DIŞYÖNDER

SAYI: 3

# DIŞYÖN

DIŞ TİCARETE YÖN VERENLER DERNEĞİNİN YAYINIDIR



## YENİ BAKAN YENİ BAŞLANGIÇ

**Dış Ticarette 2028 Hedefi**
Ticaret Bakanı Prof.Dr.Ömer Bolat dış ticaretin 2028 hedeflerini bizler için kaleme aldı.
06

**2023'ü 265 milyar dolar ihracatla tamamlamayı hedefliyoruz**
TİM Başkanı Mustafa Gültepe, 2023 yılı ihracat hedeflerine nasıl ulaşılacağını Dışyönder için anlattı.
08

**Dış Ticarette Formüller ve 2023 Seçimi Sonrası Yeni Döneme Hazırlık Nasıl Olmalı?**
Uludağ Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürü Hüseyin Şanverdi, dış ticarette yeni döneme ilişkin beklentilerini Dışyönder için kaleme aldı.
10

Dünyanın 139 farklı ülkesinden gelen; otomotivden, tekstile, medikalden, teknolojiye kadar birçok farklı sektöre gümrüklü depolama, serbest depolama ve yurtiçi dağıtım hizmetleri veriyoruz.

14.500 m² kapalı, 6.000 m² açık alandan oluşan **Kıraç Lojistik Merkezimiz'**de hizmetinizdeyiz.

ASBiR
antrepo



Osmangazi Mah. 3140 Sok. No:1 Kıraç / Esenyurt
444 0 951
www.asbir.com

DR. HAKAN **ÇINAR**

Mentor Gümrük Müşavirliği CEO'su
**DIŞYÖNDER** Kurucu Başkanı



# Dış Ticaretin Kaptanları İle Her Gün Bir Adım Daha İyiye

*Bu sayımızın benim için ayrı bir önemi var. Ticaret Bakanımız **Sn.Prof.Dr.Ömer Bolat,** dergimiz için kalem aldığı yazı ile bizlere değer kattı ve derneğimize verdiği önemi ortaya koymuş oldu.*

Kendisine sonsuz teşekkürlerimi sunarken, bundan sonra yapacaklarımız konusunda da desteklerini bizden esirgememesi yönündeki bizzat kendisine de ilettiğim temennimi de bu vesileyle bir kez daha yinelemek isterim.

İsmimizin içinde "yön verenler" ibaresi yer aldığı için, kendimi dernek başkanı görmekten çok, arkadaşlarım gibi bir kaptan olarak tanımladığımı belirterek başlayayım bu sayıdaki yazıma. Her biri kendi gemisinin kaptanı olan iki yüze yakın üyemizden oluşan derneğimizde, her günümüzü bir önceki günden daha fazla değer katmayı düstur edinmek üzere çıktığımız bu yolda dördüncü yılımızı geride bırakmaya epey yaklaştık.

Dış ticaretten yolu geçenlerin kesişme noktası olarak çıktığımız yolculuğumuzda, her geçen gün biraz değer katmak, her geçen gün daha dinamik, yüksek katma değerli, çözüm odaklı olabilmek, yanı sıra kamu ilişkilerinin daha da güçlendiğini görmek; bizleri ziyadesiyle sevindiriyor. Sevindirdiği kadar aynı zamanda da motive ediyor.

Yazımda, Eylül ayı ile başlayacak yoğun kış döneminde yapmayı planladıklarımızdan bahsederken, asıl amacımın okuyucularımızı da çözümün bir parçası haline getirebilmek olduğunu itiraf etmeliyim. Bu vesileyle bizimle bir yeni kaptan dahi aynı gemiye binerse, ne mutlu bize.

Dışyönder olarak üç ana çalışma organımızın olduğunu, her birisinin de dış ticaretin tüm kollarını kapsadığını belirtmeliyim. Bunlar, İthalat ve Gümrükleme, İhracat ve Devlet Yardımcıları ve Lojistik Komitesi. Akademi ve Hukuk komitelerimizi ise destek organlarımız olarak tanımlıyoruz.

Biz dış ticareti gözden geçirip sürekli gelişme beklediğimiz alanları, yukarıda bahsettiğim bu üç ana fonksiyonun altında konumlandırdık. Eylül ayından itibaren komitelerimizin her birisi, ayrı ayrı birer Çalıştay düzenleyerek, gündemde olan iyileşme bekleyen alanları tespit edecek ve çözüm önerileriyle birlikte yine bir rapor haline getirecekler. Her bir raporumuz Ticaret Bakanlığı veya Ulaştırma Bakanlığı veya bir başka kamu kurumu yetkililerine bizzat sunarken, çözümün hep birlikte takipçisi olacağız. Ticaret Bakanımız ve Bakan Yardımcılarımıza geçtiğimiz ay düzenlediğimiz ziyaretlerde bu durumu aktardık ve kendilerinden de son derece yapıcı bir yaklaşım aldık.

Raporlarımızı ilgiyle takip edecekleri bilgisini bizimle paylaşmaları da motivasyonumuzu arttırdı. Geçmişte yaptığımız çalışmalar, yine spesifik olarak TSE ile yürüttüğümüz benzer paylaşımlar, Dışyönder'in farkını ortaya koymakta. Yanı sıra dış ticaretin kanayan yaralarından olan Dahilde İşleme Rejimini ise tümüyle ayrı ele alarak, bu konuda tüm mevzuatı en başından yeniden oluşturacağımız bir çalışmaya başladığımızı da belirtmek isterim.

Ekim 18'de Türkiye'nin ilk Dış Ticaret Zirvesi'ni Kültür Üniversitesi ile birlikte gerçekleştireceğiz. Dış Ticaretin her alanını, uzmanlarıyla ele alacağımız bu zirveyi ülkemize kazandırdığımız için Dışyönder olarak ne kadar gurur duysak azdır. Yanı sıra kurslarımız ve üniversite işbirliklerimiz de olanca hızıyla bu yıl da devam ediyor olacak.

Başarıya odaklanan, ülkesini seven, dış ticaretin ekonomimiz açısından ne denli önemli olduğunun bilincinde fazlasıyla olan insanlar topluluğu olmamız nedeniyle her birimizi kaptan olarak nitelendirdim. Büyüyen Türkiye için, sağlıklı ve verimli bir dış ticaret yapısı oluşturabilme ve bu yolda tüm paydaşlara destek verme adına çıktığımız bu yolculukta, bize katılmak isteyen herkese kapımızın sonuna kadar açık olduğunu bir kez daha yineler, başarılı bir kış sezonu temenni ederim.

# içindekiler














Prof. Dr. Ömer **BOLAT**
Dış Ticarette 2028 Hedefi
6



Mustafa GÜLTEPE
2023'ü 265 milyar dolar ihracatla tamamlamayı hedefliyoruz
8



Hüseyin ŞANVERDİ
Dış Ticarette Formüller ve 2023 Seçimi Sonrası Yeni Döneme Hazırlık Nasıl Olmalı?
10



Erkan ZANDAR
NŞA
(Normal Şartlar Altında)
14



Abdurrahman ÖZALP
Geleceğe Hazırlıkta Ticaretin Kuralları
16



Nurdan İZGÖRDÜ
Hedef yetmez, esas olan sürdürülebilir olmasıdır
18



Dr. Sevgi YILMAZ
Kelebek Olmak Kolay Değildir…
20



Ümmühan DAŞTAN
Uluslararası Siyasi Faktörlerin Lojistik Sektöründe Yapacağı Etkiler
21



Emel GÜZELOĞLU
Çukurova'nın İncisi: **Mersin**
23



Bahar ODACIOĞLU
Dış Ticaretin Dijitalleşmesinde Önemli Rol Alıyoruz
24



Dr. Ayşegül KETENCİ
Afet Lojistiğini Konuşmak Boynumuzun Borcudur
26



Recep KOCA
AFET' siz Günler
28



Mehmet Yavuz KANKAVİ
İnsani Yardım Lojistiği ve Ülkemiz
30



Av. Cânan DOKSAT
Bir Gümrük Uyuşmazlığının Anatomisi
35



Uğur KAŞHAN
Dış Ticaret Hukuku
38



Günay GÜNEŞ
Röportaj
42



Ali A. SOFYALIOĞLU
Gayrinakdi kredileri iyi kullanıyor muyuz?
46



Reşat BAĞCIOĞLU
Neden İhracat Kredi Sigortası?
48



Elif Bizden ÇİÇEK
Kim Korkar Mevzuattan?
50

DIŞYÖNDER
FAALİYETLERİMİZ
52






İMTİYAZ SAHİBİ
Dış Ticarete Yön Verenler Derneği Adına
**Hakan ÇINAR**
**Nagehan ERBİL**

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
**Nagihan TEZGİDEN**

AJANS
**Gümrük TV MEDYA**

GRAFİK TASARIM
**Esra HÜRSEVER**

BASKI
**TÜRMATSAN**
**turmatsan.com**

YÖNETİM YERİ
Mahmutbey Merkez Mah.
Ordu Cad.No: 46
Tempo Plaza K:11 3421
Bağcılar – İstanbul

İLETİŞİM
**Tel: 0 (531) 344 58 27**
**info@disyonder.org.tr**

YAYIN TÜRÜ
**3 Aylık Süreli Yayın**



**YAYIN KURULU**
Prof. Dr. Ömer BOLAT, Mustafa GÜLTEPE, Hüseyin ŞANVERDİ, Erkan ZANDAR, Abdurrahman ÖZALP, Nurdan İZGÖRDÜ, Dr. Sevgi YILMAZ, Ümmühan DAŞTAN, Emel GÜZELOĞLU, Bahar ODACIOĞLU, Dr. Ayşegül KETENCİ, Recep KOCA, Mehmet Yavuz KANKAVİ, Av. Cânan DOKSAT, Uğur KAŞHAN, Günay GÜNEŞ, Ali A. SOFYALIOĞLU, Reşat BAĞCIOĞLU, Elif Bizden ÇİÇEK

# ULUSAL LOJİSTİK, GÜVENİLİR HİZMETİN ADRESİDİR!

İşimize, personelimize, bilgimize olan güvenimiz ile doğru hizmetin arkasındayız.
Antrepo, depolama ve yurt içi nakliye servislerimiz ile çözüm ortaklarımıza
entegre kolaylık sağlıyoruz.



LOJİSTİKLOGISTICANTREPOWAREHOUSING
DEPOLAMASTORAGEDAĞITIMDISTRIBUTION

ULUSAL










# DÜNYA KADAR YERİMİZ VAR

- 25.000 M² TOPLAM TESİS
- 6000 M² KAPALI GÜMRÜKLÜ ANTREPO
- 1000 M² GÜMRÜKLÜ AÇIK SAHA
- 6000 M² KAPALI LOJİSTİK DEPO
- 15.000 M² AÇIK SAHA
- 7000 PALET KAPASİTELİ RAF SİSTEMİ
- 14 ADET HİDROLİK RAMPA
- 58 ADET TAM DONANIMLI KAMERA
- 24 SAAT GÜVENLİK
- 14 YILLIK TECRÜBE

www.sienzi.com

+90 (212) 592 19 99

Ömerli Mahallesi Sadullah Sokak No: 2 Arnavutköy / İstanbul (Ömerli Mezarlığı Karşısı)

Sienzi

# Dış Ticarette 2028 Hedefi



Türkiye, dünya ekonomisinin ve ticaretinin önemli bir aktörü olmaya ve her dönem büyümeye devam etmektedir. Bu büyümede ihracatımız her zaman itici güç niteliğindedir.

Ülkemizin ihracata odaklanan ve hızla büyüyen ekonomisinde, Bakanlığımızca küresel ihracat payımızı artırma hedefiyle, hedef pazarlara ve hedef sektörlerimize odaklanarak sürdürülebilir ihracat artışını sağlama noktasında önemli adımlar atılmaktadır.

Uygulamaya devam ettiğimiz doğru politikalar neticesinde 2002'de 36,1 milyar dolar olan mal ihracatımız 2022 sonunda 7 kat artarak 254,2 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Yine bu dönemde dünya ihracatından aldığımız pay %0,5 düzeyinden %1,02'ye yükselmiştir.

**Prof. Dr. Ömer BOLAT**
Ticaret Bakanı

Küresel konjonktürdeki tüm olumsuzluklara rağmen 2023 Ocak-Temmuz döneminde ihracatımız 143,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşerek yıl sonu hedefimiz olan 265 milyar dolara emin adımlarla ilerlediğimizi göstermiştir.

Öte yandan, ülkemizin geçtiğimiz yıl yakaladığı 254,2 milyar dolarlık ihracat değeri yalnızca sayısal bir başarı olmayıp, aynı zamanda yıllar itibarıyla katma değerli ve ileri teknoloji odaklı ihracatı artırmaya yönelik niteliksel bir dönüşümün sonucudur. Bu bilinçle, ihracat süreçlerini başta markalaşmaya, tasarıma, etkin tanıtıma, küresel tedarik zincirlerinde etkin şekilde yer almaya yönelik faaliyetler olmak üzere her adımda destekliyoruz. Türkiye'yi küresel ticaret sahnesinde parlayan bir güç haline getirmek için birçok önemli çalışmayı hayata geçirmeye devam ediyoruz. Bugün küresel ölçekte ihracatçılarımızın ayak basmadığı bölge ve ülke kalmadığı gibi ihraç ürünlerimizin sayısı her geçen gün artmakta ve nitelikleri yükselmektedir.

Önümüzdeki dönemde ekonominin mevcut kırılganlıklarını en düşük seviyeye çekmek; üretim faktörlerini daha etkin kullanmak, yatırım ortamını daha da iyileştirmek; ihracatta birim fiyat artışını sağlayacak gerekli teknolojik ve inovatif dönüşümü sağlamak en temel önceliklerimiz olacaktır.

Bu doğrultuda, ihracatımızı desteklemek amacıyla Bakanlığımızca önemli hizmetler sunulmaktadır:

Yılda; 80 ülkede 1.500'ün üzerinde uluslararası fuar katılımının, 60 ülkeye 250'nin üzerinde ticaret heyetini koordine etmenin, 17.000'in üzerinde firmaya ihracat desteği sağlamanın yanı sıra, geleneksel gelişmiş ihracat pazarlarımızı koruma ve geliştirme yanında ihracatta pazar çeşitliliği ve ürün çeşitliliği sağlamak üzere etkin çalışmalarımıza ihracatçılarımız ve meslek örgütleri ile işbirliği içerisinde devam ediyoruz.

Bu çerçevede, ihraç pazarlarımızda çeşitlilik sağlamak amacıyla ortaya koyulan ve detayları geçen yıl kamuoyu ile paylaşılan Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamındaki ülkelere ihracatımızın 20 milyar dolardan 80 milyar dolara çıkarılması hedeflenmektedir.

Bunun yanı sıra, "İslam Ülkeleri İhracat Geliştirme Stratejisi" doğrultusunda, İslam ülkelerinin ihracatımızdaki %26'lık payının 2028 yılında %30'a çıkarılması hedeflenmektedir. Her bir ülkenin pazar yapısı incelenerek potansiyel sektör ve ürün belirleme çalışmaları titizlikle sürdürülmektedir.

Tespit edilen potansiyel ürünler ve sektörler çerçevesinde, İslam ülkelerine yönelik ihracatımızda artış sağlanması ve ihraç ürünlerimizin tanıtımı amacıyla Bakanlığımız koordinasyonunda ticaret heyetleri ve fuarlar düzenlenecek ve ihracatı geliştirmeye yönelik diğer faaliyetler gerçekleştirilecektir.

Bir diğer deyişle, "Türkiye Yüzyılı"na Ticaret Bakanlığı olarak mevcut olanın ötesinde yepyeni hedefler ve politikalar ile giriyoruz. Halihazırda çalışmalarını titizlikle sürdürdüğümüz "2028 İhracat Tanıtım ve Pazarlama Vizyonu" çerçevesinde mal ihracatımızın 400 milyar dolara, hizmet ihracatımızın 200 milyar dolara, küresel mal ihracatında ülkemiz payının %1,2'ye, KOBİ'lerin ihracattaki payının %40'a, orta yüksek ve yüksek teknolojili ihracatımızın payının %50'ye ve genel ihracatımız içinde e-ihracat payının %10'a çıkarılması hedeflenmektedir.

Ayrıca, bu vizyon çerçevesinde, 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren il sayımızın 40'a, 5 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren il sayımızın 15'e, 10 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren il sayımızın 10'a yükseltilmesi hedeflenmektedir.

Bakanlığımız merkez teşkilatı ve dünyanın dört bir yanına yayılmış geniş bir ağa sahip Ticaret Müşavirlerimiz ile İhracatçı Birliklerimiz bu hedefe ulaşmak için çalışmalarına hızla devam etmektedir.

TİM ve İhracatçı Birliklerimizin tecrübesi ile ilgili Genel Müdürlüklerimiz ve Genel Sekreterlikler bünyesinde çalışan 1.600'e yakın personeli de dikkate aldığımızda yeterli insan kaynağımız, desteklerimiz ve bütçemiz mevcuttur. Bu noktada, kaynaklarımızı etkin şekilde kullanarak sürdürülebilir ihracat artışı amacıyla hedef olarak belirlediğimiz pazarlardaki payımızı artıracağız.

Vizyonumuzu gerçekleştirmek ve hedeflerimize ulaşabilmek için gerçekleştirilmesi öngörülen çok sayıda icraat bulunmaktadır. Projeler kapsamında, heyet, fuar, B2B, Ur-Ge, Hiser, medya tanıtım faaliyetleri, roadshow, sektörel dergi, tadım aktivitesi, konferans, sosyal medya, influencer, dizi film oyuncularımızın halk buluşması başta olmak üzere birçok faaliyetten oluşan, her bir sektörün kendi dinamiğine uygun olarak belirlenen pazarlama karması hayata geçirilecek ve Türk İhraç ürünlerimiz için yoğun bir tanıtım kampanyası başlatılacaktır.

Önümüzdeki bu yoğun istişare döneminde diğer sorunları da tartışacak, alacağımız geri bildirimlerle yeni destekler, yeni modeller tasarlayacak ve "2028 İhracat Tanıtım ve Pazarlama Vizyonu" doğrultusunda bu hazırlık dönemini en verimli şekilde geçireceğiz.

Sürdürülebilir ihracat artışı hedefimizle Bakanlık olarak, ihracatçılarımızın dünya pazarlarında hak ettikleri yeri sağlamlaştırmalarına yönelik destekleyici politikaları etkin bir şekilde uyguladık ve uygulamaya da devam edeceğiz.

*Özetle, önümüzdeki dönemde küresel konjonktürde yaşanması beklenen tüm olumsuzluklara rağmen; uygulayacağımız politika ve stratejilerle ihracatçılarımızı desteklemeye ve sorunlarına hassasiyetle eğilmeye devam edeceğiz.*



Mustafa **GÜLTEPE**
TİM Başkanı

TİM Başkanı Mustafa Gültepe:

## 2023'ü 265 milyar dolar ihracatla tamamlamayı hedefliyoruz

Üretim ve ihracatın ülkemiz için vazgeçilmez bir yeri bulunuyor. Türkiyemizi kalkındırmanın, milletimizin refahını artırmanın yolu, kaynaklarımızı en etkili şekilde kullanmaktan, ürettiğimize değer katmaktan ve daha çok ihracat yapmaktan geçiyor. 115 bin ihracatçının çatı kuruluşu olarak bu bilinçle çalışıyor, ülkemize daha fazla döviz kazandırmak için tüm imkânlarımızı seferber ediyoruz.

Uluslararası konjonktürün de etkisiyle ihracatta önemli bir ivme yakaladık. 2021'in ardından 2022 yılını rekorla tamamladık. 254,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğimiz 2022'de kilogram birim değerimizi 1,44 dolara çıkardık. Türkiye ekonomisinin 2022'deki büyümesine en büyük katkıyı ihracat ailesi olarak biz verdik.

İlk yarısını geride bıraktığımız bu yılın hepimiz için ayrı bir önemi var. 2023'e Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100'üncü yıldönümünü kutlayacak olmanın heyecanı ve coşkusuyla başladık. Ancak döviz kurlarının uzun süre belli bir bantta sıkışması rekabetçiliğimize zarar verdi. Küresel pazarlarda talep daralması ve 6 Şubat'ta ülkemizi sarsan depremlerin de olumsuz etkisiyle ilk 6 ayda istediğimiz performansı sergileyemesek de ikinci yarıdan umutluyuz.

Her şeyden önce küresel pazarlarda talebin özellikle son çeyrekte artacağını öngörüyoruz. Mayıs ayındaki seçimlerin ardından ülkemizdeki belirsizlik ortamının sona ermesini de ihracatımız için olumlu bir gelişme olarak değerlendiriyoruz.



*İlk yarıda istediğimiz performansı gösterememekle birlikte bu yılı yaklaşık **265 milyar dolar** ihracatla tamamlayacağımızı öngörüyoruz.*

Cumhurbaşkanımız 3 Haziran akşamı yeni kabineyi açıkladı. TİM Yönetim Kurulu olarak 8 Haziran'da yeni bakanlarımızı ziyaret ettik. Ticaret Bakanımız Ömer Bolat'a, Hazine ve Maliyet Bakanımız Mehmet Şimşek'e, Ulaştırma ve Altyapı Bakanımız Abdülkadir Uraloğlu'na, Tarım ve Orman Bakanımız İbrahim Yumaklı'ya, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Mehmet Fatih Kacır'a 'hayırlı olsun' dileklerimizi ilettik. Ziyaretlerimizde ihracatçılarımızın güncel sorunlarını konuşma fırsatı bulduk. Tüm bakanlarımızın ihracatın ülke ekonomisi için taşıdığı önemin altını çizmelerini büyük bir memnuniyetle karşıladık. Nitekim yeni ekonomi yönetminin göreve başlamasından sonraki üç hafta içinde kurlar belli bir seviyeye geldi.

İhracat ailesi olarak hükümetlerimizle her zaman uyum içinde çalıştık. Cumhurbaşkanımız da 'dava, kader ve yol arkadaşlarım' dediği ihracatçılarımıza desteğini hiçbir zaman esirgemedi. Kendisi her yıl olduğu gibi bu yıl da 'İhracatın şampiyonları' ödül törenimizi onurlandırdı. 17 Haziran'da bakanlarımızın da katılımıyla düzenlediğimiz törende beklentilerimizi ve taleplerimizi birinci ağızdan iletme fırsatı bulduk.

Firmalarımız için özellikle finansman konusu önemli. Çünkü ihracatımızı büyütebilmemiz için daha çok üretim yapabilmemiz gerekiyor. Daha çok üretimin yolu da yatırımdan yeni fabrikalar inşa etmekten geçiyor. Ancak uzun bir süredir finansmana erişim önemli bir sorun olmaya devam ediyor. Eximbank tüm imkânlarını kullanıyor, İGE A.Ş, kurulduğu günden bu yana 8 bini aşkın KOBİ'mizin 35 milyar TL'lik kredisine kefalet sağladı. Daha önemlisi ihracat ailemizin artık bir bankası var. 110 yıllık köklü geçmişe sahip Türk Ticaret Bankası'nın finansmana erişimde çok büyük katkısı olacağına inanmakla birlikte bugün birçok ihracatçımıza acil finansman gerekiyor. Dolayısıyla finansmana erişimin kolaylaştırılması ve reeskont kredi limitlerinin yükseltilmesi konusunda beklentilerimizin yakın gelecekte karşılacağına inanıyoruz.

Diğer taraftan son aylarda özellikle Avrupa'ya vize konusunda büyük sorunlarla karşılaşıyoruz. Vize alamadığı için fuarlara katılamayan, iş gezisini iptal etmek zorunda kalan ihracatçılarımızdan yoğun şikayetler alıyoruz. Cumhurbaşkanımızın ve ilgili bakanlarımızın hassasiyetle üzerinde durdukları bu soruna bir çözüm formülü bulunacağını ümit ediyoruz.

İlk yarıda istediğimiz performansı gösterememekle birlikte bu yılı yaklaşık 265 milyar dolar ihracatla tamamlayacağımızı öngörüyoruz. En büyük pazarımız konumundaki Avrupa'da talebin daraldığı bir yılda 265 milyar dolarlık bir ihracat için çok yoğun bir mesai gerekiyor.

Biz de bu gerçekten hareketle geleneksel pazarlardaki kaybımızı telafi etmek için ticaret ve alım heyetlerine daha fazla ağırlık verdik. Bu yıl 55 ülkede toplam 250 fuara katılacağız. İlk 6 ayda 85 ticaret heyeti, 34 alım heyeti gerçekleştirdik. Yıl sonuna kadar 74 heyet daha gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

Uzak yakın demeden ihracatçılarımızı yeni alıcılarla buluştururken, bir yandan da DIŞYÖNDER'in de aralarında bulunduğu sivil toplum kuruluşlarımızla yakın iş birliği ile çalışmaya büyük önem veriyoruz. Ortak aklı ve istişareyi önceleyen anlayışımızla hep birlikte çok daha büyük başarılara imza atacağımıza yürekten inanıyorum.

TİM TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

MUSTAFA GÜLTEPE
TİM BAŞKANI



# Dış Ticarette Formüller ve 2023 Seçimi Sonrası Yeni Döneme Hazırlık Nasıl Olmalı?



**Hüseyin ŞANVERDİ**
Uludağ Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürü

Türkiye, 2023 Yılı Genel seçimlerinin yoğun gündemi ardından, seçim sonrası Ekonomi gündemine geri dönmüş, enflasyonla mücadele, dış ticaretin ve ihracatın öncelikli olarak ele alınması gibi konular, yeniden toplumun her kesimde konuşulmaya başlanmıştır.

Hiç şüphesiz, tüm Dünyada, ekonomik istikrarın ön koşullarından biri siyasi istikrardır. Bu bağlamda, Türkiye, seçim sonrası bu avantajını uzunca bir süre koruyarak ekonomik sürecine olumlu şekilde yansıtacaktır.

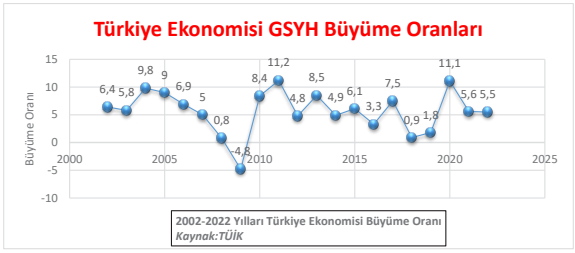
Diğer taraftan, mevcut Cumhurbaşkanlığı Sistemi yapısı itibarıyla, hızlı ve etkili karar alma mekanizması, ekonomik kararların alış sürecinde ve sorunların çözümünde son derece verimli sonuçlar doğuracaktır.

Bu anlamda, yeni Dönemde Türkiye Dış Ticaretini, 2023 Seçim sonrası hazırlıkları ve beklentilerini değerlendirmeden önce, Türkiye Ekonomisi ve benzeri şekilde Dünya Ekonomisine kısaca değinmek gerekmektedir.

Türkiye ekonomisi, son 20 yılda büyük bir dönüşüm ve gelişim süreci geçirmiş, rekabetçi, dinamik, üretken yapısı ve stratejik konumu ile küresel ekonomide önemli bir yer edinmiştir.

2002'den bu yana büyük bir gelişme kaydeden Türk ekonomisi, 2002-2022 Yılları arasında yıllık ortalama %5,5 oranında, 2022 Yılında ise %5,6 oranında büyüme göstererek (TÜİK, Mayıs 2023), küresel rekabetin yoğun olduğu bu dönemde, son derece önemli bir büyüme oranıyla, G20 ülkeleri arasında, 3. sırada yer almıştır (Kaynak: OECD, G20 GDP Growth, 15 March 2023).

Öte yandan, küresel enflasyonun, emtia fiyatlarındaki düşme sonucunda, 2022 yılında %8,7'den, 2023 yılında % 7,0'ye düşmesi beklenmekte olup, yine de temel (çekirdek) enflasyonun daha yavaş düşmesi öngörülmektedir (Kaynak: IMF, April 2023 Outlook). Bu kapsamda, Türkiye'de enflasyon 2023 yılı Mayıs ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre, son 1 yılda TÜFE'de %39,59 oranında, Yİ-ÜFE'de ise %40,76 oranında gerçekleşmiştir. Küresel enflasyonun düşmesiyle, 2023 yılı sonunda bir önceki yıla göre daha düşük bir enflasyon oranı gerçekleşmesi muhtemeldir. (Kaynak: TÜİK, Haziran 2023). Ayrıca, Ekonomik güven endeksi Nisan ayında 102,2 iken, Mayıs ayında %1,4 oranında artarak 103,7 değerini alarak artış trendine devam etmiştir (Kaynak: TÜİK, Mayıs 2023).




Kişi başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH), 2022 yılında, 2002 yılına göre yaklaşık 3 katına çıkarak 3.608 dolardan 10.665 dolara yükselmiştir (Kaynak: Ticaret Bakanlığı, Ekonomik Görünüm Mayıs 2023).

2023 yılı Mart ayında cari işlemler açığı, bir önceki yılın aynı ayına göre %19,6 oranında azalarak 4,5 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir (Kaynak: TCMB).

Ülkemizdeki ekonomik değişime baktığımızda, Türk ekonomisinin büyümesinde dış ticaretin lokomotif görevi üstlendiği görülmektedir.

Öncelikle, Dünya mal ticareti seyrine baktığımızda, 2022 yılında, başlayan ve halen devam eden Ukrayna'daki savaş, kalıcı yüksek enflasyon, sıkı para politikası ve finansal belirsizlik nedeniyle 2023 yılında da Dünya ticaretinde ki artışın önceki yılların ortalamasının altında olması beklenmekte, Dünya ticaretindeki asıl ivmenin ise 2024 yılında olması öngörülmektedir.

Bu kapsamda, Dünya mal ticareti hacminin 2023 yılında %1,7 büyümesi, 2024 yılında ise, %3,2 oranında artması, beklenmektedir (Kaynak: DTÖ, World Trade Outlook, 5 Nisan 2023).

2002 yılında 35,1 milyar dolar ihracat, 50,8 milyar ithalat ise, 2022 yılı sonunda sırasıyla, bir önceki yıla göre, ihracat %12,9 oranında artışla 254,2 milyar dolara, ithalat ise %34,3 oranında artışla 364,4 milyar dolara ulaşmıştır. Dış Ticaret hacmi ise 616,6 milyar dolar olarak gerçeklemiştir (Kaynak: Ticaret Bakanlığı, TÜİK Haziran 2023)

Öte yandan, Ocak-Mayıs döneminde geçen yılın aynı dönemine göre; ihracat %0,2 artışla 102,5 milyar dolar, ithalat ise %8,9 oranında artışla 158,6 milyar dolar olmuştur. Bu dönemde, dış ticaret hacmi ise, %5,3 oranında artarak 261 milyar 146 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2023 Yılı Mayıs ayında ise ihracat yıllık %14,4 oranında artışla 21,7 milyar dolar, ithalat ise %16 artışla 34,3 milyar dolar olmuştur.

Türkiye'nin dünya mal ihracatındaki payı, 2022 yılında %1,02, dünya mal ithalatındaki payı 2022 yılında %1,42 düzeyindedir. (Kaynak: Ticaret Bakanlığı).



## 2023-2025 Orta Vadeli Program Mal Ticareti Hedefleri

| | 2002 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|
| İhracat Milyar $ | 254,2 | 265,0 | 305,0 | 305,0 |
| İthalat Milyar $ | 364,4 | 345,0 | 363,0 | 384,0 |
| Dış Ticaret Dengesi (GTS, Milyar Dolar) | -110,2 | 80,0 | 78,0 | 79,0 |
| Dış Ticaret Hacmi (GTS)/GSYH (%) | 68,2 | 70,3 | 68,1 | 64,7 |
| İhracat/İthalat (%) | 69,8 | 76,8 | 78,5 | 79,4 |

Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı

2023 yılı Orta Vadeli Program Mal Ticareti Hedeflerine, 2023 yılı hedefinin ilk 5 aylık ticaret rakamları itibarıyla kolaylıkla geçilebileceği görülmektedir.

Küresel sistemdeki sorunlar (enflasyon, hammadde fiyatlarındaki olağanüstü artışlar, yakın coğrafyadaki savaşlar vb.) tüm dünyada olduğu gibi Türk ekonomisini de olumsuz etkilemesine rağmen, Türkiye dış ticareti son dönemde pozitif yönlü bir görünüm sergilemiştir.

2022 Yılı son çeyreğinden itibaren, küresel enflasyonun düşmeye başlamasıyla birlikte enerji sektörü başta olmak üzere, temel hammadde fiyatlarındaki azalış, yine Türkiye aracılığında yapılmış olan ve işlemeye devam eden Tahıl Koridoru Anlaşması gibi gıda fiyatlarının düşmesini sağlayan etkenler, Dünya ticaretinde olumlu havanın devam etmesini sağlayarak, Türkiye'nin ihracatındaki pozitif ivmenin devam etmesine artmasına katkı sağlayacaktır.



Diğer taraftan, Küresel ekonomik sistemde, Türkiye coğrafi konumuyla önemli bir kavşak noktası olup, Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık üçte ikisi görece Türkiye'ye yakın ülkelere gerçekleştirilmektedir (Kaynak: Ticaret Bakanlığı, Ekonomik Görünüm Mayıs 2023).

Ticaret Bakanlığı bu doğrultuda, gerek yaptığı anlaşmalar gerekse strateji ve uygulamalarla küresel arenada ülkemiz dış ticaretinin daha iyi bir noktaya gelmesi için durmadan çalışmaktadır.

Bu kapsamda, Türkiye halihazırda 28 ülke ile Serbest Ticaret Anlaşması gerçekleştirmiş, bu sayede Türk iş adamlarının mevcut ve yeni pazarlarda önü açılmış, rekabet şansı yükseltilmiştir (Kaynak: Ticaret Bakanlığı),





Ayrıca, Dünya nüfusunun %62'sini temsil eden, Küresel GSYH'nin %64'ünü oluşturan 18 ülkeye yönelik amaçlamış olduğu "Uzak Ülkeler Stratejisi" ile, uzak ülkelerin ticari ve ekonomik işbirliği potansiyelinin değerlendirilmesi ve ihracatta sürdürülebilir artışın sağlanması hedeflenerek, Türkiye'nin Bölge ticaretinden daha fazla pay alması amaçlanmıştır. Türkiye'nin ortalama ihracat mesafesi/süresi dünya ortalamasının altında kalmakta olup bu da dış ticarette ülke rekabet gücünü artırmaktadır.

Ayrıca, Ticaret Bakanlığı, Dijital Gümrükler, Dijitalleşme ve Ticaret Kolaylıkları, Ticaret Diplomasisi ve Yeni İhracatçılar, Teknoloji Odaklı Yeni Nesil Serbest Bölgeler, İhracatın Finansmanı(Eximbank Ürünleri) gibi, politika araçlarıyla ihracata yönelik destekler sunmaktadır. Bu destekler ile, Türk iş adamları bir yandan dış ticaret işlemlerini ülke içinde daha hızlı ve verimli yaparken, diğer yandan da ülke dışındaki pazarlara ulaşım, pazara giriş ve pazarlarda avantajlara sahip olmaktadır (Kaynak: Ticaret Bakanlığı, Ekonomik Görünüm Mayıs 2023).

Öte yandan, ihracatın artırılması için Ticaret Bakanlığınca verilen devlet destekleri hakkında kısaca değinmek gerekirse; 2011 Yılından bu yana ihracatçımıza gerek ihracat pazarlarına girişleri, gerekse mevcut ihracatlarını artırmalarına yönelik önemli çeşitli destekler verilmektedir. Ayrıca, Türkiye ihracatına önemli katkıları olan, Yurt Dışında Müteahhitlik Hizmetleri ve Hizmet İhracatı Destekleriyle, İhracatçıya önemli katkı sağlanmaktadır.

Yine, bu doğrultuda, yeni nesil ihracat destekleri oluşturulmuş, pazara giriş projesi hazırlama desteği, çok kanallı zincir mağaza desteği, ihracat konsorsiyumları hazırlama desteği gibi yeni destekler de verilmeye başlanmıştır.

İşadamlarımız, Dünyanın her noktasında, yer alarak dış ticaretimizin geliştirilmesinde **Ticaret Bakanlığı** koordinasyonunda bu dönemde önemli başarılara imza atacaktır.



Ticaret Bakanlığı, küresel Dünyada tüm ekonomik paydaşlar ve uluslararası konjonktür bir arada düşünüldüğünde, Türkiye ekonomisi için çok önemli görevler üstlenmekte, yurt içinde sunmuş olduğu destekler, geliştirilen projeler ve yapmış olduğu anlaşmalarla, halihazırda 119 ülke ile 179 merkezde yer alan Yurtdışı teşkilatıyla, Türkiye dış ticaretinin ve dolaysıyla, ülke ekonomisinin en önemli aktörlerinden biridir.

Seçim öncesi dönemde olduğu gibi, Türk Ekonomisinin, seçim sonrasında da, uzunca bir süre siyasi istikrar ve hızlı ekonomik karar alınabilme mekanizması sayesinde, İş Dünyasına önemli Kamu desteği sunacağı aşikardır. Bu doğrultuda, Türk işadamları, küresel ekonomik sistemde daha fazla yer edinecek, Türkiye, dışa açık ve liberal ekonomik yapısıyla her anlamda işadamlarına gerekli desteği sunacaktır.

Bu yapısı sayesinde Türkiye, küresel sistemde aktif rol oynamaya devam ederken, dünya ekonomik sistemine ilişkin sorunların aşılmasında olumlu ve yapıcı etkilerini sürdürecektir.

Yine, kamu ve özel sektör işbirliği ile dış ticaretimizin daha iyi noktalara taşınarak, Türkiye, yatırımlarda, uluslararası ticarette bölgesel bir üs olmaya önümüzdeki dönem de devam edecektir. İşadamlarımız, Dünyanın her noktasında, yer alarak dış ticaretimizin geliştirilmesinde Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda bu dönemde önemli başarılara imza atacaktır.

Son olarak, özellikle seçim sonrası yeni dönemde de hızlı ve etkili karar alma mekanizmasına, siyasi istikrara haiz Türkiye'de özel sektör ve kamu işbirliği ile dış ticaretimiz sorunsuz işleyecek, Türkiye, atacağı güçlü ve kararlı adımlarla küresel arenada yeni pazarlar bulmaya, müteahhitlik alanındaki liderliğini sürdürmeye, ticarette yatırımlarda uluslararası ve bölgesel bir üs olmaya önümüzdeki dönemde devam edecektir.

ÖZGEÇMİŞ

Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı'na tekrar seçilen Erkan Zandar 1 Nisan 1979 yılında İzmir'de dünyaya geldi.

Ortaokul ve Lise eğitimini İzmir Saint Joseph Koleji'nde, Üniversite eğitimini Ege Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi'nde tamamladı.

Zandar Dış Ticaret Ltd. Şti. firmasında Firma Ortağı ve Genel Müdür olarak iş hayatını sürdüren Zandar, 18 senedir Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu'nda yer alıyor.

2014-18 döneminde Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yapan Zandar, 2 dönem Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi, 2 dönem ise; Ege Ayakkabı Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevinde bulundu. 2017 yılında kapanan Deri Tanıtım Grubu'nda da Yönetim Kurulu üyeliği görevinde bulunan pandemi döneminde TİM bünyesinde kurulan TİM Sanal Fuarlar Komitesi Başkanlığını yaptı. Zandar, EİB Genç İhracatçılar Konseyi Başkanlığı görevini de sürdürüyor.

2018 yılında ilk kez seçildiği Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanlığı'na, 2022 yılında ikinci kez seçilen Zandar, evli iki çocuk babası. Zandar, İngilizce, Fransızca, İspanyolca ve İtalyanca biliyor.



Erkan **ZANDAR**
Ege Deri ve Deri Mamulleri
İhracatçıları Birliği Başkanı

# NŞA (Normal Şartlar Altında)

Kimyada, normal koşullarda bir deney yapılırken sıcaklık değeri 0 selsiyus olarak hesaplanır. Basınç ise 1 atmosfer olarak değerlendirilir. Bu duruma normal koşullar altındaki ölçüm adı verilir. Günümüz dünya ticareti koşullarında hiçbir normal kalmadı.

Pandemi sonrasında resesyon kaygıları ile birlikte sürekli stres altında bırakılan bir dünya ticareti ile karşı karşıyayız. Bu koşulların aynıları ülkemizde yaşanıyor olsaydı bir nebze daha şanslı hissedebilirdik.

Gel gelelim biz de çok farklı hasarlar bırakan birtakım koşullar ile boğuşarak değişken dünya koşullarında rekabet etmeye çalışıyoruz ve beklenti artan ihracat ve sürekliliği olan bir ticaret geliştirmek.

2021 yılı ile birlikte ihracat odaklı bir Çin üretim modelinden bahsedildi hepimize. Zayıf bir TL, navlun fiyat avantajı ve kaliteli işçiliğimiz ile tüm Avrupa'nın ihtiyacını biz karşılayacaktık. Bir anda herkes ihracatçı olmaya çalıştı, fiyat rekabeti ve tecrübesizlikten bilinçsizce yapılan maliyet hesaplamaları ile tüm Avrupa'nın gözbebeği olduk. Neden? Ucuzduk çünkü.

Bu sistemin ikinci yılında 20 yıl önceye gittik ve kur baskılı, yüksek enflasyonlu bir döneme geçtik. Çin modelinden Luxemburg modeline yatay geçiş yaptık.

İhracat artışındaki beklenti hep devam etti tabii ki. Ama aslında tekrardan bir ithalat cennetine dönüştük.

Mensubu olduğum sektörde gerek bitmiş üründe gerek yan sanayide tüm rekabet gücümüzü kaybettik. Bunun yanında modelini benimsediğimiz Çin navlun fiyatlarını stabil hale getirerek hem Avrupalı müşterilerimizi hem iç piyasamızı tekrar ele geçirdi.

İhracatı arttıralım tabii ki, ama NŞA rekabet etmeden maalesef her zaman sonuç alınamıyor.
Özellikle emek yoğun sektörler en çok zorlandığımız alanlar oldu. Eskiden göz ardı ettiğimiz pek çok gider kalemi artık üreticilerin canını yakıyor.

Stabil olmayan giderler yıl ortasında tüm karlılığı götürüyor.
Bu kadar değişken koşulun olduğu bir ortamda İhracat yapılır mı?
Tecrübeniz varsa evet.
Tecrübeniz yoksa yine evet ama hazır olmak koşulu ile.
İhracat tecrübesi sadece üretim bilgisi, auditler ve iyi laf yapan pazarlamacılar ile olmaz. Firmada çalışan mutfak görevlisine kadar yıllarca kazanılan tecrübelerdir ve çeşitlilik ile güçlenir.



Bu nedenle özellikle İhracatçı Birlikleri'nin eğitimlerine ve makalelerine merak duymak çok faydalı olacaktır. Mentorluk ve danışmanlık hizmetleri de bunu yanında olmalı.

Fuar eğitimleri, iletişim eğitimleri hatta mümkünse hedef pazarlar üzerine detaylı eğitimler alıp ne kadar hazır olduğunuzu tartmanızı da öneririm.

Bir fuarda sizi temsil edecek pazarlama ekibinin dış görünüşünden, hizmet aldığınız gümrük firmasının tecrübesi ve hızı bile sizi farklılaştıracak detaylar yaratır.

İhracatta süreklilik esastır. Dönemsel veya sezonsal ihracat hedefleri maalesef uzun vadede olumlu sonuç vermez. Hem maliyet muhasebesi hem de ürünün yabancı pazarlardaki sürekliliği açısından tüm yıla yayılan ihracat hedefleri ile başlamak daha doğru olacaktır.

Markalı veya markasız ihracat yapmanızın bir önemi yok, yıl içinde boş bıraktığınız pazarlar hep bir alternatif arayışına gireceklerdir. Sürekli ürün temin ettiğiniz her yabancı müşteri size sadık kalacaktır.

Pazar çeşitliliği de çok önemli bir faktör.
Özellikle bu kadar değişkenin olduğu bir ortamda her pazarın inişleri ve çıkışları olacaktır. Bu nedenle tek pazara bağlı kalmayan bir pazarlama stratejisi hep avantaj yaratacaktır.

Pazarların güncel durum bilgilerini ticari ataşeliklerden de çok temin edebilirsiniz. Özellikle son 4 yılda atanan genç ve dinamik bürokratlarımız son derece hızlı geri dönüş yapıp size en taze bilgileri iletiyorlar. Sosyal medya hesapları ile iletişimi hızlandırıyorlar.

Ticaret bakanlığımızın sitesinden sürekli olarak destekleri ve koşulları takip etmek çok önemli. Her yıl belirlenen hedef ülkeler üzerinde verilen destekler yurt dışı fuarlara katılımı çok ciddi arttırıyor. Hedef ülkelerde çoğu zaman destekler, total fuar maliyetlerinin yüzde 70 ini cover ediyor.

Fuar ve heyet desteklerinin yanında Turquality ve ofis showroom destekleri markalı ihracatları çok pozitif etkiliyor.
Bu konularda her türlü detaylı bilgiye üyesi olduğunuz İhracatçı Birlikleri üzerinden temin edebilirsiniz.

Önümüzdeki 6 aylık süreçte şahsi beklentim Avrupa resesyon etkilerinin yavaşlaması. Bu tekrardan piyasaların hareketlenmesi demek. Koşullar normale dönecek ama ya bizim koşullar?

Kur üzerindeki baskının artık sonuna geldik diye umuyoruz. Bu yıl sonuna kadar 32 tl ve üzeri bir dolar kuru ancak bizi yarışa sokmaya yeter. Temmuz ve Ocak aylarında ne kadar oranla bir ücret artışı olacağını henüz bilmiyoruz. Ve uzun vadeli döviz fiyatı vermenin riski büyük. Ama maalesef çok bir şansımız kalmıyor. Olası bir ortalama kur belirleyip piyasa fiyatlarına yakın kalmak tek çıkış.

Resesyon ve enflasyonist ortamın Avrupa dan gitmesi fiyatlara tekrardan bir stabilite getirecektir. Bu stabiliteye uymamızın tek yolu enflasyon ile doğrusal ilerleyen bir kur politikası.

Her yıl düzenli sağlanacak bir denge ile tekrardan güven kazanıp resesyon sonrası üretim gücü arayan çevre ülkeleri uzun bir süreliğine bağlamamız mümkün.

Tekrardan uzak pazarlara gitmek istemeyen ve gerçekten bize ihtiyaç duyan bir Avrupa var.



# Geleceğe Hazırlıkta Ticaretin Kuralları

Yeni dönemlere hazırlık her zaman için olanın yanına ilave bir şeyler koymak değildir. Çoğu zaman var olanı güçlendirmektir. Ticaret için de bu böyledir. Mevcut duruma baktığımızda çoğu sorun, ihtilaf ve zararların ticaretin kurallarının yeteri kadar bilinmemesinden ve kullanılamamasından kaynaklandığını görmekteyiz. Dünyanın en sağlam ve en dengeli ödeme yönteminde rezerv oranın yüksek olması, tahsil ödeme yönteminde malın veya ödemenin takılması, ticaret için pek dengeli olmayan pe-şin/açık hesap (mal mukabili) gibi ödeme yöntemlere kayılması, escrow hesap gibi alternatiflere bakılması hep bunun sonucudur.

Yıllardır ticaretini akreditif ile yaptığını belirten firmalara baktığımızda, UCP/ISBP hakkındaki düşüncelerini sorduğumuzda bir çoğunun farkında olmadığını, yeni duyduğunu görmekteyiz. Oysa ki UCP/ISBP akreditifin kuralıdır. Bu durum ticaret yapanların kuralları doğru bilmesi konusundaki eksiklerini göstermektedir. Hemen tamamlamaları gerekir.

Peki, bunu nasıl yapacaklar?
ICC'nin akreditif konusunda yaptığı bir çalışma ve önerileri buna cevap vermektedir.



Abdurrahman **ÖZALP**
ICC Türkiye Bankacılık Komisyon Başkanı
Danışman-Eğitimci-Yazar

> Akreditif bilindiği üzere uluslararası kuralları olan ve ödeme konusunda banka taahhüdü bulunan, alıcı ve satıcıyı neredeyse aynı oranda koruyan çok dengeli bir ödeme yöntemidir.

Normal şartlarda ticaret yapanlar tarafından en çok tercih edilmesi gereken bir ödeme yöntemi olması gerekirken dünyadaki kullanım oranı yaklaşık %11-12 civarında ülke içerisindeki oranı yüzde 10'un altındadır. Bunun nedeni rezerv oranın yüzde 70'i geçmesi ve ticaret yapanların özellikle ihracatçıların bundan tedirgin olması ve akreditiften uzaklaşmasıdır.

ICC akreditif kurallarının sahibi olduğu için bu konuda bir araştırma yapma gereği duydu ve yaptı. Amacı, eğer sorun kurallarda ise revize yapmaktı. Araştırmayı milli komiteler aracılığıyla tüm dünyadaki banka ve firmaları kapsayacak biçimde yaptı. Sonuç ve revizyon kararı Jakarta'da yapılan ve benim de katıldığım toplantıda açıklandı. Sonuç şaşırtıcıydı, sonuca göre sorun kurallarda değil, uygulamadaydı. Bu durumda kuralların revize edilmesine gerek olmadığı ancak eğitim, seminer ve konferanslara ağırlık verilerek kuralların çok doğru öğrenilmesi sağlanacaktı. Tüm milli komitelere bu öneri yapıldı.

Buradan şu sonucu çıkarabiliyoruz; bu sadece ülkemizin değil tüm dünyanın sorunudur. Dış ticarete hazırlıklı olmamız, daha az risk ile daha doğru ve verimli iş yapabilmemiz için öncellikle ticaretin kurallarını eksiksiz öğrenmeliyiz, gerekirse doğru yerlerden danışmanlık almalıyız ancak hiçbir zaman kurallını bilmediğimiz yöntemi ticaretimizde kullanmamalıyız.



Ticaretin kuralları mevzuat ve yasa olmayan düzenlemelerdir. ICC, bunların yapılmasını, geliştirilmesini, uyuşmazlık hallerinde arkasında durmayı üstlenmiştir. Bu durumda ticaretin temelini oluşturan mal teslim ve ödeme ile ilgili kuraları (INCOTERMS, UCP/ISBP, URDG/ISDGP, ISP, URC) doğru kayaklardan en doğru biçimde öğrenip ticaret işimizde kullanmamız, ticaretimizi riske etmememiz gerekiyor. Ticaretin kurallarına hakim olan firma ve bankaların kayıpları azalacak, hızları ve prestijleri artacaktır.

Ticarette yeni döneme hazırlanırken kaliteli ve doğru bilgilerle donatılmış kadrolar ile bilgi eksiklikleri tamamlamış olarak sahaya inmek önemli olacaktır. Bazı yerlerde yorum eksikliği nedeniyle teknoloji ile ticaretin kural ve yöntemlerinin öneminin azalacağı veya kalkacağı söylense de, örneğin, Blockchain geldi akreditif kalkacak gibi, bu gerçeği yansıtmamaktadır. Teknoloji hiçbir zaman alternatif değil tamamlayıcıdır. Ticaretin kuralları elbette zaman zaman ticaret ve teknolojideki gelişmelere bağlı olarak revizyon ihtiyacı gösterebilirler, göstermişlerde ancak hiçbir zaman teknoloji ile ortadan kaldırılmamış bilakis desteklenmişlerdir. Örneğin, akreditif önce kil tabletlere yazılmış, daha sonra kağıt, faks, teleks ve swifti kullanmıştır, günümüzde blockchaini kullanmaya başlamıştır, ileride başka teknolojileri kullanacaktır.

*Sonuçta geleceği yakalamak için teknolojiye uzak durmamak ve ticaretin kurallarını da en iyi biçimde risksiz, kolay, hızlı ve en düşük maliyetle ticaret yapabilmek için layıkıyla öğrenmek, gerekirse muhattaplara öğretmek en iyi ve güvenilir yol ve yöntem olacaktır.*





Nurdan **İZGÖRDÜ**
8GEN Madencilik Yönetim Kurulu Başkanı



# Hedef yetmez, esas olan sürdürülebilir olmasıdır.

*Salgın hastalıklar, depremler, enflasyon ve arz krizleri gibi birçok faktör Türkiye ekonomisini etkiledi. Küresel ve ulusal düzeyde en yoğun şoklar devam ediyor. Pandemi küresel bir kriz olarak 2020 ve sonrasında çeşitli şok dalgalarıyla etkisini sürdürüyor. Küresel enflasyon, işleri korumak ve toplu iflasları önlemek için küresel eylem nedeniyle 2021'de yükseldi. 2022'de başlayan Ukrayna savaşı enflasyonist baskıları artırdı. Gelişmiş ülkeleri enerji, arz ve imalat açısından etkileyen enflasyonist baskılar, gıda fiyatları aracılığıyla gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeleri de etkilemiştir.*
*Yazımda seçim sonrası dış ticaretin gündemi ile ilgili bilgileri edinebilirsiniz.*

## Pandeminin Etkileri, Küresel Enflasyon

Küresel olarak enflasyon rekor seviyelere ulaştı ve enerji, gıda ve emtia fiyatlarından kaynaklandı. Gelişmiş bölgelerde çift haneli enflasyon görülürken, imalat sektöründe büyük artışlar yaşandı. Ukrayna Savaşı, Almanya'nın enflasyonunu yükseltti. Enflasyonist baskı arz tarafında da görülüyor. Gelişmiş ülkeler kamu kaynaklarıyla krizle mücadele ederken, gelişmekte olan ülkeler finansman eksikliği nedeniyle enflasyonla mücadele ediyor. Gıda enflasyonu yoksulluğu artırdı. Türkiye'nin ekonomik modeli, üretim ve istihdama odaklanarak istihdam sağladı. İhracatın artması bekleniyor. Türkiye'de enflasyon endişe kaynağı olmaya devam ediyor, ancak düşmesi hedefleniyor. Milli gelir arttı ve üretim, istihdam ve ihracatta büyüme gözlendi. Türkiye'nin sanayi ve tarımsal ihracatı yükseldi.

## Dış Ticaret Ne Durumda?

2022'de Türkiye'nin dış ticaretinde ihracat ve ithalat artış gösterdi, ancak dış ticaret açığı da yükseldi. Döviz kuru etkisi, ihracatı ve ithalatı olumsuz etkiledi. Türk lirasındaki değer kaybı, enerji fiyatlarındaki yükseliş ve maliyet artışları ihracatçıları zorladı. Kilogram başına ihracat fiyatları düştü ve küresel ticarette yavaşlama beklentisi var. Rusya-Ukrayna savaşı ve enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar küresel ticareti etkiliyor. Çin'in geçtiğimiz yıllarda açıkladığı bir enerji dönüşüm hedefi vardı. Bu hedef, 2030 yılına gelindiğinde fosil yakıtlara bağımlılığını azaltarak 1200 GW'lık bir solar ve rüzgar enerji gücü kurmaktı ve hedefine 2025 yılında ulaşacak gibi görünüyor. Ülkede çok yoğun bir elektrikli araç dönüşümü var, enerji maliyetleri ucuzluyor ve daha fazla solar tarlalar yapılıyor. Bu hedefe giden yolda Shanxi bölgesindeki 80 kilometrelik yeni solar panellerin videosunu paylaşılmış. Müthiş bir dönüşüm yaşanıyor. Ekonomik dengeleri de dönüştürecek muazzam bir dönüşüm. Avrupa Birliği, Paris İklim Antlaşması çerçevesinde belirlediği "2050 İklim Nötr Hedefi" doğrultusunda etkili adımlar atmaya devam ediyor.

Bu adımlar, ihracatının %40'ından fazlasını Avrupa Birliği'ne yapan Türkiye'yi oldukça yakından ilgilendiriyor. Doların değeri ve maliyet artışları, Türkiye'nin dış ticaretini etkileyen faktörler arasında yer alıyor. Ticaret beklentileri karamsar bir tablo çiziyor ve küresel ticaretin büyüme hızının yavaşlaması bekleniyor.

## Seçim Sonrası Ekonomi

2023 seçimleri sonrasında yapısal reformlar gerçekleştirilecek, kurumsal yapılar güvenilirliğini artıracak adımlar atılacak. İhale yasası yeniden yazılacak, bağımsız bir merkezi organ kurulacak. Bağımsız bir yargı sistemi oluşturulması da önem taşıyacak. Seçim sonrasında ekonomik durum daha belirsiz olacak, döviz kurlarında baskılar oluşması muhtemel. Dış ticaret açığı ve cari açık artabilir. Türkiye belirsizliklerin üstesinden gelmeli ve sürdürülebilir politikalara odaklanılmalıdır.

## Gümrük/Dış Ticaret Önerileri ve Çözüm Yolları

Seçim sonrasında dış ticaret politikalarının belirlenmesi ve tarifelerin oluşturulması önemlidir. Gümrük ve Ticaret Politikaları Araştırma Merkezi'nin kurulması, bu alanda çalışmalar yapmak için faydalı olabilir. Japonya'nın stratejik konumu dikkate alınarak Lojistik Genel Müdürlüğü'nün kurulması gereklidir.

Gümrük ve Dış Ticaret Kurulu, merkez sektör yetkilileri, özel sektör temsilcileri ve STK/kuruluş/ticaret odası/sendika temsilcilerinden oluşmalıdır. Gümrük müşavirlerinin örgütlenmesi için oda/birlikler desteklenmelidir. Gümrük ve Dış Ticaret Bakanlığı'nın kurulması da önerilebilir. Yatırım ve ihracatın teşvik edilmesi, DIR sisteminin gözden geçirilmesi ve transit ticaretin düzenlenmesi gibi konular ele alınmalıdır. İhracatın artırılması, katma değeri yüksek ürünlere odaklanma ve ithalatın sınırlanması politikaları ulusal bir avantaj olarak değerlendirilmelidir. Dış ticaret işlemlerinde kesin bir satış sözleşmesi ve uluslararası standart kurallara uyum önemlidir.

29 yıl

NST NORDSTEAM®

Made by PNOSAN




# Oransal Kontrol Vanası

Akışı belirli bir zaman veya fonksiyon sonucu minimum ve maksimum akış değeri arasında kontrol etmeye yardımcı olur.

**Akışkan kontrolü ile enerji tasarrufu sağlar.**

#üretimdeverimlilik

WIN EURASIA · ITMA 2023 · Valve World AMERICAS

Haziran ayında katıldığımız fuarlarda stantlarımıza göstermiş olduğunuz yoğun ilgiden dolayı teşekkür ederiz.

www.pnosan.com.tr



**Dr. Sevgi YILMAZ**
Mondes Global Yönetim Kurulu Başkanı

# Kelebek Olmak Kolay Değildir...



Zor bir yılı geride bırakacağımız döneme girmiş bulunuyoruz. Geçen yıl bu zamanlarda esas sıkıntıların 2022 yılı içinde geleceğini belirtmiş tüm firmalarımızı ve paydaşlarımızı bu konuda tedbir almaları yönünde bilgilendirmiştik.

Peki 2022'de neler oldu?
Global ekonomiyi sıkıntıya sokan en büyük etkenlerden biri elbette ki Ukrayna – Rusya Savaşı'dır. Rusya'nın enerji dağılımında hemen hemen tüm ülkelere yaptırım uygulaması birçok Avrupalı yatırımcının strateji değiştirmesine neden olmuştur. Bu durum karşısında firmalar, üretimlerine ara vermek veya farklı lokasyonlara taşımak zorunda kalmıştır. Kendi ekonomilerini zor çeviren ülkelere bir de enerji krizinin eklenmesi finansal krizi de beraberinde getirmiştir.

Global güç dengelerini sağlayan iki büyük oyuncu olan Amerika ve Çin'in de 2022 yılını kolay geçirmediğini ciddi sarsıntılar yaşadıklarını gözlemliyoruz.

Objektifi yerli firmalara çevirecek olursak ne yazık ki çok daha kritik problemler gündem oldu. Oluşan kur dalgalanmaları, öncelikle hammadde ve enerji maliyetlerini sarstı. Üretim hammaddesini dolarla alan firmalar Euro ile satış yaptıkları için özellikle €/ $ paritesi sebebi ile ciddi zarara uğradı. Tüm bu olumsuz mevcut durumlara birde %40 Türk Lirası'na dönme zorunluluğu eklenince özellikle ihracatçı firmalar ciddi bir darboğaza sürüklendi. Özetleyecek olursak; 2022 her anlamda hem yabancı hem de yerli firmalar için zor geçen bir yıl olarak tarih sayfalarında yerini aldı.

2022 Yılında yaşanabilecek birçok problem bizlerle beraber globalde birçok firmanın öngörüsündeydi. Proaktif düşünce yapısına sahip birçok firma oluşabilecek sorunlara karşı hazırlıklarını yaparak gerekli önlemleri aldı.

Öngörüleri dikkate almayan veya yeterli önlem almayan firmalar yaşadıkları finansal krizlere karşı şimdilerde iyileştirme çalışmaları yapmaktadır. Şu aşamada çok zorlansalar da önümüzdeki dönem olması muhtemel fırsatları değerlendirebilirler.

Peki ya 2023?
Geçmiş elbette ki önemlidir fakat geleceğe bakmak esastır.
Hem Türk piyasası hem global piyasaları araştırdığımızda Avrupa'daki firmaların özellikle de Rusya Ukrayna Savaşı nedeni ile enerji krizi ve hammadde problemlerini önümüzdeki yıl da yaşayacağını düşünmekteyiz. Bu olumsuz koşullardan Türk Piyasalarının etkilenmesi de kaçınılmaz bir durumdur.

Türkiye özelinde değerlendirecek olursak;
Yakın dönemde bir seçim sürecine girilecek olması mevcut olumsuzluklara yenilerinin de ekleneceğinin habercisidir. Üzülerek söylemekteyiz ki piyasalar çok ağır bedeller ödeyecektir. Fakat Kasım 2023 itibariyle de yükselen bir ivme ile yoluna devam edecektir.
Türk Piyasalarının, sancılı ve bir o kadar da zor geçecek olan bu süreci alının akıyla atlatacağına, önünün çok daha fazla açılacağına yürekten inanıyoruz.

Unutmayalım ki,
*Kelebek Olmak Kolay Değildir...*

**Ümmühan DAŞTAN**
Gümrük Müşaviri



# Uluslararası Siyasi Faktörlerin Lojistik Sektöründe Yapacağı Etkiler

Sürdürülebilir ekonomik büyümenin vazgeçilmez unsurlarından birisi de lojistik sektörüdür. Makro çevresel etkiler, bir kurumun karşılaşabileceği kontrol edilemeyen güçleri ve koşulları kapsar ve kültürel, demografik, ekonomik, doğal, teknolojik ve siyasi faktörleri içerir. Bu faktörler, bir işletmeye iç piyasada çeşitli zorluklar getirirken, dış piyasada daha da çok zorlayıcı gereklilikler ya da yaptırımlara dönüşebilir. Mesela tüm ülkelerde Covid-19 tedbirleri ya da iklim değişikliğine karşı farklı boyutlarda önlemler almaktadır. Ama bu düzenlemelerin ve yasaların doğası yanı sıra bu tedbirlerin uygulanabilirlik derecesi de ülkeden ülkeye farklılık arz ettiğinden tek düze bir yapıda değildir.

Tedarik zinciri yönetimini etkileyen en önemli faktör, ulusal ve uluslararası artan rekabet koşullarına bağlı olarak günümüz teknolojik yapı içerisinde işletmelerin değişen sınır tanımayan müşteri taleplerine hızlı ve anlık bir şekilde cevap verebilmesidir. Günümüzde müşterilerin talep ettikleri ürün ya da hizmetleri sağlayabilen işletme sayısının giderek artması, işletmelerin elindeki güçlerin zamanla işletmeden müşteriye geçmesine neden olmuştur. Bu durumda firmalar, çağın gereği olarak müşterilerini elde tutabilmek için ürün ya da hizmetlerini müşteri beklentilerine uyum sağlayacak şekilde farklılaştırarak müşteri değeri yaratmaya başlamıştır.

Günümüz piyasasında çoğu ürün ve çoğu pazar için müşteri talebinin her şeyin üstünde olduğu kabul edilmeli ve rekabette ayakta kalabilmek için buna uygun olarak hareket etmek gerekmektedir. Müşteri her zaman alacağı ürün ya da hizmete pahalı olmadan, yüksek ve hızlı bir servis ağı ile anında hazır olacak şekilde ulaşmayı talep etmektedir. Bu nedenle müşteriye; seçenek, servis, hız, maliyet gibi seçenekler dikkate alınarak çok yönlü hizmet paketi sunulabilir. Örneğin; ABD'de 3000'den fazla perakende mağazasıyla Dünya'nın en büyük şirketlerinden biri olan Wal-Mart birçok marka ürününde ucuza odaklanarak "her zaman hep düşük fiyat" ilkesiyle, Target ise daha geniş raf sunumları, daha fazla ışıklandırma daha iyi tasarıma odaklanarak "ucuz fakat şık" ilkesiyle başarıya ulaşan ve kendisini diğerinden farklılaştıran işletme örnekleri arasında yer almaktadır (Paul R.Murphy, 2016).

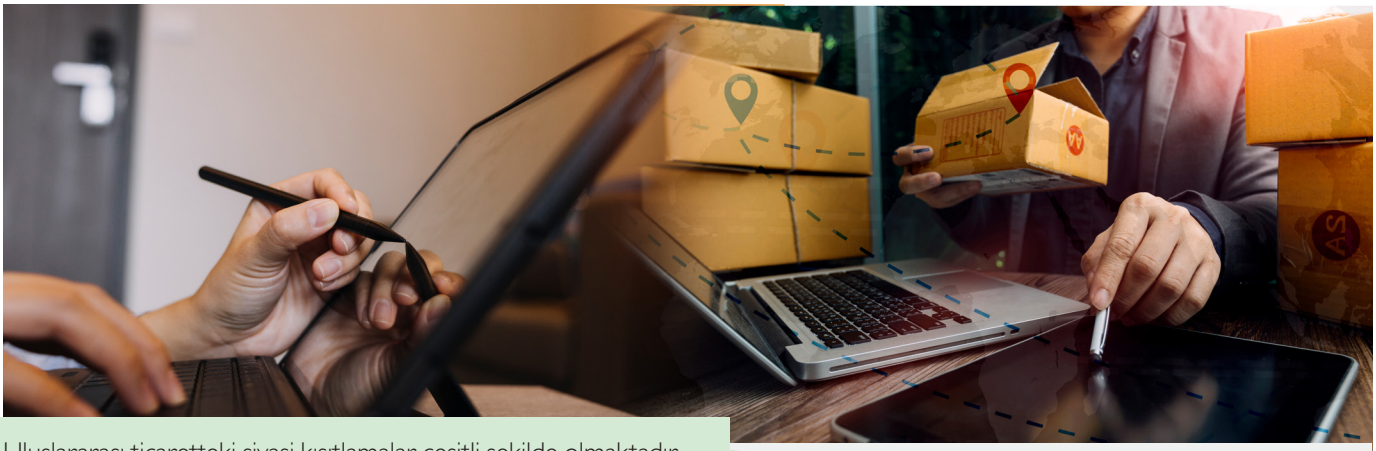


*Ülkelerin sınırları gittikçe birbirine yaklaşmakta ve birbirleri ile çeşitli alanlarda iş birliği içerisine girmektedir. Bunun en önemli nedenlerinden birisi küreselleşmedir.*

Gelişen teknoloji ve müşteri taleplerindeki sınır tanımayan beklentiler, rekabetin sadece işletmeler arasında değil, birçok işletmenin de içinde bulunduğu tedarik zincirleri arasında da etkili olduğunu göstermektedir.

Küreselleşme ve ekonomik güçlerdeki değişimle birlikte dünya üzerinde birçok yeni pazarlar, sınır tanımayan Pazar yerleri ortaya çıkmaktadır. Bu yeni pazarlar ise firmaları ürünlerini tüm dünyaya nasıl sunabilecekleri konusunda düşünmeye ve arayışlara zorlamaktadır. Küreselleşme sonucu ortaya çıkan ve tedarik zinciri yapısını karmaşık hale getiren başlıca unsurlar arasında; tedarik zinciri ağlarının çok boyutlu olması, çeşitli girdi ve süreçlerin öngörülemezliği, tedarik zinciri elemanları arasındaki etkileşimlerin dinamik yapısı ve karar alma mekanizmasının hiyerarşik yapısı şeklinde sıralanabilir.

Ülkelerin sınırları gittikçe birbirine yaklaşmakta ve birbirleri ile çeşitli alanlarda iş birliği içerisine girmektedir. Bunun en önemli nedenlerinden birisi küreselleşmedir. İster sevelim ister sevmeyelim, küresel bir dünyada yaşadığımız aşikârdır. Küreselleşme ile birlikte işletmelerin yoğun rekabet ortamında başarılı olabilmesi, bir tık kadar yakın olan dünyanın farklı yerlerindeki müşterilerin isteklerini karşılamasına da bağlıdır. İletişim devriminin en üst seviyede yaşandığı ve müşteri kültüründe küreselleşmenin oluştuğu günümüzde, buna ayak uyduramayan firmaların yok olduğu rekabetçi piyasada, pazardaki benzer firmaların yapacağı uygulamalar ciddi bir risk yaratabilmektedir.



Uluslararası ticaretteki siyasi kısıtlamalar çeşitli şekilde olmaktadır. Birçok ülke kendi ulusal güvenliğini tehlikeye atabilecek taşımalara çeşitli türde yasaklar koyabilir. Mesela İran, ABD, Kuzey Kore gibi ülkeler bazı ülkelere askeri teçhizat veya stratejik malzeme sevkiyatına izin vermez. İşte ülke olarak bu nokta çok yönlü bir karar mekanizması ile yürütülmesi gereken çok hassas denge alanıdır.

Nükleer silah oluşturmak, para çıkışına getirilen kısıtlamalar gibi ya da tüm dünyadaki genel sorun olan kuraklık nedeniyle çok su tüketen ürünlerin ihracatını yasaklanması yönünde tedbirler alınarak, ihraç edilen ürünle birlikte ülkenin su kaynaklarının da bir nevi ihraç edilmesini önlemek amaçlı risk kontrollü karar mekanizmalarını devreye almak gerekiyor. İthalata gelen kısıtlamalar, ticaret üzerindeki siyasi yaptırımlar, hükümetlerin gündeme koyduğu tarife ve vergileri içerir.

Yerel üreticileri, imalatçıları ve her nevi ürün yetiştiricilerini korumak için tedbir amaçlı tarifeler konulur. Bazı bu tarifeler gönderici ülke veya malın menşeine göre farklılık gösterebilir. Ya da tarife dışı engeller konulabilir. İthalat kotaları ile belli ülkelerden yapılan ithalatlar engellenebilir. Covid-19 sürecinde maske, eldiven ve tıbbi cihazlara yönelik ihracat kısıtlamaları ya da ithalatta İGV kararları, gözetim uygulamaları vs. bu kapsamda yer almaktadır.

Ambargolar ya da belirli ülkeler arasındaki ticaret yasakları da ticaret üzerindeki başka siyasi kısıtlamalardır ve genellikle siyasi gerilimlerden kaynaklanmaktadır.

Bazen de bu kısıtlamalar, uygulanan ambargolar ülkelerin risk alarak tüm olumsuzluklara rağmen doğru yerde, doğru müttefikle bulunmanın artısını kazandığı bir yapıya dönüşebilmektedir.

Uluslararası lojistikte hükümetin ulaşıma koyduğu engellerde etkilidir. Sınır geçişlerindeki kısıtlamalar, güvenlik tedbirleri ya da gümrük prosedürlerinin gereksiz zaman kaybıyla veya araç bekleyişleriyle yıldırma politikaları uygulanarak kısmi bir yaptırımla karşı karşıya kalınabilir. Sınır geçişlerinde ülkelerin yıllardır sorunsuz şekilde gümrük prosedürlerini gerçekleştirdiği bir yapının sırf ticari menfaatler nedeniyle sorun çıkarıcı uygulamalara yönelmesi de lojistik engeller arasında yer almaktadır.

KAYNAKÇA:
Paul R.Murphy, J. A. (2016). Contemporary LogisticsNobel. Nobel.

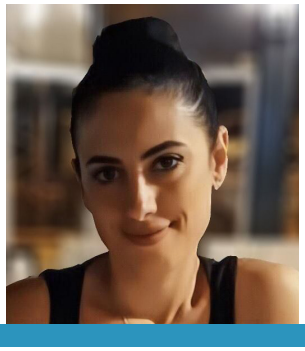
Uluslararası ticarette bir devletin lojistik açıdan rekabetçi olabilmesi; kurumsal, fiziki ve coğrafik altyapısının güçlü olması ile mümkündür. E-lojistik, küreselleşen ticarete paralel biçimde uluslararası piyasalarda rekabet avantajını sağlamanın önemli araçlarından biri durumuna gelmiştir. E-lojistik hizmetlerinde sağlanan yüksek verimlilik, bilhassa gelişme sürecindeki devletlerin uluslararası ticareti kontrol edebilmeleri, stratejik yönetimi sağlayabilmeleri ve küreselleşmenin sağladıklarından pay alabilmeleri için önem arz etmektedir.

Ülkemizin lojistik açıdan rekabetçi olabilme potansiyeli öncelikle Türkiye'nin; İpek Yolu üzerinde bulunması, denizlerle çevrili coğrafik yapısı, enerji merkezi olma yolundaki çabası, kıtalar arasında köprü oluşu gibi coğrafik nitelikleri lojistik açıdan rekabetçi olması yeterli gelmemektedir. Öncelikle bilgi teknolojileri ve kombine taşımacılık gibi fiziki altyapılar ile yönetsel, yasal, finansal ve kurumsal alanlar için iyileştirmelerin yapılması önem arz etmektedir.

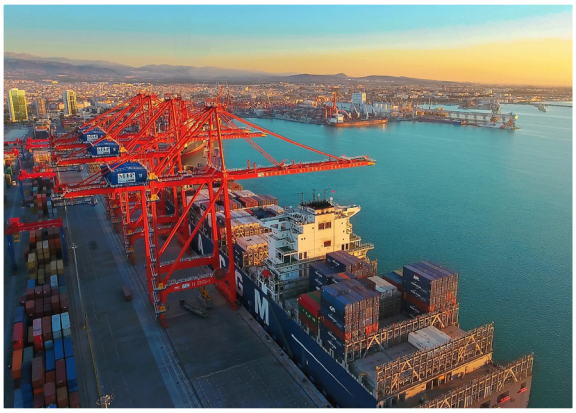
Bu bağlamda Küresel lojistik sektör büyüklüğünün 2023 yılında 15,5 Trilyon ABD dolarına ulaşacağının öngörüldüğü bir ortamda, işletmelerin günümüzün rekabetçi iş ortamında performanslarını arttırabilmeleri ve ayakta kalabilmeleri, işletmeler arası bütünleşmeler ve ülkeler arası uzlaşmacı ve yapıcı politikalarla, iş birliklerini değer yaratıcı biçimde kullanabilmelerine bağlıdır.



**Emel GÜZELOĞLU**
Dış Ticaret Uzmanı
Mersin Ticaret Ve Sanayi Odası



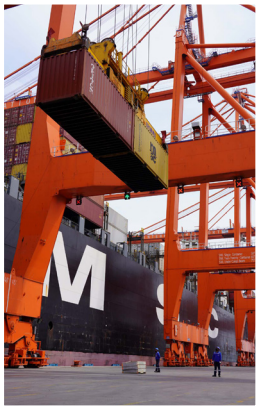
# Çukurova'nın İncisi: Mersin



Filmlere,dizilere ve kitaplara konu olan sıcağı bol bir bölge Çukurova.Türk edebiyatının efsane isimlerinden merhum **Yaşar Kemal**'in romanlarının anavatanı.

Akdeniz Bölgesi'nde yer alan eski adı "Kilikya" olan düz bir ovadır. Çukurova denilince akla ilk gelen şehir Adana olsa da Mersin, Osmaniye ve Hatay illerini de içine alan Akdeniz ikliminin hüküm sürdüğü bu bölgede tarım çok gelişmiştir. Bölgenin ve Türkiye'nin iki büyük limanı Mersin ve İskenderun'da konuşlanmıştır. Çukurova için Türkiye ekonomisinin bel kemiklerinden olan bir bölge desek yanlış olmaz. Akdenizin incisi olarak tabir edilen Mersin ilimiz hem Türkiye'nin ilk serbest bölgesine hem de en büyük ikinci konteyner limanına sahiptir.

6 Şubat 2023 yılında ülkemizin yaşadığı büyük deprem felaketi dolayısıyla bu bölge çok etkilenmiş ve maalesef Hatay ilimizde büyük kayıplar yaşanmıştır. İskenderun limanı faaliyetini sürdüremez durumdadır. Artan dış ticaret hacmi, elleçlenen yük miktarı, ayrıca İskenderun limanının faaliyetini sürdürememesi de eklenerek Mersin'deki mevcut limanda büyük bir yoğunluk oluşmaktadır. Limandaki yoğunluk dolayısıyla ihracatçılarımızın yüklerinde gecikmeler bölgesel sorundan ziyade ülkemizin sorunu olarak ele alınmalıdır.







Bir kaç yıl içinde Mersin limanının kapasitesi yetersiz olması kaçınılmaz olacaktır. Yıllardır bölgesel bir aktarma merkezi olarak planlanan Mersin Ana Konteyner Limanı Projesi için hala somut bir adım atılmış değil. Hatta son dönemlerde kamuoyunda limanı Mersin'de değil bölgedeki başka şehirde olacağına dair söylentiler artmakta olup sektörümüzdeki herkes tarafından kaygıyla karşılanmaktadır. Var olan limanın kapasitesini arttırmak varken sıfırdan bir yere kurlumu yapmak hem zaman hem maliyet açısından çok sıkıntılı. İvedilikle hayata geçirilmesi gereken bu projenin;dış ticaret sektörü ve ülke ekonomisinin refaha ulaşmasının anahtarlarından olduğu gerçeğini kanıksayıp, daha fazla geç kalınmaması gerekir.



**Bahar ODACIOĞLU**
Genel Müdür Yardımcısı

*Genç Dış Ticaret Uzmanlarımızın sadece yabancı dil bilmeleri yetmemektedir.*

*Tüm dünyada rekabetçi bir Pazar içinde kendilerini ve firmalarını ön plana çıkaracak bilgi ve donanıma sahip olmalıdırlar.*

# DIŞ TİCARETİN **DİJİTALLEŞMESİNDE ÖNEMLİ ROL ALIYORUZ.**

**Kendinizden biraz bahsedebilir misiniz? Eğitim ve iş hayatınız, iş hayatında sürdürmekte olduğunuz görevlerinizle ilgili bilgi alabilir miyiz?**

İşletme Fakültesi Mezunuyum, üniversite yıllarımda seçili öğrenci gurubu ile ege üniversitesi bilgisayar mühendisliğinde yetiştirildim. Bu benim iş yaşantım da belirleyici oldu. İlk işim İzmir'de bir şirketler grubunun Bilgisayar & Yazılım şirketinde başladı. O zamanların en iyi şirketi idi diyebilirim. Yazılımcıydım, çok kısa süre sonra işletmelere eğitimler vermeye de başladım.

Bir süre sonra yazılım geliştirmeden daha çok yeni şirketler& kişiler tanımayı sevdiğimi gözlemledim. Şirketimin beni yönlendirdiği her işletmede satışa yönelik geri dönüşümlerin olmasını sağlıyordum.
Aynı şirketler grubum yeni kurduğu işletmesinde paket yazılımlar, donanım satışı ve desteği vermeye başlarken beni de satış müdürü olarak atadılar.
Bir sonraki aşamada ise evlenip eşimle beraber üç yıl kadar Amerika 'da bulundum.

Türkiye'ye döndüğümüzde kendi şirketimizi kurduk. Şirketimizde tek odağımız yazılım geliştirme ve kendi geliştirdiğimiz yazılımların satışı & desteği ve eğitimleriydi. İşletmelerden gelen yazılım talepleri bize bugünkü yolumuzu açtı. İhracat yazılımı istenmekteydi. O dönemler ihracat yazılımı satışı çok zordu. Çünkü herkes daha yeni Word, Excel öğreniyordu. İhracatta bugünkü kadar değildi. Ama hedefimizden vazgeçmedik. İhracat & İthalat derken Dış Ticaret sektörünün tüm gereksinimlerine cevap verebilecek dijital platformları seneler içinde geliştirdik ve hala geliştiriyoruz. ERP'ler ile yazılımlarımızın entegrasyonlarını gerçekleştirdik. Bizler de Dış Ticaret sektörünün içinde büyüdük.

1998 Senesinden bu yana DBI Yazılım A.Ş.'nin kurucu ortağıyım. Ve şuan şirketimde Genel Md.Yardımcı olarak görev yapmaktayım.
Dış Ticaretin Dijitalleşmesi uzmanlık alanımız oldu.

**Firmanız dış ticaret alanında hangi faaliyetleri sürdürüyor? Siz bu yapılan faaliyetler ile ilgili hangi görevleri yürütüyorsunuz? Dış Ticaretin neresindesiniz?**

DBI Yazılım Dış Ticaretin Dijitalleşmesi için yazılımlar üretmektedir.
Dış ticarette kendi içinde sektörel farklılıklar içermektedir. Seneler içerisin de Sektörlere özel Dış Ticaret çözümlerimizi oluşturduk.
Exwiz (Export Wizard) adı altında
İhracat Çözümü, İthalat, dahilide işleme, ihracat e-fatura, Çeki & Packing list çözümlerimiz tüm Türkiye'de bir çok firmamız tarafından kullanılmaktadır.

*İhracatın ilk 1000 inde 60'ın üzerinde firma ile çalışmaktayız.*

Yeni dünya düzeninde Dış Ticaret dedik, firmalarımıza ICAP International Customer Access Portal adında dış ticaretin iş akışında rol alan tüm kişilerin karşılıklı olarak bilgi ve belge alışverişinde bulundukları iş platformu geliştirdik.

Müşterilerimizin isteklerine önem verdik ve ihracatın artması için ne yapabiliriz. Bunları değerlendirdik. B2B, B2C derken tamamen farklı çözümler ile ICAP ürünümüz oluştu.
İhracatçılarımızın yurtdışı müşterilerine katma değerli hizmetler sunmasını sağladık. Kullanıcılarına atadıkları kullanıcı adı ve şifre ile önce

e-operasyon ile ihracat evraklarını, ödeme durumlarını, siparişin aşamalarını, nakliye bilgilerini, evrak asılları gönderiminde kargo detaylarını müşterilerinin anlık olarak izlemesini ve gerekli belgeleri indirebilmesini, kimin indirdiğinin de ihracatçı tarafından kayıt altına alınmasını ICAP ile sağladık.

Sonra müşterilerimiz siparişlerini ICAP içinde verse dediler e-customer Müşterinin siparişini vermesini üstelik kendi lisanında ve en kolay şekilde olması ICAP ile kolaylaştı. Numune ve Özel Marka istekleri de ICAP ile toplanmaya ve yönetilmeye başlandı.

Müşteri temsilcilerimizin ihracat ile ilgili yaptığı tüm uygulamalar ise e-exporters adı altında toplandı.
Ve e-ihracat ile potansiyel müşterileri hedef aldık.
İhracat fazlası ürünleri tekrar ihraç edebilmek için ise e-surplus ürünümüz devreye girdi.

Gümrük Müşavirleri, Nakliye firmaları, Sigorta firmaları gibi Tedarikçileri ile bağlantıları da ICAP portal içinde e-supplier adı altında toplandı.

Bayilerini yönetme ve belge Onay sistemi gibi her aşamanın dijital ortamda gerçekleşmesi için çalıştık.

İhracatçılarımızın zaman & mekan bağımsız çalışması, müşteri soru ve sorunlarından daha çok işlerine odaklanmalarını gerçekleştirdi. İş akışları hızlandı.

Yani Dış Ticaretin tüm aşamalarında yazılımlarımız ile rol alıyoruz.

İhracatçılarımıza yazılımları ile tam destek sağlamaktadır.

**Genç Dış Ticaret Uzmanlarımıza vermek istediğiniz tavsiyeler var mı? Nelerdir?**

Genç Dış Ticaret Uzmanlarımızın sadece yabancı dil bilmeleri yetmemektedir. Tüm dünyada rekabetçi bir Pazar içinde kendilerini ve firmalarını ön plana çıkaracak bilgi ve donanıma sahip olmalıdırlar.

Daha çok işi aynı anda doğru bir şekilde yönetebilmeleri için dijital ortamları da kullanmalıdırlar. İş dünyasındaki gelişmeleri takip etmek, sektörel bilgi sahibi olmak, yabancı dil bilgisi ve kültürüne hakim olmak, müşteri memnuniyetini ön planda tutmak ve iş ahlakına uygun davranmak olması gerekenler arasında yer alabilir. Ayrıca, Dış Ticaret Uzmanlık Eğitimi gibi eğitimler de genç uzmanların kariyerlerine katkı sağlayabilir.

**DIŞYÖNDER'in parçası olma sebebiniz nedir? Gelecekte DIŞYÖNDER'i hangi noktada görüyorsunuz? DIŞYÖNDER'in geleceğe dair planlamaları sizce nasıl olmalı?**

Dış Ticaret yapan firmalar ile uzun süredir çalışmalarımızı yürütüyor ve iş akışlarına yazılımlarımız ile yön veriyoruz.

Dış ticarete Yön verenler derneğine katıldığımda sadece dijital bakış açısı dışında birçok açıdan ve değişik sektörler olarak Yön vermenin ve yön almanın ne kadar önemli olduğunu gördüm.

*Derneğimizin sektör için çok önemli olduğunu görüyorum. Dış Ticaret konusunda devletimizin yetkilileri, firmalarımızın bir araya gelebildiği ve gelecekteki dış ticaretin şekillendiği çalışma grubu olarak değerlendiriyorum.*



DIŞYÖNDER



Dr. Ayşegül KETENCİ
Kültür Üniversitesi Öğretim Üyesi

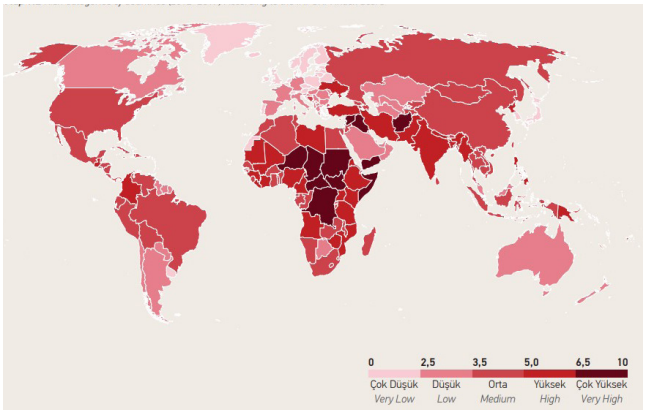
# AFET LOJİSTİĞİNİ KONUŞMAK BOYNUMUZUN BORCUDUR

## Türkiye'nin Afet Haritasında Neler var?

Türkiye, Anadolu, Avrasya Afrika ve Arabistan levhalarını kapsayan, tektonik olarak son derece aktif ve hareketli bir coğrafyada yer alıyor. Geçmişten günümüze bir değerlendirme yapıldığında, ortalama 5 yılda bir Türkiye, farklı afetlerin yaşandığı bir coğrafya. Deprem, sel, heyelan, çığ, yangın gibi doğal afetlerin yanında salgın hastalıklar, düzensiz göçün getirdiği sorunlar gibi birçok beseri krizle de zaman zaman karşı karşıya kalınıyor.

Risk Yönetim endeksi (INFOM) 2012 yılında modellendikten sonra, afetlerin ve krizlerin risklerini ölçmeyi ve buna uygun bir sıralama oluşturmayı hedefledi. 2018 raporunda, Risk Yönetim Endeksinde Türkiye 191 ülke arasında 45. sırada yer aldı ve yüksek risk grubunda değerlendirildi.

INFORM endeksine göre en riskli ülkeler sırasıyla Somali, Güney Sudan, Çad ve Afghanistan iken en az riske sahip ülkeler Singapur, Finlandiya, Lüksemburg ve Norveç oldu.




## İşletme Lojistiğinden Afet Lojistiğine Hayatımızın Olmazsa Olmazı "**Lojistik**"

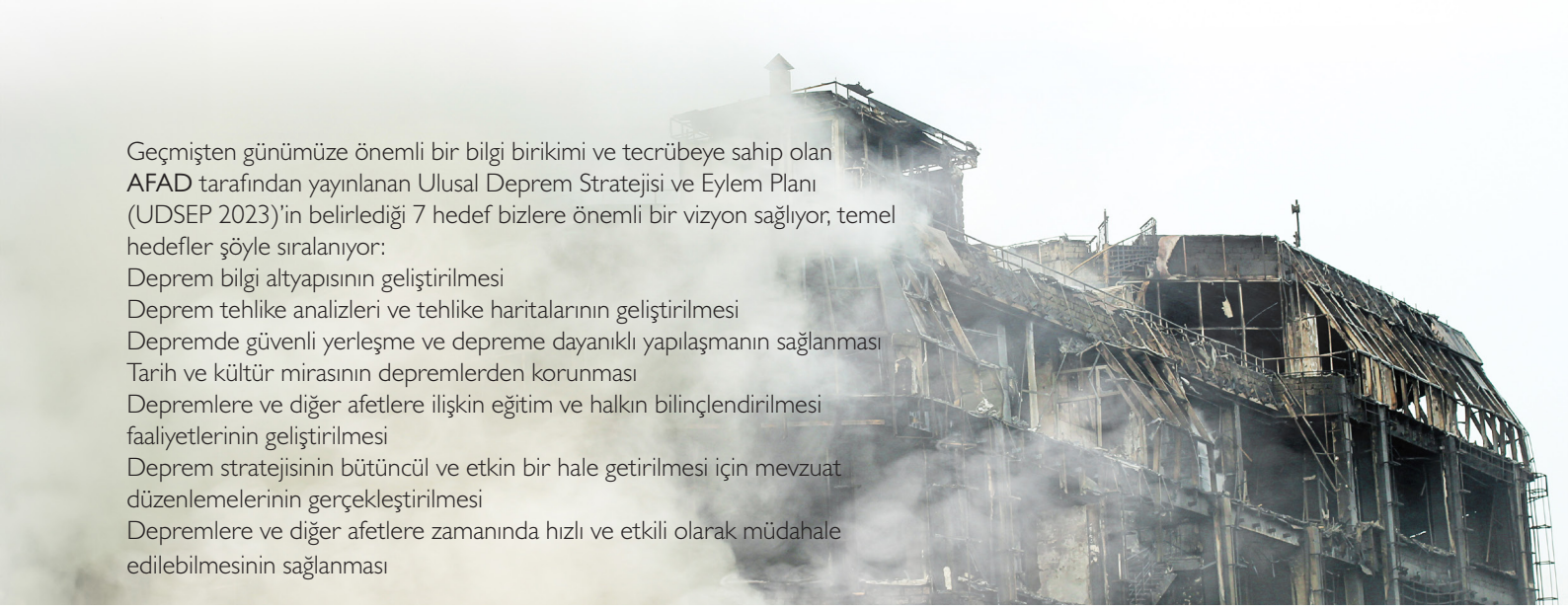
Lojistiği, insan hayatının ayrılmaz bir parçası, işletmelere rekabet avantajı ve karlılık sağlayan en temel fonksiyonlardan biri olarak tanımlasak da, lojistik karlılığın çok ötesinde "insan hayatının kurtarılmasıyla" doğrudan bağlantılı birçok fonkisyona sahip. Temel amacı insan hayatını kurtarmak olan afet lojistiği, kriz süreçlerinde maddi ve manevi hasarları en aza indirmeyi amaçlıyor. Lojistiğin elbette birçok değişkeni var ancak afet lojsitiğine gelindiğinde belirsizlikler ve öngörülemezlikler artıyor. Yaşanacak aksaklıklar- zaman kayıpları- krizi doğru yönetememek gibi istenmeyen durumlar doğrudan insan hayatına mal oluyor, bu bakımdan afet lojistiği lojistiğin en kritik, en hassas konularından biri olarak karşımıza çıkıyor.

Sadece ülkemizde değil bütün dünyada insani krizler, acil durumlar ve doğal afetler gibi birçok konu artık hayatımızda daha fazla yer tutuyor. İnsanoğlunun doğayı tahrip etmesi, ağaçlık alanların yok edilmesi, yeşil strateji ve geri dönüşüm mekanizmalarının yeterli düzeyde işletilememesi, düzensiz ve kaçak yapıların artması, hukuki düzenlemelerin ve önlemlerin yetersizliği gibi insan kaynaklı problemler, insanoğluna bumerang gibi geri dönüyor. Elbette, işini iyi yapmaya çaba gösteren ve bunun için elini taşın atına koyan çok sayıda insan ve kurum var ancak daha gidilecek çok yol da var.

## AFAD'ın Çalışmaları

Şubat ayında gerçekleşen Kahramanmaraş merkezli depremde kaybettiğimiz canların acısı yüreğimizde henüz taze ve insanoğlunun attığı bumerangın nasıl geri döndüğüne de üzülerek şahit olduk. Yanyana iki binadan birinin sapasağlam ayakta kalırken diğerinin tamamen yerle bir olması insan kaynaklı hataların sonuçlarını göstermesi bakımından ibretlik bir tabloydu. Büyük yıkım, beraberinde büyük bir insan kaybını da getirdi…

AFAD, Kahramanmaraş merkezli depremde hem kurumlar arası koordinasyonun sağlanması hem de yaraların sarılması ve depremin hasarının minimum düzeyde kalması için büyük çaba harcadı.



Geçmişten günümüze önemli bir bilgi birikimi ve tecrübeye sahip olan AFAD tarafından yayınlanan Ulusal Deprem Stratejisi ve Eylem Planı (UDSEP 2023)'in belirlediği 7 hedef bizlere önemli bir vizyon sağlıyor, temel hedefler şöyle sıralanıyor:

Deprem bilgi altyapısının geliştirilmesi
Deprem tehlike analizleri ve tehlike haritalarının geliştirilmesi
Depremde güvenli yerleşme ve depreme dayanıklı yapılaşmanın sağlanması
Tarih ve kültür mirasının depremlerden korunması
Depremlere ve diğer afetlere ilişkin eğitim ve halkın bilinçlendirilmesi faaliyetlerinin geliştirilmesi
Deprem stratejisinin bütüncül ve etkin bir hale getirilmesi için mevzuat düzenlemelerinin gerçekleştirilmesi
Depremlere ve diğer afetlere zamanında hızlı ve etkili olarak müdahale edilebilmesinin sağlanması

## Afet Lojistiği Yol Haritasında Neler Yer almalı?

Farklı ülke örneklerinden yararlanma ve benchmarking çalışmaları: Afet lojistiğini deprem özelinde ele aldık, zira yakın zaman önce büyük bir acı yaşadık ancak afet lojistiği yangın, çığ, taşkın, salgın hastalık gibi birçok kriz için önem arz ediyor. Japonya başta olmak üzere, doğal afetlerden etkilenen ülkelerdeki iyi örnek olabilecek çalışmaları incelemek, detaylı şekilde analiz etmek ve ülkemizin yapısına uygun şekilde uygulamaya almak önem arz ediyor.

Afet öncesi ve sonrasında yapılan bütün çalışmaların birbirleriyle koordineli olması: Afet öncesinde yapılacaklar; risk analizi, kriz planlaması, farklı senaryoların önceden göz önüne alınarak buna göre hareket edilmesi, malzeme kaynakların doğru ve verimli şekilde yönlendirilmesi çalışmalarını kapsıyor. Afet sonrasında ise afetzedelere yardım eli uzatılırken koordinasyonun sağlanması gerekli, ihtiyaç malzemelerinin kısa zamanda doğru şekilde yönlendirilmesi toplumun daha dirençli olmasını sağlarken ve afet sonrası toparlanma sürecini hızlandırılmasına katkı sunar.

Kurumlar arasında koordinasyonun sağlanması: Şüphesiz ki, afet zamanında STK'ların, kamu kuruluşlarının ve sektör temsilcilerinin uyumlu ve koordineli çalışması gerekiyor. Deprem süresince toplumun bütün kesimlerinin cansiperane şekilde süreci yönetmek için çalıştıklarına şahit olduk, bu çabanın amacına tam olarak ulaşması için aralarında eşgüdüm ve koordinasyon uçtan uca sağlanmalı.



Hızlı ve dikkatli olmanın önemi: Depremde değil saatlerin, dakikaların bile önemi olduğunu gördük. Zaman çizgisi üzerinde bir afetin yaklaşmasını beklemek değil, afet gerçekleşmeden önce gerekli bütün tedbirleri almak zararın en hafif şekilde atlatılmasını sağlar. Bu minvalde, lojistik ağlarının kurulması, afet planlarının coğrafi bölge ve kültüre uygun şekilde yapılması, lojistik kaynakların etkin şekilde stoklanması, halkın bütün kesimlerinin depreme hazırlıkla ilgili bilgi ve bilinç seviyesinin arttırılması gerekiyor.

Coğrafi bölgenin özelliklerinin ve kültürün iyi bilinmesi: Kışın gerçekleşen bir afet için yazlık kıyafet göndermek ne kadar abesle iştigal ise, bölgenin/yörenin örf ve adetine uygun olmayan yardım malzemesi-kıyafet gibi ürünleri göndermek de hiçbir amaca hizmet etmeyen, boş bir çaba olarak kalacaktır.

Bazı uzmanlar, kullanılmış kıyafetlerin deprem bölgesine hiç gönderilmemesi gerektiğini söylediğinde ilk olarak anlamlandırmakta zorluk çekilse de günlerce yardım malzemesi düzenleme/tasnifi yapılan okullarda gönüllü olarak çalışmış biri olarak, uzmanların neden bu şekilde görüş beyan ettiklerini anlama fırsatım oldu. Amacına uygun olmadan gönderilen kıyafetler (eski-yırtılmış-yazlık vs) ve bunların tasnif edilmesi büyük bir zaman kaybına sebep oluyor.

İlaveten, afetle ilgili toplumun tüm kesimlerini içeren topyekün bir eğitim seferberliğinin başlatılması ve hukuki altyapının caydırıcı özellik taşıması için verilecek çabalar önem arz ediyor. Ezcümle, bir yandan böyle bir felaketi tekrar yaşamamayı umarken diğer yandan felakete ve afete karşı hazırlıklı olmak için elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışmak, afet lojistiğini sürekli hatırlamak hatırlatmak ve konuşmak boynumuzun borcu, vicdani ve mecburi bir vazife…





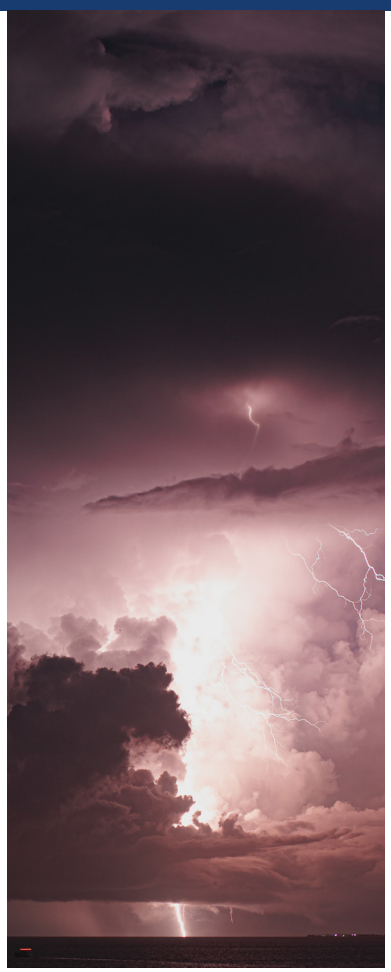
**Recep KOCA**
Loji TV Kurucu

*Yaşanılacak olası olaylarda özellikle telafisi olmayan can kayıplarının en aza indirilmesi için yaşam tarzımı değiştirmemiz ve çevreye duyarlı olmamız ilk önceliğimiz.*

# AFET' siz Günler









Afet, insanların isteği dışı gelişen bir doğa olayı gibi görünse de süreçlerin yıkıcı olmasında en önemli etkenin ve başrol oyuncusunun insan olduğunu anımsatarak yazıma başlamak istiyorum.

Farkındalığı artırarak bilinçli toplum bireyleri ile olası hasarları en aza indirmek amacı ile mart ayının ilk haftası deprem haftası olarak kabul edilmektedir. Olası afetlerde süreçleri doğru yönetemediğimiz için maalesef hasar ve can kayıplarımız her seferinde toplum üzerinde ağır travmalar bırakmaktadır. Afet deyince aklımıza ilk gelen deprem olsa da depremin yanı sıra kıtlık, kuraklık, sel, fırtına, çığ, yangın vb. doğa olayları da hayatımızı olumsuz etkilediği gibi bir de bilinçli veya bilinçsiz insan eli ile yapılan afetler bulunmaktadır.

Yazının ana fikrinin afet lojistiği olarak belirlenmesindeki en önemli etken organizasyon bozukluğundan dolayı yurdumuzun olumsuz hava şartlarından en üst düzeyde etkilenmesidir.

Hadi gelin önce afet nedir, başarılı bir yönetimin sırrı nedir sorusu ile yazımıza devam edelim.

Doğal ve teknolojik yollarla can ve mal kaybına yol açan ve başladıktan sonra insanlar tarafından durdurulamayan olayların tamamı afet olarak kabul edilmekte. Afetler istemimiz dışı oluştuğuna göre öncesinde ve sonrasında birtakım önlemler alınarak hasarlar en aza indirilebilir düşüncesi ile birçok bilimsel çalışma yapılmış ve uygulandığı takdirde başarı sağlandığı deneyimlenmiştir.

Afet Lojistiğinde başarılı olmak için en önemli 3 kural.

- İçinde bulunduğumuz teknolojik çağda öncelikle iyi bir istihbarata sahip olmalıyız.
- Planlama yani organizasyon şemasını en ince ayrıntısına kadar yapmalıyız.
- Operasyonu yönetmeliyiz.

Hayati önem taşıyan bu 3 ana başlık bize afet öncesi hazırlığı, afet sırasında olası kayıpların en aza indirilmesini ve afet sonrası müdahale sürecindeki önemi anlatmaktadır.

Bilindiği üzere içinde bulunduğumuz coğrafya ve koşullar sürekli değişiklik gösterebiliyor.

Dinamik bir yapıda kurgulanan afet lojistiği yönetimi ile klasik kuralcı yönetim mukayese edildiğinde kuşkusuz dinamik yönetimde başarı artarken kayıplarımız çok daha az olacaktır. Afet lojistiğini diğer lojistik süreçlerden ayıran en önemli özellik yapılacak en küçük hatanın bir veya daha fazla cana mal olacağı gerçeğidir. Elbette olası bir afette devlet ve sivil toplum kuruluşlarına çok iş düşmektedir. Lakin kendinize şu soruları en son ne zaman sordunuz?

- Afeti tanımlayabiliyor muyum?
- Olası bir afete ne kadar hazırım?
- Ailem başta olmak üzere yaşadığım apartman veya site sakinleri ile afet konusunu konuşmak üzere en son ne zaman bir araya geldik?
- Olası bir afette toplanma alanımızı tüm aile bireyleri biliyor mu?
- Deprem çantam var mı ve güncel mi?
- En az 72 saat hepimize yetecek kadar yiyeceğimize nasıl ulaşacağım?
- Çevremde yaşlı veya engelli bireylere ne kadar zamanda ulaşabilirim?
- Kimyasal bir afet hakkında ne kadar bilgi sahibiyim?
- Yaşadığım alandaki olası afet tehlikeleri neler?
- Afete ev dışında yakalanacak olursam hangi aksiyonları alacağım?
- Olası ölümlerde hangi aksiyonları alacağım?

Benzer soru örneklerini çoğaltmak mümkün.

Geçmiş yıllara göre daha bilinçli bir halka ve yönetime sahip olduğumuz tartışılmaz gerçek. Unutmamamız gereken bir gerçek daha var, o da binalar çok daha yüksek, insanlar çok daha kalabalık ve tahammül seviyeleri eskiye oranla çok daha düşük.

Benim şahsi çözüm önerilerim;
Yaşanılacak olası olaylarda özellikle telafisi olmayan can kayıplarının en aza indirilmesi için yaşam tarzımı değiştirmemiz ve çevreye duyarlı olmamız ilk önceliğimiz. Olası afet sonrası yaşamın kaldığı yerden devam etmesi için şehirler doğu ve batı olarak ayrılmalı ve sürekli yaşam kampları oluşturulmalı. Bu kampların içerisinde büyük depolar, sahra hastaneleri, yaşam alanları oluşturulmalı. Özellikle afet sonrası dağıtım sorunları yaşandığı ve yardımların afetzedelere geç ulaştığı gözlemlenmekte bu yardımların doğru ve adil bir şekilde dağıtımının yapılabilmesi için muhtarların mahalle çalışması yapması ve görev alacak kişileri belirleyerek tatbikatlarla bilinçli bireyler çalışmaları yapması olmazsa olmazlarımızın başındadır.

Amaç doğru olarak belirlenirse başarı kaçınılmaz olur Afet lojistiği hakkında birbirinden önemli makaleler olduğu gibi eğitim veren AFAD, Kızılay ve Akut gibi sivil toplum kuruşları olduğunu hepimiz bilmekteyiz. Lütfen eğitim alalım, bilgilerimizi güncel tutalım ve her zaman teyakkuzda olalım.

Afet lojistiğinde başarısız olmanın en önemli kuralı bananecilik yöntemi ile başkalarını suçlamaktır.

Engelli, yaşlı ve yardıma muhtaç dostlarımız önceliğimiz olsun. Şehirlerde yönetim olarak Kent lojistiğini çözdüğünüzde, engelsiz yaşam ve Afet lojistiğinde çözmüş olacaksınız.

Yazımı mümkün olduğu kadar saf bir dille kısa yazmaya çalıştım, Maalesef Umursamazlık 5.0 hastalığı iliklerimize kadar işlemiş bu hastalıktan çok acil kurtulmamız gerekmekte. Umursamazlık 5.0 nedir diye merak edenlere içinde bulunduğumuz durum diyebilirim.

Yorumları vicdanlara bırakıyorum.
Afetsiz günlerde görüşmek dileğiyle…
*Sevgiyle Kalın*











# İnsani Yardım Lojistiği ve Ülkemiz



**Mehmet Yavuz KANKAVİ**

İstanbul Kent Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Öğretim Görevlisi

Bu çalışmamızın konusu ülkemizin belli aralıklarla karşılaştığı başta depremler olmak üzere afetlerin açtığı ve açacağı yaraların en az düzeyde gerçekleşmesi için alınması gereken tedbirlerin değerlendirilmesidir.

Ülkemizde düzenli olarak gerçekleşen depremlerin ve acısı halen çok taze olan 6 Şubat 2023 depremini etkilerinin henüz atlatamamışken Seller Heyelanlar ve son olarak Ege ve Akdeniz tatil yörelerindeki orman yangınları ciğerlerimizi yakmaya devam etmektedir.

6 Şubat 2023 tarihinde gerçekleşen asrın felaketi olarak da adlandırılan 7,7 ve 7,6 büyüklüğündeki bu ikiz deprem 11 ilimizi doğrudan vurarak 50000'den fazla kişinin ölümüne neden olmuş, ülke coğrafyamızın yedide birini doğrudan etkilemiştir.

Coğrafya kaderdir. Yaşadığımız Coğrafya' da özellikle Deprem kaderimizin bir parçasıdır. Her an depreme hazırlıklı olmalı ve tedbirlerimizi almalıyız. Deprem öncesi, deprem sırası ve deprem sonrası olarak özetlenebilecek tedbir dönemlerine ilişkin hazırlıklar, tedbirler, uygulamaların etkinliği ve verimliliği depremlerden ne derece etkileneceğimizi belirler. Gelecek afetlerin yıkım etkilerine deprem sel su baskını çığ heyelan yangın çevre felaketi, doğal olan ve olmayan afetlere karşı hazırlıklı olmamızı sağlayacağından can, mal ve ekonomik değerlerimizin en az seviyede etkilenmesini olanaklı hale getirebilir.

6 Şubat 2023 depreminde görülen Afet yönetimi eksiklik ve zaafları acılarımızın en aza indirilmesi noktasında bize yeterince yardımcı olamadı.

Cumhurbaşkanımızın deprem bölgesine ziyarette de İlk 2-3 günlük aksaklık için helallik istemesi de en azından gelecek için konuya daha ciddi ve kurumsal olarak eğilme ihtiyacının ortaya konmasıydı. Cumhurbaşkanı Erdoğan 4 Mart 2023 tarihli akademisyen, araştırmacı ve yazarlardan oluşan 105 uzmanın katıldığı Dolmabahçe de yapılan 'Türkiye Ulusal Risk Kalkanı Modeli' toplantısı ile bu süreci başlattı. Başlatılan kurumsal adımlar 10 Mart 2023 de Çevre, Şehircilik ve İklim değişikliği bakanlığı tarafından yapılan ikinci toplantıda Türkiye Ulusal Risk Kalkanı Modeli çerçevesinde uzman akademisyenlerden 13 alt komisyonun faaliyetlerine başladığı açıklanarak devam etti.

Çabuk unutan bir Millet olarak bu çalışmaların devamı ve meyvelerinin takipçisi olmalıyız. Yoksa başlatılan bu süreçler akamete uğrarsa sadece acılar içindeki milletimizi teskin edici, öfkesini yatıştırıcı çabalar olmaktan öte bir anlam taşımayacaktır.



Afetlerde İnsani yardım lojistiği kayıpların azaltılması bakımından kritik öneme haizdir. Malzeme yönetimi, Depolama, Dağıtım gibi birçok önemli aşamayı içeren insanı yardım lojistiği, aynı zamanda Acil durum (İnsani yardım lojistiği genellikle acil durumlarda gerçekleştirilir), Ulaşım zorlukları, Güvenlik ve Finansman sorunları gibi zorlukları da bünyesinde taşır.

Bu zorluklar, insan hayatını kurtarmak için kritik önemde olan insani yardım lojistiğini daha da zorlaştırabilir. Ancak, bu zorlukların üstesinden gelmek için, farklı paydaşlar arasında iş birliği ve koordinasyon çok önemlidir.

İnsani yardım Lojistiği öncelikle Afetlerden ve acil durumlardan etkilenen bölgeler ve bu bölgelerde yaşayan afetzedelere gereksinim duydukları acil malzeme ve ekipmanların teslimi ve depolanmasını hedefler. İnsanı Yardım lojistiği malzeme ve ekipmanların teslimi ile birlikte krizden etkilenen insanların, yaralıların ve yardım çalışanlarının taşınmasını da gerçekleştirir. İnsanı yardım lojistiğinde faaliyetler afetlerin türüne göre farklılık arz eder.

Afetler; hayati tehdit eden ve mal kaybına neden olan, sosyal yaşantıyı kesintiye uğratarak psikolojik, ekonomik ve sosyal zararlara yol açan, normal yaşam faaliyetlerinin kesintiye uğramasına ya da durmasına sebep olan (force majeure) olaylardır (Küçük, 2022 ). Bir olayın afet olarak sınıflandırılabilmesi için sosyal faaliyetleri olumsuz etkilemesi, fiziksel kayıplara neden olması ve toplulukların olayın sonuçları ile tek başlarına başa çıkamayacakları kadar zarar vermesi gerekmektedir. Afet; yaşanan olayın kendisi değil sonucudur. Herhangi bir yerde yaşanan deprem ve sel gibi olaylar, insan yaşamına zarar vermediği sürece afet olarak nitelendirilmezler.

İnsani yardım lojistiği üç sınıfa ayrılmaktadır: (Küçük,2022)

**Afet Lojistiği:** Afette zarar görmüş insanların ihtiyaçlarını giderebilmek için malzemelerin ve ilgili bilginin, üretim noktasından son tüketim noktasına kadar etkin bir şekilde akışını sağlamak üzere depolanmasını, planlanmasını, planların uygulanmasını ve kontrolünü içerir.

**Acil Durum Lojistiği:** Toplumun tamamının ya da bazı kesimlerinin, normal hayat ve faaliyetlerini durduran veya kesinti yaşatan ve acil müdahaleyi gerektiren olaylara istinaden yapılan lojistiktir.

**Sosyal Yardım Lojistiği:** ihtiyaç sahiplerine, uygun sosyal yardım ve hizmetlerin sağlanmasına yönelik yapılan lojistiktir.





İnsanları etkileyen afet ve acil durumlardaki insani yardım malzemelerinin lojistiğinde önemli olan;

- Doğru malzemeyi,
- Doğru kişiye,
- Doğru miktarda,
- Doğru nitelikte,
- Doğru zamanda ve doğru yerde ulaştırabilmektedir.

Bilindiği üzere lojistiğin yedi doğrusundan (Doğru ürün, doğru müşteri, doğru miktar, doğru şekil, doğru zaman, doğru yer ve doğru maliyet) biri olan doğru maliyet terimi özellikle afet anında uygulanan insani yardım lojistiğinde söz konusu değildir. Bir insani yardım operasyonundaki faaliyetlerin yaklaşık olarak % 80 'ini lojistik faaliyetler oluşturmaktadır.





Maliyetlerdeki bu % 80'lik yüzdenin ,% 65'i yardım malzemelerinin ve ekipmanların tedarikine, kalan % 15'lik yüzdesi taşıma ve depolama faaliyetlerine ayrılmaktadır. Lojistik faaliyetler yardım operasyonlarının en maliyetli ve önemli bölümünü oluşturmaktadır. Bu nedenle, verimli ve etkili lojistik operasyonlar için başarılı bir tedarik zinciri yönetimi gereklidir. Lojistik yardım operasyonlarının en önemli bileşeni haline gelmiştir. (Köseoğlu,2015 )

Afetlerde ve depremlerde tedbirlerin üç önemli safhası olan deprem öncesi deprem sırası ve deprem sonrası açısından bakıldığında 6 Şubat 2023 asrın depremi ve beklenen büyük Marmara depremi için tek cümle tedbirler hazırlıklar ve muhtemel uygulamalar yetersizdir. Bu durum beklenen büyük Marmara depreminin ağır kayıplar getireceğini göstermektedir. Tedbirler acilen alınmalıdır.

Bu bölümde 6 Şubat'ta depremi sırasında görülen eksikler, muhtemel büyük Marmara depremi ve diğer afetler için çözüm değerlendirmelerimiz sunulmaktadır.

Deprem öncesi hazırlıklar bakımından 6 Şubat 2023 ikiz depremine hazırlıklı olmadığımız yıkılan harap olan hasarlanan binalar göstermektedir. Fay hattına yapılan depreme dayanıklı olmayan binalar kayıplarımızın katlanmasına sebeplerin en önemlilerindedir. Depreme dayanıklı binaların yapılması ve yapı stokunun depreme dayanıklı binalara dönüştürülmesi ve fay hattına bina yapım izni verilmemesi eğer verenler varsa gereği yapılmalıdır. Deprem değil binaların öldürdüğünü hiç unutmamalıyız.

Depremin hemen ardından arama kurtarma, ilk yardım ve sağlık hizmetleri, özel müdahaleli tahliyenin yanı sıra cenaze işlemleri de özenle yürütülmesi gereken konulardır. Ancak ilk 1-2 gün arama kurtarma faaliyetlerinde ekiplerin organizasyon bozukluğu ve müdahale eksikliği tüm süreci kötü etkiledi. Cumhurbaşkanımızın bölgeyi ziyaretinde helallik istemesine yol açtı. Bu durum kayıpların artmasına sebep olduğu gibi enkazdan çıkarılan cenazelerin süratle defin işlemlerinin yapılmasında da zafiyet yarattığı değerlendirilmektedir.

Depremden sonraki ilk 72 saat içindeki arama kurtarma faaliyetlerini önemi çok büyüktür. Çeşitli nedenlerle ekiplerin bölgeye ulaşmasındaki zorluklarda yerel halk ve gönüllerin çabalarına yüksek oranda gereksinim duyulur. Bu da deprem öncesi bölgedeki deprem eğitimi ve yapılan senaryolarla kazanılan tecrübenin başarıya olağanüstüdür.



Deprem anında nasıl davranılacağına dair eğitim ve senaryoların yeterince yapılamadığı görülmüştür. Önceden verilemeyen yeterli eğitim ve uygulama senaryoları ile bütünleşen tecrübenin eksikliği üstün fedakârlıklarla dolu insanı çabaların çözüme ve acıların azaltılmasına katkılarını sınırlamıştır.

Deprem bölgesine gelen yardımların dağıtılması ve koordinasyonu sorunlu olmuştur. Yardımların akmasıyla yolların tıkanması yardımların depremzede ulaşmasını engellemiştir. Planlamanın eksikliği karmaşaya yol açmıştır. Bölge yakınında oluşturulan depoların yardımların oralara aktarılarak oradan trafik tıkanıklığını aşacak daha küçük araçlarla dağıtımı daha sonraki aşamadaki bireysel çabalarında tetiklemesiyle gecikerek sağlanabilmiştir. Ali cenap milletimizin yurdun dört bir yanından bölgeye akıttığı yardımların ihtiyaç sahiplerine ulaşmamasında başta Dışyönder olmak üzere UND, UTİKAD, DTD gibi lojistik ve diğer STK'lar ile üniversiteler ve gönüllüler büyük rol almışlardır.

Deprem/ Felaket öncesi felaket sırası senaryolar ve eğitimlerin yaratacağı tecrübe /sinerji yukarıdaki eşgüdüm sorunlarını en aza indirir.

Deprem sonrası çabalarda gerek devletin gerekse STK'ların çabalarını takdir ediyoruz. Devlet kuruluşlarımızın ilk müdahalede gecikmenin ötesinde bölgeyi yeniden inşa ve yardım



çalışmalarının yanında Dışyönder'in organize ettiği yaklaşık 37 aileye bir yıl yardım projesi bu konuda önde gelen bir sivil inisiyatiftir. Bu tür sivil inisiyatifler bölgenin yeniden inşasında moral olarak da büyük rol oynamaktadır.

6 Şubat depreminin hem sonrasında uzmanların katılımı ile ortaya konan Türkiye Ulusal Risk Kalkanı Model'inin netleştirilmesi TAMP (Türkiye Afet Müdahale planı) daha sadeleştirip ilgili kurumların verimli çalışması sağlanmalıdır. Yerel iktidar ile hükümet arasında hizmet çekişmesi yerine eşgüdüm tercih edilmek zorundadır. Afet bakanlığı kurularak resmi ve sivil kurumların tam bir eşgüdümü sağlanmalıdır.


Yararlanılan Kaynaklar:

Ates, H ( 2023 ) Afet Yönetimi Ders Notları, THK Üniversitesi, Ankara

Çav, E ( 2023 ) Kahramanmaraş Depremleri, İstanbul Timaş Yayıncılık

Köseoğlu, M ( 2015 ) .Afet Yönetimi ve İnsani Yardım, Ankara Nobel Akademik Yayıncılık

Küçük, B( 2022 ). Afet planlamasında Afet Lojistiği. Ankara, Akademisyen Kitabevi

Tanyaş, M ( 2005 ).Tedarik Zinciri Yönetimi ve KALDER Kıyaslama Grup Projesi.14.Kalite Kongresi İstanbul, ( s.4 )

Tanyaş, M ve Küçük B ( 2014 ) AFAD Bölgesel Afet Lojistik Depoları Süreç El Kitabı

Tümenbatur, A ( 2023 ) Afet özel röportaj ( sh12-15 ) İstanbul, Container dergisi

Ünlü A. Kapucu, N. & Şahin, B. (2010) Disaster and crisis management in Turkey: A Need for a unified crisis management system. Disaster Prevention and Management,19 (2), 155-174.https://doi.org/10.1108/09653561011037977



**Türk Fındığının Bolluk ve Bereketinin Gelecek Nesillere Ulaşması İçin, Sürdürülebilir ve Organik Tarımı Destekliyoruz.**



KARİMEX®
FINDIK İŞLETMELERİ

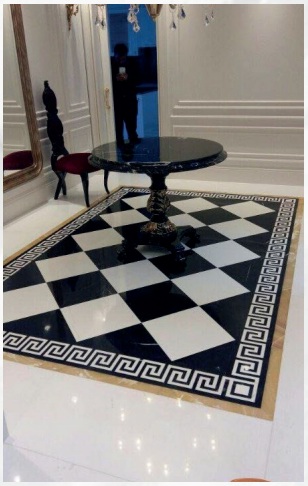
karimexhazelnut

15. YIL

# 8GEN MADENCİLİK

一起大理石
Yi Qi MARBLE

**Mermeri doğadan alıp,
sanata dönüştürüyoruz**



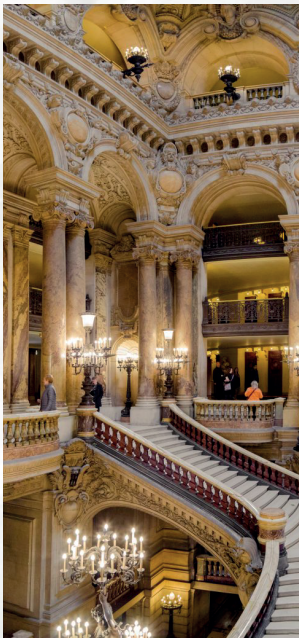














**Av. Cânan DOKSAT**
Avukat

*İhracatçının yeminli mali müşavirinin veya mali müşavirinin ya da serbest muhasebecisinin adı, soyadı ve vergi numarası yazılır.*

*Kullanıcılar açısından bu kutunun doldurulması ihtiyaridir.*

# Bir Gümrük Uyuşmazlığının Anatomisi

Bu yazı kapsamında, gümrük beyannamelerinin 9 no'lu kutucuğunda yer alan "Mali Sorumlu Kişi" tartışmalarına dair gümrük uyuşmazlığının başlangıcı, gerekçesi ve son olarak mevzuatta yapılan değişiklikler neticesinde varılan sonuca dair kısaca bir değerlendirmeye yer verilecektir. Bu suretle, bir gümrük uyuşmazlığının anatomisi aktarılmaya gayret edilecektir.

## Uyuşmazlığın Özeti

Yakın zamana kadar, gümrük müfettişlerince yapılan incelemeler neticesinde, ithalatçı ve ihracatçı firmalar adına düzenlenen gümrük beyannamelerinin 9 no'lu kutucuğunda yer alan "Mali Sorumlu Kişi" tanımına ihracatçı veya ithalatçının yeminli mali müşavirinin adı, soyadı ve vergi numarasının yazılması gerektiği iddia olunmaktaydı. Söz konusu iddianın dayanağı olarak ise, ulusal mevzuat olan 4458 sayılı Gümrük Kanunu'na ("GK") istinaden çıkarılan Gümrük Yönetmeliği ("Yönetmelik") EK-14'te yer alan "Gümrük Beyannamesi Kullanma Talimatı'nın ilgili bölümlerinde hem ithalat hem ihracatçı için mali sorumlu kişi olarak "yeminli mali müşavirinin veya mali müşavirinin ya da serbest muhasebecisinin adı, soyadı ve vergi numarası yazılır" hükmü gösterilmekteydi.

Dolayısıyla, ilgili dönemde yürürlükte olan ulusal mevzuatımız kapsamında Yönetmelik'te,

9 No'lu kutucuğa ihracatçı/ithalatçının mali müşavirinin bilgilerinin işlenmesi öngörülmekteydi. Bu kapsamda, Gümrük İdaresi tarafından, ilgili kutucuğa mali müşavir yerine bizzat ithalatçı/ihracatçı firmaların bilgilerinin yazılmasının yaptırımı olarak GK m. 241 uyarınca bir usulsüzlük cezası tatbik edilmekte ilgili özel usulsüzlük cezalarının toplam tutarı çok ciddi bir rakama ulaşabilmekteydi.

## Uyuşmazlığa Dair Hukuki Değerlendirmeler

İlgili dönemde de çokça tartışıldığı üzere, sorun, özünde bir uluslararası anlaşma niteliğinde olan Eşya Ticaretindeki İşlemlerin Basitleştirilmesine İlişkin Sözleşme ("Sözleşme") hükümleri kapsamında, ilgili kutucuğa mali müşavirin bilgilerinin girilmesi zorunluluğunun öngörülmemesiydi. Zira, anılan anlaşmada ilgili kutucuk için sadece "person responsible for financial settlement" ifadesine yer verilir çünkü ithalatçı/ihracatçı firmalar asıl sorumluluğun firmada kalmasını da tercih edebilirler ve kendi kayıtlarını kendileri tutmayı da tercih edebilirler. Dolayısıyla, yukarıda özetlenen uyuşmazlığın temelini bir uluslararası antlaşma ile ulusal mevzuat arasındaki uyumsuzluk oluşturmaktaydı.

Türk mevzuatı bakımından uluslararası anlaşmaların iç hukuktaki yeri ve konumu, T.C. Anayasası m. 90'da düzenleme altına alınmıştır. Yer verilen hükümde açıkça ifade olunduğu üzere, Türk mevzuatı bakımından uluslararası anlaşmaların yerel hukuk düzeni içerisinde yer bulması, yasama organı tarafından uygun bulma kanunu ile onaylanması suretiyle gerçekleşir ve bu şekilde mevzuatımız açısından kaynak niteliği teşkil etmeye başlar. Nitekim, "Eşya Ticaretindeki İşlemlerin Basitleştirilmesine İlişkin Sözleşme", 2012/3685 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile 10.09.2012 tarihinde onaylanmıştır.

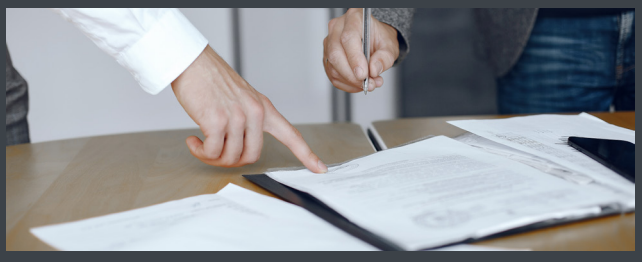
Mezkûr hüküm ile uluslararası anlaşmaların iç hukuk düzenlemeleri ile ilişkisi, bir diğer ifade ile normlar hiyerarşisinde uluslararası anlaşmaların yeri de düzenleme altına alınır.

Söz konusu düzenleme uyarınca; iç hukuktaki düzenlemeler ile temel hak ve özgürlüklere ilişkin uluslararası anlaşmaların çatışması halinde ilgili anlaşma hükümlerinin iç hukuk kurallarını bertaraf edeceği tereddütsüz olarak hükme bağlanır.



Eşya Ticaretindeki İşlemlerin Basitleştirilmesine İlişkin Sözleşme'nin temel hak ve özgürlüklere ilişkin olması noktasında ise, vergi ödevinin Anayasa'nın "Temel Hak ve Ödevler" başlıklı II. kısmında düzenleme altına alınan "Siyasi Haklar ve Ödevler"lerden olduğu ve bu durumda, vergilendirmeye ilişkin hususların düzenlendiği Eşya Ticaretindeki İşlemlerin Basitleştirilmesine İlişkin Sözleşme'nin temel hak ve özgürlüklere ilişkin bir milletlerarası anlaşma olduğu da açıktır.

*Bu durumda, somut olayda aynı konuda iç hukukta düzenlenen kanun hükümleri yerine Eşya Ticaretindeki İşlemlerin Basitleştirilmesine İlişkin Sözleşme hükümleri esas alınmalıdır.*



**Gümrük Yönetmeliğinde Yapılan Güncel Değişiklikler**

3 Mayıs 2023 tarih ve 32179 sayılı Resmi Gazete'de yer alan Gümrük Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Gümrük Yönetmeliği'nin ("Yönetmelik") "II- Beyanname Kutularına İlişkin Açıklamalar" başlıklı bölümünün "A. İhracat" ve "B. İthalat" başlıkları altında yer alan "9 No'lu kutu: Mali sorumlu kişi" alt başlığındaki paragraflar aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

*"İhracatçının yeminli mali müşavirinin veya mali müşavirinin ya da serbest muhasebecisinin adı, soyadı ve vergi numarası yazılır. Kullanıcılar açısından bu kutunun doldurulması ihtiyaridir."*

Yapılan değişiklik ile Eşya Ticaretindeki İşlemlerin Basitleştirilmesine İlişkin Sözleşme ile ulusal mevzuat olan Gümrük Yönetmeliği birbirine uyumlu hale getirilmiştir. Kutucuğun doldurulması ihtiyari hale getirilmiştir.

Bununla birlikte, Yönetmelik değişikliği kapsamında ilk olarak, ihracat ve ithalat başlıklarının her ikisinin de altına "İhracatçının" mali müşavirinin bilgilerinin ihtiyari olarak yazılacağı belirtilmiştir.

Bu halde, İthalat başlığının altında hatalı olarak "İhracatçı" ifadesi kalmıştır ve bu başlık altında uyumsuzluk söz konusu olmuştur. Bu kapsamda, 32188 sayılı Resmi Gazete'deki ikinci Yönetmelik değişikliği ile, söz konusu hata düzeltilmiştir ve İthalat başlığının altındaki "İhracatçının" ifadesi "İthalatçının" şeklinde değiştirilmiştir. Böylece, bu başlık altındaki uyumsuzluk düzeltilmiştir.

Bu kapsamda, gelinen aşamada Gümrük Yönetmeliği'nde yapılan her iki değişiklik neticesinde mali sorumlu kişi başlıklı 9 no'lu kutucuk açısından ulusal ve uluslararası mevzuat arasındaki uyum sağlanmış durumdadır.



**Uyuşmazlıklardaki Son Durum ve Değerlendirmeler**

Yukarıda özetlendiği üzere, Gümrük Yönetmeliği'nde uluslararası mevzuat ile uyumlu hale gelinmesinden önce gündeme gelen aynı konuya dair gümrük uyuşmazlıklarının bilgimiz dahilinde büyük bir bölümü 7440 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ("7440 sayılı Kanun" veya "Yapılandırma Kanunu" kapsamında yapılandırılmıştır.

Yapılandırmadan yararlandırılmayan cezalar açısından ise, güncel Yönetmelik değişikliklerinin ayrıca değerlendirilmesi gerekir. Şöyle ki, idari işlem, yapılmasından sonraki maddi durum ve mevzuat değişikliklerinden kural olarak etkilenmez.

Dolayısıyla, somut olayda gümrük müfettişlerince yapılan incelemeler neticesinde uygulanan yaptırımlar, idari işlem niteliğindedir ve idari işlemlere, tesis edildikleri tarihteki mevzuat hükmü uygulanması gerekir. Bu kapsamda, 3 Mayıs 2023 öncesine ilişkin idari işlemlere, eski Yönetmelik hükümlerinin; sonrasına ilişkin işlemlere ise yeni Yönetmelik hükümlerinin uygulanması söz konusu olur.

Ancak, Anayasa ve Türk Ceza Kanunu uyarınca ceza hukukunda geçerli lehe olan kanunun uygulanması ilkesi, idare hukukunda da kabul edilmekte, idari işlemin yapılmasından sonra işlemin hukuki sebebini oluşturan mevzuatta gerçekleşen değişiklik ile işlemin muhatabı için lehe sonuç doğuruyorsa işlem sebep unsur bakımından hukuka aykırı kabul edilmekte ve iptal edilmektedir.

Nitekim, bazı yargı kararlarında, davacı lehine değişen mevzuatın dikkate alınması ve eski mevzuata göre tesis edilen işlemlere de geriye yürüyerek uygulanması gerektiği gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verildiği görülür. (Danıştay Kararı - 15. D., E. 2013/2164 K. 2014/3688 T. 13.5.2014; Danıştay Kararı - 8. D., E. 2021/2495 K. 2021/2126 T. 7.4.2021; Danıştay Kararı - 8. D., E. 2016/9688 K. 2020/4729 T. 3.11.2020)

Şöyle ki, 2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanunu m. 2, idari işlemlerin yetki, sebep, şekil, konu ve amaç unsurları yönünden hukuka uygun olması koşullarını aramıştır. İdari işlemlerde sebep, idari işlem tesis edilmeden önce var olan, idareyi o işlemi yapmaya iten ve objektif hukuk kurallarınca benimsenmiş maddi veya hukuki sebeplerdir. İdari işlemlerin iptal sebeplerinden biri, sebep yönünden hukuka aykırılık olup, sebep, idareyi bir işlem yapmaya yönelten etken olarak tanımlanabilir. Sebep, idari işlemin dayanağı olup, sebep olarak gösterilen hukuksal işlemin sakatlığı, esas işlemi de sakatlayacaktır. (Danıştay 8. D., E. 2008/7089 K. 2008/7331 T.11.11.2008)

Görüşümüze göre, Yönetmelik değişikliği ile, eski Yönetmelik'e göre tesis edilen uyuşmazlık konusu idari işlemlerin hukuki sebep unsuru sakatlanmıştır. Böylece söz konusu idari işlemlerin hukuka aykırılığı bu açıdan da desteklenmiş olur. Nitekim, yapılan Yönetmenlik değişikliği, eski Yönetmelik düzenlemesinin hukuka aykırı olduğunu ortaya koyar ve hatta söz konusu değişiklik bu hukuka aykırı düzenlemeyi kaldırmak için yapılmıştır. Hukuka aykırılığı ortaya konan bu düzenlemeye dayanılarak tesis edilen idari işlemlerin de hukuki sebep unsurunun sakat olduğu da bu değişiklik ile kabul edilmiş ve ortaya konulmuş olur.





**Uğur KAŞHAN**
Avukat

# Dış Ticaret Hukuku

Dış ticaret, malların ve sermayenin ulusal sınırların dışına çıkmasıdır. İhracat ve ithalat olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. İhracat, üretimi yapılan bir malın o ülkenin mevzuatına uygun olarak başka bir ülkeye gönderilmesi, bedelinin yurda getirilmesidir. İthalat ise, bir malın bedelinin ödenerek yurda getirilmesidir.

Dış ticarette ülkeler birbirleriyle ticari işlemler yapmaktadırlar. Yurt içinde yapılan ticarette kazanan ve kaybeden kimseler aynı ülkenin insanları olduğu ve ülke çapında bir zarar söz konusu olmadığı halde, uluslararası ticaretin zararlı sonuçları ülke ekonomisini doğrudan etkilemektedir. Bu nedenledir ki gümrük ve dış ticaret mevzuatı sıkı şekil koşullarına tabi tutulmuştur.

Dış Ticaret Hukuku, "gerek uluslararası alım-satım işlemlerinden, teslim ve ödeme şekillerinden doğan gerekse gümrük vergileri sebebiyle oluşabilen pek çok ihtilafın tespitini yapan ve çözüm yollarını içeren hukuk alanıdır.

Dış Ticaret Hukukunun işlevini yerine getirebilmesi; gerek uluslararası gerekse de ulusal düzlemde kurum ve kuruluşların bir bütün olarak tüm mekanizmaların doğru şekilde işlevsel olması ve dış ticaretle ilgili koşulların sağlanmasıyla gerçekleşecektir.

Şöyle ki; Dış Ticaret Hukukunu ulusal düzlemde ve uluslararası düzlemde olmak üzere iki ana başlık altında incelemek konunun daha iyi kavranması bakımından ehemmiyet arz etmektedir.
Uluslararası ticaret hukuku, farklı ülkelerde bulunan şirketler veya tacirler arasında mal ve hizmet satışlarını ve uluslararası ticari sözleşmeleri ele alan hukuk dalıdır. Bu hukuk dalı içinde yabancılık unsuru bulunduğundan dolayı, uluslararası hukuk ve ulusal hukuk mevzuatına tabidir.

Bu yazımızda ulusal düzlemde Dış Ticaret Hukuku incelenecektir. Ulusal düzlemde Dış Ticaret Hukuku; fiiliyatta gümrük mevzuatı ve işlemleri birinci derecede uygulamakla yükümlü bulunan, gümrük idareleri nezdinde gerçekleştirilen iş ve işlemler olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla dış ticaret ve gümrük hukuku birbirinin tamamlayıcı unsuru niteliğindedir.

## Türk Gümrük Hukuku Nedir?

Dış ticarete ilişkin düzenlemeler gümrük kanunu ile yapılmıştır.

Türk gümrük hukuku, başta 4458 sayılı Gümrük Kanunu, gümrük yönetmeliği ve ilgili diğer mevzuatla belirlenmiş hukuk alanını ifade eder. Türk gümrük hukuku esasında Türkiye toprakları, kara suları, iç suları ve hava sahasından oluşan Türkiye Cumhuriyeti gümrük bölgesinde gerçekleştirilen dış ticaret işlemlerinin düzen içerisinde yürütülmesini amaçlar.

Gümrük; "bir ülkeye giren veya bir ülkeden çıkan mal ve eşyalar üzerinden alınan vergi ya da bir ülkeye giren veya o ülkeden çıkan mal ve eşyalar üzerinden alınan vergi demektir."

Gümrük hukuku, ülkeye giren ve ülkeden çıkacak olan malların kontrol ve denetimini düzenleyen hukuk dalıdır.

Dış ticarete ilişkin bütün iş ve işlemler Gümrük Kanunu ile düzenleme altına alınmıştır. Gümrük Kanunu'nda gümrük yükümlülüğüne sebep olan durumlar, para cezaları ve transit rejimine ilişkin hususlar düzenlenmiştir.

Gümrük, malların ülkeye giriş ve çıkışlarının devlet tarafından kontrol edilmesidir. Bu şekilde yasa dışı malların ülkeden çıkması ve ülkeye girmesi engellenmiş olur.

Gümrük; kısaca ihracat veya ithalat vasıtasıyla ülkeye giriş- çıkış yapan malların devlet tarafından denetlenmesiyken; dış ticaret ise bu malların alım-satımına ilişkin tüm işlemlerin usulüdür.

## Gümrük Hukuku ile İlgili Dikkat Edilmesi Gerekenler

Gümrük hukuku, birçok mevzuatı ilgilendiren, karmaşık ve özel uzmanlık alanı gerektiren interdisipliner bir hukuk alanıdır. Hem ulusal hem de uluslararası hukuku ilgilendirmektedir. Vergi hukuku, ticaret hukuku, deniz hukuku, ceza hukuku gibi birçok hukuk dalıyla iç içedir. Bu sebeple hukuki sorunları doğru tespit etmek ve hukuki olaylara yapılan tespitler ışığında doğru şekilde nüfuz etmek oldukça önemlidir. Bu kapsamda yasal mevzuatın, değişen koşullara uyarlanması sebebiyle dış ticaret ve gümrük uygulamaları da sıklıkla değişmekte olduğundan güncel mevzuatın sıkı bir şekilde takibi gerekmektedir.

Dış ticaret, son derece dinamik olduğundan ve geniş bir alanda uygulama bulduğundan; her gün pek çok olay ve yeni durumlarla karşılaşılmaktadır.

Dış ticaret işlemlerinin hukuka uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi mesleki bilgi gerektirdiğinden, genellikle gümrük işlemleri mükellefler adına 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 5'inci maddesine istinaden dolaylı temsil yoluyla gümrük müşavirleri ve gümrük müşavir yardımcıları eliyle görülmektedir.

Gümrük Kanunu; gümrük yükümlüleri ve uygulayıcılar açısından oldukça keskin sınırları olan ve sert müeyyideler içeren bir kanun olması hasebiyle Dış Ticaret Hukuku hata kabul etmeyen bir alandır. Öyle ki hatalı bir şekilde yapılan her iş ve işlem 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 241'inci maddesi kapsamında başta usulsüzlük cezasına tabi olmakta ve yine Kanunun diğer ceza içeren maddelerine bakıldığında Gümrük Kanunu'nun ağır yaptırımlar içerdiği görülmektedir.

Bu nedenle gümrüklerde çalışan tüm personelin de yeterli mesleki nosyona ve bilgiye sahip olması, uygulayıcı ve denetleyici olan kamu görevlilerinin de gerekli liyakate sahip olmaları son derece büyük önem taşımaktadır.





## GÜMRÜK BEYANI:

Eşyanın bir gümrük rejimine tabi tutulabilmesi için, ilgili rejime uygun şekilde yetkili gümrük idaresine beyan edilmesi zorunludur. Gümrük beyanı deyimi; belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde eşyanın bir gümrük rejimine tabi tutulması talebinde bulunulmasını ifade etmektedir. (4458 sayılı Kanun madde 3/16)

Gümrük; "bir ülkeye giren veya bir ülkeden çıkan mal ve eşyalar üzerinden alınan vergi ya da bir ülkeye giren veya o ülkeden çıkan mal ve eşyalar üzerinden alınan vergi demektir." Gümrük hukuku, ülkeye giren ve ülkeden çıkacak olan malların kontrol ve denetimini düzenleyen hukuk dalıdır.

Dış ticarete ilişkin bütün iş ve işlemler Gümrük Kanunu ile düzenleme altına alınmıştır. Gümrük Kanunu'nda gümrük yükümlülüğüne sebep olan durumlar, para cezaları ve transit rejimine ilişkin hususlar düzenlenmiştir.

### GÜMRÜK BÖLGESİ:

4926 sayılı yasanın 2/f maddesine göre, Türkiye Cumhuriyeti gümrük bölgesi , Türkiye Karasuları , iç sular ve hava sahası dahil olmak üzere Türkiye Cumhuriyeti topraklarının tamamını kapsamaktadır.

### GÜMRÜK REJİMLERİ:

Türkiye Gümrük Bölgesine giren ya da çıkan bir eşyanın herhangi bir gümrük rejimine konu olabilmesi, beyan sahibinin talebine bağlıdır. Talep edilen gümrük rejimini türüne göre, eşyanın tabi olacağı kurallar farklılık gösterir. Seçilen her gümrük rejimi farklı kurallar göre ilerleyeceğinden, gerek beyanda bulunan yükümlüler ve gerekse kontrolleri yapacak olan gümrük dairelerinin, rejim kurallarına göre hareket etmeleri zorunludur.

Eşya serbest dolaşıma sokulduktan sonra, yurtdışı edilmediği sürece, serbest dolaşım statüsünü kaybetmez. Bu bağlamda, serbest dolaşım rejimi, ilgili eşya için nihai bir rejim olup Türkiye Gümrük Bölgesinde bulunduğu sürece eşyanın bu statüsü değişmez.

Gümrük Rejimleri, 4458 sayılı yasanın 74 ila 150. Maddeleri arasında 8 faklı şekilde düzenlenmiştir.

1. Serbest dolaşıma giriş rejimi
2. Transit rejimi
3. Gümrük antrepo rejimi
4. Dahilde işleme rejimi
5. Gümrük kontrolü altında işleme rejimi
6. Geçici ithalat rejimi
7. Hariçte işleme rejimi
8. İhracat rejimi



Yasa koyucu, 4458 sayılı Yasanın 79. Maddesinde, bazı gümrük rejimleri için "ekonomik etkili gümrük rejimi "deyimini kullanmayı tercih etmiştir. Anılan madde hükmüne göre ekonomik etkili gümrük rejimleri şunlardır:

1. Antrepo
2. Dahilde işleme,
3. Gümrük kontrolü altında işleme,
4. Geçici ithalat
5. Hariçte işleme

İthalata ilişkin gümrük rejimleri, 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 74-134. Maddeleri arasında düzenlenmiştir. İthalat ilişkin gümrük rejimleri şunlardır:

1. Serbest dolaşıma giriş rejimi
2. Transit rejimi
3. Gümrük antrepo rejimi,
4. Dahilde işleme rejimi,
5. Gümrük kontrolü altında işleme rejimi,
6. Geçici ithalat rejimi

## GÜMRÜK BEYANI:

Eşyanın bir gümrük rejimine tabi tutulabilmesi için, ilgili rejime uygun şekilde yetkili gümrük idaresine beyan edilmesi zorunludur. Gümrük beyanı deyimi; belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde eşyanın bir gümrük rejimine tabi tutulması talebinde bulunulmasını ifade etmektedir. (4458 sayılı yadsa madde 3/16)

Gümrük beyanı 4 farklı şekilde yapılabilir

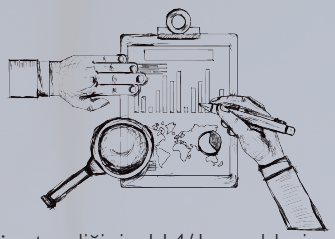
1. Yazılı beyan
2. Bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla beyan
3. Sözlü beyan
4. Tasarruf yoluyla beyan

**A Yazılı beyan:** Gümrük beyannamesinin yazılı olarak verilmesi normal usul olarak kabul edilmiştir. Bu beyannamede eşyanın beyan edildiği gümrük rejimim düzenleyen hükümlerin uygulanması için bütün bilgileri ihtiva etmesi ve imzalanması gerekir.

Beyannameler açık ve okunaklı bir şekilde doldurulmalıdır. Beyanname üzerinde kazıntı veya silinti yapılamaz. Üzerinde kazıntı veya silinti bulunan beyannameler gümrük dairelerince kabul edilmez. Ancak, beyannameler hatalı yazının üzeri okunacak şekilde çizilerek yanına doğrusu yazılıp beyan sahibi tarafından imzalanarak ve tescil sırasında resmi mühürle mühürlenerek düzeltilir ise kabul edilir.

Eşyanın beyan edildiği gümrük rejimini düzenleyen hükümlerin uygulanması için gerekli bütün belgelerin de gümrük beyannamesine eklenmesi gerekir.

Gümrük beyannamesi yerine geçen bazı başka belgeler de bulunmaktadır. Bu belgelerin sunulması halinde yükümlülerden ayrıca bir gümrük beyannamesi talep edilmez.



Gümrük yönetmeliğinin 114/1. maddesine göre bu belgeler şunlardır.

1. Elçilik mektubu
2. Kurye mektubu
3. Tır karnesi
4. ATA karnesi
5. Kumanya listesi
6. Declaration en douane

Bu belgelerin verilmesi halinde, bu belgeler de bir gümrük beyannamesi olarak kabul edilir.

Bir gümrük beyannamesinin iki veya daha fazla kalem eşyayı kapsaması mümkündür. Bu durumda, gümrük beyanına karşılık gelecek vergi ve ceza bakımından her kalem eşya ayrı ayrı beyan sayılır. Bir kalemin eksik veya fazlası diğer kalemin fazla veya eksiğine mahsup edilmez.

Türk Gümrük Tarife cetvelinde aynı tarife pozisyonunun alt açılımında bulunan aynı kanuni veya tercihli vergi oranına tabi olan eşya bir kalem sayılır. Başka tarife pozisyonlarına girdiği halde vergi oranları aynı olan eşya bu hükmün dışındadır.

**B) Bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla beyan:**

Bu düzenlemeye göre, bilgisayar veri işleme tekniği yoluyla yapılan beyanlarda, beyanda bulunacak kişilerin gümrük idaresinin bilgisayar sistemine veri girişinde bulunabilmeleri için gümrük idaresinden "kullanıcı kodu" ve "kullanıcı şifresi"ni önceden almış olmaları gerekir. Bu beyanı tercih eden beyan sahibinin ayrıca gümrük beyannamesinin kağıda basılı halini de gümrük idaresine vermeleri gerekmez.

**C) Sözlü beyan:**

Sözlü beyan tabi eşyanın gümrük işlemlerinde, sınırlı sayıda kutusu doldurulmuş olan ek 25 maddesinde yer alan sözlü beyan formu kullanılır. Sözlü beyan formunda bulunan boş kutucukların doldurulması ihtiyari ve zorunlu olanları bulunmaktadır. Sözlü beyana ilişkin form yükümlünün verdiği bilgilere göre gümrük personeli tarafından doldurulur ya da sisteme girilir.

**D) Tasarruf yoluyla beyan:**

Tasarruf yoluyla beyan yolcu salonlarında geçerli olan bir beyan şeklidir. Bu beyan şekli Gümrük Yönetmeliğinin 178. Maddesinde düzenlenmiştir.

Anılan yönetmelik hükmüne göre; yolcu salonlarından geçen veya eşya geçiren kişilerin, bu salonlarda münhasıran bu işlemler için düzenlenmiş yeşil veya kırmızı hatlara yönelerek bu hatlardan geçmeleri hali, tasarruf yoluyla yapılmış beyan sayılmaktadır.





Kırmızı hattan geçen veya eşya geçiren kişilerin gümrüğe tabi eşyası olduğu şeklinde beyanda bulundukları kabul edilerek, bunlar muayeneye tabi tutulur. Yeşil hattan geçen ya da eşya geçiren kişilerin ise, gümrüğe tabi eşyasının bulunmadığı şeklinde beyanda bulundukları kabul edilerek bunlar ihbar veya şüphe hali saklı kalkmak üzere hiçbir muayeneye tabi tutulmazlar.

Yeşil hattan geçenlerden muayene sonucunda gümrüğe tabi eşyası bulunduğu tespit edilenler hakkında, duruma göre ilgili kaçakçılık mevzuatı hükümlerine göre işlem yapılır.
** Beyan ile Muayene Arasında Cins, Nevi veya Nitelik farkı
Muayene sonucunda tespit edilen gtip, miktar, kıymet, menşe veya kullanım yeri farklılığı nedeniyle yapılacak tahakkuklarda ve idare tarafından alınacak kararlarda, yürürlükteki kaçakçılıkla mücadele mevzuatı ve diğer mevzuat ile dış ticaret politikası önlemlerine ilişkin hükümler de göz önünde bulundurulur.

3- Beyan Sahibi ve Temsilcisi
Hangi gümrük rejimi tercih edilirse edilsin, tümünde geçerli olan kural eşyanın gümrük idaresine beyan edilmesinin zorunlu olmasıdır.
Beyan sahibi deyimi, kendi adına beyanda bulunan kişiyi veya adına beyanda bulunulan kişiyi ifade eder.
Beyan sahibinin temsili iki türlü olabilir.

- Doğrudan temsil
- Dolaylı temsil
- Temsilci, doğrudan temsil durumunda başkasının adına hareket eder. Dolaylı temsil durumunda ise artık kendi adına, ancak başkasının hesabına hareket eder.

**a) Dolaylı temsil**
Gümrük idarelerinde dolaylı temsilci olarak iş takip edebilecek kişiler sınırlandırılmıştır. Dolaylı temsil yetkisini kullanabilecek kişiler 4458 sayılı yasanın 225/1 maddesinde belirtilen gümrük müşavirleridir. Ayrıca iş takip yetkisi olan kişilerden biri de Gümrük Müşaviri Yardımcılarıdır. Bu kişiler beyan sahibi kişiyi değil, yanında çalıştıkları gümrük müşavirini temsil ederler.

Ulusal düzlemde Dış Ticaret Hukukunu düzenleyen 4458 Sayılı Gümrük Kanunu, Gümrük Yönetmeliği ve sair mevzuattır.

Uygulamada sıkça karşılaşılan ihtilaflarda 4458 sayılı Gümrük Kanunun vergisel cezaları düzenleyen "241, 234, 235,236, 238" vb maddelerinin yanı sıra gümrükte cereyan eden olayların zaman zaman da daha ağır yaptırımlar içeren, hürriyeti bağlayıcı cezalar içeren 5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanuna temas eder mahiyette olaylar görülmektedir.

Bu sebepledir ki gerek 4558 Sayılı Gümrük Kanunu kapsamında parasal ceza kararı ile karşılaşmamak için gerekse de daha ağır sonuçları olan Kaçakçılık Kanuna muhalefet oluşturabilecek bir eylem ve davranış içerisine düşmemek adına Gümrük Mevzuatı yönüyle konusunda ithalat veya ihracat girişimlerinin en başından itibaren güncel mevzuatı bilen gümrük müşavirleriyle hareket edilmesi salık verilmektedir.

- Diğer yandan cezai durumlarla karşılaşıldığında ya da 5607 sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununa aykırılık iddiası halinde ise Gümrük avukatından hukuki destek alınmasında fayda vardır.

- Esas olarak avukat her alanda dava ve işleri takip edebilmekle beraber bazı avukatlar gümrük hukuku alanında uzmanlaşmıştır.

- Gümrük Kanunu ve dış ticaret ilişkilerinden doğan sorunların çözümünde hukuki yardım sağlayan kişiye gümrük ve dış ticaret avukatı denir. Gümrük ve dış ticaret avukatının hukuk bilgisinin her zaman dinamik ve güncel olması bu hukuk dalında başarı için büyük önem arz etmektedir.

- Gümrük avukatı, ithalat ve ihracat yapan şirketlere veya bireylerin gümrüklerde karşılaştıkları hukuki sorunların çözümü noktasında hukuki yardımda bulundukları gibi gümrük işlerinin mevzuata uygun yürütülebilmesi için de müvekkillerine danışmanlık hizmeti sunarlar.

Gümrük hukuku kapsamında gümrük vergileri, uluslararası taşımacılık ve Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu kapsamında ceza, kabahat ve diğer birçok yaptırıma ilişkin müvekkillerine çözüm yollarını sunarlar.

Gümrük avukatıyla çalışmadan önce gümrükle ilgili çalışma alanınızı ve çözüm arayışında olduğunuz sorununuzu somut olarak belirlemeniz gerekmektedir. Daha sonrasında alanında uzman gümrük avukatı ile görüşebilir ve çalışabilirsiniz. Gümrük avukatının alanı iyi bilen, sizin sorunlarınızı anlayan ve güncel gümrük mevzuatına hakim olan bir avukat olmasına özen göstermenizi tavsiye ederiz.



**Günay GÜNEŞ**
FGİ Kapı ve Yükleme Teknolojileri A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

## Günay Güneş kimdir?

1967 yılında Sakarya' da dünyaya geldim. 1970' te ailemle birlikte Almanya' ya göç ettik ve üniversite dahil tüm eğitim hayatım Almanya' da geçti. Dortmund Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum.

1996 yılı sonunda Türkiye' ye döndüm ve 1997 yılında aile şirketimiz olan FGİ Kapı ve Yükleme Teknolojileri A.Ş.' yi kurduk. O yıldan bugüne kadar şirketimizin yönetim kurulu başkanlığı görevini yürütmekteyim. Aynı zamanda iş dünyası içerisinde farklı sivil toplum kuruluşlarında da aktif olarak görev almaya çalışıyorum. Evli ve 3 kız çocuğu babasıyım.

## FGİ Kapı ve Yükleme Teknolojileri olarak ne zaman, nerede kuruldunuz?

FGİ, 1997 yılında Sakarya' da kuruldu. Seksiyonel kapı, branda kapı ve fotoselli kapıları yerel imal ederek, endüstriyel ve özel kullanımlara uygun kapı ve yükleme teknolojileri tedarik ederek faaliyet göstermekteyiz.

## Firmanız hakkında bilgi verir misiniz?

(ithalat – ihracatta dahil uzun bir bilgi)
Biraz önce de bahsettiğim gibi 1997 yılında kurulduk. 2002 yılında gücümüzü, 1955 yılında kurulmuş ve 2500' den fazla çalışanı olan Novoferm ile birleştirdik. Novoferm Avrupa'nın önde gelen endüstriyel ve özel kullanımlara uygun kapı, kapı kasaları, kapı otomasyonları ve yükleme üniteleri üreticisidir.

%100 kendi şirketimiz olan FGİ olarak biz; Novoferm' in Türkiye 'deki çözüm ortağı ve Avrupa' daki 14 üretim üssünden biri olarak faaliyetlerimize devam ediyoruz. Bu sayede lisanslı bir üretim yaptığımız için çok fazla ürün ithal ediyoruz. Yeni gündemimiz ise; kullandığımız ürünlerin yerlileştirme oranlarını arttırmak ve artı değer olarak bizim yerli tedarikçilerden aldığımız ürünleri, partner olarak çalıştığımız şirketin bünyesine katmaya çaba sarf etmek. Bu konuda ciddi neticeler de almaya başladık. Hali hazırda ülke genelinde temin ettiğimiz 7-8 çeşit ürün, global şirkette de kullanılmaya başlandı. Temel düşüne biçimi olarak; ürünleri "yerli ürün-ithal ürün" olarak kurgulamak yerine kaliteli-kalitesiz, nitelikli-niteliksiz olarak ayırmaya çalışıyoruz. Aslına bakarsanız ürünlerin fayda üretecek ve sorunsuz çalışabilecek şekilde tasarlanması önceliklendirilmelidir.

Bunun dazamanla mümkün olacağını düşünüyoruz.
Bulunduğumuz sektör itibarıyla aslında sadece ürün satmıyoruz, hizmet odaklı bir çalışma yürütüyoruz. Bu anlamda tüm çabamız; altyapımızı güçlendirip çalışmalarımızı diğer ülkelere kolaylıkla ihraç ederek müşterilerimize sorunsuz çalışan ürünler sunabilmek. İhracat bizim için önemli bir faaliyet. Son 3-4 senedir ihracatımızı %12 seviyesine çıkardık. Kısa ve orta vadede hedefimiz ise bu oranı %40 ve daha yukarılara taşımaktır.

## Yeni yatırımlarınız ve büyüme planlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Genel olarak baktığımızda sektörde hatırı sayılır büyüklükte bir tesise sahibiz. 8.000 m2 den fazlası kapalı alan olmak üzere yaklaşık 15.000 m2 lik bir alanda faaliyet göstermekteyiz. Planlanmış makine yatırımlarımız ve Sakarya' daki farklı organize sanayi bölgelerinde yeni yatırım planlarımız mevcut. Önümüzdeki 5 sene içerisinde 45.000 m2 civarında bir alana ulaşmayı hedefliyoruz. Ürün gamımız aslında hacimli ve "boy malzeme" diye tabir ettiğimiz ürünlerden oluştuğu için, konforlu çalışma yapabilmek adına bu tarz alanlara ihtiyacımız olacaktır.

## Referans projeleriniz nelerdir?

Ülkemizin akla gelen önemli markalarının hemen hepsi ile çalıştığımızı, tesislerinde ürünlerimizin hali hazırda mevcut olduğunu belirebilirim. Tek tek isim zikretmek yerine lojistik ve kargo şirketleri ile büyük imalat tesisleri başta olmak üzere otomobil, gıda, tekstil sektörlerinde ürünlerimiz yer almakta ve hepsi de bize değer katan, gurur duyduğumuz projeler.

## Ürünlerinizi diğer firmalardan ayıran özellikler ve farklar nelerdir?

Aslına bakarsanız tüm sektörlerde ürünlerin birbirine benzediğini düşünüyorum. Biz FGİ olarak ürünün değil; düşüncenin, çalışma ve hizmet etme tarzının ayrışması gerektiğinin gayreti içerisindeyiz. Tüm projelerimizde; alanında uzman ekip arkadaşlarımızla tasarımdan uygulama safhasına kadar yatırımcı ile beraber oluyoruz. Bu yolculuğu uygulamadan sonra da devam ettirerek, sunduğumuz ürün ve hizmetlerin devrede kalmasını sağlıyoruz, farkımızı bu şekilde ortaya koyuyoruz. Açık yüreklilikle ifade etmeliyim ki, sektörde bizim gibi çalışan başka bir şirket yok. Biz yatırımcımızı müşteri olarak değil, proje ortağı olarak gördüğümüz için, A dan Z ye tüm yolculukta birliteyiz.








*Biz FGİ olarak ürünün değil; düşüncenin, çalışma ve hizmet etme tarzının ayrışması gerektiğinin gayreti içerisindeyiz.*

*Tüm projelerimizde; alanında uzman ekip arkadaşlarımızla tasarımdan uygulama safhasına kadar yatırımcı ile beraber oluyoruz.*

**Türk firmalarının Dünya pazarındaki konumu ve geldiği yeri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Birçok sektörde Türk firmalarının iyi konuma geldiğini görüyoruz ki bu mutluluk verici bir gelişme. Bizim sektörümüzde ise durum biraz farklı, maalesef globalde yer alan bir firmamız yok. Bu sektörün ana dinamiklerini oluşturan, pazarı domine eden şirketler ağırlıklı olarak Avrupa, Amerika ve uzak doğu menşeli.

**Rekabet açısından uluslararası pazarda Türk kapılarının avantajları ve dezavantajları nelerdir?**

Bizim en önemli avantajımız, coğrafi olarak gelişmekte olan pazarların merkezinde yer almamız. Türkiye' nin bu pazarlarla olan ulaşım avantajını değerlendirmekteyiz. Bu avantaja ek olarak, daha ekonomik şartlarda imalat yapabildiğimiz için söz konusu bölgelere rekabetçi fiyatlar verebiliyoruz.

**Türk firmalarına, sektörün gelişmesi ve itibarın artması açısından ne gibi mesajlar/öneriler verirsiniz?**

Ben burada daha çok ihracat kısmına değinmek isterim. İhracat çalışmaları yapan şirketlerin daha etkin denetlenmesi gerektiği kanısındayım. İhracatı yapılan ürünlerin; ihraç edilebilir ürünler olup olmadıklarından, şirketlerin ihracat yapabilecek kalibrede olup olmadıklarına kadar irdelenmesi lazım. Bizim sektörümüzde de bu tarz çalışmalar var; herkes kendisinde ihracat yapma yetisinin olduğunu düşünüp, 2-3 kapıyı sarıp herhangi bir yere gönderiyor. Sonrasında o kapının gittiği lokasyonda yaşanan verimsizlik ya da kalitesizlik maalesef sektöre, hepimize negatif yansıyor.

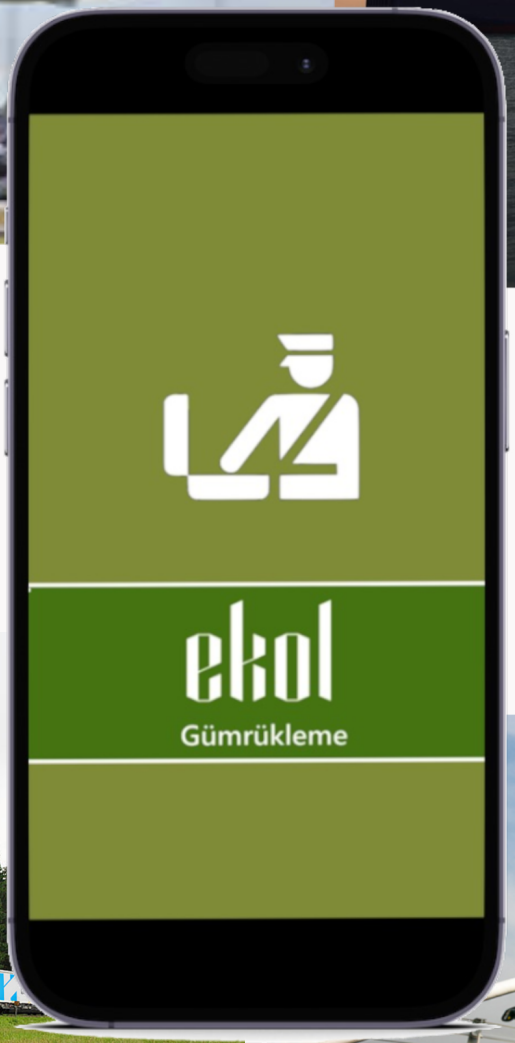
Bu bağlamda, bizim tüm sektör temsilcileri olarak bir araya gelip bu işin denetimini arttırmamız lazım. İhracat kavramını sadece evrak hazırlama /evrak tamamlama işi olarak görmeyip, firmaların ihracat yetisinin ve ürünlerin vasıflarının kuvvetlendirilmesi lazım. İlaveten bu tür kapı, makine grubu gibi projelerde sadece ürünleri satıyor olmak yeterli değil, sonrasında oluşabilecek aksaklıklara cevap verebilecek satış sonrası hizmetleri de etkin hale getirmek gerekli. Bilhassa KOBİ düzeyindeki kurumların, satış sonrası hizmetler yapılanmasını dünya çapında hayata geçirebilmelerinin çok zor ve maliyetli olduğunu düşünüyorum. Bu aşamada birlikte hareket edip, dünyanın muhtelif bölgelerinde hepimizin kullanabileceği merkezi bir satış sonrası hizmetler biriminin oluşturulup, bizlerin de bu birimden faydalanabilmemizin sağlanması ihracatın önünü büyük ölçüde açacaktır.

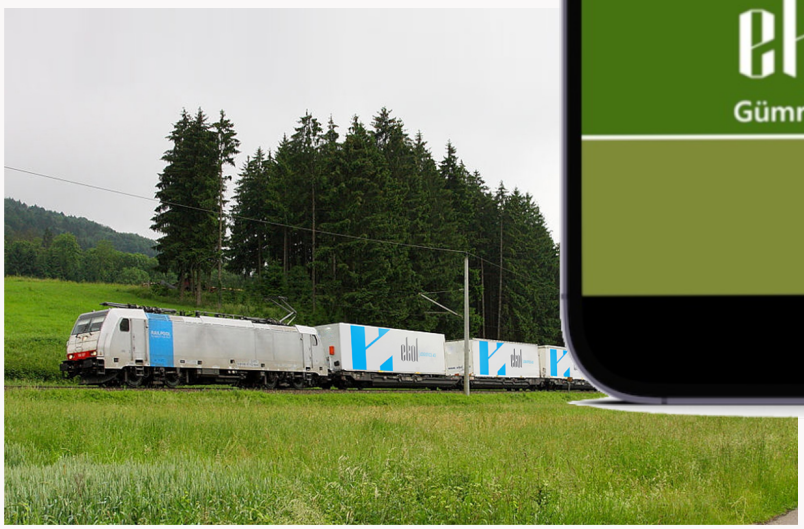
Bir diğer sorun da finansman sorunu. Biz ve bizim gibi şirketler maalesef yurtdışına yaptığımız çalışmalarda genelde nakit çalışmak durumunda kalıyoruz. Oysa Avrupa' daki rakiplerimiz, fiyatları pahalı olmasına rağmen sundukları cazip ödeme seçenekleri ile yatırımcı için tercih edilebilir hale geliyorlar. Bu bağlamda, bilhassa avantajlı ödeme seçeneklerinin oluşturulması adına, Türk finans kurumlarına devlet tarafından destek verilmesi gerektiğine inanıyorum.

# *Gümrük süreçlerinizde en doğru çözüm ortağınız*









Ali A. SOFYALIOĞLU
Global Pass Gate

# Gayrinakdi kredileri iyi kullanıyor muyuz?

TCMB tarafından bankacılık sektörü için son yıllarda sıklıkla yapılan uygulama değişikliklerinin takibi neredeyse ayrı bir uzmanlık gerektirecek seviyeye ulaştı.

Yazımızın konusunu, maliyetlerimizi yakından ilgilendiren bankaların kullandırdıkları TL krediler için menkul kıymet tesis etme zorunluluğu ve gayrinakdi kredileri daha sık kullanılması için bir hatırlatma olarak özetleyebilirim.

Bankalara, TL kredi / toplam mevduat oranının belli bir seviyeyi geçmesi durumunda devlet tahvili alma zorunluluğu getirildi. Söz konusu menkul kıymetlerin bankalar açısından karlı enstrümanlar olmaması sebebiyle, bu zorunluluk bankalara ilave maliyet olarak yansıdı. Bankalar, bu uygulama ile artan fonlama maliyetlerini sadece kredi fiyatlarına yansıtmakla kalmadılar, müşterilerinden belli bir oranda vadesiz mevduat, kredinin yanında ek ürün alma zorunluluğu gibi taleplerle de masanın karşısında yerlerini aldılar.

Bunula birlikte aşağıdaki kriterleri sağlayan kredi işlemleri "Menkul Kıymet Tesisi" hesaplaması dışında tutuldu.
Kobi nitelikli firmalara kullandırılacak krediler

- Esnaf kredileri
- Kamu kuruluşlarına kullandırılan krediler
- Mali kesim firmalarına kullandırılan krediler
- Tarım kredileri
- İhracat kredileri
- Yatırım kredileri

Bizim için önemli olan net ihracatçılara, yani son üç ya da son mali yıldaki (hangisi sağlanıyorsa geçerlidir) ihracat toplamının ithalat toplamına oranı en az yüzde 110 olan firmalara, en fazla iki yıl vadeli kullandırılan ihracat kredilerinin menkul kıymet tesisinden muaf tutulması….



Önemli bir ayrıntının altını çizmek isterim; net ihracatçı olmasanız bile sevkini gerçekleştirdiğiniz vadeli ihracatı göstererek kullanacağınız krediler de menkul kıymet tesisinden muaftır. Sevk sonrası ihracat kredisinde kredi tutarının ve vadesinin krediye konu ihracat alacağının vadesi ve tutarı ile uyumlu olması yeterlidir. Kısaca bankalardan ve/veya Türk Eximbank'tan sevk sonrası ihracat kredisi kullanabilirsiniz.

Net ihracatçı olmamanıza rağmen aşağıdaki şartları sağlıyorsanız, menkul kıymet tesisinden muaf olduğunuz için rekabetçi oranlarla ihracat kredi kullanabilirsiniz demektir;

- Savunma sanayi sektöründe faaliyet gösteren,
- Yüksek teknolojili ürün ihracatı taahhüdü ile başvuruda bulunan,
- İhracat alacak sigortası yapılmış olması kaydıyla cari yıldaki proforma fatura veya sözleşme ibrazı ile kredi kullanacak yeni kurulan firmalar

Önemli bir dipnot; 50.000 Türk lirası ve üzerinde olup küçük ve orta büyüklükteki işletmelere kullandırılan krediler, ihracat kredileri ve yatırım kredileri harcama mukabili kullandırılmaması durumunda menkul kıymet tesisine tabi tutulmaktadır.



Peki, nakit kredi kullanımlarının bu kadar şarta bağlandığı bir ortamda, özelikle ithalatçı isek ne yapabiliriz? İşte tam bu noktada Menkul kıymet tesisinden muaf tutulan gayrinakdi krediler önemli bir çıkış kapısı olarak karşımızda beliriyor.

Geçmişte nakit krediler firma talebi paralelinde harcama belgesi istenmeden firmaların serbest kullanımına bırakılabilmekteydi. Yeni düzenleme ile birlikte onaylanan nakit kredilerin serbest bırakılması için harcama belgesi zorunluluğu getirildi.

Oysa gayrinakdi kredilerin her zaman veriliş ve/veya kullanım amacı belli olmuştur. Konuya bankaların firmalara limit tesisi açısından bakarsak, kredi kullanım amacının belli olması nedeniyle gayrinakdi kredilerin onaylanma oranının nakit kredilere oranla daha yüksek olduğunu da karşımıza çıkıyor.

Müşteri acısından bakıldığında ise bir banka garantisi olması ve açılışta nakit risk olmaması nedeniyle uygun komisyonlarla fiyatlandırılmasıdır (ıskonto talebi ile nakit kredi maliyeti oluşmaktadır, aşağıda örnek verdim).

## *Peki, gayrinakdi kredileri nasıl amacına ve nakit akışımıza uygun kullanacağız?*

Kısaca gayri nakdi kredi ile banka, müşterisi adına bir ödeme yükümlülüğüne giriyor. Bu paralelde ödeme yöntemlerine baktığımızda banka avalli poliçe ve akreditif en çok karşımıza çıkan en önemli iki ürün diyebiliriz. Akreditif, açan bankanın, metinde belirtilen şartların yerine getirilmesi (uygun vesaik ibrazı) ile girdiği geri dönülemez bir ödeme yükümlülüğü olarak tanımlanabilir. Her ne kadar tarafların birbirini tanımadığı durumlarda kullanılması ile bilinse de akreditif, son yıllarda uzun vadeli finansman sağlamak için gündemde olan önemli bir üründür.

Özellikle hammadde veya makine ithalatı için açılan ıskonto edilebilir vadeli akreditif ürününün çok revaçta olduğunu söyleyebilirim. İhracatçı, kendi lehine açılan vadeli akreditif tahtında vesaiki bankasına sunduğunda mal bedelini peşin almakta, ihracatçının bankası ise ithalatçıya önceden anlaşılmış faiz oranı ve vadede ödeme imkânı sunmaktadır. Uzun zamandır çalıştığınız tedarikçinizden peşin ödeme yaparak gerçekleştirdiğiniz ithalatı, tüm banka masraflarını da karşılayarak ıskonto edilebilir vadeli akreditif ile yapmayı deneyebilirsiniz. Her ne kadar Türkiye riski fiyatlansa bile ihracatçının ülkesindeki uygun faiz oranları ile vade kazanıldığından atlanmaması gereken bir üründür. İthalatı yapılan ürün bedeli vadeli ödeneceği için (%6) KKDF'den muaf olduğunu gümrük müşaviriniz ile kontrol etmeyi unutmayın.

Bu iki ürünü, ihracatçı olarak müşterimizin bizden vade talep ettiği durumda da kullanabiliriz. Üstelik banka avalli poliçe veya vadeli akreditif ıskontosunda, ödeme yükümlülüğüne giren bankanın belirtilen tutar ve vadede riski alınıyorsa, kredi limitine de ihtiyacımız yok, ödeme yükümlüğüne giren banka borçlandırılarak tutar hesabınıza geçiyor. Ödeme vadesinde gelen para ile krediyi kullandıran bankanız riskini kapatılıyor.
Banka avalli poliçe de aynı akreditif ürünü gibi kullanılabilir, avantajı akreditif gibi evrak yükü olmaması ama dezavantajı ise (en kötüsü) ithalatçının bankasına gidip vesaiki almak için poliçeyi kabul etmeme riskinin olmasıdır.

Öncelikle dış ticarette sıklıkla karşımıza çıkan, düzenleyen / açan bankanın garantisi ile vadeli ödeme imkânı sağlayan banka avalli poliçe ve akreditif ürünlerini yurt içi ticarette de kullanabilirsiniz. Yurt içi akreditif işlemlerinde alıcı ve satıcı Türkiye yerleşik ise ödemenin "TL" olarak yapılması zorunluluğu dışında akış neredeyse aynı….

Yeni fabrika veya makine yatırımı için sıklıkla duyduğumuz ülke kredileri (ECA Kredileri) de gayri nakdi takip ediliyor. Nasıl Türk Eximbank bizim ihracatçılarımıza uygun maliyetli kredi veriyorsa, ithalatını yaptığını ülkelerin Eximbank'ları da kendi mallarının satışını arttırmak için siz ithalatçılara kredi veriyor, unutmayın.

*Saygılarımla*



**Reşat BAĞCIOĞLU**
ICC Uluslararası Ticaret Odaları
Türkiye Milli Komitesi
Türkiye Bankacılık Komite Başkanlığı Üyesi

# Neden İhracat Kredi Sigortası?



Ülkemizde ihracatçılarımız risklidir gerekçesiyle ne uzun vadeli satış yapıyorlar, ne de riskli pazarlara girebiliyorlar. Uzun vadeli satış demek mal bedelinin tahsil edilememe riskini de beraberinde getirir. Riskli pazarlara ne demeli? Riskli pazara girse bir türlü, girmese bir türlü. Her ikisi de risktir desem yeridir.

Ülkemizin haklı gururu ve ihracatçıların gerçek dostu Türk Eximbank'ın üstlendiği sayısız misyonlar arasında yer alan ihracat kredi sigortası ihracatçının bu konudaki riskini minimize ederek ihracatçının üzerindeki riski alıp adeta yurt dışındaki ihracat bedellerinin alacak garantisini ihracatçıya sunmaktadır. İhracat kredi sigortası bir çeşit yurt dışı satışlarındaki alacağın kaskosu desem yerinde bir benzetme yapmış olurum. İhracatçının yurt dışına satacağı malların bedelinin politik ve ticari risklere karşı korunma altına alınmasını sağlayan sigortadır.

Ticari Alacak Sigortası bu riskleri minimize etmenin en güvenli yolu. Alacak sigortası, müşterinin ödemesini vadede yapmaması ya da iflas nedeniyle faturasını ödememesi gibi nedenlerle oluşabilecek kayıplardan korunmanıza yardımcı oluyor. Özellikle uluslararası piyasalarda iş yapıyorsanız, ihracatçı bir firma iseniz bu sigorta şirketiniz için gerçekten hayat sigortası niteliğinde. Firmalar bu sigorta sayesinde müşterilerine açtıkları vadeleri uzatabilirken, vadeli satış yapılan tutarları da arttırabiliyor.

## İHRACATÇILARIMIZ İÇİN TÜRK EXIMBANK İHRACAT KREDİ SİGORTASI KONUSUNDA HANGİ OLANAKLARI SUNUYOR?

En basit anlamda satılan ihraç mallarının bedelinin tahsilinde politik ve ticari sebepler dolayısıyla problem yaşanıyorsa, ithalatçıya vade yapıldığında mal berelinin tehsil edilememe olasılığı büyüyorsa ihracatçının Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortasını incelemesini öneririm. Türk Eximbank Türk tacirlerinin finansman ihtiyaçlarını ucuz kredi desteği sağlamakla kalmayıp, ihracatçıların mallarını daha uzun vade ile yurt dışına satmalarında mal bedelini tahsil edememe riskini de ortadan kaldırmaktadır.

**TÜRK EXIMBANK İHRACAT KREDİ SİGORTASI**
Uzun vadeli satışlarda Türk Eximbank adeta alacağın kaskosu niteliğinde sigorta yapmaktadır.

Gerekli incelemeler sonrasında size alacak garantisi veren kuruluş **Türk Eximbank**'tır.



Türk Eximbank adeta mal bedelinin tahsilinde "kasko" sigortası niteliğindedir.

TÜRK EXIMBANK'IN KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI, ADETA İHRACAT BEDELİ ALACAĞIMIZIN KASKOSU
İhracatçıların bir yıl içinde Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılarına gerçekleştirdiği ve fiili ihraç tarihinden itibaren 360 güne kadar vade tanıdığı tüm sevkiyatları ticari ve politik risklere karşı teminat altına almaktadır.

İhracatçıların her bir sevkiyatı için farklı sigorta sözleşmesi düzenlemesine gerek kalmaksızın Türk Eximbank'ça kabul edilen ülkelerdeki limitleri onaylanmış alıcılara yapılacak tüm sevkiyatlar tek bir poliçe ile sigorta kapsamına dahil edilmektedir. Program kapsamına 238'den fazla ülke girmektedir. Tazminat oranı ise doğacak zararın % 90'ıdır.

KISACA TÜRK EXIMBANK İHRACAT KREDİ SİGORTASI;
- Sizin adınıza malı satacağınız ithalatçının istihbaratını yapar,
- Alacak garantisi verir
- Uzun vadeli satış olanağının desteklenmesini sağlar
- İhracat kredi sigorta poliçesinin teminat gösterilerek ticari bankalardan finansman kolaylığı sağlar

Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası, ihracatçıların Türk Menşeili malları yurt dışına ihraç etmeleri kaydı ile, yurt dışındaki alacaklarınızı;
- Politik ve ticari risklere karşı teminat altına alır.

Türk Eximbank'ın tüm dünyada 238 ülke ile yapmış olduğu anlaşmalar çerçevesinde, ihracatçılarımızın mallarını yurt dışı etmeden önce Türk Eximbank'dan İhracat Kredi Sigortası yaptırmaları kaydı ile, mal bedelinin fiili ihraç tarihinden itibaren 360 gün süre ile "politik veya ticari" riskler dolayısı ile ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenler dolayısı ile tahsil edilememesi halinde, aksi belirtilmediği sürece Türk Eximbank, İhracat Kredi Sigorta Poliçe bedelinin % 90'nını ödemeyi taahhüt altına almaktadır.

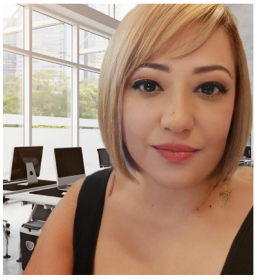
Türk Eximbank Politik ve ticari riskler olması halinde tazminat ödemeyi kabul eder. Bu durumda politik ve ticari risklerin neler olduğuna bakalım;

TİCARİ RİSKLER;
- Alıcının iflas etmesi, Alıcı hakkında konkordato kararı alınması, Alıcının borçlarını ödeyememesi nedeniyle, tasfiye kararı alması, Mal bedelinin ödenmemesi, Malın ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilmemesi,

POLİTİK RİSKLER;
- Savaş hali, İç savaş, İhtilal, İsyan, Ayaklanma, Alıcının ülkesindeki ithal yasağı, Transfer güçlüğü, Döviz darboğazı, kısıtlaması…

KAPSAM DIŞINDA KALAN HUSUSLAR
Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortasında kapsam dışında kalan maddeler şunlardır;
- Büyük savaş, nükleer risk ile Alıcı ve satıcı arasındaki gizli ticari ihtilaf

*Yukarıdaki hususların yer alması halinde Türk Eximbank bu riskleri kapsam dışında tutmaktadır. Alıcı ve satıcı arasındaki gizli ihtilaf olması halinde ve bu ihtilafın süreç içinde ortaya çıkması halinde, ihracat kredi sigorta kapsamı dışında tutulmaktadır.*



# Kim korkar mevzuattan?
## Aslında bu bir soru değil; yeni başlayacağım yazı dizisinin adı.

**Elif Bizden ÇİÇEK**
Global Pass Gate Board Member

Maalesef dış ticaret mevzuatı hem bankalar hem gerek mal gerekse hizmet ihraci yapan firmalar için çıkışı buldum derken tekrar tekrar kaybolduğunuz bir labirent gibi. Firmamız Global Pass Gate'i ( GPG) kurarken bizi harekete geçiren ilk fikir bu olmuştu " firmaların dış ticaret işlemlerinde çözüm ortağı olmak ".

Son 2 yıldır gündemimizi en çok meşgul eden konu ile mevzuata giriş yapalım; Kambiyo taahhüt hesaplarının kapatılması ve %40 döviz satış taahhüdünün yerine getirilmesi. Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar gereği Gümrük Beyannamelerinin (GB) kambiyo taahhütlerinin GB'nin fiili intaç tarihinden itibaren 180 gün içerisinde kapatılması gerekmektedir. Taahhüt kapaması için gelen ihracat bedeline İBKB (ihracat Bedeli Kabul Belgesi) ya da DAB (Döviz Alım Belgesi) düzenlenmelidir; düzenletmiş olduğunuz İBKB ya da DAB bedelinin en az %40'ının Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankasına satılması zorunludur.



Bir örnekle açıklamam gerekirse ister 500 usd lik ister 5.000.000.-usd'lik işlem yapın tutar bağımsız düzenlettiğiniz her İBKB işlemi için düzenlenen tutarın en az %40'ını Merkez Bankasına satmak zorundasınız. En az kısmını vurgulamak isterim çünkü talep etmeniz durumunda %70 - %80 ve hatta %100'e kadar da bozum yapabilirsiniz.

Banka tarafında gözlemlediğim ve firmalar tarafında sıklıkla karşılaştığım en belirgin hatalı işlemleri kısaca özetlemem gerekirse;

- Döviz bozumlarının internetten; banka şubelerinden ya da döviz bürolarından serbest kurla yapılmasına mevzuat izin vermemektedir. IBKB işlemlerinizi bankalar aracılığı ile (şube ya da internetten IBKB düzenleme imkanı sunan bankalarda internet üzerinden) gerçekleştirmelisiniz.

- Gümrük beyannamesi ya da gelen ihracat bedeli TL ise kambiyo taahhüt kapamasının yapılmasına gerek olmadığı düşünülmektedir; oysa ki mevzuatta açıkça gümrük beyannamesi TL.de olsa beyanname FOB tutarı 15.000.-usd üzerinde ise kambiyo taahhüt kapamasının yapılması gerekmektedir.



- Irak ve Libya dışında ihracat yapılan ülkelerle ilgili olarak bedeller hesaba efektif olarak yatırılıp İBKB düzenlenmesi talep edilmektedir. İhracat Bedelinin efektif olarak hesaba yatırılabilmesi ve IBKB düzenlenebilmesi için Nakit Beyan Formu ile İşlem yapılması gerekmektedir. Nakit Beyan formu olmadan efekti olarak hesaba ihracat bedeli yatırılmasına mevzuat izin vermemektedir.

Yeri gelmişken Nakit Beyan Formunun doğru hazırlanması önemlidir; form üzerinde bedelin geliş şekli "ihracat" olarak belirtilmelidir; bedel kimin adına getirildi ise ilgili alanda ihracatçı firmanın tam ünvanı yazmalıdır; sıklıkla yapılan hata bedel kime getirildi kısmında firma adı yerine şahıs adı yazılmasıdır. Nakit Beyan Formu düzenlenme tarihinden itibaren ilgili bedel 30 güniçerisinde banka hesaplarına yatırılmalıdır.

- Dikkat edilmesi gereken diğer konu firmalar Gelen İhracat Bedelleri üzerinden kapama takibi yapmaktadır; Oysa ki her zaman gümrük beyannamesi Fob tutar üzerinden kapama kontrolleri yapılmalıdır.

Örnekle açıklamak gerekirse;
Gümrük beyanname tutarı 100.000.- usd
Gelen bedel : 80.000.-usd
Mevzuat 100.000.-usd – 15.000.-usd (terkin) = 85.000.- usd lik IBKB düzenlemeniz gerektiğini söylemektedir. Ancak birçok firma hesaplamayı gelen bedeli baz alarak yapmaktadır.

- Şu ana kadar fiili intaç tarihi belli yani kapaması yapılmış gümrük beyannamelerinin kambiyo taahhüt kapamasından bahsettik.

Peki Peşin ihracat işlemlerinde kapama nasıl takip edilecek. Peşin ihracat işlemleri prefinansman kredi hükümlerine tabidir.

Gelen Peşin ihracatı IBKB'ye bağladıktan sonra (aynı şekilde IBKB'ye bağlanan tutarın en az %40'ı Merkez Bankasına satılmak zorundadır) 24 ay içerisinde fiili ihracatın gerçekleştirilerek beyannamenin kapanması gerekmektedir. Peşin ihracat işlemlerinde de 15.000.-usd terkin hakkı mevcuttur.

Terkin konusu önemli kısaca değinmek isterim. 32 sayılı kararda terkin maddesi aşağıdaki gibidir:

a) 15.000 ABD dolarına kadar noksanlığı olan ihracat hesapları doğrudan bankalarca ödeme şekline ve toplam beyanname tutarına olan oranına bakılmaksızın terkin edilir; kısaca bankaların terkin yetkisi 15.000.- usd'dir.

b) 15.000 ABD dolarından yüksek olmakla birlikte 100.000 ABD doları veya eşitini aşmayan, beyanname veya formda yer alan bedelin %10'una kadar noksanlığı olan (sigorta bedellerinden kaynaklanan noksanlıklar dahil) ihracat hesapları doğrudan bankalarca terkin edilebilir.

Örnek : Gümrük beyanname fob tutarı 1.000.0000.-usd olsun; 1.000.000 * %10 = 100.000.- usd yani tutar 100.000.- usd'yi aşmıyor bu durumda bankalarca yapılabilecek terkin tutarı yine 15.000.- usd.dir.

c) 200.000 ABD doları veya eşitini aşmamak üzere, 9 uncu maddede belirtilen mücbir sebep ve haklı durum halleri göz önünde bulundurulmak suretiyle beyanname veya formda yer alan bedelin % 10'una kadar açık hesaplar ilgili Vergi Dairesi Başkanlığınca veya Vergi Dairesi Müdürlüğünce terkin edilmek suretiyle kapatılır.

Örnek : Gümrük beyanname fob tutarı 2.000.0000.- olsun 2.000.000 * %10 = 200.000.- usd yani tutar 100.000.- usd.yi aşıyor bu durumda bankaların terkin etme hakkı bulunmuyor; terkin yetkisi Vergi Dairesi Başkanlığınca veya Vergi Dairesi Müdürlüğündedir.

- Mahsup işlemlerin kapamalarının nasıl yapılacağı da gelen sorular arasında; öncelikle mahsup işlem olup olmadığını bankanın kendi başına tespit etmesi mümkün bulunmamaktadır; talep firmadan gelmelidir. Talepte bulunan firmadan İhracat beyannamesi ve İthalat beyannamesi ve ne kadarlık kısmın mahsup işleme konu olduğu ile ilgili işlem detayını anlatır talimat talep edilir. Mahsup işlemlerinde çıkış beyannamesindeki alıcı ile çıkış beyannamesindeki satıcı aynı olmak zorundadır; gümrük çıkış beyannamesi ve gümrük giriş beyannamesindeki süre 180 günü geçmemelidir. ( sizler için giriş ve çıkış beyannamesi olarak belirtmek istedim bu şekilde ithalat ve ihracata konu mahsup işlemi daha somut algılanacaktır)

Son olarak Gümrük beyannamesine konu ihracat bedelinin belirtilen 180 gün süre içerisinde gelmemesi durumunda; gümrük beyannamesi üzerinde yer alan aracı banka kim ise taahhüdün açık olduğunun bildirimi bu banka tarafından vergi dairesine yapılmalıdır. Bankaların ilave süre uzatımı verme hakkı bulunmamaktadır. Vergi dairesine bildirim yapıldıktan sonra; ilgili firmaya vergi dairesi tarafından taahhüdün açık olduğu ile ilgili bir yazı gönderilir ve 90 gün içerisinde de nedeni ile ilgili yanıt beklenir. İlgili yazının tarihinden itibaren 90 gün içerisinde IBKB düzenletebilir ve vergi dairesine ibraz ederek taahhüdünüzü kapatabilirsiniz. 90 günlük sürede herhangi bir yanıt verilmezse konu savcılığa aktarılır.

Umarım yukarıda yer alan açıklamalar biraz daha siz değerli dış ticaret firmalarımızın banka tarafındaki işleyiş ile ilgili de fikir sahibi olmanızı sağlamıştır; karşılıklı anlaşılabilir olmak çok önemli. **Çözüm ortağı olarak yanınızda olacağız.**


**"KEŞKE"** **dememek için,**



GLOBAL PASS GATE

**GÜVENİLİR**

**DIŞ TİCARET DEPARTMANINIZ**

**+90 532 643 50 01**

**www.globalpassgate.com**

**+90 536 875 95 22**

**info@globalpassgate.com**




Dışyönder Yönetim Kurulu Başkanımız **Dr. Hakan Çınar** ve Yönetim Kurulu Üyelerimiz **Nurdan İzgördü**, **Çimen Polat Akkuş**, **Abdurrahman Özalp** ve Bülent Edindik 11 Ağustos Cuma günü, Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürü Sayın **Mustafa Gümüş**'ü makamında ziyaret etti.
**Mustafa Gümüş'e nazik karşılaması için teşekkür ederiz.**

11 Ağustos 2023

Dışyönder Yönetim Kurulu Başkanımız **Dr. Hakan Çınar** ve Yönetim Kurulu Üyelerimiz **Nurdan İzgördü**, **Çimen Polat Akkuş**, **Abdurrahman Özalp** ve **Bülent Edindik**; Ticaret Bakan Yardımcımız **Mustafa Tuzcu**'yu 11 Ağustos Cuma günü makamlarında ziyaret etti. Son derece verimli gerçekleşen ziyaret ve misafirperverliğinden ötürü Bakan Yardımcımız Sayın **Mustafa Tuzcu**'ya teşekkür ederiz.





Dışyönder Yönetim Kurulu Başkanımız **Dr. Hakan Çınar** ve Yönetim Kurulu Üyelerimiz **Nurdan İzgördü**, **Çimen Polat Akkuş**, **Abdurrahman Özalp** ve **Bülent Edindik**; Ticaret Bakan Yardımcımız **Sezai Uçarmak**'ı 11 Ağustos Cuma günü makamlarında ziyaret etti. Son derece verimli gerçekleşen ziyaret ve misafirperverliğinden ötürü Bakan Yardımcımız Sayın **Sezai Uçarmak**'a teşekkür ederiz.

11 Ağustos 2023

21 Temmuz 2023



## Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'a Dışyönder'den tebrik ziyareti

Dışyönder Yönetim Kurulu Başkanı **Dr. Hakan Çınar**, T.C. Ticaret Bakanı Sayın **Prof. Dr. Ömer Bolat**'ı ziyaret ederek verimli bir toplantı gerçekleştirmiştir.

**Dr. Hakan Çınar**'ın yeni dönem tebriği ziyaretinde, Sayın **Ticaret Bakanımız Prof. Dr. Ömer Bolat**'a **Dışyönder** olarak yaptığımız ve yapacağımız çalışmalar hakkında bilgiler vermiştir.

## Dışyönder Üye Buluşması

Ana hatlarıyla Dış Ticaret konuştuğumuz üye buluşmamızda yoğunlukla komitelerimiz ve geleceğe dair yapacaklarımız ile ilgili birtakım planlamalar yapıldı. Dış Ticaretin yönünü belirlemek için çok önemli kararlara imza atıldı ve hazırlıklarımız başlatıldı.




17 Temmuz 2023

## Dışyönder Hukuk Komitesi İlk Toplantısını Gerçekleştirdi

Sn. **Abdurrahman Özalp** başkanlığında Hukuk komitemiz ilk toplantısı gerçekleştirilmiştir.
Ana hatları ile **Dışyönder** tarafından kurulması muhtemel tahkim, arabuluculuk çalışmaları ve dış ticarete dair sorunların çözümüne ilişkin gerçekleştirilebilecek projeler üzerine konuların konuşulduğu toplantıya komite üyeleri katılım sağladılar.




11 Temmuz 2023




22 Haziran 2023

## Yatırım Teşvik Mevzuatı Konunun Uzmanları Anlatıyor

Yatırımların günden güne artmasının beklendiği gerçeğinden hareketle, **Yatırım Teşvik Mevzuatı**'nın çok daha fazla gündem olacağını öngördüğümüzden ötürü konunun uzmanlarını çağırarak **Sn. Dr. Hakan Çınar, Sn. Tuğrul Güvemli** ve **Sn. Mustafa Öztürk** ile beraber Webinarımızı gerçekleştirmiş bulunmaktayız.

8 Mayıs 2023



Dışyönder ile İstanbul Kültür Üniversitesi arasındaki protokol törenine Yönetim Kurulu Başkanı Sn. **Hakan Çınar** katıldı. **İstanbul Kültür Üniversitesi** adına Rektör Sn. **Fadime Üney Yüksektepe**, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Sn. **Müge Çetiner** ve Sn. **Nebile Korucu** da imza töreninde yer aldı.

**DIŞYÖNDER** ile **İstanbul Kültür Üniversitesi** işbirliği kapsamında Dış Ticaret Zirvesi dahil birçok etkinlik düzenlenecek. İki kurum arasında üç yıllık bir işbirliği protokolü imzalandı.



2 Mayıs 2023

## Hasan Büyükdede'ye Dışyönder'den ziyaret

Dışyönder Yönetim Kurulu Başkanı **Dr.Hakan Çınar**, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Nurdan İzgördü** ve Genel Sekreter **Nagihan Tezgiden** tarafından Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcılarından **Sn.Hasan Büyükdede**'ye gündemin ana konularına üzerine görüş alışverişinde bulunmak üzere bir ziyaret gerçekleştirildi.

2 Mayıs 2023



## Rıza Tuna Turagay'a Dışyönder'den ziyaret

Dışyönder olarak Ticaret Bakan Yardımcılarımızdan Sn.**Rıza Tuna Turagay**'a bir ziyaret gerçekleştirildi.

Yönetim Kurulu Başkanımız **Dr.Hakan Çınar** ve Genel Sekreterimiz **Nagihan Tezgiden** tarafından gerçekleştirilen ziyarette dış ticaretteki son dönem gelişmeler karşılıklı olarak değerlendirilirken, derneğimizin faaliyetleri de kendilerine aktarıldı.

Özellikle Ürün Güvenliği ve gelecekteki uygulamalar hakkında üyesi olduğumuz **Ticaretin Kolaylaştırılması Komitesi**'nde yapılan çalışmalar hakkında verimli bir görüşme gerçekleştirildi.

2 Mayıs 2023



## Aykut Kırbaş'a Dışyönder'den ziyaret

Dışyönder Yönetim Kurulu Başkanı **Dr.Hakan Çınar**, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Nurdan İzgördü** ve Genel Sekreter **Nagihan Tezgiden** tarafından TSE Genel Sekreteri Sn.**Aykut Kırbaş** ve İthalat Koordinatörü Sn.**Meral Hemşeri** ile çok verimli bir toplantı gerçekleştirildi.

Toplantıda, Dışyönder ve TSE ekipleri olarak kısa süre içerisinde bir araya gelinerek ithalata dair gelişme gösterilecek alanlar üzerine daha detaylı bir çalışma yapılmasına ve sektörel eğitimler gerçekleştirilmesine karar verildi.




## Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi'ne katılım sağladık

Yönetim kurulu başkanı Sn. Hakan Çınar ve DIŞYÖNDER kurumsal üyelerimizden Mentor CEO'su Sn Zafer Nezih Özdenak Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi'ne katılım gerçekleştirildi.




## Dışyönder'den TGSD ziyareti

Dışyönder Yönetim Kurulu Başkanı Dr.Hakan Çınar, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Sn. Ramazan Kaya'ya makamında bir ziyaret gerçekleştirildi.




## Dışyönder Genel Kurul Toplantısı

Genel kurulumuzu, Türkiye İhracatçılar Meclisi Dış Ticaret Kompleksi'nde başarı ile gerçekleştirdik.

# DIŞYÖNDER Basın Bültenlerimiz

## Seçim Sonrası Görüş


Aydınlık

"YENİ EKONOMİ YÖNETİMİ KAYNAK İHTİYACININ ÇÖZÜMÜ İÇİN ACİLEN GÖRÜŞMELİ"

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (DIŞYÖNDER) Başkanı Dr. Hakan Çınar da seçimlerin ardından açıklama yaptı. Açıklamasına ekonomide ve para politikalarında önemli değişimler beklediğini vurgulayarak başlayan Çınar, " Cumhurbaşkanlığı seçiminde ikinci turun tamamlanmasıyla belirsizlikler büyük ölçüde sona erdi. Sonucun toplumun tüm kesimleri için hayırlı olmasını diliyorum. Yeni dönemde ekonomide, para politikalarında ve dış siyasette önemli değişimlere tanık olacağımızı tahmin ediyorum. Aralıksız para basılarak dönen çarkın sadece enflasyonu tetiklediğini ve sistemin tıkanma noktasına geldiğini hepimiz biliyoruz. Ülkemiz ciddi bir dış borç sarmalına girmiş bulunuyor. Dolayısıyla yeni ekonomi yönetiminin kaynak ihtiyacının çözümü için acilen görüşmelere başlaması gerekecek" dedi.


İŞ DÜNYASI

İŞİMİZE BAKALIM

TÜRKİYE

Kaybedecek zamanımız yok

Enflasyon en önemli gündem


DÜNYA

Hakan Çınar (DIŞYÖNDER Başkanı): Para politikalarında önemli değişimler bekliyorum

Cumhurbaşkanlığı seçiminde ikinci turun tamamlanmasıyla belirsizlikler büyük ölçüde sona erdi. Yeni dönemde ekonomide, para politikaların da ve dış siyasette önemli değişimlere tanık olacağız. Aralıksız para basılarak dönen çarkın sadece enflasyonu tetiklediğini ve sistemin tıkanma noktasına geldiğini hepimiz biliyoruz. Ülkemiz ciddi bir dış borç sarmalına girmiş bulunuyor. Yeni ekonomi yönetiminin kaynak ihtiyacının çözümü için acilen görüşmelere başlaması gerekecek.


bigpara

GİRİŞ

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği Başkanı Dr. Hakan Çınar: "Belirsizlikler büyük ölçüde sona erdi. Sonuç tüm topluma hayırlı olsun. Ekonomide ve dış siyasette önemli değişimlere tanık olabiliriz. Aralıksız para basılarak dönen çark sadece enflasyonu tetikledi ve sistem tıkanma noktasına geldi. Ekonomi yönetiminin kaynak ihtiyacını çözmek için acilen görüşmelere başlaması lazım."


Artık işimize odaklanalım

## Vize Sorunu


BusinessWorld

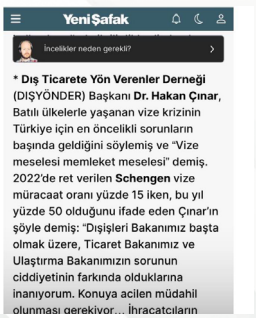
Vize meselesi memleket meselesi!

Batılı ülkelerle yaşanan vize sorununun sadece turistik amaçlı seyahatleri değil, ihracat başta olmak üzere birçok alanı ilgilendirdiğine dikkat çeken Dr. Hakan Çınar, "Sorunun ülkemizin küresel pazarlardaki rekabet gücüne zarar vermesinden büyük endişe duyuyoruz" dedi.

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (DIŞYÖNDER) Başkanı Dr. Hakan Çınar, Batılı ülkelerle yaşanan vize krizinin Türkiye için en öncelikli sorunların başında geldiğini söyledi. Çınar, "Vize meselesi memleket meselesi" diye konuştu.


İŞ DÜNYASI

Vize meselesi memleket meselesi


Yeni Şafak

İncelikler neden gerekli?

* Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (DIŞYÖNDER) Başkanı Dr. Hakan Çınar, Batılı ülkelerle yaşanan vize krizinin Türkiye için en öncelikli sorunların başında geldiğini söylemiş ve "Vize meselesi memleket meselesi" demiş. 2022'de ret verilen Schengen vize müracaat oranı yüzde 15 iken, bu yıl yüzde 50 olduğunu ifade eden Çınar'ın şöyle demiş: "Dışişleri Bakanımız başta olmak üzere, Ticaret Bakanımız ve Ulaştırma Bakanımızın sorunun ciddiyetinin farkında olduklarına inanıyorum. Konuya acilen müdahil olunması gerekiyor... İhracatçıların


HABER GLOBAL CANLI TV

Son Dakika Gündem Video

(DIŞYÖNDER) Başkanı Dr. Hakan Çınar, batılı ülkelerle yaşanan vize sorununun sadece turistik amaçlı seyahatleri değil, ihracat başta olmak üzere birçok alanı ilgilendirdiğini ifade etti.

# İhracatçıların Dövizin %40'ını TL'ye Çevirme Zorunluluğu

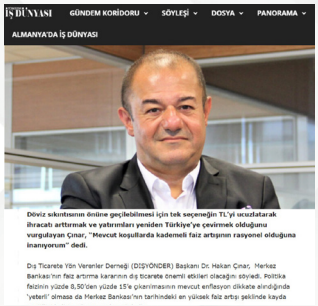









# Faiz Kararı







# Gümrük Birliği Anlaşması













# Zraporu Dergisi



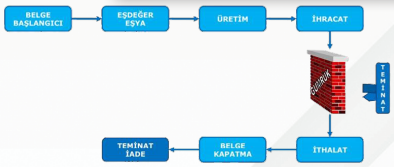









Dahilde İşleme Rejimi Güncelleme Çalıştayı, 23 Eylül 2023'de **İstanbul**'da...



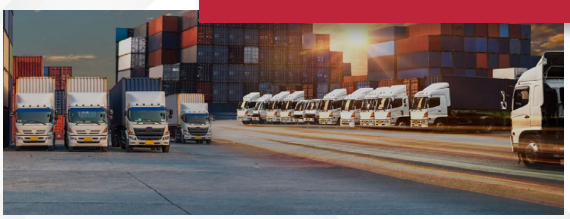

İhracat ve Devlet Destekleri Çalıştayı, 7 Ekim 2023'de **Eskişehirde**...



İthalat ve Gümrükleme Çalıştayı, 4 Kasım 2023'de **İstanbul**'da...



Lojistik Çalıştayı, 2 Aralık 2023'de **İstanbul**'da...





## TÜRKİYE'DE BİR İLK: DIŞ TİCARET ZİRVESİ-I

DIŞYÖNDER ve Kültür Üniversitesi iş birliğinde, 18 Ekim'de gerçekleşecek Türkiye'nin ilk Dış Ticaret Zirvesi programında birbirinden değerli konuklar, birbirinden önemli konuları ele alacaklar. Ticaret Bakanlığımızın da destekleri ile gerçekleşecek bu zirvenin ana teması ise,
**"Uluslararası Ticarette 100 Yılın Mirası ve Sürdürülebilir Gelecek Vizyonu"** olacak.

Siz de zirvede yerinizi almak istiyorsanız, katılım bileti için info@disyonder.org.tr adresine yazabilirsiniz.

DIŞ TİCARET ZİRVESİ

## DIŞYÖNDER TV Programları



























MENTOR

# “GÜCÜMÜZ GÜVENİNİZDİR.”



# Endüstriyel Kapı ve Yükleme Teknolojilerinde Emniyetli Çözümler:

## FGİ Kapı ve Yükleme Teknolojileri

