

T.C. MALTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK YÖNETİMİ
ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI TİCARET, TÜRKİYE –
TÜRKMENİSTAN İLİŞKİLERİ VE TAŞIMACILIK
UYGULAMALARI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAKAN İPEK

141122208

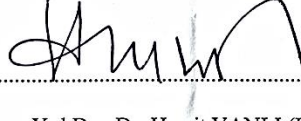
Danışman Öğretim Üyesi

Yrd. Doç. Dr. Hamit Vanlı

İstanbul, Haziran 2015

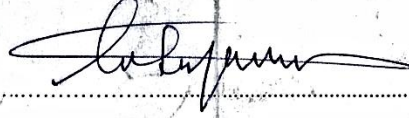
T.C. Maltepe Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

03.07.2015 tarihinde tezinin savunmasını yapan Hakan İPEK'e ait "Uluslararası Ticaret, Türkiye - Türkmenistan İlişkileri ve Taşımacılık Uygulamaları" başlıklı çalışma, Jürimiz Tarafından Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Anabilim Dalı Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi Tezli Yüksek Lisans Programında Yüksek Lisans Tezi Olarak **Oy Birliği/Oy Çokluğuyla** Kabul Edilmiştir.



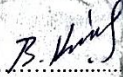
Yrd.Doç.Dr. Hamit VANLI (Danışman)

(Başkan)



Prof.Dr. Sadettin ÖZEN

(Üye)



Yrd.Doç. Dr. Burak KÜÇÜK

(Üye)

ÖNSÖZ

Bitirme tezi konumun belirlenmesinden başlayarak tez çalışmam boyunca, bilgi, birikimlerini, deneyimlerini ve desteğini esirgemeyen tez danışmanım Yrd. Doç. Dr. Hamit Vanlı Hocama teşekkürlerimi sunarım.

Yüksek lisans eğitimim boyunca engin bilgi ve tecrübelerini benimle paylaşan sadece akademisyenlik kimlik ile değil manevi anlamda da her zaman hissettiğim Yrd. Doç. Dr. Halil Halefşan Sümen hocama teşekkürü bir borç bilirim.

Desteklerini her zaman hissettiğim kıymetli kardeşim Gökhan İpek'e ve ultrAslan Maltepe UNI grubundaki arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Son olarak hayatım boyunca her konuda yanımda olan anne ve babama maddi ve manevi tüm desteklerinden ve verdikleri emekler için sonsuz teşekkürler

HAKAN İPEK

Haziran, 2015

ÖZET

Teknolojinin gelişmesi ile uluslararası ticaret gelişmesi ülkeler için çok önemli bir durum arz etmektedir. Bu doğrultuda değişen konjonktüre bağlı olarak bazı ülkeler bu teknolojiye ve hızla yabancı kaldıklarından dolayı zaman içinde ekonomik faaliyetlerde ön safhaya çıkmakta veya çağın gerisinde kalmaktadır.

Dünya ticaret merkezleri zaman zaman yer değiştirmektedir. Geçmişte çok önemli konumda bulunan tarihi ipek yolu bu manada değerlendirilebilir. Süveyş kanalının açılması ile işlevsiz hale bu yol günümüzde tekrar aktif duruma gelişmesi için çalışmalar yapılmaktadır.

Türkiye – Türkmenistan bu projenin önemli iki halkasını oluşturmaktadır.

Tez birinci bölüm ve sonuç bölümleri ile birlikte beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde uluslararası iktisadın genel başlığı altında uluslararası iktisadın kapsamı, uluslararası ticaret teorileri, mutlak ve karşılaştırılmalı üstünlük modelleri, ikinci bölümde uluslararası ticaret tanımı ve kapsamı, ihracat tanımı türleri ile şekilleri ve ödeme şekilleri detaylı olarak ele alınmıştır. Ayrıca ithalat tanımı, riskleri ve ödeme yöntemleri, aşamaları ve riskleri de anlatılmıştır. Üçüncü bölümde karayolu, denizyolu, havayolu, demiryolu taşımacılığı tanımı ile avantajları ve dezavantajlarından bahsedilmiştir. Üçüncü bölümün son kısmında Incoterms konusu geniş kapsamlı olarak ele alınmıştır. Dördüncü bölümde Türkiye – Türkmenistan uluslararası ticareti başlığı kapsamında iki ülke arasında ithalat, ihracat ile inşaat ve taahhütten bahsedilmiştir.

Beşinci bölümde ise Türkiye – Türkmenistan taşımacılık uygulamaları Swot analiziyle anlatılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Ticaret, İhracat, İthalat, Türkiye, Türkmenistan

ABSTRACT

With the development of technology for the development of countries in international trade is a very important status. In this respect some countries depending on the changing conjuncture that due to foreign technology and speed at the forefront of economic activities over time we phase out or remain in the back of the age.

World trade centers from time to time shifting. It's very important that in the past, is located in the heart of the historic silk road in this sense can be evaluated. With the opening of the Suez channel function becomes active again today for the development of the situation in this way.

Turkey – constitute the two major rings of this project in Turkmenistan.

The first part of the thesis and conclusion sections consists of five parts with. In the first chapter of the international economy, the scope of the international economy under the heading general international trade theories, absolute and comparative advantage models, in the second part the definition and scope of international trade, export the definition of the types and shapes and forms of payment are discussed in detail. We also import definition, risks and methods of payment, stages and risks. In the third chapter road, sea, air, rail transport are the advantages and disadvantages with the definition. The last part of the third chapter discussed the issue widely Incoterms. The fourth section under the heading of international trade – Turkey Turkmenistan between the two countries, the import, export, construction and contracting with really.

The fifth section is Turkey-Turkmenistan transportation applications are described with the Swot Analysis.

Keywords: International Trade, Export, Import, Turkey, Turkmenistan

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT.....	iii
İÇİNDEKİLER	iv
KISALTMALAR LİSTESİ.....	x
TABLolar LİSTESİ.....	xiii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
BİRİNCİ BÖLÜM: ULUSLARARASI İKTİSAT	1
1.1. Uluslararası İktisadın Kapsamı	2
1.2. Uluslararası Ticaret Teorileri	3
1.2.1. Uluslararası Ticaret Teorisinin Doğuşu	4
1.2.2. Tek Modlu Taşımacılık	5
1.2.2.1. Karayolu Taşımacılığı	5
1.2.2.2. Demiryolu Taşımacılığı	5
1.2.2.3. Boru Hattı Taşımacılığı.....	5
1.2.2.4. Denizyolu Taşımacılığı	5
1.2.2.5. İç Suyolu Taşımacılığı	6
1.2.2.6. Havayolu Taşımacılığı	6
1.2.3. Kombine Taşımacılık	6

1.3. Mutlak ve Karşılaştırılmalı (Göreceli) Üstünlük Modelleri.....	7
1.3.1. Klasikler Öncesi: Merkantilizm	7
1.3.2. Adam Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi	8
1.3.3. David Ricardo'nun Karşılaştırılmalı (Göreceli) Üstünlük Teorisi.....	8
1.3.4. Klasik Liberalizm.....	9
İKİNCİ BÖLÜM: ULUSLARARASI TİCARET	10
2.1. Uluslararası Ticaret Tanımı ve Kapsamı.....	10
2.2. İhracat Tanımı	11
2.2.1. Türkiye'de ihracat.....	12
2.2.2. İhracatın Temel Esasları.....	13
2.3. İhracat Türleri ve Şekilleri	14
2.4. İhracatta Ödeme Şekilleri.....	16
2.4.1. Peşin Ödeme	17
2.4.1.1. Peşin Ödemenin Özellikleri	17
2.4.2. Vesaik Mukabili Ödeme	18
2.4.2.1. Vesaik Mukabilinde Riskler.....	18
2.4.2.2. Vesaik Mukabilinin Avantajları.....	19
2.4.2.3. Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Tarafları	19
2.4.2.4. Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin Aşamaları.....	21
2.4.3. Mal Mukabili Ödeme	21
2.4.3.1. Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri.....	22
2.4.3.2. Mal Mukabili Ödeme İşleminin Aşamaları.....	22
2.4.4. Kabul Kredili Ödeme	23
2.4.4.1. Kabul Kredili Ödemenin Çeşitleri	23
2.4.5. Akreditif	24

2.4.5.1. Akreditif İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar	25
2.4.5.2. İhracatçı Yönünden Akreditifin Avantajları	26
2.4.5.3. Akreditifte Taraflar	26
2.4.5.4. Akreditifte İhracatçının Riskleri	27
2.4.5.5. Akreditif Çeşitleri	27
2.4.6. Karşı - Ticaret	31
2.4.6.1. Karşı - Ticaretin Çeşitleri.....	31
2.4.7. Konsinye İhracat – Konsinyasyon	32
2.4.8. Mahsuben Ödeme	33
2.5. İhracatta Riskler	34
2.6. İthalat Tanımı	36
2.6.1. Nasıl İthalatçı Olunur?	37
2.6.2. İthalatta Düzenlenen Dokümanlar.....	38
2.6.3. İthalatta Ödeme Yöntemleri.....	39
2.6.3.1. Açık Hesap	39
2.6.3.2. Peşin Ödeme.....	39
2.6.3.3. Konsinye Teslim	39
2.6.3.4. Mal Mukabili Ödeme	39
2.6.3.5. Vesaik Mukabili Ödeme	39
2.6.3.6. Akreditifli Ödeme	39
2.6.3.7. İthalatta Alınan Katma Değer Vergisi.....	40
2.6.4. İthalatın Aşamaları	40
2.6.5. İthalatta Riskler	40
2.7. Uluslararası Ticaretteki Riskler ve Riskleri Ortadan Kaldırma Yöntemleri.....	41
2.7.1. Alıcı Riski (Buyer Risk).....	41

2.7.2. Ülke Riski (Country Risk)	42
2.7.3. Taşıma Riski (Transport Risk)	42
2.7.4. Kur Riski (Exchange Risk)	42
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: ULUSLARARASI TAŞIMACILIK.....	43
3.1. Karayolu Taşımacılığı	43
3.1.1. Karayolu Taşımacılığının Yapısı	42
3.1.2. Karayolu Taşımacılığının Dış Ticaretteki Yeri ve Önemi	44
3.1.3. Karayolu Taşımacılığının Türkiye'deki Gelişimi	45
3.1.4. Karayolu Taşımacılığının Avantajları.....	46
3.1.4.1. Denizyolu Taşımacılığının Dezavantajları.....	47
3.2. Denizyolu Taşımacılığı	47
3.2.1. Türkiye'nin İhracatında Denizyolu Taşımacılığın Önemi	48
3.2.2. Deniz Taşımacılığının Dışsal Faydaları	50
3.2.3. Denizyolu Taşımacılığının Avantajları ve Dezavantajları	51
3.2.4. Deniz Taşımacılığı Terimleri	51
3.2.4.1. Genel Terimler	51
3.2.4.2. Liman Terimleri	52
3.2.4.3. Navlun Terimleri	53
3.2.4.4. Tahliye ve Yükleme Terimleri	53
3.2.5. Denizyolu Taşımacılık Türleri	54
3.2.5.1. Deniz/Okyanus Konşimentosu (Marine/Ocean Bill Of Lading).....	55
3.2.5.2. Konşimentonun İçeriği	56
3.2.6. Navluna Ait Şartlar	57
3.2.6.1. Konşimentonun Düzenlenme Tarihi ve Yeri	57
3.3. Havayolu Taşımacılığı	58

3.3.1. Dünya’da Havayolu Yolcu Taşımacılığının Mevcut Durumu	59
3.3.2. Türkiye’deki Havayolu Yolcu Taşımacılığının Tarihi ve Gelişmesi.....	59
3.3.3. Havayolu Taşımacılığının Avantajları	59
3.3.3.1. Havayolu Taşımacılığının Dezavantajları.....	60
3.3.4. Havayolu Konşimentosu	60
3.3.4.1. Havayolu Konşimentosunun Niteliği.....	61
3.4. Demiryolu Taşımacılığı	62
3.4.1. Demiryolu Taşımacılığında Sektörel Büyüklükler	63
3.4.2. Demiryolu Taşımacılığının Diğer Taşıma Türlerine Göre Üstün Yönleri.....	64
3.4.2.1. Demir Yolu Taşımacılığının Dezavantajlı Yönleri.....	64
3.4.3. Demiryolu Taşıma Belgeleri	65
3.5. Incoterms Teslim Şekilleri	65
3.5.1. Incoterms’in Tarihçesi	65
3.5.2. Incoterms Türleri.....	66
3.5.2.1. EXW (Ex Work)	66
3.5.2.2. FCA (Free Carrier).....	67
3.5.2.3. CPT (Carriage Paid To)	68
3.5.2.4. CIP (Carriage And Insurance Paid To).....	69
3.5.2.5. DAT (Delivered At Terminal)	69
3.5.2.6. DAP (Delivered At Place).....	70
3.5.2.7. DDP (Delivered Duty Paid)	70
3.5.2.8. FAS (Free Alongside)	71
3.5.2.9. CFR (Cost And Freight).....	72
3.5.2.10. CIF (Cost Insurance And Freight)	73
3.5.3. Incoterms 2000 ve Incoterms 2010’un Karşılaştırılması	73

3.5.3.1. Incoterms 2000 İçindeki Teslim Şekillerinde Yapılan Değişiklikler.....	74
3.6. Taşımacılıkta Riskler	76
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: TÜRKİYE –TÜRKMENİSTAN ULUSLARARASI TİCARETİ.....	77
4.1. İthalat ve İhracat.....	77
4.2. İnşaat ve Taahhüt	80
BEŞİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE – TÜRKMENİSTAN TAŞIMACILIĞINDA BİR UYGULAMA.....	82
5.1. Alternatif Yollar (Hopa – Tiflis – Bakü – Hazar Geçişi – Aşkabat).....	82
5.2. Kars – Tiflis – Bakü Demiryolu - Hazar Geçişi.....	83
5.3. Ardahan – Kars – Tiflis Demiryolu Taşımacılığı	85
5.4. Doğu Beyazıt - Tahran – Aşkabat Demiryolu Taşımacılığı.....	86
5.5. Samsun – Tiflis – Moskova – Hazar – Aşkabat Demiryolu Taşımacılığı.....	87
5.6. İpek Yolu Bir Swot Analizi Uygulaması (Değerlendirilmesi).....	89
5.6.1. Türkmenistan’da Yaşanan Sorunlar	92
5.6.1.1. Sınır Kapı Yoğunlukları ve Bekleme Süreleri	92
5.6.1.2. Türkmenistan Sınır Kapılarındaki Güvenlik Kontrolleri.....	93
5.6.1.3. Vize Temininde Yaşanan Sorunlar	94
5.6.1.4. Oturum Süresi	94
5.6.1.5. Türkmenistan’da Ödenen Geçiş Ücreti.....	94
SONUÇ.....	98
KAYNAKLAR	100

KISALTMALAR

AB:	Avrupa Birliği
AWB:	Havayolu Konşimentosu
BAF:	Bunker Adjustment Factor
BDT:	Bağımsız Devletler Topluluğu
BTK:	Bakü–Tiflis-Ceyhan
CAF:	Currency Adjustment Factor
CFR:	Cost and Freight
CIF:	Cost, Insurance and Freight
CIP:	Carriage and Insurance Paid To...
CO2:	Karbondioksit
CPT:	Carriage Paid To...
DAF:	Delivered At Frontier
DAP:	Delivered At Place
DAT:	Delivered At Terminal
DDP:	Delivered Duty Paid
DES:	Delivered Ex Ship
DDU:	Delivered Duty Unpaid

DEQ:	Delivered Ex Quay
DTM:	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTH:	Döviz Tevdilat Hesabı
ENR:	Engineering News Record
EXW:	Ex Work
FAS:	Free Al...ongside
FCA:	Free Carrier
GTB:	Gümrük Ticaret Bakanlığı:
GB:	Gümrük Birliği
ICC:	Uluslararası Ticaret Odası
İGEME:	İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
İSO:	İstanbul Sanayi Odası
İTO:	İzmir Ticaret Odası
KDV:	Katma Değer Vergisi
KTO:	Konya Ticaret Odası
MEB:	Milli Eğitim Bakanlığı
MEGEP:	Mesleki Eğitim ve Öğretim Sistemini Güçlendirme Projesi
M.Ö.:	Milattan Önce
MTO:	Milletlerarası Ticaret Odası
RO-RO:	Roll on roll off
TBK:	Türk Borçlar Kanunu

TCDD:	Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları
THC:	Terminal Handling Fee
TL:	Türk Lirası
TRACECA:	Avrupa-Kafkasya-Asya Ulaştırma Koridoru
TTK:	Türk Ticaret Kanunu
UPA:	Uluslararası Politikası Akademisi
UND:	Uluslararası Nakliyeciler Derneği
USD:	Amerikan Doları

TABLULARIN LİSTESİ

Tablo 2.1. Uluslararası Dış Ticaret Verileri, 2014-2015 (Milyon Dolar)	11
Tablo 3.2. Yıllar İtibariyle Dünya Deniz Ticareti Rakamları (Milyon Ton).....	49
Tablo 3.3. Denizyolu Taşımacılığın Avantajları ve Dezavantajları	51
Tablo 3.4. Demiryolu Hat Uzunluğu (Türkiye - Km)	61
Tablo 3.5. Incoterms 2000 Gruplandırma Sistematiği	71
Tablo 3.6. Incoterms 2010 Gruplandırma Sistematiği	71
Tablo 4.1. Türkiye – Türkmenistan Dış Ticaret Verileri (Milyon USD)	74
Tablo 4.2. Türkmenistan’ın Türkiye’den İthal Ettiği Ürünler ve Türkmenistan’ın Türkiye’ye İhraç Ettiği Ürünler	75
Tablo 5.5. Türkiye'yi Etkileyen Ulaşım Koridorları	82
Tablo 5.6. Bakü-Türkmenbaşı Hattından Geçen Türk Araçları	84
Tablo 5.7. İran Üzerinden Transit Taşıma Yapan Türk Araçları	84
Tablo 5.8. Rusya Üzerinden BDT’ye Taşıma Yapan Türk Araçları	85

ŞEKİLLERİN LİSTESİ

Şekil 1.2. Uluslararası Ticaret Teorisinin Doğuşu.....	4
Şekil 2.4. Mal Mukabili Ödemenin İşleyiş Biçimi	22
Şekil 3.2. Deniz Yolu Taşımacılığında Kullanılan Konşimento Örneği	53

BİRİNCİ BÖLÜM

1. ULUSLARARASI İKTİSAT

Ekonomide veya pozitif bilimlerin herhangi bir dalında teorinin ana amacı, ilgili bilim dalının kapsamına giren olayların nedenlerini açıklamak, yani olaylar arasındaki “neden-sonuç” (causality) ilişkilerini ortaya koymaktır. Bilimsel olmanın temel özelliği de budur. Bilimde, neden-sonuç ilişkilerinin keşfedilmesi, aynı zamanda olayların önceden tahmin edilebilmesine (prediction), dolayısıyla da olayların denetim altına alınmasına olanak sağlar.

Buna göre, Uluslararası Ticaret Teorisi'nin başlıca amacı da ülkeler arasındaki mal ve hizmet alım satımlarının nedenlerini açıklamaktır. Başka bir deyişle, bu alanda yürütülen bilimsel çalışmalar asıl olarak söz konusu amaç doğrultusunda teoriler geliştirme çabasına yöneliktir.

Uluslararası Ticaret Teorisi'nde de değinilen bu ilkeler doğrultusunda yapılan ve aşağıda daha ayrıntılı biçimde sıralanacak bir dizi varsayım vardır. Örneğin analizlerde iki ülkeli ve iki mallı modeller kullanılır. Hükümet kesiminin var olmadığı, dolayısıyla gümrük tarifelerinin ve ticaret üzerinde öteki kısıtlamaların yer almadığı, mal ve faktör piyasalarında tam rekabet koşullarının geçerli olduğu, uluslararası taşıma giderlerinin bulunmadığı, vs. biçimde varsayımlardan hareket edilir.

Bu varsayımların çoğu aşırı basit ve kısıtlayıcı bir niteliktedir. Ancak, bu sınırlı varsayımlar altında ulaşılan sonuçların çoğunun, bunlar kaldırıldığında da geçerliliğini koruyacağı görülmektedir. Başka bir deyişle, modellerden elde edilen sonuçların gerçek dünyada olduğu gibi çok ülkeli, çok mallı ve çok faktörlü, aksak

rekabete dayalı, taşıma giderlerinin, tarifelerin ve öteki dış ticaret kısıtlamalarının yer aldığı bir modelde de büyük ölçüde geçerliliği kanıtlanmıştır. O bakımdan bilimsel çalışmalardaki soyutlama faaliyeti pratik açıdan da bir gereklilik durumundadır (Seyidoğlu, 2013).

1.1. Uluslararası İktisadın Kapsamı

Uluslararası ekonomik olayların esasını birbirleri ile olan mal alım ve satışıdır. Mal akımı bu işlemlerin en eskisidir.

Teknoloji, haberleşme ve ulaştırmanın gelişmesi, gümrük tarifelerinin çok yanlı indirilmesi ile birlikte, mal akımı çok hızlanmıştır.

Mal hareketlerinin yanında önemli bir unsur da hizmetler sektörüdür. Hizmet sektörü de mal gibi insan ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. O nedenle mal ve hizmet akımları genellikle birlikte düşünülür. Geleneksel açıdan ağırlıkları bakımından mal akımlarının önemli bir yeri vardır. Bu nedenle dış ticaret malla ilgilenir ve daha dar bir kapsamdır.

Mal ve hizmet akımlarının yanında uluslararası ekonominin konusuna giren sınır ötesi faktör hareketleri vardır. Bunu içinde sermaye hareketleri önemli bir yer tutar. Uluslararası sermaye akımları çeşitli şekillerde oluşur. Bunlar 4 grup altında toplanır:

Uluslararası şirket yatırımları, uzun vadeli sermaye akımıdır.

Tahvil ve hisse senedi alımları, hazine bonosu ve mevduat sertifikası almak, yabancı bankada mevduat bulundurmak kısa süreli sermaye akımıdır.

Hükümetleri veya uluslararası kuruluşların açtıkları krediler resmi sermaye akımıdır.

Ticari koşullarla sağlanan krediler ise özel sermaye hareketleridir (Vanlı, 2014).

1.2. Uluslararası Ticaret Teorileri

Uluslararası ticaret teorisi, Klasik İktisat Okulu'nun ya da Klasik Liberalizmin kurucusu olarak kabul edilen, Adam Smith'in "Ulusların Zenginliği" adlı çalışmasına dayanmaktadır.

Klasik Liberalizmin, uluslararası ticaret teorisine de yön veren temel özellikleri, kısaca, bireylerin ekonomik çıkarlarına göre hareket edecekleri "homo-economicus" yani "iktisadi insan" varsayımı, devletin kişilerin bireysel davranışlarına müdahale etmemesini öngören "laissez faire, laissez passer" yani "bırakınız yapınlar-bırakınız geçsinler" varsayımı ve ekonomik hayatı düzenleyen "invisible hand" yani "görünmez el" in, başka bir deyişle fiyat mekanizmasının olduğu varsayımlarıdır.

Smith, "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde, serbest dış ticaretin ve Uluslararası uzmanlaşmanın yararlarını göstermiştir.

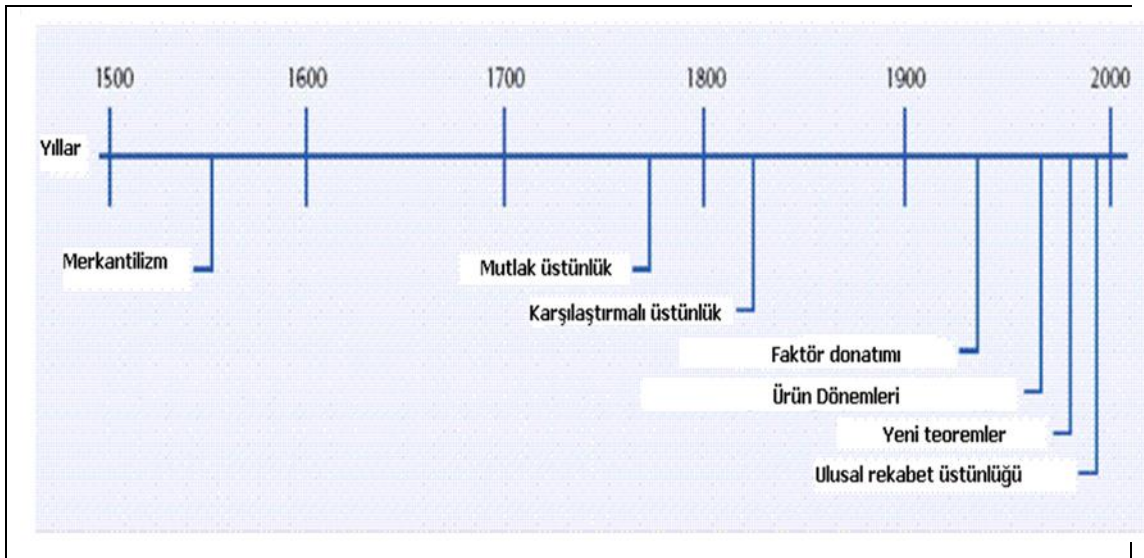
"Mutlak Üstünlükler Teorisi" (Theory of Absolute Advantages) ne göre, homojen emek maliyeti varsayımı altında, ülkeler hangi malı mutlak olarak daha düşük maliyetle üretiyorsa o malın üretiminde uzmanlaşıp, yüksek maliyetle ürettiği malı ithal etmelidirler. Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi, aynı ülkenin mutlak olarak birden fazla malı daha düşük maliyetle üretmesi durumunda, serbest dış ticaretin nasıl gerçekleşeceğini açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bu nedenle, gerek bu açığı kapatması, gerekse daha sonraki teorilerin geliştirilmesine katkısı bakımından, Uluslar arası ticaret teorisinin gerçek temelini David Ricardo'nun "Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin (Theory of Comparative Advantages) oluşturduğu kabul edilmektedir. Buna göre söz konusu teori, bir ülkenin, diğer ülkeden, birden fazla malın üretiminde daha verimli olması halinde, hangi malın üretimini görece olarak daha düşük maliyetle gerçekleştiriyorsa o malda uzmanlaşması gerektiğini belirtmiştir. Uluslararası ticaretin temelini karşılaştırmalı maliyet avantajlarına bağlayan Ricardo, bu biçimde uzmanlaşmanın, dış ticareti ve büyümeyi olumlu etkileyeceğini ileri sürmüştür (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011).

Uluslararası Ticaret Teorisi'nin yanıtlamak zorunda olduğu üç soru:

1. Ülkeler neden dış ticaret yaparlar, yani dış ticaretin kapalı ekonomiye göre ülkelere sağladığı yararlar nelerdir?
2. Bir ülke dış ticaretinin bileşimi nasıl açıklanabilir; yani bir ülkenin hangi malları ihraç, hangilerini ithal edeceği neye göre belirlenir?
3. Bir ülkenin ihraç fiyatları ile ithal fiyatları oranı, yani dış ticarete nisbi fiyatlar, ya da dış ticaret hadleri nasıl oluşmaktadır?

1.2.1. Uluslararası Ticaret Teorisinin Doğuşu

Uluslararası ticaretin ilk kez bilimsel bir yöntemle incelenmesi Adam Smith'in 1776'da yayımlanan ünlü eseri "Ulusların Zenginliği" ile başlar. Sonralar bu teoriye David Ricardo, John Stuart Mill, Alfred Marshall, Eli Heckscher, Bertil Ohlin, John Maynard Keynes, Jacob Viner ve Paul Samuelson önemli katkılarda bulunmuşlardır.



Şekil 1.2. Uluslararası Ticaret Teorisinin Doğuşu

Kaynak: (Masca, 2013).

1.2.2. Tek Modlu Taşımacılık

Eşyanın bir veya daha fazla taşıyıcı tarafından sadece bir taşıma türü (kara, deniz, hava, demiryolu) kullanılarak taşınmasıdır.

1.2.2.1. Karayolu Taşımacılığı

Gönderici ile taşıyıcı arasında yapılan sözleşme ve uluslararası karayolu ile eşya taşımacılığı usul ve esasları çerçevesinde, belirli bir bedel karşılığında malların “kapıdan kapıya” şeklinde ifade edilen aktarmasız teslimini sağlayan, diğer taşıma sistemlerini de destekleyen taşıma türüdür. En yaygın kullanılan taşıma türüdür.

1.2.2.2. Demiryolu Taşımacılığı

Demiryolu taşımacılığı düşük değerli, ağır ve hacimli yükler için yüksek maliyetlere katlanılmadan yapılabilecek bir taşıma türüdür. Yüksek ilk yatırım ve bakım maliyetleri yüzünden genellikle devlet tarafından işletilmektedir. Özellikle uzun mesafeli kara taşımacılığında çok büyük maliyet avantajları sağlamaktadır.

1.2.2.3. Boru Hattı Taşımacılığı

Genellikle ham petrol, doğalgaz gibi likit ya da gaz halinde olan ürünler taşınmaktadır. En önemli avantajı, büyük miktarda petrol ve doğalgazı başka bir bölgeye nakletmede en ekonomik yol olmasıdır.

1.2.2.4. Denizyolu Taşımacılığı

Uluslararası alanda en yaygın kullanılan taşıma türüdür. Taşıma tipleri arasında en düşük olanıdır. Çok büyük miktardaki ürünler ve çok çeşitli ürünler (kuru yük, likit ve gaz, ekonomik değeri en az ürünler; hammaddeler...) denizyolu ile taşınabilir.

Konteynır taşımacılığı yoluyla taşıma ve elleçleme faaliyetlerinde büyük kolaylık sağlanır.

1.2.2.5. İç Suyolu Taşımacılığı

Özel taşıma alanlarına ihtiyaç duyulmakta olup, araç kapasiteleri genelde suyun derinliğine göre değişmektedir. Avrupa'da çok yaygın ve sık olarak kullanılmasına rağmen ülkemizde oldukça düşük yüzeydedir.

1.2.2.6. Havayolu Taşımacılığı

En hızlı taşıma yöntemidir. Bu nedenle faaliyetleri bağlamakta hız faktörünün önemli olduğu zincirlerde, acil teslim edilmesi gereken ürünlerde ve ağırlığı az, değeri yüksek ürünlerde daha çok kullanılır. Hız açısından üstün olmasına karşın maliyetleri oldukça yüksektir (Topoyan, Erişim: 25.02.2015)

1.2.3. Kombine Taşımacılık

Modlar arası bir taşımacılık türü olan kombine taşımacılıkta; yükleme, boşaltma ve aktarma işlemlerinin süratli bir şekilde gerçekleştirilmesi, taşıma sürecinin hızlandırılması açısından büyük önem taşımaktadır.

Kombine taşımacılığın göndericiden alıcıya kadar olan bütün aşamalarında, kendine özgü bazı zincirleme prosedürleri vardır. Kombine taşımacılık bu zincirleme prosedürlerin rasyonel bir şekilde gerçekleştirilmesi temeline dayanmaktadır. Kombine taşımacılık zincirinin rasyonel hale getirilmesi aşağıdaki süreçlerin bütünleştirilmesine bağlıdır:

- Taşıma kaplarının standart hale getirilmesi: Kombine taşımacılık yapılabilmesi için öncelikle ünite haline getirilmiş taşıma kaplarının, konteyner, palet vb. halinde diğer taşıma türlerine

yükleme ve boşaltmasında uygun teknolojik bütünleşmesi sağlanmalıdır.

- Taşıma sisteminin uyumlu hale getirilmesi: Taşıma sistemi içerisinde bulunan tüm birimlerin taşıma planlarının yürütülmesi ve bilgi akış sistemi etkin ve verimli şekilde sağlanmalıdır.
- Kombine taşımacılıkta tarafların hukuki sorumluluğunun ortaya konması: Taşıma türleri içerisinde taşıma sözleşmeleri, sigorta ve sorumlulukların göndericiden alıcıya kadar taşımanın her aşamasında belirgin hale getirilmesidir.
- Sistemin bütünleştirilmesi: Kombine taşımacılık, taşıma işinde bulunan her bir birimin teknolojik, yasal ve örgütsel bütünleşmesini sağlayan bir sistem olmalıdır.
- Ücret tarifeleri: Kombine taşımacılığın etkin ve verimli olabilmesi için kullanılan taşıma türlerinde uygun ücret tarifelenmesi yapılmalıdır (Lojistik Dünyası, 2011).

1.3. Mutlak ve Karşılaştırılmalı (Göreceli) Üstünlük Modelleri

1.3.1. Klasikler Öncesi: Merkantilizm

Adam Smith (1776) ve diğer klasiklerden önce sömürgeci Batı Avrupa da oluşmuş bir görüş. Merkantilist felsefeye göre dış ticaret politikasının temel amacı hazinenin altın stokunu arttırmaktır. Bunun sonucu olarak ihracatın artırılması, mamul mal ithalatının ise kısıtlanması politikasını benimser. Hammadde ithalatı ise serbesttir.

Bunun anlamı dışarıdan alınan hammaddeler işlenerek katma değeri yüksek bir şekilde, ülkeye altın getirecek şekilde ihraç edilmesidir. Devletin dış ticarete sert müdahaleci rolünü savunur çünkü merkantilistlere göre dış ticarete bir taraf kazanırken (yani altın stokunu arttırırken) öbür taraf kaybetmek zorundadır: sıfır toplamlı oyun (zero-sum game). Böyle düşüncülerinin sebebi dünyadaki altın stokunun sabit olduğunu varsaymalarıdır.

Ancak sanayi devrimiyle birlikte İngiltere de üretim hızla arttı. Ekonomiyi ayakta tutabilmek için üretilen malları satabilecek pazarlar bulmak gerekiyordu.

Bunun sonucu olarak korumacı politikaları devam ettirmenin mümkün olmadığı anlaşıldı. Daha liberal düşünceler hakim oldu ve Adam Smith de bunları kaleme aldı.

1.3.2. Adam Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi

Klasik liberal ekonomik düşüncenin babasıdır. Ulusların Zenginliği (1776) kitabı klasik düşüncenin temel kaynağıdır. Klasiklere göre bireyler kendi çıkarlarının peşinde koşarlar (homo economicus). Tüketiciler tüketimden aldıkları faydalarını, üreticiler ise karlarını maksimize ederler. Şaşırtıcı olan ise herkes kendi çıkarı peşinde koşarken ortaya çıkan sonucun verimli olmasıdır. Bunu sağlayan ise pazarlardaki fiyat mekanizmasıdır.

Smith dış ticaret konusunda merkantilistlerin sıfır toplamlı oyun düşüncesini çürütmüştür. Ticaretten her iki ülke de kazanır. Her iki ülke de ticaretin olmadığı duruma göre daha yüksek üretim ve tüketim noktalarına ulaşabilir. Bunu sağlayan (ülkeler arası) uzmanlaşma ve işbölümüdür. Bu konuda geliştirdiği model Mutlak Üstünlük Teorisidir.

- İki ülke ve iki çeşit mal vardır, her iki ülke de her iki malı üretebilir.
- Dış ticarete para kullanılmaz, mallar değiş tokuş edilir.
- Fiyatlar nominal - parasal değil reeldir - görecelidir, yani bir malın değeri diğer mal cinsinden veya malı üretmek için harcanması gereken işgücü miktarı cinsindedir.
- Her iki ülke her iki malı tüketmeye ihtiyaç duyar. (Çalışkan, 2008)

1.3.3. David Ricardo'nun Karşılaştırmalı (Göreceli) Üstünlük Teorisi

David Ricardo (1817) tarafından ortaya atılan Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi en eski uluslararası ticaret teorilerinden birisidir.

Teori özellikle, bir ülkenin niçin belli mal ve hizmet kategorilerinin ihracatında uzmanlaşması ve diğerlerini ithal etmesi gerektiği üzerinde durmuştur.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre, bir ülke ticaret ortaklarına göre nispi olarak ucuza 1 (daha düşük birim emek maliyetle) üretebildiği malları ihraç etmeli, nispi olarak pahalıya (daha yüksek birim emek maliyetle) üretebildiklerini de ithal etmelidir. Bu durumda, dış ticareten sağlanan kazançlar hem ülke refahını maksimize edecek, hem de serbest ticaret kanalıyla dünya ekonomik refahında da artışa yol açacaktır.

Uluslararası ticaretin belirleyicisi olan karşılaştırmalı üstünlükleri ortaya atan Ricardo, teoride daha çok fiziksel ve doğal etkileri vurgularken, daha sonraki ekonomistler ağırlıklı olarak faktör donanımı, teknoloji ve insan faktörü üzerinde durmuşlardır (Erkan, 2012).

1.3.4. Klasik Liberalizm

Adam Smith'in Ulusların Zenginliği adlı kitabındaki görüşleri Klasik Liberalizm ya da Klasik İktisat Ekolünün temelini oluşturur.

Klasik Liberalizm'in Temel Görüşleri:

- Bütün bireyler ekonomik çıkarlarına göre hareket ederler. (homo economicus-ekonomik insan)
- Devlet kişilerin bireysel girişim haklarını kısıtlamaz. (laissez faire, laissez passer – bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler)
- Bireyler kendi çıkarları peşinde koşmakla aynı zamanda toplumsal çıkarlara da hizmet etmiş olurlar.
- Ekonomik hayatta düzen sağlayan bir görünmez el (invisible hand) vardır.
- Smith'e göre, toplam dünya serveti sabit değildir.
- Dış ticaret, uluslararası uzmanlaşma ve işbölümü doğurarak dünya kaynaklarının verimliliğini artırır.
- İki ülke bu şekilde daha yüksek üretim ve tüketim düzeylerine ulaşarak yaşam standartlarını artırırlar. (Masca, 2013).

İKİNCİ BÖLÜM

2. ULUSLARARASI TİCARET

2.1. Uluslararası Ticaret Tanımı ve Kapsamı

Ticaret, malın el değıştirmesidir. Dünya kaynaklarının dünya coğrafyası üzerinde farklı şekilde dağılması dünya üzerinde var olan ülkelerin aralarında ticaret yapmalarını zorunlu kılmaktadır. Ülkelerin birbiri ile ticaret yapmaları insanların ihtiyaçlarının en uygun fiyattan ve kaliteli mal ile giderme güdüsünden kaynaklanmaktadır. Ülkelerin dış ticaret yapmadan vatandaşlarının ihtiyaçlarını karşılamaları mümkün değildir. Her ülke değışen oranda dış ticaret yolu ile birbirine bağımlıdır.

Uluslararası ticaret politikalarının amaçları şöyle sıralanabilir:

- Hazineye gelir kazandırmak
- İktisadi kalkınma
- Cari açığın önlenmesi
- Yurt içi fiyat istikrarının korunması
- Ülke sanayisini dış rekabetten koruma
- Piyasadaki aksaklıkların önlenmesi
- Sosyal etkenler
- Uluslararası ilişkilerin iyileştirilmesi
- Uluslararası ticarete tekelleşimden (monopol gücünden) faydalanmak
- Kendi kendine yeterli olma isteği (Otarşı) (Kaya ve Turguttopbaş, 2012).

Tablo 2.1. Uluslararası Dış Ticaret Verileri, 2014-2015 (Milyon Dolar)

Dış Ticaret	Ocak			Şubat			Ocak - Şubat		
	2014	2015	Değişim (%)	2014	2015	Değişim (%)	2014	2015	Değişim (%)
İhracat	12.400	12.331	-0,56	12.799	12.241	-4,36	25.199	24.572	-2,49
İthalat	19.286	16.636	-13,74	18.239	16.858	-7,57	37.525	33.495	-10,74
Dış Ticaret Hacmi	31.687	28.967	-8,58	31.037	29.100	-6,24	62.724	58.067	-7,43
Dış Ticaret Dengesi	-6.886	-4.305	-37,48	-5.440	-4.617	-15,13	-12.327	-8.923	-27,62
İhr./ İth. Karşılama Oranı (%)	64,3	74,1		70,2	72,6		67,2	73,4	

Kaynak: (Gümrük Ticaret Bakanlığı, 2015).

Uluslararası ticarete dış ticaret yoluyla birbirine aynı zamanda kendi tüketim, eğlence, kültür, örf, adetlerini transfer etmiş olurlar. Dış ticaretteki başarıları çoğu zaman komşu ülkeler ile olan iyi ilişkilerini ticari ilişkilere dönüştürmelerine bağlıdır. Komşuları ile dış ticaret yapmayan, ülkelerin dış ticarete coğrafi olarak uzak ülkeler ile ticaret yapıp ihtiyacı olan döviz kazanması, çok önemli rekabet avantajlarına sahip olmasına bağlıdır (Vanlı, 2014).

2.2. İhracat Tanımı

İhracat bir malın yabancı ülkelere döviz karşılığı yapılan satışlarıdır. Bir malın uluslararası pazarda rekabet gücü döviz kuruyla da doğrudan ilgilidir.

Döviz kurunun düşmesi, yani yerli paranın yabancı para karşısında değer kazanması, söz konusu malı uluslararası pazarda daha pahalı hale getireceğinden malın rekabet gücünü azaltır. Dış ticaret sadece fiyat, kalite, terminden ibaret değildir. Bunun yanında alıcı ve ülkesi ile ilgili ekonomik veriler, alıcı ülke tüketim alışkanlıkları, toplantı düzeni, hediyeleşme, selamlaşma gibi ülkeye ve alıcıya ait değerler önem kazanır.

İhracatta göz önünde bulunması gereken hususlar:

- Ürünün ihracata yönelik biçimde kaliteli
- Uluslararası standartlara ve piyasa şartlarına uygun biçimde üretilmesinden
- Yurt dışında pazarlanması
- Reklam ve tanıtımının yapılması

- Dış satımın gerçekleştirilmesi
- En uygun ambalaj ve nakliye biçiminin seçilmesi
- İhracatçının ülkesindeki dış ticaret mevzuatını bilerek zamanında gerekli işlemleri tamamlaması
- Ürünün istenilen yere zamanında teslimine kadar uzanan çeşitli aşamalardan geçmesi gerekmektedir.

İhracat, ülkelerin mevzuatlarına göre yasak olmayan malların ve hizmetlerin uygun doküman ve taşıma aracı ile hedef pazara ve tüketiciye ulaştırılması faaliyeti şeklinde de ifade edilir.

Ülkelerin üretim kalitelerini uluslararası rekabet düzeyine çıkarması ve dünya refahından daha çok pay alma işlemidir. Bir ülkenin,

- Teknoloji seviyesini
- Emek gücünü
- Hammadde zenginliğini ihraç yoluyla kullanır ve aynı zamanda
- Hammadde
- Enerji
- Teknoloji
- Son ürün için döviz kazanmaya çalışmadır (Vanlı, 2014).

2.2.1.Türkiye'de ihracat

Ürünün ihracata yönelik biçimde kaliteli ve uluslararası standartlara ve piyasa şartlarına uygun biçimde üretilmesinden, yurtdışında pazarlanması, reklam ve tanıtımının yapılması, dış satımının gerçekleştirilmesi, en uygun ambalaj ve nakliye biçiminin seçilmesi, ihracatçının ülkesindeki dış ticaret mevzuatını bilerek zamanında gerekli işlemleri tamamlaması ve ürünün istenilen yere zamanında teslimine kadar uzanan çeşitli aşamalardan geçerek gerçekleşir.

İhracatçı gerçek usulde vergi mükellefi olup, bulunduğu ildeki Ticaret ve Sanayi Odalarına kayıtlı ve diğer kanunlara göre ihracat yapmasına bir engel bulunmayan gerçek veya tüzel kişi, tacirdir.

İhracat yapan firma ihracat yapacağı ülke için hazırlamış olduğu formu Odalardan temin ederek doldurur. Yurt dışına gidecek malzemenin faturasını da ekleyerek bir dilekçe ile ilgili Odaya başvurur ve gerekli incelemeden sonra belgeler tasdik edilir.

İhracatçı Birliklerinin kapsamına giren malları ihraç edecek alan firmaların, Birliklere üye olmaları gerekmektedir. Birlik üyelik belgesine sahip olmadan bu malların ihracı yapılamaz (İthalat İhracat Ordino Lojistik, 2013).

2.2.2. İhracatın Temel Esasları

İhracat pazarlamasında işletmelerin içinde buldukları çevre değişkenleri, ulusal çevre faktörlerinden farklıdır. Bu farklılıklar ihracatçı işletmeleri değişik koşullarda faaliyete bulunmalarını zorunlu kılmaktadır.

Ulusal pazarlamadan farklı olarak kendine özgü bir takım kuralları olan ihracat pazarlamasının, sözü edilen bu kurallarını incelemeyen önce ihracat pazarlamasının ulusal pazarlamadan farklılıkları aşağıdaki gibi özetlenebilir. Bunlar;

- İhracat pazarlamasında satışlar yurt dışına yapılır.
- İhracat pazarlamasına konu malların gümrük sınırlarının dışına sevk edilmesinde çeşitli ve farklı araçlar kullanılabilir.
- İhracatta planlamanın ve gerçekçi amaçların önemi fazladır.
- İhracat pazarlamasında ulusal para biriminin dışında yabancı para birimlerinin kullanılması söz konusudur.
- İhracat yapılırken ihraç edilecek ülkenin kültür ve yaşam biçimine yönelik incelemeler yapılmalı ve analiz edilmelidir.
- İhracat pazarlamasında bankacılık sistemi ve kurumları etkin bir şekilde kullanılır.
- Uluslararası anlaşmalar ve normlar ihracat pazarlamasında öncelikle dikkate alınmalıdır.
- İhracat pazarlamasında risk çeşidi ve derinliği fazladır.
- İhracat için yeterli finansal olanak sağlanmalıdır.
- İhracat pazarlamasında yapılan hataların karşılanması zor ve hatta bazen olanaksızdır (Cengiz, 2010).

2.3. İhracat Türleri ve Şekilleri

A. Özellik Arz Etmeyen İhracat

İhracatçılar, özellik arz etmeyen ihracatta, ihracatçı birliklerine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile birlikte, ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederler.

B. Kayda Bağlı İhracat

Kayda bağlı ihracatta ihracatçılar, gümrük beyannamesi ile birlikte kayıt için ilgili ihracatçı birliklerine müracaat ederler.

Birlikler onayladıkları gümrük beyannamelerine kayıt meşruhatı düşerek, gümrük idarelerine tevdi edilmek üzere ihracatçıya verirler. İhracatçılar birliklerce kayıt meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamesi ile birlikte ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederler.

İhracatçı birliklerince kayıt meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamelerinin gümrük idarelerine tevdi süresi temdit edilmemek üzere 90 (doksan) gündür.

Ancak, ülkemiz ihraç ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ülkelere yapılan, kısıtlama kapsamındaki maddelerin ihracına ait meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamelerinin gümrük idarelerine tevdi süresi 90 günden az veya çok olarak Müsteşarlıkça belirlenebilir

Madde ve/veya ülke politikası açısından Müsteşarlıkça getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili kredili ihracat talepleri Müsteşarlığın görüşü alındıktan sonra, bunun dışında kalan mallara ilişkin talepler ise satış sözleşmesinde belirtilen esaslar dahilinde doğrudan ihracatçı birliklerince sonuçlandırılır. Kredili ihracat talepleri ile ilgili müracaatlar mal cinsi, ödeme planı ve ödeme süresini içeren satış sözleşmesinin aslı ve Türkçe tercümesi ile birlikte ihracatçı birliklerine yapılır (Apak, 2005).

C. Özelliği Olan İhracat

1. Kredili İhracat

Madde ve/veya ÷lke politikası açısından M÷steşarlıka getirilebilecek d÷zenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili kredili ihracat talepleri M÷steşarlığın g÷r÷řü alındıktan sonra, bunun dışında kalan mallara ilişkin talepler ise satış s÷zleşmesinde belirtilen esaslar dahilinde doğrudan ihracatçı birliklerince sonuçlandırılır. Kredili ihracat talepleri ile ilgili m÷racaatlar mal cinsi, ödeme planı ve ödeme s÷resini içeren satış s÷zleşmesinin aslı ve T÷rke tercümesi ile birlikte ihracatçı birliklerine yapılır. Kredili ihracat s÷resi t÷ketim mallarında iki yıl, yatırım mallarında beş yıldır.

Ancak, bu s÷releri açan kredili ihracat talepleri M÷steşarlık tarafından neticelendirilir. Kredili ihracat taleplerinin uygun g÷r÷lmesi halinde ihracatçı birliklerince g÷mrük beyannamesi üzerine kredili ihracat meşruhatı d÷ř÷lerek onaylanır.

Kredili ihracat s÷resi t÷ketim mallarında iki yıl, yatırım mallarında beş yıldır. Ancak, bu s÷releri açan kredili ihracat talepleri M÷steşarlık tarafından neticelendirilir.

Kredili ihracat taleplerinin uygun g÷r÷lmesi halinde ihracatçı birliklerince g÷mrük beyannamesi üzerine kredili ihracat meşruhatı d÷ř÷lerek onaylanır (Apak, 2005).

2. Konsinye İhracat

İhracata konu olan malın kesin satışının daha sonra yapılması koşulu ile dış alıcılara, komisyonculara, şube ve temsilciliklerine g÷nderilmesi şeklinde gerçekleşen ihracat biçimidir. Konsinye ihracat talepleri ilgili ihracatçı birliklerine yapılır. Madde veya ÷lke politikası açısından Dış Ticaret M÷steşarlığı (DTM)'nce getirilebilecek d÷zenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili konsinye ihracat talepleri DTM'nin g÷r÷řü alındıktan sonra sonuçlandırılır. Konsinye ihracata izin verilmesi halinde ihracatçı birliklerince GB üzerine konsinye ihracat açıklaması d÷ř÷lerek onaylanır. Bu şekilde onaylanan g÷mrük beyannamelerinin 90 g÷n içinde g÷mrük idaresine tevdi edilmesi gerekir.

Konsinye olarak gönderilen malların fiili ihraç tarihinden itibaren 1 yıl içinde kesin satışının yapılması gerekir (Sezen, 2008).

3. Fuarlara katılım

- Ülkemizi temsilen fuarlara katılım, bilim sanat kültür, tanıtım için fuar ve sergilere bedelli bedelsiz mal göndermede doğrudan gümrüğe yapılır.
- Bilim, sanat, kültür, tanıtım amaçlı fuar sergiler hariç 30 gün içinde beyannamelerini ihracatçı birliğe gümrük idaresi gönderir.

4. İthal edilmiş malların ihracatı

- Kati ithali yapılmış eşyanın kullanılmış olup olmadığına bakılmadan gümrüğe başvuru yapılarak ihracatı yapılır.
- İhracat esnasında ithalat vergilerinin yatırıldığını gösteren belgeler ibraz edilir.
- Bu mallara Türk Menşe şahadetnaması verilmez. AB ye ya da STA ya ihracı söz konusu ise ATR veya EUR.1 düzenlenir.
- İthal vergileri iade edilir.

5. Müteahhitlik hizmeti

- Yurt dışı müteahhitlik karının yurda getirilme zorunluluğu yoktur.
- Yurt dışına gönderilen makineler iş sonunda 2 yıl içinde dönüş yapılabilir. (Vanlı, 2014).

2.4. İhracatta Ödeme Şekilleri

Dış Ticarete altı farklı ödeme yöntemi uygulanmaktadır:

- A. Peşin Ödeme
- B. Vesaik Mukabili Ödeme
- C. Mal Mukabili Ödeme
- D. Kabul Kredili Ödeme
- E. Akreditif
- F. Karşı-Ticaret

- G. Konsinye İhracat - Konsinyasyon
- H. Mahsuben Ödeme

2.4.1. Peşin Ödeme

İhracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar yolu ile ve gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir.

2.4.1.1. Peşin Ödemenin Özellikleri

Peşin Ödemenin Özellikleri

- Peşin ödeme genellikle birbirlerini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılmaktadır. Tam anlamıyla güvene dayanan bu ödeme şekli, ihracatçı açısından en elverişli ödeme yöntemi olmasına rağmen, uygulamada en az rastlanılanıdır. Burada bütün risk alıcı üzerindedir. Çünkü mallar gönderilmeden parasını ödemektedir.
- Malların sevki, satıcı, firmadan yahut ülkenin şartlarından kaynaklanan nedenlerle aksayabilir ve gecikebilir. Bu durumda alıcı firma en azından paranın kendisinde beklemesi ile kazanabileceği faiz gelirinden mahrum olur.
- Diğer taraftan peşin ödeme şekli, ihracatçı açısından bir ön finansman niteliğini taşımakta, bunun kaynağı ise alıcı (ithalatçı) olmaktadır.
- Uluslararası piyasalarda genellikle satıcı tekeli olan mallarda ve bazen de alıcı bakımından peşin ödeme iskontalarının yüksekliği nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilmektedir.
- Peşin bedellerin üçüncü kişilere devri mümkün değildir.
- Uluslararası piyasalarda yoğun rekabet ortamı ve kısıtlı pazar olanakları dolayısıyla pek sık kullanılan bir ödeme şekli olmamakla birlikte nadiren de olsa kullanılan bir ödeme şeklidir.

- Uygulamada daha çok mal bedellerine ilişkin avans olarak kullanılabilir.
- Bu ödeme şekli, piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır. İhracatçı, mallarına yoğun talep olduğu için müşteri bulamamak gibi bir riski yoktur.

Bu durum, kendini en fazla güvence altına alacağı ödeme şeklini alıcıya kabul ettirmesi bakımından üstün bir pazarlık gücü sağlamaktadır.

- Alıcı firma prefinansmanı ihracata konu olan ürünün üretiminin finansmanında kullanılmak üzere ithalatçıdan bedelin kısmen veya tamamen sağlanmasıdır. Alıcı firma prefinansmanında peşin ödemede olduğu gibi mal gönderilmeden önce para gelmektedir (İGEME, 2002).

2.4.2. Vesaik Mukabili Ödeme

İhraç konusu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri, ihracat bedeli ödendikten sonra bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir. Başka bir ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür. Bu ödeme şekline belge (vesaik) karşılığı (mukabili) ödeme şekli de denir (Şirinpınar, 2012).

2.4.2.1. Vesaik Mukabilinde Riskler

- İthalatçının isim ve adresinin yanlış olması.
- Tahsil bankası talimata aykırı olarak dokümanları serbest bırakması.
- İthalatçı, bankaya gidip dokümanları almaz.
- Nakliyecisi ile ithalatçının iyi ilişkisi ile orijinal dokümansız malların çekilmesi.
- Dokümanların postada kaybolması veya römiz bankasında unutulması.

- Bankaya verilen dokümanların sahte olması.
- Mallar ve dokümanlar yolda iken ithalatçının mali yapısının bozulması.

2.4.2.2. Vesaik Mukabilinin Avantajları

- İthalatçı mal bedelini ödemediği müddetçe mal çekilmez.
- İhracatçı için basit ve az masraflı bir iştir.
- Bankalar tahsil görevi yapar.
- İthalatçı mal bedelini ödemediği malları görebilir.
- İthalatçı mal bedelini ödemez ise, ihracatçı malı başka alıcıya satabilir.
- Bankalar ihracatçının verdiği talimat dışına çıkamaz (Vanlı, 2014).

2.4.2.3. Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Tarafları

A. Amir (İhracatçı- Satıcı- Keşideci-Drawer-Exporter-Principal): TBK 522 sayılı Broşürün m. 3/a/i hükmünde ihracatçı, amir olarak ifade edilmiştir. İlgili hükme göre “amir”, bir tahsili işleme alması için, bir bankaya tevdi eden, başvuran taraftır. Bir diğer ifade ile amir, ithalatçı ile yapmış olduğu sözleşme uyarınca, malı sevkederek, malı temsil eden belgeleri hazırlayan ve bu belgeleri tahsil emri ile birlikte bankasına gönderen taraftır.

B. Gönderi/Havale Bankası (İhracatçının Bankası-Remitting Bank): TBK 522 sayılı Broşürün m. 3/a/ii hükmüne göre “gönderi bankası”, amirin tahsil işlemiyle görevlendirdiği bankadır. “Tahsile gönderen banka” olarak da adlandırılmaktadır. Gönderi bankası, ihracatçı tarafından seçilen bir bankadır. Gönderi bankasının görevi, ihracatçı tarafından kendisine verilen talimatlar uyarınca, kendisine tevdi edilen ve malı temsil eden belgeleri, ithalatçının ülkesindeki tahsil bankasına göndermek ve tahsil bankası tarafından tahsil edilen satış bedelinin de ihracatçıya ulaşmasını sağlamaktır.

C. Tahsil Bankası (Collecting Bank) - İbraz Bankası (Presenting Bank): TBK 522 sayılı Broşürün m. 3/a/iii hükmüne göre tahsil bankası, “Tahsil işleminin yürütülmesinde devreye sokulan ve gönderi bankası dışındaki herhangi bir bankadır.

”Bir diğer ifade ile tahsil bankası, gönderi bankasının tahsil konusunda kendisine talimat verdiği bankadır. Tahsil bankası, amir tarafından belirlenir. Amirin böyle bir belirleme yapmaması durumunda ise, gönderi bankası, kendisinin ve diğer bir bankanın seçimiyle belirleyeceği, ödeme, kabul ve diğer şartların sağlanacağı ülkedeki herhangi bir bankayı kullanacaktır.

İbraz bankası ise aynı hükümde, “muhataba ibrazda bulunan tahsil bankası” olarak ifade edilmiştir. Bir başka deyişle ibraz bankası, ihracatçının hazırladığı belgeleri ithalatçı için hazır bulunduran banka olarak ifade edilebilir. Ancak uygulamada, tahsil bankası ve ibraz bankasının görevlerinin aynı banka tarafından yürütüldüğüne rastlanılmaktadır. Böyle bir durumda ise, söz konusu banka “the presenting bank” olarak adlandırılır. Tahsil bankası, ödemenin yapılacağı ülkede değilse, ibraz bankası olarak bir başka banka devreye sokulabilir. Bu durumda, ibraz bankası gönderi bankası tarafından belirlenir. Gönderi bankası, herhangi bir bankayı görevlendirmez; tahsil bankası kendi seçeceği bir ibraz bankasını kullanabilir.

Tahsil bankası ile ibraz bankasının aynı banka olması durumunda, alıcının (ithalatçının) ülkesinde bulunan söz konusu banka, gönderi bankasının kendisine verdiği talimat doğrultusunda belgeleri alıcıya ibraz eder ve ithalatçıdan ya satış bedelini tahsil eder ya da poliçenin ithalatçı tarafından kabulünü sağlar. Bu işlemlerin karşılığında ise, kendisine tevdi edilmiş malları temsil eden belgeleri, ithalatçının malları gümrükten çekebilmesi için ithalatçıya verir. Malları temsil eden vesaik çoğu zaman bu bankaya, gönderi bankası tarafından gönderilir. Ancak kimi zaman doğrudan doğruya ihracatçının ya da ihracatçının o ülkedeki temsilcisinin de, ilgili belgeleri, tahsil bankasına gönderdiği de görülebilir.

D. Muhatap (İthalatçı-Alıcı-Drawee/Importer): Muhatap, uluslararası ticarete yapılan sözleşmece, sözleşme konusu malların alıcısını bir diğer ifade ile ithalatçıyı ifade etmektedir.

Muhatap, kendisine ibraz edilen belgeler karşılığında ödemeyi veya poliçenin kabulünü gerçekleştirerek malları temsil eden belgeleri teslim alan taraftır (Kılıç, 2012).

2.4.2.4. Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin Aşamaları

1. Aşama: İhracatçı ve ithalatçı satış sözleşmesi yaparlar,
2. Aşama: İhracatçı, mallarını ithalatçıya teslim edilmek üzere sevk eder,
3. Aşama: İhracatçı ilgili sevk belgelerini kendi ülkesindeki bankaya verir,
4. Aşama: İhracatçıdan vesaiki alan banka, “vesaik mukabili” şartı ile ithalatçının bankasına gönderir,
5. Aşama: İthalatçının bankası gelen vesaikin ithalatçıya ihbarını yapar,
6. Aşama: İthalatçı bankasına mal bedellerini(ithalat bedellerini) yatırır,
7. Aşama İthalatçının bankası ithalat bedellerinin ihracatçının bankasına transferini yapar ve sevk belgelerini ithalatçıya teslim eder,
8. Aşama: İhracatçının bankası mal bedellerini ihracatçıya öder,
9. Aşama: Mallar taşıyıcı tarafından ithalatçının bulunduğu gümrük idaresine getirilir,
- 10.Aşama: Bankadan vesaikleri alan ithalatçı gümrük idaresine başvurarak, malların ithalatını gerçekleştirir (İGEME, 2002).

2.4.3. Mal Mukabili Ödeme

İhraç edilen malın bedelinin, bu malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme türüdür. İthalatçının gelen malı devralmasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyetliği kendisine geçer.

Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile mümkündür.

2.4.3.1. Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri

Taraflar birbirlerini iyi tanırlar ve karşılıklı güvenleri vardır. İhracatçı için en riskli ödeme şeklidir. Çünkü mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvence yoktur. Bir başka ifade ile ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama ya da kesintiyle alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilir.

İthalatçı için ideal bir ödeme yöntemidir. Alıcı ve satıcının uzun zamanlardan beri birbirleriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir. Belirli bir ödeme tarihi taşımaması yönünden esnek bir uygulamadır.

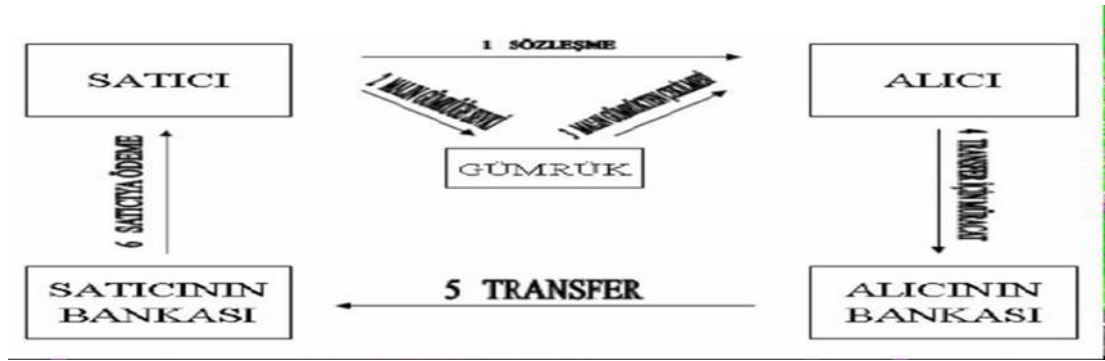
2.4.3.2. Mal Mukabili Ödeme İşleminin Aşamaları

1. Aşama: İhracatçı ile ithalatçı aralarında belirli bir mal için satış sözleşmesi yaparlar.
2. Aşama: İhracatçı, ihraç konusu malları ithalatçıya iletmek üzere taşıyıcısına teslim eder.
3. Aşama: İhracatçı malların sevkini müteakip, bu sevke ilişkin sevk evraklarını kendi ülkesindeki bankasına (muhabir bankaya) verir.
4. Aşama: Sevk belgeleri ithalatçıya gönderilir.
5. Aşama: Taşıyıcı tarafından ihracat konusu mallar, ithalatçının bulunduğu ülkedeki gümrük idaresine veya gümrüğün denetimindeki sundurma/antrepoya ve benzerine getirilip teslim edilir.
6. Aşama: İthalatçı gümrük idaresine müracaatla ve işlemlerini ikmal ederek mallarını gümrükten çeker.

7. Aşama: İthalatçı tarafından malların bedelinin transferi için bankaya müracaat edilerek mal bedelleri bankaya (amir bankaya) ödenir.

8. Aşama: Amir banka tarafından bu mal bedellerinin tahsilini müteakip Türk Parası Transfer belgesi veya Döviz Satış Belgesi düzenlenerek, muhabir bankaya (ihracatçının ülkesindeki bankaya) transfer edilir.

9. Aşama: İhracatçı ülkesindeki bankadan (muhabir bankadan) ihraç ettiği mallarının bedellerini tahsil eder.



Şekil 2.4. Mal Mukabili Ödemenin İşleyiş Biçimi

Kaynak: (Şirinpınar, 2012).

2.4.4. Kabul Kredili Ödeme

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 ödeme şeklidir.

2.4.4.1. Kabul Kredili Ödemenin Çeşitleri

A. Kabul Kredili Vesaik Mukabili: Bu ödeme şeklinde malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisinin de avalini verdikten sonra vesaiki

alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir.

B. Kabul Kredili Mal Mukabili: Mal mukabili işlemlerde ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder.

Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır.

C. Kabul Kredili Akreditif: İhracatçının küşat mektubuna uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme şeklidir. Burada poliçe vesaik ekinde ilave olarak, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına tanzim edilir. Kabul edilen bu poliçe ile ihracatçı tarafından kendi bankası ya da başka bir bankaya kırdırılabilir dede satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir (İGEME, 2002).

2.4.5. Akreditif

Akreditif, dış ticaretteki ödeme şekillerinden birisi olup en güvenilir olarak nitelendirilmektedir. Güvence vermek, temin etmek anlamındaki "accredits" kelimesinden gelmektedir ve kelimenin kökü bile akreditif işleminin güvencesini vurgulamaktadır. Günümüzün hızla globalleşen ve değişen iş dünyasında, işlemlerin en güvenli biçimde yapılmasını sağlamak çok önemlidir ve akreditifi bu amaca hizmet eden bir finansal araç olarak tanımlamak mümkündür.

Dış ticaretteki ödeme şekillerinden biri olan akreditif, temelde ithalatçı ve ihracatçının belirli koşulları yerine getirmesi sonucunda ödemenin yapılacağını gösteren bir taahhüt şeklindedir. Koşullar, tarafların, malı sözleşmede yer alan şekilde teslim edilmiş olduğunu kanıtlayan belgeleri ilgili bankalara sunması ile gerçekleşmiş olur. Bu ödeme türünde, ithalatçının bankası, ihracatçının bankası ve ihracatçının ülkesinin tespit ettiği bir aracı banka arasında olan iletişim ile ödeme işlemi gerçekleştirilmektedir.

Akreditif, dış ticaretteki ödeme şekilleri arasında en güvenilir olarak kabul edilmekte olup, hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı her yönden koruyan bir ödeme yöntemidir.

İhracatçı, akreditifteki koşullara uygun olarak malları sevk ettiğinde mal bedelini alacağına, ihracatçı da koşullara uygun olarak malları gönderdiğini kanıtlayan belgeleri ilgili bankaya sunduğunda ödemenin yapılacağından emin olmaktadır (Kızıl & Akman & Demir, 2014).

Akreditif işleminde birbirinden farklı üç sözleşme vardır. Bunlar;

- İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan bir satış sözleşmesi
- Akreditifin açılması için ithalatçı ile amir banka arasında akreditif açtırma teklif mektubu kullanılarak düzenlenen bir sözleşme
- İthalatçı ile ihracatçı arasında alım-satımı kararlaştırılan malla ilgili ödemenin yapılmasına ilişkin sözleşme.

2.4.5.1. Akreditif İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

- İthalatçı ile ihracatçı arasında sözleşme yapıldığı zaman, ihracatçının tam olarak ithalatçı tarafından ne tür belgeler istendiğini bilmesi gerekmektedir. Daha sonra ihracatçı akreditif koşullarını yerine getirebilmek için akreditif vadesinin yeterli olduğundan emin olmalıdır.
- İhracatçı, ithalatçı ile olan tüm işlemlerinde adının ve adresinin doğru bir şekilde yazıldığından emin olmalıdır. Akreditif ihracatçıya ihbar edilmediğinde ihracatçı akreditifte ve sunacağı belgelerde isminin doğru olup olmadığını kontrol etmelidir.
- Alıcının kısmi sevkiyatı kabul edip etmediği konusu ihracatçı tarafından anlaşılır olmalıdır. Eğer kısmi sevkiyat kabul ediliyor ise teslim tarihinde bir problem çıksa bile bu durum akreditifin geçerliliğini etkilemeyecektir.
- İhracatçının sözleşme tamamlanmadan önce, malları nasıl yükleyeceğini bilmesi gerekmektedir. Genellikle yüklemelerde aktarma işlemi yapılabilmektedir.

Bazen önceden geminin aktarma yapıp yapmayacağını bilmek mümkün olmayabilmektedir. Bu gibi durumlar için akreditifin aktarma işlemine izin vermesi faydalı görülmektedir.

- Akreditifte malların gönderildiği nokta ve gönderme tarihi, ihracatçı ile ithalatçının akreditif koşulları üzerinde anlaştıkları gibi olmalıdır.
- İhracatçı, ithalatçının hangi belgeleri istediği konusunda emin olmalıdır. İstenilen belgelere göre, malları yüklemeye hazırlarken, ekstra maliyetler ve gecikmeler olabilmektedir.
- İhracatçı akreditif kendisine ihbar edildiği zaman tüm detayları kontrol etmelidir. Aynı zamanda istenilen belgelerin hazırlanabilmesi için yeterli zamanın olup olmadığının ihracatçı tarafından kontrol edilmesi gerekmektedir

2.4.5.2. İhracatçı Yönünden Akreditifin Avantajları

- İhracat kredisi alabilir.
- Bir bankanın ödeme güvencesine sahiptir (teyitli akreditiflerde ek olarak ikinci bir bankanın güvencesine kavuşur).
- Yeni pazarlara giderek satışlarını arttırabilir (İGEME, 2002).

2.4.5.3. Akreditifte Taraflar

1. Amir, İthalatçı; akreditifi açtıran, yazdıran firmadır.
2. Amir Banka; amirin talimatına göre akreditifi açar ve lehdarın bankasına bildirir. Amir adına uygun belgeler sunulursa, ödeme garantisi verir.
3. Lehdar; lehine amir tarafından akreditif açılan, malları zamanında yükleyip, istenen belgeleri düzenlediğinde parasını alan ihracatçıdır.
4. Lehdar Bankası; amir bankadan gelen akreditifi kendi şartlarına uygun bir şekilde lehdara bildiren, zaman zaman amir banka yerine lehdara ödeme garantisi verir.

5. Nakliyecisi; akreditife uygun taşıma belgeleri düzenler.
6. Gümrük komisyoncusu; akreditife uygun dolaşım belgeleri düzenler.
7. Gözetim firması; malların içeriğini denetler, analiz eder, rapor verir.

2.4.5.4. Akreditifte İhracatçının Riskleri

İhracatçı Riskleri;

- İlk görüşmeden sonra ithalatçının akreditif açmaması.
- İhracatçının istediği özellikte olmaması.
- Akreditifin ihracatçının çalışmadığı bankaya gelmesi.
- Lehdar bankanın teyidsiz akreditifte göremediği rezevlerin amir bankaca görülüp ödeme sorunu ortaya çıkması.
- Amirin lehdardan gelen değişiklik taleplerini dikkate almaması.
- Bankalar arasındaki muhabirlik sorununun ödemeye yansması.
- Düzenleyemeyeceği bir dökümanın amir tarafından akreditifte istenmesi.
- Amirin kopya veya alt nushalar ile malı çekip asılları bankadan almaması (Vanlı, 2014).

2.4.5.5. Akreditif Çeşitleri

A. Dönülebilir ve Dönülemez Akreditifler:

Vadeden önce iptal edilip edilmediğine göre akreditifler (dönülebilir) veya gayri (dönülemez) olabilir. Bütün akreditiflerin dönülebilir veya gayri dönülemez olup olmadıkları akreditif metninde belirtilmelidir. Bunun belirtilmemesi halinde, açılan akreditifin dönülemez olduğu kabul edilir.

B. Ödeme Sorumluluğu Bakımından:

- Teyitli Akreditif (Confirmed Documentary Credit): Bir akreditif işleminde ihracatçıya karşı taahhüde giren taraf Amir Bankadır.

Ancak, ihracatçılar her zaman Amir Bankanın ödeme taahhüdünü yeterli bulmayabilirler. İthalatçı ve ihracatçının iki ayrı ülkenin vatandaşı olması nedeniyle taraflar birbirlerini yeteri kadar tanımayabilirler. Bu nedenle, ihracatçı, ithalatçının bankasına (Amir Bankaya) güvenmeyebilir. Kendi ülkesindeki veya üçüncü bir ülkedeki güvendiği bir bankanın teyidini isteyebilir.

Bu durumda, Amir Banka akreditif açılışını bildirirken “teyitli” ibaresini ekler. Aracı banka da Amir Bankaya güvendiği takdirde akreditifi teyit eder, yani kendi ödeme garantisini de ekler. Böylece, ihracatçı, akreditif şartlarına uygun belgeleri ibraz ettiği takdirde hem Amir Bankanın hem de akreditifi teyit eden bankanın ödeme taahhüdüne sahip olur..Teyitsiz ödeme sorumluluğu sadece amir bankanıdır.

- Teyitsiz Akreditifler: Bu tür akreditiflerde yalnızca akreditifi açan Amir Bankanın garantisi söz konusudur. Görevli Bankanın veya diğer herhangi bir bankanın ek bir ödeme taahhüdü yoktur. Dönülebilir bir akreditifi açan banka bunu iptal etmek yetkisini her daim saklı tuttuğu için Lehdarın bankası veya üçüncü bir banka bu tür akreditifleri teyit ederek yükümlülük altına girmek istemez. Bu nedenle, dönülebilir akreditiflerin ancak teyitsiz şekilde açılmaları mümkündür. Dolayısıyla, bu tip akreditifler ihracatçılar için yeterli bir güvence sağlamaz (Ataman, 2012).

C. Ödeme Şartları Bakımından:

- Rölatif Akreditifler (Revolving Documentary Credit): Rölatif (devreden) akreditif genellikle belirli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlar söz konusu olduğunda kullanılır. Hem işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkânı söz konusudur.

Rölatif akreditif kullanıldıkça ayrıca bir talimata ya da bildirime gerek kalmaksızın otomatik olarak yenilenecek aynı şartlarla yeniden kullanılabilen akreditiftir. Rölatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle miktara göre ve süreye göre olmak üzere iki şekilde belirlenmektedir.

Miktara göre devreden akreditiflerde, akreditif tutarı kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkiyatın yapılacağı dönem de belirlenir. Bu tip akreditifler “biriken” veya “birikmeyen” olmak üzere iki şekilde açılabilir. Biriken rölatif akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar, müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Birikmeyen akreditifte ise kullanılmayan kısımdan onu izleyen dönem de faydalanılamaz.

Akreditif, ithalatçının talimatına dayanarak bir bankanın belirli bir paraya kadar, belirli bir süre içinde, belirli bir belgeler karşılığında ve ön görülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla, ihracatçıya ödeme yapacağını veya ihracatçı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ya da iştirâ edeceğini ihracatçıya karşı yazı olarak taahhüt etmesidir (MEB, 2011).

- Kırmızı Şartlı Akreditif: Akreditif tutarının tamamının ya da bir kısmının, muhabir bankaya sevk belgeleri ibraz edilmeden ihracatçıya avans veya peşin olarak ödenmesi şeklinde yapılan bir akreditif şeklidir.

Akreditif talimatında peşin ödemeye izin veren maddede belirtilen tutar herhangi bir vesaik ibrazına gerek olmaksızın derhal lehtara ödenir.

İhracatçı aldığı avansla gerekli hazırlığını yapar ve malların sevkiyatını müteakip ibraz ettiği sevk vesaiki karşılığında fatura bedelinden avansın düşülmesinden sonra kalan alacağını tahsil eder.

Peşin ödemeli akreditif ithalatçının ihracatçıya tanıdığı bir ön finansman niteliğindedir. Bu akreditiflerin red clause olarak adlandırılmasının nedeni akredite konulan avans şartının önceleri kırmızı şartla yazılmış olmasıdır.

Belgelerin ibrazından önce lehtara ödeme yapıldığından, akreditif amiri açısından bir risk oluşturur.

- Yeşil Şartlı Akreditif: İhracatçılara peşin ödeme yapılmasına izin veren akreditiflerdir. Red clause!a çok benzemektedir.

Burada mallar önce bir üçüncü şahsa (şahıs ambarına) banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzunu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir. Banka ihracatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmaz ve nihai sorumluluk alıcı üzerinde kalır.

Red clause ve green clause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedir. İhracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçı ülkedekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman olanağı ortaya çıkmaktadır (MEB,2011).

- Kabul Kredili Akreditif: Ödemenin tıpkı vadeli akreditifte olduğu gibi mal bedelinin akreditifte belirtilen vade sonunda yapıldığı bir akreditif türüdür. Vadeli akreditiften tek farkı yapılacak ödemenin ve koşullarının bir poliçe ile netleştirilmiş, sabitlenmiş olması ve buna akreditifte yer verilmiş olmasıdır.
- Vadeli Akreditif: Mal bedelinin ödenmesi işleminin, görüldüğünde ödemeli akreditifin aksine, vesaiklerin ibrazından sonra değil, akreditifte belirlenen süre içerisinde ödenmesine olanak sağlayan akreditif türüdür. Bu tür akreditifte vadenin başlangıç tarihi genellikle malın yüklenme tarihini esas alır ve akreditif koşullarına uyulduğu sürece ödeme bu vadeye uyularak yapılır (Kızıl & Akman & Demir & 2014).

D. Kullanış Amacı Bakımından Akreditif

- Devredilebilir Akreditif: genellikle ihracatçı firmanın aracı durumunda olduğu, komisyoncu tarzında iş yaptığı durumlarda, firmanın akreditif kapsamındaki malı, yüklemesinin yapılması için başka bir firmaya devretmesine imkan sağlayan akreditif türüdür
- Karşılıklı Akreditif, transit ticarete kullanılan bir yöntemdir ve bu türde aracı firma hem ithalatçı, hem de ihracatçı konumundadır. Satışı yapacağı ülkede, aracı firma adına açılmış olan akreditifi teminat göstererek, ithalat yapacağı ülkenin lehine bir akreditif açabilir. Bu nedenle ikinci akreditif birinciye karşılık gösterilerek açıldığı için, ikinci açılana karşılıklı akreditif adı verilir.

Bu akreditif türü avansı fazla olmasına rağmen, sorumluluğu ve riski yüksek olduğu için bankalar tarafınca fazla tercih edilmemekte ve nadir olarak uygulanmaktadır.

2.4.6. Karşı - Ticaret

Genel anlamda bir takas muamelesidir. Ödemek için yeterli döviz olmayan, fakat satmak istediği malı olan ülkelerin çoğu kez başvurduğu bir yoldur. Bu ticaret şekilleri daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatta gündeme gelmektedir.

2.4.6.1. Karşı - Ticaretin Çeşitleri

A. Takas: Finansal ödeme veya fon transferlerinin yer almadığı bir Tek sözleşme ile gerçekleştirilen, eşit değerde olduğu kabul edilen iki mal grubunun doğrudan ve eşanlı olarak değiştirildiği işlemdir. T.C. Merkez Bankası'nın I-M Sayılı Genelgesinin ihracata ilişkin hükümleri takas işlemi özel takas ve bağlı muamele olarak ikiye ayırmıştır.

B. Özel takas: Mal ve/veya hizmet ihraç ve ithalinde karşılıklı olarak tarafların aynı gerçek veya tüzel kişiler olması halinde, ihraca ve ithale konu olan malların bedellerinin herhangi bir para hareketi söz konusu olmaksızın kısmen veya tamamen birbirleriyle takas edilebilmesi olarak tanımlanmıştır.

C. Bağlı Muamele: Dış Ticarete, ihracata konu malların, hizmetlerin ve teknolojilerin bedellerinin dış ticarete taraf olan ülkeler ve firmalar arasında yapılan anlaşmaya istinaden para yerine geçen diğer mal, hizmet ve teknoloji ithalatıyla karşılanması ve aradaki artı ya da eksi farkların döviz transferleri ile kapatılmasıdır. Gümrük Birliği'ne üye ülkeler dışında üçüncü ülkelere yapılacak dış ticaret faaliyetlerinde gerektiğinde kullanılmak üzere ithal edilen mal, hizmet ve teknoloji ihracıyla karşıladığı, ithal veya ihraç fazlalığının döviz olarak tediye veya tahsil edildiği bir ödeme şeklidir.

D. Kliring: Takasın biraz daha geliştirilmiş bir şeklidir. Kliring anlaşması imzalayan ülkelerde ithalatçılar, ithal ettikleri malların bedelini kendi ülkelerinde kliring hesaplarını tutmakla görevlendirilen Merkez Bankası veya Kliring Ofisi gibi bir kuruma ulusal paraları cinsinden öderler. Bu şekilde oluşturulan hesaplar dönem sonunda karşı ülke ithalatçılarının da kendi ilgili kurumuna yatırmış oldukları paralardan oluşan hesaplarla denkleştirilir. Eğer arada bir açık söz konusu ise, bu açık önceden anlaşılan herhangi bir konvertibil döviz ile kapatılır.

E. Karşı-Alım: Satıcının ihracat sözleşmesindeki değerin belirli bir yüzdesindeki malı karşı taraftan ya bizzat satın alması ya da satışın bir üçüncü tarafça gerçekleştirilmesini sağlamaya dayanan bir işlemdir.

Karşı ticaretin en yaygın kullanılan şeklidir. İhracatçının böyle bir taahhüde girmeden önce, üçüncü tarafla anlaşması gerekir.

F. Dengeleme: Satıcının ihraç ettiği mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması anlamındadır. Dolayısıyla tam dengeleme (full-compensation) ve kısmi dengeleme (partial-compensation) şeklinde iki kısma ayrılmaktadır (Şirinpınar, 2012).

2.4.7. Konsinye İhracat – Konsinyasyon

Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat şeklidir.

Satılmak üzere gönderilen malları teslim alan ilgili kişi veya kuruluşlar malı rayiç değerinden satar, komisyon vb. giderleri satış gelirinden düşer ve kalan tutarı yetkili banka aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya yollarlar.

Konsinye ihracatın Özellikleri:

- Tamamen güvene dayalı bir yöntemdir.

- Konsinye satışta ihracatçı firmanın varlığı dış pazarda açıkça görülmekle birlikte, satışta kesinlik olmaması dolayısıyla da risk söz konusudur. Beklemeden doğan zararlar ihracatçı hesabına kaydedilir. Ayrıca malın satılincaya kadar her an için satıcıya, alacak ve satış masrafları dikkate alınmaksızın, geri gönderilmesi ihtimali vardır. İhracatçının malı, kontrolü olmaksızın ülke dışında politik nedenlerle kambiyo kısıtlamalarından ve hatta iklim sebebiyle doğacak riskler altında kalmaktadır. Bu durumda, satıcının elinde bir kambiyo senedi bulunmadığı gibi, alıcının kusurlarından doğacak zararını karşılayacak bir garantisi de bulunmamaktadır.
- Konsinye satışlarda bedellerin gönderilmesi ve satış türünün ortaya çıkardığı problemler açık hesaptakiyle hemen hemen aynıdır.
- Konsinye satışların riskli oluşu, uygulamada “müşterek hesap” denilen ve konsinye satışları kısmen garanti altına alan yeni bir satış şeklini doğurmuştur. Bu şekilde yapılan ihracat yine konsinye olmakla birlikte, konsinyatör tarafından ihracatçıya asgari bir satış fiyatı garanti edilir ve bu fiyatla satış fiyatı arasındaki farkın giderler düşüldükten sonra kalan kısmı ihracatçı ile alıcı (konsinyatör) arasında paylaşılır.

2.4.8. Mahsuben Ödeme

İhracat bedellerinin tamamen veya kısmen mal ve/veya hizmet ithali suretiyle mahsuben ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan bir ödeme şeklidir.

Mahsuben Ödemenin Özellikleri:

- İhracat bedelleri fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içerisinde muhabir banka hesaplarına alacak olarak kaydedilecek ve mahsup talebi de bu süre içerisinde yapılacaktır.
- Hizmet ihracı bedellerinin tahsili zorunlu olmadığından bu bedeller için mahsup talebi de bu süre içerisinde yapılacaktır.

- Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının alışının yapılmamış yani TL'ye çevrilmemiş olması gerekmektedir.
- Mahsuben ödemede kullanılacak azami döviz tutarı varsa T.C. Merkez Bankası'na yapılacak zorunlu döviz devri tutarından sonra kalan tutardır. Ancak, zorunlu döviz devrinin mükellefi bankalar olduğundan süresi içinde bu mükellefiyetin bankalarca kendi pozisyonlarından karşılanmak suretiyle yerine getirilmesi halinde ihraç bedeli dövizlerin tamamının mahsuben ödemede kullanılması mümkündür.
- İhracat bedeli dövizlerin fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içinde tahsil edilerek DTH'a alınması halinde bu dövizler 180 inci günün sonuna kadar mahsuben ödemede kullanılabilir (Şahin, 2006).

2.5. İhracatta Riskler

1. Ödeme Riski: Çoğu zaman ihracatçının, malını satacağı alıcının (ithalatçının) namı ve/veya kredibilitesi hakkında bilgi edinmesi oldukça zordur.

İhracatçı malını satmasının sevincini bir yana bırakıp, öncelikle alıcının kredibilitesi hakkında bilgi edinmelidir. Bazı ticari firmalar, yabancı alıcıların kredibilitesinin kontrol edilmesi konusunda ihracatçılara yardımcı olmaktadır. Buna ilave olarak, ihracatçı alacağını garanti altına almak için, ithalatçıya ödeme şekli olarak geri dönüşsüz akreditif açtırması konusunda ısrarcı davranmalıdır.

2. Düşük Kalite Riski: İhraç edilecek mallar, bağımsız bir gözetim firması tarafından yükleme öncesinde denetlenmelidir.

Varış noktasında, ilk yüklemenin tam olmadığı, ürünün kalitesini düşürebileceği sebebinin öne sürerek ithalatçı(alıcı) tarafından kabul edilmeyebilir.

Alıcılar bu kozu aslında ihracatçılarda baskı oluşturabilmek ve daha düşük bir maliyetle ürünü temin edebilmek için kullanırlar. Bu sebeple deneyimli ihracatçılar, ürünlerini yükleme öncesinde bağımsız üçüncü kişi/kurumlarca denetlettirip kendi önlemini almaktadır.

Bağımsız denetçiler tarafından yapılan gözetim işleminin ihracatçı ve ithalatçı arasındaki satış anlaşmasına madde olarak yazdırılması ve buna uyulması her iki taraf için de faydalı olacaktır. Gözetim masrafının alıcı tarafından karşılanacağı yada fiyatının ürün birim fiyatına eklenmesi gerekliliği ihracatçı tarafından bilinmelidir.

3. Taşıma ve Lojistik Riskler: Ürünlerin bir kıtadan diğer kıtaya, hatta aynı kıta üzerinde seyahat etmesi durumunda bile problem oluşturabilecek riskler mevcuttur.

Taşıma esnasında ürünler zarar görebilir, çalınabilir hatta yerine hiç ulaşmayabilirler. Bu sebeple Taşıma anlaşması içinde ürünlerin sigortalanması da atlanmaması gereken önemli bir ayrıntıdır.

4. Yasal Riskler: Uluslararası kurallar ve düzenlemeler sıklıkla değişebilmekte ya da ihracatçının kendi ülkesinden farklılık gösterebilmektedir. Bu sebeple ihracatçı kendi taleplerini anlaşma üzerinde yasal bir dille açıkça anlatabilmek için öncelikle ithalatçı firma, ülkesi ve genel yasal kurallar çerçevesinde hareket etmelidir. İhracatçı, ithalatçı ile olası bir anlaşmazlık durumunun çözümü için yetkili olacak mahkeme ve kendi ülke 'sinin kanunlarına uyulması gerektiğini anlaşmaya eklemelidir.

İhracatçı eğer bir aracı, acenta, distribütör, e-broker ile ihracat yapıyorsa, alıcı ile anlaşmasında bunu net ve oldukça açık bir şekilde belirtmeli, her tarafın kendi sorumlulukları anlatılmalıdır.

5. Politik Risk: İhraç ülkelerin politik duruşları ve kararlılıkları, ihracatçının en dikkat etmesi gereken konudur. İhracatçı, ihraç ülkesindeki devlet politikalarını izlemeli, olası bir durumda ticari taktik değişimlerini öngörebilmelidir. Ülkede iç çekişme, savaş gibi durumlar karşısında alınan politik kararlar ihracatçıyı olumsuz etkileyebilir.

Liberal/ Kapitalist rejim uygulayan çoğu Ülkelerde arz talep dengeleri kendiliğinden ithalat ihtiyaçlarını ortaya koymakta iken bazı Ülkelerde ise (Ör: K.Kore, Vietnam, Küba gibi) devlet müdahale edebilmektedir. Bu sebeple, ihracatçı ihraç Ülkesini yakından takip etmelidir.

6. Beklenmedik Riskler: Ülkedeki doğal afetler, terör saldırıları ihraç pazarını olumsuz etkileyebilmektedir. Beklenmedik sonuçlar ulaşım maliyetlerini arttırabilmekte bu da ihracatçının karını azaltmaktadır. Bu sebeple anlaşma metnine “force major” diye adlandırılan “mücbir sebepler” dahil edilmeli, ihracatçı, bu durumlarda nasıl davranılacağını önceden belirleyip kendini güvence altına almalıdır.

7. Döviz Kuru Riski: İhracatçı kendi Ülkesindeki para biriminin ticaret yaptığı Ülkelerin para birimlerine karşı zaman içinde değer kazanması yada değer kaybetmesi durumunu dikkatle değerlendirmeli gerekli önlemleri almalıdır.

Uluslararası ticarete sıklıkla kullanılan para birimi Euro yada USD şeklindedir. İhracatçı malını sattıktan sonra eğer vadeli bir anlaşma yaptıysa ve alıcıdan parasını daha sonra tahsil edecek ise USD'nin TL'ye karşı değer kaybetmesi yani USD kurundaki azalma İhracatçının tahmin ettiği karı elde edememesine hatta zarar edebilmesine yol açacaktır. Bu durumda ihracatçı USD kurunu sabitleyerek vade tarihindeki olabilecek (Bankanın ön gördüğü, tahmini) kuru (Forward işlemi) satın alabilir. Bu durumda vadesi geldiğinde o günkü kurdan işlem görmez önceden satın aldığı kur üzerinden işlem görür, kur riskini önceden azaltmış olur.

8. Kültür ve Lisan Riski: İthalatçı ve ihracatçı şirketlerinin kendi Ülkelerindeki lisan ve kültür farklılıkları, aralarında yanlış, eksik anlaşmalara yol açabilmektedir.

Bu sebeple ihracatçı, Uluslararası ticarete kullanılan kısaltmalar, teslim şekilleri, ödeme şekilleri gibi Uluslararası standartlarla belirlenmiş mevzuatlar hakkında bilgili sahibi olmalıdır (İhracat Riskleri Nelerdir?, Erişim: 02.03.2015).

2.6. İthalat Tanımı

Ticareti yasak olmayan malların o ülke mevzuatınca istenen dökümanlar ile gümrükten vergi ve resimlerini ödeyerek yurt içine girmesidir.

Gelişmekte olan ülkelerde gümrükte sıkı kontrol vardır. Gelişmiş ülkelerde ise mallar tüketiciye satılırken ağır şart ve denetimler getirilmiştir.

Dış ticaret rakamlarına bakınca Türkiye de ithalatın ihracattan daha fazla oranda arttığı görülür. Nadiren ihracat fazla verir. Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye, ithalat ile iç ekonominin sürdürülmesi ve ihracat yönelik üretimin yapılmasını temin eder.

Ülkelerin İthalat Yapma Nedenleri Şunlardır:

- Yeraltı ve yer üstü doğal zenginliklerden mahrum olmak.
- Sahip olduğu doğal kaynakları ortaya çıkarmak, işlemek ve ihraç etmek.
- Üretim teknolojisine sahip olmak, teknolojiyi yenilemek, emek yoğunundan sermaye yoğununa geçmek.
- Eğitim ve yaşam kalitesini yükseltmek.
- Ulusal güvenliği sağlamak.
- Yerli üreticileri rekabete açmak.
- Komşu, dost ülkeleri desteklemek, siyasi, ekonomik ilişkileri güçlendirmek.
- Diğer ülkelerin ucuz işçiliği ve teknolojik üstünlüğünden faydalanmak.
- Rakip ülkelerin üretim tekniklerini öğrenmek (Vanlı, 2014).

2.6.1. Nasıl İthalatçı Olunur?

Vergi numarasına sahip her gerçek kişi ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan kişiler ortaklıkları (adi ortaklıklar, konsorsiyumlar), ithalat işlemlerini yürütebilir.

Ancak,

- Özel anlaşmalara dayanan ithalatta,
- Kitap ve diğer yayımların ithalatında,
- Ülkemizde açılan uluslararası fuar ve sergilerde Müsteşarlıkça (Dış Ticaret Müsteşarlığı) perakende satışına izin verilen malların ithalatında, vergi numarasına sahip olma şartı aranmaz.

Kamu ahlakı, kamu düzeni veya kamu güvenliği; insan, hayvan ve bitki sağlığının korunması veya sınaî ve ticari mülkiyetin korunması amaçlarıyla ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde alınan önlemlerin kapsamı dışındaki malların ithali serbesttir. İthalatı kanunlarla belirli kurum ve kuruluşlara bırakılmış maddelerin ithali ancak, bu kurum ve kuruluşlar tarafından yapılabilir.

2.6.2. İthalatta Düzenlenen Dokümanlar

- Ticari Belgeler
- Faturalar (Proforma / Ticari / Navlun vb.)

Çeki Listesi

Koli Listesi

İmalatçı Analiz Belgesi

Diğer (Ekspertiz raporu, spesifikasyon belgesi vb.)

- Resmi Belgeler
- Dolaşım Belgeleri (A.TR / EUR - 1)
- Menşe Şahadetnamesi
- Kontrol Belgesi
- Uygunluk Belgesi
- Sağlık Sertifikası
- Veteriner Sertifikası
- Helal Belgesi
- Radyasyon Belgesi
- Boykot Sertifikası
- ATA Karnesi
- Taşıma Belgeleri
- Konşimento (İSO, Erişim: 04.03.2015).

2.6.3. İthalatta Ödeme Yöntemleri

2.6.3.1. Açık Hesap

İthalatçı açısından taşımadığından tercih edilmekle birlikte ihracatçı firmalar genel olarak bu yöntemi terci etmemektedir.

2.6.3.2. Peşin Ödeme

Bu yöntem malın teslim alınmasından önce ödeme yapılmasını gerektirdiği için ithalatçı için çok riskli olarak değerlendirilmektedir.

2.6.3.3. Konsinye Teslim

İthalatçı açısından risk taşımadığından tercih edilir ancak genelde satıcı tarafından genelde kabul görmez.

2.6.3.4. Mal Mukabili Ödeme

İthalatçı açısından riskli değildir.

2.6.3.5. Vesaik Mukabili Ödeme

Genelde alıcı ve satıcının birbirini belli bir süredir tanıdığı ve belli bir güvenin bulunduğu durumlarda kullanılmaktadır.

2.6.3.6. Akreditifli Ödeme

Dış Ticarete iki taraf için de güven sağlaması nedeni ile tercih edilen bir ödeme şeklidir. Ancak küçük meblağlı ithalatlar için banka masrafları yüksek geleceğinden çok

2.6.3.7. İthalatta Alınan Katma Değer Vergisi

İthalatta alınan Katma Değer Vergisi, gümrük vergisi ile birlikte gümrük idarelerinde gümrük saymanlıklarına veya yetki verilen bankalara Yeni Türk Lirası olarak ödenir.

Eğer ürünler gümrük vergisine tabi değilse KDV, gümrük beyannamelerinin verilme süresi içinde ödenir. İthal edilen mallarda da aynen iç piyasadaki Katma Değer Vergisi (KDV) oranları, malın gümrüklenmiş değeri için de uygulanır (İTO, Erişim: 04.03.2015).

2.6.4. İthalatın Aşamaları

- İthalatçı sıfatı kazanmak
- Satıcıyı bulmak
- Kontrat yapmak
- Ödeme ile ilgili işlemler belirlemek
- Malın üretilmesi
- Evrakların ihracatçıdan gelmesi
- Malların gelmesi, gümrüğe beyan verilmesi
- İthalat ödemesi
- Nakliyeciden ordino almak
- İç kurumlardan gerekli belgeleri almak, gümrük müşavirine teslim etmek ve vergilerin ödenmesi
- Malların gümrükten çekilmesi, millileştirilmesi

2.6.5. İthalatta Riskler

- İthalat işleminden önce ön araştırma yapmamak
- Gönderilen malın sözleşmeye aykırı olması
- İthalat rejimindeki değişiklikler
- Akreditifli ödemelerde sadece döküman bilgileri üzerinden işlem yapılır

- Açılan L/C ye rağmen, sevkiyat yapılmaması
- Kur değişiminin tahmin edilememesi
- Taşıma riski, bozulma, hasar, kaybolma gibi
- Başka firma tarafından daha erken malın pazara arzı
- Gümrüğe gelen malın standarda uygun olmaması (Vanlı, 2014).

2.7. Uluslararası Ticaretteki Riskler ve Riskleri Ortadan Kaldırma Yöntemleri

Ticaret ister yurtiçinde yapılsın, isterse uluslararası niteliğe sahip olsun, paranın söz konusu olduğu her işlemde olduğu gibi çeşitli riskler içermektedir. Yurtiçi ticarete alıcı ve satıcının aynı ülkede yer almasından dolayı bu risk daha az iken, uluslararası ticarete yurtiçi ticaretten çok farklı boyutta riskler söz konusu olabilmektedir. Uluslararası ticaretteki risk faktörleri aşağıdaki gibi dört açıdan ele alınabilir.

2.7.1. Alıcı Riski (Buyer Risk)

Alıcı firma, satıcı açısından şu riskleri taşıyabilir: Alıcı aldığı malların bedelini ya malları satamadığı için ödeyemez ya da malları sattığı halde bedeli kasten ödemek istemez. Bu durumda satıcı bu riski ortadan kaldırmak için aşağıdaki tedbirleri alabilir;

- Satıcı, alıcı için geniş bir araştırma yaptırabilir. Bu araştırmayı ticari bankalar
- ya da Eximbank satıcı için yapabilir. Bu araştırmaya uygulamada RANSEYMAN alma denmektedir. Bu araştırma ile alıcı firma hakkında genel bir bilgiye sahip olunur.
- Alıcı ile kapsamlı bir anlaşma yapılabilir.
- Ödeme şekli olarak her iki tarafında işine gelen akreditifli ödeme şekli tercih edilmelidir.
- Bedelin ödenmeme riskine karşılık Eximbank Kredi Sigortası yaptırabilir.
- Alıcıdan banka teminatı istenebilir.

2.7.2. Ülke Riski (Country Risk)

İhracat yapılan ülkenin istikrarsız bir bölgede olması, siyasi ve ekonomik istikrarsızlık göstermesi ülke riski grubuna girmektedir. Satıcı bu riski ortadan kaldırmak için Eximbank İhracat Kredi Sigortası yaptırabilir.

2.7.3. Taşıma Riski (Transport Risk)

Malların taşınması esnasında zarar görmesi, taşıma aracının kaza yapması gibi riskler taşıma riskine girer. Satıcı bu riski ortadan kaldırmak için tüm taşıma risklerini kapsayan bir sigorta yaptırmalıdır. Taşıma riskine karşılık sigorta yaptırılırken mallara CIF değerinin %10 fazlası üzerinden sigorta yaptırılır.

2.7.4. Kur Riski (Exchange Risk)

İhracatı yapılan malların bedelinin ne zaman geleceğinin belli olmadığı ya da geldiği zaman döviz kurlarının ne olacağını belli olmadığı FORWARD işlemi ile belirsizlik ortadan kaldırılır. FORWARD işlemi ile kur değişmelerinden dolayı meydana gelebilecek riskler ortadan kaldırılabilir (Melemen ve Arzova, 2000).

Yukarıda belirtilen dört faktör dışında ayrıca ödemeye ilişkin olarak gelişen risklerde söz konusudur. Alıcının satıcıya ödeme yapmaması bir ticari risk unsuru barındırmakla beraber alıcının olduğu ülkede ekonomik anlamda dövizin yetersizliğinden kaynaklanan karşı tarafa aktarılamayan transfer riskleri de yaşanabiliyor. Transfer risklerinin dışında ödeme yapıldığı veya yapılacağı esnada vergilerin getirilmesi mali riski doğurduğu gibi satıcının alıcıya dokümanları eksik vermesi de bir risk barındırmaktadır.

Uluslararası Ticarete riskler her zaman olmuştur. Riskleri tamamen azaltmak veya ortadan kaldırmak mümkün olmasa bile iyi bir risk yönetimi ile maksimum şekilde de olsa azaltmak mümkündür. Bu da ilk olarak alıcı ve satıcının birbirini iyi tanımaları ve güvenmelerine dayanabilir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. ULUSLARARASI TAŞIMACILIK

3.1. Karayolu Taşımacılığı

Uluslararası karayolu taşımacılığında, Ulaştırma Bakanlığı'nca taşımacılık için engel teşkil eden geçiş belgeleri, kotaları, yüksek seviyedeki geçiş ücretleri ve bazı gümrüklerde karşılaşılan problemler gibi konuların çözüme kavuşturulması hedeflenmektedir. Karayoluna alternatif güzergah olan Ro-Ro (özel gemilerle yapılan bir uluslar arası taşımacılık türü) taşımacılarının geliştirilmesi ve yeni Ro-Ro hatlarının işletmeye açılması için yapılan çalışmalarda da olumlu sonuçlar vermiştir (Küçük, 2013).

3.1.1. Karayolu Taşımacılığının Yapısı

Karayolu taşıma sistemleri; teknoloji, şebekeler (ağlar), uluslararası ve yerel kurallar ve düzenlemeler, bilgi ve iletişim, lojistik ve hizmet anlayış ve uygulamalarından meydana gelmektedir. Bu sistemler taşıma operatörleri, iç ve dış müşteriler, ekonomik ve sosyal faktörler ile devletin ortaya koyduğu yasal çerçeve ile sürekli etkileşim hâlinindedir. Karayolu taşımacılık sektöründe arz ve talebin etkileşiminde destek hizmetler, taşımaya olan talep, güzergâh veya alternatif yollar, terminaller, gümrükler, sınırlar, ara geçiş noktaları, araçlar, işletmelerin sayısı, kurallar ve düzenlemeler etkin rol oynamaktadır. Buna göre taşıma sistemleri özellikle teknoloji, iletişim, ekonomi gibi dışsal faktörlerden yoğun olarak etkilenmektedir. Karayolu eşya taşımacılığı, ücret karşılığında eşyanın bir yerden diğer bir yere taşınmasını kara yolu ile sağlayan ve taşımacı ile gönderici arasında bir sözleşme yapılmasını gerektiren bir taşıma şekli olarak tanımlanmaktadır. Bu tanıma göre kara yolu taşımacılığının dört temel boyutu vardır;

- Taşınacak eşyanın var olması
- Eşya taşıma işinin üstlenilmesi
- Ücret karşılığı olması
- Taşıma türü olarak kara yolunun belirlenmesidir (MEGEP,2011).

Karayolu taşıma sistemleri; teknoloji, şebekeler (ağlar), modüller (uluslararası ve yerel kurallar ve düzenlemeler), enformasyon ve iletişim, lojistik ve hizmet anlayış ve uygulamalarından meydana gelmektedir. Bu sistemler transport operatörleri, iç ve dış müşteriler, ekonomik ve sosyal faktörler ile devletin ortaya koyduğu yasal çerçeve ile sürekli etkileşim halindedir. Bir başka deyişle taşımacılık sektöründe arz ve talebin etkileşiminde destek hizmetler, taşımaya olan talep, güzergah veya alternatif yollar, terminaller, gümrükler, sınırlar, ara geçiş noktaları, araçlar, işletmelerin sayısı, kurallar ve düzenlemeler etkin rol oynamaktadır. Buna göre taşıma sistemleri özellikle teknoloji, iletişim, ekonomi gibi dışsal faktörlerden yoğun olarak etkilenmektedir.

Taşımacılık ülke sınırları içerisinde yapılabileceği gibi uluslararası da olabilir. Taşınacak nesnelere eşya veya yolcu da olabilir. Uluslararası eşya taşımacılığı ülke dışında ülkeye dışalım ürünlerinin nakli şeklinde, ülkenin dışsatım ürünlerinin yurt dışına sevki şeklinde veya bir ülkeden bir başka ülkeye transit taşımacılık şeklinde yapılabilir.

Uluslararası taşımacılık dış ticarete konu fiziksel malların yurt dışına sevk edilmesinde satılan veya satın alınan mamulün tamamlayıcısı ve ayrılmaz önemli bir parçası olmuştur. Taşımacılık ekonomik gelişmenin merkezindedir. Ulusal kalkınma, uluslar arası ticaret, bölgesel entegrasyon ve dolayısı ile küreselleşmede çok önemli bir rol üstlenmektedir (UTİKAD, Erişim: 06.03.2015).

3.1.2. Karayolu Taşımacılığının Dış Ticaretteki Yeri ve Önemi

Karayolu taşımacılığı açısından küresel planda görülen dengesizlik Türkiye'de daha da belirgindir. 2004 yılı sonu itibarıyla Türkiye'nin dış ticaret hacmi 160,66 milyar ABD Doları olmuştur.

İthalatımız 97,9 milyar, ihracatımız ise 63,1 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. 2005 yılına ait ilk sekiz aylık rakamlara bakıldığında ise dış ticaret hacminin 121 milyar doları aştığı görülmektedir. Deniz aşırı ülkelerle olan ticaret hariç, dış ticaretimizin önemli bir bölümü karayolu üzerinden gerçekleşmekte ve karayolu üzerinden yapılan taşımanın payı ve miktarı dış ticaretteki artışa paralel olarak her geçen yıl artmaktadır.

Uluslararası karayolu taşımacılığının transit yapılan taşımalarla birlikte Türkiye ekonomisine yılda ortalama 3,5 milyar ABD Doları döviz girdisi sağladığı ifade edilmektedir.

Ülke içinde yolcu taşımacılığının %95,2'si karayoluyla yapılmaktadır. Bu oran ABD'de %89, AB ülkelerinde ise %79 oranlarında seyretmektedir. Yük taşımacılığı alanında karayolu kullanım oranı Türkiye'de %76,1 civarındadır. Bu oran ABD'de %69,5, AB ülkelerinde ise yaklaşık % 45'tir (Keçeci, Erişim: 06.03.2015).

3.1.3. Karayolu Taşımacılığının Türkiye'deki Gelişimi

Karayolu taşımacılığının ülkemizdeki gelişimine bakıldığında çok hızlı bir seyir takip ettiği görülmektedir.

Ülkemizin coğrafi yapısı ve sosyo-ekonomik yönden sahip olduğu özel durum yanında, batı ile doğu arasında tabii bir köprü oluşu ve transit taşımacılığa elverişliliği, eski çağlardan beri ülkemizi kara yolu taşımacılığı alanında daima ön plana çıkarmıştır. Ülkemiz Asya, Avrupa ve Afrika kıtaları arasında olup, kuzey-güney doğrultusunda 500 km, doğu-batı ekseninde 1500 km uzunluğunda ve yüzölçümü 776 000 km² olan bir dikdörtgen köprü görünümündedir.

Bilindiği gibi Türkiye, tarih öncesinden bu yana, çok ve çeşitli uygarlıkların oluştuğu bir yerdir. Günümüze dek bu özelliğini koruyarak gelmiş, doğu-batı arasında “köprü” olmuştur. Bunun bir sonucu olarak da, uzak geçmişten bu yana, değişik doğrultu ve karakterde yol ağlarına sahip olmuştur. “İpek yolu”, “Baharat yolu”, “Kral yolu” en çok bilinen tarihi yollardır.

Türkiye Avrupa, Asya ve Afrika arasındaki önemli konumundan dolayı kendi ulaşım hatlarını ve taşıma filolarını geliştirmek için büyük çaba göstermiştir

Bütün dünyada özellikle Avrupa'da süratle gelişen teknoloji, mal zengini batı ile petrol zengini doğu ülkeleri arasında büyük çapta ticari ilişkilerin doğmasına yol açmıştır. Bu durum ülkemizi bu alanda önemli ölçüde etkilemiş, 1950'li yıllara kadar yok denecek kadar az olan modern anlayışa uygun kara yolu alt yapısı ve kara yolu taşımacılığında yeni bir takım yatırımlar yapılmasını ve teşvik tedbirlerinin alınmasını gerekli kılmıştır.

O dönemlerde, alt yapının kolay, hızlı ve ekonomik bir şekilde gerçekleşmesi, petrolün ucuz ve temininin kolaylığı yanında ülkemizde otomotiv sanayinin kurularak motorlu araçların üretilmesi kara yolu taşımacılığının ilerlemesine neden olmuştur. Ayrıca devletin 1980'li yıllardan itibaren uygulamaya koymuş olduğu teşvik tedbirleri sonucu, ülkemizde motorlu araç sayısı önemli ölçüde artmış ve gerek yurt içi gerekse uluslararası kara yolu taşımacılığı süratle gelişmiştir. 1980'lerden itibaren ülkemizin ihracata yönelik büyüme politikalarına geçmesiyle dış ticaret yapısal değişime uğramış, dış ticarete konu mal grupları çeşitlenmiş, tarım ve madencilik ürünlerinin yerini sanayi ürünleri almaya başlamış, taşınan malların hacmi kısa bir süre içinde 10 milyar dolarlık seviyelere ulaşmıştır. Dış ticaretin yapısal değişimine bağlı olarak deniz yolu ile yapılan dökme yük taşımaları, yük cinslerinin değişimi ve sevkiyatlarda esneklik gibi avantajlar nedeniyle yerini karayolu eşya taşımacılığına bırakmaya başlamıştır (MEGEP,2011).

3.1.4. Karayolu Taşımacılığının Avantajları

Karayolu taşımacılığının sağladığı avantajlar;

- Denizyoluna kıyasla nakliye sürelerindeki kısalık, süre azlığı
- Diğer nakliye türlerine göre daha esnek bir çalışma sisteminin yürütülebilmesi imkanı
- Nakliyeye konu olan eşyaların fiziki özelliklerine göre farklı yükleme miktarları ve tonajlarının ayarlanabilmesine olanak sağlanması

- Özellikle parsiyel yüklerdeki taşıma kolaylığı
- Maliyet faktörü
- Özellikle adrese teslim yüklemelerde sağlanan kolaylıklar
- Çok fazla, hatta neredeyse hiç aktarma olmadan ülke içindeki her noktaya ulaşım imkanının mümkün olması
- Denizyolu ve havayoluna göre nispeten hava koşullarından daha az etkilenen bir taşıma türü olması
- Özellikle bazı ülke ve bölgelerde geniş bir nakliye ağına sahip olması

3.1.4.1. Denizyolu Taşımacılığının Dezavantajları

- Parsiyel yüklerde her noktaya her zaman için sevkiyatı hızlı yapabilmenin mümkün olmaması
- Küçük tonajlı mallarda maliyet-zaman dengesinde yaşanan sıkıntılar
- Ülkelerin gümrük mevzuatlarından kaynaklı sınır geçişlerinde yaşanan zorluklar ve bunlara bağlı olarak gündeme gelen gecikmeler
- Bazı ülkelerin karayolu altyapısının yetersizliğine bağlı olarak gündeme gelen sorunlar
- Ülkelerin karayolu taşımaya getirmiş olduğu sınırlamalar ve uyguladığı kotalar nedeniyle her zaman her noktaya ulaşımın mümkün olmaması
- Yüksek tonajlı malların taşınmasında yaşanan sorunlar, hatta imkansızlıklar
- Nihai varış ülkesine ulaşım için geçilecek transit ülkelerde yaşanan sorunlar, güzergahtan kaynaklı sıkıntılar
- Diğer nakliye türlerine kıyasla nispeten daha az sistematik olması, şöför vb. hizmet sağlayıcılardan kaynaklı keyfi uygulamalar (Doğan, 2013).

3.2. Denizyolu Taşımacılığı

Bu taşımacılık türü en yavaş taşıma türü olmanın yanı sıra en çok tercih edilen Uluslararası taşımacılık türlerinin başında gelmektedir.

Bunun esas ana nedeni ise denizyolu taşımacılığının maliyetinin diğer taşımacılık türüne göre oldukça düşük olmasıdır. Büyük çaplı yüklerin taşınması ve maliyet açısından avantajlar sunan bu taşımacılık türü dış ticaret firmalarının sık kullandığı bir taşımacılık türüdür. Denizyolu taşımacılığı yine iklime bağlı olarak hava koşullarından olumsuz etkilenebilmektedir. Demiryolu taşımacılığı gibi diğer taşıma türleri ile entegre olarak kullanımı tercih edilmektedir.

3.2.1. Türkiye'nin İhracatında Denizyolu Taşımacılığın Önemi

Denizyolu taşımacılığı Türkiye'nin dış ihracatının parasal olarak %50.7'lik kısmının taşınmasında tercih edilen taşıma yöntemidir. Denizyolu taşımacılığı ile özellikle Avrupa ülkelerindeki pek çok limana hızlı ve ekonomik olarak nakliye yapılabilmektedir.

Örneğin 6-8 günlük transit süreler ile İstanbul veya İzmir limanlarından Almanya'nın pek çok limanına ihracat yapılabilmektedir (İhracat.biz tr, Erişim 08.03.2015).

Denizyolu taşımacılığı, insanların ve malların denizde hareket eden araçlar vasıtasıyla bir yerden diğer bir yere taşınması olarak tanımlanabilir. Denizyolu taşımacılığının, tarihi çok eskilere dayanmaktadır. M.Ö. 3200'de deniz taşımacılığının ilk örnekleri olarak belirtilen, Mısırlıların kullandıkları sahil botlarından bu güne denizyolu taşımacılığı, teknolojik gelişmelere paralel olarak gelişmiş ve her dönemde ticaretin en önemli unsuru olmuştur.

Denizyolu taşımacılığının gelişiminde, coğrafi keşiflerle yeni bölgelerin keşfedilmesi ve sanayileşme ile birlikte buhar teknolojisinin gemilerde kullanılmaya başlanmasının önemli etkisi olmuş, bu sayede uzun rotalarda seyahat edebilecek ve geçmişe nazaran daha fazla yük taşıma imkânına sahip gemiler inşa edilmesi mümkün hale gelmiştir.

Denizyolu taşımacılığı sistemi, özel deniz araçları, ziyaret ettikleri limanlar ve taşıma unsurlarının fabrikalardan terminallere, dağıtım noktalarına ve pazarlara ulaştırılma alt yapısından oluşan ağı ifade etmektedir.

Günümüzde dünya ticaretinin yaklaşık % 90'ı denizyolu ile gerçekleştirilmektedir. Dünya deniz ticaret filosunun toplam büyüklüğü 1,23 milyar DWT'ye, dünya ticaret hacmi ise 8,17 milyar ton'a ulaşmıştır. Dünya deniz ticaretinden yılda 400 Milyar Dolar gelir elde edilmektedir. Bu rakamlar denizyolu taşımacılığının ne derecede önemli bir konuma geldiğini göstermektedir

Dünyada denizyolu ile taşımacılık, kabotaj ve uluslararası taşımacılık olmak üzere iki ana sınıfta toplanmaktadır. Kabotaj Taşımacılığı, “uluslararası rekabete kapalı, iç piyasaya dönük bir hizmet anlayışını” ifade ederken, Uluslararası Taşımacılık, “uluslararası rekabetin söz konusu olduğu, uluslararası ticaret koşullarına uygun olarak yürütülen, açık deniz hizmetlerini” ifade eden taşımacılık türüdür. Bu iki sınıf taşımacılık da hizmetin sürekliliği ve düzenli olup olmayışı açısından, Layner ve Tramp Taşımacılığı adı altında iki grupta incelenmektedir.

Tablo 3.2. Yıllar İtibariyle Dünya Deniz Ticareti Rakamları (Milyon Ton)

YILLAR	PETROL	TEMEL YÜKLER (a)	DEĞER KURU YÜKLER	TOPLAM
1970	1.442	448	676	2.566
1980	1.871	796	1.037	3.704
1990	1.755	968	1.285	4.008
2000	2.163	1.288	2.553	5.984
2006	2.698	1.849	3.135	7.682
2007	2.747	1.972	3.265	7.983
2008	2.732	2.079	3.399	8.210
2009 (b)	2.649	2.113	3.081	7.843

(a) Temel Yükler: Demir cevheri, Tahıl, Kömür, boksit, alüminyum ve fosfattan oluşmaktadır.

(b) 2009 rakamları tabloda ön rakamlar olarak belirtilmiştir ve kesin rakamları içermemektedir, (Yenal, Erişim: 10.03.2015).

3.2.2. Deniz Taşımacılığının Dışsal Faydaları

Deniz taşımacılığının diğer taşımacılık türleri ile karşılaştırıldığında çok sayıda dışsal faydası söz konusudur. Bunlardan belli başlıcaları şunlardır.

A. Deniz taşımacılığı üretim maliyetlerinin düşürülmesine katkı sağlamaktadır. Deniz yoluyla sınır aşımı sorunu olmaksızın çok büyük miktarda yükün güvenli ve hızlı bir şekilde taşınması mümkündür. Bu anlamda deniz yollarının demir yollarından üç buçuk kat, kara yollarından yedi kat ve hava yollarından yirmi iki kat daha ucuz olduğu ifade edilmektedir.

B. Deniz taşımacılığı akaryakıt ve döviz tasarrufu sağlamaktadır.

Birim yükün belirli bir mesafede taşınmasında deniz yollarına kıyasla demir yollarında yaklaşık iki kat, kara yollarında ise on kat daha fazla enerji harcanmaktadır. Dolayısıyla Türkiye gibi enerji tüketiminin yaklaşık %25'inin (4 milyar dolarlık petrol ithalatının 1 milyar dolarının) ulaştırmaya harcadığı bir ülkede deniz yolunun teşvik edilmesi akaryakıt tüketiminden ve dövizden tasarruf sağlayacaktır.

C. Deniz taşımacılığı altyapı maliyetlerini azaltmaktadır. Yapılan hesaplamalar 150 km'lik bir otoyolun maliyetinin yaklaşık 1 milyar dolar, buna karşılık 1100 konteynerlik (110 TIR yükü) bir yük gemisinin maliyetinin ise 20 milyon dolar civarında olduğunu göstermektedir. Bu durum karşısında ulaştırmada deniz yolunun tercih edilmesi diğer faydalarının yanı sıra (trafik kazası gibi) kara yollarının bakım, onarım ve yenileme maliyetlerinden önemli miktarda tasarruf sağlayacaktır.

D. Deniz taşımacılığı çevre kirliliğini azaltmaktadır. Taşınan birim yük başına salınan CO₂ emisyonu dikkate alındığında deniz yolları demir yollarının ardından en çevreci ikincil ulaşım türü olarak kabul edilmektedir. Türkiye'de 2008 yılında çevreye yayılan toplam 49,18 milyon ton CO₂ emisyonunun; %80,60'ı kara, %13,2'si hava ve %5,29'u deniz yolu ulaştırmasından kaynaklanmıştır. Bu sebeple dünyada ve Avrupa'da son dönemlerde çevresel duyarlılığı yüksek deniz taşıtlarına ilave vergisel ayrıcalıklar sunulmaktadır.

Örneğin Japonya enerji tasarrufuna ve teknolojiye önem veren (çevresel duyarlılığı olan) denizcilik işletmelerine 4.464.000 euroya kadar nakit teşvikler vermektedir. Benzer şekilde Hong Kong ve Norveç'te de çevreye duyarlı araçlar için özel vergi teşvikleri uygulanmaktadır.

3.2.3. Denizyolu Taşımacılığının Avantajları ve Dezavantajları

Denizyolu taşımacılığının en önemli avantajı büyük miktardaki ürünlerin uzun mesafeler arasında taşınmasına olanak vermesidir. Denizyolu taşımacılığının ikinci önemli avantajı ise maliyetinin düşük oluşudur. Ayrıca denizyolu taşımaları ile ürünler güven ile limanlar arasında taşınmaktadır. Denizyolu taşımacılığının en önemli dezavantajı ise diğer taşıma yöntemlerine oranla yüksek olan transit sürelerdir (http://www.ihracat.biz.tr/denizyolu_tasimaciligi.html, Erişim 08.03.2015).

Tablo: 3.3. Denizyolu Taşımacılığın Avantajları ve Dezavantajları

Denizyolu Taşımacılığının Avantajları ve Dezavantajları	
Denizyolu Taşımacılığının Avantajları	Denizyolu Taşımacılığının Dezavantajları
*Uygun maliyet	*Uzun transit süreleri
*Büyük miktarda ürün taşıyabilme olanağı	*
*Güvenli taşıma	*

Kaynak: (İhracat.biz.tr, Erişim 08.03.2015).

3.2.4. Deniz Taşımacılığı Terimleri

3.2.4.1. Genel Terimler

- ARMATÖR: Gemi sahibi, taşıyıcı.

- ACENTE: Herhangi bir limanda armatör adına faaliyet gösteren, onun temsilciliğini yapan kuruluş
- NVOCC: “Non Vessel Operating Common Carrier” (Gemi sahibi olmadan taşımacılık yapan)
- CO-LOADER: Diğer forwarderların yüklerini kendi yükü ile konsolide ederek taşımacılık yapan
- FORWARDER: Karayolu, havayolu, denizyolu, demiryolu taşımacılığını, gümrükleme ve sigorta hizmetlerinin operasyonunu gerçekleştiren, aktif bir acenta ağına sahip olan organizatör firma
- BILL OF LADING(B/L): Denizyolu konşimentosu
- Master B/L (Ana konşimento)
- House B/L (Ara konşimento)
- CHARTER TAŞIMA: Geminin tamamen yada kısmen (part kargo) kiralanarak yapılan taşımadır
- CHARTER PARTY: Taşımacı ile armatör arasında yapılan sözleşmeye verilen isimdir
- BULK YÜKLEME: Konvansiyonel yük taşımacılığında dökme yükleme
- BROKER: Armatörle yükleyici arasında aracılık yapan, komisyoncu
- RO-RO TAŞIMACILIĞI: Araç, treyler veya konteyner taşıyan gemilerle yapılan taşımacılık

3.2.4.2. Liman Terimleri

- STORAGE : Limanda depolama / ardiye
- DEMURAJ : Geminin kendisine tanınan yükleme ve boşaltma süresini aşması yada konteyner içinde bekleyen yükün tanınan süreden önce gümrükten çekilip boşaltılmaması
- FREE TIME : Serbest süre.Yükün demuraja girmeden bekleyebileceği süre. Süre aşımında demuraj uygulanır
- THC : (Terminal Handling Fee) : Limandaki elleçleme ücreti

- GEÇİCİ KABUL: Türkiye'deki gümrük mevzuatı gereği konteynerler gümrüğe tabi mal statüsündedirler. Bu nedenle bir konteynerin limandaki gümrüklü sahadan çıkarılması veya tekrar limana getirilmesi halinde ortaya çıkan gümrükleme masrafıdır

3.2.4.3. Navlun Terimleri

- CAF: (Currency Adjustment Factor) Amerikan dolarındaki dalgalanmaları navluna dahil edilmesi
- BAF : (Bunker Adjustment Factor) Deniz aşırı taşımalarda fuel oil fiyatlarındaki dalgalanmaların belli oranda navluna dahil edilmesi
- PRİMAJ : Genellikle Türkiye'den ihracat navlunlarında kullanılan armatörün riskini azaltmak için koyduğu ek ücret
- WAR RISK SURCHARGE (WRS) : Savaş riski olan limanlara yapılan seferlerde navluna ilave olarak alınan ek ücret
- HIGH CUBE SURCHARGE : High Cube konteyner için alınan ilave ücret.
- IMCO CHARGE : Tehlikeli madde taşımalarında armatörün talep ettiği ek ücret (Armen Shipping, Erişim: 10.03.2015).

3.2.4.4. Tahliye ve Yükleme Terimleri

- FREE IN (FI) : Limandaki yükleme masrafı
- FREE OUT (FO): Limandaki boşaltma masrafı
- LINER IN (LI) : Yükleme masrafının armatöre ait olması
- LINER OUT (LO): Boşaltma masrafının armatöre ait olması
- STUFFING: İstifleme, yükü konteynere yerleştirme
- ZNSTUFFING: Konteynerin içini boşaltma
- STEVEDORING: Gemiyi yükleme ve boşaltma hizmeti

3.2.5. Denizyolu Taşımacılık Türleri

- Layner Taşımacılığı: Layner taşımacılığı düzenli, sürekli ve "tarifeye dayalı" biçimde hizmet sunan taşımacılık biçimidir. Bu hizmet türünde zamanlama esastır. Gemiler seferlerini ve hizmetlerini belirli bir tarife uyarınca sürdürürler. Hangi limanlara ne zaman uğranacağı sefer programlarında belirtilir. Böylelikle yükleyiciler, taşıma gereksinimleri konusunda önceden bilgi edinirler.
- Layner taşımacılığında hizmetin sürekliliği modelin belirgin özelliğidir. Gemiler, yeterli yük bulamadıkları zaman bile, programlarını aksatmamak için limanlara uğrarlar. Sefer programından çıkartılan limanlar yükleyicilere ve taşıtanlara önceden duyurulur.
- Layner taşımacılığı, taşıma türleri içinde en yüksek maliyetli olanıdır. Bunu hazırlayan öğelerin başında liman süresinin sefer içindeki oranının yüksekliği gelmektedir.
- Tramp Taşımacılığı: Tramp taşımacılığı, yük olan limanlar arasında hizmetin yapılması biçiminde gözüktür. Laynercilikte hizmet esassen, tramp taşımalarında yük esastır.

Tramp taşımalarında hizmeti yük çeker. Başka bir deyişle, verimli bir şekilde ve yüksek kapasite ile yük taşınması ön plandadır.

Mutlaka uyulması gereken bir sefer tarifesi söz konusu değildir. Hizmet, yükün olduğu limanlara kayar; aynı limanda sürekli olarak kalmaz. Bu nedenle taşıtan için tramp hizmetlerinde istikrar yoktur.

Trampçılık, ekonomik değeri düşük olan yükleri kapsar. Kömür, maden cevheri, hampetrol, tahıl, şeker, fosfat, gübre, kereste, kopro, çimento, tuz bu türdendir.

Tramp taşımaları laynerciliğin tersine tüm yüklemeyi amaçlar. Bu ise, "en ucuz taşımanın genellikle geminin aynı tür yükle ve tüm sığısıyla yüklenmesi durumunda yapılabileceği ilkesinde yatmaktadır (Kayserilioğlu, 2004).

3.2.5.1. Deniz/Okyanus Konşimentosu (Marine/Ocean Bill Of Lading)

Taşıtanın (malı yükletenin) isteği üzerine uluslararası taşıma firması acentesi (taşıyıcı/gemi acentesi) tarafından düzenlenip taşıtana verilen, malın yüklendiğini ve belirlenen şekilde taşınıp varış yerinde alıcısına teslim edileceğini taahhüt eden bir taşıma belgesidir. Bu belge genellikle üç nüsha şeklinde düzenlenmekte ve bu nüshalar üzerine sadece bir tanesinin işlem görmesiyle diğerlerinin hükümsüz kalacağı şerhi konulmaktadır.

Konşimentoda malın yükleme limanından (port of lading), boşaltma limanına (port of discharge) kadar taşınacağı kayıt edilmektedir. Bu özelliğinden dolayı konşimento, yükleten ile taşıyıcı arasında varılan hukuki bir sözleşme niteliğindedir. Bununla birlikte diğer konşimentolar malın mülkiyetini temsil edemezken sadece deniz konşimentosu malın mülkiyetini temsil etmektedir

Konşimento, taşıma amacıyla yükün gemice teslim alındığını gösteren bir belge olduğu için bu belgeye “teslim alma belgesi” de denilmektedir. Bu belge ile yük üzerinde taşıma hizmetinden doğan hak ve sorumluluklar taşıyana geçer. Dolayısıyla konşimentoda taşıma, teslim alma ve teslim etme koşulları bulunmaktadır.

Yangming Marine Transport Corp.		ORIGINAL		BILL OF LADING	
SHIPPER: COMPANY THAT SOLD THE COTTON		CONTRACT REFERENCE NO. YMLW12502XXXX		INVOICE NO. 1234	
TO THE ORDER OF BUYER'S BANK		E/C NO. 9882457		SOUTHERN STATES FORWARDING, INC. 225 BRANTFORD HEIGHTS, TX 75120 TEL. 282-2222 FAX 282-1212	
BUYER		LUBBOCK, TX		LONG BEACH, CA	
RAINBOW BRIDGE V/91W		KEELUNG TAIWAN		MEMPHIS, TN	
C O T T O N		ONE (1) 40' CONTAINER SAID TO CONTAIN EIGHTY-EIGHT (88) BALES OF AMERICAN RAW COTTON COMPRESSED TO U.D.-"ORM-C"		40,391 LBS 20,133 KGS	
CONTAINER NO. INCL 438230		FREIGHT PREPAID CY TO CY SHIPPER'S LOAD, STCW & COUNT ON BOARD VESSEL: RAINBOW BRIDGE V/91W AT LONG BEACH, CA DATE: JUNE 03, 1999 SERVICE CONTRACT NO. ST-3052-HOU NO. 222 REQUIRED. SECTION 20.39, U.S. C.A.S.-SF. IN ACCORDANCE WITH U.S. EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS, THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE U.S. IN ACCORDANCE WITH U.S. EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS.			
I/EI 3062-HOU ST-3052-HOU G.F. \$1725.00/40' AS		\$1,725.00		MEMPHIS, TN 06/23/99 06/23/99 YMLW12502XXXX	
DP/MTD 300 DRC/ST 3000/40'				NTD 300 NTD 3,000	
THREE (3)		\$9,150.00		NTD 3,300	

Şekil 3.2. Deniz Yolu Taşımacılığında Kullanılan Konşimento Örneği

Kaynak: (Özyakışır, 2013).

3.2.5.2. Konşimentonun İçeriği

Türk Ticaret Kanunu'nda konşimentoya yazılacak hususlar belirtilmiştir. Bunların konşimentoya yazılmasını taşıyan ve yükleten isteyebilir. Ancak bu kayıtlardan bazılarının konşimento da gösterilmemesi her zaman konşimentonun hükümsüzlüğünü ortaya çıkarmaz.

- Taşıyanın Adı ve Unvanı: Taşıyanın adı ve soyadı veya ticaret unvanının, konşimento düzenlemesi sonucu doğan borç yükümlülüğünün süresi bakımından konşimentoda yazılı olması zorunludur. Çünkü; kaptan veya donatanın diğer bir temsilcisi tarafından düzenlenen bir konşimento da taşıyanın adı gösterilmediği takdirde donatan, taşıyıcı sayılacağı gibi, taşıyanın adının yanlış bildirilmesi hâlinde donatan, beyanın doğru olmamasından doğacak zarardan da gönderilene karşı sorumludur.
- Kaptanın Adı: Konşimentoda, kaptanın adı ve soyadı yazılı olmalıdır. Çünkü, kaptan, navlun sözleşmesinin yerine getirilmesi ile yükümlü kişi olarak, yükle ilgili şahıslara karşı sorumludur. Ancak, gemi ikame klozu bu kaydın önemini azalttığı için, konteyner gemisi gibi düzenli hat seferleri yapan gemilerin konşimentolarında genellikle kaptanın adı yer almaktadır.
- Taşıma Yapacak Geminin Adı ve Uyuğu: İkame şartı olmayan yükleme konşimentoları için gemi adı esaslı bir unsurdur. Yükün başka bir gemiye aktarma edilmesi hâlinde, düzenli posta seferlerinde aynı işletmenin diğer bir gemisine aktarmak hariç, konşimento ikinci gemiye (taşıyana) karşı hüküm ifade etmez. Tesellüm konşimentosunda da yükü taşıyacak geminin belirtilmesi gerekir. Geminin uyuğu savaş zamanlarında veya bazen siyasi sebeplerden ötürü özel bir önem arz ettiği hâlde konşimentoda gösterilmez, ancak tespiti kolaydır.
- Yükletenin Adı: Sadece emre düzenlenmiş bir konşimentoda yükletenin adı esaslı bir unsur teşkil eder. Çünkü yükletenin adı ve soyadı veya ticaret unvanı özellikle emre yazılı konşimentolarda ciro silsilesinin düzenli olup olmadığını ve yükleten sıfatıyla sorumlu tutulacak kişiyi belirlemek bakımından önemlidir.

- **Gönderilenin Adı:** Gönderilenin adının yazılması eğer konşimento gönderilenin emrine düzenlenecekse TTK' ya göre zorunlu hâle gelir. Çünkü böyle bir konşimentoda gönderilenin adı yazılı olmazsa, hamil teselsül eden cirolarla bunların gönderilene dayanması belgelendirilemez. Konşimentoda gönderilenin adı yazılmaz ve emre kaydı da bulunmazsa bu takdirde ortada hamile yazılı bir konşimento vardır. Emre kaydı olmadan yalnız gönderilenin adı yazılırsa konşimento nama yazılı bir konşimentodur. Gönderilen olarak taşıyan, yükleyen, taşıyan ve kaptanda gösterilebilir.
- **Yükleme limanı:** Malın menşeyini ispat bakımından özel bir önem arz ettiğinden yükleme limanı, esaslı bir unsur olmamasına rağmen, daima konşimentoya yazılır. Bu liman çok defa aynı zamanda konşimentonun düzenleme yeridir
- **Boşaltma ve Emir limanı:** Boşaltma limanı, taşıyanın yükü teslim borcunun ifa yeri olması bakımından önemlidir. Konşimentoya emir limanı, yani boşaltma limanına dair talimatın alınacağı liman da yazılabilir

3.2.6. Navluna Ait Şartlar

Navluna ait şartların belirtilmesindeki amaç, gönderilenin navlun ödeyip, ödemeyeceğine ilişkin olan hükümleri içermesindedir. Navlunun peşin tahsil edilmiş olduğu (freight prepaid) veya varma limanında gönderilen tarafından ödeneceği (freight payable at destination ya da freight collect) kayıtları konşimentoya yazılır. Konşimento bu hususta hiçbir hükmü içermez ve navlun sözleşmesine de atıfta bulunmazsa gönderilen, yükü teslim almasına rağmen navlun ve navluna dair giderleri ödemekle yükümlü olmaz.

3.2.6.1. Konşimentonun Düzenlenme Tarihi ve Yeri

Konşimentonun düzenlendiği yer ve gün de konşimentoda gösterilmelidir. Konşimento tedavül kabiliyeti bulunan kıymetli bir evrak olduğundan, bunu devralan kişinin konşimento içerdiği malın ne zaman yüklendiğini bilmesi, bu malın tekrar

satışı bakımından özel bir önem taşımaktadır. Denizaşırı satışların ifasında konşimentonun düzenleme yeri ve tarih önemlidir. Mallar çoğu kez belli bir tarihte yüklenmeleri şartıyla ve menşe memleket dikkate alınarak satılıp alınırlar. Satış sözleşmesinde kabul edilmiş bir tarihten geç bir yükleme tarihini içeren konşimentoyu alıcı ret edebilir.

- Konşimentonun Düzenlenen Nüshalarının Sayısı: Yük gemiye alınır alınmaz taşıyan; yükün teslim alındığı sırada verilmiş olan muvakkat makbuz veya teslim konşimentosunun iadesi mukabilinde yükletenin istediği kadar nüshada "yükleme konşimentosu" düzenler (MEB, 2011).

3.3. Havayolu Taşımacılığı

Birim ağırlık başına taşımacılığın en yüksek maliyetlerle yapıldığı türdür. Modern havaalanları, son teknoloji ürünü uçaklar, geliştirilmiş kapasiteler, ileri depolama sistemlerinin varlığı havayolu taşımacılığını yaygınlaştırmıştır. Havayolu taşımacılığı, yükleme ve boşaltmaların sık aralıklarda yapılabildiği güvenilir ve esnek taşımacılıktır.

Havayolu taşımacılığı özellikle son yıllarda gelişen havalimanları ve uçak filolarındaki artış ile beraber gittikçe önem kazanmaktadır. Havalimanları arasında yapılan, hızlı ve zaman açısından büyük bir avantaja sahip taşıma yöntemidir.

Havayolu taşımacılığı orta ve uzun mesafeler için daha uygun bir taşıma yöntemi olmakla beraber özellikle değerli malzemelerin, yedek parça, kitap, ilaç, meyve ve sebze gibi çabuk bozulabilen gıda ürünlerinin taşınmasında tercih edilmektedir. Denizyolu ile yapılan ihracatların vesaik gönderim işlemleri de yine uluslararası kurye firmaları tarafından karayolu taşımaları ile yapılmaktadır. Havayolu taşımacılığının ihracat işlemlerinde öne çıkan bir diğer uygulama ise numune gönderimleri olmaktadır (İhracat.biz.tr, Erişim: 15.03.2015).

3.3.1. Dünya’da Havayolu Yolcu Taşımacılığının Mevcut Durumu

Sivil havayolu taşımacılığı dünyada en hızlı büyüyen sektörlerin başında gelmektedir ve bu büyümenin küreselleşen dünyanın da etkisiyle zaman içinde daha fazla hızlanacağı beklenmektedir. Bunun farkına varan dünya devletleri de özelleştirmeler, serbestleştirme çalışmaları ve belirli ölçütlerde hava yolları şirketlerine verdikleri desteklerle havayolu ulaşımını desteklemeye çalışmaktadırlar. Detaylı olarak dünya havayolu ulaştırma rakamlarına bakacak olursak, 2000 yılında tüm dünyada toplam olarak 1,7 milyar kişinin havayolu taşımacılığını kullandığını görüyoruz. Bu sayı 2011 yılında yaklaşık olarak 5,2 milyar kişiye yükselmiştir.

Uzmanların beklentisi havayolu taşımacılığının ileriki yıllarda dünyada en fazla kullanılan taşımacılık şeklini alacak olmasıdır. Tahminlere göre 2030 yılında taşınacak toplam yolcu sayısının 12-13 milyar kişi olması beklenmektedir.

3.3.2. Türkiye’deki Havayolu Yolcu Taşımacılığının Tarihi ve Gelişmesi

Osmanlı devletinde havacılık konusundaki çalışmalar, askeri alanda sınırlı olarak başlamıştır. 1911- 1912 Trablusgarp savaşında İtalyanların hava saldırısına uğrayan Osmanlılar havacılığın önemini kavrayarak askeri havacılık alanında ilk çalışmalara başlamışlardır. 1912 yılı ile 2012 yılları arasında Türk tarihi açısından havacılığın gelişmesini etkileyen önemli olayları incelediğimizde; 15 Mart 1912 yılında ilk satın alınan uçaklar Fransız yapımı 2 adet Deperdussin olup, 26 Nisan 1912 de ilk defa bir Osmanlı pilotu olan Fesa Bey, Osmanlı bayraklı uçak ile Osmanlı toprakları üzerinde uçmuştur. Bu tarihten sonra 29 Ekim 1913 yılına kadar uçaklar ordu tarafından kullanılmıştır.

3.3.3. Havayolu Taşımacılığının Avantajları

Havayolu taşımacılığının avantajları;

- Hız faktörü, karayolu taşımacılığının tercih edilmesindeki belki de en önemli artı yönü olarak karşımıza çıkmaktadır.

- Havayolu taşımacılığı, diğer nakliye türlerine göre daha sistematik bir nakliye türüdür; bu nedenle hizmet kalitesi yüksektir.
- Hassas ve çabuk bozulabilir nitelikteki ürünlerin taşınması için idealdir.
- Diğer nakliye türlerine kıyasla, risk faktörü düşüktür.
- Güvenli bir nakliye türüdür.
- Elleçleme işlemleri daha azdır.
- Eşya takibinin daha kolay olması, izlenebilirlik faktörü.

3.3.3.1. Havayolu Taşımacılığının Dezavantajları

Havayolu taşımacılığının dezavantajları;

- Büyük hacimli malların taşınmasının güçlüğü
- Navlun, taşıma ücretinin yüksekliği
- Bazı ülkelerdeki havalimanlarının altyapı yetersizliği, her türlü eşya için gerekli depolama, ardiye imkanının sağlanamaması
- Havalimanlarının genelde şehir merkezlerine olan uzaklığından dolayı iç taşımada yaşanan sorunlar ve karşılaşılan yüksek ek maliyetler
- Her bölge ve noktaya doğrudan hava ulaşımı mümkün olmadığı için aktarma havalimanlarında yaşanan gecikme, kayıp vb. Riskler
- Uçaklardaki hacim küçüklüğünün yarattığı sorunlar
- Her bölgeye ve noktaya istenen nitelikte uçak bulmaktaki zorluklar (Doğan, 2013).

3.3.4. Havayolu Konşimentosu

Hava yolu konşimentosu (AWB), bir noktadan başka bir noktaya hava taşınması ile gönderilen kargoyu ve bu kargonun taşıyıcı, gönderici ve alıcısını, hangi şartlarda bu kargonun taşındığını, taşıma değerini; değerli kargo, canlı hayvan, cenaze, tehlikeli madde veya bozulabilir kargonun taşıma şeklini; işgal ettiği hacim ve ağırlığını belirleyen, düzenleyen bir hava taşıma senedir. AWB aynı zamanda bir fatura ve sigorta poliçesidir (Sözeri, 2013).

Havayolu konşimentosu (AWB) genellikle üç asıl, yedi kopyadan (suret) meydana gelmelidir. Bunlar:

- Birinci nüsha (yeşil) : Hava taşıyıcısı için düzenlenir.
- İkinci nüsha (kırmızı) : Alıcı için düzenlenir.
- Üçüncü nüsha (mavi) : Gönderici için düzenlenir

İlk nüsha gönderici tarafından imzalanmalıdır. İkinci nüsha kargoyla birlikte gider, bu nüsha gönderici ve hava yolu taşıyıcısı tarafından imzalanmalıdır. Üçüncü nüsha taşıyıcı tarafından kargonun kabulünü takiben imzalanmalıdır. Bu nüsha teslimin kanıtıdır ve taşıma sözleşmesinin sonuçlandırıldığı anlamını taşır.

Her hava yolu konşimentosu onu düzenleyen hava yolu şirketinin seri numarası ve üç basamaklı kodu ile tanımlanmaktadır. Uygulamada hava yolu konşimentosu, diğer taşıyıcılar, lojistik firmalar vb. içinde gerekli olacak ek nüshalar içermektedir.

3.3.4.1. Havayolu Konşimentosunun Niteliği

- Hava yolu konşimentosu taşıyıcı ve kargo acentesi tarafından yayımlanan en önemli kargo belgesidir. Bu belgenin hazırlanış amacıyla temel özellik ve nitelikleri şunlardır:
- Kargo sözleşmesinin imzalandığının ve taşıma şartlarının taraflarca tanındığının kanıtıdır.
- Kargonun teslim alındığına dair bir ispat belgesidir. Varşova Konvansiyonu'nun 5. maddesinde belirtildiği gibi aksi kanıtlanıncaya kadar sözleşmenin varlığı, şartları ve kargonun teslim alındığı hakkında karine teşkil eder. Konşimentoda belirtilen kargonun ağırlığı, boyutları, ambalaj ve parça sayılarına ilişkin kayıtlar aksi ispat edilinceye kadar doğru sayılmaktadır.
- Kargoya eşlik eden ve taşıma işinin yapılmasında önemli talimatları içeren bir belgedir. Konşimento, göndericinin taşımanın yerine getiriliş biçimine ilişkin olarak taşıyıcıya yönelen talimatları da kapsamaktadır.

Örneğin, kargonun nerede ve kime teslim edileceği, hangi güzergâh üzerinden sevk edileceği, sigorta yapılıp yapılmadığı, kargonun türüne göre özel işlem gerekip gerekmediği gibi talimatları içermektedir.

- Konşimento, talimat belgesi olması niteliğinin sonucu olarak kargoya eşlik etme özelliği yani refakatte bulunmaktadır. Bütün taşıma boyunca göndericinin talimatları göz önünde tutulabilmesi için konşimentonun kargo ile birlikte seyahat etmesi gerekir. Taşıyıcının çalışanları, ancak bu sayede sözleşmenin gerçekleşme biçimi hakkında bilgi sahibi olabilirler. Varşova Konvansiyonu'nun 6. maddesinde konşimentonun ikinci nüshasının kargo ile birlikte gidecek olduğu hüküm altına alınmıştır. Kargoyu taşımak için teslim alan sonraki taşıyıcılar konşimentoyu da alırlar. Son taşıyıcı kargo ile birlikte konşimentoyu da alıcıya verir (MEB, 2011).

3.4. Demiryolu Taşımacılığı

Demir yolu taşımacılığı, ağır ve hacimli yükler için çok yüksek maliyetlere katlanılmadan yapılabilecek bir taşımacılık türüdür. Demir yolları üzerindeki merkezlerin sayısına bağlı olarak verilen hizmetin sınırlı olduğu söylenebilir.

Bu taşımacılık türünde kullanılan araçların hız kapasiteleri, verilen taşıma hizmetinin hızı ile paralellik göstermektedir. Kömür, demir gibi yer altı kaynakları ile tarım ve orman ürünlerinin alıcı merkezlerine aktarımı demir yolu taşımacılığıyla yapılabilmektedir. Çevre dostu olan bu taşımacılık türü, uzun mesafeli taşımalarda ciddi maliyet avantajı sağlamaktadır. Kitle taşımacılığına elverişli olması ile diğer taşıma türlerinden kaynaklanan yoğunlukları (örneğin karayollarındaki trafiğin yükünü) azaltıcı fayda yaratmaktadır.

Mevcut altyapı yatırımları; demir yolu inşası, işletilmesi ve bakımı yüksek yatırım maliyetleri gerektirmektedir. Bu yatırımlar çoğunlukla devlet tarafından üstlenilmektedir (MEB, 2011).

3.4.1. Demiryolu Taşımacılığında Sektörel Büyüklükler

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş ve kalkınma sürecinde lokomotif görevi gören Demiryolları, 50 yıllık ihmalden sonra, 2003 yılından bu yana Cumhuriyetimizin ilk yıllarında olduğu gibi altın çağını yaşamaktadır. 2003-2014 yıllarında 2014 fiyatları ile demiryolu sektörüne 52 milyar TL kaynak (ödenek) aktarılmıştır.

Türkiye'nin hızına hız katan yüksek hızlı demiryolu projeleri adım adım gerçekleştirilerek; Ankara-Eskişehir, Ankara- Konya, Eskişehir-Konya ve Ankara-İstanbul yüksek hızlı demiryolu hatları tamamlanmış ve hizmete açılmıştır Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu ve Marmaray/Boğaz Tüp Geçişiyile Modern İpek Demiryolu hayata geçirilmekte ve Uzak Asya-Batı Avrupa demiryolu koridoru işlevsel kılınmaktadır.

Tablo 3.4. Demiryolu Hat Uzunluğu (Türkiye - Km)

	Konvansiyonel (Ana Hatlar)	Konvansiyonel (İltisak+İstasyon Hatları)	Konvansiyonel Hat Toplamı	Yüksek Hızlı Tren Hatları	Toplam Hat Uzunluğu
2003	8.697	2.262	10.959		10.959
2004	8.697	2.271	10.968		10.968
2005	8.697	2.276	10.973		10.973
2006	8.697	2.287	10.984		10.984
2007	8.697	2.294	10.991		10.991
2008	8.699	2.306	11.005		11.005
2009	8.686	2.322	11.008	397	11.405
2010	8.716	2.332	11.052	888	11.940
2011	8.770	2.342	11.112	888	12.000
2012	8.770	2.350	11.120	888	12.008
2013	8.846	2.363	11.209	888	12.097
2014	8.907	2.363	11.270	1.196	12.466

Kaynak: (MEB, 2011).

3.4.2. Demiryolu Taşımacılığının Diğer Taşıma Türlerine Göre Üstün Yönleri

- Çevreye duyarlı bir taşımacılık türüdür.
- Diğer taşıma türlerine göre daha güvenlidir.
- Kara yolu trafik yükünü hafifletir.
- Genelde diğer taşıma alternatiflerinin aksine uzun dönem sabit fiyat garantisi vardır.
- Uluslararası geçişlerde kara yolunda geçiş sınırlamaları bulunurken transit ülkelerin tercih ettiği bir taşıma türü olmasından dolayı geçiş üstünlüğü verilmektedir.
- Transit süreleri kara yoluna göre biraz daha fazla olmasına rağmen sefer süreleri sabit durumdadır.
- Ağır tonajlı ve havaleli yükler için çok uygun bir taşıma türüdür.

3.4.2.1. Demir Yolu Taşımacılığının Dezavantajlı Yönleri

- Transit süreleri bazı teslim bölgelerinde kara yolu ve deniz yoluna göre daha uzun zaman alabilmektedir.
- Özellikle Türkiye içindeki parkurda, teslimat daha uzun sürelerde yapılabilmektedir. Örneğin; Almanya çıkışlı tren Kapıkule'ye 5 günde gelmesine rağmen, Derince' ye 3-4 günde varabilmektedir.
- Kapıdan kapıya teslimlerde Avrupa'da çoğu yerlerde fabrika içine kadar ray bağlantısı olmasına rağmen, Türkiye'de bu imkân yok denecek kadar azdır.
- Kapıdan kapıya teslimlerde çoğu yerde tren en yakın istasyona kadar gelebilmekte, fakat teslim adresi için ayrıca kamyon aktarmasına gereksinim duyulmaktadır (MEB,2011).

3.4.3. Demiryolu Taşıma Belgeleri

Malların demiryolu ile taşınacağını gösteren, gönderen ile taşıyıcı demiryolu idaresi arasında yapılan taşıma sözleşmesini ifade eder. Hamule senedi "nama" düzenlenir, emre yazılı hamule senetleri düzenlenemez. Bu senet, demiryolu idaresi tarafından 6 nüsha olarak doldurulur.

Bu senedin 4. nüshasının adı "Hamule Senedi Duplikatası"dır. Bu nüsha malın mülkiyetini temsil eder ve malların demiryolu idaresine teslim edildiğini gösteren bir "alındı" niteliği taşır.

Varış istasyonunda malların alıcısı kimliğini ispat etmek suretiyle malları çekebilir. Bu yolla gönderilen mallar için banka tarafından garanti verilmesi istendiğinde, Hamule Senedi Duplikatasının bankaya teslim edilmesi ve malların banka namına gönderilmiş olması gerekmektedir. Malların demiryolu ile taşınmasına ilişkin kurallar, kısa adı "CIM" olan 1970 tarihli ve Türkiye'nin de dahil olduğu "Uluslararası Demiryolu Taşımacılığı Anlaşması" ile düzenlenmiştir (Diriöz, Ozan.2005).

3.5. Incoterms Teslim Şekilleri

Merkezi Paris'te bulunan Uluslararası Ticaret Odası (ICC), uluslararası ticaret hareketlerinde anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilafları ortadan kaldırmak ve böylece alıcı ile satıcının gereksiz yere para ve zaman kaybını önlemek amacıyla, alım-satım işlemlerine bazı kurallar getirmiş ve düzenlemeleri ilk kez 1936'da "INCOTERMS" adıyla yürürlüğe koymuştur. Son olarak INCOTERMS 2010 yılında değişikliğe uğramıştır.

3.5.1. Incoterms'in Tarihçesi

Dış ticarete kullanılan Incoterms kuralları, Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından ilk defa 1936 yılında oluşturulmuş ve bu tarihte de yürürlüğe girmiştir.

Zamanla ulaşımdaki ve teknolojideki gelişmelerle birlikte, 1936 yılında oluşturan Incoterms versiyonu ilk kez 1953 yılında değiştirilmiş ve benzer gerekçelerle Incoterms versiyonları sırasıyla 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 ve 2010 yıllarında değişikliklere uğramıştır. Tarihsel süreçte son dört seneye baktığımızda bu versiyonlar her on senede bir revize edilmiştir. 1 Ocak 2010 tarihinden itibaren Incoterms 2010 kullanılmaktadır.

Incoterms kuralları geleneksel olarak malların ulusal sınırları aştığı milletlerarası satım sözleşmelerinde kullanılır.

Ancak, Avrupa Birliği gibi dünyanın çeşitli bölgelerinde kurulan ticari birlikleri, değişik ülkeler arasındaki gümrük formalitelerini önemsiz hale getirdi. Dolayısıyla Incoterms 2010, burada belirlenen terimlerin hem iç hem de milletlerarası satım sözleşmelerinde uygulanmaya elverişli olduğunu kabul eder. Bunun sonucu olarak, Incoterms 2010 kuralları, ihracat/ithalat formalitelerinin yerine getirilmesi borcunun sadece gereken hallerde (milletlerarası satımlarda) geçerli olacağını değişik yerlerde açıkça belirtir (Yılmaz & Özken & Şahin, 2011).

3.5.2. Incoterms Türleri

3.5.2.1. EXW (Ex Work)

Her türlü taşıma türlerinde kullanılabilir. Satıcı malları işletmesinde daha önce belirlenen tarihte alıcının emrine hazır tutarak alıcıya bildirir. Alıcı malları işletmeden teslim alarak ihracı için gerekli belgeleri hazırlar. Gümrük işlemlerini tamamlayarak malları kendi ülkesine ithal eder. Malların işletmede teslim edilmesinden itibaren malla ilgili bütün masraf ve risk alıcı tarafından karşılanır. Satıcının yükümlüğünün en az olduğu ve alıcının sorumluluğunun en fazla olduğu bir taşıma türüdür. Özellikle ihracat gümrükleme işlemleri ülkeden ülkeye farklılık gösterdiği için EXW terimi kullanılırken doğabilecek bütün olası riskleri göz önünde bulundurmaya gerekir.

EXW teslim şekli Türk İhracat ve Gümrük mevzuatına uygun olmadığı, bu mevzuatla ithalatçının gümrükleme işlemlerinin yapmasının mümkün olmadığı, bu işlemi yapacak firmanın Türkiye’de yerleşik olması gerekmektedir Ex Work’ta sonra alıcı ve satıcının sorumlulukları da şunlardır:

- Kontrol, Ambalaj, İşaretleme : Satıcı
- Çıkış gümrük/lisans, izinler : Alıcı
- Yükleme : Alıcı
- Navlun : Sözleşmeye göre
- Sigorta : Sözleşmeye göre
- Boşaltma : Alıcı
- Varış gümrük/lisans, izinler : Alıcı

3.5.2.2. FCA (Free Carrier)

Bu teslim şekli, her türlü taşımada kullanılabilir. Terim 1990 güncelleştirmesi sırasında, metnin eski şeklinde yer alan FOR/FOT ve FOB Airport terimlerinin yerini alacak şekilde değiştirilmiştir.

Bu terim, çok vasıtalı olanlar da dahil, herhangi bir taşıma işlemi için de kullanılabilir. Satıcı malları gümrük işlemlerini tamamlayarak, belirlenen tarihte ve yerde ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği anda teslim işlemlerini tamamlamış olur. Bu andan itibaren malla ilgili bütün masraf ve riskler alıcıya geçer. Navlun ücreti de diğer bütün giderler gibi alıcı tarafından ödenir. Incoterms 2000’de FCA konusunda ufak bir değişiklik yapılmıştır. Buna göre, eğer teslim satıcıya ait bir yerde gerçekleşirse, satıcı malları gösterilen taşıyıcının aracına yüklemekten sorumlu olacaktır. Eğer teslim satıcı ile ilgisi olmayan başka bir yerde gerçekleşirse, bu durumda satıcı malları belirtilen yere getirir ve bekletir. Getirilen malların boşaltılmasından dahi mesul değildir.

Alıcı ve satıcının sorumlulukları da şunlardır:

- Kontrol, Ambalaj, İşaretleme: Satıcı
- Çıkış gümrük/resmi izinler: Satıcı
- Yükleme: Alıcı
- Navlun: Alıcı
- Sigorta: Sözleşmeye göre
- Boşaltma: Alıcı
- Varış gümrük/resmi izinler: Alıcı (Özkan, 2012).

3.5.2.3. CPT (Carriage Paid To)

Teslim şeklinin özellikleri: Bu teslim şekli özellikle çok araçlı taşımacılık türlerinde kullanılır. Satıcı varış yerine kadar navlun ücretini ödemekle yükümlüdür. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren malla ilgili bütün risk ve navlun dışındaki masraflar genel bir kural olarak alıcıya geçer.

Satıcının Sorumluluğu: Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıma acentası ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren malla ilgili tüm risk ve masraflardan kurtulur. Teslimi gerçekleştirildiği ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirir.

Alıcının sorumluluğu: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Malların ilk taşıyıcıya tesliminden itibaren navlun dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Transit taşıma nedeni ile doğabilecek gümrük masraflarını da alıcı tarafından karşılanır. Navlun bedeline dahil değilse boşaltma masraflarını ödeyerek cirolu konşimentoyu acentadan teslim alır.

3.5.2.4. CIP (Carriage And Insurance Paid To)

Teslim şeklinin özellikleri: Bu teslim şeklinde satıcı sigorta primi, navlun ve yükleme masrafları ve riskleri üstlenerek malları yükleyeceği limana getirir. Satıcı gemi acentası ile anlaşır ve temin eder. Satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirir. Satıcı sigorta primini ödemek suretiyle yüklediği mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı nakliyat sigortası yaptırır. Ancak alıcı olağandışı risklere (grev, savaş, doğal afet vb.) karşı sigorta yaptırılmasını istiyorsa primini kendisi ödemek şartıyla satıcıdan sigorta kapsamının genişletilmesini isteyebilir. Satıcı tarafından mal bedelinin %10 fazlası ile yaptırılır.

Satıcının Sorumluluğu : Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıma acentası ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder. Gönderdiği malın sigortasını yaptırır, sigorta primini öder. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren ilgili risk ve masraflardan kurtulur. Bu andan itibaren navlun ve sigorta primi dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Teslimi gerçekleştirdiğini ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirir.

Alıcının sorumluluğu : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlar. Gümrük vergilerini öder. Malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltır. Teslim anından sonra navlun ve sigorta primi dışındaki meydana gelen bütün masraflar alıcı tarafından karşılanır (Çalış, 2005).

3.5.2.5. DAT (Delivered At Terminal)

Bu teslim şekli her türlü taşımada kullanılabilir. Satıcı taşıyıcıyı seçer, taşıma sözleşmesi yapar ve bedelini öder. Malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere varış noktasında alıcıya sağlanması anlamına gelip, daha önceki DEQ klozunun yerini alıp, DEQ' in aksine, çoklu vasıta için kullanılabilir.

INCOTERMS türünde alıcı ve satıcının sorumlulukları da şunlardır:

- Kontrol, Ambalaj, İşaretleme : Satıcı
- Çıkış gümrük/lisans, izinler : Satıcı
- Yükleme : Satıcı - Navlun : Satıcı
- Sigorta : Sözleşmeye göre
- Boşaltma : Satıcı
- Varış gümrük/resmi izinler : Alıcı

3.5.2.6. DAP (Delivered At Place)

Malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere belirtilen belirli bir noktada alıcıya sağlanması anlamına gelir. DAP daha önceki DAF, DES ve DDU' nun yerini almıştır. Bu teslim şekli her türlü taşımada kullanılabilir. Satıcı, malları tarafların anlaşmaları yerde araç üstünde, boşaltmamış olarak alıcının tasarrufuna bırakır. Taraflar teslim edilecek yeri kesin ve açık olarak belirtmelidir. Çünkü bu noktadan sonraki sorumluluk satıcıdan alıcıya geçmiştir.

Alıcı ve satıcının sorumlulukları da şunlardır:

- Kontrol, Ambalaj, İşaretleme : Satıcı
- Çıkış gümrük/lisans, izinler : Satıcı
- Yükleme : Satıcı - Navlun : Satıcı
- Sigorta : Sözleşmeye göre
- Boşaltma : Alıcı
- Varış gümrük/resmi izinler : Alıcı (Özkan, 2012).

3.5.2.7. DDP (Delivered Duty Paid)

Teslim şeklinin özellikleri: Bu teslim şeklinde DDU teslim şekli ile aynı prensiplere dayanır; ancak DDP teslim şeklinde satıcı birde gümrük vergilerini ödemek zorundadır. Alıcının ülkesindeki yerel bir satıcıdan farksız şekilde malları devreder.

Satıcının Sorumluluğu: Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlar. Kendi ülkesinde ve Alıcı ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlar. İhracat ve İthalat Gümrük işlemlerini tamamlar. Taşıyıcı aracı temin ederek navlun ücretini öder. Teslime kadar malla ilgili bütün masraflar ve riskler satıcıya aittir.

Alıcının sorumluluğu: Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder ve malları teslim alır.

3.5.2.8. FAS (Free Alongside)

Teslim şeklinin özellikleri: Bu teslim şeklinde satıcı malları geminin yanına kadar getirmekle sorumludur. Mallar gemi rıhtımında ise, yükleme yerine getirerek., Gemi açıkta demirli ise mavnalarla geminin yanına kadar götürülerek teslim edilir. Tesliminden itibaren malların kaybolması veya hasar görmesi gibi rizikolar alıcıya aittir. Bu andan itibaren malla ilgili bütün masraflar ve navlun alıcı tarafından karşılanır. Bu teslim şeklinde ihracat ile ilgili tüm belgeler alıcı tarafından hazırlanır. Gümrük işlemleri de alıcı tarafından yapılır. Alıcı firma bu ülkede ihracatçı gibi hareket edebilmesi mümkün değilse bu teslim şekli seçilmemelidir.

Satıcının Sorumlulukları : Satıcı sözleşme şartları uyarınca malları hazırlar. Alıcının isteği üzerine tüm masraf ve riskler alıcıya ait olmak üzere; alıcının ülkesinde istenen gerekli belgeleri ve benzeri idari ve ticari belgeleri almasında yardımcı olur. Mallar belirlenen limanda, belirlenen tarihte alıcının daha önce belirlediği geminin yanına getirmekle teslim işlemini tamamlar. Bu andan itibaren malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya geçer.

Alıcının isteği üzerine; satıcı masraflar alıcıya ait olmak üzere yükleme belgesinin düzenlenmesini sağlar, varış limanında malları teslim alabilmesi için alıcıya gönderir.

Alıcının sorumlulukları : Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. İhracat ve ithalat ile ilgili gerekli belgeleri hazırlar, Gümrük masraflarının tümünü öder.

Taşıma acentası ile anlaşma yaparak, geminin yükleme limanına yaklaşık ne zaman varacağını satıcıya bildirir. Yükleme emrine hazır tutulan malları teslim alır. Bu andan itibaren bütün masraflar ve risk alıcıya aittir.

FAS terimi, malların ihraç işlemlerinin alıcı tarafından tamamlanmasını öngörür. Alıcının bu tür işlemleri doğrudan doğruya ya da aracı kullanarak dolaylı biçimde tamamlanmasının mümkün olmadığı durumlarda bu terim kullanılmamalıdır (Çalış, 2005).

3.5.2.9. CFR (Cost And Freight)

Bu teslim şeklinde satıcı bütün masraf ve riskleri üstlenerek malları yükleneyeceği limana kadar getirir. Gümrük işlemlerini yaptırır ve navlun ücretini ödeyerek yüklemeyi gerçekleştirir. Bu andan itibaren navlun dışındaki malla ilgili bütün masraf ve riskler alıcıya aittir.

İlk bakışta, bu terimin öncelikle varma limanına kadar yapılacak masraflarla ilgili problemler yaratacağı zannedilmektedir. Ancak bu terimde teslim yeri zımnen gösterilmiştir. Bir yüklemede satış söz konusu olduğuna göre, satıcı yükleme limanında malları teslim etmek yükümlülüğünü tamamıyla yerine getirmiş olur. Şu halde, bir Amerikan firmasının “CFR New York” olarak bir Rus firmasından optik malzeme alması durumunda, satıcı malları New York’ta değil, yükleme limanında teslim etmek zorunda kalacak ve navlun masraflarını da üstlenecektir.

Teslim şeklinin özelliklerinden bahsettikten sonra alıcı ve satıcının sorumluluklarından da bahsetmek gerekir. Bunlar :

- Kontrol, Ambalaj, İşaretleme : Satıcı
- Çıkış gümrük/resmi izinler : Satıcı
- Yükleme : Satıcı
- Navlun : Satıcı
- Sigorta : Sözleşmeye göre
- Boşaltma : Alıcı
- Varış gümrük/resmi izinler : Alıcı’ dır.

3.5.2.10. CIF (Cost Insurance And Freight)

Bu teslim şeklinde satıcı sigorta primi, navlun ve yükleme masrafları ve riskleri üstlenerek malları yükleyeceği limana getirir. Satıcı gemi acentasıyla anlaşır ve temin eder. Satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirir. Satıcı sigorta primini ödemek suretiyle yüklediği mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı deniz nakliyat sigortası yaptırır. Mallar gemiye yüklendikten sonra navlun ve sigorta primi dışındaki masraflar ve risk alıcıya geçer . Şayet taşıma sözleşmesinde açıkça yer almıyorsa satıcının, malları boşaltma yükümlülüğü yoktur.

Teslim şeklinin özelliklerinden bahsettikten sonra alıcı ve satıcının sorumluluklarından da bahsetmek gerekir. Bunlar :

- Kontrol, Ambalaj, İşaretleme : Satıcı
- Çıkış gümrük/resmi izinler : Satıcı
- Yükleme : Satıcı
- Navlun : Satıcı
- Sigorta : Satıcı
- Boşaltma : Alıcı
- Varış gümrük/resmi izinler : Alıcı'dır (Özkan, 2012).

3.5.3. Incoterms 2000 ve Incoterms 2010'un Karşılaştırılması

01.01.2000 tarihinden 2011 yılının ocak ayına kadar kullanılan Incoterms 2000'in yerine gelen Incoterms 2010, 2011 yılının ocak ayında yürürlüğe girmiştir.

Burada altı çizilmesi gereken önemli konulardan birisi, yeni versiyonun yürürlüğe girmesiyle eski versiyonların kullanım alanlarının kısıtlanmış olmasıdır. Yani, ihracatçı ve ithalatçı sözleşmelerine kullanmış oldukları teslim şeklinin versiyonuna, örneğin Incoterms 2000 olarak belirttikleri takdirde sadece Incoterms 2000 geçerli olacaktır. Bu kural Incoterms 2000 öncesi kurallar için de geçerlidir.

3.5.3.1. Incoterms 2000 İçindeki Teslim Şekillerinde Yapılan Değişiklikler

Incoterms 2000 yapı olarak dört temel unsurdan oluşmaktaydı. Bunlar; E grubu, F grubu, C grubu ve D grubudur. Bu dört grubun içeriği kısaca aşağıda özetlenmiştir

- E Grubu: İhracatçı, malları kendi işyerinde teslim etmektedir.
- F Grubu: İhracatçı, malları ithalatçının belirleyeceği bir taşıyıcı firmaya teslim edilmesiyle gerçekleşmektedir.
- C Grubu: İhracatçı, bu teslim şekillerinde navlun bedelini öder. Bazılarında ise sigorta bedelini öder. Fakat uluslararası taşıma süresince olası risk ithalatçı üzerindedir.
- D Grubu: İhracatçı, navlun bedellerini ödemekle beraber genellikle malların uluslararası taşınması sırasındaki oluşabilecek risklerde ihracatçının üzerindedir.
- F ve C grubunda ihracatçının malları teslim edeceği ülke, ihracatçı ülkedir. D grubunda ise malların teslim edileceği ülke, ithalatçı ülkesidir. İşte bu 4 ana grup 13 teslim şeklinden oluşmaktaydı.

Tablo 3.5. Incoterms 2000 Gruplandırma Sistematiği

E Grubu	F Grubu	C Grubu	D Grubu
EXW İşyerinde Teslim	FCA Taşıyıcıya Masrafsız	CFR Mal Bedeli ve Navlun	DAF Sınırdaki Teslim
	FAS Gemi Doğrultusunda Masrafsız	CIF Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun	DES Gemide Teslim.
	FOB Gemide Masrafsız	CPT Taşıma Ödenmiş Olarak	DEQ Rihtımda Teslim
		CIP Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak	DDU Gümrük Resmi Ödenmeksizin Teslim
			DDP Gümrük Resmi Ödenmiş olarak Teslim

Incoterms 2010 kapsamında gruplandırma sistematiği dörtten ikiye inmiştir. Gruplandırma içerisindeki teslim şekillerinin sayısı da 13'ten 11'e inmiştir. Ana gruplandırma; "Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar" ile "Deniz ve İçsu Taşımalarına Özgü Kurallar" dan oluşmaktadır.

Tablo 3.6. Incoterms 2010 Gruplandırma Sistematiği

Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar	Deniz ve İçsu Taşımalarına Özgü Kurallar
EXW İşyerinde Teslim	FAS: Gemi Doğrultusunda Masrafsız
FCA Taşıyıcıya Masrafsız	FOB: Gemide Masrafsız
CPT Taşıma Ödenmiş Olarak	CFR: Masraflar ve Navlun
CIP Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak	CIF: Masraflar, Sigorta ve Navlun
DAT Terminalde Teslim	
DAP Belirlenen Yerde Teslim	
DDP Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim	

Incoterms 2000 kapsamında teslim yükümlülüğüne getirilen kural yükümlülüğü, “satıcı malları teslim etme yükümlülüğünü yerine getirdiği zaman alıcıya geçer. Başka bir ifadeyle Genellikle ihracatçı teslim yükümlülüğünü yerine getirdiğinde olası risk karşıya geçer (Yılmaz & Özken & Şahin, 2011).

Dış ticaret teslim şekillerinin hangi şartlarda gerekli olduğu ve kullanıldığı genel olarak özetlenecek olursa uluslararası ticarete alıcı ve satıcıların birbiriyle yaptıkları ikili ticaret uygulamalarında teslim şekilleri önemli bir yer tutmaktadır. Alıcı ve satıcı firmaları dünyanın değişik bölgelerinde, hatta kıtalarında ticaret yapmaya hazırlanırken önceleri birbirlerini tanımadıklarından dolayı mal ve ticaret yapmaktan çekinmekteydiler. Alıcı ve satıcılar birbiriyle ticaret yapmaya başladıklarında mallar ülkeler ve kıtalara kadar taşımalara söz konusu olduğundan ötürü risk ve maliyetleri ortaya çıkmaktaydı. Ortaya çıkan maliyet ve riskler alıcıya mı veyahut satıcıya mı ait olacak gibi bir takım sorunların çözümü yapılan istişareler ve görüşmelerle tespit ediliyor ve ticari sözleşmelerde belirtilen kurallara göre de harfiyen uygulanıyor.

Maliyet ve risklerin alıcı mı yoksa satıcı mı tarafından karşılanacağı gibi meydana gelen bir takım sorunlar gerçekleştirilecek görüşmelerle tespit edilmesi ve ticari sözleşmelerin belirlenen kurallar çerçevesinde yapılması gerekmektedir. Incoterms kurallarını ve dış ticaret teslim şekillerini iyi kavrayan ve uygulamasını da karşılıklı güvene dayalı olarak gerçekleştiren ticaretçiler oluşabilecek temel riskleri tespitle önlemlerini bu doğrultuda alarak oluşabilecek riskleri önceden önlemiş olurlar.

3.6. Taşımacılıkta Riskler

Taşıma Riski Taşıma sırasında mala gelebilecek hasar ziyan ve bozulma riskidir. Malların yolda taşınması sırasında zarar görmesi ya da taşıma süresinin beklenenin üzerinde sürmesi hem alıcıyı hem de satıcıyı etkilemektedir. Alıcı malı zamanında alıp değerlendirememektedir. Satıcı ise parayı geç alması ya da mal alımından vazgeçilmesi nedeniyle malının elinde kalması gibi rizikolarla karşılaşmaktadır (MEB, 2011).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. TÜRKİYE –TÜRKMENİSTAN ULUSLARARASI TİCARETİ

Ortak tarihi, dili, dini ve kültürü paylaşan iki kardeş ülke ve halk arasında, “Bir Millet, İki Devlet” temelinde dengeli, karşılıklı saygı ve işbirliğine dayalı özel ilişkiler bulunmaktadır. İki ülke arasındaki işbirliği dış politika, ticaret ve ekonomi, kültür ve eğitim başta olmak üzere her alanda olumlu bir seyir izlemektedir.

Türkiye ve Türkmenistan arasındaki ticaret hacmi hızla artmaktadır. 2012 yılında yaklaşık 1,8 milyar Dolar olan ikili ticaret hacmi, 2013 yılında 2,614 milyar Dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türk işadamları, bağımsızlığın kazanıldığı ilk günlerden bu yana, Türkmenistan’ın kalkınmasına katkı sağlamaktadır. Türkmenistan’da 600 civarında Türk firması kayıtlıdır. Türkmenistan, son yıllarda Türk müteahhitlik firmalarının Orta Asya’da en çok proje üstlendikleri ülke konumuna gelmiştir. Türkmenistan’ın bağımsızlığından bugüne kadar Türk müteahhitlik firmalarınca üstlenilen proje sayısı 1400’ün üzerinde olup, toplam proje tutarı 40,8 milyar ABD Dolarıdır. Türk firmalarının inşaat sektörü haricinde yoğun faaliyet gösterdikleri bir başka alan da tekstil sektörüdür (T.C. Dışişleri Bakanlığı, Erişim: 25.04.2015).

4.1. İthalat ve İhracat

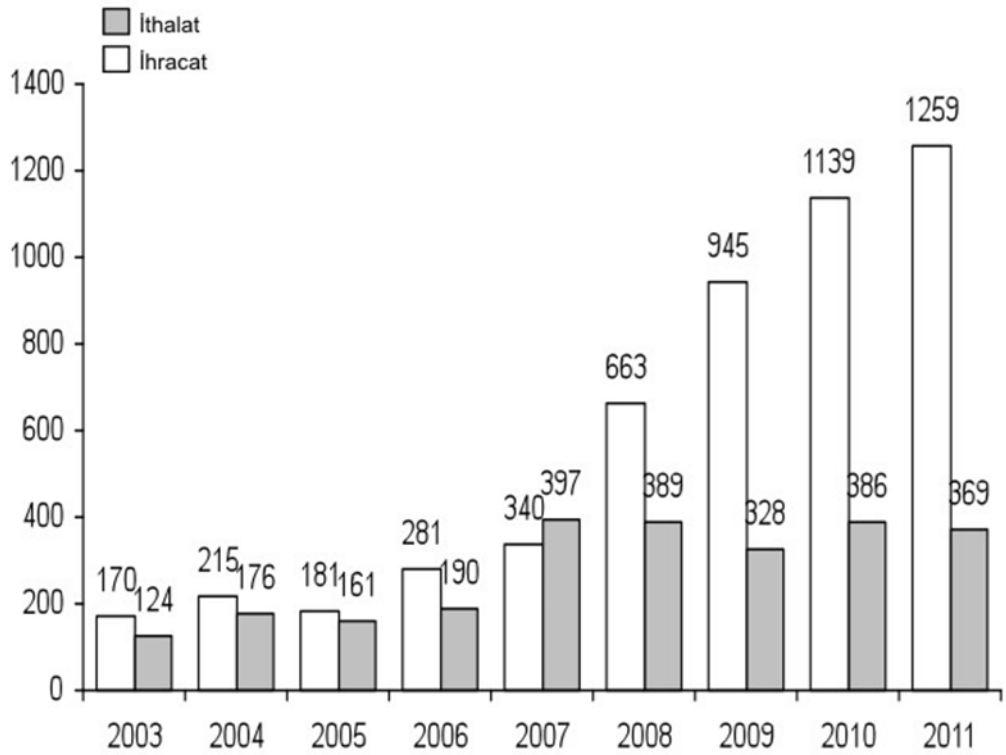
Türkiye ve Türkmenistan arasında 2 Mayıs 1992 tarihinde imzalanan Mutabakat Zaptı çerçevesinde, Türk Eximbank tarafından Turkmenvesheconombank’a 134,76 milyon dolarlık kredi açılmış olup geri ödemeler tamamlanmıştır. Türk müteahhit ve ihracatçılarının bu ülkede gerçekleştireceği projeler Türk Eximbank’ın Yıllık Program limitleri dahilinde değerlendirilmektedir.

2008 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı kapsamında Türkmenistan'a yönelik 2,73 milyon dolar sevkiyat sigorta teminatı altına alınmıştır (DEİK, 2012).

Türkmenistan hükümeti önümüzdeki 10 yıl içerisinde 30 milyar dolarlık yatırım yapılmasını planlamaktadır.

Hükümet özellikle küçük ve orta seviyeli işletmelerin geliştirilmesi için özel çaba harcamaktadır. Türkmenistan hükümeti Türkiye'nin organize sanayi bölgeleri kurulması konusundaki tecrübelerinden faydalanmak istemektedir. Türk yatırımcılar için enerji, tarım, ulaşım, telekomünikasyon ve tekstil alanlarında yatırım potansiyeli mevcuttur.

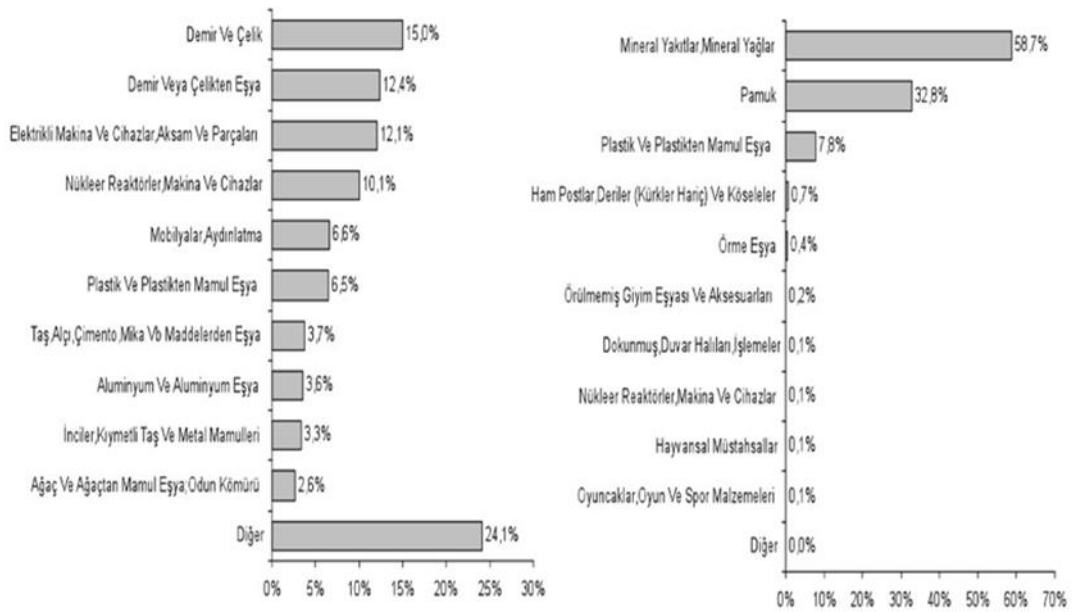
Tablo:4.1. Türkiye – Türkmenistan Dış Ticaret Verileri (Milyon USD)



Kaynak: (Türkmenistan Ülke Raporu, 2012).

Türkmenistan'a yaptığımız ihracatta 2000 yılında 41'inci sıradayken 2007 yılında 57'inci sıraya gerilemiş 2009 yılında 26'ncı sıraya, 2011 yılında 23'üncü sıraya yükselmiştir. İthalatımızda ise 2000 yılında 51'inci sıradayken 2007 yılında konumunu korumuş, 2009 yılında 55'inci sıraya gerilemiş, 2011 yılında 54'üncü sıraya yükselmiştir.

Tablo:4.2.Türkmenistan'ın Türkiye'den İthal Ettiği Ürünler ve Türkmenistan'ın Türkiye'ye İhraç Ettiği Ürünler



Kaynak: (Türkmenistan Ülke Raporu, 2012).

Türkmenistan'a ihracatımızın 2007 yılı itibari ile yaklaşık üçte birini makineler ve demir-çelik ürünleri oluştururken, pamuk ve mineral yakıtlar ithalatımızın yüzde 80'ini oluşturmaktadır.

Türkiye'nin Türkmenistan'a ihraç yaptığı ürünler arasında kazan, elektrikli makine ve demir çelikten eşya gelmektedir. 2006 ve 2007 yılı itibariyle ihracatı en fazla artan ürün %69 artışla elektrikli makine, cihaz ve aksesamları gelmektedir.

4.2. İnşaat ve Taahhüt

Türk firmalar Müteahhitlik hizmetlerinde de önemli yatırımlar gerçekleştirmiştir. Türkmenistan hükümetinin altyapı yatırımlarına verdiği önem, ülkenin yeniden imarı Türk müteahhitleri için önemli iş imkanları yaratmaktadır. Türkmenistan’da Türk firmaları tarafından müteahhitlik projeleri üstlenilmesi 1992 yılı ortalarında başlamıştır. İlk sözleşmeler pamuk işleme fabrikalarının kurulması amacıyla imzalanmış, daha sonraki aşamada otel, havaalanı, soğuk hava deposu, su arıtma tesisleri, un, makarna, tuğla, mama, porselen ve traktör fabrikalarının anahtar teslimi yapımı sözleşmeleri izlemiştir. Müteahhitlerimiz Türkmenistan’da 1991 yılından 2004’e kadar yaklaşık 5 milyar dolarlık hizmet gerçekleştirmiştir. Günümüzde Türk müteahhitleri Türkmenistan’da halen etkin rol oynamaktadır. 2004 yılında Türk inşaat firmaları tarafından Türkmenistan’da yaklaşık 510 milyon dolarlık müteahhitlik hizmeti gerçekleştirilmiştir. Türk firmaları 2005 yılı için 350 milyon dolarlık, 2006 yılı için ise 459 milyon dolarlık proje üstlenmiştir.

T.C. Aşkabat Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliğinden alınan verilere göre Türk müteahhitlik firmaları 2007 yılında 3,1 milyar dolar tutarında toplam 100 proje gerçekleştirmişlerdir. 2007 yılı sonu itibariyle Türkmenistan’da Türk müteahhitlik firmaları tarafından toplam 10 milyar dolar ve 450’nin üstünde proje gerçekleştirilmiştir (KTO, 2008).

Türkiye ile Türkmenistan ilişkilerinin stratejik ortaklığa ulaştığı günümüzde, Türk inşaat şirketleri bu ülkede başarıdan başarıya koşuyor.

Türkmenistan’ın imarında söz sahibi olan Türk şirketleri, 2012 yılının 10 ayında 4 milyar 121 milyon dolarlık iş aldılar. Türkmenistan’da Türk şirketlerine verilen müteahhitlik işleri özellikle son yıllarda milyarlarca dolarlık seviyeye çıktı.

Türk şirketleri, yılın ilk 10 ayında Türkmenistan’da toplam değeri 4 milyar 121 milyon dolar tutarında 55 proje üstlendi.

Söz konusu dönemde Türkmenistan’da aralarında Net Yapı, Polimeks, Çalık Enerji, Gap İnşaat, Efor İnşaat, Engin Grup, Norsel, Eser, Cotam gibi birçok şirket yeni işler aldı.

Enerji dağıtım hattı, yol, tekstil fabrikaları, spor tesisleri, kongre merkezi, gemi inşaatı, teknoloji merkezi, petrol tesisleri, ilaç fabrikaları, konut ve okul-kreş yapım projeleri Türkmenistan'da Türk şirketlerinin 2012 yılında üstlendikleri projelerin en önemlilerindendir.

ENR Uluslararası İnşaat 2012 raporuna göre, yurtdışındaki üstlendikleri iş hacmi sıralamasında dünyanın en büyük 225 inşaat şirketlerinin listesine giren Türk şirketlerin ilk 3'ünün başlıca faaliyet alanı Türkmenistan'dır. Son birkaç yıldır her sene çift haneli büyüyen Türkmenistan, 2012 yılın ilk dokuz ayında yüzde 11,1 büyüdü (İhracat İnfö, 2012).

BEŞİNCİ BÖLÜM

5. TÜRKİYE – TÜRKMENİSTAN TAŞIMACILIĞINDA BİR UYGULAMA

5.1. Alternatif Yollar (Hopa – Tiflis – Bakü – Hazar Geçışı – Aşkabat)

Hazar Geçişli Boru Hattı Projesi, bölgede gündeme getirilen ilk ihracat yollarından biriydi. Bu boru hattının rotasının Azerbaycan, Gürcistan ve Türkiye topraklarından geçmesi öngörülmektedir. Astana, ileride Güney Kafkasya boru hattına dâhil olmak üzere Hazar altından Aktau-Bakü Boru Hattı'nı inşa etmeyi hedeflemektedir. Daha sonra ise Trans-Hazar Boru Hattı'nın Nabucco hattına dâhil edilmesi öngörülmektedir. Bu proje, 1990lı yılların bitimine doğru Hazar'daki gaz kaynaklarının dünya pazarlarına Kremlin haricindeki yollardan taşınabilmesi için Beyaz Saray tarafından ortaya atılmıştı. Hatta yine aynı dönemlerde Birleşik Devletler hükümeti tarafından verilen 750,000 dolarlık kaynak sayesinde Aşkabat ve Bakü arasında Hazar Denizi tabanında yapılabilecek bir gaz boru hattı konusunda Enron şirketi tarafından bir fizibilite çalışması yapılmıştı. Aynı tür bir çalışma Unocal şirketi tarafından da yapılmıştı.

Bu öneriler ve çalışmaların ışığında 1999 yılında Ankara ile Aşkabat arasında senede 16 milyar metreküp doğal gazı içeren otuz yıllık bir anlaşmaya da imza konulmuştu. Bu anlaşmaya göre Ankara, bu gazı almak suretiyle kendi gereksinimini karşılamış olacak, geri kalan bölümünü ise Avrupa'ya ihraç etmiş olacaktı. Buna ilaveten yine Bakü, Aşkabat, Ankara ve Tiflis arasında Hazar Geçişli Doğal Gaz Boru Hattı Projesi'nin hukuki çerçevesini çizen bildirgeye imza konuldu. Ancak bu boru hattı projesinin faaliyete geçirilmesi hususunda bugüne kadar ciddi bir gelişme kaydedilememiştir. Öte yandan bu projenin hayata geçirilmesinde bazı riskler ve problemler bulunmaktadır.

Ancak bölge ülkelerinin karmaşık münasebetlerinden ötürü henüz bu kapsamda somut adımlar atılamamıştır. Hazar Denizinin yasal durumu hakkındaki tartışmalar bu problemlerin başında gelmektedir (UPA,2013).

Karayolu taşımacılığı, üretim yerlerinden tüketim merkezlerine aktarmasız ve hızlı taşımacılık yapma olanaklarına sahip ve esnek bir sistem olduğundan çoğu zaman özellikle kısa mesafeli taşımacılıkta tercih edilen bir ulaşım modu olmaktadır.

Bu nedenle, Türkiye, taşımacılıkta avantajlı olduğu hallerde, özellikle kısa mesafeli taşımalarda yaygın karayolu sisteminden de yararlanmasını bilmelidir. Kaldı ki, Türkiye'nin bugünkü koşullarda en gelişmiş ulaştırma modu da karayollardır. Türkiye'nin buradaki temel sorunu, mevcut karayollarını diğer taşımacılık sistemleriyle entegre bir şekilde çalıştırabilmesi ve zayıf olan ulaştırma modlarını hızla geliştirerek tüm ulaştırma sisteminden en etkin sonucu alabilmesidir.

Türkiye'nin Asya-Avrupa ulaştırması için önerdiği kendi üzerinden geçen Doğu-Batı Koridoru, Almatı- Bişkek-Taşkent-Aşkabat-Hazar Denizi Geçişi-Bakü- Tifiis-Istanbul-Sofya-Üsküp-Tiran-Durres güzergahını izleyen 5857 km.lik bir karayoludur. Ancak, bu güzergah, Türkiye de dahil olmak üzere geçtiği bütün ülkelerde geliştirilmeye ihtiyaç göstermektedir (TMMOB, 2003).

5.2. Kars – Tiflis – Bakü Demiryolu - Hazar Geçişi

Demir İpek Yolu olarak da adlandırılan Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu- Hazar Geçişi Projesi sadece Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan için değil tüm bölge için hayati önem taşıyor. Temelleri 2007 yılında Gürcistan'da, 2008 yılında ise Kars'ta atılan BTK Projesi, Hazar Denizi geçişli tren-feribot hatları ile Kazakistan ve Türkmenistan'a olan bağlantısıyla, Türkiye'nin Orta Asya, Uzak Doğu ve Güney Asya'ya demiryolu erişimini sağlayacak önemli bir uluslararası koridor oluşturacak (Lojistik Hattı, 2012).

İstanbul Boğazında Marmaray Projesi'nin de tamamlanmasına paralel olarak, Bakü-Tiflis-Kars Kesintisiz Demiryolu Projesi hayata geçirildiğinde Avrupa'dan Çin'e demiryoluyla kesintisiz yük taşınması mümkün hale gelecek. Böylece Avrupa ile orta Asya arasındaki yük taşımalarının tamamının demiryoluna kaydırılması planlanmaktadır.

Ayrıca proje Türkiye'nin tarihten aldığı kültürel ve tarihi mirası ile Kafkasya ve Orta Asya'daki bölge ülkelerle yakınlaşmasına, ekonomik olarak bakıldığında ise bölgede bulunan doğalgaz ve petrol yataklarına kolay ulaşımına bölgenin dünyaya Türkiye üzerinden açılması açısından önemli bir proje niteliğindedir.

Bakü-Tiflis-Kars Kesintisiz Demiryolu Hattı Projesi, Türkiye ile Gürcistan arasında doğrudan demiryolu bağlantısı kurmak ve mevcut demiryolu hattıyla Gürcistan üzerinden Türkiye ile Azerbaycan, Orta Asya, Çin ve Moğolistan arasında demiryolu bağlantısı oluşturmak amacını taşımaktadır. Gürcistan'da, Tiflis'ten Ahılkelek'e kadar Sovyetler Birliği döneminden kalma halen kullanımda olan bir demiryolu bulunmaktadır. Kars ile Ahılkelek arasında demiryolu inşası ile Türkiye, Tiflis'e oradan da Bakü'ye ve Güney Kafkasya'ya bağlanma olanağına kavuşacaktır.

Böylece Türkiye'nin Sovyetler Birliği döneminden kalma, Ermenistan'dan geçen Kars-Gümrü-Ayrum-Tiflis demiryolu güzergâhına olan ihtiyacı ortadan kalkacaktır. Bakü-Tiflis-Kars Kesintisiz Demiryolu ile İran üzerinden geçen mevcut doğu-batı koridoruna alternatif bir güzergâhın oluşturulması; Orta Asya'nın Hazar üzerinden Türkiye'ye bağlanması; Türkiye üzerinden Marmaray Projesi ile de Avrupa-Orta Asya arasında daha kısa ve daha güvenli bir yol üzerinden ulaşımın sağlanması; Türkiye-Gürcistan-Azerbaycan-Türkmenistan üzerinden geçen "Demiryolu-Denizyolu Kombine Taşımacılığı" ile Orta Asya'nın Akdeniz'e bağlanması ve Orta Asya ile yapılan transit taşımacılıkta Türkiye'nin önemli bir konuma getirilmesi planlanmıştır.

Bakü-Tiflis-Kars Kesintisiz Demiryolu hattının tamamlanması ile Türkiye bölgeden tarihten aldığı kültürel ve tarihi mirası ile bağları güçlenecek, ekonomik olarak ise bölgeye üç farklı güzergâh ile ulaşan Türkiye son zamanlarda bölgede artan, inşaat sektöründeki yeri artacaktır.

Enerji açısından ulaşımı ve alımı daha da ucuzlayacaktır. Bölgenin ise Sovyetler Birliği sonrası dünyaya piyasasına zaten açılmıştı ancak hattın tamamlanması ile bölge bir koridor görevi üstlenen Türkiye üzerinden ulaşacaktır. Böyle bir yolu kullanması ile bölge ülkeleri kolay bir şekilde kendisine iktisadi bir kalkınma sağlayacaktır. Türkiye ise ulaşımdan ve enerji kaynağına kolay bir şekilde ulaşması ile iktisadi olarak kalkınacaktır (Küçükyıldız, 2012).

5.3. Ardahan – Kars – Tiflis Demiryolu Taşımacılığı

Bu hattın yapılma amacı Ardahan'ı Kars-Tiflis hattına bağlamaktır. Yaklaşık olarak 50 kilometrelik bir hattır; fakat hattın Ardahan'ı Tiflis'e mi yoksa Kars'a mı bağladığı konusu net değildir.

Ardahan-Çıldır hattı Hopa limanına uzatılsa bile Azerbaycan ve Gürcistan Karadeniz'e açılmak için demiryolu bağlantıları da bulunan Soçi ve Batum gibi limanları kullandığından hat yine işlevsiz olacaktır.

Ardahan-Kars demiryolunun önemi Kars-Tuzluca-Iğdır-Nahçıvan-Tebriz demiryolu ile daha da artacaktır. Bu hattın etüt çalışmaları devam etmektedir. Hat, Türkiye'nin İran ile ikinci demiryolu bağlantısının gerçekleşmesine imkân tanıyacaktır. Birinci demiryolu bağlantısı Kapıköy (Van) sınır kapısı ile sağlanmaktadır; fakat Elazığ ve Bingöl'de yapılacak barajlar bu hattın sular altında kalmasına neden olacaktır. Bununla birlikte bu yeni hat tek başına bir anlam ifade etmemektedir. Iğdır'dan Kars'a ulaşacak hattın Ardahan'a ve oradan Hopa limanına ulaşması zaruridir. Bu durumda İran, Trabzon limanı dışında Hopa limanı yoluyla da mallarını uluslararası pazarlara taşıyabilecektir. Konuya Serhat Bölgesindeki lojistik firmalarını derinden etkileyen bir uygulama açısından yaklaşılsa, mazot farkı adı altında Türk TIR'larından ücret alan ve bundaki amacı Türk TIR'larını saf dışı bırakarak kendi TIR'larıyla Orta Asya'ya Türk ve Avrupa mallarının taşınmasını sağlamak olan İran, Avrupa'ya mal göndereceği zaman Iğdır-Hopa arasında TIR'larını trenlere bindirecek ve alınan mazot ücret farkı bu taşımacılık sisteminin ücretiyle giderilecektir.

Bu çalışmalar sonucunda Kars ve Serhat Bölgesi İran, Gürcistan, Erzurum ve Hopa demiryolu bağlantılarının merkezinde yer alacaktır (Serka, 2011).

5.4.Doğu Beyazıt - Tahran – Aşkabat Demiryolu Taşımacılığı

Gürbulak Sınır Kapısı'na ulaşan herhangi bir demiryolu bağlantısı bulunmamaktadır. Bu nedenle, Türkiye'nin Orta Asya Cumhuriyetleri'ne, İran'a ve Ön Asya'ya açılan transit kapısı olan Gürbulak'ta sadece karayolu taşımacılığı olması nedeniyle Türkiye-İran koridorunda navlun bedeli yüksektir. Bölgede en yakın demiryolu Erzurum'un Horasan ilçesinde yer almaktadır. Ruslar tarafından inşa edilen Horasan –Ağrı –Doğubayazıt –Gürbulak – İran dekovil hattı Cumhuriyet döneminde kullanılmadığından hâlihazırda rayları sökülmüş vaziyettedir. Bu hattın İran ile birlikte inşa edilmesi durumunda karayolu ile yapılan transit trafiğinin intermodal taşımacılık sistemine dönüştürülmesi beklenmektedir. Avrupa Birliği'nin temel ulaştırma stratejisi olan intermodal taşımacılık sistemi, aynı zamanda 9. Ulusal Kalkınma Planı kapsamında ulaşılması hedeflenen amaçlardan birini teşkil etmektedir. Bu hattın yeniden inşası halinde Gürbulak Sınır Kapısı'ndaki TIR kuyruklarının ve yoğunluğunun giderilmesi, İran tarafınca Türk TIR'larından alınan motorin farkı ve yol kullanım bedeli maliyetlerinin ortadan kalkması, navlun bedelinin düşmesi ve hâli hazırda Van Gölü geçişi sağlanan Türkiye-İran demiryolu hattının kesintisiz hâle getirilmesi gibi avantajlar sağlayacağı değerlendirilmektedir.

1. Gürbulak Sınır Kapısı'nın İran tarafındaki yol altyapısı sathi kaplamalıdır. Yol, yer yer bölünmüş yoldur. Yol güvenliği ile ilgili herhangi bir sorun yaşanmamaktadır. İran tarafında karşılaşılan en önemli sorunlardan biri, İran'dan motorin alınsa da alınmasa da motorin farkı adı altında Türk araçlarından ücret tahsil edilmesi dir. Yıllardır çözülemeyen bu sorun, nakliyeciler için büyük bir maliyet oluşturmaktadır.

2. Nakliyeciler açısından sorun olan bir diğer konu, İran tarafından alınan yol kullanım bedelidir. İran'da gidilecek mesafeye göre belirlenen bu ücret, Türk nakliyecilerinden alınmaktadır.

Örneğin, Gürbulak Kara Hudut Kapısı'ndan İran'a giren Türkiye plakalı bir araç, Türkmenistan Lütfabat Kapısı'na gidiyorsa 534,00 € yol kullanım bedeli ödemektedir. Yol kullanım bedelinin 2012 yılında 580 €'dan 730 € seviyesinde çıktığı ifade edilmektedir (Serka, 2012)

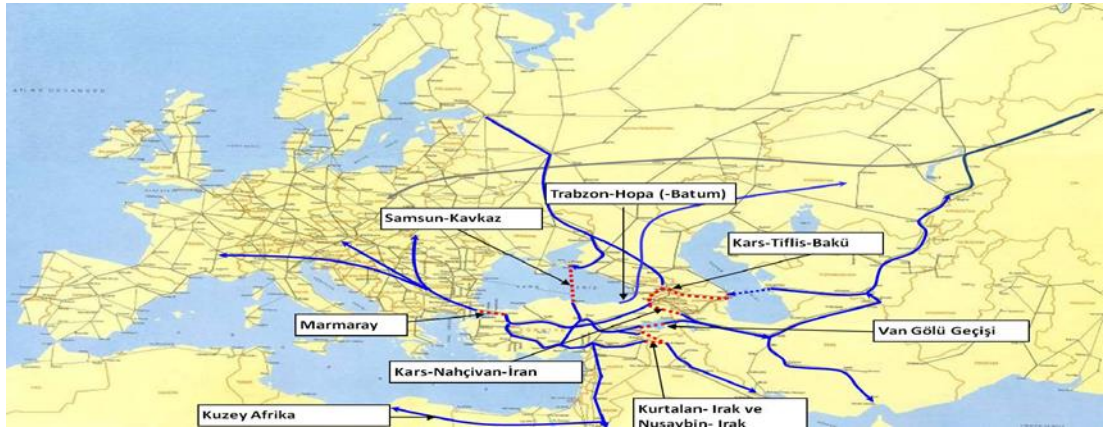
5.5. Samsun – Tiflis – Moskova – Hazar – Aşkabat Demiryolu Taşımacılığı

Avrupa Birliği tarafından yürütülmekte olan Avrupa-Kafkasya-Asya Ulaştırma Koridoru (TRACECA), Pan Avrupa Ulaştırma Koridorlarını tamamlar nitelikte uluslararası ulaştırma düzenlemesidir. Kafkas ve Orta Asya Cumhuriyetleri için kuzeyde Rusya ve güneyde İran merkezli güzergahlara alternatif yeni ulaştırma koridorları geliştirilmesi yönündeki çalışmaları çerçevesinde, TRACECA programı 1993 Mayıs ayında başlatılmıştır.

Bu proje tarihi İpek Yolu üzerinde Almatı'dan başlayıp, Kırgızistan-Özbekistan-Türkmenistan güzergahını kat eden kara ve demiryollarının, Hazar Denizi yoluyla ve Azerbaycan üzerinden Gürcistan'ın Poti ve Batum limanlarına bağlanması, denizyolu bağlantısıyla da Ukrayna, Romanya ve Bulgaristan limanlarına geçerek Pan-Avrupa Koridorlarıyla irtibatlandırılması öngörülmektedir.

TRACECA'ya dahil olan Samsun Limanı ile Rusya'nın Kavkaz Limanı arasında Feribot Bağlantılı Demiryolu Taşımacılığı Yapılması Projesi kapsamında, Türkiye ile Rusya Federasyonu arasında Karadeniz üzerinde bir tren-feri hattı oluşturularak Rusya'dan Ülkemize ve Ülkemizden Rusya'ya yapılacak taşımaların, Samsun ve Kavkaz (Rusya Federasyonu) Limanları arasında bir köprü oluşturulmak suretiyle taşınmasının gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır. Marmaray projesi, Ankara-İstanbul Hızlı Tren, Kars- Tiflis Projeleri gibi projelerin gerçekleştirilmesiyle birlikte, Avrupa'dan Asya'ya, batıdan doğuya kesintisiz, hızlı, ekonomik bir demiryolu bağlantısı sağlayacaktır.

Şekil: 5.5. Türkiye'yi Etkileyen Ulaşım Koridorları



Kaynak: (TCDD, 2010).

Üç kıtanın ortasındaki konumuyla Türkiye, pek çok açıdan olduğu gibi uluslararası taşımacılık açısından da büyük avantajlar taşımaktadır. Ancak dünyada olup biten gelişmeler, bu avantajı yeterince kullanmamız konusunda önemli işaretler vermektedir. İran, son dönemde 6,000 adet yeni TIR satın alarak bunları 60 ay vade ile kendi nakliyecilerine satmıştır. Aynı İran, Basra Körfezi ve Güney Hazar limanlarına büyük yatırımlar yapmış ve Hindistan ve Rusya ile birlikte Kuzey-Güney Koridoru'nu hayata geçirmeye çalışmaktadır. Ukrayna gene son dönemde 1,500 adet TIR satın almış ve nakliye filosunu güçlendirmiştir. Ukrayna hükümeti geçtiğimiz yıl Ukrayna Transit Politikası adı altında bir hükümet programı oluşturarak Meclis'inde onaylatmıştır. TRACECA geçiş ülkesi de olan Ukrayna, Odessa limanı üzerinden Poti ve Varna hatlarını bağlamakta ve Trabzon Limanı ile bağlantısını güçlendirmeyi arzulamaktadır. Rusya hükümeti, uluslararası ulaştırma koridorları adı altında bir birim kurmuş ve ülkesinde oluşturduğu veya işleyen transit koridorlarını geliştirmeye çalışmaktadır.

Türkiye'nin uluslararası taşımacılıkta sağlam bir şekilde yer alabilmesi için yolu kısaltan alternatifleri ön plana çıkartması, bunun için de öncelikle Kars-Tiflis demiryolu hattının yapılması gerekmektedir. Bu bakımdan 92 km.si Türkiye'de, 32 km.si Gürcistan'da kalan toplam 124 km.lik Kars-Tiflis demiryolu hattının yapılması son derece önemlidir.

Bu konuda yitirilecek zaman, alternatif güzergahların iyice benimsenmesine ve yerleşmesine, böylece Türkiye'nin çok büyük potansiyele sahip Avrupa-Asya transit taşımacılığının dışında kalmasına yol açabilecektir. Çili hat olarak çalışacak Kars-Tiflis demiryolu hattını yapmak demek, Türkiye ile Gürcistan ve Azerbaycan arasında demiryolu bağlantısını kurmak, İran üzerinden geçen Doğu-Batı koridoruna alternatif bir güzergah oluşturmak, büyük bir ulaştırma potansiyeline sahip olan Orta Asya Cumhuriyetlerini Türkiye'ye bağlamak, Avrupa ile Orta Asya arasında daha kısa, daha ekonomik ve güvenli bir yol üzerinden ulaşımı sağlamak, Türkiye-Gürcistan-Azerbaycan- Türkmenistan üzerinden geçen demiryolu-denizyolu kombine taşımacılığı ile Orta Asya'yı Akdeniz'e bağlamak ve Orta Asya ile yapılan transit taşımacılıkta Türkiye'yi önemli bir konuma getirmek demektir. (TMMOB, 2003).

5.6. İpek Yolu Bir Swot Analizi Uygulaması (Değerlendirilmesi)

Türk araçları, Türki Cumhuriyetlerine yaptıkları taşımalarda İran yerine Hazar geçişini temel güzergah olarak kullanmak istemektedir ancak bu hattın tercih edilmesinde 2 önemli engel bulunmaktadır;

- Uzun Süreli Beklemeler
- Yüksek Gemi Ücretleri

UND tarafından yapılan yönlendirmelerin etkisiyle bu yolu kullanan araç sayısı artmıştır ancak güzergahı kullanan sürücüler 6-8 güne varan uzun beklemele sebebiyle bu yolu kullanmaktan ve tavsiye etmekten kaçınmaktadır.

HAZAR RO-RO'YU KULLANAN TÜRK ARAÇLARI

Tablo 5.6. Bakü-Türkmenbaşı Hattından Geçen Türk Araçları

	2012	2013	2014
Türkmenistan	2.485	1.420	3.018
Kırgızistan	263	264	706
Özbekistan	29	494	283
Afganistan	51	12	110
Tacikistan	133	43	74
Genel Toplam	2.961	2.333	4.191

GÜZERGAH 1

Tablo 5.7. İran Üzerinden Transit Taşıma Yapan Türk Araçları

	2012	2013	2014
Afganistan	2.519	2.513	2.812
Azerbaycan	2.433	1.964	1.505
Kazakistan	1.281	338	176
Kırgızistan	577	478	147
Özbekistan	5.111	7.404	7.509
Tacikistan	2.994	3.758	3.499
Türkmenistan	22.957	26.996	31.018
Toplam	37.872	43.451	46.666

GÜZERGAH 2

Tablo 5.8. Rusya Üzerinden BDT'ye Taşıma Yapan Türk Araçları

	2012	2013	2014
Kazakistan*	6.000	6.300	6.678
Kırgızistan	365	604	606
Tacikistan	0	1	8
Özbekistan	1	0	7
Türkmenistan	0	0	1
Toplam	6.366	6.905	7.300

GÜZERGAH 3

45.000'in üzerinde aracımız İran üzerinden Türkmenistan'a ulaşırken, Hazar üzerinden Türkmenistan'a ulaşım 4.000 civarında sefer ile sınırlı kalmaktadır. Bu seferlerin arttırılması ve kapasitenin yükseltilmesin bölge ticaretimizin çok daha hızlı yapılmasını sağlayacaktır.

Swot analizinde tehditler olarak bir değerlendirme yapılacak olursa özellikle İran-Türkmenistan sınır kapılarında gerçekleşen uygulamalar neticesinde geçişlerde İran'ın önceliği kendi araçlarına vermesi, uluslararası taşımacılık yapan binlerce Türk şoförü zor durumda bırakmıştır.

İki ülke İran ve Türkmenistan arasında uluslararası taşımacılıkta en çok tercih edilen sınır kapısı olan Lutfabad'da günlük araç kapasite girişi 200'dür. Dolayısıyla araç kapasitesinin sınırlı olması İran'ın da kendi araçlarına istisnasız öncelik tanınması 2-3 içinde geçilen sınır kapısında 1.300'e yakın Türk şoförünün 10 günü aşkın bir süre beklemesine neden olmuştur. Ayrıca Saraks ve Pol sınır kapılarında da 1200'e yakın Türk aracı bekletilmiştir.

İran araçlarının Türkiye'den yaklaşık 40.000'nin üstünde hiçbir bekleme yaşamadan transit geçmesi, Türk araçlarının da İran'da bilakis farklı bir durumla karşı karşıya kalması büyük bir haksızlığa sebebiyet vermektedir.

5.6.1. Türkmenistan’da Yaşanan Sorunlar

Türkmenistan ile yaşanan sorunların Swot analizi değerlendirmesinde zayıf yönler şunlardır;

5.6.1.1. Sınır Kapı Yoğunlukları ve Bekleme Süreleri

İran ve Türkmenistan gümrük kapılarının aktif çalışması; Türkiye Cumhuriyetlerine olan ihracatımızda bahse konu olan ülkelerin transit güzergahlarında bulunması vesilesiyle büyük önem taşımaktadır.

Türkmenistan tarafından belirtildiği günlük araç girişi limiti sebebiyle (günlük 200-250 araç) İran gümrüklerinden Türkmenistan’a geçişte Türk araçları büyük mağduriyetler ile karşı karşıyadır. Söz konusu limit sebebiyle İran kendi araçlarına geçiş üstünlüğü tanımaktadır. Bu vesileyle, İran – Türkmenistan sınır kapıları olan, Lutfabad, (İran) – Artuk (Türkmenistan), Sarakhs (İran) – Serakhs (Türkmenistan) ve Pol (İran) – Gudruolum (Türkmenistan) gümrük kapılarında yaşanan yoğunluklar ülkemizin dış ticaretini olumsuz yönde etkilemektedir.

Türkmenistan gümrüklerinin günlük en fazla 200 aracın kabulüne izin vermesi sebebiyle İran, Lutfabad sınır kapısında her gün en fazla 200 aracın geçişine izin vermektedir.

Lutfabad Gümrük kapısı resmi olarak 07.00’da açılıyor olmasına rağmen 05.00-07.00 arasında sıraya girememiş İran araçlarının saha içine alındığı bizaat tespit edilmiştir.

Bu araçların günlük yaklaşık sayıları;

a. İran, patates, soğan gibi ürünlerde dahil olmak üzere tarım ürünlerini bu sıraya sokmadan işleme almaktadır. Bu tür yükler günlük 40-50 adet civarında geçiş yapmaktadır.

b. Dahili ihracat olarak ifade edilen tarım ürünü olmayan “İran ihracatı” da bu sraya uğramamaktadır. Bu tür yükler, günlük 30-40 adet civarında geçiş yapılmaktadır.

Türkmenistan araçlarına gümrükte aktarılmak üzere gelen yükseler de sıra beklemeksizin geçiş yapmaktadır. Bu araçların sayısı da günlük 30-40 adet civarındadır.

Sayıları 100’ün altına düşmeyen bu ayrıcalıklı grup sebebiyle geriye kalan araçlar sıradan alındığında ancak günlük 40-50 civarında Türk aracı geçiş yapmaktadır. Bu durum hiç tükenmeyen bir bekleme süresini ve araç yoğunluğunu arttırmaktadır.

Benzer bir şekilde, Türkmen ve İran gümrük kapılarının verimsiz çalışması nedeniyle İran’da yaşanan İran araçlarına öncelik tanınması durumu, Türkmen gümrüklerinde de Türkmen araçlarına öncelik tanınarak yapılmaktadır. Dolayısıyla her iki tarafta da bekleyen ve mağdur edilen Türk araçları olmaktadır.

Sonuç olarak, Türkmenistan sınır kapılarının 24 saat esasına göre çalışmaması ve İran’ın da kendi araçlarına öncelik tanınması sebebiyle Türk araçları önemli zaman ve maliyet kayıpları ile karşı karşıyadır ve bu durum ülkemiz ile Türkmenistan arasındaki ve Orta Asya ile dış ticareti olumsuz yönde etkilemektedir.

Türkmenistan’ın sınır kapıları mesai saatlerini 24 saat esasına göre çalışır hale getirmesi, iki ülke arasındaki ticaretin hızlanması ve İran’ın haksız uygulamalarının önüne geçilmesi açısından büyük önem arz etmektedir.

5.6.1.2. Türkmenistan Sınır Kapılarındaki Güvenlik Kontrolleri

Türkmenistan sınır kapılarından giriş yapan her Türk aracı X-Ray cihazının olmaması nedeniyle Türkmen tarafında manüel olarak kontrol edilmekte ve bu işlem her bir araç için ortalama 30 dakika sürmektedir. Yapılan kontrollerde özellikle, sigara ve ilaç gibi ürünlerin varlığı detaylı olarak araştırılmakta ve tespiti halinde ise sürücünün tutuklanmasından başlayan ayrı bir süreç devam ettirilmektedir. Bu süreçte, sürücünün tutuklanmasının yanı sıra firma sahibinin aracına ve konudan tamamen habersiz olan ihracatçının malına el konulmaktadır.

5.6.1.3. Vize Temininde Yaşanan Sorunlar

Türk sürücüleri için talep edilen Türkmenistan vizesinin sonuçlanması davetiye talep edildiğinden en iyi şartlarda 20 gün, birçoğu durumlarda 1 ay sürmektedir.

Bu durum ise bölgeye yönelik Türk dış ticaretini ve taşımacılarını olumsuz yönde etkilemektedir. Türkmen Dışişleri tarafından bu onayın gelmesi ile birlikte yapılan vize müracaatları; normal vize müracaatları 4 gün içerisinde, acil vize müracaatları ise Ankara Büyükelçiliğinden 1 günde, İstanbul Başkonsolosluğundan ise 3 gün içerisinde neticelendirilmektedir. Vize temininde yaşanan bu durum ülkemiz araçlarının Türkmenistan'a ihraç taşımalarını olumsuz yönde etkilemektedir. Sonuç olarak, mesleği gereği Türkmenistan'a taşıma yapan bir sürücünün davetiye ile vize alabilmesi anlaşılması güç bir durum olup, ayrıca vize teminden farklı sürelerin, acil ve normal ayrımının olması temin sürecini zorlaştırmaktadır.

Türkmenistan'ın Dışişleri Bakanlığı Yabancılar Şubesi tarafından güvenlik soruşturmaları yapılmaktadır. Söz konusu soruşturmalarda, daha önce hiç Türkmenistan'a girmemiş olan Türk sürücüler ve firma sahipleri için zaman zaman isim benzerliği gibi sebeplerle vize taleplerine ret verilmektedir.

Hal böyle olunca, ilgili firma yetkilileri ve/veya sürücüleri için ülkeye giriş yasağı uygulanmakta olup vize taleplerine "yasaklı" gerekçesi ile ret verilmektedir. "Yasaklı" olduğu belirtilen kişiler için söz konusu yasaklılık süresi altı ay olup, altı ay geçmeden yeniden vize başvurusu yapılmamaktadır.

5.6.1.4. Oturum Süresi

Türkiye'ye giriş yapan, Türkmen sürücünün Türkiye'de kalış süresi vizesi doğrultusunda 1 aydır. Fakat Türkmenistan'a giriş yapan bir Türk sürücünün kalış süresi 15 gün olmasına rağmen, Türkmenistan'da en fazla 5 gün oturum hakkı vardır. Bu süre aşılabacağı için, davetiye gönderen ve genelde merkezleri Aşkabat'ta olan davetiye gönderici firmaların temsilcinin yükün boşaltılacağı şehirdeki yabancı polisine oturum süresinin arttırılması için başvuruda bulunması gerekmektedir ki, bu uygulama taşıma operasyonlarımızı olumsuz yönde etkilemektedir.

Bu vesileyle, oturma süresinin 30 güne çıkarttırılmasının uygun olacağı değerlendirilmektedir.

Sonuç olarak bir Türkmen aracı vizesiz de gelse Türk sınır kapılarında herhangi sorun yaşamazken, Türk sürücülerine zorluklar ve uzun prosedürler çıkarılması anlaşılmaz bir durumdur.

5.6.1.5. Türkmenistan'da Ödenen Geçiş Ücreti

Türkiye ile Türkmenistan arasında yapılan taşımalar geçiş belgesinden muafır. İki ülke taşımacıları da herhangi bir kotaya tabii olmaksızın taşımaları gerçekleştirebilmektedir. Ancak, Türk araçları Türkmenistan'a yapılan ikili taşımalarda ve transit geçişlerde geçiş ücretini ödemektedir. Türk araçlarının Türkmenistan'a yaptığı ikili taşımalarda ödediği geçiş ücreti araç başına gidiş – dönüş ortalama 300-500 USD ve Türkmenistan'ı transit geçen her bir Türk aracının ödediği geçiş ücreti ise tek yönde 400-450 USD'dır. Türkmenistan ayrıca, ülkesine yapılan 3.ülke taşımalarından (Avrupa'dan alınan yüklerin Türkmenistan'a taşınmasında) 175 USD 3.üşle bedeli tahsil etmektedir.

Feribot Taşımaları - Güçlü Yönler:

- Yeni yapılmış ALAT Limanının da kullanabilmesi sebebiyle mesafe 80 km kısalmaktadır,
 - Türkmenistan tarafında kendine has rıhtımı olduğu için Ro-Ro gibi uzun süreli rıhtım beklemeleri yaşanmaması,
 - Aynı zamanda vagon da taşıyabildiği için dönüşte dolu gelme garantisinin olması,
 - Dönüşte araç olmasa bile vagon taşıyabilmesi sebebiyle beklemelerin olmaması,

Ro-Ro Taşımaları - Güçlü Yönleri

- Türkmenistan tarafının 55 araç kapasiteli max 16 mil hızlı bir Ro-Ro gemisinin hizmete başlaması, ikinci geminin ise 2015 yılı içinde seferlerine başlayacak olması,
- Türkmen tarafının da bu hatta çalıştıracığı Ro-Ro sebebiyle liman beklemelerinin azalması ve her iki limanda hizmet kalitesinin artması,

Türkmen Ro-Ro gemilerinin doluluğu ve bölge ticaretinin gelişimi Türk araçları ile sağlanabilir.

Eylem Planı;

1. Halihazırda yılda yaklaşık 4 bin araç taşınan bu güzergahtan 25 bin araç taşımak mümkündür. Gemi ve Liman gelirleri artacak olan Türkmenistan, gemileri kullanan araçları için karayolu geçişlerinden indirimler yapılmaktadır. Türk araçlarının, Azerbaycan'da ortalama 400 USD ve Türkmenistan'da da 650 USD olarak ödediği geçiş ücreti kaldırılmalıdır. Bu sağlanamıyor ise gemileri gemileri kullanan araçlar için karayolu geçişlerinden indirimler yapılmaktadır.
2. Bakü-Türkmenistan hattında çalışan her iki RO-RO gemisi 165 mil yolculuk için 1.650 USD bilet fiyatları ile bölgedeki diğer RO-RO'lara göre çok pahalıdır. Hatta giren Türkmen RO-RO'su taşıma fiyatı, Türk araçlarını bu güzergaha çekecek cazibede olmalı; Gemi biletlerinin toplam maliyeti 1.500 USD'yi geçmemeli ve bu biletlere sahip olan taşımacılara Azerbaycan ve Türkmenistan geçiş ücretlerinde %50 indirim sağlanmalıdır.
3. Bakü'den kalkan Azeri RO-RO'lar için dile getirilen en önemli sorun, Türkmen başı tarafında boşaltma için denizde demirli olarak 3-4 güne varan bekleme yaşanmasıdır.
4. Türkiye'nin, Türkmen sürücülere sağladığı 1 yıllık çok girişli vize kolaylığı Türk sürücüler içinde sağlanmalıdır.
5. Türkmenbaşı-Bakü feribotuna binmek üzere limana gelen ve gemi bekleyen sürücüler için bekleme süresinin oturdan sayılmaması, Liman'da bulunan

bir otorite tarafından Limana giriş süresinin dikkate alınması sağlanmalıdır. Türkiye’de Türkmen sürücülerin kalış süreleri vizeleri çerçevesinde 1 aydır. Türk sürücülerin Türkmenistan’da kalış süreleri de 1 aya çıkarılmalıdır (UND, Erişim 15.05.2015).

Fırsatlar

“Lojistik projelerine 2 trilyon dolar ayıran ve 600 milyar dolarlık lojistik pazarını dışa açma kararı alan Çin, ilk karayolu anlaşması için Türkiye ile masaya oturdu.

UND, "Çin, böyle bir anlaşma için ilk kez Türkiye ile görüşmeye başladı. Anlaşmanın önemi çok büyük. Çin'den üçüncü ülkelere taşımalar gerçekleştirebileceğiz. İlk anlaşma Türkiye ile yapılıyor. Büyük bir avantaj yakalayacağız. Çin'in Rusya ve AB hatta Türki Cumhuriyetlere olan ihracat mallarını Türk nakliyecileri taşıyabilecek" dedi.

Mart 2016'da nihai anlaşmanın imzalanacağını ve 2017'de iki ülke arasında karayolu taşımacılığının başlayacağını açıklayan UND, anlaşmanın ilk kez Türkiye ile yapılıyor olmasının nedenini şu sözlerle vurguladı: "Çin'in İpek Yolu'nu yeniden canlandırma projesi var. Onun için de önümüzdeki yıllarda bu güzergahlara 2 trilyon dolar altyapı bütçesi ayırdı. Sadece demiryolu değil. Hem demiryolu hem de karayolu için İpek Yolu'nu yeniden canlandırma projesidir. Dolayısıyla İpek Yolu'nun en batısı diyebileceğimiz Avrupa'ya giriş kapısı da Türkiye'dir. Dolayısıyla da şu ana kadar kapsamlı bir karayolu anlaşmasını ilk kez Türkiye ile masaya yatırdı. Çin karayolunun payını artıracak Karayolu anlaşması olmadan herhangi bir ülkenin TIR'ının diğerine giremeyeceğini, şu anda hiçbir Türk TIR'ının Çin'e ve hiçbir Çin TIR'ının da Türkiye'ye giremediğini belirten UND yetkilileri, "Dolayısıyla bu anlaşmanın İpek Yolu'nun iki ucundaki ülke olarak baktığınızda önemi çok büyüktür.

Çin tarafının beyanı ile söylüyorum. “Çin'deki taşımalarda karayolu payının çok düşüktür. Önümüzdeki 5-10 yıl içerisinde payını artırmak gibi bir hedefleri var. Hem uluslararası hem yurtiçi taşımacılıkta. Biz taslak anlaşmayı parafe ettik, mart ayında

nihai anlaşmayı imzalamak için zaman istemelerinin sebebi uluslararası standartlara ve konvansiyonlara uyumlu hale gelebilmek" dedi. İhracatçının kazanımları olacaktır. UND yetkilileri, Türkiye'nin, Türk nakliyecisinin ve Türk ihracatçılarının bu noktada kazanacağı anlaşmaları ise şöyle sıraladı:

"Birincisi biz Çin sınırına kadar mal taşıyoruz. Kazakistan, Rusya'ya ve Moğolistan'a taşıyoruz. Oradan Çin'e girip mallarımızı boşaltıp, Çin'den üçüncü ülkelere taşımalar yapabileceğiz. İlk anlaşma Türkiye ile yapıldığında da çok büyük bir avantaj yakalayacağız. Çin'in Rusya ve AB hatta Türki Cumhuriyetlere olan ihracat taşımalarını Türk nakliyecisi taşıyabilecektir.

İkincisi; Çin'den Türkiye'ye taşımalarda rekabetçi olabileceğiz. Çünkü hızlı, 10-12 günde Çin'den Türkiye'ye taşıyacaktır. Dolayısıyla demiryolu ve denizyoluna karşı rekabetçi bir fiyat oluşturma şansı var.

Üçüncü olarak; dönüş yükünü sağlayabilmemizin yarattığı başka bir fırsat daha var. Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Rusya'nın doğusuna ve Moğolistan'a ihracat taşımaları güzergah çok uzun olduğu için navlun yüksektir. Şimdi dönüş yükü fazla olmadığı için araçlar ya çok düşük navlunlarla ya da boş gelmektedir. Çin'den üçüncü ülkelere ve Türkiye'ye yüklemeler olduğunda nakliyecisi yüksek navlun elde ettiğinde bu, o bölgelere ihracat navlun fiyatlarını aşağıya düşürebilir. 10-12 günde Çin'in batısından mal getirilebilir. Çin'in batısında çok ciddi yatırımlar söz konusu, orada lojistik merkezler yapılmıştır. Çin, bu lojistik merkezlerden ihracatı ucuzlatmak için nakliyecisi sübvansede etmektedir.

Bir diğer konu da bu güzergah sorunları sebebiyle zamanında ulaşma sıkıntılarımız var. Ancak Çin'in İpek Yolu projesi transit ülkeleri de kapsıyor. Çin ile anlaşmamız güzergah transit geçişlerini iyileştirecek. Karayolu anlaşması imzalandıktan sonra karma ulaştırma toplantılarında kotaları belirleyeceğiz." (Yücel, Erişim: 15.06.2015.)

SONUÇ

Kars-Tiflis-Bakü Hazar Demiryolu Geçişi, ülkemiz araçları için önemli gecikmeler ve yüksek maliyetler sebebiyle tercih edilemez durumdadır. Son dönemde İran'da transit geçiş ücretlerinin kaldırılmış olması sebebiyle ciddi maliyet farkı oluşmuştur. Yeni liman imkanlarının kullanılmıyor olması ve Ro-Ro sebebiyle verimsizlik mevcuttur. Liman imkanları gelişene kadar öncelikli olarak Ro-Ro yerine feribotların ve ALAT Limanının kullanıma alınması ile daha hızlı ve düşük maliyetli bir taşıma ile taşıyıcı şirket ve müşteriler kazanacaktır. Türkmenistan tarafının 2 yeni gemi alması ile daha hızlı ve verimli Ro-Ro taşımaları mümkün hale gelmiştir. Gidiş-Dönüş rekabetçi bir fiyat olması halinde Hazar, önemli bir ulaşım koridoru olacaktır. Bu hattın verimli çalışması, bölge nakliyecilerine ve bölge ticaretine önemli alternatif oluşturacaktır. Hazar Denizi, Avrupa – Orta Asya bağlantısında önemli bir ulaştırma koridoru haline gelecektir. Hazar güzergahını daha etkin hale getirmek için Bakü-Türkmenbaşı Ro-Ro maliyetlerinin düşmesi ve Türkmenistan'daki yüksek geçiş ücretlerinin de kaldırılması gereklidir. Ayrıca Türkmenistan'a yapılan taşımalarda Türk sürücülerinin performansını olumsuz yönde etkileyen vize süreci de mutlaka iyileştirilmelidir.

Türkiye'nin Çin ile yaptığı uluslararası karayolu anlaşmasıyla birlikte bilhassa Kazakistan'a karayoluyla gidecek Türk araçların Çin'e giderken alacağı yüklerle daha sağlıklı bir çalışma içerisinde olacak ve taşıma kapasitesinin yükselmesiyle yeni alternatif yollar yaratılabilecektir. UND Çin ile yapılan anlaşmada belirttiği üzere Çin'in ilk karayolu anlaşması için Türkiye ile yapmasının önemini vurgularken bu anlaşma ile Çin'in Rusya ve AB başta olmak üzere Türki Cumhuriyetlerine olan ihracat taşımalarını da Türk nakliyecilerinin taşıyacağından bahsetmiştir. Anlaşmanın ülkemiz açısından büyük bir önem taşıdığı gerçek. Gelecek dönemlerde bu alternatif güzergah ile Türkmenistan üzerinden Türkiye ve Avrupa'ya tüketim malları gönderilebilecek. Genelde araçlar Türk Cumhuriyetlerine dolu gidiyor ve boş döndüğü için navlun yüksektir. Dönüş yükü olunca fiyatlar düşecek iş hacmi artacak.

Yapılan anlaşmanın bir diğerk önemi de Çin'den Türkiye'ye yapılacak taşımalarda rekabet artarak devam edecek, Çin'den Türkiye'ye 10-12 gün içinde taşımacılık söz konusu olacak, karayolunun sık kullanılması sonucunda da demiryolu ve denizyolu kullanımına karşı rekabeti genişletecek yeni fiyatların oluşması da mümkün olacaktır.

Bakü-Tiflis-Kars demiryolu projesiyle de Türkiye ile Çin arasındaki taşımacılık açısından büyük önem arz edecek, demiryolu ve denizyolu arasında taşıma modu daha sık kullanılarak yaygın hale gelecek ve böylece kombine taşımacılığın gelişmesi söz konusu hale gelecektir. Karbon salımının minimum düşük olduğu, Gürcistan ve Azerbaycan sınır kapılarını araçlar, çok az hatta beklemeden geçecektir. Malların zamanında öngörülebilir zaman ve ödeme koşullarında varış noktasına ulaşacaktır. KTB projesinin belki de en önemli amacı da demir ipek yolunun yeniden canlanmasıyla Avrupa ülkesinden Çin Halk Cumhuriyeti'ne daha güvenilir ve hızlı bir taşımacılık imkanı sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

Apak, Talha., (2005). İhracatın Önemi, Esasları, Şekilleri, Özellik Arz Eden Hususlar ve İhracatçının Sıklıkla Yaptığı Hatalar, Erişim, https://www.alomaliye.com/talha_apak_ihracatin_onemi.htm.

Armen Shipping., Deniz Taşımacılığı Terimleri, Erişim, 10.03.2015, http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:0zwlF0QBHioJ:www.armenshipping.com/evraklar/armen_shipping_deniz_nakliye_terimleri.pdf+&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr.

Ataman, Hasan., (2012). Uluslararası Ticarete Finansman Teknikleri Ödevi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Cengiz, Selim., (2010). “İhracatçı Firmaların Muhasebe ve İç Kontrol Sistemlerinin İncelenmesi ve Kontrol Riskinin Analizi: Ankara Örneği”, Yüksek Lisans Tezi, Hitit Üniversitesi.

Çalışkan, Ahmet., (2008). Uluslararası İktisat Ders Notları.

Çalış, Asım., (2005). İGEME, İhracatta Teslim Şekilleri & Nakliyat.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu., (2012). Türk – Türkmen İş Konseyi, Türkiye – Türkmenistan Ticari ve Ekonomik İlişkileri.

Diriöz, Ozan., (2005). Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler, Gümrük Dünyası Dergisi.

Doğan, Tuğçe., (2013). “Lojistik Yönetimi Teorisi ve Bir Küresel Tedarik Sürecinin Değişim Mühendisliği ile İyileştirilmesi”, Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi.

Erkan, Birol., (2012). “Ülkelerin Karşılaştırmalı İhracat Performanslarının Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayılarıyla Belirlenmesi: Türkiye – Suriye Örneği”, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 8, Sayı 15.

Gümrük Ticaret Bakanlığı., (2015). Dış Ticaret Veri Bülteni.

İGEME., (2002). İhracatta Ödeme Şekilleri, Erişim, <http://igeme.com.tr/>.

İhracat Alpha., (2012). Türk Şirketlerinden Türkmenistan'da İnşaat Başarısı.

İhracat.biz.tr, Bilgi Merkezi, Denizyolu Taşımacılığı., Erişim, 08.03.2015,

http://www.ihracat.biz.tr/denizyolu_tasimaciligi.html.

İhracat.biz.tr, Bilgi Merkezi, Havayolu Taşımacılığı., Erişim, 15.03.2015,

http://www.ihracat.biz.tr/havayolu_tasimaciligi.html.

İhracat Riskleri Nelerdir?, Nalpak, Erişim 02.03.2015,

<http://nakpak.net/ihracat/ihracat-riskleri-nelerdir>.

İstanbul Sanayi Odası, Dolaşım Belgeleri (ATR, EUR1, Menşe)., Erişim,

04.03.2015, <http://www.iso.org.tr/hizmetler/dolasim-belgeleri-atreur1mense/>.

İthalat İhracat Ordino Lojistik., (2013). İthalat? İhracat? Ordino? Lojistik?

Incoterms?, Erişim 16.02.2015, <http://upstitude.blogspot.com.tr/2013/01/ithalat-ihracat-ordino-lojistik.html>.

İzmir Ticaret Odası, İthalatta Ödeme Yöntemleri., Erişim, 04.03.2015,

<http://www.izto.org.tr/ticaret-noktasi/dis-ticaret-kosesi/dis-ticaret-danismanligi/ithalat-rehberi/ithalatta-odeme-yontemleri>.

Kaya, Feridun., Turguttopbaş, Neslihan, (2012). “Dış Ticaret İşlemleri”,

Anadolu Üniversitesi Yayını No:2526.

Kayserilioğlu, Enis., (2004). İstanbul Ticaret Odası, Deniz Taşımacılığı Sektör

Profili.

Keçeci, Adnan., T.C. Dışişleri Bakanlığı, Türkiye’de Karayolu Taşımacılığı,

Erişim, 06.03.2015, http://www.mfa.gov.tr/turkiye_de-karayolu-tasimaciligi-.tr.mfa.

Kılıç, Şengül Al., (2012). “Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme

Yöntemi”, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi C. XIV, Sayı 2.

Kızıl, Cevdet., Akman, Vedat., Demir, Nazan., (2014). “Dış Ticaret Uygulamalarında Akreditif İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi”, Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi Cilt 3 Sayı 2.

Konya Ticaret Odası., (2008). Türkmenistan Ülke Raporu.

Küçük, Burak.,(2013). “Türkiye’de Bölgesel Kalkınma İle Lojistik Performans Düzeyi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, Doktora Tezi, Maltepe Üniversitesi.

Küçükyıldız, Cihan., (2012). Modern İpek Yolunda Bakü-Tiflis-Kars Kesintisiz Demiryolu Hattı Projesi, Turan Stratejik Araştırmalar Merkezi Dergisi, Cilt: 4, Sayı:16.

Lojistik Dünyası., (2011). Kombine Taşımacılık Kavramı ve Temel Özellikleri.

Lojistik Hattı., (2012). Bir Bakışta: Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Projesi.

Masca, Mahmut., (2013). Uluslararası Ticaret Teorisi Analizleri: Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi Ders notları.

Melemen., Mehmet ve Arzova., S.Burak, 2000). Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri, Türkmen Kitapevi, İstanbul.

Özkan, Ömer., (2012). Incoterms 2010 ile Getirilen Yenilikler, Akademik Bakış Dergisi.

Özyakışır, Deniz., (2013). Deniz Yolu Taşımacılığında Kullanılan Belgeler.

Serhat Kalkınma Ajansı., (2011). Ardahan-Kars Demiryolu Hattının Muhtemel Etkileri.

Serhat Kalkınma Ajansı., (2012). TRA2 Bölgesinde Sınır Ticareti ve Sınır Kapıları: Sosyo-Ekonomik Bir Analiz Sorunlar ve Çözüm Önerileri.

Sezen, Serhat., (2008). “Türkiye’de İhracat Performansını Etkileyen Makro Değişkenlerin Ekonometrik Analizi”, Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi.

Sözeri, Serdar.,(2013). Sivil Havayolu Taşımacılığı, İş Dünyası Dergisi, Erişim, <http://www.businessnewstr.com/2013/12/15/sivil-havayolu-tasimaciligi/>.

Şahin, Arif., (2006). İhracatta Ödeme Şekilleri, İGEME, Ankara.

Şirinpınar, Arlin., (2012). “Dış Ticarete Akreditif İşlemlerinde Operasyonel Risklerin Önlenmesi”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi.

T.C. Devlet Demiryolları İşletmesi Genel Müdürlüğü., (2010). Demiryolu Sektör Raporu.

T.C. Dışişleri Bakanlığı., Türkiye - Türkmenistan Siyasi İlişkileri, Erişim, 25.04.2015, <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-turkmenistan-siyasi-iliskileri.tr.mfa>.

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı., (2011). MEGEP, Karayolu Taşımacılığı, Ankara, Erişim, <http://www.megep.meb.gov.tr>.

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı., (2007). Muhasebe ve Finansman, İthalat, Ankara.

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı., (2011). Muhasebe ve Finansman, İhracat Kayıtları, Ankara.

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı., (2011). Ulaştırma Hizmetleri Alanı, Sevk Taşıma Belgeleri, Ankara, Erişim, [www.noyabilgisayar.net/ders_notlari/ulastirma_alani_belgeler_dersi/3_sevk%20\(tasima\)_belgeleri.pdf](http://www.noyabilgisayar.net/ders_notlari/ulastirma_alani_belgeler_dersi/3_sevk%20(tasima)_belgeleri.pdf).

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı., (2011). Ulaştırma Hizmetleri, “Demir Yolu Taşımacılığı”, Erişim, http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:vxpQIUKsclsJ:193.140.122.139/rayli_sistemler_tem/rs_kaynak/demiryolu%2520ta%25C5%259F%25C4%25B1maca%25C4%25B1%25C4%25B1%25C4%259F%25C4%25B1.pdf+%&cd=6&hl=tr&ct=clnk&gl=tr.

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı., (2011). Ulaştırma Hizmetleri, Risk, Ankara.

T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı., DemirYolu Sektörü, Erişim, 23.03.2015, <http://www.udhb.gov.tr/f-1-demiryolu.html>.

T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı., “DemirYolu Sektörü”, Erişim, 26.04.2015, http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:cNNvZG4i3gQJ:www.ubak.gov.tr/BLSM_WIYS/UBAK/tr/dokuman_ust_menu/projeler_faaliyetler/20130319_101534_204_1_64.pdf+&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr.

TMMOB, (2003). Makine Mühendisleri Odası, İV. Ulaşım ve Trafik Kongresi – Sergisi Bildiriler El Kitabı.

Topoyan, Mert., “Tedarik Zinciri, Taşımacılık ve Depo Yönetimi” Erişim, 25.02.2015, kisi.deu.edu.tr/mert.topoyan/dosyalar/tzy8.pdf.

Türkmenistan Ülke Raporu., (2012).

UND., Erişim 15.05.2015

UTİKAD., Karayolu, Erişim, 06.03.2015, <http://utikad.org.tr/sector.asp?id=6>

Vanlı, Hamit., (2014). Uluslararası İktisat Ders notları.

Vanlı, Hamit., (2014). Uluslararası Ticaret Ders notları.

Yenal, Serkan., TMO, Dünya’da ve Türkiye’de Uluslararası Denizyolu Taşımacılığının Gelişiminin Değerlendirilmesi, Erişim, 10.03.2015, <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:JFjnpzzf6cQJ:www.tmo.gov.tr/Upload/Document/tmodanhaberler/denizyolu.pdf+&cd=2&hl=tr&ct=clnk&gl=tr>.

Yılmaz, Mutlu., Özken, Ahmet., Şahin, Necmettin., (2011), “Incoterms 2000 ve 2010’un Mukayeseli Analizi ve Türkiye Uygulamalarındaki Eksiklikler”, Yaşar Üniversitesi, 23(6) 3814-3825.

Yücel, Aysel., Erişim, 15.06.2015, “Çin, İlk Anlaşma İçin Türkiye’yi Seçti 600 Milyar Dolarlık Pazarı Açıyor”, <http://www.sondakika.com/haber/haber-cin-ilk-anlasma-icin-turkiye-yi-secti-600-milyar-7417152/>.

Yüksel E., ve Sarıdoğan E., (2011). “Uluslararası Ticaret Teoriler ve Paul R. Krugman’ın katkıları”, Marmara Üniversitesi.