

**T.C.
ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
2015-DR-006**

**ULUSLARARASI LOJİSTİK UYGULAMALARINDA
TESLİM ŞEKİLLERİ VE TESLİM ŞEKLİ SEÇİMİNİ
ETKİLEYEN UNSURLARIN BELİRLENMESİ**

**HAZIRLAYAN
Sadık Özgür BAŞLANGIÇ**

**TEZ DANIŞMANI
Yrd. Doç. Dr. Hüseyin ŞENKAYAS**

AYDIN-2015

T.C.
ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

İşletme Anabilim Dalı Doktora Programı öğrencisi Sadık Özgür BAŞLANGIÇ tarafından hazırlanan "Uluslararası Lojistik Uygulamalarında Teslim Şekilleri ve Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Belirlenmesi" başlıklı tez, 06/03/2015 tarihinde yapılan savunma sonucunda aşağıda isimleri bulunan jüri üyelerince kabul edilmiştir.

Ünvanı, Adı Soyadı	Kurumu	İmzası
Başkan: Yrd. Doç. Dr. Hüseyin ŞENKAYAS	ADÜ
Üye : Doç. Dr. Muhsin ÖZDEMİR	ADÜ
Üye : Yrd. Doç. Dr. Algin OKURSOY	ADÜ
Üye : Yrd. Doç. Dr. Çağrı KÖROĞLU	ADÜ
Üye : Doç. Dr. İrfan ERTUĞRUL	PAÜ

Jüri üyeleri tarafından kabul edilen bu Doktora Tezi, Enstitü Yönetim KurulununSayılı kararıyla tarihinde onaylanmıştır.

Prof. Dr. Recep TEKELİ

Enstitü Müdürü

T.C.
ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

Bu tezde sunulan tüm bilgi ve sonuçların, bilimsel yöntemlerle yürütülen gerçek deney ve gözlemler çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce, sonuç ve bilgilere bilimsel etik kuralların gereği olarak eksiksiz şekilde uygun atıf yaptığımı ve kaynak göstererek belirttiğimi beyan ederim.

06/03/2015

Sadık Özgür BAŞLANGIÇ

ÖZET

ULUSLARARASI LOJİSTİK UYGULAMALARINDA TESLİM ŞEKİLLERİ VE TESLİM ŞEKLİ SEÇİMİNİ ETKİLEYEN UNSURLARIN BELİRLENMESİ

Sadık Özgür BAŞLANGIÇ

Doktora Tezi, İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Hüseyin ŞENKAYAS

2015, 123 sayfa

Günümüzde işletmeler, her geçen gün dış ticaret ile daha fazla uğraşmakta olup; gerek ithalata gerekse de ihracata yönelik işlemler, gün be gün artış göstermektedir. İthalat ve ihracat işlemlerinde en önemli konulardan bir tanesi de teslim şekilleridir. Belli dönem aralıklarında güncellenen INCOTERMS, uluslararası ticarete teslimatın nerede, kim tarafından, hangi masraf ve risk bölüşümüyle yapılacağını düzenlemektedir. Bu düzenlemeler sonucu ortaya çıkan teslim şeklinin seçimi, hem alıcı hem de satıcı açısından bilinçli olarak değerlendirilmesi gereken konuların başında gelmektedir.

Teslim şeklini alıcının mı yoksa satıcının mı belirlediği ve işletmelerin teslim şeklini seçerken ön planda tuttuğu unsurların araştırılması, potansiyel olarak ileride ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların bugünden giderilmesinde önemli yer tutacaktır. Ayrıca bilinçsiz yada yanlış seçilmiş bir teslim şekli, kar etmek isteyen bir işletmeye zarara açabileceğinden teslim şekillerinin işlevlerinin bilinçli ve doğru seçimi büyük önem arz eder.

Bu çalışma, Türkiye genelinde iştegal eden en büyük işletmelerle yapılmış olup, yapılan uygulamalar ile işletmelerin konuyla ilgili tutumları ortaya konmuştur.

Anahtar sözcükler: Uluslararası Ticaret, Lojistik, Incoterms, Teslim Şekilleri.

ABSTRACT
DELIVERY TERMS IN INTERNATIONAL LOGISTICS
APPLICATIONS AND DETERMINATION OF DELIVERY TERM
DECISION

Sadık Özgür BAŞLANGIÇ

P.hD. Thesis, Department of Business Administration

Supervisor: Ass. Prof. Hüseyin ŞENKAYAS

In today's world, companies have been dealing with foreign trade more than ever and import and export transactions show significant increases day by day. One of the most important issues in export and import operations is the terms of delivery. INCOTERMS, regularly updated in certain period of intervals, sets up the conditions as to where and by whom delivery is conducted and how the associated costs and risks are shared in the world of international business. The selection of delivery terms as the result of these arrangements is the major issue to be considered consciously on the part of both seller and buyer.

Determining the terms of delivery either by seller or buyer, and searching of the elements prioritized by the operations in choosing the delivery method will play important part in eliminating any potential conflicts in advance. Furthermore, delivery term, which was inaccurately and unconsciously selected, would have caused losses to the companies rather than to generate profits, it is therefore very important to accurately and consciously choose functionality of delivery terms.

This study was conducted with top companies throughout Turkey and implementations and attitudes of the operations related with this topic have been outlined.

Keywords: International Trade, Logistics, Incoterms, Delivery Terms.

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın bundan sonra yapılacak yeni çalışmalara önemli bir kaynak olmasını temenni eder, tez çalışmam sırasında bana sürekli destek olup hep yanımda olan danışman hocam Sayın Yrd. Doç. Dr. Hüseyin ŞENKAYAS'a teşekkürlerimi sunarım.

Öneri ve desteklerini hiç esirgemeyen; tez izleme komitesindeki hocalarım Sayın Doç. Dr. Muhsin ÖZDEMİR'e ve Sayın Yrd. Doç. Dr. Algın OKURSOY'a, iş arkadaşım Ahmet KAVAK'a, Araştırma Görevlisi arkadaşım Erhan ZALLUHOĞLU'na, dostum ve hocam Sayın Prof.Dr. Türker SUSMUŞ'a teşekkürü bir borç bilirim.

Beni bugünlere getiren sevgili anneme ve babama, çalışmalarım sırasında beni hiç yalnız bırakmayıp hep moral ve destek veren eşim Özlem'e ve oğullarıma en içten dileklerle teşekkür ederken, akademik çalışma yapmam konusunda bana ilham olan dedem Prof. Dr. M. Sadık GENÇKAN'ın ve anneannem Güngör GENÇKAN'ın aziz ruhlarını saygıyla anarım...

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY SAYFASI.....	iii
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİM SAYFASI.....	v
ÖZET.....	vii
ABSTRACT.....	ix
ÖNSÖZ.....	xi
SİMGELER DİZİNİ.....	xvii
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	xix
ÇİZELGELER DİZİNİ.....	xxi
EKLER DİZİNİ	xxii
GİRİŞ.....	1
1. LOJİSTİK KAVRAMI VE ULUSLARARASI LOJİSTİK UYGULAMALAR.I	3
1.1. Lojistik Yönetimi ve Uluslararası Lojistik Kavramları.....	4
1.2. Temel Uluslararası Lojistik Terimleri ve Kavramları.....	7
1.3. Uluslararası Lojistik Uygulamaları	9
1.3.1. Ulaştırma Modları	9
1.3.1.1. Karayolu Taşımacılığı	10
1.3.1.2. Demiryolu Taşımacılığı.....	12
1.3.1.3. Havayolu Taşımacılığı	14
1.3.1.4. Deniz ve İç Suyolları Taşımacılığı.....	16
1.3.1.5. Boru Hattı Taşımacılığı.....	19
1.3.1.6. Çok Modlu Taşımacılık.....	21
1.3.2. Depolama	25
1.3.3. Ambalaj ve Taşıma Kapları.....	28
1.3.4. Elleçleme.....	33
1.3.5. Diğer Uygulamalar.....	35

2. INCOTERMS KAVRAMI VE TESLİM ŞEKLİ SEÇİMİNİ ETKİLEYEN UNSURLARIN BELİRLENMESİ	37
2.1. Incoterms Kavramı	37
2.2. Incoterms Kavramının Gelişimi ve Günümüze Kadar Olan Incoterms Uygulamaları	40
2.3. Incoterms 2010 Uygulamaları	45
2.3.1. Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Uygulamalar	46
2.3.1.1 EXW - İşyerinde Teslim	46
2.3.1.2. FCA – Taşıyıcıya Masrafsız Teslim	49
2.3.1.3. CPT – Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim	53
2.3.1.4. CIP – Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim	55
2.3.1.5. DAT – Terminalde Teslim	57
2.3.1.6. DAP – Belirlenen Yerde Teslim	59
2.3.1.7. DDP – Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim	62
2.3.2. Deniz ve İçsu Taşımalarını Kapsayan Uygulamalar	64
2.3.2.1. FAS – Gemi Doğrultusunda Masrafsız Teslim	64
2.3.2.2. FOB – Gemide Masrafsız Teslim	67
2.3.2.3. CFR – Masraflar ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim	69
2.3.2.4. CIF – Masraflar, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim	71
2.4. Literatür Araştırması	74
2.5. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Belirlenmesi	77
3. TESLİM ŞEKLİ SEÇİMİNİ ETKİLEYEN UNSURLARIN BELİRLENMESİNE YÖNELİK UYGULAMA	78
3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi	78
3.2. Araştırma Metodolojisi	78
3.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları	81
3.4. Araştırma Bulgularının Analizi ve Değerlendirmesi	81

3.5. Araştırma Hipotezlerinin Test Edilmesi.....	90
SONUÇ VE ÖNERİLER	98
KAYNAKLAR	107
EKLER.....	115
ÖZGEÇMİŞ	125

SİMGELER DİZİNİ

CFR	: Carriage and Freight, Mal Bedeli ve Taşıma Ödenmiş Teslim
CIF	: Carriage Insurance and Freight, Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma Ödenmiş Teslim
CIP	: Carriage and Insurance paid to, Sigorta ve Taşıma ...'e kadar Ödenmiş Teslim
CPT	: Carriage paid to, Taşıma ...'e kadar Ödenmiş Teslim
DAP	: Delivered at Place, Belirlenen Yerde Teslim
DAT	: Delivered at Terminal, Terminalde Teslim
DDP	: Delivered Duty Paid, Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim
EXW	: Ex Works, Fabrika Teslim
FAS	: Free Alongside Ship, Gemi Doğrultusunda Teslim
FCA	: Free Carrier, Taşımacıya Teslim
FOB	: Free On Board, Gemi Bordasında Teslim
ICC	: Milletlerarası Ticaret Odası
İGEME	: İhracatı Geliştirme Merkezi
INCOTERMS	: Uluslararası Ticari Terimler
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1. Nakliye Şekli ve Yük Ağırlığı Arasındaki Masraf İlişkisi	24
Şekil 3.1. En Çok Kullanılan Teslim Şekilleri Grafiği.....	85
Şekil 3.2. En Az Kullanılan Teslim Şekilleri Grafiği.....	86

ÇİZELGELER DİZİNİ

Çizelge 1.1. Taşıma Moduna Göre İhracat Tutarları.....	23
Çizelge 1.2. Taşıma Türlerinin Özelliklerine Göre Karşılaştırması.....	23
Çizelge 1.3. Tehlikeli Madde Düzenlemeleri.....	24
Çizelge 2.1. Incoterms 2000.....	43
Çizelge 2.2. Masraflarına göre Teslim Şekilleri.....	46
Çizelge 3.1. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurlar	80
Çizelge 3.2. Demografik Özellikler	83
Çizelge 3.3. Teslim Şeklini Kim Belirler	84
Çizelge 3.4. En Çok Kullanılan Teslim Şekilleri	84
Çizelge 3.5. En Az Kullanılan Teslim Şekilleri	85
Çizelge 3.6. Faktörler Tablosu	86
Çizelge 3.7. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Eğitim Düzeyine Göre t- Testi Sonuçları	91
Çizelge 3.8. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Dış Ticaret Departmanı Büyüklüğüne Göre t-Testi Analizi Sonuçları	92
Çizelge 3.9. Sermaye Yapısına Göre Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların ANOVA Analizi Sonuçları	93
Çizelge 3.10. Yönetici Düzeyine Göre Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların ANOVA Analizi Sonuçları	94
Çizelge 3.11. İşletmenin Bulunduğu Sektöre Göre Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların ANOVA Analizi Sonuçları.....	95
Çizelge 3.12. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurlar İle İşletmenin Yıllık Satışlarındaki İhracatın Oranı Arasındaki İlişki Tablosu.....	96
Çizelge 3.13. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurlar İle İşletmenin Yıllık Satınalmımlarındaki İthalat Oranı Arasındaki İlişki Tablosu	97

EKLER DİZİNİ

Ek 1. Anket	114
-------------------	-----

GİRİŞ

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

Yapılan hesaplamalara göre, lojistik süreçlerini iyi yönetebilen firmalar, maliyetlerini %15 ile %50 arasında düşürebilmektedir. Bu hesaplama bile lojistiğin günümüzde ne kadar önemli ve etkili olduğunu göstermektedir (Baki, 2004: 1-2).

Geçmişte daha çok askeri bir kavram olarak anlaşılan lojistik, yattığı etki ve katma değer ile günümüz işletmeleri için depolama veya nakliyeden öte rekabetin değişmez bir gücü haline gelmiştir.

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

Yapılan bu çalışma üç ana bölümden oluşmakta olup, içeriğinde uluslararası lojistik uygulamaları, teslim şekilleri ve teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar ile son olarak da uygulama kısmı yer almaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde; lojistik ve uluslararası lojistik kavramları incelenerek temel lojistik terimler üzerine araştırmalar yapılmıştır. Bununla beraber; ulaştırma modları, depolama, ambalaj ve taşıma kapları, elleçleme ve diğer işlemlerin yer aldığı uluslararası lojistik uygulamaları birinci bölümde incelenmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde; öncelikle Incoterms kavramı ve bu kavramın günümüze kadar olan gelişimi ile günümüzdeki hali incelenmiştir. Ayrıca 2010 yılında yapılan son revizyon sonrası Incoterms 2010 terimlerinin ticari özellikleri üzerine araştırmalar yapılmış ve gerek alıcının gerekse de satıcının bu terimlerden birini seçerken hangi unsurlardan etkilendiği detaylı olarak incelenmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümü uygulamaya ayrılmış ve İstanbul Sanayi Odası tarafından 2013 yılı için açıklanan en büyük 500 ve ikinci en büyük 500 şirketler listesinde yer alan işletmelere anket çalışması yapılarak veri toplanmıştır. Toplanan veriler faktör analizi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

Sonuç bölümünde ise teslim şekillerinin uluslararası lojistik uygulamalarındaki önemine ve etkisine yer verilerek, elde edilen veriler ışığında teslim şekli seçimini etkileyen unsurların genel yorumu yapılmıştır.

Bu çalışmada, ülkemizin önde gelen kurumsal yapıdaki işletmelerinin teslim şeklini seçerken izledikleri yollar ve bu seçimlerini etkileyen faktörler üzerine araştırmalar yapılmış ve bu faktörler tespit edilmeye çalışılmıştır.

1. LOJİSTİK KAVRAMI VE ULUSLARARASI LOJİSTİK UYGULAMALARI

Lojistik Yönetimi ile ilgili farklı kaynaklarda çok geniş ve çeşitli tanımlamalar varken hangi aşamanın lojistik kapsamına girdiği zaman zaman kavram karmaşasına neden olmaktadır. Bu bağlamda Lojistik Yönetimini dört ana başlık alanında sınıflandırabiliriz (Genç, 2009: 165).

1-İş Lojistiği Yönetimi

2-Askeri Lojistik Yönetimi

3-Hizmet Lojistiği Yönetimi

4-Olay Lojistiği Yönetimi.

Uluslararası ticarete kullanılan lojistik uygulamalar kavram olarak İş Lojistiği Yönetiminin konusuna girmektedir. İş Lojistiği Yönetimi ile ilgili farklı kaynaklarda çok çeşitli tanımlar olmakla beraber iki tanım diğerlerine göre daha fazla ön plana çıkmaktadır.

Bu tanımlardan birincisi, Tedarik Zinciri Yönetimi Profesyonelleri Konseyi (CSCMP – Council of Supply Chain Management Professionals) tarafından yapılmıştır. Bu tanımına göre Lojistik Yönetimi; “Müşteri gereksinimlerini karşılamak üzere, üretim noktası ve tüketim noktaları arasındaki mal, hizmet ve ilgili bilgilerin ileri ve geri yöndeki akışları ile depolanmalarının etkin ve verimli bir şekilde planlanması, uygulanması ve kontrolünü kapsayan tedarik zinciri süreci aşamasıdır.” şeklinde açıklanmaktadır (Tanyaş ve Hazır, 2011: 11). İkinci tanım ise Lojistik Mühendisleri Birliği (SOLE - Society of Logistics Engineers) tarafından yapılmıştır. Bu tanıma göre lojistik, “ Lojistik; dizayn mühendisliğinden üretime, ambalajlamadan pazarlamaya, dağıtımdan kullanıma kadar malzemenin tüm hayatı boyunca kullanılan yönetim destek alanıdır” (The International Society of Logistics, 2014).

Bu tanımlardan yola çıkarak Lojistik Yönetiminin, Tedarik Zinciri Yönetimi'nin en önemli ve vazgeçilmez halkalarından biri olduğunu söylemek mümkündür.

Lojistik Yönetimini iki farklı uygulama olarak ele almak daha faydalı olacaktır. Bunlardan birincisi İşletme Lojistiği ve ikincisi ise Lojistik İşletmesidir.

İşletme Lojistiği; bir işletmedeki lojistik faaliyetlerin bütünü olup, bir üretim işletmesinde “gelen malzeme”, “üretim aşamasındaki malzeme”, “giden malzeme” ve “geri dönüşümlü malzeme” için dört farklı grupta incelenebilir (Tanyaş ve Hazır, 2011: 11).

- Tedarik Lojistiği (Inbound Logistics)
- Üretim Lojistiği (Manufacturing Logistics)
- Sevkiyat/Dağıtım Lojistiği (Outbond Logistics)
- Tersine Lojistik (Revrese Logistics)

Lojistik İşletmesi ise kendi öz yetkinliği ile işletmelere dışarıdan lojistik hizmeti veren şirketlerdir (Tanyaş ve Hazır, 2011: 11). Bu şirketler, uluslararası ticaret ile uğraşan kurum ve kuruluşlara ihtiyaç duyacakları, yurtiçi ve yurtdışı taşıma, depolama, ambalajlama, gümrükleme, elleçleme vb. hizmetleri sağlayarak onlar adına tüm lojistik süreçleri yönetmektedir. Lojistik İşletmeler edindikleri geçmiş deneyim, kurdukları ulusal ve uluslararası ilişkiler, sahip oldukları araç ve makina parkları ile müşterilerine ciddi bir rekabet avantajı yaratabilmektedir.

1.1. Lojistik Yönetimi ve Uluslararası Lojistik Kavramları

Lojistik Kavramı günümüzde işletmeler açısından büyük önem kazanmıştır. Geçmişte sadece askeri ya da depolama ve nakliyeye yönelik görünen bu kavram son 40 yılda önemli gelişmeler sonucunda ön plana çıkmıştır. Lojistik kelimesi köken olarak Fransızca'dan gelmekte olup esas itibari ile askeri bir kavramdır. Askeri kavram olarak lojistiğin temel amacı orduları savaşa hazırlayarak onlara savaşı kazandıracak tüm hizmet desteğini vererek ayakta kalmalarını sağlamaktır (Magge ve diğerleri, 1985: 2).

Özellikle 1980’li yıllardan beri Avrupa ve Kuzey Amerika’da Lojistik Yönetimi kavramı oldukça popüler olmuştur. Bu kavramın sağladığı maliyet avantajı ve rekabet üstünlüğü Lojistik Yönetiminin işletmelere sağladığı en önemli faydalarıdır (Brewer ve diğerleri, 2001: 12). Bu faydaların günümüz

küresel rekabetinde önemi düşünülürse ortaya çıkan katma değerın büyüklüğü ve etkisi çok daha net anlaşılmalıdır.

Günümüzdeki lojistik faaliyetlerin gelişimi II. Dünya Savaşındaki askeri ihtiyaçların karşılanması çabasıyla kaynaklanmaktadır. Savaş bittiğinde ortaya çıkan tabloda lojistik anlamda başarılı olan ülkelerin üstünlüğü ön plana çıkmıştır. Aynı durum I. Körfez Savaşı'nda da yaşanmıştır (Demir, 2008: 11). Hatta bazı uzmanlar çok daha ileri giderek bu savaşın bir lojistik savaşı olduğunu söylemişlerdir. Bu uzmanların en büyük dayanak noktası ise bu savaş esnasında Amerikan kuvvetlerinin başta günlük 5.000 ton mühimmat, 555.000 galon akaryakıt, 300.000 galon su, 80.000 kg et ihtiyacıyla birlikte diğer tüm ihtiyaçlarının 100.000 adet kamyon ve 50.000 çalışan ile başarılı bir operasyonla sağlanmasıydı (Baki, 2004: 9). Bu muhteşem operasyon belki de daha en başından bu savaşın kazanını çoktan belirlemişti.

Sivil alanda ise II. Dünya Savaşı sonrası teknolojik ve ekonomik gereksinimler hızlı değişim göstermiştir. 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren bu alanda yaşanan gelişmeleri alta alta yazacak olursak karşımıza aşağıdaki gibi bir tablo çıkar (Baki, 2004: 10).

1950'lerde bütünleşik lojistik kavramı ortaya çıkmıştır.

1960'larda fiziksel dağıtım ve satınalma kavramlarında gelişmeler olmuştur.

1970'lerde lojistik işlevi gerek özel gerekse kamu kurumlarında organizasyon şemasına girmiştir.

1980'lerde bilgi işlem alanında yaşanan önemli gelişmeler bütünleşik lojistik faaliyetlerine uygulama kolaylığı sağlamıştır.

1990'larda küresel rekabet ve maliyet unsurlarının ön plana çıkması ile artık lojistik faaliyetler kendini işletme yönetiminde iyiden iyiye hissettirmeye başlamıştır.

Günümüzde işletmeler açısından tedarik zinciri yönetiminin vazgeçilmez bir unsuruna dönüşen lojistik yönetimi, yarattığı katma değerle rekabet gücünü arttırıcı bir işlev üstlenmiştir.

Alıcı ile satıcı arasında ülke sınırlarının dışındaki mal, para ve bilgi akışının planlı ve doğru bir biçimde organize edilmesi uluslararası lojistik kavramı ile açıklanabilir (Küçük, 2012: 9). Günümüzde üretim koşullarının çeşitliliği, azalan maliyetler, zevklerdeki farklılık gibi çeşitli nedenler ülkelerin uluslararası ticarete katılmasında itici güç olmuştur (Parasız, 2003: 499). Açıklanan bu nedenlerden dolayı ticaretin sınırları aşması durumunda doğabilecek tüm hizmet ihtiyaçlarının planlanılarak doğru, hızlı ve en az maliyetli şekilde uygulanmasına uluslararası lojistik denir. Planlamanın ve uygulamaların doğru ve eksiksiz yapıldığı bir uluslararası lojistik uygulaması işletmeye hem itibar, hem para, hem de yeni müşteriler kazandırmak yolunda önemli faydalar sağlayacaktır.

Uluslararası lojistiğin gelişimi ile uluslararası ticaretin gelişimleri birbirleri ile ciddi paralellik göstermektedir. Aslında uluslararası ticaret nasıl, kaynakların eşit dağıtılmadığı, ülkelerin sahip oldukları bilgi birikimlerinin farklı olduğu ve uzmanlaşmaların farklı alanlarda yapıldığı gibi temel problemlerin çözüm yolları doğrultusunda geliştirse, uluslararası lojistik de aynı temel sorunların çözümlenmesi sonucunda önemli gelişmeler ve ilerlemeler sağlamıştır(Küçük, 2012: 9).

Ancak günümüzde bilgi akışının akıl almaz hızı, yolların ve taşıma araçlarının gelişimi, ticaretin sınır tanımaz özelliği, merkezi depolama tesislerinin artması, elleçleme yapan makine ve ekipmanların çoğalması ve modernleşmesi gibi nedenlerden dolayı uluslararası lojistik günümüzde artık uluslararası ticaretin hızlanmasına ve gelişmesine önemli katkılar sağlamaktadır.

Küreselleşen dünyamızda, uluslararası lojistik açısından gelecekte temel beklentilerin hızla farklılaşarak; artık daha hızlı, daha az maliyetli, daha şeffaf ve daha fonksiyonel çözümlerin beklentisinin artacağı öngörülmektedir (Baki, 2004: 71). Bu beklenti özellikle son 10 yılda ortaya çıkan gelişmelerin neticesinde meydana gelmiş olup hayal ve sınır tanımamaktadır.

1.2. Temel Uluslararası Lojistik Terimleri ve Kavramları

Uluslararası ticarete taşıma, yükleme, depolama, ambalajlama, istifleme, dökümantasyon vb. hizmetleri veya uygulamaları yaparken çok sık olarak karşılaşılan bazı temel ve önemli uluslararası lojistik terimler ile kavramlar harf sırasına göre aşağıda sıralanmıştır.

ADR; tehlikeli maddelerin karayolunda taşınması konusunda belirlenmiş uluslararası standartlardır (Genç, 2009: 4). Bu standartlara göre tehlikeli maddeler dokuz ayrı sınıfta değerlendirilmiş ve her birinin nasıl bir taşıma yöntemi ve önemiyle yapılacağı uluslararası bir standartta bağlanmıştır.

Antrepo; serbest dolaşıma girmemiş ve gümrük işlemi tamamlanmamış eşyanın millileşerek serbest dolaşıma girene kadar olan süre boyunca istiflendiği depolardır.

Ambar; bkz. depo

Anti-Damping Vergisi; uluslararası ticarete damping yaparak haksız rekabete neden olan ülke yada firmaların mallarına gümrük vergisi haricinde uygulanan vergidir (Alkan ve Erdal, 2004: 28). Burada temel amaç yerli üreticinin korunarak sanayinin gelişmesine katkı sağlamaktır.

ATR; Dolaşım Belgesi, Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasında serbest dolaşımda bulunan eşyanın tercihli rejimden yararlanarak gümrük vergisinden muaf olmasını sağlayan ihracatçı ülke yetkili kurumlarında düzenlenip gene ihracatçı ülke gümrük idaresinden onay alan dolaşım belgesidir (Alkan ve Erdal, 2004: 36).

AWB; Air Waybill kelimelerinin baş harfleri alınarak kısaltılmış halidir, havayolu konşimentosudur.

B/L, Bill of Lading kelimelerinin baş harfleri alınarak kısaltılmış halidir, malın yüklendiğini belirten belgedir.

CMR; Uluslararası Karayolu ile eşya nakliyatı sözleşmesi, kamyon konşimentosudur.

Charter Party, Gemi kiralama sözleşmesi olup, geminin tamamının yada belli bir kısmının kiralanmasıdır (Küçük, 2012: 13).

Damping; uluslararası piyasalardaki fiyat indirimidir.

Demmurage, Demoraj; Malın önceden anlaşılması yüklenme veya boşaltma süresini aşması nedeniyle ortaya çıkan tazminattır (Küçük, 2012: 16).

Depo; bir şeyin korunmak, saklanmak ve gerektiğinde kullanılmak üzere belirli bir süreliğine konulduğu yerdir (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 245).

ETA, Estimated Time of Arrival kelimelerinin baş harfleri alınarak kısaltılmış halidir. Tahmini varış zamanını belirtir.

ETD, Estimated Time of Departure kelimelerinin baş harfleri alınarak kısaltılmış halidir. Tahmini çıkış zamanını gösterir.

EUR.1; Avrupa Birliği ve EFTA ülkeleri (İsviçre, Norveç, İzlanda ve Lihtenştayn) için bazı ürünlerde serbest ticaret yapılabileceğini gösteren dolaşım belgesidir (Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezi, 2014).

FCL, Full Container Load kelimelerinin baş harflerinin alınarak kısaltılmış halidir, Konteynerin ihracatçı tarafından tam olarak doldurularak içinde sadece o ihracatçının malının olması durumunu ifade eder.

Forwarder; tüm taşıma türlerinde sevkiyat, depolama, dağıtım, ara nakliye, gümrükleme, sigortalama vb hizmetleri uluslararası ticaret yapan işletmelere verebilen lojistik işletmeleridir (Alkan ve Erdal, 2004: 170).

Fumigasyon; belli bir kap yada depo içersindeki eşyanın belirli şartları sağlamak kaydıyla ilaçlanmasıdır.

Grupaj; küçük taşıma kaplarındaki yüklerin, başka yüklerle birleştirilerek büyük kaplarda taşınmasıdır.

In bond; gümrük vergisi ödenmemiş halde yurtiçinde bir yerden başka bir yere taşınan uluslararası eşyalardır.

İntermodal Taşımacılık; uluslararası ticarete birden fazla taşıma modunun aynı ticari işlem için ortak olarak kullanılmasıdır (Genç, 2009: 114).

Menşe Şahadetnamesi, bir eşyanın hangi ülke sınırları içinde üretildiğini gösterir belgedir.

Navlun – Freight; taşıma şekli ne olursa olsun uluslararası taşıma araçlarıyla taşınmış malın taşıma ücretidir.

Ro/ro; Roll on / roll of vessel kelimelerinin kısaltmasıdır, tekerlekli araçların gemiye binerek yolculuk yapabildiği ve varış limanında gemiden inerek devam aracın uluslararası yüküyle yoluna devam etmesini sağlayan deniz aracıdır (Küçük, 2012: 20).

Serbest bölge; eşyanın gümrükten muaf olarak girebildiği sınırlanmış bölgedir (Alkan ve Erdal, 2004: 169).

Survey; uluslararası ticarete malın miktar, kalite vb ekspertizinin yapılmasıdır. Bu ekspertiz alıcı ve satıcı haricinde bağımsız bir kuruluş tarafından yükleme, boşaltma veya her ikisinde birden yapılabilmektedir.

1.3. Uluslararası Lojistik Uygulamaları

Uluslararası lojistik uygulamaları verdikleri hizmet alanlarına göre ulaştırma, depolama, ambalajlama, elleçleme gibi uygulama alanlarına ayrılarak ayrır ayrı incelenebilir. Bu uygulama alanlarının bütünü ise uluslararası lojistik kavramını oluşturmaktadır. Uluslararası lojistik uygulamalarındaki en temel sorun sevk edilecek malzemenin hangi ulaştırma aracıyla ve nasıl sevk edileceğidir. Bu sevkîyat tek bir taşıma moduyla olabileceği gibi birden çok taşıma moduyla çok modlu taşımacılık şeklinde de gerçekleştirilebilir (Küçük, 2012:24).

Çıkış ve varış noktalarının coğrafi ve siyasi konumları, taşınacak malzemenin cinsi, ambalajı ve bulunduğu formu, taraflar arasında mutabık kalınan teslim süresi vb. sebepler seçilecek taşıma mod veya modlarını belirlemek konusunda esas teşkil eder.

1.3.1. Ulaştırma Modları

Bir ürün, üretildiği yerden çok gönderildiği yerde tüketildiğinden dolayı, ulaştırma konusu tedarik zinciri öğeleri içinde önemli bir yer almaktadır (Chopra ve Meindl, 2007: 385). Ayrıca toplam maliyet düşünüldüğünde de uluslararası lojistik uygulamalarında en büyük pay ulaştırmaya gitmektedir. Karayolu, demiryolu, havayolu veya deniz yolu ile yapılacak taşımacılık, uluslararası lojistik faaliyetlerinin hızını, maliyetini ve kalitesini doğrudan etkilemektedir. İster yerel, ister uluslararası lojistik uygulamaları olsun ulaştırma konusu tahmin edildiğinden çok daha büyük bir operasyonel planlama ve organizasyon yapısına ihtiyaç duymaktadır. Ancak işin içine sınırlar ötesi bir uygulama girince farklı kültür ve

çevrelerde yapılacak operasyonlar meydana çıkar ki bu durum beraberinde bazı uygulama farklılıklarını, kısıtlamaları ve gereksiz yere yapılabilecek masrafları beraberinde getirebilir (Brewer ve diğerleri, 2001: 66). İşte bu nedenlerden dolayı doğru ulaştırma modu seçimi; istenen malın doğru zamanda, doğru yere ve doğru şekilde sevk edilmesine büyük katkı sağlar.

Ulaştırma modlarını taşıma şekline göre; karayolu, demiryolu, havayolu, deniz yolu, boru hattı ve çok modlu olmak üzere altı ayrı bölüm halinde incelemek mümkündür.

1.3.1.1. Karayolu Taşımacılığı

Karayolu taşımacılığı özellikle deniz ulaşımının mümkün olmayıp demiryolu ulaşımının yaygın olmadığı durumlarda kullanılan taşıma modudur. Karayolu taşımacılığı özellikle II. Dünya Savaşı sonrası hızla gelişerek tüm lojistik süreçlerde önemli bir yer edinmiştir (Baki, 2004: 45). Diğer taşıma modları ile kıyaslandığında çeşitli olumlu ve olumsuz yönleri olan bu taşıma modu ülkemizde yaygın olarak kullanılmaktadır.

Karayolu taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumlu yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Yıldırım keser, 2010: 153-154).

- Kapıdan kapıya teslim olanak sağlaması,
- Aktarmasız taşımacılık için çözümler sunması,
- İlk yatırım maliyetinin düşük olması,
- Terminal maliyetlerinin düşük olması,
- Uçak harici diğer taşıma modlarına göre daha hızlı sevkiyat imkanı sağlaması,
- Her türlü eşyanın taşınmasına yönelik çözümler sunabilmesi,
- Tüketiciye yönelik farklı taleplere özel çözümler sunabilmesi,

-Diğer taşıma modlarını destekleyerek çok modlu taşımacılığa imkan sağlaması,

-Yaygın ağa sahip olup her noktaya sık sefer aralıkları ile sevkiyat yapılabilmesidir.

Karayolu taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumsuz yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 154).

-Ağırlık ve boyut kısıtlamalarının olması,

-Hava ve yol şartlarından etkilenmesi,

-Karayolu ve terminal altyapı durumlarının ülkeden ülkeye farklılık göstermesi,

-Bir seferde taşınabilecek miktarın deniz ve demiryolu taşımacılığına göre çok daha az olması nedeniyle yüksek tonajlarda taşıma maliyetlerinin çok artması,

-Karayolu mevzuat ve kısıtlamalarının ülkeden ülkeye çok farklılıklar göstermesidir.

Uluslararası lojistik uygulaması olarak karayolu taşımacılığı çok çeşitli türde ve işlevde araçlar kullanılarak yapılabilmektedir. Bu araçlar arasında en yaygın olanları sahip oldukları kapasite ve esneklik göze alındığında çekicili yarı römorklar ve kamyon römorklarıdır. Ancak taşınacak yükün nevi göz önüne alındığında silobas ve tankerler de uluslararası karayolu taşımacılığında yoğunlukla kullanılan araçlar arasında yer almaktadırlar (Tanyaş ve Hazır, 2011: 93).

Karayolu ile eşya taşımacılığının uluslararası boyutunda dört ana uluslararası sözleşme ön plana çıkmaktadır (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 161).

-1975 TIR (transport international par la route) Sözleşmesi ve Konvansiyonu,

-CMR Konvansiyonu (Convention Marchandise Routiers),

-ADR Konvansiyonu (Accord European Relatif Au Transport International Des Merchandises Dangerous Par Route),

-AETR Konvansiyonu (European Agreement concerning the work of Crews of Vehicles engaged in International Road Transport) olarak sıralanmaktadır.

Uluslararası lojistik uygulamalarında önemli bir taşıma modu olan karayolu taşımacılığı yaşadığı gelişmeler ve ilerlemelere paralel olarak rekabetin çok yoğun olduğu bir pazar haline gelmiştir. Karayolu ile taşıma iki şekilde yapılabilmektedir. Bunlardan birincisi; komple araç taşımaları (FTL-Full Truck Load), ikincisi ise parsiyel (groupage) araç taşımaları (LTL-Less than Truck Load) olarak detaylandırılabilir.

Komple araç taşıması, söz konusu ticaret eşyası ancak bir veya daha fazla araca sığıyorsa ya da özel şartlar altında taşımayı gerektirecek bir özelliğe sahipse kullanılan taşıma şeklidir. Bu taşıma şeklinde ithalatçı veya ihracatçı söz konusu eşyanın taşınması için nakliyeciyi ile anlaşır ve o araç veya araçlarla sadece söz konusu ticarete ait eşya taşınır (Demir, 2008: 35).

Parsiyel araç taşıması, ise söz konusu ticarete ait eşya bir aracı komple doldurmaya yetmiyorsa birden fazla firmanın eşyası bir aracı tam olarak dolduracak şekilde taşımaya hazır hale getirilmesi durumunda söz konusu olur. Bu taşıma şeklinde eşya bir merkeze kadar beraber taşınır ve oradan daha küçük araçlarla dağıtım yapılır. Yükleme için diğer firmaların da olması ve varış yerine doğrudan ulaşmayıp ara nakliye yapılıyor olması nedenleriyle bu taşıma şeklinde teslim süresi komple taşımaya oranla biraz daha uzun olur (Demir, 2011: 36).

Uluslararası karayolu taşımacılığında kullanılan bazı önemli belgeler vardır. Bu belgeler CMR, TIR Karnesi, hamule senedi ve karayolu manifestosu olarak sıralanabilir (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 181). Her belge birbirinden bağımsız olup farklı durumlardaki ihtiyaçlara göre tercih edilerek kullanılmaktadır.

1.3.1.2. Demiryolu Taşımacılığı

Uluslararası lojistik uygulamalarında demiryolu taşımacılığı her ne kadar ikinci planda kalmış gibi gözükse de gelişmiş ülkelerde tercih edilen bir taşıma

modudur. Özellikle, çevreye duyarlı ve ucuz çözümler sunabilmesi, ağır ve hacimli yüklerde tercih edilmesine neden olmuştur (Tanyaş ve Hazır, 2011: 97).

Günümüzde uluslararası ticaretin hızla gelişmesi sonucu taşıma modlarında meydana gelen gelişmeler demiryolu taşımacılığını da olumlu yönde etkilemekte olup alt yapı yönünden gelişmeler kat ettikçe tercih sebebi olacak ve kullanım oranı daha da artacaktır.

Demiryolu taşımacılığı konvansiyonel yani tek vagon veya blok trenlerle, kombine/intermodal yani konteynerlerle veya özel demiryolu taşımacılığı şeklinde yapılabilmekte olup yükün durumu ve anlaşmanın şekline göre hangi taşıma şeklinin tercih edilmesi gerekliliği tespit edilebilmektedir (Tanyaş ve Hazır, 2011: 98).

Kullanım yeri ve durumuna göre demiryolu taşımacılığının hem olumlu hem de olumsuz yönleri bulunmaktadır.

Demiryolu taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumlu yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 211-212).

-Demiryolu taşımacılığı diğer taşıma modlarına oranla daha az enerjiye ihtiyaç duyduğundan çevreye en duyarlı taşıma modudur,

-Diğer taşıma modlarına oranla düşük işletim maliyetleri nedeniyle ucuz ve hızlı taşıma imkanı sağlar,

-Büyük miktardaki veya hacimdeki yüklerin taşınmasında güvenilir ve uygun taşıma imkanı sağlar,

-Sis, don, kar, fırtına vb gibi hava olaylarından en az etkilenen taşıma modu olması diğer taşıma modlarına göre avantaj sağlar,

-Uluslararası geçişlerde herhangi bir geçiş sınırlaması yoktur,

-En güvenilir taşıma modudur.

Demiryolu taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumsuz yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 211-212).

-Yüksek altyapı yatırım maliyeti nedeniyle demiryolu taşımacılığı bazı ülkelerde istenildiği şekilde gelişmediğinden altyapı eksiklikleri ile ilgili sorunlar ortaya çıkabilmektedir,

-Süreç yönetimi diğer taşıma modlarından farklı ve fazladır,

-Her türlü yük taşınması için uygun olmayıp, taşıma konusunda yeterli esnekliği yoktur,

-Sınırlı ulaşım imkanı vardır.

Demiryolu taşımacılığı diğer taşıma modlarına göre özellikle uzun mesafeli taşımacılıkta oldukça güvenli ve düşük maliyetiyle ön plana çıkmaktadır. Bununla beraber geri kalmış ve gelişmekte olan ülkelerdeki altyapı eksikliği bu taşımacılık modunu olumsuz etkilemekte ve çeşitli olumsuzluklar yaratmaktadır.

1.3.1.3. Havayolu Taşımacılığı

Ulaştırma modları arasında en hızlı taşıma şekli olup daha çok hafif ya da değerli eşyanın taşınması için tercih edilmektedir. Diğer taşıma modlarına oranla daha fazla kural ve detayın olduğu bu taşıma modunda hizmet veren personelin özel eğitilmiş ve sertifikalı olması esastır (Demir, 2008: 40).

İlk zamanlarda balon ve zeplinler yardımıyla yapılan havayolu ulaşımı günümüzde oldukça gelişmiş ve uluslararası ticarete önemli bir yer tutmaya başlamıştır. Yeni alt yapı yatırımları ve modernizasyon, havayolu ile kargo taşımacılığının günümüzde çok daha yüksek standartlarda gerçekleştirilmesine olanak sağlamıştır. İlk hava kargo taşımacılığı 1911 yılında Hindistan'da gerçekleşmiş, bunu Danimarka ve İngiltere takip etmiştir (Wood ve diğerleri, 2002: 169). Uluslararası hava lojistik hizmetleri "Varşova Sözleşmesi" ile düzenlenerek havayoluyla yolcu ve eşya taşımalarında sözleşme ile belli başlı konulara uluslararası bir standart getirilmiştir. Son zamanlarda yolcu ve eşya taşımacılığında meydana gelen yoğunlaşma kapasite sorunlarını da beraberinde getirmiştir (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 203).

Havayolu taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumlu yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 204-205).

-Hızla küreselleşen dünyamızda rekabet avantajı sağlamanın yegane yolu hızlı teslimat olduğundan havayolu taşımacılığı diğer taşıma modlarına göre avantaj sağlamaktadır,

-Numune ve hassas ürünlerin taşınmasında diğer taşıma modlarına göre daha çok tercih edilmektedir,

-Diğer taşıma modlarına göre kayıp risk oranı daha düşüktür,

-Kritik ürünlerin teslimatında, zamanla yarışıldığı durumlarda avantaj sağlamaktadır,

-Çok fazla elleçleme yapılmaması, ambalaj maliyetini azaltması ve fire oranını düşürmesi tercih edilmesine katkı sağlamaktadır,

-Değerli ürünlerin taşınmasında avantaj sağlamaktadır,

-Çabuk bozulma riski taşıyan ve güncelliğini kaybedebilecek ürünlerin taşınmasında avantaj sağladığı için diğer taşıma modlarına göre daha çok tercih edilmektedir,

-Diğer taşıma modlarına oranla daha yeni yaygınlaşan havayolu taşımacılığı, yapılan yatırımlar ve teknolojik uygulamalar nedeniyle yüksek kalitede hizmet alınmasına olanak sağlamaktadır,

-Havayolu taşımacılığı sahip olduğu riskler nedeniyle sıfır hata hedefi taşıdığından eğitimli ve sertifikalı personeli ile kaliteli ve güvenli taşıma şekli olarak ön plana çıkmaktadır.

Havayolu taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumsuz yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 205-206).

-Hacmi ya da ağırlığı fazla olan ürünlerde çok yüksek taşıma maliyetlerinin çıkması en başta gelen olumsuz yönüdür,

-Her destinasyonda havalimanı olmaması uzun mesafeli ara nakliye ihtiyacını gündeme getirebilmektedir,

-Bazı havalimanlarının şehrin çok uzağında olması çeşitli sorunları da beraberinde getirebilmektedir,

-Havalimanlarında bulunan depo ve aktarma merkezlerinin her eşyaya uygun olmaması ve teknik yetersizliği olumsuz yönlerindedir,

-Diğer taşıma modlarına oranla yüksek taşıma bedelleri havayolu ile taşımanın tercih edilmesini azaltmaktadır.

Her işletmeye hızlı teslimatı ile rekabet avantajı sağlayan ancak yüksek taşıma bedeli ile maliyet dezavantajı yaratan bu taşıma modu için yapılan hesaplamalara göre, 200 kg'dan az ve/veya 500 km'den daha uzak mesafelerde yapılan taşımalarda diğer taşıma modlarına oranla havayoluyla taşımanın oldukça tasarruflu bir taşıma modu olduğu gözlemlenmektedir (Baki,2004: 51).

Sonuç olarak; havayolu ile taşıma; diğer taşıma modlarına oranla daha hızlı, daha güvenli, daha kaliteli ve daha teknolojik taşıma imkanı sunmaktadır. Ancak taşınacak eşya ağırlaştıkça veya çıkış ve varış yeri arasındaki mesafe arttıkça yüksek maliyet nedeniyle diğer taşıma modlarının bir adım gerisinde kalmaktadır.

1.3.1.4. Deniz ve İç Suyolları Taşımacılığı

Ulaştırma modları arasında düşük maliyeti ile ön plana çıkan deniz ve iç suyuolları taşımacılığı; bir seferde çok yüksek hacimde ve ağırlıkta her türlü eşyanın taşınmasına elverişli olması ve düzenli seferleri nedeniyle de en çok tercih edilen taşıma modlarının başında gelir. İnsanoğlu çok uzun zamandan beri bir yerden başka bir yere eşya taşımada deniz yolunu aktif olarak kullanmaktadır. Bu taşımalar sonucunda tarihte limanlar ve liman kentleri oluşmuş ve gelişme sağlayarak günümüze kadar gelmeyi başarmışlardır.

Deniz yolu lojistiğinin gelişmesinde maliyet kadar aşağıda belirtilen faktörlerde etkili olmuştur (Küçük, 2012: 52).

-Gemi teknolojisinin ve kapasitesinin hızla gelişmesi,

- Limanlarda elleçleme yapan ekipmanların hızlı gelişme sağlaması,
- Deniz taşımacılığında düşük yakıt sarfiyatı olması,
- Dünyadaki çoğu yere deniz yolu ile ulaşımın sağlanabilmesi,
- Liman kentlerinin gelişerek birer lojistik merkezine dönüşmesi,
- Taşınan eşyada diğer taşıma modlarına oranla daha az hasar meydana gelmesi,
- Farklı ülkelerden ve gümrüklerden geçmenin gerekmemesidir.

Deniz yolu taşımacılığı iki farklı tipte eşya için yapılabilmektedir. Birincisi kuru yük, ikincisi ise sıvı yük taşımacılığıdır. Kuru yük taşımacılığında eşyanın durumuna ve taşıma şekline göre dökme yük veya konteyner gemileri kullanılabilirken, sıvı yük taşımacılığı ise tankerler vasıtası ile gerçekleştirilmektedir.

Eşyaya göre yapılmış bu iki farklı tipin dışında deniz yolu taşımacılığında taşıma sistemini iki ayrı grupta incelememiz daha doğru olacaktır. Bunlardan birincisi layner taşımacılık şekli, diğeri de tramp taşımacılık şekli olmak üzere farklı iki başlık altında incelenebilir.

Layner taşımacılık, belli bir noktadan belli başka bir noktaya sürekli ve düzenli bir tarifeyle dayalı olarak yapılan deniz taşımacılığıdır. Bu taşımacılık şeklinde geminin ne zaman hangi limanlara uğrayarak yolculuğunu hangi limanda tamamlayacağı çok önceden planlanarak programlanmıştır. Böylelikle ithalatçı veya ihracatçı, yapacağı yüklemeyi bu program dahilinde planlayarak gerçekleştirebilmektedir. Bu taşıma şeklinde söz konusu gemi maliyetini karşılayacak yeterli yükü bulamazsa bile önceden belirlenmiş programı aksatmamak için hareket etmektedir.

Tramp taşımacılık ise hazır yük olan limanlar arasında taşımanın yapıldığı ve en yüksek kapasite ile en yüksek verimin yani en düşük maliyet ile en yüksek karın hedeflendiği taşımacılıktır. Bu taşımacılık şeklinde yükün olduğu limanlar takip edildiğinden layner taşımacılıktaki istikrar ve program söz konusu değildir (Küçük, 2012: 51).

Konteyner, dökme yük, sıvı veya gaz taşımacılığının deniz yolu ile gerçekleştirilmesi son zamanlarda gelişen taşıma ve elleçleme teknikleri sayesinde son derece artmış ve yaygınlaşmaya da devam etmektedir. Ancak bu taşıma modunun da diğer taşıma modlarına göre olumlu ve olumsuz yanları bulunmaktadır.

Deniz yolu taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumlu yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 185).

-Kıtalar ve denizaşırı ülkelere yollanan yüklerin ulaşımında kolaylığı nedeniyle tercih edilmektedir,

-Çok büyük hacim veya ağırlıktaki her çeşit yükün taşınmasına uygun olması bu taşıma modunun sağladığı en önemli avantajdır,

-Bazı özel eşyaların taşınmasında tek alternatif olması nedeniyle tercih edilmektedir,

-Sağladığı maliyet avantajı diğer taşıma modlarına oranla daha çok tercih edilmesine neden olmaktadır,

-Ülkeler arasındaki politik problemlerden en az etkilenen taşıma modu olması nedeniyle diğer taşıma modlarından öne çıkmaktadır,

-Diğer taşıma modlarına oranla daha fazla istihdam ve teknoloji yaratarak ülkelerin ekonomilerine ciddi katkı sağlamaktadır.

Deniz yolu taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumsuz yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 186).

-Fırtına, tipi, sis gibi hava koşullarından etkilenerek teslim süresinde gecikmeye neden olabilmektedir,

-Taşıma süresi diğer taşıma modlarına oranla çok daha yüksektir,

-Kapıdan kapıya teslim imkanının olmaması önemli bir dezavantajdır

-Deniz yolu ile taşıma çok yüksek altyapı ve teknoloji yatırımları gerektirdiğinden aksi bir durumda hizmet kalitesi düşmekte ve yetersiz kalmaktadır,

-Gemi tonajının tutmaması ve limanlarda yaşanabilecek sorunlar nedeni ile hizmet kalitesinin düşme riski vardır,

-Her noktaya ulaşamaması nedeniyle ara nakliyeye ihtiyaç duyulması önemli bir sorundur,

-Yükleme,boşaltma ve aktarma limanlarında çok elleçleme yapılması ve depolama faaliyetleri nedeni ile hasar ve fire riski diğer taşıma modlarından daha fazladır.

1.3.1.5. Boru Hattı Taşımacılığı

Ulaştırma modları arasında 19. yüzyılın sonlarında giren boru hattı taşımacılığı ile daha çok doğal gaz, ham petrol ve petrol ürünleri, su ve kimyasallar gibi sıvı yada gaz halindeki ticari eşyalar taşınmaktadır. Genellikle belli bir mesafeli hattın seçilmesi; hava, trafik ve yol gibi durumların olumsuzluklarından etkilenmeyerek büyük miktarda ve düşük maliyetli taşıma imkanı sağlaması nedeniyle son yıllarda yoğun olarak tercih edilmektedir (Baki, 2004: 54).

Bu taşıma modunda sabit maliyet ve ilk yatırım maliyetinin yüksek olmasına karşın, düşük değişken maliyet ve uzun süreli taşımacılık nedeniyle çeşitli olumlu ve olumsuz yönleri bir arada taşımaktadır.

Boru hattı taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumlu yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 219-220).

-Büyük miktarlarda ve düzenli olarak uzun mesafeli ve önceden programlı sevkiyat yapabilmektedir,

-Diğer taşıma modlarına göre çok daha az maliyetli taşıma imkanı sağlamaktadır,

-İklim ve yol koşullarından etkilenmediğinden güvenli, hızlı ve ekonomik taşımaya elverişlidir,

-Yüksek kapasite ile taşıma yapılabilmektedir,

-Uzak mesafelere hızlı taşıma imkanı ile devamlı bir taşıma olanağı sağlayarak diğer taşıma modlarına göre avantaj yaratmaktadır.

Boru hattı taşımacılığı ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumsuz yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 219).

-Karşılıklı tesis edilen iki nokta arasında sevkiyat yapılabildiğinden çok kısıtlı bir alanda hizmet verebilmektedir,

-Sadece belli başlı sıvı ve gaz ürünlerin sevkiyatına uygun olduğundan diğer taşıma modlarına oranla kısıtlı kullanılabilir,

-İlk yatırım ve sabit maliyetleri diğer taşıma modları ile karşılaştırıldığında çok yüksektir,

-Siyasi olaylardan etkilenebilmekte ve bu politik olaylara göre zaman zaman hattın bazı bölümlerinde veya tamamında güvenlik açısından sorunlarla karşı karşıya kalınabilmektedir.

Sonuç olarak boru hattı taşımacılığı, günümüzde ülkeler arasındaki sıvı ve gaz sevkiyatlarında yüksek kurulum maliyetlerine rağmen oldukça hızlı, güvenli ve pratik çözümler sunarak günümüzde çok daha sık ve aktif olarak kullanılan bir taşıma modu olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.3.1.6. Çok Modlu Taşımacılık

Uluslararası lojistik uygulamalarında zaman zaman karşılaştığımız çok modlu taşımacılık, malların çıkış noktasından varış noktasına kadar olan ulaştırma işlemlerinde birden fazla taşıma modunun kullanılmasıdır. Çok modlu taşımacılıktaki süreç; gümrükleme, elleçleme, depolama vb. şekildeki lojistik uygulamaların tamamını kapsayarak, tamamen entegre ve organize olmuş bir biçimde gerçekleşmektedir (Baki, 2004: 73).

Her taşıma modunun kendine özgü avantaj ve dezavantajları vardır. Taşıma modlarından bazıları çok hızlıdır, bazıları çok düşük maliyetlidir, bazıları ise denizleri okyanusları aşmaya elverişlidir. Çok modlu taşımacılığın tercih edilmesindeki temel amaç her modun kendine özgü avantajlarından yararlanarak ticarete konu olan malların en optimum şekilde varış noktasına ulaştırılmasıdır (Karacan ve Kaya, 2011: 33). Ayrıca çok modlu taşımacılık; kara taşımacılığının, imkan ve kapasitesini çok daha fazla olan deniz ve okyanus taşımacılığı ile entegre etmektedir (Lun ve diğerleri, 2010: 135). Ancak unutulmamalıdır ki çok modlu taşımacılık mutlaka birbiri ile koordineli olacak şekilde ve iyi ambalajlanmış olarak yapılmalıdır. Aksi bir durumda iki taşıma modu arasında zaman kaybı, elleçleme sırasında fire, depolama sırasında malların bozulması gibi durumlarla karşı karşıya kalarak, ticari açıdan itibar kaybına ve maddi açıdan zarara uğrama riskleri ile karşılaşılabilir.

Çok modlu taşımacılığın günümüzde gelişerek sık olarak kullanılmaya başlamasında aşağıda belirtilen faktörler oldukça etkili olmuştur (Küçük, 2012: 61).;

- Ticarete konu olan yüklerin standartlaşması,
- Bir seferde taşınan mal miktarının artması ,
- Gemilerin limanlardaki operasyonlarının gelişmesi ve limanda kalış sürelerinin azalması,
- Elleçleme ekipmanlarında ve tekniklerinde meydana gelen gelişmeler ,
- Her taşıma modunun her teslim noktasına ulaşamamasından kaynaklanan alternatif çözüm arayışları,
- Küresel rekabete dayalı olarak malı doğrudan alıcının bulunduğu yere veya en yakın noktaya kadar ulaştırılmasının ön plana çıkması,
- İletişimde meydana gelen gelişmeler,
- Lojistik firmaların alt yapılarındaki gelişmeler.

Çok modlu taşımacılık ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumlu yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Şakar Denктаş, 2010: 5).

-Daha az hasar ile daha güvenli taşımacılık yapılabilir, yapılabilmektedir,

-İyi ve kaliteli bir taşıma hizmeti daha kısa sürede ve çok daha düşük maliyetle alınabilmektedir,

-Müşteri odaklı taşıma çözümleri ihtiyaca göre anahtar teslimi olarak sunulabilmektedir,

-Duruma göre daha elverişli ve temiz taşıma araçları tercih edilebildiğinden diğer taşıma modlarına oranla çevreci bir çözüm sunabilmektedir,

-Kapıdan kapıya teslim için çok uygun olması nedeniyle taşıtana önemli bir rekabet avantajı yaratabilmektedir.

Çok modlu taşımacılık ile yapılacak uluslararası lojistik uygulamalarının olumsuz yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Şakar Denктаş, 2010: 5).

-Kısa mesafeli taşımalarda aktarma maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle tercih edilmemektedir,

-Bir standardizasyonun olmaması çok modlu taşımacılığın en önemli olumsuz yönüdür,

-Teslimat süresinin aktarma sırasında çıkabilecek sorunlar nedeniyle doğru olarak hesaplanamaması sonucunda meydana gelebilecek gecikmeler,

-Taşıma modlarının birbirinden farklı hizmet kalitesi olması genel algıyı etkileyebilmektedir.

Sonuç olarak çok modlu taşımacılık, avantaj ve dezavantajları bünyesinde beraber olarak barındırır da, çıkış noktasından varış noktasına kadar olan çözüm ve müşteri odaklı anlayışı nedeniyle küresel rekabette firmaları bir adım öne taşıma konusunda ciddi bir güç sağlamaktadır. Ayrıca her taşıma modunun sahip olduğu güçlü yönler bir araya getirilerek en optimum taşımayı gerçekleştirmekte ciddi başarılar sağlamak mümkündür.

Taşıma modu ticaret yapılan ülkenin; gelişmişlik, kültürel, ekonomik, coğrafi, çevresel vb. özelliğine göre farklılık gösterebilmektedir. Örneğin ülkemizin üç yanı denizlerle çevrili olmasından ve demiryollarının çok gelişmemesinden

dolayı yaptığımız ihracatlarda daha çok deniz ve karayolu kullanılmaktadır. Aşağıdaki Çizelge 1.1.'de taşıma moduna göre ülkemizden yapılan ihracatların toplam tutarı arasındaki ilişki yer almaktadır.

Çizelge 1.1. Taşıma Moduna Göre İhracat Tutarları

Yıl	Toplam Değer: Bin \$	Deniz Yolu	Demir Yolu	Karayolu	Hava Yolu	Diğer
2013	151 802 637	82 930 885	956 521	53 674 535	12 960 697	1 279 999
2012	152 461 737	77 983 403	1 017 753	50 440 156	21 781 595	1 238 830
2011	134 906 869	73 576 384	1 242 610	50 257 713	8 577 891	1 252 272
2010	113 883 219	57 784 065	990 802	45 948 708	7 684 769	1 474 875
2009	102 142 613	47 145 609	906 923	42 392 616	9 764 289	1 933 175
2008	132 027 196	66 456 960	1 260 202	50 923 205	10 435 291	2 951 539
2007	107 271 750	52 183 474	1 081 911	44 497 744	7 018 930	2 489 690
2006	85 534 676	42 670 650	911 760	35 170 349	4 880 697	1 901 219
2005	73 476 408	35 425 856	756 935	31 602 012	3 978 592	1 713 013
2004	63 167 153	31 259 851	577 822	27 104 284	3 906 835	318 361
2003	47 252 836	23 233 359	394 459	20 306 073	3 227 575	91 370
2002	36 059 089	17 013 192	249 366	16 416 566	2 339 331	40 634
2001	31 334 216	15 521 220	173 592	13 219 437	2 263 689	156 277
2000	27 774 906	13 080 017	93 957	12 013 620	2 338 492	248 819

Kaynak: TÜİK, 2014

Taşıma modu ne olursa olsun, beraberinde bazı riskler ve özellikler getirmektedir. Buradaki en önemli nokta ihtiyacı doğru analiz edip, ihtiyaca en uygun, sonuca en iyi hizmet edebilecek ve en az maliyetli taşıma modunu tespit edebilmektir. Çizelge 1.2.'de taşıma türüne göre maliyet, ulaştırma hızı, hizmet verilen yerlerin sayısı, malları kullanma becerisi, tarifeli yüklemelerin sıklığı ve tarifelerin güvenilirliği arasındaki ilişkiler özetlenmektedir.

Çizelge 1.2. Taşıma Türlerinin Özelliklerine Göre Karşılaştırması

Taşıma Türü	Maliyet	Ulaştırma Hızı	Hizmet Verilen Yerlerin Sayısı	Çeşitli Malları Kullanma Becerisi	Tarifeli Yüklemelerin Sıklığı	Tarifelerin Uygulanmasının Güvenirliği
Kara yolu	Yüksek	Hızlı	Çok geniş	Yüksek	Yüksek	Yüksek
Deniz Yolu	Çok düşük	Yavaş	Sınırlı	Çok yüksek	Çok düşük	Orta
Hava yolu	Çok yüksek	Çok hızlı	Geniş	Sınırlı	Yüksek	Yüksek
Demir yolu	Düşük	Yavaş	Sınırlı	Yüksek	Düşük	Yüksek
Nehir yolu	Düşük	Yavaş	Sınırlı	Yüksek	Düşük	Orta
Boru hattı	Düşük	Yavaş	Çok sınırlı	Çok sınırlı	Orta	Yüksek

Kaynak, Çancı M., Erdal M, (2003) UTİKAD , 2. Baskı İstanbul

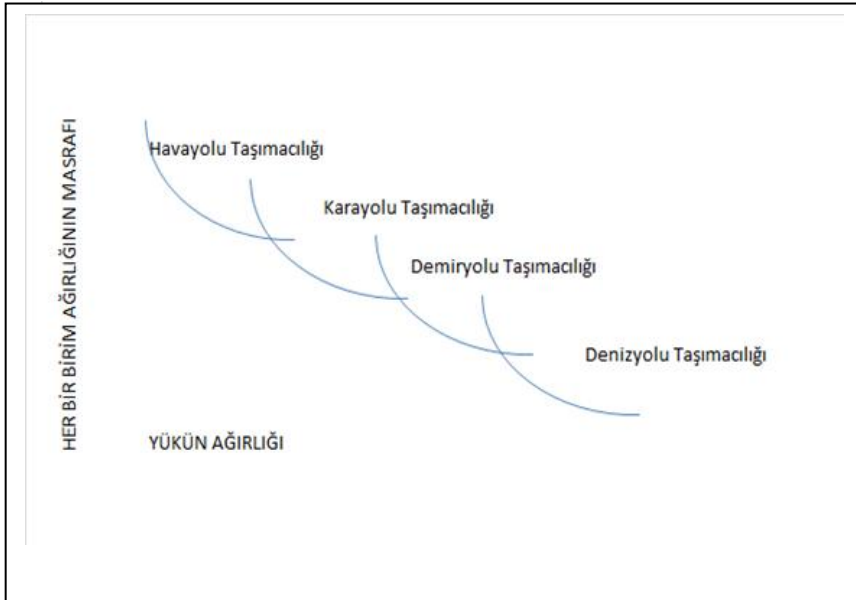
Taşıma modu türüne göre uluslararası taşımacılıkta kullanılan belgeler ve uyulması gereken uluslararası tehlikeli madde düzenlemeleri farklılık göstermektedir. Taşıma moduna göre taşıma belgesi ve tehlikeli madde düzenlemesi arasındaki ilişkiler aşağıda yer alan Çizelge 1.3. ile özetlenebilir.

Çizelge 1.3. Tehlikeli Madde Düzenlemeleri

	KARAYOLU	DEMİRYOLU	HAVAYOLU	DENİZYOLU
KULLANILAN TAŞIMA BELGESİ	CMR	CIM	AIR WAYBILL	BILL OF LADING
TEHLİKELİ MADDE DÜZENLEMESİ	ADR	RID	IATA-DGR; ICAO-TI	IMDG CODE

Kaynak:(Tanyaş ve Hazır, 2011: 116)

Ayrıca taşıma modu ile yük ağırlığı arasında orantılı bir şekilde büyüyen, bir masraf ilişkisi vardır. Bu durum aşağıda yer alan Şekil 1.1.'deki gibi yükün ağırlığına göre birim masrafı ile ilişkilendirilebilir.



Kaynak: İGEME, 2014

Şekil 1.1. Nakliye Şekli ve Yük Ağırlığı Arasındaki Masraf İlişkisi

1.3.2. Depolama

Depo ve depolama ile ilgili çok çeşitli nitelikte tanım ve açıklama olmakla beraber Türk Dil Kurumu Sözlüğünde depo; "korunmak, saklanmak veya gerektiğinde kullanılmak için bir şeyin konulduğu yer, ardiye" olarak tanımlanmıştır (Türk Dil Kurumu, 2014). Ancak genel anlamıyla depo; bir işletmenin ihtiyaç duyduğu veya üretimini yaptığı mamül, yarı mamül, yedek parça, hammadde gibi ticari malların kabul edildiği, konsalidasyonun yapıldığı veya işletmeden sevk edildiği açık ya da kapalı alanlar olarak tanımlanabilir (Rushton ve diğerleri, 2007: 256-258).

Depo ve depolama konusuna uluslararası lojistik açısından baktığımızda çok daha farklı kavramlarla karşılaşabiliriz. Uluslararası lojistik kavramı olarak depolama faaliyetleri, ticarete konu olan malın çıkış noktasından nihai varış noktasına kadar olan süreçte ihtiyaç duyulan depolama faaliyetleri olarak genellenebilir.

Bu noktada depolama faaliyetlerini lojistik merkezleri, antrepo ve serbest bölgelerde depolama olarak farklı başlıklar altında ayrı ayrı ele alabiliriz.

a) Lojistik Merkezleri;

Bir işletmenin lojistik çözüm anlamında ihtiyaç duyacağı tüm iş süreçlerinin bir arada, bütünlük ve entegre olarak sunulan istasyonlar "Lojistik Mekez" olarak tanımlanabilir. Bu tip merkezler, lojistik akışın yoğunlukta olduğu ve ulaşım ağlarına yakın yerlerde faaliyet göstererek her türlü lojistik ihtiyaca düşük maliyetli ve hızlı çözümler sunabilir (Elgün, 2011: 203-205).

Lojistik merkezlerde işletmelere; depolama, ambalajlama, montajlama, uyarlama, tamir, ters lojistik, kalite kontrol, kurulum, dağıtım, elleçleme, taşımacılık vb. hizmetler profesyonel olarak verilmektedir (United Nations Economic Commission for Europe, 2014). Bu anlamda bakıldığında kendi imkanları olmayan veya kendi bünyesinde sağlamanın daha maliyetli olduğu durumlarda lojistik merkezler işletmeler için oldukça avantajlı bir o kadar da ustalıkla verildiğinden bu tip yerler işletmeler açısından oldukça büyük katma değer yaratmaktadır.

Günümüzde özellikle dünyanın hızla globalleşmesi, rekabetin artması, iletişimin hızlanması ve benzeri durumlardan dolayı lojistik merkezler çok daha fazla önem kazanarak bu merkezleri kullanan işletmelere önemli ölçüde rekabet avantajı sağlamaktadır.

b) Antrepo;

Antrepoyu genel olarak depo veya umumi mağaza olarak tanımlayabiliriz. Ancak uluslararası lojistik kavramı altında değerlendirirsek, sözleşmeye uygun olarak anlaşılmış olan ticari malların, ara bir hizmet niteliğinde muhafaza edildiği yerlere antrepo denilmektedir. Bu bağlamda antrepolar serbest dolaşımda bulunmayan yani gümrük işlemi henüz tamamlanmamış olan eşyanın millileşerek serbest dolaşıma girene kadar olan süre boyunca istiflendiği depolar olarak tanımlanabilir (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 250). Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere henüz gümrük işlemleri tamamlanmadığından antrepoda bulunan eşya için henüz bir vergilendirme yapılmamıştır. Mallar için olan mali yükümlülükler eşyanın millileşmesi esnasında yerine getirilmektedir.

Gümrüklü olan bu sahalarda, antrepoları işleten tarafa “Antrepo İşletmecisi”, Antrepo Rejimi kapsamında beyanname vererek burada işlem yaptıranlara ise “Kullanıcı” ismi verilmektedir (Canitez, 2009: 77).

Ülkemizde bulunan mevcut mevzuat incelendiğinde antrepo kavramını, genel antrepo ve özel antrepo olarak iki ana başlığa ayırabiliriz. Genel antrepolar; gerek gümrük idarelerince gerekse işleticiler tarafından işletilen ve çeşitli tip ve özellikte sorumluluk barındıran antrepolardır. Özel antrepolar; hem işleticisinin hem de kullanıcının aynı olduğu ve çeşitli tip ve özellikte sorumluluk barındıran antrepolardır (Gürsoy, 2010: 112).

Sonuç olarak ister genel olsun ister özel olsun antepolar; ticari eşyaların gümrüksüz olarak muhafaza edilebilebildiği depolar olduğundan hem ithalatçıya hem de ihracatçıya çeşitli avantajlar sağlamakta ve ülke ekonomisine büyük katkılar sunmaktadır.

c) Serbest Bölge Depolaması;

Serbest bölgeler, belli bir ülke sınırları içerisinde yer almasına karşın, sınai ve ticari faaliyetlerin gerçekleştirilmesi sırasında ülkede geçerli olan ticari, idari ve

hukuki düzenlemelerin uygulanmadığı ya da kısmen uygulandığı ve fiziki olarak o ülkenin diğer kısımlarından ayrılmış yerlerdir (Gürsoy, 2010: 365). Bu anlamda lojistik uygulama açısından serbest bölgeler, o ülke sınırları haricinde bir başka ülkeymiş gibi değerlendirilir. Ticaret için gelmiş eşya millileştirilmediğinden dolayı herhangi bir vergi ödenmeyip, rahatlıkla serbest bölgelerde depolanabilir.

Bölge kurucu ve işleticiliği günümüzde özel sektör tarafından başarıyla gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla serbest bölgelerde yapılan depolama, elleçleme, nakliye vb. lojistik uygulamaları ile güvenlik, temizlik gibi idari uygulamalar bölge kurucusu ve işleticisi tarafından bölgede faaliyet gösteren firmalara verilmektedir. Ancak bölgede sunulan gümrük komisyonculuğu, acentecilik, mali müşavirlik, müteahhitlik, mühendislik gibi diğer hizmetler ise kurucu ve işleticiden alınacak “Faaliyet Ruhsatı” ile dışarıdan yapılabilmektedir (Güven, 2002: 280). Bu anlamda firmaların kendi öz yatırımları ile lojistik uygulamalarında yer alması şart değildir. Bölge kurucusu ve işleticisinin kiralayacağı depolarda aynı kurucu ve işleticinin ekipmanları ile tüm lojistik faaliyetleri rahatlıkla yapılabilmektedir.

Serbest Bölgeler, ülke ekonomisine ciddi anlamda katkı sağlamanın yanı sıra çağdaş ve esnek idari yapısı nedeniyle o ülkenin dış ticaretine de önemli katkılar sunmaktadır. Dolayısıyla ülkede uluslararası ticareti geliştirmek, yabancı yatırımları ve yeni teknoloji girişlerini arttırmak ve ihracata yönelik yatırım ve üretimi teşvik etmek gibi temel amaçlarla serbest bölgeler kurulur ve işletilir. Serbest bölgelerin en önemli avantajları ise aşağıdaki gibi sıralanabilir (Küçük, 2012: 103-104).

- Üretici kullanıcılar için vergi avantajı,
- Orta ve uzun vadede plan yapabilme imkanı,
- Kar transferi yapabilme imkanı,
- Ticari olarak kolaylık,
- Gümrük vergisinden ve prosedürlerinden arındırılmış olarak ticaret yapabilme imkanı,
- AB ve Gümrük Birliği kriterlerinin gerektirdiği serbest dolaşıma yönelik gerekli olan tüm belgelerin teminine olanak sağlamaktır.

Sonuç olarak, ticari faaliyetlerini uluslararası olarak devam ettiren yerleşik firmalar, serbest bölgelerde gerçekleştirecekleri depolama faaliyetleri ile lojistik anlamada çok önemli avantajlar ve teşvikler elde ederek büyük bir rekabet üstünlüğü sağlayabilmektedirler.

1.3.3. Ambalaj ve Taşıma Kapları

Uluslararası ticarete paketleme ve ambalajlama oldukça önemli bir konudur. Zira mesafelerin ve taşıma süresinin uzunluğu göz önüne alındığında, bu süreçler boyunca satışı gerçekleşen eşya ilk yüklendiği gibi korunmalı ancak taşıma maliyetini arttırmayacak kadar hafif bir şekilde ambalajlanmalıdır (Akat, 2003: 217). Doğru yapılacak bir ambalajlama; fiziksel kazalar, taşıma kazaları, iklimsel ve biyolojik nedenlerden kaynaklanacak ürün bozulmalarının önüne geçerek başarılı bir teslimata olanak sağlayacaktır (Genç, 2009: 215). Bu nedenle ambalaj ve taşıma kapları; çuval ve bigbagler, paletler, fleksi tank ve IBC tanklar ve konteynerler olmak üzere dört genel ana başlık altında daha detaylı olarak incelenebilir.

a) Çuval ve Bigbag'ler;

Sıvı halde olmayıp toz veya taneli kıvamdaki dökme yüklerin, özellikle tarım ürünlerinin ambalajlanarak daha iyi muhafaza edilmesinde çuval ve bigbagler etkin olarak kullanılmaktadır. Ekonomik ve çevreci olan bu ambalajlar tek kullanıp olmadıkları için ciddi anlamda tasarruf sağlamaktadır.

Çuval, kelime olarak Türk Dil Kurumu Sözlüğü'nde genel anlamda; "Pamuk, kenevir veya sentetik iplikten dokunmuş büyük torba" diye tanımlanmıştır (Türk Dil Kurumu, 2014). Bu tanıma göre çuvalar kullanım yerlerine ve içine konulacak ürün çeşidine göre çeşitli tip ve ebatlarda üretilmektedirler. Böylelikle bu ürünler konteynerlere veya TIR'lara daha hızlı ve kayıpsız bir biçimde yüklenerek hem önemli bir tasarruf hem de hijyenik açıdan önemli avantaj sağlamaktadır.

Bigbag ise toz veya taneli ürünlerin, taşınmasında ve depolamasında kolaylık sağlamak amacıyla kullanılan büyük sanayii tipi çuvalardır. Genellikle polipropilen iplerin dokunmasıyla elde edilen kumaşlardan üretilen bigbagler içine konulacak ürüne göre 200 kg'den 2.000 kg'ye kadar taşıma kapasitesine sahip olurlar. Daha çok tarım, gıda, maden, ilaç, kimya, inşaat ve geri dönüşüm gibi

sektörlerde kullanılan bigbagler daha efektif taşıma, yükleme ve depolamaya izin vermesi, geri dönüştürülebilir olması, birden fazla kez kullanılabilmesi ve ekonomik olması gibi nedenlerden dolayı günümüzde lojistik uygulamalar esnasında çokça tercih edilmektedir (Karaca Ambalaj, 2014).

b) Paletler;

Palet; üzerine istiflenen malzemeyi bir arada ve tek bir birim olarak taşımaya yarayan ve genellikle ağaçtan, plastikten, çelikten ya da oluklu mukavvadan yapılan bir yatay ve geniş levhadır. Bu tip bir levhanın dizayn özelliği, yükleme yapılacak malzemenin üst üste istiflenerek yaklaşık beş ila sekiz metre arasında bir yüksekliğe ulaşabilmesine izin verir (Çekerol, 2007: 82-83). Bu istifleme şekli ile yerden tasarruf edildiği gibi malzeme bir arada tek bir birim olarak durduğundan dağılması veya saçılması da engellenmiş olur. Ayrıca bir başka önemli konu ise kamyon, konteyner, tren vagonu vb. bir taşıma vasıtasına yükleme yapma kolaylığı sağlar. Sahip olduğu özel taban dizaynı ile forklift veya ağırlık durumuna göre el lifti ile rahatlıkla yan yana veya üst üste istiflenerek hızlı bir yükleme yapılmasına olanak tanır.

Paletler de kendi aralarında çeşitli türlere ayrılmakla beraber belli bir standartı yakalayabilmek adına yapılan çalışmaların neticesinde en optimum ebatlar kullanılmaktadır.

c) Fleksi tank ve IBC Tank;

Uluslararası lojistik operasyonlarında taşımayı kolaylaştırıcı ve güvenliği arttırıcı unsurlar taşıyan fleksi tank ve IBC tank, dökme sıvı yüklerin konteyner ile taşınmaları esnasında çokça kullanılan uygulamalardır.

Fleksi tank; tehlikeli ve yanıcı olmayan sıvı dökme yüklerin tek seferde daha uygun maliyetle daha çok ürünün taşınabilmesi için geliştirilmiş ve konteynerin içine yerleştirilerek konteynerin şeklini alan plastik bir kaptır. Tek kullanımlık olan fleksi tanklar bir seferde yaklaşık 24 bin litrelik sıvı yük kapasitesiyle ambalajlanmamış dökme haldeki sıvı yüklerin taşınmasında önemli tasarruf sağladığı gibi elleçleme kolaylığı nedeniyle ortaya çıkabilecek fireyi de büyük ölçüde azaltmaya yardımcı olmaktadır (Ekol Lojistik, 2014).

IBC tank; İngilizce “Intern Bulk Container” kelimelerinin baş harflerinden oluşmuş bir kısaltma olup dökme sıvı yüklerin nakliyesinde kullanılmaktadır. Bir metre eninde 1,2 metre boyunda ve 1,165 metre yüksekliğinde 1.000 litre sıvı yük taşıma kapasiteli altı paletli bidon olan IBC tanklar, sahip oldukları vidalı kapak ve korumalı vana sayesinde hızlı yükleme ve boşaltmaya elverişlidir (Deren Ambalaj, 2014). İçindeki sıvının yoğunluğuna ve yükleneceği konteynerin veya TIR’ın kapasitesine göre 20 adet ve daha fazla yüklenebilen IBC tanklar, sıvı haldeki dökme yüklerin taşınması esnasında önemli kolaylıklar sağlamaktadır. IBC tanklar fleksi tankların aksine tek kullanımlık olmayıp içi temizlenerek tekrar kullanılabilir.

d) Konteyner;

Konteyner ile taşımacılık hem maliyeti düşürmesi hem de ürünü muhafaza esnasında büyük kolaylık göstermesi nedeniyle çoğu uluslararası lojistik operasyonunda tercih edilmektedir. Çeşitli türde ve ebatta, her ihtiyaca göre konteyner bulabilmek mümkün olduğundan ürüne özel yüklemelerde de çok büyük avantajlar ve faydalar sağlamaktadır. İlk kez 1956 yılında tankerden dönüştürülmüş bir konteyner gemisi ile yapılan bu taşımacılık geçmişte şüphe ile karşılanmış olsa da günümüzde vazgeçilmez bir taşıma şeklidir (Erdal, 2008: 3).

Tür ve ebat olarak farklı tiplerde konteynerlerden söz etmek mümkündür. Bu durumda konteynerleri boyutuna ve türüne göre ayrı iki grupta incelemek daha yararlı olacaktır.

Konteynerler boyutuna göre incelendiğinde; kullanım alanlarına ve ihtiyaca göre farklı farklı ebatlarda olsa da dört ana ebatta bulunurlar. Bunlar 20' konteynerler, 40' konteynerler, 40' high cube konteynerler ve 45' high cube konteynerlerdir. Yüklenecek olan eşyanın miktarına ve hacmine göre bu farklı ebatlardaki konteynerler seçilebilir.

20' boyutunda olan bir konteyner; içten içe 5,897 mm uzunluğa 2,348 mm genişliğe ve 2,390 mm yüksekliğe sahip olup, azami 21.710 kg yük taşıyabilmektedir. Bu ebata sahip olan bir konteynerin toplam iç hacmi ise 33 m³tür (Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, 2014).

40' boyutunda olan bir konteyner; içten içe 12,031 mm uzunluğa 2,348 mm genişliğe ve 2,390 mm yüksekliğe sahip olup, azami 26.710 kg yük

taşıyabilmektedir. Bu ebata sahip olan bir konteynerin toplam iç hacmi ise 68 m³'tür (Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, 2014).

40' (high cube) boyutunda olan bir konteyner; içten içe 12,031 mm uzunluğa 2,348 mm genişliğe ve 2,695 mm yüksekliğe sahip olup, azami 26.490 kg yük taşıyabilmektedir. Bu ebata sahip olan bir konteynerin toplam iç hacmi ise 76 m³'tür (Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, 2014).

45' (high cube) boyutunda olan bir konteyner; içten içe 13,555 mm uzunluğa 2,348 mm genişliğe ve 2,695 mm yüksekliğe sahip olup, azami 25.600 kg yük taşıyabilmektedir. Bu ebata sahip olan bir konteynerin toplam iç hacmi ise 86 m³'tür (Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, 2014).

Konteynerler türüne göre incelendiğinde, ihtiyaca göre dokuz ayrı türde karşımıza çıkarlar. Yüklenecek olan eşyanın cinsine ve durumuna göre standart, üstü açılabilir, üstü açık, açık, platform, havalandırılmalı, ısı kontrollü, tank ve dökme yük konteynerlerinden birisi tercih edilebilir.

Standart konteynerler, tüm kargoların taşınmasına uygun genel tipteki konteynerlerdir. Dört tarafı da kapalı olan bu konteynerler, sahip oldukları kapılar sayesinde rahat bir yükleme ve boşaltmaya imkan sunmaktadır (Erdal, 2008: 23).

Üstü açılabilir (Hard Top) konteynerlerin, çatıları çıkarılıp takılabilir olduğundan, kapıdan girişi elverişli olmayıp ancak mutlaka kapalı bir şekilde gitmesi gereken yükler için kullanılmaktadır. Bu sayede ağır hacimli yükler kapı yerine üstten yüklenebilmektedir (Erdal, 2008: 24). Bu konteynerlerin en önemli özelliği, çatısı geri takıldığında tıpkı standart konteyner gibi dış etmenlere kapalı olarak nakliye yapılmaya olanak sağlamasıdır.

Üstü açık (Open Top) konteynerlerin, çatısı duvarları gibi oluklu çelik malzeme yerine tente veya muşamba gibi, sökülüp katlanabilen esnek malzemeden yapılmıştır (Erdal, 2008: 25). Bu özelliği sayesinde bu tip konteynerler daha çok, yükseliği fazla olup standart konteynerlere sığmayan eşyanın taşınmasında kullanılmaktadır.

Açık (Flatrack) konteynerlerin, tavanı ve uzun olan yan duvarları olmayıp sadece tavan ve kısa yan duvarlardan oluşmaktadır. Daha çok genişliği ve yüksekliği standart olmayan malzemelerin taşınmasında kullanılan bu

konteynerler, sahip oldukları kısa yan duvarlar sayesinde üst üste istiflenmeye olanak tanımaktadırlar (Erdal, 2008: 26). Ancak tavan ve uzun yan duvarları olmadığından her türlü dış etmene açık olarak taşıma yapılmakta olup, bu duruma uygun eşya taşınabilmektedir.

Platform konteynerler sadece tabandan oluşmakta olup, yan duvarları veya çatıları yoktur. Bu özelliği sayesinde hem yüksek, hem geniş hem de uzun olan yüklerin taşınmasına olanak sağlar (Erdal, 2008: 26). Bu tip konteynerler sahip oldukları güçlü çelik ve ahşap kaplamalı tabanları sayesinde iş makinesi, tekne gibi araç ve ekipmanların daha kolay elleçlenmesinde ve istiflenmesinde yarar sağlar.

Havalandırılmalı konteynerler, uzun deniz yolculuğu esnasında hava dolaşımı gerektiren eşyanın taşınması için kullanılmaktadır. Bu konteynerleri standart konteynerlerden ayıran en önemli fark, konteynerin üst tarafından bulunan hava delikleridir. Bu delikler sayesinde konteynerin içinde hava akımı oluşmakta olup, delikler özel dizayn edildiklerinden dolayı yağmur, denizsuyu vb. sıvılar girememektedir (Erdal, 2008: 27).

Isı Kontrollü (Frigofirik) konteynerler, belli bir sabit ısı seviyesinde nakledilmesi gereken eşyanın taşınmasında kullanılmakta olup, kendi soğutma ünitesine sahiptirler. Bu soğutma üniteleri depo içindeyken depoda bulunan güç kaynağına, gemideyken gemide bulunan güç kaynağına entegre olup çalışabilmekte, ihtiyaç durumunda ise jeneratör vasıtasıyla gerekli sabit ısıyı muhafaza etmektedir. Konteynerin dışında bulunan derece ise iç ısıyı göstermekte ve sürekli kontrol imkanı sağlamaktadır. Ayrıca bu konteynerlerin tabanında bulunan ızgaralar hava dolaşımını kolaylaştırarak, konteyner içinde gerekli olan hava dolaşımına yardımcı olmaktadır (Erdal, 2008: 27). Sahip olduğu soğutma ünitesi sayesinde çabuk bozulmaya elverişli gıda vb. eşyalar uzun mesafeler arasında taşınabilmektedir.

Tank konteynerler, sıvı ve gaz halindeki eşyanın taşınmasında kullanılmakta olup dış çerçevenin içine yerleştirilmiş silindir tanklar sayesinde elleçleme ve istiflemeyi oldukça kolaylaştırmaktadır (Erdal, 2008: 28).

Dökme yük konteynerleri, ambalajlanmaya müsait olmayan ürünlerin taşınmasında kullanılmaktadır. Bu konteynerler çatısında bulunan 3 adet kapak

sayesinde dökme olan eşyanın yüklenmesine ve boşaltılmasına olanak sağlayarak hem elleçlemede hem de istiflemeye avantaj yaratmaktadır (Erdal, 2008: 29).

1.3.4. Elleçleme

Elleçleme, uluslararası lojistik uygulamalarındaki en önemli başlıklardan bir tanesidir. Zira doğru yapılmış bir elleçleme uygulaması hem zamandan, hem yerden hem de maliyetten tasarruf sağladığı gibi malzeme kaybını da önler. Amerika Malzeme Elleçleme Enstitüsü (The Material Handling Institute of America) elleçleme ve lojistiği malzeme veya ürünün üretimi, dağıtımı, sarfiyatı ve kullanımı sırasında yer değitirmesi, korunması, muhafazası ve kontrolü olarak tanımlamaktadır (The Material Handling Institute, 2014). Bu tanım da göz önüne alındığında genel anlamıyla elleçleme, malzemenin doğru bir şekilde yüklenmesi, taşınması ve boşaltılması olarak değerlendirilebilir. Elleçleme uluslararası lojistik uygulamalarında dökme yük, konteyner ve parsiyel yük elleçlemeleri olarak farklı başlıklar altında incelenebilir.

a) Dökme Yük Elleçlemesi;

Dökme yük herhangi bir sebepten dolayı ambalajlanmayıp, olduğu gibi yüklenen ürünlerdir. Olduğu gibi yükleme ve boşaltma yapıldığından genelde en büyük sorun tozuma ve hijyendir. Bu nedenlerden dolayı bu tip yüklemeler genellikle şehir merkezlerinin dışında yer alan özel rıhtımlarda yapılmaktadır.

Bu tip dökme ürünlerin elleçlemesi, kuru veya sıvı dökme yük olarak iki ayrı grup altında incelenebilir.

Kuru dökme yükler; özel rıhtımlarda kreyn, konveyör, kazan, kapma, bazı yerlerde küfe ile elleçlenerek yükleme veya boşaltma yapılmaktadır. Yükleme ve boşaltmalar hava şartları, rıhtımın doluluğu, araç ve ekipman durumuna göre en hızlı şekilde yapılmaktadır. Bu tip rıhtımlarda elleçlenen ürünler için mutlaka açık ve kapalı depolama alanları, silolar ve açık havuzlar bulunmaktadır (Yercan, 1996: 63).

Sıvı veya gaz dökme yüklerin elleçlemesi; gemiden limana veya limandan gemiye boru hatları vasıtasıyla yapılmaktadır. Limanda bulunan özel depolama tankları yüklenen veya boşaltılan ürünü belli bir süre muhafaza eder. Buradaki en önemli konu boru hatlarının sağlamlığıdır, aksi halde denize veya limana

istenmeyen bir sızıntı olabilir. Bu nedenle bu boru hatları oluşabilecek basınç da hesaba katılarak yüksek basınca dayanıklı paslanmaz malzemelerden imal edilmektedir (Yercan, 1996: 63). Sıvı dökme yük elleçlemesi kuru dökme yük elleçlemesine oranla çok daha hızlı ve kolay şekilde pompalar ve vanalar yardımıyla yapılmaktadır.

b) Konteyner Elleçlemesi;

Konteyner elleçlemesi; ürünün özelliğine göre tespit edilerek seçilmiş olan konteyner türüne ve ebatına uygun bir şekilde yapılır. Bu elleçleme, ürünün sahip olduğu ambalaja ve taşıma metoduna göre bir istif planı yapılarak düzenli bir şekilde gerçekleştirilir. Aksi halde konteyner en optimum şekilde kullanılamaz ve istifleme beklenenden çok daha uzun sürede ve maliyetli bir şekilde sonuçlanabilir. Ayrıca taşıma esnasında da kargonun düzenli ve doğru şekilde hasarsız olarak varış yerine ulaşması için elleçlemenin doğru ve titiz yapılması bir gerekliliktir (Erdal, 2008: 32-33). Konteyner limanları sahip oldukları ağır yükleme ekipmanları sayesinde hem konteyner içine ve dışına yük elleçlenmesine hem de konteynerlerin en doğru şekilde gemiye yüklenip/boşaltılmasına olanak sağlamaktadır (Talley, 2009: 43-44).

c) Parsiyel Yük Elleçlemesi;

Parsiyel yük taşıması; aynı varış noktasına doğru ancak birbirlerinden farklı firmaların yüklerinin aynı taşıma kabında veya taşıma aracında taşınarak maliyet avantajı yaratılmış taşımadır. Buradaki ana amaç güzergahı aynı olup bir aracı veya taşıma kabını doldurmaya yetmeyecek kadar yükü olan firmaların bir araya getirilmesidir (Ers Lojistik, 2014). Bu şekilde bir taşıma; deniz ve karayolu taşımalarında çok sık kullanılmakta olup özellikle karayolu taşımacılığında oldukça önemli katma değerler sağlamaktadır.

Parsiyel yük taşımacılığı her ne kadar önemli bir maliyet avantajı yaratsa da elleçleme ve dağıtım doğru yapılmazsa, ciddi gecikmelere ve dolayısıyla da zarara neden olabilir. Bu nedenle taşıma aracında birden fazla firmanın yükü olduğundan elleçleme, LIFO (Last in First out) yöntemiyle, yani son yüklenen ilk çıkacak şekilde yapılır ve güzergaha dayalı bir yükleme gerçekleştirilir (Altan Lojistik, 2014).

Parsiyel yük taşımada bir başka önemli konu da yüklenen malların cinsine göre elleçleme yapılmasıdır. Özellikle üzerine ağırlık konamayacak yüklerin önceden tespit edilerek elleçlenmesi yüklerin zarar görmesinin engellenmesi açısından önemlidir. Ayrıca parsiyel olarak yüklenmiş olan yükün diğer firmaların yükü ile karışmaması için iyi ambalajlanarak düzgün etiketlenmiş olması oldukça büyük önem arz etmektedir.

1.3.5. Diğer Uygulamalar

Uluslararası lojistik uygulamalarında; sigorta işlemleri ve bankacılık operasyonları önemli bir yer tutmaktadır. Özü itibari ile uluslararası ticaret yerel ticaretle benzerlikler gösterse de çok farklı ödeme yöntemlerini ve risk geçişlerini de içinde barındırmaktadır (Candemir ve diğerleri, 2010: 465). Bu nedenle yapılacak işlemlerin uluslararası ticarete uygun olması çok önemlidir.

a) Sigorta İşlemleri;

Sigorta; belli bir prim karşılığında parayla ölçülebilen bir menfaatin, poliçe ile belirlenmiş rizikolara karşı teminat altına alınmasıdır. Poliçede sigorta bedeli ve primi, sigorta konusu, risk yeri ve teminat süresi, taşıma aracına ait detaylar ve genel şartlar gibi bilgiler yer alır. (AIG, 2014) .

Uluslararası lojistik uygulamalarında ise, ticarete konu olan malın alıcıdan satıcıya olan teslimatında malın hasar görebilme ve varış yerine tam yani eksiksiz olarak teslim edilememe riskine karşı sigortalı olmuş olması, oldukça önemli bir gerekliliktir, aksi halde banka ve gümrük işlemleri yapılamaz (Gopal, 2008: 83-84). Ticarete konu olan eşyanın taşıma süresi uzadıkça ve özellikle çok aktarmalı taşımalarda istemeden de olsa çeşitli zarar ve ziyan oluşabilmektedir. Ortaya çıkabilecek bu zarar ve ziyanın telafi edilmesi için yaptırılan nakliyat sigortaları uluslararası ticarete zararın temini açısından çok önemli olup düzenlenen sigorta poliçeleri uluslararası ticarete vazgeçilmez yükleme belgelerinden birisidir (Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezi, 2014).

Uluslararası ticarete yapılan nakliye sigorta işlemleri esnasında dikkat edilmesi gereken önemli unsurlar.

-Her yükleme için sigorta mutlaka alıcı veya satıcı tarafından sigorta yaptırılmalıdır,

-Sigorta poliçesinde yükleme aracı detayları, yükleme tarihi, çıkış ve varış yeri, yüklenen malın cinsi ve tutarı, alıcı ve satıcı detayları gibi bilgiler tam ve eksiksiz olarak belirtilmiş olmalıdır,

-Sigorta poliçesi üzerinde belirtilmiş olan bilgiler ile diğer yükleme belgeleri üzerindeki bilgiler birbirleri ile çelişmemelidir,

-Ticarete konu olan eşyanın ambalajı uluslararası taşımacılık standartlarına uygun olmalıdır,

-Sigorta poliçesi, sözleşmede ve faturada belirtilmiş olan mal bedelinin en az %10 fazlası olmalıdır,

-Sigorta poliçesinde tazminatın hangi muafiyetleri kapsadığı açıkça belirtilmelidir (Koban ve Keser Yıldırım, 2010: 160-161).

b) Bankacılık İşlemleri;

Uluslararası ticarete karşılaşılan en önemli sorunlardan bir tanesi de ödemenin ne zaman, nasıl, ne şekilde ve hangi şartlarda olacağı konusudur. Alıcı ve satıcının farklı ülkelerde bulunmasından ve birbirlerini çok iyi tanımamasından, kaynaklanan güven sorunları nedeniyle uluslararası tahkime, yani uluslararası anlaşmazlıkların giderildiği uluslararası mahkemeye giden çok sayıda dava ile karşılaşmaktadır (Çiray, 2009: 1). Ortaya çıkabilecek anlaşmazlıklar, ödeme sorunu çözüldüğünde büyük ölçüde çözümlenmiş olmaktadır. Bankalar ise ödeme yöntemlerinin uygulayıcıları olduğundan bu sorunun çözümünde önemli görevler üstlenmektedirler.

Alıcı ile satıcı hangi ödeme yöntemini seçmiş olursa olsun, bankalar yaptıkları uluslararası ticari işlemlerle mutlaka devrede olurlar. Geleneksel olarak kullanılan ödeme yöntemlerinin hemen hepsinde bankacılık işlemleri, gerek ithalatçı gerekse de ihracatçı açısından önemli bir işlev görmektedir.

2. INCOTERMS KAVRAMI VE TESLİM ŞEKLİ SEÇİMİNİ ETKİLEYEN UNSURLARIN BELİRLENMESİ

Çalışmanın ikinci bölümünde, Milletlerarası Ticaret Odası tarafından ortaya atılan, uluslararası ticarete teslim şekillerini düzenleyen Incoterms kavramı detaylı olarak incelenecektir. Ayrıca bu kavrama ait günümüzde kullanımda olan terimler ile bu terimlerin ithalatçı ve ihracatçı açısından işlevselliği detaylı olarak araştırılacaktır.

2.1. Incoterms Kavramı

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

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

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesi ile başlayan ticari hareketliliği 1980'lerden sonra hızlanan küreselleşme takip etmiştir. Artan rekabet sonucu uluslararası ticaret hız kazanmış, ancak bununla birlikte çeşitli ticari ve mali riskler ortaya çıkmıştır (Büyükkalkan, 2013: 15). Bu mali ve ticari risklerin ortadan kaldırılması için yapılan çalışmalar sonucunda ise, Incoterms kavramı ortaya çıkmaktadır. Incoterms kavramını özetlemek istersek şu tanımlı yapabiliriz; Uluslararası ticarete hem satıcının hem de alıcının hak ve yükümlülüklerini açık ve net şekilde belirten, belli kaideler ve düzenlemeler yapan standart kurallar bütünüdür (Utkulu ve diğerleri, 2009: 26).

Merkezi Paris’te bulunan, 63 ulusal komite, 7.000’den fazla üye firma barındırıp 130 ülkeyi temsil eden Milletlerarası Ticaret Odası (ICC-International Chamber of Commerce), uluslararası ticaret işlemlerinde alıcı ve satıcı arasındaki anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilafları ortadan kaldırarak gereksiz yere para ve zaman kaybını önlemek amacıyla alım satım işlemlerine bazı standart kurallar getirmiştir (Brodie, 1999:175). Uluslararası Ticari Terimler olarak ifade edebileceğimiz Incoterms (International Commercial Terms) çalışmaları ilk olarak Milletlerarası Hukuk Derneği öncülüğünde 1924 yılında başlamış ve 1928 yılında gerçekleştirilerek “Varşova Kuralları” diye adlandırılan Polonya’daki çalışma ile CIF sözleşmelere ilişkin ilk Milletlerarası Kurallar ortaya çıkmıştır (Özkan, 2012: 3)

Uluslararası ticari hayatı düzenleme çalışmaları ticari ihtiyaçlara göre devam etmiş ve ilk olarak 1936 yılında terimler halinde Milletlerarası Ticaret Odası tarafından “Incoterms 1936” yayımlanmıştır. Yapılan bu ilk çalışma uzun yıllar büyük bir sorununun önemli bir kısmına çözüm olarak ticari hayattaki sıkıntıları ortadan kaldırmıştır. Ticari gelişmeler ve ilerlemeler neticesinde ortaya çıkan farklılıklar ve yeni ihtiyaçlar 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 ve 2010 yıllarında Incoterms terimleri üzerine çeşitli revizyonlar yapılarak giderilmiştir (Özkan, 2012: 3). Günümüzde son versiyon olan ve 01.01.2011 tarihi itibari ile yürürlüğe giren Incoterms 2010 kullanılmaktadır.

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

Incoterms terimleri üçer harf ile kısaltılmış bir şekilde ifade edilerek, terimin sonuna teslimatın yapılacağı yer yada şehir ilave edilir. Böylelikle terim, ticarete konu olan malın hangi türde bir taşıma aracı ile, taşıma masrafları ve sigortanın kimin tarafından karşılanarak, nerede teslim edileceğini, hasar geçişinin nasıl olacağını bildirir. Bu bildirim sonucuna göre, hiçbir yanlış anlamaya veya herhangi bir karmaşıklığa olanak vermeden, malın birim fiyatına dahil olan masraflar hem alıcı hem de satıcı tarafından çok net bir şekilde anlaşılmaktadır (Paliu, 2012: 99).

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

İhracatçı ve ithalatçı arasında yapılan ticari anlaşmanın kayda alınması için yapılacak olan sözleşmede, bu anlaşmanın hangi Incoterms revizyonu kapsamında ve bu revizyona ait hangi terim ile yapıldığı net olarak belirtilmelidir. Ancak unutulmamalıdır ki, Incoterms mülkiyet geçişi, taşıma koşullarının detaylı açıklaması, teslim zamanı, ödeme koşulları, tahkim ve diğer ticari konulara açıklık getirmemektedir. Bu nedenle daha güvenli bir ticaret için, ticari sözleşme kapsamında Incoterms haricinde bu konuları da açıkça belirtilerek karşılıklı olarak mutabakata varılmalıdır (Utkulu ve diğerleri, 2009: 28).

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

2.2. Incoterms Kavramının Gelişimi ve Günümüze Kadar Olan Incoterms Uygulamaları

Uluslararası ticari terimler kavramının ortaya atılması ve ilk olarak Incoterms 1936'nın uygulanması, birçok ticari anlaşmazlığı ortadan kaldırmıştır. Milletlerarası Ticaret Odası tarafından kavram olarak ilk kez 1921 yılında tasarlanan ve çalışmalarına başlanan bu kavramların ilk sonucu 1923 yılında nihaleşmiştir. Milletlerarası Ticaret Odası Ticari Terimler Komitesi yaptığı çalışmaları 1923 yılında tamamlamış ve altı ticari terimden oluşan kavramları ortaya atmıştır. Bu 6 terim günümüzde de devam eden uzun bir yolculuğun başlangıcı olarak görülmektedir. Bu çalışma ile FOB, FAS, FOT, FOR, Free Delivered CIF ve C&F terimleri ortaya çıkmıştır. Yapılan bu çalışma sonucu ortaya çıkan bu terimler, sonradan Incoterms adı verilecek ticari uygulamanın habercisi olmuştur (International Chamber of Commerce, 2014).

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

Incoterms revizyonlarının taslağı ilk olarak; uzun yıllardır Milletlerarası Ticaret Odasına hizmet eden ve uluslararası hukuk ile uluslararası ticaret alanlarında önemli katkılar sağlamış, çeşitli milleden seçilen taslak grubu tarafınca hazırlanır. Hazırlanan bu taslaklar Milletlerarası Ticaret Odası'na bağlı ulusal komitelere dağıtımı yapılarak yorum ve önerileri ile geri dönüş yapmaları istenir. Geri dönüş ve katkılarla hazırlanan sonuç taslağı, Milletlerarası Ticaret Odası Ticari Hukuk ve Uygulamaları Komisyonu'nun onayına sunulur. Buradan onay alan taslak Milletlerarası Ticaret Odası Yönetim Kurulu'nun onayı ile yürürlüğe girmiş olur (International Chamber of Commerce, 2014).

Milletlerarası Ticaret Odası'nın çeşitli organlarındaki hassas ve detaylı incelemeler neticesinde, revize edilen ticari terimler yeni bir hukuki veya ticari

gelişme olana kadar revize edilmiş haliyle yürürlükte kalır (International Chamber of Commerce, 2014).

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

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

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

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

1. Ex-Works (EXW) - Fabrika Teslimi
2. Free Carrier (FCA) – Taşımacıya Teslim

3. Free Alongside Ship (FAS) – Gemi Doğrultusunda Teslim
4. Free On Board (FOB) – Gemi Bordasında Teslim
5. Carriage and Freight (CFR) – Mal Bedeli ve Taşıma Ödenmiş Teslim
6. Carriage Insurance and Freight (CIF) – Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma Ödenmiş Teslim
7. Carriage paid to (CPT) – Taşıma ...'e kadar Ödenmiş Teslim
8. Carriage and Insurance paid to (CIP) Sigorta ve Taşıma ...'e kadar Ödenmiş Teslim
9. Delivered at Frontier (DAF) – Sınırdaki Teslim
10. Delivered Ex-Ship (DES) – Gemide Teslim
11. Delivered Ex-Quay (DEQ) – Rıhtımda Teslim
12. Delivered Duty Unpaid (DDU) – Vergiler Ödenmemiş Teslim
13. Delivery Duty Paid (DDP) - Vergiler Ödenmiş Teslim olarak sıralanmaktadır.

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

2000 yılı revizyonunda ise fazla bir değişikliğe gidilmemiştir. Sadece FCA terimi basitleştirilerek hasar ve mülkiyet geçisi düzenlenmiştir. Ancak 2000 versiyonu; iletişimin gelişerek internetin yaygınlaşması, elektronik verilerin kullanılması, serbest bölgelerin çoğalması, Incoterms uygulamalarının yurtiçi satışlarda da kullanılmaya başlanması gibi bazı gereksinimleri karşılayamamıştır (August, 2004: 597). Çizelge 2.1.'de 2010 yılında yapılan revizyon öncesinde yürürlükte olan harf gruplarına göre Incoterms 2000 terimleri görülmektedir. Söz konusu değişiklik ihtiyaçlarından dolayı, 01 Ocak 2011'de yürürlüğe girmesi

planlanan 2010 revizyonu üzerine çalışmalar belirtilen eksiklikleri gidermek amacıyla yapılmıştır.

Çizelge 2.1. Incoterms 2000

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

Kaynak:Güven, 2002

2010 revizyonunun en temel değişikliği gruplandırmada olmuştur. 2000 yılı da dahil olmak üzere 1936'dan 2000'e kadar yapılan revizyonlarda terimler harf grupları ile sınıflandırılarak tanımlanmıştır. Gruplama, taşıma şekline veya moduna göre değil, alıcı teslimden satıcıya gümrük vergisi ödenmiş şekilde teslim kadar sıralı olacak biçimde harflerle ifade edilmiştir. Bu uygulama, 2010 revizyonu ile değişmiş ve Incoterms 2010; tüm taşıma türlerini kapsayan ve deniz/içsu taşıma türlerini kapsayan olmak üzere iki ana gruba ayrılarak sınıflandırılmıştır. 2010 revizyonu ile yapılan bir başka değişiklik de, DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered Ex-Ship), DEQ (Delivered Ex-Quay), DDU (Delivered Duty Unpaid) terimleri çıkarılmış yerlerine DAT (Delivered at Terminal) ve DAP (Delivered at Place) terimleri eklenmiştir. Bu çalışmaların sonucunda Incoterms 2010 toplam 11 adet terimle yürürlüğe girmiştir (Ezel, 2013: 96). Bu terimlerin sınıflandırılarak sıralaması aşağıdaki gibidir;

Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Uygulamalar;

1. EXW - İşyerinde Teslim
2. FCA – Taşıyıcıya Masrafsız Teslim
3. CPT – Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim
4. CIP – Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim
5. DAT – Terminalde Teslim
6. DAP – Belirlenen Yerde Teslim
7. DDP – Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim

Deniz ve İçsu Taşımalarını Kapsayan Uygulamalar;

1. FAS – Gemi Doğrultusunda Masrafsız Teslim
2. FOB – Gemide Masrafsız Teslim
3. CFR – Masraflar ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim
4. CIF – Masraflar, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim

Görüleceği üzere, hissedilen lüzum üzerine Milletlerarası Ticaret Odası tarafından belirlenmiş işinin ehli ticari danışmanlar ve hukukçular, ticari yaşamda ortaya çıkan gelişmelerin sonuçlarına göre belirli aralıklarla Incoterms uygulamalarında düzenleme yapmaktadırlar. Milletlerarası Ticaret Odası tarafından yapılan bu düzenlemelerin temel amacı, ticari hayatı kolaylaştırmak ve ülkeler arasındaki ticari faaliyetlerin artmasını sağlamaktır. Hatta 2010 yılında yapılmış olan revizyon ile Incoterms terimleri, ulusal ticarete de aynı şekilde kullanılmaya başlanmış ve yurtiçindeki ticari faaliyetleri kolaylaştırmıştır. Hızla gelişen ticaretin, iletişimin ve teknolojik imkanların etkileri sonucunda, belli sürelerle Incoterms revizyonları yaparak olumsuz etkileri ortadan kaldırmak kaçınılmaz olmaktadır (Ezel, 2013: 96).

2.3. Incoterms 2010 Uygulamaları

Incoterms 2010 versiyonu Milletlerarası Ticaret Odası'nın yaptığı çalışmalar neticesinde, 01.01.2011 tarihi itibari ile yürürlüğe girmiştir. Yürürlüğe girdiği tarihten itibaren getirdiği kolaylıklar nedeniyle, hem ithalatçılar hem de ihracatçılar tarafından hızla benimsenmiştir. Bununla birlikte; Rusya, Çin ve Amerika Birleşik Devletleri gibi geniş coğrafik alanlara dağılmış ülkelerle, Avrupa Birliği gibi gümrük birlikteliği sağlayarak geniş coğrafi alanda işbirliği yapan birliklerde, Incoterms 2010 uygulamaları ulusal ticarete kullanılmaya başlanmıştır. Uygulamanın kolaylığı ve anlaşılabilirliği, diğer ülkelere de örnek olmuştur. Hatta günümüzde, ülkemizde fabrika teslim mal satan bir satıcı, iç pazardaki müşterisine geçtiği fiyat teklifinde “EXW Gebze” ifadesini rahatlıkla kullanmakta ve çoğu potansiyel yanlış anlaşılmanın önüne geçmektedir.

Incoterms 2010 versiyonununun geçmiş versiyonlardan en temel farkı, daha önce de belirtildiği üzere fabrika teslimden gümrük vergileri ödenmiş alıcı teslimine kadar, sıralı bir şekilde harf gruplarıyla sınıflandırılma uygulamasından vazgeçilerek, deniz/içsu taşımacılığı ve diğer taşıma türleri olarak 2 ana grupta sınıflandırılmış olmasıdır. Ayrıca bir önceki versiyonda yer alan 13 terimden dört terim çıkarılmış iki yeni terim ilave edilerek terim sayısı 11 'e indirilmiştir (Ezel, 2013: 96). Çizelge 2.2.'de Incoterms 2010 revizyonu ile son halini alan terimlerin masraflara göre dağılımları detaylı olarak incelenmektedir.

Çizelge 2.2. Masraflarına göre Teslim Şekilleri

Masraf	INCOTERMS 2010										
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Paketleme	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Yükleme Masrafları	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Limana/Yerine Teslim	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Masrafları											
İhracat Vergi / Harç vs.	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Mas.											
Çıkış Terminali	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Masrafları											
Taşıma Aracına	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Yükleme Mas.											
Taşıma Masrafları	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Sigorta Masrafları	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Varış Terminali	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Masrafları											
Varış Yerine	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı
Teslim Masrafları											
İthalat Vergi / Harç vs. Mas.	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı

Kaynak: Schenker Arkas

Bu iki ana grup çatısı altında yer alan 11 terimi özelliklerine göre daha detaylı incelemekte fayda vardır.

2.3.1. Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Uygulamalar

2.3.1.1. EXW - İşyerinde Teslim

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

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

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

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

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

Satıcının yükümlülükleri; bu terimde en az seviyededir. Satıcı sadece istenen ve mutabık kalınan miktarda malı daha önceden anlaşılması tarihte alıcıya hazır etmelidir. Aslında uygulamada, ulusal satıştan bir farkı olmamakla beraber, ülkemize özgü tatbik edilen kontrol yönetmelikleri ve gümrük uygulamaları nedeniyle satıcı; faturasını, dolaşım belgelerini ve gümrük beyannamesini de hazır etmekle mükelleftir. Bu işlemler ülkemizde alıcı veya onun atadığı nakliyeci tarafından yapılamamaktadır. Teorik olarak bu terimin özelliği gereği yükleme sorumluluğu her ne kadar alıcının yükümlülüğünde olsa

da ticarete konu olan mal satıcının işyerinde yüklendiğinden, uygulamada yükleme sırasında gereken forklift, yükleyici gibi iş makineleri ile bunları çalıştıracak operatör ve yardımcı personel, satıcı tarafından desteklenebilmektedir. Genel olarak satıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Güven, 2002: 54).

-Sözleşmeye konu olan malın, sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse, söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı teslim alması için uygun bir süre tanıyarak, malın hazır olacağı tarihi ve yeri bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda, teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır ederek alıcının organize ettiği nakliye aracına teslim eder,

-Alıcı malı teslim alana kadar meydana gelen riskleri, hasarları, masrafları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına yardımcı olur.

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

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla, söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar, gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı malı zamanında teslim almak üzere lojistik organizasyonu yapar ve malı teslim alır,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yaparak gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Malın teslim alınmasına müteakip uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Malın hazır edilip emrine sunulduğu andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra, satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Malı varış yerine eksiksiz, hızlı ve en az maliyetle getirir.

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

2.3.1.2. FCA – Taşıyıcıya Masrafsız Teslim

Taşıyıcıya masrafsız teslim terimi, İngilizce “Free Carrier” kelimelerinin ilk harflerinden türetilmiş “FCA” kısaltması ile ifade edilmektedir (Çalış, 2007: 4). Bu kısaltmanın sonuna getirilecek olan şehir, liman veya yer satıcı tarafından alıcının nakliyecisine malın nerede teslim edileceğini ifade eder. Bu terim,

Incoterms uygulamalarına yapılan 1990 yılı revizyonunda FOR, FOT ve FOB Airport terimleri yerine uygun görülerek eklenmiştir (Özkan, 2012: 9).

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

FCA terimini özet olarak ifade etmek istersek; satıcı malını sözleşmede anlaşılmalı miktarda, kalitede ve ambalajda hazır ederek gene sözleşmede belirlenmiş tarihte, mutabık kalınan yere alıcının taşıyıcısına teslim etmek üzere getirir. Sözleşmede belirtilen yere, satıcı malını hasarsız ve eksiksiz olarak teslim ettiği anda sorumluluğu biter. Bu teslim yeri, satıcının işyeri, taşımacının deposu, terminal veya başka bir yer olabilir (International Chamber of Commerce, 2014: History of Incoterms Rules). Bu teslim şeklinde; navlun ücreti, sigorta, ara nakliye, elleçleme, ara depolama ve diğer işlemlerde dahil olmak üzere tüm risk, masraf ve sorumluluk taşımacıya, teslim anından itibaren tamamen alıcıya geçer (Çalış, 2007: 5). Incoterms 2000 revizyonu esnasında FCA terimi ile ilgili bazı değişiklikler yapılmasına karar verilmiştir. Bu revizyona göre eğer teslim satıcıya ait bir yerde gerçekleşirse, örneğin satıcının işyerinde veya deposunda, satıcı malların araca yüklenmesinden sorumlu olacak ve mallar araca yüklendiği andan itibaren masraf hasar geçişi alıcıya ait olacaktır. Eğer teslimat satıcı ile ilgili olmayan bir yerde olursa bu durumda satıcı sadece malları belirlenen bu yere getirmekten sorumlu olacaktır, aracın boşaltılması dahi alıcının sorumluluğuna bırakılmıştır (Özkan, 2012: 8).

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

tamamen ülkemizdeki hukuki düzenlemelerden kaynaklanmakta olup bize özgü bir uygulamadır.

Satıcının yükümlülükleri bu terimde de çok fazla değildir. Zira FCA teriminin EXW teriminden en temel farkı, çıkış gümrük işlemlerinin satıcı tarafından yapılmış olmasıdır. Buna göre satıcı mutabık kalındığı üzere istenen tarih ve yerde malını istenen miktar ve kalitede hazır eder. Ancak, kestiği fatura ile varış ülkesinde istenecek menşe ve dolaşım belgelerini de hazır ederek gümrük işlemlerini yaptırır. Alıcının taşıyıcısına malını gümrük işlemleri yapılmış olarak teslim eder. Eğer alıcı, malları teslim alması için, bizzat taşımacılık yapmayan birini görevlendirmiş olsa dahi, satıcının sorumluluğu bu kişiye malları teslim ettiğinde sona ermiş olur (International Chamber of Commerce, 2014).

Genel olarak satıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Güven, 2002: 56).

-Sözleşmeye konu olan malın, sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse, söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı teslim alması için uygun bir süre tanıyarak, malın hazır olacağı tarihi ve yeri bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda, teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır ederek alıcının organize ettiği nakliye aracına teslim eder,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yaparak gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Alıcı malı teslim alana kadar meydana gelen riskleri, hasarları, masrafları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

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

-Mal bedelini satıcıya, sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar, gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı malı, zamanında teslim almak üzere gerekli lojistik organizasyonu yaparak malı teslim alır,

-Malın sorumluluğunun alınmasına müteakip, uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Malın hazır edilip emrine sunulduğu andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Malı varış yerine eksiksiz, hızlı ve en az maliyetle getirir.

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

2.3.1.3. CPT – Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim

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

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

Satıcının yükümlülükleri bu terimde; nakliye, çıkış gümrük işlemleri ve lojistik hizmetleri de dahil olduğundan daha önceki terimlerden fazladır. Genel olarak satıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Güven, 2002; 79).

-Sözleşmeye konu olan malın sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı varış gümrüğünde teslim edecek uygun, güvenli, hızlı ve en az maliyetli taşımacıyı tespit eder, en uygun lojistik planını yaparak, alıcıya ve taşımacıya malın hazır olacağı tarihi ve yeri bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır ederek, kendisinin organize ettiği nakliye aracına teslim eder ve tüm masrafları üstlenir,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yaparak gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Sözleşme gereği anlaştığı taşıma şeklini gerçekleştirecek ilk taşımacıya malı teslim edene kadar meydana gelen riskleri, hasarları, masrafları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

Alıcının yükümlülükleri; bu teslim şeklinde satıcıya göre daha azdır. Zira her ne kadar malın ilk taşımacıya tesliminde satıcının sorumluluğu bitip risk ve hasar geçişi alıcıya devrolsa da varış gümrüğüne kadar olan tüm lojistik planı satıcı tarafından organize edilip, maliyeti gene satıcı tarafından karşılanmıştır. Alıcı sadece malın varış gümrüğüne gelmesini takip etmekten ve mal için gerekli olan sigorta poliçesini yaptırmaktan sorumludur. Genel olarak alıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Güven, 2002; 79).

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar, gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı ve lojistik organizasyonunu yaptığı malı takip ederek varış gümrüğünde teslim alır,

-Malın ilk taşımacıya teslim edilmesine müteakip, uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için kendi namı hesabına gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Malın varış gümrüğüne vardığı andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Mal varış yerine geldiğinde gümrük ve lojistik işlemlerini eksiksiz, hızlı ve en az maliyetle yapar.

2.3.1.4. CIP – Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim

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

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

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

-Sözleşmeye konu olan malın, sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse, söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı varış gümrüğünde teslim edecek uygun, güvenli, hızlı ve en az maliyetli taşımacıyı tespit eder, en uygun lojistik planını yaparak, alıcıya ve taşımacıya malın hazır olacağı tarihi ve yeri bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda, teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır ederek kendisinin organize ettiği nakliye aracına malı teslim eder ve tüm masrafları üstlenir,

-Malın ilk taşımacıya teslim edilmesine müteakip uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yaparak gerekli menşee ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Sözleşme gereği anlaştığı taşıma şeklini gerçekleştirecek ilk taşımacıya malı teslim edene kadar meydana gelen riskleri, hasarları, masrafları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

Alıcının yükümlülükleri; bu teslim şeklinde önceki CPT teriminde olduğu gibi satıcıya göre daha azdır. Satıcının sorumluluğu malını ilk taşımacıya teslim ettiği andan itibaren biter, risk ve hasar geçişi alıcıya devrolur. Ancak varış gümrüğüne kadar olan tüm lojistik planı satıcı tarafından organize edilip, maliyeti satıcı tarafından karşılanır. Alıcı malın varış gümrüğüne gelmesini takip ederek gerekli hazırlıkları yapmakla mükelleftir. Genel olarak alıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Güven, 2002: 79).

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla, söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar, gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı ve lojistik organizasyonunu yaptığı malı takip ederek varış gümrüğünde teslim alır,

-Malın varış gümrüğüne vardığı andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Mal varış yerine geldiğinde gümrük ve lojistik işlemlerini eksiksiz, hızlı ve en az maliyetle yapar.

2.3.1.5.DAT – Terminalde Teslim

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

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

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

Satıcının yükümlülükleri; nakliye, çıkış gümrük işlemleri, sigorta, lojistik hizmetler, varış terminalinde tahliye gibi faaliyetleri içermektedir. Bu nedenle satıcının sorumluluğu diğer terimlere göre çok üst seviyededir. Kısaca DAT terimini incelersek; satıcı ile alıcının mutabık kaldığı zaman ve yerde söz konusu mal istenen miktar ve kalitede satıcı tarafından hazır edilir. Bir önceki CIP teriminde ki gibi satıcı, gümrük formaliteleri de dahil olmak üzere tüm çıkış işlemlerini ve belgelerini hazırlayarak, resmi makamlardan onayını alır. Ayrıca her türlü risk ve hasara karşı malı satıcı ile anlaştığı varış yerine kadar sigorta ettirir. Anlaşılan varış gümrüğüne en hızlı, en ucuz ve doğru şekilde taşıyacak nakliyeciyi anlaşılarak gerekli teslimatı yapar. Ayrıca alıcıyı gerekli hazırlığı yapması için varış detayları konusunda bilgilendirir. Genel olarak satıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Ezel, 2013: 64).

-Sözleşmeye konu olan malın; sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse, söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı varış gümrüğünde teslim edecek uygun, güvenli, hızlı ve en az maliyetli taşımacıyı tespit eder, en uygun lojistik planını yaparak, alıcıya ve taşımacıya malın hazır olacağı tarihi ve yeri bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır ederek kendisinin organize ettiği nakliye aracına teslim eder ve tüm masrafları üstlenir,

-Malın ilk taşımacıya teslim edilmesine müteakip uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yaparak gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Sözleşme gereği anlaştığı taşıma işini gerçekleştirerek, malı belirlenen yerdeki belirlenmiş terminalde tahliye edip teslim edene kadar meydana gelen riskleri, hasarları, masrafları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

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

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar, gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı ve lojistik organizasyonunu yaptığı malı takip ederek belirlenen terminalde teslim alır,

-Malın belirlenen terminale varıp tahliye edildiği andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya malı eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Mal belirlenen terminale gelip tahliye olduğunda gümrük ve lojistik işlemlerini eksiksiz, hızlı ve en az maliyetle yapar.

2.3.1.6. DAP – Belirlenen Yerde Teslim

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

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

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

Bu terimde satıcının yükümlülükleri; nakliye, çıkış gümrük işlemleri, sigorta, lojistik hizmetleri, gibi önemli unsurlar da dahil olduğundan diğer terimlere göre çok daha üst seviyededir. Bir önceki DAT teriminde ki gibi satıcı, gümrük formaliteleri de dahil olmak üzere tüm çıkış işlemlerini ve belgelerini hazırlayarak, resmi makamlardan onayını alır. Her türlü risk ve hasara karşı malı satıcı ile anlaştığı varış yerine kadar sigorta ettirir. Ayrıca, anlaşılan varış gümrüğüne en hızlı, en ucuz ve doğru şekilde taşıyacak nakliyeciyi ile anlaşarak bu nakliyeciyeye malı teslim eder, alıcıyı varış detayları konusunda bilgilendirir. Genel olarak satıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Ezel, 2013: 73).

-Sözleşmeye konu olan malın; sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse, söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı varış gümrüğünde teslim edecek uygun, güvenli, hızlı ve en az maliyetli taşımacıyı tespit eder ve en uygun lojistik planını yaparak, alıcıya ve taşımacıya malın hazır olacağı tarihi ve yeri bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda, teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır eder ve kendisinin organize ettiği nakliye aracına teslim ederek tüm masrafları üstlenir,

-Malın ilk taşımacıya teslim edilmesine müteakip uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yaparak, gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Sözleşme gereği anlaştığı taşıma işini gerçekleştirerek, malı belirlenen yerde aracın üzerinde teslim edene kadar meydana gelen riskleri, hasarları, masrafları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

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

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar, gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı ve lojistik organizasyonunu yaptığı malı takip eder ve belirlenen yerde tahliye ederek teslim alır,

-Malın belirlenen yere vardığı andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Mal belirlenen yere geldiğinde gerekli tahliye, gümrük ve lojistik işlemlerini eksiksiz, hızlı ve en az maliyetle yapar.

2.3.1.7. DDP – Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim

Bu terim; İngilizce “Delivered Duty Paid” kelimelerinin baş harfleri olan “DDP” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçeye “Gümrük Resmi/Vergisi Ödenmiş Olarak Teslim” şeklinde tercüme edilir (Bağrıaçık ve Yıldırım, 2008: 17). Her türlü taşıma şeklinde kullanılabilen bu terim satıcının, alıcının ülkesindeki bir satıcıymış gibi mal ile ilgili tüm işlemleri yaparak alıcıya teslim etmesi prensibine dayanmaktadır (Özkan, 2012: 11). DDP terimi, Incoterms 2000 revizyonundan iptal edilmeden, 2010 yılındaki revizyona doğrudan aktarılan tek D grubu terimdir (Ezel, 2013: 72).

Bu teslim şekli satıcının sorumluluğunun ve faaliyetlerinin en üst seviyede olduğu teslim şeklidir. Buna göre; satıcı tüm nakliye, ara depolama, elleçleme vb. lojistik faaliyetleri yerine getirdiği gibi aynı zamanda hem çıkış hem de giriş gümrüğündeki işlemleri yaparak, tüm masrafları alıcı adına öder, malı alıcıya masrafsız olarak teslim eder. Aslında bu terimde alıcı sanki yerel bir satıcı ile ticaret yapmış gibi herhangi bir gümrük veya ithalat formalitesi ile ilgilenmeden malı teslim alır (International Chamber of Commerce, 2014).

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

ibaresi ilave edilerek Katma Değer Vergisi'nin alıcı tarafından ödeneceği ifade edilebilir (Brodie, 1999: 117).

Satıcının yükümlülükleri bu terimde; nakliye, çıkış ve giriş gümrük işlemleri, sigorta, lojistik hizmetleri, gibi neredeyse tüm önemli unsurlardır. Bu nedenle satıcının yükümlülükleri diğer terimlere göre en üst seviyededir. Yani satıcı ile alıcının mutabık kaldığı zaman ve yerde söz konusu mal, istenen miktar ve kalitede satıcı tarafından hazır edilir. Bir önceki DAP teriminde ki gibi satıcı, gümrük formaliteleri de dahil olmak üzere tüm çıkış işlemlerini ve belgelerini hazırlayarak, resmi makamlardan onayını alır. Her türlü risk ve hasara karşı malı satıcı ile anlaştığı varış yerine kadar sigorta ettirir. Anlaşılan varış gümrüğüne en hızlı, en ucuz ve doğru şekilde taşıyacak nakliyeciyi ile anlaşarak bu nakliyeciyeye gerekli teslimatı yapar. Ayrıca alıcıyı varış detayları konusunda bilgilendirir. Satıcı malı varış yerinde tahliye edip giriş gümrük işlemlerini yapar ve gerekli vergileri ödeyerek alıcıya teslimatı gerçekleştirir. Genel olarak satıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Ezel, 2013: 73).

-Sözleşmeye konu olan malın, sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı varış gümrüğünde teslim edecek uygun, güvenli, hızlı ve en az maliyetli taşımacıyı tespit eder ve en uygun lojistik planını yaparak, alıcıya ve taşımacıya malın hazır olacağı tarihi ve yeri bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda, teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır eder ve kendisinin organize ettiği nakliye aracına teslim ederek tüm masrafları üstlenir,

-Malın ilk taşımacıya teslim edilmesine müteakip, uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yaparak gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Sözleşme gereği anlaştığı taşıma işini gerçekleştirerek, malı belirlenen yerde araçtan tahliye edip, gümrük işlemlerini yapar ve gerekli vergileri ödeyerek alıcıya teslim edene kadar meydana gelen riskleri, hasarları, masrafları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

Alıcının yükümlülükleri; bu teslim şeklinde tüm teslim şekillerine göre en az seviyededir. Zira belirlenen varış yerine kadar olan tüm lojistik planı satıcı tarafından organize edilip, maliyeti gene satıcı tarafından karşılanmıştır. Alıcı sadece malın anlaşılan varış yerine varıp gümrük işlemlerinin satıcı tarafından yapılmasına müteakip malı kendi işyerine taşımakla mükelleftir. Genel olarak alıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Ezel, 2013: 73).

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı ve lojistik ve gümrük organizasyonunu yaptığı malı takip ederek belirlenen yerde malı teslim alır,

-Malın belirlenen yere vardığı andan itibaren oluşacak tüm masraflarını üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Mal belirlenen yere tüm işlemleri yapılmış olarak geldiğinde teslim alarak kendi işletmesine naklini eksiksiz, hızlı ve en az maliyetle yapar.

2.3.2. Deniz ve İÇsu Taşımalarını Kapsayan Uygulamalar

2.3.2.1. FAS – Gemi Doğrultusunda Masrafsız Teslim

Bu terim; İngilizce “Free Alongside Ship” kelimelerinin baş harfleri olan “FAS” ile kısaltılarak ifade edilirken, Türkçe’ye ise “Gemi doğrultusunda masrafsız teslim” olarak tercüme edilir. Bu teslim şeklinde genel olarak satıcı,

sözleşme ile mutabık kaldığı kalite ve miktardaki malı alıcının belirlediği geminin yanına getirmekle sorumludur (Çalış, 2007: 6).

Bu teslim şekli sadece deniz ve içsu taşımalarında kullanılabilen bir şekilde olup, bu gruptaki terimler arasında satıcının sorumluluğunun en az seviyede olduğu teslim şeklidir (Brodie, 1999: 178).

FAS teriminde satıcı, alıcının organize ettiği deniz taşıma mutabık kalınan limanda ve tarihte, istenilen kalitede ve miktardaki malları hazır eder. Söz konusu mal rıhtımda ya da yükleme limanındaki mavnalara teslim edildiği anda satıcının yükümlülüğü sona erer. O andan itibaren tüm hasar, zarar ve risk alıcıya geçmektedir (International Chamber of Commerce, 2014). Bu terimde Incoterms 2000 revizyonuna kadar, çıkış gümrüğündeki işlemler alıcının sorumluluğuna bırakılmıştır. Ülkemiz gümrük mevzuatına aykırı olan bu durum 2000 revizyonu ile ortadan kaldırılarak çıkış gümrüğündeki işlemler satıcıya devrolmuş ve terim daha işlevsel hale getirilmiştir (Özkan, 2012: 11).

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

-Sözleşmeye konu olan malın, sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı teslim alması için uygun bir süre tanıyarak, malın hazır olacağı tarihi bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır eder ve alıcının organize ettiği geminin bulunduğu limana malı teslim eder,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yapar, gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Alıcı malı teslim alana kadar meydana gelen riskleri, hasarları, masrafları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

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

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar ve gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı malı zamanında teslim almak üzere lojistik organizasyonu yapar ve malı teslim alır,

-Malın sorumluluğunun alınmasına müteakip, uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Malın hazır edilip, emrine sunulduğu andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Malı varış yerine eksiksiz ve hızlı olarak en az maliyetle getirir.

2.3.2.2. FOB – Gemide Masrafsız Teslim

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

FOB teriminin bir önceki terim olan FAS’tan en temel farkı bu terimde satıcının malları limana getirip teslim etmesinin haricinde, bizzat gemiye yüklemesi gerekliliğidir. Bu durumda gemiye yükleme sırasındaki risk, hasar ve maliyetin tamamı satıcıya ait olup, malın gemiye yüklenmesinin ardından sorumluluk alıcıya geçmektedir (International Chamber of Commerce, 2014).

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

Satıcının yükümlülükleri, bu terimde fazla olmayıp FAS teriminden farklı olarak çıkış limanındaki yükleme sorumluluğu, hasar ve maliyet açısından olduğu gibi satıcıya bırakılmıştır. Sonuç olarak satıcı, alıcı ile mutabık kaldığı üzere

istenen tarih ve limanda malını istenen miktar ve kalitede hazır eder. Bu arada satıcı, kestiği fatura ile varış ülkesinde istenecek menşe ve dolaşım belgelerini de hazır ederek gümrük çıkış işlemlerini yaptırır. Alıcının organize ettiği geminin üzerine ekisiksiz ve hasarsız olarak malını teslim eder. Bu andan itibaren tüm sorumluluk ve hasar alıcıya geçmiş olur. Genel olarak satıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Güven, 2002: 64).

-Sözleşmeye konu olan malın, sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse, söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı teslim alması için uygun bir süre tanır ve malın hazır olacağı tarihi bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır eder ve alıcının organize ettiği geminin üzerine malı teslim eder,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yapar, gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Alıcı malı teslim alana kadar meydana gelen riskleri, hasarları, masrafları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

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

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar ve gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı malı, zamanında yüklenmek üzere gerekli gemi organizasyonu yapar ve satıcının malı gemiye yüklemesini bekler,

-Malın sorumluluğunun alınmasına müteakip uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Malın hazır edilip emrine sunulduğu andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Malı varış yerine eksiksiz ve hızlı olarak en az maliyetle getirir.

2.3.2.3. CFR – Masraflar ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim

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

CFR terimi ile yapılan yüklemelerde her ne kadar satıcı varış limanına kadar olan masrafları ödese de, hasar ve risk geçişi FOB teriminde olduğu gibi, malların söz konusu gemiye yüklediği anda alıcıya devretmiş olur (International Chamber of Commerce, 2014). Yani satıcı mallarını hazır ettikten sonra alıcıya da bilgi verip yüklemeyi başlatır. Mallar gemiye yüklendiği andan itibaren sorumluluk artık alıcının, ancak bu malların taşınmasına ait masraflar hala

satıcındır. Satıcı varış limanına kadar olan tüm masrafları üstlenmek durumundadır. Sözleşmede aksi belirtilmemişse malların gemiden tahliye masrafları ise alıcıya aittir (Özkan, 2012: 12).

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

-Sözleşmeye konu olan malın sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı varış limanında teslim alması için uygun bir süre tanıyarak, malın hazır olacağı tarihi bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda, teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır eder ve kendi organize ettiği geminin üzerine malı teslim eder,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yaparak gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Alıcı malı varış limanında teslim alana kadar meydana gelen masrafları ve malı gemiye bütünüyle yükleyene kadar olan riskleri ve hasarları üstlenir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

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

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar ve gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı malı gemiye yükledikten sonra, tüm hasar ve risk sorumluluğunu alarak varış limanından itibaren kendi işletmesine kadar olan lojistik uygulamaları planlar,

-Malın teslim alınmasına müteakip uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Malın hazır edilip emrine sunulduğu andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Malı varış yerine eksiksiz, hızlı ve en az maliyetle getirir.

2.3.2.4. CIF – Masraflar, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim

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

teslim eder (Çalış, 2007: 8). Bu terim sadece deniz ve içsu taşımalarında kullanılabilir (Brodie, 1999: 175).

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

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

Satıcının yükümlülükleri bu terimde en üst seviyede olup, bu terimin CFR teriminden farkı her türlü hasar ve rizikoya karşı sigortanın satıcı tarafından yaptırılmış olmasıdır. Yani satıcı, alıcı ile mutabık kaldığı üzere istenen tarih ve limanda malını istenen miktar ve kalitede hazır eder. Ayrıca kestiği fatura ile varış ülkesinde istenecek menşe ve dolaşım belgelerini de hazır ederek gümrük çıkış işlemlerini yaptırır. Kendi organize ettiği geminin üzerine eksiksiz ve hasarsız olarak malını teslim edip, tüm hasar ve riske karşı sigorta poliçesi düzenlettirir. Bu andan itibaren tüm sorumluluk ve hasar alıcıya geçmekle beraber varış limanına kadar olan masraflar satıcıya ait olur. Genel olarak satıcının yükümlülüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Güven, 2002: 64).

-Sözleşmeye konu olan malın sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini veya teminini yapar,

-Sözleşmede istenmişse söz konusu mal için lisans, izin, sertifika vb. formalitelerin alınması için alıcıya yardımcı olur,

-Alıcıya sözleşme gereği malı varış limanında teslim alması için uygun bir süre tanır ve malın hazır olacağı tarihi bildirir,

-Sözleşme konusu mal hazır olduğunda teslim öncesi gerekli kalite kontrollerini, ambalaj ve marka işlemlerini yapar,

-Sözleşmede belirtilen yer ve zamanda söz konusu malı hazır eder ve kendi organize ettiği geminin üzerine malı teslim eder,

-Söz konusu mal ile ilgili çıkış gümrük işlemlerini yapar, gerekli menşe ve dolaşım belgelerini hazırlar ve ilgili makamlardan onayını alır,

-Alıcı malı varış limanında teslim alana kadar meydana gelen masrafları ve malı gemiye bütünüyle yükleyene kadar olan riskleri ve hasarları üstlenir,

-Malın uğrayabileceği tüm kayıp ve hasar için gerekli sigorta poliçesini düzenletir,

-Alıcının isteyebileceği diğer bilgi ve belgelerin sağlanmasına destek ve yardımcı olur.

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

-Mal bedelini satıcıya sözleşmede belirlenmiş ödeme yöntemiyle, zamanında tam ve eksiksiz olarak öder,

-Riziko ve giderlerini karşılamak kaydıyla söz konusu mal için gerekli izin, lisans, sertifika, vb. formaliteleri planlar ve gerekiyorsa bunları satıcıya bildirerek yardım ister,

-Malın teslim alınacağı tarih ve yer konusunda satıcı ile mutabık kalır,

-Satıcının sözleşme gereği hazırladığı malı gemiye yükledikten sonra tüm hasar ve risk sorumluluğunu alır ve varış limanından itibaren kendi işletmesine kadar olan lojistik uygulamaları planlar,

-Malın hazır edilip emrine sunulduğu andan itibaren oluşacak tüm masrafları üstlenir,

-Malı teslim aldıktan sonra satıcıya eksiksiz teslim aldığına dair gerekli belgeleri sunar,

-Malı varış yerine eksiksiz, hızlı ve en az maliyetle getirir.

2.4. Literatür Araştırması

Uluslararası ticarete; alıcı ve satıcının masraf, risk paylaşımlarının nereden başlayıp nerede bittiği, malın nerede satıcıdan alıcıya devredileceği, maliyetlerin kimin tarafından karşılanacağı gibi sorular ve sorunlar iki taraf arasında zaman zaman anlaşmazlığa neden olabilmektedir. Bu konuları aydınlatmak adına ortaya atılmış olan Incoterms kavramı gerek ticaret uzmanları gerekse de akademisyenler tarafından incelenmiş ve yorumlanmıştır.

Lazar'a göre Incoterms dış ticarete oluşturduğu standartlarla uluslararası satış sözleşmelerin içinde dünyanın her yerinde kabul görmüş bir lisan oluşturmayı başarmıştır (Lazar, 2011: 144).

Coetzee'e göre Incoterms aynı geçmiş ticari tecrübe ve kültüre sahip olmayan tacirler arasındaki yanlış anlamaları ortadan kaldıran, formüle edilip standartlaştırılmış ticari yorumlardır (Coetzee, 2010: 21).

Ramberg'e göre Incoterms, uluslararası satış sözleşmelerinde taraflara kimin neye öncelik vermesi gerektiğini, riskin satıcıdan alıcıya doğru nasıl bölüşüleceğini belirten anahtar ticari unsurlardır (Ramberg, 2011: 16).

Sunay'a göre uluslararası bir satış sözleşmesinde, Incoterms terimlerinden birine yapılan bir atıf, tarafların yükümlülüklerini belirleyerek ortaya çıkabilecek hukuki riskleri azaltır ve küresel ticareti kolaylaştırır (Sunay, 2012: 1).

Yılmaz, Özken ve Şahin'e göre bütünsel bir yapı olan Incoterms terimlerinin firmalar tarafından doğru ve tam olarak anlaşılıp uygulanması hayati önem taşımaktadır. Aksi halde firmalar telafisi olanaksız zararlarla karşı karşıya kalabilirler (Yılmaz ve diğerleri, 2011: 3185).

Özkan'a göre dünyada ortak bir dil yaratarak ticari kolaylıklar sağlayan Incoterms kavramı, ticaretin gelişmesi açısından önemli ve gereklidir (Özkan, 2012: 15).

Caner'e göre güncel ticari uygulamaları yansıtarak ticareti kolaylaştırması nedeniyle Incoterms kavramı genel kabul görmüş kurallar bütünüdür (Caner, 2012: 223).

Incoterms terimlerinden, hangisinin seçileceği ve bu seçimi yaparken kararımızı hangi unsurların etkilediğine yönelik yapılan çalışmaların yeterli sayıda olmadığı görülmüştür. Bu konu üzerine yapılan çalışmalar daha çok terimlerin içeriklerini açıklayıp, hukuki ve ticari boyutlarını araştırmaya yöneliktir.

Hein, Laporte ve Roy'un Kanada'da yaptığı çalışma, Candemir, Zalluhoğlu ve Demiralay'ın Ege Bölgesi'nde yaptıkları araştırma ve Shangina'nın hazırladığı yüksek lisans tezi teslim şekli kararının belirlenmesine yönelik yapılmış belli başlı akademik araştırmalardır. Yapılan bu çalışmada konunun daha derin incelenebilmesi için; tedarikçi seçim kriterleri, ithalat ve ihracat performans kriterleri, taşımaya dayalı risk kriterleri ve benzeri konulardaki çalışmalardan da, teslim şekli seçimini etkileyen unsurların belirlenmesi sırasında faydalanılmıştır.

Teslim şekillerinin tercihleri ve taşıdığı riskler konusunda kapsamlı bir çalışma Hein, Laporte ve Roy tarafından yapılmıştır. Bu çalışmaya göre uluslararası ticarete; verilen siparişin büyüklüğü, işletmenin sahip olduğu finansal kaynaklar, rekabet gücü, taşıma moduna ait kriterler, yasal düzenlemeler, dış ticaret bilgisi, uluslararası tecrübe ve çevresel kriterler teslim şekli seçimini etkilemektedir (Hein ve diğerleri, 2009: 66-72).

Candemir, Zalluhoğlu ve Demiralay yaptıkları çalışmada konuyu teslim şekilleri ve risk açısından değerlendirmişler ve uluslararası ticarete karşılaşılabilecekleri risk kriterlerini; ülkeye, finansa ve yönetime dayalı unsurlar olarak sınıflandırmışlardır (Candemir ve diğerleri, 2010, 471-473).

Shangina hazırladığı yüksek lisans tezinde, teslim şekli seçimindeki ana faktörleri incelemiş ve örnek olay olarak da Japon ve Rus ithalatçıların Norveç'le olan balık ticareti çalışılmıştır. Bu çalışmaya göre; Japon ithalatçıların Incoterms seçiminde; ürün tipi, sevkiyat büyüklüğü, sevkiyat üzerindeki hakimiyet, genel uygulamalar, tedarikçi ve sigorta şirketleri ile olan ilişkiler etkili olmaktadır. Rus ithalatçıların Incoterms seçiminde ise; genel uygulamalar, gümrük vergilerinin hesaplanması, sigorta talebi, mevzuat planlamaları, taşıyıcı ile olan ilişkiler, istenen sevkiyat hızı ve konum etkili olmaktadır (Shangina, 2007: 62-67)

Teslim şekillerinin seçimine yönelik olan kriterler ile ihracat veya ithalat performans kriterleri birbirleri ile yakın ilişki içersindedir. Bu konuda yapılan araştırmalarda çalışmaya ışık tutar niteliktedir.

Perçin'in çalışmasında ihracat performansını etkileyen faktörlerin belirlenmesine yönelik araştırmalar yapılmış ve bu faktörler; ürün, yasal düzenlemeler, politik çevre, ekonomik durum, coğrafi uzaklık, deneyim, fiyat, tanıtım, dağıtım vb. şekilde sıralanmıştır (Perçin, 2005: 145)

Torlak, Kula ve Özdemir performans belirleyicilerini tespit etmek için yaptıkları çalışmada, performans ile coğrafi bölge, tecrübe, sektör, strateji, kalite kontrol, işçi sayısına göre büyüklük gibi kriterleri ilişkilendirmişlerdir (Torlak ve diğerleri, 2007: 110).

Zou ve Stan ise performans kriterlerini incelerken yönetsel ve stratejik olarak iki ana başlık altında değerlendirmiştir. (Zou ve Stan, 1998: 346)

Canitez ve Yeniçeri, ihracat performans kriterlerini objektif ve subjektif kriterler olarak incelemişler ve yaptıkları araştırmanın değişkenlerini; müşteri yönlülük, rekabet yönlülük, fonksiyonlar arası koordinasyon ve işletme özellikleri olarak tespit etmişlerdir (Canitez ve Yeniçeri, 2007: 120).

Teslim şekli seçimini etkileyen kriterler ile tedarikçi seçim kriterleri arasında da yakın bir ilişki vardır. Bu yönde yapılan çalışmalar, teslim şekli seçimini etkileyen kriterlerin tespitinde önemli bir rol oynayarak, yardımcı olacaktır.

Özdemir'in çalışmasında tedarikçi seçiminde kullanılan kriterler incelenmiştir. Bu kriterler arasından; maliyet, yeterlilik, finansal durum, geçmiş performans, coğrafi konum, birim fiyat, toplam maliyet, teslimat hızı ön plana çıkmaktadır. (Özdemir, 2010: 72).

Kasapoğlu ve Yurder'in çalışmasında ise kriterler; kalite, teslimat, geçmiş performanslar, fiyat, finansal durum, beceri, bırakılan etki, iletişim becerisi, coğrafi konum gibi unsurlarla şekillenmiştir (Kasapoğlu ve Yurder, 2013: 168-169).

Wagner tedarikçi seçimine yönelik olarak yaptığı çalışmada seçim kriteri olarak; kalite, teslimat, hizmet, fiyat, coğrafi konum ve itibarı ön planda tutmuştur (Wagner ve diğerleri, 1989: 60-61).

2.5. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Belirlenmesi

Uluslararası ticari işlemlerde, hangi Incoterms teriminin kullanılacağına karar vermek için yukarıda bahsi geçen unsurlar mutlaka göz önüne alınmalıdır. Bu unsurların ticari boyutu zaman zaman alıcı, zaman zaman ise satıcının lehine sonuçlanmaktadır. Ancak şüphesiz ki; tek satıcı olma, spesifik bir ürün satma veya özel bir fiyat gibi durumlar söz konusu olmadığı sürece bu karar alım gücünü elinde bulundurması nedeniyle genellikle alıcının olacaktır.

Çalışma esnasında teslim şekli seçim kararını, kimin verdiği ve verilen bu kararın hangi şartlarda hangi unsurlara göre verildiğini daha iyi anlayabilmek ve tespit edilen unsurları pekiştirmek amacıyla İzmir’de yerleşik olup, ithalat ve ihracat departmanı olan firmalar ziyaret edilerek, yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Bölüm yöneticileri ve uzmanları ile yapılan görüşmelerde, öncelikle Incoterms kararını alıcının mı yoksa satıcının mı verdiği sorulmuştur. Alınan cevaplar, kararın genellikle alıcıya ait olduğu yönündedir.

Karşılıklı yapılan görüşmelerde ayrıca firma yetkililerine teslim şeklini seçerken, hangi unsurları göz önüne aldıkları sorusu sorulmuştur. Alınan cevaplarda belirtilen unsur sayısı beş adetten fazla olmamıştır. Bunun üzerine yapılan tablo kendilerine sunulmuş ve bu tablodaki unsurları inceleyerek değerlendirmeleri istenmiştir. Bölüm yöneticisi ve uzmanlarının hepsi tabloda yer alan unsurları, uluslararası ticari işlemlerde mutlaka göz önüne aldıklarını ancak bunları tablodaki haliyle detaylandırıp ifade edemediklerini belirtmişlerdir.

Ege Bölgesinde yer alıp Ege İhracatçı Birlikleri’nde kaydı olan şirketlere yönelik yapılan bir başka çalışmada, en çok kullandıkları Incoterms terimleri sorulmuş ve alınan cevaplarda ilk üç sırayı; FOB, CIF ve EXW terimlerinin aldığı, D ile başlayan terimlere ise nerede ise hiç rağbet edilmediği görülmüştür. Çıkan sonuçların farklı açıdan yorumları olabilir. Ancak temel durum firma çalışanlarının yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olmadığından, risk almak istemeyip en iyi bildikleri terimler üzerinden çalışmayı tercih etmelerinden kaynaklanmaktadır (Candemir ve diğerleri, 2010: 471-473).

3. TESLİM ŞEKLİ SEÇİMİNİ ETKİLEYEN UNSURLARIN BELİRLENMESİNE YÖNELİK UYGULAMA

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Günümüzde yerküre hızla globalleşmekte, iletişim ve pazarlama faaliyetleri sınır tanımamaktadır. İşte böyle bir ortamda işletmelerin en önemli rekabet üstünlüğü, lojistik faaliyetlerde meydana getirecekleri tasarruflar ve lojistik açıdan verecekleri hizmetin kalitesinin, diğer işletmelere göre daha iyi olmasıdır. Böylelikle işletmeler rekabet üstünlüğü sağlayarak rakip işletmelerin bir veya birkaç adım önüne geçebilirler. Aksi bir durumda ise pazar paylarını kaybetme riski ile karşı karşıya kalabilirler.

Uluslararası ticaret ile uğraşan her firma yetkilisi ve çalışanı, bu konularda fikir sahibi olmakla beraber daha detaylı görüş istendiğinde nedenini bilmeden yaptığı uygulamaları, yoruma dökmekte zorlanmakta ve neden-sonuç ilişkisi kuramamaktadır. Bu durum gerek lojistik faaliyetler açısından, gerekse maliyet açısından zaman zaman işletmeye çeşitli olumsuzluklar yaratabilmektedir.

Bu çalışmada uluslararası lojistik faaliyetleri incelenerek, bunların teslim şekline göre ilişkisi üzerine detaylı analiz yapılmış, teslim şekli seçimini etkileyen unsurların belirlenmesine çaba harcanmıştır. Hem alıcı hem satıcı açısından en optimum ve en uygun teslim şeklini seçmek, ortaya çıkabilecek potansiyel anlaşmazlıkların daha baştan, ortaya çıkmadan önüne geçerek ticari açıdan her iki tarafa da önemli katkılar sağlayacaktır.

3.2. Araştırma Metodolojisi

Bu çalışmada, ortaya çıkan çok sayıdaki değişkeni ayrıntıları ile inceleyerek yorumlama imkanı sağladığından dolayı anket yöntemi tercih edilmiştir. Hazırlanan anket formu, öncelikle sorularının anlaşılabilir olup olmadığının tespiti ve anketin doldurulması için gerekli sürenin uygun olup olmadığının denenmesi amacıyla, çeşitli firmaların dış ticaret departmanlarında çalışan 20 kişi ile test edilmiş ve tespit edilen aksaklıklar üzerinde iyileştirici çalışmalar yapılarak, bu aksaklıklar giderilmiştir.

Anket formu her yıl İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan, en büyük 500 ve ikinci en büyük 500 kuruluş listesinin 2013 yılı verileri kullanılarak, listede

ismen yer almış toplam 956 işletmeye yollanarak, işletmelerin dış ticaret, satınalma veya ticaret departmanları tarafından doldurulması istenmiştir. Listeye giren ancak isminin açıklanmasını istemeyen 44 firmaya ise ulaşmak mümkün olmamıştır. Örnekleme girecek kişilerin seçiminde yargısal örnekleme yöntemi kullanılmış olup, araştırmaya toplam 207 firmadan 207 yetkili katılmıştır. Yapılan anket çalışmasına katılan firmalar Türkiye'nin her bölgesinden olduğu için elde edilen sonuçların Türkiye çapında genellemesi amaçlanmaktadır.

Teslim şekli seçiminin belirlenmesinde rol alan unsurların tespiti için, geçmişte araştırmalar yapılmış olmasına rağmen, gerek teslim şekillerinin belli dönemlerde revize edilmesi gerekse de teslim şekli seçimini etkileyen unsurların daha detaylandırılabilmesi maksadıyla, literatürde geçmiş çalışmalar haricinde bu konuyla bağlantısı olan diğer konulardaki çalışmalardan ve dış ticaret konusundaki uzmanların görüşlerinden de yararlanılmıştır.

Yapılan bu çalışmalar neticesinde hazırlanan anket formunun birinci bölümünde katılımcılardan kendileri ve firmaları ile ilgili detaylı bilgi alıp demografik özelliklerini saptamaya yönelik 16 soru çoktan seçmeli olarak hazırlanmıştır. İkinci bölümde ise literatür çalışmasında yer alan araştırmalardaki ifadelerden yararlanılmış ve teslim şekli seçimi için; çevresel, ürüne dayalı, işletme yapısına dayalı, işletme stratejisine dayalı, taşıma moduna dayalı, tedarikçiye dayalı ve mali unsurlar olmak üzere 7 ana başlık belirlenmiştir.

Yukarıda belirtilen ana başlıklar haricinde unsurları detaylandırarak aşağıdaki gibi bir sonuca varmak mümkün olur.

- a) Çevresel Unsurları; ticaret yapılan ülkedeki yasal düzenlemeler, ekonomik durum ve politik durum,
- b) Ürüne Dayalı Unsurları; ticarete konu olan ürünün fiziksel özellikleri, birim fiyatı ve miktarı,
- c) Coğrafi Unsurlar; satıcının bulunduğu coğrafi konum ve alıcının bulunduğu coğrafi konum,
- d) İşletme Stratejisine Dayalı Unsurları; işletmenin sahip olduğu pazarlık gücü ve işletmenin sahip olduğu rekabet gücü,

e) Taşıma Moduna Dayalı Unsurları; alıcı ile satıcı arasındaki fiziki uzaklık, taşımanın yapılacağı ülke ve taşıma yapılacak malın veya taşıma yapılacak ülkenin riskleri,

f) Tedarikçiye Dayalı Unsurları; tedarikçinin sergilediği geçmiş performans ve tedarikçi ile kurulabilen iletişim,

g) Mali Unsurları; işletmenin sağlayacağı maliyet avantajı ve işletmenin sahip olduğu finansal güç olarak detaylandırabiliriz.

Her bir ana unsur için çıkarılan alt unsurlar seçim kararının anlaşılmasına daha çok yardımcı olacaktır. Bu unsurları genel hatlarıyla yukarıda ki gibi alt unsurlarla beraber daha detaylı olarak sınıflandırdıktan sonra aşağıda Çizelge 3.1.'deki özet tabloya ulaşabiliriz.

Çizelge 3.1. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurlar

INCOTERMS SEÇİMİ İÇİN BELİRLENEN ANA VE ALT KRİTERLER	
ANA KRİTERLER	ALT KRİTERLER
TAŞIMA MODUNA DAYALI KRİTERLER	Uzaklık Ülke Risk
ÇEVRESEL KRİTERLER	Yasal Düzenlemeler Ekonomik Durum Politik Durum
ÜRÜNE DAYALI KRİTERLER	Ürün Özelliği Ürün Fiyatı Ürün Miktarı
İŞLETME STRATEJİSİNE DAYALI KRİTERLER	Pazarlık Gücü Rekabet
MALİ KRİTERLER	Maliyet Avantajı Finansal Güç
COĞRAFİ KRİTERLER	Tedarikçinin Coğrafi Konum Alıcının Coğrafi Konumu
TEDARİKÇİYE DAYALI KRİTERLER	İletişim Geçmiş Performans

Çizelge 3.1. ile detaylı olarak belirlenen ana başlıklar altında yer almış olan alt başlıklar anket çalışmasının ikinci bölümünü oluşturacak şekilde likert ölçekli 17 ifadeye dönüştürülmüştür. Bu bölümde ankete katılan katılımcılardan her soruya bir ile beş arasında katılma derecelerini gösteren (1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) cevaplar vermeleri istenmiştir.

3.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Anket formu elektronik ortamda katılımcılar tarafından kolayca doldurulacak bir şekilde online olarak hazırlanmış ve listede ismen yer alan firmaların tamamına ulaştırılmıştır. Ancak listede isminin geçmesini istemediğinden boş bırakılmış 44 firmaya ulaşamamıştır. Geriye kalan 956 firmaya ise ulaşmak için elektronik posta, faks ve web sitelerinde yer alan iletişim formları kullanılmıştır. Bu şekilde 119 firmaya iletişim formu, 803 firmaya e-posta ve e-posta yollanan ancak ulaşamayan 66 ve e-posta adresi belirtilmemiş 43 olmak üzere toplam 109 firmaya faks ile ulaştırılmıştır.

Anket yollanan 956 firmadan 207 tanesi anket formunu doldurarak ankete katılım göstermiştir. Katılımcıların yolladığı formlarda herhangi bir eksik yada yanlışlık tespit edilmediğinden, doldurulan formların tamamı değerlendirilmeye alınmıştır.

Yapılan bu araştırma, bundan sonra Türkiye genelinde, bölge yada il bazında yapılacak çalışmalarla karşılaştırılabilir niteliktedir.

3.4. Araştırma Bulgularının Analizi ve Değerlendirmesi

Araştırmanın sonucunda elde edilen veriler, SPSS (15,0) (Statistical Package of Social Sciences) paket programına aktırılmış ve bu program yardımıyla değerlendirilmiştir. Araştırmanın uygulama kısmı; faktör analizleri, korelasyon, ve farklılık testleri yapılarak gerçekleştirilmiştir. Frekans değerleri ise, gerekli görülen istatistiki değerleri daha iyi açıklayabilmek amacıyla kullanılmıştır. Araştırmada bulgular $\alpha=0,01$ ve $\alpha=0,05$ anlamlılık düzeylerinde sınanmıştır.

Uygulamanın ilk aşamasında daha anlamlı ve etkili sonuçlar elde etmek amacıyla cevaplar dengelenerek birbirleri ile birleştirilmiştir. Olumsuz cevaplar

olan “Kesinlikle katılmıyorum” ve “Katılmıyorum” başlıkları tek başlık olarak “Katılmıyorum”, olumlu cevaplar olan “Katılıyorum” ve “Kesinlikle katılıyorum” başlıkları ise tek başlık olarak “Katılıyorum” başlığında birleştirilmiştir. Ayrıca açık uçlu soru olarak sorulan “Firmanızın bulunduğu şehir” sorusu 7 bölge altında, eğitim durumu sorusu 2 başlıkta, dış ticaret departmanı çalışan sayısı sorusu 2 başlıkta, sermaye yapısı sorusu 3 başlıkta, katılımcının firmadaki görevi sorusu 4 başlık altında, firmanın bulunduğu sektör sorusu 4 başlık altında, işletemenin yıllık ithalat ve ihracat oranları 2’şer başlık altında birleştirilmiştir.

Bu çerçevede hazırlanmış olan Çizelge.7 katılımcı firmalara ve çalışanlara ait demografik verileri içermektedir. Bu verilere göre anket çalışmasına katılan katılımcıların çok büyük kısmı erkek olup 31-40 yaş aralığında yer almaktadır. Ayrıca neredeyse tamamı üniversite veya lisansüstü mezun olan katılımcıların %70’den fazlası Ege ve Marmara’da yerleşik firmalarda çalışmakta olup yarısından fazlası şef veya müdür konumundadır.

Anket çalışmasına katılanları bu açıdan değerlendirdiğimizde, katılımcıların ve firmalarının demografik özellikleri sorulara verdikleri cevaplara olan güveni oldukça arttırıcı niteliktedir. Zira bu verilerden yola çıkarsak; katılımcıların belli bir yaş ve mevkiide olup, uzun süredir faaliyet göstermekte olan önemli ve kurumsal firmalarda çalıştıkları anlaşılmaktadır. Bu tecrübe, eğitim ve kurum kimliği katılımcıların konuya olan hakimiyetlerini ve sorulara verilen cevapların hassasiyetini ön plana çıkarmaktadır.

Katılımcılar ve katılımcıların çalıştığı firmalarla ilgili önemli detaylar Çizelge 3.2.’de özetlenmiştir.

Çizelge.3.2. Demografik Özellikler

Değişkenler	n	Geçeli Yüzde	Değişkenler	n	Geçeli Yüzde
Cinsiyet			Sektör		
Erkek	142	68,60%	Endüstri	60	28,99%
Kadın	65	31,40%	İnşaat	12	5,80%
Toplam	207	100%	Madencilik	12	5,80%
Yaş Grupları			Tekstil	28	13,53%
30 veya altı	42	20,29%	Kimya	15	7,25%
31-40 arası	113	54,59%	Gıda	36	17,39%
41 ve üstü	52	25,12%	Diğer	44	21,26%
Toplam	207	100%	Toplam	207	100%
Eğitim Düzeyi			Dış Ticaret Departmanı Çalışan Sayısı		
Lise ve altı	7	3,38%	1-3 arası	11	5,31%
Üniversite	160	77,29%	4-6 arası	101	48,79%
Lisansüstü	40	19,32%	7-10 arası	76	36,71%
Toplam	207	100%	10'dan fazla	19	9,18%
Firmadaki Görevi			Toplam	207	100%
Sorumlu	27	13,04%	Sermaye Yapısı		
Uzman	49	23,67%	Yabancı %100	24	11,59%
Şef	42	20,29%	Yerli %100	167	80,68%
Müdür	67	32,37%	Yabancı %51-99	8	3,86%
Direktör	10	4,83%	Yerli %51-99	8	3,86%
Diğer	12	5,80%	Toplam	207	100%
Toplam	207	100%	Firma Kaç Yıldır Faaliyette		
Bulunduğu Bölge			0-15 yıl arası	20	9,66%
Marmara	102	49,28%	16-20 yıl arası	20	9,66%
Ege	45	21,74%	21-25 yıl arası	22	10,63%
Akdeniz	17	8,21%	25 yıldan fazla	145	70,05%
İç Anadolu	26	12,56%	Toplam	207	100%
Diğer	17	8,21%	Firma Kaç Yıldır Dış Ticaret Yapmaktadır		
Toplam	207	100%	0-15 yıl arası	29	14,01%
Çalışan Sayısı			16-20 yıl arası	25	12,08%
26-99 arası	17	8,21%	21-25 yıl arası	21	10,14%
100 den fazla	190	91,79%	25 yıldan fazla	132	63,77%
Toplam	207	100%	Toplam	207	100%

Ayrıca araştırmanın bu bölümünde katılımcılara üç önemli soru daha sorulmuştur. Öncelikle katılımcılardan teslim şekli seçimini alıcının mı yoksa satıcının mı seçtiği konusunda bir değerlendirme istenmiş, sonrasında da ticari hayatta en az ve en çok kullandıkları üç teslim şeklini belirtmeleri istenmiştir.

Çizelge 3.3'de teslim şekli seçimini kimin belirlediğine yönelik olarak sorulan soruya verilen cevapları görebiliriz. Katılımcıların büyük kısmı sayılabilecek %67,63'lük bir kesim, teslim şeklini alıcının seçtiğini belirtmiştir. Ortaya çıkan bu sonuç araştırma sırasında ilgili kurum ve kuruluşlarda uzmanlarla

yapılan yüzyüze görüşmelerde ve firmaların ilgili departmanlarına yapılan ziyaretler sırasında çalışanlardan alınan cevaplarla da örtüşmektedir.

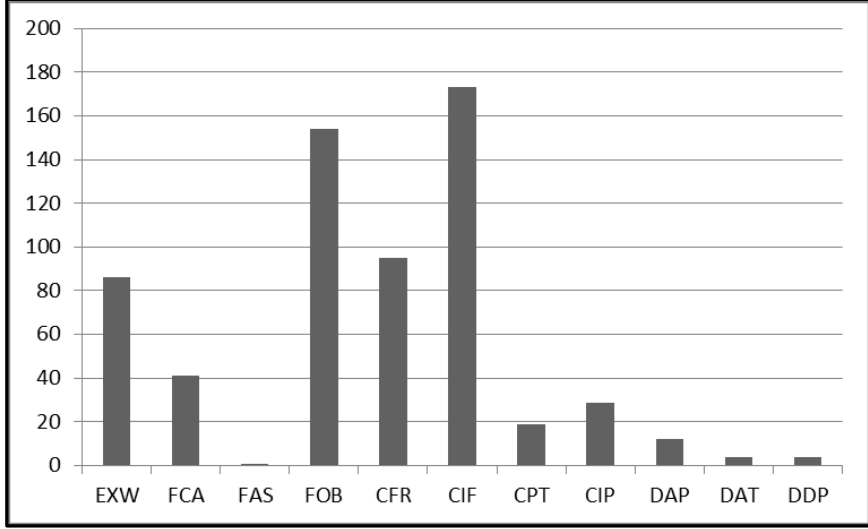
Çizelge 3.3. Teslim Şeklini Kim Belirler

Değişken	n	Geçerli Yüzde
Teslim şeklini kim belirler?		
Alıcı belirler	140	67,63%
Satıcı belirler	67	32,37%
Toplam	207	100%

Bir başka önemli konu da en çok ve en az kullanılan Incoterms terimlerinin tespitine yönelik olarak sorulan sorulardır. Şekil.2’de bu konuda verilen cevapların dağılımını Çizelge.3.4.’te ise cevapları görebiliriz. Katılımcıların büyük kısmı en çok kullandıkları terim olarak CIF, FOB ve CFR terimlerini belirtmişlerdir. Cevapların deniz ve içsu yollarında kullanılan terimlerden gelmesinin katılımcıların %70’den fazlasının Ege ve Marmara’da yerleşik firmalarda çalışıyor olmasının payı büyüktür. Ancak unutulmamalıdır ki özellikle ülkemizde Incoterms 2010 öncesinde, taşıma şekli ne olursa olsun CIF ve FOB terimleri genel bir ifade olarak kullanılmaktaydı. Incoterms 2010 ile yapılan düzenlemeler kuşkusuz bu ayrımı çok daha keskin bir hale getirmiştir.

Çizelge 3.4. En Çok Kullanılan Teslim Şekilleri

Teslim Şekli	Toplam Değer
EXW	86
FCA	41
FAS	1
FOB	154
CFR	95
CIF	173
CPT	19
CIP	29
DAP	12
DAT	4
DDP	4

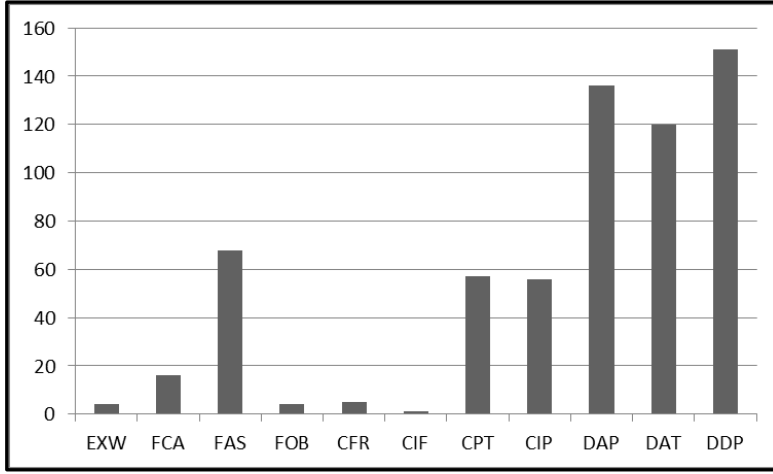


Şekil 3.1. En Çok Kullanılan Teslim Şekilleri Grafiği

En az kullanılan teslim şekillerine ise katılımcıların daha çok D ile başlayan terimleri seçtikleri görülmektedir. Bu tercihte DAP ve DAT terimlerinin Incoterms 2010 ile ticari hayata girmesinden dolayı yeni terimler olmasının etkisi büyük olmakla beraber, kullanımlarının zor ve masraflı olmasının da payı vardır. Çizelge 3.5.'de 207 katılımcının en az kullandığı teslim şekline verilen cevapların dağılımını görebiliriz.

Çizelge 3.5. En Az Kullanılan Teslim Şekilleri

Teslim Şekli	Toplam Değer
EXW	4
FCA	16
FAS	68
FOB	4
CFR	5
CIF	1
CPT	57
CIP	56
DAP	136
DAT	120
DDP	151



Şekil 3.2. En Az Kullanılan Teslim Şekilleri Grafiği

Ayrıca bir başka önemli nokta ise en az kullanılan terimlerde CIF, FOB ve CFR terimlerine verilen cevapların azlığı, çok kullanılan terimlerde ise DAP, DAT ve DDP terimlerine verilen cevapların azlığı verilen cevapların da bir sağlaması olduğunu göstermektedir.

Katılımcıların teslim şekli seçimini etkileyen unsurların belirlenmesi konulu anket sorularına verdikleri cevaplar, analiz edilerek uygulamanın genel çerçevesi analiz edilen sonuçlar ile belirlenmiştir. Anket sorularına verilen cevaplar öncelikle güvenilirlik testi yapılarak, güvenilirlik derecesi düşük olan ifadeler analizden çıkarılmıştır. Buna göre; seçilen ifadelerin %95 güven aralığında Cronbach alpha değeri %61 olduğundan ölçeğin güvenilir olduğu söylenebilir. Faktör analizi uygulaması sonucunda %95 güven aralığında $df=136$ için $KMO=0,64$ ve $Sig=0,000$ bulunmuştur. Elde edilen 7 faktörün anlamlılık derecesi geçerli olup toplam varyansın %77,40'ını açıklamaktadır. Faktör analizi sonucu elde edilen veriler Çizelge 3.6. ile açıklanmaktadır.

Çizelge 3.6. Faktörler Tablosu

	Faktörler						
	1	2	3	4	5	6	7
Alıcı ile satıcının arasındaki fiziki uzaklık	.903						
Taşımanın yapılacağı ülkeye	.892						
Taşınacak malın ve taşıma yapılacak ülkenin riskleri	.838						
Ticaret yapılan ülkedeki ekonomik durum		.897					
Ticaret yapılan ülkedeki yasal düzenlemeler		.888					
Ticaret yapılan ülkedeki politik durum		.848					
Ticarete konu olan ürün fiyatı			.914				
Ticarete konu olan ürün miktarı			.887				
Ticarete konu olan ürünün özellikleri			.665				
İşletmenin sahip olduğu pazarlık gücü				.907			
İşletmenin sahip olduğu rekabet gücü				.905			
İşletmenin sağlayacağı maliyet avantajı					.895		
İşletmenin sahip olduğu finansal güç					.855		
Tedarikçinin coğrafi konumu						.809	
Alıcının bulunduğu coğrafi konum						.802	
Tedarikçi ile kurulan iletişim							.815
Tedarikçinin geçmiş performansı							.627
Toplam Açıklanan Varyans Değeri	77,40	19,75	13,10	11,84	10,88	8,62	6,90

Faktörler şu başlıklar altında toplanmışlardır;

1. Taşıma Modu Faktörü

Bu faktör başlık altında toplanan ifadeler şunlardır;

- Alıcı ile satıcı arasındaki fiziki uzaklık teslim şekli seçimini etkilemektedir.
- Taşımanın yapılacağı ülke teslim şekli seçimini etkilemektedir.
- Taşıma yapılacak malın ve taşıma yapılacak ülkenin riskleri teslim şekli seçimini etkilemektedir.

Taşıma moduna dayalı unsurlar toplam varyansın %19,75'ini açıklayabilmektedir. Katılımcıların teslim şekli seçimi sırasında taşıma yapılacak ülke ile taşınacak malın ve ülkenin risklerine önem verdiği ve bununla birlikte alıcı ile satıcı arasındaki fiziki uzaklığı da seçim esnasında değerlendirdikleri gözlemlenmektedir.

2. Çevre Faktörü

Bu faktör başlık altında toplanan ifadeler şunlardır;

- Ticaret yapılan ülkedeki ekonomik durum teslim şekli seçimini etkilemektedir.
- Ticaret yapılan ülkedeki yasal düzenlemeler teslim şekli seçimini etkilemektedir.
- Ticaret yapılan ülkedeki politik durum teslim şekli seçimini etkilemektedir.

Çevresel unsurlar toplam varyansı %13,09'unu açıklayabilmektedir. Katılımcıların teslim şekli seçimi sırasında ticaret yaptıkları ülkedeki ekonomik ve politik durumlarla beraber yasal düzenlemeleri dikkate alarak kararlarını verdikleri gözlemlenmektedir.

3. Ürün Faktörü

Bu faktör başlık altında toplanan ifadeler şunlardır;

- Ticarete konu olan ürünün fiyatı teslim şekli seçimini etkilemektedir.
- Ticarete konu olan ürünün miktarı teslim şekli seçimini etkilemektedir.
- Ticarete konu olan ürünün özellikleri teslim şekli seçimini etkilemektedir.

Ürüne dayalı unsurlar toplam varyansın %11,84'ünü açıklayabilmektedir. Katılımcılar ticarete konu olan malı hangi teslim şekli ile teslim edecekleri veya teslim alacakları konusunda karar verirken, malın birim fiyatına, miktarına ve ürün özelliklerine göre karar verdikleri gözlemlenmiştir.

4. İşletme Faktörü

Bu faktör başlık altında toplanan ifadeler şunlardır;

- İşletmenin sahip olduğu pazarlık gücü teslim şekli seçimini etkilemektedir.

- İşletmenin sahip olduğu rekabet gücü teslim şekli seçimini etkilemektedir.

İşletme stratejisine dayalı unsurlar toplam varyansın %10,87'sini açıklayabilmektedir. Katılımcıların teslim şekli seçimlerinde işletmenin sahip olduğu rekabet ve pazarlık gücünü göz önüne alarak hangi teslim şeklini seçeceklerine karar verdikleri gözlemlenmiştir.

5. Mali Faktör

Bu faktör başlık altında toplanan ifadeler şunlardır;

- İşletmenin sağlayacağı maliyet avantajı teslim şekli seçimini etkilemektedir.
- İşletmenin sahip olduğu finansal güç teslim şekli seçimini etkilemektedir.

Mali unsurlar toplam varyansın %8,61'ini açıklayabilmektedir. Katılımcılar söz konusu mal için hangi teslim şeklini seçecekleri konusunda karar verirken, işletmenin sağlayacağı maliyet avantajını ve işletmenin sahip olduğu finansal gücü göz önüne alarak kararlarını verdikleri gözlemlenmiştir.

6. Coğrafi Konum Faktörü

Bu faktör başlık altında toplanan ifadeler şunlardır;

- Tedarikçinin bulunduğu coğrafi konum teslim şekli seçimini etkilemektedir.
- Alıcının bulunduğu coğrafi konum teslim şekli seçimini etkilemektedir.

Coğrafi unsurlar toplam varyansın %6,90'ını açıklayabilmektedir. Katılımcılar ticarete konu olan malı hangi teslim şekli ile teslim edecekleri veya teslim alacakları konusunda karar verirken alıcının ve tedarikçinin coğrafi konumlarına göre karar verdikleri gözlemlenmiştir.

7. Tedarikçi Faktörü

Bu faktör başlık altında toplanan ifadeler şunlardır;

- Tedarikçi ile kurulan iletişim teslim şekli seçimini etkilemektedir.

- Tedarikçinin geçmiş performansı teslim şekli seçimini etkilemektedir.

Tedarikçiye dayalı unsurlar toplam varyansın %6,32'sini açıklayabilmektedir. Katılımcılar teslim şekli seçimi sırasında, tedarikçi ile kurabildikleri iletişime ve tedarikçinin sergilediği geçmiş performansa göre karar verdikleri gözlemlenmiştir.

3.5. Araştırma Hipotezlerinin Test Edilmesi

Faktör analizinde elde edilen yedi temel faktöre demografik özellikler kapsamında katılımcıların verdikleri cevapları karşılaştırmak amacıyla korelasyon, tek yönlü anova ve bağımsız örneklem t-testleri uygulanmıştır. Analiz edilen temel hipotezler aşağıdaki gibidir.

H1: Teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar eğitim düzeyine göre farklılık gösterir.

H2: Teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar dış ticaret departmanının büyüklüğüne göre farklılık gösterir.

H3: İşletmenin sermaye yapısına göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar farklılık gösterir.

H4: Yönetici düzeyine göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar farklılık gösterir.

H5: İşletmenin bulunduğu sektöre göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar farklılık gösterir.

H6: Teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar ile işletmenin ihracat oranı arasında ilişki vardır.

H7: Teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar ile işletmenin ithalat oranı arasında ilişki vardır.

Faktör analizi ile incelenmiş olan teslim şekli seçimini etkileyen yedi temel unsur ile işletmede çalışanların eğitim düzeyi, işletmelerin dış ticaret departmanı büyüklüğü, işletmenin bulunduğu coğrafi konum, işletmenin sermaye yapısı, işletmelerde bulunan yönetici düzeyi, işletmenin bulunduğu sektör,

işletmenin ithalat ve ihracat oranları gibi ifadeler incelenerek, bağımsız örneklem t-testi, korelasyon ve tek yönlü anova farklılık testi yardımıyla %95 güven aralığında incelenmiş ve elde edilen bulgular aşağıda verilmiştir.

Teslim şekli seçimini etkileyen unsurların, eğitim düzeyine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla bağımsız örneklem t-testi uygulanmıştır. Buna göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurların katılımcıların eğitim düzeyine göre bir farklılık göstermediği yapılan test neticesinde saptanarak H1 hipotezi desteklenmemiştir.

Bağımsız örneklem t-testi sonucu elde edilen sonuçlara Çizelge 3.7.'de görüleceği şekilde özetlenebilir;

Çizelge 3.7. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Eğitim Düzeyine Göre t-Testi Sonuçları

Unsurlar	Eğitim Düzeyi	N	X	SS	Sd	t	P
Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar	Lisans ve altı	167	2,75	0,53	205	-0,96	0,34
	Lisansüstü	40	2,83	0,39			
Çevresel Unsurlar	Lisans ve altı	167	2,66	0,60	205	-0,34	0,74
	Lisansüstü	40	2,69	0,54			
Ürüne Dayalı Unsurlar	Lisans ve altı	167	1,58	0,72	205	-0,85	0,4
	Lisansüstü	40	1,69	0,71			
İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlarlar	Lisans ve altı	167	2,49	0,77	205	-0,79	0,43
	Lisansüstü	40	2,59	0,62			
Mali Unsurlar	Lisans ve altı	167	2,97	0,15	205	2,01	0,05
	Lisansüstü	40	2,90	0,36			
Coğrafi Unsurlar	Lisans ve altı	167	2,54	0,65	205	0,37	0,71
	Lisansüstü	40	2,50	0,61			
Tedarikçiyeye Dayalı Unsurlar	Lisans ve altı	167	2,97	0,16	205	-0,66	0,51
	Lisansüstü	40	2,99	0,08			

Teslim şekli seçimini etkileyen unsurların, işletmenin sahip olduğu dış ticaret departmanının büyüklüğüne göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla da bağımsız örneklem t-testi uygulanmıştır. Buna göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurların işletmenin sahip olduğu dış ticaret departmanının büyüklüğüne göre farklılık göstermediği yapılan test neticesinde saptanarak H2 hipotezi desteklenmemiştir.

Bağımsız örneklem t-testi sonucu elde edilen sonuçlara Çizelge 3.8.'de görüleceği şekilde özetlenebilir;

Çizelge 3.8. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Dış Ticaret Departmanı Büyüklüğüne Göre t-Testi Sonuçları

Unsurlar	Dış Ticaret Departmanı Büyüklüğü	N	X	SS	Sd	t	P
Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar	0-6 arası	112	2,76	0,50	205	-0,92	0,93
	6'dan fazla	95	2,77	0,51			
Çevresel Unsurlar	0-6 arası	112	2,71	0,56	205	1,11	0,27
	6'dan fazla	95	2,61	0,62			
Ürüne Dayalı Unsurlar	0-6 arası	112	1,67	0,75	205	1,41	0,16
	6'dan fazla	95	1,53	0,67			
İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlarlar	0-6 arası	112	2,50	0,75	205	-1,02	0,92
	6'dan fazla	95	2,51	0,73			
Mali Unsurlar	0-6 arası	112	2,94	0,26	205	-1,28	0,2
	6'dan fazla	95	2,98	0,12			
Coğrafi Unsurlar	0-6 arası	112	2,47	0,67	205	-1,6	0,11
	6'dan fazla	95	2,61	0,60			
Tedarikçiye Dayalı Unsurlar	0-6 arası	112	2,98	0,12	205	0,44	0,66
	6'dan fazla	95	2,97	0,18			

İşletmenin sermaye yapısına göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurların farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla tek yönlü anova farklılık testi uygulanmıştır. Buna göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurların p değerleri 0,05'ten büyük olduğundan işletmenin sermaye yapısına göre bir farklılık tespit edilmediği yapılan test neticesinde saptanarak H3 hipotezi desteklenmemiştir.

Tek yönlü Anova farklılık testi sonucu elde edilen sonuçlar Çizelge 3.9'da görüleceği şekilde özetlenebilir.

Çizelge 3.9. Sermaye Yapısına Göre Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların ANOVA Sonuçları

Unsurlar	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar	Gruplararası	0,238	2	0,119	0,467	0,628
	Gruplarıçi	52,098	204	0,255		
	Toplam	52,336	206			
Çevresel Unsurlar	Gruplararası	0,046	2	0,023	0,066	0,936
	Gruplarıçi	71,285	204	0,349		
	Toplam	71,331	206			
Ürüne Dayalı Unsurlar	Gruplararası	1,237	2	0,618	1,213	0,299
	Gruplarıçi	103,988	204	0,510		
	Toplam	105,225	206			
İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlarlar	Gruplararası	1,070	2	0,535	0,980	0,377
	Gruplarıçi	111,425	204	0,546		
	Toplam	112,495	206			
Mali Unsurlar	Gruplararası	0,038	2	0,019	0,439	0,645
	Gruplarıçi	8,863	204	0,043		
	Toplam	8,901	206			
Coğrafi Unsurlar	Gruplararası	2,150	2	1,075	2,671	0,072
	Gruplarıçi	82,113	204	0,403		
	Toplam	84,263	206			
Tedarikçiye Dayalı Unsurlar	Gruplararası	0,038	2	0,019	0,840	0,433
	Gruplarıçi	4,566	204	0,022		
	Toplam	4,604	206			

Yönetici düzeyine göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurların farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla tek yönlü anova farklılık testi uygulanmıştır. Buna göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurların p değerleri 0,05'ten büyük olduğundan yönetici düzeyi ile arasında bir farklılık tespit edilmediği yapılan test neticesinde saptanarak H4 hipotezi desteklenmemiştir.

Tek yönlü Anova farklılık testi sonucu elde edilen sonuçlar Çizelge 3.10.'da görüleceği şekilde özetlenebilir.

Çizelge 3.10. Yönetici Düzeyine Göre Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların ANOVA Sonuçları

Unsurlar	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar	Gruplararası	0,612	4	0,153	0,597	0,665
	Gruplarıçi	51,724	202	0,256		
	Toplam	52,336	206			
Çevresel Unsurlar	Gruplararası	2,216	4	0,554	1,619	0,171
	Gruplarıçi	69,115	202	0,342		
	Toplam	71,331	206			
Ürüne Dayalı Unsurlar	Gruplararası	0,126	4	0,031	0,060	0,993
	Gruplarıçi	105,099	202	0,520		
	Toplam	105,225	206			
İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlarlar	Gruplararası	2,799	4	0,700	1,289	0,276
	Gruplarıçi	109,696	202	0,543		
	Toplam	112,495	206			
Mali Unsurlar	Gruplararası	0,166	4	0,041	0,960	0,431
	Gruplarıçi	8,735	202	0,043		
	Toplam	8,901	206			
Coğrafi Unsurlar	Gruplararası	2,332	4	0,583	1,437	0,223
	Gruplarıçi	81,932	202	0,406		
	Toplam	84,263	206			
Tedarikçiye Dayalı Unsurlar	Gruplararası	0,121	4	0,030	1,359	0,249
	Gruplarıçi	4,483	202	0,022		
	Toplam	4,604	206			

İşletmenin bulunduğu sektöre göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurların farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla tek yönlü anova farklılık testi uygulanmıştır. Buna göre teslim şekli seçimini etkileyen unsurların p değerleri 0,05'ten büyük olduğundan işletmenin bulunduğu sektörle arasında bir farklılık tespit edilmediği yapılan test neticesinde saptanarak H5 hipotezi desteklenmemiştir.

Tek yönlü Anova farklılık testi sonucu elde edilen sonuçlar Çizelge 3.11.'de görüleceği şekilde özetlenebilir.

Çizelge 3.11. İşletmenin Bulunduğu Sektöre Göre Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların ANOVA Sonuçları

Unsurlar	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar	Gruplararası	1,663	4	0,416	1,658	0,161
	Gruplarıçi	50,673	202	0,251		
	Toplam	52,336	206			
Çevresel Unsurlar	Gruplararası	2,611	4	0,653	1,919	0,109
	Gruplarıçi	68,720	202	0,340		
	Toplam	71,331	206			
Ürüne Dayalı Unsurlar	Gruplararası	4,117	4	1,029	2,057	0,088
	Gruplarıçi	101,107	202	0,501		
	Toplam	105,225	206			
İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlarlar	Gruplararası	2,957	4	0,739	1,363	0,248
	Gruplarıçi	109,538	202	0,542		
	Toplam	112,495	206			
Mali Unsurlar	Gruplararası	0,619	4	0,155	3,777	0,006
	Gruplarıçi	8,282	202	0,041		
	Toplam	8,901	206			
Coğrafi Unsurlar	Gruplararası	0,887	4	0,222	0,537	0,709
	Gruplarıçi	83,376	202	0,413		
	Toplam	84,263	206			
Tedarikçiye Dayalı Unsurlar	Gruplararası	0,088	4	0,022	0,987	0,416
	Gruplarıçi	4,516	202	0,022		
	Toplam	4,604	206			

Teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar ile işletmenin toplam yıllık satışlarındaki ihracatın oranı arasında ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla korelasyon testi yapılarak %95 güven aralığında incelenmiş ve ilgili tablo hazırlanmıştır. Bu tabloya göre işletme stratejisine dayalı unsurlar ($p=0,037$) ve mali unsurlar ($p=0,029$) için p değerlerinin $0,05$ 'ten küçük olduğu görüldüğünden, işletmenin toplam satışlarındaki ihracat oranı ile ilişki tespit edilmiştir. Mali unsurlar ile ihracat oranı arasındaki ilişki ters yönlü olup, ihracat oranı arttıkça mali unsurların önemi azalmaktadır. Ancak ihracat oranı azaldıkça işletme stratejisine dayalı unsurların önemi de azalmaktadır. Buna karşın taşıma moduna dayalı unsurlar ($p=0,310$), çevresel unsurlar ($p=0,072$), ürüne dayalı unsurlar ($p=0,208$), coğrafi unsurlar ($p=0,916$) ve tedarikçiye dayalı unsurlar ($p=0,809$) ile ihracat oranı arasında bir ilişki bulunamamıştır.

Bu durumda; işletme stratejisine dayalı unsurlar ile mali unsurlar açısından H_6 hipotezi kabul edilirken, taşıma moduna dayalı unsurlar, çevresel unsurlar,

ürüne dayalı unsurlar, coğrafi unsurlar ve tedarikçiye dayalı unsurlar açısından H6 hipotezi desteklenmemiştir.

Korelasyon testi sonucu elde edilen sonuçlar Çizelge 3.12.'de görüleceği şekilde kısaca özetlenebilir.

Çizelge 3.12. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurlar İle İşletmenin Yıllık Satışlarındaki İhracatın Oranı Arasındaki İlişki Tablosu

		İhracat Oranı	Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar	Çevresel Unsurlar	Ürüne Dayalı Unsurlar	İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlar	Mali Unsurlar	Coğrafi Unsurlar	Tedarikçiye Dayalı Unsurlar
İhracat Oranı	Pearson Correlation	1	,071	,125	,088	,145*	-,152*	-,007	-,017
	Sig. (2-tailed)		,310	,072	,208	,037	,029	,916	,809
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar	Pearson Correlation	,071	1	,230**	,177*	,092	-,015	,133	-,062
	Sig. (2-tailed)	,310		,001	,011	,187	,826	,057	,376
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Çevresel Unsurlar	Pearson Correlation	,125	,230**	1	,102	,136	-,054	,054	,036
	Sig. (2-tailed)	,072	,001		,143	,051	,440	,439	,608
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Ürüne Dayalı Unsurlar	Pearson Correlation	,088	,177*	,102	1	,218**	-,191**	,130	-,091
	Sig. (2-tailed)	,208	,011	,143		,002	,006	,061	,192
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlar	Pearson Correlation	,145*	,092	,136	,218**	1	-,046	-,113	,056
	Sig. (2-tailed)	,037	,187	,051	,002		,509	,104	,422
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Mali Unsurlar	Pearson Correlation	-,152*	-,015	-,054	-,191**	-,046	1	,001	,004
	Sig. (2-tailed)	,029	,826	,440	,006	,509		,984	,957
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Coğrafi Unsurlar	Pearson Correlation	-,007	,133	,054	,130	-,113	,001	1	-,041
	Sig. (2-tailed)	,916	,057	,439	,061	,104	,984		,554
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Tedarikçiye Dayalı Unsurlar	Pearson Correlation	-,017	-,062	,036	-,091	,056	,004	-,041	1
	Sig. (2-tailed)	,809	,376	,608	,192	,422	,957	,554	
	N	207	207	207	207	207	207	207	207

Teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar ile işletmenin toplam yıllık satın alımlarındaki ithalat oranı arasında ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla, korelasyon testi yapılarak %99 güven aralığında ilgili tablo hazırlanmıştır. Bu tabloya göre ürüne dayalı unsurlar ($p=0,000$) ve coğrafi unsurlar ($p=0,007$) için p değerleri $0,01$ 'den küçük olduğundan işletmenin toplam satın alımlarındaki ithalat oranı ile ilişki tespit edilmiştir. Ürüne dayalı unsurlar ile ithalat oranı arasında ters

yönlü bir ilişki olup, ithalat oranı arttıkça ürüne dayalı unsurların önemi azalmaktadır. Ancak ithalat oranı azaldıkça, coğrafi unsurların önemi de azalmaktadır. Buna karşın, taşıma moduna dayalı unsurlar (p=0,300), çevresel unsurlar (p=0,572), işletme stratejisine dayalı unsurlar (p=0,549), mali unsurlar (p=0,258) ve tedarikçiye dayalı unsurlar (p=0,063) ile ithalat oranı arasında bir ilişki bulunamamıştır.

Bu durumda; ürüne dayalı unsurlar ve coğrafi unsurlar açısından H7 hipotezi kabul edilirken, taşıma moduna dayalı unsurlar, çevresel unsurlar, işletme stratejisine dayalı unsurlar, mali unsurlar ve tedarikçiye dayalı unsurlar açısından H7 hipotezi desteklenmemiştir. Korelasyon testi sonucu elde edilen sonuçlar Çizelge 3.13.'te görüleceği şekilde kısaca özetlenebilir.

Çizelge 3.13. Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurlar İle İşletmenin Yıllık Satınalmımlarındaki İthalat Oranı Arasındaki İlişki Tablosu

		İthalat Oranı	Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar	Çevresel Unsurlar	Ürüne Dayalı Unsurlar	İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlar	Mali Unsurlar	Coğrafi Unsurlar	Tedarikçiye Dayalı Unsurlar
İthalat Oranı	Pearson Correlation	1	,072	,039	,264**	-,042	-,079	,187**	-,129
	Sig. (2-tailed)		,300	,572	,000	,549	,258	,007	,063
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar	Pearson Correlation	,072	1	,230**	,177*	,092	-,015	,133	-,062
	Sig. (2-tailed)	,300		,001	,011	,187	,826	,057	,376
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Çevresel Unsurlar	Pearson Correlation	,039	,230**	1	,102	,136	-,054	,054	,036
	Sig. (2-tailed)	,572	,001		,143	,051	,440	,439	,608
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Ürüne Dayalı Unsurlar	Pearson Correlation	,264**	,177*	,102	1	,218**	-,191**	,130	-,091
	Sig. (2-tailed)	,000	,011	,143		,002	,006	,061	,192
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlar	Pearson Correlation	-,042	,092	,136	,218**	1	-,046	-,113	,056
	Sig. (2-tailed)	,549	,187	,051	,002		,509	,104	,422
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Mali Unsurlar	Pearson Correlation	-,079	-,015	-,054	-,191**	-,046	1	,001	,004
	Sig. (2-tailed)	,258	,826	,440	,006	,509		,984	,957
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Coğrafi Unsurlar	Pearson Correlation	,187**	,133	,054	,130	-,113	,001	1	-,041
	Sig. (2-tailed)	,007	,057	,439	,061	,104	,984		,554
	N	207	207	207	207	207	207	207	207
Tedarikçiye Dayalı Unsurlar	Pearson Correlation	-,129	-,062	,036	-,091	,056	,004	-,041	1
	Sig. (2-tailed)	,063	,376	,608	,192	,422	,957	,554	
	N	207	207	207	207	207	207	207	207

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu tez çalışmasında, günümüzde işletmeler için yeni pazarlar bulmak açısından oldukça önemli bir faaliyet alanı olan; uluslararası ticaret, lojistik uygulamaları ve teslim şekilleri üzerine araştırmalar yapılmıştır.

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

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

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

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

İletişimdeki hızlı gelişmeler, dünyanın globalleşmesi, ülkeler arasındaki sınırların kalkması, ülkeler arasında işbirliklerin oluşturulması, gümrük birliklerinin kurulması, bankacılığın ilerlemesi, savaşlar, barışlar ve daha birçok neden Incoterms revizyonlarına olan ihtiyacı ortaya çıkarmıştır. Incoterms 1936 ve

Incoterms 2010 arasında bulunan farklılıklar detaylı olarak incelenirse yaşanan bu hızlı değişimi ve nedenlerini çok daha iyi anlayabiliriz.

Yapılan araştırmalar ve bu araştırmada elde edilen veriler, Incoterms seçimi yapılırken alıcının etkili olduğu yönündedir. Ancak alıcının bu seçimi yaparken hangi unsurlardan etkilenecek bu kararı verdiği çok önemlidir. Zira verilecek yanlış bir kararın maliyeti gerek alıcı gerekse de satıcı için çok önemli sonuçlar doğurabilir.

Incoterms seçiminde etkili olan unsurları tespit etmek adına yapılan bu çalışmada öncelikle mülakatlar yapılmıştır. Yapılan bu mülakatlarda, İzmir ilindeki önemli firmalar, meslek kuruluşları ve üniversitelerden akademisyenler tercih edilmiştir. Yapılan literatür araştırması ve mülakatlar sonucu elde edilen veriler ışığında anket soruları ve formları hazırlanmıştır.

Ülkemizde her yıl İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan en büyük 500 firma ve ikinci en büyük 500 firma listesinde yer alan işletmelerle yapılan anket çalışmasında, katılımcı firmalara demografik sorular sorularak genel bir tablo ortaya çıkarılmıştır. Ayrıca yukarıda bahsi geçen çalışmalar sonucu elde edilmiş olan ve işletmelerin Incoterms seçimleri esnasında göz önünde bulundurdıkları unsurlar ile ilgili sorular sorulmuştur.

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

Buna göre teslim şekli seçimini etkileyen ana unsurlar;

- Çevresel Unsurlar
- Ürüne Dayalı Unsurlar
- Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar
- İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlar
- Tedarikçiye Dayalı Unsurlar
- Coğrafi Unsurlar

-Mali Unsurlar şeklinde sınıflandırılabilir.

Bu unsurları daha iyi anlayabilmek adına elde edilen verilerden yola çıkarak ana gruplar aşağıdaki alt gruplara ayrılmıştır.

Anket çalışmasından elde edilen verilerle yapılan faktör analizi sonucuna göre; araştırmaya katılan katılımcıların teslim şekli seçiminde etkili olan kriterler sırasıyla aşağıdaki konu başlıkları altında toplanmıştır;

1. Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar

- Alıcı ile satıcı arasındaki fiziki uzaklık
- Taşımanın yapılacağı ülke teslim
- Taşıma yapılacak malın ve taşıma yapılacak ülkenin riskleri

2. Çevresel Unsurlar

- Ticaret yapılan ülkedeki ekonomik durum
- Ticaret yapılan ülkedeki yasal düzenlemeler
- Ticaret yapılan ülkedeki politik durum.

3. Ürüne Dayalı Unsurlar

- Ticarete konu olan ürünün fiyatı
- Ticarete konu olan ürünün miktarı
- Ticarete konu olan ürünün özellikleri

4. İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlar

- İşletmenin sahip olduğu pazarlık gücü
- İşletmenin sahip olduğu rekabet gücü

5. Mali Unsurlar

- İşletmenin sağlayacağı maliyet avantajı
- İşletmenin sahip olduğu finansal güç

6. Coğrafi Unsurlar

- Tedarikçinin bulunduğu coğrafi konum
- Alıcının bulunduğu coğrafi konum

7. Tedarikçiye Dayalı Unsurlar

- Tedarikçi ile kurulan iletişim
- Tedarikçinin geçmiş performansı

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

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

Çalışmaya katılan firmalara yönetilmiş olan demografik sorulardan anlaşıldığı üzere, katılımcı firma çalışanlarının gayet iyi eğitilmiş ve orta yaş altı tecrübedeki çalışanlardan oluştuğu, firmaların oldukça köklü ve dış ticaret departmanlarının da yeterli sayıda olduğu görülmektedir. Bu verilerinden yola çıkarak firmalarda bulunan üst yönetimin, dış ticaret departmanlarına gerekli önemi verdiği sonucuna ulaşabiliriz.

Elimizdeki verilere göre; işletmelerin kurumsal kimlik ve yapısının Incoterms seçiminde eğitim seviyesi, dış ticaret departmanının büyük yada küçük olması, işletmenin yer aldığı coğrafi bölge, sermaye yapısı, yönetim düzeyi, işletmenin yer aldığı sektörden daha etkili olduğunu söyleyebiliriz.

Bir başka önemli konu ise oluşturulan hipotezlerin kabul edilmesinden veya desteklenmemesinden çıkaracağımız sonuçlardır. İşletmelerin toplam satın alımlarındaki ithalat oranının ürüne dayalı unsurlar ve coğrafi unsurlar ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Buna göre; ithalat oranı arttıkça ürüne dayalı unsurların

önemi azalmakta, ithalat oranı azaldıkça ise coğrafi unsurların önemi de azalmaktadır.

İşletmenin yıllık satışlarındaki ihracat oranı ile de işletme stratejisine dayalı unsurlar ve mali unsurlar arasında da bir ilişki ortaya çıkmıştır. Buna göre; mali unsurlar ile ihracat oranı arasındaki ilişki ters yönlü bir ilişki olup ihracat oranı arttıkça mali unsurların önemi azalmakta, ihracat oranı azaldıkça ise işletme stratejisine dayalı unsurların önemi de azalmaktadır.

İşletmeler açısından Incoterms kavramı, gerek alıcı gerekse satıcı açısından bir yol haritası olması nedeniyle, oldukça önemli işlevsellik ortaya koymaktadır. Zira ister alıcı, ister satıcı açısından bakılırsa ticari olarak anlaşmaya varılmış mal veya hizmetin; nerede, nasıl ve hangi maliyetle teslim alınacağını net olarak bilmek önemlidir. Bununla beraber hasar geçişi ve maliyet geçişi açısından oluşturulmuş olan sınırlar alıcı ve satıcı açısından, ticari anlamda büyük bir önem arz edecektir.

2010 yılında yapılmış olan son revizyon ile terimlerin, deniz ve içsu yolu ve diğer şekilde bölünmüş olması kendi içindeki işlevselliği de önemli ölçüde artırarak, ithalatçı veya ihracatçı işletmeler açısından daha kullanışlı hale gelmiştir. Ayrıca bu revizyon sayesinde Incoterms terimleri, uluslararası ticaret haricinde, ulusal ticarete de rahatlıkla kullanılabilir hale gelmiştir. Böylelikle iç piyasada alım satım yapan işletmeler de, benzer sorunlarını Incoterms 2010 terimleri ile çözmektedirler.

Sonuç olarak; araştırmaya konu olan firmaların anket sorularına verdikleri cevaplara göre yapılan faktör analizinde, elde edilen sonuçlar dış ticaret yapmaya yeni başlayacak yada bu konuda yeterli tecrübesi olmayan firmalara ışık tutar niteliktedir.

Teslim şekli seçimi yapılırken toplam varyansın %19,75'ini açıklayan taşıma moduna dayalı unsurlar en ön planda yer almaktadır. Taşıma yapılacak mesafe dikkate alınmalı, taşımanın yapılacağı ülke ve bu ülkedeki riskler tam olarak hesaplanmalıdır. Böylelikle, ortaya sonradan çıkabilecek olumsuzluklar en baştan hesaplanarak önlem alınmış olunur.

Incoterms seçimini etkileyen ve toplam varyansın %13,09'unu açıklayan bir diğer önemli ana unsur da çevresel kriterlerdir. Buna göre; söz konusu ticaretin

yapılacağı ülkedeki ekonomik ve politik durumların yanı sıra yasal düzenlemeler de incelenmeli ve herhangi bir tercihte bulunurken verilecek olan karara etki etmelidir.

Uluslararası ticarete teslim şeklinin seçimi sırasında göz önünde bulundurulması gereken bir diğer unsur ürüne dayalı kriterlerdir. Ticarete konu olan ürünün; fiyatı, miktarı ve fiziksel özellikleri teslim şekli seçiminde rol oynamakta olup, toplam varyansın %11,84'ünü açıklamaktadır.

İşletme stratejisine dayalı unsurlarda, teslim şekli seçiminde önem verilen kriterlerdendir. Toplam varyansın %10,87'sini açıklayan bu kriterler, ithalatçı veya ihracatçı tarafından dikkate alınmaktadır. Buna göre işletmenin sahip olduğu pazarlık ve rekabet gücü teslim şekli seçimini etkilemektedir.

Öte yandan mali, coğrafi ve tedarikçiye dayalı unsurlar gibi kriterlerin de verilen kararda etkili konumda olduğu araştırma sonucunda görülmüştür.

Tüm bu bilgiler ışığında; ithalat veya ihracat yapan bir işletme açısından düşündüğümüzde, alımını veya satımını planladığı mal için teslim şekli seçerken en fazla uzaklık, risk ve ülke gibi unsurlara yoğunlaşarak karar verecektir. Bu karar verilirken alıcı ve satıcı arasındaki mesafe belirleyici olacaktır. Bu durum kararı veren açısından mesafe uzadıkça, malın hakimiyetini elinde bulundurmaya ve süreci kendi kontrolü altında tutmayı istemesinden kaynaklanmaktadır. Bunun yanı sıra, ticaret yaptığı ülke ve riskleri de kararı esnasında etkili olacaktır.

Ticaret yapılan ülkedeki ekonomik, yasal ve politik durumda teslim şekli kararını doğrudan etkilediğinden karar vermeden önce ticaret yapılacak ülke ile ilgili derinlemesine değerlendirmeler yapılmalıdır.

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

Ticarete konu olan ürünün fiyatı, miktarı ve özellikleri de verilecek olan teslim şekli seçimi kararını etkilemektedir. Öte yandan işletmenin sahip olduğu pazarlık ve rekabet gücü de bu kararda etkili olacaktır. Bu durumda Incoterms kararını verecek olan işletme, ürün ile ilgili olarak gerekli detay araştırmasını

yaparak, ürüne ve pazara tamamiyle hakim olmalıdır. Böylece en doğru teslim şeklini seçerek işletme için fayda sağlayacaktır.

Teslim şekli seçimini etkileyecek diğer önemli unsurlar arasında, maliyet avantajı ve işletmenin sahip olduğu finansal güç yer almaktadır. İşletme teslim şeklini seçmeden önce, lojistik maliyetleri iyi hesaplamalı ve kararını en az maliyetle en hızlı teslimat esasına göre vermelidir. Ayrıca bu maliyeti finansal açıdan da değerlendirmeli, işletme açısından en düşük finansal maliyeti oluşturacak teslim şekli seçilmelidir.

Tedarikçinin ve alıcının coğrafi konumları, teslim şekli seçimini doğrudan etkilemektedir. Özellikle son yapılan Incoterms revizyonunda teslim şekillerinin taşıma şekline göre sınıflandırılmış olması, bu açıdan oldukça önemlidir. Bu durumda işletme ticaret yapacağı firmayı seçerken teslim şeklini de göz önünde bulundurarak karar vermeli, kendisi için en az maliyetli olacak coğrafi konumdaki işletmeyle iş ilişkisine girmelidir.

Incoterms seçimi sırasında tedarikçinin geçmiş performansı ile kolay ve hızlı iletişim kurabilme imkanı oldukça etkili olabilmektedir. Bu nedenle teslim şekli seçimini yapacak olan işletme, tedarikçisini iyi tanımalı ve yeni çalışacağı tedarikçiler içinde gerekli araştırmaları yapmalıdır.

Özet olarak; işletmeler açısından uluslararası lojistik uygulamalarında teslim şekilleri, önemli bir yer tutmakta ve işletmeyi maliyet, zaman, prestij ve benzeri konularda doğrudan etkilemektedir.

Uluslararası ticareti faaliyetin işletme açısından olumlu sonuçlar doğurabilmesi için, teslim şekilleri ile ilgili unsurlar detaylı olarak değerlendirilmeli ve karar bu değerlendirme sonucunda verilmelidir. Maliyet unsurunun faktör analizinde beşinci sırada çıkması, işletmelerin aslında maliyetle beraber başka önemli kriterleri de göz önüne aldığı göstermektedir. Bu nedenle ülkemizde en büyük 1000 şirkette yapılan bu araştırma sonucu uluslararası ticarete yeni atılmış veya çok yüksek kapasitelere ulaşmamış işletmelere de önemli örnek olmalıdır.

Akademik açıdan teslim şekilleri ve teslim şekli seçimini etkileyen unsurlar üzerine yapılmış çalışmalar, işletmeler açısından oldukça önemli konulara ve sorunlara ışık tutacaktır. Ancak bu konuda yapılmış ve yapılacak olan

alışmalar, uluslararası ticarete işletmeler açısından tüm sorunları ortadan kaldırmaya yeterli olmayacaktır. Bununla beraber;

-Geçmişten günümüze yapılmış olan Incoterms revizyonlarının sebepleri ve karşılaştırmaları,

-Teslim Şekilleri ve ödeme yöntemlerinin birbirlerine olan etkileri,

-Uluslararası ticarete teslim Őekli uyūřmazlıkları ve uluslararası tahkim uygulamaları,

-Teslim Şekline göre uluslararası taşıma modları,

-Ülkelerin tercihlerine göre teslim Şekilleri,

-Uluslararası ticari işlemlerde sektörel özelliklere göre teslim Şekilleri,

-Uluslararası ticarete teslim Şekillerinin mali sonuçları,

-Uluslararası ticarete teslim Şekillerinin hukuki sonuçları,

gibi başlıklarla konu daha da zenginleştirilerek işletmeler açısından önemli olacak akademik araştırmalar yapılabilir.

KAYNAKLAR

- AIG (2014). *Merak Ettikleriniz*. 30.08.2014, http://www.aig.com.tr/Merak-Ettikleriniz_3238_476248.html.
- Alkan, M. ve Erdal, M. (2004). *Lojistik ve Dış Ticaret Sözlüğü* (1. baskı). İstanbul: UTİKAD Yayınları.
- Altan Lojistik (2014). *Parsiyel Yük Taşıma*. 08.06.2014, <http://www.altanlojistik.com.tr/parsiyel-yuk-tasima>.
- Akat, Ö. (2003). *Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi* (4. baskı). Bursa: Ekin Kitabevi.
- Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezi (2014). *Dış Ticarete Kullanılan Belgeler*.28.07.2014, http://www.abigem.org/appmanager/tr/portal?nfpb=true&pageLabel=pag eKobiUluslararası&nodeName=KobiUluslararası_02.
- August, R. (2004). *International Business Law* (4th ed.). New Jersey: Pearson.
- Bağrıaçık, A. ve Yıldırım, M. (2008). *Dış Ticaret Mevzuatı ve Muhasebe Uygulamaları* (1. baskı). Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.
- Baki, B. (2004). *Lojistik Yönetimi ve Lojistik Sektör Analizi* (1. baskı). Trabzon: Lega Kitabevi.
- Benett, R. (1998). *International Marketing: Strategy, Planning, Market Entry and Implementation* (2nd ed.). London: Kogan Page.
- Brewer, A. M., Button, K. J. ve Henser, D. A. (2001). *Logistics and Supply Chain Management* (1st ed.). Oxford: Pergamon.
- Brodie, P. (1999). *Commercial Shipping Handbook* (1st ed.). London: LLP.
- Büyükkalkan, B. (2013). Gümrük İdarelerinde Ticaretin Kolaylaştırılması Çalışmaları ile Risk Analizi Çalışmaları Arasındaki Korelasyon. *Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği Gümrük ve Ticaret Dergisi*, 35, 15-20.

- Candemir, A., Zalluhoğlu, A. E. ve Demiralay, E. (2010). Risk Perception of Turkish Exporters in Transportation: An Example of Aegean Region. *International Journal of Contemporary Economics and Administrative Sciences*, 1(3), 465-475.
- Caner, O. (2012). Incoterms 2010. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(11), 223-262.
- Canitez, M. (2009). *Uluslararası Pazarlamada Lojistik ve Uygulamalar* (1. baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Canitez, M. ve Yeniçeri, T. (2007). İhracat Performansı Düşük Olan Kobi'ler ile Yüksek Olan Kobi'lerin Farklılıklarını Belirlemeye Yönelik Bir Pilot Araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29, 113-134.
- Chopra, S. ve Meindl, P. (2007). *Supply Chain Management: Strategy, Planning and Organization* (3th ed.). New Jersey: Pearson.
- Coetzee, J. (2010). *Incoterms as a Form of Standardisation in International Sales Law: An Analysis of the Interplay between Mercantile Custom and Substantive Sales Law with Specific Reference to the Passing of Risk*. Unpublished PhD thesis, University of Stellenbosch.
- Çalış, A. (2007). *İhracatta Teslim Şekilleri ve Nakliyat* (1. baskı). Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayınları.
- Çekerol, G. S. (2007). *Lojistik Açından İntermodal Yük Taşımacılığı ve Türkiye Hızlı Tüketim Ürünleri Dağıtımını İçin Bir Uygulama*, Yayınlanmamış doktora tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çiray, F. C. (2009). *Akreditifte Bankaların Hukuki Sorumlulukları*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.
- Demir, V. (2008). *Lojistik Yönetim Sisteminde Maliyet Hesaplaması* (2. baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Deren Ambalaj (2014). *IBC*. 10.08.2014, <http://www.deren.com.tr/urunler/ibc.asp>.

Elgün, M. N. (2011). Ulusal ve Uluslararası Taşıma ve Ticarete Lojistik Köylerin Yapılanma Esasları ve Uygun Kuruluş Yeri Seçimi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(2), 203-26.

Erdal, M. (2008). *Konteyner, Deniz ve Liman İşletmeciliği* (1. baskı). İstanbul: Beta Basım.

Ers Lojistik (2014). *Parsiyel Taşımacılık*. 10.05.2014, <http://www.erslojistik.com/lojistik-hizmetlerimiz-parsiyel-tasimacilik/>.

Ezel, H. (2013). *Uluslararası Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms)*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ekol Lojistik (2014). *Deniz yolu*. 25.08.2014, <http://www.ekol.com/tr/tasimacilik/deniz/konteyner-tipleri>.

Fethiye Ticaret ve Sanayii Odası (2014). *Konteyner Ölçüleri*. 01.09.2014, http://www.fto.org.tr/DB_INT_Image/4/1641/KONTEYNER_OL%C3%87_ULERI.pdf.

Folsom, R. H., Gordon, M. W. ve Spanogle, J. A. (1995). *International Business Transactions* (3th ed.). St. Paul: West Publishing.

Genç, R. (2009). *Çağımızın Mesleği Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Yöntem ve Kavramları* (1. baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.

Gopal, C. R. (2008). *Export and Import Procedures: Documentation and Logistics* (1st ed.). New Delhi: New Age International.

Gürsoy, Y. (2010). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi* (6. baskı). Bursa: Ekin Yayınevi.

Güven, Ö. (2002). *İhracat ve İthalatçının El Kitabı* (4. baskı). İzmir: Kardeşler Basımevi.

- Hein, N., Laporte, G. ve Roy, J. (2009). Business Environment Factors, Incoterms Selection and Export Performance. *Operations and Supply Chain Management*, 2(2), 63-78.
- International Chamber of Commerce (2014). *History of Incoterms*. 01.09.2014, <http://iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/history-of-the-incoterms-rules/>.
- Karaca Ambalaj (2014). *Bigbag Nedir*. 18.08.2014, <http://www.karacabigbag.com/haber-makale/bigbag-nedir.html>.
- Karacan, S. ve Kaya, M. (2011). *Lojistik Faaliyetlerde Maliyetleme* (1. baskı). Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Kasapoğlu, Ö. A. ve Yurder, Y. (2013). Tedarikçi Seçim Kararında Analitik Ağ Süreci Uygulaması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 163-195.
- Koban, E. ve Yıldırım Keser, E. (2010). *Dış Ticarete Lojistik* (3. baskı). Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.
- Küçük, O. (2012). *Uluslararası Lojistik* (1. baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Lazar, A. (2011). The Incoterms Rules and Their Importance. *Juridical Tribune*, 1(1), 143-151.
- Lun, Y. H. V., Lai, K. H. Ve Cheng, T. C. E. (2010). *Shipping and Logistics Management* (1st ed.). London: Springer.
- Magge, J. F., Copacino, W. C. ve Rosenfield, D. B. (1985). *Modern Logistics Management: Integrating Marketing, Manufacturing and Physical Distribution* (1st ed.). Canada: John Wiley and Sons.
- Mucuk, İ. (2008). *Modern İşletmecilik* (16. baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Özdemir, A. (2010). Ürün Grupları Temelinde Tedarikçi Seçim Probleminin Ele Alınması ve Analitik Hiyerarşi Süreci İle Çözümlemesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1), 55-84.

- Özkan, Ö. (2012). Incoterms 2010 ile Getirilen Yenilikler. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, 31, 01-15.
- Paliu, L. (2012). Development of the International Trade in Terms of Incoterms 2010 Rules. *The Annals of Dunărea de Jos University of Galati*, 1(1), 99-106.
- Parasız, İ. (2003). *İktisada Giriş: Prensipler ve Politika* (7. baskı). Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Perçin, S. (2005). İhracat Performansını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Firmaların İhracat Performans Ölçülerine Göre Sınıdlandırılmasındaki Rolü: İSO 1000 Sanayi Firmaları Uygulaması. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9, 139-155.
- Ramberg, J. (2011). *ICC Guide to Incoterms 2010: Understanding and Prctical Use* (1st ed.). Paris: ICC Services.
- Rushton,A., Croucher, P. ve Baker, P. (2007). *The Handbook of Logistics and Distribution Mangement* (3rd ed.). London: Kogan Page.
- Shangina, O. A. (2007). *Main Factors in Choice of Delivery Terms: A Multiple Case Study of Japanese and Russian Importers in Seafood Trade with Norway*. Unpublished master's thesis, University of Tromso.
- Sunay, A. N. (2012). Incoterms 2010, Kuralları Hakkında Genel Bilgi ve Bu Kurallar Kapsamında DAT ve DAP Ticari Terimleri. *E-Akademi Hukuk Ekonomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi*, 127, 1-26.
- Şakar Denктаş, G. (2010). *Transport Mode Decisions and Multimodal Transport: A Tringulated Approach* (1st ed.). İzmir: DEU Yayınları.
- Talley, W.K. (2009). *Port Economics* (1st ed.). New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Tanyaş, R. ve Hazır, M. (2011). *Lojistik Temel Kavramlar* (1. baskı). Mersin: Çağ Üniversitesi Yayınları.

- Taşkın, E. (2012). *Uluslararası Pazarlama: Güncel Örnek Uygulamalar Yaklaşımlar* (1. baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- The International Society of Logistics (2014). *Your Window into Logistics*. 25.07.2014, <http://www.sole.org/info.asp>.
- The Material Handling Institute (2014). *History of Material Handling*. 12.07.2014, <http://www.mhi.org/about>.
- Torlak, Ö., Kula, V. ve Özdemir, Ş. (2007). Türk İşletmelerinin İhracat Performans Belirleyicileri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 103-114.
- Türk Dil Kurumu (2014). *Güncel Türkçe Sözlük*. 14.06.2014, http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5404515a16a0b7.94432959.
- Türk Dil Kurumu (2014). *Güncel Türkçe Sözlük*. 12.07.2014, http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.540451f9c74a73.14249466.
- United Nations Economic Commission for Europe (2014). *Logistics Centres*. 21.08.2014, [http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/main/eatl/docs/EN-REV-What is a Freight VillageFinalcorretto.pdf](http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/main/eatl/docs/EN-REV-What%20is%20a%20Freight%20VillageFinalcorretto.pdf).
- Utkulu, U., Aydemir, İ., Özken, A. ve Yılmaz, M. (2009). *Türkiye’de Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulaması* (2. baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Wood, D. F., Barone, A., Murphy, P. ve Wardlow, D.L. (2002). *International Logistics* (2nd ed.). New York: Amacom.
- Wagner, J. (1989). Vendor Selection Among Retail Buyers: An Analysis by Merchandise Division. *Journal of Retailing*, 65(1), 58-79.
- Yercan, H. F. (1996). *Liman İşletmeciliği ve Yönetimi* (1. baskı). Mersin: Mersin Deniz Ticaret Odası Yayınları.

Yılmaz, M., Özken, A. ve Şahin, N. (2011). Incoterms 2000 ve 2010'un Mukayeseli Analizi ve Türkiye Uygulamalarındaki Eksiklikler. *Yaşar Üniversitesi Dergisi*, 23(6), 3814-3825.

Zou, S. ve Stan, S. (1998). The Determinants of Export Performance: A Review of the Empirical Literature Between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, 15(5), 333-356.

EKLER

Ek.1 : Anket Soruları

Adınız Soyadınız

Çalıştığınız Firma *

1- Cinsiyetiniz? *

- Erkek
- Kadın

2- Yaşınız? *

- 20 veya altı
- 21-30
- 31-40
- 41-50
- 51-60
- 61 veya üstü

3- Eğitim Düzeyiniz? *

- İlkokul
- Ortaokul
- Lise
- Üniversite
- Yüksek Lisans
- Doktora

4- Çalıştığınız firmanın sektörü? *

- Endüstri
- İnşaat
- Madencilik
- Tarım

- Tekstil
- Enerji
- Kimya
- Hizmet
- Gıda
- Diğer

5- Firmanızın alışan sayısı? *

- Yok
- 1-9 arası
- 10-25 arası
- 26-50 arası
- 51-99 arası
- 100'den fazla

6- Firmanın Dış Ticaret Departmanı alışan sayısı? *

- Yok
- 1-3 arası
- 4-6 arası
- 7-10 arası
- 10'dan fazla

7- Firmadaki göreviniz? *

- Memur
- Sorumlu
- Uzman
- şef
- Koordinatör
- Müdür
- Direktör
- Genel Müdür Yardımcısı
- Genel Müdür

- Yönetim Kurulu Üyesi
- Yönetim Kurulu Başkanı

8- Firmanın sermaye yapısı? *

- Yabancı %100
- Yerli %100
- Yabancı %51-99 arası
- Yerli %51-99 arası

9-Firmanızın faaliyette olduğu şehir? *

10- Firmanız kaç yıldır faaliyettedir? *

- 0-5 yıl arası
- 6-10 yıl arası
- 11-15 yıl arası
- 16-20 yıl arası
- 21-25 yıl arası
- 25 yıldan fazla

11- Firmanız kaç yıldır dış ticaret ile uğraşmaktadır? *

- 0-5 yıl arası
- 6-10 yıl arası
- 11-15 yıl arası
- 16-20 yıl arası
- 21-25 yıl arası
- 25 yıldan fazla

12- Sizde teslim şekli seçimini kim belirler? *

- Alıcı belirler
- Satıcı belirler
- Fikrim yok

13- Firmanızın yıllık satın alımı içinde ithalat oranı tahminen hangi aralıktadır? *

- %0 - %25
- %26 - %50
- %51 - %75
- %76 - %100

14- Firmanızın yıllık satışları içinde ihracat oranı tahminen hangi aralıktadır? *

- %0 - %25
- %26 - %50
- %51 - %75
- %76 - %100

15- En çok kullandığımız 3 teslim şeklini işaretleyiniz *

- EXW
- FCA
- FAS
- FOB
- CFR
- CIF
- CPT
- CIP
- DAP
- DAT
- DDP

16- En az kullandığımız 3 teslim şeklini işaretleyiniz *

- EXW
- FCA
- FAS
- FOB

- CFR
- CIF
- CPT
- CIP
- DAP
- DAT
- DDP

17-1. Çevresel Unsurlar Incoterms seçiminizi ne derece etkilemektedir. Önem düzeyine göre değerlendiriniz. *

Hiç Etkilemez Etkilemez Kararsızım Etkiler Çok Etkiler

Ticaret yapılan ülkedeki yasal düzenlemeler

Ticaret yapılan ülkedeki ekonomik durum

Ticaret yapılan ülkedeki politik durum

17-2. Ürüne Dayalı Unsurlar Incoterms seçiminizi ne derece etkilemektedir. Önem düzeyine göre değerlendiriniz. *

Hiç Etkilemez Etkilemez Kararsızım Etkiler Çok Etkiler

Ticarete konu olan ürünün fiziksel özellikleri

Ticarete konu olan ürünün birim fiyatı

Ticarete konu olan ürünün miktarı

17-3. İşletme Stratejisine Dayalı Unsurlar Incoterms seçiminizi ne derece etkilemektedir. Önem düzeyine göre değerlendiriniz. *

Hiç Etkilemez Etkilemez Kararsızım Etkiler Çok Etkiler

İşletmenin
sahip
olduğu
pazarlık
gücü

İşletmenin
sahip
olduğu
rekabet
gücü

17-4. Coğrafi Unsurlar Incoterms seçiminizi ne derece etkilemektedir. Önem düzeyine göre değerlendiriniz. *

Hiç Etkilemez Etkilemez Kararsızım Etkiler Çok Etkiler

Tedarikçinin
Coğrafi
Konumu

Alıcının
Coğrafi
Konumu

17-5. Taşıma Moduna Dayalı Unsurlar Incoterms seçiminizi ne derece etkilemektedir. Önem düzeyine göre değerlendiriniz. *

Hiç Etkilemez Etkilemez Kararsızım Etkiler Çok Etkiler

Alıcı ile
satıcı
arasındaki
fiziki
uzaklık

Taşımanın
yapılacağı
ülke

Taşınacak
malın
veya
taşıma
yapılacak
ülkenin
riskleri

17-6. Tedarikçiye Dayalı Unsurlar Incoterms seçiminizi ne derece etkilemektedir. Önem düzeyine göre değerlendiriniz. *

Hiç Etkilemez Etkilemez Kararsızım Etkiler Çok Etkiler

Tedarikçi
ile
kurulabilen

Hiç Etkilemez Etkilemez Kararsızım Etkiler Çok Etkiler

iletişim

Tedarikçinin
sergilediği
geçmiş
performans

17-7. Mali Unsurlar Incoterms seçiminizi ne derece etkilemektedir. Önem düzeyine göre değerlendiriniz. *

Hiç Etkilemez Etkilemez Kararsızım Etkiler Çok Etkiler

İşletmenin
sağlayacağı
maliyet
avantajı

İşletmenin
sahip
olduğu
finansal
güç

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Sadık Özgür BAŞLANGIÇ
Doğum Yeri ve Tarihi : İzmir, 1976

EĞİTİM DURUMU

Lisans Öğrenimi : Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü
Yüksek Lisans Öğrenimi : İstanbul Bilgi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Bölümü
Bildiği Yabancı Diller : İngilizce, İtalyanca

BİLİMSEL FAALİYETLERİ

İzmir Ticaret Odası Vakfı tarafından düzenlenen “İthalat ve İhracat İşlemleri”
seminerine eğitmen olarak katılım (2003).
Doğu Marmara Kalkınma Ajansı adına düzenlenen “ Dış Ticaret ve Pazarlama”
konulu eğitime eğitmen olarak katılım (2014).
Bergama Ticaret Odası tarafından düzenlenen “İhracatçılar için Pratik Bilgiler”
konulu seminere eğitmen olarak katılım (2015).
Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı adına düzenlenen “Üretimde Verimlilik” ve
“Satış ve Pazarlama” konulu eğitimlere eğitmen
olarak katılım (2015).

İŞ DENEYİMİ

Çalıştığı Kurumlar ve Yıl : Koza Altın A.Ş. 2011 – Halen devam ediyor.
Rultrans A.Ş. 2009-2011
Sardes Nikel Madencilik A.Ş. 2006-2009
Zimra Tarım Ürünleri Ltd. Şti 2003-2006

İLETİŞİM

E-posta Adresi : ozgurbaslangic@hotmail.com
Telefon : 0.532.2710479
Tarih : 06/03/2015