

LOJİSTİK SEKTÖRÜ
VE
KARGO ŞİRKETLERİNDE FİNANSAL RAPORLAMA

Cengiz ÖNDER

YÜKSEK LİSANS TEZİ
İşletme Ana Bilim Dalı
(Muhasebe)
Danışman: Doç. Dr. Necdet SAĞLAM

Eskişehir
Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Şubat 2007

YÜKSEK LİSANS TEZ ÖZÜ

LOJİSTİK SEKTÖRÜ VE KARGO ŞİRKETLERİNDE FİNANSAL RAPORLAMA

Cengiz ÖNDER

İşletme Anabilim Dalı

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Şubat 2007

Danışman: Doç. Dr. Necdet SAĞLAM

Kavram olarak geniş bir faaliyet zincirini kapsayan lojistik; özellikle küreselleşme ile önemini ortaya koymuştur. Geçmişte kendi bünyelerinde bu tür faaliyetlerini yürütebilen işletmeler, ana faaliyet konularında daha büyük bir pazara hitap etme zorunluluğunda kalınca, kontrol edilemeyen lojistik maliyetlerinin olumsuz etkilerinde kalmış, çözümü; bu tür hizmetleri, alanında uzmanlaşmış işletmelerden hizmet olarak talep etmekte bulmuşlardır.

Hızla büyüyen ve her geçen gün önemini daha da hissettiren lojistik sektöründe, hizmet üreten işletmeler kendi içlerinde doğru ve zamanlı analizler yaparak artan rekabet piyasalarında ayakta kalmaya çalışmaktadırlar. Bu nokta da doğru tasarlanmış, etkin çalışabilen bir kayıt sisteminin ne derece önemli olduğu ortadadır. Teknolojiyi doğru ve etkin kullanabilen, yasal düzenlemelerin ihtiyaçlara cevap verir şekilde düzenlenmiş olduğu piyasa şartlarında faaliyet gösteren lojistik hizmet işletmeleri kuşkusuz rakiplerinden önde olacaklardır.

Ülkemizin özellikle bulunduğu coğrafi konum nedeniyle daha da bir önem taşıyan sektöre 1990 sonrasında ciddi düzenleme çalışmaları yapılmış olsa da potansiyel ile karşılaştırıldığında ne alt yapı olarak ne de yasal olarak yeterli düzeye gelinememiş durumdadır.

ABSTRACT

Term of Logistics is the process of planning, implementing, and controlling the efficient, effective flow and storage of goods, services, and related information from point of origin to point of consumption for the purpose of conforming to customer requirements." Note that this definition includes inbound, outbound, internal, and external movements, and return of materials for environmental purposes.

Worldwide, the logistics industry is on a growth path, with the global logistics industry estimated to be of the size of \$3.5 trillion in 2005 — the US market alone was estimated at \$900 billion, almost 25 per cent of the global industry. In fact, about 60 per cent of the Fortune 500 companies report having at least one contract with a 3PL company.

In Turkey logistic sector is an important sector. After 1990's government regulated the sector and the sector is still improving progresses.

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Cengiz ÖNDER' in "**Lojistik Sektörü ve Kargo Şirketlerinde Finansal Raporlama**" başlıklı tezi **16 mart 2007** tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca, **İşletme (Muhasebe)** Anabilim dalında Yüksek Lisans tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

İmza

Üye (Tez Danışmanı):	Doç. Dr. Necdet SAĞLAM
Üye	: Doç. Dr. Salim ŞENGEL
Üye	: Doç. Dr. Erol KUTLU

Prof. Dr. Nurhan AYDIN
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ÖNSÖZ

Tezimi yazmam konusunda verdiği destek, anlayış ve hoşgörü için, hocam sayın
Doç.Dr. Necdet SAĞLAM' a sonsuz teşekkürler...

Cengiz Önder

ÖZGEÇMİŞ

Cengiz ÖNDER

İşletme Anabilim Dalı
Yüksek Lisans

Eğitim

Ls. 1988 Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF)
İşletme Bölümü

Lise 1982 Burdur Lisesi, Matematik Bölümü

İş

2001- MNG Holding, Satınalma Şefi

Kişisel Bilgiler

Doğum yeri ve yılı: Doğan kent - 07 Aralık 1964
Cinsiyet: Erkek
Yabancı dil: İngilizce

GİRİŞ

Küreselleşme ve artık tüm dünyayı kapsayan bir pazar. Böylesi bir pazarda faaliyetlerini sürdürmeye çalışan ve varoluşun temeli olan gelişmeye çalışan işletmeler.

Bu çalışmamızda, böylesi bir durum içerisinde önemi gün geçtikçe daha da hissedilen lojistik sektörü, sektörün ana hatlarıyla durumu ile lojistik sürecinin bir parçası olan kargo şirketlerini ve ülkemizdeki uygulamaların genel bir durumunu, karşılaşılan sorunları ortaya koymaya çalıştık.

Çalışmanın birinci bölümünde, tanım olarak lojistik kavramı, gelişmekte olan ülkelerdeki ve ülkemizdeki sektörün durumu ortaya konularak değerlendirilmiştir.

İkinci bölüm, lojistik sürecinin nakliye kısmını kapsayan ulaştırma hizmetlerinin ülkemizdeki durumu ortaya konmuştur.

Üçüncü bölümde, genel tanımı ile bu sektörde dış kaynak kullanımı tanımlanarak ülkemizdeki durum belirtilmiştir.

Dördüncü bölüm, Türkiye'deki kargo şirketlerinden örnekler tanıtılmış, onların çabaları kendi anlatımlarıyla aktarılmış, kargo şirketlerinin uygulamalarına değinilmiştir.

Beşinci bölüm Kargo şirketlerinin muhasebe işlemleri, göz ardı edilmemesi gereken hususlar ve muhasebe kayıtlarından, özellik gösteren bir kaçına örnekleme yapılmıştır.

Altıncı ve son bölüm ise sonuç ve değerlendirmeye ayrılmıştır.

Tüm bu çalışmalar için gerek basılı dokümanlar, gerek şahısların kendileri ile yapılan görüşmelerdeki beyanları, gerekse internet kaynaklarından yararlanılmıştır.

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖZ	ii
ABSTRACT	iii
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI	iv
ÖNSÖZ	v
ÖZGEÇMİŞ	vi
GİRİŞ	vii

BİRİNCİ BÖLÜM

LOJİSTİK KAVRAMI VE GELİŞİMİ

1. LOJİSTİK KAVRAMI	1
2. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE HİZMET TİCARETİ LOJİSTİK	2
2.1. Uluslar arası Ticarete Liberasyon Süreci Ve Hizmetler	3
2.2. Gelişmekte Olan Ülkelerin Uluslar arası Hizmet Ticaretindeki Yeri Ve Alternatif İmkanları	6
2.3. Türkiye’de Hizmet Sektörü Ve Hizmetlerin Uluslararası Ticaretteki Yeri	11
2.4. Türkiye’ye İlişkin Değerlendirmeler	16

İKİNCİ BÖLÜM

ULAŞTIRMA HİZMETLERİ

1. KARAYOLU ULAŞTIRMA HİZMETLERİ	18
2. DEMİRYOLU ULAŞTIRMA HİZMETLERİ	19
3. DENİZYOLU ULAŞTIRMA HİZMETLERİ	20
4. HAVAYOLU ULAŞTIRMA HİZMETLERİ	21
5. BORU HATTI ULAŞTIRMA HİZMETLERİ	23

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE FORWARDING VE LOJİSTİK SEKTÖRÜ

1. TÜRKİYE’ DE LOJİSTİK SEKTÖRÜ	24
2. LOJİSTİKTE DIŞ KAYNAK KULLANIMI, YARARLARI VE DİKKAT EDİLMESİ GEREKLİ NOKTALAR	29
2.1. Dış Kaynak Kullanımı	30
2.2. Dış Kaynak Kullanımı Uygulama Alanları	31
2.3. Lojistik Sektöründe Dış Kaynak Kullanımı	31
3. DIŞ KAYNAK KULLANIMINDA YAŞANAN SORUNLAR	36

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KARGO FİRMALARI VE LOJİSTİK SEKTÖRÜ	
1. TÜRKİYE’DE LOJİSTİK ŞİRKETLERİ ÖRNEKLERİ	39
1.1. Expres Kargo	39
1.2. Aras Kargo	40
1.3. Yurtiçi Kargo	41
1.4. MNG Kargo	42
2. TÜRKİYE’DE LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN DURUMU	44
3. MALİ KONULAR	48
4. RFID’İN YENİ MÜŞTERİSİ KÜRESEL POSTA HİZMETLERİ	50

BEŞİNCİ BÖLÜM

LOJİSTİK FAALİYETLER VE MUHASEBE İŞLEMLERİ	
1. GENEL AÇIKLAMA	52
2. LOJİSTİK MALİYETLERİ	52
3. MUHASEBE KAYITLARI	53
3.1 Özellik Gösteren Bazı İşlem Örnekleri	56
3.1.1 Navlun Tahsili	57
3.1.2. Yurtdışı Yol Giderlerinin Karşılanması	59
3.2 Amortismanlar ve Muhasebeleştirilmesi	63
3.3 İşçilik Maliyetleri	63
3.4 Dönem Sonu Raporlaması	64
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	67
KAYNAKÇA	70

BİRİNCİ BÖLÜM

LOJİSTİK KAVRAMI VE GELİŞİMİ

1.LOJİSTİK KAVRAMI

Lojistik kelimesi, Yunanca kökenli olan ve “hesaplaşma, sayma” anlamına gelen Logistikos kelimesine dayanır. Ekonomik ve sosyal alanda belli yer ve zamanda ihtiyaç duyulan canlı-cansız her tür varlığın arz-talep doğrultusunda ya da üretimden tüketime giden süreçte bilgi, sevkiyat, stok, malzeme taşıma, depolama ve paketlemenin entegrasyonunu içeren faaliyetler bütünüdür.

Lojistik Yönetimi Konseyi (The Council of Logistics Management: CLM) ile Lojistik Mühendisleri Birliği (Society of Logistics Engineers: SOLE) ‘ne göre ise lojistik; doğru malzemenin, doğru miktarda, doğru durumda, doğru yerde, doğru zamanda, doğru tüketiciye, doğru fiyatla ulaştırılmasını sağlamak için yapılması gereken bir faaliyetler bütünüdür.

İlk kez 1905 yılında “ordulara ait malzeme ve personelin taşınma, tedarik, bakım ve yenilenmesi” şeklinde askeri bir fonksiyonu tanımlamak amacı ile kullanıldığı bilinen kavram¹, 1960 yılından günümüze kadar; “Teknolojiyi kullanan nakliye şirketinden, nakliyeyi kullanan teknoloji şirketine...” doğru bir gelişim gözlenmektedir².

Yönetim sistemindeki gelişmeler lojistik kavramını öne çıkarmış ve bunun bir sonucu olarak da lojistiğe olan ilgi hızla artmıştır³ Özellikle son yıllarda küreselleşen ekonomi ve bunun yarattığı uluslar arası tam rekabet ortamı, göndericiden alıcıya uzanan süreçte hizmet entegrasyonunu zorunlu hale getirmiş, bu çerçevede uluslar arası taşımacılık; taşıma, depolama, dağıtım, gümrükleme ve sigortalama dahil olmak üzere göndericiden alıcıya uzanan sürecin tamamını kavrayan hizmet zincirine dönüşmüştür⁴.

¹ Kocu Bülent, **Üretim Yönetimi**, 8. Baskı (İst.1994), s.200

² Lojistik Sektörü: “Gelişimi ve Önde Gelen Şirketleri”, DHL Şirket içi eğitim sunumu, s.5

³ Sezai Dumanoğlu, “Lojistik Maliyetler ve Etkili Bir Raporlama Tekniğine Uygun Olarak Lojistik Maliyetlerinin İzlenmesi”, **MÖDAV** (2005/2), s.150

⁴ Şeref Demir, **Uluslar arası Taşımacılık/Lojistik**, (2006), s.IX

2.GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE HİZMET TİCARETİ LOJİSTİK

Tarım, sanayi ve hizmet, ekonomideki üç temel sektördür. Tarım ve sanayi sektörleri, direkt olarak fizikî mal üretimine yöneliktir. Ancak, bu durum hizmetler sektörü için geçerli değildir. Çünkü bu sektörde üretim fizikî değildir fakat sonucu fizikî niteliklidir. Örneğin, bir mimarın, mühendisin, teknik müşavirin ya da müteahhidin inşaat sürecinde sunduğu hizmet fizikî nitelikli değildir, yani elle gösterilebilecek bir nesne üretilmemektedir. Ancak ortaya çıkan konut, iş yeri vb. yapılar, söz konusu şahısların sundukları hizmetin sonucudur. Eğitim hizmeti de benzer nitelikler taşır. Bir öğretici; eğitim faaliyeti sürecinde fizikî nitelikli herhangi bir nesne üretmemekte ancak eğitim; bu hizmeti talep edenler üzerinde bilgi birikimi, davranış vb. açılardan etkilerde bulunmaktadır. Bu örneklerin sayısı artırılabilir.

Genel gelişme modeline göre, bir ekonomide sektörel gelişim “tarım-sanayi-hizmet” sıralamasını takip eder. Bu çerçevede, iş gücü hareketliliği öncelikle tarımdan sanayiye, daha sonra sanayiden hizmet sektörüne doğru gerçekleşir. Günümüzde ülkeler açısından inceleme yapıldığında, özellikle GÜ(Gelişmiş Ülke)’lerdeki gelişim sürecinin “genel sektörel gelişme modeli”ne uygun olduğu görülecektir. Ancak, GOÜ(Gelişmekte Olan Ülke)’lerde, söz konusu ülkelerin sahip oldukları yapısal karakteristiklerden kaynaklanan nedenlerle, daha çok “alternatif sektörel gelişme modeli”ne uygun bir süreç izlenmektedir.

Sektörel modellerden hareketle, ekonomik gelişmenin sağlanması ve uluslararası alanda ticarî pay artışının elde edilebilmesi amacıyla yönelik olmak üzere, GOÜ'lere sunulan alternatif yöntemler şu şekildedir: GOÜ'ler, tarım sektöründe sağladıkları gelişim sonrasında, sanayi sektöründe de belli bir alt yapıya sahip olmalı ve hizmet sektöründe yoğunlaşmaya çalışmalıdır. Bu şekilde üretecekleri hizmetleri, uluslararası pazarlara arz ederek ticarî alandaki paylarını artırmaya çalışmalıdırlar. Söz konusu ülkeler, hangi alan(lar)da uzmanlaşmaları gerektiğini ise sahip oldukları kaynakları dikkate alarak, örneğin mukayeseli üstünlüklere göre tespit etmelidir.

Konuya Türkiye açısından bakıldığında ise, gerek tarım gerekse sanayide belli derecede alt yapının olduğu, bir takım sorunlar olmakla birlikte her iki sektörde de belirli bir büyüklüğe ulaşıldığı açıktır. Dolayısıyla, Türkiye hizmet sektöründe yoğunlaşmalı ve uluslararası hizmet ticaretindeki payını artırmaya çalışmalıdır.

2.1.Uluslararası Ticarete Liberalizasyon Süreci ve Hizmetler

Ticaretin ulusal ve uluslararası bir boyut kazanmasında, XVIII. yüzyılın ortalarında gerçekleşen Sanayi Devriminin önemli bir payı vardır. Nitekim İngiltere başta olmak üzere birçok Avrupa ülkesinin uluslararası ticarete katılmasında söz konusu devrimin etkisinin olduğu açıktır. Özellikle su gücü ile çalışan makinelerin, daha sonra buhar makinesinin icadı ve bunların üretim sürecinde kullanılmasıyla, ticarî faaliyetler hız kazanmıştır. Seri üretime paralel olarak, ticaretin uluslararası niteliği ön plana çıkmaya başlamıştır.

XVII. yüzyılın ortalarından XX. yüzyılın ilk yarısına kadarki dönemde, ticarî hayattaki gelişmeler, liberal mantığa nispeten uygun bir çerçevede gerçekleşmiştir. Kurumsal liberalizasyon süreci esas olarak II.Dünya Savaşı sonrasında başlamıştır Söz konusu süreç, 1945 yılından sonra yerini kurumsal bir liberalizasyon sürecine bırakmıştır. GATT (General Agreement on Tariffs and Trade: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) ile başlayan bu süreç, günümüzde WTO (World Trade Organization) DTÖ: Dünya Ticaret Örgütü önderliğinde devam etmekte, çeşitli zirvelerce düzenlenen çok taraflı müzakereler gerçekleştirilmekte ve uluslararası ticaret ortamındaki engeller ortadan kaldırılmaya çalışılmaktadır.

XX. yüzyılın ikinci yarısından sonra dünya mal ticaretinde belirgin artışlar yaşanmıştır. Örneğin, 1960 sonrası dönemde, 1975, 1982 ve 1993 yılları hariç, artışlar kaydedilmiştir. Bu dönemdeki reel artış oranı yıllık olarak ortalama %6,2 civarındadır. 1960–70 dönemi yıllık ticaret hacmi artışı %8,5 civarındadır. Bu oran 1970’lerde %6,4; 1985–92 döneminde ise %5 civarındadır⁵.

Mal ticareti yanında, uluslararası hizmet ticaretinde de önemli artışlar olmuştur. Örneğin, 1990–2000 döneminde Dünya ticarî hizmet ihracatı ortalama yıllık %6,4 oranında bir gelişme sergilemiştir. Bu artışta GÜ’lerin payı %5,6 iken, AGÜ(Az Gelişmiş Ülke)’lerin ve GOÜ’lerin payı bundan yüksek olup sırasıyla %6,3 ve %8,9 oranlarında gerçekleşmiştir⁶.

⁵ John Whalley, Coleen Hamilton, **The Trading System After the Uruguay Round, Washington D.C.**, Institute for International Economics, (1996), s.13

⁶ WTO, “Doha Development Agenda: Services Negotiations”, Press Release, Press/300, <http://www.wto.org>, (28 Haziran 2002), (02-3693), s.6.

Uluslararası düzeyde gerçekleştirilen kurumsal liberalizasyon sürecinin, gerek mal ve gerekse hizmet ticaretinde meydana gelen artışta önemli ölçüde katkı sahibi olduğu açıktır. Nitekim ülkeler ticaret paylarını arttırdıkça ve liberalizasyon derecelerini yükselttikçe, beklenen tahmini gelir seviyeleri de yükselmektedir. Gerek statik ve gerekse dinamik şartlar dikkate alınarak yapılan bazı çalışmalarda, hedeflenen liberalizasyon sürecine uygun hareket edilmesi hâlinde önemli ölçüde gelir artışları yaşanacağı ortaya konmaktadır⁷. Mesela Uruguay Turu'nda, mal ticareti açısından sağlanan liberalizasyon sayesinde, dinamik şartların dikkate alınmasıyla; bir tahmine göre 2005 yılı itibariyle (1990 yılı fiyatlarıyla) 184 milyar dolarlık, diğer bir tahmine göre ise 218 milyar dolarlık gelir artışı meydana geleceği belirtilmektedir.

Tablo:1 GATT Müzakere Turları

Yıl	Müzakere Turu	Katılımcı Sayısı	Sonuç	Tarife İndirimi (%)
1947	Geneva	23	Tarifeler	35,0
1949	Annecy	13	Tarifeler	35,1
1951	Torquay	38	Tarifeler	26,0
1956	Geneva	26	Tarifeler	15,6
1960-61	Dillon	26	Tarifeler	12,0
1964-67	Kennedy	62	Tarifeler, Anti-damping tedbirleri	45,5
1973-79	Tokyo	102	Tarifeler, Tarife dışı engeller, Ticarî ilişkiler için çerçeve anlaşmaların tesisi	33,0
1986-94	Uruguay	125	Tarifeler, Tarife dışı engeller, Tarım, Tekstil ve Konfeksiyon, Hizmetler, Fikrî mülkiyet haklarının korunması, GATT sisteminin işler hâle gelmesi (WTO'nun kurulması)	40,0

Kaynak: a)Jesus Seade, "Results of the Uruguay Round", **The Uruguay Round and the Arab Countries**, Papers Presented at a Seminar Held in Kuwait, January 17-18, 1995, Ed. by Said El-Naggar, Washington, IMF, 1996, p.15.; b) Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat-Teori, Politika ve Uygulama**, 15.baskı, İstanbul, Güzem Yayınları, 2003, s.194.; c)Levent Kırval, **Uluslararası Hizmet Ticareti ve Kamu Alımları Piyasaları:Türkiye ile AB Arasında Hizmet Ticaretinin ve Kamu Alımları Piyasalarının Karşılıklı Olarak Serbestleştirilmesi**, İstanbul, İKV Yayınları, No:165, 2001, s.3.

⁷ Richard Blackhurst, "Impact of the Uruguay Round", Trade Policy Issues, Papers Presented at the seminar on Trade Policy Issues, Mart 6-10, (1995), Ed. by Chorng-Huey Wong, Naheed Kirmani, Washington, IMF, (1997), s.145.

GATT turlarında katılımcı sayısı; 1947’de 23 olup, Kennedy Turu’na kadarki müzakerelerde dalgalı bir seyir izlemekle beraber, Tokyo Turu’nda 102’ye, Nihai Tur olan Uruguay’da ise 125’e yükselmiştir. Ele alınan konularda da gelişim söz konusudur. Kennedy Turu’na kadar sadece “tarifeler” konusunda müzakerelerde bulunulurken, Uruguay’da ele alınan temel konu sayısı yediye yükselmiştir.

GATT tarihindeki en önemli toplantılardan biri, Anlaşma’nın kesinlik kazandığı 1947 Cenevre Konferansı’dır. Nisan ayında başlayıp Ekim ayına kadar süren tarife görüşmeleri, 23 ülke arasında yapılmıştır. Bu sürede, 123 anlaşma ve 20 program yapılmış ve 45.000 tarife kalemi ele alınmıştır⁸. İlk müzakere turu olmasına rağmen, çok sayıda anlaşma, program yapılması ve bu kapsamda ele alınan tarife kalemleri, uluslararası ticaretin liberalizasyonu noktasında ülkelerin iyi niyetini göstermesi açısından son derece önemlidir.

Tokyo Turu, 100’ü aşan katılımcısı ve “tarifeler, tarife dışı engeller ve çerçeve anlaşmaların tesisi” gibi zengin içeriğiyle turlar içinde ön plana çıkan önemli bir müzakere sürecini içermektedir. Tur’da, toplamda %33 civarında bir tarife indirimine gidilebilmiştir.

Gerçekleştirilen her bir tur, dünya ticaretine ilişkin düzenlemelerle, uluslararası ticarî hacmin artışına yol açmış, nihaî tur olan Uruguay’da da aynı durum devam etmiştir. Zaten gerek içeriği ve gerek katılımcı sayısı itibariyle en zengin tur niteliğindeki Uruguay’da alınan kararların ve yapılan düzenlemelerin Dünya ticaretine olumlu etkiye sahip olduğu açıktır. Uruguay Turu’nda ele alınan en önemli konulardan biri de “hizmet”tir.

Tur’da hizmetler için bir çerçeve anlaşması (GATS: General Agreement on Trade in Services: Hizmet Ticareti Genel Anlaşması) da hazırlanmıştır. Ayrıca GATT; fonksiyonlarını, 1995 yılında işlerlik kazanmasına karar verilen DTÖ’ye devretmiştir.

Liberalizasyon süreci, sadece Uruguay Turu hedefleriyle sınırlı kalmamış, sonraki tur olan ve DTÖ yönetiminde 2001 yılında başlatılan yeni tur ile (Doha Kalkınma Gündemi:Doha Development Agenda) de liberalizasyon faaliyetlerine devam edilmiştir.

1995 yılında faaliyetine başlayan DTÖ, her iki yılda en az bir defa toplanan bir Bakanlar Konferansı ve örgüt faaliyetlerini yürüten bir Genel Kurul tarafından idare

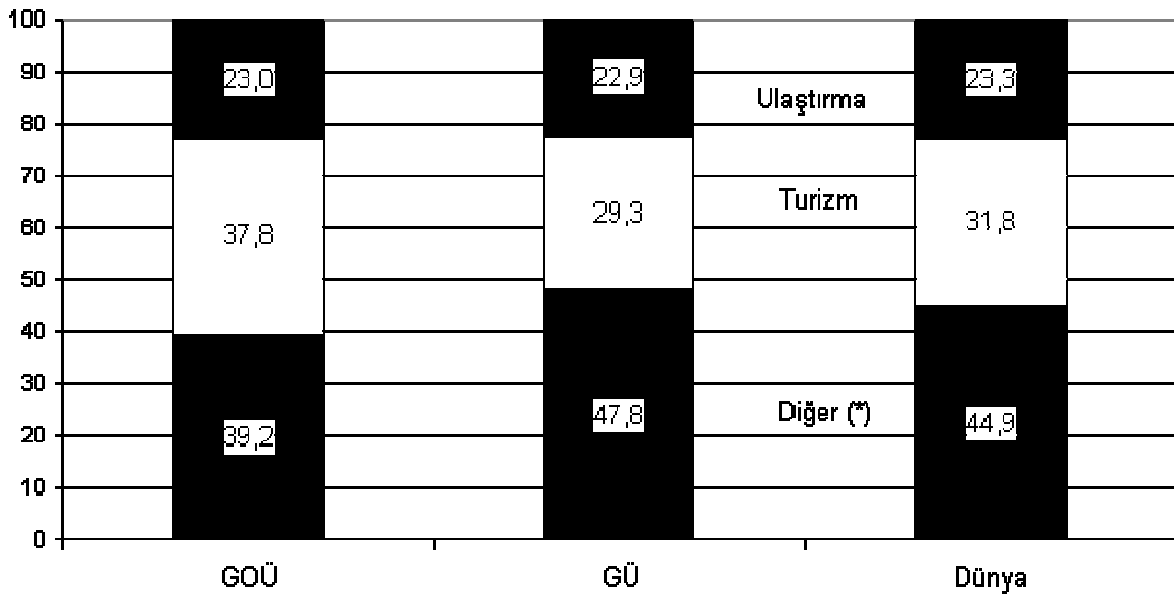
⁸ Sema Kalaycıoğlu,, **Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon-Teori ve Dünyadaki Uygulamalar**, İstanbul, Beta Basım Yayın, (1991), s.93

edilmektedir. Her üye, kurul'da bir sandalyeye sahiptir. Kurul, “anlaşmazlıkları giderme mercii” olup “ticaret politikasını gözden geçirme mekanizmasını” işletir. Genel Kurul'un üç yardımcı konseyi vardır ve bunlar sırasıyla mal, hizmet ve ticarî fikrî mülkiyet hakları ile ilgilenmektedir. Bu konseyler alt birimler de oluşturabilmektedir.

2.2.Gelişmekte Olan Ülkelerin Uluslararası Hizmet Ticaretindeki Yeri ve Alternatif İmkanları

Ülkeler, uluslararası ticaretten pay elde edebilmek amacıyla, kendi piyasa yapılarına uygun sektörler ağırlık vermektedir. GÜ'ler, sigortacılık ve finansal hizmetlere ağırlık verirken, GOÜ'ler ise taşımacılık ve mühendislik hizmetlerinde yoğunlaşmaktadır. Kimi ülkeler ise sektörlerini koruma altına alma ve bunları geliştirme-güçlendirme güdüsü ile rekabete açma taraftarı değildir. Dolayısıyla ülkeler, stratejik nitelikteki sektörlerini dış rekabete açmamaktadır. Bu durum ya sürekli ya da yüksek rekabet gücü elde edilene kadar devam etmektedir.

Grafik :1 Ülke Gruplarının Ticarî Hizmetlerdeki Payları (2001) (%)



(*) Diğer Ticarî Hizmetler; Telekomünikasyon, inşaat, sigorta, bilgi-işlem ve diğer meslekî hizmetleri kapsamaktadır.

Kaynak: WTO, “Doha Development Agenda: Services Negotiations”, Press Release, Press/300, <http://www.wto.org>, 28 Haziran 2002, (02-3693), s.7.

Uluslararası hizmet ticaretinin günümüzdeki yapısal gelişimine bakıldığında, dünya hizmet ticaretindeki sektörel paylarda ağırlığın diğer ticarî hizmetler başlığı altında yer alan telekomünikasyon, inşaat, sigorta, bilgi-işlem ve diğer meslekî hizmetlere ait olduğu görülmektedir. 2001 itibariyle toplam hizmet ticaretinin yarısına yakın kısmını oluşturan bu hizmetlerin yanında, turizm sektörünün payı %31,8 ve ulaştırma sektörünün payı %23,3'tür. Ülke grupları açısından bakıldığında ise, GÜ'lerin paylarında GOÜ'ler lehine değişmeler gözlenmekte olup, en fazla paya sahip oldukları sektörler; %47,8 ile diğer ticarî hizmetler, %29,3 ile turizm ve %22,9 ile ulaştırma hizmetleridir.

GOÜ'lerde ise 1990'lı yılların başlarına kadarki negatif performanslarından sonra önemli ölçüde ilerlemeler gözlenmektedir. Sırasıyla diğer ticarî hizmetlerdeki payları %39,2 olan GOÜ'lerin, turizm ve ulaştırma sektörlerindeki payları %37,8 ve %23'tür. GÜ'lerle karşılaştırıldığında, diğer ticarî hizmetlerde daha düşük payı olan GOÜ'ler, turizm ve ulaştırma sektörlerinde daha fazla paya sahiptir.

Tablo:2 Bölgeler İtibariyle
Ticari Hizmetler İhracat ve İthalatındaki Gelişmeler (Milyar \$) (%)

	İHRACAT					İTHALÂT				
	Değer	Yıllık % Değişim				Değer	Yıllık % Değişim			
	2001	90-00	1999	2000	2001	2001	90-00	1999	2000	2001
Dünya	1.440	6	3	6	-1	1.430	6	2	6	-1
Kuzey Amerika	298	7	5	9	-4	227	7	3	14	-6
ABD	263	7	5	9	-3	188	7	3	16	-7
Latin Amerika	58	7	0	11	-4	72	7	-5	12	2
Meksika	13	7	-3	17	-7	17	5	11	19	1
Diğer Latin Amerika Ülkeleri	45	7	1	9	-3	55	8	-9	10	2
Batı Avrupa	670	5	2	1	0	631	5	3	1	0
AB (15)	604	5	3	1	1	589	5	3	1	0
GSÜ Ekonomileri	55	...	-14	10	10	57	...	-8	18	11
Afrika	30	5	10	0	...	38	4	-2	7	...
Orta Doğu	31	8	9	15	...	56	4	2	10	...
Asya	298	9	4	12	-2	351	7	5	8	-3
Japonya	63	5	-2	13	-7	107	3	3	1	-8
Gelişen Asya	215	11	6	12	1	233	11	6	13	0
Çin	31	18	10	15	3	36	24	17	16	2
Hong Kong, Çin	43	9	3	13	2	23	8	-4	2	0
Kore Cumhuriyeti	28	12	4	12	-2	33	13	11	23	-1
Singapur	26	8	26	13	-2	20	10	8	13	-6
Taipei, Çin	21	11	3	18	3	24	6	0	10	-8
Hindistan	20	14	27	26	14	24	13	20	15	21
GOÜ	334	9	3	11	-2	390	8	2	12	0

Kaynak:WTO, "Doha Development Agenda: Services Negotiations", Press Release, Press/300, <http://www.wto.org>, 28 June 2002, (02-3693), p.8.

2001 yılı itibariyle; uluslararası hizmet ihracatı hacmi 1.440 milyar dolar, ithalât hacmi ise 1.430 milyar dolar civarındadır. İhracat ve ithalât arasındaki küçük farkın sebebi,

ticari hacme ilişkin veri yetersizliğiyle ve hesaplama farklılıklarıyla açıklanabilir. Ülke grupları açısından; GÜ'lerin ticaret hacmi, GOÜ'lerinkinden fazladır. Kuzey Amerika ülkelerinin ihracat hacmi 298 milyar dolar, ithalâtı ise 227 milyar dolardır. Burada en fazla pay ABD'ye aittir. Batı Avrupa ülkelerinin ihracatı 670 milyar dolar, ithalâtı ise 631 milyar dolardır. Bu gruptaki ağırlıklı pay, AB ülkelerine aittir.

GSÜ(Geçiş Sürecindeki Ülke)'lerin hizmet ihracatı 55 milyar dolar, ithalâtı ise 57 milyar dolardır. GOÜ'lerin ihracatı toplamda 334 milyar dolar, ithalâtı ise 390 milyar dolardır. GOÜ ihracat hacmi içinde en fazla pay Hong Kong(Çin)'a aittir. Ülke grupları arasında karşılaştırmalar yapıldığında ortaya ilginç sonuçlar çıkmaktadır. Örneğin, GOÜ toplam ihracat hacmi, AB ülkeleri ihracat hacminin %55'i civarındadır. Tek başına ABD'nin ihracat hacmi ise GOÜ ihracat hacminin %80'i civarındadır. Ayrıca, GÜ'lerde ihracatın ithalâtı karşılama oranı pozitif iken, bu oran GOÜ'lerde negatif değerlidir. Hizmet ihracatında ilk üç ülke ABD, İngiltere ve Almanya olup payları sırasıyla 293, 108 ve 80 milyar dolar civarındadır. Hizmet ithalâtında ise ABD yine ilk sırada yer almakla beraber, diğer ülkeler Almanya ve Japonya'dır. Sırasıyla ithalât değerleri de 188, 128 ve 107 milyar dolar civarındadır.

DTÖ tarafından, ihracat gelişimi, %15 üstü, %10–15 arası ve %10 altı olmak üzere hazırlanan tasnifli istatistiklerde ilginç birtakım sonuçlar ortaya çıkmaktadır⁹. Bu verilere göre GOÜ'ler, 1990–2000 döneminde faal ihracatçı konumundadır. Nitekim bu kapsamdaki ülkelerin büyük bir kısmı GOÜ statüsündedir. GSÜ'lere ilaveten az sayıda GÜ, bahsedilen dönemde faal hizmet ihracatçısı konumundadır. İhracat gelişimi %15 üstü olan ülkelerin nispi olarak sergiledikleri gelişim de dikkat çekicidir. Bu grupta yer alan Estonya, Belarus, Litvanya ve Latviya, GSÜ statüsünde olup sağladıkları bu olumlu gelişme, piyasa ekonomisine geçişlerine ve bu piyasaya geçiş süreçlerine paralellik göstermektedir. Bu açıdan söz konusu ülkelerin, aynı trendi devam ettirmeleri hâlinde, gelecekte güçlü hizmet ihracatçısı olacakları ifade edilebilir. İhracat gelişimi %10 altı olan, fakat global ortalamanın (%6,4) üstünde olan ülkeler incelendiğinde, bunların çoğunluğunun GOÜ'lerden oluştuğu görülmektedir. Türkiye de bu kategoride yer almaktadır. Bu grupta az sayıda GÜ yer almakta olup bunlar sırasıyla; İngiltere, İzlanda, ABD, Kanada ve İspanya'dır. Bu ülkelerin ortalama ihracat gelişimi %7,5 civarında olup, birçok GOÜ oranının altında bulunmaktadır.

⁹ WTO, a.g.e, s.12.

Hizmet ihracat ve ithalât paylarındaki gelişmeler incelendiğinde, ülkelerin 2001 yılı hizmet ticaretindeki payları açısından ağırlıklı olarak negatif gelişim sergiledikleri görülmektedir. Bunun sebepleri, temelde iki faktöre dayandırılabilir:

1. Dünya ekonomisinde meydana gelen genel duraklama, mal ticaretinde olduğu gibi hizmet ticaretine de yansımıştır.
2. 2001, 11 Eylül’ünde ABD’nin çeşitli bölgelerine gerçekleştirilen birtakım saldırılar, hizmet ticareti üzerinde olumsuz etkiye sebep olmuştur.

Hizmet sektörünün önemi tüm ülkelere anlaşılmıştır. Bu anlayış değişikliği ve bazı GOÜ’lerin dünya ticaretine dahil olması sonrasında, hizmetler alanında liberalizasyon büyük bir anlam kazanmıştır. Böylece ülkeler, gerekli olduğu için gerçekleştirilen bir süreç olarak nitelendirdikleri liberalizasyon faaliyetlerine katkı sağlamaya çalışmıştır. Bu süreçle ilişkin ülke örnekleri de verilebilir. Örneğin, temel ticarî reformlar açısından Latin Amerika ülkelerinde liberalizasyon süreci, 80’li yılların ortalarından başlayıp 90’lı yılların ortalarına doğru tamamlanmıştır. Başta hizmet ticareti olmak üzere diğer alanlardaki liberalizasyon süreci ise aşama aşama devam etmektedir¹⁰.

Arap ülkeleriyle ilgili olarak, hizmet ticareti liberalizasyonu ve ticarî faaliyetler içinde yer alma hususları açısından ise bazı farklılıklar söz konusudur. Kimileri taraftar iken, kimi ülkeler aleyhte bir tutum sergilemektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, GOÜ’lerin hizmet ticaretinde yol aldığı gelişim süreci dikkat çekici niteliktedir.

GOÜ’lerin uluslararası hizmet ticaretinde aktif olabilmeleri için, sahip oldukları mukayeseli üstünlüklerinin farkında olmaları ve bunlardan faydalanmaları gereklidir. Mukayeseli üstünlükleri “faktörel” ve “kurumsal” olarak iki kategoride ele alırsak¹¹:

Faktörel Üstünlükler:

¹⁰ Naheed Kirmani, “Issues in the Design and Implementation of Trade Reforms-Experience in Developing and Transition Economics”, Trade Policy Issues, Papers presented at the seminar on Trade Policy Issues, (March 6-10, 1995), Ed. by Chorng-Huey Wong, Naheed Kirmani, Washington, IMF, (1997), s.31

¹¹ UNCTAD, **Trade in Services: Sectoral Issues**, New York, UNCTAD/ITP/26, (1990), s.8.

Know-how ve kabiliyet donanımı; yüksek teknoloji de dahil olmak üzere sabit sermaye vb. fizikî alt yapı hacmi; bilgi sermayesi, yani işlenmiş ve işlenmemiş bilgi stoku ile teknolojik yenilikleri uygulayabilme kabiliyeti.

Kurumsal Üstünlükler:

Üretimde ölçek ekonomileri ve know-how oluşturulabilmesi için geniş bir iç piyasanın varlığı; ölçek ekonomilerine bağlı olarak ihtisas ekonomileri; özel know-how ve bilgi birikimi; bu tür ölçek ekonomilerini önleme veya daha da geliştirmeye yönelik kamu düzenlemeleri olarak belirtilebilir.

GOÜ'lerin, hizmet ticaretindeki paylarını artırma faaliyetinde bulunurken karşılaştıkları sorunlardan biri de fikrî mülkiyet hakları ile ilgilidir. Gerekli düzenlemeyi yapmayan ya da bunlara uymayan ülkeler ve işletmelerin mal ve hizmetleri dolaylı biçimde de olsa zarar görebilmektedir.

Yapılan bir sınıflandırmaya göre hizmetler, “teknoloji içeriklerine” göre de alt başlıklara ayrılmaktadır. Buna göre hizmetler; “bilgiye dayalı” ve “geleneksel” hizmet sektörleri olmak üzere ikili bir kategoride değerlendirilmektedir¹². Bilgiye dayalı hizmet sektörleri arasında; Bankacılık, Sigortacılık, Bilgi Teknolojisi, Danışmanlık, Müteahhitlik ve Teknik Hizmetler, Reklamcılık ve Dağıtım, Sağlık, Eğitim, Kamu Hizmetleri vb. yer almaktadır. Geleneksel hizmet sektörleri arasında yer alan faaliyetler ise Ticaret, Turizm, Taşımacılık, Sosyal Hizmetler vb.'dir.

GOÜ'ler, sahip oldukları mukayeseli üstünlüklerden hareketle, bu hizmet alt sektörlerinde uzmanlaşabilir ve uluslararası hizmet ticaretindeki payını artırabilir.

2.3.Türkiye’de Hizmet Sektörü Ve Hizmetlerin Uluslararası Ticaretteki Yeri

Ülke ekonomilerindeki sektörel değişimler, daha önce de belirtildiği gibi, gelişme modelleriyle açıklanmakta olup bu amaçla “genel” ve “alternatif” olmak üzere iki gelişme modelinden faydalanılmaktadır. Genel gelişme modeline göre, ekonomik faaliyetlerdeki gelişmeye paralel olarak sektörlerdeki iş gücü hareketlenmesi “tarım-sanayi-hizmet”

¹² Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat-Teori, Politika ve Uygulama**, 15.baskı, İstanbul, Güzem Yayınları., (2003), s.790-791.

sıralaması şeklinde gerçekleşmektedir¹³. Alternatif gelişme modelinde ise, temelde böylesi bir hareketlilik kabul edilmekle beraber, farklı gelişmelerin olabileceğine de dikkat çekilmektedir.

Türkiye'nin bir hizmet ekonomisi sayılıp sayılmayacağı sorusunun cevabı, genel gelişme modeline göre olumsuzdur. Çünkü ülkemizde iş gücü hareketliliğinde “tarım-sanayi-hizmet” sıralaması takip edilememiştir. Bunun yerine alternatif gelişme modeline uygun bir değişim olduğu görülmektedir. Nitekim tarımdan hem sanayiye hem de hizmetlere doğru bir hareketlilik olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu sebeple ülkemizde “hizmet-sanayi bütünü” şeklinde bir gelişim olduğu ifade edilebilir.

Ülkemizde, sektörlerin GSMH'ye katkıları yıllar itibariyle incelendiğinde, kısmen genel sektörel gelişme modeline uygun bir değişim görülmekle beraber, esasında alternatif sektörel gelişim modeli öngörüsünün gerçekleştiği ortaya çıkmaktadır. DİE istatistiklerine göre, cari fiyatlarla ülkemizde 1970–2001 döneminde, tarım sektörünün GSMH içindeki payında düşüşler yaşanmış, buna karşılık hem sanayi hem de hizmet sektörü paylarında artışlar meydana gelmiştir. Nitekim cari fiyatlarla, sanayi sektörünün GSMH içindeki payı; 1970 yılında %16,6 iken, bu oran 1980 yılında %18,3, 1990 yılında %24,8, 2001 yılında %24 olarak gerçekleşmiştir. Hizmet sektörünün payı ise 1970 yılında %46,7 iken, bu oran 1980 yılında %56,2, 1990 yılında %58,4, 2001 yılında %63,5 olarak gerçekleşmiştir¹⁴.

Türkiye, hizmet ticaretindeki liberalizasyon sürecinde hep olumlu bir tavır sergilemiştir.

Ülkemizin taahhüt ve derogasyon listelerinin hazırlanmasıyla ilgili çalışmalar ve ikili müzakereler, 4-5 yıllık bir sürede gerçekleştirilebilmiştir. Bu süreçte; tüm hizmet dalları için Hazine Müsteşarlığı Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü koordinasyonunda yetkili kamu kurum ve kuruluşları ile ilgili meslek odalarının da desteği alınarak taahhüt ve derogasyon listelerimiz hazırlanmış ve bunlar DTÖ Sekreteryası'na verilmiştir¹⁵.

¹³ Colin Clark, **The Conditions of Economic Progress**, 3rd ed., London, Macmillan&Co .Ltd., (1957), s.490-492.

¹⁴ DİE, <http://www.die.gov.tr/Istatistikler>, 2004.

¹⁵ DPT, **Hizmet Ticaretinin Serbestleştirilmesi**, 8.BYKP, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, DPT:2543-ÖİK:559, <http://www.dpt.gov.tr>, (2000), s.52.

Türkiye, taahhüt listesi açısından GÜ'ler seviyesinde bulunmaktadır. Çünkü birçok hizmet sektöründe liberalizasyona gitmiş bulunmaktadır. Bununla beraber, kimi sektörlerde de ülke yararına birtakım sınırlandırmalara gidilmiştir. Türkiye'nin özel taahhütleri incelendiğinde, bunların GATS'ın sektörel sınıflandırma listesinde yer alan 155 hizmet faaliyetinden 72'sine karşılık geldiği görülmektedir. Türkiye'nin özel taahhütler listesindeki kapsama oranı %47 civarında olup, GOÜ'ler ortalamasının (%18) iki katından daha yüksektir. Bu oran, söz konusu ülke grubu içinde en yükseklerinden birini oluşturmaktadır¹⁶.

DTÖ verilerine göre, dünyanın belli başlı 46 ülkesinin toplam ihracatının %19,3'ü ticarî hizmetlerden oluşurken; Türkiye için bu oran %28,4'tür. Hizmet ithalâtı açısından bu oranlar sırasıyla %19,6 ve %12,3'tür. Bu durum, Türkiye'nin dünya ortalamasının üzerinde bir ihracatçı ve dünya ortalamasının altında bir ithalâtçı olduğunu ortaya koymaktadır¹⁷. Türkiye'nin hizmet ticaretine ilişkin incelemelerde göze çarpan önemli hizmet ticareti işlemleri inşaat, ulaştırma, turizm ve diğer hizmetlerdir. Ulaştırma hizmetlerinde asıl pay ise navluna aittir.

¹⁶ HM, "Türkiye ve GATS", Ankara, Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr>,(2004), s.2.

¹⁷ Levent Kırval, **Uluslararası Hizmet Ticareti ve Kamu Alımları Piyasaları:Türkiye ile AB Arasında Hizmet Ticaretinin ve Kamu Alımları Piyasalarının Karşılıklı Olarak Serbestleştirilmesi**, İstanbul, İKV Yayınları, No:165, (2001), s.156.

**Tablo:3 Türkiye'nin Hizmet İhracatındaki ve İthalatındaki Gelişmeler
(1984–2003) (Milyon \$)**

Yıllar	Hizmet Geliri	Hizmet Gideri
1984	2.475	1.489
1985	3.160	1.560
1986	3.123	1.533
1987	3.945	1.783
1988	5.919	2.086
1989	6.569	2.541
1990	8.083	3.117
1991	8.446	3.282
1992	9.564	3.757
1993	10.919	4.179
1994	11.076	4.024
1995	14.939	5.319
1996	13.430	6.773
1997	19.910	8.998
1998	23.686	10.180
1999	16.800	9.313
2000	20.364	8.996
2001	16.030	6.900
2002	14.785	6.905
2003	17.431	8.368

Kaynak:TCMB, Ödemeler Dengesi İstatistikleri,

<http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cbt.html>, 15.04.2004.

Hizmet ihracat gelirinde, 1984–1998 döneminde -1986 ve 1996 yılları hariç- giderek artan bir seyir söz konusudur. Ancak 1999 yılında önemli ölçüde düşüş meydana gelmiştir. 1998’de 23,7 milyar dolar olan ihracat geliri, 1999’da 16,8 milyar dolara gerilemiştir. Bunda, 1997 yılında başlayıp Türkiye’de kendini 1999 yılında hissettiren küresel ekonomik krizin etkisinin olduğu ifade edilebilir. Nitekim krizin yoğun bir şekilde devam ettiği 1999–2002 döneminde değişen tutarlarda hizmet ihracat geliri elde edilmiştir. 2002 yılı itibariyle ise tekrar artış sürecine girildiği görülmektedir.

Hizmet ithalat giderinde 1984–1998 döneminde de -1986 ve 1994 yılları hariç- giderek artan tutarlar söz konusudur. Ancak, 1999 yılı itibariyle düşüş eğilimine girilmiştir. İthalat giderindeki bu düşüşü, kriz dolayısıyla meydana gelen iç talep azalması şeklinde ifade etmek mümkündür. Hizmet ihracatında olduğu gibi, 2002 itibariyle ise tekrar artış eğilimine girilmiştir. Belirtilmelidir ki 1984–2003 döneminde hizmet ihracat geliri, ithalat giderinin daima üstünde olmuştur. Yani ödemeler dengesinde hizmet kalemi her zaman fazla vermiştir.

Türkiye, hizmet ticaretindeki payını her geçen yıl biraz daha artırmaktadır. DTÖ tarafından ortaya konan 2001 yılı verilerine göre ülkemizin hizmet ihracat meblağı 14,8 milyar dolara (TCMB istatistiklerine göre bu meblağ 16,03 milyar dolardır¹⁸ yükselmiştir. Bu hâliyle dünya hizmet ihracatındaki payı da %1’e çıkmıştır. Ancak uluslararası sıralamada, 25.ülke konumunda bulunmaktadır. Hizmet ticaretindeki payımızı daha üst seviyelere çıkarmamız gerektiği açıktır. Ülkemiz, ayrıca “1990–2000 Döneminde Ticarî Hizmetlerde Faal Olan İhracatçı Ülkeler” sınıflamasında da %9’luk payı ile “İhracat Gelişimi %10 Altı Olan, Fakat Global Ortalamanın Üstünde Olan Ülkeler” kategorisinin üst sıralarında yer almaktadır¹⁹. Ancak, bu oranın daha yükseğe çıkarılması gerekliliği vardır. Çünkü GSÜ’ler ve coğrafî anlamda yanı başımızda yer alan ve %30 oranı ile en aktif ihracatçı konumunda bulunan Arnavutluk ile kıyaslandığında, %9 gibi bir oran, ülkemiz açısından son derece düşük kalmaktadır.

¹⁸ TCMB, **Ödemeler Dengesi İstatistikleri**, <http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cbt.html>, (15.04.2004)

¹⁹ WTO, a.g.e, s.10-12.

2.4.Türkiye'nin Uluslararası Hizmet Ticaretindeki Stratejik Sektörlerine İlişkin Değerlendirmeler:

GOÜ'ler açısından karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan sektörlerin belirlenmesinde faydalanılan sınıflandırmaya dayanarak ve teknoloji içeriklerine göre yapılan sınıflandırma çerçevesinde, ülkemizle ilgili şu tespitlerde bulunulabilir:

a) "Bilgiye dayalı hizmetler" kapsamında karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğumuz sektörler:

Mimarlık-Mühendislik, Teknik Müşavirlik ve Müteahhitlik Hizmetleri,

. Bilgi-İşlem ve Ofis Arkası Hizmetleri.

b) "Geleneksel hizmetler" kapsamında karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğumuz sektörler:

Ulaştırma Hizmetleri,

Turizm Hizmetleri.

Türkiye'nin, "Mimarlık-Mühendislik, Teknik Müşavirlik ve Müteahhitlik Hizmetleri", "Bilgi-İşlem ve Ofis Arkası Hizmetler", "Ulaştırma Hizmetleri" ve "Turizm Hizmetleri" ile ilgili hizmet ihracat tutarlarının, toplam hizmet ihracatı içindeki payı incelendiğinde, Merkez Bankası ödemeler dengesi ve DİE hizmet istatistiklerine göre, 2001 yılı toplam hizmet ihracat tutarı 16.030 milyon dolardır. İnşaat, bilgisayar, ulaştırma ve turizm hizmetlerinin ihracat tutarları ise sırasıyla 654, 9,4, 2.854 ve 8.090 milyon dolardır. Bunların toplam hizmet ihracatı içindeki payı %72'ye karşılık gelmektedir. Toplam hizmet ihracatının ¾'üne yakınına oluşturan bu dört alt sektörün, ülkemiz açısından stratejik niteliğe sahip olduğu ve gerekli önem verildiğinde, uluslararası hizmet ticaretindeki payımız açısından, bu sektörlerin katkısının giderek artacağı açıktır.

Türkiye'nin yurtiçi ve yurtdışı lojistikteki Pazar değeri ortalama 23 milyar dolardır.

Lojistik şirketleri ve hizmet sağlayıcı kapasiteleri dikkate alındığında, lojistik potansiyelin 4 ila 11,8 milyar dolar arasında, pazarın ise 2,5 milyar dolar ila 4 milyar dolar aralığında olduğu ortaya çıkmaktadır²⁰.

Coğrafi olarak ta avantajlı durumda bulunan Türkiye'nin, bir lojistik üs olma yolunda tam anlamı ile sektörün kullanılmadığı görülmektedir. Bunun çeşitli nedenleri vardır. Bunlar:

²⁰ Ömür Kanalcı, **Türkiye ve Lojistik**, İzmir Ticaret Odası Ar&Gr Bülten, (Kasım 2006)

- İyi ve yeterli altyapıya sahip olunmaması, teknoloji yatırımlarının az olması ve limanların yetersizliği nedeniyle denizlerden yeterince yararlanılamaması,
- Demiryollarının yetersizliği nedeniyle kombine taşımacılığın geliştirilememesi,
- Gümrük mevzuatımızın taşımacılığın hızına ayak uyduramaması ve gümrüklemelerde karşılaşılan sorunlar,
- “Know-how” da dışarıya olan kuvvetli bağımlılık,
- Türkiye’de kullanılan yazılım programlarının çok ileri seviyede olmalarına karşın, lojistik faaliyetlerin yeteri kadar iyi kontrol edilememesi,
- Sektörün, mali açıdan zayıf işletmelerden kurulu olması ve işletmeler arasında sinerji yaratacak işbirliklerinin yapılmaması,
- Türkiye’de işletmelerin genellikle bir tek lojistik faaliyet üzerinde uzmanlaşmalarına bağlı olarak diğer lojistik faaliyetlerin farklı işletmelerce yürütülmesi,
- Kayıtdışı ekonomi ve etik olmayan iş anlayışının yaygın olması,
- Lojistik sektörünün izlenebilmesi için güvenilir, geçerli ve standart bir bilgi sisteminin bulunmaması nedeniyle sektöre yönelik yapılan değerlendirme çalışmalarının yetersizliği,
- Tehlikeli madde, canlı hayvan, gıda maddeleri ve atıkların taşınması konusunda yasal mevzuatın henüz hazır hale getirilmemesi,
- Dış kaynaklı bilgilendirmeye kapalılık ve buna bağlı olarak kriz hazırlığı ve yönetimi yapılamaması,
- Küçük ölçekli ve bölgesel iş kapasitelerine sahip olunmasıdır²¹.

²¹ Yusuf Sürmen - Davut Aygün, “Türkiye’de Lojistik Faaliyetler ve Muhasebe İşlemleri”, İSMMMO Dergisi, Sayı:30, (2006)

İKİNCİ BÖLÜM

ULAŞTIRMA HİZMETLERİ

1.KARAYOLU ULAŞTIRMA HİZMETLERİ

Karayolu ulaşım hizmetleri, ekonomimizde en büyük paya sahip olan alt sistem konumundadır. Ülkemizde taşımacılığa ilişkin istatistikler incelendiğinde, yolcu taşımacılığının %94,5'inin karayolları ile yapıldığı görülmektedir²².

Türkiye'nin 2003 itibariyle sahip olduğu 63.000 km. civarındaki karayolunun 8.300 km.'lik kısmı asfalt betondan yani sıcak karışım ve sıkıştırma ile yapılan asfalt yoldan oluşurken, 50.000 km.'lik kısmı ise sathî asfaltlamadan oluşmaktadır. Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB)'nin hazırladığı rapora göre; ülkemizde büyük kısmı asfalttan oluşan otoyol ve köprülerin bakımı ve tamirati için her yıl 1,3 katrilyon TL civarında harcama yapılmaktadır. Buna karşılık elde edilen gelir ise sadece 250 trilyon TL civarındadır. Bu durum dikkate alınarak, düşük maliyetli olması ve diğer avantajları dolayısıyla beton yol yapımına öncelik verilmelidir²³.

Ulaştırma, petrole bağımlı bir sektördür. Dolayısıyla enerji talebi de tercih edilen ulaşım sistemiyle bağlantılı olarak değişiklik gösterir. Ülkemizde toplam enerjinin %22'si ulaşım sektöründe kullanılmakta olup, bunun da büyük bir kısmı karayoluna aittir. Ulaştırma hizmetlerinde harcanan enerjinin %82'si karayoluna ait olup, petrolde dışa bağımlılık oranımızın %90 civarında olduğu düşünüldüğünde, ulaşım alt sistemleri açısından değişikliğe gidilmesinin ne derece önemli olduğu ortaya çıkmaktadır²⁴.

²² Ahmet Mercan, "Taşımacılık Nasıl Verimli Hâle Gelir?", Ekovitrin, Sayı:2, (2003), s.88.

²³ "Sektör, Beton Yolların Artmasını Bekliyor", 5.Ulusal Beton Kongresi, Dünya Eki, (1 Ekim 2003), s.8.

²⁴ Hülya Zeybek, "AB ile Entegrasyona Doğru Demiryolları", Dünya, (3 Mayıs 2003), s.11.

2.DEMİRYOLU ULAŞTIRMA HİZMETLERİ

Cumhuriyet'in kurulmasından önce demiryolu ağının uzunluğu, 15.000 km.'dir. Ancak, Cumhuriyet'in kurulmasıyla beraber, elimizde bu yatırımın sadece 4.500 km'lik kısmı kalmıştır²⁵. Cumhuriyet'in ilanı ile Osmanlı Devleti'nden devralınan demiryolu 3.714 km.'si ana hat, 845 km.'si de tali hat olmak üzere toplam 4.559 km.'dir. 1923–1931 yılları arasında toplam hat uzunluğu 6.011 km.'ye, 1940 yılında 8.637 km.'ye, 1950 yılında ise 9.204 km.'ye ulaşmıştır. Günümüzde ise toplam demiryolu uzunluğu ne yazık ki 10.508 km.'dir. Yani mevcut demiryollarımızın %43'ü Cumhuriyet'in ilanından önce yapılmıştır. 1923–1950 arasında ek 4.645 km. demiryolu yapılmış ve bu dönemde yılda ortalama 172 km. demiryolu inşa edilmiştir. Ancak 1950'den sonra demiryolu yapımı neredeyse durmuş, iyileştirme faaliyetlerine dahi kaynak ayrılmamış ve yılda ortalama 27,5 km. yol yapılmıştır. 1920–1940 yılları arasındaki Türkiye'nin olanakları ve teknolojisi ile günümüz Türkiye'sinin olanakları ve teknolojisi birbirinden çok farklı olmasına karşın, demiryolu yapımı konusunda hiç çaba harcanmadığı görülmektedir²⁶.

Demiryolu, hem yük hem de yolcu taşımacılığında önemli avantajları barındıran bir ulaşırma alt sistemi olmakla beraber ülkemizde bu avantajlardan yeterince faydalanılmamaktadır. Yük taşımacılığı incelendiğinde, taşınan toplam yük miktarı 1995 yılında 15.288.035 ton, 1996'da 18.856.693 ton iken 2000 yılına kadar bir düşüş sürecine girilmiştir. 2000 yılında 18.528.273 tona ulaşılmışsa da 2001 ve 2002 yıllarında önemli ölçüde düşüşler olmuştur. Bu yıllarda taşınan yük miktarları sırasıyla 14.364.473 ve 14.425.726 tondur²⁷. Yine yıllar itibariyle karşılaştırıldığında, yurt dışı taşıma miktarları, yurt içi miktarlarının 1/10'una bile ulaşmamaktadır.

²⁵ Şükrü Sarıoğlu, “Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırı ile Röportaj”, Mimar Mühendis, Sayı:32, (2003), s.19

²⁶ Tekin Çınar, “Aktif Bir Demiryolu Politikası Saptanmazsa Türkiye, Uluslararası Ulaşım Sistemlerinden Dışlanabilir”, [http://www.dusunenadam.com.tr/demiryol\(1-2-3\).htm](http://www.dusunenadam.com.tr/demiryol(1-2-3).htm), (16 Eylül 2003), s.6.

²⁷ “Türkiye'deki Demiryollarının Toplam Uzunluğu”, Lojistik & Taşımacılık Dünyası, Dünya Yayıncılık, (Haziran 2003), s.54.

Ulaştırma alanındaki önemli açılımlardan biri de, sağladığı ekonomik avantajlardan dolayı kombine taşımacılıktır. Konu ile ilgili politikalar oluşturulmalı, ulaşım alt sistemlerinde kombine taşımacılığa uygun entegrasyonların oluşumuna yönelik zemin oluşturulmalı; gerek denizyolu-demiryolu-karayolu, gerekse demiryolu-karayolu vb. kombinasyonlarının gerçekleştirilmesine çalışılmalıdır.

3.DENİZYOLU ULAŞTIRMA HİZMETLERİ

Dünya deniz filosunun 1993 yılında 633,5 DWT olan kapasitesi, 1995'te 651,2 DWT'ye, 2000'de ise 730,5 DWT'ye ulaşmıştır. 2003 için öngörülen kapasite ise 773,5 DWT'dir²⁸.

Dünya deniz filosunun %22,7'si ile Panama birinci sırada yer alırken, Liberya %9,2 ile ikinci, Bahama ise %5,9 ile üçüncü sıradadır. Ülkemiz ise 2002 yılına kıyasla 2003 yılı başı itibariyle %5,1'lik bir düşüşle 19.sıradan 20.sıraya gerilemiştir²⁹. Üç tarafı denizlerle çevrili olan ve stratejik konumda bulunan ülkemizin daha yüksek bir paya sahip olması gerekmektedir. Örneğin aynı konumdaki Yunanistan, dünya deniz filusunda 4.sıradadır. Malta 5., Marshall Adaları 11. ve Saint Vincent da 18.sırada yer alıp bizden daha üstün pozisyonadadır. İlk 25 ülke arasında kendilerinden üstün konumda bulunduğumuz ülkeler ise sadece Almanya, Rusya, Malezya, Filipinler ve Bermuda'dır.

Türkiye'de denizcilik sektörünün potansiyeli ile bu potansiyelin ülke ekonomisine sağladığı katma değer arasında da bir uyumsuzluk bulunmaktadır. Zira, üç tarafındaki denizlerle 8.000 km.'yi aşkın kıyısı bulunan, ancak, denizcilikten yeterince faydalanamayan ve Doğu Karadeniz'deki kıyı illeri başta olmak üzere göç veren bir ülke durumundadır. Dünya ticaretinin gelişmesinde; iletişim, çoklu taşıma sistemleri, direkt pazarlama teknikleri, konteynır taşımacılığı, ulaşım araçları ve liman, havalimanı gibi alt yapı hizmetlerinin gelişip rasyonelleşmesi, ticarete ve rekabete hız kazandıran faktörlerdir. Bu alanlarda gelişmeye devam eden Türkiye, yeterli bilgiye ve donanıma sahip, genç-dinamik müteşebbis nüfusu ile dünya ekonomisinde ve ticaretinde hak ettiği yeri alabilecektir³⁰.

²⁸ DTO, Deniz Sektörü Raporu, İstanbul, 2003, s.29.

²⁹ DTO, a.g.e., s.83.

³⁰ Ahmet İncekara, Yıldırım Kılış, **Karadeniz Limanlarının Bölgesel Ticaretin Gelişimindeki Önemi ve İşlevi**, İstanbul, İTO Yayını, No:1999-50, (1999), s.13-14.

Denizyolu ulaştırmasında, konteynır taşımacılığı da özellikle ele alınarak uygun politikalar oluşturulması gereken bir hizmet alanıdır. Dökme yükler, sıvı kimyevîler ve gıda maddeleri taşımacılığının da konteynırla yapıldığı düşünülürse, bu hizmetlin ticaret payımızı artıracadı kesindir.

Denizyolu ulaştırma hizmetlerine olan talep, limanları ve ilgili hizmetleri artırıcı bir etkiye yol açmıştır. Böylece, denizle ilgisi olan ülkeler, gerek kendi ihtiyaçlarını ve gerekse dış talebi karşılama amaçlı liman tesisine ve filo oluşumuna gitmişlerdir. Dünya ticaretindeki hacim genişlerken, nispeten düşük masraflı olan denizyolu ulaştırmasına olan talepte de artış olmakta ve paralelinde limana ve ilgili hizmetlere de ihtiyaç artmaktadır. Türkiye de bu konuya ilişkin hassasiyeti göstermeli ve limanlara ve ilgili hizmetlere gereken önemi vermelidir.

4.HAVAYOLU ULAşTIRMA HİZMETLERİ

Hava taşımacılığı, teknolojik gelişmelere kısa sürede uyum sağlayabilen ve gerekli yapısal değişikliklerin gerçekteştirilebildiği bir hizmet sektörüdür. Sektördeki yapısal değişiklikler şöyle sıralanabilir³¹:

Geniş kapasiteli, yakıt tasarrufu sağlayan, düşük gürültü ve emisyon seviyelerine sahip uçaklar geliştirilmekte; bunun da havayolu şirketlerinin faaliyetleri, yönetimi, hizmet kalitesi ve içeriği üzerinde olumlu etkisi olmaktadır.

Serbestleştirme, özelleştirme, sektörün daha ticarî bir yapıya dönüştürülmesi vb. politikalar izlenmekte, bağlantılı olarak işbirlikleri sağlanmakta; böylece sektörde değişimler yaşanmakta ve tüketicilerin hakim olduğu bir pazar yapısına ulaşılmaktadır.

Ülkemizde, havayolu ulaştırma hizmetlerinde etkinlik için bu gelişmelerin izlenerek, uygunlukların sağlanmasına çalışılmalıdır. Hizmet ticaretindeki payımızın artmasına katkı sağlayabilecek olan bu faaliyetler, uluslararası standartlarda gerçekteştirilmelidir.

Havayolu ulaştırma hizmetleri, yapısı gereği dış gelişmelere son derece duyarlı bir alt sistemdir. 11 Eylül 2001 tarihinde ABD'nin çeşitli yerlerine yapılan saldırılar tüm dünyayı etkilemiş, bu çerçevede ülke ekonomilerinin havayolu ulaştırma sektörleri değişen

³¹ DPT, Ulaştırma, 8.BYKP, **Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Ankara, DPT:2586-ÖİK:598, <http://www.dpt.gov.tr>, (2001), s.8.

derecelerde etkilenmiştir. Bununla beraber, izlenen stratejilerle THY bu krizi zararsız şekilde, hatta kârla atlatabilmiştir³². 11 Kasım 2005 tarihinde çıkarılan 5431 sayılı Sivil Havacılık Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun ile yeni bir yapıya kavuşan Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nden 2006 yılına kadar Güneş Ekspres Havacılık AŞ, Pegasus Hava Taşımacılık AŞ, Onur Hava Taşımacılık AŞ, MNG Havayolları ve Taşımacılık AŞ, Atlas Jet Uluslararası Havacılık AŞ, Fly Havayolları AŞ, Hürkuş Havayolu Taşımacılık ve Ticaret AŞ, Inter Ekspres Hava Taşımacılık AŞ, Sky Hava Taşımacılık AŞ, Orbit Ekspres Havayolları AŞ, Dünyaya Bakış Hava Taşımacılığı AŞ, Kuzu Havayolları Kargo Taşımacılık AŞ, Saga Hava Taşımacılık AŞ olmak üzere toplam 13 şirket lisans almıştır. Bunlardan Atlas, Fly ve Onur havayolu şirketleri iç hat uçuşlara başlamıştır, diğer şirketlerden bazıları sadece dış hatlarda uçarken, bazıları da sadece kargo hizmeti vermektedir.

Türkiye, havayolu ulaştırma hizmetlerinde payını giderek artıran bir ülke konumundadır. Havacılık ulaştırma hizmetlerinde, orta ve uzun vadede beklenen gelişmeler dikkate alınarak ülkemizde de uygun politikalar oluşturulmalı ve sektörün sağlıklı faaliyetini sağlayacak ortam hazırlanmalıdır. Bu çerçevede ülkemizde havayolu ulaştırma hizmetleriyle ilgili olarak yapılması gerekenler arasında şunlar belirtilebilir³³.

Yerli sivil havacılık sektörünün ihtiyaç duyduğu lisanslı personelin eğitiminde, öncelikle yurt içi kaynakların kullanımı tercih edilmeli ve bu bir devlet politikası hâline getirilmelidir.

Yeni hava alanları inşa etme yerine mevcutların üst ve alt yapılarında iyileştirmelere gidilmelidir.

Yerli hava-taksi işletmecileri teşvik edilmelidir. Ayrıca, yabancı ülkelerin küçük uçak ve helikopter hareketinin ülkemize yönlendirilmesine çalışılmalıdır. Böylece yat limanları ve yat turizmi gibi, "havacılık turizmi"ne ortam sağlanmış olacaktır.

İhracatı artırmaya önemli katkısı olan kargo taşımacılığına gereken destek sağlanmalıdır.

³² Oya Torum, "Yeni Yılı Karşılarken Dünyada Havayolu Taşımacılığına Bakış", Dünya,(31 Aralık 2002), s.11.

³³ DPT, **Ulaştırma**, s.38-40.

5.BORU HATTI ULAŞTIRMA HİZMETLERİ

Boru hattı, uluslararası taşımacılıkta önemli bir yere sahip olan ve bu önemi giderek artan alt ulaşım sistemlerinden biridir. Boru hattı taşımacılığı, kendi alanında, gerek karayolu ve demiryolu, gerekse denizyolu taşımacılığına göre daha hızlı, güvenli ve ekonomik niteliklere sahiptir. Türkiye, bu hizmetler açısından stratejik bir konumdadır. Çünkü Ülkemiz zengin hidrokarbon kaynaklarına sahip olan Hazar Bölgesi ve Orta Doğu Bölgesi ülkeleri arasında bir geçiş ülkesi durumundadır. Dolayısıyla hem ekonomik hem de siyasî güç kazandıracak olan uluslararası ham petrol ve doğal gaz boru hattı taşımacılığına da önem verilmelidir. Bu çerçevede; Bakü-Tiflis-Ceyhan Ham Petrol Boru Hattı, Doğu Anadolu Doğal Gaz Ana İletim Hattı, Mavi Akım Projesi, Türkmenistan-Türkiye-Avrupa Doğal Gaz Boru Hattı, Irak-Türkiye Doğal Gaz Boru Hattı, Mısır-Türkiye Doğal Gaz Boru Hattı gibi uluslararası projelere gerekli özen gösterilmelidir³⁴.

Ülkemizin uzun vadeli genel enerji dengesi içinde doğal gazın payı, enerji sektöründeki ilgili tüm kuruluşların katılacağı bir model çalışması ile belirlenmeli ve ortaya çıkan değerlendirmelere göre, yeni doğal gaz boru hattı ve depolama yatırımları öncelikle arz kaynağının çeşitlendirilmesine ve arz güvenliğinin sağlanmasına yönelik olarak planlanmalıdır. İhtiyaç duyulan ek boru hatları da mutlaka oluşturulmalıdır³⁵.

³⁴ Muhteşem Kaynak, "Ulaştırma Yeni Eğilimler ve Türkiye'nin Bölgesel Lojistik Güç Olma Potansiyeli", Avrasya Etüdüleri, Sayı:24, (2003), s.18.

³⁵ DPT, **Ulaştırma**, s.41.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE FORWARDING VE LOJİSTİK SEKTÖRÜ

1.TÜRKİYE'DE LOJİSTİK SEKTÖRÜ

Çalışmanın önceki bölümlerinde de belirtildiği gibi, Türkiye ekonomisinde taşımacılık sektörü önemli yer tutmaktadır. İnsan ve diğer fiziksel nesnelerin taşınması söz konusu olduğu için de sektör toplumun her kesimini ilgilendirmektedir. “Taşımacılık sektörünün verimliliği nasıl artırılabilir? Taşımacılık sektörünün değişik faaliyet alanları için uygun pazarlama stratejileri nelerdir? Lojistik Yönetimi sektörün maliyetlerini hangi yönde etkilemektedir? Hızlı gelişmeler sergileyen mikro-bilgisayar ve bilişim teknolojileri orta ve uzun vadelerde Lojistik ve Taşımacılık faaliyet alanlarını nasıl etkileyecektir? Taşımacılık sektörünün toplam yatırımlar içindeki payı yeterli midir? Sektör, muhasebe karlılığının yanı sıra sosyal sorumluluklarını yeterli düzeyde yerine getirmekte midir? “Just-in-Time” yöntemi Lojistik ve Taşımacılık faaliyetinde etkin midir? Hangi yönetim biçimleri bu sektör için daha uygundur? Emek yoğun olan sektörde hangi istihdam şekilleri daha uygundur?” gibi sorular taşımacılık sektöründeki yöneticilerin sürekli olarak cevaplandırmak zorunda oldukları sorulardır.

Özellikle son yıllarda küreselleşen ekonomi ve bunun yarattığı uluslar arası tam rekabet ortamı, göndericiden alıcıya uzanan süreçte hizmet entegrasyonunu zorunlu hale getirmiştir. Bu çerçevede uluslar arası taşımacılık; taşıma, depolama, dağıtım, gümrükleme ve sigortalama dahil olmak üzere, göndericiden alıcıya uzanan sürecin tamamını kavrayan hizmet zincirine dönüşmüştür.

Başta Orta Asya ve Doğu Avrupa olmak üzere, uluslararası konjonktürdeki gelişmeler ve Türkiye'nin jeo-stratejik öneminin artması ile birlikte, taşımacılık sektörünün stratejik ağırlığı da artmaktadır.

Özellikle son on yıl içinde uluslararası pazarlarda çok ciddi bir gelişme gösteren lojistik sektörü ile ilgili yansımalar, Türkiye ekonomisinde de görülmüş ve her geçen gün lojistik hizmet daha fazla anılır bir hale gelmiştir.

Bunun sonucunda sektörde örgütlenmeye gidilmiş ve 1986 yılında 30 firmanın katılımı ile Uluslararası Nakliye Müteahhit ve Acenteleri Derneği (UNMAD) kurulmuştur. Türkiye’de taşıma işleri organizatörlüğü yapan tüm firmaları aynı çatı altında toplamak için çalışmalara başlayan UNMAD, 1995 yılında Uluslararası Hava Kargo Acenteleri Derneği (UKAD) ile birleşerek 162 üyenin oybirliği ile “Uluslararası Taşıma İşleri Komisyoncuları ve Acenteleri Derneği (UTİKAD)” adını almıştır. Son yıllarda uluslararası alanda yaşanan dönüşümleri dikkate alan dernek, ünvanını 1999 yılında “Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği” olarak değiştirmiştir.

Kuruluşunun ardından sürekli büyüyen UTİKAD bugün Türkiye’de yerleşik ve uluslararası alanda kara, hava, deniz, demiryolu ve kombine taşımacılık ile lojistik hizmet üreten 300’den fazla firmayı bünyesinde toplayan bir sivil toplum örgütüdür. UTİKAD, UNMAD ve UKAD’ın birleşmesinin ardından FIATA’nın Türkiye temsilciliği sıfatını da devralmıştır.

UTİKAD 1 Aralık 2003 tarihinde Avrupa’da alanında en büyük ve en eski örgüt olan CLECAT-Avrupa Freight Forwarder, Nakliye, Lojistik ve Gümrük Acenteleri Birliği’ne üye olmuştur.

Küreselleşen ekonomi sonucunda son yıllarda iyice hızlanan uluslar arası rekabet ortamı; taşımacılık yapan şirketleri, taşımanın daha ötesinde lojistik (bir ürün veya hizmetin, hammaddeden tüketiciye ulaşana kadar geçirdiği tüm süreçlerinin planlanması, uygulanması ve kontrolünü sağlayan mal ve hizmet entegrasyonu) hizmeti vermeye zorlamaktadır. Dünya üzerindeki gelişmiş ülkelerin tamamının entegre olduğu ve günden güne gelişen lojistik sektörü, Türkiye’de de 1980’lerle 1990’lı yıllar arasında kara, hava, deniz, demiryolu ve kombine taşımacılık alanlarındaki yatırımlarla alt yapısını oluşturmuştur, 1990’lı yıllarda da atılıma geçmiştir.

Dünyadaki benzer uygulamalara paralel biçimde hizmetlerini çeşitlendiren ve uzmanlaştıran Türkiye’de yerleşik lojistik sektörü, 2000 yılının başına gelindiğinde, emekleme devresini geride bırakarak, yerli ve uluslararası şirketlerle işbirliğine giden, yurtdışında bürolar açan, hizmetlerinin kalitesini sürekli artıran dinamik bir sektör haline gelmiştir.

Ülkemizde lojistiğin GSMH'ya katkısının yurtiçi taşımalar dahil 11–12 milyar dolar, sadece uluslar arası kara taşımacılığının katkısının ise iki milyar dolar civarında olduğu belirtilmektedir. Burada, yeri gelmişken, taşımacılık yöntemlerinin her birisi için lojistik hizmet sağlayıcı konumunda bulunan freight forwarderler hakkında da genel açıklamada bulunmak gerekirse; freight forwarder'in faaliyet alanları şöyle sıralanabilir;

Uluslararası ve dahili taşımacılık

İhracat-ithalat işlemleri ve gümrükleme

Taşıma türünün belirlenmesi (kara / deniz / hava / demiryolu/ nehiryolu / boru hattı/ kombine taşımacılık)

Taşıma yönetimi ve taşıyıcı seçimi

Taşıma sözleşmesi ve kapsamının belirlenmesi,

Taşıma belgeleri hazırlama

Uluslararası yasal mevzuat ve uygulamalar hakkında danışmanlık hizmeti

Operasyon ve sevk yönetimi

Maliyet planlaması, sigortalama

Depolama

Elleçleme

Ambalajlama, barkod ve etiketleme

Vergi mevzuat ve işlemleri

Pazarlama

Müşteri ilişkileri yönetimi

Banka işlemleri

Bilişim teknolojilerini kullanmak ve belirtilen tüm üniteler arasında koordinasyon ve iletişimin sağlanması hizmetlerinden birkaçını veya hepsini içermektedir.

Türkiye'nin coğrafi konumu nedeniyle, ulaştırma sektörü öncelikli sektörler arasında yer almaktadır. Transit ülke konumunda ve Doğu-Batı, Asya-Avrupa geçişleri için kara, deniz ve boru hattı taşımacılığında da stratejik önemi olan Türkiye, bu coğrafyanın getirdiği üstünlükle, kombine taşımacılığı geliştirmek zorundadır. Ülkemizdeki ulaşım sektörü, son on yılda sürdürülebilirlik açısından değerlendirildiğinde bir kaç önemli saptama yapılabilir:

Türkiye’de karayolu taşımacılığındaki artış eğilimi devam etmektedir ve karayolu taşımacılığının toplam taşımacılık sektörü içindeki payı % 90’a ulaşmıştır. Taşımacılık sektöründe kombine taşımacılık ve sürdürülebilirlik ilkeleri ile uyumlu bir gelişmeyi sağlamak için Ulaştırma Ana Planının uygulama eksikliği görülmektedir.

Deniz ve demiryolları taşımacılığı büyük ölçekte kamunun tekelindedir. Her iki sektörde de özelleştirme ve serbest rekabet ortamının geliştirilmesi için girişimler bulunmakla birlikte, bunlar yeterli ölçüğe ulaşmamıştır. Doğal olarak, serbest rekabet ortamının getireceği fırsatlar da ortaya çıkmamıştır.

Ulaştırma sektörü yatırımları incelendiğinde, 1990–95 döneminde önemli bir payı olan karayolu yatırımları, 1996 ve sonrasında yerini havayolu yatırımlarına bırakmıştır. Bu artış, özellikle yeni havaalanları yapımı, var olanların yenilenmesi ve havayolu ulaşım ağının geliştirilmesine yönelik altyapı yatırımları olarak ortaya çıkmış ve hava taşımacılığı ülkenin tamamına hizmet verebilir duruma gelmiştir.

Türkiye’nin coğrafi konumu doğal olarak boğazları ve boğazların çevre ve ulaşım güvenliğini de gündeme getirmektedir. Bu konu, Türkiye’nin komşu ülkelerle ilişkilerinde ve dış politikasında önemli gündem maddelerinden birini oluşturmaktadır.

Aynı konuyu, tam müzakere çalışmalarına başladığımız Avrupa Birliği (AB) ile sürdürülecek ulaştırma müzakereleri açısından ele aldığımızda, Türkiye’yi ciddi sorunların beklediğini görmekteyiz. Avrupa’nın en büyük kara taşıma filolarından birine sahip Türkiye’de 40 bin çekici, 700 bin kamyon olmasına karşın, kamyonların % 60’dan fazlasının eski olması nedeniyle AB standartlarına uygun olmadıkları ve herhangi bir AB ülkesinde yola çıkmalarının olanaksız olduğu açıktır. Yine, AB, 2008’de ‘Euro 5’ normuna geçmeye hazırlanmaktadır. Yani bir TIR, ancak mutfaktaki doğalgaz kadar çevreyi kirletebilecektir. Türkiye’de ise yurtiçi taşıma yapan yaklaşık 400 bin kamyon, AB’nin çoktan terk ettiği ‘Euro 1’ standardının bile gerisinde olup egzozlarından çıkan zehirli gaz oranı çok yüksektir.

AB, Ekim 2005’ten itibaren ağır yük araçlarında ‘Euro 4’ emisyon standardını uygulamaktadır ve bu standartlarla araçların egzozlarından çıkan gazların azaltılmasını amaçlamaktadır. Ülkemizdeki taşıma filosunun da bu standarda uygun yenilenmemesi durumunda, binlerce aracın AB ülkelerine girişinde büyük sıkıntı çekeceği aşikârdır.

Trafikteki araçların çıkardığı gürültü ve yarattıkları gaz kirliliği, AB’de bağımsız kuruluşlarca ölçülmektedir ve 12 yaşını geçen araçlara her yıl ‘yol değerlilik testi’ yapılmaktadır. Türkiye’nin de bu uygulamalara geçmesi gereklidir.

Aynı sorun yollarımızın asfalt yapısında da karşımıza çıkmaktadır. AB’de bir asfalt yol 15 – 20 yılda eskimekte, Türkiye’de ise araçların, kapasitelerinin üstünde yük taşımaları sonucu bu ömür 2.5 yıla düşmektedir. Bu konuda denetim boşluğu da ayrı bir sorundur.

AB üyeleri arasında tek bir belge ile uluslararası taşıma yapılabilirken, Türkiye’de toplam 39 adet yetki belgesi istenmektedir ve AB’ye uyum için bürokrasinin sadeleştirilmesi gereklidir.

Bir başka sorun, ehliyet alımında göz önünde bulundurulmuş kriterlerde karşımıza çıkmaktadır. AB’de kara taşımacılığına girişte dikkate alınan üç kriterden ilki olan mesleki yeterlilik konusunda, yönetmeliklerde tarifler yapılmış olmasına rağmen Türkiye’de henüz uygulamaya geçilmemiştir. AB ise, 2003’te yayımlanan yeni bir direktifle, profesyonel sürücülerin mesleğe girişte alması gereken eğitimi 280 saate çıkarmış, ayrıca her beş yılda bir 35 saatlik eğitimden geçmeleri şartını getirmiştir. Mesleğe girişte 110 saat eğitim verilen Türkiye’de ise akredite kuruluş ve standartlar konusunda hala belirsizlikler yaşanmaktadır.

Takograf kayıtlarının saklanmıyor olması da yine AB’ye uyum konusunda düzenlenmesi gereken bir başka konudur. Türkiye’de takograf (seyir kayıt cihazı) kayıtlarının saklanması zorunlu değildir. AB’de ise en az 5 yıl saklama zorunluluğu olduğu için çalışma ve dinlenme süreleri kontrol edilebilmektedir. Yine AB’de 2006 yılında başlayacak dijital takograf uygulaması da henüz bizim mevzuatımızda yer almamaktadır.

Tüm bu olumsuzluklara karşın, ülkemizde taşımacılık sektöründe sermaye sorunu yoktur ve Türkiye, mali yeterlilik kriteri konusunda AB ile uyumludur. Uluslararası taşımacılık yapacak Türk nakliyecisi, en az 10 araca ve 300 ton taşıma kapasitesi ile birlikte 100.000 YTL sermayeye sahip olmak durumundadır. AB mevzuatında ise mali yeterlilik için

tek bir araç için 9 bin Euro, ilave araçlar için ise 5 bin Euro teminat yeterlidir³⁶.

Taşıma şirketleri, AB ile uyum mevzuatının getirdiği dış sorunların yanı sıra, yurt içinde de yasal zemin oluşturulmamasından doğan sorunlarla karşılaşmaktadır.

Bunlardan birisi PTT ile olan çatışmadır. PTT'nin dışındaki bazı kargo şirketleri tarafından da dağıtım yapılmasıyla fiili olarak serbestleşen ancak yasal zemini oluşturulmadığı için şirketlerle kamu arasında davalara neden olan postacılık sektörü, AB ile uyum için gerekli değişikliklere başlamalıdır.

Halen her türlü mektup, zarf ve evrakın posta yoluyla gönderilmesi PTT'nin tekelindedir. Ulaştırma Bakanlığı, Posta Hizmetlerinin Düzenlenmesi ve Posta Düzenleme Kurulunun Kurulması Hakkında Kanun Tasarısı ile kargo şirketi - PTT kavgasına kademeli olarak son vermeyi planlamakta olup, tasarıya göre ağırlığı 100 gramın altındaki tüm yurtiçi ve yurtdışı haberleşme gönderilerin kabulü, toplanması, işlenmesi, sevk ve dağıtımını PTT'nin tekelinde olacaktır. Tasarıda, bu oranın 2007'de 50 grama düşürülmesi öngörülürken, kargo şirketi temsilcileri AB ülkelerinde bu oranın zaten 50 gram olduğunu, 2009'da ise tamamen kaldırılacağını savunmaktadır. Tasarı, ayrıca posta faaliyeti yapmak isteyen kargo şirketlerinin lisans almasını, lisanslı dağıtıcıları denetleyecek bir düzenleme kurulu oluşturulmasını da öngörmektedir³⁷.

2. LOJİSTİKTE DIŞ KAYNAK KULLANIMI, YARARLARI VE DİKKAT EDİLMESİ GEREKLİ NOKTALAR

Dış kaynak kullanımı günümüzde stratejik yönetim alanında üzerinde en fazla konuşulan ve en yaygın uygulanan yöntemlerdendir. Dış kaynak kullanımı özellikle lojistik ve bilgi teknolojileri alanında yaygın uygulama alanı bulmuş durumdadır. 3. parti (taraf) lojistik, lojistik outsourcing gibi isimler de verilen lojistik'te dış kaynak kullanımı, tedarik zinciri içindeki temel lojistik faaliyetlerinden birkaçının (ardışık olarak en az üç farklı faaliyet - örneğin depolama, nakliye ve stok yönetimi) konusunda uzman olan lojistik şirketleri

³⁶ 15/11/2005 Dünya Gazetesi

³⁷ 19.11.2005 MilliyetGazetesi

tarafından üstlenilmesidir. Çalışmanın bu bölümünde, lojistikte dış kaynak kullanımı (3. parti lojistik) kavramının sağladığı yararlar, uygulamadaki sorunlar ve dikkat edilmesi gerekli unsurlar ele alınacaktır.

2.1 Dış Kaynak Kullanımı

Küreselleşme ve teknolojiadaki hızlı gelişmelerin etkisindeki şirketlerin, bu yoğun rekabet ortamında ayakta kalabilmeleri için üç temel özelliği sağlamaları gerekmektedir: hız, esneklik ve maliyet avantajı.

Günümüzde müşteri bilinçlenmiş, kendi beklentilerine göre özelleştirilmiş ürünlerin uygun miktar ve hızda sağlanmasını talep etmektedir. Bunun yanı sıra ülke ekonomisinde ve küresel ekonomideki ani dalgalanmalar da şirketler açısından önemli riskler oluşturmaktadır.

Tüm bu etkenlere bağlı olarak firmalar yönetim ve üretim yapılarında radikal değişimler yapmaya başlamışlardır. Değişim ve değişkenliğe uyum sağlayabilmek, dalgalanmalardan daha az etkilenmek, güncel ve en son teknolojilerden, bilgi birikiminden hızla yararlanabilmek amacıyla “dış kaynak kullanımı (outsourcing)” yöntemi yaygın olarak uygulanmaktadır.

Dış Kaynak Kullanımı (DKK) kısaca, daha önce firmanın kendisi tarafından gerçekleştirilen fonksiyonlarının başka bir firmadan temin edilmesi olarak tanımlanabilir. Ancak DKK sürecini geleneksel satın almadan ayıran özellikler vardır. Fonksiyon ya da hizmeti satın alan firma ile tedarikçi arasında “iş ortaklığı” denilebilecek stratejik bir ilişki söz konusudur. Bu ilişkide daha yüksek performans ve/veya düşük maliyet hedefine yönelik olarak bağımsız iki firmanın ortak çabası söz konusudur. Riskin paylaşıyor olması, bu ilişkiyi geleneksel müşteri-tedarikçi ilişkisinden ayırmaktadır.

Özetle bir şirket bir iş sürecinin sahipliğini dışarıya transfer ettiğinde DKK uygulanıyor denilebilir. DKK yaklaşımında hizmeti alan firma, hizmeti sunan firmaya işini nasıl yapacağını değil, hangi iş sonuçlarına ulaşmasını istediğini bildirir.

DKK ilk ortaya çıktığında, firmaların toplam çalışan sayısını azaltmak ve maliyet avantajı yaratmak için kullandıkları bir araç olarak algılanıyordu. Ancak günümüzde DKK

yalnız maliyet azaltma amaçlı değil, operasyonel etkinliği arttırmak için de kullanılan stratejik bir iş yapma biçimi haline almıştır.

2.2. Dış Kaynak Kullanımı Uygulama Alanları

Stratejik yönetim alanında üzerinde en çok tartışılan konulardan birisi “core competency” “ana yetkinlik (çekirdek yetkinlik)” kavramıdır. Ana yetkinlik bir firmanın üzerinde uzmanlaştığı, rakiplerinden kendisini ayıran, kısa bir sürede taklit edilemeyecek, sürdürülebilir yetkinliklerine verilen isimdir. Honda’nın motor üretimindeki uzmanlığı, Sony’nin her şeyin küçüğünü yapma becerisi, Nike’ın tasarım gücü ana yetkinliklere örnek olarak verilebilir.

Firmalar tüm süreçlerini ve hedeflerini ana yetkinliklerini destekleyici ve geliştirici yönde tasarladıklarında daha odaklı ve etkin çalışabilmektedirler. Bu yaklaşıma göre firmanın ana işi ile doğrudan ilişkili olmayan, ana yetkinliğini kaybetme ya da bununla ilgili gücünü azaltmasına neden olmayacak tüm iş süreçleri dışarıdan sağlanabilir.

DKK’nın tarihsel gelişimine baktığımızda öncelikle yemek, güvenlik, çevre bakımı gibi hizmetler dışarıya verilmeye başlanmıştır. Bunların yanı sıra zamanla muhasebe, insan kaynakları yönetimi, eğitim ve danışmanlık hizmetlerinde de DKK uygulaması yaygınlaşmıştır. Günümüzde DKK’nın en yaygın ve geniş kapsamlı uygulandığı ve geliştiği alanlar Lojistik ve Bilgi Teknolojileri uygulamalarıdır.

2.3. Lojistik Sektöründe Dış Kaynak Kullanımı

Lojistik sektöründe dış kaynak kullanımı aynı zamanda 3. parti (taraf) lojistik olarak da anılmaktadır. A.T. Kearney danışmanlarından Jon Africk tarafından “Birden fazla lojistik hizmetinin tek bir hizmet sağlayıcı tarafından bir sözleşme kapsamında sağlanması” olarak tanımlanmıştır.

LODER’in tanımına göre, “tedarik zinciri içindeki temel lojistik faaliyetlerinden birkaçının (ardışık olarak en az üç farklı faaliyet - örneğin depolama, nakliye ve stok yönetimi) konusunda uzman lojistik şirketleri tarafından üstlenilmesidir.

DKK yaklaşımında; geleneksel hizmet satın almaya göre daha kapsamlı ve uzun soluklu olması, standart hizmetlerden çok hizmet verenle alanın ortaklaşa geliştirdiği özel çözümleri içermesi, işin nasıl yapıldığından çok iş sonuçlarına odaklanması gibi farklılıklar yer almaktadır. Geleneksel yaklaşımda görülen, bir hizmet sağlayıcıdan birbirinden bağımsız satın alınabilen ve birbiriyle ilişkilendirilmemiş, belirli hizmet seviyeleri tanımlanmamış nakliye, depolama, sipariş işleme, malzeme taşıma hizmeti satın almaları DKK kapsamına girmemektedir. Geleneksel nakliye yaklaşımı ile DKK'nın karşılaştırması aşağıdaki tabloda belirtilmiştir:

Geleneksel	Dış Kaynak Kullanımı
Standart	Müşteriye Özel
Genellikle tek boyutlu, yalnızca taşıma ya da yalnızca depolama	Çok boyutlu taşıma, depolama, ambar yönetimi birbirini tamamlar biçimde, bütünleşik sistem yaklaşımı
Amaç nakliye masraflarının en aza indirilmesi	Hizmet kalitesi ve esneklik gereksinimlerini de göz önüne alarak toplam sahip olma maliyetinin en uygun düzeye indirilmesi
1-2 yıllık sözleşmeler	Üst/ora yönetim düzeyinde tartışılan daha uzun süreli sözleşmeler
Daha kısıtlı bir alanda uzmanlık gereksinimi	Daha geniş kapsamlı lojistik uzmanlığı ve analitik yetenekler gereksinimi
Sözleşme görüşmeleri kısa sürer	Sözleşme görüşmeleri uzun sürer
Firmalar arasındaki bağ daha zayıf, hizmet sağlayıcı firmayı değiştirmek daha kolay	Firmalar arasındaki bağ daha kuvvetli, hizmet sağlayıcı firmayı değiştirmek daha zor ve maliyetli

Kaynak: A.T. Kearney danışmanlarından Jon Africk'ten uyarlanmıştır. (Bradley, 1994)

Lojistik sektöründe DKK'ya yönelimin arkasında çok sayıda farklı etken yer alır.

Firmaların küresel pazarlara açılması lojistik gereksinimlerini hızla arttırmıştır. Yeni girilen pazarlar ve bu pazarlardaki düzenlemeler hakkında bilgi birikimi ve uygun altyapı bulunmaması firmaların 3. parti lojistik şirketlerine yönelmesine neden olmuştur.

Bunun yanı sıra tam zamanında üretim, esnek üretim sistemleri gibi yöntemler bu sistemleri besleyecek kaynakların planlamasını ve yönetimini daha da karmaşıklştırmıştır. Böyle sistemleri destekleyecek süreçleri ve bilgi sistemlerini kurmak ve işletmek özel yetkinlikler gerektirir. Ayrıca yüksek kurulum maliyetleri ve uzun devreye alma süreleri firmaların kendi iç organizasyonları ile bu sorunların üstesinden gelmelerini olanaksız kılmaktadır.

Piyasalardaki dalgalanma ve talepteki değişiklikler firmaları, yüksek yatırımlardan kaçınmaya, sabit maliyetlerini en aza çekmeye zorlamaktadır. Firmalar tahmin edemedikleri gelecek için yatırım yapmaktansa, bir 3. partinin kaynaklarını kullanıp, kullandığı kadar ödeme yaparak maliyetlerini değişkene çevirmeyi hedeflemektedir.

Toplam maliyetleri azaltmak, lojistik zinciri içerisindeki stok miktarlarını düşürmek, yüksek yatırımların firma defterlerinde yer almamasını sağlamak, toplam çalışan sayısını yükseltmemek gibi maliyet azaltıcı nedenler, firmaları DKK'na yönelten finansal etmenlerdir.

Dış kaynak kullanımının sağladığı başlıca yararlar da şu şekilde özetlenebilir:

Ana işe odaklanmak: Günümüzün pazar şartları, tedarikçi-üretici-müşteri zincirinde işlerin giderek daha karmaşık yapılarda yönetilmesini gerektirmektedir. Birbiri ile etkileşim ve uyum içinde çalışması gereken bu yapıları kurmak ve yönetmek büyük finans kaynakları, birçok konuda bilgili yönetim katmanları ve yoğun ilgi gerektirmektedir. Lojistik sektöründe dış kaynak kullanımı ile ulaşılmak istenen hizmet seviyesi ne ise sadece bunun tanımlanması yeterli olmakta, Lojistik ile ilgili, finansman dahil, sorumluluk dış kaynak kullanımı şirketine devredilmektedir. Hizmet alanın yapması gereken tek şey stratejiyi belirlemek, hedefleri koymak ve ilişkiyi yönetmektir. Hizmet alan firma zamanını ve kaynaklarını ana yetkinliğine yönelik daha verimli olarak kullanabilmektedir.

Maliyetin azaltılması: Dış kaynak kullanımı hizmeti veren kurumlar müşterilerinin herhangi birinin tek başına sahip olduğundan çok daha büyük bir ölçeğe sahiptirler. Örneğin, birden çok firmanın siparişlerinin birleştirilmesi ile nakliye, gümrükleme, malzeme taşıma gibi maliyetleri azaltmak, kaynakları daha verimli kullanmak mümkün olmaktadır. Bu sebeple hem satın alma maliyetleri hem de işletim maliyetleri daha düşüktür. Rota optimizasyonu,

büyük ölçeklerden kaynaklanan indirimler gibi operasyonel verimliliği artırıcı avantajlar da göz önünde bulundurulmalıdır.

Sabit maliyetin değişkene dönüştürülmesi: Lojistik bilgi sistemlerinin kurulması, yüksek maliyetli yük taşıtları, geniş depo alanları, çok sayıda insan gücü gibi gerekli kaynakların sağlanması ilk maliyet çok yüksektir. Biliyoruz ki, kapasite arttıkça maliyet göreceli olarak daha az artmaktadır. Lojistik sistemini kendisi için kuran her şirket bu sabit maliyetlere katlanırken, dış kaynak kullanımı şirketleri toplamda çok daha büyük bir havuzda erittikleri sabit maliyetleri müşterilerine yansıtmayabilmekte, dolayısı ile kapasite gereksinimi artıp azalırken kullanıcı esnek ve düşük bir maliyet modeli ile hareket edebilmektedir.

Maliyetlerin önceden bilinmesi: Piyasalardaki ani dalgalanmalar ve talepteki değişimlerle başa çıkabilmek için şirketler farklı durumlarda maliyetlerinin nasıl değişeceğini önceden bilmek istemektedir. Buna ek olarak eğer firma bir pazara ilk defa giriyorsa o ülke ya da pazarın koşullarını önceden bilemeyeceğinden maliyetler açısından çeşitli sürprizler yaşayabilmektedir. Birçok şirket hem tecrübe hem de bilgi eksikliği sebebi ile lojistik maliyetlerini belirlemek ve ileriye yönelik değişimi tahmin etmekte zorlanmaktadır. Öte yandan hizmeti sunan firma lojistik alanında uzmanlaşmış, deneyim edinmiş olduğundan risklerini daha iyi yönetebilmekte, maliyetini daha iyi hesaplayıp hizmeti alan firmaya taahhüt edebilmektedir. Böylece, hizmeti alan firmaya, hizmetin toplam sahip olma maliyeti konusunda çok ayrıntılı ve kesin bilgi verebilmektedir.

Belirlenmiş hizmet düzeyleri: Dış kaynak kullanımı şirketleri müşterilerinin alacakları hizmetin bütün parametrelerini önceden belirleyebilmektedirler. Bu hizmet düzeylerinin sağlanamaması durumunda uygulanacak yaptırımlar da belirlenebilmekte, böylece taahhütlerin gerçekleştirilmesi güvence altına alınmaktadır.

BT ‘yi doğru kullanmak: Günümüzde lojistik yönetimi önemli ölçüde BT’ ye dayanmaktadır. Dolayısı ile BT’nin doğru seçimi, uyarlanması ve yönetimi, rekabet edebilirliğe büyük katkıda bulunmaktadır. BT’ yi doğru kullanmayan firmalar lojistik sürecini etkin biçimde kontrol edememek, tedarik sürelerinin uzaması ya da aksaması, sistem içindeki stokların artması, entegrasyonun sağlanamaması gibi büyük sorunlar ile karşılaşabilmektedir. Bu durum, Lojistik’te BT uygulamalarını deneysel bir yaklaşımla ele almayı büyük bir risk haline getirmektedir. BT’ni, etkin lojistik yönetiminde hizmet alan firmanın iş hedeflerine

uygun bir şekilde yönetmek dış kaynak kullanımı şirketlerinin sorumluluğudur; dolayısı ile bunu başaramadıkları takdirde DKK şirketleri önemli yaptırımlarla karşı karşıya kalırlar. Bu durum, dış kaynak kullanımı şirketlerinin sağladığı en önemli faydalardandır.

Süreç ve Prosedürler: Lojistik zincirinin iyi ve etkin biçimde işlemesi, birbiriyle entegre birçok alt sürecin, birçok farklı grup ya da firmanın uyum içerisinde etkileşimiyle mümkündür. Bir lojistik hizmetinin kalitesi; tanımlı, iletişimi yapılmış ve uygulanan süreçlerin varlığına bağlıdır. Değişiklik yönetiminden risk yönetimine kadar geniş bir çerçeveyi doldurması gereken süreçler, sorun olasılığını azalttığı gibi; çıkması kaçınılmaz olan sorunlarda da çözümün çok hızlı ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Etkin dış kaynak kullanımı firmaları ise süreçleri ve prosedürleri oluşturabilmek için lojistik uzmanlarını, çeşitli metodolojileri, kalite ve yetkinlik yönetimi sistemlerini kullanmaktadırlar. Süreçlerin aksamadan işlemesi için gerekli önlemlerin alınmasının yanı sıra, yanlış teslimat, iade, yolda hasar görme gibi istisnai durumlarda da sorunun en kısa sürede giderilmesi için gerekli adımlar önceden belirlenmiştir.

Geniş ve esnek kaynak havuzu: Geniş bir alana yayılmış olan lojistik hizmetlerinin, farklı zamanlarda gerektirdiği farklı uzmanlık ve kaynaklar ancak geniş bir kaynak havuzundan sağlanabilir. Bu havuzun bir şirket tarafından yönetilmesi de kaynak yönetimini, entegrasyonunu ve koordinasyonunu kolaylaştırmaktadır. Özellikle dönemsel ya da mevsimsel olarak üretim ya da dağıtım gereksinimleri artan firmalar için dış kaynak kullanımı firmaları büyük esneklik sağlamaktadır. Kısa süreler için çok miktarda nakliye aracı, insan kaynağı, depo alanı sağlama gibi olanaklar mevcuttur. Firmanın bu hizmetleri kendisinin yapması durumunda ya dönemsel darboğazlar ya da ölü dönemlerde atıl kapasite ortaya çıkmaktadır.

Kaynak sürekliliği: İşten ayrılma, hastalık, izin gibi kaynak sürekliliğini etkileyen durumlar ile başa çıkabilmek ve beklenmedik durumlar için önlem geliştirmek bir dış kaynak kullanımı şirketinin fazla ek kaynak gerektirmeden yönetebileceği konulardır.

Maliyet ve teknoloji risklerinin azalması: Özellikle proje yönetimi hataları, yanlış teknoloji seçimi, kaynak yetersizliği, hedef yönetiminin olmaması gibi sebeplerle maliyetleri çok yükselebilen lojistik projelerinde, bu konuda gerekli önlemleri almak ya da önlem

alınmadığı takdirde de sonucuna katlanmak müşteri şirketin sorumluluğu olmaktan çıkıp dış kaynak kullanımı şirketinin sorumluluğu haline gelmektedir.

3. DIŞ KAYNAK KULLANIMINDA YAŞANAN SORUNLAR

Bahsedilen birçok yararının yanı sıra dış kaynak kullanımı özellikle iki firma arasındaki ilişkinin doğru tanımlanıp yönetilmediği durumlarda çeşitli sorunlar yaşanmasına da yol açabilir.

DKK'da en çok korkulan konulardan biri, firmanın lojistik fonksiyonu üzerindeki kontrolünü kaybetme endişesidir. Ayrıca uzun vadeli olarak bir firmaya bağlanmak alternatifleri yeterince değerlendirememek, fiyat pazarlığında güç kaybetmek gibi endişeleri beraberinde getirmektedir.

Bu endişeler haklı olmakla birlikte çeşitli önlemlerle etkisinin azaltılması da olasıdır.

DKK sözleşmeleri klasik bir satın alma sözleşmesi gibi ele alınmamalıdır. Sözleşmelerin oluşturulması sırasında beklentilerin ve ölçüm yöntemlerinin doğru olarak belirlenmesi önemlidir. Hizmet veren ve alan firmanın düzenli toplantılarla bir araya gelmesi, hatta hizmet alan firmanın kullanılacak bilgi sistemine doğrudan erişim ile kendisi ile ilgili aktiviteleri anlık olarak izleyebilmesi önemlidir.

Karşılaşılan sorunlardan birkaçı da özellikle hizmet alınacak firmanın sözlerini yerine getirememesi, değişime ayak uyduramaması ve hizmet alan firmanın iş hedeflerini doğru olarak anlamaması olarak özetlenebilir.

Böyle durumları önlemek için düşük performans durumundaki düzeltici faaliyetlerin neler olduğu ve nasıl uygulanacağı, karşılıklı yaptırımlar ve değişen durumlara uyum sağlayabilecek esneklikte genel kurallar, düzenlenen sözleşmede tanımlanmış olmalıdır.

Özellikle firma açısından gizli kalması gereken bilgilerin paylaşılıyor olması özen gösterilmesi gereken konulardandır.

Dış kaynak kullanımı projelerinin hayata geçirilmesi sırasında en önemli sorunlardan birisi de firma içi organizasyon konularının çözümlenmesidir. Daha önce iç kaynaklarla yürütülen lojistik hizmetlerinin dışarıya verilmesi kararlaştırıldığında firma çalışanlarının bir

bölümü işlerini kaybetme endişesine kapılabileceklerdir. İyi bir iletişim ve bilgilendirme ile çalışanların desteğini almak önemlidir. DKK projelerinin hayata geçirilmesinde üst yönetimin desteği ve kararlılığı zorunludur. Ancak yine de firma çalışanlarının etkilenmesi söz konusu ise; firma içinde başka pozisyonların araştırılması, firma dışı yeni işe yerleştirme olanaklarının değerlendirilmesi bu tür geçiş projelerinde göz önünde bulundurulması gerekli noktalardır.

Her köklü değişim projesinde olduğu gibi lojistik fonksiyonlarının dışarıya verilmesi projelerinde de değişim yönetimi, kültür yönetimi süreçlerinin göz önüne alınmıyor olması zorunludur.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KARGO FİRMALARI VE LOJİSTİK SEKTÖRÜ

Taşımacılık sektörü içinde yer alan kargo şirketlerinin genel anlamda özellikleri, faaliyet alanları ve sektörün durumuna çalışmanın bu bölümünde kısaca değinilecektir.

Yine bu bölümde sektörde yer alan büyük şirketlerden birkaçı incelenecek, genelde girişimcilerde aradıkları kriterleri benzerlik gösteren şirketlerin, hedefledikleri lokasyonlar arasındaki farklara dikkat çekilecektir.

Ekonomideki iyileşmeye paralel olarak canlanan kargo sektörü, girişimciler için de bir fırsat kapısı olmuştur. Ağırlıklı olarak gelişmiş şehirlerde konumlanan kargo şirketleri, yeni acentelerle ülke çapında ve yurt dışında faaliyetlerini genişletmektedirler. Kargo şirketlerinin genel faaliyet alanı aşağıda belirtilmiştir:

Tek parça 100 kg' ı geçmemesi koşuluyla;

Paket, zarf, dosya, valiz, koli, torba, sandık, çuval

Sağlam, orijinal ambalajında sıvılar

Vanaları sökülmüş boş gaz tüpü

Uygun ambalajda ilaç ve benzeri türden malzemeler (afyon, morfin, kokain ve benzeri uyuşturucular gibi taşınması kanunen yasaklanmış olanlar hariç.)

Deodorant, parfüm ve losyon

Kafes veya sandık içerisinde kaporta, araç aksamı

Metal çivi, vida, zincir (çuval veya torba içerisinde maksimum 50 kg)

Metal çivi, vida, zincir (çuval veya torba içerisinde maksimum 50 kg)

Teneke, karton ve plastik ambalaj içerisinde sıvı ve katı mutfak yağları, sanayi yağları, arapsabunu ve deterjan gibi her türlü kargonuzu taşınmaktadır.

Özel şartlarda taşınanlar:

Her türlü yiyecek maddesi (et, tavuk, yumurta ve bağırsak hariç).

Kolay kırılabilen veya doğası gereği kolayca bozulabilecek, hasara uğrayabilecek maddeler (cam ve cam eşya, avize, ampul, seramik, porselen, oto camı, narin hediyelik eşya, maket) uygun ambalaj içerisinde, taahhütnameli olarak taşınabilir.

Ambalajı yetersiz kargolar (ince karton kolide ağır ve kırılğan malzemeler, kraft kâğıda sarılı malzemeler, poşet ve plastik ambalaj içerisinde ağır ve kırılğan malzemeler).

Kuru buz veya buz torbası içerisinde kan-doku-serum örnekleri tıbbi tedkik - analiz amaçlı olarak taşınacağına ve bulaşıcı - toksik nitelik taşımadıklarına dair, gönderenden alınacak bir taahhütname ile taşınabilir.

Taşıması yapılmayanlar:

Mektup veya bu özellikteki kâğıtlar ve üzerinde haberleşmeye ait işaretler veya yazılar bulunan zarfları.

Kişileri tehlikeye düşürebilecek, diğer kargoları kirletebilecek veya bozabilecek, kendiliğinden veya kolayca parlayıp alevlenebilecek tehlikeli maddeleri.

Afyon, morfin, kokain ve benzeri başka uyuşturucu maddeler.

Altın, gümüş, değerli taşlar, mücevherler gibi değerli eşyalar.

Para, çek, senet ve hamilinin elinde değer kazanacak türden değerli kâğıtları (hisse senedi gibi).

Canlı hayvanlar

Organ ve cenaze.

1. TÜRKİYE'DE LOJİSTİK ŞİRKETLERİ ÖRNEKLERİ

1.1. Express Kargo

2005 yılında Türkiye çapında toplam 245 şubesi bulunan Express Kargo'nun 178 şubesi acentelik sistemi ile çalışmaktadır. 2006 yılında yaklaşık 50 adet yeni birim açmayı planlayan şirket, birimlerden en az 45 tanesinin acente olacağını belirtmiştir. Öncelikli hedeflerinin Express Kargo acentesi olmayan il merkezi kalmaması olduğunu kaydeden şirket, acente olmak isteyen adaylarda aradıkları özellikleri; ticari deneyim ve başarılı bir iş yaşamı, kaliteli hizmet inancı, yönetim tecrübesi, yeterli finansal güç, Express Kargo'yu temsil edebilecek sorumluluğa sahip olma, acentenin açılacağı yörede iyi tanınma, güvenilirlik ve aile düzenine sahip olma olarak sıralamış ve girişimcilerden acentenin lokasyonu, satış potansiyeli ve çalışma alanının büyüklüğüne göre değişen tutarlarda isim hakkı bedeli aldıklarını belirtmiştir.

Express Kargo acentesi açmanın maliyetinin bölgeye göre değişmekle birlikte; acente adayının ticaret yapma yeteneği, personel sayısı, araç sayısı, dükkân yeri gibi standart yatırımlara göre de farklılaştığı; yatırımın geri dönüş sürecinin ise mevcut bir şube acenteye dönüştüğünde 5–6 ay, hiç olunmayan bir yerde direkt acente açılması durumunda minimum 1 yıl olduğu belirtilmiştir. Acentelerle kâr/zarar ortaklığı yapılmakta ve ciro üzerinden çeşitli değişkenlere göre hesaplanmış bir hak ediş oranı doğrultusunda pay alınmaktadır. Operasyonel işleyiş bakımından da tamamıyla Express Kargo'nun İSO standartlarına göre düzenlenmiş talimat ve prosedürlerine uyulması gerekmektedir.

1.2. Aras Kargo

809 şubesi ile Türkiye'nin en yaygın kargo şirketlerinden biri olan Aras Kargo'nun acentesi olmak isteyenlerde; girişimci bir ruha sahip olma, ekonomik durum ve yüksek eğitim özellikleri aranmaktadır. Şubenin bulunduğu il, ilçe, beldenin yanı sıra; işlem hacmi, sanayi bölgesi olup olmaması gibi faktörlerin değerlendirmesi sonucunda da alınacak isim hakkı bedeli değişiklik göstermektedir. Yere ve büyüklüğü göre değişse de bir Aras Kargo acentesi kurmak için 75–150 bin YTL arası bir yatırım gereklidir ve geri dönüş süresi, acente sahibinin kişisel potansiyeli ve satış becerisine göre değişmekle birlikte ortalama 24 aydır.

Aras Kargo, 2006 yılında Türkiye'de bir kargo şirketince ilk kez uygulanan özel bir “müşteri sadakat programı” geliştirmiş ve armağanlı kargo gönderimi uygulaması ve özel bir chipli kart sistemini başlatmıştır. “Zaten kargo gönderiyoruz di mi?” sloganıyla başlayan Aras Puantum Card uygulamasıyla kullanıcılar yaptıkları her gönderi ile puan kazanarak birbirinden farklı birçok hediye kazanmaktadır. Burada amaç, kargo kullanım oranını gelişmiş ülkelerdeki kadar yaygınlaştırmak, Puantum Card'la kendilerini tercih eden bireysel kullanıcıları ve küçük işletmeleri daha yakından tanıyarak onların ihtiyaç ve beklentilerine uygun çözümler sunabilmektir. Bu programın, aynı zamanda kendileriyle hiç çalışmamış kargo kullanıcılarının da tercihlerini etkilemek için önemli bir fırsat olduğunu düşünmektedirler.

1.3. Yurtiçi Kargo

Türkiye çapında 600 şubesi bulunan Yurtiçi Kargo'nun 500 şubesi acentelik sistemi ile çalışmaktadır. Şirket, 2006 yılında 25–50 dolayında farklı statülerde birim açmayı planlanmakta ve bunların 25–35 adedinin de acente olma şartı taşıyacağını belirtmiştir. Kargoculuğun, işleyişte çok detaylı ve girift bir sektör olması nedeniyle, acentelik sistemi içine potansiyel sahibi şirket çalışanlarını almayı tercih ettiklerini kaydeden “ bunun dışında ihtiyaçlar doğrultusunda dış adayların da tercih edildiği durumlar olabilmektedir. Mevcut uygulanan sistemde en önemli konu işleyiş ve yönetimin yerinde ve acente sahibi tarafından yapılmasıdır. Yani bu, yatırımcının bizzat işin başında olmasının aranacağı anlamına gelmektedir. Acente adayları uzun süreli ve tüm işleyişi kapsayan eğitimlerden geçirilip sınava alınacaklar ve başarı durumlarına göre iş başına atanabilirler” demiştir.

Uluslararası hava ve kara taşımacılığı hizmeti vermek üzere faaliyete geçen **Geopost Yurtiçi Kargo**; Avrupa'nın en büyük ikinci kargo taşımacılık grubu Fransız Geopost Şirketler Grubu ile Arıkanlı Holding bünyesinde yer alan Yurtiçi Kargo arasında gerçekleştirilen ortaklık sonucu kurulmuştur. Müşterilerine zaman ve hareket esnekliği kazandırmayı, lojistik destek vermeyi ve fiyat avantajı sağlamayı hedefleyen Geopost Yurtiçi Kargo; uluslararası hava ve kara taşımacılığı hizmetini; La Poste'a bağlı Geopost Şirketler Grubu'nda bulunan DPD ve Chronopost International firmaları aracılığıyla sunmaktadır.

Geopost Yurtiçi Kargo' nun bağlantılı olduğu diğer bir kurum olan Fransız **La Poste**; 325.000 çalışanı, 17.000 posta ofisi ile Avrupa'nın 2. büyük posta işletmecisidir ve dünyanın ilk 4 posta şirketi içersinde yer almaktadır. 23 ülkede faaliyet göstermektedir ve 17.000 dağıtım noktası bulunmaktadır. Posta hizmetlerinin yanı sıra, paket ve lojistik taşımacılığı ile bankacılık sektöründe de hizmet vermektedir.

La Poste iştiraki olan **GeoPost**, Avrupa'nın 3. en büyük kargo şirkettir. GeoPost, La Poste'un paket ve lojistik grubu içinde yer alan firmalarından en önemlisidir. GeoPost'un altında iki farklı tüzel kişiliği olan fakat yönetsel olarak GeoPost'a bağlı, iki farklı ürünü temsil eden DPD ve ChronoPost firmaları bulunmaktadır.

DPD, karayolu paket taşımacılığında Avrupa'nın en güçlü firmasıdır. Yılda 270 milyon paket sevkiyatı gerçekleştirmektedir. Avrupa'da 26 ülkede, 22.000 çalışmanı ile

150.000 müşteriye hizmet vermektedir. Almanya'yı merkez alan DPD ağırlıklı olarak Orta Avrupa odaklı çalışmalar yürütmektedir.

Chronopost International, hızlı hava taşımacılığı sektöründe faaliyet göstermekte ve 228 ülkede hizmet vermektedir. 4 bin 900 çalışan ve 3 bin 300 araçlık filosuyla yılda 52 milyon paket taşımaktadır. Express veya esnek zamanlı gönderim ve hizmete özel fiyat politikası uygulamaktadır. Fransa'yı merkez alan Chronopost, Güney Avrupa odaklı çalışmakta ve iş ortaklıkları sayesinde de bütün dünyaya hizmet sunmaktadır.

1.4. MNG Kargo

Kargo sektöründe fark yaratmayı hedefleyen MNG Kargo mevcut araç filosuna uçakları da ekleyerek şubeleri arasında kargo akışını 24 saate indirip, Türkiye'de ilk defa hava kargo taşımacılığını başlatmıştır. Kargo sektöründe 2 yılda gösterdiği başarı sayesinde sektörün en iddialı firmaları arasında yerini alan MNG Kargo'nun birçok yenilikleri sektöre kazandırmayı düşünerek çalışmalara başladığını belirten dönemin Genel Müdürü Aslan KUT “ Bu doğrultuda bir çok ilkleri gerçekleştirdik.” diyerek MNG Kargo' nun çalışmaları ve sektöre yönelik açıklamalarda bulunmuştur.

2 Yıllık sürede Türkiye'nin her tarafına dünya standartlarında hizmet ulaştırabilmek için MNG Kargo'yu organize etmeye çalıştık.2004 Yılı başında MNG Kargo'nun şube sayısı 220 iken bu sayıyı 450'ye çıkartmayı gerçekleştirdik. Bu çalışmaları yaparken sektörde bir fark yaratmayı hedeflemiştik. Biz ulaşım ve dağıtım hizmeti veren bir firmayız. Müşteriler tercihlerini yaparken hızlı, güvenli, ekonomik ve kaliteli hizmeti bir arada istiyor ve tercihini bu özelliklere sahip firmadan yana kullanmaktadır. Bu doğrultuda Türkiye'de ilk defa hava kargo taşımacılığını başlatarak şubelerimiz arasındaki kargo ulaşımını 24 saate indirdik. Bu büyük bir başarıdır. Bu alanda 8 uçakla hizmet veriyoruz ve en kısa sürede bu sayıyı 12'ye çıkartmayı planladık. Hava kargo taşımamızı başlatmamız, müşteri sayımızı arttırırken müşterilerinde iş potansiyellerinin artmasını sağladı. MNG Kargo ile çalışanlarının giderek rekabet üstünlüğü oluşmaya başladı. Ticari akışı hızlandırdığımızı düşünüyorum. Devlet Hava Meydanları'nda yolcu ve bagaj çıkışı vardı, kargo çıkışı yoktu. Birçok yerde kendi imkânlarımızı kullanarak kargo çıkışları oluşturduk, buralara XR cihazları kurduk.

Sektöre çağdaş bir görünüm kazandırmayı hedefleyen MNG Kargo AB sürecinde önemli olduğunu düşündüğümüz ağırlıklı erkeklerin çalıştırıldığı kurye ve sürücülerin bayanlardan da oluşması gerektiğini düşünerek bu alanda bayanları işe almaya başladık. Bu alanda hedefimiz % 35”ti.Bu hedefe ulaşmasakta büyük mesafeler katettiğimiz görülüyor.% 35”e Ulaşmak hedeflerimiz arasındadır. Alanında birçok yenilikler gerçekleştiren MNG Kargo teknolojik altyapıyı da farklı kılmayı düşünerek bütün sistemi on-line çalışır hale getirdi. 2004 Yılında hedeflediği büyüme, gelişme, teknoloji kullanma ve fark yaratma alanlarında hedeflerine ulaşan MNG Kargo bu sene pazar payında 1 numara olmayı hedefledi. Kargo sektöründe üstünlüğünü hissettirmeye başlayan MNG Kargo sektörün kalitesini ve kurallarını belirlemeye başladı. Artık bütün firmalar MNG kargo”ya göre biçimleniyor. Kargo şirketleri son 20 yılın ürünüdür.20 yıldır kargo şirketlerinin faaliyet gösterdiği sektörde mevcut ticari akışın % 30”unu kargo-kurye şirketleri yapmakta. Geri kalan % 70”lik kısmını firmalar geleneksel yöntemlerle veya birçok farklı şekillerde gönderilmektedir. Bugün taşıma kanunu çıktı. Kara taşıma yönetmeliği gündemde. Kara taşıma yönetmeliğinin da yayınlanmasıyla AB”ye üye olmaya hazırlanan Türkiye”de iş yaşamının buna göre düzenleneceğini, yaşanan haksız rekabetin ortadan kaldırılacağını düşünüyorum. Sektörde binlerce firmadan bahsediliyor. Firma isimlerine kargo kelimesi bile kargo şirketi olarak adlandırılıyor.

MNG Kargo boyutunda hizmet veren, yeni kara taşıma kanununa göre kargo işletmesi olarak tanımlanacak firma sayısı hiç te çok değil. Kara Taşıma Kanununda 3 ana ilke var. Mesleki Yeterlilik, Mali Yeterlilik ve Mesleki Saygınlık ilkeleridir. Bu ilkeler güzel fakat açılımlarına baktığımızda bazı yanlışların olduğunu görüyoruz. Mesela “ Yetki Belgesi Kavramı” Yetki alabilmek için bakanlığa verilecek para miktarı, alınacak yetki belgesi karşılığı yapılacak yatırım kadar olursa bu amacını aşmış demektir. Hem insanlara mali yeterlilik içinde olacaksınız diyeceksiniz, hem de yaptığı yatırım kadar devlete para ödeyeceksiniz. Böyle şey olmaz. Bu yanlışlığın kısa sürede düzeltilmesi gerekir. Bir başka yanlış, “ İşte Mesleki Yeterlilik “ olmalı deniyor buna katılıyoruz. MNG Kargo olarak 100 eğitim şubemiz var Bu eğitim şubelerimizde uygulamalı eğitimler verilmektedir. Özel sektörden, üst düzey yöneticilik belgesi almak için 10 yıl boyunca o işte çalışmış olması aranırken, bakanlıkta 3 yıl daire başkanlığı ya da şube müdürlüğü yapmış bir kişiye üst düzey yöneticilik belgesi veriliyor. Bu büyük haksızlıktır. Biz bunu insan haklarına aykırı

buluyoruz. Ayrıca 1950’li yılların bir posta kanunu var. O dönemde posta tekeli normaldi. Bugün bilgi ve iletişim çağındayız, hala posta tekeli genişleterek önde tutmaya çalışmak çok yanlıştır. Devlet ilk önce ekonomik olarak küçülmek mi istiyor? Yoksa büyümek mi istiyor?

İlk önce burada karar verip ona göre çalışmalar yapılmalıdır.

Büyük bir sorumluluk üstlenen kargo firmaları bu sorumluluğun bilincinde çalışmalarını yapmak zorundalar. Bu çalışmalarını yaparken zaman zaman olumsuzluklarla karşılaşabiliyoruz

MNG Kargo olarak doğabilecek sorunlar ve istenmeyen şeylerin taşınmasını önlemek için XR cihazlarını kullanmaya başladık. Artık hiç kimse istenmeyen bir ürünü MNG Kargo’ya taşıttıramaz. Elemanlarımızı da eğiterek bu sorunları çözmüş durumdayız. MNG Kargo artık hizmet çeşitliliğini ön plana çıkarmaya çalışmakta. Bu sayede gelen farklı taleplere cevap vermek arzusundayız. Yasal düzenlemelerin doğru bir zemine oturtulması, posta tekeli kavramının acilen Türkiye’nin gündeminden çıkarılması, AB Yönetmeliklerine uygun hareket edilmesi gerekir.”³⁸.

2. TÜRKİYE LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN DURUMU

Önemli bir lojistik merkez olabilmek için gerekli özelliklerin çoğuna sahip olan Türkiye’nin mevcut potansiyeli lojistik sektörünün hareketlenmesine ve gelişmesine zemin hazırlamıştır.

Ulaştırma Bakanlığı, 2005 Kasım ayı itibariyle, halen taşımacılıkta hizmet veren 250 bin kamyonun yaşının 22 ile 70 arasında değiştiğini, bunların 2009 yılına kadar kademeli olarak kullanımdan kaldırılacağını belirtmiştir. Bu paralelde, Karayolu Taşıma Yönetmeliği’nde yapılan değişiklik kapsamında, yurtiçi eşya taşımacılığı yapacak gerçek ve tüzel kişilerin alması gereken K türü yetki belgelerinin mahallinde düzenlenerek verilmesi konusunda 25 Şubat 2004 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren Karayolu Taşıma Yönetmeliği doğrultusunda da, Ulaştırma Bakanlığı TOBB’a yetki devrinde

³⁸ Aslan KUT-Ekonomi Yöntem Gazetesi (28.11.2004)

bulunmuştur. Belirtilen yetki devriyle, TOBB'a bağlı 28 Ticaret ile Ticaret ve Sanayi Odası da karayolu taşımacılığı yapan kişi ve kuruluşlara K tipi yetki belgesi verecek, böylece para ve zaman sarfiyatı önlenecektir. Ayrıca, K türü yetki belgesi verilmesi ile ilgili işlemlerin Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde bulunan 12 Ulaştırma Bölge Müdürlüğü tarafından yürütülmesine de devam edilecektir.

AB'ne uyum çerçevesinde, taşımacılık konusunda yapılan düzenlemeler ile daha önce kayıt altına alınamayan terminal işletmeciliği, taşıma işleri organizatörlüğü, kargo işletmeciliği, nakliyat ambarı işletmeciliği, lojistik işletmeciliği ve dağıtım hizmetleri işletmecilikleri dahil tüm sektör kayıt altına alınmış, 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve bu kanun çerçevesinde yürürlüğe giren yönetmeliklerin yürürlüğe girdiği tarihten önce yetki belgesi almış olanlar hariç, şehirlerarası eşya taşımacılığı konusunda taşımacılık, acentelik, taşıma işleri komisyonculuğu ile nakliyat ambarı ve kargo işletmeciliği yapan gerçek ve tüzel kişiler, başvurudaki şartlar aranmaksızın 25 Şubat 2006 tarihine kadar yetki belgesi alma zorunluluğu altına girmişlerdir.

Söz konusu kanun, mesleki yeterlilik, mesleki itibar ve mali yeterlilik gibi AB'nin de üzerinde çok durduğu üç ana ilke üzerine kurulmuştur ve kara yolu taşımacılık sistemindeki düzensizlikler ile bu alanda yılların getirdiği sorunları çözmek, sektörde arz talep dengesini gerçekleştirmek amacındadır.

Kanun çıkmadan önce de hâlihazırda faaliyet gösterenler ve Avrupa dışındaki ülkelere taşımacılık yapanlar, yurt içinde taşımacılık yapanlar ise 2009 yılı başına kadar ellerindeki eski araçları değiştirerek ve yenileyerek hak kaybına uğramayacak, kazanılmış haklar korunacaktır.

Yasa ile, taşımacılıkta kullanılan kamyonlar için 22 yaş üst sınır olup, mevcutlar için 2009 yılında bu sınır sona erecek, 2009'dan sonra 22 yaşın altına inecektir. Şu anda maalesef 250 bin kamyonun yaşı 22 ile 70 arasındadır. Bu demektir ki otomotiv şirketleri borsada iyi prim yapacaktır.. Ford Otosan alınır.. TOBB, halen uluslararası karayoluyla eşya taşımacılığının yapılmasını sağlayan TIR karnelerinin Türkiye'deki nakliye firmalarına dağıtılması görevinin yanı sıra uluslararası karayolu taşımacılığında kullanılan Geçiş Belgeleri'nin dağıtımını da yapmaktadır.

Türkiye’de karayolu taşımacılığı alanında, 4925 Sayılı Kanun ve bu kanuna istinaden 25 Şubat 2004 tarihinde yürürlüğe giren Karayolu Taşıma Yönetmeliği ile yeni bir düzenlemeye gidilmiş, uluslararası ve yurtiçi taşımacılık için 15 konuda 39 ayrı yetki belgesi tanımlanmış ve sektör mensuplarının faaliyet alanlarına göre ilgili belgeleri alma zorunluluğu getirilmiştir. K türü yetki belgeleri, diğer yetki belgelerine kıyasla, hem daha çok sayıdadır, hem de ülke genelinde yaygın biçimde talep edilmektedir. Nitekim Ulaştırma Bakanlığı’nın son verilerine göre, Kasım 2005 başına kadar yaklaşık 28 bin yetki belgesi verilmiş olup, bunun yüzde 81’i, K türü belgelerden oluşmaktadır.

Türkiye’nin dış ticaret hacmindeki artış, özellikle tekstil ve otomotiv sektörlerine ait ihracat rakamlarındaki yükseliş ve dolayısıyla sanayinin gerektirdiği ara mamul ithalinin yol açtığı hareketlenme, lojistiğe de yansımıştır.

Özellikle altyapı yatırımlarına ilişkin ümit verici gelişmelerin yaşandığı karayolu taşımacılığında, yarım olan yol inşaatlarının tamamlanması, sınır kapılarındaki alt yapı eksikliklerinden doğan yığılmaların azaltılması, Pendik Ro-Ro Limanı’nın açılması yaşanan önemli atılımlardandır. Tüm bunların yanı sıra, uluslararası alanda karayolu ile uluslararası eşya taşımacılığına ilişkin yaptırımların da güçlendiriliyor ve arttırılıyor olması sonucu, 4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu’na istinaden çıkarılan Karayolu Taşıma Yönetmeliği’nin, karayolu eşya taşıyıcılarına yetki belgesi almak için tanıdığı 1 yıllık geçiş süreci, K, M, N, P, R gibi yetki belgeleri alan firmaların sayısının azlığı ve uygulamadaki zorluklar nedeniyle, 25 Şubat 2006’ya uzatılmıştır.

Yönetmeliğe göre, C2 Yetki Belgesi olan taşımacı firmaların sağlaması gereken şartlar; filusunda öz malı oluşturan 300 ton kapasite şartını sağlayan 10 adet çekicinin 12 yaşından büyük olmaması ve 100.000 YTL işletme sermayesine sahip olmaktır. Karayolu Taşıma Yönetmeliği’nin sermaye ve gerekli filo yatırımını düzenleyen 13. maddesi “ C2 Yetki Belgesi almak için başvuran, kendi adına kayıt ve tescil edilmiş en az 10 birim olmak üzere, toplam 300 ton istiap haddinde eşya taşımaya mahsus özmal ticari taşıt filosu ile 10 milyar Türk Lirası sermaye veya işletme sermayesine sahip olmaları şarttır” şeklindedir.

Filodaki taşıtların yaşlarını düzenleyen 17. Maddesi’nin C Fıkrası ise, “Uluslararası eşya ve kargo taşımalarında kullanılacak taşıtlar; asgari kapasiteyi sağlayacak sayıda özmal

ticari taşıtın ilk başvuru ve faaliyet süresince 12 yaşından büyük olmaması şarttır. Taşıt belgelerine kayıt edilecek diğer taşıtların, 16 yaşından büyük ve istiap hadlerinin 3,5 tondan az olmaması şarttır” şeklindedir.

Bu uygulamada taşıyıcıların tepkisine yol açan Kanun veya Yönetmelik’ in içeriği değil, söz konusu belgeleri almak için zorunlu kılınan yüksek mali koşullar olmuştur. Ulaştırma Bakanlığı ‘nın 25 Şubat 2006’dan sonra yetki belgesi için başvuracak olanlardan, mevcut birçok işletmenin mali varlığını tüketecek türde şartların yerine getirilmesini istemesi nedeniyle, Danıştay nezdinde, Yönetmelik in yetki belgeleri özel şartlarının iptali için 40’a yakın iptal davası açılmış durumdadır. Çünkü halen sektörde mali şartları yerine getirebilecek durumda birkaç firma bulunmaktadır ve bu durum sektörde tekelleşmeyi sağlayacaktır endişesi vardır.

Yine böyle bir durumda, oluşacak karayolu navlunlarındaki artış, dış ticareti de olumsuz yönde etkileyebilecektir. Yetki belgesi iptal edilen uluslararası taşımacı firmaların araç sayısı 1600–1700 civarındadır. Bu araçlarda 2000’e yakın şoför çalışmaktadır. Bir firmada ortalama 10 kişinin çalıştığı düşünülürse, bine yakın personelin de işinden olması, buna bağlı olarak bir aile ortalama 4 kişi kabul edilirse, bu kararlar yaklaşık 10 bin kişiye ekme gitmeyecek demektir.

Tartışmaların yoğunlaştığı konulardan birisi de, Ulaştırma Bakanlığının Avrupa Birliği düzenlemelerine uygun olarak hazırladığı Taşıma İşleri Organizatörlüğü (freight forwarder) için getirilen mali şartlarda ortaya çıkmaktadır. Zira Avrupa Birliği bu konuda herhangi bir ortak düzenlemeye sahip değildir. Sadece birkaç ülkede taşıma işleri komisyonculuğu için mesleğe giriş şartı aranmakta olup, bu ülkelerde göze çarpan en önemli unsur yetki belgesinin ya istenmiyor, yada isteniyor olsa bile yetki belgesi ücretinin talep edilmiyor olmasıdır. Avrupa Birliği’ne üye ülkelerde, karayolu taşıyıcı firmalarından çok daha makul sermaye ve araç sayısı istenirken, daha çok araçların teknik şartlarına ilişkin düzenlemeler getirilmektedir³⁹.

³⁹ Utikad, internet haberler sayfası (22.08.2005)

3. MALİ KONULAR

Taşıma şirketlerinin sektörde öncü durumundaki kuruluşları, sınırlı sermayelerini verimli kullanmak amacıyla maddi duran varlıklarında yer alan araç tedariklerinde çoklukla kiralama (leasing) yoluna başvurmaktadırlar. Dolayısı ile çalışmamızda bu konuya da yer verilmiştir.

Leasing sözleşmeleri, düzenleme şeklinde noterlikçe yapılır. Taşınır mala dair sözleşme, kiracının ikametgah noterliğinde özel sicile tescil edilir. Taşınmaz mala dair sözleşme ise taşınmazın bulunduğu tapu kütüğünün beyanlar hanesine şerh edilir.

Leasing sözleşmeleri prensip olarak dört yıllık süre için düzenlenmekte olup, bu süre içerisinde feshedilmemektedir. Sözleşmelerin dört yıldan kısa süre için yapılabileceği haller şunlardır:

- Teknolojik niteliği veya ekonomik yararlanma ve işletme süresi itibarıyla kullanımın dört yıldan kısa olduğu Hazine Müsteşarlığı'nca onaylanan mallar
- Yurt içinde ve yurt dışında yerleşik finansal kiralama şirketleri tarafından yapılan kiralama işlemlerinde, ilk sözleşmenin devamı niteliğinde yeniden finansal kiralama sözleşmesine konu olan mallar
- Yurt içinde veya yurt dışında savaş haliyle savaşa yol açabilecek durumlar veya sabotaj, yangın, ağır kaza ve tabii afetler sebebiyle kiralama konusu malın, bu malı kiralayanın yada kiracının zarar gördüğü haller

Sözleşme süresi 4 yıldan kısa olabilecek mallar :

1. Turizm ve pazarlama şirketleri ile sürücü eğitimi vermek amacıyla sürücü kurslarının kiraladıkları otomobillere ilişkin leasing sözleşmelerinin ve kargo şirketleri ile bünyesinde dağıtım ve pazarlama birimi bulunan şirketlerin bu faaliyetleri için tahsis ettikleri, maksimum taşıma kapasitesi 7 tonu geçmeyen otomobil, kamyon ve kamyonetler,
2. Yerli ve yabancı turistlere motosiklet kiralayan şirketlerin bu amaçla kullandıkları motosikletler
3. Hava araçları
4. Yük gemileri
5. Uluslararası ve şehirlerarası yolcu taşımacılığına uygun otobüsler
6. İş makineleri

7. Kamyonlar
8. Film baskı ve banyo makineleri
9. Tıbbi cihazlar
10. Bilgisayar ve yazıcıları ile fotokopi makineleri

Bu yılsonunda 7 milyar dolara ulaşması beklenen lojistik sektörünün Türkiye'deki potansiyelinin 30 milyar dolar olduğu öne sürülüyor. Türkiye'de şirketlerin sadece dörtte birinin lojistik ihtiyaçlarını outsource (dış kaynak kullanımı) ettiğini ifade eden lojistikçilere göre, artan maliyetler şirketleri lojistik hizmetlerini outsource etmeye gün geçtikçe daha çok zorlayacaktır.

Lojistik sektörü, üretim ve satışların değişimine bağlı olarak değişen bir sektördür. Dolayısıyla Gayri Safi Milli Hâsıla'nın (GSMH) artması sektörü büyütmemekte, azalması ise küçültmektedir. Kuzey Amerika'da GSMH'nin yüzde 10'unu, Avrupa'da yüzde 11'ini, Türkiye'de ise tahminen yüzde 13'ünü lojistik sektörünün oluşturduğu hesaplanmaktadır. Buna göre Türkiye'deki potansiyel lojistik pazarının yaklaşık 30 milyar dolar olduğunu söylemek mümkündür.

Ancak bu büyüklük tüm lojistik giderleri ifade etmekte olup, gerçek lojistik sektörünün pazar büyüklüğünü göstermemektedir. Lojistik faaliyetlerin yüzde 75'i halen üretim ve satış şirketlerinin kendi iç bünyelerindeki kaynaklar tarafından karşılanmakta, sadece yüzde 25'inde dış kaynak (outsourcing) kullanımı yoluna gidilmektedir. Dolayısıyla sektör pazar büyüklüğünün yaklaşık 7 milyar dolar olarak ifade edilmesi de bu yüzdendir.

Lojistik, ülke ekonomileri için vazgeçilmez bir sektör olup, bunu gören ülkelerin öne geçtikleri, fark edemeyenlerin ise geride kaldıkları söylenebilir. Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafi bölge ve ekonomik potansiyeli ile kendini çevreleyen ve 350–400 milyonun yaşadığı bir ekonomik pazara lojistik hizmet verecek tek ülke konumunda olduğu düşünülürse, ilkeler ve politikalar doğru belirlenirse, ekonomide kimsenin tahmin edemeyeceği bir gelişme yakalanabilir. Yapılması gereken ilk şey, bu sektörün ne kadar önemli olduğunun farkına varılmasıdır

Lojistik sektörü reel ekonominin atardamarlarından biri olarak kabul edilir. Sektörde kendi kamyon ve kamyonetiyle çalışanlar ayrıldığında bile onbinlerce şirketin, ortaklığın ve

kişinin depocu, uluslararası taşımacı ve nakliyecisi olarak sektörün farklı birimlerinde çalışmaktadır. 2004 yılına bakıldığında büyük ciro lu firmaların önceki yıla göre yüzde 40 büyüdüğü belirtilmektedir. Oysa orta ve küçük ölçekli şirketlerde bu oran çok daha azdır. Bu da; kurumsallaşan, iş yapış şekillerini değiştiren bazı şirketlerin de pastadan daha fazla pay alabileceğini göstermektedir.

4.RFID’NİN YENİ MÜŞTERİSİ KÜRESEL POSTA HİZMETLERİ

Radyo frekanslı tanımlama sistemlerinin ikinci büyük pazarı kargo ve kurye şirketleri olabilir

Posta ve kurye şirketleri, RFID teknolojilerinin perakende sektöründen sonra ikinci büyük pazarı olma potansiyeli gösteriyor. Araştırma şirketi IDTechEx’in yaptığı bir araştırmaya göre RFID teknolojisi, güvenli erişim gerektiren araçlar, taşıyıcılar ve nakliye alanlarında hızla yaygınlaşırken paketlerin doğru bir şekilde gitmesi gereken yerlere yönlendirilmesinde daha düşük maliyet ve doğruluk avantajlarıyla öne çıkmaya başladı. Arabistan’da akıllı posta kutularında, Kore’de ise gerçek zamanlı kargo sistemlerinde kullanılmaya başlanan RFID, Çin, Tayvan, ABD ve Almanya’da da benzer şekilde kargoların takibini yapıyor. Wal-Mart gibi birçok perakende zincir, kendi ürün paketlerinin gönderiminde veya geri çağırılmasında, bu ürünlerin etiketleriyle uygun raflara veya taşıma paletlerine otomatik olarak yerleştirilmesinde RFID’yi kullanarak önemli maliyet avantajları elde ediyorlar.

IDTechEx araştırmasına göre 10 yıl içinde posta ve kurye hizmetlerinde pazarın ABD’de yüzde 25’i, Avrupa’nın yüzde 25’i ve Çin’in yüzde 3’ü RFID’ye geçmiş olacak. Bugün en üst frekans seviyesinden bir RFID etiketinin yaklaşık maliyeti 15 cent, bu da kasa ve paletlerde kullanılması gereken yüzlerce, hatta binlerce etiket gerektiren ortamlarda ciddi bir maliyet oluşturuyor.

Bu arada kütüphane, çamaşırhane ve bilet ajansı gibi yerlerde de RFID giderek yaygınlaşıyor. Özellikle 13.56 MHz RFID uygulamalarının yaygınlaştığı bu tip ortamlarda iki ila 10 metre mesafelerde iletişimi sağlayan RFID etiketleri suya ve metal gibi ortamlara duyarlı üretiliyor. Üreticiler arasında ise Miyake, DAG Systems, Subtropic, Tagsense ve UPM Rafsec gibi firmalar göze çarpıyor.

IDTechEx, 2020 yılında posta ve taşıma hizmetlerinde 1 trilyon paket ve postanın RFID etiketini taşıyacağını öne sürüyor. Bugünden Saudi Post, DHL ve Deutsche Post gibi firmalar RFID teknolojisini başarıyla kullanan firmalar arasında yer alıyor. UPS de bu alana yatırım yapıyor⁴⁰.

⁴⁰ IT Business Weekly Online, **Profesyonel yöneticinin BT rehberi**, www.itb.com.tr, (13 Kasım 2005)

BEŞİNCİ BÖLÜM

LOJİSTİK FAALİYETLERİNİN RAPORLANMASI

1. GENEL AÇIKLAMA

Lojistik faaliyetlerinin muhasebesi ile diğer hizmet işletmelerinin muhasebeleri arasında ilke, yöntem, teori, kural ve kanun açılarından fark yoktur. Türkiye’de lojistik faaliyetleri de 01.01.1994 tarihinden itibaren uygulamaya konulan Tekdüzen Hesap Planı’na göre muhasebeleştirilmektedir. Lojistik faaliyetlerin muhasebeleştirilmesinde çoğunlukla kullanılan hesaplar 740 Hizmet Üretim Maliyeti Hesabı, 600 Yurtiçi Satışlar Hesabı, 601 yurtdışı satışlar Hesabı ve Nazım Hesaplardır⁴¹.

2. LOJİSTİK MALİYETLERİ

Lojistik ile ilgili faaliyetlerde temel olarak altı maliyet kaleminden bahsedilebilir. Bunlar: Müşteri hizmet düzeyi, envanter bulundurma, taşıma, depolama, birim miktar, sipariş işleme ve bilgi maliyetleridir. Söz konusu kalemler, aynı zamanda lojistiğin destek faaliyetlerini de içermektedir⁴².

Sırasıyla kısaca bunları şu şekilde açıklayabiliriz:

Müşteri Hizmetleri Maliyetleri: Müşterilere verilen hizmetlerin çeşitli basamaklarından gelen maliyetlerden oluşur. Örneğin; sipariş gerçekleştirme, yedek parça ve servis desteğine ilişkin maliyetler, iade malların maliyetleri bu gruba girer

Taşıma Maliyetleri: Malların yer değiştirmesi, taşıma maliyetlerini ortaya çıkarır. Taşıma maliyetleri, ürünün işletmeye girişinden çıkışına, devamında müşteriye ulaşıncaya kadar gerçekleşir. Taşıma maliyetlerini yönetmek veya kontrol altına almak, taşınan ürünün hacmine, nakliyatın ağırlığına, taşıma aracının türüne ve gideceği mesafeye bağlıdır.

Depolama Maliyetleri: Depolama maliyetlerini, depolama ve ambar faaliyetleri, fabrika ve depo yerinin seçim süreçleri oluşturur. Aynı zamanda, depoların yerleşim yeri ve sayısındaki değişme ile ilgili bütün maliyetleri de içerir.

⁴¹ Yusuf Sürmen-Davut Aygün, “Türkiye’de Lojistik Faaliyetler ve Muhasebe İşlemleri”, İSMMMO Dergisi, Sayı:31, (2006)

⁴² Oya Erdil, Ramazan Kaynak, Mehmet Aytekin, “Çevresel Belirsizliğin Düşük Ve Yüksek Olduğu Ortamlarda Tedarikçi Performansının Satın Alma Davranışına Etkisi” Gaziantep Üniv. S.B.E. Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 1, (Ocak 2002), s.197

Sipariş İşleme ve Haberleşme Sistemi Maliyetleri: Sipariş işleme ve haberleşme sistemlerinin getirdiği maliyetler, dağıtım ve tedarik için kurulan iletişim sistemleri ve talep tahminleri ile ilişkilidir. Sipariş işleme maliyetleri, sipariş verme, sipariş girme, siparişi yerine getirme, müşteri taşıyıcı, taşıma bilgisi ve ürünün elde edilebilirliğinin bildirilmesi gibi iç ve dış maliyetleri de kapsar.

Stok Bulundurma Maliyetleri: Stok kontrolü, paketleme, yenileme ve atıkların imhası gibi pek çok faaliyeti içerir. Stokların fırsat maliyeti, sigorta ve vergiler, envanter sisteminden ve hasarlardan kaynaklanan eskimeler, çalınma, yer değiştirme benzeri maliyetler bu kalem içerisinde analiz edilebilir.

Birim Miktar Maliyetleri: Dağıtımı gerçekleştirilecek ürünlerin sayısına, hacmine ve ağırlığına bağlı olarak değişebilen maliyetler ifade edilmektedir. Dağıtımı yapılan ürünlerin birim miktarları arttıkça dağıtım maliyetleri de artmaktadır. Dolayısıyla miktar ve maliyet arasındaki orantı, dağıtım faaliyetleri arasında dikkatle üzerinde durulması gereken bir ilişkidir⁴³.

3. MUHASEBE KAYITLARI

Hesap planınının 7 no'lu sınıfında Maliyet Hesapları yer almaktadır. 7 no'lu hesap sınıfında mal ve hizmetlerin, planlanan biçim ve niteliğe getirilmesi için yapılan giderlerin toplandığı ve maliyet unsurlarına dönüştürülerek izlendiği hesap sınıfıdır. Bu sınıfta yer alan gider hesapları, uygulamada esneklik sağlamak üzere iki seçenek halinde 7/A ve 7/B olarak sunulmuştur⁴⁴

7/A seçeneğinde, maliyet muhasebesi ile finansal muhasebenin ayrı ayrı yürütülmediği durumda, fonksiyonlarına göre giderler şöyle sıralanır:

Mamul yönetimi ile ilgili giderler;

710. Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri

720. Direkt İşçilik Giderleri

730. Genel Üretim Giderleri

Hizmet Üretimi Giderleri;

740. Hizmet Üretim Maliyeti

Faaliyet Giderleri ise;

⁴³ Metin Çancı, Murat Erdal, **Lojistik Yönetimi**, 1 Erler matbaacılık, (2003), s.122

⁴⁴ Ümit Ataman, **Genel Muhasebe**, Türkmen Yayınevi, (2005), s.55

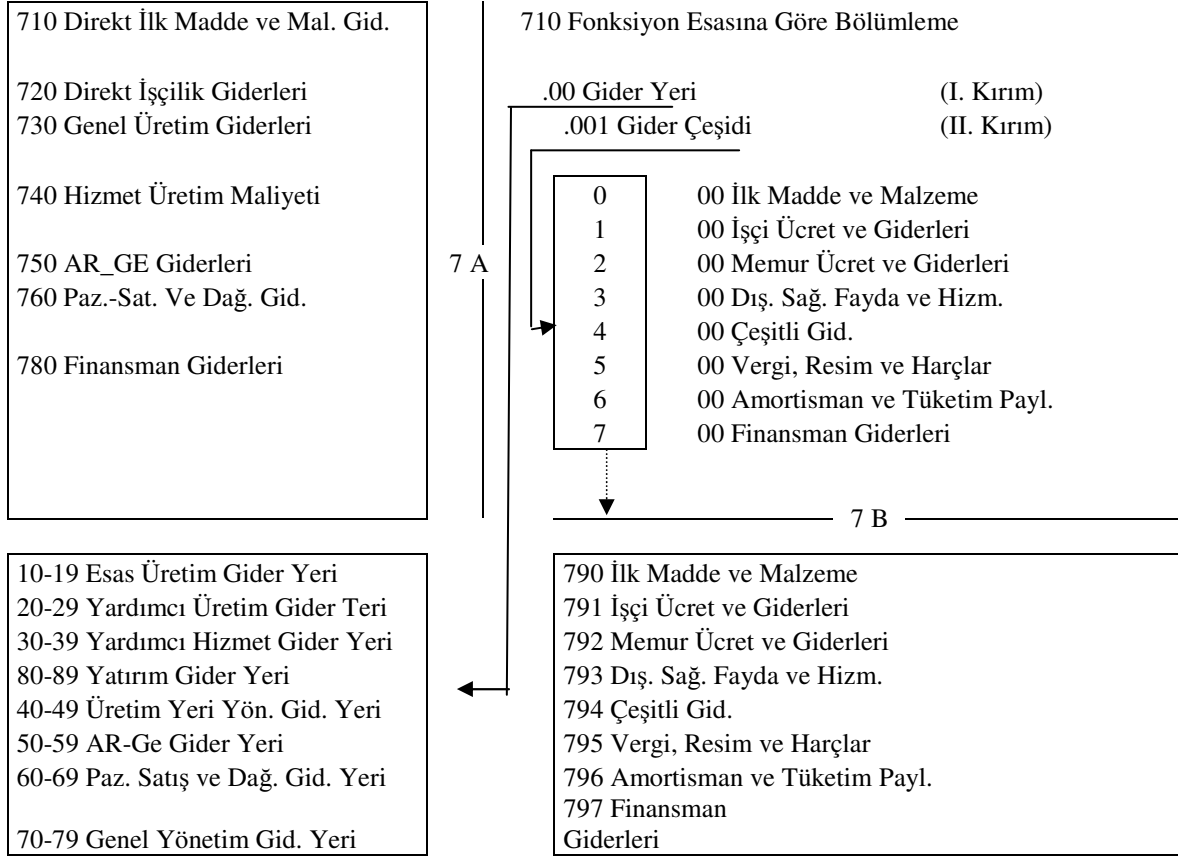
- 750. Araştırma-Geliştirme Giderleri
- 760 Pazarlama-Satış-Dağıtım Giderleri
- 770. Genel Yönetim Giderleri
- 780. Finansman Giderleri.

Maliyet hesaplarının ilgili gelir tablosuna aktarılması, her bir hesabın kendi grubunda yer alan **Yansıtma Hesapları** yoluyla olmaktadır.

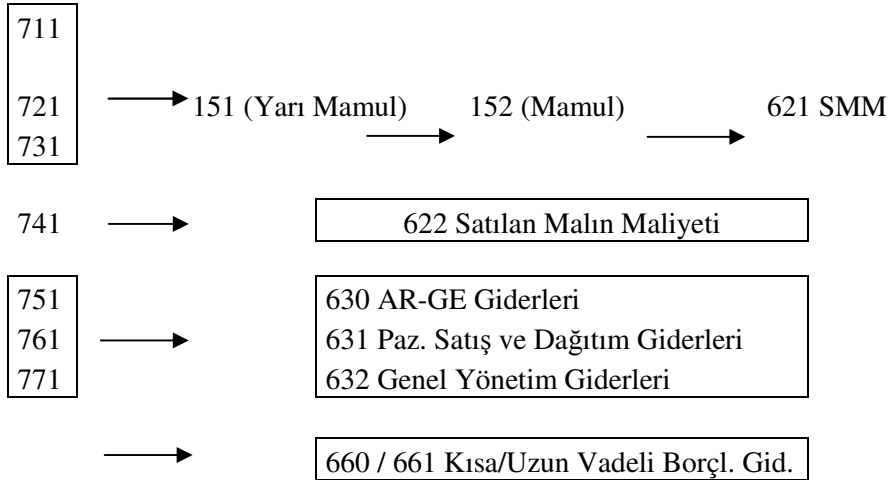
7/B seçeneğinde ise, giderler defter-i kebirde maliyet dönemi boyunca çeşit esasına göre izlenir. Maliyet çıkarma dönemlerinde, söz konusu giderler, gider dağıtım tablosu aracılığıyla fonksiyonlarına dönüştürülerek, ilgili gider yerlerine ve hizmet veya mamul maliyetlerine veya sonuç hesaplarına aktarılırlar. Gider çeşitlerinin fonksiyonlarına dönüştürülmesinde ve ilgili gider yerlerine yüklenmesinde, işletmeler isterlerse gider çeşidi hesaplarından ilgili gider yerlerine ve fonksiyonel gider hesaplarına aktarmalar yapılmasını gerektirecek kayıt düzenini seçerler. İsterlerse, eşzamanlı kayıt düzenini bu seçenek içinde kullanarak, yardımcı defterlerde fonksiyonel gider hesaplarını ve gider yerlerini izleyebilirler. Burada gider çeşitleri tahakkuk ettikçe ilgili defter-i kebir hesaplarında izlenirken; aynı anda yardımcı defterlerde fonksiyonlarına göre izlenip, eş zamanlı olarak gider yerlerine aktarılabilir. 7/B seçeneğinde 79 no'lu gruptaki maliyet hesapları kullanılır⁴⁵.

Hangi seçenek kullanılırsa kullanılsın ikisinde de ortak esas; her maliyet dönemi itibarıyla giderlerin, fonksiyon-çeşit-gider yeri esasında yada çeşit-fonksiyon-gider yeri esasında ayrıntılı olarak raporlanması zorunluluğudur.

⁴⁵ Rüstem Hacırüstemoğlu, **Maliyet Muhasebesi**, Türkmen Kitabevi, (2000), s.30



Maliyet hesaplarının ilgili gelir hesaplarına aktarılması, her bir hesabın kendi grubunda yer alan Yansıtma Hesapları yoluyla olmaktadır. Bu ilişki aşağıdaki gibi şekillendirilebilir⁴⁶.



⁴⁶ Sezai Dumanoglu, "Lojistik Maliyetler ve Etkili Bir Raporlama Tekniğine Uygun Olarak Lojistik Maliyetlerinin İzlenmesi", **MÖDAV** 2005/2 s.161

Maliyet hesaplarında, gider yerleri ve gider çeşitleri ayrımı yapılırken, her bir gider yerinde, lojistik faaliyetlere ilişkin giderleri, aynı kodlarla ifade edilmiş alt hesaplara kaydetmek, lojistik giderlerini analiz etme ve karar almada kullanma bakımından kolaylık sağlayacaktır. Lojistik açısından, maliyetler üzerinde gerekli kontrolün sağlanmış olması, güvenilir maliyet bilgilerinin elde edilmesi, alternatif faaliyetlerin oluşturulması, tedarik zincirinden optimum verimlilik ve karlılığın sağlanmasına yardımcı olacaktır.

Lojistik maliyetleri birden fazla ana hesabı ilgilendiriyor olabilir, ya da birden fazla gider yerinde ortaya çıkıyor olabilir. Lojistik maliyetlerini ilgili ana hesapların altlarında, birbirine paralel olarak açılmış alt hesaplarda takip etmek, böylece, birbirine paralel açılmış hesaplarda izlenen lojistik maliyetlerine başvurularak, daha kolay incelemek ve lojistik gereksinimleri yerine getirmek için katlanılan tüm fonksiyonel maliyetleri, birbiriyle ilişkilendirilerek analiz edebilmek açısından önemlidir.

Yeterli maliyet bilgileri olmadan, lojistik zincirindeki tek bir maliyet kalemi ile ilgili olarak alınan bir kararın, zincirin başında veya sonunda yer alan diğer maliyet kalemleri üzerindeki etkisini fark etmenin ve bu kararın toplam kar üzerinde yaptığı pozitif katkıları hesaplamanın neredeyse olanaksız olduğu belirtilmişti. O halde, lojistik maliyetleri analiz edebilmek ve bir takım kararlarda kullanabilmek için, öncelikle bu maliyetlerin kolaylıkla izlenebilir kılınması ve uygun hesaplar kullanılarak, uygun şekilde tasnif edilmesi gerekmektedir.

3.1.Özellik Gösteren Bazı İşlem Örnekleri

Lojistik işlemlerin muhasebesi ile diğer hizmet işletmelerinin muhasebeleri arasında yasa, ilke, yöntem, teori, kural, kanun ve benzeri açılardan fark olmadığı yukarıda belirtilmişti. Ancak lojistik işletmelerinde yurtdışı navlun gelirlerinin tahsili, yurtdışı irtibat bürosu giderlerinin karşılanması, yurtdışına seyahat eden personelin gündeliklerinin ve harcırahlarının hesaplanması ve katma değer vergisi iadesi alınması işlemleri özellik gösterirler. Çalışmanın bu kısmında özellik gösteren bu işlemlerden **bazıları** kısaca açıklanacak ve bunların muhasebe kayıtlarına yer verilecektir.

3.1.1 Navlun Tahsili

Lojistik işletmelerinin yurtdışındaki kişi ya da işletmelere yaptıkları taşımalar ve diğer lojistik faaliyetler için düzenledikleri faturalar yabancı para cinsindedir. Faturaların Yeni Türk Lirası karşılığı ise ilgili yabancı paranın kuru dikkate alınarak bulunur.

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkındaki 7 Temmuz 1984 tarih ve 30 sayılı Karara ilişkin 84-30/1 nr.lı Tebliğ uyarınca Merkez Bankası tarafından çıkarılan 13 .07. 1984 tarih ve 1/A sayılı Genelgenin "Görünmeyen İşlemlerine İlişkin Hükümler" bölümünün 1. maddesi gereğince Türkiye'de yerleşik kişilerin, dışarıda yerleşik kişiler için ya da bunlar adına yurtiçinde ve dışında yapmış oldukları tüm hizmet karşılığı dövizler ile dışarıda yerleşik kişiler nam ve hesabına yapılan gider karşılığı dövizlerin yurda getirilmesi, getirilmeyen kısımlar mahsubunun yapılması esastır.

Bu dövizlerin Türkiye'ye getirilmesinde süre söz konusu değildir. Türkiye'ye getirilen dövizlerin alış işlemlerinde, alış işlemlerinin yapıldığı tarihlerdeki cari kurlar esastır. Sözü edilen 1/A sayılı Genelge'nin bu hükmünden ve Yeni Türk Lirası'nın yabancı paralar karşısındaki değerinin sık sık değişmesinden dolayı Türkiye'de yerleşik lojistik işletmelerinin lehine ve aleyhine durumlar meydana gelmektedir.

Örnek Olay: “XYZ” Lojistik İşletmesi Almanya'da yerleşik olan “abc” İşletmesi ait mallarının depolanması, elleçlenmesi, stok kontrolü ve taşınması konularında hizmet sağlamaktadır. “XYZ” Lojistik İşletmesi 03.12.2006 tarihinde “abc” İşletmesi'nin 1000 adet “W” ürününün depolanması ve müşteriye taşınması işlemlerini gerçekleştirmiştir ve yapılan anlaşma gereğince 4.000,-EUR hak etmiş ancak hizmetin bedelini 13.12.2006 tarihinde tahsil edebilmiştir.

	EUR Kurları (YTL)	
	Efektif Alış	Efektif Satış
03.12.2006	1.62	1.64
13.12.2006	1.76	1.78

“XYZ” Lojistik İşletmesi “abc” İşletmesi Berlin-Germany		Invoice Date: 3 December 2006 Ref. Nr. DA Nr. 186		
	On Carriage	US	Unit (EUR)	Total (EUR)
	Istanbul- Berlin General Cargo 4.000,- EURO only	1000	4	4.000,-
1€ = 4.000	1,62 YTL)€ x 1,62 YTL = 6.480,-YTL		Debit	4.000.-

Bu durumda “XYZ” Lojistik şirketinin muhasebe kayırları şu şekilde olacaktır:

_____ 3 Aralık 2006 _____	
120 ALICILAR HESABI	6.480,-
120 02 Yurtdışı Alıcılar	
601 YURTDIŞI SATIŞLAR HESABI	6.480,-
601 04 408 Lojistik Grubu Gelirleri	
4.000 EUR x 1,62 YTL = 6.480,-YTL	

Türk Tekdüzen Muhasebe Sistemine göre ihracatla ilgili dönem içinde oluşacak olumlu kur farkları 646 Kambiyo Karları Hesabı'na değil, 601 Yurtdışı Satışlar Hesabı'na olumsuz kur farkları ise 656 Kambiyo Zararları Hesabı'na değil, 601 Yurtdışı Satışlar Hesabı'nın borcuna kaydedilmektedir.

_____ 13 Aralık 2006 _____	
100 KASA HESABI	7.040,-
100 02 EURO Kasası	
120 ALICILAR HESABI	6.480,-
120 02 Yurtdışı Alıcılar	
601 YURTDIŞI SATIŞLAR HESABI	560,-
4.000 EUR x 1,76 YTL = 7.040,-YTL	
7.040,- YTL – 6.480,- YTL = 560,- YTL	

3.1.2 Yurtdışı Yol Giderlerinin Karşlanması

"Yurtdışı Karayolu Uluslararası Yolcu ve Eşya Taşımaları Hakkında Yönetmelik" hükümleri gereğince Ulaştırma Bakanlığı'nca verilen Taşıma C2 Yetki Belgesi sahibi işletmeler, yurtdışına sefer yapacak Türk plakalı araçların her türlü yol giderlerini karşılamak için bankalardan işletme araç başına değil, tüm araçların yıllık ihtiyaçları kadar avans dövizini almaktadır.

Yurtdışı taşımacılığı gerçekleştiren araç seferden döndüğünde sarf belgeleri daha önce avans dövizini alman bankaya ya hemen ya da yılsonunda sunulmakta ve avans dövizinin kapatılması talep edilmektedir.

Şoförlerin yurtdışı yeme ve barınma giderleri 94/5186 sayılı Bakanlar Kurulu Kararına göre yapılmaktadır. Gündelikler "Yurtdışı Harcırah, Gündeliklerin Vergiden Müstesna Miktarlarını Gösterir Tablo" ya göre belirlenmektedir. Yukarıdaki karara göre her bir seyahatin ilk 10 günü için "Yurtdışı Harcırah, Gündeliklerin Vergiden Müstesna Miktarlarını Gösterir Tablo" da sunulan gündelik tutarları % 50 fazlası ile dikkate alınabilecektir. Bu tabloda belirtilen dövizleri Yeni Türk Lirasına çevirmede Türkiye'den çıkış yapıldığı tarihteki T.C. Merkez Bankası'na ilan edilen efektif satış kuru dikkate alınmaktadır

Örnek Olay: Trabzon'da faaliyet göstermekte olan "XYZ" Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.'nin 61 KC 537/538 plakalı TIR (International Transport Router) aracı Trabzon - Fransa - Trabzon güzergâhındaki 2 G - D seferini gerçekleştirecektir. Bu amaçla "XYZ" Lojistik İşletmesi "Z" Bankasından daha önce aldığı 40.000,-EUR avans dövizden 3.000,- EUR'lık kısmını TIR şoförü Mehmet KISIKLI' ya vermiştir. "XYZ" İşletmesi'nin 61 KC 537/538 plakalı TIR aracı seferini 30 Ağustos - 12 Eylül 2006 tarihleri arasında tamamlamıştır. TIR aracının şoförü Mehmet KISIKLI' nın Eylül 2006 ayı brüt ücreti 500,- YTL' dir. 1 EUR: 1,80 YTL olarak alınmıştır.

“XYZ” Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.'nin bu olayla ilgili yapacağı kayıtlar aşağıdaki gibi olacaktır.

Bankadan avans dövizini alındığında “XYZ” Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.'nin yapacağı kayıt şöyle olacaktır.

_____ 30 Ağustos 2006 _____	
100 KASA HESABI	72.000,-
100 02 EURO Kasası	
100 KASA HESABI	72.000,-
100 00 YTL Kasası	
40.000 EUR x 1,80 YTL = 72.000,-YTL	

TIR şoförü Mehmet KISIKLI' ya 3.000,- EUR verildiğinde “XYZ” Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.'nin yapacağı kayıt şöyle olacaktır.

_____ 30 Ağustos 2006 _____	
195 İŞ AVANSLARI HESABI	5.400,-
195 02 Yurtdışı Avansları	
100 KASA HESABI	5.400,-,-
100 02 EUR Kasası	
3.000 EUR x 1,80 YTL = 5.400,-YTL	

TIR şoförü Mehmet KISIKLI 2 G - D seferini tamamlamış ve aşağıdaki sarf belgelerini “XYZ” Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.'nin muhasebe servisine vermiştir.

SARF DÖKÜM LİSTESİ

Taşıt Plaka No: 61 K 3537/3528

Şöförün Kimliği : Mehmet KISIKLI

Giriş Tarihi : 12.09.2006

Çıkış Tarihi : 30.08.2006

Fatura Tarihi	Numarası	Ülke	Açıklama	Ülke Parası	EUR Toplamı
30.08.2006	-	Bulgaristan	Dezenfekte	9	
30.08.2006	-		Motorin	511,07	
11.09.2006	-		Vize	25	
01.09.2006	-		Motorin	73,85	
12.09.2006	-		Motorin	580,78	
11.09.2006	-		Dezenfekte	9	
30.08.2006	-		Park	5	1213,70
01.09.2006	-	Yugoslavya	Otoban	37	
01.09.2006	-		Otoban	76	
01.09.2006	-		Yol Geçiş Ücreti	25	
11.09.2006	-		Otoban	37	
11.09.2006	-		Otoban	76	
11.09.2006	-		Yol Geçiş Ücreti	35	286
02.09.2006	-	Hırvatistan	Otoban	42	
10.09.2006	-		Otoban	42	84
03.09.2006	-	Slovenya	Park	5	5
03.09.2006	-	Avusturya	Yol Geçiş Ücreti	130	
10.09.2006	-		Yol Geçiş Ücreti.	130	260
03.09.2006	-	Almanya	Otoban	73,26	
03.09.2006	-		Otoban	11,80	
06.09.2006	-		Otoban	6,33	
06.09.2006	-		Otoban	9,64	
10.09.2006	-		Otoban	15,60	
10.09.2006	-		Muamele	32	148,63
04.09.2006	-	Hollanda	Otoban	8	
05.09.2006	-		Otoban	16	24
06.09.2006	-	Belçika	Motorin	432	432
04.09.2006	-	Fransa	Motorin	300,76	300,76
TOPLAM					2.754,1

30 Ağustos 2006 (EURO Döviz Alış Kuru: 1,80 YTL)

“XYZ” Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.'nin 7/A seçeneğini kullandığı kabul edilirse yapacağı kayıt şöyle olacaktır:

_____ 12 Eylül 2006 _____

740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HESABI 4.957,38

740 00 İlk Madde ve Malzeme Giderleri

740 00 020 Yurtdışı Taşıma Giderleri

195 İŞ AVANSLARI HESABI

4.957,38

195 02 Yurtdışı Avansları

2.754 EUR x 1,80 YTL = 4.957,38 YTL

TIR şoförü Mehmet KISIKLI 2 G- D seferi dönüşü harcamadığı 245,90 EUR' yu iade ettiğinde "XYZ" Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.' nin yapacağı kayıt şöyle olacaktır.

_____ 12 Eylül 2006 _____

100 KASA HESABI 442,62

100 02 EURO Kasası

195 İŞ AVANSLARI HESABI 442,62

195 02 Yurtdışı Avansları

245,90 EUR x 1,80 YTL = 442,62 YTL

Daha sonra şoför Mehmet KISIKLI 'dan iade alınan 245,90 EUR herhangi bir bankada bozdurulup karşılığında bankadan "Döviz Alım Belgesi" alınır ve "Sarf Döküm Listesi'ndeki belgeler ile birlikte "Z" Bankasına sunularak avans dövizin kapatılması sağlanmış olur.

Şoför Mehmet KISIKLI' nın yurtdışında geçirdiği 12 günlük süre içerisinde alacağı harcırah tutarı ise "Yurtdışı Harcırah Gündeliklerinin Vergiden Müstesna Miktarlarını Gösterir Tablo" dan dan yararlanılarak aşağıda hesaplanmıştır.

YURTDIŞI HARCIRAH BORDROSU

XYZ

Ulusl. Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.

Plaka Nr. 61 KC 537/538

Şoförün Adı. : Mehmet KISIKLI

Ülkeler	Giriş Tarihi	Çıkış Tarihi	Gün	Gündelik Yabancı Para	Yabancı Para	Kur	YTL	Damga Vergisi (% 06)	Net Tutar (YTL)	İmza
Bulgaristan	30.08.2006	01.09.2006	1	108	108	USD	1,39	150,12		
Yugoslavya	01.09.2006	02.09.2006	1	108	108	USD	1,39	150,12		
Hırvatistan	02.09.2006	03.09.2006	1	108	108	USD	1,39	150,12		
Slovenya	03.09.2006	03.09.2006	-	-	-	-	-	-	-	.
Almanya	03.09.2006	04.09.2006	1	114	114	EUR	1,80	205,2		
Hollanda	04.09.2006	04.09.2006	-	-	-	-	-	-	-	.
Fransa	04.09.2006	05.09.2006	1	108	108	EUR	1,80	194,4		
Hollanda	05.09.2006	06.09.2006	1	111	111	EUR	•1,80	199,8		
Belçika	06.09.2006	06.09.2006	-	-	-	-	-	-	-	-
Almanya	06.09.2006	10.09.2006	4	114	456	EUR	1,80	820,8		
Avusturya	10.09.2006	10.09.2006	-	-	-	-	-	-	.	,
Slovenya	10.09.2006	10.09.2006	-	-	-	-	-	-	-	-
Hırvatistan	10.09.2006	11.09.2006	1	108	108	USD	1,39	150,12		
Yugoslavya	11.09.2006	11.09.2006	-	.	.	-	-	-	-	-
Bulgaristan	11.09.2006	12.09.2006	1	72	72	USD	1,39	100,08		
Toplam			12					2.120,76	12,72	2.108,04

30 Ağustos 2006 EUR Efektif Satış Kuru: 1,80 YTL

Harcırah tutarı şoför Mehmet KISIKLI' ya ödendiğinde "XYZ" Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.'nin yapacağı kayıt şöyle olacaktır.

_____ 12 Eylül 2006 _____	
740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ HESABI	2.120,76
740 00 İşçi Ücret ve Giderleri	
100 KASA HESABI	2.108,04
100 00 YTL Hesabı	
360 ÖDENECEK VER. Ve FONLAR H.	12,72
360 20 Damga Vergisi	

3.2 Amortismanlar ve Muhasebeleştirilmesi

İşletmenin bünyesinde bulunan varlıklar faydalı ömürleri itibarıyla amortisman tabi tutacaklardır. İşletme aşağıdaki varlıklar için dönem sonunda amortisman ayırmakta; ancak geçici vergi uygulaması ve üçer aylık maliyetlerin çıkarılması amacıyla amortismanları üçer aylık olarak ayırabilir. İsterse amortismanları aylık olarak ta ayırabilir. Ortak kullanılan varlıklar bir dağıtım anahtarı yardımı ile işletmenin fonksiyonlarına göre dağıtılacaktır. Varlıkların kullanıldığı fonksiyonlara göre dağılımı şu şekildedir:

	Amortisman tutarı	Pazarlama, satış	Genel yönetim	Hizmet Üretimi
Taşıt	5000.			5.000.
Bina	100.		50.	50.
Taşıtlar	400.	100.	200.	100.
Demirbaşlar	200.	50.	100.	50.
TOPLAM	5.600.	150.	350.	5.200.

Yukarıdaki işlemlere ait amortisman kaydı ise aşağıdaki gibi olacaktır.

_____ / _____	
740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ. HS	5.000.
760 PAZARLAMA SATIŞ DAĞITIM GID. HS.	150.
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ HS.	350.
257 BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR HS	5.600.
_____ / _____	

3.3 İşçilik Maliyetleri

Lojistik işletmelerinde önemli maliyetlerden biriside işçilik maliyetleridir. Bu maliyetler çalışanların yerlerine göre dağıtım tabi tutulurlar. Ortak işçilik giderleri belirli bir dağıtım anahtarına göre dağıtılabilir. Aşağıda 2007 Haziran ayında işletmede şoför olarak çalışan asgari bir işçinin ücreti kaydedilmiştir.

Brüt Ücret		1390.95
SSK Primi % 14	190.59	
İşsizlik Sigortası %2	20.79	
İşçi Payları		220.39
Özel İndirim		210.90
Vergi Matrahı		950.65
Gelir Vergisi %15	140.38	
Damga Vergisi %0.6	10,83	
Toplam Vergi		150.22
Toplam Kesintiler		370.58
Net Ödenen Ücret		1002.36
İŞVEREN HİSSELERİ		
SSK %19.5 + İşçi Farkı		300.65
İşsizlik Sigortası %3 + İşçi farkı		40.70
TOPLAM MALİYET		1750.308.

Yukarıdaki işleme ait muhasebe kaydı aşağıdaki gibi olacaktır.

/	
740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ. HS	1.750.30
335 PERSONELE BORÇLAR	1.002.36
360 ÖDENECEK VERGİ VE FON . HS.	150.22
361 ÖDENECEK SOSYAL GÜV. KES.	570.71
/	

3.4 Dönem Sonu Raporlaması

Bu işletmeler dönem içinde maliyet hesaplarında izlemiş oldukları maliyetleri raporlama döneminde yansıtma hesapları vasıtasıyla gelir tablosu hesaplarına aktarırlar. Kargo işletmesinin, ay içinde 1.000 YTL'lik akaryakıt kullanmış, 500 YTL işçilik ödemiş (bunun 100 YTL'si gelir vergisi ve 75 YTL'si SSK payıdır.), 50 YTL elektrik, 40 YTL çeşitli gider ödemiştir. Aya isabet eden amortisman tutarı 30 YTL'dir.

/	
740 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ	1.620.
ilk madde ve mlz	1. 000
İşçi ücret ve gideri	500.
Çeşitli giderler	90.
Amortisman giderleri	30.
150 İLK MADDE VE MLZ.	1. 000
100 KASA	415.
360 ÖDENECEK VERGİ VB YÜK.	100.
361 ÖDENECEK S. GÜN. KES.	75.
257 BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR HS.	30.
/	

Ay sonunda bu tutarların hizmet maliyetine yüklenmesi ise şu şekilde olur.

_____ / _____

622 SATILAN HİZMET MALİYETİ HS. 1.620.

741 HİZMET ÜRETİM MALİYETİ YANSITMA HS 1.620..

_____ / _____

Dönem sonlarında, sonuç hesaplarında yer alan gelir ve giderler 690 DÖNEM KARI VEYA ZARARI'NA aktarılır. Dönem sonlarında 6 grubunda yer alan bütün gelir ve giderlerden (bilançoya aktarılanlar hariç) tamamı bu hesaba aktarılır. Gelir hesapları 690nolu hesabın alacağına gider hesapları borcuna kaydedilir. Hesabın kalanı vergiden önceki dönem karı veya zararını gösterir. 60 Brüt Satışlar, 64 Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Karlar, 67 Olağandışı Gelir ve Karlar Grubunda yer alan gelir hesapları 690 nolu hesabın alacağına aktarılır.

61 Satış İndirimleri, 62 Satışların Maliyeti, 63 Faaliyet Giderleri, 65 Diğer Olağan Faaliyetlerden Gider ve Zararlar, 66 Finansman Giderleri ve 68 Olağan dışı gider ve zararlar grubunda yer alan gider hesapları 690 nolu hesabın borcuna aktarılır. Hesap üzerinde ayrılacak yükümlülükler 691 Dönem Karı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlükler Karşılığı Hesabına aktarıldıktan sonra kalan tutarlar 692 Dönem Net Karı Veya Zararı Hesabına aktarılır.

Bütün gelirler ve kar bu hesabın alacağına aşağıdaki gibi kaydedilir.

_____ / _____

600 Y. SATIŞLAR HS. X

602 DİĞER GELİRLER HS. X

640 İŞTİRAKLERDEN TEM. GELİRLERİ HS. X

641 BAĞLI ORTAKLIKLARDAN TEM. GELİRLERİ HS. X

642 FAİZ GELİRLERİ X

643 KOMİSYON GELİRLERİ X

.....

690 DÖNEM KARI VEYA ZARARI

XXX

_____ / _____

Gider ve zararlar hesaplarının (satılan malların maliyeti dahil) 690 dönem karı veya zararı hesabına devri şu şekilde yapılır.

_____ / _____	
690 DÖNEM KARI VEYA ZARARI	XXX
610 SATIŞ İADELERİ	X
611 SATIŞ İSKONTOLARI	X
620 SATILAN MALIN MALİYETİ HS.	X
621 SATILAN TİCARİ MALLAR MALİYETİ	X
630 ARAŞTIRMA GELİŞTİRME GİDERLERİ	X
.....	
_____ / _____	

Hesap toplayıcı bir hesaptır (daha önceleri uygulanan kar-zarar cetveline benzer.) ve hesabın görüntüsü aşağıdaki gibi olur.

690 DÖNEM KARI VEYA ZARARI HS.

610 SATIŞ İADELERİ 611 SATIŞ İSKONTOLARI 620 SATILAN MALIN MALİYETİ 621 SATILAN TİCARİ MAL. MAL. 622 SATILAN HİZMET. MAL. 630 ARAŞTIRMA GELİŞTİRME GİD.	600 Y. SATIŞLAR 602 DİĞER GELİRLER 640 İŞTİR. TEM. GELİRLERİ 641 BAĞLI ORTA. N TEM. GEL. 642 FAİZ GELİRLERİ 643 KOMİSYON GELİRLERİ
---	--

Gelir tablosu ve bilanço yukarıdaki işlemlerden sonra düzenlenir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ekonomideki üç temel sektör olan tarım, sanayi ve hizmet içinde, günümüz itibariyle en dikkat çekici gelişmeyi sergileyen, sonuncusudur. Hizmet sektörü, gerek ulusal gerekse uluslararası bazda önemi giderek artan bir konuma yerleşmiştir. Ülkeler de bunun farkında varmış olup, bu sektöre yönelik özel bazı stratejiler geliştirme yönünde çaba sarf etmektedir. Hizmetlerin hem ulusal hem de uluslararası alanda önem kazanması sonrasında, ticarete ilişkin liberalizasyon müzakerelerine bu faaliyetlerin de dahil edildiği görülmektedir.

Liberalizasyon süreci, devam etmekte olup günümüzde müzakerelere DTÖ bünyesinde devam edilmektedir. Önceki dönemlerde olduğu gibi, her ne kadar ülke grupları (GOÜ ve GÜ) arasında menfaat mücadeleleri yaşanıyorsa da liberalizasyona ilişkin sahip olunan niyet dolayısıyla orta ve uzun vadede başarı elde edileceğini belirtmek mümkündür.

Ülkeler, uluslararası ticaretten pay elde edebilmek amacıyla, kendi piyasa yapılarına uygun sektörlerle ağırlık vermektedir. Bu çerçevede stratejik nitelik taşıyan sektörlerle birtakım teşvikler ve destekler sağlamakta olup, uluslararası alanda icra edilen faaliyetlerle gelir artışı elde etmeye çalışmaktadırlar.

GOÜ'lerin uluslararası hizmet ticaretinde aktif hâle gelebilmesi için sahip olduğu mukayeseli üstünlüklerinin farkında olması ve bunlardan yararlanması gerekmektedir. Genel kanaat, GOÜ'lerin söz konusu üstünlüklerini dikkate alması hâlinde ticari payını artırmaya çalışabileceği yönündedir. Sahip olunan mukayeseli üstünlükler açısından GÜ'ler ve GOÜ'ler arasında birtakım farklılıklar söz konusudur. Önemli olan, bu farklılıkların birer avantaja dönüştürülerek hizmet ticaretindeki payın artırılmasına çalışılmasıdır.

GOÜ'ler, sahip oldukları mukayeseli üstünlüklerden hareketle, kendileri açısından stratejik nitelikteki hizmet alt sektörlerinde uzmanlaşabilir ve uluslararası hizmet ticaretindeki payını artırabilir.

Hizmet sektörü, Türkiye açısından da önem taşımaktadır. Bunu sektörün GSMH ve istihdam payına bakarak anlamak mümkündür. Sektörün taşıdığı önem dolayısıyla Türkiye, hizmet ticaretindeki liberalizasyon sürecinde hep lehte bir tavır sergilemiştir. Nitekim, Türkiye'nin, taahhüt listesi açısından GÜ'ler seviyesinde bulunduğu belirtilebilir.

Hizmet ticaretindeki payını her geçen yıl biraz daha artıran Türkiye'nin, DTÖ tarafından ortaya konan 2001 yılı verilerine göre dünya hizmet ihracatındaki payı %1'e çıkmıştır. Ancak uluslararası sıralamada, 25.ülke konumunda bulunmaktadır. Hizmet ticaretindeki payımızı daha üst seviyelere çıkarmamız gerektiği açıktır.

GOÜ'ler açısından mukayeseli üstünlüğe sahip olunan sektörlerin ortaya konmasında faydalanılan sınıflandırma çerçevesinde ülkemizle ilgili sektörel tespitlerde bulunmak da mümkündür. "Teknoloji" içeriklerine göre yapılan sınıflandırma çerçevesinde ülkemizle ilgili şu tespitlerde bulunulabilir:

a)"Bilgiye dayalı hizmetler" kapsamında mukayeseli üstünlüklere sahip olduğumuz sektörler şunlardır: "Mimarlık-Mühendislik, Teknik Müşavirlik ve Müteahhitlik Hizmetleri", "Bilgi-İşlem ve Ofis Arkası Hizmetleri."

b)"Geleneksel hizmetler" kapsamında ise şu sektörlerde mukayeseli üstünlüklere sahip olduğumuz belirtilebilir: "Ulaştırma Hizmetleri", "Turizm Hizmetleri."

Türkiye, söz konusu dört alt sektörde önemli ölçüde mukayeseli üstünlüğe sahiptir. Bu dört alt sektör hizmet ihracat meblağlarının, toplam hizmet ihracat meblağındaki payı yaklaşık $\frac{3}{4}$ oranındadır. Dolayısıyla bu oran, söz konusu hizmetlerde sahip olunan avantajla ilgili önemli bir ipucu sağlamaktadır. Gerekli önemin verilmesi halinde, uluslararası hizmet ticaretindeki payımız açısından, bu sektörlerin katkısının giderek artacağı ifade edilebilir.

Taşıma giderleri hala uluslar arası ticaret hacmini etkileyen önemli faktörler arasında yer almaktadır. Mesafe arttıkça maliyet de artan bir unsur olarak ortaya çıkmakta ve dışa doğru açıldıkça da rekabet edilebilirlik durumunu devam ettirebilmek için uygun taşıma çözümünü seçmek gerekmektedir. Yani talep edilen hizmeti en doğru şekilde, en düşük maliyetle ve en güvenli yöntemle gerçekleştirilmesine olanak sağlayacak seçenek üzerinde yoğunlaşılmalıdır.

Lojistik faaliyetler olarak ifade edilen hammadde tedariki, talep tahmini, ürünlerin depolanması, müşterilere taşınması, stok kontrolü gibi faaliyetler 15-20 yıl öncesine kadar işletmelerin kendilerince yerine getirilmekte iken; son yıllarda hız kazanan küreselleşme faaliyetlerinin bir sonucu olarak işletmelerin üretim hacimlerinde ve hedef pazarlarında büyük bir artış olmuştur. Büyük işletmeler sadece kendi bölgeleri ve ülkeleri için değil, başka bölgeler ve ülkeler için de üretim yapmaya başlamışlar ve maliyetlerini kontrol edemez duruma gelmişlerdir. Gelinen noktada üretim işletmeleri ana faaliyetleri dışında kalan bütün işlemleri dışarıdan karşılamak zorunluluğu ile karşı karşıya kalmışlardır. Böylelikle lojistik hizmet sağlayan işletmelerin kurulmasına alt yapı hazırlanmıştır.

Günümüzün yoğun rekabet ortamında işletmeler, her türlü maliyet unsurunu sürekli olarak izlemek, kontrol altında tutmak ve düşürmek için alternatifler yaratmak zorundadırlar. Maliyetlerin takibi; sistematik hesap planları ve maliyet hesapları yardımıyla yapılmaktadır.

Maliyet hesaplarında gider yerleri ve gider çeşitleri ayırımı yapılırken, her bir gider yerinde, lojistik faaliyetlere ilişkin giderleri, paralel kodlarla ifade edilmiş alt hesaplara kaydetmek, lojistik giderlerini analiz etme ve karar almada kullanma bakımından kolaylık sağlayacaktır. Lojistik açısından, maliyetler üzerinde gerekli kontrolün sağlanmış olması, güvenilir maliyet bilgilerinin elde edilmesi, alternatif faaliyetlerin oluşturulması, tedarik zincirinden optimum verimlilik ve karlılığın sağlanmasına yardımcı olacaktır.

Lojistik işletmeleri de diğer hizmet işletmeleri gibi yaptıkları faaliyetler sonucunda bir gelir elde etmektedirler. Bu nedenle lojistik işletmeleri açısından yapılan faaliyet bir hizmet sunumudur ve hizmet üretim faaliyeti olarak muhasebeleştirilmeleri doğru olacaktır.

Lojistik faaliyetlerin daha etkin bir şekilde muhasebeleştirilmesi için sektörün durumunu ortaya koyan daha geniş çaplı araştırmalar yapılmalı ve ihtiyaç duyulan yetişmiş personel ihtiyacının karşılanabilmesi için bu sektöre yönelik öğretim veren yüksek öğrenim kurumlarının sayısı artırılmalıdır.

Asya ve Avrupa kıtaları arasında doğal bir köprü konumunda olan Türkiye'nin dünya lojistik sektöründe etkin bir yer alabilmesi için özellikle 1990 yılından itibaren ciddi adımlar atılmıştır. Deniz, hava ve demiryolu ticaret filolarının geliştirilmesinin yanı sıra gerekli olan alt yapının hazırlanmasına yönelik yatırımlar olmuşsa da; Türkiye'nin sahip olduğu potansiyel göz önüne alındığında sektörün gelişimi için oldukça yetersiz kalmaktadır. Bu durumun; kombine taşımacılık yerine karayolu taşımacılığına ağırlık verilmesi, Avrupa Birliği'ne üyelik sürecinde mevcut yasal düzenlemelerin sektör ihtiyaçlarına tam olarak cevap verememesi, özellikle doğu bölgelerindeki alt yapı eksikliği ve demiryolu taşımacılığından yeterince yararlanılamaması gibi nedenleri vardır.

KAYNAKÇA

Altuğ, Osman, **Maliyet Muhasebesi**, Türkmen Kitabevi, 1999

Ataman, Ümit **Genel Muhasebe**, Türkmen Kitabevi, 2005

Africk, J.M. ve Markeset, E. (1996), **Making Contract Logistics work, Transportation Distribution**, May, 49-61

Baki, Birdoğan **Lojistik Yönetimi ve Lojistik Sektör Analizi**, Lega Kitabevi, Trabzon, 2004

Blackhurst, Richard, “**Impact of the Uruguay Round**”, Trade Policy Issues, Papers Presented at the seminar on Trade Policy Issues, Mart 6-10, 1995, Ed. by Chorng-Huey Wong, Naheed Kirmani, Washington, IMF, 1997, s.145.

Bradley, P. (1994) **Contract Logistics: it's all about costs, Purchasing**, 20 Kasım, 56A3-A14

Clark, Colin, **The Conditions of Economic Progress**, 3rd ed., London, Macmillan&Co .Ltd., 1957, s.490-492.

Çancı, Metin - Erdal, **Murat,Lojistik Yönetimi**, 1 Erler matbaacılık, 2003, s.122

Çınar, Tekin (2003), “**Aktif Bir Demiryolu Politikası Saptanmazsa Türkiye, Uluslararası Ulaşım Sistemlerinden Dışlanabilir**”, [http://www.dusunenadam.com.tr/demiryol\(1-2-3\).htm](http://www.dusunenadam.com.tr/demiryol(1-2-3).htm), 16 Eylül, s.1-8

Demir, Şeref Uluslar arası **Taşımacılık/Lojistik KDV İstisnası ve İadesi**, Gelirler Kontrolörleri Derneği Yayınları, Mart 2006

DPT, Ulaştırma, 8.BYKP, **Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Ankara, DPT:2586-ÖİK:598, <http://www.dpt.gov.tr>

DTO, **Deniz Sektörü Raporu**, İstanbul, 2003

Dumanoğlu, **Sezai, Lojistik Maliyetler ve Etkili Bir Raporlama Tekniğine Uygun Olarak Lojistik Maliyetlerinin İzlenmesi**, MÖDAV 2005/2 s.146-166

Ekinci, Mehmet Behzat (2003), **Türkiye’de KOBİ’lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları**, İstanbul, Askon. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Politikası Bilim Dalı

Erkut, H. (2003) **Yönetimde Yeni Paradigmalar** Yüksek Lisans Dersi, Ders Notları

Goolsby, K. (2001) **The Effect of Outsourcing on Performance and Change**, **BPO Outsourcing Journal**, OutsourcingCenter

Goolsby, K. (2002) **Embracing Lean Manufacturing by Outsourcing Third-Party Logistics**, **BPO Outsourcing Journal**, OutsourcingCenter

Gökçen, Gürbüz **Lojistik Maliyetler**, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, Sayı:3, Eylül 2003

Hacırüstemoğlu, R.Şakrak **Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar**, Türkmen Kitabevi Yayınları, 2002

İncekara, Ahmet, Kılıkış, Yıldırım (1999), **Karadeniz Limanlarının Bölgesel Ticaretin Gelişimindeki Önemi ve İşlevi**, İstanbul, İTO Yayını, No:1999-50

Kalaycıoğlu, Sema (1991), **Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon-Teori ve Dünyadaki Uygulamalar**, İstanbul, Beta Basım Yayın

Kaynak, Muhteşem (2003), “**Ulaştırma Yeni Eğilimler ve Türkiye’nin Bölgesel Lojistik Güç Olma Potansiyeli**”, Avrasya Etüdleri, Sayı:24, s.3-18

Kırval, Levent (2001), **Uluslararası Hizmet Ticareti ve Kamu Alımları Piyasaları: Türkiye ile AB Arasında Hizmet Ticaretinin ve Kamu Alımları Piyasalarının Karşılıklı Olarak Serbestleştirilmesi**, İstanbul, İKV Yayınları, No:165

Kobu, Bülent, **Üretim Yönetimi**, 1994

KUT, Aslan - Ekonomi Yöntem Gazetesi 28.11.2000

KUTLU, Erol, Banu Başar, **İhracatta Taşıma ve Taşıma Maliyetleri**, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Temmuz 2006.

Mercan, Ahmet (2003), “**Taşımacılık Nasıl Verimli Hâle Gelir?**”, Ekovitrin, Sayı:2, s.88-89

Razzaque, M.A. and Sheng, C.C. (1998) **Outsourcing of logistics functions: a literature survey**, International Journal of Physical Distribution Logistics Management, Vol.28 No.2, 89–107

Sarioğlu, Şükrü (2003), “**Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım ile Röportaj**”, Mimar ve Mühendis, Sayı:32, s.18-21

Sağlam Necdet, **Tekdüzen Muhasebe Sistemi ve Uygulaması**, Maliye ve Hukuk Yayınları, Ankara, 2005.

Seyidoğlu, Halil (2003), **Uluslararası İktisat-Teori, Politika ve Uygulama**, 15.baskı, İstanbul, Güzem

Sunay Ünlü Yücel, “**WTO 2002 Yılından Umutlu**”, TÜRSAB Dergi, Sayı:215, 2002, s.50.

Sümen, H. (2003) **Üretim Yönetiminde Özel Konular** Yüksek Lisans Dersi, Ders Notları

Sürmen, Yusuf- Aygün, Davut, **Türkiye’de Lojistik Faaliyetler ve Muhasebe İşlemleri**, İSMMM Dergisi, Sayı:30-31, 2006

Torum, Oya (2002), “**Yeni Yılı Karşılarken Dünyada Havayolu Taşımacılığına Bakış**”, Dünya, 31 Aralık, s.11

Tulga, S. Şahin, “**Bilişimle İstihdam**”, e-Dünya, Dünya Eki, Sayı:71, 2003, s.3

Ünlü Yücel, Sunay (2002), “**WTO 2002 Yılından Umutlu**”, TÜRSAB Dergi, Sayı:215, s.50.

Zeybek, Hülya (2003), “**AB ile Entegrasyona Doğru Demiryolları**”, Dünya, 3 Mayıs, s.11.

İLGİLİ LİNKLER

[http:// www.igeme.gov.tr](http://www.igeme.gov.tr)

<http://www.dpt.gov.tr>

<http://www.die.gov.tr>

<http://www.utikad.org.tr>

Lojistik Derneği

<http://www.lojistik.org>

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND)

<http://www.und.org.tr>

Borusan Lojistik Dağıtım Depolama Taşımacılık ve Ticaret A.ř.

<http://www.borusanlojistik.com>

Adahan Nakliyat ve Ticaret Ltd. şti.

<http://www.adahan.com.tr>

Aras Kargo Yurtiçi Yurtdışı Taşımacılık A.ř.

<http://www.arascargo.com>

Arfor Taşıma Hizmetleri A.ř.

<http://www.arfor.com.tr>

Arkas Denizcilik ve Nakliyat A.ř.

<http://www.arkasdenizcilik.com.tr>

Arkas Lojistik Dağıtım Depolama Taşımacılık ve Ticaret A.ř.

<http://www.arkaslojistik.com.tr>

Artı Lojistik ve Uluslararası Nakliyat Ltd. şti.

<http://www.artilojistik.com>

Balnak Nakliyat ve Lojistik Hizmetleri Ticaret A.Ş.

<http://www.balnak.com.tr>

Barsan Global Lojistik A.Ş.

<http://www.bgl.com.tr>

Ekol Lojistik A.Ş.

<http://www.ekol.com>

EMES Denizcilik ve Nakliyat A.Ş.

<http://www.emes.com.tr>

Galata Taşımacılık

<http://www.galpi.com.tr>

Gökbil Nakliyat Depolama A.Ş.

<http://www.gokbil.com.tr>

Maersk Denizcilik A.Ş.

<http://www.maersksealand.com>

MNG Havayolları ve Taşımacılık A.Ş.

<http://www.mngaircargo.com>

Omsan Lojistik A.Ş.

<http://www.omsan.com.tr>

Onur Air A.Ş.

<http://www.onurair.com.tr>

Reibel Taşımacılık ve Ticaret A.Ş.

<http://www.reibel.com.tr>

Schenker Arkas Nakliyat ve Ticaret A.Ş.

<http://www.schenker-arkas.com.tr>

Serlog Servis Lojistik Dış Ticaret Ltd. Şti.

<http://www.serlog.com.tr>

TNT Lojistik Türkiye

<http://www.tntlogistics.com.tr>

Ulusoy Uluslararası Nakliyat ve Ticaret A.Ş.

<http://www.ulusoy.com.tr>

ÜNSPED Global Lojistik Ticaret A.Ş.

<http://www.unsped.com.tr>

Varan Turizm Seyahat A.Ş.

<http://www.varan.com.tr>

Yurtiçi Kargo Servisi A.Ş.

<http://www.yurticikargo.com.tr>