



Gemi İşletmelerinin İşletme Maliyetlerinin Finansmanında Barter Yöntemi Ve Tuzla Bölgesi İçin Değerlendirmeler*

Özgül UYAN**, Aziz MUSLU***



Özet

Gemi işletmeciliğinde özellikle kosterler için yatırım maliyetlerinin yanı sıra operasyon maliyetleri de oldukça önemlidir. Gemi işletmeleri için güverte, makine, kamara, elektrik ve emniyet malzemeleri, gemi kimyasalları, sigorta giderleri, personele ilişkin giderler, bakım-onarım ve belgelendirme gibi pek çok maliyet unsuru söz konusudur. Özellikle boya, tiner, motor yağları, halat ve kumanya gibi sarf malzemeler ve stoklar önemli maliyet kalemleridir. Gemi işletmeciliğinde bu stok ve sarf malzemeler tüm masrafların içinde yaklaşık % 15 paya sahiptir. Bakım onarım ve rutin giderleri, arızalar, makine yedek parçaları, periyodik bakımlar, tersane giderleri de önemli maliyetlerdendir. Özellikle gemilerin denize elverişlilik belgesinin yenilenmesi için tersanede bakım işlemlerinin yapılması zorunludur. Denize elverişlilik surveyi için tersanede yapılan bu bakım masrafları ise gemi işletmeciliğinde toplam masrafların yaklaşık % 4'ünü oluşturmaktadır. Tuzla tersaneler bölgesinde denizcilik sektöründeki tedarikçiler ve tersanelerin birçoğu aynı zamanda ya gemi işletmecisi ya da ortağı durumundadırlar. Gemi işletmecileri, navlun fiyatlarındaki dalgalanmalar veya genel ekonomik sebeplerle sektörde yaşanan kriz dönemlerinde likit sıkıntısı yaşamaktadırlar. Nitekim kriz zamanlarında yakıt borçlarını ödeyemeyerek, borçları karşılığında yakıt tedarikçilerini gemilerine hissedar olarak aldıklarına rastlanmaktadır. Oysaki gemi işletmecilerinin harcamalarını nakit yerine takas ile gerçekleştirmeleri özellikle kriz ve daralma dönemlerine dirençlerini artıracaktır. Bu noktada, mal ve hizmetlerin tamamen yahut kısmen parasız alımı satılabilmesine imkan sağlayan ve günümüzde çok taraflı değiş-tokuşlar şeklinde uygulanabilen barter tekniği önem arz etmektedir. Buradan hareketle hazırlanan çalışmada Tuzla bölgesindeki koster gemi işletmecilerinin işletme maliyetlerini barterleştirme olanaklarının değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada öncelikle, Tuzla bölgesindeki gemi işletmeleri ve gider kalemleri incelenmiş ve barter tekniği açıklanmıştır. Ardından, bu işletmelerin hangi giderlerinin ve nasıl barter yoluyla karşılanabileceği araştırılmıştır. Daha sonra ise, koster gemi işletmecilerinin denizcilik sektörü krizlerinden sağlıklı çıkabilmeleri için, alım ve satımlarının bir bölümünü bölgede oluşturulacak bir barter havuz sisteminden gerçekleştirmelerine yönelik önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Barter Finans, Deniz İşletmeciliği, Dış Ticaret, Gemi İşletme Maliyetleri, Uluslararası Taşımacılık

JEL Kodları: B17, M10, F10, F30, L91

Barter Method In Financing Of Shipping Companies' Operating Costs And Evaluations For Tuzla Region

Abstract

In addition to the investment costs, especially for coasters, operating costs are also very important in shipping business. There are many cost elements for shipping companies such as deck,

* Bu çalışma 08.09.2018 Tarihinde IV.Uluslararası Kafkasya - Orta Asya Dış Ticaret ve Lojistik Kongresinde Didim'de sunulmuştur.

** Dr. Öğr. Üyesi Özgül UYAN, İstanbul Aydın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ozguluyan@hotmail.com

*** Dr. Öğr. Üyesi Aziz MUSLU, Ordu Üniversitesi Fatsa Deniz Bilimleri Fakültesi, azizmuslu@gmail.com

machine, cabin, electricity and safety materials, ship chemicals, insurance expenses, personnel related expenses, maintenance-repair and certification. In particular, consumables and stocks such as paint, thinner, motor oil, rope and foodstuffs are important cost items. In shipping business, these stocks and consumables have a 15% share in all costs. Maintenance repairs and routine costs, defects, spare parts of machinery, periodical maintenance, shipyard costs are also significant costs. In particular, it is necessary to carry out the shipyard maintenance for the renewal of the ship's admission of seaworthiness. These maintenance costs, which are carried out at the shipyard for the survey of seaworthiness, account for about 4% of total costs in shipping business. Many of the suppliers and shipyards in the maritime sector in Tuzla shipyard region are either ship owners or partners at the same time. Shipping companies are experiencing liquidity problems during the periods of crisis in the sector due to the fluctuations in freight rates or general economic reasons. As a matter of fact, it can be seen that ship owners are not able to pay their fuel debts in times of crisis and have taken fuel suppliers to their ships as a shareholder for their debts. However, if ship owners/operators make their expenditures by barter exchange instead of cash their resistance especially to the crisis and constriction periods will increase. At this point the barter technique, which enables the goods and services to be bought and sold without cash completely or partially, and which can be applied in the form of multilateral exchanges today, is important. In this study it is aimed to evaluate the possibilities of bartering of the business costs of the coaster shipping companies in Tuzla region. In the study, firstly, shipping companies in Tuzla region and their expense items were examined and barter technique was explained. Then, it was researched which costs of these companies and how could be recovery by barter. Subsequently, proposals have been made for coaster shipping companies' owners and managers to provide a portion of their purchases and sales from a barter pool system which will be formed in the region, in order to ensure them to get out of the maritime sector crises successfully.

Keywords: Barter Finance, Foreign Trade, International Transportation, Maritime Business, Ship Operating Costs

1. Giriş

Denizcilik sektörü, Martin Stopford tarafından klasik iktisat dinazorlarının serbestçe dolaştığı ve müşterilerin oldukça iyi anlaşmalar yapabildiği iktisadi bir jurassic parka benzetilerek, aşağı yukarı tam rekabetçi bir piyasa olarak tanımlanmaktadır. (Stopford, 2009). Sektör, düzensiz işleyen ve nasıl bir sürece gireceği belli olmayan bir piyasa yapısına sahiptir. Gemi taşıma hizmetleri önemli bir ihracat kalemi olmasının yanı sıra, bir ülkenin dış ticaretinin oluşturulmasında da en mühim unsurdur. Nitekim Deniz Ticaret Odası verilerine göre Dünya ticaretinin %85'i tonaj bazında deniz yolu ile gerçekleştirilmektedir (İMEAK, 2018).

Karadeniz bölgesinde hammadde kaynakları ile üretim tesislerinin yakın olması, Türkiye'de koster kuruyük taşımacılığına ihtiyaç oluşmasında önemli bir etkidir. 90'lı yıllarda denizden kum çıkarmanın yasaklanması, bu alanda faaliyet gösteren gemilerin yakın yol kuruyük taşımacılığına geçiş yapmalarına neden olmuştur. Böylelikle Türkiye'nin koster filosu sayıca artmıştır. Diğer yandan yaşlı bir filo ortaya çıkmıştır. Bu işletmeler küçük aile işletmeleri olarak yapılmışlardır. Bu küçük aile işletmeleri, gemilerinin işletilmesinde, piyasanın konjonktürel ve mevsimsel olarak daralmasına bağlı finansal zorluklar ile karşılaşmaktadırlar. Navlun kriz dönemlerinde birçok gemi işletmesi işletme maliyetlerini karşılayamamaktadır. Bu dönemlerde gemi ve filolarını satmak zorunda kalan, hatta iflas eden firmalara rastlanmaktadır. Gemi sahipleri navlun piyasalarında oluşan rekabetçi ortamla mücadele etmek için mümkün olduğunca maliyetlerini düşürmeye çalışıyorlardır (Muslu, 2018:2268). Bu işletmeler tedariklerinin birçoğunu Tuzla bölgesindeki işletmelerden temin etmektedirler. Karada bakım, havuzlama ve bakım onarım hizmetleri büyük oranda Tuzla'da gerçekleştirilmektedir. Tedarikçi işletmelerin birçoğu, gemi işletmecisi veya bir gemiye iştiraktır. Gemi tedariki ve işletme maliyetlerinin finansmanında, mal ve hizmetlerin parasız

değiş tokuşuna dayanan barter finans tekniğinden yararlanılabilir. Böylece gemi işletmelerinin konjonktürel navlun krizlerinde bile daha az zararla ayakta kalmaları sağlanabilir. Barter finans şekliyle tedarik edilen ekipman ve malzemelerin yerli ve milli üretimi söz konusu olabilecektir. Barter anlaşmaları sonucu gelişen işbirliği sonucu artan taleple birlikte, gemilerin tedarik ettiği ürünler ölçek ekonomisinden yararlanılarak ithal ürünlere oranla daha ucuza karşılanabilecektir.

2. Gemi İşletmeciliğinde Kullanılan Finansman Yöntemleri

Deniz İşletmeciliğinde finansman Özsermaye, Borçlanma ve Mezanin Finans aracılığıyla sağlanmaktadır. İşletmeler Banka Kredileri, Eximbank Kredi Programları, Sermaye Piyasaları, Leasing ve Devlet Teşvikleri yolu ile (Varışlı, 2016) yahut çeşitli alternatif yöntemlerle borçlanabilmektedirler. Bu finansman yöntemleri gemi işletmelerinin işletme maliyetlerinin ve/veya yatırımlarının finansmanında kullanılabilirler.

Ülkemizde özellikle kurumsal olmayan şirketler tarafından öncelikle özkaynaklar ile finansman kullanılmaktadır. Bir denizcilik şirketi için de özkaynaklarının yeterliliği önemlidir. Özellikle bir denizcilik yatırımı yapılırken en çok özkaynaklar tercih edilmektedir (Varışlı, 2015). Öte yandan bütün sektörler açısından özsermaye büyüdükçe dışarıdan kaynak tedariki kolaylaşmaktadır (Şipal, 2014). Çünkü, finansman talebiyle bir finansal kuruluşa başvuran armatörden de evvela firmaya ait özkaynakları sunması ve bir miktar katılım talep edilmektedir (Varışlı, 2015). Genellikle koster tarzı küçük tonajlı gemi alımlarının finansmanında özsermaye kullanılmaktadır (Şipal, 2014). Deniz işletmeciliğinde özsermaye daha çok gemi yatırımlarının finansmanı açısından önem teşkil etmekle birlikte bir gemi işletmesi, işletme maliyetlerini de özsermayesi ile fonlaması halinde periyodik taksitlerle itfa edilen veya rotatif niteliğinde tahsis edilen kredilerde sözkonusu olan sabit yükten kurtulmuş olacaktır.

Denizcilik işletmeleri işletme maliyetlerini karşılayabilmek için ve yeni gemi inşası, ikinci el gemi alımları, liman, marina, tersane inşası gibi yatırımlar için en önemli finansman kaynağı olarak banka kredilerini kullanmaktadırlar. Denizcilik işletmelerinin yatırım amacıyla oluşan finansman ihtiyaçları genellikle yüksek meblağlarda olduğundan, kullandıkları banka kredileri de genellikle uzun vadeli (5 yıldan uzun). Türkiye'deki bankalarda denizcilik kredileri konusunda uzmanlaşmış özel bir departman olmayıp, denizcilik kredileri genel olarak proje finansmanı, ticari krediler ya da ihtiyaç kredileri altında verilmektedir. Bankalar, gemi alımı için kredi talep eden armatörden gemi bedelinin belirli bir yüzdesine (%10-%30 arasında) özsermaye ile katılım istemektedirler. Bankalar, Türk Lirası yahut döviz cinsinden kredi kullanılmaktadır. Ülkemizdeki bankalardan yeterli finansman sağlayamayan işletmeler yurtdışındaki bankalardan kredi temin edebilmektedirler. Büyük tutarlardaki projeler için ise yerli ve yabancı birden çok banka ve finansal kuruluşun katılımı ile sendikasyon kredileri sağlanmaktadır. Ülkemizdeki armatörler yurtdışı finansmanda çoğunlukla, denizcilikte ihtisaslaşmış ve Türkiye denizcilik piyasasına hakim olan Alman ve Norveç bankalarını tercih etmektedirler (Varışlı, 2015).

Gemi işletmeleri, Eximbank'ın "Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı" kapsamında kullanılan krediler ile de borçlanabilmektedirler. Program kapsamında, gemi inşa/ihraç edecek ihracatçıların gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilmektedir. Alıcı firma ile imzalanan gemi kontrat bedelinin %85'ine kadar ve azami 25 milyon USD kredi kullanılabilir veya teminat mektubu limiti belirlenebilir. Kredinin vadesi azami 540 gündür (Türk Eximbank, 27.07.2018). Kredi kullanılabilirliği

için gemi kontrat bedelinin en az %15'inin şirketin özkaynaklarından sağlanması ve geminin inşasına en az %25 oranında yerli katkı olması gerekmektedir (Duramaz, 2018).

Denizcilik firmalarının borsaya kotasyonunda diğer sektörlerle kıyasla geç kaldığı, dolayısıyla sektörde sermaye piyasalarından yeterince kaynak temin edilemediği görülmektedir. Hatta, Norveç, Danimarka, Yunanistan, Almanya, Japonya ve ABD gibi denizcilikte önde gelen ülkeler dışında, birçok ülkenin borsasında denizcilik işletmeleri işlem bile görmemektedir. Dolayısıyla menkul kıymet piyasalarının gemi yatırımlarının finansmanına katılımı sınırlı kalmıştır. Bunun başlıca nedenleri arasında, sektörde düzenli ve belirgin bir gelir akışının olmayışı ve genellikle aile şirketi olan gemicilik işletmelerinin firmanın kontrolünün başkalarının eline geçmesini istemeyişi gösterilebilir. Ancak araştırmalar, denizcilik sektörünün kurumsal yatırımcılar cephesinde algılandığından daha az riskli ve daha yüksek getirili olduğunu göstermektedir. Nitekim hisse senedi piyasalarında sınırlı sayıdaki halka açık denizcilik firması kaynak sağlamasına karşın, işlem gören hisse senetleri genellikle net aktif değerinin altında ve yüksek bir iskonto oranı ile değerlendirilmektedir (Şipal, 2014).

Gemi işletmeleri gemi finansmanı sağlamak amacıyla bir diğer borçlanma yöntemi olan Leasinge (Finansal kiralama) başvurabilmektedirler. Finansal kiralama, leasing kuruluşu tarafından sağlanan fon karşılığı bir geminin, gemiyi işletecek armatöre sadece operasyonel kontrol verilmesi şartıyla ve uzun vadeli bir anlaşma çerçevesinde kiralanması söz konusudur. Finansal kiralama, %100 gemi değerinin finansmanı için kullanılabilir. Vergi avantajları ve teminat kolaylığı sağlayan bir finansman türüdür (Sarışen, 2006). Bu yöntem ile 15-25 yıl arası değişebilen ve banka kredilerine göre daha uzun finansman sağlanabilmektedir (Varışlı, 2015). Finansal kiralama, özellikle büyük ölçekteki tankerler ve kuru yük gemileri gibi yeni inşa fiyatları yüksek olan projelerin finans maliyetlerini karşılama amacıyla kullanılmaktadır. Genel olarak armatörün nakit akışının garanti olduğu güçlü bir dış ticaret firmasıyla çalışması halinde tercih edilen bir finansman yöntemidir (Sarışen, 2006).

Denizcilik sektörü pek çok ülkede ekonomi açısından lokomotif sektör olarak kabul edilmektedir. Ancak, bu sektöre özellikle gemi yatırımlarının finansmanı için verilecek krediler, her ticarî banka tarafından sağlanamamaktadır. Bu nedenle hükümetler, denizcilikle ilgili teşvik programları uygulamakta ve kredi kolaylıkları sağlamaktadırlar (Şipal, 2014). Türkiye'de Hazine Müsteşarlığı tarafından bankalar kanalıyla ve Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında imâl edilen gemilerin finansmanı için orta ve uzun vadeli teşvik kredileri verilmektedir. Kredi, gemi yapımı 24 aya kadar hatta bazı tür gemilerde daha uzun sürdüğü için ilk 2 yılı geri ödemesiz verilmektedir. Vade 10 yıla kadar uzayabilmektedir. Yatırım Teşvik Belgesi sayesinde Gümrük Vergisi muafiyeti, yatırım indirimleri, KDV muafiyeti sağlanabilmektedir (Şipal, 2014). TUGS (Türk Uluslararası Gemi Sicili) Kanunu'na göre, TUGS'a kayıtlı gemilerin ve yatların işletilmesi ve devri ile elde edilen kazançlar gelir vergisi, kurumlar vergisi ve fonlardan istisnadır (Resmî Gazete, 09.12.2004). 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na göre, gemi işletmecilerinin TUGS'a kayıtlı gemi ve yatlarla ilişkin yurtdışından temin edecekleri sigortaları için Türkiye'den ilave bir poliçe tanzim ettirmelerine gerek kalmamıştır (Resmî Gazete, 19.12.2008).

Mezanin finanslama, özsermaye sahibince konulan özsermaye ve ipoteğe dayalı alınmış fonlar yeterli olmadığında ortaya çıkan eksikliği gidermek için yapılmaktadır (Şipal, 2014). Borç ve sermaye finansmanının karması olarak yapılandırılmış bir finansman türüdür (SPK, 28.07.2018). Bu yöntemle, alt sıradaki borç, hisse senedine dönüştürülebilir borç veya geri alınabilir tercihli hisse senedi gibi yöntemlerle şirkete finansman sağlanmaktadır (Varışlı, 2015). Ödemeler borçlunun ihtiyacına göre düzenlenebilmekte, değişkenlik

gösterebilmektedir (Varan, 2016). Diğer yandan, bu finansmanı sağlayan kreditorler daha yüksek bir faiz oranı, önemli miktarda bir peşin ücret ve işletme varlıklarının kendileri tarafından kontrol edilmesini istemektedirler. Mezanin finans, büyümekte olan ve istikrarlı nakit akışına sahip orta boy gemi işletmeleri tarafından kullanılmaktadır (Şipal, 2014). Kredilerden daha pahalı bir yöntem olması ve imtiyazlı hisse senetleriyle kar payında ortaklardan önce hak talep edilebilmesi nedeniyle deniz işletmeciliğinde sınırlı kullanım alanı bulmaktadır (Varan, 2016).

Denizciliğin ekonomiye sağladığı katkı, özellikle dış ticaret dengesini sağlamadaki rolü düşünüldüğünde sektörün yeni finansal yöntemler ve teşvikler ile desteklenmesi önem arz etmektedir. Büyük ölçekli yatırımlara gidilebilmesi için ise işbirliklerinin oluşturulması önemli bir ihtiyaçtır. Bilhassa büyük tonaj gemi yatırımlarının finansmanı için destekleyici maliye politikaları ve bankaların ve finansal kuruluşların teşviki gerekmektedir. Pazarda oluşan maliyet avantajına dayalı büyümeden dolayı ölçek ekonomisinin artan stratejik önemi doğrultusunda yeni finansal yöntemlerin ve politikaların geliştirilmesine ihtiyaç vardır (Muslu, 2018: 2270).

3. Gemi İşletmeciliğinde Barter Finansmanı

Barter, karşılıklı ticaret yöntemlerinden en basiti ve en eskisi olan takastan hareketle geliştirilmiş bir alışveriş yöntemidir (Karluk, 2003). Mal ya da hizmetlerin para kullanılmaksızın karşılıklı değişimi olarak tanımlanmaktadır (Oxford Dictionaries, 05.07.2018).

Yabancı kaynaklar barteri, sahibi olunanın ihtiyaç duyulan karşılığında değişimi olarak açıklamaktadır (Tugend, 2009). Bu değişim sayesinde, gelişen ekonomilerde takasçıların faaliyetleri mevcut kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlamakla birlikte kaynakların büyümesini de desteklemektedir (Bauer, 2000). Bu şekliyle barter, ülkelerin ve işletmelerin sahip oldukları iktisadi kaynakları kazanca dönüştürebilen bir finansal enstrümandır.

Uluslararası bir ticaret yöntemi olarak barter, iki ülke arasında para kullanılmadan malların değişimini ifade etmektedir (Madura, 1992). Toptan bir ticaret olarak ise barter işletmelerin bilhassa likit ve stoklar açısından rahatlamak amacıyla mal ve hizmetlerini diğer işletmelerle doğrudan takas etmeleri anlamına gelmektedir (Yakovlev, 2000). Günümüzde ise barter, organize bir piyasada mal ve hizmetlerin değiş tokuşunu sağlayan modern bir sistem haline almıştır. Bu organize barter türü literatürde çoklu takas ve finansal takas olarak anılmaktadır. Fakat barter, basit takastan daha kapsamlı bir finansman aracıdır (Özkan, 2002). Bugünün barter sistemi; organizatör bir firma tarafından oluşturulan ve sadece üye işletmelerin birbiriyle alışveriş yapabildikleri bir ortak pazarda, satın alınan mal ve hizmet bedelinin para yerine, üretilen veya ticareti yapılan mal ve hizmet ile ödendiği bir sistemdir (Yeşiloğlu ve Yiğit, 1996). Dolayısıyla barter; bir firmanın ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri satın alabileceği bir finansman aracı ve ürettiği mal ve hizmetleri satabileceği bir pazarlama yöntemidir.

Günümüzde, barter uygulamaları iki taraflı barter ve çok taraflı barter, barter endüstrisi perakende barter, toptan barter ve uluslararası barter, barter işlemleri tam barter ve kısmi barter biçiminde gerçekleştirilmektedir. Barter yöntemi işletmelere; stokların eritilmesi, atıl kapasitenin değerlendirilmesi, satışların artırılması, yeni pazarlar bulunması, faizsiz kredi temini, nakit tasarrufu, dış ticaret kolaylığı, borç yapılandırma, krizden korunma gibi çözümler sunmaktadır (Uyan, 2017).

Denizcilik sektöründe barter, daha çok gemi yatırımlarının finansmanı amacıyla counter-trade bir yöntem şeklinde uygulanabilmektedir. Bu uygulamada herhangi bir ülkeye yapılan ihracat karşılığında ihracat yapılan ülkeden gemi ithal edilmekte, armatör firma sahipleri ise gemi bedellerini kendi ülkelerine ödemektedirler.

4. İşletme Maliyetlerinin Finansmanında Barter Metodu ve Tuzla Bölgesindeki Gemi İşletmeleri için Değerlendirmeler

Barter modelinin perakende, toptan ya da uluslararası olmak üzere bütün türleri, gemi işletmeciliğinde gerek işletme maliyetlerinin gerekse yatırımlarının finansmanı bakımından önemli bir finansman alternatifi oluşturmaktadır. Buradan hareketle hazırlanan çalışmada gemi işletmelerinin işletme maliyetlerinin finansmanı için barter tekniğinin uygulanabilirliği incelenmektedir. Barter modelinin işleyebilmesi için bir organizatör işletme ile alıcı ve satıcı tüm firmaların alışveriş yapabileceği bir ortak pazara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda çalışmada Türkiye’deki gemi işletmeciliğine ilişkin birlikler ve kümelenmeler ele alınmıştır. Bu kapsamda Tuzla Liman Başkanlığı, Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği ve Deniz Ticaret Odası kaynaklarından yararlanılmıştır. Çalışmada Türkiye’de tersane ve tekne imal yeri olarak en bilinen ve en yoğun olan Tuzla bölgesi incelenmiştir.



Fotoğraf 1.1. Tuzla Tersaneler Bölgesi

Kaynak: Vira Haber. <https://www.virahaber.com/tuzla-tersaneler-bolgesi-yeni-imar-planlari-askiya-cikti-41550h.htm> (Erişim: 20.08.2018).

“Tuzla Liman Başkanlığı sahasında faaliyet gösteren 130 adet liman, tersane, çekek yeri ve tekne imal yeri bulunmakta olup ülkemizin tersane ve tekne imal yeri olarak akla gelen ilk ve en yoğun bölgesidir. Yıllık ortalama 4.500-5.000 adet gemi hareketinin olduğu, Kabotaj seferinde ise 19.000 seferde yıllık ortalama 4 milyon yolcu, 550 bin araç taşınmaktadır. Liman Başkanlığı genel itibari ile ulusal ve uluslararası mevzuatlar çerçevesinde liman idari sahasında denetleyici, düzenleyici, kural koyucu ve belgelendirme kapsamında görev yapmaktadır” (Tuzla Liman Başkanlığı, 15.08.2018). Tablo 1.1.’e göre; Tuzla Liman Başkanlığı İdari Sahasında 27 adet tersane bulunmaktadır.

Tablo 1.1. Tuzla Liman Başkanlığı İdari Sahasında Bulunan Tersaneler

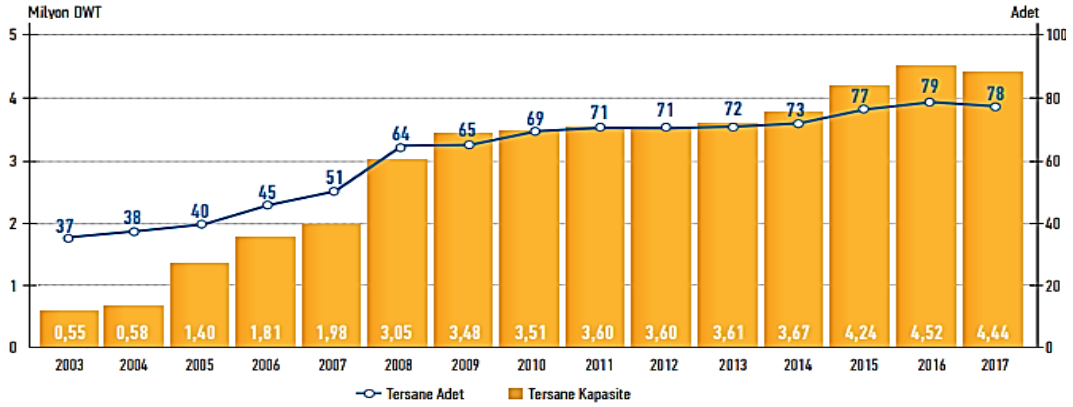
NO	TESİS İSMİ
1	ADA DENİZCİLİK ve TERSANE İŞLETMECİLİĞİ A.Ş.
2	ANADOLU DENİZ İNŞ. KIZAKLARI SAN. VE TİC. A.Ş.
3	ÇEKSAN GEMİ İNŞA ÇELİK KONS. SAN. VE TİC. A.Ş.
4	KUZEY STAR SAN. VE TİC. A.Ş.
5	ÇİNDEMİR MAKİNA GEMİ ONARIM VE TERSANECİLİK AŞ.
6	DALSAN LİMAN İNŞAATI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
7	DEARSAN GEMİ İNŞ. SAN. A.Ş.
8	DENİZ ENDÜSTRİSİ A.Ş. ÇİÇEK TERSANESİ
9	DENTAŞ GEMİ İNŞA VE ONARIM SAN. A.Ş.
10	DESAN DEN. İNŞ. SAN. A.Ş.
11	ERKAL ULUSLARARASI NAKLİYAT VE TİCARET A.Ş.
12	GEMAK GEMİ İNŞ. SAN. TİC. A.Ş.
13	GEMSAN GEMİ VE GEMİ İŞL. SAN. A.Ş.
14	GİSAN GEMİ İNŞAA VE TİC. LTD. ŞTİ
15	HİDRODİNAMİK GEMİ SAN. VE TİC. AŞ.
16	İSTANBUL DENİZCİLİK GEMİ İNŞAA SAN. VE TİC. AŞ.
17	RMK MARINE GEMİ YAPIM SAN. DENİZ TAŞ. İŞL. AŞ.
18	KPT (ŞAHİN ÇELİK) SAN. AŞ.
19	SEDEF GEMİ ENDÜSTRİSİ AŞ.
20	SELAH MAKİNA VE GEMİCİLİK END. AŞ.
21	SNR GEMİ İNŞA SANAYİ A.Ş. (YILDIRIM)
22	TORGEM GEMİ İNŞ. SAN. VE TİC. AŞ.
23	TORLAK DEN. SAN. TİC. A.Ş.
24	TÜRKTER TERSANE VE DENİZ İŞL. AŞ.
25	TUZLA GEMİ END. AŞ.
26	YARDIMCI GEMİ AŞ.
27	YILDIZ GEMİ VE MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.

Kaynak: Tuzla Liman Başkanlığı. http://www.tuzlaliman.gov.tr/kyts_1-tersaneler.html (Erişim: 15.08.2018)

T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın verilerine göre, Türkiye'de 2003 yılında 37 adet olan faal tersane sayısı, 2017 yılı itibariyle 78'e ulaşmıştır. TKYGM'nin** istatistiklerine göre, ülkemizde yıllık 4.44 milyon DWT kapasiteli 78 tersane bulunmaktadır. Tersanelerimiz, Marmara ve Batı Karadeniz bölgesinde yoğunlaşmıştır (TKYGM, 12.06.2019).

Grafik 1.1. 2003 / 2017 Faal Tersane Sayısı

** Tersaneler ve Kıyı Yapıları Genel Müdürlüğü



Kaynak: T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı. İstatistiklerle Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme 2003/2017. <http://www.udhb.gov.tr/images/istatistik/2003-2017.pdf> (Erişim: 12.06.2019)

“GİSBİR***, Türkiye’nin en eski sivil toplum kuruluşlarından biri ve Türk gemi inşa sanayinin tek resmi temsilcisi konumundadır. GİSBİR, Türk gemi inşa sanayini geliştirmek, Türk tersanelerinin dünya pazarlarındaki yerini almalarına yardımcı olmak, tersanelerin müşterek sorunlarını ilgili merciler ile koordineli hareket ederek çözüme ulaştırmak, kamuoyunu bilgilendirmek, ulusal ve uluslararası kuruluşlarda, forumlarda ve diğer platformlarda Türk gemi inşa sanayini temsil etmek ve sözcüsü olmak gibi görevleri yerine getirmektedir” (GİSBİR, 16.08.2018).

GİSBİR’in internet sitesinde yayınlanan verilerinden derlenen Tablo 1.2.’ye göre; birliğin Türkiye genelinde 73 kurumsal, 24 gerçek kişi olmak üzere toplam 97 üyesi bulunmaktadır. Kurumsal üyelerin 46 adeti, gerçek kişi üyelerin ise 21 adeti olmak üzere toplam 67 üye Tuzla bölgesinde faaliyet göstermektedir. GİSBİR’in üye kataloğu (GİSBİR, 16.08.2018) incelendiğinde ise; üyelerin faaliyet türünün genel olarak yeni inşa ve bakım-onarım olduğu anlaşılmaktadır. Yeni inşa faaliyetleri kapsamında; kuru yük gemisi, akaryakıt tankeri, konteynır gemisi, römorkör, yolcu gemisi, askeri ve ticari gemi, alüminyum/çelik/kompozit yat ve özel amaçlı gemi imalatı yapılmaktadır. Bakım onarım faaliyetleri ise; su altı ve su üstü gemi tamir, bakım, onarım ve tadilatı, çekek işleri, boya işleri, havuzlama, montaj hizmetleri, çelik konstrüksüyon, çelik imalatı, mühendislik, satın alma ve dönüştürme gibi işleri içermektedir.

Tablo 1.2. GİSBİR’e Kayıtlı Olan Kurumsal ve Gerçek Kişi Üyelerin Şehirlere Göre Dağılımı

*** Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği

Şehir Adı	Kurumsal Üye Sayısı	Gerçek Kişi Üye Sayısı	TOPLAM ÜYE SAYISI
İstanbul - Tuzla	46	21	67
İstanbul - Diğer	6	-	6
Antalya	4	-	4
Çanakkale	1	3	4
Samsun	1	-	1
Kocaeli	4	-	4
Muğla	1	-	1
Yalova	6	-	6
Zonguldak	3	-	3
Gazimağusa - KKTC	1	-	1
TÜRKİYE TOPLAM	73	24	97

Kaynak: GİSBİR verilerinden derlenmiştir. <http://www.gisbir.com/tr/uyeler/> (Erişim: 16.08.2018).

“İMEAK****, Türk deniz ticaret sektörünün önemli bir mesleki kuruluşu olup, merkezi İstanbul’dadır. Deniz Ticaret Odası’nın başlıca faaliyetleri; deniz taşımacılığıyla ilgili kuralları ve uygulamaları saptamak, araştırmalar yapmak, deniz taşımacılığı hakkında bilgi toplamak, deniz ticaretinin ulusal taşımacılık politikasına uygun olarak gelişmesini sağlamak, Türk limanlarının imkanları ve tarifeleri hakkında yabancı kuruluşlara bilgi vermek, denizcilikle ilgili uluslararası örgütlere üye olmak, bunların faaliyetlerini izlemek ve kanunda belirtilen diğer görevleri yerine getirmektir. Deniz Ticaret Odası’nın Üyeleri arasında; gemi sahipleri, gemi işletmecileri, gemi acenteleri, gemi alım-satım komisyoncuları (brokerler), sevkiyat acenteleri (forvarderler), yükleme, boşaltma ve istifleme yapan şirketler (stevedorlar), yükleme ve boşaltmada puvantaj yapan şirketler (tali şirketleri), gemi klas kuruluşları, gemi sigorta şirketleri, sigortacılar ve bunların acenteleri, gemi sörveyörleri ve uzmanları, kurtarma, kılavuzluk, deniz dibinin taranması, yatçılık, marina operatörlüğü, gemi levazımı sağlama gibi yardımcı hizmetlerde çalışanlar bulunmaktadır.” (İMEAK, 16.08.2018).

Deniz Ticaret Odası, üyelerini toplam 48 Meslek Grubu altında toplamaktadır. Çalışma kapsamında bu meslek gruplarından barter ortak pazarında alım ve satım yapabileceği varsayılan 21 meslek grubu seçilmiştir. Bu meslek gruplarının Türkiye genelinde toplam 3.269 üyesi bulunmakta olup, bunların 516’sı Tuzla’da yer almaktadır (Bkz. Tablo 1.3.).

Tablo 1.3. Meslek Gruplarına Göre Deniz Ticaret Odası’nın Türkiye Genelindeki ve Tuzla’daki Üye Sayısı

**** İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri Deniz Ticaret Odası

GRUP	MESLEK GRUBU	TÜRKİYE	TUZLA
03.GRUP	GEMİ İNŞA YAN SANAYİ	82	19
05.GRUP	GEMİ İNŞA TAMİR VE BAKIM TERSANELERİ	247	80
07.GRUP	GEMİ VE TEKNELERİN BAKIM VE ONARIMI	563	235
09.GRUP	GEMİ VE DENİZ ARAÇLARI ALIM-SATIM FAALİYETLERİ	107	8
10.GRUP	DENİZ MALZEMESİ ALIM-SATIM FAALİYETLERİ	134	42
11.GRUP	GEMİ TEDARİKÇİLERİ	156	15
12.GRUP	DENİZ SANAYİ MALZEMESİ İMALİ VE ALIM-SATIM FAALİYETLERİ	79	18
18.GRUP	YAKINYOL KURUYÜK GEMİ TAŞIMACILIĞI	69	1
19.GRUP	YAKINYOL DÖKMEYÜK GEMİ TAŞIMACILIĞI	72	8
20.GRUP	YAKINYOL GENELYÜK GEMİ TAŞIMACILIĞI	77	2
21.GRUP	GEMİ TEDARİKÇİLERİ TOPTAN TİCARETİ VE YURTDIŞI TOPTAN TİCARETİ FAAL.	87	16
23.GRUP	AKDENİZ İÇİ DÖKMEYÜK VE GENELYÜK GEMİ TAŞIMACILIĞI	88	5
27.GRUP	TANKER (PETROL, KİMYASAL, ATIK ALIM, LPG, LNG) TAŞIMACILIĞI	147	13
28.GRUP	GEMİ YAKIT VE İKMAL TANKER TAŞIMACILIĞI	73	5
29.GRUP	KONTEYNER GEMİSİ TAŞIMACILIĞI	150	1
30.GRUP	RO-RO YÜK GEMİSİ TAŞIMACILIĞI	99	4
31.GRUP	LİMAN İÇİ VE LİMAN DIŞI HATLI TARİFELİ SEFER YAPAN YOLCU GEMİSİ TAŞ.	373	5
32.GRUP	DENİZ TAŞIMACILIĞI LOJİSTİK FAALİYETLERİ	250	4
34.GRUP	YÜKLEME BOŞALTIMA FAALİYETLERİ	93	8
35.GRUP	GEMİ KLAS MÜESESSELERİ, SİGORTACILAR, DENİZ EKSPERT., SÜRVEYÖR FAAL.	143	9
44.GRUP	DENİZ EĞİTİMİ, MÜHENDİSLİK, DANIŞMANLIK VE DENİZDE DESTEK FAAL.	180	18
TOPLAM		3.269	516

Kaynak: İMEAK verilerinden derlenmiştir. <http://www.denizticaretodasi.org.tr/sayfalar/MeslekGruplari.aspx>
(Erişim: 17.08.2018)

Yukarıdaki verilere göre Tuzla Bölgesi'nde 27 adet tersane; gemi inşa ve bakım onarım işleri ile uğraşan 67 adet GİSBİR üyesi işletme; ve gemi inşası, taşımacılığı, bakım-onarımı, malzemeleri ve tedarik ile uğraşan 516 adet İMEAK üyesi işletme bulunmaktadır. Bu firmaların oluşturulacak bir ortak pazara dahil olmaları halinde, sözkonusu pazarda alıcı ve satıcı firmaların ihtiyaçlarını karşılayacak çeşitlilikte mal ve hizmetin bulunması söz konusu olabilecektir. Bu pazarda serbest piyasa koşulları geçerli olacak ve arz-talep dengesi sağlanabilecektir. Bu amaçla, bölgede oluşturulacak ortak pazarın yöneticisi ve takas sisteminin organizatörü olarak hizmet vermek üzere, özel ve/veya kamu sermayeli bir barter finans kuruluşuna ihtiyaç duyulmaktadır. Böyle bir yapılanma için devlet organlarının parasal desteği ile Tuzla Liman Başkanlığı'nın, Deniz Ticaret Odası'nın ve GİSBİR gibi sivil toplum kuruluşlarının eğitim niteliğindeki destekleri gibi teşvik edici unsurlar önem arz etmektedir.

Gemi sahipleri navlun piyasalarında oluşan rekabetçi ortamla mücadele etmek için mümkün olduğunca maliyetleri düşürmeye çalışmaktadırlar. Kısa mesafeli hammadde ve akaryakıt taşımalarında ölçek ekonomisinden uzak yol seferleri kadar istifade edilememektedir. Bu nedenle ara tonajlar ve küçük tonajlar tercih edilmektedir. Bu tercihin sonucu Türkiye filosu şimdiye kadar zor koşullarda olsa da çalıştırılmıştır. Bunların yanı sıra, kredi ve destek olacak kurumların sayısı da azdır. İşbirliklerinin yetersizliği en önemli sorun olarak karşımıza çıkmaktadır (Muslu, 2018: 2268-2280). Bu ihtiyaç doğrultusunda gerekli pazar şartlarının sağlanmasının ardından gemi işletmelerinin bu ortak pazar içinde tamamı barter veya bir kısmı barter olmak üzere güverte, makine, kamara, elektrik ve emniyet malzemeleri, gemi kimyasalları, sigorta giderleri, personele ilişkin çeşitli giderler, belgelendirme, boya, tiner, motor yağları, halat ve kumanya gibi sarf malzemeler, stoklar,

bakım onarım ve rutin giderleri, makine yedek parçaları, periyodik bakımlar, tersane giderleri gibi önemli maliyet kalemlerini barterleştirebilmeleri mümkün olacaktır.

5. Sonuç

Ülke ekonomileri için anahtar bir role sahip olan denizcilik sektörü için kümelenme oluşumları önem arz etmekte olup bu yapı Türkiye’de Tuzla’da gerçekleştirilmektedir. Bu çalışma kapsamında yapılan araştırmaya göre Türkiye’deki tersanelerin yaklaşık %35’i Tuzla Liman Başkanlığı idari sahasında bulunmaktadır. Bunun yanı sıra, Deniz Ticaret Odası’nın barter ortak pazarında alım ve satım yapabileceği varsayılan Türkiye genelindeki 21 meslek grubundan üyesinin yaklaşık %16’sının Tuzla’da yer aldığı belirlenmiştir. Yine GİSPİR üyelerinin yaklaşık olarak %69’unun Tuzla bölgesinde faaliyet gösterdiği tespit edilmiştir. Dolayısıyla denizcilik sektör kümelenmelerinin olduğu Tuzla bölgesinde sektördeki kamu kuruluşlarının ve/veya özel kuruluşların işbirliği ile oluşturulacak etkin bir barter modeli ile denizcilik sektörüne finansal açıdan önemli bir rekabet avantajı kazandırılması mümkündür. Özellikle aile şirketi yapılanmasına sahip gemi işletmelerinin finansman sorunlarına çözüm oluşturulması ve büyük işletmelerin gemi yatırımlarına destek sağlanması söz konusudur. Üstelik barter modeli ile gemi tedarikinde yerli ve milli üretim teşvik edilebilir. Dolaylı olarak denizcilikte inovasyonun geliştirilmesi ve birçok sektöre dışsal ekonomi sağlanması da söz konusudur. Barter, bir finansal enstrüman ve pazarlama aracı olarak kullanıldığında, küçük işletmelerin piyasadaki konumunu geliştirerek, Türkiye’nin Akdeniz bölgesinde denizcilik sektöründe merkezi bir konuma gelmesine de katkı sağlayacaktır. Anadolu’daki ticaretin özünü oluşturan ahilik kültüründe bulunan işbirliği ve dayanışma barter finans yönetimiyle tekrar hayat bulabilecektir. Böylece, işletme maliyetlerini barterleştirmek suretiyle likit açıdan rahatlayacak olan gemi işletmecileri ülkemiz denizcilik sektörünün büyümesinde ve gelişmesinde rol oynayacaktır. Son zamanlarda, küresel bazda emtia fiyatlarında özellikle enerji fiyatları kaynaklı oluşan yukarı yönlü seyir ve ülkemizde yükselen enflasyon oranları ise denizcilik sektöründe güçlü ve istikrarlı bir konumun sürdürebilmesi için alternatif finansman ve ticaret yöntemlerinin kullanılmasını gerekli kılmaktadır.

Kaynaklar

- Bauer, P. (2000). *From Subsistence to Exchange and Other Essays*, Princeton University Press, Princeton, N.J.
- Duramaz, S. (2018). “Gemi İnşa Sanayi’nin Gelişiminde Eximbank Kredileri: Çin ve Türkiye’ye Yönelik Bir Karşılaştırma”. *Maliye ve Finans Yazıları*, Sayı: 109, ss.145-164.
- GİSBİR (Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği). <http://www.gisbir.com/tr/uyeler/> (Erişim: 16.08.2018).
- GİSBİR (Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği). http://www.gisbir.com/tr/kurumsal/gisbir_1 (Erişim: 16.08.2018).
- GİSBİR (Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği). *Üye Kataloğu*. http://www.gisbir.org/content/uploads/kurumsal/dosya/gisbir_uye_katalogu.pdf (Erişim: 16.08.2018).
- Karlık, R. (2003). *Uluslararası Ekonomi-Teori ve Politika*. Beta Yayınları, 7. Basım, İstanbul.
- İMEAK (İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri Deniz Ticaret Odası). *2017 Deniz Sektörü Raporu*. İstanbul, 2018.
- İMEAK (İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri Deniz Ticaret Odası). <http://www.denizticaretodasi.org.tr/sayfalar/MeslekGruplari.aspx> (Erişim: 17.08.2018)
- İMEAK (İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri Deniz Ticaret Odası). <http://www.denizticaretodasi.org.tr/sayfalar/hakkimizda.aspx> (Erişim: 16.08.2018).
- Madura, J. (1992). *International Financial Management*, West Publishing, 3th ed., St. Paul, Minnesota.
- Muslu, A. (2018), “Gemi İşletmeciliğinde Önem Kazanan Ölçek Ekonomisi ve Türkiye Deniz Ticaretine Yansımaları”, *Journal of Social & Humanities Sciences Research*, Vol:5 (25), p.2264-2282.
- Oxford Dictionaries. (05.07.2018). *Oxford University Press*, <https://en.oxforddictionaries.com/definition/barter>
- Özkan, A. (2002). “Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı:18, ss.63-86.
- Resmî Gazete*. “Bakanlar Kurulu Kararı (Karar Sayısı: 2008/14373)”. Sayı: 27085, 19.12.2008.
- Resmî Gazete*. “Türk Uluslararası Gemi Sicili Kanunu ile 491 Sayılı Kanun Hükmünde Kararıyla Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (Kanun No. 5266, Kabul Tarihi: 2.12.2004)”. Sayı: 25665, 09.12.2004.
- Sarışen, Ş. (2006). “Türkiye Denizcilik Sektöründe Finansman”. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul Üniversitesi, D.B.İ.E., İstanbul.
- SPK (Sermaye Piyasası Kurulu). <http://www.spk.gov.tr/Duyuru/Goster/20140102/1> (Erişim: 28.07.2018).
- Stopford, M. (2009). *Maritime Economics*. Routledge, 3rd Ed., London and New York.

- Şipal, Y., Z. (2014). “Türkiye’de Deniz Ulaşım Sektöründeki Firmaların Gemi Yatırım Stratejileri ve Finansmanı; Bir Uygulama”. *Yayınlanmamış Doktora Lisans Tezi*. Adnan Menderes Üniversitesi, S.B.E., Aydın.
- T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı. *İstatistiklerle Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme 2003/2017*. <http://www.udhb.gov.tr/images/istatistik/2003-2017.pdf> (Erişim: 12.06.2019)
- TKYGM (Tersaneler ve Kıyı Yapıları Genel Müdürlüğü). <http://www.tkygm.gov.tr/sayfa/6> (Erişim: 12.06.2019)
- Tugend, A. (2009). “Trading What You Have for What You Need”. *New York Times*. <http://www.nytimes.com/2009/02/14/your-money/household-budgeting/14shortcuts.html>
- Tuzla Liman Başkanlığı*. <http://www.tuzlaliman.gov.tr/Ba%C5%9Fkanl%C4%B1%C4%9F%C4%B1m%C4%B1z.html> (Erişim: 15.08.2018).
- Tuzla Liman Başkanlığı*. http://www.tuzlaliman.gov.tr/kyts_1-tersaneler.html (Erişim: 15.08.2018)
- Türk Eximbank*. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/gemi-insa-ve-ihracati-finansman-programi> (Erişim: 27.07.2018).
- Uyan, Ö. (2017). “Ekonomik Kriz Ortamında İnovatif Bir Finansman ve Pazarlama Modeli Olarak Barter ve Girişimciler İçin Önemi”. III.International Entrepreneurship Employment and Career Congress, *Congress Proceedings Handbook*, Vol:2, pp.810-813, Fethiye, 12-15 October 2017.
- Varan, S. (2016). “Deniz İşletmeciliğinde Finansal Yönetim”, *Denizcilik İşletmeleri Yönetimi*. Cerit, A. G., Deveci, A. ve Esmer, S. (Ed.). Beta Yayınları, 2.Basım, İstanbul, ss.447-470.
- Varışlı, C. (2015). “Türkiye’de ve Dünya’da Denizcilik Finansmanı ve Deniz Sigortaları”. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul Teknik Üniversitesi, F.B.E., İstanbul.
- Vira Haber*. <https://www.virahaber.com/tuzla-tersaneler-bolgesi-yeni-imar-planlari-askiyacikti-41550h.htm> (Erişim: 20.08.2018).
- Yakovlev, A. (2000). “Barter in the Russian Economy: Classifications and Implications (Evidence From Case Study Analyses)”. *Post-Communist Economies*. Vol. 12, No. 3, pp. 279-291.
- Yeşiloğlu, T., Yiğit, S. (1996). “Barter ile Ticaret Çok Avantajlı Oldu”, *Ekonomist*. Sayı: 47, s.17.