

- 2023-2024 güz yy
- Öğr. gör. ORHAN ŞENSES
- osenses@trabzon.edu.tr

- Cep telefonları dolaba

LOJİSTİK NEDİR ?

Lojistik;

**“ Hammadde, yarı mamul, mamul ve ilgili bilgilerin ,
-üretim noktasının başından tüketim noktasına kadar,
-müşteri gereksinimlerini karşılamak amacıyla,
etkin ve düşük maliyetli bir şekilde
akış ve depolanması süreçlerinin,planlanması,
uygulama ve kontrol edilmesi”**
olarak tanımlanmaktadır.”

- **TARİHSEL SÜREÇTE LOJİSTİK OLGUSU**

LOJİSTİK KAVRAMI ve gelişimi *logisticos*” kelimesinden türemiş olup, “hesap yapma bilimi ya da “hesapta beceri” anlamına gelmektedir.

- **Askeri kökenli** bir ifade olarak ilk başlarda literatürde yer almış olup:
- Bir askeri birliğin;
- operasyon yeteneğini destekleyecek tüm unsurların tasarımı ve uygulaması,
- ilgili ekipman ve malzeme sağlanarak, savaşta ve barışta etkinliğin ve ve hazırlığın planlanması şeklinde tanımlanmıştır.

- Ekonomi biliminin ortaya çıkmasından itibaren ise çok yönlü incelenmiş olup;
- artık günümüzde bir uzmanlık ve çalışma alanı haline gelmiştir.
- 1900'lü yılların başlarında;
- yönetim stratejisinin bir bölümü olarak değerlendirilmiş ve özellikle zaman ve yer faydası sağlama yöntemi olarak;
- tarım ürünlerinin dağıtımında kullanımı ile de dikkat çekmiştir.

- Akademik çalışmalarda lojistik ile ilgili ilk atıflar 1960 lı yıllarda görülmüştür.
- **1966-1970 ARASI YILLAR:**
- Lojistikle ilgili ilk **TEST DÖNEMİ** olduğu söylenebilir.
- **1970-1980 ARASI YILLAR:**
- lojistiğin çok sayıda özel ve kamu girişimleri ile **KURUMSALLAŞ Tıǵı** dönem olmuştur.

- **1980-1990 DÖNEMİ:**
- Taşımacılık düzenlemeleri,
- **BİLGİSAYAR TEKNOLOJİSİNE GİRİŞ VE İLETİŞİM** de devrim yaratan teknolojik ve politik değişimlerin yaşandığı bir süreç olmuştur.
- **20. YÜZYIL SONU 21. YÜZYIL BAŞI İSE** Lojistik kavramı: globalleşme,
- tedarik zinciri yönetimi ve
- kaynak yönetimi vb.
- kavramlar ile anılır olmuştur.

- **GÜNÜMÜZDE LOJİSTİK;**
- malların, kişilerin ve bilginin akışının optimizasyonu olarak kabul edilmiştir.
- Lojistik, outsourcing, değer zinciri, ulaştırma ekonomisi, dağıtım planlaması vb. kavramların da tartışılmasının kaynağı şeklinde görülmektedir.
- **Ticaret sektöründe** ise lojistik kavramı daha fazla iş odaklı olarak değerlendirilmektedir.

- Lojistik sektörü, dünyada pek çok ülkede ve Türkiye’de hızlı gelişim gösteren az sayıda sektörden biridir.
- ABD’de 20. yüzyılın son çeyreğinde yapılan bir araştırmada, 21. yüzyılın gelişecek üç iş kolundan biri olarak da görülmektedir
- 1-Bilgi Teknolojisi,
- 2-Mikro Biyoloji,
- 3-LOJISTIK.

- Bu gelişimde etkili olan etmenler;
- 1) Dünya mal ticaretinde hızlı artış,
- 2) Üretimin globalleşmesi,
- 3) malların kullanıcıya ulaştırılmasında zamana dayalı yarış

ve buna bağlı olarak

- 4) taşıma, depolama ve dağıtım merkezlerinin yönetimi konularının

giderek artan önemi etkili olmuştur

2.2. LOJİSTİK OLGUSUNUN GELİŞİMİNDE ETKİLİ OLAN" UNSURLAR

- Lojistik hizmet endüstrisinin artan önemi, dünyada gözlemlenen uzun dönemli değişikliklere bağlıdır.

Bunlar:

- 1.küreselleşme,
- 2.yeni ekonomi anlayışı,
- 3.değişen piyasa koşulları ve talep yapısı,
- 4.farklılaşan rekabet olgusu ve
- 5.teknolojik gelişmeler

şeklinde ifade edilebilir

2.2.1 Küreselleşme

- Uluslararası ticaretin yaygınlaşması,
- emek ve sermaye hareketlerinin artması,
- Devletler arasında ideolojik kutuplaşmaların sona ermesi, !!!!!!!!!!!!!!!(trump tan sonra tersine döndü)
- Teknolojideki hızlı değişime bağlı olarak ülkelerin, pek çok yönden birbirine yakınlaşması sonucunda gelinen nokta olarak değerlendirmek gereklidir.

- Burada siyasi, kültürel, sosyal ve ekonomik boyutları ile çok yönlü etkileri olan **küreselleşme için ekonomik bakış açısı ile yaklaşarak genel bir tanım verilecek olursa;**
- **“ülke ekonomilerinin dünya ekonomisi ile çok yönlü etkileşimi ya da dünyanın tek bir pazarda (köy) bütünleşmesi olarak ifade edilebilir.**

- Küreselleşme ile değişime uğrayan önemli bir ayrıntı da, işletmeler için **iç ve dış pazar arasındaki geleneksel, kesin ayırımın artık geçerliliğinin kalmaması** ve buna bağlı rekabet anlayışının değişen ve farklılaşan yapısıdır.
- Küreselleşme ve ticaret, birbirinden ayrılmadan ve adeta bir bütünün parçaları olarak değerlendirilebilecek olgulardır.

- Son dönemde yaşanan gelişmeler ile artık ülkelerin sınırları dışına taşan, şehirler, bölgeler ve ülkeler arasında giderek artış gösteren bir ticaret hacmi ve üretimde etkinlik büyük önem kazanmıştır.
- **Pek çok kişiyi, firmayı ve ülkeyi endişelendirse de zorlasa da,**
- küreselleşme, **azalmaya yönelik hiçbir işaret vermemektedir**, gelişmesini karşı konulamaz bir eğilimle sürdürmektedir.
- .

2.2.2. Yeni Ekonomi Anlayışı

(2.2.1Küreselleşme)

- *Yeni ekonomi;*
- 1. bilgisayar yazılımları,
- 2.internete dayalı işlemler,
- 3.bu iki piyasayı destekleyici nitelikte olan iletişim servis ve ekipmanları ile
- 4.biyoteknoloji
- olmak üzere başlıca dört endüstriyi içirecek şekilde kullanılmaktadır.

- Küreselleşen dünya pazarında artan rekabet ortamında işletmeler artık ;
- know-how(Know-how bir şirketin içinde oldukça az insanın bildiği ve paylaşmaktan kaçındığı teknik bilgiler veya detaylardır. Kısacası ticari sır veya sırlar) 'un da bulunduğu yerlerde konumlanmakta, ürün geliştirme, en ucuz yerlerden malzeme ve hammadde satın alma, dağıtım ve işgücü maliyetinin düşük olduğu yerlerde ise üretim yapma ve ürünleri uluslararası pazarlarda satışa sunma arayışındadırlar.

- Yeni ekonominin üstünlük yaratan gelişmesi olan ucuz iletişim ağı internetin ortaya çıkması ve yaygınlaşması;
- bu değişen yapıda özellikle lojistik operasyonların yeni bir tarzda yapılmasında etkili olmuştur.
- Yeni ekonominin uzantısı olarak karşılaşılan yeni uygulamalara örnek olarak;
- e-lojistik,
- e-devlet ,
- işlemleri verilebilir

- Yeni ekonomi anlayışının daha fazla hakim olduğu günümüzde,
- ***bilgiyi üretebilen ve bunu en iyi şekilde kullanabilen*** işletmelerin **RAKİPLERİ KARŞISINDA REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ** daha da belirginleşmektedir

2.2.3.Değişen piyasa koşulları ve talep yapısı

(2.2.1.küreselleşme/2.2.2.Yeni Ekonomi Anlayışı)

- Mal ve hizmet hareketlerinin global ölçekte hız kazandığı günümüzde rekabetin giderek artan baskısını ve ağırlığını hisseden işletmeler için **REKABET ARTIK DETAYLARDA** ortaya çıkmaktadır.
- Örneğin benzin istasyonları arasında «temiz tuvalet» rekabeti...
- Ekte OPET lerdeki temiz tuvalet ve devamı..

- *Temiz Tuvalet’ projesini Suudi Arabistan’daki 4 Türk okulunda uygulayacak Opet’in Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk, proje için yılda 2.5-3 milyon dolar harcadıklarını belirterek, “Suudi Arabistan projenin ilk ihracat adımı” dedi.*

- Benzin istasyonlarında tuvaletlerin yenilenmesi ve temiz tuvalet bilincinin yayılması amacıyla başlanan proje için Suudi Arabistan'dan talep geldiğini belirten Opet Yönetim Kurulu Üyesi **Nurten Öztürk**, “Oradaki Türk okullarına gidip eğitim vermemiz için konsolosluk çağırdı.
- Ortadoğu ve Afrika'daki tüm ülkelere gidip projemizi ihraç edeceğiz. Projenin sonu gelmeyecek. **Temiz Tuvalet projesi sayesinde istasyonlarımızın müşteri sayısı ve ciroları ciddi anlamda arttı**” dedi.

- işletmeler, yok edici rekabet koşullarında ayakta kalabilmek için;
- Rakiplerinden daha kaliteli ürün ile pazarda yer almak,
- Rakiplerinden daha ucuza mal üretmek, (bu noktada ise güçlü yönlerinden yararlanarak kontrollü stok azaltımına yönelmek, tedarik zincirini doğru yönetmek, yeni üretim bölgelerini keşfetmek vb.)

- Sürekli değişim içerisinde olarak çağın gereklerini yerine getirmek,
- Yeniliklere açık olmak,
- Müşterilerinin görünen ve gizli taleplerini ortaya çıkarmak ve bunları tam zamanında karşılamak,
- ve Rakiplerinden daha önce müşterilerine değer yaratacak girişimlerde bulunmak zorundadırlar.

2.2.4. Diğer Unsurlar

- Lojistik hizmet endüstrisinin giderek genişleyen yapısı, dünyada yaşanan diğer önemli değişimlere de bağlıdır.
- **Bunlar:**
- **teknolojik gelişmeler,**
- **talebin farklılaşan yapısı,**
- **dönüşüm geçiren piyasa koşulları**
- **şeklinde ifade edilebilir.**

- Teknolojideki hızlı gelişmeler, bilgi, iletişim ve taşıma sektörlerine doğrudan ve hızla yansımaktadır.
- Bunlar yer ve zamanı azaltmaya yönelik yeniliklerdir [time and space-shrinking technology (zaman ve mekan küçülen teknoloji)] .
- Ürünlerin kalitelerinin birbirine yakınlaştığı küresel pazarda **SEÇİM KRITERİ**;
- bulunabilirlik ve
- fiyat
- üzerinde yoğunlaşmaktadır.
- Son kullanıcı dilediği malı, dilediği zamanda, dilediği yerde, dilediği koşullarda ve kabul ettiği fiyata satın alma hakkını sonuna kadar kullanmak istemektedir

2.3.LOJİSTİK KAVRAMI

- Lojistik geleneksel yaklaşımda taşıma ve depolama odaklı algılanmaktadır.
- Oysa lojistik olgusunun tanımı için hareketi ve depolanması ile konuya çok dar açıdan yaklaşılmış olmaktadır.
- Bir bakış açısına göre; lojistik kavramı **tedarik, üretim ve dağıtım faaliyetlerine yönelik olarak, kaynakların tahsis edilmesi ve kontrolü süreci** şeklinde algılanmaktadır

- Görülebileceği gibi, her biri işletmelerin başarı performanslarında belirleyici olabilecek yapıdadırlar.
- Lojistik ilkeleri,
- 1)uyum,
- 2)sadelik,
- 3)esneklik,
- 4)ekonomiklik,
- 5)standartlara uygunluk,
- 6)iş süreçlerinin öncelikli değerlendirilmesi ve
- 7)izlenebilirlik
- olmak üzere 7 temel başlıkta incelenebilir

• 1. Uyum:

- 'lojistik süreçte ;
- planlamacılar,
- uygulayıcılar ve
- nihai müşteriler
- arasında doğru bilgi akışı ve koordinasyonun sağlanması,

• 2.Sadelik:

- Birden çok işletmeye uzanan lojistik operasyonların, planlanması ve uygulanması sırasında;
- karmaşık ve içinden çıkılması zor bir yapı yerine, yalın ve kolay uygulanabilir bir sistematik yapının kurulması,

• 3.Esneklik:

- Lojistik operasyonların ve yöntemlerin,
- değişen durum ve taleplere göre farklılaşabilecek ve çözüm üretebilecek esaslara sahip olması,

• 4.Ekonomiklik:

- Lojistikte temel hedeflerden biri olan lojistik işlemlerin;
- en az maliyetle gerçekleştirilmesi yönünde kaynakların ,
- etkin ve
- verimli
- kullanılmasına yönelik yeni stratejilerin ortaya konulması

• **5.Standartlara Uygunluk:**

- (örn. Konteyner standartları,uzunluk ölçüsü,ağırlık birimi vb.)Özellikle U.A iş akışında* önemli olan standartların malzemedede, hizmetlerde ve kullanılan yöntemlerde esas alınması,
- Uçağına pound üzerinden yakıt alıp havada yakıtsız kalan pilot hikayesi [(özetle 1kg zannederek yakıt alan pilot (depoyu full yapmamış anlaşılan) yarı yolda yakıtının bittiğini anlayınca boş depoyla zorunlu iniş yapıyor)]
- **Pound**, emperyal sistemde kullanılan bir **kütle** ölçüsüdür ve günlük yaşamda bir **ağırlık birimi** olarak kabul edilir,
- **pound**, resmi olarak **453,59** gram olarak tanımlanır.

- **6.İş Süreçlerinin Doğru Önceliklendirilmesi:**
- Lojistik uygulamalarda başarılı olmanın esası, diğer temel ilkelerle de uyumlu olacak şekilde faaliyetlerin **doğru bir planlama ile gerçekleştirilmesi,**

- **7.İzlenebilirlik;** (kargom nerede?)

- Özellikle elektronik alt yapının ve bilgi işlem teknolojisinin gücü ile tüm iş akışı hakkında istenen bilginin anında verilebilmesi ve buna bağlı olarak karşılaşılması muhtemel sorunların başlangıçta önlenebilmesi,
- şeklinde belirtilebilir.

2.4. LOJİSTİK FONKSİYONLAR VE DİNAMİKLERİ

- Küreselleşmeye bağlı olarak;
- farklılaşan ve çeşitlenen ürün ve hizmet ihtiyacı ile
- talebin ve piyasanın değişen görünümü,
 - (giyim kuşamın değişmesi, tüketilen ihtiyaç maddelerinin değişmesi ,dayanıklı tüketim mallarının değişmesi, teknolojik ürünlerin değişmesi...vb)
- yukarıda da değinildiği gibi rekabet stratejilerinin çekirdek ögesi olarak üretim sisteminin yanı sıra lojistik olgusunu da yönetir konuma gelmiştir

- Cranfield üniversitesi profesörlerinden Martin Christoper lojistiğin önemini şu ifadesi ile vurgulamaktadır.
- *“Gelecekte kurumların rekabeti ;*
- *ürettikleri ürünlerde veya tüketilen ülkelerde değil,*
- *kullandıkları tedarik zincirlerinde*
- *olacaktır»*

- Lojistik,
- bugün artık gündemde bu şekliyle çok boyutlu yer almakta, değerlendirilmekte ve lojistik süreçlerin doğru yönetilmesinin önemi ise ciddi biçimde tartışılmaktadır.

2.5. DÜNYADA SON DÖNEMDE LOJİSTİK OPERASYONLARIN FARKLILAŞMASINDA ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER

- Dünyada lojistik konusunun son dönemde farklı bir gelişim çizgisine yerleşmesinde etkili olan temel faktörler;
- Araştırmada lojistik faaliyetler açısından önem arzeden değişkenler olarak **tedarikçi ilişkileri, tedarik etkinliği, çevresel sorumluluk, esneklik, değişim yönetimi, sipariş işleme, yenilikçilik ve iletişim faktörleri** incelenmektedir.

- Çin, Hindistan, Brezilya ve Rusya gibi hızla gelişen ekonomilerle ilgili ve bu ekonomilerin yönlendirici olduğu üretim değişiklikleri,
- Dünya ekonomisinin merkezinin piyasalar nedeniyle Asya olması,
- İşçi ücretlerinin ve bir çok sektör için temel girdi kalemi olan petrol ve ürünlerinin fiyatlarının artması,
- Politika ve mevzuattaki uyum nedeni ile Ortak Pazar engellerinin azalması,

DIŞ TİCARETTE LOJİSTİK



© CMA CGM

LOJİSTİĞİN ÖNEMİ VE KATMA DEĞER OLUŞTURMASINDAKİ ROLÜ

Aslına bakarsanız lojistik, zamana karşı nitelikli hizmet sunma yarışıdır.

Bu yapılırken en düşük maliyetle en yüksek hizmet kalitesinin sunulması esastır.

Biliyoruz ki, bir ürünü iyi üretmek, iyi pazarlamak yeterli değildir, bunların en hızlı şekilde, en düşük maliyetle tüketiciye ulaştırılmasını sağlamak rekabetin olmazsa olmaz koşuludur artık.

Lojistiğin genel amacı;

mümkün olan en düşük maliyetle hedeflenen en yüksek hizmet seviyesini sağlamaktır.

“You’re either fast or dead”

sloganını benimsemediğiniz sürece yıkıcı rekabetin yaşandığı bir pazar ortamında tutunmanız mümkün olmaz.

- Ülkemizin, bugün **50-60 milyar dolarlık** bir lojistik kapasiteye sahiptir (dünya lojistik hacminin yaklaşık yüzde biri).
- Bu kapasite içerisinde **hizmet veren firmaların Türk ekonomisine sağladığı lojistik değerin yıllık ortalama 6-8 milyar ABD Doları** civarında (dünya lojistik hacminin yaklaşık binde biri) olduğu bilinmektedir.

•

- Firmalar, rekabetçi fiyatlar için artık lojistik süreçlerdeki maliyetleri azaltma yoluna gitmektedir.
-
- Nitekim yapılan akademik çalışmalarda;
- **dünyada üretilen her bir doların %25'inin lojistik faaliyetler için harcandığı** görülmektedir.

- Türkiye 2023 yılında;
- **500 milyar dolarlık ihracat,**
- ve
- **1.2 trilyon dolarlık dış ticaret hacmi** ile dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisinden biri olmayı ve dünya ticaretinden %1.5 oranında pay almayı hedeflemektedir.

- Türkiye ulaşım altyapı projelerini planlarken;
- sadece boru hatlarına odaklı bir koridor ülkesi olmaktan ziyade;
- ulaşım alt yapısını, doğu-batı eksenlerinin yanı sıra kuzey-güney eksenlerine göre kurup şekillendirmeye gayret gösteriyor.

- Türkiye lojistik konumu itibariyle, Batı Avrupa-Asya transit taşımacılığı çerçevesinde birçok önemli ulaştırma şebekesi ve koridorunun içerisinde kilit bir ülkedir ve Jeostratejik açıdan üç kıtanın kesişim noktasındadır.

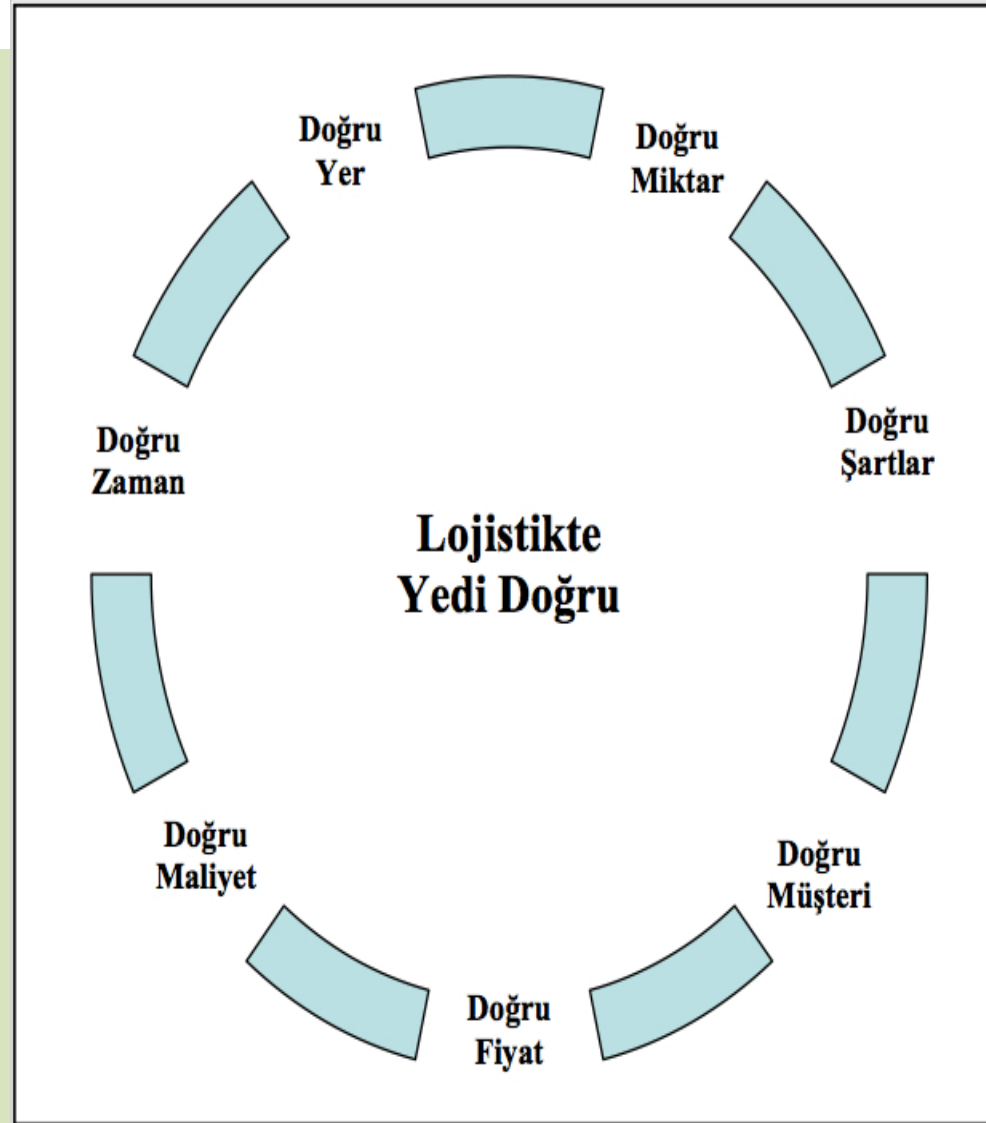
-

- Türkiye, AB, Orta Asya, Kuzey Avrupa ülkelerine, Rusya'ya ve Arap dünyasına **3 saatlik uçuş mesafesindedir.**
- Bu bakış açısıyla ülkemiz, Avrupa, Balkanlar, Karadeniz, Kafkaslar, Hazar, Orta Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri için bir dağıtım ve toplama (aktarma) merkezi olabilecek özelliği ile uluslararası lojistik açısından çok uygun bir konumdadır.



Lojistiğin 7 Doğrusu

- ❑ Doğru ürünün
- ❑ Doğru şartlarda
- ❑ Doğru miktarda
- ❑ Doğru yerde
- ❑ Doğru zamanda
- ❑ Doğru müşteride
- ❑ Doğru maliyet



DIŞ TİCARETE GENEL BAKIŞ

1.1.DIŞ TİCARET KAVRAMI VE TEMEL UNSURLAR

1.1.1.Dış ticaret kavramı ve kapsamı

Dış ticaretin tarihçesi oldukça eskidir.

İpek yolu ticareti bu noktada çok önemlidir.

Daha sonraları keşiflerin artmasıyla ticaret yolları değişmiş, yeni kıtalar keşfedilmiş, sömürgeler artmış ve u.a. Dış ticaret yeni boyutlar kazanmıştır.

Dünya Tarihinin En Önemli Ticaret Yolları

- **Baharat Yolu.**
- **İpek Yolu.**
- Tuz Yolu.
- Kral Yolu.
- Kürk yolu
- Trans Sahra Yolu.
- Çay Ve At Yolu.
- Amber Yolu.



Dünya'da ki Önemli Boğazlar ve Kanallar



Hazırlayan : Ahmet Burak Kargı

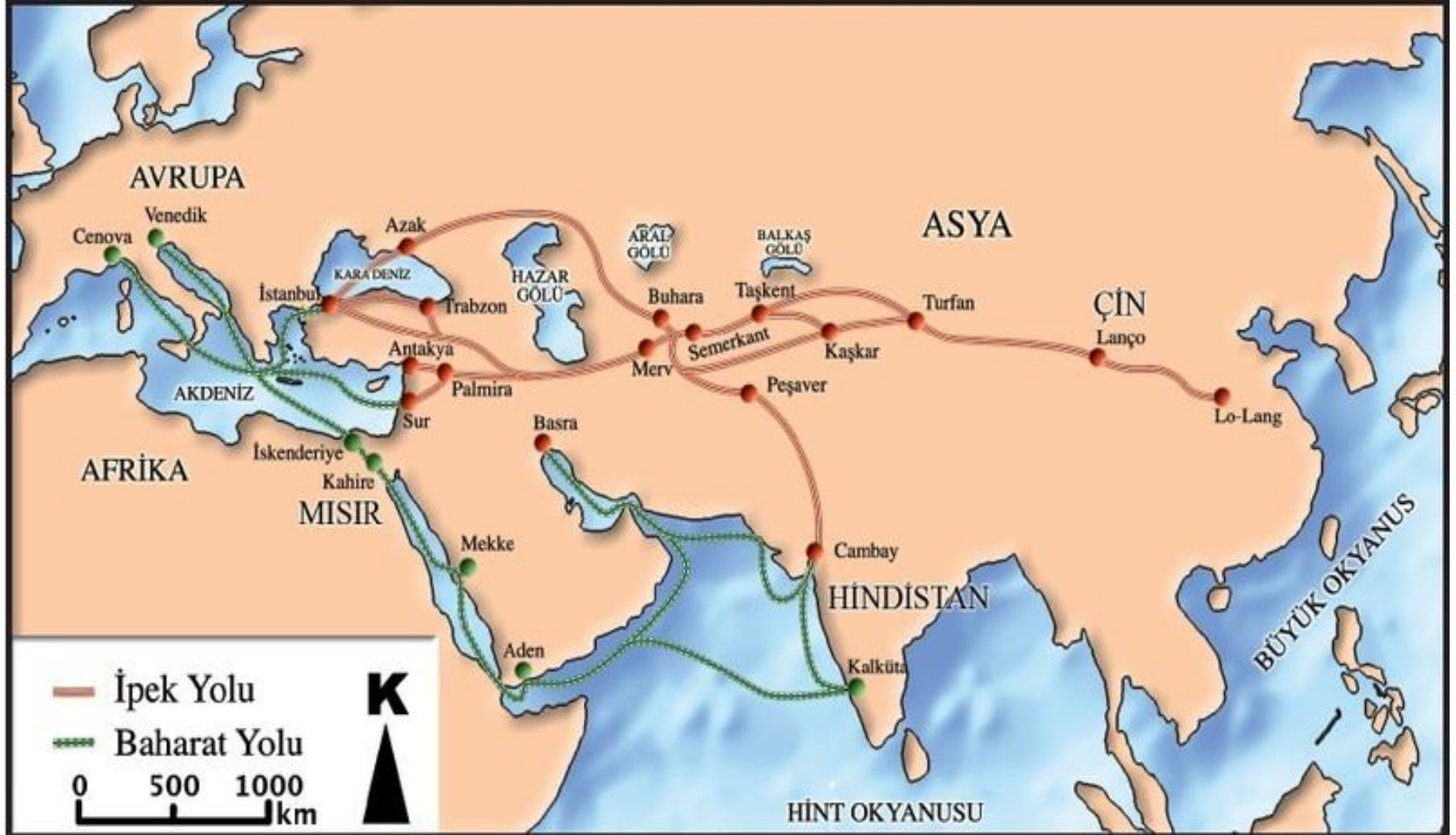
Dünya'daki Önemli Boğazlar ve Kanallar



1- İstanbul Boğazı	5- Hürmüz Boğazı	9- Panama Kanalı	13- Bering Boğazı
2- Çanakkale Boğazı	6- Cebeli Tarık Boğazı	10- Ümit Burnu	
3- Süveyş Kanalı	7- Korint Kanalı	11- Macellan Boğazı	
4- Badülmendep Boğazı	8- Dover Boğazı	12- Malakka Boğazı	



İPEK VE BAHARAT YOLU



İPEK YOLU

- Çin'i, Asya üzerinden Anadolu ve Avrupa'ya bağlayan tarihi kervan yolu.
- En çok taşınan ticaret eşyası ipek olduğu için, bu yola İpek Yolu adı verilmiştir.

İPEK YOLU

- İpek Yolu milattan önce kullanılmaya başlandı. İpek Yolu esas itibariyle Antakya'dan başlayarak İran ve Afganistan'ın kuzeyinden geçerek Pamir Ovası*na kadar varırdı. Burada Taş Kule denilen yerde batıdan gelen ticari mallar, doğunun mallarıyla değiştirilirdi.
- *Pamir Platosu, Çin Uygur Özerk Bölgesi'nde bulunan Baisha Gölü çevresinde yer alıyor. Günümüzde oldukça sessiz olan Pamir Platosu, döneminde İpek Yolu'nun son bulduğu noktaydı.

Dış Ticaret ve Lojistik

- ▶ 1-Develer ile İpek Yolu Taşımacılığı
- ▶ 2-Gemi Yolu ile İpek Yolu Taşımacılığı (Ümit Burnu)
- ▶ 3-Gemi Yolu ile İpek Yolu Taşımacılığı (Kızıldeniz)

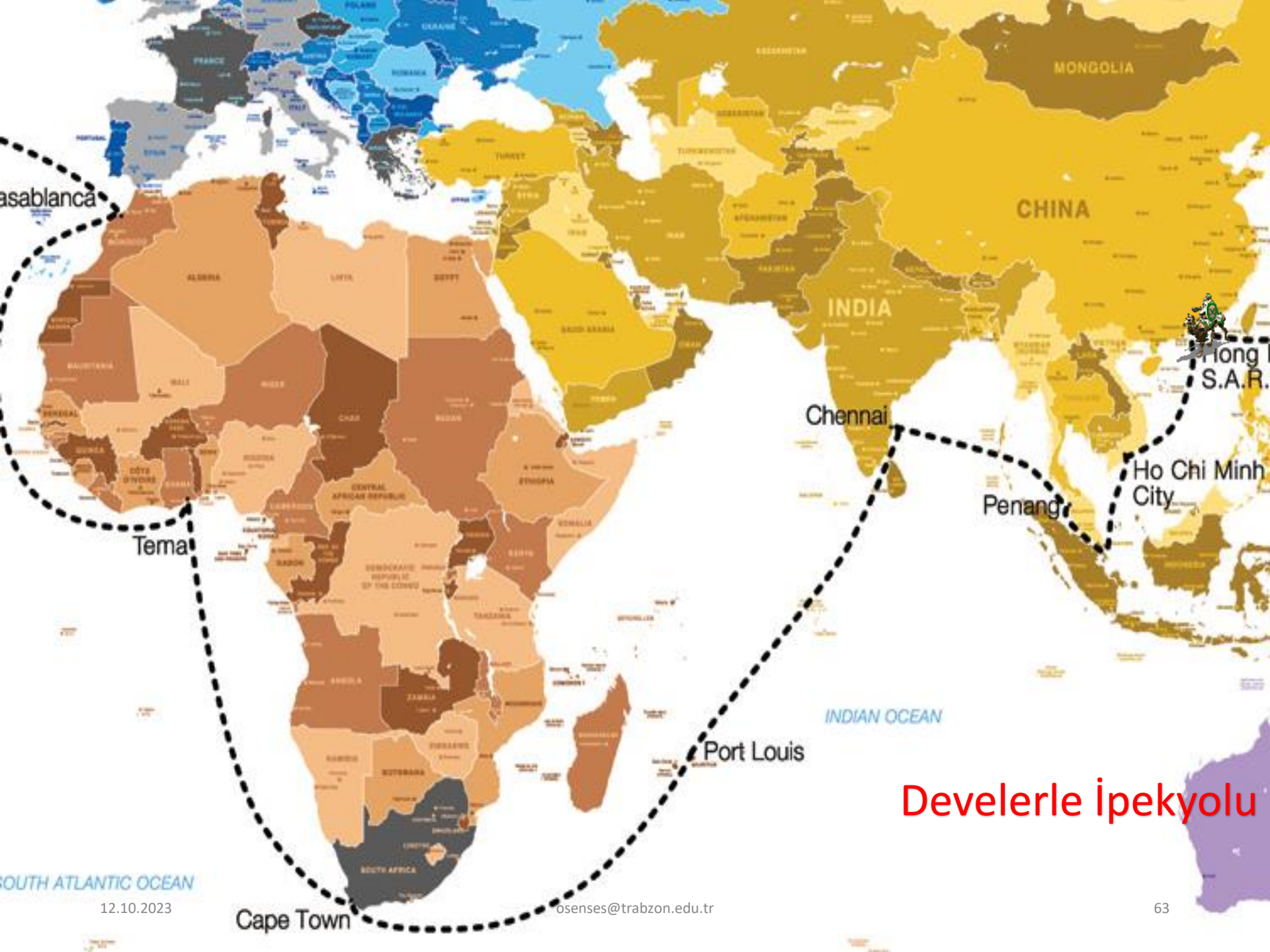
Orhan ŞENSES
Ögr. Gör.

Dış Ticaret ve Lojistik

► Develer ile İpek Yolu Taşımacılığı

- Gemi Yolu ile İpek Yolu Taşımacılığı (Ümit Burnu)
- Gemi Yolu ile İpek Yolu Taşımacılığı (Kızıldeniz)

Orhan ŞENSES
Ögr. Gör.



Casablanca

Tema

Chennai

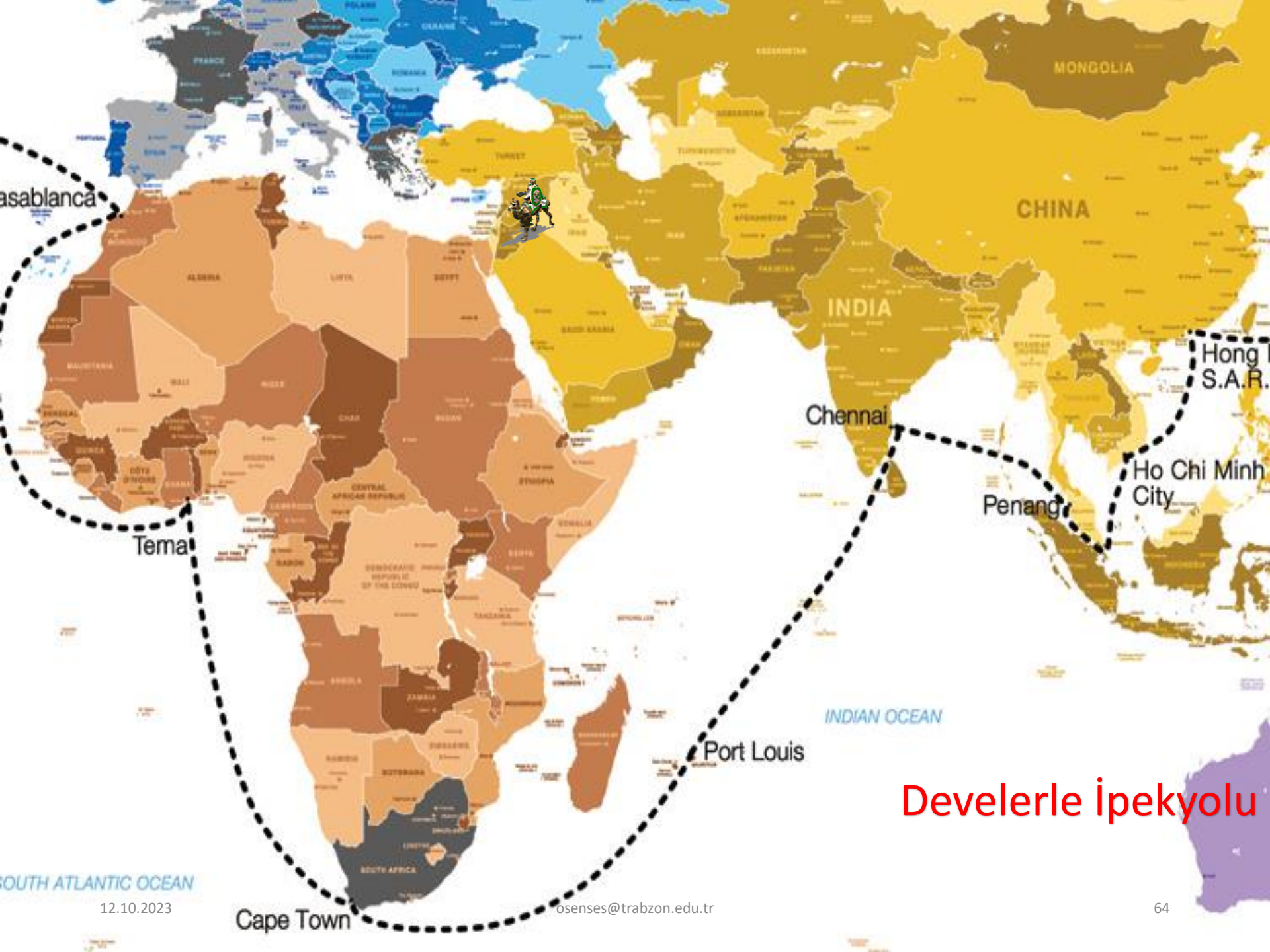
Penang

Ho Chi Minh City

Port Louis

Cape Town

Develerle ipekyolu



Casablanca

Tema

Cape Town

Port Louis

Chennai

Penang

Hong Kong
S.A.R.

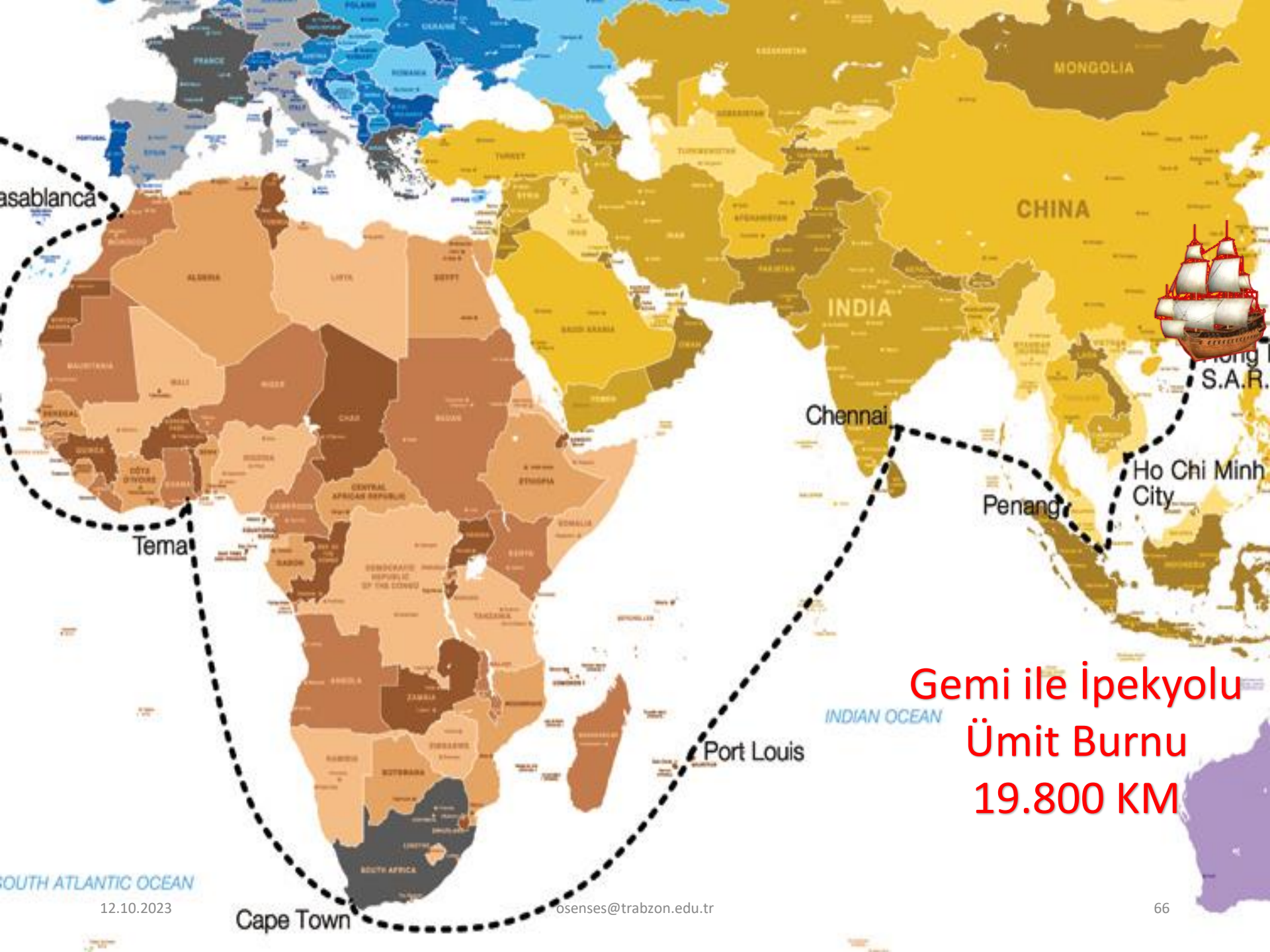
Ho Chi Minh
City

Develerle ipekyolu

Dış Ticaret ve Lojistik

- ▶ Develer ile İpek Yolu Taşımacılığı
- ▶ **Gemi Yolu ile İpek Yolu Taşımacılığı (Ümit Burnu)**
- ▶ Gemi Yolu ile İpek Yolu Taşımacılığı (Kızıldeniz)

Orhan ŞENSES
Ögr. Gör.



Casablanca

Tema

Chennai

Penang

Ho Chi Minh City

Port Louis

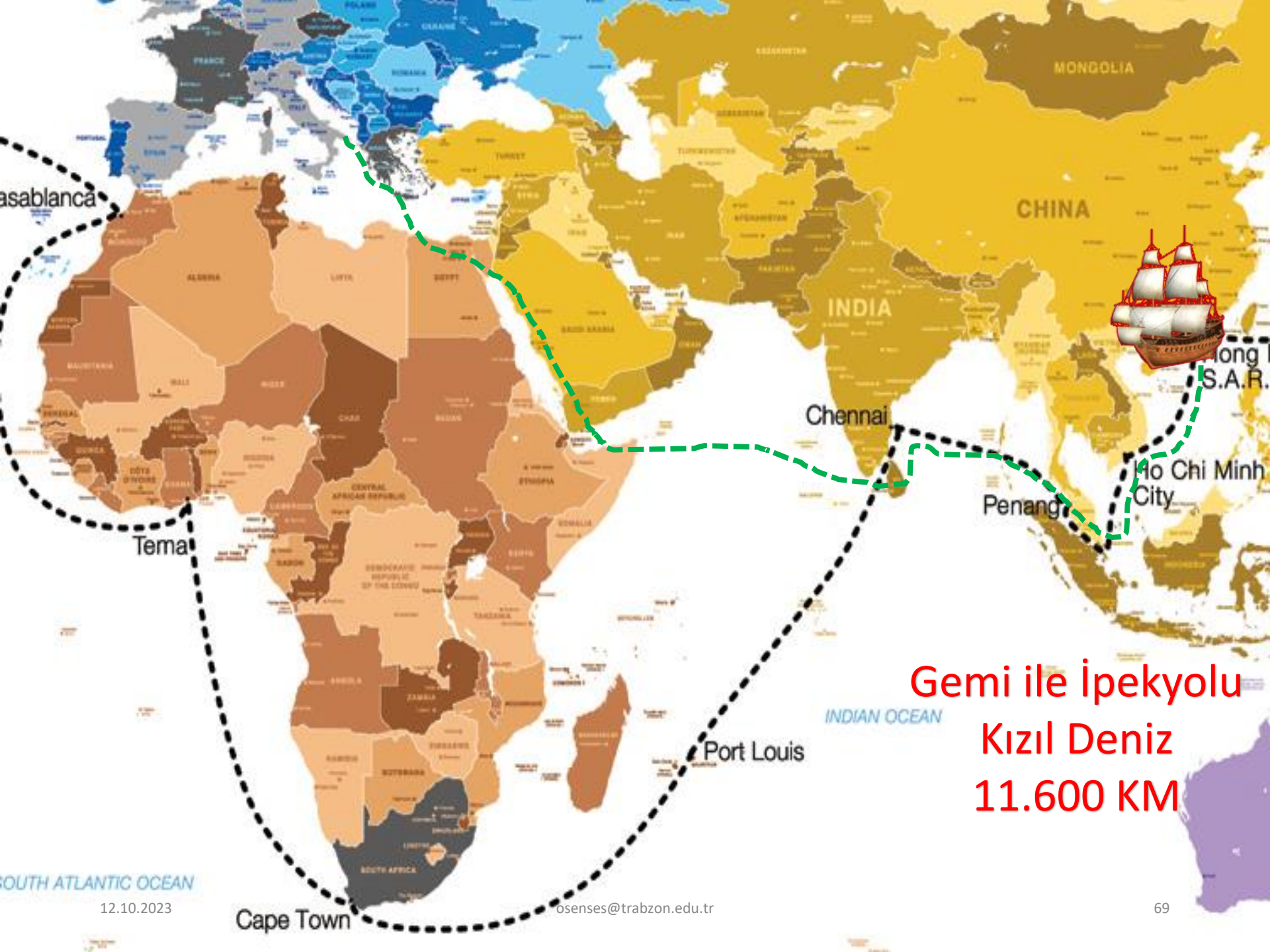
Cape Town

Gemi ile İpekyolu
Ümit Burnu
19.800 KM

Dış Ticaret ve Lojistik

- ▶ Develer ile İpek Yolu Taşımacılığı
- ▶ Gemi Yolu ile İpek Yolu Taşımacılığı (Ümit Burnu)
- ▶ **Gemi Yolu ile İpek Yolu Taşımacılığı (Kızıldeniz)**

Orhan ŞENSES
Ögr. Gör.



asablanca

Tema

Cape Town

Port Louis

Chennai

Penang

Ho Chi Minh City

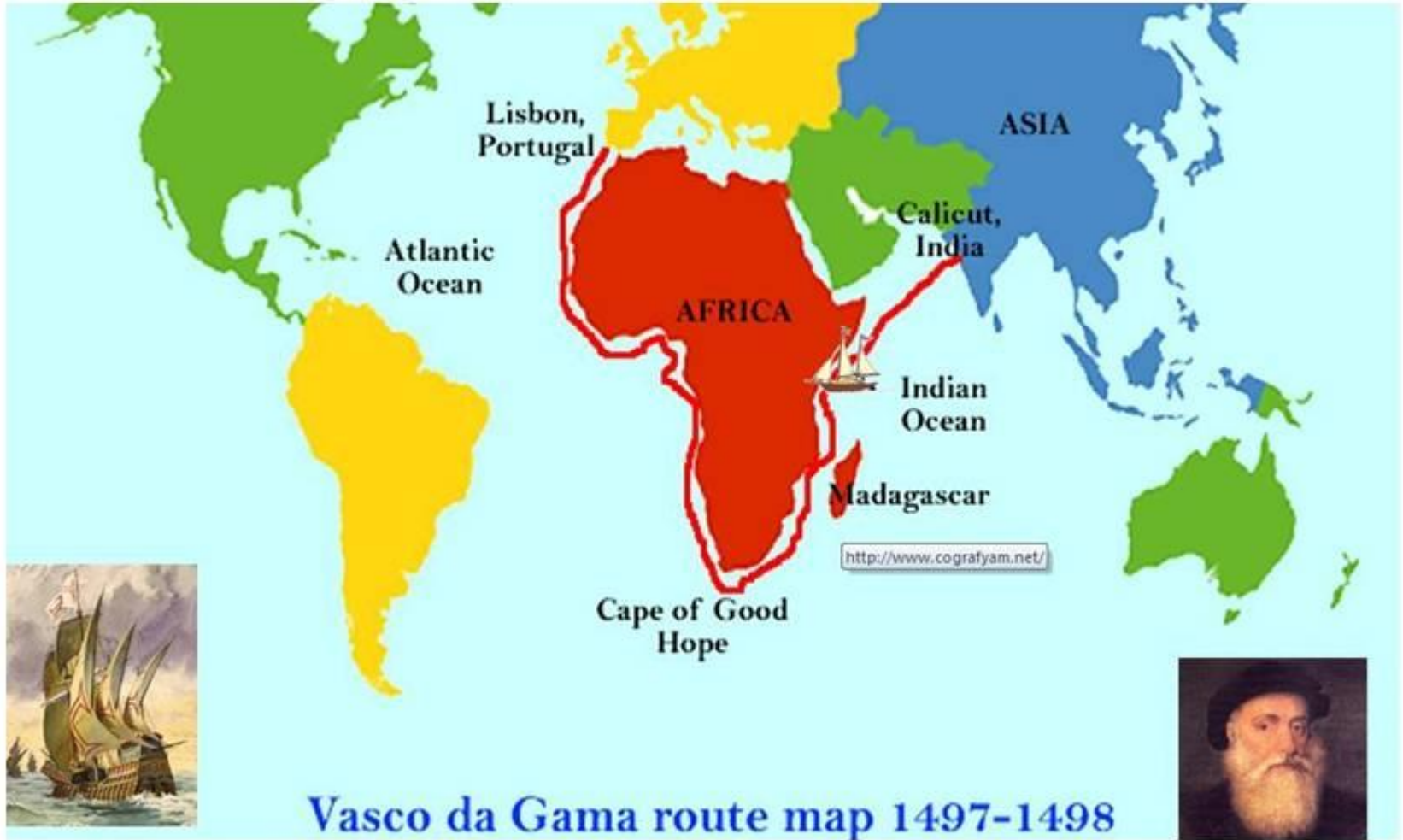
Long S.A.R.

Gemi ile İpekyolu
Kızıl Deniz
11.600 KM

- İpek Yolu kültür tarihinde de önemli bir rol oynamıştır. Bu yol ile felsefeler, daha ziyade sanat, ahlak, örf ve adetler mübadele edilmiştir (değiştirilmiştir). Hal böyle iken;
- Batıya pusula, kağıt gidince Avrupa'nın deniz gücü gelişti. (Osmanlı'nın çökmeye başlaması)
- Hristiyan aleminin doğudaki son temsilcisi Bizans da 1453'te Türkler tarafından fethedilince tarihi İpek Yolu önemini kaybetti.

- Avrupa devletlerinin gemileri ticareti devam ettirebilmek için Ümit Burnunu dolaşarak, Hindistan'a ve Çin'e gelmeye başladılar.
- **Kanuni Sultan Süleyman, körleşmeye yer tutan İpek Yolunun canlandırılması için bazı teşebbüslerde bulundu.**
- Avrupa ticaretini Anadolu'ya çekmek için Fransızlara bazı haklar verdi. (kapütülasyonlar)

- Bunları vermekle Fransa'yı Avrupa devletlerinden ayırmayı, Hristiyan bir devleti himayesi altında tutmayı ve ticareti canlandırmayı düşünmüştü.
- **Gemilerin gelişmesi**, Anadolu ve diğer yerlerde zaman zaman devam eden asayişsizlik **İpek** Yolunun işlememesine sebep oldu.
- **Zamanla önemini tamamen kaybetti.**



ÜMİT BURNU

KALKINMA YOLU

- https://www.youtube.com/watch?v=MvTwBiB5seo&ab_channel=Habert%C3%BCrkTV
- Video metin kısmından sonra

KALKINMA YOLU 2023

(proje)

- Bağdat yönetiminin açıkladığı devasa ulaşım hattı, Türkiye'nin enerjide merkez ülke olma siyasetini destekleyen çok önemli bir girişim.
- Irak, Asya ve Avrupa'yı birbirine bağlayan ulaşım projesiyle neyi hedefliyor?
- Basra Körfezi'ndeki Büyük Faw Limanı'ndan başlayıp Irak'ın kuzeyine doğru devam ederek Türkiye'ye ulaşan projenin 1200 kilometre uzunluğunda demiryolu ve karayolu altyapısını içermesi planlanıyor.

- Bu projenin Basra, Bağdat ve Musul şehirlerini de içeren bir güzergahı takip ederek Türkiye'deki demiryolu ağına bağlanması hedefleniyor.
- Irak hükümetinin “Kalkınma Rotası” olarak isimlendirdiği ve **17 milyar dolarlık bir yatırım bütçesi** olan bu iddialı Ekonomik Koridor projesiyle, **saatteki hızı 300 kilometre olacak trenlerle** Türkiye'den Körfez'e ulaşım saatler içerisinde sağlanacak.

- **Temel faktör:**
- Irak'ı bu projeyle Türkiye üzerinden dünyaya açılmaya sevk eden temel faktör **ülkenin Körfez'e çıkışını kısıtlayan suni sınır düzenlemesi.**
- **Zengin petrol ve doğalgaz rezervlerine sahip olan Irak, Körfez'de derin su limanı inşa edebilecek sınırlara sahip değil.** (harita ekteki slaytta)
- Bu durum da rezervlerin taşınmasında ve pazarlanmasında ciddi güçlüklerle yol açıyor.

Zengin petrol ve doğalgaz rezervlerine sahip olan Irak, Körfez’de derin su limanı inşa edebilecek sınırlara sahip değil





- Irak devleti petrolünü çoğunlukla;
- Kuveyt, Suudi Arabistan ve Türkiye,
- gibi komşularının limanları üzerinden pazarlamaya çalışıyor.
- Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren Arap komşularıyla ilişkilerinin bozulmuş olması ülkenin U.A. piyasalara açılmasını kısıtlıyor.
- Son dönemde Çin'in Kuşak ve Yol Projesi'nden pay alma motivasyonu da Bağdat yönetimini böyle iddialı bir projeye sevk etmişe benziyor.

Proje bölge jeopolitiğini nasıl etkileyecek?

- Proje, Süveyş Kanalı, Babu'l Mendeb Boğazı ve Hürmüz Boğazı gibi kritik su yollarına alternatif bir ulaşım hattı olarak planlandı. (ekte resim)
- Projenin gerçekleşmesi halinde sayılan kritik su yollarının hem küresel hem de bölgesel ticaretteki önemi azalacak ve Asya ile Avrupa arasındaki ulaşım önemli ölçüde kısılacak.



- Mayıs ayı sonlarında açıklanan bu iddialı ekonomik koridor projesinin gerçekleşmesi durumunda ;
- Basra Körfezi'nden Avrupa'ya ulaşan en kısa rota Irak üzerinden geçecek.
- Bu durum Irak'ı bölge jeopolitiğinde oldukça kritik bir aktör haline getirecek. Sudani'nin ilan ettiği bu yeni rota Çin'in 2013 yılında ilan ettiği Kuşak ve Yol Projesi açısından da oldukça önem taşıyor. Çin'in ticaret ve yatırımda Hürmüz, Süveyş ve Babu'l Mendebe gibi güvensiz su yollarına olan bağımlılığına alternatif olacak bu proje sayesinde Irak'ın Asya-Pasifik bölgesiyle de yakın bir işbirliği geliştirmesi mümkün görünüyor. Çin'in Körfez bölgesine yaptığı yatırımlardan en küçük payı alan Irak, Kalkınma Yolu Projesi sayesinde Asya-Pasifik kaynaklı yatırımlar için yeni bir cazibe merkezi haline gelebilecek.

Projenin Türkiye'ye olası getirileri nelerdir?

- Son dönemde yaşanan bazı gelişmeler Türkiye'nin küresel siyasetteki profilinin yükselmesine yol açtı. Özellikle Ukrayna-Rusya savaşı sürecinde Rusya'nın Avrupa'nın gözünde güvenilir bir enerji tedarikçisi olma sıfatını kaybetmesi enerji ihtiyacını güvene almaya çalışan Avrupalı aktörlerin yönünü Türkiye'ye çevirmesine yol açtı.
- Orta Doğu ve Kafkaslar gibi büyük enerji rezervleri ve Avrupa gibi büyük tüketim merkezi arasındaki kritik bir jeopolitik hatta bulunan Türkiye yakın gelecekte küresel enerji güvenliğinin kilit aktörü olabilir.

- Bağdat yönetiminin açıkladığı devasa ulaşım hattını da içeren Ekonomik Koridor, Türkiye'nin enerjide merkez ülke olma siyasetini destekleyen çok önemli bir girişim. Bu proje, Irak petrolünün ve Katar, İran ve Irak doğalgazının güvenli ve düşük maliyetli şekilde tüketim merkezlerine taşınmasını sağlayacak büyük avantajlar barındırıyor.

- Basra Körfezi bölgesinin küresel petrol rezervlerinin üçte ikisini($2/3$), doğalgaz rezervlerinin ise üçte birinden($1/3$) fazlasını barındırıyor olması bu projeyi son derece stratejik kılıyor.
- Halihazırda Kafkasya ve Rusya enerji kaynaklarının küresel piyasalara taşınmasında kritik bir aktör olan Türkiye, bu ulaşım hattı sayesinde Körfez bölgesinin enerji kaynaklarının da uluslararası piyasalara açıldığı kritik bir ülke haline gelecek.
- <https://www.aa.com.tr/tr/analiz/3-soruda-turkiye-basra-korfezi-kalkinma-yolu-projesi/2925828>

Yeni baharat yolu ve OBOR



OBOR

Medya Oynatıcı

CANLI

HABER TURK

KÜRESEL KORİDOR REKABETİ

HİNDİSTAN ORTADOĞU AVRUPA EKONOMİK KORİDORU

PUNJAB

BAĞI ARABİSTAN

HİNDİSTAN

HABER HATTI

TİCARET YOLLARI SAVAŞI MI BAŞLADI?

00:04:21

00:03:06

kuşak yol son 17:17

SON DAKİKA TTK ARMUTÇUK MÜJESİ Sİ MADEN OCAĞINDA SAAT 13.45 S

1,656,500

OBOR (ONE BELT ONE ROAD)

- Ekonomik gelişmişlik ve refah düzeyini daha da geliştirmek isteyen Çin'in bu bağlamda hayata geçirdiği Tek Kuşak Tek Yol Projesi, Çin'den başlayıp Batı'ya uzanan ve döneminin en önemli ticaret güzergâhı olan İpek Yolu'nu tekrar canlandırmayı hedefliyor.
- Başta Orta Asya olmak üzere pek çok bölgeyi etkileyecek projenin kilit noktasında ise Türkiye var.

Tek Kuşak Tek Yol Projesinin Büyüklüğü

- 2021 yılı itibarıyla Tek Kuşak Tek Yol Projesi kapsamında Çinli firmalar tarafından tamamlanarak hayata geçirilen projelerin toplam değerinin 200 milyar dolar olduğu söyleniyor.
- Çin kaynaklarına göre proje tamamlandığında, toplam 4 ile 8 trilyon dolar arasında bir büyüklüğe ulaşacak.

Türkiye'nin Konumu ve Doğacak Fırsatlar

- Türkiye, kıtaları birbirlerine bağlayan coğrafi konumu sayesinde Tek Kuşak Tek Yol Projesi'nin önemli kavşak noktalardan birini oluşturuyor. Türkiye ile stratejik iş birliğini güçlendirmek isteyen Çin de her fırsatta Türkiye'nin projede doğal partneri olduğunu söylüyor. Proje, merkezi bir noktada yer almasının yanında sunduğu imkânlarla da Türkiye'nin sürdürülebilir ekonomik kalkınma hedefleriyle örtüşüyor.

Türkiye'nin Konumu ve Doğacak Fırsatlar

- Aynı zamanda Türkiye'nin kendi sınırları içindeki ulaştırma ve lojistik altyapısının güçlendirilmesine de ciddi katkı sağlayacağı öngörülüyor. Bu sayede ulaştırma ve lojistik bağlantıları kuvvetlenecek olan Türkiye de kendi bölgesinde bir lojistik merkez hâline gelecek.

Türkiye'nin Konumu ve Doğacak Fırsatlar

- Projenin, “Çin-Orta Asya-Batı Asya Ekonomik Koridoru” olarak da isimlendirilen Orta Koridor kısmında yer alan Türkiye, Asya ülkeleri ile Avrupa ülkeleri arasında proje kapsamında taşınacak yükler için kritik bir role sahip olacak. Bu da Türkiye için yeni pazarlar ve büyüyen ihracat hacmi anlamına geliyor.
- <https://globelink-unimar.com/tek-kusak-tek-yol-projesi/>

Türkiye'nin Konumu ve Doğacak Fırsatlar

- Ayrıca Asya ülkeleri ile arasındaki siyasal, ekonomik ve sosyal bağların geliştirilmesine de fırsat tanıyan proje, Türkiye açısından ciddi öneme sahip. Proje kapsamında Türkiye'nin **Çin ile ticaretinde sevkiyat süresinin de 30 günden 10 güne indirilmesi planlanıyor.**
- <https://globelink-unimar.com/tek-kusak-tek-yol-projesi/>

Kral Yolu, Baharat Yolu ve İpek Yolu...

- Kral Yolu, Baharat Yolu ve İpek Yolu...
- Bu yollar, geçmişte ticaretin ve ulaşımın adeta kalbiydi. Yüzyıllar boyunca önemli ticaret yollarını hâkim olarak gücü elinde bulunduran Çin de bu sayede Sanayi Devrimi'ne kadar Avrupalı rakiplerine oranla önemli bir ekonomik gelişmişliğe sahip oldu.
- **Zamanla dünya değişti, sınırlar çizildi ve yeni ticaret yolları ortaya çıktı. Bugün ise lojistik sektörünün gündeminde başka bir proje bulunuyor, o da: Tek Kuşak Tek Yol.**

Kral yolu

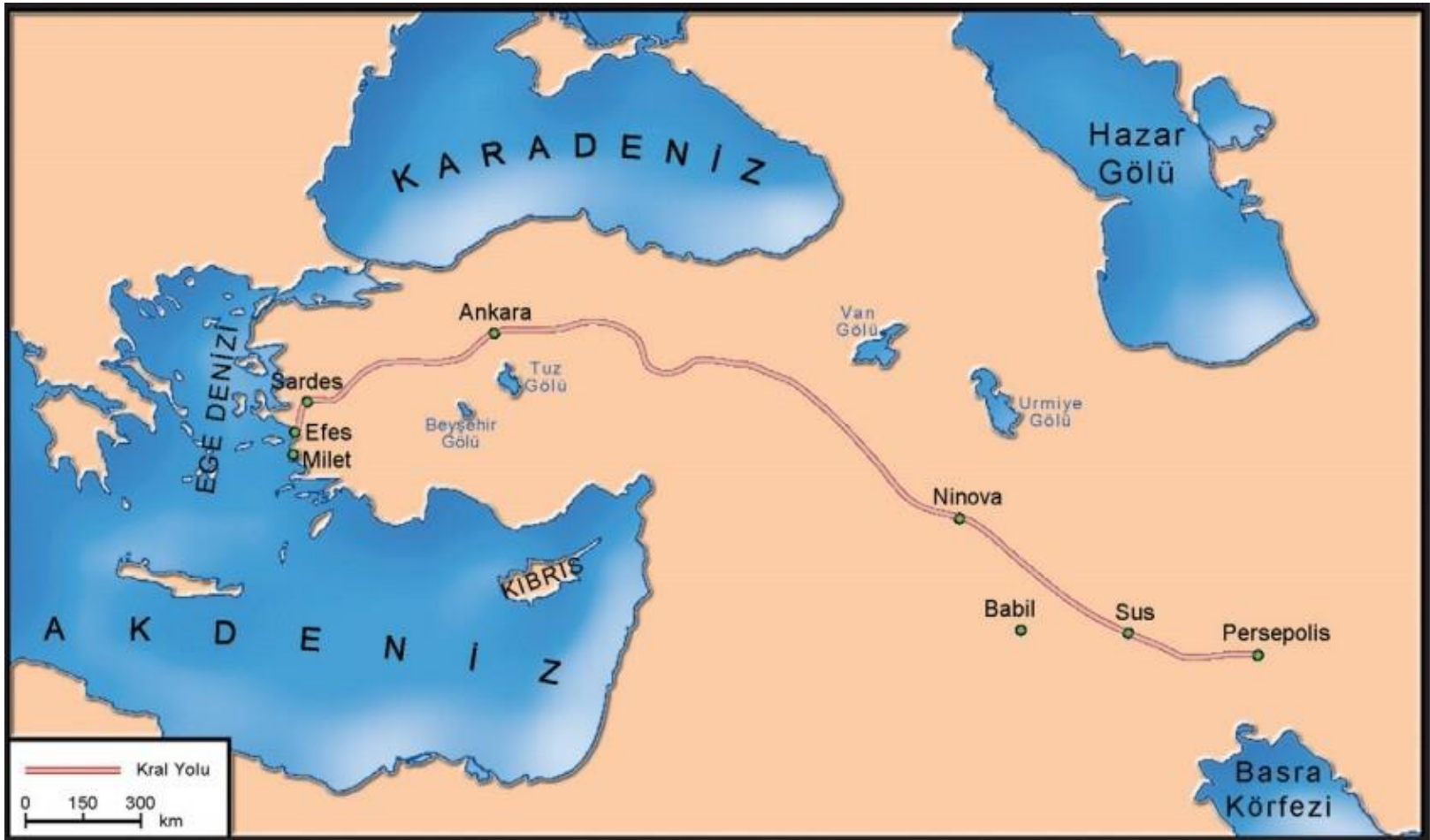
- İlk çağda Batı Anadolu'da, Gediz ve Menderes nehirleri arasındaki bölgede kurulan Lidyalılar, Efes'ten Mezopotamya'ya kadar uzanan Kral Yolu denilen ünlü ticaret yolunu yapmışlardır. **Bu yol sayesinde;**
- **doğu-batı arasında ticaret ve kültürel etkileşim hızlanmıştır.**

Kral Yolu Hangi Uygarlığa Aittir?

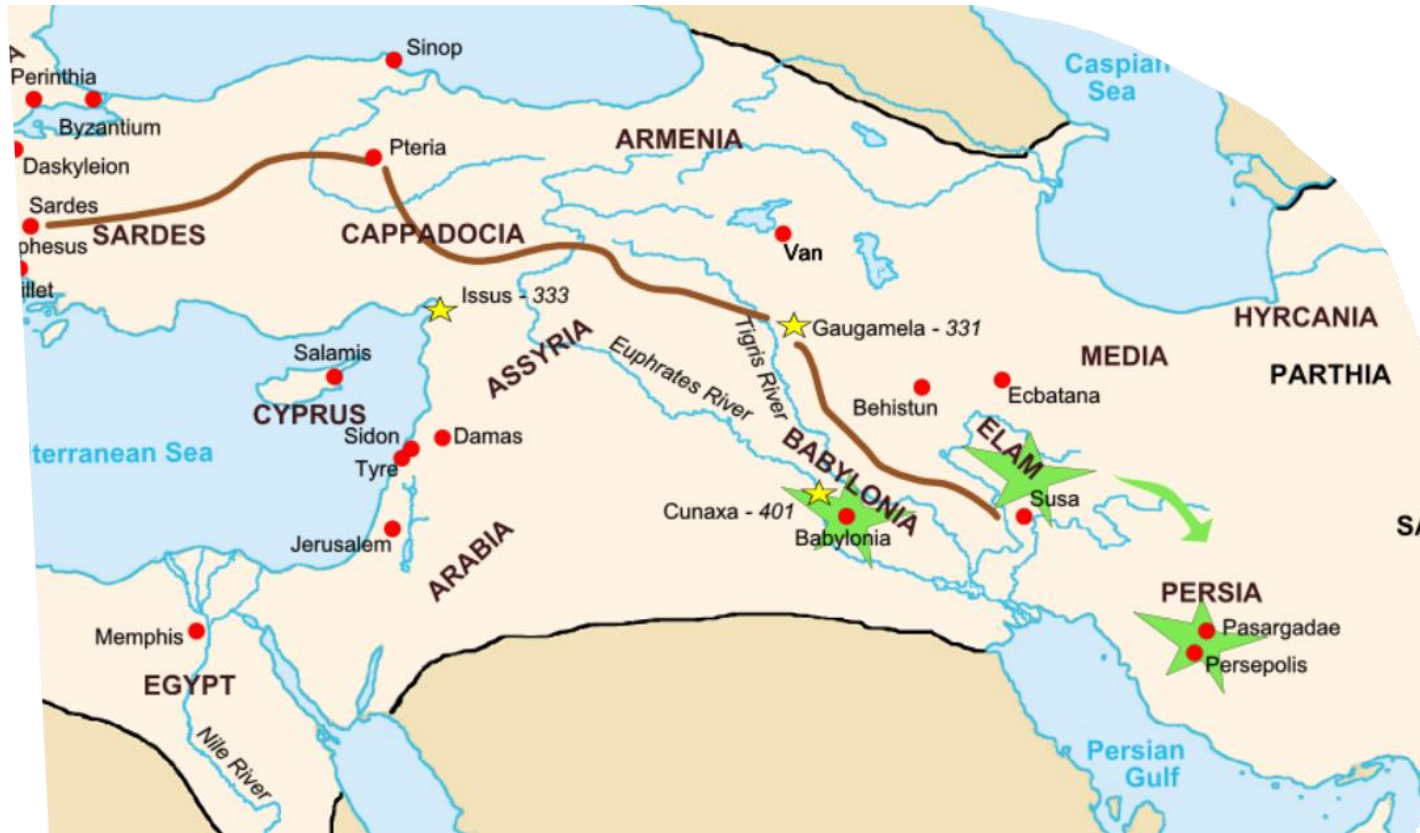
- Kral Yolu'nun ortaya çıkışı, Mezopotamya tarihinin en önemli uygarlıklarından bir tanesi olan Pers İmparatorluğu döneminde gerçekleşmiştir. Anadolu ve Mezopotamya'da hali hazırda bulunan bazı ticaret yolları MÖ. 5. yüzyılda onarılmış ve bu yollara yeni güzergâhlar eklenerek antik çağın en önemli ticari yollarından biri olan Kral Yolu ortaya çıkmıştır.
- <https://www.haberturk.com/kral-yolu-hangi-uygarliga-aittir-kral-yolu-nerede-ve-kim-yapti-hteg-3556795>

- MÖ. 547 yılında Pers İmparatorluğu ile Lidyalılar arasında gerçekleşen savaşı kazanan I. Darius, bu ticaret yolunu ele geçirmiştir. Yol üzerinde Pers hâkimiyetinin kurulması ile beraber kral I. Darius, Kral Yolu'nu oluşturan birçok yolu tamir etmiş ve bu güzergâhlara yeni yollar eklemiştir. Ticari amaçların yanında bir haberleşme güzergâhı olarak da kullanılan bu yolda, her 25 kilometrede bir konaklama merkezleri oluşturulmuştur. Konforu ve güvenliği sağlanmış olan bu yolda seyahat eden bir Perslinin 7 günde yaklaşık 2500 kilometre yol alabildiği ifade edilmektedir.

KRAL YOLU



Kral yolu



Kürk yolu

- Karadeniz'in Kuzey bölgesinden başlayarak (Don Nehri'nden) Altay ve Sayan Dağları üzerinden geçip, İpek yoluna paralel olarak ilerleyen ve son olarak Çin ülkesine ulaşan tarihi ticaret yoluna "Kürk Yolu" denir.

Kürk yolu

- İpek yolunun kuzey bölgesinden paralel olacak şekilde ilerler. Bu yolların geçtiği bölgelerde daha çok kürk ticareti yaygın olduğu için (sincap, sansar, tilki, samur, kunduz, vaşak, gelincik ve geyik) adına "kürk yolu" denilmiştir.
- Türkler ve Araplar arasında gelişen siyasi ve ekonomik faaliyetlerle birlikte Kürk yolu ticaret de ciddi oranda değer kazanmış ve rol oynamıştır. Ticaret yolunun en fazla yoğun kullanıldığı zaman aralığı 6-8. yy olarak görülmektedir.

Kürk yolu



Süveyş kanalı

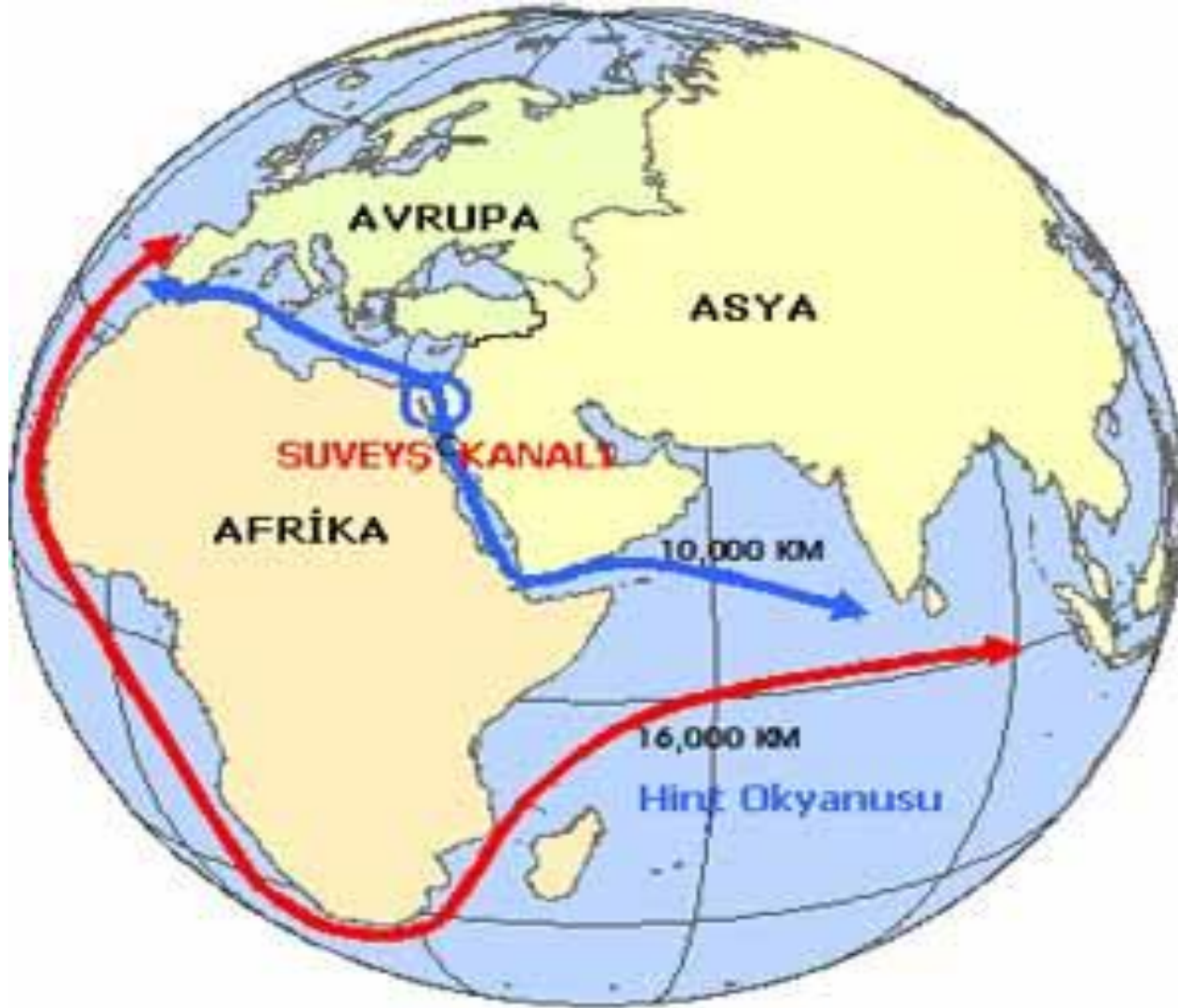
- **Süveyş Kanalı** : Akdeniz ile Kızıldeniz'i birbirine bağlayan yapay su yoludur.
- Temelleri Osmanlı İmparatorluğu tarafından atılmış, Baharat Yolu'nun canlandırılması sağlanmıştır.

Süveyş kanalı

- Kanal (Süveyş) Cephesi Almanya'nın isteği üzerine açılmıştır .
- Kanal I. Dünya Savaşı'nda İngiltere ve de Arapların yardımı ile Osmanlı topraklarından (sınırlarından) çıkarak İngiltere'nin sınırlarına girmiştir.
- **İngiltere tarafından da 1869'da açılmıştır.**

Süveyş kanalı





Süveyş kanalı ve ümit burnu mesafesi

$19.800\text{km} - 11.600\text{km} = 8.200\text{km}$ (trb-ist. Arası 8 kere gidiş)



- Napolyon Mısır'ı işgal ettikten sonra 1799'da bu konuda olurluluk raporu istemiştir.
- Sina Yarımadası'nın batısındadır. 163 kilometre uzunluğunda ve **en dar yerinde 300 metre** (3 futbol sahası) genişliğindedir.

- **Süveyş Kanalı;**

Afrika çevresinde dolaşmaya gerek kalmadan ,
Asya ile **Avrupa** arasında deniz taşımacılığı yapılmasını sağlar.

- Dünyanın en önemli su yolları arasında yer alır. Eski gemiciler ticarette çok uzun yol ve mesafe kat ettikleri için böyle bir kanal yapma gereksinimi ortaya çıkmıştır.
- Derinliği 11-12 m'dir.
- **Dünyada kapakları olmayan en uzun kanaldır.** Diğer kanallarla karşılaştırıldığında kaza oranı hemen hemen sıfırdır. Gece ve gündüz geçiş yapılabilir.

YENİ SÜVEYŞ KANALI'

Mısır'ın "can damarı" Süveyş Kanalı'nın paraleline inşa edilen, "Yeni Süveyş Kanalı"nın kazı çalışmaları, geçen yıl (2014)5 Ağustos'ta Cumhurbaşkanı Sisi'nin talimatıyla başlatılmıştı. Mısır'da ekonomiye büyük katkı sağlayacağı düşünülen ve çift yönlü ulaşım ile daha büyük gemilerin geçişine imkan sağlayacak Yeni Süveyş Kanalı'nın Avrupa ile Asya arasında en hızlı deniz yolu taşımacılığı güzergahı olması bekleniyor.

<https://www.haberler.com/misir-yeni-suveys-kanali-ni-hizmete-acti-7575780-haberi/>

- Mısır, 'Yeni Süveyş Kanalı'nı Hizmete Açtı
- Mısır, Süveyş Kanalı'na alternatif bir kanal inşa etti. Yeni kanal, yer yer 150 yıllık eski kanala paralel inşa edilirken; eski kanal da bazı kesimlerde genişletilip derinleştirildi.

2. Süveyş kanalı



- ÜLKENİN EN ÖNEMLİ GELİR KAYNAĞI
- Süveyş Kanalı, yılda sağladığı 5 milyar dolarla ülke ekonomisinin en önemli gelir kaynaklarından biri.
- Kızıldeniz ile Akdeniz'i birbirine bağlayan kanal, Kuzey Atlantik ile Hint Okyanusu arasında uluslararası deniz ulaşımını sağlıyor.

- DÜNYANIN İŞİNE YARAYACAK
- Projeyle, Süveyş kanalının artan trafik sorununun kanal yardımıyla çözülmesi hedeflendi. 72 kilometre uzunluğunda ve 24 metre derinliğindeki paralel yeni kanal, iki yönlü ulaşım ve daha büyük gemilerin geçmesine olanak sağlayacak.
- Böylelikle Süveyş Kanalı'nın toplam uzunluğu 263 km. ye çıkacak. Buna ek olarak alternatif bir kanalla beraber gemilerin bekleme süresi de 11 saatten sadece 3 saate düşecek. (Kaynak:Deutsche Welle Türkçe)

- Bu proje Mısır halkına tahvil satışı yapılarak fonlanan yaklaşık 9 milyar dolarlık bir bütçe gerçekleştirildi ve böylece tarihi Süveyş Kanalı büyütülerek, iki yönlü trafiğe açıldı. Kızıldeniz'i Akdeniz ile bağlayan Süveyş kanalının orta kesimlerinde 35 kilometre uzunluğunda yeni deniz geçidi açılırken, kanalın, bazı bölümleri de çift yönlü gidiş-geliş imkânına sahip olacak şekilde genişletildi ve derinleştirildi. Böylece gemilerin ortalama transit süresinin kısalması ve daha çok geminin geçmesi hedefleniyor.

- Süveyş Kanalı'ndan yapılan ticaret dünya ticaretinin %10'u civarında. Kanal sayesinde gemiler Afrika'nın etrafından dolaşmak zorunda kalmıyor. Yeni Süveyş Kanalı ile gerçekleştirilen 72 kilometre uzunluğundaki suyunun 35 kilometresi paralel bir hat olarak kazılırken, 37 kilometresi ise eski kanalın derinleştirilmesi ve genişletilmesiyle oluşturuldu.

- Mısırlı yetkililere göre, daha önce bazı noktalarda geçiş için bekleyen gemiler artık çift yönlü gidiş-geliş imkânına sahip olacağı için, bekleme süresi 11 saatten 3 saate düştü. Böylece kanalın üzerinden geçiş yapan gemi sayısı 2023'e kadar ikiye katlanarak, günlük ortalama 97'ye çıkmış oluyor. Mısır'ın Süveyş Kanalı'ndan elde ettiği gelirin %250 artarak, yıllık 13 milyar dolara ulaşması hedefleniyor.
- <https://www.suhakki.org/2016/06/cilginlikta-sinir-yok-orta-dogunun-devasa-kanal-projeleri/>

Bu adresten video izlenecek.
Özellikle son kısım (mallbora kanalı)

- https://www.youtube.com/watch?v=2qgY8on9Lck&ab_channel=KablosuzDergi

PANAMA KANALI

- Panama Kanalı,
- Orta Amerika'nın en güney ülkesi Panama topraklarında yer alır ve Atlantik Okyanusu ile Büyük Okyanus'u (pasifik) birbirine bağlayan su yolu.
- Kanalin yapımı, tarihin en büyük ve en zor mühendislik projelerinden bir olmuştur. Gemicilik üzerindeki etkileri ise, Güney Amerika kıtasının en güney ucu olan Horn Burnu'ndan dolaşma külfetini ortadan kaldırmış olması nedeniyle çok önemlidir.

Video izlenecek

- https://www.youtube.com/watch?v=t88zkkx0RHTI&ab_channel=An%C4%B1l%C5%9Eenyurt

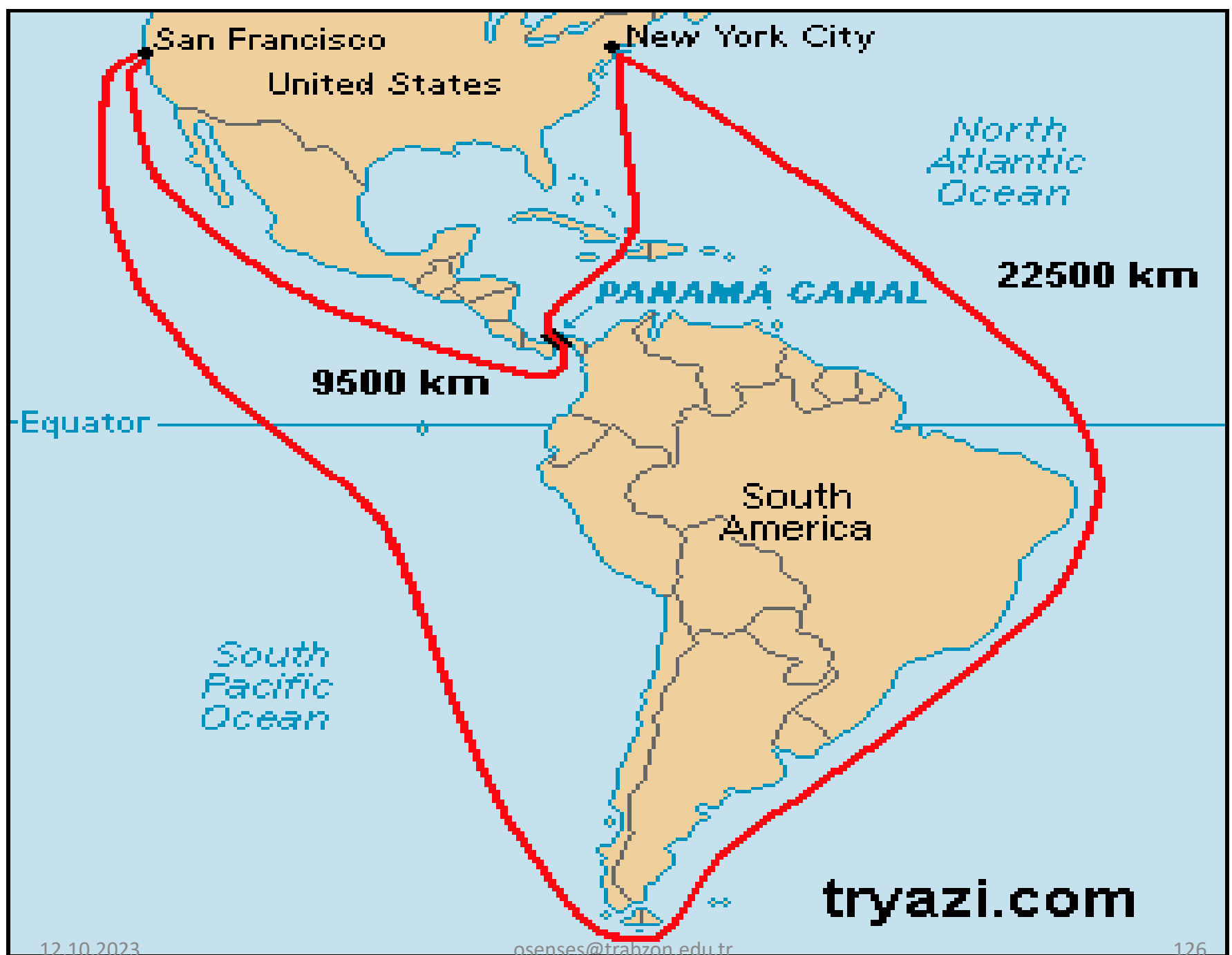
PANAMA KANALI

- Panama'da bir kanal inşa etme fikri 1500'li yıllara kadar giderse de, ilk ciddi çalışmalar, Fransızların öncülüğünde 1880'de başlamış fakat bir sonuç vermemiştir.
- İnşaat ABD tarafından tamamlanmış ve kanal 1914te hizmete açılmıştır

- Bugün **New York' tan San Francisco 'ya** giden bir geminin, Panama kanalını kullanarak 9.500 km yol yapması, Horn Burnu'nun dolaşılmasını zorunlu kılan eski günlerdeki 22.500 km yola oranla büyük bir kolaylıktır.
- $22.500 - 9.500 = 13.000$ km (yaklaşık Trabzon-İstanbul arası 13 kez gitmek)

Panama kanalının ticari önemi var mı?

- Panama Kanalı'nın:
- 144 ticaret rotası,
- 1700 liman ve
- 160 ülke ile bağlantısı
- bulunmaktadır. Ulusal ekonomiye sunduğu toplam katkı payı ise 2.889 milyar dolardır. Panama Kanalı dünyanın mühendislik harikasıdır ve en pahalı Kanaldır.



- Açılışından 2002 yılına dek, yaklaşık 800.000 geminin geçtiği tahmin edilen Panama Kanalı'ndan **her yıl 14.000 den fazla gemi geçmekte** olup ,
- **taşınan yük miktarı 203 milyon tonu** bulmaktadır.
- Kanal boyunca yolculuk yaklaşık 9 saat sürmektedir.
- Panama kanalı iki deniz arasındadır biliyorsunuz (Atlantik ve Pasifik Okyanusu) ve gemiler bir uçtan diğerine geçerken, aslında yüksekliği farklı iki kıyı arasında giderler. (yükseklik farkı yaklaşık 30 mt.ve bu da 3 havuzla hallediliyor)

DÜNYA SİYASİ HARİTASI



AVRUPA KİTASI

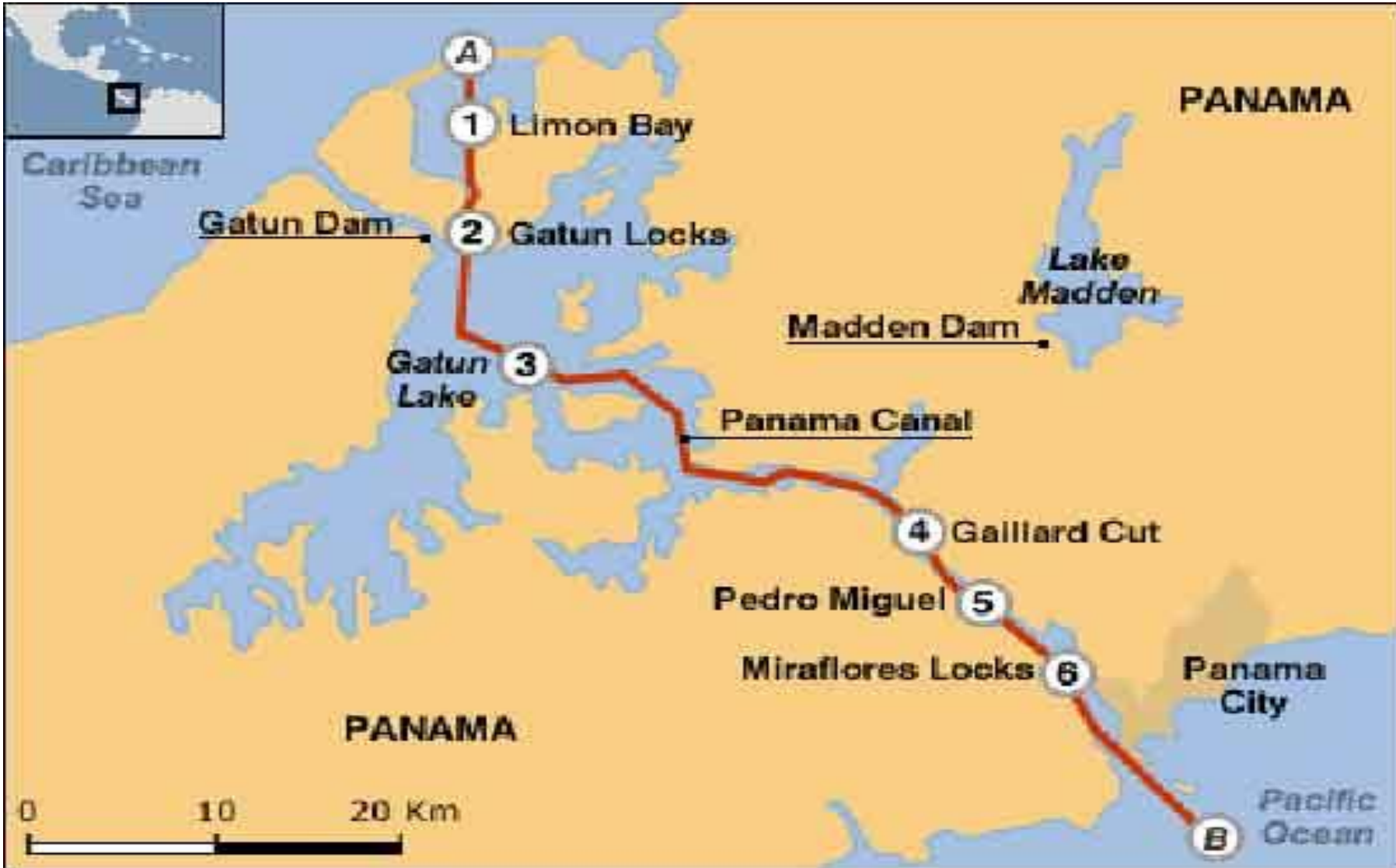
- 1- ESTONYA
- 2- LETONYA
- 3- LİTVANYA
- 4- Kaliningrad(RUSYA FEDERASYONU)
- 5- DANIMARKA
- 6- ANDORRA
- 7- BELÇİKA
- 8- LÜKSEMBURG
- 9- ÇEK CUM.
- 10- SLOVAKYA
- 11- AVUSTURYA
- 12- İSVİÇRE
- 13- SLOVENYA
- 14- MACARİSTAN
- 15- HİRVATİSTAN
- 16- BOSNAHERSEK
- 17- SİRSİSTAN VE KARADAG

ASYA VE OKYANUSYA KITALARI

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------|
| 1 - GÜRCİSTAN | 9 - ÜRDÜN |
| 2 - ERMENİSTAN | 10 - KUVEYT |
| 3 - AZERBAYCAN | 11 - KATAR |
| 4 - NAHCIVAN ÖZERK CUM.(AZERBAYCAN) | 12 - BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ |
| 5 - KKTC | 13 - BHUTAN |
| 6 - GKRY | 14 - BANGLADEŞ |
| 7 - LÜBNAN | 15 - KAMBODYA |
| 8 - İSRAIL | 16 - BRUNEİ |
| | 17 - DOĞU TİMOR |

AFRIKA KITASI

- 1 - GAMBIA
- 2 - GINE BISSAU
- 3 - SIERRA LEONE
- 4 - BURKINA FASO
- 5 - TOGO
- 6 - BENIN
- 7 - EKVATOR GINESI
- 8 - LESOTHO
- 9 - SVAZILAND
- 10 - MALAVI
- 11 - BURUNDI
- 12 - RUANDA
- 13 - UGANDA
- 14 - CIBUTI
- 15 - ERITRE



Panama kanalı animasyon



Panama Canal Timelapse



0:00 / 1:56



YouTube



• DIŞ TİCARET:

- Mal ve hizmetin ticari amaçla bağımsız ülkeler arasında transferi şeklinde tanımlamak mümkündür.
- Her türlü ticarete karlılık hedeflendiğinden ülkelerde bu mal ve hizmet hareketlerinin sonucunda ekonomilerinin olumlu yönde etkilenmesini sağlamak amacındadırlar.

- Hiçbir ülkenin kendisi için gerekli olan mal, hizmet ya da faktörleri tümüyle kendi iç kaynaklarıyla karşılayabilmesi mümkün değildir.
- Ülkelerin sadece etkin oldukları malların üretimine yönelmesi ve bunları **ihraç etmesi** , kaynaklarından yoksun olduğu malları **ithal etmesi** ise **İŞBÖLÜMÜ** nü ortaya çıkarmaktadır.

- Dünya ticaret hacmi giderek artmaktadır.
Özellikle II. Dünya savaşıdan sonra u.a. Ticaret hızla artmıştır.
- 1970 yılında 570 milyar dolar;
- 1982 3,4 trilyon
- 1984 3,5 trilyon
- Küresel mal ihracatının değeri de **2019'da yüzde 3 azalarak 18,89 trilyon dolar oldu,**
- <https://www.google.com/search?q=d%C3%BCnya+ticaret+hacmi&oq=D%C3%BCnya+ticaret+hacmi+giderek+artmaktad%C4%B1r&gs=chrome.1.69i57j0.1995j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

- **WTO:** Türkiye'nin dünya ihracatındaki payı yüzde 0.4
- Dünya Ticaret Örgütü'nün yayınladığı raporda Türkiye'nin dünya mal ticaretindeki payı ihracatta yüzde 0.4 ithalatta yüzde 0,8 olarak belirtildi. Rapora göre, küresel düzeyde, mal bazında, geçen yıl 6 katrilyon 358 trilyon dolar ihracat yapıldı.
- <http://arsiv.ntv.com.tr/news/84585.asp>

1.1.2. Dış ticaret ve İç ticaret arasındaki farklılıklar

- **Dış ticaret de** herhangi bir iç ticaret gibi alım-satım şeklinde bir ticari işlem olarak gerçekleşmektedir.
- İç ticaret , nasıl ki pazarlama faaliyeti ile başlıyorsa, dış ticari işlem de öyle başlar.
- *Ancak daha sonra, alıcı ve satıcıların farklı ülkelerde olmaları dikkate alındığında, teknik, hukuki, finansal vb. yönlerden çok fazla ayrıntıyı da içermesi yoğun dikkat ve emek harcamayı gerektirmektedir.*

- *Dış ticaretin ayrı ele alınmasının asıl nedeni;*

-

bu alanda karşılaşılan sorunların yurtiçine göre farklılık göstermesi ;

ve

çözümlerinin daha zor olmasıdır.

- **Bütün bunların devamında temel farklılıklar :**
- **1. Yasal düzenlemelerin farklılığı;**
- Her bağımsız ülkenin koşulları ve ihtiyaçlarının değişkenliğine bağlı olarak, kendi kanunlarını kendilerinin hazırlaması ve uygulamasının doğal sonucu,
- yasaların ülkeler arasındaki farklılığıdır.

Bu noktada yapılan sözleşmelerde anlaşmazlıkların çözümüne ilişkin **yargısal sürecin hangi ülkede tamamlanacağına dair açıklayıcı bir maddeye yer verilmesi gerekmektedir.**

Oysa **iç ticarete *HEM ALICI ,HEM DE SATICIYA* uygulanacak kanunlar ve mevzuat ORTAKTIR.**

2.Ekonomik politikaların ve para birimlerinin farklılığı;

Yasalar gibi ülkelerin geliştirdikleri ve uygulamaya koydukları ekonomi politikaları da ihtiyaçlarına, yapılarına göre değişkenlik göstermektedir.

Her ülkede karar alma gücüne sahip olan hükümetler kendi ulusal çıkarlarını gözetererek kendi politikalarını belirlerler.

- Bazı olağan üstü hallerde yurtdışı ticari ilişkileri askıya alabilecek düzenlemelere gidebilirler.
- Oysa aynı ülke sınırları içerisinde ticari ilişkilerde mal ve hizmet dolaşımında savaş, salgın hastalık, kıtlık vb. olağanüstü durumlar dışında engelleme olmamaktadır.
- Ülke içi ticarete ulusal para birimi kullanılırken ,u.a. Ticarete farklı para birimlerinin geçerli olmasına bağlı olarak, ülke parasının ticaret yapılacak ülke parasına çevrilmesi gerekir.

- 3.mevzuatta ve belgelerde farklılık;

Her ne kadar dış ticarete uyulması gereken kurallar u.a. Kurumlar tarafından belirlense de; bazı durumlarda ülkelerin benimsedikleri ekonomi politikaları çerçevesinde dış ticaret işlemleri ve mevzuatında düzenlemelere gittikleri görülmekte.

Bu yönüyle de iç-dış ticaret farklılığı belirginleşebilmektedir.

Ayrıca bazı ülkeler için dış ticarete hazırlanması gereken **standart belgeler dışında, özellikli belgeler de** istenebilmektedir. [(helal belgesi, koşer (Kosher belgesi musevi inancına uygun olarak üretilmiş ürünleri tescilleyen bir belgedir) sertifikası vb).

4 Piyasaların yapısal özelliklerindeki farklılık

- Her ülke kendi ulusal piyasasına sahip olup, her ulusal piyasa da diğer ulusal piyasalardan farklılık göstermektedir.
- Ulusal piyasalarda ;
- aynı dil, benzer tüketim alışkanlıkları, zevk ve tercihler hakimken;
- U.A.piyasalarda ;
- bu yapısal özellikler değişmektedir.
- Farklı dil,
- Müslüman ülkesinde domuz etinin tüketilmemesi, trafik akışının diğer ülkelerden farklı olduğu İngiltere’de, trafiğin sağdan işlemesi gibi...

- Ayrıca her piyasada geçerli olan **ölçü ve standartlar** da farklılık göstermektedir. **ABD ve İngiltere’de metrik sistemin** tam olarak uygulanmamasına bağlı olarak bazı malların üretiminin **inch, feet, short, ton** ölçülerine göre planlanmak durumunda kalınması da söz konusu olabilmektedir.
- Bazı Afrika ülkelerinde 2 den sonra sayı yoktur. 1-2 ve çok

- 5. Karşılaşılan Risklerde Farklılık

- Uluslararası ticarette coğrafi uzaklık ölçeğinde **satıcının alıcı, alıcının da satıcı hakkında bilgi edinmesi** zorlaşabilmektedir. **Özellikle kredili satışlarda** satıcı bir ödeme riski üstlenirken; peşin ödemeli satışlarda ise alıcı malı teslim alma gibi bir risk üstlenmektedir.

1.1.3 Dış Ticarete Yönelme Nedenleri

- Dış ticarete yönelme nedenleri ülke ve işletme ölçeğinde olmak üzere aşağıdaki ana başlıklar altında belirtilebilir.
- 1. Ülkeler açısından;
- Ülkenin rekabet gücünün arttırılması,
- Pazar dalgalanmalarının dengede tutulması, (blackberry nin pazarı nokia ve samsung a kaptması, Nokia nin microsof tarafından satın alınması vb.)
- Bazı malların üretiminin ülke ihtiyaçlarına göre bol veya kıt olması

- Doğal ve beşeri kaynakların ;yeryüzünde dengesiz dağılımına bağlı ülke içinde yetersizliği,
- Ülkeler arasında ürünlerin kalite ve nitelik farklılıkları,(murat 124, bmw,uzay mekiği)
- Teknolojik gelişmeler ile birlikte tasarlanan ve üretilen yeni ürünlere olan talebin artması,(android cep tel. tablet pc vd.) şeklinde sıralanabilir.

- 2.İşletmeler açısından;
- Ölçek büyüklüğünü yakalama,
- Uluslararası rekabette yer edinme,
- Yeni fikir ve uygulamaları izleme,
- Üretim maliyetlerini azaltma,
- Ticari prestij yakalama,
- Pazar payını genişletme,
- Gelişmiş teknolojilere ulaşma,
- Vb. olarak sıralanabilir.

1.1.4.Dış Ticaretin Temel Unsurları

- Dış ticaret işlemleri, sadece ihracatçı ve ithalatçı tarafından karşılıklı görüşme ile yürütülecek kadar kolay bir işlem değildir.
- Ayrıntılı mevzuatı ,
- titizlikle doldurulması gereken belgeleri ,
- çeşitli kurum ve kuruluşlardan alınması gereken onay ve izinleri
- ile dış ticaret çok yönlü işlemler bütünüdür.

1.1.4.1.Dış Ticarete Taraflar

- **İhracatçı;**
- İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine **üye olan,**
- **gerçek usulde vergiye tabi,**
- **vergi numarasına sahip ,**
- gerçek ve tüzel kişiler ile,
- bazı ortaklıklardır.

- **İthalatçı;**
- İhracatçı ile yaptığı anlaşma çerçevesinde yurt dışından satın aldığı malı ilgili mevzuat çerçevesinde yurda sokacak olan ve bedelini ihracatçıya veya bir üçüncü gerçek ve tüzel kişiye ödeyecek olan taraftır.

- **İhracatçının Bankası;**
- İhracatçının malı taşıyıcı firmaya tesliminden sonra gerekli belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran,
ithalatçının malın bedelini kendi bankasına ödemesinden sonra durumu ihracatçıya bildiren ve **mal bedeline ilişkin ödemeyi yapan taraftır.**

- **İthalatçının Bankası**; İthalatçının mal bedelinin ödenmesi için ihracatçıdan istediği belgeleri ve diğer şartları **ihracatçının bankasına bildirip**, ilgili belgeleri ithalatçıya ulaştıran ve ithalatçının ödeme talimatı doğrultusunda **onun adına ihracatçının bankasına para transferini gerçekleştiren**,
- ithalatçının **ödeme yapamayacağı durumda ise ona gayri nakdi kredi hesabı açarak ödemeyi yapan taraftır.**

Dış ticaret ile ilgili kurum ve kuruluşlar

- Dış ticaret yapacak kişi/kurum pek çok kuruma onay, izin vd. şartların yerine getirilmesi amacıyla başvurmaları gerekmektedir.
- **Bu kurumlar ana başlıklarıyla ;**
 - Dış ticaret müsteşarlığı
 - Gümrük müsteşarlığı
 - Hazine müsteşarlığı
 - Gümrük idareleri
 - İhracatçı birlikleri
 - İthalatçı birlikleri
 - İhracatı geliştirme etüd merkezi (İGEME)
 - Ticaret ve sanayi odaları

Dış ticarete satış sözleşmeleri

- U.a. Düzeyde ticari ilişkilerde hem ithalatçı hem de ihracatçının ülkesinin ulusal mevzuatı da dikkate alınmak durumundadır.
- Bazen taraflar alım-satım ilişkilerinde kendi kararları çerçevesinde sözleşme hazırlayabilecekleri gibi,
- bazen de ülkelerin yasalarındaki sözleşme zorunluluğu uygulaması çerçevesinde bunu hazırlayabilmektedir.

- Alım-satım işlemi,
- Alıcı ile satıcının şartlarını birlikte oluşturdukları iki taraflı bir işlem olup, hukuk düzeni ile korunan bir sonucu doğurmaya yöneliktir.
- Bu ise tarafların, yazılı hale getirilmiş taahhütlerinin altına imza atmaları ile işlerlik kazanmaktadır.

- Şartlar belirsiz, yoruma açık veya ticari geleneğe bırakılmışsa bir uyuşmazlık çıkması durumunda hakların ve yükümlülüklerin belirlenmesi zorlaşabilmektedir.
- Bu nedenle her bir maddesine azami dikkat gösterilerek ve tarafların sorumluluklarına açıklık getirilerek hazırlanmış yazılı sözleşme metni, hukuken ispatlayıcı rolü ile ticari ilişkilerde büyük önem taşımaktadır.

- Üzerinde önemle durulması gereken konu; sözleşmenin hukuki yönünün dikkate alınarak, sözleşme şartlarının o yönde yazılı hale getirilmesidir.
- Sözleşmenin imzalanmasından sonra tarafların yükümlülüklerini yerine getirmemesi ya da eksik yerine getirmesine bağlı olarak ortaya çıkan sorunlarda, mağdur olan tarafın yasal mercilere başvurması halinde yüklü tazminat ödemeleri ile karşılaşılabilir.

2.DİŞ TİCARETTE İŞ AKIŞI

2.1.İhracatta İş Akışı

İhracat; ihracata konu olan ve ihracı serbest olan mal ya da değerin(**örn.fındık**), yürürlükteki mevzuat çerçevesinde hazırlanması (belge hazırlama, onay\izin ve lisansları alma işleminden sonra), gümrük mevzuatına uygun olarak gümrük sınırları dışına veya serbest bölgelere çıkarılması işlemleridir.

İhracatın faydaları

- -İşletmeye pazar Pazar payını genişletme fırsatı verir,
- -İç pazarda kapasitenin artırılmasını sağlar,
- -İç pazara olan firma bağımlılığını azaltır,
- -İç pazardaki durgunluk dönemlerini telefi eder,
- -Dış pazarda kazanılan güç ile iç pazardaki rekabeti artırır.
- -İç pazarda denenmiş ve test edilmiş ürünlerin ihraç edilmek suretiyle dış Pazar araştırma maliyetini azaltır,
- -U.A. Pazarlarda yaşanan yoğun rekabet, ihracatçı firmaların ürünlerini pazarın ihtiyacına göre daha modern teknoloji ile hazırlanmasını teşvik eder.
- Kaynak:öğr. Gör. Yaser GÜRSOY. Dış tic.işlemleri yönetimi, ekin yayın, 2020 sy.266,267

İhracatın riskleri

- -Satışlar tahmin edilen seviyenin altında kalabilir,
- -yurt dışı rekabet beklenenden daha fazla ve zor olabilir,
- -İthalatçılar ödeme yapmaz veya zorluk çıkarabilirler,
- -Hedef ülkeden ihracat gelirinin geri çıkışı kısıtlanmış ya da yasaklanmış olabilir,
- -Döviz kurlarındaki dalgalanmalar nedeniyle, işletmenin ihracat karı azalabilir, zarar edebilir,
- -Savaş, iç savaş veya yabancı devlet tarafından millileştirme gibi hedef pazardaki istikrarsızlıklar halinde kayıplar olabilir,
- -Ürün yabancı pazarda kabul görmeyebilir.
- Kaynak:öğr. Gör. Yaser GÜRSOY. Dış tic.işlemleri yönetimi, ekin yayın, 2020 sy.266,267

1.AŞAMA:

İHRACAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ

- A.Dış Ticaret ile Bilgilerin Edinilmesi
- Bir işletme, dış pazara girerken ve henüz ticari işlemlere başlamadan önce, girebilecekleri pazarlar hakkında bilgi sahibi olmak, gerekli olan bir çok konuda ekonomik , siyasi ve teknolojik verilere ulaşmak durumundadır.
(rekabet ortamı ve şartları, ticaret kanalları, ürün ve ülkeye göre farklılaşan mevzuat ve düzenlemeler, teknik standartlar ve esasları, ülkelerin ticari engelleri vb. başta olmak üzere)

B.Dış Satım Potansiyelinin Değerlendirilmesi

İşletmenin dış satımda kendi potansiyelinin farkına varması ve değerlendirmesini yapması önemlidir.

(beşikdüzü spor-Barselona\ murat124-mercedes)

C.İhraç Konusu Ürün Seçimi ve Gerekli Hazırlıklar

İhraç konusu ürünün seçimi ve ürüne ulaşım yollarının araştırılması sürecidir. Burada öncelikle ihracı yasak, izne tabi, standarda tabi ürün listelerinin mevzuattaki son halinin gözden geçirilmesi, daha sonra ürüne ilişkin alınması gereken kalite belgelerine sahip olunması gereklidir.

D.Pazar Araştırması ve Müşteri Bulunması

- Bu noktada potansiyel alıcılara ulaşmak için kullanılan alternatif ve birbirini tamamlayan yolların sınanması gereklidir..

- **Bunlar ise,**
- sanal ortamdan yararlanma,
- ulusal\uluslararası fuarlara katılma,
- aracı firmalar ile çalışma,
- pazarlama iletişimi yöntemlerini kullanma,
- Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatçı Birlikleri, Tic. ve San. Odaları ile, ihracatçılara ithalatçılara ulaştırma ve buluşturma desteklerinden yararlanma,

- yurt dışında ofis, mağaza açma vb. yöntemlerinden biri veya birkaçını kullanma olarak belirtilebilir

E.Profesyonel Destek Arama

- Dış ticarete yönelmek isteyen üretici işletmeler, dış ticaret ve yasal düzenlemeler hakkında bilgilenmek amacı ile danışmanlık kuruluşlarından destek alabilecekleri gibi, aracı ihracat işlemlerinden de özellikle dış pazarlama ve gümrükleme işlemleri konularında destek alabilmektedirler.

F.Teklif Hazırlığı/Proforma Fatura Gönderilmesi

- Ulaşılan ve ön görüşmeleri tamamlana ihracat işlemine ilişkin olarak yazılı bir teklif mektubunun hazırlanması, numune ve örneklerin gönderilmesi sürecidir.
- İhracatçı tarafından gönderilen **proforma fatura bir teklif mektubu niteliğinde** olmaktadır.

- Proforma fatura düzenlenmeden önce ürüne bağlı şartlar gözden geçirilerek, diğer şartlara son şeklin verilmesi, daha önceki görüşmelerde ifade edilen ve problem olarak görülen konuların çözümlenmesi gerekli olup, daha sonra bu konulara açıklık getirecek şekilde hazırlanan proforma faturanın onay almak üzere ithalatçıya gönderilmesi gerekmektedir.

- Proforma faturanın mali açıdan ihracatçı firmaya hiçbir yaptırımı yoktur. Sadece ihracatçı ve ithalatçı işletmeler arasında üzerinde anlaşılan konuları içeren , şekil olarak ticari faturaya benzeyen bir belgedir.

- Belgenin üzerinde « **Proforma Fatura** » ibaresinin bulunması gerekli olup, ihracatçı tarafından daha önce basılmış matbu bir belge yoksa, firma kendi antetli kağıdına; ödeme şekli, teslim yeri ve zamanı, ürün fiyat ve miktarı, amir banka , firma unvanı, iletişim bilgileri ve diğer anlaşma şartlarını içerecek bilgileri doldurarak bir proforma fatura çıkartabilir.
- Ek:1:proforma fatura örneği

- G. Anlaşmanın sağlanması:

İhracatçı ya da onun adına hareket eden kişi tarafından ithalatçıya sunulan ,ihracat şartlarına ilişkin son görüşmeler tamamlandıktan sonra ihracat işlemlerine ilişkin hazırlıkların başlamasıdır.

H.Yazılı Dış Satım Sözleşmesinin Hazırlanması ve Taraflarca İmzalanması

- Tarafların ticari ilişkide karşılıklı isteklerinin yazılı hale getirilmesinin belki de en önemli faydası, hukuki yönü ile ortaya çıkmaktadır. Burada tarafların taahhütlerine ve anlaşma detaylarına ilişkin ispat sorunu çözümlenmiş, yükümlülüklerin sınırları çizilmiş olmaktadır.

II.AŞAMA: FİİLİ İHRACAT SÜRECİ

(I. aşamaİHRACAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ)

- Önce özet:

- **1. İLK ÖNCE TASLAK ÇEKİ LİSTESİ HAZIRLANIR.**
- Yükleme planı yapılır. Çeki listesi ambara verilir. İmzalı 1 nüshası alınır.
- Konteyner firması aranır.
- Fiyat konusunda müşteri ile pazarlık yapılır.
- -Thc liman masrafları
- -FREE IN (gemiye yükleme)



Çeki Listesi

Çeki No 1

Order No 00-008

Model No P406

Müşteri M-REEBOK

SWEAT SHIRT

REEBOK

Dili

☒ İngilizce

☐ Almanca

☐ Türkçe

Çeki Tarihi 15.06.2336

Sevki Tarihi 15.06.2336

Özel Kodu

	Kolide	Koliye	Order No	Model No	O.	Renk Açıklama	XS	S	M	L	Koli İçi	Toplam
▶	3	3	00-008	P406	1	BEYAZ	0	30	0	0	30	30
	4	4	00-008	P406	1	BEYAZ	0	10	20	0	30	30
	5	5	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	30	0	30	30
	6	6	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	30	0	30	30
	7	7	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	0	30	30	30
	8	8	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	0	30	30	30
	9	9	00-008	P406	1	BEYAZ	0	0	0	20	20	20
	10	10	00-008	P406	2	DARKBLUE	10	0	0	0	10	10
	11	11	00-008	P406	2	DARKBLUE	30	0	0	0	30	30
	12	12	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	30	0	0	30	30
	13	13	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	30	0	0	30	30
	14	14	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	30	0	30	30
	15	15	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	30	0	30	30
	16	16	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	20	10	30	30
	17	17	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	0	30	30	30
	18	18	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	0	30	30	30
	19	19	00-008	P406	2	DARKBLUE	0	0	0	10	10	10
	20	20	00-008	P406	3	BLACK	20	0	0	0	20	20

Seri No

200

340

480

480

1.500

Otomatik

Şablonluştur

- **Cut off süresi** alınır. son tarih ve saat.
- -ambardan liste gelir (hepsi yüklendi diye)
- Cut-off, İngilizce'de farklı alanlarda kullanılan bir kelime olmakla beraber, uluslararası taşımacılıkta, her hangi bir işleme izin verilen son süreyi belirtmek amacıyla kullanılmaktadır.

Cut-off Nedir?

<https://www.disticaret.biz.tr/2016/06/cut-off-nedir.html>

- Cut-off, İngilizce'de farklı alanlarda kullanılan bir kelime olmakla beraber, uluslararası taşımacılıkta, her hangi bir işleme izin verilen son süreyi belirtmek amacıyla kullanılmaktadır.
- Cut-off tarihleri genellikle, konteyner gemi programları içerisinde yer alan bilgilerden olup, kullanım yerlerine göre aşağıdaki anlamlara gelmektedir:

- **konteyner**in ihracatçılar tarafından yükleme limanı içerisindeki terminale teslim edilmesine izin verilen son tarihi, (**konteyner cut off**)
- ihracat **beyanname**sinin taşıyıcının liman içerisindeki ofisine teslim edilmesine izin verilen son tarihi (**beyanname cut off**),
- ihracatçı tarafından hazırlanan yükleme notasının (**konşimento talimatı**) taşıyıcıya teslim edilebileceği son tarihi (**talimat cut off**).

- Konuyu örnek üzerinden incelemek için, aşağıda MSC'nin Marport çıkışlı Tiger Hattında faaliyet gösteren, MSC RAVENNA gemisine ait gemi programına yer verilmiştir.
- **TIGER HATTI – MARPORT BATI ÇIKIŞLI GEMİLER**
- **MSC Ravenna FT622E (Marport Batı)**
Bayrak - Yapım yılı: Liberia - 2011
- Ardiyesiz İlk Giriş:31.05.2016
- Talimat Cut Off:02.06.2016 saat:12.00
- Beyanname Cut Off:02.06.2016 saat:17.00
- Marport ETA:06.06.2016
- Marport ETS:09.06.2016
- Gemi programındaki veriler incelendiğinde, Liberya bayraklı, MSC Ravenna gemisinin FT622E sefer sayısında Marport Limanı, Batı Terminali'ne 06.Haziran.2016 tarihinde gelmesi beklenmektedir. ([ETA: Estimated Time of Arrival](#))
- Aynı geminin, Marport Limanı, Batı Terminalin'den tahmini ayrılışı ise 09.Haziran.2016'dır. ([ETS=ETD: Estimated Time of Departure](#))

- Söz konusu geminin Cut Off tarihleri ise:
- [Konşimento Talimatı \(Yükleme Notası\) Cut Off Tarihi](#): 02.Haziran.2016 saat 12.00'ye kadar konşimento talimatı nakliyeciyeye iletilmelidir.
- İhracat Çıkış Beyannamelerinin Cut Off Tarihi: 02.Haziran.2016 saat 17.00'ye kadar ihracat beyannamesinin nakliyecicinin limandaki ofisine iletilmelidir.
- Konteyner Dönüş Cut Off Tarihi: Yukarıdaki gemi programında yer almamakla beraber, yüklemesi yapılan konteynerin, yükleme limanına giriş yapabileceği en son tarihi bize bildirmektedir.
- **Önemli Not:**İhracatçıların her hangi bir ekstra masrafla karşılaşmamak adına, konteyneri
- [ardiyesiz ilk giriş gününde aldırıp,](#)
- [demuraj](#)ve
- [detention](#) sürelerine uyarak, konteyner cut off tarihinden önce, yükleme limanındaki konteyner terminaline teslim etmeleri gerekmektedir.

- **2. TÜRKÇE FATURA DÜZENLENİR.**
- Tarayıp gümrüğe gönderilir.

- **3. GIDA MADDESİ İSE ;**
- **TARIM IL MÜDÜRLÜĞÜNDEN SAĞLIK SERTİFİKASI ALINIR.**
- **4. KARŞI TARAF İÇİN İNGİLİZCE FATURA, SAĞLIK SERTİFİKASI, ATR, EURO1 BELGELERİ DÜZENLENİR.**

- 5. YÜKLEME:
- ihracat yapan firma acenteye konşimento talimatı verir. (ne kadar mal nereye gidecek vb.)
- 6. ATR –EURO 1 VB HAZIRLANIR.
- Gideceği ülkeye göre değişir.
- 7.ÖDEME ŞEKLİ BELİRLENİR VE EVRAKLAR BANKAYA GÖNDERİLİR.
- (akreditif ise bankaya. Peşin ise direk müşteriye)

İhracat treylerle yapılacaksa:

- 1. örneğin FCA:

- 1. önce nakliyeciyi aranır, plaka alınır (plaka çok önemli)
- 2. treyler üzerine konteynerle yükleme yapılacaksa toplam ağırlık önemli. Karayolunda 42 ton dan fazlası yasak (araç ve kont. Dahil)
- Bu durumlarda hafif olan kılçık dorse kullanılması avantajlı olur.

İhracatta gümrükleme süreci

- Yeşil hat ihracatta «beyaz hat» olarak tabir edilir.
- İlk defa ihracat yapanlar %99 kırmızı hatta düşerler.
- Birkaç defa yanlış yapanlar kırmızı hatta düşerler.
- Gümrükçü yamuksa kırmızı hatta düşerler.
- Gönderilen mal masum mal olabilir fakat karşı tarafta yanlış kullanılacaksa (uyuşturucu yada silah sanayiinde vb.) kırmızıya düşebilir.
- Muayene memurunun şüphelenmesi üzerine kırmızı hatta düşebilir.

II.AŞAMA: FİİLİ İHRACAT SÜRECİ

(I. aşamaİHRACAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ)

- Daha önce özetlenen süreç şimdi detaylı:

II.AŞAMA: FİİLİ İHRACAT SÜRECİ

(I. aşamaİHRACAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ)

- 1.ihracatçı birlikleri kaydı:
- Tüm ihracatçıların ihracatçı birliklerine üyelik zorunluluğu bulunmakta olup, üye olmadan ve ödemeleri gereken aidatlara (giriş,nisbi aidat vd hizmet karşılığı alınan bedeller) ilişkin yükümlülüklerini yerine getirmeden ihracat işlemlerini gerçekleştiremezler.

- 2.aracı banka ile görüşme:
- İhracat(X) çı ,ithalat(M) çı ile yapmış olduğu yazılı alım-satım sözleşmesinde belirtilen ödeme şekline ilişkin olarak bankaların devrede olması gerektiğinden, X işleminin mali yönüne ilişkin detaylarını görüşmek üzere bankası ile bağlantıya geçerek ,çalışma şartlarını belirlemektedir.

- 3.Nakliye-taşıma-gümrükleme işlemlerini yürütecek lojistik hizmet sağlayıcıların seçimi:
- Dış ticarette loj. Hizmetler olarak belirtilebilecek bu tür iş süreçlerinin en doğru teknik ve yöntemlerle tamamlanması için destek alacakları dış kaynak tedarikçisi(DKK) konumundaki firmalara ilişkin araştırmalar yaparak, satın alacakları hizmetin detaylarını belirler.

- 4. İhraç konusu ürün ve ithalatçı ülkeye göre farklılaşan belgelerin hazırlanması:
- X ile ilgili belgelerin hazırlanması, malların sevk aracına teslimi ve yüklenmesi genellikle eş zamanlı olarak yürütülmektedir. X sürecinin bu aşamasında ihraç konusu ürüne, M' çı ülkeye ve M'çının talebine göre farklılaşan belgelerin hazırlanması, onay ve izin işlemlerinin tamamlanması gerekmektedir.

- 5. Gümrük beyannamesini düzenlenmesi:
- işletme ya da onun adına yetkili kişiler (gümrük müşavirleri) ,bir taraftan X işlemleri için gerekli belgeleri hazırlarken, diğer taraftan da fiili ihracat işleminin tamamlanması için asıl gerekli belge olan **gümrük beyannamesini** düzenlemektedir.

- 6. İhracatta izin alınması gereken kurumlara başvurulması:
- Güm.beyannamesinin hazırlanmasından sonra X'çı güm. Bey.,fatura,ve çeki listesi ile birlikte öncelikle bağlı bulunduğu **İhracatçı birlikleri** ne başvurarak onay ve tescil işlemlerini, nisbi aidat ödeme işlemini tamamlar. Daha sonra **Ticaret ve san.odaları**nda bazı belgelerin (fatura,ATR belgesi, menşe şahadetnamesi, kalite ve yeterlilik belgeleri vb.) **onaylanması** ve işlem görmesi işlemleri de X çı tarafından yerine getirilir.

- 7.Gümrükleme İşlemlerinin Tamamlanması
- İhracatçı Birliklerinde izin alınan Gümrük Beyannamesi ile birlikte ihracatçı ya da onun adına hareket eden gümrük müşaviri 'Gümrük idaresine başvurarak,(elektronik ortamda) gümrük tescil işlemlerinin tamamlanması için girişimde bulunur. Sistem kendinden tescil numarası verir. Muayene memuru ataması sistem tarafından verilir.

- 7.Gümrükleme İşlemlerinin Tamamlanması
- Akabinde sarı veya kırmızı hat olması durumunda muayene yapılır.
- Mühür takılması için gümrük gözetim memuruna gönderilir.
- Dolaşım belgeleri gümrük müşaviri tarafından elektronik ortamda hazırlanıp ilgili ihracatçı birlikleri veya ticaret odası tarafından onaylanır.

- 7.Gümrükleme İşlemlerinin Tamamlanması
- Daha sonra 12 haneli TPS (**tek pencere sistemi**) numarası verilir. Bu numara beyannameye işlenir ve gümrük onayına gönderilir. Sistemden . Otomatik onaylanır.

- Bu işlemlerin ardından gümrük açısından süreç tamamlanmamış olup,
- taşıma **denizyolu ile yapılıyorsa**;
- ihracatçı ilgili acentaya **konşimento** talimatı,
- **demiryolu ile** yapılıyorsa, taşıyıcı **CIM belgesi**,
- **karayolu ile** gerçekleşiyorsa, gümrüklemenin yapıldığı idarece **TIR karnesinin** onaylanması gerekmektedir.

- Bu noktadan sonra gümrükleme işleminin yapıldığı **Gümrük İdarelerinde işlemler tamamlanmış olup,**
- ilgili belgeler eşliğinde malın yurt dışına çıkışı sağlanmaktadır.

- 8. İthalatçı Tarafından Ödeme İşleminin Yapılması ve Kambiyo Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesi:
- İhracatçının sözleşme şartlarına uygun olarak malı hazırlayıp, ihracat işlemlerini yerine getirerek ithalatçıya ulaştırması ile yükümlülüğünün sona erdiğini söylemek zordur.

- Mrn ,t1,t2

Ortak ticaret rejimi ve NCTS

(yeni bilgisayarlı transit sistemi)

- 1987 yılında imzalanan ortak transit sözleşmesine(OTS) taraf olan ülkeler (AB v EFTA) arasında eşyanın gümrük vergilerinin askıya alınarak taşındığı rejimdir.
- Ülkemiz OTS ne 1 aralık 2012 tarihi itibariyle taraf olmuştur.
- OTS amacı sözleşmeye taraf bir ülkede açılan transit beyannamesinin, verilen teminatın ve tanınan basitleştirmelerin bir diğer taraf ülkede de geçerli olması ve bu ülkeye girişte ayrıca bir transit beyanında bulunulmasına gerek kalmadan Ortak Transit işleminin kesintisiz bir şekilde tamamlanmasıdır.

NCTS

- OTS nin amacı olan transit işlemlerini hızlandırmak ve basitleştirmek için işlemlerin elektronik ortamda yürütülmesini sağlayan ve 2005 yılında tüm taraf ülkelerde uygulamaya konulan elektronik sistemdir.

OTS avantajları

- -işlemlerin hızlandırılması ve basitleştirilmesi
- -işlemlerin kağıtsız ortamdayürütülmesi
- -belirli koşulların sağlanması halinde basitleştirilmesi
- -teminatların takip edilebilirliği
- -taraf ülkelerden geçiş kolaylığı
- -kapsamlı teminat kullanılması halinde, teminatların hızlıca düşümünün sağlanması

OTS ile ULUSAL TRANSİT REJİMİ ARASINDAKİ FARK

- ULUSAL TRANSİT REJİMİ (utr) Türkiye gümrük bölgesi içerisinde başlayıp biten transit rejimini ifade etmekte olup TR resim kodu kullanılır.
- Ots veya OTR ise Ortak Transit Sözleşmesi kapsamındaki taşımalara (AB-bir EFTA ülkesi arası, bir EFTA ülkesi –Türkiye arası vb) uygulanmakta olup eşyanın topluluk statüsüne göre T1,T2,T2 F gibi rejim kodları kullanılır.
- Eşya, Türkiye gümrük bölgesi içinde bir noktadan diğerine OTR (ortak trn. Rejimi) kapsamında taşınamaz.

- T1/T2/t beyannameleri dış ticarete konu ürünlerin menşei baz alınarak OTS ne taraf ülkelerde gümrük vergileri ödenmeksizin taşınmasına imkan sağlayan Birlik prosedürleri ve aynı isimle anılan TRANSİT GÜMRÜK BEYANNAMELERİDİR.

- «T» statüsünde açılan her beyannameye MRN (**Hareket Referans Numarası**) adı verilen tekil bir izleme numarası atanır.

T1

- T1 topluluk (AB) eşyası olmayan bir malın transit sözleşmesine taraf ülkelerde gümrük vergileri ödenmeksizin taşınmasına imkan sağlayan Birlik Prosedürüdür.
- T1, Transit taşımacılıkta kullanılır.
- AB ile üçüncü ülkeler arasında kullanılan TRANSİT BELGESİ dir.
- ATR1 ise malın serbest dolaşımını ilgili olduğu için malı temsil eder.

- T statüsünde açılan her beyannameye MRN adı verilen tekil bir izleme numarası verilir. Rejim belirlenirken menşei önemli değildir.
- Örneğin Almanya menşeili bir eşya için Triesta'den başlatılan beyan tipi T1 olur.
- Önemli olan Topluluk eşyasının AB topraklarında terk etmeden önce veya serbest bölgeye giriş yapmadan önce T beyanının açılması.
- Bu durumda T2 olur

T2 nedir?

- T2 topluluk (AB) eşyasının Transit sözleşmesine taraf ülkelerde gümrük vergileri ödenmeksizin taşınmasına imkan sağlayan Birlik prosedürüdür.
- Türkiye'ye olan taşımalarda sözleşmeye taraf ülkelerde açılan T2 beyannameleri sıklıkla kullanılır.

TR Beyannamesi Nedir?

- Türkiye'deki Ulusal Transit işlemlerinde verilen beyannameler için TR beyanname kısaltması kullanılır.
- Bir sınır kapısından (kara-hava-deniz) sınır kapıları bir iç gümrük idaresine, bir sınır kapısından bir serbest bölge gümrük idaresine, bir sınır kapısından diğer bir sınır kapısına, bir antrepodan diğerine, bir geçici depolama yerinden diğerine serbest dolaşımda olmayan eşyanın transit işlemleri TR beyannamesi altında yapılır.

İHRACAT ŞEKİLLERİ

İhracat Şekilleri

- Normal bir ihracat sürecinde ihracatçılar, ihracatçı birliklerine onaylattıkları gümrük beyannamesi ve ihraç edecekleri mala ilişkin olarak düzenlemeleri gereken belgelerle birlikte, ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederek malın ihracatını gerçekleştirirler.
- Ancak ihracat sürecinde takip edilecek prosedürler ihracatın şekline göre farklılık arz etmektedir.

• 1. Serbest İhracat:

- Müsaadeye veya kayda bağlı olmaksızın yapılan ihracata denilmektedir.
- Bazı malların yurt dışına çıkması tamamen yasak bazılarının ise ön izne ihtiyacı varken serbest ihracatta bunlara gerek yoktur.

- **2.Kayda Bağlı İhracat:**

- Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın hazırlamış olduğu liste kapsamındaki ihracattır.

07092022 resmi gazete



- Yaz aylarında olmamıza rağmen domatesteki fiyat artışı devam etti.
- Tüketicinin de korunmasına yönelik adım atan hükümet, domates ihracatını izne bağladı.
- Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi.
- **İzne bağlandı**
- Tebliğle ihracı kayda bağlı mallar listesine domates de eklendi.
- Domates ihracı için Ticaret Bakanlığı'ndan izin alınacak.

TEBLİĞ

Ticaret Bakanlığından:

**İHRACI KAYDA BAĞLI MALLARA İLİŞKİN TEBLİĞ
(TEBLİĞ NO: İHRACAT 2006/7)'DE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA
DAİR TEBLİĞ (İHRACAT: 2022/7)**

MADDE 1- 6/6/2006 tarihli ve 26190 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: İhracat 2006/7)'in ekinde yer alan İhracı Kayda Bağlı Mallar Listesine 60 ıncı sıra olarak aşağıdaki madde eklenmiştir.

“60- Domatesler (sirke veya asetik asitten başka usullerle hazırlanmış veya konserve edilmiş)- Diğerleri: (GTP: 2002.90) (Salça)”

MADDE 2- Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

MADDE 3- Bu Tebliğ hükümlerini Ticaret Bakanı yürütür.

Domates ihracatı Ticaret Bakanlığı iznine bağlandı #1

- İhracata yönelik devlet yardımları kapsamında **DFİF** (destekleme ve fiyat istikrar fonu):
- DFİF e ait olanlar devlete bir miktar fon öderler. Bu mallar kontrol altına alınır. Kayda alınır.
- **1.** Ya ihracatçı devlete fon öder;
- **2.** Ya da devlet ihracatçıya fon öder.
- **3.** Kotaya tabi mallar
- **4.** BM tarafından ekonomik yaptırım uygulanan ülkelere gönderilen mallar.

- **1. DFİF kesintisine tabi olan mallar :**
- ihracatçı devlete fon öder. Bu malların yurt dışına çıkışı yasaklanmak istenir.
- Örnek. Pamuğun çekirdeği ayrılmadan (çırçır yapılmadan) ihraç edilirse yağından yararlanılacak olan çekirdek yurtdışı olacak. Devlet bunu önlemek için fon olarak bir nevi ceza keser.

- Fındık ve ham deri ihracatında, bu ürünlerin işlendikten sonra ihracını teşvik etmek veya işlenmemiş halde düşük bir katma değerle ihraç edilmesini önlemek amacıyla ihracat miktarları üzerinden belirli bir fon alınmaktadır.
- Bu ürünleri ihraç eden firmalar, gerekli fon miktarını DFİF (Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu) hesabına yatırmak zorundadırlar.

- 2. DFİF ten ödeme yapılır.
- Ürün fazla olunca devlet fon verir ve yurtdışına çıkışı teşvik eder.
- Örnek: mandalina bol olunca ihracat teşvik edilir. Bu seferde devlet fon yardımı yapar.

- İhracı kayda bağlı mallar, Müsteşarlıkça yayımlanacak Tebliğ ile belirlenir. Kayda Bağlı Mallar listesi kapsamındaki malların ihracından önce gümrük beyannamelerinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınması gerekir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınmış gümrük beyannamesinin gümrük idarelerine sunulma süresi, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğinin onay tarihinden itibaren uzatılmamak üzere otuz gündür.
- <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rehberi-ihracat-turleri.html>

- Ancak, ülkemiz ihraç ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ülkelere yapılan, kısıtlama kapsamındaki malın ihracına ait kayıt meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamelerinin gümrük idarelerine sunulma süresi, otuz günden daha kısa veya daha uzun olarak Müsteşarlıkça belirlenebilir.
- <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rehberi-ihracat-turleri.html>

• **3.Transit Ticaret:**

- kısaca açıklamak gerekirse, bir ürünü başka bir ülkeden satın alıp, kendi ülkemizin gümrük sahasına sokmadan başka bir ülkeye satmaktır.
- Transit ticarete konu olan mallar herhangi bir vergi ve harca tabi değildir.

- **3.Transit Ticaret:**

- bir ticaret şekli olup, ihracat ve ithalat rejimlerine tabi değildir. Bu yüzden herhangi bir şekilde gümrük beyannamesi düzenlenmez.

- **3.Transit Ticaret:**

- Alış ve satış bedelleri arasında lehte fark bulunması kaydıyla mal bedelleri için transfer yapılarak veya yapılmaksızın gerçek veya tüzel kişilerce satın alınan yabancı menşeli malların transit olarak veya doğrudan doğruya başka bir ülkeye satılmasıdır.

• 4.Konsinye İhracat:

- Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere İthalatçılara, alıcılara, komisyonculara, şube ve temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.
- İhracat yapılan karşı taraf kendi distribütörü veya şubesi olabileceği gibi üçüncü bir kişi veya firma da olabilir.
- Kesin satış yapıldıktan sonra ihracatçı orijinal faturayı keser. Daha öncesinde proforma fatura kesilir.

Konsinye nedir?

- Mükiyet devri yapılmaksınız malın kesin satışının yapılmadan ithalatçı tarafa gönderilmesidir.
- Bir satıcının, başka bir satıcı, dağıtıcı veya komisyoncuyla **mallarının ederini satıldıktan sonra almak üzere yaptığı satış, ödeyesiyeye satış**. Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere mal gönderilmesi biçiminde gerçekleştirilen, mal bedelinin sonradan ödendiği ve tamamen güvene dayalı bir satış ve ödeme yöntemi.

•

Kaynak: <http://www.nedir.com/konsinye#ixzz4NoCe2sGB>

Ek not:

- **Ek not:** ihracat mallarının çeşitli sebeplerden dolayı tekrar yurda dönmesi halinde (satılamaması vb) 3 yıl için gümrük vergisinden muaf olarak geri gelebilir.
- Ancak kdv iadesi alınmışsa geri iade edilir.

- **5.Kredili İhracat:**

- İhracat bedelinin Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatında;
- öngörülen süreleri aşacak şekilde yurda getirilmesine imkân tanıyan bir satış şeklidir.
- **1 yılı geçen ödemelerde geçerlidir.**
- Örnek: rusya dan demir çelik malzemeleri içi kurulan fabrikanın malzemelerinin bedeli 10 yılda Rusya ya ödenmiştir.

- MADDE 1 – (1) Bu Tebliğin amacı, ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin usul ve esasları düzenlemektir.
- MADDE 2 – (1) Bu Tebliğ, 11/8/1989 tarihli ve 20249 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Kararın 8 inci maddesine istinaden hazırlanmıştır.
- ihracat bedellerinin yurda getirilmesi
- **MADDE 3 – (1) Türkiye’de yerleşik kişiler tarafından gerçekleştirilen ihracat işlemlerine ilişkin bedeller, ithalatçının ödemesini müteakip doğrudan ve gecikmeksizin ihracata aracılık eden bankaya transfer edilir veya getirilir. Bedellerin yurda getirilme süresi fiili ihraç tarihinden itibaren 180 günü geçemez. Söz konusu bedellerin en az %80’inin bir bankaya satılması zorunludur.**
- (2) ihracat işlemlerine ilişkin bedeller aşağıdaki ödeme şekillerinden birine göre yurda getirilebilir.
 - a) Akreditifli Ödeme,
 - b) Vesaik Mukabili Ödeme,
 - c) Mal Mukabili Ödeme,
 - d) Kabul Kredili Akreditifli Ödeme,
 - e) Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme,
 - f) Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme,
 - g) Peşin Ödeme.
- (3) ihracat bedellerinin beyan edilen Türk parası veya döviz üzerinden yurda getirilmesi esas olup, Türk parası üzerinden yapılan ihracat karşılığında döviz getirilmesi mümkündür.
- (4) ihracat bedelinin yolcu beraberinde efektif olarak yurda getirilmesi halinde gümrük idarelerine beyan edilmesi zorunludur.
- <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/09/20180904-2.htm>

Özel şartlarda 180 gün aşılabılır: (adını zaten buradan alıyor:kredili ihracat)

- **Yetki**
- **MADDE 11 – (1)** Bakanlık bu Tebliğin tatbikatını temin etmek amacıyla gerekli göreceği her türlü tedbiri almaya, haklı durumları değerlendirip sonuçlandırmaya, tereddütlü hususları gidermeye, Tebliğde öngörülen haller dışında kalan özel durumları inceleyip sonuçlandırmaya, döviz getirme sürelerini uzatmaya, döviz getirme zorunluluğunu kısmen veya tamamen kaldırmaya, bu Tebliğde öngörülen miktarlar ile süreleri belirlemeye ve değiştirmeye yetkilidir.

- altı aylık (180 gün) süreden sonraki ek süre talepleri Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından incelenip sonuçlandırılır.
- **Mücbir sebep halleri**
- **MADDE 9 – (1)** Mücbir sebep kabul edilebilecek haller;
 - a) İthalatçı veya ihracatçı firmanın infisahı, iflası, konkordato ilan etmesi veya faaliyetlerini daimi olarak tatil etmesi, firma hakkında iflasın ertelenmesi kararı verilmesi, şahıs firmalarında firma sahibinin ölümü,
 - b) Grev, lokavt ve avarya hali,
 - c) İhracatçı veya ithalatçı memleket resmi makamlarının karar ve işlemleri ya da muhabir bankaların muameleleri dolayısıyla hesapların kapatılmasının imkânsız hale gelmesi,
 - ç) Tabii afet, harp ve abluka hali,
 - d) Malların kaybı, hasara uğraması veya imha edilmesi,
 - e) İhtilaf nedeniyle dava açılması veya tahkime başvurulması,
- Mücbir sebep hallerinin tevsiki;

- **5.Kredili İhracat:**

- kredili ihracat daha çok büyük firmaların ve devletlerin yaptığı ve ödemelerin 1 yılı geçtiği ihracat ve ithalatlardır.
- Proje bazlı olabilir.

- **6.Geçici İhracat:**
- Geçici İhracat
- Eşyanın belli bir süreliğine yurtdışına gönderilip, yani ihraç edilip tekrar getirilmesinden oluşan süreç geçici ihracat olarak tanımlanmaktadır.
- Geçici ihracat üç ana başlık altında incelenebilir:

- **6.Geçici İhracat:**
- **Geçici ihracat üç ana başlık altında incelenebilir:**

- A. Hariçte İşleme Rejimi Kapsamında Yapılan İhracat
- Serbest dolaşımda bulunan eşyanın daha ileriki bir safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ;
- ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet uygulamak suretiyle yeniden serbest dolaşıma girmesi kapsamındaki ihracat türüdür.

- Hariçte işleme kapsamında geçici ihracat yapacak olan firmalar devletin bazı kurumlarından izin almak durumundadırlar.
- **Burada önemli olan konu, rejimin uygulanması esnasında ithal edilerek işlem görmüş ürünlerin aynısının ya da benzerinin Türkiye'deki üreticilerin temel ekonomik çıkarları olumsuz etkilemeden gerçekleştirilmesidir. (Yerli sanayiciyi korumak için)**

- B .Ticari Kiralama Yoluyla Yapılan İhracat
- Kiralama yoluyla yapılan ihracat, eşyanın kesin ihracatı yapılmadan, belirli kira bedelleri ödenmesi suretiyle ülke dışındaki alıcıya, serbest bölgelere veya gümrük hattı dışındaki antrepolara geçici olarak gönderilmesi imkanını sağlar.
- Yurtdışına kiralandan ürünler maksimum üç yılığına gönderilebilmektedir.
- Ek süre talep edilebilir. Eşya istenirse kesin ihracata daha sonra dönüştürülebilir.

- C. Finansal Kiralama (**leasing**) Yoluyla Gerçekleşen İhracat

- Bu işlemi normal ihracat yapacak olan firmalar değil,
- 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu gereğinde kurulan şirketler yapabilmektedir.

- C. Finansal Kiralama (**leasing**) Yoluyla Gerçekleşen İhracat
- Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu tarafından izin alınarak kurulan finansal kiralama şirketinin noter tasdikli bir sözleşme ile bunu kanıtlaması gerekir.
- Ticari kiralamayla arasındaki fark: *****
sözleşmede belirtilen sözleşme süresi sonunda
mülkiyetinin kiracıya geçmesini ifade
eder.*****

- Leasing (**finansal kiralama**), bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak **belirlenen kiralara karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirtilen sözleşme süresi sonunda mülkiyetinin kiracıya geçmesini** sağlayan bir finansman yöntemidir.

Leasing Nedir?

- **Finansal Kiralama**

- Leasing (finansal kiralama), bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirtilen sözleşme süresi sonunda mülkiyetinin kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.

Neden leasing

- Leasing, yatırım mallarının satın alınması yerine, kiralanarak kullanılmasını sağlayarak firmaların işletme sermayelerini diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılması ile verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli rol üstlenir.

- Leasing yoluyla satın alınacak mal, kiracı tarafından belirlenir. Leasing süresi boyunca mülkiyet leasing şirketinde kalırken, malın kullanım hakkı kiracıya aittir. Sözleşmeye uygun şekilde kira bedellerini ödeyen kiracıya sözleşme süresi sonunda **malın mülkiyeti sembolik bir bedelle devredilir.**
- **Alışılmış kredi ilişkisinden farkı, kredinin kiracıya nakit olarak verilmemesi bunun yerine mal olarak verilmesidir.**

- **Operasyonel Kiralama**
- Hem kira süresi boyunca hem de kira dönemi sonunda mülkiyet operasyonel kiralama firmasında kalmakta ve
- kira bitiminde ekipman operasyonel kiralama firmasına iade edilip anlaşma sona ermektedir.
- Kiracı firma **ekipmanın mülkiyetine sahip olmak yerine ondan sağlayacağı faydaya sahip olmaktadır.**

- **Operasyonel Kiralama**
- Araç filosu kiralalama, inşaat vinç kiralama operasyonel kiralamaya örnek verilebilir.
- Süre bittiğinde vinç ve araçlar mal sahibine geri iade edilir
- <https://www.burganleasing.com.tr/leasing/leasing-nedir/>

- **7. Bedelsiz İhracat:**

- Karşılığında yurda herhangi bir bedel getirilmeksizin yurt dışına mal gönderilmesine Bedelsiz İhracat denilmektedir.
- daha çok yardım, hibe vb. sebeplerden dolayı yapılmaktadır.

• 7. Bedelsiz İhracat:

- Değeri 10.000 \$ aşmayanların bedelsiz ihracat talepleri, **doğrudan gümrüklere**;
- değeri 10.000 \$ 'dan fazla olanların bedelsiz ihraç talepleri (25.000 \$ kadar) **İhracatçı Birliklerince sonuçlandırılır.**
- 25.000 \$ üzerindeki talepleri görüşleriyle birlikte Dış Ticaret Müsteşarlığına intikal ettirilir.

- **8. Özel Takas, Bağlı Muamele, Off-Set Ve Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat:**
- Takas, bağlı muamele, off – set gibi ticaret şekilleri “Karşılıklı Ticaret” olarak adlandırılan ve en genel anlamıyla **kısmen de olsa ödemenin para yerine malla yapıldığı ticaret kapsamında yer almaktadır.** Diğer bir deyişle, ihraç edilen malın tümüne veya bir bölümüne karşılık mal alınmaktadır. Bu ticaret şekilleri daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatlarda gündeme gelebilmektedir.

- **9. İthal Edilmiş Malların İhracı**
- İthalat rejimi çerçevesinde ithal edilmiş veya yurt içinde serbest dolaşım durumunda bulunan yabancı menşeli yeni ve kullanılmış malların ihracı, **İhracat Teşviklerinden Yararlanmamak kaydıyla** serbesttir.
- <http://www.nevzaterdag.com/ihracat-rehberi/>

- **10. Ön izne bağlı ihracat:**

- İhracat işleminin başlaması için ihracatçıların, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile ihracatın yapılacağı gümrük idaresine başvurmaları gerekir.
- Ancak bazı malların ihracatı belirli kurumların iznine tabidir.

11.Serbest Bölgelere İhracat

- Serbest Bölgeler gümrük hattı dışında sayılırlar. Serbest bölge ile Türkiye'nin diğer yerleri arasında yapılacak ticaret, dış ticaret rejimine tabi olup, serbest bölgelere yapılacak ihracat, ihracat mevzuatı hükümlerine tabidir.

12.Sınır Ticareti Kapsamında Yapılan İhracat

- Sınır Ticaret Merkezi (STM), özellikle Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerimizi kapsar.
- Bu bölgelerdeki ticari faaliyetlerin hızlandırılması ve bölgedeki esnafın komşu ülkelere ticaret merkezleri vasıtasıyla ticaret yapması amaçlanmaktadır.
- .

12.Sınır Ticareti Kapsamında Yapılan İhracat

- Sınır ticareti yapılabilecek illerden birinde bulunan firma, ilgili valiliğe başvuru yapması gerekmektedir. Başvuru kabul edilirse firmaya **Sınır Ticaret Belgesi** verilir.
- Sınır Ticareti kapsamında yapılan ithalat, ithalattaki tüm mal, yükümlülüklerden muaf olup, vergi alınmaz.

13. ÖZEL FATURA/BAVUL TİCARETİ

- Türkiye'de ikamet etmeyen yolculara yapılan satışlara tanınan KDV istisnasının uygulanmasına ilişkin hususlar temel olarak:
- **43 Seri Nolu KDV Genel Tebliği'nde** düzenlenmiştir.
- **Bu düzenlemeye göre istisna;**
- **verginin satışı sırasında tahsil edilip,**
- **malın yurtdışına çıkartılışını müteakip alıcıya iade edilmesi,**
- **şeklinde uygulanmaktadır**

- Maliye Bakanlığı'nca yayımlanan **61 Seri Nolu KDV Genel Tebliği** ile mükelleflerin bu tür satışlarını **KDV tahsil etmeksizin** "Özel Fatura" ile yapabilmesine imkan tanınmıştır.
- 61 Seri Nolu KDV Genel Tebliği'nde, vergi dairesine başvurarak "**Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Döviz Karşılığı Satışlarda KDV İhracat İstisnası İzin Belgesi**" (kısaca "**İstisna Belgesi**" olarak anılacaktır) alan mükelleflerin **bu tür satışlarını kdv tahsil etmeden yapabilecekleri belirtilmiş** ve uygulamanın ne şekilde olacağı açıklanmıştır. (daha sonra devletten kdv iadesi alınır)

Özet:

- **43 nolu tebliğ**e göre yapılan satışlarda:
- SATICI KDV YI SATIŞ ESNASINDA TAHSİL EDİYOR.
- **Alıcı** yurtdışına çıkışı sırasında ödediği **kdv yi gümrükte tahsil ediyor.**
- **61 nolu tebliğ**e göre yapılan satışlarda:
- SATICI SATIŞ ESNASINDA KDV YI TAHSİL ETMİYOR.
- satışlarını özel fatura ile yapıp alıcıdan tahsil etmediği kdv yi nakden yada mahsuben devletten iade alıyor.
- (devlet kdv iadesini ihracatı teşvik için veriyor. destek)

- Satın alınan malların satın alma tarihinden itibaren 3 ay içinde yurt dışına çıkarılması ve bu gümrük kapılarında onaylatılan özel faturaların çıkış tarihinden itibaren en geç 1 ay içinde satıcıya intikal etmiş olması gerekmektedir

•İTHALATTA İŞ AKIŞI

1.2.2. İthalatta İş Akışı. Sy.22

- Dış ticarette ve lojistik iş süreçlerinde ithalat, ihracat kadar önemli bir faaliyettir. Dış ticarete yönelen işletmeler için ihracat kadar, ithalata ilişkin işlemlerin de sorunsuz bir şekilde tamamlanması önem taşımaktadır.

1.2.2. İthalatta İş Akışı. Sy.22

- Ülkemiz açısından önemli bir gerçek; dış ticaret göstergeleri arasında ithalatın, ihracata göre olan değer ve oransal büyüklük itibarı ile olan fazlalığıdır. Ayrıca, özellikle ihracata konu ürünün girdileri de ağırlıkla ithal edilmektedir

I. AŞAMA:

İTHALAT ÖNCESİ HAZIRLIK SÜRECİ

- „ İthalat süreci, bazı yönlerden ihracata benzerken, **uygulama yönü ile tam tersi işlemler** olarak görülmelidir.
- İthalat süreci ana başlıklar altında verilecek olursa:

- 1. ithalat ile ilgili Ön Araştırmanın Tamamlanması:
- *İthalatın ihracata göre belki de en önemli farklılığı*, gümrük girişi sırasında **alınan vergiler** ile **dış ticaret politikası önlemlerinin** ve **koruma tedbirlerinin** olmasıdır.
- O nedenle ithalatçının ithalat öncesinde ilk araştırması, ithal konusu olan ürünü gümrük tarife cetvelindeki tanımına ve ithalatın yapılacağı ülkeye göre değerlendirmek olmalıdır.

- İthal konusu ürünün ithalatta yasaklanan mallar içerisinde yer alıp almadığının kontrolü,
- gümrük vergisi oranlarının incelenmesi,
- ürüne ilişkin hazırlanması gereken özellikli belgelerin olup olmadığına bakılması,
- vb. konular önemli görülmelidir

- **2. Dış Alım Potansiyelinin Değerlendirilmesi:**

İşletmenin dış satımda olduğu gibi alımda da **kendi potansiyelinin farkına varması** ve yeterlilik değerlendirmesini yapması gereklidir

- **3.ithal Konusu Ürün Seçimi ve Gerekli Hazırlıklar:**

İthal konusu ürünün seçimi ve ürüne ulaşma yollarının araştırılması sürecidir. Burada öncelikle ithali yasak, izne tabi ve ithali belirli kurum ve kuruluşlara bırakılmış ürün listelerinin ve mevzuattaki son halinin gözden geçirilmesi ve doğru ürüne ulaşılması gereklidir.

- 4. Pazar Araştırması ve İhracatçıların Bulunması:
- İthalatçılar, ithal tercihleri olan ürüne ilişkin olarak potansiyel ihracatçıların uluslararası alanda araştırmasını yaparken, o ürün ile tanınmışlığı olan ülkeleri öncelikle değerlendirmeleri ve buradaki ihracatçılarla bağlantıya geçmeleri zaman kazandırabilecektir.

- Bu araştırma için de sanal ortamdan, ulusal/ uluslararası fuarlara katılımlardan, aracı firmalardan, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve Sanayi Odalarının veri tabanlarından ve bu kurumların yönlendirmelerinden ve diğer işletmelerin deneyim ve tecrübelerinden yararlanmak mümkün olabilmektedir.
- Sy.23

5.İhracatçı ile Anlaşma Şartlarının Açıklığa Kavuşturulması

- İthalatçı işletme, ithalat ile ilgili işlemlerin yürütülmesinde faaliyet türüne göre **ithalatın yapılma nedenini dikkate alarak**, işletme içindeki ilgili birimlerin (tedarik, üretim, satış, pazarlama vb) görüşlerinden yararlanarak, **ithal etmek istediği ürüne ilişkin taleplerini ihracatçıya aktarır.**

- Bu noktada taraflar arasında yapılacak sözleşme öncesinde;
- ithal edilen malın teknik ayrıntıları,
- fiyat ve miktarı,
- istenen kalite ve standartlara uygunluğu, ambalaj ve koruma şekli,
- teslim şekli ve yeri,
- ödeme şekli,
- satış sonrası garantiler,
- anlaşmazlıklar halinde çözüm şekli, detayları ve varsa bazı özel istekler üzerinde tartışılıp karara varılmaktadır.

- **6. Yazılı Dış Alım Sözleşmesinin Hazırlanması ve Taraflarca İmzalanması:**
- İhracatta iş akışında olduğu gibi, taraflar ticari ilişkinin ana esasları ve detayları konusunda anlaşma sağladıktan sonra, bütün bu şartların yerine getirilmesinde hukuki zorlayıcılığı sağlamak üzere bir yazılı sözleşme hazırlayıp, bunun kabulü için imzalarlar.

- İhracatta anlatıldığı gibi bazen proforma fatura da, içeriğinde yer alan şartların ithalatçı tarafından kabul ve teyidi ile sözleşme hüviyeti taşıyabilmektedir. Ancak, ayrıntılı bir sözleşme metninin sorunlar ile karşılaşılması halinde hukuki yaptırımının üstünlüğü dikkate alınarak, bu konuda dikkatli olunması ve karşılaşılabilecek risklerin başlangıçta en aza indirilmesi önemli görülmelidir.

II. AŞAMA: FİİLÎ İTHALAT SÜRECİ

- 1. •Profesyonel Destek Arama:
- İthalata yönelmek isteyen işletmeler de, dış ticaret ve yasal düzenlemeler hakkında bilgilenmek amacı ile danışmanlık kuruluşlarından destek alabilmektedirler.
- Ayrıca; ithalat işlemlerinin yürütülmesi sırasında , ilgili kurum ve kuruluşlardan gümrükleme, sigortalama, depolama vb. işlerin takibinin yapılması için, lojistik hizmet sunan uzman firmalarla görüşülerek destek alınması (DKK) ile ana işe odaklanma mümkün olabilmektedir.

- **2. Aracı Banka İle Görüşme:**
- Dış alım sözleşmesinde üzerinde uzlaşılan ödeme şekli (peşin, mal mukabili, vesaik mukabili, akreditifli ödeme vb) dikkate alınarak, ithalatçının bankası ile görüşme yapması ve **özellikle akreditifli ödeme** şeklinde önemli olan banka kefaletini sağlamak üzere gerekli teminatların verilmesine ilişkin işlemlerin tamamlanması sürecidir

- 3. İthalatla İlgili Belgelerin ve Malların Gelmesi:
- Ödeme şekli de belirleyici olmak üzere, sözleşme esaslarına uygun olarak üretim ve ihracat işlemleri tamamlanan **ithal konusu ürünün, gümrük giriş işlemlerinin yapılabilmesi ve teslim alınabilmesi için gerekli belgelerin ithalatçıya ulaştırılması sürecidir.**
- *Belgelerin gelmesi, ihraç malının yola çıkmış olduğunu göstermektedir.*
- Sy.25

- 3. İthalatla İlgili Belgelerin ve Malların Gelmesi:
- Bu süreçten sonra taşıyıcı firmanın, ihracatçı ile ithalatçının anlaştığı teslim noktasına malı getirmesi aşaması gelmektedir. Mallar gümrük sınırına gelmesine rağmen, belgeler ithalatçının eline geçmemişse, bu belgeleri alarak gümrük idaresine teslim edilinceye kadar mallar gümrük antreposunda bekletilir.
- Sy.25

- 4. Gümrük Giriş İşlemlerinin Tamamlanması:
- Gümrüğe gelmiş ithal konusu eşyanın gümrüğe sunulmasından önce bir “**Özet Beyan**” verilmesi gerekmektedir. **Özet Beyan**, **Tır Karnesi ve Aktarma Beyannamesi** ile gümrüklemenin yapılacağı **Gümrük İdaresine bilgi vermeye yönelik bir belgedir**. **Özet Beyan** tamamlandığında; **karayolu ile gelen eşyanın 20 günde, denizyolu ile gelen eşyanın da en fazla 45 gün** içerisinde gümrükleme süreci tamamlanmak durumundadır. (cma 2 kont. Devlet malı)

- 5.Malın Teslim Alınması:
- Malın gümrük giriş işlemlerinin tamamlanmasından sonra ithalatçının malın mülkiyetini üzerine almasıdır.
- 6. İthalatla İlgili Kambiyo Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesi:
- İthalat işlemi, mal bedelinin ihracatçıya ödenmesi / gönderilmesine ilişkin kambiyo yükümlülüğünün yerine getirilmesi ile sona ermiş olmaktadır.
- Sy.25