakalı hizmet veren işletmeler de kendilerine yer bulmaya başlamışlardır. İşletmeler lojistik kavramı ile beraber maliyetlerini düşürerek tüketicilere daha uygun fiyata daha kaliteli hizmet vererek rekabet ortamı içerisinde kendilerine yer ayarlamaktadırlar. Maliyetleri düşürmek için aynı zamanda teknolojik faaliyetleri de takip etmeye başlamışlardır. Lojistik sektörü; “doğru ürünün, doğru yerde, doğru zamanda ve kabul edilebilir bir maliyetle” müşterilere ulaştırılması şeklinde hizmet sunmaktadır. Bu bağlamda, tüm lojistik faaliyetlerinde bilgi teknolojileri etkin bir biçimde yapılandırılarak, işletme performansı artırılmaktadır.

Karınca Lojistiğin, lojistik sektörü içerisindeki durumu ile alakalı yapılan SWOT analizi kapsamında Karınca Lojistiğin güçlü yönleri, zayıf yönleri, tehditleri ve fırsatları belirlenmeye çalışılmış ve aşağıda her biri ayrı başlıklar altında değerlendirilmiştir.

4.4.1. Karınca Lojistiğin Güçlü Yönleri

Karınca lojistik Avrupa'nın genelinde, Türkiye'de ve ticari işlemlerin yüksek olduğu liman bölgelerinde hizmet vermesi ve her türlü teslim şeklini uygulayacak potansiyelde olması güçlü yönlerini oluşturmaktadır. Türkiye'de yerli işletmelerin FCA yöntemi ile yapmış olduğu ithalat faaliyetlerinde bile ihracatçı firmaların tercih etmesi de güçlü yönleri arasında gösterilebilmektedir. Hizmet verdiği ülkelerin mevzuatlarına hakim olması ve hemen hemen her ülkede temsilciliklerinin bulunması ticari ağının geniş olmasına neden olmakta ve bu da güçlü yönleri arasında gösterilebilmektedir.

4.4.2. Karınca Lojistiğin Zayıf Yönleri

Karınca lojistik bazı teslim şekillerinde çok fazla sorumluluğu bünyesine alması gerekmektedir. Malı satıcının binasından alıp alıcının binasına kadar teslim etmesi gerekmektedir. Bu teslim yönteminde nakliye araçlarını takip edebilecek olan teknolojik altyapıya henüz tam anlamı ile sahip değildir. Bu durum Karınca Lojistiğin zayıf yönünü oluşturmaktadır. Ayrıca hizmet verdiği tüm ülkelerde o

ülkenin gümrük mevzuatlarına sahip kalifiye elemanın bulunmasında ya da bulunan personellerin eğitiminde eksiklikler yaşayabilmektedir. Bu durumda Karınca Lojistiğin zayıf yönünü oluşturmaktadır. Ayrıca FCA teslim yönteminde Türkiye dışında herhangi bir ülkede Türkiye’de olduğu kadar güvenilir bulunmaması ya da daha güçlü işletmelerin bulunması bu teslim şeklinde zayıf kalmasına neden olmaktadır.

4.4.3. Karınca Lojistiği Tehdit Eden Unsurlar

Karınca lojistik Türkiye sınırları dışında çok büyük lojistik firmaları olmasından dolayı pazarını geliştirme konusunda sorunlar yaşamaktadır. Bu durum Karınca lojistiği tehdit eden unsurlar arasında gösterilebilmektedir. Karınca lojistik Türkiye dışında kendisini tanıttacak ve yabancı işletmelere güven sağlayabilecek ortamı yaratması gerekmekte ve nakliye araçlarını günümüz teknolojilerine uygun hale getirmelidir.

4.4.4. Karınca Lojistiğin Fırsatları

Karınca lojistik Türkiye’nin konumu itibari ile oldukça önemli fırsatları barındırmaktadır. Türkiye’nin liman bölgesi olması ve aynı zamanda aktarma merkezi olmasından kaynaklı olarak Karınca lojistiğin ticari anlamda pozitif fırsatları bulunmaktadır. Her türlü teslim şeklini uygulayabiliyor olması ve birçok ülkede temsilciliklerinin olması Karınca lojistiğin en büyük fırsatı olduğu söylenebilir. Ayrıca yabancı firmaların Türkiye’den yaptıkları ihracatlarda, Karınca Lojistiği tercih etmeleri Karınca lojistiğin tanınırlığını da arttırmaktadır.

5. BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Gerçekleştirilen bu çalışmada, günümüzde işletmeler için yeni pazarlar bulmak açısından oldukça önemli bir faaliyet alanı olan; uluslararası ticaret, lojistik uygulamaları ve ödeme teslim şekilleri üzerine Karınca Lojistik özelinde araştırmalar yapılmıştır.

İşletmeler, iç pazarlarda yaşadıkları dar boğazlardan kurtulmak için dış pazarlara yönelerek, yeni arayışlara girmektedirler. Ancak bu arayışlar, yeni pazar olanaklarının yanısıra, yeni soru ve sorunları da beraberinde getirmektedir.

Uluslararası ticari işlemler, temelde iç pazarlarda yapılmakta olan ticari faaliyetlerle benzerlik gösterse de gerek ticari gerekse mali açıdan bazı önemli ve temel farklılıklara sahiptir. Bu farklılıklar, işletmeler açısından zaman zaman ciddi problemler doğurabilmekte ve sonuç olarak gereksiz maddi kayıplara neden olabilmektedir.

Uluslararası lojistik uygulamaları, işletmeler açısından dikkat edilerek planlanması ve yürütülmesi gerekli önemli faaliyetlerin başında gelmektedir. Bu anlamda uluslararası lojistik uygulamalarında dikkatli ve özenli yapılacak olan depolama, nakliye, ambalajlama, elleçleme ve benzer faaliyetler işletmenin rekabet gücünü arttırıp, tercih edilmesinde önemli etken olabilir. Tam tersi bir durumda, bu uygulamalarda meydana gelebilecek olumsuzluklar da ne kadar kaliteli ve düşük maliyetli ürün sunulursa sunulsun, işletmenin tercih edilmesine ciddi bir şekilde engel olabilmektedir.

Uluslararası ticarete karşımıza çıkan bir başka önemli konu da tescil edilmiş adıyla Incoterms, yani teslim şekilleridir. Yapılacak olan ticari faaliyetle ilgili olarak; söz konusu malın teslimatı, ne şekilde ve hangi şartlarda olacağı sorusuna cevap bulmak belki de potansiyel olarak karşımıza çıkabilecek olan tüm sorunları baştan çözmek ile eşdeğerdir. Aksi halde çıkan uyuşmazlıkların çözümü olarak uluslararası tahkim tercih edilmek durumunda kalınacaktır ki; bu durum da fazlasıyla zaman, maliyet, işgücü, müşteri ve belki de itibar kaybına neden olacaktır.

Karınca Lojistik özelinde yapılan ödeme ve teslim şekilleri araştırmalarından elde edilen veriler, Incoterms seçimi yapılırken alıcının etkili olduğu yönündedir. Ancak alıcının bu seçimi yaparken hangi unsurlardan etkilenerek bu kararı verdiği çok önemlidir. Zira verilecek yanlış bir kararın maliyeti gerek alıcı gerekse de satıcı için çok önemli sonuçlar doğurabilmektedir.

Incoterms seçiminde etkili olan unsurları tespit etmek adına yapılan Karınca Lojistik incelemesinde öncelikle bir çalışan ile görüşme gerçekleştirilmiştir. Yapılan bu görüşmede Karınca Lojistik uluslararası ticaret alanında yetkili bir kişi tercih edilmiştir.

Karınca Lojistik açısından teslim şekilleri değerlendirildiğinde alıcı ve satıcı birbirlerinden daha farklı açılardan etkilenmekle beraber etkili olan en önemli kriterler sırasıyla aşağıdaki gibi genel bir çerçeveye alınabilmektedir.

Karınca Lojistik özelinde teslim şekillerini etkileyen hususlar araştırıldığında 8 farklı unsura dayalı sonuçlara ulaşılmıştır. Bunlar:

- Çevresel Unsurlar,
- Ürüne Dayalı Unsurlar,
- Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar,
- İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlar,
- Tedarikçiye Dayalı Unsurlar,
- Coğrafi Unsurlar,
- Mali Unsurlar.
- Gümrük Rejimleri

Araştırma sonucunda elde edilen bir diğer önemli bulgu da Karınca Lojistik özelinde teslim şekli seçimi kararını kim verir sorusuna verilen cevap “alıcı” cevabıdır. Bu cevaba göre, ticarete konu olan mal için hangi Incoterms teriminin kullanılacağına alıcı bizzat karar vererek, yapılacak olan ticari faaliyeti doğrudan yönlendirmektedir.

Ülkemizde, teslim şeklini belirleyen alıcı daha çok; CIF, FOB ve CFR gibi temel denizcilik terimlerini tercih etmekte ve DDP, DAP ve DAT gibi karmaşık ve kontrolün tamamen satıcı da olduğu terimlerden genelde uzak durmayı istemektedir.

Uluslararası ticarete Karınca Lojistik teslim şeklinin seçimi sırasında göz önünde bulundurulması gereken bir diğer unsur ürüne dayalı kriterlerdir. Ticarete konu olan ürünün; fiyatı, miktarı ve fiziksel özellikleri teslim şekli seçiminde rol oynamaktadır.

Tüm bu bilgiler ışığında Karınca Lojistik açısından düşündüğümüzde, alımını veya satımını planladığı mal için teslim şekli seçerken en fazla uzaklık, risk ve ülke gibi unsurlara yoğunlaşarak karar vermektedir. Bu karar verilirken alıcı ve satıcı arasındaki mesafe belirleyici olmaktadır. Bu durum kararı veren açısından mesafe uzadıkça, malın hâkimiyetini elinde bulundurmayı ve süreci kendi kontrolü altında tutmayı istemesinden kaynaklanmaktadır. Bunun yanı sıra, ticaret yaptığı ülke ve riskleri de kararı esnasında etkili olacaktır.

Bu unsurları göz önünde bulunduran Karınca Lojistik ticaret yapacağı ülke ile kendi ülkesi arasında bir kıyaslama yapabilmeli, bu ülke ile ilgili hazırlanmış olan ülke raporlarından faydalanarak, karşılaşılabileceği tüm risk ve olaylar için hazırlıklı olarak hâkimiyeti elinde bulunduracak şekilde kararını vermelidir.

KAYNAKÇA

1. Akkaya, Ü. (2005). Vesaik Mukabili ve Mal Mukabili Ödeme Şekillerinin Karakteristik Özellikleri. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Özel Hukuk Ana Bilim Dalı Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
2. Arzova, B. (2006). İhracat Hakkında Her Şey. Türkmen Kitapevi, İstanbul.
3. Atabey, A. (2006). Dış Ticarete Giriş. Atlas Kitapevi, Konya.
4. August, R. (2004). International Business Law (4th ed.). New Jersey: Pearson.
5. Babacan, M. (2003). Lojistik Sektörünün Ülkemizdeki Gelişimi ve Rekabet Vizyonu. Ege Akademik Bakış. C:3, S:1, http://www.onlinedergi.com/MakaleDosyaları/51/PDF2003_1_2.pdf
6. Bağdınlı, N. (2007). İthalat İşlemlerinde Akreditifli Ödeme Yöntemi ve MTO 500. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yayınlanmış Yüksek Lisans Projesi, Kahramanmaraş.
7. Bağrıaçık, A. ve Kantekin, S. (1998). İhracat-İthalatta Akreditif İşlemleri. Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.
8. Bağrıaçık, A. ve Yıldırım, M. (2008). Dış Ticaret Mevzuatı ve Muhasebe Uygulamaları (1. baskı). Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.
9. Bakırcı, M., (2012), “Ulaşım coğrafyası açısından Türkiye’de havayolu ulaşımının tarihsel gelişimi ve mevcut yapısı”, Marmara Coğrafya Dergisi, Sayı: 25, İstanbul.
10. Banking Service For Foreign Trade (2002).
11. Başar, B. (2011). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi 2. www.disticaret.weebly.com/uploads/1/5/6/9/1569500/dis_ticaret_2.ppt.
12. Bayraktutan, Y. ve Özbilgin, M. (2015). Lojistik Maliyetler ve Lojistik Performans Ölçütleri. Maliye Araştırmaları Dergisi. C:1, S:2.
13. Benett, R. (1998). International Marketing: Strategy, Planning, Market Entry and Implementation (2nd ed.). London: Kogan Page.

14. Bölükbaşı, S. (2008). Akreditifli İşlemlerde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir İnceleme. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
15. Brewer, A.M, Button, Kenneth, J, Hensher D.A, (2001), Handbook Of Logistics And Supply Chain Management, Thomson Learning.
16. Brodie, P. (1999). Commercial Shipping Handbook (1st ed.). London: LLP.
17. Büyükkalkan, B. (2013). Gümrük İdarelerinde Ticaretin Kolaylaştırılması Çalışmaları ile Risk Analizi Çalışmaları Arasındaki Korelasyon. Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği Gümrük ve Ticaret Dergisi, 35, 15-20.
18. Caner, O. (2012). Incoterms 2010, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:22, ss.223-262.
19. Canitez, M, (2010), “Uluslararası Pazarlamada Lojistik ve Uygulamalar”, Gazi Kitabevi, Ankara.
20. Chopra, S, Meindl, P, (2004), Supply Chain Management, Pearson Education International, Second Edition.
21. Çalış, A. (2007). İhracatta Teslim Şekilleri ve Nakliyat (1. baskı). Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayınları.
22. Çancı, M. ve Erdal, M., Uluslararası Taşımacılık Yönetimi. Freight Forwarder El Kitabı. Genişletilmiş 3. Baskı. İstanbul: Utikad Yayınları. 2009.
23. Çekerol, G. S. ve Nalçakan, M. (2011). Lojistik Sektörü İçerisinde Türkiye Demiryolu Yurtiçi Yük Taşıma Talebinin Ridge Regresyonla Analizi. Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi. C:31, S:2.
24. Çevik, S. ve Kaya, S. (2010). Türkiye'nin Lojistik Potansiyeli ve İzmir'in Lojistik Faaliyetleri Açısından Durum (SWOT) Analizi. İzmir Ticaret Odası; AR-GE Bülteni 2010 Kasım-Sektörel.
25. Demir, V. (2008). Lojistik Yönetim Sisteminde Maliyet Hesaplama (2. Baskı.). Ankara: Nobel Basım Evi.
26. Durukanoğlu, N. (2008). Dış Ticaret Dünyası: Örnek Olay ve Tablolar. Beta Basım, İstanbul.
27. Erkan, B. (2014). Türkiye'de Lojistik Sektörü ve Rekabet Gücü. ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi. S. 1
<http://www.assam.org.tr/dergi/index.php/assam-uhad/article/view/5>

28. Ezel, H. (2013). Uluslararası Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms). Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
29. Folsom, R. H., Gordon, M. W. ve Spanogle, J. A. (1995). International Business Transactions (3th ed.). St. Paul: West Publishing.
30. Gürsoy, Y. (2010). Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi (6. baskı). Bursa: Ekin Yayınevi.
31. Güven, Ö. (2002). İhracat ve İthalatçının El Kitabı (4. baskı). İzmir: Kardeşler Basımevi.
32. Hinkelman, E. G. (2002). Çev: Kaplaner, B. (2002). Uluslararası Ödemeler, Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilâtlar ve Siber Ödemeler. İstanbul.
33. International Chamber of Commerce (2014). History of Incoterms. <http://iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms2010/history-of-the-incoterms-rules/>.
34. Karacan, S. (2010). Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi. Umut Tepe Yayınları, Kocaeli.
35. Kaya, A. (1995). Belgeli Akreditifte Lehdarın Hukuki Durumu. Beta Yayınevi, İstanbul.
36. Kaya, F. (2010). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları'', Detay Yayıncılık, Ankara.
37. Kaya, S. (2008). Güncel İthalat İhracat ve Kambiyo İşlemleri. Beta Yayınları, İstanbul.
38. Kemer, B. O. (2003). Pratik Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama. Alfa Yayınları, İstanbul.
39. Kılıç, A. Ş. (2010). Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi. Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt:15, Sayı:2, Ankara.
40. Mucuk, İ. (2008). Modern İşletmecilik (16. baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi.
41. Orhan, O. Z. (2003). Dünyada ve Türkiye’de Lojistik Sektörünün Gelişimi. İstanbul: İTO Yayınları.
42. Özkan, Ö. (2012). Incoterms 2010 ile Getirilen Yenilikler, Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi, Sayı:31, ss.1-15.
43. Özkan, Ö., Tunahan, H. ve Demir, H. (2005). Avrupa Birliği-Türkiye ve Türki Cumhuriyetler Arasındaki Ticarete Kullanılabilecek Alternatif Bir

- Finansman Yöntemi: Karşılıklı Akreditif. İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi. Cilt:10, Sayı:6, Kırgızistan.
44. Paliu, L. (2012). Development of the International Trade in Terms of Incoterms 2010 Rules. The Annals of Dunărea de Jos University of Galati, 1(1), ss.99-106.
45. Ramberg, J. (2011). ICC Guide to Incoterms 2010: Understanding and Prctical Use (1. Basım), ICC Services: Paris.
46. Seyidoğlu, H. (1999). Uluslararası İktisat: Teori Politika ve Uygulama. Güzem Yayınları.
47. Şahin, A. (2002). İhracata Yönelik Finansman Araçları. İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi. 3. Baskı, Ankara.
48. Şahin, A. (2003). Bilgi İşlem Teknolojilerindeki Gelişmelerin Lojistik Yönetimi Üzerindeki Etkileri-Tedarik Zincirleri Yönelimli Teorik Bir Analiz. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 28.
49. Şendur, T., (2015), “Lojistik Sektöründe Deniz Yolu Taşımacılığı, Türkiye’de Kuru Yük Taşımacılığında Gemi İşletmeciliği Sorunlarının Tespitine Yönelik Sektörel Bir Araştırma” İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
50. Taşkın, E. (2012). Uluslararası Pazarlama: Güncel Örnek Uygulamalar Yaklaşımlar (1. baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi.
51. Tekinalp, Ü. (1988). Türk Mali Kurumlar Hukuku I: Banka Hukukunun Esasları. İstanbul.
52. Tomanbay, M. (2001). Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı. Hatiboğlu Yayınevi, Ankara.
53. Turhan, N. (2010). Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamaları Kılavuzu Adalet Yayınevi, Ankara.
54. Utkulu, U., Aydemir, İ., Özken, A. ve Yılmaz, M. (2009). Türkiye’de Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulaması (2. baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
55. Weghause, K. (2001). Sigorta İşleyişi. Koç-Allianz.
56. Yetik, E. (2011). Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Gümrük Dünyası Dergisi, Cilt:55, Sayı:1, Ankara.

57. Yılanlı, E. H. (2003). Dış Ticaret İşlemleri. Beta Yayınevi, İstanbul.

58. Yılmaz, M. ve Özken, A. (2011). İhracat Anlamak ve Yönetmek İçin Bilmeniz Gereken Herşey. Optimist Yayınları.

EKLER

Ek-1. Karınca Lojistik Örnek Fatura

FATURA / INVOICE

C&A BUYING GMBH & CO. KG

WAMHEIMER STR.10
LOGISTIC / cfg No:
Düsseldorf, 40468, GERMANY,

Shipperr PERGAMON&STATUS DIS TİCARET
Consignee C&A BUYING GMBH & CO. KG
Truck Plate X 8346 EE
Ship To C&A BUYING GMBH & CO. KG
SCHIPPNERSTR.2 (NILKHEIM)
63741 DE GERMANY,
Cust.Ref.
Port Of Load
Port Of Dischar Aschaffenburg
Loading Date 01.11.18 07.11.18
Remarks

AÇIKLAMA / Description

FREIGHT 0% 71.835,07 EUR



KARINCA LOGISTICS

HALKALI MERKEZ MAHALLESİ
DEREBOYU CADDESİ NO:11
DIGICOM PLAZA B BLOK KAT:3
KUÇUKÇERMECE 34303 İSTANBUL, TURKEY

T : +90 212 866 18 66
F : +90 212 381 76 76
www.karincalogistics.com

External Documen A016003

Date 31.10.18
It. Nr DSF-248904
Ref. Nr. KR181026001-224218
- F16-64772- F16-64784- F

HATU5

Pcs 271.672,00 **Volume** 3.121,91
Gross Weight 136.964,00 **Del. Ter** FOB
Total Tax. Weight 1.039.596,03 **Tot Ldm** 480,29
Nature Of Goods GARMENTS
Delivery Type CAG

TUTARI / Amount

71.835,07

Ek-2. Karınca Lojistik Örnek Fatura

FATURA / INVOICE

C&A BUYING GMBH & CO. KG

WAMHEIMER STR.10
LOGISTIC / cfg
Düsseldorf 40468 GERMANY,

V.Bİ:

V.AND:



TİC. SİC. NO: 33563-282745
MARMARA KURUMLAR V.D. 5240074027

SERİ E SIRA NO: 721489

KARINCA LOJİSTİK A.Ş.



HALKALI MERKEZ MAHALLESİ
DEREBOYU CADDESİ NO:11
DIGICOM PLAZA B BLOK KAT:3
KUÇUKÇERMECE 34303 İSTANBUL

T: (212) 866 18 66
F: (212) 310 29 51
www.karincalogistics.com

External Document 721489

Date 31.10.18
IT Nr. SF-255493
Ref. Nr.

OZC45

Ek-3. Karınca Lojistik Örnek Fatura

ÜNİTEKS GIDA TEKS.MOTORLU

TR

İZMİR

A.O.S.B. 10039 SOKAK NO:26

Tarih 16.11.18 09:39

Fatura No KRN2018000018685

SF-255811

Açıklama	Miktar	Br. Fiyat	Tutar
C&A İŞLEM BEDELİ 60 EUR	1,00	368,52	368,52 TRY

Fatura Kuru : 6,142

Ödemenin TL olarak yapılması durumunda ödeme günündeki Merkez Bankası Döviz Satış kuru esas alınacaktır

Gönderici : ÜNİTEKS GIDA TEKSTİL MOTORLU

Alıcı : C&A BUYING GMBH & CO. KG

Araç Plaka : 34 DN 0925

Sevkiyat Adresi : C&A BUYING GMBH & CO. KG

Sevkiyat Adresi : SCHIPPNERSTR.2 (NILKHEIM) 63741 DE GERMANY,

Müş. Ref. :

Yükleme Yeri :

Boşaltma Yeri : Aschaffenburg

Yükleme Tarihi : 06.11.18 12.11.18

Remarks :

Referans : KR181106001-224566- F16-66809

Kap Adedi : 5.619

Hacim : 49,16

Brüt KG : 2.479

Teslim Şekli : FOB

Toplam Tax. Ağırlık : 16.370,28

Top. LDM : 7,56307692307692308

Malin Cinsi : GARMENTS

Teslim Şekli : CAG

Matrah	368,52
Toplam Vergi	66,33
KDV Dahil Toplam	434,85

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı ve Soyadı : Murat OKUR
Doğum Yeri ve Tarihi : Mersin / 01.01.1981
Medeni Hali : Evli
e-mail : murat.okur@uab.gov.tr
Adres (İş) : Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı - İstanbul
Telefon : 0533 121 23 90

EĞİTİM DURUMU

İlkokul : Necatibey İlkokulu-1993
Ortaokul : Sabiha Çiftçi Ortaokulu-1996
Lise : Mersin Ticaret Meslek Lisesi-1999
Lisans : Anadolu Üniversitesi (İşletme)-2015

YABANCI DİL

İngilizce : Orta Seviye

İŞ TECRÜBESİ

Kurum Adı : Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı
Ünvanı : Şef