

DIŞYÖNDER

SAYI: 1

DIŞYÖN

TEMMUZ - AĞUSTOS - EYLÜL 2022

DIŞ TİCARETE YÖN VERENLER DERNEĞİ'NİN YAYINIDIR



Dış Ticaret Çalıştayı'nda sorunlar ve çözüm önerileri ele alındı

Truede markası, lokum kültürünü dünyaya tanıtıyor

Zeynep Turudi, Truede markası ile katkı maddesi barındırmayan geleneksel lokumu, İngiltere'nin dört bir yanında insanlara tattırıyor.

Derin teknolojide artan talep ekosistemi büyütüyor

Covid-19 salgınıyla büyüyen talep, Türkiye'de de girişimci sayısı artan bir derin teknoloji ekosistemini oluşturmaya başladı.

Bilinenleri değiştiren keşfin adı: Göbeklitepe

Kaynaklarda "Tarihin sıfır noktası" olarak tanıtilan Göbeklitepe, Neolitik Çağ'dan günümüze kadar bütün ezberleri bozuyor.



Endüstriyel Kapı ve
Yükleme Teknolojilerinde
25 Yıllık Tecrübe:

**FGi Kapı ve Yükleme
Teknolojileri**



Avrupa'nın güçlü markası
Novoferm ile
işbirliğimizin Türkiye'deki
25. yılını gururla
kutluyoruz.



Hoşgeldin Dışyön

Dünya için küreselleşme, toplumlar için küresel dünyaya ayak uydurabilme, ülkeler için ise küreselleşmenin en önemli gereksinimlerinden bir tanesi olan, sağlıklı bir dış ticaret yapısı şüphesiz çok büyük önem taşımakta. Kişi başı gelirin yükselmesi ve ülkelerin sağlıklı bir ekonomi yapısına sahip olması açısından da bakıldığında yine dış ticaretin öneminin son derece büyük olduğunu söyleyebiliriz.

Dış ticaretin böylesine önem taşıdığı günümüzde kurularak önemli bir gereksinimi yerine getiren derneğimiz DIŞYÖNDER, bu kez karşınıza bu önemli yayın organı olan DIŞYÖN ile çıkarak, yeni bir başariya daha imza atmış oldu.

Derneğimiz, bundan 3 yıl önce, ülkemizde var olduğuna inandığımız önemli bir boşluğu doldurma hedefi ile yola çıktı. Türkiye İhracatçılar Meclisi başta olmak üzere, tüm ihracatçı birliklerimizin ve elbette bu yönde katkı sağlayan pek çok sivil toplum örgütünün varlığına rağmen, işin profesyonellerini bir araya getirerek, dış ticaretin gerek sorunlarına gerekse gelişimine katkı sağlayacak kişilerin seslerini duyurmak ve fikirlerinden yararlanmak misyonunu üstlendi. İthalat ve ihracat alanında şirketlerde görev yapan profesyoneller, lojistik faaliyet gösteren şirketlerde görev yapanlar, gümrük müşavirleri, yardımcıları, bünyelerinde çalışan profesyoneller, dış ticaret üzerine muhtelif faaliyetlerde veya görevlerde bulunan çalışanlar, kamu görevlileri veya yöneticiler ve hatta bu alanda yüksek öğrenim gören öğrenciler dahi derneğimizin parçası oldular. Yine önemli kurumlar da derneğimizin üyesi olarak bize katıldılar.

DIŞYÖNDER'in ana hedefi, Türkiye'nin dış ticaretinin gelişmesine yönelik ortak çalışmalar yürütmek ve tümüyle yön verici olmayı başarabilmek. Üyeleri bizzat sahada işi yürütenler ve uygulayanlar olduğu için de dış ticaretin işleyişine yön vermek bizim için sadece iyi bir organizasyondan ibaret idi, bunu da başardık. Yapılan çalışmalar ve oluşturulan çalışma grupları ile çıkacak önerilerin kamuya sunulabilir hale gelmesi, geliştirici önerilerde bulunulması, yapılan çalışmalar çerçevesinde gerekirse; yurtdışı kuruluşları, ticari ateşelikler, TIM veya ihracatçı birlikleri ile işbirliği projeleri geliştirilmesi, bahse konu çalışmaların sonucunda oluşacak eğitim önerileri ile gerek üniversiteler, gerekse meslek liselerinin dış ticaret, gümrük ve lojistik bölümlerine tavsiyeler sunulması ve ortak programlar geliştirilmesi faaliyetlerimizin bir kısmını oluşturmakta. Yani sıra dış ticaretin geliştirilmesi için araştırmalar yapmak, yaşanan sorunları belirlemek, bunları üyeler ile paylaşarak sorunun çözümüne ilişkin çalışmalar yapmak, eğitim, seminer ve konferanslar düzenlemek, dış ticaret verilerini düzenli olarak takip etmek, rapor tutmak ve bunları dernek üyeleri ve ilgili merciiler ile paylaşarak dış ticaretimizi geliştirmeye yönelik çalışmalarda bulunmak, uluslararası faaliyetlerde bulunarak, amaçlarımız doğrultusunda yurtdışında bulunan dernek veya kuruluşlara üye olmak ve ortak çalışmalar yapmak, dış ticaret alanında bilimsel ya da teknik konularda çatışma yaşanması durumunda mahkemeye ya da firmalara arabuluculuk yapmak gibi yollarımızda kullandığımız enstrümanlardan bazıları...

Hedeflerimizden bir tanesi ise bir yayın organını kamuoyuna kazandırmak idi, bunu da başardık. İsmimizi bile tüm üyelerimizin katıldığı bir anket ile belirlediğimiz DIŞYÖN, bugün 1. sayısı ile sizlerle tanıştı. Sonraki sayılarımızda, katkı sağlamak isteyen herkese dergimizde yer vereceğimizi özellikle belirtmek isterim. Dergimiz DIŞYÖN'ün tüm camiaya ve ülkemize hayırlı olmasını temenni ederken, emeği geçen tüm arkadaşlarıma sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.



DR. HAKAN ÇINAR

Mentor Gümrük Müşavirliği CEO'su
DIŞYÖNDER Kurucu Başkanı

KAPAK KONUSU

- 04 DIŞYÖNDER Çalıştayı'nda sorunlar ve çözüm önerileri ele alındı
- 08 Karayolu filosu dış ticaretin itici gücü oldu / *Tamer Dinçşahin*
- 10 İhracattaki sorunlar için çözüm önerileri ortaya konuldu / *Hikmet Tanrıverdi*
- 12 İthalatın önündeki engelleri nasıl aşarız? / *Buket Bolat Özkan*
- 16 Dijitalleşme, hibrit gümrük uygulamalarıyla gündeme geldi / *Güler Başaran*

MAKALELER

- 18 Yeni yüzyıl, yeni insan, yeni evren: Metaverse / *Engin Alemdar*
- 33 Arzum, Türk kahvesini tüm dünya ile buluşturuyor / *Murat Kolbaşı*
- 40 Global pazarda ihracat / *Reşat Bağcıoğlu*
- 50 Yeşil ürüne ve lojistiğe geçmek şart / *Ümmühan Daştan*
- 54 Dahilde işleme rejiminde ikinci kalite ürünün vergilendirilmesi / *Mehmet Yapıcı*

HABERLER

- 20 "Dış ticarete yön verebilecek kişi ve kurumların içinde yer almak istedim" / *Mine Kaya*
- 22 "Üretim, ekonomi, ticaret ve yatırım dörtlüsünde etkimiz büyük olacak" / *Burcu Kösem*
- 26 "Objektif bir ideolojiye sahip olduğu için DIŞYÖNDER'deyim" / *Nagihan Erbil*
- 28 "DIŞYÖNDER sayesinde tecrübelerimi, bilgi birikimimi dış ticaret camiasıyla paylaşabildim" / *Ersoy Akdemir*
- 30 "DIŞYÖNDER networku, hem iş hayatında deneyim hem de bir iş geliştirme modeli olarak çok kıymetli" / *Emrah Albayrak*

RÖPORTAJ

- 36 Truede markası, lokum kültürünü dünyaya tanıtıyor / *Zeynep Turudi*

ARAŞTIRMA

- 42 Derin teknolojilere talep artıyor, Türkiye'de ekosistem büyüyor

ENDÜSTRİNİN MUCİTLERİ

- 52 Nicola Tesla: Zamanın ötesindeki dahi

GEZİ

- 60 Bilinenleri değiştiren keşfin adı: Göbeklitepe

İçindekiler



04

DIŞYÖNDER Çalıştayı'nda



36

Truede markası, lokum kültürünü dünyaya tanıtıyor

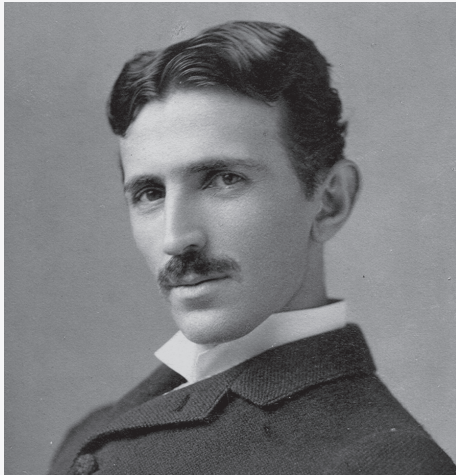


Derin teknolojilere talep artıyor, Türkiye'de ekosistem büyüyor

12



sorunlar ve çözüm önerileri ele alındı



52

**Nicola
Tesla:**
Zamanın
ötesindeki
dahi



60 | Bilinenleri değiştiren keşfin
adı: **Göbeklitepe**

DİŞ TİCARETE YÖN VERENLER DERNEĞİ 2019
DİŞYÖNDER

İmtiyaz Sahibi

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği Adına
Hakan Çınar

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Nagihan Erbil

Yönetim Yeri

Mahmutbey Merkez Mah. Ordu Cad. No 46,
Teppo Plaza K:11 34218 Bağcılar İstanbul
Tel: 0531 344 58 27

YAYINA HAZIRLIK



Genel Yönetmen

Gürhan Demirbaş

Editör

Güntan Mavigözlü
guntan.mavigozlu@dunyaeko.com

Görsel Yönetmen

Erdal Bayraktar

Grafik Tasarım

Dilek Aroskay

Fotoğraf Editörü

Gülhan Kırdı

Pazarlama Müdürü

Sait Ravanoğlu
(0212) 285 10 12 - (0212) 285 10 14
Dahili 1136

Kurumsal Satış Uzmanı

Özlem Adaş
ozlem.adas@dunyaeko.com

İletişim

Tel: 0 (212) 285 10 12/14 Dahili: 1150
e-mail: ajansd@dunyaeko.com

Yayın Türü

3 aylık süreli yayın
İstanbul, Temmuz Ağustos Eylül 2022

Baskı

BPC Matbaacılık San. Tic. A.Ş.
Esenyurt / İSTANBUL
Tel: (0212) 886 83 30

Sertifika No: 35428



DIŞ TİCARET ÇALIŞTAYI'NDA SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ ELE ALINDI

Diş Ticarete Yön Verenler Derneği, 4 Aralık 2021 tarihinde 100'e yakın üyesinin katılımı ile önemli bir çalıştaya imza attı. Diş Ticaret Çalıştayı adı altında gerçekleşen etkinlikte; ihracat, ithalat ve lojistik ana başlıkları ve dokuz alt başlık altında sorunlar ve çözüm önerileri ele alındı.

Diş Ticaret Çalıştayı'nda; ihracat mevzuatı, dahilde işleme rejimi, devlet yardımları, ithalat mevzuatı, gümrük rejimi, antrepo mevzuatı, karayolu taşımacılığı, havayolu taşımacılığı, denizyolu taşımacılığı

ve demiryolu taşımacılığı alt başlıkları teker teker işlendi. Önce sorunların tespit edildiği, ardından çözüm önerilerinin tartışıldığı çalıştayda; tespitler tüm katılımcılar ile tartışıldı ve

değerlendirmelerde bulunuldu. Çalışmaların sonucunda toplam 77 madde tespit edildi. Bu maddelerden öne çıkanlar, çözüm önerileriyle birlikte kısa bir özet haline getirildi.

NİTELİKLİ PERSONEL TAKVİYESİYLE GECİKEN TEMİNAT ÇÖZÜMÜ SIKINTISI GİDERİLMELİ

Dahilde işleme izin belgelerinin özel şartları gereğince yapılması gerekli olan aynıyetin malın acil olması sebebiyle ithalat esnasında kırmızıya sevk etmeden ithalat yapıldığından ihracatta aynıyat yapılamıyor. Ticaret odaları, sanayi odaları, YMM veya YGM'lerin vereceği rapor ile taahhüt kapatılması mümkün olabiliyor. Dahilde işleme izin belgelerinde belgeden belgeye teslimde düzenlenen faturanın ihracat beyannamesi statüsünde kabul edilmesi gerekiyor. Yine dahilde işleme izin belgelerinde ihracat taahhüt hesaplarının kapatma süresi çok uzun sürüyor. Nitelikli personel takviyesi yapılarak geciken teminat çözümü sıkıntısı giderilmeli. Teminatlar firmalar açısından mali yük yaratıyor. Dahilde İşleme Rejiminde bazı ürünlerde eşdeğer eşya uygulanmasında kısıtlama bulunmakta olup, tüm sektörlerde yeniden uygulanır hale gelmeli.

ORJİNAL KAŞE YERİNE DİJİTAL YOLLARLA ÇÖZÜM ÜRETİLMELİ

Kambiyo rejimi çerçevesinde tahsil edilemeyen alacakların DİR rejimi kapsamında taahhüt olarak yer alması hususunda mevzuatta bu düzenleme yapılmalı. Eximbank taahhüt kapamalarında beyanname üzerinde orijinal kaşe aranması yerine dijital yollarla çözüm üretilebilmeli. Kambiyo ve Türk parasının kıymetini koruma kanunu çerçevesinde döviz getiremeyen firmaların ağır cezada yargılanmaması, uygulamanın değiştirilmesi gerekiyor. KDV iadesi ihracatçıları için son derece önemli. Uzayan süreçler ve Türkiye Cumhuriyeti'nin



olası değer kayıpları can acıtıyor. Sürecin hızlandırılması için bazı tedbirler alınması gerekiyor. YMM tasdiki sonrası olabilen en kısa sürede iadenin yatması kontrolün sonradan yapılması, YMM'lerin yetkilerinin artırılması, mikro ihracatlarda 50 bin TL'nin altındaki rakamlar için YMM'ye gerek kalmadan iade edilmesi, tam KDV iadelerinde vergi incelemesi teminatsız ve YMM raporsuz olabilmeli ve uygulanan alt limitin 5 bin TL'den 50 bin TL'ye çıkartılması ve her yıl yeniden değerlendirme ile değerlendirme sistemi daha hızlı hale getirecektir.

İHRACAT VE DIŞ TİCARETTE NAVLUN DESTEĞİ SAĞLANMALI

İhracatçı birliklerince tahsil edilen nispi aidatlar konusu gündeme alınmalı ve oran düşürülmeli. Gümrüklerde alınan mesai ücretleri ve yolluk ücretleri ihracat için daha az tutulmalı. İhracatta ve genel olarak dış ticarete navlun desteği sağlanmalı. Rekabeti olumsuz etkilemeyecek şekilde bir düzenleme yarar sağlayacaktır.

Gümrüklerde karşılaşılan en önemli sorun ise gecikmelerdir. Bu gecikmelerin kök nedenlerine ilişkin çözüm önerilerinden başlıcaları; dijitalleşmenin aktif ve etkin kullanılması, gümrüklü sahalarda gümrük ile ilgili verilen/ alınan dokümanlardaki hataların azaltılması, ihracat kültürünün oluşturulması, kurumlarda ve şirketlerde mevzuat ve bilgi anlamında insan kaynağı yaratılmasına yönelik kural ve teşviklerin yeniden derlenmesi, gümrük bölgelerinde ihracat ve ithalat ile ilgili gümrük konusundaki kurumlardan alınan belgelere olası bir redrese ya da değişiklik durumunda alınabileceği kurum şubeleri açılmasıdır.

E-TEMİNAT, E-FATURA, E-MAKBUZ, E-DEKONT UYGULAMALARINA BAŞLANMALI

Devlet desteklerine bütçede daha yüksek pay verilerek konu yeniden değerlendirilmeli. İhracat kredilerinin kapsamı genişlemeli ve aksaklıklar



giderilmeli. Dijitalleşme hızlandırılarak uygulamaya alınmalı. E-teminat, e-fatura, e-makbuz ve e-dekont uygulamalarına başlanmalı. Sürdürülebilir eğitim modeli desteklenmeli, meslek okullarına ağırlık verilmeli. Özellikle KOBİ düzeyinde enerji, işgücü, hammadde kullanımı ve verimliliğinin maksimize edilmesi gerekiyor. İthal girdiye mahkumiyetin ortadan kalkabilmesi için bu bir zorunluluk. YYS mükellefleri için ödemeleri gereken vergileri noktasında 'götürü teminatı' kullanımının aktif hale getirilmesi gerekiyor. Bu hak kullanımı ile nakit yatırılması gereken kati vergilerin 1 aylık vade ile faizi ile geri ödenebilmesi yolunun açılması yarar sağlayacaktır.

TSE UYGULAMALARINDA KOŞULLU KABUL GENİŞLETİLMELİ

Tekelleşerek hizmet sunan hava ve deniz liman işletmecilerinin dayattığı fiyatlar konusunda düzenleme yapılmalı. KKDF oluşmaması için firmalar tarafından transferlerin peşin gerçekleştirilmesi, ülkenin döviz rezervlerine zarar veriyor. Sektörel

bazlı olarak listelerin güncellenmesi veya KKDF'nin tümü ile kaldırılması öneriliyor. TPS sisteminin gerçek manada tek pencere olması gerekiyor. TSE uygulamalarında koşullu kabul genişletilmeli. Özel test kuruluşlarına denetleme ve uygunluk düzenleyebilme hakkı verilmeli ve TSE'li işlemlerde heyet işlemleri öncesine kadar düzeltilme modülü tanımlanmalı. Sürekli gelen ithal ürünlere uygulanan şartlı kabul veya denetimler ithalatı önemli ölçüde aksatmakta olup, gümrüğe bağlı denetleme kuruluşları yıllık bir çerçevede mevzuat belirlenip ona göre yıllık onay veya emsal raporlarının verilmesi sağlanmalı. Gümrük vergilerinin yatırılmasında mahsup işleminin efektif kullanılması gerekiyor.

TEMİNAT ÜCRETLERİ DÜŞÜRÜLMELİ

YYS firmalarının yeşil hatla işlem gören ithalat beyannamelerinde eşyalar firma tesisine geldikten sonra çıkan fazla fark için G.K. 234'üncü maddesine göre, ithalat vergilerinin yanı sıra aradaki fark ve 3 katı ceza uygulanması konusunda iyileştirme yapılmalı. YYS kapsamında götürü teminat

ve YYS kapsamındaki diğer zorunlu bildirimlerin Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüklerine fiziki dilekçe ile yapılması zaman ve operasyon verimsizlik yaratmakta olup, bildirimlerin yapılabileceği bir dijital platform oluşturulmalı. YYS ve izinli gönderici yetkisinin antrepolara da verilmesi durumunda, gerek gümrük idareleri gerekse firmalar nezdinde güvenilirlik artacaktır. Teminat ücretlerinin yüksek olması antrepolar için olumsuzluk yaratmakta olup, düşürülmeli. Gümrük idaresi tarafından saklanması gereken beyannameler antrepolarca muhafaza ediliyor. İthalat beyanname takipleri gümrük idareleri tarafından yapılmalı. Mevzuatta bu konuda düzenleme yapılmalı.

SINIR KAPILARINA ALTERNATİF GEÇİŞ YOLLARI OLUŞTURULMALI

Gümrük idareleriyle kağıtsız ortamda görüntüleme ve işlem takibi talep edilmeli. Antrepo beyannamelerine tanınan 48 saat süresinin iptal edilmesi ile yaşanan sıkıntıları bertaraf etmek adına yeni bir düzenleme bekleniyor.



Bulgaristan kapılarındaki kuyruklar sona ermiyor. Bu kapsamda alternatif geçiş yolları oluşturulmalı. Ulaştırma Bakanlığı'nın konu hakkında dikkati çekilmeli. Ticaret Bakanlığı da mutlak surette çözüm süreçlerinde yer almalı. Macaristan'dan sonra Romanya'da da sorunlar devam ediyor. Bu konuda da diplomasi yapılmalı. Sınır kapılarının 7/24 çalışmaması sorun teşkil ediyor. Lojistik sektöründe yetmişmiş

eleman sıkıntısı yaşıyor. Konu ilgili Bakanlıkça ele alınmalı. Üniversitelerle iş birliği projelerine hız verilmeli. Sürücü ve vize sorunları taşımacılık önünde önemli bir engel teşkil ediyor. Ticaret Bakanlığı bu kapsamda diplomaside yer almalı. Geçiş kotaları (Doğu ve Batı) Kanun'un KEKK toplantılarında görüşülerek dış ticaret konusu haline gelmesiyle alternatif taşıma metodları oluşturulmalı.



LİMAN ÜCRETLERİNDE BİR STANDART OLUŞTURULMALI

Liman maliyetlerinin yüksek oluşu dış ticaret maliyetlerini yükseltiyor. Liman ücretleri konusunda bir standart oluşturulmalı, Türk Lirası kullanımı zorunlu tutulmalı. Altyapı yetersizlikleri denizyolu taşıma maliyetlerini yükseltiyor. Mevzuatta bu konuda düzenleme yapılarak yatırımlar konusu ayrıca ele alınmalı. Ulaştırma ve Haberleşme Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı ortak çalışmalar yürütüyor. Demiryolunda rekabet unsurlarının ortadan kaldırılması konusunda destekler oluşturulmalı. Demiryolu ağlarının genişletilip limanlarla gerekli bağlantı sağlanmalı. Düzenli hat olmaması ve alt yapı yetersizliği problem teşkil ediyor. Demiryolu taşımacılığının özendirilmesi ve kullanımın yüzde 1'den yüzde 3'lere çıkarılması hedeflenmeli. Mevzuatta bu konuda düzenleme yapılarak ortak çalışmalar geliştirilmeli. Uzun vadeli yatırım planlarına bu hususlar mutlak surette ilave edilmeli.



KARAYOLU FİLOSU DİŞ TİCARETİN İTİCİ GÜCÜ OLDU

TAMER DİNÇŞAHİN

DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Üyesi
Ekol Lojistik Dış Ticaret Genel Müdürü

“Gümrük ve dış ticaret sektörünün en çok ihtiyaç duyduğu dijitalleşme, Dünya Gümrük Örgütü’nün ‘Veri Kültürünü Benimseyerek ve Veri Ekosistemi Oluşturarak Gümrükte Dijital Dönüşümün Artırılması’ temasıyla kutlanan Dünya Gümrük Günü’nde hibrit gümrük uygulamalarıyla gündeme geldi.”

Buğüne kadar lojistik sektörü ile ilgili birçok yazıda daimi olarak lojistik sektörünün gelişimine bağlı olan sorunlar ve çözümlerden bahsettik. Kotalar, vizeler, sınır geçişleri, sürücü sorunları, Taşıma Kanunu, mobilite, artan yakıt ve yol maliyetleri, yapılamayan lojistik köyler gibi onlarca konudan bahsettik. Bahsederken de bu sorunların aslında sadece lojistik sektörünün önünde bir engel olduğu gözükse de aslında dış ticaretin önünde bir engel olduğundan bahsettik. Ancak yıllardan bu yana dile getirilen bu ve bunun gibi konular, bizler dışında kimsenin ilgisini çekmiyordu. Dış ticaretin her bir parçasının ayrı ayrı sorunları vardı ve kendi sorunlarına odaklanmaktan, diğer paydaşın sorunlarının farkında bile olamıyordu. İşte tam bu noktadan yola çıkarak, sorunların ortak olduğu ve bir bütün olarak dış ticaretin gelişimini, rekabetçiliğini engellediğini düşünen grup bir araya geldi ve DİŞYÖNDER’i hayata geçirdi.

DİŞYÖNDER, çalışma grupları kurarak projeler üzerinde çalıştı
DİŞYÖNDER’de sorunu esas

yaşayan kişiler olan firmalardaki en yetkin kişiler bir araya geldi. “Hedefimiz Türkiye’nin dış ticaretinin gelişmesine yönelik ortak çalışmalar yürütmek olacak. Üyelerimiz sadece işverenler veya hissedarlar değil, bizzat işi yapanlar ve uygulayanlar olacağı için, diğer deyişle teknokratlardan ve uygulamacılardan oluşacağı için de dış ticaretin işleyişine yön vermeyi başaracağız” dediler. Kısa sürede birçok konuda iyileştirmelere önayak olundu. Sorunlar zamanında tespit edilip çözümler sunuldu. Çalışma grupları hayata geçti, sadece sorunlar üzerinde değil projeler üzerinde çalıştı.

Pandemi döneminde birçok webinara ev sahipliği yapıldı, kurulan whatsapp gruplarında özellikle pandemi döneminde yaşanan anlık bilgi paylaşımı sayesinde çarklar hızlı döndü. Çalıştaylar yapılarak çıkan sonuçlar ilgili Bakanlıklara iletili. İletilmekle kalmadı, ısrarla takipçisi olundu. Esas önemlisi ise hiçbir zaman hiçbir kişi bu benim sorunun değil, bu taşımacının sorunu demedi ve bunun kendisinin de bir sorunu olduğu bilinciyle olaya sahip çıktı.



Ortak akıl üreterek STK'ların önüne geçtik

Gerçekten dış ticaretin tüm tarafları olmaz, yapılamaz denileni yaptı ve ortak akıl üretti. Daha yolun başında olunmasına rağmen DIŞYÖNDER, birçok sözde STK'ya nal toplattı. Şimdi bir adım daha öteye giderek eldeki bilgi ve tecrübeyi paylaşmak amacıyla sadece görselde kalmayacak bu sektörel yayını hayata geçirmek için yola çıktık. Ben arkadaşlarımdan ve başarıdan söz ederken, bu sayıda sadece karayolu taşıma sektörümüzün 2021 verilerini paylaşarak, pandemi döneminde cansiperane hizmet vererek tedarik zincirinin kesintisiz çalışmasını sağlayan arkadaşlarımdan bahsetmek istedim.

Karayolu taşımacılığındaki başarı sürdürülebilir olmalı

Türkiye karayolu taşımacılık sektörü olarak 2021 senesi ile 2020 senesini karşılaştırarak taşıma sayılarına baktığımızda, Türkiye'den tüm ülkelere yapılan ihracat taşımalarımız yüzde 20 artış ile 1 milyon 900 bin sefer taşıma sayılarına ulaştı. Avrupa ülkelerine

bakıldığında ise yüzde 30 artışla 800 bin sefer sayısına ulaşıldı. BDT ve Orta Asya ülkelerine yapılan taşımalarda yüzde 19 artışla 310 bin sefer taşıma sayısına ulaşıldı. Bu artan rakamlar ve performans gösterdi ki, karayolu taşıma filosu tüm olumsuzluklara rağmen dış ticaretimizin itici gücü oldu. Bu başarının olabilmesi için tüm gücüyle çalışan bir sektör yanı sıra kendisine destek veren bir kamunun olduğunun da altını çizmek gerekiyor. Ancak önemli olan bunun sürdürülebilir olması. İşte tam burada birlikte çalışma konusunda bir irade yakalanmışken; kara sınır kapılarımızdan yurt dışına çıkış yapmak için her bir aracın yapmış olduğu ortalama 3 günü bulan bekleme süreleri, bu bekleme sürelerinden kaynaklanan her bir firmanın her bir aracının ortalama yıllık üç sefer ve bu seferlerden ortalama 20 bin euro ciro kaybettiğini, kara sınır kapılarımızdan sadece Avrupa'ya yapılan taşımalardan 400 bin adedini Türk plakalı araçların yaptığını bilerek, bu kayıp seferlerin toplamının 70 bin sefere eşdeğer ve sadece ihracat taşımalarından

dolayı 280 milyon euro gidiş dönüş sefer hesabıyla ortalama 490 milyon euro ciro kaybına yol açtığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

Sınır kapıları sorununu çözmeli alternatif çıkış rotaları oluşturmalıyız

Türk araçları olarak bekleme dolayısıyla yapamadığımız, kaybettiğimiz seferleri yabancı plakalı araçlar yapıyor. Bir başka deyimle daha fazla navlun ödeme yapılacak olsa da mallar yerde kalmıyor. İşte asıl can alıcı nokta tam da burada. İhracatımız ile elde edilen döviz girdisi içerisinde ihracat taşımaları olarak yapılan bu taşımalar için 280 milyon euro'luk ya da toplamda gidiş dönüş sefer hesabıyla ortalama 490 milyon euro navlunun, mal ihraç ederken hizmet ithalatı yaparak yurt dışına gönderdiğimiz farkında olarak, her yılda artacak olan ihracatımız karşısında daha da sorunlar yaşayacağımız sınır kapılarımızın bu sorununu çözmek, çözemediğimiz noktalarda da alternatif çıkış rotalarını oluşturmamız kaçınılmaz oluyor.



“Dış Ticarete Yön Verenler Derneği'nin düzenlemiş olduğu çalıştayın ihracatla ilgili olan bölümünde ihracatta yaşanan sorunlar dile getirilerek sorunların çözümü için birtakım çözüm önerileri hazırlandı.

”

İHRACATTAKİ SORUNLAR İÇİN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ ORTAYA KONULDU

HİKMET TANRIVERDİ

DİŞYÖNDER Yönetim Kurulu Üyesi

Her ne kadar ihracat için çok çaba sarf edilerek yeni kararlar alınsa da hala ihracatçıların çözülmemiş birçok sorunla karşı karşıya olduğu, bu sebeple de ihracatın aksadığı veya yeterli bir seviyeye gelmediği görülüyor. Bu kapsamda Dahilde İşlem Rejimi'nde(DİR) ciddi sıkıntı yaşandığı tüm ihracatçıların ortak görüşü. Özellikle detaylı olan hazır giyim ve kimya sektörü gibi sektörler bu noktada çok daha şikayetçi. Belge özel şartları gereğince yapılması gerekli olan aynıyatın malın acil olması sebebiyle ithalat esnasında kırmızıya sevk etmeden ithalat yapıldığında çıkışta aynıyat yapılamıyor ve bu da Dahilde İşleme Rejimi ile getirilen ürünün DİR kapsamında çıkışının yapılamamasına sebep oluyor.

DİR belgelerinin kapatma süresi ile ilgili çalışma yapılmalı
DİR ile getirilen ürünün DİR kapsamında çıkışının yapılamamasıyla ilgili YMM veya YGM veya Ticaret Odası, Sanayi Odası gibi kurumların vereceği taahhülle bu ihracatların

kapatılmasının mümkün olması gerekiyor. DİR ile çıkan malın kırmızı hatta düşmesiyle ilgili olarak da gecikme yaşanıyor. Belgeden belgeye teslimde malın alımını yapan firmanın belge taahhüdünün kapatılması beklemeden satan firmanın belgesinin kapatılması gerekiyor yoksa ciddi şekilde beklemeden dolayı ürünü satan firmalar sıkıntıya düşüyor ve bu yüzden satıcılarda bu sistemden kaçıyor, ihracatçı da gümrük vergisi ve KDV yükünü taşımak zorunda kalıyor. İhracat DİR belgelerinin kapatma süresi de çok uzun sürüyor, özellikle tekstil konfeksiyon ve deri belgelerinde bu konuda ciddi bir çalışma yapılması şart.

Orijinal kaşe, dijital olarak çözümlü DİR kapatılmalı

Daha önce uygulamada olan eşdeğer eşya kullanımı tüm sektörlerde tekrar kullanılabilir hale gelmesi gerekiyor. Dahilde İşleme'de anti dumping ve ek vergi işlemlerinden dolayı verilen teminatların çözülmesinde problemler mevcut. Mevzuatta yapılacak düzenleme ile bu durumun değiştirilmesi gerekiyor. Dijitalleşen



bir dünyada ve dijitalleşen Ticaret Bakanlığı bünyesinde Gümrük Müdürlüğü'nde hala taahhüt kapamalarda beyanname üstünde orijinal kaşe aranıyor. Bunun da bir an önce dijital şekilde çözülüp DİR'in kapatılmasının sağlanması gerekiyor. Vergi iadelerinde ve kambiyo da yaşanan sorunlarda ciddi şekilde ihracatı rahatsız ediyor. Özellikle son dönemde konulan ihracat bedellerinin ülkeye belli bir zaman içerisinde getirilmesi doğru bir karar değil.

50 bin TL altındaki satışların KDV iadesi kolaylaştırılmalı

KDV ile ilgili uzayan sürecin özellikle dövizin bu kadar hareketli olduğu dönemlerde ihracatçının aleyhine olumsuz bir tablo oluşturduğu görülüyor. Hem finansmanın zorluğundan hem ihracatçının finansman ihtiyacından dolayı KDV'nin çok hızlı verilmesi

gerekiyor. Son dönemde gelişen mikro ihracatta da 50 bin TL'nin altındaki satışların KDV iadesini kolaylaştırılması gerekiyor. Son dönemlerde yaşanan dünyadaki navlun krizi ihraç mallarımızı da olumsuz etkiledi. Rekabetin bu kadar kızıştığı bir ortamda navlun uygulamaları ile ilgili yeni bir devlet desteği faydalı olacaktır.

İhracat miktarının yüzde 1'i devlet desteklerine ayrılmalı

Türkiye'de de 2022 bütçesinde yaklaşık 5 buçuk milyar TL devlet destekleri için ayrılmış durumda. Ancak bugünkü döviz kuru ile hesaplandığında binde 0.16,017 civarında tuttuğu görülüyor. Aslında olması gereken yıllardır söylendiği gibi ihracat miktarının yüzde 1'inin devlet desteklerine ayrılması ve ihracat yapan sektörler göre yaptıkları ihracat oranında onlara destek sağlanması. Bu konunun bir

an önce çözülmesi ihracatın çok hızlı şekilde artıracaktır. İhracat kredileri konusu da tekrar gözden geçirilerek ihracatçının finansmana erişimi kolaylaştırılmalı.

Finans imkanları kolaylaştırılmalı

Son dönemdeki dünya hammadde fiyatlarındaki artıştan kaynaklanan ihracatçının döviz bazında sermaye azalımının karşılanması için finans imkanları kolaylaştırılmalı. Finans olarak ihracatçı üstünde bu kadar yük varken devletle ilgili yapılan işlerde verilen teminat mektuplarının da işlem bittikten sonra çok hızlı bir şekilde çözülmeli ve bir an önce e-teminat noktasına geçirilmeli. Verimliliğin ihracatçılar açısından artırılması oldukça önemli bir konu. Son dönemde artan enerji maliyetleri ihracat sektöründe ciddi kırılmalara yol açtı. Bu noktada da gereken destek sağlanmalı.



İTHALATIN ÖNÜNDEKİ ENGELLERİ NASIL AŞARIZ?

BUKET BOLAT ÖZKAN

Daikin İthalat ve Satın Alma Bölüm Müdürü

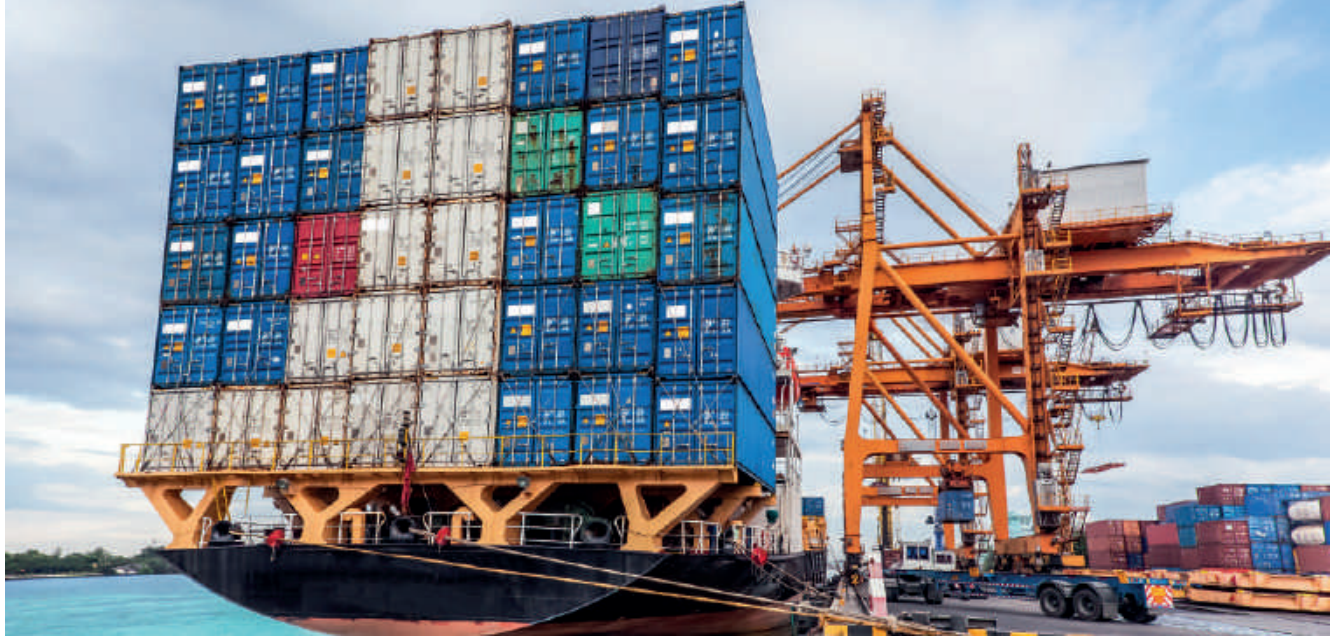
“İthalat, üretimin kaynağıdır ve firmalar, ithalatları ile birçok kişiye istihdam sağlar. İthalat, dış ticaret açığının bir sebebi görüldüğünden birtakım engellere tabi tutulmaya çalışılsa da ithalatın önündeki engelleri nasıl aşacağımızı belirlemeliyiz.”

Unutulmamalı ki, ülkemizin en büyük ithalatçılarının aynı zamanda ihracat şampiyonu firmalarımız olduğu göz ardı edilemez bir gerçektir. Geçmişte yaşanan olumsuz deneyimler nedeni ile ithalat yapan firmalara karşı bir ön yargı hakim. İnsanoğlu olarak geçmiş deneyimlerimiz nedeni ile şirketlerin topyekün güvenilirmez olduğu yargısı ile hareket eder, karşımıza çıkması muhtemel zararlardan korunmak amacıyla ve yine benzer problemleri yaşamamak için çeşitli önlemler almaya çalışırız. Aynı olumsuz deneyimleri tekrar yaşatacak diye katı kurallar koyarak hemen herkesi damgalarız. Ne yazık ki, gümrük işlemleri açısından da ithalat yapan firmalara karşı aynı şekilde bir bakış açısı hakim.

Dış ticaret firmalarına güven düzeyi sıfırdan başlıyor
Edinilmiş çok sayıda tecrübenin gereği, kontrol ve denetim mekanizmalarının kurulması ve işletilmesi rekabetin adil olması açısından kamu otoritesinin en büyük sorumluluklarından birisi... Ancak işlerini tamamen yasal çerçevede ve düzgün yapmak

isteyen firmalara, aynı bakış açısıyla işlemlerini zorlaştıran kuralların tanımlanması, işlerin aksamamasına ve maliyetler üzerinde öngörülemez artışlara neden oluyor. Peşinen kabul edilmiş ileri seviyede şüpheli uygulamaların, işlerini doğru yapan firmalar adına ayrıştırılması için birçok girişimler söz konusu. Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası da (YYS) bu girişimlerin en önemlilerinden.

Birçoğumuz YYS ile birlikte bu bakış açısının değişeceği ve yeni bir güven sistemi kurulacağını düşündük, peki bu süreç gerçekten beklediğimiz gibi mi oldu, yoksa hala kat edecek yolumuz mu var? Avrupa'da dış ticaret firmalarına olan güven düzeyi 100'den başlarken biz de sıfırdan başlıyor diyebilir miyiz? Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (DİŞYÖNDER) olarak 4 Aralık 2021 tarihinde, Dış Ticaret Çalıştayı gerçekleştirildi. Bu çalıştayda ithalatçıları olarak bir araya gelerek karşı karşıya kalınan sorunlar ve olası çözümler değerlendirildi. Çalıştay sonuçlarının ithalat süreçlerine yön vermesi ve ışıktutması adına bu sonuçları aşağıdaki başlıklarda paylaşmak mümkün...



YYS firmalarına ayrı değerlendirmeler yapılmalı

Yurt içinde yeterli miktarda ya da uygun maliyetle ve kalitede temin edilemeyen malzemelerin bir takım muafiyetler ile yurt dışından getirilmesine olanak sağlayarak maliyetlerin azaltılması ve dolayısı ile firmaları ihracata teşvik etmek amacı ile oluşturulan 'Dahilde İşleme Rejimi' uygulamalarında halen bir takım güçlükler yaşanmaya devam ediyor. Dahilde İşleme İzin Belgesi (DİİB) uygulamalarında karşı karşıya kalınan bürokratik engeller ve yaptırımlar sistemi kullanılmaz hale getiriyor veya dönülemeyecek cezalara sebebiyet veriyor. Bu durum biz ithalatçıları maddi ve manevi olarak zor duruma sokmasının yanı sıra, ilgili bölge müdürlüklerinin daha fazla efor sergilemesine ve zaman kaybetmesine de sebebiyet veriyor. Oysa ki tek düze uygulamalar yerine; hammede bazlı veya sektörel bazlı kolaylıklar tanınarak ve güvenilirliğini kanıtlamış olan YYS firmalarına ayrı değerlendirmeler yaparak çözüme varılması mümkün. Dijitalleşmenin öneminin giderek arttığı ve her

alanda dijital çözümler bulunmaya çalışıldığı bu dönemde ne yazık ki halen, ihracat kayıtlı satış faturaları DİR Otomasyon Sistemi'ne manuel olarak kaydediliyor. Bu durum; ciddi zaman kayıplarına neden olduğu gibi, manuel işlem nedeniyle hatalar yapılmasına ve oluşan bu hataların düzeltilmesi için de ayrı efor ve zaman harcanmasına sebep oluyor. DİR Otomasyon Sistemi'ne ihracat kayıtlı faturaların xml formatı ile otomatik aktarımı sağlanması ile birlikte, operasyonel verimlilik elde edilerek karşılaşılan bu problemlerin önüne geçilebilecek.

YYS firmalarına getirilen kolaylıklar genişletilmeli

Gümrük yükümlülüklerini yerine getiren, kendi oto kontrolünü yapabilen, belli standart ve yeterliliklere haiz olan ve dolayısı ile güvenilir olduğu belirlenen firmalara gümrük süreçlerinde kolaylıklar sağlamak amacı ile YYS belgesi veriliyor. İlgili süreç ve denetimlerden geçen firmaların beklentileri, bu kapsamda bir takım kolaylıkların kendilerine sağlanması yönünde. YYS sürecinin başlaması

ile birlikte sürekli konuşulmakta olan konulardan bir tanesi de hiç kuşkusuz vergi ödemeleri. YYS sahibi ithalatçı firmaların ödemeleri gereken vergiler için 'götürü teminatı' kullanımının aktif hale getirilmesi gerekiyor. Bu hak kullanımı ile nakit yatırılması gereken kati vergilerin 1 aylık vade ile ödenmesi uygulamasına geçilebilir. Elbette vade uygulaması sebebi ile devletin karşı karşıya kalacağı zarar ise ödemenin faizi ile alınması durumunda ortadan kalkıyor olacak.

YYS firmalarının yeşil hatla işlem gören ithalat beyannamelerinde, eşyalar firma tesisine geldikten sonra çıkan fazla fark için G.K. 234'üncü maddesine göre ithalat vergilerinin yanı sıra aradaki fark 3 kat ceza uygulanıyor. YYS firmalarının yeşil hat kapsamında fiziki ve beyan kontrolü yapılmadığından farkların bildirilmemesi cezai işlem uygulanmaması gerekiyor. Uygulanmakta olan bu ceza YYS firmalarının güvenilirlik kriterlerine olumsuz etki etmekte olduğundan, bildirim yapılarak beyannamede



redreseye gidilmesine olanak sağlanmalı. YYS kapsamında götürü teminat ve YYS kapsamındaki diğer zorunlu bildirimlerin Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüklerine fiziki dilekçe ile yapılması, zaman ve operasyonel verimsizlik yaratıyor. Bu verimsizliğin önüne geçmek için, YYS kapsamında götürü teminat ve tüm bildirimlerin gerçekleştirilebileceği bir dijital platform oluşturulmalı.

Dayatılan fiyatlara 'dur' denilmesi şart

Dış ticaretin en önemli unsurlarından bir tanesi de lojistik süreçler. Lojistik, dış ticaretin verimliliğini ve maliyetini doğrudan etkiliyor. Tekelleşerek hizmet sunan hava ve deniz liman işletmecilerinin dayattığı fiyatlar öngörülebilir değil. Çoğu zaman ne şekilde hesaplama yaptıkları dahi bilinmiyor. Diğer taraftan sağlamakta oldukları hizmetin bedelini döviz olarak temin ediyorlar. Sağladıkları bu hizmeti, euro ve dolar endeksli

Dış ticaretin en önemli unsurlarından bir tanesi de lojistik süreçler. Lojistik, dış ticaretin verimliliğini ve maliyetini doğrudan etkiliyor. Tekelleşerek hizmet sunan hava ve deniz liman işletmecilerinin dayattığı fiyatlar öngörülebilir değil.

fiyatlar yerine dönemsel artışlı TL olarak faturalandırmaları gerekiyor. Karayolu parsiyel yüklemelede, ithalat beyannamelerin eksik olmasından dolayı gümrükte kaybedilen zaman maliyetleri artırıyor. Pandemi öncesindeki gibi beyanname bekletmeksizin, gümrük idaresince aracın boşaltılmasına izin verilerek tahliyesi sağlanabiliyor.

Son zamanlarda navlun maliyetleri çok yükselmiş durumda. Navlun artışları, ithalat maliyetlerini ve dolayısı ile üretim maliyetlerini olumsuz yönde etkiliyor. Üretici ithalatçı firmalara navlunlar için, devlet desteği sağlanması gerekiyor.

Vergilerin DiİB kapsamları genişletilmeli

Ek yapılan ödemeler ve vergiler, ithalatçı firmaların belini bükerek maliyetlerinin büyük bir kısmını oluşturuyor. Üretim girdileri için yüzde 6 oranında Kaynak Kullanımını Destek Fonu (KKDF) ödemesi ayrı bir maliyet kalemi olacağından, çoğu zaman ithalat işlemine ilişkin mal bedelinin gümrük mevzuatında tanımlanan gümrük yükümlülüğünün başladığı tarihten önce peşin olarak transfer edilerek vergi yüküne girmemek amaçlanıyor. Ancak bu defa tedarikçiler ile yapılabilecek ve ülke içerisinde vadeli şekilde kullanılabilecek döviz kaynağının



yurtdışına peşinen gönderilmesi durumu ortaya çıkıyor. Bu durum hem üreticiyi olumsuz etkiliyor hem de ülke ekonomisi ve hedeflerine olumlu bir katkı sağlamıyor. İthalat finansmanının bu kadar pahalı olduğu bu dönemde, sektörel bazlı olarak listelerin güncellenmesi, askıya alınması veya

KKDF'nin tümü ile kaldırılması bir çıkış yolu olabilir. EMY, İGV'nin yüksekliği sebebi ile ihracat hacminin düşmesi ve maliyetlerinin yükselmesi durumu söz konusu. İhracata destek için vergilerin (EMY, İGV) regüle edilmesi, tamamen kaldırılmasından ziyade kısmen azaltılması, DiİB kapsamlarının genişletilmesi gerekiyor.

TSE uygulamalarında koşullu kabul genişletilmeli

Denetim süreçleri ithalat süreçlerini zaman ve maliyet anlamında ciddi şekilde olumsuz olarak etkiliyor. İthalatçı firmalar çoğu zaman, doğrudan ya da dolaylı olarak ön göremedikleri maliyetler ile karşı karşıya kalıyor. TSE uygulamalarında koşullu kabulün genişletilmesi gerekiyor. Özel test kuruluşlarına denetleme ve uygunluk düzenleyebilme hakkı verilmesi gerekiyor. TSE'li işlemlerde heyet işlemi öncesine kadar düzeltme modülü tanımlanması gerekiyor. Sürekli gelen ithal ürünlere uygulanan şartlı kabul veya denetimler, gümrüğe bağlı denetleme kuruluşları (TSE, TAREKS v.b) yıllık bir çerçeve mevzuat belirlenip

ona göre yıllık onay veya emsal raporlarının verilmesi öneriliyor.

Kapsamlı teminat başvuru ve güncellemeleri dijital platformda yapılmalı

G.T.İ.P tespitinde kurumları ikna etmekte zorluk yaşanıyor. Bu süreçte Ticaret Bakanlığı ile ihtilaf yaşanması vakit alıyor. Emsaller, bağlayıcı tarifeler ve üniversite raporlarının yeterli görülmemesi firmalara zarar veriyor. İhtilaf süreçlerinin uzunluğu sebebiyle YYS ve OKSB sahibi firmaların belge beyanlarının kabulü, üniversite akredite raporlarının kabul edilmesi (akredite üniversite tanımlarının Bakanlıkça yapılması), üniversitede gerekirse bölümler açılması, sektörel birlikler ve kamu kurumlarının iş birliği yapması yarar sağlayacak. Kapsamlı teminat başvuruları ve yenilemeleri için Bakanlık Transit Dairesi'ne fiziki dosya ile başvuruluyor. Kapsamlı teminat başvuru ve güncellemeleri bakanlığa gitmeye gerek kalmadan dijital platformda yapılmalı. Firmaların ERP Sistemleri ile (Örneğin SAP) Ticaret Bakanlığı'nın BİLGE Sistemi'ne ithalat ve ihracat beyannamelerinin XML aktarımı yapılmıyor. Ara yazılımlar kullanılmak zorunda kalınıyor bu da YYS firmalarının maliyetini artırıyor. Firmaların ERP Sistemleri ile Ticaret Bakanlığı'nın BİLGE Sistemi'ne ithalat ve ihracat beyannamelerinin XML aktarımının sağlanması için BİLGE Sisteminde düzenleme yapılması gerekiyor. Tercihli Menşe hesaplamalarının uzun sürmesi ve hata durumunda ciddi müeyyidelerinin olması İngiltere'de örneği bulunuyor. Ticaret Bakanlığı web sitesinde veya müstakil ayrı bir sitede tercihli menşe hesaplaması oluşturulması, ihracatçılara kılavuzluk yaparak hataların önüne geçilmesini sağlayacak.

Sekteye uğramayan ithalat kalkınmayı getirir

Gümrük denetimlerini sekteye uğratmadan ve aynı zamanda ithalat süreçlerinin daha hızlı ve daha az maliyetli yürütülmesine fayda sağlayacağı düşünülen bu konular ülkenin kalkınması için de önem arz eden konular. Umarız ki bu ses gerekli mercilere ulaştırılabilir ve en kısa zamanda ortak bir çözüm yolu bulunması hususunda öncü olunur. Küresel salgın, malzeme tedarik sıkıntıları ve fahiş navlun fiyat artışları tüm dünyayı etkisi altına almış durumda. İthalatın önünde büyük engel oluşturan bu problemlerin yanı sıra ülkede meydana gelen kur dalgalanmaları da ithalatçı firmaları öngörülemez maliyetler ve süreçler ile karşı karşıya bırakıyor. Karşılaşılan zorluklara rağmen, sürdürülebilir ticaret için, hep birlikte kolları sıvamalı ve geleceğe yol açmalıyız.



DJİTALLEŞME, HİBRİT GÜMRÜK UYGULAMALARIYLA GÜNDEME GELDİ

GÜLER BAŞARAN

DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Üyesi
Teksan Gümrük Operasyon Müdürü

“Gümrük ve dış ticaret sektörünün en çok ihtiyaç duyduğu dijitalleşme, Dünya Gümrük Örgütü’nün ‘Veri Kültürünü Benimseyerek ve Veri Ekosistemi Oluşturarak Gümrükte Dijital Dönüşümün Arttırılması’ temasıyla kutlanan Dünya Gümrük Günü’nde hibrit gümrük uygulamalarıyla gündeme geldi.”

Hibrit gümrük uygulamalarında pilot olarak Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifika (YYS) sahibi firmaların seçilmesi gerekiyor. Özellikle doğrudan temsil yolu ile gümrük ve dış ticaret departmanını üretim, insan kaynakları, muhasebe, lojistik, bilgi sistemleri, satın alma gibi departman olarak bünyesinde konumlandırmış şirketlerin en çok ihtiyaç duyduğu alan, dijital gümrük uygulamaları denilebilir. İhracat ve ithalat yapan bir firmanın kendi gümrük beyanını vermesi, gümrük süreçlerini kendi bünyesinde yürütmesi, gümrük idareleri ile doğrudan temasta olması ve bu şirketlerin ERP sistemlerinin gümrükler ile veri akışını doğrudan yapmaya daha elverişli olması göz önüne alınmalı.

Bazı firmalar doğrudan ve dolaylı temsil ile riskleri minimize ediyor

Gümrük mevzuatı, dış ticaret yapan şirketlerin gümrüklerdeki işlemleri için doğrudan temsil yolu ile ithalat ve ihracat yapabilmelerine olanak tanıyor. Ülkemizde gümrük işlemlerinin yaklaşık yüzde 5’i doğrudan temsil yolu ile yürütülüyor.

Bazı firmalar doğrudan ve dolaylı temsili birlikte kullanarak riskleri minimize etmeyi tercih ediyor. Gümrük Kanunu’nun sağladığı bu yetkiyle gümrük süreçlerini genel süreçlerine dahil ederek; siparişin ön incelemesi, vergi analizleri, alınması gereken uygunluk ve izin belgelerinin tespiti, diğer bağlantılı kamu kurum veya kuruluşlarınca yapılacak denetim ve kontroller, belgelerin ve eşyanın gümrük ve dış ticaret mevzuatı açısından eşleştirilmesi ve kontrolü, gümrük beyanı öncesi eşyanın siparişe uygunluğunun, hasar veya noksanlığının kontrolü, idari ve adli itiraz süreçlerinin takibi, idari veya adli yargı aşamasında mesleki konularda asiste edilmesi, iş süreçlerinin kısaltılarak gereksiz zaman kaybı ile ardiye, demuraj ve benzeri mali kayıpların asgariye indirilmesi konularında oluşturulacak uzman ekip ile ithalat ve ihracat işlemlerinin yürütülmesi sağlanıyor.

Doğrudan temsilde GM-GMY staj süreci

Gümrük Müşaviri ve Gümrük Müşavir Yardımcısı olma koşulları Gümrük Kanunu’nun 226, 227 ve 228’inci maddeleriyle belirlenmiş durumda. Yürürlükteki mevzuat,

doğrudan temsilde gümrük müşaviri meslek kariyerliği yönünde staj imkanı sağlamıyor. Doğrudan temsil yolu ile gümrük müşaviri istihdam eden firmaların, özellikle YYS sahibi firmaların bünyesindeki Gümrük Müşavirlerinin yanında çalışan ve Gümrük Kanunu'nun 227'inci maddesinin birinci fıkrasının (g) ve (h) dışındaki bentlerde sayılan niteliklere sahip kişilerin çalıştığı sürelerin stajdan sayılması yerinde bir karar olacaktır.

Doğrudan veri aktarımı için teknik altyapıya ihtiyaç var

Eşyanın yurtdışından sipariş edilmesinden yüklenmesine, Türkiye gümrüklü sahalarla gelişi, gümrük beyanı süreci ve tesise varışı, üretime alınması ve ihracat edilmesini kapsayan eşyanın her yolculuğu ERP sistemleri ile kayıt ve takip altında. Gümrük beyanı ise YYS sürecinin önemli aşamalarından birini oluşturuyor. YYS firmalarının ERP sistemlerinden BİLGE sistemine doğrudan aracısız veri aktarımı sağlayacak teknik altyapıya ihtiyacı var.

Özellikle ihracat beyannameleri firma-gümrük arasında geliştirilecek yapay zeka sayesinde otomatik oluşturulması hibrit gümrüklerin ilk hedefi olabilir. Yeşil hat sayesinde eşyanın gümrüklenmesi saniyeler içinde tamamlanırken, NCTS ve Tır Karnesi gümrük işlemlerinin uzun sürüyor. Eşya ve taşıtın gümrüklenmesinin tek seferde ve tek belgeyle yapıldığı basitleştirilmiş bir yola doğru gidilebilir.

Tek Pencere Sistemi'ndeki zaman kaybı, XML'lerin otomatik aktarımı ile çözülecek

Tek Pencere Sistemi'ne manuel girişlerden kaynaklı zaman kayıpları, firmaların ERP sistemlerinden alınacak XML'lerin otomatik aktarımı ile ortadan kaldırılması mümkün. Firmalarının çok satırlı veri girişlerinde manuel veri girişlerden



kaynaklı hatalar sonucu gümrükte usulsüzlük cezaları ödeniyor. Bir diğer husus ise bu bilgilerin firmanın veri tabanında mevcutken ve gümrük beyannamesi yeşil hat ile işlem görürken Tek Pencere Sistemi'nden alınan belgelerin YYS firmaları için gümrüğe onay amaçlı gönderilmesi, gümrükte iş takibine gereksinim doğuruyor, gümrükte onay sürelerinden kaynaklı zaman kayıpları yaşanıyor ve YYS'nin beyan kolaylığına çelişki yaratıyor. Dahilde İşleme İzni, Geçici İthalat İzni, Gümrük Statü Belgesi gibi Tek Pencere Sistemi'nden alınan izinlerin YYS firmaları için hibrit modeline evrilmesi bekleniyor. Bildirim statüsünde yapılabilecek bu izinlerin, sonradan kontrole tabi olması ise operasyonel verimlilik sağlayacak.

YYS firmaları, Bölge Müdürlüklerinden doğrudan danışmanlık alabilmeli...

Uygulamada olan yetkilendirilmiş yükümlü elektronik başvuru sistemine ilaveten halihazırda sertifika sahibi YYS firmalarının, ek izin yetki talebinde bulunmak, YYS yükümlülükleri gereği bildirimlerini yapılacağı ve Öz Değerlendirme Soru Formu'ndaki yazılı dökümanlarını bakanlığın takip edilebileceği, faaliyet raporlarını online yükleyip ibraz edebileceği, götürü teminat başvuru ve güncelleme işlemlerini otomatik gerçekleştirileceği bir platforma ihtiyaç duyuluyor. Bir dönem gümrük ve dış ticaret

bölge müdürlüklerinin ticaretin kolaylaştırılması birimlerinde YYS Danışmanlığı hizmeti verilmişti. Bu uygulamanın tekrar geri getirilerek YYS firmalarının doğrudan bölge müdürlüklerinden danışmanlık alması sağlanabilmeli.

Sevkiyattan sonra ödeme imkanı üretici ihracatçıları rahatlatacak.

Serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmaların serbest bölgelerden AB'ye gerçekleştirdikleri satışlara ilişkin olarak ürettikleri ürünün bünyesinde kullandıkları üçüncü ülke menşeli girdiler için gümrük vergisi ödeniyor. Dahilde İşleme Rejimi kapsamındaki Telif Edici Vergi (TEV) sistemine benzeyen vergi yükümlülüğü, Ek-70 Tespit ve Tahakkuk işlemlerinin gümrük idarelerinde manuel gerçekleştirilmesi sebebi ile zaman kaybı ve araçların sevkini ertesi güne sarkabilmesi sonucu maliyet yaratıyor.

TEV ödemelerinde olduğu gibi sevkiyattan sonra ödeme imkanı getirilmesi üretici ihracatçıları için nefes olacak. Hibrit gümrük modelinde serbest bölgelerdeki SBBUP ile BİLGE sisteminin Ek-70 Gümrük Vergi Ödemeleri, ÜBF (Üretim Bildirim Formu) gibi birçok verinin entegre edilmesi, gümrük ile serbest bölge arasındaki kontrolleri kolaylaştıracak. SBBUP programında yüzde 85-yüzde 15 kota takibi için otomatik uyarı mekanizması ve raporlama da geliştirilebilir.

Yeni yüzyıl, yeni insan, yeni evren: Metaverse

ENGİN ALEMDAR

Fabra Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı

Konu ve kavramlara yukarıdaki soru üzerinden yaklaşmak çok daha doğru olacaktır. 1900'lerin başında yaklaşık 2 milyar olan dünya nüfusu 2000 yılına gelindiğinde 4 milyarlık bir artışla 6 milyara ulaştı. 100 yılda yaşanan artışın yarısı 20 yılda yaşandı ve bu artışla beraber gelişen bilim ve teknoloji sayesinde 21. yüzyıl belki de insanlığın en çok yenilikle tanıştığı yüzyıl oldu. 3 boyutlu yazıcılar, artırılmış gerçeklik uygulamaları, blockchain, yapay organlar, dijital asistanlar ve yapay zeka ve sosyal hayatlarımızda belki de en fazla değişikliğe neden olan sosyal medya platformları bu yeniliklerden sadece birkaç tanesi olarak sayılabilir.

Nüfus artışı yüzdesel olarak düşüş eğiliminde de olsa mutlak değer olarak artış devam ediyor ve 2050 yılında dünya nüfusunun 10 milyara ulaşması bekleniyor. Bu noktada yukarıda saydığım bunca yenilik ve henüz adını koymadığımız diğer buluşlar temelde her ne kadar insanlığın yaşam kalitesini artırmak amacıyla bulunmuş gibi gözükmesede, üretim ve tüketim verimliliği aslında tam olarak da insanlığa hizmet ediyor. Tüm bunların bizi getirdiği nokta metaverse kavramının da hayatımızda neleri etkileyeceğini ya da etkilemeyeceğini nedenleriyle anlatmakta fayda var.

METaverse NE DEĞİLDİR?

Adam Smith'in Ulusların Zenginliği'nde de belirttiği gibi bir kapitalistin önceliği her ne kadar kar maksimizasyonu ve bireysel refahı olsa da, yaptığı buluşlar ve bu buluşların ticarileştirilmesi neticesinde toplum refahını da artırmış olur. Artan nüfusumuz bizleri üretim ve tüketim alanındaki verimliliklere muhtaç bırakacak. Çünkü kaynaklarımız sınırlı ve bu kaynakları en verimli şekilde tüketme, yeniden üretme ve sürdürülebilir kılma konusunda yapılacak her yeni buluş, belki de devamlılığımızı sağlamak için

elzem olacak. Yukarıda ortaya koyulan sebep-sonuç ilişkileriyle konuya giriş yapmak, metaverse nedir ve ne değildir sorularını cevaplamak için bir ön hazırlık şeklinde değerlendirilebilir.

Metaverse, ayak uydurmak zorunda olacağımız, bireysel ve toplumsal alışkanlıklarımızı değiştirmemize sebep olacak bir distopyanın ürünü mü yoksa üretimden tüketime, hobilerimizden eğitime kadar birçok alanda verimliliğimizi artıracak bir araç mı olacak? Konu ve kavramlara bu yaklaşımdan bakmak çok daha doğru olacaktır. Metaverse ne değildir sorusunu cevaplamadan önce metaverse'ü bir kavram olarak ele alalım. Meta (öte) ve universe (evren) kelimelerinden türemiş bir tanım olarak karşımıza çıkan metaverse, aslında öte evren, diğer evren gibi anlamlar taşıyor.

Hali hazırda içinde yaşadığımız evreni birincil evren (fiziksel evren, offline evren) olarak düşünürsek metaverse aslında bizler için fiziki olmayan, online evren yani ikincil evrendir. Burada birincil ve ikincil tanımlarını bilerek kullanıyorum. Çünkü eğer metaverse'ü ikincil olarak düşünmezsek o zaman yukarıda belirttiğim distopik gelecek bizler için bir kaygı unsuru oluşturacaktır. Bu da verimliliklerimiz üzerinde olumsuz etkilerle sonuçlanacak ve oyun dışı kalmak, temel ihtiyaçlarımızı dahi karşılamakta zorlanacağımız bir ortam anlamına gelecektir.

METaverse, TAMAMIYLA SANAL BİR DÜNYA DEĞİL

Metaverse, 'Snow Crash' kitabını okuyanlar ya da 'Ready Player One' filmini izleyenlerin zihinlerinde kodladıkları evren olarak (en azından bu yazıyı okuyanların geleceğinde) karşımıza çıkmayacak. İkincil evren diye adlandırmamın temel sebebi de bu. Metaverse, bugünkü sosyal alışkanlıklarımızı kökünden değiştirecek bir kavram değil. Birçoğumuzun düşündüğü gibi gözümüzde VR gözlüklerle bütün günümüzü küçücük bir odada geçirmeyeceğiz. Bugün 2 boyutlu olarak gerçekleştirdiğimiz online toplantılarımızı 3 boyutlu



Metaverse, yeni bir yüzyıl, yeni bir insan, yeni bir evren olarak karşımıza çıkıyor. Metaverse, ayak uydurmak zorunda olacağımız, bireysel ve toplumsal alışkanlıklarımızı değiştirmemize sebep olacak bir distopyanın ürünü mü yoksa verimliliğimizi artıracak bir araç mı olacak?

olarak yapacağız, alışveriş deneyimlemelerimizi gerçeğe çok yakın bir şekilde yine 3 boyutlu olarak ve 5 duyumuzu kullanarak online olarak yaşayacağız, konserlere, sergilere, tiyatrolara veya çeşitli gösterilere yine VR gözlüklerimizle katılabileceğiz ama bunların hiçbirisi dostlarımızla sanal kahve içeceğiz ya da bayramlarda büyüklerimizin ellerini sensörlü kıyafetlerle öpeceğiz anlamına gelmiyor. Bugün bir e-ticaret ya da sosyal medya platformunda ne kadar vakit geçiriyorsanız ondan fazlasını tahayyül etmek distopik sonuçlar doğuracaktır.

METaverse, YAKIN BİR GELECEKTE KAÇINILMAZ BİR OLGU OLMAYACAK

Evet, belki Facebook, NVIDIA, EPIC gibi şirketler metaverse üzerine çok büyük yatırımlar yapıyor olabilirler. Fakat bu yatırımların farklı şirketler tarafından ve büyük ölçekli olmasının bazı dezavantajları da olacak. Örneğin standartlaşmamış evrenler ya da platformlar arası entegrasyon problemleri metaverse için büyük birer imtihan gibi gözüküyor. Ayrıca metaverse'ün yaygın olarak kullanılması için birçok donanımın daha ulaşılabilir olması gerekiyor. Daha çok tüketim hedefi ile ilerleyen kapitalist organizasyonların büyük bir tüketici grubundan kolay kolay vazgeçmeyeceklerini tahmin etmek çok da zor değil. Bu yüzden söz konusu bu donanımların birçok insan tarafından kolayca ve düşük maliyetlerle ulaşılabilir olmadığı bir gelecekte metaverse bir alternatif olmaktan öteye geçemeyecektir.

METaverse İLE BERABER BUGÜNKÜ PARALAR TARİHE KARIŞMAYACAK

Blockchain ile birlikte karşımıza çıkan kripto paralar bir süredir birçokumuzun gündeminde. Kripto paralar tabii ki birçok anlamda hayatımızı kolaylaştıran birer araç. Fakat merkeziyetsiz oluşları beraberinde bazı problemleri de getirmiyor değil. Bu nedenle özellikle devletler bu konuda çok daha temkinliler. Evet belki çeşitli online evrenlerde geçerli olacak olan kripto paralar olacak fakat bu o evrenlerde kredi kartınızı kullanamayacağınız anlamına gelmiyor. Unutmayalım, metaverse tüketim amaçlı bir kavram ve bu evrenleri yaratanlar için bizler birer tüketiciz. İnsanoğlu bugünkü düzenine kavuşana kadar çok acılar çekti ve her birimizin genlerinde bu acılar kodlanmış

vaziyette. Dolayısıyla iradelerimizle yaptığımız seçimler neticesinde bizleri yönetme pozisyonuna atadığımız kişilerden beklentilerimiz toplumsal sözleşmelere riayet etmeleridir. Mülkiyetlerimizi, özgürlüklerimizi ve adaleti muhafaza etmeleri ve bunun sürekliliği için önleyici tedbirler almalardır. Öncelikli amacı kar etmek olan şirketlerin sahipleri ya da yöneticilerinin bu hassasiyetle olmalarını beklemek fazla iyimserlik olur. Özetle, bu kadar acı ve tecrübeye hem tarihi olarak tanıklık etmiş hem de hafızalarına kodlanmış 8 milyar insanın toplum sözleşmelerini bir kenara koyup iradelerini sermayeye bırakmalarını beklemek de doğru değildir.

DİJİTAL ALANDA YETENEKLER EDİNİP BUNLARI GELİRE DÖNÜŞTÜREBİLMELİYİZ

Yukarıda metaverse ile ilgili mitlerden, kurumlardan, tarihten ve felsefeden bahsettim. Bunlardan bahsetmemin amacı, metaverse'ün düşündüğümüz kadar ürkütücü bir kavram olmadığını açıklamaktır. Nedenleri ve sonuçları ile inceleyerek metaverse aslında ne için var olacak ve biz burada ne yapacağız sorularını kısa ve basit bir şekilde açıklamaya çalıştım. Peki şimdi ne yapacağız? Bu evrenlere kendimizi nasıl hazırlayacağız? Öncelikle hala teknoloji ile arasına mesafe koyan herkesin bu mesafeyi ortadan kaldırmaları gerekiyor. Her ne kadar metaverse kaçınılmaz olmayacak dediysem de bugün mevcut işlerimizin sürdürülebilirliği konusunda dürüst ve objektif bir değerlendirme yapmalıyız.

Yeteneklerimizi dijital varlıklar haline getirmeli ve bunlardan gelir elde etmenin yolları üzerine metodlar geliştirmeliyiz. Metaverse'ün tüketici tarafında olmamız kesin iken, bunun üretici tarafında neler yapabiliriz bunları irdelemeliyiz. Günümüzde dijital uygulama geliştirmek artık çok kolay hale geldi. 'No code' veya 'low code' denen uygulamalar sayesinde kendi uygulamalarımızı geliştirmek artık çok basit. Bu alanda yetenekler edinmeli ve bunları gelire dönüştürülebilir hale getirmeliyiz. Dikkat ettiyseniz çeşitli evrenlerden sanal arsa alınmalı ya da bilmem ne coin'e yatırım yapılmalı demedim. Bu konulara çok şüphe ile yaklaşıyorum ve bu balonun bir gün patlayacağını düşünüyorum. Bir sonraki yazım web 3.0 ile ilgili olacak. Bu devrim ile birlikte metaverse de diğer birçok internet uygulaması gibi daha fazla anlam kazanacak.



“Dış ticarete yön verebilecek kişi ve kurumların içinde yer almak istedim”

DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Üyesi ve SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, ulusal ve uluslararası tüm taşımalar için teminat veren bir firma olduklarından söz ederek DIŞYÖNDER'e katılma sebebini “Dış ticarete yön verebilecek kişi ve kurumların içinde yer almak istedim” diyerek ifade etti.

Ankara Üniversitesi Kastamonu MYO İktisadi ve İdari Programı'nda Öğretim Görevlisi ve Bölüm Başkanlığı ile kariyerine başlayan Mine Kaya, yer aldığı çeşitli görevlerden bahsetti. Temmuz 2017'den bu yana ise SGS TransitNet Genel Müdürlüğünü yürüten Kaya, 23 ayrı ülkede kendi teminatını kullanan ve alanında bu şekilde kapsamlı hizmet sunan ilk

ve tek kuruluş olduklarının altını çizdi. Hem yurt içinde hem de yurt dışındaki ofislerinde personelleriyle sürekliliği sağlama çabasında olduklarını ifade eden Kaya, üretimin artması ve dışa bağımlılığın azalmasının ekonomimiz için daha iyi olacağını belirtti.

Öncelikle kendinizi tanıtabilir misiniz? Eğitim hayatınız, iş hayatına ilk adım atışınız ve yer aldığınız görevlerden bahsedebilir misiniz?

Gazi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Fakültesi mezunuyum. 1991-1996 yılları arasında Ankara Üniversitesi Kastamonu MYO İktisadi ve İdari Programı'nda Öğretim Görevlisi ve Bölüm Başkanlığı yaptım. 1996-2001 yılları arasında Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nda Avrupa Birliği Koordinasyon Dairesi Başkanlığı ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanlığı Şube Müdürü olarak görev aldım. Temmuz 2001 ve Ağustos 2003 tarihleri arasında UND Ankara Bölge Temsilciliği yaptım. Sonrasında UND İcra Kurulu Üyesi, İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı ve Haziran 2006-Haziran 2012 yılları arasında ise UND İcra Kurulu Başkanlığı görevlerinde bulundum. 2012-2014 yılları arasında taşımacılık ve lojistik sektöründe yönetim danışmanlığı yaptım. Ekim 2014 ile Mayıs 2017 arasında Hatay Ro-Ro Kombine Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürlüğü görevini üstlendim. Temmuz 2017'den bu yana da SGS TransitNet Genel Müdürlüğü görevini yürütüyorum.

Firmanız dış ticaret alanında hangi faaliyetleri yürütüyor? Siz bu faaliyetler ile ilgili hangi görevi sürdürüyorsunuz?

SGS TransitNet, 23 ayrı ülkede kendi teminatını kullanan ve alanında bu şekilde kapsamlı hizmet sunan

ilk ve tek kuruluş. SGS TransitNet olarak, ulusal ve uluslararası tüm taşımacılar için teminat veriyoruz. AB ve Türkiye transit rejimlerinde T1/T2 ve TR beyanlarınızı, TIR ön bildirim beyanlarınızı ve ENS beyanlarınızı sunmanızı sağlayan güvenli, çok lisanlı ve web tabanlı bir uygulama. Şu anda 700'den fazla firma bizim müşterimiz, sistemimizi kullanıyor ve 23 ülkede bizzat SGS TransitNet olarak kendi teminatlarımızla varız. Bu sayede müşterilerimiz hem daha hızlı taşıma gerçekleştiriyorlar hem de maliyetlerde ciddi avantajlar elde ediyorlar.

Gerek operasyonel ve pazarlama faaliyetleri gerekse oluşturulan beyanların takibi için ayrı ayrı hizmet veren profesyonel bir ekibimiz var. SGS TransitNet olarak, hem yurt içinde hem de yurt

dışındaki ofislerde personellerimizle sürekliliği sağlama çabasıdayız. Belirli bir tecrübeye sahip ekip, hizmet kalitesini artıran en önemli etkenlerden biridir. Bu sayede sistemimizi kullanan taşımacı firmalar bilgili ve tecrübeli bir ekibin desteğini daima yanlarında hissediyor ve bunun güveni ile taşımacılarını gerçekleştiriyorlar.

İş hayatındaki prensiplerinizi nelerdir? Karar alırken ya da bir organizasyonu yönetirken nelere dikkat edersiniz?

Organizasyonu yönetirken önceliğim takım arkadaşlarımı iyi tanımak ve gözlemlemek. Herkesin çalışma şekli, olaylara gösterdiği tepki, yeniliklere bakışı gibi bir sürü faktörü değerlendirmeyi tercih ederim. Bana göre ekibinizi iyi tanımaz iseniz onları yönetmekte de zorlanabilirsiniz. Diğer yandan, herhangi bir iş veya proje ile ilgili çok yönlü düşünme, iyi araştırma, planlama ve birden fazla görüş olması önceliklerimdir.

Türkiye'nin dış ticaret performansını nasıl değerlendiriyorsunuz? Geçtiğimiz yıl kırılan ihracat rekoru ile ilgili yorumunuz nedir?

Elbette hepimiz için önemli ve sevindirici bir gelişme. Daha da iyi hale gelmesini diliyoruz. Diğer yandan, üretimin artması ve dışa bağımlılığın azalması ekonomi için daha iyi olacaktır diye düşünüyorum.

DIŞYÖNDER'in içinde yer almanızın sebebi nedir? Gelecekte DIŞYÖNDER'i hangi noktada görüyorsunuz? DIŞYÖNDER'in hedefleri ve geleceğe dair planlaması sizce nasıl olmalı?

Dış ticarete yön verecek, verebilecek kişi ve kurumlar çok iyi bir amaçla bir araya geldiler. Ben de bunun bir parçası olmak istedim.



Burcu Kösem



“Üretim, ekonomi, ticaret ve yatırım dörtlüsünde etkimiz büyük olacak”

Dünya Şirketler Grubu CEO'su ve DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Üyesi Burcu Kösem, Dünya Grubuyla başlayan kariyer hayatını, yer aldığı STK'lar ve Demirkent Vakfı'ndaki çeşitli görevlerini anlattı. CEO'su olduğu şirketin dış ticaret alanındaki faaliyetlerinden söz eden Kösem, dış ticaretin temel taşları arasında yer alan ithalat, ihracat, lojistik, tedarik zinciri kavramlarının her birinin faaliyet alanları arasında olduğuna değindi. Türkiye'nin dış ticaret performansından bahsederken krizleri fırsata çeviren bir ülke olduğumuzun altını çizen Kösem, ihracatın ülke tarihinde ilk defa 200 milyar doları aşarak Orta Vadeli Program hedeflerinin de ötesine geçtiğini söyledi. Özel sektör profesyoneli olarak dış ticaretin gerek sorunlarına, gerekse gelişimine katkı sağlayacağını düşünerek DIŞYÖNDER'in bir parçası olduğunu ifade etti.

Burcu Kösem kimdir? Dünya Grubu ile yolunuz nasıl kesişti? Ne gibi görevlerde yer alıyorsunuz?

CEO, köşe yazarı, Youtube'da ekonomi programı yapımcısı, anne, eş, ekonomiyi çok sıkı takip eden, ekonomi konuşan ve kaleme alan bir kadınam. Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Marmara Üniversitesi MBA Programı'nı tamamladım. Business Management Institute ve Marmara Üniversitesi iş birliğinde açılan Lider CFO'lar programı ile Kadir Has Üniversitesi Eğitimlik Sertifika Programı'nı bitirdim. Ekonomiyi her açıdan doğru okumak için The London School of Economics and Political Science'ta

Dünya Grubuyla başlayan kariyer hayatı ile yer aldığı STK'lar ve Demirkent Vakfı'ndaki çeşitli görevlerini anlatan Dünya Şirketler Grubu CEO'su ve DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Üyesi Burcu Kösem, “Devlet iradesinin belirlediği hedeflere ulaşılmasına ve geliştirilebilmesine destek olabilmek, dış ticaretin gelişimine katkı sağlayabilmek için DIŞYÖNDER'deyim” dedi.

MBA yaptım. Dünya Grubu ile tanışmama gelince; lisenin son yılıydı, staj yapmam gerekiyordu. Dünya Şirketler Grubu'na başvuru yaptım. Duayen gazeteci Rahmetli M. Nezh Demirkent'in kurucusu olduğu Dünya Gazetesi'ni bünyesinde barındıran Dünya Şirketler Grubu'nun İnsan Kaynakları Departmanı'nda stajyer olarak göreve başladım. Hayalim stajımı bitirip, edebiyat okumak olsa da zaman geçtikçe kurumdan kopmak istemediğimi anladım. O gün hem çalışıp hem okumaya karar vermiştim. Şirkette

sırasıyla maliyet muhasebesi, yönetim muhasebesi grubunda ve bütçe planlama bölümlerinde çalıştım. 10 yıl sonra şirketin Bütçe Planlama Müdür Yardımcısı oldum. Sonrasında Bütçe Planlama Müdürü, Mali İşler Müdürü görevlerine getirildim. Stajyerlikten CEO'luga uzanan kariyer yolculuğum yaklaşık 22 yıl sürdü. 2020 yılı Ağustos ayında da Dünya Grubu CEO'su olarak atandım. STK'ların hayatımda önemli bir yeri var. İnsan olmak, kendini gerçekleştirmek, birlikte hareket etmek ve sosyalleşerek yardımı büyütme... Birçok STK'da Yönetim Kurulu Üyesi, Denetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev alıyorum. Türk Kızılay İstanbul İl Başkan Yardımcısı, İstanbul Sanayi Odası Meclis Üyesi, İstanbul Sanayi Odası 27'nci Komite Üyesi, DEİK Azerbaycan ve Kazakistan İş Konseyi Üyesi, Yayıncılar Birliği Üyesi, Kastamonu Sanayici ve İşadamları Derneği (KASİAD) Yönetim Kurulu Üyesi, Kastamonu Kadınlar Derneği (KAS-KADER) Danışmanlar Kurulu Üyesi, Profesyonel İş Kadınları Derneği Üyesi, Arya Women Investment Platform Kulüp Üyesi, C Majör İşten Sesler Korosu İcra Kurulu Üyesiyim. Benim için çok özel ve derin anlamı olan, üniversiteli genç kızları okutmak adına Didem Demirkent öncülüğünde kurduğumuz Demirkent Eğitim ve Araştırma Vakfı'nda Başkan Yardımcılığı görevini yürütüyorum. Bu vakıf vasıtasıyla eğitim almak isteyen ihtiyaç sahibi genç kızların hayatlarına dokunuyor, eğitim bursları ve mentörlük çalışmaları ile onlara çıktıkları bu yolda ışık



oluyoruz. 2019 yılında kurduğumuz vakfımızın lansmanını 2020 yılı Şubat ayında rahmetli M. Nezi Demirkent'in ölüm yıl dönümünde gerçekleştirdik. Ülke menfaatini şahsi menfaatlerinin üzerinde gören, ilim-irfan sahibi, çağdaş ve ilkeli genç kızlar yetiştirmek ve duayen gazeteci M. Nezi Demirkent ile saygıdeğer eşi ünlü tarihçi Prof. Dr. Işın Demirkent'in ilkelerini gelecek nesillere aktarmak üzere Demirkent Eğitim ve Araştırma Vakfı'nı kurduk. Sayın Didem Demirkent önderliğinde kurulan bu vakfın öncelikli amacı verilen burslarla hayatlarına dokunulacak genç kızların

Türkiye ilk defa krizlerin altında ezilen değil, krizleri yöneten, hatta krizleri fırsata çeviren bir ülke konumuna geldi. Salgın nedeniyle ortaya çıkan alternatif tedarikçi arama ve bölgeselleşme eğilimleri ülkemizin küresel tedarik zincirlerindeki coğrafi avantajını öne çıkarmış durumda ve ihracatımızın önünü daha da açtı.

ülkemizde ve tüm dünyada başarılı çalışmalara imza atmalarını sağlamak.

Şirketiniz, dış ticaret alanında hangi faaliyetleri yürütüyor? Siz bu faaliyetler ile ilgili hangi görevleri yürütüyorsunuz?

Dünya Şirketler Grubu olarak Time, The Economist, New York Times Int. ve Financial Times gibi yüzlerce gazete ve periyodik yayının, Amerika, Almanya, Fransa, İngiltere başta olmak üzere onlarca ülkeden ithalini ve yurt dışıyla aynı tarihte satışta olacak şekilde Türkiye'nin dört bir yanındaki satış noktalarına dağıtımını sağlıyoruz. Getirdiğimiz

ürünlerin süreli olması tüm bu operasyonun dakik ve muntazam olması açısından son derece hayati önem taşıyor.

Gece baskısı ile sabaha karşı Türkiye'ye, İstanbul ve Antalya'ya gelen yayınlar yine aynı sabah fiili ithalatı tamamlanarak Türkiye'nin diğer illerine dağıtılıyor 30 senedir ve senenin 365 günü. Firmamız her ne kadar Cambridge University Press distrübütörü olarak bilirse de başta İngiltere, Amerika, İspanya, İtalya, Fransa, Güney Kore ve Yeni Zelanda olmak üzere dünyadaki onlarca ülkedeki önemli yayıncılardan eğitim kitapları ve eğitim materyalleri de ithal ediyor. Özetlemem gerekirse, Dünya Şirketler Grubu faaliyetleri arasında dış ticaretin temel taşları arasında yer alan ithalat, ihracat, lojistik, tedarik zinciri kavramlarının her biri var.

İş hayatındaki prensipleriniz nelerdir? Karar alırken ya da bir organizasyonu yönetirken nelere dikkat edersiniz?

Olumlu düşünmek, öncelikleri belirlemek, iş birliği, sağlıklı iletişim, kolektif şuur, samimiyet, çok çalışmak ve de değişim ile dönüşümlerin birbirini kovaladığı sürat çağında kendimi sürekli yenilemek en önemli prensiplerim arasında. Yönetim ve karar verme ayrılmaz kavramlardan bence... Hatta karar verme yönetimin kalbinde yer alan bir fonksiyon. Önemli olan bu yönetim fonksiyonunda; hangi amaçların ön plana alınacağı, hangi fırsatlardan yararlanılacağı, hangi kaynakların hangi ilkeler çerçevesinde tahsis edileceği, bu kaynakların zaman içinde nasıl kullanılacağı, nasıl gelişme sağlanacağı ve alınan kararların kimler tarafından yürütüleceği gibi tercihler... Bunu da stratejik planlamayla sağlıyorum şirketimde.

Türkiye'nin dış ticaret performansını nasıl değerlendiriyorsunuz? Geçtiğimiz yıl kırılan ihracat rekoru ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını, sadece sağlık alanında değil, ticaret alanında da etkilerini gösterdi. Küresel yapıdaki dengeleri etkiledi. Büyük şokların yaşandığı, dünya ekonomisinin daraldığı, korumacılık önlemlerinin arttığı salgın dönemi ekonomisinde de direnç göstermeye çalıştık ülke olarak... Küresel ekonominin yüzde 3.4 küçüldüğü bir dönemde Türkiye, mal ve hizmet ihracatı ile yüzde 1.8 büyümeye kaydetti. Türkiye ilk defa krizlerin altında ezilen değil, krizleri yöneten, hatta krizleri fırsata çeviren bir



ülke konumuna geldi. Salgın nedeniyle ortaya çıkan alternatif tedarikçi arama ve bölgeselleşme eğilimleri ülkemizin küresel tedarik zincirlerindeki coğrafi avantajını öne çıkarmış durumda ve ihracatımızın önünü daha da açtı. Geçtiğimiz yılın üçüncü çeyreği itibarıyla ülkemizin küresel ihracattan aldığı pay, ilk kez yüzde 1'in üzerine çıktı. İhracatımız, tarihimizde ilk defa 200 milyar doları aşarak Orta Vadeli Program hedeflerinin de ötesine geçti.

DIŞYÖNDER'in içinde yer almanızın sebebi nedir? DIŞYÖNDER'in hedefleri ve geleceğine dair planlaması sizce nasıl olmalı?

Özel sektör profesyoneli olarak dış ticaretin gerek sorunlarına, gerekse gelişimine katkı sağlayacağımı düşünerek DIŞYÖNDER'in bir parçası oldum. Devlet iradesinin belirlediği hedeflere ulaşılmasına ve geliştirilebilmesine destek olabilmek, dış ticarete yaşanan sorunları belirleyip çözüm yollarını bulabilmek ve dış ticaretin gelişimine katkı sağlayabilmek için DIŞYÖNDER'deyim. Dernek, Türk ve yabancı sermayeli firmaların şirket sahipleri, dış ticaret yöneticileri, lojistik ve tedarik zinciri yöneticileri, gümrük müşavirleri, lojistik, gözetim şirketleri yöneticileri, hukuk müşavirleri, ICC uzmanları, akademisyenler, yeminli mali müşavirler gibi pek çok sektör temsilcisinden oluşuyor. Zamanla üye sayısı ve sektör çeşitliliği arttığında dış ticaretimizin gelişmesinin önünde engel teşkil eden veya iyileştirme gerektiren pek çok nokta akıl birliğiyle çözüme kavuşacaktır. İnanıyorum ki, 2022 yılında DIŞYÖNDER olarak Türkiye ekonomisine ve ihracat ekosistemine fayda sağlayacağımız gelişmelerin olacağı bir yıl yaşanacak. Üretim, ekonomi, ticaret ve yatırım dörtlüsünde etkimiz büyük olacak.

“Objektif bir ideolojiye sahip olduğu için DİŞYÖNDER’deyim”

Dışyönder üyelerinden Mentor Gümrük Müşavirliği Genel Müdür Yardımcısı Nagihan Erbil, Dışyönder’de olma sebebini, “ideolojisi objektif olan dış ticarete var olan sorunların tartışılması, bunlara ortak çözümlerin bulunması ve sektörlerin birbirlerinden haberdar olması üzerine kurulu. Tek bir sektöre hizmete eden bir dernek değil” şeklinde ifade etti.

Ekonometri Bölümünden mezun olan Nagihan Erbil, kariyerine REIDIN firmasında yaptığı veri uzmanı stajıyla başladı. Sonrasında yüksek lisansa devam eden Erbil, Mentor Gümrük Müşavirliğinde İş Geliştirme ve Planlama Uzmanı olarak çalışmaya başladı. Mentor firmasının, yatırım teşvik ya da dahilinde işleme gibi konularda danışmanlık veren bir firma olduğundan söz eden Erbil, Türkiye’nin ihracat konusunda çok büyük bir potansiyeli bulunduğunu ifade etti. Üretim konusunda çoğu ülkeye göre coğrafi olarak çok avantajlı olduğumuzu belirten Erbil, bu durumun doğru strateji ve teşviklerle destelenmesi durumunda çok daha büyük başarılarla imza atılacağına işaret etti.



Öncelikle kendinizi tanıtabilir misiniz? Eğitim hayatınız, iş hayatına ilk adım atışınız ve bugün yine iş hayatında sürdürmekte olduğunuz görevleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

1990’da doğdum. Üniversitede Ekonometri okudum ve üzerine MBA yaptım. Üniversite yıllarımda REIDIN firmasında staj yaptım. Son senemde de kendilerine part time olarak destek verdim ve mezuniyetimden sonra da bir süre full time orada veri uzmanı

olarak çalıştım. Master yapmaya başlayınca orada çalışma hayatım bitti. Tez dönemime geçtiğimde yeniden iş görüşmelerine başladım ve Mentor’un iş alımı konusunda danışmanlık aldığı Tansu Bey ile tanıştım.

Kendisi ve daha sonra Nezih Bey ile yaptığım görüşme sonucunda Mentor Gümrük Müşavirliğinde İş Geliştirme ve Planlama Uzmanı olarak işe başladım. Yani aslında bulunduğum sektörün çok dışından geldim. İşimin ilk dönemlerinde çalışmalarım istatistikler ve

raporlamalar üzerineydi. Tüm bu süreç boyunca çalıştığım sektörle ilgili bugün yaptığım sorumlu olduğum tüm işleri Nezih beyden öğrendim. Daha sonra seneler ilerledikçe yöneticilik konumuna yükseldim ve bugün Mentor Gümrük Müşavirliği firmasında Genel Müdür Yardımcısı olarak görevimi sürdürüyorum.

Firmanız dış ticaret alanında hangi faaliyetleri yürütüyor? Siz bu faaliyetler ile ilgili hangi görev ve sorumlulukları sürdürüyorsunuz?

Mentor, bir gümrük müşavirliği firması. Alanımız tamamen kendi işimize yönelik. Tabi ki yanında müşterilerimize yine kendi işimize dokunan yatırım teşvik ya da dahilde işleme gibi konularda da danışmanlık veriyoruz. Benim ana görevim tüm departmanların verimli ve koordineli çalışması ile beraber müşteri ve çalışan memnuniyeti. Bunun yanında Mentor, teknolojiyi çok yakından takip eden ve buna yatırım yapan bir firma. Vizyonumuz kesinlikle çok ileride. Manuel olarak yapılan ve aslında otomasyona bağlanabilecek her adımı, mümkün olduğu kadar yazılım marifeti ile gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Bu konuda geliştirdiğimiz müşterilerimize yönelik online platformumuz, kendi içimizde çözüm olarak ürettiğimiz yazılımlarımız ve sistemlerimiz, yapay zeka çalışmalarımız var. Bu projelerin de firma içinde liderliğini yürütüyorum.

İş hayatındaki prensipleriniz nelerdir? Karar alırken ya da bir organizasyonu yönetirken nelere dikkat edersiniz?

Mentor'da işe başladığım günden bu yana geçen süreç içerisinde Nezih Bey'in bana öğrettiği ve benim de her zaman ana prensibim olan iki tane olgu var aslında. Her zaman

şunu söyler: "Her olayı kendi içinde değerlendir" ve "başkasının aklı ile iş yapma. Önce kendi akıl ve vicdan süzgecinden geçir". Benim de ana prensiplerim, her zaman bunlar oldu. Bizim sektörümüzde yaşanan sıkıntılar ve yapılan hatalar aslında genel olarak çok aynıdır. Ama her birinde müşteri farklıdır, o operasyonla ilgilenen ekip arkadaşım farklıdır veya şartlar farklıdır. Bu nedenle ezbere iş yapmamaya çalışıyorum. Vermem gereken karar bir gün önce yaşanan bir olayla benzer hatta aynı olsa bile her ne kadar tecrübelerimi kendime referans yapsam da yeniden değerlendiriyorum. Yönetim anlamında ise en önem verdiğim olgu hem ekip arkadaşlarım hem de müşterilerim için kendilerini güvende hissetmeleri. Ekip arkadaşlarımı da her zaman iç müşteri olarak görürüm. Nasıl ki, müşterimin memnuniyeti kendini güvende hissetmesi ve tedirgin olmaması benim için ve şirketimizi için önemli ise, ekip arkadaşlarımın da aynı şekilde hissetmesi benim için son derece önemli. Çünkü ben verdiğim her kararı onların yapabilirliklerine ve özverilerine dayanarak veriyorum aslında. Benim yöneticiliğimde, müşterimde yarattığım güven ve memnuniyette onların payını asla unutmamaya çalışıyorum. Umarım onlar da bu şekilde hissediyorlardır.

Türkiye'nin dış ticaret performansını nasıl değerlendiriyorsunuz? Geçtiğimiz yıl kırılan ihracat rekoru ile ilgili düşünceleriniz nedir?

Kırılan ihracat rekoru Türkiye için büyük bir başarı. Ben zaten Türkiye'nin ihracat konusunda çok büyük bir potansiyeli olduğunu düşünüyorum. Üretim konusunda çoğu ülkeye göre coğrafi olarak çok avantajlıyız. Bu durumun doğru strateji ve teşviklerle destelenmesi

durumunda çok daha büyük başarılarla imza atacağına eminim. Ancak ben tüm bu süreçte ve düşüncelerde, Türkiye'nin ihracatının ithalata bağlı olduğu düşüncesinin de unutulmadan yapılandırılması gerektiğini düşünüyorum. Aslında bunun için dahilde işleme belgesi kullanan firma sayısına ve bu teşvik kapsamında kullanılan tutarlara da baktığımızda resmi daha doğru görebiliriz. Bana kalırsa Türkiye'nin dış ticaretini ithalat açısından iki başlığa ayırmak ve stratejileri buna göre geliştirmek gerekiyor. Üretim yapmak için ithalat yapanlar ve iç piyasa tedariği sağlamak için ithalat yapanlar. Bunları doğru değerlendirdiğimizde ve doğru stratejiler kurduğumuzda ihracatın ve üretim yapan sektörlerin çok daha gelişeceğini ve ilerleyeceğini düşünüyorum.

DIŞYÖNDER'in içinde yer alma sebebiniz nedir? Gelecekte DIŞYÖNDER'i hangi noktada görüyorsunuz? DIŞYÖNDER'in hedefleri ve geleceğe dair planlaması sizce nasıl olmalı? DIŞYÖNDER'in ideolojisi objektif bir şekilde dış ticarete var olan sorunların tartışılması, bunlara ortak çözümlerin bulunması ve sektörlerin birbirlerinden haberdar olması üzerine kurulu. Tek bir sektöre hizmet eden bir dernek değil. Çok büyük firmaların yanı sıra, bir şekilde dış ticarete eli değen herkesin var olduğu ve var olabileceği, sorunlarını konuşabileceği, görüşlerini iletebileceği bir platform. Farklı sektörlerde yer alan dış ticaret erbabları farkında olmadan birbirlerinden bağımsız aynı sorunları yaşayabiliyor. Biri çözüm bulmuşken, diğeri ondan habersiz olduğu için aynı sorunun çözümü için aylarca mesai harcayabiliyor. Bizim oluşturduğumuz platformda açık iletişim söz konusu.



“DIŞYÖNDER sayesinde tecrübelerimi, bilgi birikimimi dış ticaret camiasıyla paylaşabildim”

DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Üyesi Ersoy Akdemir, Türkiye’nin dış ticaret performansını değerlendirdi ve DIŞYÖNDER’in içinde yer almanın kendisi için önemini, “DIŞYÖNDER sayesinde ben de tecrübelerimi, bilgi birikimimi dış ticaret camiasıyla paylaşabildim” diyerek anlattı.

Autoliv Cankor firmasının ithalat ihracat lideri aynı zamanda DIŞYÖNDER Kurucu Üyesi ve Başkan Yardımcısı olan Ersoy Akdemir, kariyerine Altınyıldız Fabrikası’nda yaptığı stajla lise yıllarında adım attığını anlattı. Daha sonra çeşitli tekstil, elektronik ve ilaç şirketlerinde icra ettiği görevlerden bahseden Akdemir, ithalat ihracat yapan bir firma

sahibi olarak ihracat yönünde yerleşmeye önem verilmesi gerektiğini ve katma değeri yüksek ürünlerin ihracatının yapılması gerektiğine dikkat çekti. DIŞYÖNDER olarak dış ticaret performansına katkılarının söz eden Akdemir, birçok katma değeri yüksek çalışma yaptıklarının altını çizdi.

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

İstanbul Bakırköy'de 1974 doğdum. 17 yaşında bir oğlum var. Liseyi Bakırköy Ticaret Lisesi'nde okudum. İşletme mezunuyum. 1989 yılında lise stajımı yapmak için Altınyıldız Fabrikası'nın ihracat bölümünde iş hayatına başladım. 2 yıllık stajım bittikten sonra sırasıyla Sungur Tekstil, Murat Tekstil, Simtel Elektronik ve Kurtisan İlaçları firmalarının ithalat & ihracat bölümlerinde çalıştım. Şubat 1998 yılından beri Autoliv Cankor firmasının İthalat-İhracat Bölüm liderliğini yürütüyorum.

Firmanız dış ticaret alanında hangi faaliyetleri yürütüyor? Siz bu faaliyetler ile ilgili hangi görevleri yürütüyorsunuz?

Firmamız yoğun bir şekilde ithalat ve ihracat yapıyor. Tüm ithalat ve ihracat operasyon işlemlerinin liderliğini yürütüyorum.

İş hayatındaki prensiplerinizi nelerdir? Karar alırken ya da bir organizasyonu yönetirken nelere dikkat edersiniz?

Kanunlara, şirket standart ve prosedürlerine uyumu çok önemserim. Özellikle çok uluslu ve büyük organizasyonlarda işin sürdürülebilirliği için standart ve prosedürlere herkesin uyumu çok önemlidir.



Türkiye'nin dış ticaret performansı sizce nasıl? Geçtiğimiz yıl kırılan ihracat rekoru ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Türkiye'nin dış ticaret rakamlarına baktığımız zaman kağıt üzerinde çok iyi gözüküyor. Fakat dış ticaret açığının yüksek olması ve yapılan ihracatın kilogram başına düşen tutarın 1 euronun altında olması ne kadar verimsiz olduğunun göstergesi. Yerleştirmeye önem verilmeli, katma değeri yüksek ürünlerin ihracatı sağlanmalı.

DIŞYÖNDER'in parçası olma sebebiniz nedir? Gelecekte DIŞYÖNDER'i hangi noktada görüyorsunuz? DIŞYÖNDER'in hedefleri ve geleceğine dair planlaması sizce nasıl olmalı?

Yaklaşık 32 yıldır dış ticaretin içindeyim. Ticaret odalarında menşe tasdikinden, birliklerde kota takiplerine, bankalarda kambiyo kapamalarına kadar işin mutfağında çalıştım. Bu işi yaparken karşılaştığımız zorlukları ilgili otoriteye aktarmakta hep zorluklar çektik. Yanlış gördüğümüz birçok uygulamanın nasıl olması gerektiğini çok daha iyi bilenler

olarak tek başına devlet yetkililerine anlatmak ve ikna etmek çok mümkün olmuyordu. Benim gibi aynı işi yapan bir oluşumla bu sorunları tartışmak ve çözümler bulup devlet otoritesine sunmak hep hayalimdi. Meslek odalarının kurduğu oluşumlar vardı ve güzel işler yapıyorlardı. Fakat işin esas mutfağında olan operasyonu yapan kişilerin oluşturduğu bir yapılanma yoktu. Dr. Hakan Çınar ilk bu öneriyi paylaştığında çok heyecanlandım ve hemen evet dedim. Çünkü DIŞYÖNDER sayesinde bende tecrübelerimi, bilgi birikimimi dış ticaret camiasıyla paylaşabilecektim. Yaklaşık 2 yıl oldu. O kadar katma değeri yüksek çalışmalar yaptık ki, DIŞYÖNDER gibi bir dernek kurmanın gururunu yaşıyorum. Gelecekte de çalışmalarımız artarak devam edecek ve Türkiye'nin dış ticaretine katkıda bulunmaya devam edeceğiz. DIŞYÖNDER'in kurulmasının fikir babası ve öncüsü olan Başkan Dr. Hakan Çınar'a, Yönetim Kurulu Üyelerimize ve emeği geçen tüm DIŞYÖNDER üyelerine dış ticarete sağladıkları katkıdan dolayı minnettar olduğumu bildirmek isterim.

“DİŞYÖNDER networku, hem iş hayatında deneyim hem de bir iş geliştirme modeli olarak çok kıymetli”



DİŞYÖNDER üyelerinden Alturna, Karemix, Emse ve Azof şirketlerinin kurucusu Emrah Albayrak, DİŞYÖNDER üyesi olmanın kendisine sağladığı avantajlardan söz ederek, “Bu benim gibi genç bir ihracatçı için bulunmaz bir fırsat. Bu network, hem iş hayatımda deneyim hem de bir iş geliştirme modeli anlamında çok kıymetli” dedi.

Eğitim hayatı boyunca makine imalat atölyelerinde çalışan Emrah Albayrak, krom işleme konusunda kendini uzmanlaştırdığından söz etti. Ziraat mühendisliği ile başlayan üniversite yaşamına işletme yönetimi alanında devam eden Albayrak, ziraat mühendisliği alanında yüksek lisansını tamamladı. 2003'te ilk girişiminin gıda işleme makineleri yapan bir fabrikayı devralmak olduğunu anlatan Albayrak, burayı Alturna Şiketine çevirerek faaliyetlerine devam ediyor.

Sonrasında çeşitli alanlarda faaliyet gösteren Karemix, Emse ve Azof şirketlerini kuran Albayrak, Karemix'in dış ticaret



faaaliyetlerinden söz ederek, fındık üretiminde tarım aşamasından, gıda işlemeye ve dünya sofralarına ulaştırma aşamalarının hepsinde yer aldıklarını anlattı. Orta uzun vadede DIŞYÖNDER'in daha etkin olacağını söyleyen Albayrak, sadece iş dünyası değil siyasetle de güçlü bir köprü kurması gerektiğinin altını çizdi.

Kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz? İş ve eğitim hayatınız nasıldı, kariyerinizde hangi görevlerde yer aldınız?

1983 yılında Ordu'da doğdum. Ortaokul ve lise eğitimim boyunca makine imalat atölyelerinde çalıştım. Özellikle krom işleme konusunda yetiştim. 2002 yılında üniversite hayatım başladı ve önce Ege Üniversitesi'nde ziraat mühendisliği okudum. Toprak bölümünü bitirdim. Sonrasında Başkent Üniversitesi'nde işletme yönetimi yüksek lisans programını tamamladım (MBA), sonrasında Ordu Üniversitesi'nde ziraat mühendisliği yüksek lisans

programını, toprak bilimi ve bitki besleme bölümünde tamamlayarak yüksek mühendis oldum. 2003 yılında ilk girişimim, 2000 yılında kurulmuş geçmişte kendimin de çalıştığı, gıda işleme makineleri yapan, iç piyasa ve ihracata anahtar tesisi kuruyemiş işleme tesisleri kuran bir firmayı devralmak oldu. Altuna Ltd. olarak şu anda halen aktif bir şekilde grup firmamız olarak faaliyetlerine devam ediyor. Mevcut işlerinin yanında kabuklu fındık ticaretinde sektöründe de hayatına devam ediyor. Sonrasında fındık ihracatı için 2008 yılında Karimex'i kurduk. Burada Türkiyeli ve Azerbaycanlı ortaklar ile hayata geçirdiğimiz organizasyon özellikle AB ve ABD'ye işlenmiş fındık ihracatı yapmak için tasarlandı. 2015 yılında şirket tamamen kontrolüme geçti. Bugün 50'den fazla ülkeye toplamda yılda 4 bin tonu aşkın fındık ve ürünleri ihracatı yapıyoruz. 2017 yılında yenilenebilir enerjiye yatırım yapabilmek ve büyüyen enerji

sektöründe bölgesel manada pay alabilmek adına Emse A.Ş.'yi kurduk. Burada birçok dünya markası endüstriyel otomasyon, alçak ve yüksek gerilim elektrik firmasının bölgesel bayiliğini yapıyoruz. 2019 yılında gıda sektöründe artan sertifikalı ve organik ürün talebi üzerine Zonguldak'ta Azof A.Ş.'yi kurduk. Burada 9 bin metrekareyi aşkın bir alanda 700'den fazla üretici ile sözleşmeli, sürdürülebilir, organik fındık tarımı yapıyoruz. Üretimini gerçekleştirdiğimiz sertifikalı ve organik fındık ürünlerini Ereğli OSB'de ki Türkiye'nin sadece organik fındık işleyen tek fabrikasında işlenmiş gıdaya dönüştürüp ihracatını gerçekleştiriyoruz. Bu firmalarda yönetim kurulu üyesiyim. Bu organizasyonlarda satın alma sorumlusu, üretim planlama yetkilisi, sorumlu yönetici, genel koordinatörlük gibi görevler üstlendim. 2019 yılından itibaren de Karimex'de İcra Kurulu Başkanlığı görevini sürdürüyorum.

Firmanız dış ticaret alanında hangi faaliyetleri yürütüyor? Siz bu faaliyetler ile ilgili hangi görevleri yürütüyorsunuz?

Karimex, Türkiye'nin en önemli tarımsal ürünlerinden biri olan fındık üretiminde tarım aşamasından, gıda işlemeye ve bu gıdayı da dünya sofralarına ulaştırma aşamalarının hepsinde faaliyet gösteriyor. Gerek endüstriyel gerekse de perakende ürünler üreterek fındığa katma değer kazandırma mücadelesinde ülke ihracat birim kilogram değerinin yaklaşık 7 kat üstünde bir ihracat ortalaması ile çalışıyor. Müşteri odaklı ve iş geliştirme modelleri ile sürekli müşteri ziyaretleri yapan, uluslararası prestiji yüksek gıda fuarlarına düzenli olarak katılan Karimex'de 50'yi aşkın ülkeye işlenmiş fındık ürünleri ihraç ediyoruz. İhracatımızın yüzde 85'i AB'ye yapılıyor. Karimex'de İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi olarak İcra Kurulu Başkanlığı yapıyorum. Ancak asıl görevim dinlemek, daha çok eğitebilmek için daha çok öğrenmek ve takımlar arasındaki koordinasyon ve iletişim en üst seviyeye çıkarmak için kurulmuş yapının sürdürülebilir kalmasını sağlamak.

İş hayatında prensipleriniz var mıdır? Karar alırken ya da bir organizasyonu yönetirken nelere dikkat edersiniz?

Özellikle Karimex'de uluslararası yüksek prestijli kalite ve gıda güvenliği yönetim sistemleri kullanıyoruz. Bu sistemlerin sağlıklı, izlenebilir, geliştirilebilir, sürdürülebilir bir şekilde devamı iyileştirilebilir halde çalışması iş modelimizin merkezinde. Bu yüzden ana prensiplerimizden bir tanesi bu sistemlerin çalışır ve geliştirilebilir kılınmasını sağlama. Bu yöntemlere aykırı olan her şeyi organizasyonun dışında tutmak çok önem verdiğimiz

bir alışkanlık. Yalın üretim ve buradan da Kaizen modellemelerine giden süreç önem verdiğimiz bir diğer prensip. Bütün üretim tesislerimizde 5S ve yalın üretim modelleri kullanıyoruz. Bunun dışında bir üretim yönetimi modeli uygulamama prensibi ile çalışıyoruz. Karar alma süreçleri tabi ki yatay hiyerarşi içerisinde farklı dinamiklerden oluşuyor. İnisiyatif alabilme özelliği yüksek ekip arkadaşlarımızla birçok operasyonel kararları birlikte alıyoruz. Bu aşamada çok sesliliğe önem veriyoruz. Yönetimsel ve firma politikalarına etki etmesi güçlü kararlarda ise İcra Kurulu olarak karar alıyoruz. İcra Kurulumuz 7 kişiden oluşuyor. Başkan hariç 3 kadın ve 3 erkek üyemiz var. Kadın istihdamı bünyemizde yüzde 82 oranında. Bu yüzden yönetimde de olabildiğince eşit oranda kadın yöneticiler ile çalışıyoruz. Dikey yapıda aşağıdan yukarıya bu yapı ile gelen sağlıklı ve doğru bilgi ile konuyu içselleştiren personelin desteği ile aslında karar almak çok da zor olmuyor.

Türkiye'nin dış ticaret performansını nasıl değerlendiriyorsunuz? Geçtiğimiz yıl kıran ihracat rekoru ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Türkiye'nin içinde bulunduğu kronik sorunlardan çıkışının sürekli artan dış ticaret büyümesine bağlı olduğunu, katma değerli ve kilogram değeri yüksek ihracat ile mümkün olacağına inanıyorum. Üretime verilecek ilave destekler ile ithalat bağımlılığının azaltılması ve cari açığın kapatılarak bu faydanın yine enflasyonu azaltacak özellikle maliyet enflasyonunu düşürecek tedbirler amacıyla kullanılması gerektiğine inanıyorum. İhracat rekoru, ciroasal olarak kırıldı zira resesyondan çıkan ya da çıkmaya çalışan bir dönemde özellikle salgın

sonrası uçan dünya taşımacılık maliyetlerinden sonra ülkemizden bu şekilde bir sıçrama gelmesi bence çok normal. Burada dikkat edilmesi gereken konu bu artışla ithalatın ne kadar arttığı ve birim üründe yapmış olduğumuz ihracatın ne kadar değerli olduğu. Sanıyorum bu iki parametre incelendiğinde çok da güzel bir tablo söz konusu değil. Ancak bu hedeflerin bir seferde olamayacağını bilmemiz ve bu duruma karşı bağımsızlık kazanmamız gerektiği aşikar. Bu bağımsızlık ile düzeltici ve önleyici yeni tedbirler ve faaliyetler kurgulanmalı, hayata geçirilmeli. Bu sayede daha anlamlı yüksek ihracat rakamlarına ulaşma mücadelemize devam etmeliyiz.

DİŞYÖNDER'de yer alma sebebiniz nedir? Gelecekte DİŞYÖNDER'i hangi noktada görüyorsunuz?

Bu organizasyonda bilgisine ve tecrübesine güvendiğim çok kıymetli karakterler var. Bir kere bu benim gibi genç bir ihracatçı için bulunmaz bir fırsat. Bu network, hem iş hayatımda deneyim hem de bir iş geliştirme modeli anlamında çok kıymetli. Dış ticaret ailesinin sorunları aşikar. Bu sorunları belli bir seviyede tartışmak ve ortak hedefe belirli bir güç ile yönelmek çok önemli. DİŞYÖNDER bence bu modelleme için çok önemli bir oluşum.

Orta uzun vadede DİŞYÖNDER'in daha etkin olacağını sadece iş dünyası değil siyaset ile de güçlü bir köprü kurması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü ülkemizde siyasetten bağımsız bir iş hayatı olması pek mümkün değil. Bu iki güç ve odak noktasının tam ortasında STK'ların ve DİŞYÖNDER gibi oluşumların yeri ve duruşu çok önemli olacak. Bu noktada bir katman, her şeyi gelecekte çok daha değerli kılacaktır.

Arzum, Türk kahvesini tüm dünya ile buluşturuyor

MURAT KOLBAŞI

Arzum Yönetim Kurulu Başkanı



Arzum markası, Küçük Ev Aletleri (KEA) sektörü vesilesiyle 1992 yılından itibaren Asya ülkeleri ile yakın temasta. Aynı yıl kurulan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Çin İş Konseyi'nin içinde olunmasından dolayı hem ülkenin sanayi ve ihracat alanında yaşadığı değişimi hem de Çin başta olmak üzere tüm Asya ülkelerinin değişim ve gelişimini yakından izleme fırsatı yakalandı. Yaşanan bu süreçte Arzum, dünyanın önde gelen iki özel sermaye fonuyla ortaklık yaparak sonrasında da 24 Aralık 2020'de halka açıldı ve Türkiye'nin en iyi bilinen KEA markalarından biri oldu.

ARZUM OKKA'NIN GLOBAL BAŞARISI

Arzum markası olarak, 500 yıllık geçmişe sahip, değerli kültür unsurumuz Türk kahvesini de tüm dünyaya yayma misyonu edindi. Şirket olarak, Arzum OKKA, bu kültürün dünyada tanıtılmasında önemli bir yere sahip oldu. Bu arada 2008 yılında kurulan Türk Kahvesi Kültürü Araştırmaları Derneği, Türk kahvesini 2013 yılı sonunda kısa adı UNESCO olan Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü'ne götürdü. Kültür ve Turizm Bakanlığı da bu atılıma bizi destek verdi. UNESCO, 5 Aralık 2013'te Türk kahvesini, 'Türkiye'nin somut olmayan kültürel bir değeri' olarak tescilledi ve artık herkes; "Bu kahvenin pişiriliş şekli Türkiye'ye aittir" dedi. Bu kazanım, oldukça değerliydi. Asya'da da aynı dönemde Kuşak ve Yol Girişimi gündeme geldi.

ASEAN ÇALIŞMA GRUBU İLE İHRACAT BAŞARISINI UZAK BÖLGELERE TAŞIMA HEDEFİ

Sekiz yıldır müzakereleri süren, dünyanın en büyük Serbest Ticaret Anlaşması olarak bilinen Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması (RCEP) 2021 sonunda

Arzum, dünyanın önde gelen iki özel sermaye fonuyla ortaklık yaparak 24 Aralık 2020'de halka açıldı ve Türkiye'nin en iyi bilinen KEA markalarından biri oldu. 500 yıllık geçmişe sahip, değerli kültür unsuru Türk kahvesini de tüm dünyaya yaymayı kendisine misyon edinen Arzum, Arzum OKKA markasıyla bunu başardı.

imzalandı. Anlaşmaya, ASEAN üyesi ülkeler Brunei, Kamboçya, Endonezya, Laos, Malezya, Myanmar, Filipinler, Singapur, Tayland ve Vietnam ile birliğin diyalog ortaklarından Avustralya, Çin, Japonya, Güney Kore ve Yeni Zelanda gibi ülkeler imza attı. RCEP, 15 ülke ile 2.1 milyarlık nüfusu kapsıyor. Bu da küresel gayri safi yurt içi hasılanın yüzde 30'una tekabül ediyor. Bu gelişmeler ışığında Arzum da DEİK Asya Pasifik Bölgesi olarak 17 ülke ile 2 bölgenin ortak çalışmaları ve değerli başkanlarıyla ASEAN Çalışma Grubu'nu kurdu.

Asya'daki gelişmelerin Türkiye açısından avantaj ve dezavantajlarını değerlendirerek, yakın coğrafyada elde edilen ihracat başarısının, uzak coğrafyalarda da olması için çalışmalar yapıyor. Bunun için hem ticari hem kültürel faaliyetler yürütülüyor. Bu faaliyetleri de yine sanat ve spor ile destekleme konusunda gayret gösteriliyor. Son olarak Dışyon okuyucularından bir ricam var. Lütfen gittiğiniz her yabancı ülkede, oturduğunuz kafe veya restoranda kendinize bir Türk kahvesi isteyin. Olmadığını söyleyeceklerdir ancak yine de talep geliyor diye bir farkındalık da yaratacaktır ki, bu da son derece önemli...

Marble!

**Taken from heart of the
nature and converted to art!**



**Çorlu Head Office: Kazımiye Mah. Selanik Sk.
No:7/14 Çorlu/Tekirdağ - +90 282 673 81 42**



**Burdur Quarry: Karaçal Köy Sk. No:180/1
Karaçal/Merkez/Burdur - +90 532 303 89 66**



一起大理石
YI QI MARBLE



+90 282 673 81 42



info@8gen.com.tr



8genmadencilik.com.tr

Zeynep Türüdi

TRUEDE MARKASI, LOKUM KÜLTÜRÜNÜ DÜNYAYA TANITTIYOR

İlk olarak İngiltere ile başlayan ürün satışlarını House of Fraser, Thorton's, Wholefoods, Morrisons, British Museum gibi firmaların raflarına taşıyan Zeynep Turudi, içerisinde herhangi bir katkı maddesi bulunmayan geleneksel lokumu, İngiltere'nin dört bir yanında insanlara tattırıyor.

Her şey 1972 yılında Zeynep Turudi'nin ailesinin Londra'ya taşınmasıyla başladı. Londra'da büyüyen ve tüm eğitimi tamamlayan Turudi, daha lise yıllarındayken Home World Department Store, Galeries Lafayette gibi bir alışveriş merkezi tarafından üç bin kişilik grup içerisinde genel müdürlük eğitimi için hak kazanan beş kişinin arasına girdi. 18 bölümlük departmanlardan oluşan mağazada eğitimi tamamladıktan sonra firma tarafından daha 20 yaşındayken Bölge Müdürlüğüne terfi etti. Bir yandan da eğitim hayatına devam eden Zeynep Turudi, gelişen teknolojinin yanı sıra bilgisayarın hayatımızdaki önemini düşünerek bilgisayar mühendisliğini okumaya karar verdi. Daha sonra şirketinin temellerini kurmak için üniversiteye ara veren Turudi, pazar araştırmaları sonucunda kendi ilgi alanına hitap eden teknolojik ürünleri Japonya'dan İngiltere'ye getirip satmayı düşünürken, Türkiye'ye faydalı olmak için pazar araştırmasını Türkiye'ye çevirdi ve tüm dünyaya tanıttığımız en önemli ürünümüz olan lokum pazarına yöneldi. Teknoloji yerine gıda sektörünü tercih etmesinde bir diğer etkenin ise Türkiye'ye kazandırmak olduğunun altını çizen Turudi, "Ülkemden uzakta büyümenin ve yaşamının getirdiği özlem ve Türkiye sevgimle ticari hayata atılırken yapacağım işten Türkiye'nin de kazanması gerektiğini kafama koymuştum" dedi.



“Markanın ne kadar arkasında durulur ve tanıtımını iyi gerçekleştirilirse marka yere bir o kadar sağlam basar. Her zaman vereceğiniz hizmet veya üründe pazarın gerektirdiği ihtiyacın bir adım daha önünde olmamız gerekiyor.”

İngiltere ile başlayan markalaşma yolculuğu, Amerika’da devam etti

İlk olarak İngiltere ile başlayan ürün satışlarını bu ülkenin büyük marketleri olan House of Fraser, Thorton’s, Wholefoods, Morrisons, British Museum vs. gibi firmaların raflarına taşıyan Zeynep Turudi, içerisinde herhangi bir katkı maddesi bulunmayan geleneksel lokumu, İngiltere’nin dört bir yanında insanlara tattırıyor. Turudi, ikinci büyük hedefi olan Amerika pazarına yönelmeye başladı ve İngiltere’den sonra açıldıkları ilk pazar Amerika oldu ve şu anda 15’ten fazla ülkeye ihracat yapıyorlar. Yıl içerisinde çoğu kez Türkiye’ye ve diğer ülkelere gerek fuarlar olsun gerek üretim depoları ve fabrikaları olsun iş sebebiyle seyahat eden Turudi, “Türkiye benim ikinci evim, sık sık giderek üretim sürecini de yakından takip ediyorum” dedi.

“İhracat için öncelikle ihtiyaçlar belirlenmeli”

İhracat için öncelikle açılacakları ülkeye göre ihtiyaçların tamamlanması gerektiğini söyleyen Zeynep Turudi, nasıl bir ihtiyaç için önlem alınması gerektiğine dikkat çekti. Örnek olarak

alınması gerekenin bir sertifika olabileceğinden söz eden Turudi, o ülke için ürünün paketinde veya içeriğinde değişiklik yapılması gerekeceğini ifade etti. Bir nevi krizi fırsata çevirmek gerektiğini düşünen Turudi, ihracat yapan kişi ve şirketlerin en çok önem vermesi gereken şeyin öncelikle yeniliklere açık olmak olduğunun altını çizdi. Üretim bir yandan devam ederken çevre koşullarına da dikkat etmek gerektiğine değinen Turudi, "Bu kısımda sürdürülebilirlik ortaya çıkıyor bunu da kullanılan malzemenin gerek doğaya geri dönüşümü olsun gerek geri dönüştürülmüş malzeme olsun doğayı nasıl etkilediğimizle anlaşıyor. Başka bir tavsiyem ise yeniliklere karşı kolay uyum sağlayabilen ve her zaman farklı pozitif fikirlerle ve enerjiye sahip olan bir ekiple çalışmak" diye konuştu. Dünya genelindeki büyük firmaların daha çok toptan satış yaparken perspektiflerini pandemi ile birlikte online satış web sitelerine çevirdiğini ifade eden Turudi, pandemi dolayısıyla kapanan marketlerin açığını kapatmak için daha fazla online satış web sitesine ürün eklemeye başlamak gerektiğini ve açığı kapatmak için daha fazla ülkeye tedarik etmeye de önem vermek gerektiğine vurgu yaptı.

"İhracatın en temel adımı markalaşmaktır"

İhracatta markalaşmanın önemine dikkat çeken Zeynep Turudi, markayı ekilen bir tohum gibi düşünmek gerektiğini, aylar boyunca o tohumdan meyve elde etmek için emekle büyüldüğünü ve meyvelerin görüleceği günü hayal ederek bu işi yapıldığını örnek olarak gösterdi. Markanın da bir tohum gibi verilen emek ve sevgiyle geliştirip bir yere getirileceğini söyleyen Turudi, markalaşmanın ihracatın en



temel adımı olduğunu dile getirdi. Markalaşmanın ihracata bir yön kattığını söyleyen Turudi, "Markanın ne kadar arkasında durulur ve tanıtımını iyi gerçekleştirilirse marka yere bir o kadar sağlam basar" diye konuştu. Turudi, Türkiye'nin, global marka sayısı olarak çok iyi skalalarda olan bir ülke olduğuna değinerek şu anki seviyenin üstüne çıkmasından bir Türk olarak daha çok gurur duyduğunu ifade etti. Sayıyı artırmanın bir diğer yolunun globalleşirken doğru yöne doğru açılmak ve her zaman yenilikçi olmayı hedeflemek olduğunu dile getiren Turudi, "Her zaman vereceğiniz hizmet veya üründe pazarın gerektirdiği ihtiyacın bir adım daha önünde olmamız gerekiyor. Mesela hangi pazarda

sizin ürettiğiniz veya ihracat yapacağınız ürüne daha çok ihtiyaç var önce bunun analizini yapmak lazım. Hedef kitlenin arz ve taleplerini ürünle karşılayabiliyor musunuz onu iyi incelemeniz lazım" ifadelerini kullandı. Çok hızlı veya plansız açılışın doğru olmayacağını süreci biraz daha uzatarak temkinli olarak yayılmanın çok daha doğru olacağını vurgulayan Turudi, pazarlama ve yayılma bütçesinin de iyi belirlenmesi gerektiğini bu bütçe doğrultusunda ilerlenmenin doğru olacağını ve yenilikçi olmanın aslında markalaşmanın ilk basamağı olduğunu ifade etti.

"Global marka olmak, doğru yerde doğru pazarlamayla mümkün"

Markalaşmanın arkasındaki en büyük temel etkenin düzenli Ar-Ge çalışmaları yürütmek olduğunu dile getiren Zeynep Turudi, "Ar-Ge, her zaman şirket adına yeni fikir ve inovasyonlar yaratarak yeni dünyaya ayak uydurmaya çalışmaktır. Global marka olmak, doğru yerde doğru pazarlama yapmayı gerektiriyor" diye konuştu. Türkiye'nin ihracat konusunda çok ilerlemiş bir ülke olduğunu söyleyen Turudi, fabrika ve ulaşım fırsatları ile ürünlerin kalitesini düşününce ülkemizin üretim konusunda bir cevher gibi değerli olduğunu dile getirdi. Gerekli teknoloji ve girişimcilerin bulunduğu ülkemizde ihracatın diğer ülkelere göre daha çok gelişmesinin mümkün olduğunu belirten Turudi, "İhracatı artırmanın yolu yine devletler arası anlaşmalar ve uluslararası ticareti nispeten kolaylaştırmaktan geçiyor. İhracat ile rekabet doğru orantılı olarak artıyor ve markanın gelişmesine çok büyük katkı sağlıyor. Şirketler dünyaya açıldıkça rakip ve piyasa analizlerini geliştiriyor ve ürünlerini de bu orantıda yeniliyor" değerlendirmesinde bulundu.

Global pazarda ihracat

REŞAT BAĞCIOĞLU

Eğitmen

İhracat kalemlerinde kullanılan ham maddenin yerli üretim olması ülkemiz açısından oldukça önemli. Bu konuda devletin ihracatçılara vergi ve fon destekleri mevcut. Bu desteklerin amacı, ihracatçıların global pazarlarda daha uygun maliyetlerle ticaret yapması ve üretim maliyetleri ile rekabet edebilmelerine olanak sağlamak. İhracatçıların global pazarlarda rekabetçi olmaları için uygun finansman araçlarını kullanıyor olmaları gerekiyor. Uygun fiyatlı finansman bulmaları ihracatçıların ürünlerini global pazarlarda daha da rekabetçi konuma getirmesini sağlıyor. Uygun finansman araçlarında devletimiz de üzerine düşeni yapıyor ve ihracatçılar için gerek konvansiyonel bankalar ile katılım bankaları, gerekse Türk ihracatçısının gerçek dostu ve ülkemizin haklı gururu olan Türk Eximbank'ın ihracatçılara kullandıkları 'İhracatın Finansmanı' amaçlı kredilerden KKDV ve BSMV alınmıyor.

Bununla birlikte T.C. Ticaret Bakanlığı, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı destekleri ile Türk Eximbank tarafından kullandırılan kredilerle; teminatlandırma konusunda kolaylıklar tanınmış, KGF-Kredi Garanti Fonu kefaleti devreye konmuş, Kamu ve özel sermayeli bankaların kullandıkları kredi vadeleri ile kıyaslandığında daha uzun vadeli ve daha uygun faiz ve kâr payı oranları ile Türk ihracatçısının yanında olmaya çalışmışlardır. Devletin buradaki yegane amacı Türk ihracatçıların uygun finansmanlarla ürettikleri ürünlerini global pazarlarda satarken daha rekabetçi olmalarını desteklemek.

İHRACATIN FİNANSMANI OLAN ARAÇLAR

Dış ticaret tacirleri; ithalatçılar ve ihracatçıların ihtiyaç duydukları finansman konuları nakdi krediler, gayri nakdi krediler şeklinde

açıklanabilir. Her ne kadar ihracatın finansmanı konularını anlatsak da, ihracatın finansmanı ile birlikte, ihracatın hammaddesinin ithalatı amaçlı kullanılan krediler de gayrinakdi kredilerdir. Ülkemiz sınırları dışından sağlanan hammaddeler, aynı zamanda ihraç ürünlerinin imalatında kullanıldığından dolayı ihracatçıların hem nakdi kredilere hem de gayrinakdi kredilere ihtiyaç duyar. Kuşkusuz ki ithal edilen hammaddeler, ülkemizde işlendikten ve mamul hale getirildikten sonra ihracat ürünü olarak yurt dışına satıldıklarından dolayı, ihracatçılarımızın kullandıkları kredilerde ve ithalat işlemlerinde vergilendirme boyutu devlet tarafından ihracatçıların lehine düzenlemelerle koruma altına alınmış durumda. Nakdi ve gayrinakdi (nakit olmayan) finansmanların özellikleri, ithalatçılara ve ihracatçılara kullanımları sırasında ne gibi kolaylıkların sağlandığını süreç içindeki yazılarımızda ele alacağız. Nakdi finansmana ihracatçıların ihtiyaçları vardır. Nedenlerini ve kullanım esaslarını açıklayalım:

İHRACATIN FİNANSMANINDA VERGİ VE FON MUAFİYETLERİ

İhracatçıların, ihracat yapmak üzere hammadde, ara madde ve diğer yardımcı malzemeleri almak üzere iç piyasadan nakit para, çek, senet vs vermek durumunda. Bir tarım ürünlerinin ihracatını örneklememize konu ettiğimizde, ihracatçı, çiftçiye nakit verip, tarım ürünlerini almak durumunda değil mi? Çiftçiden satın aldığı tarım ürünlerini ihracatçı kendi tesislerine getirerek, tarım ürünlerini parafinlemek, ambalajlamak, işçilik, nakliye, depolama gibi işlemlerden geçirerek, ihraca hazır hale getiriyor. İşte tüm bunları yapmak için ihracatçı bu finansmanı ya özvarlıkların, ya da banka kaynaklarından kredi olarak sağlamak durumunda. Banka kaynaklarından ihracatın finansmanı amacıyla sağlanan krediler Türk Lirası ve döviz şeklinde oluyor.



Global pazarda ihracatla var olmak ülkemize döviz girdisi, istidam ve refah olarak yansıyor. Bu kapsamda ihracatçıların global pazarda ürünlerini satmaları devlet tarafından sağlanan kredilerle destekleniyor.

Bankalardan gerek Türk Lirası, gerekse döviz olarak kullanılan krediler, ihracatın finansmanı amacıyla alınıyorsa, bankalar bu finansman için devlet teşviklerini devreye koyuyorlar. Devlet teşviklerinin ana mantığında; yurda döviz girdisi sağlayan ihracatçıların bankalardan kullanacağı krediler olması halinde, finansman maliyetlerinin devletin alacağı vergi ve fonlarla daha da ağırlaşmaması açısından, devlet kredi kullanım sırasında alması gereken tüm vergi ve fonlara geçici muafiyet sağlıyor. Bankalar ihracatın finansmanı amacıyla kullandığı kredilerde devletin alması gereken KKDF-Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu ile BSMV-Banka Sigorta Muameleleri Vergisi'ni almayarak geçici muafiyet sağlıyor. Devletin buradaki amacı, ihracatın finansmanı amacıyla kullandırılan kredileri KKDF ve BSMV olarak daha da ağır maliyetleri ihracatçının sırtına yüklememek, ihracatçının kredi kullanım sırasında KKDF ve BSMV ödemeyerek, uluslararası piyasalarda daha da rekabetçi maliyetlerle fiyatlama vermelerine olanak tanıması amacını taşıyor. İhracatçı kullanacağı kredilerde KKDF ve BSMV ödemeyerek, daha ucuza mal edeceği kredi ile satın alacağı hammadde veya üreteceği ürünleri daha rekabetçi fiyatlarla dünya pazarlarında satmaya çalışacaktır.

İHRACAT KREDİLERİ VE KKDF

Bankalar ihracatın finansmanı amacıyla kullandığı kredilerde devletin alması gereken KKDF-Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu ile BSMV-Banka Sigorta Muameleleri Vergisi'ni almayarak geçici muafiyet sağlıyor. Buradaki koşul; krediyi kullanan ihracatçının, kredi kullanımından sonra ihracat yaptığını kredi kullandığı kuruluşa kanıtlamak. İhracatın finansmanı amacıyla kullanılacak kredilerde esas mantık şudur; ülkemize döviz girdisi sağlamak, ihracat yapmak. İhracatın finansmanı amacıyla KKDF ve BSMV'den muaf kredi kullanan ihracatçı firmalar geçici olarak alınmayan KKDF ve BSMV'den tamamen muaf tutulması için, kredi kullanımından sonra, belli bir süre içinde ihracat yaptığını dair ihracat belgelerini, ki bu belge gümrük beyannamesidir. Kredi kullandığı kuruluşa ibraz etmek veya gümrük beyannamesi bilgilerini vermek zorundadırlar. İhracat yapmak amacıyla kullandırılacak krediler; bankaların

kendi kaynaklarından, Türk Eximbank kaynağından ve yurt dışı kaynaklı (Prefinansman Kredileri) temin edilir.

İHRACATIN FİNANSMANININ ÖZELLİKLERİ NEDİR?

Bankaların kullandıkları çeşitli ihtiyaç kredilerinden farklı olarak, kredinin kullanım tarihinden sonra ihracat yapıldığı, krediyi kullandıran kuruluşa belgelendirilecektir. Kredi KKDF ve BSMV muafiyeti sağlıyor. Oysa normal ihtiyaç kredilerinde söz konusu muafiyetler yoktur. İhracatın finansmanı kredisini kullanan kredi borçlusu ihracatçının sadece ana para artı faiz artı masraflar kadar borç yükümlüğü olmayıp, aynı zamanda kullanılan kredi tutarı artı faiz artı masraflar toplamı kadar ihracat yaptığı belgelendirilmelidir. İhracatçının kredi borç ve masrafları kadar parayı kredi kullandıran kuruluşa geri ödeyeceği gibi, ihracat yaptığını belgeleyen taahhüt borcu da söz konusudur.

İhracatın finansmanı kredisini kullanan ihracatçının, diğer kredilerden farklı olarak iki farklı borcun altına girer. İhracatın finansmanı olarak kullanılan kredinin vade sonunda krediyi kullandıran kuruluşa geri ödemesi borcun bir tanesidir. Diğer borç da ihracat taahhüt borcu olup devlete karşı yükümlülük içindedir. Krediyi kullandıran ilgili finans kuruluşları ihracat taahhüt borcunun tamamlanmadığının sonucunu T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bildirmekle yükümlüdür. İhracat taahhüt yükümlülüklerinin neler olduklarını TCMB genelgeleri ile duyurmaktadır.

İHRACATIN FİNANSMANI OLARAK KULLANDIRILAN KREDİLERDE İHRACATÇININ RİSKLERİ

İhracatın finansmanı olarak kullanılan kredilerde ihracatçının iki değişik borcu vardır. Ana para ve masraflar artı faiz ile ihracat taahhüt borcu. Her iki borcun belirlenen vadelerde kapatılması zorunludur. Borcun birinin kapatılması, diğer borcun da kapatıldığı anlamına gelmez. Ana para, faiz ve masrafları anladık da ihracat taahhüt borcu da ne demek oluyor dediğinizi duyar gibiyim. Konular uzun, gelecek sayıda anlatmama izin verirsiniz değil mi?

DERİN TEKNOLOJİLERE TALEP ARTIYOR **TÜRKİYE'DE EKOSİSTEM BÜYÜYOR**

Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation öncülüğünde küresel ölçekte derin teknoloji girişimciliği ekosistemine ışık tutan bir çalışma gerçekleştirildi. 'Türkiye'de ve Dünyada Derin Teknoloji Girişimciliği' başlıklı raporda özellikle Covid-19 salgınıyla derin teknolojilere yönelik talebin arttığının altı çizilirken derin teknoloji girişimcilerinin ülkeler arasında gelişim kıyaslaması yapıldı. Sevindirici olan bir gelişme ise Türkiye'de de girişimci sayısı artan bir derin teknoloji ekosistemi oluşmaya başladı.

Global girişimcilik ekonomisi yaklaşık 3 trilyon dolar değerle, bir G7 ülkesi GSYİH'si kadar değer üretiyor. Dünyanın en büyük 10 şirketinden 7'si ve hatta büyük küresel şirketlerin önemli bir kısmı teknoloji sektöründe faaliyet gösteriyor. 2019 yılında girişimcilik ekosistemine dünya çapında yapılan risk sermayesi yatırımları 300 milyar dolara yaklaşmış durumda. Küreselleşme, kentleşme ve dijitalleşme, son yıllarda dünya ekonomisini yönlendirirken, aynı zamanda yaşadığımız çevreye baskı uygulayarak yeni güvensizlik biçimlerinin oluşmasına da neden oluyor.

Bu bağlamda derin teknolojilerin, günümüz global sorunlarının çözümünde önemli bir yere sahip olacağı düşünülüyor.

PANDEMİYE YÖNELİK ÇÖZÜMLER DERİN TEKNOLOJİ ARMAĞANLARI

Derin teknoloji terimi, büyük bilimsel atılımlara veya mühendislik yeniliklerine dayalı ürünler geliştiren girişimleri ifade ediyor. Yapay zekâ, veri ve görüntü işleme, otonom araçlar, robotlar ve mekatronik, artırılmış ve sanal gerçeklik (AR/VR), endüstri 4.0, nesnelerin interneti, biyoteknoloji, yeni malzemeler ve nanoteknoloji gibi kategorilerde çalışma yapan derin teknoloji girişimleri tarım, otomotiv ve ulaşım, tüketici

ürünleri ve hizmetleri, savunma ve havacılık, enerji, çevre ve su, finans, gıda, sağlık, üretim ve yapı, telekomünikasyon ve perakende gibi alanlarda benzersiz ürün ve çözümler gerçekleştiriyor. Raporda, derin teknoloji girişimlerinin öneminin pandemiyle arttığının da altı çiziliyor. Pandeminin ilk günlerinde hızlı bir şekilde imdadımıza yetişen COVID-19 test kitleri, salgının ilerleyen dönemlerinde hastane kapasitelerinin dolmasıyla önemini anladığımız ventilatörler ve geldiğimiz noktada hızlı bir şekilde üretilip, kullanıma sunulan ve pandemiden dünyayı kurtarmak için umut bağladığımız aşılardan derin teknoloji şirketleri tarafından kullanıma sunulan armağanlar olduğu düşünülüyor.



DERİN TEKNOLOJİYE YAPILAN YATIRIMLAR NE DURUMDA?

Rapora göre; tüm teknoloji girişimleri arasında derin teknoloji girişimlerinin payı 2010'da yüzde 22'lerde iken 2018'de yüzde 45'i aştı. Derin teknoloji alanında dünya çapında yapılan yatırımların en fazla fotonik ve elektronik kategorisinde, en az da kuantum bilgisayarlar da yapıldığı görülüyor. 2020'de dünyada 51 ülkede, bin 305 şehirde derin teknoloji yatırımı gerçekleşmiş durumda.

Raporda, derin teknoloji yatırımlarının ülkeler bazında incelemesi de yapılıyor, ABD ve Çin'in, 2015'ten 2018'e kadar derin teknoloji şirketlerine yapılan küresel yatırımların yaklaşık yüzde 81'ini gerçekleştirdiği görülüyor. ABD'de bu zaman zarfında 32.8 milyar dolar, Çin'de ise 14.6 milyar dolar

tutarında derin teknoloji yatırımı yapılmış durumda. Ancak dünya derin teknoloji ekosistemi yalnızca bu iki büyük ülkeden ibaret değil, sektörde pek çok Avrupa ülkesi de öne çıkıyor.

Atomico'nun 'The State of European Tech (2020)' raporuna göre, 2016'da 3.9 milyar dolar tutarında olan Avrupalı şirketlere yapılan derin teknoloji yatırımları, 2019'da 10.2 milyar dolar seviyesine çıkarak, adeta zirve yaptı. Bununla beraber söz konusu rakam resmi olmayan verilere göre yaklaşık 12 milyar doları buldu. 2016'dan bu yana, Avrupa'daki derin teknoloji şirketlerine yapılan kümülatif yatırım ise 36 milyar doları aştı.

NEDİR BU DERİN TEKNOLOJİ?

Derin teknoloji (Deeptech) terimi ilk olarak 2014 yılında VC firması

Propel(x)'in CEO'su Swati Chaturvedi tarafından, derin teknolojiler geliştiren girişimleri, iş modeli inovasyonuna, artırılmış hizmet iyileştirmelerine veya standart teknolojilerin kullanımına dayanan internet, mobil ve e-ticaret çalışmalarıyla uğraşan genel teknoloji girişimlerinden ayırmak amacıyla kullanıldı. Terim, büyük bilimsel atılımlara veya mühendislik yeniliklerine dayalı ürünler geliştiren girişimleri ifade ediyor. Derin teknoloji; farklı ihtiyaçları olan, farklı sektörlerdeki girişimleri; geliştirme süresi veya finansal ihtiyaçlar gibi benzerliklerde tek bir çatı altında birleştirir. Derin bilgiye sahip olan bu girişimler, rekabet avantajından faydalanır.

Derin teknoloji girişimleri, bilime veya AR-GE'ye dayalı ürünler geliştiren şirketler olarak tanımlanır.



Bu teknolojiler genellikle dönüşüm potansiyeline sahiptir. Başarılı olurlarsa, işletmelerin çalışma biçiminde, ulusal güvenliğin korunmasında veya etki ettikleri keşif alanının tümünde paradigma değişikliklerine neden olabilirler. Derin teknoloji; doktoralı veya yüksek lisanslı bilim insanlarının ve mühendislerin, küresel ısınma, kanserle mücadele ve trafik tıkanıklıkları gibi dünyanın karşı karşıya olduğu büyük sorunları çözmek için bir araya geldikleri bir girişimcilik kulübü olarak da düşünülebilir. Bu kulübe video oyunları, mesajlaşma uygulamaları veya medya portalları giremez. Derin teknolojiler; fiziksel (otonom araçlar, yeni malzemeler, 3D baskı, gelişmiş robotik) veya biyolojik (genetik mühendisliği, nöroteknoloji, biyo baskı) teknolojilerde hızlı ilerlemelere şahit olduğumuz endüstri 4.0

Derin teknoloji terimi ilk olarak 2014 yılında VC firması Propel(x)'in CEO'su Swati Chaturvedi tarafından, derin teknolojiler geliştiren girişimlerin, iş modeli inovasyonuna, artırılmış hizmet iyileştirmelerine veya standart teknolojilerin kullanımına dayanan internet, mobil ve e-ticaret çalışmalarıyla uğraşan genel teknoloji girişimlerinden ayrılması amacıyla kullanıldı.

merceğinden de görülebilir. Derin teknoloji her şeyden önce bilimle başlar, araştırma ve geliştirmeye (AR-GE) beslenir. Bilimsel bir keşfi veya buluşu kullanır ve hayata geçireceği girişimini onun üzerine inşa eder. Bu bilim her yerden başlayabilir ancak genellikle bir dizüstü bilgisayar ve kablosuz ağdan çok daha fazlasını gerektirir. Laboratuvarlara, test tesislerine, benzersiz kaynaklara, özel araçlara ve makinelere, güçlü bilgi işleme altyapısına, verilere, sermayeye ve kapsamlı düşünmeye ihtiyacı vardır.

ODAĞINDA BÜYÜK SORUNLAR VAR

Bu teknolojilerin çoğu büyük toplumsal ve çevresel zorlukları ele alır ve muhtemelen en acil bazı küresel sorunların gelecekte çözüme kavuşturulmasına önemli

katkı sağlayacak nitelikte olduğu söylenebilir. Ayrıca bu teknolojiler, kendi pazarlarını yaratma veya mevcut endüstrileri rahatsız etme gücüne sahiptir. Oluşan temel fikrî mülkiyetin (patent, faydalı model vb.) yeniden üretilmesi zordur veya bu fikrî mülkiyetler iyi korunur. Bu nedenle genellikle değerli bir rekabet avantajı veya giriş engeline sahiptirler.

ARAŞTIRMA KADAR GÜÇLÜ FİNANSMAN DA ÖNEMLİ

Derin teknoloji çalışmalarının başarıya ulaşmasını sağlayacak ayrıntılardan birini de büyük yatırım ihtiyacı meydana getiriyor. Bir derin teknoloji girişiminin ihtiyaç duyduğu altyapı, beceriler ve kaynaklar, uzun bir süre için önemli bir finansman kapasitesi gerektirdiği için aslına bakılırsa araştırmanın konusu kadar finansmanı da başarının anahtarı konumunda bulunuyor. Son olarak derin teknoloji çıktıları henüz tanımlanmamış ticari uygulama olduğu için aslına bakılırsa risk sermayesi unsurunu buradan alıyor. Nihai ürün spesifikasyonları, süreç içinde iyi tanımlanmamış olabilir. Örneğin, Bitcoin için özel bir teknolojik çözüm olarak geliştirilen blok zincir teknolojisi, geliştiricilerinin öngörmediği yeni bir finans pazarının kapısını açmıştı. Öte yandan derin teknoloji, yalnızca gelişmiş bilgisayar programlarına odaklanan yenilikleri de içerebilir, ancak bunların derin teknoloji alanına dahil edilebilmeleri için gerçekten çığır açıcı teknolojilere, çeşitli bilimsel atılımlara ve devam eden AR-GE süreçlerine sahip olmaları gerekir. Bir makine öğrenmesi yapısını bir yazılımda veya bir internet uygulamasında kullanıyor olmak derin teknoloji kabul edilmek için yeterli değildir. 10 yıl önce bu gerçekten öncü ve ileri bir teknoloji olarak kabul edilmiş olsa da bugün çok daha yaygın

ve sıradan bir teknoloji olarak görülmektedir.

ABD'DE BENZERSİZ EKOSİSTEM

Dünyada derin teknolojinin getirdiği karmaşık teknoloji yatırımlarının en çok desteklendiği ülkenin halen ABD olduğunu söyleyebiliriz. ABD derin teknoloji girişimciliği ortamının benzersizliği, zengin ekosisteminden kaynaklanıyor. Yatırımcılar ve girişimciler onlarca yıldır, hem derin teknolojilere hem de diğer girişimlere yatırım yapıyor. Bu ülkede derin teknoloji konusunda derin bilgiye, teknolojik becerilere ve uzmanlığa sahip bir yapının varlığından söz edilebilir. En önemlisi de yatırımcıların bu alana ayırabilecek büyük fonları var. ABD'ye bilimsel keşif ve yeniliklerde büyük avantaj sağlayan üç önemli faktör incelendiğinde ise şu kanılara varmak mümkün:

- 1- Küresel çapta en çok patent başvurusu yapan ilk üç ülke arasında olması ve bu patentlerin ürün ve hizmetlere dönüşebilmesi.
- 2- Dünyanın en iyi üniversiteleri arasında yer alan birçok kurumun ABD'de bulunması.
- 3- Öğrenciler, akademik personeller, üniversiteler ve endüstriden oluşan yerleşik bir ilişkiler ağına sahip olması açıkçası ABD'yi derin teknolojilerin finansmanı ve ticarileşmesi noktasında birkaç adım öne çıkarıyor.

PATENT MİKTARI ARTIYOR

Dünyada derin teknolojilerin mevcut durumunu tespit edebilmek için bakılabilecek bir diğer kaynak da patent verileri. Patent başvurularına ilişkin istatistiki analizler, ülkelerin ve kurumların teknolojik gelişmişlik düzeylerinin karşılaştırılmasında kullanılan önemli parametrelerden biri olduğu için en temelde patent başvuru, yayın ve tescil sayıları gibi bilgilerden yola çıkılarak global



Derin teknoloji bilimle başlar, araştırma ve geliştirmeye (AR-GE) beslenir. Bilimsel bir keşfi veya buluşu kullanır ve hayata geçireceği girişimini onun üzerine inşa eder. Bu bilim her yerden başlayabilir ancak genellikle bir dizüstü bilgisayar ve kablolu ağdan çok daha fazlasını gerektirir.

inovasyon trendleri bakımından önemli çıkarımlar yapılabilir. Bu kapsamda Patent Effect verileri kullanılarak derin teknolojinin 6 kategorisi ile ilgili patent trendleri, bu alanlarda faaliyet gösteren oyuncuların pazardaki pozisyonlarını belirlemek ve trend teknoloji gruplarını tespit etmek amacıyla genel çerçevede incelendi. Raporda dikkate alınan 12 sektör içerisinde tarım ve yiyecek-içecek sektörleri patent verisi azlığı nedeniyle bir araya getirilerek analizler 11 sektörden gerçekleştirildi. Öncelikle, her bir teknoloji kategorisinde tüm dünya genelinde 2001-2018 yılları arasında yapılan patent-faydalı model başvuruları analiz edildiğinde, yaklaşık 2.5 milyon patent başvurusu ile yeni malzemeler ve nano



teknolojinin birinci sırada olduğu gözleniyor. Ancak başvurular son beş yıldaki (2014-2018) artış oranlarına göre incelendiğinde ise en büyük artışın yüzde 341 ile otonom araçlar, robotlar ve mekatronik kategorisinde gerçekleştiği görülüyor. Patent başvurularının son bir yıldaki (2017-2018) artış oranı incelendiğinde ise en büyük artışın yüzde 27 ile yapay zekâ, veri ve görüntü işleme kategorisinde gerçekleştiği tespiti mevcut.

TÜRKİYE'DE DERİN TEKNOLOJİLER DÖNÜM NOKTASI 2000'Lİ YILLAR

Raporun buraya kadarki kısmında küresel ölçekte yapılan derin teknoloji çalışmalarına dair biraz fikir edindikten sonra Türkiye'deki gelişmelere de yakından bakmak

gerekiyor. Türkiye, 83 milyonun üzerinde nüfusu ve 32.4 olan yaş ortalamasıyla büyük ve genç bir popülasyona sahip dünyanın en büyük 19'uncu ekonomisi. Büyümeye devam eden bu genç nüfus dijital dünyada oldukça aktif. Türkiye Facebook için 10'uncu YouTube için 8'inci Instagram ve Twitter için 6'ncı, TikTok için de 3'üncü en büyük küresel pazar konumunda. Ayrıca, indirilen toplam uygulama sayısına göre Türkiye, mobil uygulamalar için en büyük 7'nci pazar.

Türkiye'nin teknolojik olarak gelişimi 2000'li yılların başında bilim ve teknoloji alanında yaptığı önemli atılımlara dayanıyor. 2003 yılında Türkiye'de 53'ü devlet, 24'ü vakıf olmak üzere 77 üniversite varken, 2020 yılı sonu itibarıyla bu rakam, 129'u devlet, 78'i vakıf olmak

ÇİN DIŞINDA ASYA'NIN DİĞER BÖLGELERİ NELER YAPIYOR?

Derin teknoloji çalışmalarının Asya ayağına bakacak olursak elbette işin merkezinde Çin'in bulunduğunu söyleyebiliriz. Çin'in mi yoksa ABD'nin mi yapay zekâ ve yaşam bilimleri alanlarında daha ileride olduğu tartışmalı olmakla birlikte, Çin'in bu bilimsel alanlarda küresel dünya liderleri arasında olduğu şüphe götürmez bir gerçek. Büyük bir hızla gelişen girişimcilik ekosistemi, yapay zekâ inovasyonlarını daha da ileriye taşımaya yardımcı oldu. Ayrıca Çin'in 1.3 milyarlık devasa nüfusu, derin teknoloji girişimleri için büyük bir iç pazar imkânı sağlıyor. Çin hükümeti ayrıca gelişmiş üretim ve robotik, blok zincir, tarım teknolojisi ve yeni gıda üretim tekniklerine yatırım yaparak derin teknoloji sektörlerindeki faaliyetlerini tüm alanlara yaymaya ve bu teknolojileri desteklemek için büyük bir mali katkı sağlamaya devam ediyor. Asya'nın diğer bölgelerinde derin teknoloji yatırımlarının gelişimi Çin'e göre oldukça yavaş. Elektronik ve robotik alanlarında önemli bir oyuncu olmaya devam eden Japonya, diğer derin teknoloji kategorilerinde yeterli atılımı gerçekleştirmedi. Güneydoğu Asya'da, derin teknoloji ekosistemi henüz oluşum aşamasında.



Türkiye'deki derin teknoloji yatırımlarını pozitif anlamada yukarı çekecek alanlardan birini fon bulma platformları oluşturuyor. Fakat fon sayılarındaki ve toplam fon büyüklüklerindeki artışa rağmen yapılan yatırımlar içinde derin teknoloji girişimlerine yapılan yatırımların oranı oldukça düşük seyrediyor.

üzere 207'ye çıktı. Benzer şekilde 2001 yılında 'Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu' ile Türkiye'de teknoparkların oluşumunun önü açıldı. Devlet tarafından bu kanunla yasal statü kazanan teknoparklar üzerinden, AR-GE ve teknoloji gelişimine yönelik çeşitli teşvik mekanizmaları oluşturularak, teknoloji tabanlı girişimciliğe vergi indirimleri sağlanmaya başlandı. Bu yüzden teknoloji girişimciliğinin teknoparkların sunduğu imkânlar ile büyüdüğü ve gelişmiş ülkeler seviyesine yaklaşmaya başladığı dönemin 2000'li yılların başı olduğu söylenebilir.

Bu dönüm noktasından sonraki 19 yıl içerisinde önemli bir yol kat edildi ve mevcut durumda Türkiye'de 84 Teknoloji Geliştirme Bölgesi kuruldu. 84 teknoparkın 70'i faaliyetlerine başladı diğerleri ise henüz kuruluş aşamasında. Haziran 2020 itibarıyla; faaliyette olan teknoparklarda AR-GE çalışmalarını yürüten firmaların sayısı 5 bin 846'ya, istihdam edilen personel sayısı 58 bin 922'ye, tamamlanan AR-GE projesi sayısı ise 36 bin 535'e ulaştı. 34 Teknoloji Geliştirme Bölgesinde sunulan

teşvik mekanizmalarına ek olarak, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, Kalkınma Ajansları ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı gibi çeşitli kuruluşlar da yenilikçi girişimciliğe yönelik destek programları yürütüyor.

Öte yandan, derin teknolojiler pahalı olduğundan ve geliştirilmesi uzun zaman aldığından, derin teknoloji girişimleri için doğru ticarileştirme yolunu geliştirmek Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomiler için oldukça önemli. Kuluçka merkezleri ve hızlandırıcılar, derin teknoloji girişimlerini başarılı bir şekilde ticarileştirmedeki etkinliklerini giderek artırıyor. Bu yapılar yeni girişimcilere; finansmana erişim, iş bağlantıları, kalifiye iş gücüne erişim, özel ekipman ve tesisler gibi çok önemli girdiler sağlayarak gelişimlerine katkıda bulunuyor.

YATIRIM MİKTARI ARTMALI

Türkiye'deki derin teknoloji yatırımlarını pozitif anlamada yukarı çekecek alanlardan birini ise fon bulma platformları oluşturuyor. Fakat fon sayılarındaki ve toplam

fon büyüklüklerindeki artışa rağmen yapılan yatırımlar içerisinde derin teknoloji girişimlerine yapılan yatırımların oranı oldukça düşük seyrediyor. Farklı bir ifadeyle bu alandaki yatırım miktarının artması gerekiyor. Yapısı gereği normal teknoloji girişimlerine nazaran daha fazla sermayeye ihtiyaç duyan derin teknoloji girişimleri, 2020 yılı içerisinde yatırımcılardan yeterli seviyede ilgi göremedi. Bu dönemde alınan yatırımların sadece 7 milyon dolarının yönü derin teknolojiye yönelikti.

Öte yandan, Türkiye girişimcilik ekosisteminin henüz gelişim sürecinde olması nedeniyle, ekosistemin paydaşları içerisinde ihtisaslaşma yavaş yavaş görülüyor. Teknoparklar, kuluçka merkezleri, hızlandırıcılar, yatırım fonları ve devlet destekleri gibi birçok girişimcilik destek mekanizması, genel olarak bütün girişimcilere hizmet vermek üzere faaliyet gösteriyor. Bununla birlikte son yıllarda ihtisas teknoparkları, farklı teknolojileri odağına alan hızlandırıcılar ve yatırım fonları oluşmaya başladı. Buna rağmen derin teknoloji girişimlerini

odağına alan kurumların sayısı hala arzu edilen seviyede değil.

DEEPTECH GİRİŞİMLERİNİN GENÇ OLMASI POTANSİYEL ARZ EDİYOR

Türkiye'deki derin teknoloji girişimlerine dair de veriler sunmaya çalışan rapor, bu süreçte Türkiye'nin en büyük girişimcilik veri tabanlarına sahip olan; ticaret odaları, TÜBİTAK, KOSGEB, teknoparklar, kuluçka merkezleri, Hello Tomorrow Türkiye ve Startups.watch verileri tarayıp, 10 binden fazla girişimi inceleyip, bin 307 derin teknoloji girişimi tespit etti. Bu girişimlerden 6 ana teknoloji dalgası ve 12 ana sektöre göre sınıflandırma yapıldı. Halen faaliyetlerine devam eden bin 200 derin teknoloji girişiminin yarısına yakını faaliyetlerini İstanbul merkezli olarak sürdürüyor. İstanbul'dan sonra en fazla yoğunlaşılan iller sırasıyla Ankara, İzmir, Kocaeli, Eskişehir ve Bursa... Girişimlerin yaş dağılımları incelendiğinde yüzde 63 gibi büyük bir çoğunluğunun 2015 ve sonrasında kurulan girişimler olduğu görülüyor. Girişimlerin yüzde 22'si 2010-2015 yılları arasında, yüzde 15'lik kısmı ise 2010 öncesi yıllarda kurulmuş. Bu verilerden hareketle Türkiye'de derin teknoloji girişimciliğinin gelişiminin son 5 yıl içerisinde büyük bir ivme kazandığı rahatlıkla söylenilebilir.

PATENT SAHİBİ GİRİŞİMLER DAHA FAZLA YATIRIM ALIYOR

Derin teknoloji girişimleri için ürün-pazar uyumu aramak; onun gerçek dünya ortamlarına uygulanmasıyla ilgili sürekli deneyler yapmak ve çeşitli bilimsel alanlarda gezinerek geliştirilen teknolojinin korunmasını sağlayacak fikrî mülkiyet haklarının peşine düşmek anlamına geliyor. Bu teknolojiler çoğunlukla yıllarca süren araştırmalar ve laboratuvar testleri sonrasında geliştirilebilmekte, genellikle patentlerin ve diğer fikrî mülkiyet haklarının sahipliğiyle koruma altına

Global girişimcilik ekonomisi yaklaşık 3 trilyon dolar değerle, bir G7 ülkesi GSYİH'si kadar değer üretiyor. Dünyanın en büyük 10 şirketinden 7'si ve hatta büyük küresel şirketlerin önemli bir kısmı teknoloji sektöründe faaliyet gösteriyor.

alınabiliyor. Geliştirdikleri teknolojileri çeşitli fikrî mülkiyet hakları ile koruyan derin teknoloji girişimleri; rekabet avantajı, vergi avantajı, daha fazla yatırımcı ilgisi, daha yüksek şirket değerlemesi ve prestij gibi çeşitli avantajlara sahip oluyor.

EN AZ BİR PATENT ALIMI RİSK SERMAYESİNİN ÖNÜNÜ AÇIYOR

Araştırmalar risk sermayesi finansmanına başvurmadan önce en az bir patent başvurusunda bulunan girişimlerin, başvuruda bulunmayan girişimlere göre yüzde 51.7 daha fazla finansman elde ettiğini gösteriyor. Avrupa Patent Ofisi ve EUIPO tarafından yapılan bir çalışmada, Avrupa'daki KOBİ'ler içinde en az bir Avrupa Patent başvurusu yapan KOBİ'lerin hızlı büyüyen firma olma olasılığının yüzde 25 arttığı tespit edildi.

Yine aynı çalışmaya göre yüksek teknolojlili ürün ve hizmetler geliştiren ve en az bir Avrupa patent başvurusu olan KOBİ'lerin hızlı büyüyen firma olma olasılığının yüzde 110 arttığı görülüyor. Öte yandan, Türkiye'deki derin teknoloji girişimlerini fikrî mülkiyet hakları açısından analiz edebilmek adına patent veri tabanları

üzerinden bir araştırma daha gerçekleştirildi. Bu araştırmada, Türkiye'de faaliyet gösteren, 2010 yılı ve sonrasında kurulmuş ve bu çalışmaya konu olan bin 200 girişim arasında da yer alan patent-faydalı model sahibi 407 adet derin teknoloji girişimi tespit edildi. Söz konusu 407 girişimin toplamda bin 100 adet patent-faydalı model sahibi olduğu görülüyor. Bu girişimlerin 111 tanesi (yüzde 27) Türkiye'deki farklı üniversitelerdeki akademisyenler tarafından kurulmuş akademik spin-off'lar olarak biliniyor.

En çok patent-faydalı model başvurusu olan girişimler içerisinde ilk 20'de yer alan girişimlerden 10'unun, akademik spin-off girişimden oluşuyor. 407 patent sahibi girişim içerisinde 72 tanesi en az bir kere yatırım almış. Tüm derin teknoloji girişimleri arasında yatırım alanların oranı yüzde 14.3 iken, patent-faydalı model sahibi girişimler içerisinde yatırım alanların oranı yüzde 17.6'dır. Sonuç olarak sanal avatarların 'metaverse' adlı bir siber dünyada kurulması gerçeğinden hareketle dijital dönüşüm kendine dijital bir evren kurarken gelişmelere seyirci kalmamak adına Türkiye'nin birçok gelişmeye aynı anda koşması gerçeğiyle karşı karşıyayız. Bu koşunun tüm alanlarda hızlı bir sonuç vermesini istiyorsak orta vadeli eylem planlarımızın arasına derin teknoloji yatırımlarını da almalıyız. Hatırlanacağı üzere metaverse dünyasının ilk sanal AVM'sinin sadece bir katı Türkiye'nin GSYİH'si kadar bir değerlendirme ile satılmıştı. Buradan şu sonucu çıkarmamız gerekiyor, hayatını gerçeklik üzerinden inşa etmeyen yeni nesil toplumun geleceğini korumak ve farkındalık yaratmak için derin teknoloji yatırımlarına hiç olmadığı kadar ağırlık verip, kuralı koyanın yanında yer alma sığılığı yerine oyunun kurallarını koyan ülkeler arasında her alanda yer almalıyız.

Yeşil ürüne ve lojistiğe geçmek şart

ÜMMÜHAN DAŞTAN
Subaşı Gümrük Müşavirliği / Gümrük Müşaviri

İnsanların doğayı bilinçsizce kullanması ile virüs ve hastalıklarla tüm dünya bir nevi cezalandırılıyor sanki. Pandemi sürecinin uzaması, her geçen gün farklı varyantlarla virüslerin artış göstermesi, dünyadaki yetersiz çip üretimi, kıt kaynakların daha verimli kullanılarak her geçen gün artması gerekirken maalesef yaşanan krizlerin bir devrimsel döngüsü sonucu azalıyor. Pandemi ile birlikte dünya genelinde çevre bilincinin yerleşmesi ve doğayı koruma anlayışı önem kazanırken, bu gelişmeler konu ile ilgili farklı sivil toplum örgütlerinin ortaya çıkmasına, karbon salınımı azaltmak amaçlı yasal düzenlemelerde de çevreyle ilgili bilincin yer almaya başlamasını sağladı. Bu kriterlerin tüketicilerin satın alma kararlarına yön vermesiyle şirketler, diğer baskı unsurlarını da göz önünde bulundurarak zararlı atıkları azaltmak, çevre kirliliğini önlemek hatta tamamıyla ortadan kaldırmak gayesiyle ekolojik ürünler, çevre dostu ürünler ya da diğer bir deyişle yeşil ürünler piyasaya sürmeye başladılar.

ÇEVRESEL KAYGI TAŞIYANLAR SATIN ALMA ALIŞKANLIKLARINI DEĞİŞTİRDİ

Dijitalleşmenin ve teknolojik gelişimin son yıllarda çok hızlı artması beraberinde üretim artışını ve tüm neslin aşırı tüketim çılgınlığına yönelmesine neden oldu. Endüstri sektöründe üretim yapan firmalar çevreyi, kaynaklar kıt değilmişçesine hor kullanıp, düşünmeden bilinçsizce hareket ettiler. İnsanların tüm bu sonsuz üretme ve tüketme algısı sonucunda dünyada dengeler değişmeye başladı. Mesela Rusya şu an hem enerji kaynakları hem de buğday gibi nesillerin devamını sağlayan kritik ürünleri üreten ülke vasfıyla dünya dengelerine yön veren konumda. Bu gerçeği görebilen öngörülü toplum, telafisi zor ve gelecek nesillere yetersiz doğal kaynakları bırakacak olmalarını eleştirmiş, satın alma kararlarının işletmeleri ne denli etkileyebileceklerini görmüş durumda. Sonuçta toplumun büyük bir kısmında çevre koruma bilinci gelişti. Tüm bu gelişmeler sonucunda yeşil ürünlerin yeşil satın almayla başlayan

süreci yeşil pazarlamayla ivmelenip, yeşil lojistik yönetimiyle bilinçli tüketicilerin sürdürülebilir bir gelecek için yeşil ürünleri tercih etmelerine neden oldu. Çevresel kaygı taşıyan bireyler, satın alma alışkanlıklarını daha fazla ücret ödemeyi göze alarak değiştirerek çevreye minimum zararı olan ya da çevreye zararı olmayan ürünleri tercih edip, çevresel kaygılarını satın alma davranışlarına yansıttı.

İşletmelerin amaçlarına ulaşma yolunda yeşil ürünleri bir fırsat olarak görmeleri, çevreyle ilgili faaliyetlerini rekabet edilen diğer firmalar üzerinde bir baskı unsuru olarak kullanmaları, ortaya çıkan atıkların azalmasında tarafların iş birliğine gitmeleri gerekliliği, kaynakların etkin kullanımı ve geri kazanım çalışmaları, maliyet düşürücü etkilerinin farkına varmaları, çevresel konulara duyarlılık göstererek, merkezi ve yerel yönetimlerle beraber çevreci kurumların çevre konusundaki kurallarına ve uygulamalarına uyma zorunluluğu getirdi. Sanayileşmenin ve tüketim kültürünün, insanın organik bir bağ ile bağlı olduğu doğaya doğrudan doğruya zarar verdiği ve bu zararın geriye çevrilemez sonuçlarının olduğu ortada. Bu sebeple insanoğlunun, eninde sonunda insan ırkını hem mevcut nesil hem de gelecek nesillerini doğrudan doğruya etkileyeceğinin farkına varması ile birlikte "yeşil faaliyetler" hızla önem kazanmaya başlayarak, gelişen dünyada iklim değişikliği, sürdürülebilir kalkınma ve çevresel sorumluluklar, tedarik zinciri içerisinde işletmelerin yeşil lojistik uygulamalarına ağırlık vermelerini kaçınılmaz kıldı.

KARBON AYAK İZİNİ DÜŞÜRMEK İÇİN YEŞİL LOJİSTİĞE ÖNEM VERİLDİ

Doğaya verilen zararın azaltılması amacıyla insan temelli yaklaşımlar terk edilmeye başlanarak çevre temelli yaklaşımlar ve çevre bilinci önem kazandı. Küresel çapta bireyden başlanarak devlete, hatta uluslararası örgütlere kadar uzanan geniş bir yelpazede birçok alanda insanın çevreye verdiği zararın minimize edilmesi adına çalışmalar başlatıldı. Belirtilen çalışma tiplerinin taşımacılık



Elektrikler tümüyle kesilmeden önce kaynaklar tükenmeden yeşil ürün üreterek, yeşil satın almalar yaparak ve yeşil lojistik yönetimi ile yaşanan enerji krizleri, aşırı karbon salınımı, yetersiz su kaynakları gibi olumsuzlukları olumluya çevirmek mümkün olabilir mi?

ve lojistik sektörüne yansımaları ise "yeşil lojistik" ile oldu. Karbon salınımı yani atmosferdeki karbondioksitin çok yüksek oranlara ulaşması, küresel ısınma felaketine neden olan en önemli faktörlerden birisi. Bu nedenle sadece ekonomik olarak değil, çevresel ve sosyal etkenlerin bir gereği olarak sektörde 'yeşil' uygulamalı yatırımlar her geçen gün önem kazanıyor. Dünyada ve Türkiye'de çevre sorunlarına ilişkin bilinç ve duyarlılığın giderek artması ile lojistik sektöründe de 'yeşil büyüme' yaşanmasına sebep oluyor.

EKO ETİKETLEME, SAĞLIK VE ÇEVREYE OLAN DUYARLILIĞI ARTIRIYOR

Günümüz şartlarında hava kirliliği, iklim değişikliği, gürültü, ses, atık tehlikeli maddelere karşı daha çevresel yatırımlar lojistik sektörünün son yıllardaki deneyimleri ile daha da geliyor. Tüm lojistik faaliyetlerinin çevre üzerindeki olumsuz etkilerini ölçen ve en aza indirmeye çalışan yaklaşım 'yeşil lojistik' olarak tanımlanıyor. Yeşil lojistik ve yeşil tedarik zinciri, gerek strateji belirlemede gerekse rekabet avantajı yaratmada önemli birer aktör konumunda. Ürünlerin büyük proje bazlı olarak gruplar halinde taşınması, üretim ve sevkiyat için çevre dostu motorlu ve yakıtlı araçların kullanılması gibi dünya genelindeki yeşil yöntemler sektörün taşımacılık uygulamalarına dahil ediliyor. Sektörün gelişimine bakılacak olursa sektörler ve işletmeler arasında tedarik zinciri yönetiminin öneminin artması ile çevre konuları artık lojistik ve tedarik zinciri konseptlerinin de içinde yoğun olarak yer almaya başlamasına neden oluyor. Pandemi süreci ile lojistik sektöründe yeşil lojistik ve tedarik zinciri konseptleri müstakil olarak oluşturuldu ve bu konseptler kapsamında çevreye uygun ürünler, yeşil satın almalar geliştirilmiş ve yeşil ürünler üretildi. Aynı zamanda bu konsept içerisinde tüketiciler de aktif ve etkin bir rol oynuyor. Mesela eko etiketleme ile tüketicilerin sağlık ve çevreye olan duyarlılığını artırmak ve bu yönde zararlı olmayan ürünleri tercih etmelerini sağlama amacı taşıyor. Başlangıçta bu konseptler üretim ve taşıma eksenine oturtulmuş olsa da sonrasında ilgi alanı ve uygulamalar tüm yapıyı kapsayacak şekilde genişletildi.

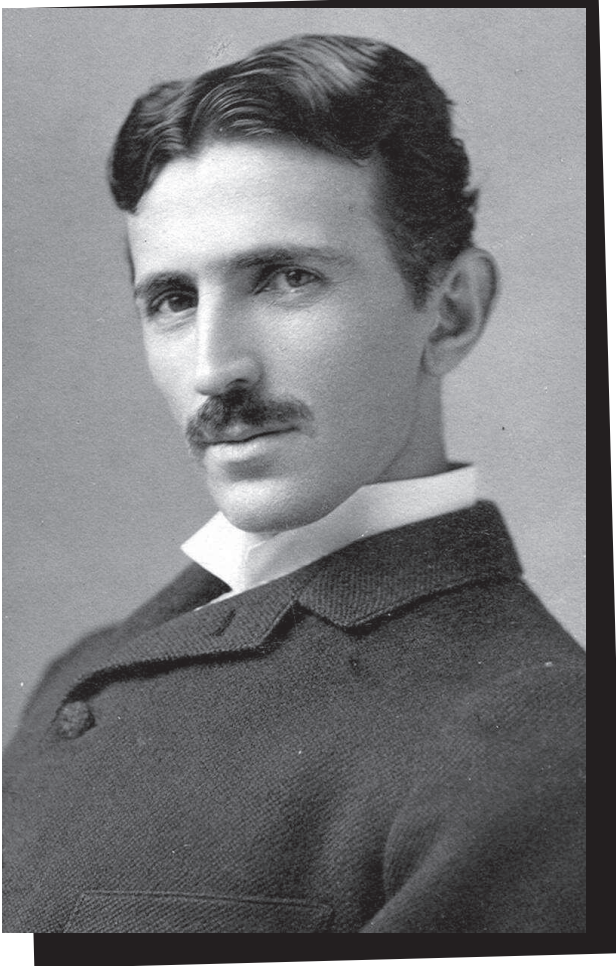
Türkiye'de ihracat oranının her geçen gün artmasıyla birlikte doğru orantılı olarak lojistik şirketlerine duyulan ihtiyaç katlanarak artıyor. Sorunlar sarmalında Türkiye'nin yeşil

lojistik uygulamalarını görmezden gelmesi düşünülemez. Lojistik süreçte taşımanın dışında verilen hizmetlerde de çevreci uygulamalar bulunuyor. Çevreye duyarlı paketleme uygulamalarında, gereksiz paketlemenin azaltılması, bir defadan fazla kullanılabilen paketleme araçlarının geliştirilmesi ve çevre dostu paketleme malzemelerinin kullanılması gibi önlemler alınabilir.

Çevre dostu paketleme yönteminin seçimi ve tasarımında 'paketlemede kullanılan malzemelerin kıt veya azalmakta olan bir kaynaktan mı elde edildiği, ambalajlama malzemesinin üretiminde enerji kullanımının ne düzeyde olduğu, paket tasarımının, bu malzemelerin yeniden kullanımını veya geri dönüşümünü kolaylaştıracak biçimde olup olmadığı, ambalajlamada kullanılan malzemelerin herhangi bir bileşiminin geri dönüşüm süreci için bir zorluk yaratıp yaratmadığı' gibi bazı konularda belli bir bilincin oluşmasını destekleyici olmalı.

YEŞİL SATIN ALMA STRATEJİLERİNDE HEDEF KİTLE İYİ ANALİZ EDİLMELİ

Depolarda kullanılan elektrik, su ve doğalgazın daha ekonomik tüketilmesi adına yapılan çalışmalar, kullanılan elektriğin bir kısmının güneş enerjisinden elde edilmesi, deponun gün ışığını daha fazla kullanması için uygun hale getirilmesi, depo içinde gereksiz elektrik kullanımını engellemek ve her alanda farkındalık yaratmak amaçlı projeler geliştirmek bu uygulamalar arasında yer alıyor. Özellikle intermodal taşımacılığın yeni modellerinin geliştirilmesi, elektrik ya da alternatif enerjiyle çalışan araçların sektörde daha yaygın kullanılmaya başlanması gibi uygulamalar da ön plana çıkıyor. Dağıtımda kullanılacak nakil vasıtalarının seçiminde kullanılan yakıt türü ve taşıma sıklığı açısından çevre kirliliğine olan etkileri dikkate alınarak karar verilmeli. Üretici işletmelerin dağıtım kanallarını oluştururken yeşil lojistik yönetimi anlayışını benimsemiş ve uygulamaya özen gösteren aracı kuruluşlarla çalışmayı tercih etmesi de yararlı olacaktır. Şirketler yeşil uygulamalarını sadece karlılık ve itibar kaynağı olarak değerlendirmemeli, çevreyi korumanın tüm insanlığın geleceği açısından bir sosyal sorumluluk unsuru olduğu bilinci ve duyarlılığıyla hareket etmeli. Temennimiz tüm sektör paydaşlarının yeşil ürüne, yeşil satın almaya ve yeşil lojistiğe gereken önemi çok geç olmadan farkına varabilmeleri ve gelecek stratejilerini bu çerçevede belirlemeleri.



NİKOLA TESLA: Zamanının ötesindeki dahi...

Fotoğraftaki sözler sanki bir cep telefonu reklamına işaret ediyor değil mi? Peki bu sözlerin 1880'li yıllarda dile getirildiği bilgisini versek ve sözleri söyleyen şahsiyetin bugüne kadar aldığı tüm patentleri insanlığın yararına kullandığını hatırlatsak...

Onu kimileriniz Thomas Edison ile girdiği alternatif akım-doğru akım çatışmalarından, kimilerimiz ise kablolu elektriğin mucidi olarak tanıyoruz. Bugüne kadar kayıtlı yaklaşık 340 patenti bulunan ve tüm patentlerini insanlığın gelişimine adanmış Nicola Tesla'nın hayatı ile endüstrinin mucitlerine şöyle bir göz atıyoruz... Nikola Tesla, 10 Temmuz 1856'da Hırvatistan'ın Smijan şehrinde yaşayan bir ailenin dördüncü çocuğu olarak dünyaya geldi. Babası bir kilise papazı, annesi ise ev işlerini kolaylaştırmak için sürekli buluşlar yapan bir ev hanımıydı. Tesla ile ilgili yazılan pek çok makalede, üstün zekasını ve mucitliğini annesinden aldığı söylenir.

PARLAK NESNELERE TAKINTI!

Nikola Tesla, insanlarla iletişim kurmakta zorlanırdı. İçine kapanık bir çocukluk yaşadı. Parlak nesnelere takıntısı vardı. Henüz altı yaşındayken kendi su çarkını yapan Tesla, liseyi bitirdikten sonra, Prag'da üniversite eğitimine devam etti. Yetenekleri, zekası ve sahip olduğu becerileri ile karşılaştırıldığında okulda aldığı eğitim bir süre sonra Tesla'ya yetmedi. Dolayısıyla Tesla 1878 yılında, üçüncü sınıftayken üniversite eğitimini bıraktı.

Almanca, Fransızca, İngilizce ve İtalyanca dahil dört dil bilen Nikola Tesla, ilerleyen yıllarda Charles Ferdinand Üniversitesi'nde eğitimine devam etmek istedi ancak bu sefer de babasının ölümü üzerine okulu bırakmak zorunda kaldı. Bu dönemde matematik ve fiziğe olan ilgisi, onu elektrik akımlarını araştırmaya itti ve insanların çok daha kolay ve ucuz bir şekilde elektrik kullanmasını amaçladı. O dönemde evlere 'doğru akımla (DC)' elektrik veriliyordu, ancak Tesla 'alternatif akımla (AC)' elektriğin dağıtılmasının maliyet olarak daha ekonomik olduğunu düşünüyordu.

EDİSON VE HAYAL KIRIKLIKLARI

Nikola Tesla'nın oldukça geniş bir hayal gücü, fikirlerle dolu bir zihni vardı. Büyük teknoloji firmalarının sahipleri ile iletişime geçmek, fikrini anlatmak ve çalışmalarını için kendisini destekleyecek birilerini bulmak istiyordu. Fikirlerini dikkate alacak bir firma ile birlikte başarılı projeler gerçekleştireceğini biliyor, fikirlerini hayata geçirmek için sabırsızlanıyordu. 1884 yılında New York'a giden Tesla'nın hiç parası yoktu ve bir yıl boyunca farklı işler yaparak

geçimini sağladı. Western Union firmasında çukur kazma işçisi olarak çalıştı. Bu süre zarfında hayallerini bırakmadı ve DC motoru, jeneratör, transformatör ve neon lambalar için projeler hazırladı. Bu dönemde buluşları için patentler almaya başladı ve bu patentlerin sayısı 30'u geçti.

Bu patentler ile birlikte neler yapabileceğini göstermeye başlayan Tesla, birçok teknoloji firmasını köşeye sıkıştırmaya başlamıştı. Tam bir yıl sonunda Edison ile tanışma fırsatı buldu. Fikirlerini Edison'a anlattı ve onu etkilemeyi başardı. Edison Tesla'ya DC motorlarını geliştirmesi için iş teklif etti ve bunun için kendisine 50 bin dolar ödemeyi taahhüt etti. Tesla proje üzerinde onlarca farklı çalışma yaptı ve sonunda bir yöntem geliştirerek Edison'a sundu. Ancak Edison taahhüt ettiği 50 bin doları Tesla'ya ödemedi ve ayrılık kaçınılmaz hal aldı.

İLK ŞİRKET VE YATIRIMCI AKINI

Edison Machine Works firmasından ayrılan Nikola Tesla, kendi projelerini geliştirmek için bir teknoloji şirketi kurdu ve şirketi finanse etmesi için R. Lane ve B. Vail ile anlaştı. 1885 yılının Mart ayında, New Jersey'de Tesla Electric Light and Manufacturing firmasını kurdu. Bu girişim çabası da Tesla'ya başarı ve mutluluk getirmede. Yaptığı projeler özellikle DC elektrik üreticilerini rahatsız ediyordu ve bu durum yatırımcılarını da yansıdı. Tesla'nın DC yerine AC motorları ve elektrik iletim projesi yatırımcıları tarafından ilgi görmedi ve Tesla'ya olan desteklerini çektiler. Bu durum Tesla'yı yine en başa döndürerek sıfır noktasına getirdi ve bunun sonucunda ciddi boyutlarda maddi zorluklar yaşamaya başladı. Sahip olduğu pek çok patenti maddi imkansızlıklar nedeni ile kaybetti.

Her defasından başa sarıp, projeler üretmeye ve insanlığa faydalı çalışmalar yapmaya devam etti. Bugün büyük teknoloji firmalarına adı verilen, günümüzde kullanılan pek çok teknolojinin fikir babası ya da mucidi olan Nikola Tesla, 1943 yılında 86 yaşındayken, New Yorker otelinin 3327 numaralı odasında tek başında hayata gözlerini yumdu. Cenazesine, hayatı boyunca çalışmalarına destek veren ve onu yalnız bırakmayan binlerce kişi katıldı.

NİKOLA TESLA'NIN BULUŞLARI:

Henüz çocuk yaşlarda hayal kurmaya ve hayallerini gerçekleştirmek için çalışmalara başlayan Nikola Tesla, onlarca farklı buluşa imza attı. Hayatı boyunca pek çok zorluklarla karşılaşmış, pek çok girişimi başarısızlıklarla sonuçlansa da, gerçekleştirdiği projelerinin pek çoğunun da patentini alarak, çalışmalarını tescilledi. İşte bu buluşlardan öne çıkanlar:

DÖNEN MANYETİK ALAN

Üniversitedeki hocasının AC çalışan bir motor yapılmasının imkansız olmasını söylemesi ile başlayan bir tezi çürütmek Tesla'ya kaldı. Tesla, bu tezi çürütmek için ilk büyük icadını yaparak, alternatif akımla çalışacak motor için bir manyetik alan tasarladı.

Yapmış olduğu manyetik alanı, geliştirmiş olduğu alternatif akım motorunda uygulayıp AC jeneratörlerini ve transformatörleri geliştirdi. Bilinen en erken alternatif akım motoru olan bu makineler, sağlamlığı ve diğer teknolojilerden daha düşük maliyetli olması gibi pek çok avantajı bir arada sunması nedeniyle günümüzde de endüstride en fazla kullanılan elektrikli makinelerdir.

RADYO SİNYALLERİ

Houston Sokağı'nda bulunan laboratuvarında telsiz sistemleri geliştirmeye başlayan Tesla, ilk denemesini 40 kilometre uzakta bulunan bir tekne ile iletişim kurarak yaptı ve başarılı oldu. Ancak bu icadı, kendisini ve çalışmalarını yakından takip eden Marconi tarafından çalındı. Yakın geçmişe kadar, radyo sinyallerinin mucidi olarak Marconi bilinse de 1943 yılında ABD mahkemesi kararı ile Tesla'nın radyo sinyalleri patenti onaylandı.

KABLOSUZ ELEKTRİK

Tesla'nın en önemli projelerinin başında şüphesiz kablosuz enerji iletimi geliyordu. Tesla, bir dağın üzerine dünyanın en güçlü radyo vericisini kurup, çalıştırmaya yöneltti. 60 metrelik direğin etrafında, 22.5 metre çapında, hava çekirdekli transformatörü yaptı. Üreticisi, istasyondan birkaç mil uzaklıkta bulunan enerjiyi kullanırken, Nikola Tesla ilk insan yapımı şimşegi oluşturdu. Bir direğin tepesindeki 1 metre çaplı bakır küreden, 30 metre uzunluğunda, kulakları sağır eden şimşekler çaktı. 40 kilometre uzaklıktaki kasabalarda bile bu gök gürültüsünün işitildiği kaydedildi. Daha sonra kendi patentlerini çıkartacak olan Fritz Lowenstein'in şahit olduğu bu deneylerde Tesla 26 mil uzaklıktaki 200 ampulü yakmayı başarmıştı.

RADAR

Tesla, birçok alanda devrim yaratacak çalışmalarına devam etti. 1917'de uzaktaki cisimlerin üzerine elektrik dalga darbeleri gönderip, yansıyan kısa dalga darbelerinin bir floresan ekran üzerinde toplanmasıyla izlenebileceklerini açıkladı. Kısacası radar teknolojisinin temelini atmış bulunuyordu.

Dahilde İşleme Rejiminde ikinci kalite ürünün vergilendirilmesi

MEHMET YAPICI

Ticaret Müfettişi

Eşyaya uygulanacak kuralları tespit etmek açısından eşyanın hangi rejime konu edildiği büyük önem taşır. Gümrük mevzuatında her rejim için farklı kurallar oluşturulmuş ise de bütün rejimler için geçerli olan ortak kurallar da mevcuttur. Şartlı muafiyet düzenlemelerine tabi ve ekonomik etkili gümrük rejimleri arasında yer alan dahilde işleme rejimine ilişkin mevzuat düzenlemelerine, 4458 sayılı Gümrük Kanununun 108 ila 122 nci maddelerinde, 7/10/2009 tarihli ve 27369 mükerrer sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Gümrük Yönetmeliğinin 349 ila 369 uncu maddelerinde, 27.01.2005 tarih ve 25709 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2005/8391 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Kararında, 20.12.2006 tarihli ve 26382 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2006/12 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Tebliği’nde ve diğer sair mevzuat düzenlemelerinde (genelge, tasarruflu yazı vb.) yer veriliyor.

1 DAHİLDE İŞLEME REJİMİ

‘Dahilde İşleme Rejimi’nde, şartlı muafiyet sistemi ve geri ödeme sistemi olarak iki uygulama kapsamında işlemler yürütülüyor.

Serbest dolaşımda olmayan eşya, işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra Türkiye Gümrük Bölgesinden yeniden ihraç edilmesi amacıyla gümrük vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve vergileri teminata bağlanmak suretiyle dahilde işleme rejimi kapsamında geçici olarak ithal edilebilir. Eşyanın işlem görmüş ürünler şeklinde ihracı halinde, teminat

iade olunur. Eşyanın bu şekilde Dahilde İşleme Rejimi’nden yararlanmasına şartlı muafiyet sistemi denir.

Yukardaki ifadelerden anlaşılacağı üzere şartlı muafiyet kapsamında Dahilde İşleme Rejimi’ne tabi tutulan eşya;

- Serbest dolaşımda değildir.
- Ticaret politikası önlemlerine tabi değildir.
- İşlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmak üzere geçici ithal edilmektedir.
- İşlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanıldıktan sonra yeniden ihraç edilecektir.
- İhracatta gümrük vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmayacaktır.
- Vergileri teminata bağlanacaktır.

Serbest dolaşımda bulunan eşyanın işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra Türkiye Gümrük Bölgesinden ihraç edilmesi halinde, bu eşyanın serbest dolaşıma girişi esnasında tahsil edilmiş olan ithalat vergileri, dahilde işleme rejimi kapsamında geri verilir. Eşyanın bu şekilde dahilde işleme rejiminden yararlanmasına geri ödeme sistemi denir.

Yukarıdaki ifadededen anlaşılacağı üzere geri ödeme kapsamında Dahilde İşleme Rejimi’ne tabi tutulan eşya;

- Serbest dolaşıma girmiştir.
- Serbest dolaşıma girerken ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmuştur.
- İşlem görmüş ürünlerde kullanıldıktan sonra ihraç edilecektir.
- İhraç edildikten sonra tahsil edilmiş vergiler geri alınacaktır.

Bu rejim kapsamında, ithal eşyası olarak ifade edilen işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile işlem görmüş ürünün bünyesinde yer almamakla birlikte çalışmasını sağlayan madde (yakıt ve yağ dahil) ya da



Bu çalışmamızda genel olarak dahilde işleme rejiminin tanımına, amacı ve kapsamına; daha derinlemesine olacak şekilde ise 'Dahilde İşleme Rejimi'nde; işleme faaliyetleri sonucu ortaya çıkan ikinci kalite ürüne, bu ürünün ikincil işlem görmüş üründen farkına ve ikinci kalite ürünün vergilendirilmesine ilişkin görüş ve önerilerimize yer veriliyor. Anahtar Kelimeler: Dahilde İşleme Rejimi, İşleme Faaliyetleri, İkinci Kalite Ürün, İkincil İşlem Görmüş Ürün, Menşei, Ticaret Politikası Önlemleri...

hizmetin devamını sağlayan madde (yedek parça, vb.), ambalaj ve işletme malzemesinin işlenmesi sonucu elde edilmesi amaçlanan ürün asıl işlem görmüş ürün olarak kabul edilmekle birlikte işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen asıl işlem görmüş ürün dışındaki ürün ise ikincil işlem görmüş ürün olarak adlandırılır.

2 İŞLEME FAALİYETLERİ SONUCU ELDE EDİLEN ÜRÜNLER

Dahilde İşleme Rejimi kapsamında geçici ithalatı yapılan eşyanın, montajı, kurulması ve diğer eşya ile birleştirilmesi dahil olmak üzere işçiliğe tabi tutulması, işlenmesi, yenilenmesi, düzenli hale getirilmesi dahil olmak üzere tamir edilmesi ile işleme sırasında tamamen veya kısmen tüketilse dahi işlem görmüş ürünün bünyesinde bulunmayan ancak, bu ürünün üretilmesini sağlayan veya kolaylaştıran önceden belirlenmiş bazı eşyanın kullanılması, işleme faaliyetleri olarak tanımlanabilir. Rejim kapsamında eşyanın işleme faaliyetine tabi tutulması sonucu asıl işlem görmüş ürün, ikinci kalite ürün, ikincil işlem görmüş ürün, hurda, telef vb. eşyalar elde edilebilir.

Rejimin tanımından da anlaşılacağı üzere; rejim kapsamında ihracatı taahhüt edilen eşyayı elde etmek amacıyla geçici ithal edilen eşya yani ürünün elde edilmesinde kullanılan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile işlem görmüş ürünün bünyesinde yer almamakla birlikte çalışmasını sağlayan madde (yakıt ve yağ dahil) ya da hizmetin devamını sağlayan madde (yedek parça, vb.), ambalaj ve işletme malzemesi, işleme faaliyetine tabi tutulur. İşleme faaliyetleri sonucunda sadece ihracatı taahhüt edilen eşya değil, yukarıda bahsettiğimiz gibi ikinci kalite ürün, ikincil işlem görmüş ürün, hurda, telef, fire vb. eşyalar da elde edilebilir.

Dahilde İşleme Rejimi kapsamında elde edilen ürünleri tanımları üzerinden açmak gerekirse; İşlem görmüş ürün ikiye ayrılabilir ve bunlar işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen asıl veya ikincil işlem görmüş ürünü ifade ediyor.

Rejim kapsamında elde edilmesi amaçlanan ürün asıl işlem görmüş ürün olup, işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen asıl işlem görmüş ürün dışındaki ürün ise

ikincil işlem görmüş ürün olarak tanımlanıyor.

Bunun yanında, işleme faaliyetleri sırasında özellikle kuruma, buharlaşma, sızma veya gaz kaçağı şeklinde yitirilen ve imha olan kısım ile ekonomik değeri olmayan atıklar ortaya çıkabiliyor. Bunlar ise telef ve fire olarak kabul ediliyor. Ayrıca ortaya çıkan telef ve fire miktarı işleme faaliyetlerinin verimliliğini de gösterir, çünkü belirli miktardaki eşyanın işlenmesi sonucunda elde edilen işlem görmüş ürünün miktarı veya yüzde oranını rejim kapsamında verimlilik oranını veriyor.

3 İKİNCİ KALİTE ÜRÜN

Yukarıda bahsedilen ürünler dışında rejim kapsamında işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen bir diğer ürün ise ikinci kalite üründür. İkinci kalite ürünün, asıl işlem görmüş ürün mü yoksa ikincil işlem görmüş ürün mü olduğu konusunda farklı görüşler mevcuttur.

Kalite, bir ürün veya hizmet ile ilgili özelliklerin, belirlenen veya olabilecek ihtiyaçları karşılama derecesidir. Ürünün, ölçülebilen, belirlenebilen ve çoğu kez kalite standartları veya mevzuatlarla belirlenen kalitesi objektif kalitedir. Esas olarak kalite sorusuna cevap verebilmek için ürünün veya hizmetin sahip oldukları özellikleri bilmek gerekir. Bunlar, fonksiyonel özellikler ve kalite özellikleridir.

Fonksiyonel özellikler; ürünün veya hizmetin belirli bir amacı yerine getirebilmek için sahip olması gereken özelliklerdir. Örneğin; bir vidanın boyutları, bir levhanın sertlik derecesi, bir ayakkabı tabanının esnekliği gibi sayı ile ifade edilebilen özelliklerdir. Kalite özellikleri ise ürünün veya hizmetin daha iyi veya her zaman aynı şekilde yapılabilmesi için sahip olması gereken özelliklerdir. Örneğin; vida boyunun belirli bir ölçüye uygunluğu, bir ayakkabı derisinin uygunluk derecesi, üretim hatalarının çeşitli partilerde rastlanan oranları gibi özelliklerdir.

Bir ürünün kalite seviyesi, üretim işlemi sırasında oluşur. Nihai mamulün standartlara uyup uymadığının tespiti için yapılan muayene işlemi, sonuç olarak mamullerin birinci kalite veya ikinci kalite olarak ikiye ayrılmasını sağlar. Birinci kalite ürünün hiç bir yerinde herhangi bir kusur yoktur ve mal defolu değildir. Bu ürün çorap,

fayans, beyaz eşya vs. olabilir. Bunun yanında ikinci kalite ürün teknik olarak birinci kalite ürünle aynı şekilde üretilse bir takım eksik ve yanlış işlemler sonucunda birinci kalite ürün niteliğinde olamayıp bir takım kusurları barındırması sonucunda ikinci kalite olarak nitelendiriliyor.

Gümrük mevzuatı yani dahilde işleme rejimi kapsamında bir değerlendirme yapmak gerekirse firmaların işleme faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ikinci kalite ürün sektörüne göre asıl işlem görmüş ürün niteliğinde veya ikincil işlem görmüş ürün niteliğinde kabul ediliyor. Örneğin, tekstil sektöründe kumaşın işlenmesi sonucunda ortaya çıkan ikinci kalite pantolon, farklı boyutta perde vb. eşya ikincil işlem görmüş ürün olarak nitelendirilmeyerek, bu ürünler asıl işlem görmüş ürünün yani birinci kalite pantolon, perde vb. eşyanın tabi olduğu kurallara uyarınca vergilendiriliyor. Bunun yanında çelik sektöründe ortaya çıkan ikinci kalite ürün, ikincil işlem görmüş ürün olarak kabul edilerek bu ürünlerin ikincil işlem görmüş ürün statüsünde ve kendisine tekabül eden oranlar üzerinden vergiler tahsil ediliyor. Bu durumda, farklı sektörlerde ortaya çıkan ikinci kalite eşyanın asıl işlem görmüş ürün olarak mı yoksa ikincil işlem görmüş ürün olarak mı vergilendirilmeleri gerektiği konusunda değerlendirmenin ve yapılacak işlemin ilgili sektör ve ürün bazındaki farklılıkların dikkate alınabilmesini teminen olay bazında yapıldığı anlaşıyor.

4 TİCARET POLİTİKASI ÖNLEMLERİ-MENŞE-MENŞE İSPAT BELGELERİ

Ticaret politikası önlemleri, İthalat Rejimi Kararının 4'üncü maddesinde belirtilen mevzuat çerçevesinde alınan önlemlerdir. Ticaret politikası önlemleri; "İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında 3577 Sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun, İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Karar, İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresi Hakkında İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresi Hakkında Karar, İthalatta Gözetim Uygulanması Hakkında İthalatta Gözetim Uygulanması Hakkında Karar, Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Belirli Tekstil

Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar, İkili Anlaşmalar ve Protokoller veya Diğer Düzenlemeler Kapsamı Dışında Belirli Ülkeler Menşeli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında İkili Anlaşmalar, Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Karar" hükümleri çerçevesinde yürütülür.

Menşe ispat belgeleri, Türkiye'nin taraf olduğu anlaşmalar çerçevesinde tercihli rejimden yararlanmak üzere ihracatçı ülke yetkili kuruluşlarınca düzenlenip gümrük idaresince vize edilen ve malın menşeyini belirleyen EUR.1 dolaşım sertifikası, EUR-MED dolaşım sertifikası, EUR-MED fatura beyanı veya fatura beyanını, olarak mevzuatta sayılıyor. Bunun yanında, üretimi birden fazla ülkede gerçekleştirilen eşyanın bir ülke menşeli sayılabilmesi için o ülkede yeni bir ürün imal edilmesi veya imalatın önemli bir aşamasının ve ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik ve eylemin o ülkede bu amaçla donatılmış işletmelerde yapılması gerekiyor. Dahilde İşleme Rejimi kapsamında birden fazla ülke menşeli ithal girdi kullanılarak elde edilen ürün, yeni bir ürün imal edilmesi veya imalatın önemli bir aşamasının ve ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik ve eylemin ülkemizde bu amaçla donatılmış işletmelerde yapılması nedeniyle Türk menşeli kabul edilmelidir.

5 REJİM KAPSAMINDA ELDE EDİLEN ÜRÜN VERGİLENDİRİLMESİ

Dahilde İşleme Rejimi (DİR) kapsamında bir gümrük yükümlülüğünün doğması halinde, Gümrük Kanunu 115 inci madde hükümleri saklı kalmak kaydıyla, gümrük vergileri, ithal eşyasının dahilde işleme rejimine ilişkin beyannamenin tescil tarihindeki vergi oranı ve diğer vergilendirme unsurları göz önünde bulundurularak hesaplanır. İthal eşyası, Dahilde İşleme Rejimi'ne ilişkin beyannamenin tescil tarihinde, tarife kotaları ve tarife tavanları çerçevesinde tercihli tarife uygulamasından yararlanabilir durumda ise söz konusu eşyanın bu tercihli tarifeden yararlanabilmesi, serbest dolaşıma giriş beyannamesinin tescil edildiği tarihte de mevcut tercihli tarifenin yürürlükte olmasına bağlıdır.

İlgili kuruluşların görüşleri alınarak yönetmelikle belirlenen listede yer alan işletme faaliyetleri

sonucunda, asıl işlem görmüş ürünlerle birlikte söz konusu listede belirtilen ikincil işlem görmüş ürünlerin elde edilmesi ve bu ikincil ürünlerin serbest dolaşıma sokulması halinde ithalat vergileri; asıl işlem görmüş ürünün ihraç edilen kısmı oranında ikincil işlem görmüş ürünlerin serbest dolaşıma girişine ilişkin beyannamenin tescil tarihindeki vergi oranı ve diğer vergilendirme unsurları esas alınarak hesaplanır. Ancak, izin hak sahibi, bu ürünlere ilişkin vergilerin 114'üncü maddede belirtilen usule göre tahakkukunu talep edebilir. Ancak, işlem görmüş ürünlerin, gümrükçe onaylanmış işlem veya kullanım şekillerinden birine tabi tutulduğu hallerde, uygulanacak vergi 114'üncü madde uyarınca hesaplanan miktardan az olamaz. İlgili kişi, verginin 114'üncü maddede belirtilen usule göre hesaplanmasını isteyebilir. DİR kapsamında elde edilen İkincil İşlem Görmüş Ürününün (İİGÜ serbest dolaşıma sokulmak istenmesi halinde;

a)Vergilendirmenin Kanun'un 114'üncü maddesine göre yapıldığı durumda, İİGÜ'nün elde edilmesinde kullanılan ithal eşyasının ithali aşamasında gümrük idaresine ibraz edilen ve bu eşyanın serbest dolaşım statüsünü tevsik eden A.TR Dolaşım Belgesi ile ithal eşyasının Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi veya Serbest Ticaret Anlaşması çerçevesinde tercihli rejimden faydalanması için kullanılan Form A Belgesi veya EUR 1 Dolaşım Sertifikası gibi menşe ispat belgeleri, İİGÜ için de aynı tercihli tarife uygulamasından faydalandırılmak üzere dikkate alınır.

b)Vergilendirmenin Kanun'un 115/1'inci maddesine göre yapıldığı ve İİGÜ'nün üretiminde kullanılan tüm ithal girdilerin aynı tercihli tarife uygulamasından faydalandığı durumlarda, bu ithal girdilerin ithali aşamasında gümrük idaresine ibraz edilen A.TR Dolaşım Belgesi, Form A Belgesi veya EUR 1 Dolaşım Sertifikası gibi menşe ispat belgeleri, İİGÜ için de aynı tercihli tarife uygulamasından faydalandırılmak üzere dikkate alınır. Vergilendirmenin Kanun'un 115/1'inci maddesine göre yapıldığı ancak İİGÜ'nün üretiminde kullanılan tüm ithal girdilerin aynı tercihli tarife uygulamasından faydalanmadığı durumlarda, ithal girdilerin ithali aşamasında gümrük idaresine ibraz edilen söz konusu belgeler, İİGÜ için ithalat vergilerinin hesaplanmasında dikkate alınmaz.

Dahilde işleme izin belgesi/dahilde işleme izni kapsamında ithal edilen eşyadan elde edilen ikincil işlem görmüş ürünün, belge/izin ihracat taahhüdünün kapatılmasından önce gümrük mevzuatı çerçevesinde gümrük idaresi gözetiminde imhası, gümrüğe terk edilmesi, çıkış hükmünde gümrüğe teslimi veya serbest dolaşıma giriş rejimi hükümlerine göre ithali hallerinde, bu ürünün ihracatının gerçekleştirilmesi aranmaz. İkincil işlem görmüş ürünün serbest dolaşıma giriş rejimine göre ithali

halinde, bu ürünün gümrük idaresine teslimi aranmaz ve bu ürüne ilişkin ithalat vergileri, belge/izin kapsamındaki gerçekleştirme oranları üzerinden hesaplanan miktar ve birim fiyat esas alınarak tahsil edilir.

6 İKİNCİ KALİTE ÜRÜNÜN VERGİLENDİRİLMESİ

Dahilde İşleme Rejimi kapsamında işleme faaliyetleri sonucu elde edilen ve farklı sektörlerde ortaya çıkan ikinci kalite eşyanın asıl işlem görmüş ürün olarak mı yoksa ikincil işlem görmüş ürün olarak mı vergilendirilmeleri gerektiği konusunda değerlendirilmenin ve yapılacak işlemin ilgili sektör ve ürün bazındaki farklılıkların dikkate alınabilmesini teminen olay bazında yapılması gerektiği ifade ediliyor.

İkinci kalite ürünlerin vergilendirilmesinde yeknesak bir uygulamanın olmamasının yanı sıra söz konusu vergilendirilmenin nasıl yapılacağı, söz konusu ürünlerin asıl işlem görmüş ürün olarak mı kabul edilip vergilendirileceği, yoksa ikincil işlem görmüş ürün olarak kabul edilerek mi vergilendirileceği ve söz konusu ürünlerin menşenin nasıl tespit edileceğine ilişkin tereddütler mevcuttur.

Konuyu örnek ile açıklamak gerekirse; metanol (2905.11.00), üre (1010.3102), overlay folyo (4823.20.00), ham kağıt (4811.90.00), ham melamin (2933.61.00), odun yongası (4401.21.00) cinsi eşyaların Dahilde İşleme Rejimi kapsamında geçici ithal edilmesi ve bu eşyaların işleme faaliyetine tabi tutulması sonucunda laminant parke (4411.92.90) elde edileceği ve bu ürünün rejim kapsamında ihracatının gerçekleştirileceği taahhüt ediliyor.

Söz konusu ithal eşyaların işlenmesi sonucu, birinci kalite ve ikinci kalite laminant parke edilmiş olup, birinci kalite laminant parke ihraç edilmiş, ikinci kalite laminant parke ürün serbest dolaşıma sokulmak istenilmiştir.

İkinci Kalite Laminant Parke;

1-Asıl işlem görmüş ürün olarak yani 'Laminant Parke 4411.92.90' tarifesinden, yüzde 7 Gümrük Vergisi, yüzde 18 Katma Değer Vergisi, 2,4 USD/m2 Anti Damping Vergisine tabi olarak mı beyan edilecek.

Bu şekilde bir beyan olması durumunda ticaret politikası önlemlerine tabi olan eşyanın ikinci kalite ürününde menşeye ilişkin problem ortaya çıkacaktır. Çünkü işleme faaliyeti sonucu elde edilen ikinci kalite laminant parke söz konusu rejim kapsamında ihraç edilen birinci kalite laminant parke gibi Türk menşeli olarak mı kabul edilecek, yoksa bünyesinde ithal ürün bulundurması ve bu ithal girdilerin Türk menşeli olmaması nedeniyle farklı ülke menşeli mi kabul edilecek? Aynı tesislerde aynı girdiler kullanılarak üretilen birinci kalite laminant parke ihracatta Türk menşeli kabul edilirken, ikinci kalite

laminant parkenin menşesine ilişkin tereddüt ortaya çıkıyor. Gümrük Kanunu 19. Maddesinde yer alan "Üretimi birden fazla ülkede gerçekleştirilen eşyanın bir ülke menşeli sayılabilmesi için o ülkede yeni bir ürün imal edilmesi veya imalatın önemli bir aşamasının ve ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik ve eylemin o ülkede bu amaçla donatılmış işletmelerde yapılması gerekir." Hüküm dikkate alındığında serbest dolaşıma sokulmak istenen ikinci kalite laminant parke cinsi eşyanın bünyesinde yer alan ithal eşyaları işlenerek yeni bir ürün olacak şekilde imal edilmesi, söz konusu imalatın önemli bir aşamasının ve ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik ve eylemin Türkiye'de bulunan firma tesislerinde yapılması, Türk menşeli olarak kabul edilmesi yönünde kanaat oluşturuyor.

Bunun yanında Gümrük Yönetmeliğinin 38. Maddesinde yer alan "Menşe esaslı ticaret politikası önlemlerine, ilave gümrük vergisine veya ek mali yükümlülük gibi diğer mali yükümlülüklerle tabi eşyanın serbest dolaşıma girişinde önlemin, ilave gümrük vergisinin veya mali yükümlülüklerin uygulanmaması için eşyanın söz konusu uygulamalara tabi ülke menşeli olmadığını veya başka bir ülkede gördüğü değişiklik ve işlemler dolayısıyla o ülke menşeli sayılmaması gerektiğini tevsik etmek üzere menşe ülkenin veya ihracatçı ülkenin yetkili makamlarınca düzenlenmiş olan menşe şahadetnamesi ibraz edilir." Hükümü ile 205'inci Maddesinde yer alan "Serbest dolaşıma girişte, ticaret politikası önlemlerine, ilave gümrük vergisine veya ek mali yükümlülük gibi diğer mali yükümlülüklerle tabi eşyanın menşei, menşe şahadetnamesi ile ispat olunur. Menşe şahadetnamesi, eşyanın serbest dolaşıma girişine ilişkin beyanname ekinde ibraz edilir." Hükümü dikkate alındığında eşyanın ticaret politikası önlemine tabi olmayan ülke menşeli olduğunu gösteren menşe şahadetnamesi ibraz edilmesi gerektiği sonucu ortaya çıkıyor. Bunun yanında Türkiye'nin taraf olduğu anlaşmalar çerçevesinde tercihli rejimden yararlanmak üzere ihracatçı ülke yetkili kuruluşlarınca düzenlenip gümrük idaresince vize edilen ve malın menşeyini belirleyen EUR.1 dolaşım sertifikası, EUR-MED dolaşım sertifikası, EUR-MED fatura beyanı veya fatura beyanı gibi menşe ispat belgelerinin de ibrazını

gerektirecek durumlar ortaya çıkabilecek. Ticaret politikası önlemlerine tabi eşyanın ikinci kalite ürünün serbest dolaşımına girişinde Türk menşeli olduğuna ilişkin menşe tevsik edici belge ibrazı istenilmesinde problem ortaya çıkacaktır. Çünkü söz konusu menşe belgeleri yurtdışı kurumlarından alınamayacağı gibi ihracat işlemi olmaması ithalat işlemi olması sebebiyle ilgili ticaret odaları tarafından menşe belgesi onayı mümkün olmayacak. 2- Asıl işlem görmüş veya ikincil işlem görmüş ürün olarak kabul edilmek yerine bünyesinde yer alan ithal girdilerin serbest dolaşıma sokulmak istenen 'Laminant Parke' miktarına oranı üzerinden hesaplanacak vergilere tabi olarak mı beyan edilecek?

İkinci kalite ürünün, asıl işlem görmüş ürün olarak mı yoksa ikincil işlem görmüş ürün olarak mı vergilendirilmeleri gerektiği işlemin ilgili sektör ve ürün bazındaki farklılıkların dikkate alınabilmesini teminen olay bazında yapılması nedeniyle söz konusu ürünün asıl işlem görmüş veya ikincil işlem görmüş ürün olarak kabul edilmek yerine bünyesinde yer alan ithal girdilerin serbest dolaşıma sokulmak istenen 'Laminant Parke' miktarına oranı üzerinden hesaplanacak vergilere tabi olarak beyan edilmesi daha uygun olacak. Detaylandırmak gerekirse;

100 birim ikinci kalite laminant parke serbest dolaşıma sokulmak isteniyor.

100 birim ikinci kalite laminant parke elde edilebilmesi için 10 birim metanol, 20 birim üre, 15 birim overlay folyo, 40 birim ham kağıt, 35 birim ham melamin, 30 birim odun yongası cinsi eşya kullanıldı. (Birim rakamlar semboliktir)

4051 rejim kodundan beyan edilmek suretiyle her bir ithal eşyası için ayrı kalem açılacak:

- 10 birim metanol 2905.11.00 tarifesinde yüzde 5,5 Gümrük Vergisine, yüzde 3,5 Ek Mali Yükümlülüğe (AB), yüzde 18 KDV'ye,
- 20 birim Üre 1010.3102 tarifesinde yüzde 6,5 Gümrük Vergisine, yüzde 18 KDV'ye,
- 15 birim overlay folyo 4823.20.00 tarifesinde yüzde 6 İlave Gümrük Vergisine, yüzde 18 KDV'ye,
- 40 birim ham kağıt 4811.90.00 tarifesinde yüzde 50 Ek Mali Yükümlülüğe (ABD), yüzde 18 KDV'ye,
- 35 birim ham melamin 2933.61.00

tarifesinde yüzde 6,5 Gümrük Vergisine, yüzde 3,5 Ek Mali Yükümlülüğe (AB), yüzde 18 KDV'ye,

- 30 birim odun yongası 4401.21.00 tarifesinde yüzde 10 Ek Mali Yükümlülüğe (ABD), yüzde 18 KDV'ye tabi olacak şekilde beyan edilip vergilendirilecek.

Bu şekilde yapılacak bir vergilendirme olası vergi kaybı riskini asgari düzeye indirmek ile birlikte; vergileri teminata bağlanmak suretiyle geçici ithal edilen ithal eşyası kullanılarak elde edilen ikinci kalite ürünün bünyesindeki ithal eşyasına ilişkin tahsil edilmeyen ithalat vergilerinin tahsil edilmesi de sağlanır.

SONUÇ

Dahilde İşleme Rejimi kapsamında geçici ithalatı yapılan eşyanın, montajı, kurulması ve diğer eşya ile birleştirilmesi dahil olmak üzere işçiliğe tabi tutulması, işlenmesi, yenilenmesi, düzenli hale getirilmesi dahil olmak üzere tamir edilmesi ile işleme sırasında tamamen veya kısmen tüketilse dahi işlem görmüş ürünün bünyesinde bulunmayan ancak, bu ürünün üretilmesini sağlayan veya kolaylaştıran önceden belirlenmiş bazı eşyanın kullanılması, işleme faaliyetleri olarak tanımlanabilir. Rejim kapsamında eşyanın işleme faaliyetine tabi tutulması sonucu asıl işlem görmüş ürün, ikinci kalite ürün, ikincil işlem görmüş ürün, hurda, telef vb. eşyalar elde edilebilir.

İkinci kalite ürünün, asıl işlem görmüş ürün mü yoksa ikincil işlem görmüş mü ürün olduğu konusunda farklı görüşler mevcuttur. Gümrük mevzuatı yani Dahilde İşleme Rejimi kapsamında bir değerlendirme yapmak gerekirse; firmaların işleme faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ikinci kalite ürün sektörüne göre asıl işlem görmüş ürün niteliğinde veya ikincil işlem görmüş ürün niteliğinde kabul ediliyor.

İkinci kalite ürünlerin vergilendirilmesinde yeknesak bir uygulamanın olmamasının yanı sıra söz konusu vergilendirilmenin nasıl yapılacağı, söz konusu ürünlerin asıl işlem görmüş ürün olarak mı kabul edilip vergilendirileceği, yoksa ikincil işlem görmüş ürün olarak kabul edilerek mi vergilendirileceği ve söz konusu ürünlerin menşeinin nasıl tespit edileceğine ilişkin tereddütler mevcuttur.

İkinci kalite ürünlerin vergilendirilmesinde iki yöntem öne çıkıyor. Birinci yöntem ikinci kalite ürün asıl işlem görmüş ürün gibi kabul edilip asıl işlem görmüş ürünün tabi olduğu vergilendirme unsurları ve vergi

oranları üzerinden vergilendirilmesidir. Bu yöntemin uygulanmasının ortaya çıkaracağı sorun ticaret politikası önlemlerine tabi eşyanın menşei ile ilgilidir. Çünkü ticaret politikası önlemlerine tabi ikinci kalite ürünün menşeinin ne olarak kabul edileceği tartışmalıdır. Aynı tesislerde aynı girdiler kullanılarak üretilen birinci kalite ürün yani asıl işlem görmüş ihracatta Türk menşei kabul edilirken, ikinci kalite ürünün menşeiine ilişkin tereddüt ortaya çıkıyor. Serbest dolaşıma sokulmak istenen ikinci kalite ürünün bünyesinde yer alan ithal eşyaları işlenerek yeni bir ürün olacak şekilde imal edilmesi, söz konusu imalatın önemli bir aşamasının ve ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik ve eylemin Türkiye'de bulunan firma tesislerinde yapılması, Türk menşei olarak kabul edilmesi yönünde kanaat oluşturmuyor. Diğer taraftan serbest dolaşıma girişte, ticaret politikası önlemlerine, ilave gümrük vergisine veya ek mali yükümlülük gibi diğer mali yükümlülüklerle tabi eşyanın menşeinin tevsikinde kullanılması gereken menşe belgelerinin ikinci kalite ürünün serbest dolaşımına girişinde aranıp aranmayacağı da tereddüt yaşanan husustur. Dolayısıyla ikinci kalite ürünlerin serbest dolaşımına girişin vergilendirilmesinde yaşanan en önemli sorun, menşei ve bu menşei tevsik problemidir. İkinci yöntem ise asıl işlem görmüş veya ikincil işlem görmüş ürün olarak kabul edilmek yerine bünyesinde yer alan ithal girdilerin, serbest dolaşıma sokulmak istenen ikinci kalite ürün miktarına oranı üzerinden hesaplanacak vergilere tabi olarak beyan edilmesidir. İkinci kalite ürünün, asıl işlem görmüş ürün olarak mı yoksa ikincil işlem görmüş ürün olarak mı vergilendirilmeleri gerektiği konusunda değerlendirmenin ve yapılacak işlemin ilgili sektör ve ürün bazındaki farklılıkların dikkate alınabilmesini teminen olay bazında yapılması nedeniyle söz konusu ürünün asıl işlem görmüş veya ikincil işlem görmüş ürün olarak kabul edilmek yerine bünyesinde yer alan ithal girdilerin serbest dolaşıma sokulmak istenen ikinci kalite miktarına oranı üzerinden hesaplanacak vergilere tabi olarak beyan edilmesi daha uygun olacak. Bu şekilde diğer yöntemde sorun olarak öne çıkan menşe problemi ortaya çıkmayacak, yapılacak doğru beyan ve hesaplamalar ile vergileri teminata bağlanmak suretiyle geçici ithal edilen ithal eşyası kullanılarak elde edilen ikinci kalite ürünün bünyesindeki ithal eşyasına ilişkin tahsil edilmeyen ithalat vergilerinin tahsil edilmesi de sağlanacak.

Kaynakça

*4458 sayılı Gümrük Kanunu (04.11.1999 tarihli, 23866 sayılı R.G.),

*Gümrük Yönetmeliği (07.10.2009 tarihli, 27369 (Mükerrer) Sayılı R.G.)

*2006/12 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Tebliği (20.12.2006 tarihli ve sayılı tarihli ve 26382 sayılı R.G.),

*2015/7 Sayılı Gümrükler Genel Müdürlüğü Genelgesi.

*www.myo.metu.edu.tr "Kalite Kavramı Ve Unsurları" Ders Notları

Kaynaklarda “Tarihin sıfır noktası” olarak tanıtılan Göbeklitepe, Neolitik Çağ’dan günümüze kadar bütün ezberleri bozuyor. Ayrıca son zamanlarda Şanlıurfa çevresinde yakın döneme tarihlenen Karahantepe, Sefer Tepe ve Harbetsuvan Tepesi buluntuları da Göbeklitepe’nin günümüze aktardığı bilgileri pekiştiriyor.

BİLİNEMLERİ DEĞİŞTİREN KEŞFİN ADI: GÖBEKLİTEPE

ESERLER ŞANLIURFA ARKEOLOJİ VE MOZAİK MÜZESİNDE

Höyükteki ana yapılar daha önce oluklu kaba çelikten hangar şeklinde bir yapıyla korumaya alınmışken, 2017'de bunların üzeri son teknoloji ürünü korunaklarla kaplandı. 2015'te Urfa'nın merkezinde inşa edilen ve Türkiye'nin en büyük müzelerinden biri olan Şanlıurfa Arkeoloji ve Mozaik Müzesi, Göbeklitepe'deki en büyük anıtsal yapının ve heybetli T sütunlarının tam ölçek kopyalarını barındırıyor ve ziyaretçilerin anıtsal sütunları ve oymalarını yakından incelemelerine olanak tanıyor.



NEOLİTİK ÇAĞ

Taş devrinin sonu olarak bilinen neolitik çağ, "Cıvalı Taş Devri" veya "Yeni Taş Devri" olarak da adlandırılır. Buzul çağına sona ermesiyle başladığı ve yaklaşık olarak 3 bin yıl sürdüğü kabul edilen bu çağda insanlar toplu halde yaşamaya ve iş birlikleri kurmaya başladı. Tarih öncesi çağlardan olan neolitik çağda önceki devirlere göre daha sert ve daha düzgün aletler üretildiği gibi topraktan ve kilden yapılan ürünler ateşte pişirilerek çanak çömlek üretimi de başladı. Bu nedenle Çanak Çömleksiz Neolitik ve Çanak Çömlekli Neolitik olmak üzere iki döneme ayrılır.



Göbeklitepe 12 bin yıllık geçmişle bugüne kadar bildiğimiz ezberlerin üzerinde yeniden düşünmemizi gerektiriyor. İnşa edildiği dönem, son buzul çağına bitimine denk gelen Göbeklitepe, avcı-toplayıcı toplum tarafından inşa edildi. Elleri "Cıvalı Taş Devri"ne özgü aletler bulunan insanlar yüksekliği 6 metreye ulaşan, ağırlığı 40 tonu bulan T şeklinde dikilitaşlar (Stel) ürettir. Dairesel olarak yerleştirilen bu dikilitaşların arasında

taş duvarlar örülen yapının bir çatı ile tamamlandığı düşünülüyor. Çapları 30 metreyi bulan yuvarlak ve oval yapıların ortasında T biçimli, 5 metre yüksekliğinde, kireçtaşıyla bağımsız sütunlar bulunuyor. Kazılar neticesinde bu mekânlardan altısı ortaya çıkarıldı ve jeomanyetik ölçümler ile edinilen verilere dayanarak, benzer yapılarla sayının toplamda 20'yi bulduğu biliniyor. Avcı-toplayıcı bir topluluktan böylesi büyük eserler vermesi beklenmiyordu. Yazının keşfedildiği Sümer Uygarlığından 6 bin, piramitleri inşa eden Mısır Uygarlığından 6 bin 500, Maya Uygarlığından 7 bin 400 yıl önce inşa edildi. Tarım toplumuna geçilmeden önce de insanların ibadet amacıyla yapılar inşa ettiğini gösteren Göbeklitepe, hayvanların evcilleştirilmesi ve tarıma geçiş ile ilgili ipuçları da barındırıyor.

V52 NEOLİTİK YERLEŞİMİ

Arkeoloji dünyasında Göbeklitepe adı 1996 yılında duyulmuş olsa da

aslında araştırmalar 1960'lı yıllara dayanıyor. Günümüzde Göbeklitepe Arkeolojik Alanı adını alan bölge, Şanlıurfa kent merkezinin 18 kilometre kuzeydoğusunda, Örencik Köyü yakınlarında yer alıyor. Alan ilk önce 1963 yılında, İstanbul ve Chicago Üniversitelerinin ortaklığıyla gerçekleştirilen bir yüzey araştırması sırasında keşfedildi ve "V52 Neolitik Yerleşimi" olarak tanımlandı. Alanın gerçek değeri, 1994 yılından sonra başlatılan kazı çalışmaları ile ortaya çıkmaya başladı. Bu çalışmalar sonrasında Göbeklitepe'nin 12 bin yıl öncesine uzanan bir kült merkezi olduğu anlaşıldı.

Göbeklitepe kazılarında edinilen bilimsel veriler ve yapılan arkeoloji çalışmalarında neolitik dönemle ilgili kuramsal çerçevenin ve tarihlendirmelerin yeniden değerlendirilmesini gerektiren önemli bilgiler elde edildi. Göbeklitepe'nin konumu, boyutları, tarihlendirilmesi ve yapılarının



anıtsallığı ile Neolitik dönem için eşine nadir rastlanan bir kutsal alan olduğu anlaşıldı. Alan, 12 bin yıl boyunca doğal çevresi içinde dokunulmadan kaldığı için önemli arkeolojik buluntular elde edilebiliyor. Büyük bir organizasyon yapısı ve hayal gücünün eseri olan Göbeklitepe, bu büyüklükteki en

eski anıt konumunda. İnsanın avcı toplayıcı olarak yaşamını sürdürdüğü bir dönemde, ileri düzeyde mimarlık gerektiren tapınaklar inşa etmesi tüm dünyada şaşkınlık oluşturdu. Tarih öncesi insanın inanç dünyasını yansıtan, hayvan ve doğa figürleriyle zenginleştirilmiş tapınaklar, Göbeklitepe'yi arkeoloji tarihinin en önemli keşiflerinden biri olmasını sağladı. Döneminin koşullarında nasıl tasarlandığı ve inşa edildiği gizemini hâlâ koruyan Göbeklitepe, Mısır Piramitleri'nden ve İngiltere'deki Stonehenge'den yaklaşık 7 bin 500 yıl önce inşa edilmiş olmasıyla tüm dikkatleri üzerine çekiyor.

YIKILMADI, TERK EDİLDİ

MÖ 8 bin yılında bu yapıların terk edildiği düşünülüyor. Zaman içinde işlevini yitirdiği ya da taşıyıcı duvar ve sütun kullanımının bulunmayışından ötürü insanların tehlikeli bulduğu için terk edildiği düşünülüyor. Yalnız zamanın insanları yıkmaktansa bu yapıları toprak ile örtmeyi uygun bulduğu için Göbeklitepe günümüze kadar ulaştı. Bölgede günümüze kadar yerleşim bulunuyor. Her ne kadar burada kadim bir tapınma alanı olduğu unutulmuş olsa da yörede

yaşayan insanların Göbeklitepe'nin olduğu alanı ziyaret ettikleri, buradaki anıtsal ağaçların olduğu alanda dilek diledikleri biliniyor. Bu nedenle çocuğu olmayan kadınların ziyaret ettiği alanda Göbeklitepe kazıları başladığında doğum yapan bir kadının resmedildiği bir tabletin bulunması da ilginç bir tesadüf olarak anlatılıyor. Göbeklitepe'de bulunan çizimler ve heykellerde sadece erkeklere yer verilirken kadın suretine ise sadece bu tablette yer verildiği belirtiliyor.

2018 yılında Göbeklitepe, Unesco Dünya Mirası listesine eklendi ve Türk turizm yetkilileri 2019'u "Göbeklitepe Yılı" ilan ederek antik alanı küresel tanıtım kampanyasının yüzü haline getirdi. Şanlıurfa çevresindeki engebeli kırsal alanda çalışan arkeologlar, Göbeklitepe ile yaklaşık aynı dönemde inşa edilmiş, biraz daha küçük olsa da benzer sütunlara sahip 11 yeni tepe tespit etti. Bunlardan Karahantepe, Sefer Tepe ve Harbetsuvan Tepesi yapılan çalışmaların odağında yer alıyor.

TAŞ TEPELER'İN ANA İSTASYONU OLACAK

Şanlıurfa kent merkezine 55 kilometre mesafedeki Tektek Dağları Milli Parkı içerisinde bulunan Karahantepe arkeolojik kazı alanı yakın geçmişte dünyaya tanıtıldı. Kültür ve Turizm Bakanlığınca hazırlanan Taş Tepeler Projesi kapsamında Göbeklitepe merkez olmak üzere Şanlıurfa'daki neolitik alanların tek çatı altında tanıtılması planlanıyor. Proje ile Türkiye'nin Neolitik döneme ait en önemli durak haline getirilmesi hedefleniyor. 12 noktayı kapsamaması beklenen Taş Tepeler'in merkezinde Göbeklitepe ve Karahantepe olacak. Diğer merkezler de ara istasyon olarak gezilebilecek. Ana istasyon konumunda olacak Karahantepe'nin 2022'de ziyarete açılması planlanıyor.



TİCARET BAKANLIĞI TARAFINDAN AÇIKLANAN HAZİRAN 2022 DİŞ TİCARET VERİLERİNE GÖRE İHRACATTA ARTIŞ DEVAM ETTİ

Ticaret Bakanlığı, 2022 yılının Haziran ayına ilişkin verileri açıkladı. Bu verilerle yılın ilk 6 ayına ilişkin olarak beklenen rakamlar netlik kazanırken, ihracatta yüzde 18,5 oranında artışla 23 milyar 395 milyon dolarlık dış satış dikkat çekti.

Ticaret Bakanlığı'nın paylaştığı ekonomik veriler kapsamında; 2022 yılı Haziran ayında geçen yılın aynı ayına göre; ihracat yüzde 18,5 oranında artışla 23 milyar 395 milyon dolar, ithalat ise yüzde 39,6 oranında büyümeyle 31 milyar 555 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu dönem için dış ticaret hacmi ise yüzde 29,8 oranında artarak 54 milyar 950 milyon dolara ulaştı. 2022 yılı Ocak-Haziran dönemine bakıldığında; geçen yılın aynı dönemine kıyasla ihracat yüzde 20 oranında artarak 125 milyar 864 milyon dolar, ithalat yüzde 40,6 oranında yükselerek 177 milyar 230 milyon dolar oldu. İlk 6 aya ilişkin toplam dış ticaret hacmi ise yüzde 31,2 oranında büyüyerek 303 milyar 94 milyon doları buldu. 2022 yılı Haziran ayında geçen yılın aynı ayına göre; ihracatın ithalatı karşılama oranı 13,2 puan azaldı ve yüzde 74,1 olarak gerçekleşti. Enerji verilerini arındırarak

rakamları incelediğimizde ise ihracatın ithalatı karşılama oranı 7,1 puan gerileyerek yüzde 93,4 seviyesini gördü.

Haziran ayında en fazla ihracat yapılan ülkeler incelendiğinde ise sırasıyla;

- Almanya yüzde 9,8 oranında artışla 1 milyar 870 milyon dolar,
- ABD yüzde 15,3 oranında büyümeyle 1 milyar 554 milyon dolar,
- Irak yüzde 32,2 oranında gelişmeyle 1 milyar 205 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Aynı dönem için en fazla ithalat yapılan ülkeler ise;

- Rusya Federasyonu yüzde 118,3 oranında artışla 5 milyar 66 milyon dolar,
- Çin yüzde 28,6 oranında yükselişle 3 milyar 663 milyon dolar,
- Almanya yüzde 4,0 oranında büyümeyle 1 milyar 995 milyon

dolar olarak sıralandı.

Haziran ayında en fazla ihracat yapılan ülke grupları;

- Avrupa Birliği (AB-27) yüzde 17,8 oranında artışla 9 milyar 704 milyon dolar,
- Yakın ve Orta Doğu ülkeleri yüzde 26,3 oranında gelişmeyle 3 milyar 862 milyon dolar,
- Diğer Avrupa ülkeleri yüzde 13,1 oranında yükselişle 3 milyar 245 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Haziran ayında en fazla ithalat yapılan ülke grupları ise sırasıyla;

- Asya Ülkeleri yüzde 33,6 oranında büyümeyle 8 milyar 84 milyon dolar,
- Avrupa Birliği (AB 27) yüzde 8,9 oranında artışla 8 milyar 54 milyon dolar,
- Diğer Avrupa ülkeleri yüzde 104,9 oranında gelişmeyle 7 milyar 121 milyon dolar olarak kayıtlara geçti.



Dış ticaretçilerin ihtiyaç duyduğu tüm
birikim ve donanıma sahip 35 yıllık
ekibimiz, yenilikçi ve modern
teknolojik donanımımız, geniş vizyona
sahip güçlü yapımız ile,

GÜCÜMÜZ GÜVENİNİZDİR.

Türkiye’de bir ilk!

Karıştırıcılı cezveli, sütlü Türk kahve makinesi:
Arzum OKKA Rich Spin M

SÜTLÜ
MILK COFFEE

KLASİK
CLASSIC

KÖZDE
SLOW BREW

SERT
STRONG



arzum  OKKA

Bağımsız bir araştırma şirketi tarafından yapılan araştırmaya göre “Türkiye’de İlk ve Tek Karıştırıcılı Cezveli Sütlü Türk Kahve Makinesi”