

DIŞYÖNDER

SAYI: 2

DIŞYÖN

DIŞ TİCARETE YÖN VERENLER DERNEĞİNİN YAYINIDIR



DIŞYÖNDER DIŞ TİCARETİN 2023 ÖNCELİKLERİNİ BELİRLERDİ

KÜRESEL REKABETÇİLİK İÇİN İKİZ DÖNÜŞÜM

Türkiye ve Dünya büyük bir değişim ve dönüşümden geçiyor. Küresel rekabetçilik ve bölgesel kalkınmada sistemler değişiyor.

06

DAHİLDE İŞLEME REJİMİ VE AVANTAJLARI

Belge sahibi firmalara yurt içinden tedarik edecekleri ham madde yardımcı malzeme için KDV ödemeksizin temin etme hakkı tanınır.

10

DÜNYA TİCARETİNDE ASYA

Çin tarafından geliştirilen ve tarihi İpek Yolu'nu canlandırmayı öngören 'Tek Kuşak, Tek Yol' projesiyle ilgili yapılan tüm çalışmalar, Asya Ülkelerinin hem ticaretini artırdı hem de Çin'in dünya ticaretindeki payını yükseltti.

22

25 YILLIK TECRÜBE İLE

HAVA KARGO TAŞIMACILIĞI

FULL CHARTER UÇAK KİRALAMA

KOMPLE KONTEYNER TAŞIMACILIĞI

PARSİYEL KONTEYNER TAŞIMACILIĞI

KOMPLE GEMİ KİRALAMA



BLUE TRANS

Uluslararası Taşımacılık Hizmetleri Limited Şirketi

www.bluetrans.com.tr

+90212 603 68 95

+90 532 624 68 20

+90 212 603 68 96

Muratçesme Mahallesi Güz Sokak No:2 Mima Palas Kat:4 D:42/43 Büyükkçekmece / İstanbul / TURKEY

DR. HAKAN ÇINAR

Mentor Gümrük Müşavirliği CEO'su
DIŞYÖNDER Kurucu Başkanı



Her Gün Biraz Daha İyiye, Her Gün Biraz Daha Güçlüye

Diş Ticaret ile yolu kesişen herkesi, dış ticaretin yolunu belirlemeye ve yönlendirmeye davet ediyoruz teması ile çıktığımız yolculuğumuzda ailemizi sürekli geliştirmenin gururunu taşıdığımızı belirterek başlamak istiyorum söze. Bir hayal ile başladığımız ve daha verimli bir dış ticaret için yollarımızı birleştirdik sloganımıza inanarak aramıza katılanların sayısı bugün iki yüzlere ulaştı. Bu iki yüz kişinin ortak hedefi sorunun değil, çözümün parçası olabilmek.

İşte bunun için de daha çok çalıştığımız ve daha somut sonuçlar elde ettiğimiz bir yılı geride bıraktık ve çok daha iyisini hedefleyerek de 2023'ü karşıladık. Zaten daha iyiyi hedeflemeden başarı elde etmek de mümkün olamayacaktır.

Daha iyi olması hedefiyle çıktığımız yolculuğumuzda, dergimiz DIŞYÖN'ün ikinci sayısını sizlerle buluşturmanın mutluluk ve heyecanını yaşıyoruz. Bu sayımızın ilk sayımızdan daha iyi olması gerektiğini düşünerek hareket ettik, eminim üçüncüsünde aynı hedefle hazırlıklarımızı yapacağız.

Dişyönder'in üye yapılanmasındaki ana hedefimiz, sayıyı arttırmaktan daha ziyade, sürdürülebilir bir üye yapısına sahip olabilmek idi. Geline nokta Çalışma Gruplarımızın düzenli çalışmaları ile bunu geliştirerek başardığımızı söyleyebilirim. Geride bıraktığımız yılda düzenlediğimiz pek çok etkinlik ve üyelerimiz ile yürüttüğümüz çalıştaylarla çok sayıda öneri oluşturduk. Bunları kamu otoriteleriyle ve bürokratlarımızla görüşerek bazı konularda somut sonuçlar elde ettiğimizi söyleyebilirim. Konumuzla ilgili görüşmediğimiz ve dokunmadığımız neredeyse hiçbir kurum kalmadı desem yeridir. Yine yılın sonuna doğru Ticaret Bakanlığı tarafından Ticaretin Kolaylaştırılması Komitesi'ne izleyici olarak kabul edilmiş olmamız da emeklerimizin karşılığında önemli bir gelişme olarak söylenilebilir.

Dört farklı çalışma grubumuzun her birinin ölçülüp planlanarak oluştuğunu söylemeliyim. Bir çalışma grubumuz, ihracat ana başlığını oluşturuyor. Devlet yardımları, teşvikler ve Eximbank gibi konulara dair tespitler de yine bu çalışma grubumuzun konuları arasında. İkinci olarak ithalat grubumuz mevcut olup, gümrük konularının tamamı da bu grubumuzun konuları arasında yer alıyor. Üçüncü çalışma grubumuz lojistik. Tüm taşıma modları ve antrepolar ana gündemi oluşturmakta. Son olarak ise Akademi Ar-Ge çalışma grubumuz var ki, bir çok akademisyeni de bünyesinde bulunduran bir dernek olmamız sebebiyle burada da yoğun faaliyetlerin planlandığını söyleyebilirim.

Türkiye dış ticaretinin genel tablosuna ve rakamlara göz attığımızda, beklediğimiz kadar iyi bir sene geçmediğini söyleyebilirim. Rusya-Ukrayna savaşı ile başlayan enerji krizinin ve artan maliyetlerin etkisi elbette bu tabloda önemli bir etken. Özellikle enerji maliyetinin ithalat rakamlarımızda etkisi büyük olurken, ihracatta da son aylara doğru Avrupa'daki daralma ile artış hızı bir hayli azaldı. Otomotiv sektöründe yaşanan daralmanın da ihracatımız üzerindeki etkisi yüksek olurken, kimya sektörü liderliğe oturmuş oldu. Kabaca bakıldığında ihracatımızı 275 milyar, ithalatımızı ise 360 milyarlar seviyesinde aklımıza kaydedebiliriz.

*Birleşmek başlangıç,
Birliği sürdürmek gelişmek,
Birlikte çalışmak başarıdır.*

Biz bu başarıyı bir çok kez sergileyen bir dernek olarak, artık tüm Türkiye'nin tanıdığı bir Sivil Toplum Kuruluşu hüviyetini kazandık. 21.yüzyılda STK'ların rolü çok daha fazla olacak, buna fazlası ile inanıyorum. Ve Dişyönder'de bu resimdeki önemli rolünü her daim sürdürüyor olacak.

içindekiler



06

Emine ERDEM

Küresel Rekabetçilik için
İkiz Dönüşüm



10

**Özlem
ÇELİK DEMİR**

Dahilde İşleme Rejimi
ve Avantajları



12

**Buket
BOLAT ÖZKAN**

Dış Ticaretin 2023
Önceliklerinde "İTHALAT LİSTESİ..."



16

Tuğrul GÜNAL

Sürdürülebilir Global Ekonomik
Gelişmeler ve Tedarik Zincir
Yönetiminin Önemi



20

Tamer DİNÇŞAHİN

Dışyönder & Lojistik



22

Murat KOLBAŞI

Dünya Ticaretinde ASYA



24

Dr. Sevgi YILMAZ

Yeni Dünya Düzeninde
Türkiye





Hikmet TANRIVERDİ
Dış Ticaret Açısından
Korkmalı mıyız?

26



Nurdan İZGÖRDÜ
Dış Ticarete Yeni İş
Modelleri ve Çözümleri

31



Prof. Dr. Faik ÇELİK
Dış Ticarete Yeni İş
Modelleri ve Çözümleri

34



Abdurrahman ÖZALP
Dijitalleşme Yolunda
Ticaretin Yeni Yeknesak
Kuralları; URDTT

38



DOÇ. DR. Resul KURT
Pandemi Sonrasında Esnek
Çalışma Modelleri ve
Uzaktan Çalışma

44



Röportajlar
Umut RALLAS
Nurdan İZGÖRDÜ

48



DIŞYÖNDER
FAALİYETLERİMİZ

54



İMTİYAZ SAHİBİ
Dış Ticarete Yön Verenler Derneği Adına
Hakan ÇINAR

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Murat Can GÜZELLER

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Nagihan ERBİL

YAYINA HAZIRLIK
Gümrük TV

GRAFİK TASARIM
Esra HÜRSEVER

YÖNETİM YERİ
Mahmutbey Merkez Mah. Ordu Cad.No: 46
Tempo Plaza K:11 34218 Bağcılar – İstanbul

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

YAYIN TÜRÜ
3 Aylık Süreli Yayın

YAYIN KURULU
Dr.Hakan ÇINAR, Emine ERDEM,
Tuğrul GÜNAL, Dr.Sevgi YILMAZ,
Prof.Dr.Faik ÇELİK,
Abdurrahman ÖZALP,
Nurdan İZGÖRDÜ, Hikmet TANRIVERDİ,
Tamer DİNÇŞAHİN,
Özlem ÇELİK DEMİR, Murat KOLBAŞI,
Buket BOLAT ÖZKAN,
Tamer DİNÇŞAHİN, Doç.Dr.Resul KURT



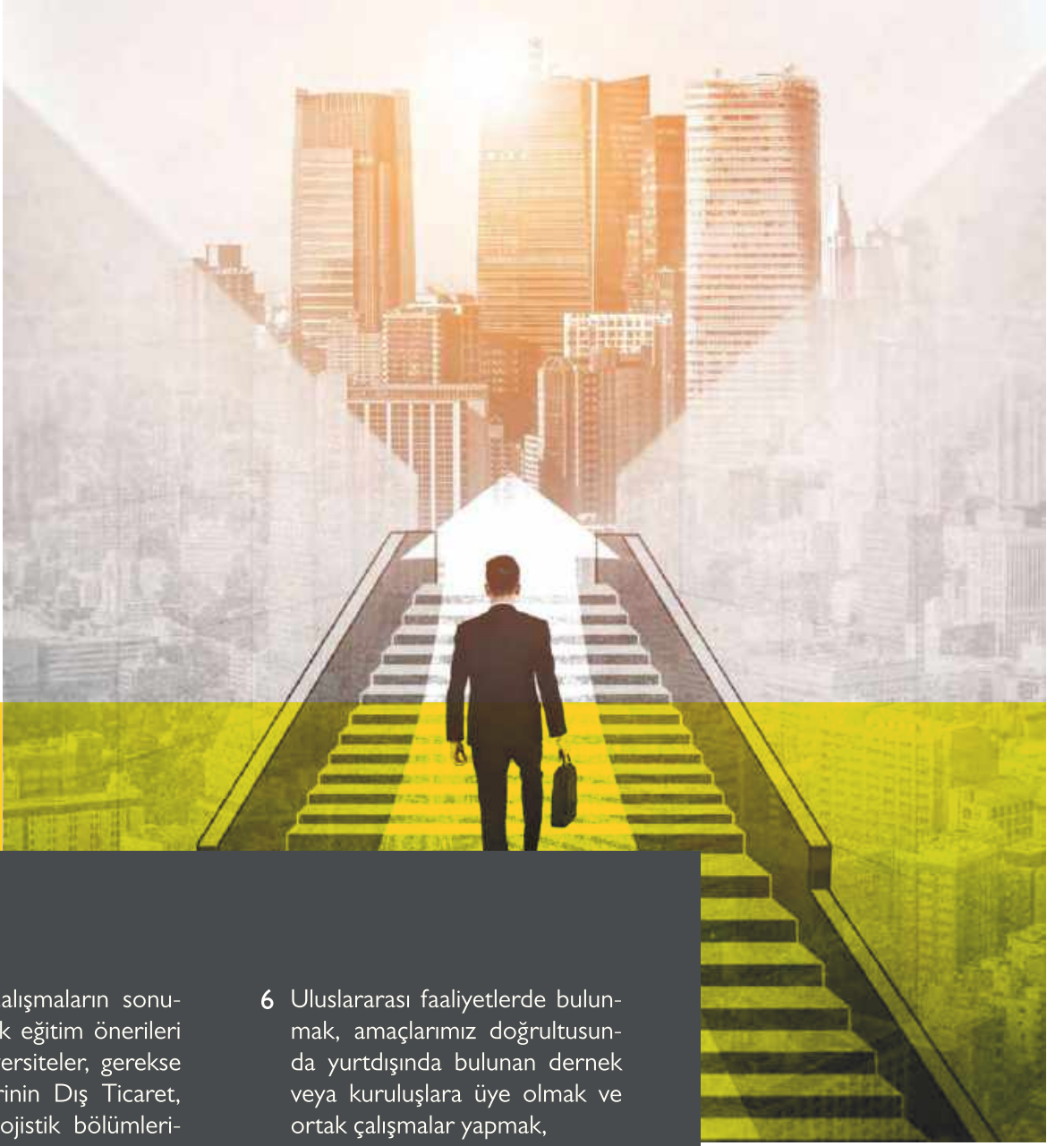
Misyon

İthalat ve ihracat alanında şirketlerde görev yapan profesyoneller, lojistik faaliyet gösteren şirketlerde görev yapan profesyoneller, Gümrük müşavirleri ve yardımcıları ile bünyelerinde çalışan profesyoneller veya bunların dışında kalan dış ticaret üzerine muhtelif faaliyetlerde veya görevlerde bulunan profesyoneller ile Türkiye'nin dış ticaretinin gelişmesine yönelik ortak çalışmalar yürütmek gibi çalışmaların sonucunda oluşacak eğitim önerileri ile gerek Üniversiteler, gerekse Meslek Liselerinin Dış Ticaret, Gümrük ve Lojistik bölümlerine tavsiyeler sunmak ve ortak programlar geliştirmektir



Vizyon

- 1 İthalat ve ihracat alanında şirketlerde görev yapan profesyoneller, lojistik faaliyet gösteren şirketlerde görev yapan profesyoneller, Gümrük müşavirleri ve yardımcıları ile bünyelerinde çalışan profesyoneller veya bunların dışında kalan dış ticaret üzerine muhtelif faaliyetlerde veya görevlerde bulunan profesyoneller ile Türkiye'nin dış ticaretinin gelişmesine yönelik ortak çalışmalar yürütmek,
- 2 Yapılan çalışmalar ve oluşturulacak çalışma grupları ile oluşacak önerilerin Kamu'ya sunulması sayesinde geliştirici önerilerde bulunmak,
- 3 Yapılan çalışmalar ve öneriler çerçevesinde gerekirse, yurtdışı kuruluşları, ticari ateşelikler, TİM veya İhracatçı Birlikleri ile işbirliği projeleri geliştirmek,



- 4 Bahse konu çalışmaların sonucunda oluşacak eğitim önerileri ile gerek Üniversiteler, gerekse Meslek Liselerinin Dış Ticaret, Gümrük ve Lojistik bölümlerine tavsiyeler sunmak ve ortak programlar geliştirmek,
- 5 Dış ticaret verilerini düzenli olarak takip etmek, rapor tutmak ve bunları dernek üyeleri ve ilgili merciler ile paylaşarak dış ticaretimizi geliştirmeye yönelik çalışmalarda bulunmak,
- 6 Uluslararası faaliyetlerde bulunmak, amaçlarımız doğrultusunda yurtdışında bulunan dernek veya kuruluşlara üye olmak ve ortak çalışmalar yapmak,
- 7 Dış ticaretimizde yaşanan sorunları belirlemek, bunları üyeler ile paylaşıp sorunun çözümüne ilişkin çalışmalar yapmak,
- 8 Mesleki Yeterlilik kurumu ile protokol yapıp çalışmalarına katılmak,

”



Emine ERDEM
SEDEFED Yönetim Kurulu Başkanı

KÜRESEL REKABETÇİLİK İÇİN İKİZ DÖNÜŞÜM

Türkiye'nin istisnasız tüm sektörleri, dönüşümün böylesine hızlı ve kapsayıcı olduğu bir ortamda krizleri ve belirsizlikleri geride bırakıp, güçlü bir ilerleme kaydetmeyi hedefliyor. Değişimin ve dönüşümün tüm boyutlarıyla damgasını vurduğu günlerden geçerken, SEDEFED olarak, sektörleri bir araya getirmenin her zamankinden daha büyük önem taşıyacağına inanıyoruz.

Sektörel Dernekler Federasyonu, Türkiye'nin rekabet gücünü artırma yolculuğunda 18 yılı geride bıraktı. Çok kıymetli 46 üye derneğimiz ve 12 bin iş insanı gücümüz ile pek çok farklı sektörü temsil etmenin gururunu yaşıyoruz. İş dünyamız için önemli bir güç birliği ve çeşitliliği oluşturan SEDEFED'in "Tüm Sektörlerin Sesi" olma amacı bir söylemin çok ötesinde, temel bir sorumluluktur.

Sektörlerimizin, üye derneklerimizin ve ekonominin çarkları olan kuruluşlarımızın yarattığı değer farkındayız. Bu kapsamda SEDEFED, ülkemize ve ekonomimize katma değer yaratma hedefiyle ulusal ve uluslararası iş birlikleri geliştirmeye, ekonomi politikalarına destek olmaya, içeriklerine katkıda bulunmaya ve savunuculuk çalışmalarına devam ediyor. Ulusal ve uluslararası paydaşlarımızla iş birlikleri kurarak, üyelerimizin teknik ve ticari gelişimine katkı sağlıyoruz.

Türkiye ve dünya büyük bir değişim ve dönüşümden geçiyor. Küresel rekabetçilik ve bölgesel kalkınmada sistemler değişiyor.

İkiz dönüşüm diye adlandırdığımız dijital ve yeşil dönüşüm, kurumların hem ülke içi hem küresel rekabetçiliğinde giderek daha büyük ve önemli bir rol alıyor.

Rekabetin, başarının ve ekonomik refahın bütünüyle yeniden tanımlandığı bir dönemdeyiz. Üretilen değer de tanımı değişiyor. Yeni nesillere parlak bir geleceği miras bırakabilmemiz için pastadan alınan payı değil, pastanın tamamını tüm insanlık için büyütmemiz gerekiyor. Yeşil artık insanlık için yalnızca bir renk değil, yeni nesillerin parlak geleceğine giden yolun adı. Bu değişimin söylenişte basit, uygulanışta ise derinlikli olan bir sebebi var. Avustralya'nın yerli halkı Aborijinlere ait atasözünde de ifade edildiği gibi "Toprağa iyi bakarsanız o da size iyi bakar, eğer onu yok ederseniz o da sizi yok eder."

Ekonomiyi, ekonomiyi güçlendiren sektörleri ve sektörlerin değerini belirleyen şirketleri bu gerçeği temel almadan tanımladığımız dönemler geride kaldı. İnsanlık iklim krizi olarak da tanımladığımız ve ekonomilerin çevresel etkilerinin insanlığın geleceğini tehdit ettiği bir felaket senaryosundan sıyrılmaya çalışıyor. Bu süreçteki en önemli tehlike ise çevresel değil, zihinsel temelli bir tehlike. Çevre aktivisti Robert Swan'ın da dediği gibi "Gezegeneimize yönelik en büyük tehdit, bir başkasının onu kurtaracağını sanmamızdır." Bizi karanlık bir gelecekte kurtaracak olan yine bizleriz. Üretimi, tüketimi, kârı, büyümeyi ve yaşam tarzını bütünüyle yeniden tanımlayacak olan da öyle.



Bunun bilincinde olan ülkeler, kentler, coğrafi bölgeler, sektörler ve şirketler rekabetin bu yeni dönemine en iyi şekilde uyum sağlamak için kıyasıya bir mücadele içinde. İşte bu ortamda, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınması, sektörlerimizin rekabetçilik gücünü artırmakla mümkün. Ülkemizin hem dijitalleşme hem de yeşil dönüşüm odağında, değişen rekabet koşullarına uyum sağlayabilmesi; nitelikli insan kaynağından katma değerli üretim ve ihracata, kendi değer zincirini güçlendirmesine ve dönüştürmesine bağlı. Bu dönemi tetikleyen en önemli faktör dijitalleşme ve yeşil dönüşüm, yakın gelecekteki sanayi politikalarını ve özel sektör reformlarını da bugünden şekillendiriyor.

Bildiğiniz gibi Avrupa Birliği'nin en önemli ekonomi gündem maddelerinden biri de yeşil mutabakat. TÜRKONFED'in geçtiğimiz aylarda yayımladığı “Yeşil Dönüşümde Riskler, Fırsatlar Beklentiler Raporu”nda da görüldüğü üzere, Yeşil Gelecek Endeksi'ne göre Türkiye 76 ülke arasında 69. sırada yer alıyor. Rapor kapsamında yapılan ankete katılan firmaların %77'sinin karbon ayak izini ölçtürmediğini belirtiyor. Bu sonuçların da gösterdiği üzere günün değişen trendlerini en küçük işletmeden en büyüğüne yakalamamız için bir an önce harekete geçmeliyiz. Dijitalleşme yatırımlarını artırmamız ve yeşil enerjiye geçişi hızlandırmamız gerekiyor. Türkiye'nin ihracatta en büyük pazarı olan AB'ye ihracatımızı sürdürmek ve payımızı artırmak için Avrupadaki yeşil mutabakat gelişmelerini çok yakından takip etmeliyiz.

Elbette yeşil dönüşüm ve dijital dönüşümü birbirlerinden ayrı değerlendirmek günümüz şartlarında mümkün değil. Yeşil dönüşümümüzü sağlarken ihtiyacımız olan dijital çözümlere erişimimiz günden güne artsa da özellikle KOBİ'lerde bu oranlar çok daha düşük. 2021 “Dijitalleşme ve Pandeminin İşletmelere Etkisi Raporu” Türkiye'nin bu konuda daha ne kadar gelişmesi gerektiğini gözler önüne seriyor. Rapora göre dijital olgunluk konusunda, KOBİ'lerin %83,3'ü kendilerini alt veya orta yeterlilik düzeyinde sınıflandırmaktadır. Şirketlerinin yarısından fazlası dijital vizyon ve stratejisi olduğunu ifade ederken, COVID-19 döneminin başından bu yana KOBİ'lerin %95'i dijital vizyon ve stratejiye yönelik bir aksiyon almadığını belirtti.

Sektörlerin hem yeşil hem dijital dönüşüm ihtiyaçlarını gidererek büyümesi ancak inovasyon, doğru yatırımlar, şeffaf ve erişilebilir veri temelli yaklaşımlarla mümkün olacaktır. Dijital ve yeşil dönüşüm ışığında rekabet ve kurumlarımızın nasıl konumlanması gerektiği konusunu gündemlerimize almalı ve bu doğrultuda harekete geçmeye başlamalıyız.

E-TİCARETİN MÜHENDİSİ

Ekol'ün yepyeni markası Ekol360 ile dünyaya açılmanızın önündeki engelleri kaldırıyor, uçtan uca katma değerli hizmetlerimiz ile sizi bir adım öne taşıyoruz.



ekol360

ekol360.com



Özlem ÇELİK DEMİR

Mentor Gümrük Müşavirliği
Teşvik Uzmanı

Bilindiği üzere 2023 Türkiye Cumhuriyeti kuruluşunun 100. yıldönümüdür. 1923'ten itibaren ülkemizde dış ticarete ilişkin birçok düzenleme getirilmiş, geçmişten bugüne yüksek gelirli bir ülke haline gelmek dünya ticaretinde ve ekonomide lider ülkeler arasında yer almak hedef olarak belirlenmiştir.

Ekonomik büyüme sürecinin sağlanabilmesinde birçok belirleyici etken söz konudur.

Dış ticaret, kalkınma düzeyinde önemli bir etkiye sahiptir. İhracat artışının, gelişim döngüsüne katkısı büyük olup, ihracattaki büyümenin, ekonomik büyüme lehine gelişme doğurması söz konusudur. Dolayısı ile birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye'deki ekonomik büyümenin hızlandırılması amacıyla ihracatın rolünün nasıl arttırılabileceği üzerine çalışmalar yapılmış ve yol haritaları belirlenmiştir. Üreticiyi, ihracatçıyı teşvik etmek ve desteklemek amacıyla ihracata yönelik birçok devlet desteği sağlanmıştır.

İhracata yönelik devlet destekleri 19 Eylül 2022 tarihi itibarı ile Ticaret Bakanlığının Destek Yönetim Sistemi uygulaması içerisinde online olarak tek bir çatı altında toplanmıştır. Söz konusu ihracat desteklerinin en önemli olan Dahilde İşleme Rejimi sağladığı avantajlar ile üretim yapan firmaların

ve ihracatçıların en çok tercih ettiği bir teşvik sistemi haline gelmiştir. Türkiye'de yapılan ihracatın yarısına yakını bu rejim üzerinden gerçekleşmektedir. Genel ihracatın önemli bir dilimine sahip olup, sistemin ihracat içindeki yeri, payı ve ihracatın artırılması yönünde olumlu etki yarattığı ortaya konulmuştur.

Peki Dahilde İşleme Rejimi Nedir?

Dahilde İşleme Rejimi, ihracatçıların ve üretici firmalara, ihraç mallarında kullanılmak üzere yurt içinden veya dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek ve ithalatında oluşan vergilerden muafiyet sağlamak amacıyla oluşturulmuş bir teşvik sistemidir.

Rejimin amacı, ihraç ürünlerine dünya piyasalarında rekabet gücü kazandırmak, bu piyasalardaki ihraç pazarlarını geliştirmek, ihracatı artırmak ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmektir. Rejimin ana kuralı ise ithal edilen yada yurt içinden temin edilen girdinin işleme faaliyetine tabi tutularak ve katma değer yaratarak ihraç edilmesidir.

Ürün girdisinin ithal edilerek temini halinde katma değer yaratması ve dış ticaret dengesi oluşturması adına döviz kullanım oranı kural olarak getirilmiştir. Bu oran sektör bazında değişmekte olup örneğin tekstil ve otomotiv sektöründe %65 iken diğer bazı sektörlerde %80 üzerinden hesaplanır.

Örneğin; %80 döviz kullanım oranına sahip bir sektör için alınan dahilde işleme izin belgesinden 1.500.000 ABD doları tutarında ithalat yapan bir firma, bunun karşılığında en az 2.700.000 ABD doları ihracat yapmalıdır. Bu makro düzeyde ülkeye 1.200.000 ABD doları döviz girdisi sağlarken işletmelere ise mikro düzeyde maliyet avantajı yaratmaktadır.

Örneğin bir iplik ithalatı yapan firmanın maliyet avantajını hesaplayalım. Firma 24.350 kg'lık Hindistan menşeli polyester iplik ithalatı yapıyor olsun.

Bu girdinin kıymeti 43.832 dolar yani 817.469 TL (Kur : 18.65)

Gümrük Vergisi 32.698 TL
Katma Değer Vergisi 78.698 TL
İlave Gümrük Vergisi 40.879 TL
Antidamping Vergisi 82.646 TL

Toplamda 234.921 TL' den oluşan vergi yükümlülüğünden muaf olarak üretimde maliyet avantajı sağlayacaktır.

İthalatta KDV, ÖTV, gümrük vergisi ve diğer vergilerden muafiyet sağlamasının yanı sıra;

- Ticaret politikası önlemlerine tabi olmama,
- Alınması gereken vergilere ilişkin teminat indirimi (%1, %5, %10 oranlarında)

- KKDF istisnası
- Vergi, resim ve harç istisnası
- Yurt İçi Alımlarda KDV Tecil-
- Terkin uygulaması gibi avantajları mevcuttur.

Aynı zamanda rejim içerisinde birçok kolaylaştırıcı unsur söz konusudur.

Firmalar ihracatlarını kendileri yapabileceği gibi aracı ihracatçı yolu ile de yapabilirler. İmalatçı firmalara ihraç kayıtlı satış hakkı tanınır.

Belge sahibi firmalara yurtiçinden tedarik edecekleri hammadde yardımcı malzeme için KDV ödenmeksizin temin etme hakkı tanınır.

İhracatın artmasında ve sürdürülebilir bir durum almasında Dahilde İşleme Rejimi bir gereklilik olarak ortaya konulmuş sağladığı avantajlar açısından değerlendirildiğinde ihracatta en çok tercih edilen devlet yardımı olmuştur.

Rejimin suistimal edilmemesi için devlet kanunları vasıtası ile ağır cezai yaptırımlar uygulanmaktadır. Bu sebepten ötürü rejimin uygulaması ile ilgili çok dikkatli davranılmalı, işlemler; mutlaka konusunda uzmanlaşmış kişiler tarafından yürütülmelidir.



Buket BOLAT ÖZKAN

Daikin İthalat ve Satın Alma
Bölüm Müdürü

Dış Yönder olarak, Ekim ayında, belli aralıklar ile yapılmakta olan çalıştaylardan bir yenisini daha keyifli bir çalışma ile gerçekleştirdik. Bu Çalıştayda “Dışyönder’in ve Dış Ticaretin 2023 öncelikleri” çeşitli gruplara ayrılarak masaya yatırıldı. Bu gruplardan bir tanesi de Dış ticaret içerisinde oldukça büyük bir paya sahip olan “İthalat grubu” oldu.

Her yıl olduğu gibi, yine ülkenin yıl sonu gündemlerinden biri ülkenin cari açığı ve bu cari açığın sebepleridir. Tüm yıl boyunca yapılan bu ithalatların da katkıları ile üretim ve satış yaptıktan sonra yıl sonu geldiğinde en büyük tartışma konusu ithalatların neden bu denli fazla olduğu ve ithalat ile ilgili ne gibi önlemler alınması gerektiği yönündedir. Bu konu kendi içimizde de tartışılan en önemli konulardan bir tanesi oldu hiç şüphesiz. Elbette Dış ticaret ile uzaktan ya da yakından ilişkili olan her bireyin öncelikli hedefi üretken, daima gelişen ve büyüyen bir Türkiye’dir. İthalat grubu, bu hedef ile doğru orantılı olacak şekilde 2023 önceliklerini aşağıdaki şekilde 5 ana başlıkta belirlemiş bulunmaktadır.



YATIRIM TEŞVİKLİ İŞLEMLER VE TSE MUAFİYETİ

Firmalar tarafından ülke içerisinde yapılan yatırımlar her daim ülke vatandaşı olarak bizleri sevindirmekte ve umutlandırmaktadır. Devletimiz tarafından yatırımların daha da artırılması için verilen Yatırım teşvik belgesi de bu anlamda yüksek öneme

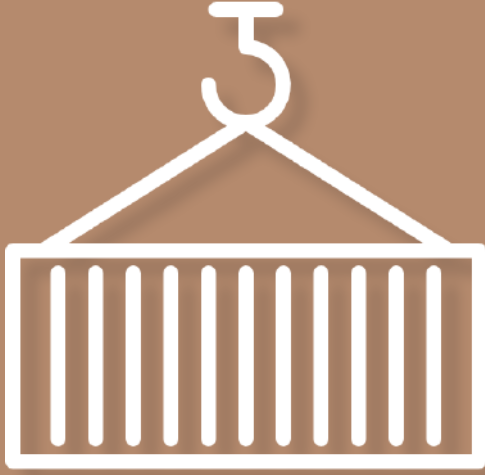


sahip bir belgedir. Zaman zaman yurt içinde teknolojik olarak daha iyisinin bulunamıyor olması, zaman zaman ihtiyaca cevap veremiyor olması sebebi ile yatırım için gerekli olan makine, kalıp, malzeme ve ekipmanlar yurt dışından ithal edilerek getirilmek durumundadır. Tam da burada yatırım teşvik belgesi devreye girmektedir.



Yatırım amaçlı olarak getirilen makine ve ekipmanlar tamamı ile firma içerisinde bu kapsamda kullanılmakta, hiç bir şekilde iç piyasaya sunulmamaktadır. Hal böyle iken, neden TSE süreçlerinin ithalat esnasında gerçekleştirilmekte olduğu da ithalatçılar tarafından merak konusudur. Oysaki yatırımın bekletilmemesi, bir an önce süreçlerin başlayabilmesi için bahse konu makine ve ekipmanların ivedi bir şekilde ithal edilerek, gerekli yere teslim edilmesi önem arz etmektedir. Bu süreci hızlandırmak ve amaca hizmet etmesini sağlamak için YTB sahibi firmaların bu kapsamda yaptıkları ithalatlar esnasında, TSE süreçlerinden muaf tutulması, ancak elbetteki TSE süreçlerinin önemine binayen, bu sürecin hiç bir şekilde es geçilmemesi için, ilgili kontrollerin yine yatırım kontrolleri esnasında yapılmasının daha faydalı ve verimli olacağı kanısındayız. Bu yöndeki bir çalışmanın bir an önce gündeme alınması konusunda biz de gerekli çalışmalara destek vermeye gayret göstereceğiz.





İTHALATIN OLMAZSA OLMAZI “GÜMRÜK UZLAŞMA PLATFORMU”

İthalatta gümrük idareleri tarafında kesilen cezalara ilişkin olarak bir uzlaşma platformu bulunmaktadır. Ancak bu uzlaşma platformunun kuruluş amacına uygun olarak süreçlerin yerinde gözden geçirilmesi gerekmez mi? Uzlaşma, aslen kesilen ceza ile ilgili olarak haklılık durumları, başvuru konunun yeniden değerlendirilmesi için gerçekleştirilmektedir. Fakat mevcut durumda, uzlaşmaların her başvuruda cezanın %35'i ödenecek şekilde, herhangi bir muhakeme yapılmadan, standart olarak yürütüldüğü gözlemlenmektedir. Hal böyle olunca çoğu firma haklı olduğu noktada uzlaşma sürecine gitmektense mahkeme süreci ile devam edilmesi yönünde sürece devam etmektedir. Mahkeme süreçleri ise hem devlet için hem de firma için maddi ve manevi yükümlülükleri olan bir süreçtir. Standart sonuçlanan bir uzlaşma süreci yerine; konuya hakim uzmanlar, bölge müdürlüğü ilgili memurları, müşavirler, firma yetkilileri gibi konu ile bağlantılı yetkililerden oluşan bir komite ile dosyanın her birinin ayrı ayrı kendi durumuna göre değerlendirilerek sonuçlandırılması bu platformun kurulma amacına tam anlamı ile hizmet etmesine yarar sağlayacaktır.



ANTREPOYA GELEN EŞYALARIN SÜREÇLERİ HIZLANDIRILMALI

Gümrük mevzuatına tâbi olan eşyaların, gümrük gözetimi altındayken muhafaza edildiği ve ilgili dış ticaret işleminin tamamlanabilmesi için gerekli işlemlerin yapıldığı antrepolarında, eşyalar sınırsız olarak bekletilebilmektedir. Antrepoya alınan malların gümrük işlemlerinin yapılması için antrepo beyannamesi verilmektedir. Antrepo beyannamesi, ithal edilen malların gümrük işlemlerinin yapılması için gerekli olan önemli bir belgedir. Bu belge sayesinde, malların ithalatı resmi olarak kaydedilir, gümrük vergisi ve diğer vergiler ödenir ve gümrük işlemlerinin düzenli bir şekilde yapılması sağlanır. Bu sayede, ülke ekonomisi için önemli olan vergi gelirleri sağlanmış olur ve ülke ekonomisinin düzenli bir şekilde yönetilmesi sağlanır.

Daha önce yürürlükte olan kurala göre; malzemelerin önce antrepoya alınması ve sonrasında 48 saat içerisinde beyanlarının verilmesi gerekiyordu. Eğer bu süre zarfında beyan verilmezse, malzemeler gümrüklü sahaya alınarak işlemlerine devam etmekteydi. Bu kuralın amacı, antrepoda yaşanan geç beyan vermeler nedeniyle ortaya çıkan bekleme ve yoğunluk gibi problemleri ortadan kaldırmaktır.

Bu kuralın, antrepoda yaşanan bekleme ve yoğunluk gibi problemleri ortadan kaldırmayı hedeflediği açıkça görülmektedir. Bu nedenle, bu kuralın yeniden gündeme alınması oldukça önemlidir. Bu sayede, antrepoda yaşanan bekleme ve yoğunluk gibi problemler azaltılabilir ve işlemler daha hızlı bir şekilde yapılabilir.

Globalleşme ile artan rekabetin yanı sıra Pandemi ile birlikte tedarik süreçlerinde yaşanan aksaklıklar, tedarik zincirinde meydana gelen gecikmeler sebebi ile zaman günümüzde en önemli kavram haline geldi.

Kimi zaman maliyetlerin bile önüne çıkar oldu zaman kavramı. Firmalarda olduğu gibi devlet içerisindeki birimler içinde süreçlerin hızlandırılması ile ilgili konular öncelikli gündem maddesi olmaya başlamıştır. Bu sebeple bu konunun dikkate alınması dış ticaretin, üretimin ve ihracatın gelişimi için değerlendirilmesi gerektiğini düşünmekteyiz.

YİNE VE YENİDEN KAYNAK KULLANIMI DESTEK FONU GÜNDEMDE

YY5 I firmaları, belli bir miktarda ithalat ve/veya ihracat yaparak kazandıkları bir statüye sahiptir. KKDF (Kaynak Kullanımı Destek Fonu), Türkiye'de yerleşik işyerlerinin eşya, makine, ekipman ve diğer gerekli teçhizatlarının satın alımı için verilen bir destek fonudur.

YY5 I firmalarının, kendilerine ek maliyet getiren KKDF ödemesi yapmadıkları kolayca tespit edilebilir. Bu firmalar, KKDF ödemesi yapmamak için ödemeler yapmakta ve yüksek miktarda dövizler ülkeden erken çıkmaktadır.

Bu durum, ülke ekonomisi açısından olumsuz bir sonuç doğurmaktadır. Bu nedenle, YY5 I firmalarının KKDF ödemesi yapmaması gündeme alınmalı ve bu firmalar KKDF ödemesi yapmaya zorlanmamalıdır.

DAHİLDE İŞLEME İZİN BELGESİ SÜREÇLERİNDE EXPERTİZ RAPORUNUN YERİ

Sonradan kontrol kapsamında firmalara gelen Ticaret Müfettişleri, belge kapsamında bizlerden talep edilen ekspertiz raporu veya hali hazırda sahip olunan kapasite raporlarında yer alan rakamları kabul etmedikleri gerekçesi ile üretim proseslerini tek tek incelemek istemektedirler. Örneğin; ikincil işlem görmüş ürünler için alınan fire gösterir ekspertiz raporlarını kabul etmeyerek fire ölçümlerini kendilerini hesaplamak istemektedirler. Bu durumda firmaların sanayi odalarından aldığı bu evrakların hiçbir geçerliliği bulunmadığı anlaşılmaktadır. Sanayi odalarından alınan ekspertiz raporlarının kabul edilerek sürece devam edilmesinin, hem devletimiz hem de firmalar için extra zaman kayıplarının önüne geçeceğini düşünmekte olduğumuzdan yetkili mercilerin bu yönde çalışma yapması oldukça faydalı olacaktır.

Türkiye'de ithalatın 2023 yılı için öncelikleri, ülkenin ekonomik ve sosyal hedeflerine uygun olarak belirlenmelidir. Bu hedefler, ülke ekonomisinin büyümesine katkıda bulunacak, ülke içi talebi karşılamak amacıyla ülke için rekabet gücünü arttıracak stratejik öncelikler olmalıdır. Türkiye'nin dünya pazarına açılma hedefleri doğrultusunda, ihracatını artırmak amacıyla ithal edilecek hammadde, yarı mamul ve mamul ürünlerin ithalatı gibi konular ön plana çıkmaktadır. İthalat ve ihracat alanında şirketlerde görev yapan profesyoneller, lojistik faaliyet gösteren şirketlerde görev yapan profesyoneller, Gümrük müşavirleri ve yardımcıları ile bünyelerinde çalışan profesyoneller veya bunların dışında kalan dış ticaret üzerine muhtelif faaliyetlerde veya görevlerde bulunan profesyoneller ile Türkiye'nin dış ticaretinin gelişmesine katkı sağlamak amacı ile çalışmalarını yürütmekte olan Dış Yönder, 2023 yılı önceliklerini bu kapsamda belirlemeye gayret göstermektedir ve göstermeye devam edecektir.



Sürdürülebilir Global Ekonomik Gelişmeler ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi



Tuğrul GÜNAL

**TEDAR (Tedarik Zinciri Yönetimi Derneği)
Yönetim Kurulu Başkanı**

İşletme alanında yüksek öğrenimini Almanya'nın Mainz kentinde tamamlamış olup, 33 yılı aşkın bir süredir Siemens firmasında çalışmıştır. Bu süre zarfında Sağlık Sektörü Ticari Direktörlüğü, Siemens Türkiye İnsan Kaynakları Bölüm Direktörlüğü, Ücretlendirme ve Yan Haklar Bölüm Başkanı ve Latin & Kuzey Amerika İnsan Kaynakları Partneri (Münih, Almanya), Strateji Bölümü Ticari Direktörlüğü (Viyana, Avusturya), IT Direktörlüğü, Tedarik Zinciri Yönetimi Bölüm Direktörlüğü görevlerini üstlenmiştir. PERYÖN Derneği Yönetim Kurulu üyeliği ve başkanlığı görevlerinde de bulunmuştur. Tuğrul Günel, Siemens A.Ş. Emekli ve Yardım Sandığı Vakfı Genel Müdürü, SEDEFED (Sektörel Dernekler Federasyonu) Yönetim Kurulu Üyesi ve TEDAR (Tedarik Zinciri Yönetimi Derneği) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdürmektedir. İngilizce ve Almanca bilmektedir.

Endüstri ortalamasında şirket cirolarının 50%'sini, 3. taraflar üzerinden satınalma yoluyla "Tedarik Zinciri Yönetimi" bölümleri yönetiyor. Tedarik Zinciri Yönetimi, şirketlerin marka değerlerine, imajlarına, rekabetçiliklerine dolayısı ile sürdürülebilirliklerine çok önemli katma değer yaratan bölümlerin başında geliyor.

Kaliteden ödün vermeden, satınalma üzerinden yapılan her 1\$'lık tasarruf, takribi 2\$'lık satışa eşittir. Tedarik, sadece en iyi fiyatı almak değil; tüm değer zincirinde mümkün olan en iyi sonuçları elde etmektir.

Bu kapsamda Tedarik Zinciri Yönetimi bölümleri mutlaka şirketlerin C seviyelerinde yer almalı, gerekli yetki ile sorumluluklarla donatılmalı; modern yönetim sistemlerini uygulayarak, alanındaki en iyi kişileri organizasyona katmalı ve uçtan uca dijital yapıyla şirketlere katma değer yaratmalıdır.

Unutulmamalıdır ki tedarikçiler ile yaptığımız sözleşmelerle insan hakları, çalışma hakları, fırsat eşitliği, etik değerler, çevre, sosyal sorumluluk, işçi sağlığı ve iş güvenliği gibi şirketlerin sürdürülebilirlik

prensiplerinin yaygınlaşmasında Tedarik Zinciri Yönetimi bölümleri kilit rol oynamaktadır.

PWC ile TEDAR olarak 2021 yılında gerçekleştirdiğimiz ve 2022 yılında yayımladığımız Yeni Nesil Satınalma araştırmamızın bazı önemli çıktılarını sizlerle paylaşmak isterim. Yapılan ankette:

- Katılımcıların sadece %24'ünde kategori bazlı stratejik ve operasyonel satınalmanın mevcut olduğu,
- Katılımcıların %49'unda satınalma operasyonuna yönelik net ve tanımlanmış süreçlerin bulunmadığı,
- Katılımcıların %62'sinde aktif olarak gözden geçirilen, güncellenen ve geçerli kriz yönetiminin tanımlı olmadığı ortaya çıkmıştır.

Tedarik zinciri bölümleri pandemi dahil bundan sonraki çeşitli risklere çok daha hazırlıklı olabilmek için, onlarca alternatif senaryoyu kapsayan testler uygulamaya başlamıştır. Tedarik zinciri yönetimi alanında yapılmış olan genel araştırmalarda, tedarik zinciri bölümlerinin dayanıklılıklarının artırılmak istendiği ortaya çıkmaktadır. Alınması gereken bazı aksiyonlar;

- Ek maliyet üstlenmek pahasına da olsa alternatif tedarikçi yaratılarak bundan sonraki zorluklarda daha dayanıklı olunabileceği,
- Üretim alanlarının yeni lokasyonlara kaydırılabileceği,
- Katma değer yaratan kategori yönetimi uygulamasına geçileceği,
- Dijital transformasyonun hızlandırılarak çevik bir operasyon modelinin uygulamaya alınması,
- Şirketlerde insana verilen önemin, her zamankinden daha fazla olacağı şeklinde sıralanmaktadır.

Ülkemiz endüstrimizin çok büyük kısmı KOBİ'lerden oluşmaktadır. Endüstrimizin yaklaşık %70'i orta ve daha düşük teknolojik ürünler üretebilmektedir. Yakın gelecekte endüstrimizi daha yoğun teknolojik ürünler üreten hale getirebilmemiz için, gerekli dönüşüm programlarını mümkün olan en kısa sürede hayata geçirmemiz gerekmektedir. Günümüz yüksek teknoloji günüdür ve önümüzdeki dönemde bu tür ürünlere olan ihtiyaç çok sınırlı hale gelecektir. Ayrıca kurumsallaşma ile ölçek ekonomisi prensipleri kapsamında şirket birleşmeleri mutlaka gerçekleştirilmeli ve çağdaş yönetim felsefeleri uygulamaya alınmalıdır.

Ancak bu şekilde çevik ve krizlere dayanıklı şirketlerin, sektörlerinde global piyasalarda rekabet edebilmeleri mümkün kılınacaktır.

İstanbul Borsası'nda yer alan toplam 440'a yakın şirketin piyasa değeri tahmini 180 milyar dolar seviyesinde ölçülmektedir. Buna karşın global piyasalarda bu büyüklükte piyasa değerine sahip birçok şirket bulunmaktadır.

Ayrıca ölçek ekonomisinden hareketle şirketlerimiz mutlaka konsolidasyona gitmelidir ve bu husus tedarik zinciri konusunda da şirketlere çok önemli katma değerler yaratacaktır. Örnek olarak, ülkemizde kabaca 13 bin küsur makine üreticisi bulunmakta ve ihracatımız ortalama yıllık 15 Milyar USD'dir. Buna karşın Almanya'da bu alanda tahmini 10-15 şirket mevcut ve ihracatları 300 Milyar USD, buradan çıkartacağımız önemli dersler olduğunu düşünüyorum.

Ülkemizin dünyanın ilk on ekonomisi içine girebilme hedefleri doğrultusunda şu anda tahmini 700 Milyar dolar olan ülkemiz gayri safi yurt için milli hasılamızın, 1,5 Trilyon



dolar seviyelerine gelmesi gerekecektir. Bu husus, ancak uluslararası piyasalarda faaliyet gösteren yeterli büyüklüğe ve değere sahip şirketlerimizin sayısının artması ile mümkün olabilecektir.

Uluslararası yatırımcı için ekonomik sürdürülebilirlik/öngörülebilirlik ve hukukun üstünlüğü kurallarının uygulamada olması çok büyük önem taşımaktadır.

2000'li yılların başında kişi başı milli gelir olarak aynı seviyelerde yola çıkmış olduğumuz bazı batılı ülkeler, şu anda 15-20 bin dolar kişi başı milli gelire ulaşmışken ülkemizin mevcut kişi başı geliri ise 10 bin doların altında seyretmektedir. 1960'lı yıllarda bizim yarımız kadar kişi başı milli gelire sahip olan ve şu anda 35 bin dolara ulaşmış olan Güney Kore'ye değinmeden geçemeyeceğim.

Son dönemde global şirketlerin kendi yakın bölgelerinde yatırım yapabilecek yeni limanlar arayışı içine girmiş olması konusu, ülkemiz için çok önemli bir fırsattır. Ülkemiz yetişmiş insan gücüyle, girişimci ruhu kuvvetli olan yatırımcısıyla ve çok özel lojistik konumuyla önemli bir rekabet avantajına sahiptir. Ancak gelişmişlikte ileri ülkeler seviyelerine ulaşabilmek için çok iyi yetişmiş iş gücüne ait olan ihtiyaç, dünden çok daha fazladır.

Her şirket uzun vadede başarılı bir şekilde faaliyetlerini sürdürmek amacını taşır. Ülkemiz ekonomisinin büyük bir kısmını oluşturan KOBİ'lerimizin de belli bir yol haritası çerçevesinde mutlaka tam anlamıyla kurumsal yapılarını hayata geçirmelidir. Şirketimiz içindeki yapıları, işlerinin ehli olan yönetici ile uzmanlara, kendilerine gerekli yetki ve sorumlulukları vererek devretmeliyiz.

Şirket politikalarımız içinde elbette sürdürülebilirlik konumuzu mutlaka ele almış olmalıyız. Batı artık aşağıda değineceğim hususları kanunlar ile desteklemekte ve eksiklik tespitlerinde yaptırımlar uygulamaktadır. Özetle, sürdürülebilirlik şirketlerimiz için artık kesinlikle bir yaşam biçimi haline gelmelidir. Birleşmiş Milletler ilkelerinin bazılarını sizlere hatırlatmak isterim:

- İnsan hakları desteklenmeli ve haklara saygı duyulmalı,
- Çalışma standartları, sendikalaşma ve toplu sözleşme özgürlüğü desteklenmeli,
- Her türlü çocuk işçi çalıştırılmasına son verilmeli,
- İş dünyası, çevre sorunlarına karşı ihtiyati yaklaşımları desteklemeli,
- İş dünyası, rüşvet dahil her türlü yolsuzlukla savaşmalı.



Sürdürülebilirlik, şirketlerin markalaşmasıdır, itibarıdır, kurum kültürüdür, çalışma ilkeleridir, etik değerleridir, kurumsal yapısıdır, Ar-Ge çalışmalarıdır, insan hakları temel prensipleridir, çalışma haklarıdır, işçi sağlığı-iş güvenliğidir, fırsat eşitliğidir, çevredir, sosyal sorumluluktur, risk yönetimidir, çalışana saygıdır, verimliliklerdir.

Çağ dijitalleşme çağıdır, her nerede olursanız olun işinizi, ilgili tüm paydaşlarınızla birlikte yapabilmeniz dolayısıyla yönetebilmeniz imkan dahilinde olmalıdır. Ulaşılabilirlik, şeffaflık, verimlilik, rekabetçilik, modern dünyaya entegrasyon, dolayısıyla var olabilmek ancak ve ancak bu sayede gerçekleştirilebilir. İnternete bağlanan her şey, bağlanacaktır. Bundan kaçış yoktur, bu husus yalnız kendi şirketimizle ve sektörümüzle sınırlı değildir, tüm dünyamız hızla dijitalleşmektedir. Dünyada e-ticaret hacmi yıllık 6 trilyon dolara yaklaşmaktadır. Ülkemizde ise 20 milyar USD seviyesinde seyretmektedir. Bu konuda son olarak Covid-19 döneminde şirketlerin yaşadığı zorluklardan bir tanesinin dijital olgunluklarının yetersizliği sebebiyle evden çalışmada yaşanan verimsizlik olduğunu unutmayalım.

PWC şirketinin 2022 Küresel Dijital Satınalma araştırmasında 60 ayrı ülkeden, 800 katılımcı, ülkemizden de toplamda 100 katılımcı bu ankette yer almıştır. Sizinle çok özet bir kesit paylaşmak isterim:

Ülkemizden katılımcıların stratejik satınalma süreçlerindeki dijital olgunluk seviyesi 41% iken, Avrupa'da bu oran 34% seviyesinde kalmıştır. Satınalmanın operasyonel süreçlerinde de dijitalleşme olarak hiç de fena yerlerde bulunmuyoruz keza ülkemiz katılımcıları 48% dijital olgunluğa sahip iken, Avrupa ülkelerindeki katılımcıların olgunluk seviyesi 44% seviyesinde kalmış. Ayrıca 2025 dijitalleşme hedefleri sorulduğunda ise, ülkemiz katılımcılarının dijitalleşme seviyesinin takribi 74%'ler düzeyinde öngörüldüğünü paylaşmaktan memnuniyet duyuyorum.

Özetle şirketlerin iş hacimlerini yöneten en önemli fonksiyonların başında gelen tedarik zinciri bölümleri, geçmişte olduğu gibi bugünde şirketlerin krizlerden çıkmalarına yardımcı olabileceklerdir.



**A new brand
is loading...**



Tamer DİNÇŞAHİN

Ekol Lojistik Dış Ticaret Merkezi
Genel Müdürü

Sergili Dostlar

Dişyönder olarak sizlerle buluşmamızı sağlayan yayın organımızın 2.nci sayısı. İlk yayından bu yana geçen süre içinde üye arkadaşlarımızın çok önemli işlere imza attıklarını gözlemledik. Günlük çalışmaların yanı sıra, yapılan çalıştaylar, Webinarlar ve Çalışma guruplarında yapılan çalışmalar:

Tüm bunlarla birlikte tespit edilen sorunlar ve çözüme olan katkılar: Kamu olan iyi ilişki ve iş birlikleri. Bunların tamamını arkadaşlarımız günlük olarak üye şirketlerimizle paylaşmakta.

Dişyönder bir takım oldu ve kazanmaya ve kazandırmaya devam ediyor. Tabi ki Dişyönder içinde olan Lojistik çalışma gurubu da durmadan Tedarik Zincirinin kesintiye uğramaması adına, Dış Ticaretimizin kesintisiz ve rekabetçi olabilmesi için çalışmalara önemli katkı sağlamakta.

26 Kasım 2022'de yapılan son çalıştayda önemli konulara değinerek, Lojistik sektörü ile ilgili;
Karayolu Taşımacılığı alt başlığında 9
Denizyolu Taşımacılığı alt başlığında 4
Demiryolu Taşımacılığı alt başlığında 2
Antrepolar alt başlığında 12

Konu başlığı altında yapılan tespitler üzerine çalışmalar yapmaya başlamıştır. Tüm bu çalışmaların Cumhuriyetimizin 100.ncü yılında, Dış Ticaretimize önemli katkılar yapmasının yanı sıra, hep söylediğimiz Ülkemizin Lojistik Performans Endeksinde hak ettiği noktada olmasına katkı sağlayacaktır.

Ancak benim değinmek istediğim farklı bir konu.

Ülkemizin İhracatına önemli katkılar sağlayarak rekabetçi olmasını sağlayan ve önemli bir noktada olan Karayolu Eşya Taşımacılığımız ve yapısı.

Bu taşımacılık modumuzda ilk günlerden bu yana oluşturulan yetki Belgeleri ile belirli kurallar koyularak Yetki Belgesi alabilmek için belirli yatırım ve araç sayıları istenmiştir.

Bir C2 yetki belgesi alınabilmesi için tespit edilen minimum 300 ton kuralı ortalama 12 araç yatırımı gerektirirken, sonrasında yapılan çeşitli düzenlemelerle bu sayı 10 araca denk gelen 400 ton ve şimdilerde ise 8 araçlara kadar getirilmişti. Yeni yıla girdiğimiz şu günlerde de son düzenleme ile yetki belgesi alma şartı 5 araca kadar düşürüldü.

Bu kural, ilk zamanlarda AB ile yapılan uyum çalışmalarında karşımıza çıkan aynı işi yapan firmaların işe başlama kurallarıyla hiç uyum sağlamamıştı. Ancak son geline nokta olay farklılaşmaya başladı.

Ancak AB içerisinde olan 3 ana kriterlere (Mesleki Yeterlilik / Mesleki Saygınlık / Mali Yeterlilik) uyulmaya çalışılsa da büyük farklılıklar oluşmuştur. (Mesela sektöre giriş için talep edilen 664 bin TL mali yeterlilik mi? yoksa mali yetersizlik mi? yaratır.)

KTY ortaya çıktığında, bu kurallar konularak firmalarımızın yapıları açısından büyük ve kuvvetli olmaları amaçlanmış ve çıkarılan Kanun/ Yönetmelik ve Genelgelerde bu durum gözetilmiştir.

Ülkemizde söylenen firmalarımız açısından büyük yapıları sahip olduğumuz. Evet yapı olarak çok kuvvetli firmalarımızın varlığını hepimiz biliyor ve bununla gurur duyuyoruz. Ancak son zamanlarda firmalarımızda olan yapıların bölünmelerle çoğaldığı, bu çoğalmalarla birlikte yetki belgesi firma sayısının artmasının yanında yetki belgeli firma başına düşen araç sayısının ise daimi azaldığını gözlemlemekteyiz.

Ülkemizde Ekim ayı itibarıyla bakıldığında Uluslararası taşımacılık yapabilen 5215 adet C/L/M yetki belgesi sahibi firma ve bunların sahip olduğu 122.979 adet araç (çekici-Yarı römork) yetki belgelerine kayıtlı olarak bulunmaktadır. 5215 firmamız 54 ilimizde kuruludur. 27 ilimizde ise Uluslararası çalışma yetki belgesine sahip firmamız bulunmamaktadır.

Buradan görüleceği gibi firma başına ortalama araç sayısı 24 dür. Taşımacılık haritamıza baktığımızda firma sayısı olarak en fazla şirketimizin olduğu iller; İstanbul 1073 – Mardin 807 – Şırnak 457 – Mersin 422 – Hatay 395 – Gaziantep 265 – Ankara 175 – İzmir 145 – Bursa 114 – Iğdır 42

Görüleceği gibi Türkiye'nin yetki Belgesi sahip il haritası değişerek liderliği İstanbul dışında Mardin almıştır. Mardin

ve Şırnak taşımacılarını komşu ve tek coğrafya olarak düşündüğümüzde 1264 firma ile İstanbul'un bile %18 önüne geçmektedir.

Firma başına araç sahipliğine baktığımızda ise sıralama çok farklılaşmakta, Iğdır 42 araç / Kayseri 39 araç / İstanbul 33 araç / Hatay 32 araç / Bolu 31 araç / Mersin 30 araç ile ilk 6 sırayı almaktadır. Mardin ve Şırnak özelinde bakıldığında ise, Mardin şirket bazında 17 arac ve Şırnak şirket bazında 8 araç ortalamasına sahip olduğu gözükmemektedir.

Bu durumun aslında bizlere çok açık mesaj verdiği bir gerçektir.

Bir taraftan Geçiş Belgeleri sorunu, bir taraftan Vize sorunu, bir taraftan şoför yetersizliği sorunu, bir tarafta sınır kapılarında bitmek bilmeyen beklemler. Bunlara artan yakıt maliyetleri, Finansa ulaşabilmekteki sorunlar gibi bir çok konu eklenebilir.

Artık taşımacılık sektöründe araç işletmek zor ve meşakkatli iş haline geldi. Kurumsal yapılar bundan fazlasıyla etkilenmekte. Yıllardır hep gündemde olan bu sorunların halledilememesi araç işleticiliğinde bireysellik veya buna yakın firma yapılarını öne çıkartmakta ve çıkartmaya da devam edecektir.

Bu durum bir avantaj mı yoksa ileriye dönük tehlikenin sinyalleri mi? Bunu isterseniz hep birlikte düşünelim.

Hepinize yeni yılın sağlık, huzur ve başarılar getirmesini diliyorum.



Murat KOLBAŞI

Arzum Yönetim Kurulu Başkanı





Değerli DİŞYÖN okuyucuları;

Dünya ticaretinde Asya'nın çıkışı son 7 yıldan beri önem kazandı. Ben de DEİK Asya Pasifik Bölgesi Koordinatör Başkanı ve Hong Kong İş Konseyi Başkanı olmam dolayısıyla bölgedeki gelişmeleri yakından takip ediyorum. Önceleri 'Üretici Asya Tüketici Batı' şeklindeki yapının artık değiştiğini görüyoruz. Bugün Batı tüketmeye devam ederken Asya da tüketici toplum olarak pozisyon aldı. Özellikle pandemi döneminde, günün neredeyse tamamını dışarıda geçiren Asyalılar, evlerinde karantınada oldukları için küçük ev aletlerine ihtiyaç duydu. Ayrıca aynı dönemde başlayan elektronik ortamdaki toplantılar, bu tür aletlere ihtiyacı çok artırdı. Otomotivde de elektrikli araçlar için olan çiplere talep arttı.

Bütüne bakıldığında Asya artık herkesin sadece ithalat amaçlı değil ihracat için de odaklanması gereken bir bölge haline geldi. Özellikle B2C kanalında faaliyet gösteren marka ve firmaların da e-ticaret üzerinden Asya'daki tüketicilere bire bir ulaşmaları için bir yol açıldı. Bu strateji üzerine, önümüzdeki 3-5 yıllık planlarını yapan marka ve firmaların, dünya ticaretinden alacağı payın artacağını düşünüyorum. Artık Asya'yı herkesin ihracat için kucaklaması gerekiyor.

Çin tarafından geliştirilen ve tarihi İpek Yolu'nu canlandırmayı öngören 'Tek Kuşak, Tek Yol' projesiyle ilgili yapılan tüm çalışmalar, Asya ülkelerinin hem ticaretini artırdı hem de Çin'in

dünya ticaretindeki payını yükseltti. Özellikle 3 milyar nüfusa sahip Asya ülkelerinde tüketime doğru bir artış eğilimi oldu. Projeden sonra Çin'in dokuz şehrinde, Hong Kong'un Macao bölgesinin yanında Greater Bay Area bölgesinde de iş hacminin genişletilmesi için yatırım yapıldı. Asya ülkelerinde özellikle üretimin artmasıyla birlikte uluslararası markalar yatırımlarını geliştirdi ve bugün Vietnam, Bangladeş, Malezya ve Singapur gibi ülkeler, dünya ticaretinden daha fazla pay alır hale geldi.

1 Ocak 2022'de devreye giren RCEP anlaşmasıyla on Asya beş de Asya Pasifik ülkesi; Yeni Zelanda, Avustralya, Japonya, Güney Kore ve Çin, oluşturdıkları blokla kendi aralarındaki serbest ticaret ve hizmet alışverişini artırma yönünde adım atmış oldular. Dolayısıyla 'Tek Kuşak Tek Yol' projesinden sonra, Asya'nın kendi içindeki ticaretini geliştiren ve destekleyen bir hamle daha yapılmış oldu.

Türkiye'nin Asya ile olan ilişkilerine baktığımızda da özellikle DEİK'te, Asya-Pasifik bölgesindeki 17 ülkeyle 2 bölgeye geçen yıl verdiğimiz dış ticaret açığı 55 milyar dolar. Dolayısıyla bu açığın giderilmesi için muhakkak Türk firma ve markalarının o bölgeye ihracata odaklanmasını tavsiye ediyorum. Çünkü oradaki tüketimde Türk firmalarının çok şanslı olduğunu düşünüyorum.

Tesekkürler



Dr. Sevgi YILMAZ

Mondes Global
Yönetim Kurulu Başkanı



Dünyada tüketim toplumundan üretim toplumuna geçme noktasında tarihsel olarak dört sanayi devrimi gerçekleşmiştir. Türkiye'nin bu devrimlerdeki durumu incelendiğinde 1929-1950 yılları arasında plan ve stratejileriyle atılımlar yapmış fakat sürekliliğini sağlayamamıştır. Bu istikrarsızlık Türkiye'nin ilk üç sanayi devrimini kaçırmasına neden olmuştur.

2011 yılında Almanya'da gündeme gelen ve gelişmiş ülkelerde hayata geçirilmeye başlanan yeni bir dönem yaşanmaktadır. Bu yeni dönem Endüstri 4.0 yani 4. Sanayi Devrimi olarak tarihsel süreçte yerini almıştır. Endüstri 4.0, temelde sanayi-teknoloji bütünleşmesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Dönemsel koşullarından dolayı ilk üç sanayi devrimini kaçıran Türkiye için Endüstri 4.0 değerlendirilmesi gereken önemli bir fırsattır. Bu fırsatın kaçırılmaması artık bir zorunluluk olmuştur. Çünkü 4. Sanayi Devrimi, yeni sektörlerin açılmasına ve geride kalmış sektörlerin ise yok olmasına neden olacaktır. Bu durum sadece sektörel boyutta kalmayacak aynı zamanda şirketler ve ülkeler için de böyle olacaktır. Yeni sürece ayak uyduramayan ülkeler oyun dışı kalacaktır.

Türkiye bu süreçteki rolünü Pandemi Döneminde test etmiştir. Özellikle Türk Firmalarının sanayi- teknoloji bütünleşmesindeki zayıf noktaları bu dönemde çok daha yakıcı bir şekilde ortaya çıkmıştır. İşte bu nedenle Türk Firmaları bu dönemde Dijitalleşme alt çalışmalarını ivedi bir şekilde çözmeli, bugüne kadar süren klasik çalışma metotlarını değiştirmeli ve küresel ekonomiye ayak uydurarak Endüstri 4.0'ün olumlu sonuçlarından faydalanmalıdır.

Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi döneminde reel sektör ciddi bir hammadde sorunu yaşamış bu durum devamında iş ve müşteri kayıplarına neden olmuştur. Tüm bu olumsuz koşullarda Çin'de kırılan alternatif tedarikçi rolünü zorlamalarına rağmen Türkiye büyük başarı vermiştir. Pek çok Avrupa ve Amerikalı yeni müşteri edinilmesi Türkiye'nin ciddi bir potansiyel olduğu noktasında dikkatlerin çekilmesini sağlamıştır. Ancak unutulmaması ve dikkat edilmesi gereken esas konu bu potansiyeli bundan sonraki süreçte nasıl yöneteceğimizdir.

Perdesi pandemide açılan oyunun asıl gösterisi pandemiden sonrası başlayacaktır. Türk ekonomisi her ne



kadar sıkıntılı bir süreçten geçse de kişisel görüşüm; elbette ki aşağıdaki şartların sağlanması koşuluyla, gelecek on yılda Türkiye'nin küresel ekonomide potansiyelinin karşılığının vereceği yönündedir.

Peki Sağlanması Gereken Olmazsa Olmaz Koşullar Nelerdir?

Mevcut koşullar ne olursa olsun tüm ekonomiler öncelikle güven ortamından beslenir ve gelişir. Bu noktada, hem yaptıkları işler hem de finansal alt yapılarıyla Türk Firmalarının öncelikli amacı, yabancı yatırımcı ve müşterilere gerekli güven ortamını yaratmak ve sürekliliğini sağlamak olmalıdır.

Ham madde temini ve tedarik zincirlerini geliştirmek aynı zamanda klasik yönetim metotlarından sıyrılarak bu noktadaki sorunlarını minimize etmelidir.

En önemli husus ise Endüstri 4.0'ün temel prensibi olan endüstri-teknoloji entegrasyonunun sağlanmasıdır. Türk firmaları hem kurumsal yönetimlerini hem teknik alt yapılarını hazırlayarak dijitalleşme yolunda hız kazanmalıdır.

Bu listeyi uzatmak elbette ki mümkün fakat yukarıdaki konulara çok dikkat edilmeli acil aksiyon alınmalıdır.

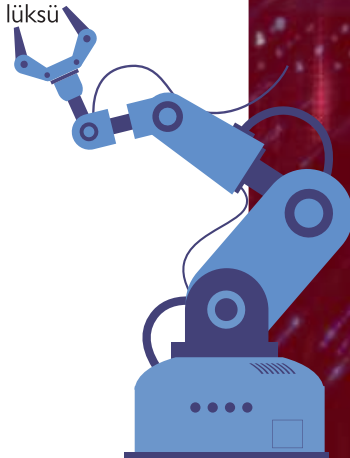
Bu anlatılanlar karşısında aklınıza şu soru gelebilir. Zaten çok ciddi ekonomik sorunlar yaşayan Türk firmaları pandemi sonrasında global ekonomiler arasında nasıl yer alabilecek?

Bugün Çin'de imalat yaptıran pek çok ABD'li ve Avrupalı üreticiler lokasyon ve maliyetleri sebebi ile üretimlerini Türkiye'ye kaydırmaktadır. Global yayınlarda da yer almaktadır.

Kısacası, Türk firmaları Çin'li üreticilerin yerini alma yolunda ilerlemektedir.

İlk üç sanayi devrimini kaçırarak Türk ekonomisi geçtiğimiz yıllarda çok büyük bedeller ödemiş ve mevcut potansiyelinin çok çok altında kalmıştır. Bundan dolayı pandeminin yarattığı koşulları fırsata çevirerek dördüncü sanayi devrimini kaçırmamalı global ekonomide hak ettiği yeri almalıdır.

Türk Ekonomisinin kaybetme lüksü yoktur.



**Hikmet TANRIVERDİ**

DIŞYÖNDER
Yönetim Kurulu Üyesi

DIŞ TİCARET AÇIĞINDAN KORKMALI MIYIZ?

Türkiye, üretimini büyük ölçüde ithalata dayandıran bir ülke. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre, 2021 yılında Türkiye üretim için yaklaşık 271 milyar dolar değerinde mal ithal etmiştir. Bu rakam bir önceki yıla göre önemli bir artış göstermiş ve 2020 ye göre ithalat %23,6 oranında yükselmiştir. Türkiye’de üretim için ithal edilen başlıca kalemler arasında makine ve ekipman, kimyasallar, mineral yakıtlar, elektronik ve ana metaller gibi ara ve sermaye malları yer alıyor. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre ihracat 2021 yılında 225 milyar 2020 ye göre ihracat 32.8 oranında artmıştır. Dış ticaret açığı 50 milyardan 46 milyar dolara düşmüştür. Bu yılki rakamlara baktığımızda ilk 10 ayda dış ticaret açığı 91 milyar dolara çıkmıştır. Bunda en büyük etki enerji ve dünyadaki hammadde fiyatlarının olduğunu düşünebiliriz. İthalatın artış hızı ihracatı geçmiştir.

İhracat ne kadar ithalata bağımlı?

İhracat büyük ölçüde ithalata bağımlıdır. Bu durum özellikle Türkiye gibi ülkelerde son yıllarda tekrar eden bir sorundur, zira ihracat üretimi cari yıldaki ithalat seviyelerine bile yaklaşamamaktadır. Bu durum çoğu zaman ithalatın ihracatın can damarı olduğunu ve sadece yerli üretime güvenmenin mümkün olmadığını göstermektedir.



Özellikle son yıllarda ihracat büyük ölçüde ithalata bağımlı hale gelmiştir. Türkiye bunun en iyi örneğidir, zira ülkenin ihracatı ve ithalatı son birkaç yıldır önemli ölçüde artmaktadır.

İthalat aynı zamanda bir ülkenin genel ekonomik büyümesi için de gereklidir, dolayısıyla tedarik zinciri yönetiminin önemli bir unsurudur. Son yıllarda Türkiye'de faaliyet gösteren şirketler, operasyonlarının ve sektörlerinin verimli işleyişi için büyük ölçüde ithalata odaklanmak zorunda kalmıştır.

Bu durum hem ihracat hem de ithalat operasyonlarının en az aksaklıkla sorunsuz bir şekilde yürütülmesini sağlamanın yollarını arayan hükümet üzerinde de ek bir baskı oluşturmıştır. İhracatın ithalata olan bağımlılığı bu gerçeklerden açıkça anlaşılmaktadır ve günümüzde uluslararası ticaret ve ticaretle uğraşırken bunun neden önemli bir konu olduğunu açıkça göstermektedir.

Özellikle son yıllarda ihracat büyük ölçüde ithalata bağımlı hale gelmiştir. Türkiye bunun en iyi örneğidir, zira ülkenin ihracatı ve ithalatı son birkaç yıldır önemli ölçüde artmaktadır. Türkiye'nin mal ve hizmet üretimi artmamış olsaydı, artan hammadde ithalatı nedeniyle, ihracatı şu anda olduğu kadar yüksek olmazdı. Bu husus, ithal kalemler nedeniyle üretim arttığında bile bunun ithalatta mutlaka bir azalmaya yol açmadığını, tam tersine ithalatın arttığını göstermektedir. İçinde bulunduğumuz yılda bile ithalat değerleri oldukça yüksek seyretmektedir ve bu da ithalatın ihracat seviyelerini ne kadar etkilediğini göstermektedir. Bu eğilim tüm dünyada görülmekte olup, ihracatın ithalata ne kadar bağımlı olabileceğinin bir örneğidir ve bu durum her yıl daha da pekişmektedir.



İthal girdilerin yüksek olması olumsuz bir tablo mu?

Yüksek ithal girdi seviyesine göre, toplam resme bakarken dikkate alınması gereken birçok husus vardır. Bir yandan, yüksek ithal girdi seviyesi tüketiciler için daha fazla çeşitlilik ve seçenek anlamına gelebilir ve farklı şirketler arasındaki rekabetin artması nedeniyle daha sağlıklı bir ekonomiye yol açabilir. Öte yandan, yabancı şirketler ölçek ekonomisinden kaynaklanan maliyet tasarrufları nedeniyle avantajlı olabileceğinden, yerli üretim ve istihdamda olası bir düşüş anlamına da gelebilir. İthal girdilerin bir ülke ekonomisi üzerindeki etkisini değerlendirirken tüm potansiyel sonuçları göz önünde bulundurmak önemlidir. Artan ihracat ve yatırım fırsatlarıyla ne kadar iyi telafi edildiğine bağlı olarak, daha dengeli bir ekonomi için uzun vadeli faydası, kısa vadeli maliyetlere katlanmamız gerektiğini gösterebilir.

İthal girdiler, bir ülkeye dış kaynaklardan getirilen mal ve hizmetleri ifade eder. Ekonomi açısından bunun hem olumlu hem de olumsuz etkileri olabilir. Bir yandan, ithal girdiler pazarda rekabetin artmasını sağlar ve bu da genellikle fiyatları düşürerek tüketiciler için tasarrufla sonuçlanır. Öte yandan, yabancı ithalatlar olumsuz bir ticaret dengesi yaratabilir ve bu da dış borç veya enflasyonda artışa yol açabilir.

Ayrıca, kaynak ülkelere ve düzenlemelerine bağlı olarak, düşük kaliteli ve hatta kullanımı tehlikeli mallar ithal ediyor olabilirler. Bu nedenle, ülkelerin ithal girdilerinin nereden geldiğini izlemeleri çok önemlidir, böylece vatandaşları için kalite ve güvenliği sağlamaya yönelik adımlar atabilirler.

Üretim için Türkiye neleri ithal ediyor?

Türkiye'nin yıllık ithalat verilerine göre Türkiye, üretimi için geniş bir yelpazede mal ithal etmiştir. Verilere göre en yüksek oranda ithal edilen mallar makine ve elektronik olurken, bunu hammadde ve ara ürünler, ana metaller, kimyasallar gibi diğer sermaye mallarının yanı sıra ulaşım ekipmanları ve tekstil ürünleri izlemiştir; gıda ürünleri de Türkiye'nin ithalat yapısının önemli bir bölümünü oluşturmuştur. Bu rakamlara dayanarak, Türkiye'nin üretim faaliyetleri söz konusu olduğunda büyük ölçüde ithalata bağımlı olduğu açıktır. Dolayısıyla, üretim açısından Türkiye, farklı süreçler için ihtiyaç duyduğu bileşenler veya hammaddeler ve hatta nihai ürünün kendisi için büyük ölçüde diğer ülkelerden ithal edilenlere bağlıdır. Bu durum, Türkiye'nin işleme veya tüketim amacıyla mal ithal ettiği ülkelerin sayısının giderek artmasını yansıtmaktadır. Bu durum zaman içinde ülkedeki üretim seviyelerinin artmasına ve teknolojiye ileriye açısından küresel trendlere ayak uydurulmasına yardımcı olmuştur.

Türkiye ihracat için büyük ölçüde ithal girdilere bağımlıdır. İhraç ürünlerinin çoğu ister hammadde ister mamul mal olsun, önemli miktarda ithal bileşen içermektedir. Türkiye, ihracat endüstrisini beslemek için dünyanın dört bir yanındaki ülkelerden ham petrol, kimyasallar, metaller ve endüstriyel malzemeler ve bileşenler gibi ürünler ithal etmektedir. Bu bağımlılık, Türkiye'yi ekonomik büyümesini etkileyebilecek dış şoklara karşı savunmasız bırakmıştır. Örneğin, belirli ithal girdilerin fiyatında veya bulunabilirliğinde keskin bir artış, ihracat sektöründe aksamalara neden olabilir ve ülke ekonomisinde genel bir yavaşlamaya yol açabilir. Sonuç olarak, Ekonomi yönetiminin küresel piyasalardaki değişiklikleri yakından takip etmeleri ve kendi yerli sanayilerini dış dalgalanmalardan korumak için proaktif adımlar atmaları önemlidir.

İhracat büyük ölçüde ithalata bağımlıdır çünkü mamul malların üretilmesi için ithal hammadde veya bileşenlere ihtiyaç vardır. Türkiye son yıllara kadar birçok ürünün üretimi nedeniyle net ihracatçı konumundaydı. Ancak son zamanlarda Türkiye'ye gelen ithalatta bir artış yaşanmış ve bu da ihracat rakamlarında bazı sorunlara neden olmuştur. Bu durum, içinde bulunduğumuz yılda bile ithalatın oldukça yüksek olduğunu ve bunun ihracat üzerinde olumsuz bir etki yarattığını göstermektedir. Bu sorun sadece Türkiye'de değil, dünyadaki diğer birçok ülkede de yaygındır. Bu nedenle ülkelerin ithalat ve ihracat seviyelerini dikkatle izlemeleri ve ithal mallara çok fazla bel bağlamadan ihracata devam etmek için yeterli kaynağa sahip olduklarından emin olmaları önemlidir.

İthalatı yüksek vergilerle zorlaştırmaya kalktığınızda içeride enflasyonun da artmasını göze alacaksınız, Türkiye'de son yıllarda ithalattaki vergilerin bu günkü enflasyonda etkisini de unutmamak lazım. 30 yıldan beri hep ticaret açığı var

Ticaret açıkları son 30 yıldır bir gerçektir ve o zamandan bu yana her yıl ithalat ihracatı aşmıştır. İhracatın ithalatı karşılama oranına bakıldığında, son 3 yıla kadar ihracatın ithalatı karşılama oranı 2019 da yüzde 86 ,2020 de yüzde 77,3, 2021 de yüzde 83, 2022 ortalama yüzde 70 ler civarında, Türkiye'nin son 15 yılda artan büyümesi ve bu sayede büyük bir ekonomi haline gelmesi ve dolayısıyla ithalat ve ihracat arasındaki bu eşitsizliğin bir kısmının muhtemelen açıklanmasıdır. Son 30 yılın verilerine bakıldığında, ithalatın ihracattan daha fazla çıkması lehine bir dengesizlik olduğu açıktır ve bu durum gelecekte de devam edecek gibi görünmektedir. Bunu finanse edebildiğimiz sürece çok önemli olduğunu düşünmüyorum. Bu eğilim yakın zamanda tersine dönecek gibi görünmemektedir, dolayısıyla bu açıkların Türkiye ekonomisini nasıl etkilediğinin ve bu açıkları gidermek için neler yapılabileceğinin farkında olmak önemlidir. Burada yapılması gereken ihracatı hızlıca artıracak tedbirleri almak, ihracatımızı daha katma değerli hale getirmek. Türkiye büyüdükçe, millî gelir yükseldikçe, ihracat arttıkça ithalatta artacak bundan korkmamak lazım önemli olan bunu ihracat ve turizm gelirleri ile kapatabilmek, bunu da yapabilecek gücümüz ve ekonomimiz var, yeter ki yanlış ekonomi politikaları uygulayıp ihracatımızı zorlaştırmayalım.



MERMERİ DOĞADAN ALIP SANATA DÖNÜŞTÜRÜYORUZ



Nurdan İZGÖRDÜNurmas İç ve Dış Ticaret A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

Dış Ticarete Yeni İş Modelleri ve Çözümleri

Ülkeler sahip oldukları kaynaklar, iş gücü, teknolojileri bakımından birbirlerinden farklıdır. Bu farklılıklar araya girdiğinde her ülkede her ürün üretilemediğinde ve başka ülkelere de ihtiyaç duyulduğunda ticaret dediğimiz kavram ortaya çıkar. Uluslararası piyasalara giriş stratejisi genel ve temel anlamda ihracata, sözleşmeye ve yatırıma dayalı olarak gruplandırılır. İşletmeler yukarıda bahsedilen uluslararası piyasalara giriş stratejilerine de bağlı kalarak yurtdışında bulunan diğer işletmeler ile iş birlikleri yaparlar. Sözleşmelere dayalı ortaklık yoluyla birlikte yatırım yaparak farklı iş modelleri üzerinde çalışırlar.

Dış ticarete açılmak ülkelerin ekonomilerini önemli düzeyde etkiler. Ekonomisi kötü olan ülkelerin üretimini artırması açısından ürettikleri ürünleri dış pazara açmak açısından önem taşır. Günümüzde de ülkelerin neredeyse hepsi dış ticaret yapmaktadır. Söz gelimi işletmelerin büyümesi ve gelişmesi yalnızca bulundukları ülke pazarında yaptıkları ticaretle değerlendirilmemelidir. Globalleşme her alanda yaşanmaktadır ve ticaret de kendisini uluslararası bir boyutta göstermeye başlamıştır.

Dış ticarete yeni iş modelleri aşağıdaki gibidir:

- B2B İşletme - İşletme

Bu iş modeli bir işletmeden diğer işletmeye ürün tedarik etmek demektir. Bu model sayesinde alıcı ve satıcı firmalar aynı web sitesinde buluşurlar.

- B2C İşletme - Tüketicici

Bu iş modeli firmadan tüketiciye yönelik bir iş modeli olarak tanımlanır. Bu modelde firmalar ürünlerini kendi sanal mağazalarında satışa sunabilirler. Yine aynı şekilde tüketiciler de aradıkları ürünlere buradan ulaşabilirler.

- C2B Tüketici - İşletme

Bu iş modeli de tüketiciden firmaya şeklinde tanımlanır. Tüketicilerin firmaya ürün veya hizmet karşılığında ücret teklif etmesidir.

- C2C Tüketici - Tüketici

E-ticaret sektörü artık büyüdü ve bu iş modeline yol açtı. Müşterilerin siteye ödemiş oldukları komisyon ile birlikte karşıdaki müşteriye satış uygulamasıdır.

Dış Ticaretin Önemi

Ekonomik kalkınma açısından dış ticaret bir hayli önem taşır. Yüksek milli gelire sahip olmak için ülkelerin ihracatı artırması gerekir. Günümüzde, küreselleşen dünyada ülkelerin kapalı bir ekonomi ile yaşaması mümkün değildir. Uluslararası pazarlamaya önem verilmeli, yeni ticaret yolları arayışına girilmelidir. Küresel açıdan da ekonomik olarak önem arz eden bir uygulamadır.

Günümüzde dünya ülkelerinin çoğu ya az gelişmiş, ya da gelişmekte olan ülkeler düzeyindedirler. Az gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen milli gelir azdır ve bunu yükseltecek olan da yukarıda bahsedilen gibi ihracat yapılmasıdır. Dış ticaret artarak farklı ürünler piyasaya sunulduğunda küreselleşme penceresinden bakılıp ekonominin güçlendiği görülecektir. Ancak büyümenin olabilmesi ve kalkınmanın yaşanabilmesi için uzmanlaşmak şarttır. Bu uzmanlaşma yoğun teknoloji sektörlerinde olur. Bu şekilde bir değerlendirme yapıldığında is az gelişmiş ülkelerdeki kalkınma ve dışa açılma daha düşük seviyede olacaktır.

Transit Dış Ticaret

Transit kavramı, bir ürünün belirli bir ülkeden başka bir ülkeye hiçbir vergi ödmeden nakledilmesini ifade eder. Yurtdışında ya da serbest bir bölgede yer alan bir işletmeden satın

alınan ürünlerin ülke üzerinden transit yapılarak yine yurt dışında ya da serbest bölgede bulunan ülkeye satışının gerçekleştirilmesidir.

Transit ticaret uygulamalarının bazı türleri bulunmaktadır:

Ülkeye döviz kazanılması şartıyla transit ticaret, yabancı kökenli ürünlerin diğer ülkeye transit olarak satılması.

Yurtdışından alınan ürünlerin diğer bir ülkeye satılması. Buna reeksport da denir. Bu uygulamada ithalat sonrasında ürünün markası değiştirilerek ihraç yapılır.

Switch adlı ticaret türünde ise ürünler doğrudan satıcı ülkeden alıcı ülkeye gönderilir. İki farklı ülke arasında gerçekleştirilen ihracata verilen isimdir.

Dış Ticaret İşletmelerinde Sermaye Türleri

Sermaye, bir girişim için öncelikli değer taşıyan özelliklerdendir. Bir girişimin faaliyete başlaması ve bunu devam ettirebilmesi için gerekli olan para veya mal olarak tanımlanabilir.

- Niteliklerine göre sermaye: Birincisi nakit sermayedir. Ortaklar tarafından parasal olarak işletmeye verilen değerleri ifade eder. İkincisi de maddi olmayan sermayedir. Maddi olmayan sermaye ise patent, şerefîye, imtiyaz gibi haklardan oluşan değerleri ifade eder. Birinci sermaye modeli somuttur, ikinci sermaye modeli ise soyuttur.
- Kaynaklarına göre sermaye: Öz sermaye ve yabancı sermayedir.
- Kullanım amaçlarına göre sermaye türleri:
- İşletme sermayesi ve sabit sermaye olarak ikiye ayrılır. Bir de entelektüel sermaye vardır. Bu sermaye türü işletmenin faaliyetlerini devam ettirebilmesi için sahip olması gereken maddi olmayan unsurlardır.



BİLOJİ DAİMA DIŞ TİCARETÇİNİN YANINDA

www.biloji.com



Biloji, SANICA Forklift Yetkili Satıcısıdır

KIRTASIYE

TEMİZLİK

GIDA

AMBALAJ

HİJYEN



Biloji bir Gümrük TV iştirakidir.

@bilojicom



Prof. Dr. Faik ÇELİK

Kocaeli Üniversitesi
Dış Ticaret Bölümü Başkanı

DIŞ TİCARETTE HANGİ ALANDA FAALİYET GÖSTERMELİYİZ?

Dış ticarete hangi alanda faaliyet göstermeliyiz? Bu konu için en önemli adımdır. Çünkü ticaretin herhangi bir anında, o anda ve ortamda işinize ihtiyaç yoksa mevcut sistem sizi dışarı atacaktır. İktisadi anlamda sizin malınıza ihtiyaç duyulması veya ihtiyaç yaratılması lazımdır veya hizmetin yaratılması gerektirmesi gerekir.

İŞ MODELİ

İş modeli; bir girişimcinin hayallerinde işi kurarken kâr elde etmek için oluşturdu planıdır. Girişimci, kâr elde ederek satacağı ürün ya da hizmetini, iş modeli sayesinde hedef pazarda ön görülen giderler dahilinde tanımlayarak satabilir.

İNTERNET/E-Ticaret

a) Tanım: Milletlerarası rekabetin arttığı bir ortamda: internet teknolojisi, değişen bir üretim faktörü olarak belirleyici bir nitelik kazanmaya başlamıştır. İnternet, gerek ulusal ve gerekse

uluslararası sınırları ortadan kaldırarak, sadece ticarete değil, iktisadi hayat üzerinde de çok önemli ve yeni bir fırsatlar manzumesi olarak önümüzde durmaktadır. İnternetin ticareti, mekân, zaman ve ülke sınırlarından bağımsızlaştırması, "elektronik ticaret" anlamında kısaca "e-ticaret" olarak ifade edilmektedir. Genç ve eğitilmiş ve de kazanma /başarma hırslı olan Türk insanı için önemli fırsatlar sunmaktadır.

E- ticareti uluslararası organizasyonlardan Dünya Ticaret Örgütü (WTO), "mal ve hizmetlerin üretim, reklâm, ve dağıtımlarının telekomünikasyon ağları üzerinden yapılması" şeklinde tanımlamaktadır.

Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM)'ye göre e-ticaret; fiziki olarak karşı karşıya gelmeksizin, elektronik ortamda gerçekleştirilen çevrim içi iktisadi ve ticari her türlü faaliyettir.

İnternet teknolojisinin günlük hayatta yer etmesi ve ucuzlaması ile birlikte kendine yer bulan, elektronik ticaret (e-ticaret), giderek geleneksel ticaretin yerini almaya başlamıştır. İtici gücü internet olan e-ticaretin, dış ticaretle birlikte iktisadi hayatta umumi ve hususi birçok etkisi söz konusudur.

İnternet ve BİT(bilgi-işlem tabanlı) tabanlı e-ticaretin küresel bir olgu ve yönelim olarak Türkiye'yi de etkilemesinin kaçınılmazdır.

Türkiye, sahip olduğu genç nüfusun internet kullanım yoğunluğu da kullanarak, bu küresel olgu ve yönelimden avantaj sağlayabilir. Bu noktada, dış ticaret e-ticarete entegre edilerek, yeni iş alanları, buralarda çalışan yeni nitelikli işgücü ile istihdam artışı sağlanabilir.

Elektronik ticaretin omurgasını sözleşmeler oluşturur. Burda bilgisyar

tabanlı işlemlerde taraflar işleme ait sözleşmelere uymayı taahhüt etmektedirler.

b)Süreçleri; Ana hatlarıyla e-ticaret süreci aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Elektronik altyapılar kullanılarak şirketlerin bilgi edinmesi ve araştırma yapması,
- Elektronik platformlar yardımı ile şirketlerin buluşması,
- Hizmet bedelinin ödenmesi süreci,
- Karşılıklı sözleşmeler doğrultusunda hizmet veya ürünün tesliminin gerçekleştirilmesi ve
- Teslimat sonrası destek ve bakım hizmetlerinin sağlanması.

Bunun içinde;

- Sanal dünyada yerimi almak için bilmeniz gerekenler nedir? Web sayfamı nasıl kuracağım?
- Bir dış ticaret iş modeli olan mümessillik almak doğru olur mu? sorularına cevap bulmak gerekir. Çeşitleri; Sanal dünyada; , e-ticaret türleri şu şekilde sınıflandırmaktadır:



(Business to Business-B2B)
İşletmeler ile tüketiciler arasında e-ticaret (Business to Consumer-B2C)
İşletmeler ile kamu idaresi arasında e-ticaret (Business to Government-B2G)
Tüketiciler ile kamu idaresi arasında e-ticaret (Consumer to Government-C2G)
Tüketiciler arasında e-ticaret (Consumer to Consumer -C2C)
Devletlerarasında e-ticaret (Government to Government-G2G)



E-ticaretin en basit örneği firmanın kendi web sayfasını meydana getirmesidir. Güçlü araçlarla desteklenen e-ticaret paketleri ile uygun bir e-ticaret sitesi oluşturulur. E-Ticaret'e başlamadan önce uygun e-ticaret paketi seçmek zaman kaybetmeden başarılı e-ticaret sitesi meydana getirir. (B2C)

B2B e-ticaret yazılımları ile güçlü toptan satış e-ticaret sitesi meydana getirilebilir. İster kendi ürünlerinizi toptan satabilir, isterseniz de üreticilerin ürünlerini toptan satabileceği bir platform oluşturulabilir.

Türkiye 'de bunun filili uygulamaları hepsiburada, N11, Cimri, Trendyol gibi e-ticaret sitelerinde varolan firmanın e-dükkan açması mal ve hizmet satması bir örnektir.(B2C)
Yine ticari faaliyeti olmayan kişilerin kullanmadığı malları sattığı Letgo, sahibinden.com, Dolap birer örnektir.(C2C)

ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET (INTRA-INDUSTRY TRADE)

Endüstri İçi Ticaret (Intra-Industry Trade) Kuramı Geleneksel dış ticaret kuramlarına göre, dış ticaret;daha ziyade mamul mallar ile ilkel/hammadde mallar arasında olur şeklindedir.

Geleneksel kuramlar ülkeler arasındaki teknolojik veya faktör donanımları arasındaki farklılıkların ticaretin temel nedeni olduğunu, ticaretin bileşiminin de bunu yansıtabileceği şekilde ülkelerin göreceli olarak daha fazla sahip oldukları

üretim faktörlerini içeren malları ihraç etmeleri gerektiğini savunmaktadır.

Oysa, II. Dünya Savaşından sonra, tarafından yapılan uygulamalı araştırmalar, dış ticaretin mamul malların birbirleri ile değişimi yönünde geliştiğini göstermiştir. Yapılan hesaplamalara göre, sanayi ülkeleri arasındaki toplam ticaretin önemli bir kısmı bu şekildedir.

Her bir ülkeyi ürünlerin tam çeşidini kendi başına üretmekten alıkoyan ölçek ekonomileridir. Endüstri içi ticaret kuramına göre uluslararası ticaretin niteliği ülkelerin ne ölçüde benzer olduklarına bağlıdır." Sermaye emek oranları birbirlerine çok benzeyen ülkeler arasında ölçek ekonomilerine bağlı olarak yoğun bir endüstri içi ticaret ilişkisi söz konusu olacaktır.

KAYNAK

1-Hakan AKIN, Dış Ticarete Alternatif Para Kazanma Yolları: IX Baskı, Haziran 2020

2- Esra Nur Akpunar, Türkiye'de Elektronik Dış Ticaretin Gelişimi ve İstihdam İlişkisi, Harran Education Journal, 2017 2(2), 18-32, Atatürk Üniversitesi, Erzurum, Türkiye

3- <https://www.disyonder.org.tr/baskanin-mesaji/-Dr:Hakan ÇINAR> 21.11.2022

4- Öztürk Nazım., Dış Ticaret Kuramında Yeni Yaklaşımlar, Öneri C.5.S.19. Ocak 2003.ss.109—126, Cumhuriyet Üniversitesi,



ONLINE SHOPPING
ONLINE SHOPPING

ONLINE SHOPPING
ONLINE SHOPPING

Dijitalleşme Yolunda Ticaretin Yeni Yeknesak Kuralları; URDTT

DIŞYÖNDER



Abdurrahman ÖZALP

ICC Türkiye Bankacılık
Komisyonu Başkanı

URDTT (Uniform Rules for Digital Trade Transactions) ICC (International Chamber of Commerce) tarafından dünya ticaretinin mevcut teknolojiyi en ileri seviyede kullanabilmesi için yayınlamış olduğu yeni yeknesak kurallardır. ICC kural yapıcılık tarafı da olan, 1919 yılında Fransa'nın başkenti Paris'te kurulan, dünyada 110'dan fazla ülkede 45 milyondan fazla şirket üyesi olan en geniş iş dünyası örgütüdür.

2016 yılından beri Birleşmiş Milletlerde gözlemci statüsü olan tek özel organizasyondur. Amacı, dünya ticaretini kolaylaştırmak, geliştirmek, her gün, her yerde ve her zaman ticaret yapanların hayatında olmaktır. Günümüzde dünya ticaretinin yüzde doksandan fazlası ICC'nin kuralları ile yapılır. ICC'nin kuralları yeknesak yani bir örnek oldukları için yurt içinde ve yurt dışında, şeriat yasaları dahil olmak tüm ülke yasalarıyla birlikte kullanılabilirler, hiçbir yasa ile çelişkili değildirler.

Ticarete gelince, ticaretin tarihi insanlığın tarihi kadar eskidir. İlk ticaretin günümüzden yüz elli bin yıl öncesine kadar gidebildiği tahmin edilirken uzak mesafeli ticaretin Mezopotamya'dan İndüs vadisindeki



Harrapa Medeniyetine milattan önce 3.000 yıllarında yapıldığı kabul edilmektedir. Başta ihtiyaç vardı, fikir vardı, iş vardı, davranış vardı! İş yapma yöntemleri gelenek oldu, görenek oldu, kural oldu, böylece devam etti. Bugüne geldiğimizde teknoloji gelişti, gelecekte de gelişecek, belki de bugün hayal ettiklerimizin çok ötesinde olacak, ancak kurallar her zaman olacaktır.



Kural düzen demektir, standart demektir, uyum demektir!

İnsan-insan, insan-makine veya makine-makine ilişkilerinde teknoloji olsun olmasın ilişkilerin olduğu her yerde kuralların olması, oluşturulması, kullanılması, iş dünyası, hukuk, ticaret ve teknolojiye gelişmelere bağlı olarak gözden geçirilmesi, yenilenmesi ve uyarlanması kaçınılmazdır.

Peki, iş dünyası ve ticaret için bunu kim yapıyor?

Günümüzde bu görevi yukarıda bahsini ettiğimiz ICC üstlenmiştir ve başarıyla yapmaktadır.

Bazı kurallarına örnek vermek gerekirse UCP (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) ve INCOTERMS bunların en çok kullanılan ve bilinenlerindendir. UCP, banka güvenceli bir ödeme yöntemi olan akreditif ile ilgiliyken INCOTERMS mal teslimi ile ilgilidir. ICC kuralları elbette bunlarla sınırlı değildir, garanti, standby, tahsil, BPO ve benzeri birçok ürün ile ilgili kurallar vardır.

Kurallar olmasaydı, zaman ve emek kaybı söz konusu olabilecekti. Bu bakımdan ICC'nin dünya ticaretine katkısı büyüktür.

Önümüzdeki yıllarda belki de ismini şimdi duymadığımız ve bilmediğimiz yöntem ve teknolojiler ile karşılaşacağız.



Son dönemde ICC Komisyonları tarafından yapılan çalışmalar, dijitalleşmenin yıkıcı biçimde geldiğini, iş ve ticaret dünyasını etkileyeceğini ve kuralların acil bir ihtiyaç olacağını göstermişti. Bunun üzerine bu alan için kural çalışmalarına başlayan ICC, başlangıçta uzmanlardan oluşan bir grup oluşturdu, çalışmalara başladı.

Bu çalışmaların ilk taslak metinleri Milli Komitelerin görüşüne gönderildi. Milli Komitelerden gelen görüş ve bildirimler uzmanlar tarafından değerlendirildikten sonra son metin haline getirildi ve oylamaya sunuldu. Dijital işlemlerin ICC kurallarının ismi URDTT (Uniform Rules for Digital Trade Transac-tions, Version 1.0) olarak belirlendi.

OYLAR SONUÇ	Ülkeye Göre Oy Adedi	Ülkeye Kotalarına Göre Oylama
EVET	36	55
HAYIR	5	12
ÇEKİMSER	4	6
TOPLAM	45	73

“Evet” oyu veren ülkeler: Afganistan; Angola; Arjantin; Ermenistan; Bahreyn; Bangladeş; Belçika; Kanada;Çin;Kosta Rika; Güney Kıbrıs; Danimarka; Fransa; Hindistan; Endonezya; İran; İtalya; Japonya; Makedonya; Malezya; Meksika; Hollanda; Nije Singapur; Slovakya; İspanya; Suriye; Tayland; Türkiye; Ukrayna; Birleşik Arap Emirlikleri

“Hayır” oyu veren ülkeler: Avusturya; Almanya; Hong Kong; İngiltere; ABD

“Çekimser” kalan ülkeler: Çek Cumhuriyeti; Gürcistan; İsveç, İsviçre

“Hayır” ve “Çekimser” oyu verenlerin gerekçeleri; kuralların çok daha geniş kapsayıcı olması gerektiği, bu haliyle çok genel olduğu yönündeydi. Kural yapıcılarının buna cevabı; kuralların şimdilik bir başlangıç olduğu, ticaret ve teknolojiye paralel olarak gerektiğinde revizyonlar yapılarak uyum sağlanacağı, güncelleneceği, genişletileceği, bundan dolayı sürüm (version) şeklinde düzenlendiği, böylece gerektiğinde genişlemeye açık olduğu yönünde olmuştur.



Optik Karakter Tanıma (OCR-Optical Character Recognition), Yapay Zekâ (AI- Artificial Intelligence) Dağıtılmış Defter Teknolojisi (DLT- Distributed Ledger Technology) ve Akıllı Sözleşmeler (Smart Contracts) yeni teknolojilerden sadece birkaçıdır, önümüzdeki yıllarda belki de ismini şimdi duymadığımız ve bilmediğimiz yöntem ve teknolojiler ile karşılaşacağız.

Kurallarda kullanılan “Dijital Ticaret İşlemleri” kavramı “Elektronik Ticaret”in dışında değildir, tamamen elektronik ortamda bulunun sayısal veri ve işlemlerle ilgilidir. Mal hareketi olan Elektronik Ticaret fiziki malların elektronik platformlar kullanılarak getirilmesi/gönderilmesidir. “Dijital Ticaret İşlemleri” yerine göre “Elektronik Ticaret”in fiziksel olmayan mal, hizmet, ürün ve veri transferlerinin elektronik araçlarla yapılmasını kapsamaktadır.

Avrupa Birliği e-ticareti (Elektronik Ticaret) “mal ve hizmetlerin internet üzerinden satılması” olarak tanımlarken OECD, e-ticareti “internet üzerinden yapılan ticari işlemler” şeklinde tanımlamaktadır.

Kuralların tasarlanmasında tamamen dijital ortamda olan bir işlem esas alındı.

URDTT kullanılacak araç ve teknolojiye tamamen bağımsız ve tarafsız olarak tasarlanan yeni kapsayıcı kurallardır. Buna Blockchain, DLT ve benzeri bugün mevcut veya ileride ortaya çıkacak olan ortam ve teknolojiler dâhildir.

wURDTT’yi daha önce yapılan, UCP-Uniform Customs and Practices for Documentary Credits ve URC-Uniform Rules for Collections gibi mevcut kuralların elektronik ibraz tarafını tamamlayan eUCP ve eURC gibi kurallarla karıştırmamak gerekir.

eUCP ve eURC gibi kurallar zaman zaman kullanıldıkları halde zaten destekleyicisi oldukları yöntemler (akreditif, Tahsiller) global ticarete çok yaygın kullanılmadığı için elektronik kurallara ilgi azlığı gibi algılanmış olabilir.

eUCP kurallarının desteklediği Akreditif, global ticaretin yaklaşık yüzde on ikisini ve eURC’nin desteklediği diğer ödeme yöntemi olan Tahsiller (Vesaik Mukabili) de yaklaşık yüzde bir buçukunu temsil etmektedir.





Dijital Ticaret Standartları Girişimi (DSI) – dijital ticaretin standardizasyonunu sağlamak için sektörler arası işbirliğine dayalı bir çalışmadır.

Buna göre dünyadaki tüm akreditif ve tahsil işlemleri bu elektronik kurallar (eUCP, eURC) ile yapılsaydı dahi kullanım oranları yaklaşık yüzde onbeşi bulamayacaktı.

Oysa URDTT kuralları tüm bir Dijital Ticaret dünyasını hedef aldığından ve tüm Dijital Ticaret İşlemlerine uygulanabileceği için durum çok daha farklı olacaktır.

Çok geniş bir kullanım alanı bulacaktır. Her kurumun dijitalleşme yolunda bu kurallardan fayda elde edebileceği bir tarafı olacaktır.

URDTT'nin giriş kısmında belirtildiği gibi URDTT'nin gerçek değerini anlamak için geleneksel enstrümanların ötesinde düşünmemiz gerekiyor.

URDTT sadece bankalar için bir kurallar dizisi değildir; kurallar, kurumsal dünyaya, orta ve küçük

ölçekli şirketlere, aile şirketlerine ve bankaların dışında hizmet sağlayıcı gruplarına uzanır. Çok esnek yapılara imkan verir.

URDTT'nin, yalnızca dağıtılmış defter teknolojisini değil, aynı zamanda tümü gelecekte iş yapma yöntemlerimiz üzerinde önemli bir etkiye sahip olacak olan yapay zekânın kullanılmasını, doğal dil işleme, makine öğrenimi, veri analitiği, akıllı sözleşmeler, akıllı nesneler ve nesnelerin internetini son gelişmeleri dikkate alarak dijital bir çevreyi de yönetmesi amaçlanıyor.

Dijitalleşme yolunda URDTT yalnız değildir, ICC'nin bunun dışında dijital standartlar ile ilgili çalışmaları bulunmaktadır. Dijital Ticaret Standartları Girişimi (DSI) – dijital ticaretin standardizasyonunu sağlamak için sektörler arası işbirliğine dayalı bir çalışmadır. DSI'nın URDTT ile birlikte dijitalleşme çalışmalarına ivme kazandıracağı ve büyük katkı sağlayacağı çok açıktır.

URDTT sürüm olarak yayınlandığı için her zaman revizyona açık olacak, böylece hiçbir zaman geride kalmayacaktır.

ICC tarafında hal böyleyken diğer taraftan dijitalleşme ve bu kuralları kullanma konusunda ülkelere çok büyük görevler düşmektedir; Çok hızlı bir biçimde yasalarını uyumlu hale getirmek ve altyapılarını kurmak!

Ülkelerin bunu yapması için en iyi örnekleri takip etmesi iyi bir yaklaşım olacaktır, örneğin, İngiltere gibi. Ülkelerin sadece izlemekle kalmayıp, iyi tarafları görmesi, örnek alması ve kendinden çalışmalar yapması gerekir.

Birlikte çalışabilir işlevsel altyapıları kurmak için ICC'nin standartlarla ilgili DSI rapor ve yayınlarından, ve yasaları uygun hale getirmek için Birleşmiş Milletler Ticaret Hukuku Komisyon (UNCITRAL) tarafından 13 Temmuz 2017 tarihinde kabul edilen "Devredilebilir Elektronik Kayıtlar Hakkında UNCITRAL Model Kanunu (MLETR)"dan faydalanması önerilir. Kısaca MLETR olarak bilinen bu model kanun devletlere yol göstermek amacıyla hazırlanmıştır.

Singapur ve Bahreyn gibi ülkeler iç hukuklarına almışlardır. Model Kanun' un amacı, klâsik anlamda kâğıt üzerinde düzenlenen kıymetli evrak ile elektronik ortamdaki kayıt arasında işlevsel eşitliği sağlamaktır.

Bunun yanında, Model Kanun'a hâkim olan ilkeler; "teknolojik tarafsızlık", "maddî hukuka müdahale edilmemesi", "devredilebilir elektronik kayıtlar aleyhine ayrımcılık yasağı" ve "sözleşme serbestisi" dir. Ayrıca, önemli noktalardan biri de sistemin işleyişinin güvenli olmasıdır.

Güvenilir olmanın hangi özellik ve şartların varlığı hâlinde gerçekleşmiş sayılacağı Model Kanun'da düzenlenmiştir. Türkiye'de zaten elektronik imza ve belgeler konusunda yapılan çok güzel düzenlemeler vardır, ancak tam yeterli değildir, kapsamını genişletmek gerekir.

Bu nedenle Türkiye'nin de bu model kanundan faydalanarak aktarılabilir/devredilebilir elektronik kayıtların fiziki belgelerin yerine kullanılabilmesine imkan veren altyapıların kurulmasına ve tamamlanmasına katkı sağlayacak daha ileri çalışmalara başlamasında fayda vardır.

ICC Paris (Merkez) ve ICC İngiltere 'nin bu konuda destek ihtiyacı olan ülkelere destek sözleri vardır.

Devlet ve özel sektörde şimdiye kadar dijitalleşme konusunda yapılan takdire şayan işler vardır, hız kesmeden devam etmesi dileğimizdir.



DOÇ. DR. Resul KURT

Resul Kurt Danışmanlık

I. GENEL BİLGİLER

Küreselleşen dünyada, değişen ve gelişen sosyal ve ekonomik koşullar ile teknolojik gelişme ve yenilikler, sosyo-ekonomik yaşamı ve çalışma hayatını büyük ölçüde etkilemektedir.

Endüstri toplumlarında teknolojiye ve üretim sistemlerinde meydana gelen değişimler, uluslararası rekabet, artan işsizlik gibi nedenlerle tüm dünyada çalışma sürelerinin esnekleştirilmesi eğilimi artmaktadır.

II. ESNEK ÇALIŞMA MODELLERİ

İşçi ve İşverenler iş sözleşmesini, çalışma biçimleri bakımından tam süreli veya kısmî süreli yahut deneme süreli ya da diğer türde oluşturulabilir. Esnek çalışmaya imkan tanıyan sözleşmeler kısmi süreli, çağrı üzerine çalışma ve uzaktan çalışma iş sözleşmesi olarak sayılabilir.



A. Kısmi Süreli Çalışma

Kısmi süreli çalışma, haftanın belirli günlerinde tam gün, haftanın her günü belirli saat veya haftanın belirli günlerinde belirli saatlerde çalışma olarak şeklinde ortaya çıkabilir.

Bu tür iş sözleşmeleri, istihdamı sağlamada, işsizliği önlemede bir çözüm olarak kabul edilmektedir. Çünkü işin bölünmesi, daha çok işçi ihtiyacı doğurur. Çalışma alanı açısından, bilgisayar teknolojisinin gelişmesi ve ekran üzerinde çalışmanın sağlık açısından sakıncaları kısa süreyle faaliyette bulunmayı zorunlu kılmaktadır.

B. Çağrı Üzerine Çalışma İş Sözleşmesi

Çağrı üzerine çalışma iş sözleşmesi, kısmi süreli iş sözleşmelerinin özel türlerinden birisidir. İşçinin yapmayı üstlendiği işle ilgili olarak kendisine ihtiyaç duyulduğunda iş görme ediminin ifasının yazılı sözleşmeyle kararlaştırıldığı iş ilişkisi çağrı üzerine çalışma olarak kabul edilmektedir. Bu iş ilişkisinde işçilerin sadece işverenin kendilerini çağırdığı dönemlerde işletmeye gelerek çalışma yapmaları söz konusudur.

Çağrı üzerine çalışmaya dayalı iş sözleşmesi, iş kapasitesi değişik işyerleri için uygulanan, iş sürelerinde esnekliği sağlayarak, maliyetlerin azalmasına imkân sağlayan ve yaygınlaşan bir iş sözleşmesi türüdür. Çağrı üzerine çalışma genellikle otellerde, medya sektöründe, fabrikalarda, restoranlarda ve eğlence yerlerinde görülen bir çalışma türü olarak yaygınlaşmaktadır.

C. Uzaktan Çalışma İş Sözleşmesi

Uzaktan çalışma; işçinin, işveren tarafından oluşturulan iş organizasyonu kapsamında iş görme edimini evinde ya da teknolojik iletişim araçları ile iş yeri dışında yerine getirmesi esasına dayalı ve yazılı olarak kurulan iş ilişkisidir. İş sözleşmesinde; işin tanımı, yapıma şekli, işin süresi ve yeri, ücret ve ücretin ödenmesine ilişkin hususlar, işveren tarafından sağlanan ekipman ve bunların korunmasına ilişkin yükümlülükler, işverenin işçiyle iletişim kurması ile genel ve özel çalışma şartlarına ilişkin hükümler yer alır.

Uzaktan çalışmada işçiler, esaslı neden olmadıkça salt iş sözleşmesinin niteliğinden ötürü emsal işçiye göre farklı işleme tabi tutulamaz.

İşçilere teknolojik iletişim araçları aracılığıyla işyerinin dışında çalışma imkânı sağlanarak işin niteliğine göre iş edimlerini evlerinde yerine getirme imkânı düzenlenmiştir. Uzaktan çalışmada işçiler, esaslı neden olmadıkça salt iş sözleşmesinin niteliğinden ötürü emsal işçiye göre farklı işleme tabi tutulamayacaktır. Uzaktan çalışacak işçilerin iş sözleşmelerinin yazılı bir şekilde yapılması ile işin tanımı, şekli, süresi ve yeri, ücret ve ücretin ödenmesi gibi hükümlerin sözleşmede yer alması zorunludur.

Uzaktan çalışan işçiler, ayrımı haklı kılan bir neden olmadıkça, salt iş sözleşmesinin niteliğinden ötürü emsal işçiye göre farklı işleme tabi tutulamayacaklardır. İşverenler, iş sağlığı ve güvenliği önlemleri hususunda işçileri bilgilendirmek, gerekli eğitimleri vermek, sağlık gözetimini sağlamak ve sağladığı ekipmanla ilgili gerekli iş güvenliği tedbirlerini almakla yükümlüdürler.

Çalışan iş sağlığı ve güvenliği tedbirleri hususunda bilgilendirilmeli, çalışana uzaktan çalışma sırasında iş sağlığı ve güvenliği açısından sorumluluklarının devam ettiği hatırlatılmalı, uzaktan





çalışma sırasında kullanılacak olan iş araçlarının eğitiminin verilmiş olmasına dikkat edilmeli, çalışma ortamının işin ve çalışanın sağlığını ve güvenliğini tehlikeye atmayacak şekilde olması hususunda çalışan uyarılmalı ve çalışma ortamının gözetimi sağlanmalıdır,

Uzaktan çalışmanın yapılacağı zaman aralığı ve süresi iş sözleşmesinde belirtilir. Mevzuatta öngörülen sınırlamalara bağlı kalmak koşuluyla taraflarca çalışma saatlerinde değişiklik yapılabilir.

Fazla çalışma işverenin yazılı talebi üzerine, işçinin kabulü ile mevzuat hükümlerine uygun olarak yapılır.

Uzaktan çalışmada önemli konulardan birisi de iletişimin nasıl sağlanacağıdır. İletişimin yöntemi ve zaman aralığı uzaktan çalışan ile işveren tarafından belirlenir. Özellikle uzaktan çalışma iş sözleşmelerinde iletişimin yöntemi ve zaman aralığı belirlenmelidir.

İşveren; uzaktan çalışanı, işyerine ve yaptığı işe dair verilerin korunması ve paylaşımına ilişkin işletme kuralları ve ilgili mevzuat hakkında bilgilendirir ve bu verilerin korunmasına yönelik gerekli tedbirleri alır.

İşveren, korunması gereken verinin tanım ve kapsamını sözleşmede belirler. Verilerin korunması amacıyla işveren tarafından belirlenen işletme kurallarına uzaktan çalışanın uyması zorunludur.

III. İŞGÜCÜ PIYASASININ ESNEKLEŞTİRİLMESİNİN İNSAN KAYNAKLARI PLANLAMASINA ETKİLERİ

İşgücü piyasasının esnekleştirilmesi görüşü, son dönemlerde oldukça sık tartışılan konulardan bir tanesidir. İşgücü piyasalarının esnekleştirilmesi ile bir yandan şirketlere maliyet avantajı ve rekabet gücü sağlarken öte yandan öğrenciler, ev kadınları ve emeklilere istihdam imkanı sağlanmaktadır. Bu yolla kadın işgücünün çalışma yaşamına girişi kolaylaşmakta, öğrencilerin hem çalışıp hem de okumalarına olanak sağlanmakta, emeklilerin ek gelire olan ihtiyacı karşılanmaktadır.

Özellikle Pandemi sürecinde ve sonrasında esnek çalışma modellerinin işçi ve işverenler tarafından tercih edildiği görülmektedir.

İnsan Kaynakları Planlamasının esnek çalışma modelleri ile değişen koşullara uyum sağlayarak işletmelerin verimliliği ve kurumsal rekabet gücü ile çalışanların performansını artırdığını görmekteyiz.

Pandemi süreci ile birlikte küreselleşme ve teknolojik gelişmelere bağlı olarak insan kaynakları planlamasında önemli değişiklikler getirmiş ve esnek çalışma uygulamaları insan kaynakları planlamasını etkilemiştir. İnsan kaynakları planlaması insan kaynakları yönetiminin merkezini oluşturmaktadır. İnsan kaynakları planlanmasının etkili olması insan kaynakları yöneticisinin planlama yöntemlerini organizasyon ihtiyaç ve kaynaklarına uygun olarak kullanmasına bağlıdır.



III. PANDEMİ SÜRECİNDE İNSAN KAYNAKLARI PLANLAMASI

Pandemi'den birçok sektör doğrudan veya dolaylı olarak, olumlu veya olumsuz olarak etkilenmiştir. Fabrikalar; kimyasal üretim tesisleri, lojistik ve ulaşım, oteller ve turizm, tekstil ve konfeksiyon, kafeler, restoranlar, eğlence yerleri, spa ve spor salonları, eğitim kurumları, perakende sektörü ve mağazalar başta olmak üzere neredeyse tüm işletmeler pandemi sürecinden doğrudan etkilendi.

Pandemi sürecinde ofis çalışanları başta olmak üzere bir çok kişinin uzaktan çalışmaya bağlı olarak teknoloji kullanımının hem işletmelerde arttığı ve hem de çalışanların hızlı bir şekilde teknolojik gelişmelere ve uygulamalara uyum sağladığı görülmektedir.

Teknolojinin gelişmesi ile birlikte bir çok sektörde uzaktan çalışma uygulaması yapılabilmektedir. İşletmelerin bilgi teknolojilerinden daha yaygın biçimde yararlanması ile işletmelere rekabet avantajı sağladığı, işgücü maliyetlerini düşürdüğü, işletmelerde işgücü çeşitliliğini sağladığı, daha esnek bir istihdam anlayışını sağladığını ve nihai olarak insan kaynakları planlamasını doğrudan etkilediği görülmektedir.

Pandemi istihdamı ve ekonomiyi ciddi anlamda etkileyerek esnek çalışma, uzaktan çalışma, evden çalışma gibi yöntemleri yaygınlaştırmıştır. Pandemi sürecinde bir çok işletme, esnek çalışma konusunda yeniliklere adapte olmak suretiyle kısmi süreli çalışma ve uzaktan çalışma gibi esnek çalışma modellerini uygulayarak insan kaynaklarında verimlilik ve tasarruf fırsatını yakalamıştır.

Uzaktan çalışmada verimlilik, performans ve üretkenlik artmaktadır.

Yine pandemi sonrası süreçte şirketlerin insan kaynakları planlamalarında tamamen veya kısmen evden/uzaktan çalışma ve hibrit çalışma modeli ile çalışmaya devam ettikleri görülmektedir. Bunun sonucunda da şirketlerde değişen çalışma modelleri ve esnekleşme ile birlikte İnsan Kaynakları'nın yeni planlamalar ve stratejiler hazırlanması ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

Uzaktan çalışma modelinin çalışma dünyasında hızla yaygınlaşması uzun vadede yenilikçi çalışma modellerinin temellerini oluşturan bir unsur oldu. Yapılan araştırmalarda çalışanların %54'ünün COVID-19 dönemi sonrasında sürekli ofiste çalışmaya dönmek istemediği ve haftanın bazı günlerinde uzaktan çalışmaya devam etmek istedikleri; öğrencilerin %73'ünün iş hayatına adım attıklarında hem ofis hem uzaktan çalışmayı içeren karma/hibrit bir çalışma modeli ile çalışmayı tercih ettikleri görülmektedir.

Buna karşın, uzaktan çalışmanın getirdiği bazı zorluklar olduğu da görülmektedir. Özellikle evde çalışılan sürede yalnızlık duygusunun artması, işyerindeki çalışma arkadaşları ve sosyal çevrelerden uzaklaşmaya bağlı olarak insan ilişkilerinin zayıflaması, çalışma kaynaklarına erişimin azalması, iş arkadaşlarıyla iş birliği imkânlarının zorlaşması ve sendikal örgütlenmelerin azalması uzaktan çalışmanın dezavantajlarıdır.

**Umut RALLAS**

Turmet Madencilik
Genel Müdür Yardımcısı

Kendinizden biraz bahseder misiniz?

1990 yılında Eskişehir’de doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi şehrimde tamamladıktan sonra, İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Mühendisliği bölümünden mezun oldum. 7 yaşından beri, her yaz tatilinde çalıştığım işletmemizde, “hem alaylı hem de mektepliyim” diyebilirim. Ülkemizin doğal zenginliği olan madenlerimizin en verimli şekilde işletilmesi adına faaliyetlerimizi yürütüyoruz.

Turmet olarak, endüstriyel mineraller alanında faaliyet gösteriyoruz. Kalsit, dolomit ve renkli granüller başta olmak üzere, talk, kaolen, bentonit, manyezit ve sepiyolit minerallerini işliyoruz. 1992 yılında, Kurucumuz ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Mehmet Rallas’ın, bir jeoloji mühendisi olarak çıktığı girişimcilik yolculuğunda bugün Turmet, endüstriyel mineraller alanında 20 farklı ülkeye ihracat yapan ve yurtiçinde de sektörün önde gelen firmaların ana tedarikçisi konumundadır. Standart ürünler yerine müşteriye özel (tailor-made) ürünlerimizle müşterilerimizin ürünlerine değer katan hammadde mimarıyız.

Sadece Turmet özelinde değil, madencilik sektörünün gelişmesi adına da sosyal sorumluluk projeleri yürütmekteyiz. Bu konuda, kamuoyunda oluşmuş olan yanlış yargıların doğrularını da anlatabilmek için çalışmalar yapıyoruz. Örneğin; geçtiğimiz yıl Eskişehir Teknik Üniversitesi Çevre ve Sürdürülebilirlik Kulübü tarafından düzenlenen Çevre Şenliği’ne katılan tek madenci firmaydık. Katılımımızın en önemli nedeni ise, 2016 yılında AR-GE faaliyetlerine başlayıp 2018 yılında ürünleştirdiğimiz ve Esstone markamızla tamamen ihracat odaklı sunduğumuz ürünümüzdü. Mermer artıklarını işleyerek doğal, nefes alabilen ve karbon ayak izi çok düşük ürünümüzle sektörümüzde fark yaratıyoruz.

İşimizi geliştirmenin yanı sıra, Eskişehir Genç İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi, TOBB Eskişehir Genç Girişimciler İcra Kurulu Üyesi ve DIŞYÖNDER İhracat Çalışma Grubu Üyesi olarak sivil toplum kuruluşlarında da faaliyetler yürütmekteyim. Ayrıca, Eskişehir’de yerel basında faaliyet gösteren iki farklı haber sitesinde de ekonomi, sanayi ve girişimcilik ekosistemi hakkında köşe yazıları yazmaktayım.

Sektörünüzü Dış Ticaret anlamında değerlendirir misiniz?

İhracat rakamlarına bakıldığında bu yıl hedeflenen 7 milyar dolarlık hedefi yakalayacağımıza inanıyorum.

Madencilik sektörü, sanayinin hammaddesini üreten bir sektör olarak çok değerli bir noktada bulunuyor. İhracat rakamlarına bakıldığında bu yıl hedeflenen 7 milyar dolarlık hedefi yakalayacağımıza inanıyorum. Geçmiş yıllara oranla son yıllarda endüstriyel mineraller ve metalik madenlerin payının da artışı çok önemli görmekteyim. Cevher zenginleştirme teknolojileri yakından takip eden madencilik sektöründeki sanayicilerimizin emeklerinin uluslararası pazarlarda karşılık bulması son derece sevindirici. Çünkü biz madenciler olarak, tüm sanayilerin hammaddesini üretiyoruz. Dolayısıyla rakamları yorumlarken ve destek miktarlarını belirlerken, ülkemizin toplam ihracatında madenlerin payının %70’i bulunduğunu dikkate almamız gerektiğini düşünüyorum.

Sektörünüzü Türkiye ve Dünya olarak karşılaştırır mısınız?

Madencilik sektörü kendi içerisinde hem riskler hem de çalışma şekli olarak farklılaşmaktadır. Sektörde kabul gören, yeraltı ve açık ocak madenciliği ayrımına ilaveten benim yorumum; doğal taş madenciliği, endüstriyel mineraller, metalik madenler ve enerji hammaddeleri şeklindedir. Her alanın farklı dinamikleri olmasına rağmen bütün bir madencilik sektörü olarak değerlendirildiğimizde maalesef dünyada istenen yere gelememekteyiz. Özellikle izin süreçlerinin zor ve uzun olması nedeniyle mevcut yatırımlar sektöre uğramakta ve yeni yatırımlar istenilen düzeylerde değildir. Yaratılan algının aksine, MAPEG verilerine göre ruhsat sayıları, 2008 yılında 44.000 seviyelerinden 2021 yıl sonu itibarıyla 14.000 seviyelerine düşmüştür. Özellikle arama ruhsat sayılarındaki düşüş, ülkemizin zenginliklerine erişimde önemli bir göstergedir. 4 bakanlık, 19 farklı kurumdan izin alınmasına rağmen yerel yönetimden açılan bir dava nedeniyle iptal edilen ruhsatlar nedeniyle ülkemizde madencilik yatırımlarının dünya ile yarışması mümkün değildir. Madencilik sektörü olarak, ekonomiden aldığımız pay %1-2 arasında iken, bu rakam Almanya, ABD, Kanada ve Avustralya gibi ülkelerde %7'nin üzerindedir.

Dünya ülkeleri yeraltı kaynaklarını, sadece enerji hammaddeleri ekseninden çıkararak, öneminin farkında olarak hareket etmektedirler. Pandemi süreciyle birlikte daha da iyi anlaşılan tedarik zincirinin önemi konusunda ülkemiz çok önemli bir noktada yer alıyor. Hammadde kaynaklarınız olmadığında, istediğiniz teknolojiye sahip olsanız da hareket kabiliyetiniz kısıtlı kalıyor. Bu yüzden yeni nesil madenciler olarak bizler, ortaçağ madencisi değiliz. Önce çevre, önce insan, sonra maden anlayışımızla fosil yakıtlar peşinde değil, geleceğin teknolojilerinin vazgeçilmezi olan lityum, toryum, bor, manyezit vb. minerallerin daha verimli işlenmesi konusunda çalışıyoruz. Uzay madenciliğiyle ilgileniyor, ülkemizin de bu alanda söz sahibi olmasını istiyoruz.



**Madenlerin sahibi millettir.
Bu zenginlik hepimizin.**

Türkiye'den sektörünüz özelinde beklentileriniz nelerdir?

Öncelikle doğru madenciliğin nasıl yapıldığını göstermemiz gerekiyor. Bu da vizyon birliği ve iletişimin doğru yönetilmesiyle mümkün olacaktır. Kötü örneklerin farkındayız ve değiştirmek adına elimizden geleni yapıyoruz. Bu konuda, üniversitedeki kardeşlerime ve sektörde yer alan sayıca az olsalar da etki alanları büyük olan sektör büyüklerimize güveniyorum. Sadece kötü örneklerin ön plana çıkarılmasıyla ülke olarak bir kazancımızın olması beklenemez. Çünkü madenlerin sahibi millettir. Bu zenginlik hepimizin. Bu yüzden tek bir kötü örnek kalmayınca dek, iyi örnekleri de sunarak bütünsel bir sektörel gelişmeyi sağlamamız gerekiyor.

En önemli talebimiz, denizcilik sektörüne sağlanan akaryakıtta ÖTV desteğinin, madencilik sektörüne de verilmesidir. İlk kaynak endüstrisi olan madencilikte verilecek olan ÖTV desteğinin arama faaliyetlerinde kullanılmasıyla vergi kaybı yaşanması bir yana keşfedilecek yeni kaynaklarla ülkemizin zenginliğine önemli bir katkıda bulunulacaktır. Özellikle ihracat konusunda, fabrika çıkış fiyatlarımız rekabetçi olmasına rağmen iç nakliye maliyetlerimiz nedeniyle uluslararası pazarlarda rekabetçiliğimizi kaybetmekteyiz. Bir diğer konu olarak, izin süreçlerinin uzun ve meşakkatli olması sebebiyle, ihracattaki talepleri zamanında karşılayamıyoruz. Kaynağımız varken, gerekli üretim teknolojisine ve kapasiteye sahipken sadece izin süreçleri nedeniyle ihracatta pazar kaybı yaşamamız ülkemiz adına kabul edilebilir bir durum değildir. Bu konularda, devletimizden gerekli desteklerin en kısa sürede verilmesini talep ediyoruz.



8Gen Madencilik olarak YiQi Marble markamızla 2014 yılında Çin ve Hindistan'a ihracata başladık.

8Gen Madencilik olarak ne zaman nerede kuruldunuz?

1991 yılında Çorlu'da kurulduk. 2010 yılında girdiğimiz yeniden yapılanma sürecinde, yurt içi pazarında ve proje uygulama alanlarındaki tecrübemizi, mermer ihracatında da ispatladık. Uzun yıllar yurtiçi ve yurtdışına hizmet vererek faaliyetlerimize 2014 yılından itibaren 8Gen Madencilik San. ve Dış Tic. LTD. ŞTİ. A.Ş. unvanıyla devam etmeye başladık. Ana merkezimiz ve fabrikamız Tekirdağ-Çorlu'da, maden ocağımız ise Burdur'da bulunuyor.

Ocaktan çıkan taşınız ve ürün çeşitleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

8Gen Madencilik Burdur ocağından ağırlıklı olarak Bai Yu Lan-Burdur açık bej mermeri çıkıyor. Bej mermer başta olmak üzere gri ve birçok doğal taş seçeneğinden oluşan Galaxy, Mocha, Platinum Dark Grey, Light Emparador, Diana Royal, Brown Royal çeşitlerimiz de mevcut. Ürünlerimizi yüzde 90 oranında blok mermer olarak satıyoruz. Ayrıca kurumsal ve kamusal siparişlerde özel kesim olarak da işleyip teslim ediyoruz.

Yeni yatırımlarınız ve büyüme planlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

2009 yılında Türkiye ile Çin arasında gerçekleşen mermer ihracatı hamlesi ve sektörde kurduğumuz güvene dayalı ilişkiler sayesinde Çin'de yeni bir ofis açtık. Kısa süre önce ocak kapasitemizi artırmaya yönelik yeni makineler aldık. Çok yakında Konya'da yeni bir ocağımızı faaliyete sokacağız. Gelecek dönemi de yurt içi ve yurt dışı ihracatımızı artırmaya yönelik yeni yatırımlar kapsayacak.

8GEN MADENCİLİK SAN. VE
DIŞ TİCARET A.Ş.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
NURDAN İZGÖRDÜ

Şu andaki mevcut yurtdışı yapılanmanız nasıldır? Şu anda hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

8Gen Madencilik olarak YiQi Marble markamızla 2014 yılında Çin ve Hindistan'a ihracata başladık. 2022 yılına geldiğimizde Çin, Hindistan ve Balkan ülkelerine ihracat gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Ağırlıklı olarak Çin'e blok mermer ihracatımız var.

Çin'deki markanız ve ofis çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz? Çin ile ilişkileriniz nasıl devam ediyor?

Ihracat markamız Yi Qi Marble ile özellikle Çin'de çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. Ülke nüfus itibarıyla kalabalık ve sürekli gelişiyor. Bu yüzden de mermeri lüksten çıkartıp yoğun şekilde günlük hayatta da kullanıyorlar. Çin'de binaların dış cephe kaplamasında ve iç mekanlarda, banyolar, mutfaklar, alışveriş merkezleri, lüks konutlar, her yerde Türk mermeri var. Biz de 2023 ve sonrası için planlamalarımızı bu yoğun ilgiye paralel olarak hazırladık.

Yurtdışına ürün verdiğiniz referans projeleriniz nelerdir?

Dünya çapında müşteri ağına sahip olan 8Gen Madencilik ürünleri, başta Çin olmak üzere, Japonya, Güney Kore, Güneydoğu Asya, Ortadoğu, Avrupa, Amerika gibi birçok ülkede tasarımcılar ve mimarların projelerinde kullanılıyor.

Hizmetinizi ve ürünlerinizi diğer firmalardan ayıran özellikler ve farklar nelerdir?

8Gen Madencilik, kalitesi ve hizmetlerinden dolayı hem yurtiçi hem yurtdışı müşterilerinden her zaman övgüler almıştır. Ulaştığı bölgelerde arkasında pek çok seçkin ve büyüleyici eserler bırakılmasındaki katkısı büyüktür. Daha güvenli bir gelecek için toplumsal risk bilincini artırmaya çalışarak, daha yaşanabilir bir dünya gayesiyle insana ve doğaya dokunan projeler üretiyoruz. Kaliteli mekanlarda, titizlikle, şaheserler ve klasik eserler oluşturuyoruz. Sahip olduğumuz güçlü kapasiteyi ve 30 yılı aşkın köklü üretim ve ticaret uzmanlığımızı, karbonsuzlaştırma ve iklim değişikliğinin yavaşlatılmasının sağlanmasına katkı çalışmalarında kullanmaya hazırlanıyoruz. Ayrıca hem geliştirdiğimiz ürünlerde hem de hizmet ve operasyonlarımızda olumlu etkiye odaklanıyoruz.

8Gen Madencilik olarak yatırımlarımızın sürdürülebilirlik yaklaşımıyla değerlendirilmesinin kritik öneme sahip olduğunun bilincindeyiz. Bu sebeple, düşük karbonlu ve paydaşı odağa alan ekonomik büyümeyi desteklemek için olumlu etki yaratmaya aracı olacak ürün ve hizmetlere odaklanıyoruz.

Operasyonlarımızın çevresel performansını iyileştiriyor, 2050 Karbon Nötr ve Sıfır Atık hedefini benimsiyoruz. Ticari kaygı gütmeksizin iklim acil durumu, ekosistem ile toplum refahı ve güvenliği üzerinde olumsuz etkiye sahip ve bu etkilerin azaltılmasının mümkün olmadığı sektör ve faaliyetlere ürün ve hizmet sağlamıyor, fon yönetimi faaliyetleri kapsamında yatırım yapmıyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz ve içinde yaşadığımız toplumun kalkınması, refahı ve daha iyi bir yaşama erişmesi için program ve projeler tasarlayarak, ekonomik büyümeyi desteklemek için olumlu etki yaratmaya aracı olacak ürün ve hizmetlere odaklanıyoruz.

Şirketimiz kurumsal amacını "sürdürülebilir bir yaşam için yeni nesil çözümlerle değerli olanı birlikte korumak" olarak belirlemiştir. Şirket olarak bu hedef kapsamında, zamanın ötesinde teknolojik çözümlerle şekillenen bir müşteri deneyimi inşa ediyoruz. Müşterilerimizin sağlığını, işlerini, ailelerini, sahip oldukları ve edinecekleri değerleri koruyacak ürün, hizmet ve çözümler geliştiriyor, yeni nesil büyüme anlayışını içselleştiriyoruz. Sürdürülebilirlik öncelikleri ve toplumsal yatırımlarımız kapsamında ürettiğimiz ve paylaştığımız değer ile Birleşmiş Milletler tarafından kabul edilen 17 Sürdürülebilir Kalkınma Amacı'nın, 'Sağlıklı ve Kaliteli Yaşam', 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği', 'İnsana Yakışır İş ve Büyüme', 'Sanayi, Yenilikçilik ve Altyapı', 'Eşitsizliklerin Azaltılması', 'Sürdürülebilir Şehir ve Yaşam Alanları' ve 'Hedefler İçin Ortaklıklar' olmak üzere sekizine doğrudan katkıda bulunuyoruz. Düşük karbonlu ve paydaşı odağa alan ekonomik büyümeyi desteklemek için olumlu etki yaratmaya aracı olacak ürün ve hizmetlere odaklanıyoruz. Operasyonlarımızın çevresel performansını iyileştirmek için "iklim acil durumunun çözümüne öncü adımlar atmak" odağına uygun olarak en geç 2050'de Net Sıfır Emisyon ve Net Sıfır Atık seviyelerine ulaşmayı hedefliyoruz.



Türkiye'nin taş/ürün zenginliği ve rezerv kapasitesini değerlendirerek, Türk mermer sektörünün nasıl bir potansiyele sahip olduğunu anlatır mısınız?

Türkiye 5,2 milyar metreküp (13,9 milyar ton) toplam rezervi ile dünya mermer potansiyelinin yaklaşık yüzde 40'ına sahip. Ancak bu potansiyelin sadece yüzde 1'lik kısmı kullanılıyor. Mermer üretimimiz özellikle 1980'li yıllardan itibaren hızla arttı. Türkiye, mermer üretiminde dünyada yedinci, mermer ihracatında ise sekizinci sırada yer alıyor. Çin, Hindistan, İtalya, İran, Türkiye, İspanya ve Brezilya dünyadaki toplam üretimin yüzde 71'ini gerçekleştiriyor. Üretimin en önemli kısmı Türkiye, İtalya ve Çin tarafından gerçekleştiriliyor.

Türk mermer firmalarının yurtdışındaki faaliyetlerini ve ticaretini başarılı buluyor musunuz? Türk mermerinin dünya pazarındaki konumunu ve geldiği yeri nasıl değerlendirirsiniz?

Dünyanın en büyük mermer üreticilerinden biriyiz artık. Blok mermer ihracatında liderliği 10-11 yılda İtalya ve İspanya'nın elinden aldık. Dünyada mermer olan her dört evden birinde Türk mermeri kullanılıyor. Tüm dünyada mermer yaşamın her alanında uygulanmasına rağmen, Türkiye'de doğal taş kullanım kültürü yok. Bunda mimar ve tasarımcıların mermere yönelmemesi etken. Böyle olunca da toplam üretimin yüzde 90'ı ihracata yönelik gerçekleşiyor.

Sizce Türk mermeri yurtdışında hak ettiği değeri görüyor/buluyor mu? Rekabet açısından uluslararası pazarda Türk mermerinin avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Türk madencilik sektörünün 2023 yılı için 15 milyar dolar ihracat hedefi bulunuyor. Bu hedefi hayata geçirebilmek Türk mermercilik sektörünün dünya piyasaları ile rekabet edebilmesinde, özellikle ulaşım ve enerji gibi üretimi doğrudan etkileyen temel etkenlerin, devlet destek ve teşvikleri ile avantajlı hale getirilmesi gerekiyor. Kamu tarafından sektörde yatırımın artmasının teşvik edilmesi, girişimcilerin ve yatırımcıların sektöre özendirilmesi, finansmana ulaşımın kolaylaşması sektörün ekonomik büyüklüğünün artmasına yardımcı olacaktır. Sektörde gerçekleştirilen Ar-Ge çalışmalarının artırılması sektörün rekabet gücünü yükseltecektir.

Türk firmalarına, sektörün gelişmesi ve Türk mermerinin itibarının artması açısından ne gibi mesajlar/öneriler verirsiniz?

Türk mermer sektörü 15 yılda 12 kat büyüdü. Bugün ülkece 1 milyar dolarlık blok, 1 milyar 200 milyon dolarlık işlenmiş mermer satıyoruz. Mermer önemli, uzun ömürlü, bir o kadar da çıkartılması zor bir maden. Tüm doğal taş sektörü olarak ülkemizdeki rezervlerin ve ürün kalitesinin ne kadar kıymetli olduğunu unutmadan, Türk madenlerini ucuza değil, değerinde satarak itibarını üst seviyede tutmalıyız.

ASSET WORLDWIDE EXPRESS İLE CİROYU İKİYE KATLADI, GÖZÜNÜ UZAKDOĞU VE AMERİKA'YA DİKTİ

İlk yurtdışı ofisini Almanya'da kuran Asset, bir Türk markası olarak, her kıtada kendi HUB operasyon merkezleri ile hizmet vermeyi hedefliyor.

Lojistiğin her alanında entegre çözümler sunan Asset, 2022 yılında faaliyet gösterdiği tüm alanlarda cirosunu bir önceki yıla oranla önemli ölçüde artırdı. Yatırımlarına pandemide de devam eden Asset, 2020 yılında hayata geçirdiği uluslararası hızlı kurye hizmeti veren Asset Worldwide Express markası ile yüzde 112 büyüyerek sektöre damga vurdu.

Asset Global Logistic Integration Yönetim Kurulu Başkan Vekili Uğur Tekin, Asset'in gerek operasyonel, gerekse finansal performans olarak hedeflerin ötesinde büyüme kaydettiğine dikkat çekerek, "Cirolarımızı geçen yıla göre; Asset Worldwide Express ile yüzde 112, Asset Hava Kargo'da yüzde 65, Asset Deniz Taşımacılığı'nda yüzde 35, Asset Kara Taşımacılığı'nda yüzde 44 artırdık. Gümrük ile ise bu yıl yüzde 60 büyüme kaydettik. 2022 yılını totalde 65 milyon dolar ciro ile kapamayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

Asset'in hem cirosu, hem de yatırımları ile büyüme hedeflerinin devam ettiğini belirten Uğur Tekin, "2022 yılı bizim için yatırım yılı olarak geçiyor. Yurtdışında kendi ofislerimizi kurarken, yurtiçi ağıımızı genişletmeyi de ihmal etmiyoruz. İlk yurtdışı ofisimizi Almanya'da kurduk. Avrupa'ya yaptığımız toplam dağıtımın %95'ini kendi acente ve hublarımız kanalıyla gerçekleştiriyoruz. Bir Türk markası olarak Asset'in, global anlamda her kıtada kendi HUB operasyon merkezleri ile hizmet vermesini hedefliyoruz. Almanya'daki ofisimizin ardından öncelikle İtalya, Uzakdoğu ve Amerika'da ofis yatırımları yapmayı planlıyoruz" şeklinde konuştu.

Asset, Alman Gümrüğü'ne aday

Uğur Tekin, Asset'in 2003 yılında ilk olarak gümrük müşavirliği danışmanlığı hizmeti vermek üzere kurulduğunu, bugüne gelindiğinde Gümrük Müşavirliği konusunda ülke genelinde

gümrüklerde yapılan beyanname sayıları ve işlem hacmine bakıldığında Türkiye'nin ilk 5 firması arasında olduğunu ifade ederek, Almanya ofisinin Gümrük olarak da etkin bir şekilde kullanılmasının planlandığını vurguladı. Bunun için Alman Gümrüğü'ne gerekli teminatların yapıldığını ve eğitimlerin alınmakta olduğunu belirten Uğur Tekin, "Gümrük, Türkiye'de bizim güçlü kaslarımızdan biri. 2022 yılı bitmeden Asset olarak Almanya'da da gümrük işlemlerimizi tamamen kendimiz yapmayı hedefliyoruz" dedi.

Yurtdışına da, yurtiçine de yatırım

Yurtdışında ilk ofisin Almanya'da açılmasının ardından, Ekim ayı itibarıyla Köln civarındaki 5000 m2'lik depoya hem fulfillment, hem de operasyonel hizmet vermeye başlayacaklarını belirten Uğur Tekin, yurtiçi ağını İzmir, Mersin ve Adana'da yaptıkları yatırımlarla genişletmeye devam ettiklerini dile getirdi.

Asset Optimus ile gümrük işlemlerinde yüzde 70 tasarruf Uğur Tekin "Kendi bünyemizde geliştirdiğimiz Asset Optimus yazılımımız maliyetleri analiz ederek, dış ticaret işlemlerini daha kolay bir hale getiriyor. Taşımacılık işlemlerinin her aşamasının online takip edilirken, saha ekipleriyle sürekli bilgilendirme de sağlanabiliyor. İş ve maliyet süreçleriyle ilgili girişleri anlık olarak destekleyen Asset Optimus ile, gümrük müşavirliği maliyetlerinde yüzde 70'e varan oranlarda tasarruf sağlayabiliyoruz" dedi.

Asset, metaverse alanında sektöründe öncü olmak istiyor... Metaverse alanında çalışmalara başladıklarına değinen Uğur Tekin, Asset Academy ile lojistiği metaverse evrenine taşıyan öncü firmalardan olmayı hedeflediklerini belirterek, lojistik terimlerinin gösterilerek tanıtıldığı bir mekanizma kurguladıklarını ve aynı zamanda sanal sipariş alınabilecek bir yapı tasarladıklarını ifade etti.



DIŞYÖNDER E- İHRACATTA DEVLET DESTEKLERİ WEBİNARINI GERÇEKLEŞTİRDİ

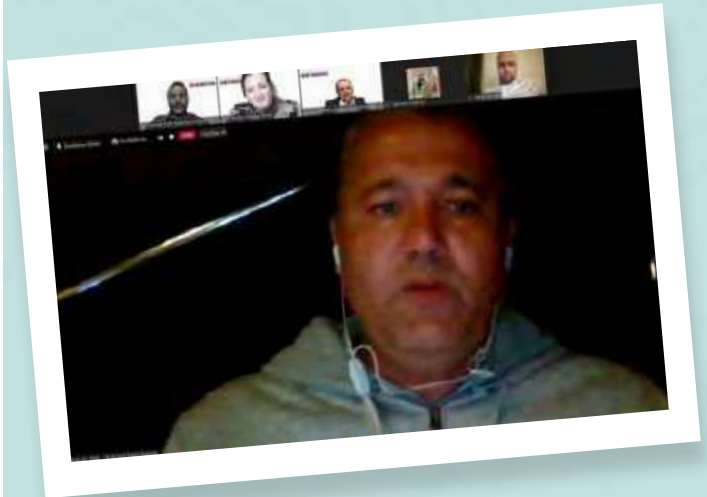
Dış Ticarete Yön Verenler Derneği İhracat Çalışma Grubu E-İhracatta sağlanan devlet desteklerini sektör ilgililerine aktarmak akıldaki soru işaretlerinin giderilmesini sağlamak için 17.11.2022 tarihinde webinar düzenledi.

E-İhracatta Devlet Teşvikleri nelerdir?, 360 derece E-İhracat kavramından ne anlıyorsunuz?, E-İhracat lojistiği , dijital uygulamalar ve yeni nesil yaklaşımlar nelerdir? Konu başlıklarının görüldüğü webinarında T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü E-İhracat Daire Başkanı Hasan Önal, DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr.Hakan Çınar, Sınır Ötesi E-Ticaret Danışmanı Serkan Akarsu, Navlungo CEO İsa Korkmaz konuşmacı olarak yer aldılar.

E-Fırsat Kaçmadan sloganı ile gerçekleştirilen webinar Dış Ticarete Yön Verenler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hakan Çınar'ın açılış konuşması ile başlayarak, Hasan Önal beyin E-İhracat Destekleri başlıklı ve içerisinde E-İhracatın tanımından avantajlarına, E-İhracat destek modelinden yararlanıcılara, dikkat edilecek hususlardan küresel e-ticarete, hedef ülkelerden E-İhracat konsorsiyumlarına dair bilgilerin yer aldığı sunumu ve gelen soruların bizzat ilk uygulayıcı tarafından cevaplanması ve Serkan Akarsu beyin e-İhracatta yeni nesil yaklaşımlar konusuna değinerek tecrübe paylaşımı yapması ve İsa Korkmaz beyin e-İhracat lojistiği hakkında dikkat edilmesi gereken önemli noktalara değinmesi ile devam etmiştir.

Yaklaşık 400 katılımcı ile hem zoom hem youtube üzerinden 19:30 – 22:30 arası gerçekleştirilen bu programda DIŞYÖNDER İhracat Çalışma Grubu Başkanı ve etkinlik moderatörü Dr.Sevgi Yılmaz'ın katılımcılar tarafından sorulan tüm soruları eksiksiz sorulması ve konuşmacılar tarafından objektif şekilde cevaplanması E-İhracat yapan ve yapmak isteyen katılımcılar nezdinde büyük beğeni toplamıştır.

Webinar DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr.Hakan Çınar; sektör paydaşlarına ve çalışanlarına fayda sağlayacak bu tarz programların hızla devam edeceğini belirtmesi ve teşekkür konuşması ile sona ermiştir.



DIŞYÖNDER ORTAK AKIL ÇALIŞTAYINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği 15.10.2022 tarihinde üyeleriyle birlikte Silivri Villa Restaurantta gerçekleştirdiği toplantıda katılımcı yönetim anlayışıyla hem dış ticaret hem de dernek faaliyet önceliklerini belirledi.

Kurulduğu ilk günden itibaren dış ticaretin gelişmesine önemli bir katkı sağlama amacı güden Dış Ticarete Yön Verenler Derneği bugüne kadar düzenlediği her programda bunu kanıtlamış ve 15.10.2022 tarihinde Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Nurdan İzgördü'nün ev sahipliğinde gerçekleştirdiği kahvaltı ile başlayan, değerli konuşmacılar eşliğinde devam eden ve ortak akıl çalıştay bölümünde hem dış ticaret hem de dernek faaliyet önceliklerinin belirlenmesiyle sona eren üye buluşmasında bir kez daha ispatlamış oldu.

DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr.Hakan Çınar, programa ev sahipliği yapan Sayın Nurdan İzgördü'ye ve katılım sağlayan tüm üyelere teşekkürlerini iletti.

DIŞYÖNDER VE SEDEFED'DEN DEV GÜÇ BİRLİĞİ

Dış Ticaret profesyonellerinin en önemli temsilcisi DIŞYÖNDER, Türkiye'de birbirinden farklı alanda faaliyet gösteren 45 sektör derneği ve 10000 iş insanının buluştuğu çatı örgüt SEDEFED'e üye oldu.

Sivil toplum hareketinin gücüne inanan, yenilikçi yaklaşımı ve değişime açık uygulamaları ile dış ticaret profesyonellerinin en önemli temsilcisi olan DIŞYÖNDER, alanında etkin ve söz sahibi STK'larla bir araya gelerek güçlü işbirliklerine imza atmaya devam ediyor.

DIŞYÖNDER, akaryakıt, inşaat, makine imalat, elektrik, endüstriyel mutfak, tarım, gıda, otomotiv, plastik, kimya, çelik, dış ticaret ve lojistik gibi farklı sektörlerden 45 derneğin buluştuğu, 10000 iş insanının temsil edildiği Sektörel Dernekler Federasyonu (SEDEFED)'e üye olarak güçlü bir işbirliğine imza attı.





DIŞYÖNDER, 2023'TE DIŞ TİCARETTE ÖNCELİKLİ BEKLENTİLERİ ELE ALDI

Dış ticaretin gelişmesi için faaliyet gösteren ve firmalara bu alanda yön veren Dış Ticarete Yön verenler Derneği (DIŞYÖNDER), 2023'ün önceliklerini belirlemek üzere yüze yakın üyesinin katılımıyla düzenlenen çalıştayda bir araya geldi. Önceliğin ihracatı artırmak ve bunun için de devlet yardımlarının daha etkin hale getirilmesi hususunun üzerinde durulan çalıştayda, desteklerin ve Eximbank'ın kaynaklarının mutlak surette tabana yayılması gerektiği görüşü öne çıktı.

Ayrıca ihracatçının KDV iadesine daha kolay ulaşması gerekliliği ve Dahilde İşleme Rejiminin de daha verimli kullanılması konusunun da gündeme geldiği çalıştayda, e-ihracata yönelik desteklerin olumlu olduğu bilgisi de paylaşıldı. Hizmet ihracatının ve yazılım ihracatının daha fazla ön plana çıkartılması gerekliliğinin altının da çizildiği çalıştayın üyeler adına verimli olduğu üzerinde duruldu.

Çalıştay ile ilgili DIŞYÖNDER tarafından yapılan açıklamada ise şu görüşlere yer verildi: "Gerek pandemi gerekse Rusya-Ukrayna savaşı ile ortaya çıkan fırsatlar, ülkemiz açısından transit ticarete pek çok yeni olanak yaratıyor. Ancak bu konuda gerek gümrük mevzuat ve uygulamalarımız, gerekse lojistik imkanlarımızın şartları iyileştirilmeli. Ayrıca teknoloji daha etkin kullanılmalı ve kamu idareleri ile yürütülen uzlaşma görüşmeleri online ortama taşınmalı. Yetkilendirilmiş Yüklümlü Sertifikası sahibi firmalar KKDF'den muaf hale gelmeli ve TSE uygulamaları da firmaları zorlar hale gelmesi sebebiyle revizyona tabi tutulmalı. Bunların yanı sıra geleceğin vizyonu olarak Blockchain'in yaşamımızı önemli ölçüde kolaylaştıracağı ve dış ticareti hızlandıracağı öngörüldürken, bu konu da dikkate alınarak gerekli hazırlıklar yapılmalı. Halen sınır kapılarındaki yığılmaların ve geçiş zorluklarının devam ettiği bir dönemde bu konuya da çözüm aranmalı."

Türkiye'nin gerek coğrafi avantajları, gerekse güçlü insan kaynağı ile daha avantajlı bir konuma geleceğine dair görüşlerin de ele alındığı çalıştayda ayrıca, 2023'ün ikinci yarısından itibaren Türkiye'ye daha fazla yabancı yatırım geleceğine ve yılın ikinci yarısının ilk döneme göre daha iyi olacağına vurgu yapıldı. Çalışmaları ile ilgili bir rapor hazırlandığı bilgisini de paylaşan DIŞYÖNDER, bu raporun önümüzdeki günlerde Ticaret Bakanlığına sunulacağını da ilettili.

Sizlerle bir güzel haberi paylaşmak isteriz;

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği olarak sektörel dernekler arasında fark yaratmaya devam ediyoruz!

T.C. Ticaret Bakanlığının Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi'nde yer alma daveti üzerine 13.12.2022 tarihinde gerçekleştirilen 4. Genel Kurul Toplantısı'na başkanımız **Dr. Hakan ÇINAR** katılım sağlamış olup Komite Başkanı **Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay** ve üyeler tarafından resmi olarak gözlemci statüsü verilmiştir.

Sektörün sorunlarına her daim çözümler üreten ve kurulduğu günden itibaren dış ticarete yaşanan sorunların çözümünde daima yer almakta olan **DIŞYÖNDER** şimdi de "Ticaretin Kolaylaştırılması" için yenilikçi projeler üretmeye ve çözüm odaklı yaklaşım sergilemeye devam edecek.

Saygılarımızla,

DIŞYÖNDER “YÖNÜMÜZ İHRACAT” DEDİ

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği gerçekleştirdiği etkinlik ile 2023 sloganını “YÖNÜMÜZ İHRACAT” olarak belirledi. 2022 yılı ülkemizin ihracat değerlendirmesinin yapıldığı etkinliğe İKMİB Başkanı Adil Pelister, UTİKAD YK Başkanı Ayşem Ulusoy, Turmet Madencilik Genel Müdür Yardımcısı Umut Rallas ve 8 Gen Madencilik Başkanı Nurdan İzgördü katılım sağlarken, toplantının açılışını Dışyönder Başkanı Dr.Hakan Çınar gerçekleştirdi.

Kimya sektöründeki olumlu gelişmelerin ve ihracatta zirvanı sıra, madencilik sektöründeki önemli artış da dikkat çekildi.

İKMİB Başkanı Adil Pelister “Dünya global olmalı ihracata önem vermeliyiz. TİM içerisinde 27 sektör var kimya

sektörümüz geçen yıl 25.4 bu yıl 33 milyar dolar ihracat ile %34 büyümeye gerçekleştirdi” diyerek kimya sektörünün önemine ve ülkedeki ihracat payını vurgulamış oldu. Yanı sıra kimya sektörünün genel anlamda başarısına değinen Pelister, başarının sebeplerini ve izlenen yol haritasını katılımcılara aktardı.

UTİKAD Başkanı Ayşem Ulusoy “Satınalma eğilimlerinin dünya geneli başka bir yöne evrildiğini görüyoruz. Bu sebeple sektörlerimizi farklılaştırma yöntemiyle geliştirsek pazar payımızı artırabiliriz.” söylemiyle farklılaştırmanın önemini vurgulamış oldu. Yanı sıra ihracatta lojistiğin önemi, daha başarılı ve büyük ölçekli ihracat hacmine kavuşmak için taşımacılık anlamında ürün farklılaştırılmasına gidilmesi gerektiği konuları hakkında görüşlerini de ortaya koydu.

8 Gen Madencilik Başkanı ve Dışyönder Yönetim Kurulu Üyesi Nurdan İzgördü, maden sektörü özelinde önemli değerlendirmelerde bulunarak sektör içerisinde yaşanan zorluklar ve getirilmesi gereken kolaylıklar hakkında bilgiler verirken, toplantının moderatörlüğünü de üstlenen Turmet



Madencilik Genel Müdür Yardımcısı ve Dışyönder Üyesi Umut Rallas ise, sektörün Türkiye'nin ihracatında nasıl bir öneme sahip olduğuna değinerek, dış ticaretimiz için ilerleyen süreçte çok daha fazla katkı sağlayacağını belirtti.

Kapanışta konuşan Dışyönder Başkanı Dr.Hakan Çınar; ihracatımızın artmasında kimya sektörü ve madencilik sektörleri gibi, farklı ve niş sektörlerin payının çok önemli olduğuna, dünya çapında firmalar çıkartabilmemiz için sürdürülebilirliğe ve markalaşmaya daha fazla önem verilmesi gerektiği hususunun altını çizdi. Geniş bir ilgi gören toplantı yeni yıl mesajları ile son buldu.

DIŞ TİCARETE YÖN VERENLER DERNEĞİ GENÇ DIŞ TİCARETÇİLER YETİŞİYOR PROGRAMI KAPSAMINDA KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ HEREKE ÖMER İSMET UZUNYOL MYO'DA ÖĞRENCİLERLE BULUŞTU

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (DIŞYÖNDER) yetkilileri gençler için tasarladıkları “Genç Dış Ticaretçiler Yetiştiriyor” projesi kapsamında Kocaeli Üniversitesi Hereke Ömer İsmet Uzunyol MYO’da Dış Ticaret bölümü öğrencileriyle 04.10.2022 tarihinde bir araya geldi.

Gerçekleştirilen Konferansta DIŞYÖNDER Genel Sekreteri Murat Can GÜZELLER Kariyer Planlaması, Teksan Jeneratör Dış Ticaret Uzmanı Burcu BALCI Dış Ticaret uzmanlığı, Teksan Jeneratör Dış Ticaret Müdürü ve Gümrük Müşaviri Güler BAŞARAN Gümrük Müşavirliği mesleği hakkında bilgiler verdiler.

Konferans esnasında sorulan sorulara doğru cevap veren öğrencilere çeşitli hediyeler ve aylık burs verilerek motivasyonlarının artması sağlandı. Ayrıca konferansa katılım sağlayan her öğrenci özgeçmişlerine eklemeleri için Katılım Belgesi verildi.

Sektör ile üniversite öğrencilerinin bir araya geldiği, soru cevap şeklinde ilerleyen programda öğrencilerin merak ettikleri sorulara cevap bulmalarını ve sektöre adapte olmaları sağlandı. DIŞYÖNDER’in öncülük ettiği ve öğrencilere mentorluk sağlayan bu programın diğer sektör yöneticileri tarafından örnek olması ve sürekliliğinin korunması gerekmektedir.

DIŞYÖNDER ve öğrenciler arasında bağlantıyı kuran öğrenci odaklı hareket eden Dış Ticaret Bölüm Başkanı Prof. Dr. Faik ÇELİK konuşmacılara Plaket takdim ederek teşekkürlerini iletti.





Yeni nesil dernek anlayışı ile teknolojiye önem vererek Mirsoft Bilişim ile anlaşma gerçekleştirildi ve Derneğimize ait webdernek ERP sistemini hayata geçirdik.

TV Programları





23.11.2022

DIŞYÖNDER olarak Yönetim Kurulu Başkanımız ve üyelerimizle T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Sayın Mehmet Ali Kılıçkaya'yı Genel Müdür Yardımcıları Sayın Erbülen Kurşun'u ve Mustafa İlker Özdem'i ziyaret ederek dış ticaretimizi değerlendirdik.

23.11.2022

DIŞYÖNDER olarak Yönetim Kurulu Başkanımız ve üyelerimizle T.C. Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürü Sayın Mehmet Azgın'ı ziyaret ederek dış ticaretimizi değerlendirdik.



13.09.2022

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) başkanı Sayın Çetin Tecdelioglu'nu Yönetim Kurulu üyelerimizin katılımıyla ziyaret ettik.

04.08.2022

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği olarak TBMM başkanı Sn. Mustafa Şentop'u makamlarında ziyaret ederek dış ticaretimizi değerlendirdik.



04.08.2022

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği olarak TSE başkanı Sn. Mahmut Sami Şahin'i makamlarında ziyaret ederek dış ticaretimizi değerlendirdik.

DEV PROJELERİN İKLİMLENDİRME MARKASI



DÜNYANIN 1 NUMARASI

İşte bu yüzden Daikin, en küçük alanlardan binlerce metrekarelik endüstriyel projelere kadar
dünyanın dört bir tarafında, alanında tercih edilen marka.

- KONUT • OFİS • SPOR MERKEZİ • VERİ MERKEZİ • RESTORAN/CAFE • MAĞAZA/MARKET
- OTEL/HASTANE • FABRİKA/ÜRETİM TESİSİ • SOĞUK ZİNCİR TAŞIMACILIĞI

19.
years

ASSET
Global Logistic
Integration

**Simply Smile.
Excellence Logistics.**



Karayolu | Havayolu | Denizyolu | Demiryolu
Gümrük Müşavirliği | Sigorta | Worldwide Express



0(212) 639 4949



www.assetgli.com



/ AssetGli



0850 440 42 59

Express Kargo

Gönderileriniz İçin
Hızlı, Güvenilir ve
Ekonomik



BLX Global Express
avantajları ile 220'den
fazla ülkeye teslimat
kolaylığı.

Doküman, numune, koli,
e-ticaret, ihracat ve mikro
ihracat gönderileriniz için
hizmetinizdeyiz.

