DIŞYÖNDER

SAYI: 5

DIŞYÖN

DIŞ TİCARETE YÖN VERENLER DERNEĞİNİN YAYINIDIR



Prof. Dr. Ömer BOLAT
Ticaret Bakanı

Dr. Hakan ÇINAR
Dışyönder Kurucu Başkanı

Prof. Dr. Ömer BOLAT
Ticaret Bakanı

Küresel ticaretteki yapısal daralma ve artan korumacılık eğilimleri, riskler kadar Türkiye için yeni fırsatlar da sunmakta; bu sürecin etkin yönetimi stratejik öneme sahiptir.

06

Dr. Hakan ÇINAR
Yeniden başkan seçildi

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (Dışyönder) olarak Olağan Genel Kurul Toplantımızı değerli üyelerimizin katılımıyla başarıyla gerçekleştirdik.

10

Meral ŞENGÖZ
Finansman Uzmanı

MLETR, ticaret belgelerinin dijitalleşmesini hukuken mümkün kılan uluslararası bir model yasadır.

18





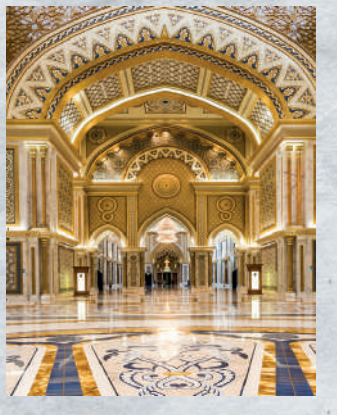


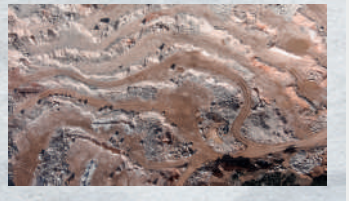














8GEN
MADENCİLİK

一起大理石
Yi Qi MARBLE

PA DANIŞMANLIK



“PA Danışmanlık, ithalat ve ihracat alanında faaliyet gösteren bir danışmanlık firması olarak, işletmelere uluslararası ticaret süreçlerinde rehberlik ediyor. Firmalar, ithalat ve ihracat işlemlerinin karmaşık yapısı nedeniyle bu alanda uzmanlık ve bilgiye ihtiyaç duyuyor. PA danışmanlık, bu alanda işletmelere geniş bir hizmet yelpazesi sunuyor.”

PA Danışmanlık’ın sunduğu hizmetler arasında şunlar yer alıyor.

Gümrük İşlemleri: Gümrükleme süreçlerinin yönetimi, gümrük vergileri ve uyulamaları hakkında bilgi verme.

Ticari Anlaşmalar: Tedarikçierle ve alıcılarla yapılacak sözleşmelerin hazırlanmasında yardım etme.

Lojistik ve Dağıtım: Malzeme ve ürünlerin taşınması için en uygun lojistik çözümlerin belirlenmesi.

Finansman Danışmanlığı: İthalat ve ihracat işlemleri için finansman seçeneklerinin değerlendirilmesi.

Eğitim ve Seminerler: İthalat ve ihracat süreçleri hakkında ilgili firmaların çalışanları için eğitim programları düzenleme.

Ayrıca PA danışanlık, aşağıdaki alanlarda da hizmet sunmaktadır.

Yatırım Teşvik Belgesi
KOSGEB Destekleri
YYS (Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası)
TSE İzinleri (Türk Standartları Enstitüsü)
BTK (Bilgi Teknolojileri ve Kullanılmış ve Yenileştirilmiş Eşya İthalatı

Adres: İnönü Mah. Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No:412 B Blok No:16 Yenimahalle / Ankara - Vega Cadde Plaza

E-posta: pnrasl89@gmail.com
E-posta: suatelibuyuk@gmail.com

KTG
EĞİTİM • YAYINCILIK • DANIŞMANLIK

YETKİLENDİRİLMİŞ GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ A.Ş.

İhtiyaçlarınızı Karşılamak İçin Sunduğumuz Geniş Hizmet Yelpazemizi Keşfedin!

Şirketimiz Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirliği alanında firmaların hizmet duyduğu ihtiyaçları en iyi şekilde belirleyip, kaliteli ve güvenilir hizmet vermek amacı ile yola çıkmıştır.

Gelişmiş çözümlerimizle size daha hızlı, etkili ve verimli destek sunuyoruz; böylece iş süreçlerinizdeki her aşamada en iyi sonuçları elde etmenize yardımcı oluyoruz.



- YYS Danışmanlığı - Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası
- Antrepo Tespit İşlemleri
- Onaylanmış Kişi Statüsüne (OKSB) ilişkin Tespit İşlemleri
- Gümrük Beyannamesinde Düzeltmeye İlişkin YGM Tespit İşlemleri
- Diğer Kurum Kontrolleri Kapsamında YGM Tespit İşlemleri
- Ticaret Politikası Önlemleri YGM Tespit İşlemleri
- Menşe Mevzaatına İlişkin YGM Tespit İşlemleri
- Dahilde İşleme Rejimine İlişkin YGM Tespit İşlemleri
- Metal Hurda YGM Tespit İşlemleri
- Takas İşlemlerinde KKDF Muafiyeti Uygulanmasına İlişkin YGM Tespit İşlemleri
- Gümrük Sonradan Kontrol İşlemleri Danışmanlığı
- Çok Zor Durum Tespit İşlemleri
- Nihai Kullanım Hizmetleri
- Geçici İthalat Rejimi YGM Tespit İşlemleri
- Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimine İlişkin YGM Tespit İşlemleri

Esentepe Mahallesi, Dostlar İş Merkezi Büyükdere Cd. No: 113 - 115 Kat: 8 D: 8 Şişli – İstanbul

0552 385 10 00 | 0212 909 39 65 | www.ktgegitim.com

kontosayım

Konto Sayım ve Envanter Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.



Gerçek stok miktarını belirlemek ister misiniz?

Kayıt dışı kayıpları tespit etmek ister misiniz?

Hataları düzeltmek ister misiniz?

Stok maliyetlerini kontrol altında tutmak ister misiniz?

Sipariş süreçlerini optimize etmek ister misiniz?

bize ulaşın

0216 706 16 51

www.kontosayim.com

DR. HAKAN **ÇINAR**

DIŞYÖNDER Kurucu Başkanı
Mentor Gümrük Müşavirliği CEO'su



Teknoloji, Lojistik, Güç: Ticaret Artık Sadece Ticaret Değil

2025 yılını yarılarken yeni bir sayımız ile daha yine karşınızdayız. Konuşulabilecek pek çok konu olmasına rağmen, gündemi en çok meşgul eden başlık hiç şüphesiz söylerken dahi mutsuzluk veren "ticaret savaşları" Dış ticarette artık pek çok gündemimizi doğrudan belirleyen bir noktaya geldiğini, gümrük vergilerinin ne denli önemli olduğunu da ortaya koyan bu kavram bizim de bu sayımızın ana konusunu teşkil etmiş oldu.

21.yüzyılın en sert çatışmaları artık cephelerde değil, gümrük tarifelerinde, ihracat kısıtlamalarında ve stratejik sektörlerde yaşanıyor. Ticaret savaşları, küresel ekonomi için sessiz bir sarsıntı değil; bilakis çok merkezli bir ekonomik deprem halini almış durumda. ABD ile Çin arasında 2018'de başlayan restleşmeler, artık sadece bu iki ülkeyi değil, Avrupa'dan Asya'ya, Latin Amerika'dan Afrika'ya kadar tüm aktörleri içine alan çok kutuplu bir ticaret cephesi halini aldı.

Ticaret savaşları artık sadece ticareti değil, teknoloji savaşlarını, enerji güvenliğini, lojistik koridorlarını ve hatta askeri iş birliklerini şekillendiren bir dinamiğe dönüştü. Ticaret savaşlarının en temel özelliği, devletlerin ekonomik üstünlüğü sağlamak için serbest piyasa kurallarını ikinci plana iterek, korumacı önlemlerle birbirine ekonomik zarar vermeye çalışmasıdır. Bu zarar yalnızca hedef ülkeye değil, aynı zamanda küresel tedarik zincirlerine, maliyetlere ve hammadde akışına da yansıyor. Bugün dünyanın en büyük ekonomileri, "serbest ticaret" kavramını bir kenara bırakıp, stratejik sektörlerini korumak adına gümrük tarifeleri, sübvansiyonlar, ithalat yasakları gibi agresif araçlara başvuruyor.

Çin'in Kuşak-Yol Girişimi, ABD'nin Hint-Pasifik stratejisi ve Avrupa'nın yeşil mutabakatı; hepsi ekonomik araçlarla yürütülen yeni nesil jeopolitik hamlelerin bir parçası. Bu nedenle ticaret savaşlarını yalnızca gümrük vergileri düzeyinde okumak, büyük resmi kaçırmak olur. Dünya ekonomisi görünürde büyürken, aslında ciddi bir kutuplaşma ve parçalanma sürecinden geçiyor. Ticaret artık işbirliğinin değil, güç gösterisinin aracı haline geldi. Bu yeni düzende kazanmak isteyen ülkeler, sadece üretmekle değil, stratejik akılla hareket etmekle de yükümlü. Aksi takdirde, bir sonraki ticaret cephesinin hedefi olmak an meselesi olabilir.

ABD, yarı iletkenlerden çeliğe, Çin ise nadir toprak elementlerinden tarım ürünlerine kadar birçok kritik üründe karşılıklı yaptırımlar uyguluyor. Avrupa Birliği ise bu süreçte hem kendi sanayisini Çin'e karşı korumaya çalışıyor, hem de ABD'nin çıkarlarına göre şekillenen küresel dengelerde sıkışmış durumda. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler ise bu büyük güçlerin ticaret savaşlarında hem fırsatlar hem de risklerle karşı karşıya. Alternatif tedarikçi olma potansiyeli, aynı zamanda belirsizliklerin ortasında yön bulma zorluğunu da beraberinde getiriyor.

Amerika Birleşik Devletleri, Çin'in teknoloji ve üretim gücünün kendi üstünlüğünü tehdit ettiğini çok erken fark etti. Donald Trump döneminde Çin menşeli yüzlerce ürüne uygulanan ek gümrük tarifeleriyle başlayan süreç, Biden yönetimi altında daha sofistike hale geldi. Bugün ABD yalnızca Çin'den gelen ürünleri sınırlamıyor; aynı zamanda yüksek teknoloji ihracatına yasaklar koyarak Çin'in gelişimini doğrudan hedef alıyor. Çin ise karşılık vermekte gecikmedi. Nadir toprak elementleri ihracatında kısıtlamalar getirerek dünya genelinde teknoloji üretimini baskı altına aldı. Öte yandan Kuşak-Yol Girişimi üzerinden Asya, Afrika ve Avrupa'da altyapı yatırımlarıyla ekonomik nüfuzunu artırıyor. Bu da Çin'in yalnızca üretici değil, ticaret koridorlarını kontrol eden bir güç olma stratejisini yansıtıyor.

içindekiler



PROF. DR. ÖMER **BOLAT**
Küresel Ticaretin Yeni Düzeni: Risklerin Gölgesindeki Fırsatlar
6



NURDAN **İZGÖRDÜ**
Dış Ticaretin Görünmeyen Gücü ve Stratejik Geleceği
12



ÇİMEN **POLAT AKKUŞ**
Dışyönder İhracat ve Devlet Destekleri Komitesi Tanıtım Yazısı
14



GÜRKAN **GÜRBÜZ**
Horoz Lojistik
16



MERAL **ŞENGÖZ**
Dış Ticarette Dijitalleşmenin Yasal Zemini ve İş-Finans Dünyasına Etkisi
18



SUAT **ELİBÜYÜK**
Küresel Tedarik Savaşları Başladı mı?
23



ABDURRAHMAN **ÖZALP**
Ticari İşlemlere İlişkin Yaptırım (Sanctions) Klozları ve ICC Rehberi
24



DR. AYŞEGÜL **KETENCİ**
Güç Rekabetinin ve Ticaret Rotalarının Yeni Güzergahı
26



AYŞE BURCU **ARSLAN**
Türkiye'deki Serbest Bölgeler Hakkında Bilgiler
28



CEM **ÖZVARDAR**
İklim Değişikliğinde Karbon Fiyatlamasının Rolü
30



MEHMET **ERGENE**
Küreselleşmeden Bölgeselleşmeye Dünya Ticaretinde Dönüşüm
32



DİLEK **HAKAN**
Küresel Tedarik Savaşları Başladı mı?
34



RECEP **KOCA**
Depolarda Güvenli Yaşam Kültürü Depolarda Güvenlik Kural Değil, Refleks Olmalı...
36



TÜLAY **GÜNGÖR**
Markaların gücü adına, Güç sizde artık...
40



ÜMMÜHAN **DAŞTAN**
E-Ticaret Lojistiğinin Strateji Yönetimi
42



ÇİĞDEM **PITIRLIOĞLU**
Mevzuattan Sahaya: Dış Ticaretin Çözüm Üreten Komitesi
46



KUTLUHAN **TANISALI**
Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikasının Firmalara Olan Etkisi
47



ABDURRAHMAN **ÖZALP**
Dışyönder Hukuk Komitesi
51

DIŞYÖNDER LOJİSTİK KOMİTESİ ÇALIŞMALARI
54

DIŞYÖNDER Üye İlişkileri Komitesi Tanıtımı
56

DIŞYÖNDER
FAALİYETLERİMİZ
57

DIŞYÖNDER
WEBİNARLARIMIZ
60



İMTİYAZ SAHİBİ
Dış Ticarete Yön Verenler Derneği Adına
Hakan ÇINAR

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Başak KENAR

GRAFİK TASARIM
Sevda AYAN

BASKI
TÜRMATSAN
turmatsan.com

YÖNETİM YERİ
Yeşilköy Mah. Atatürk Cad.
EGS Business Park Blokları
B/3 Blok Kat:14 Bakırköy - İST.

İLETİŞİM
Tel:(0531) 344 58 27
info@disyonder.org.tr

YAYIN TÜRÜ
3 Aylık Süreli Yayın

YAYIN KURULU
Prof. Dr. Ömer BOLAT, Gürkan GÜRBÜZ, Meral ŞENGÖZ, Nurdan İZGÖRDÜ, Suat ELİBÜYÜK, Abdurrahman ÖZALP, Dr. Ayşegül Ketenci, Ayşe Burcu ARSLAN, Cem ÖZVARDAR, Mehmet ERGENE, Dilek HAKAN, Recep KOCA, Tülay GÜNGÖR, Ümmühan DAŞTAN, Çiğdem PITIRLIOĞLU, Çimen Polat AKKUŞ, Kutluhan TANISALI



PROF. DR. ÖMER **BOLAT**
TİCARET BAKANI



***A**çıklanan karşılıklı gümrük tarifeleri sonrası 14 Nisan itibarıyla oluşan mevcut koşullarda Dünya Ticaret Örgütü'nün, dünya mal ticaret hacminin bu yıl yüzde 0,2 azalacağını öngörüsü mevcut. Benzer şekilde, Fitch'de, küresel büyüme tahminine "ticaret savaşı" revizyonu yaptı. Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, küresel ticaret savaşındaki ciddi tırmanış dolayısıyla ekonomik büyümeye ilişkin tahminlerini düşürdüğünü belirterek, bu yıl küresel ekonominin yüzde 1,9 büyüyeceğini öngördü. Siz bu konuyu nasıl görüyorsunuz, dünya ticaretinde bir daralma bekleme doğru mudur?*

Bilindiği üzere dünya ekonomisi son dönemde bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Hepimizin bildiği üzere 2000'li yılların başında küresel ekonomi ve ticaret son derece güçlü bir büyüme sergilemiş, özellikle 2003-2013 döneminde küresel ticaret hacmi %150 artarken, küresel ekonomi de iki katına çıkmıştır. Aynı dönemde küresel doğrudan yatırımlar da yükselişe geçmiştir. Dünya ekonomisi, görece açık pazarlar ve artan karşılıklı bağımlılık sayesinde daha entegre bir yapıya kavuşmuştur.

"Dünya ekonomisi, görece açık pazarlar ve artan karşılıklı bağımlılık sayesinde daha entegre bir yapıya kavuşmuştur."



Ancak bu olumlu trend 2008 küresel finans krizinin ardından kırılmaya başlamıştır. Kriz sonrası dönemde ekonomik büyüme ivme kaybetmiş; korumacılık eğilimleri güçlenmiş, stratejik sektörlerde kendi kendine yeterlilik ve tedarik güvenliği ön plana çıkmıştır. Bunda önemli bir etkenin 2001 yılında Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne katılımıyla üretim zincirlerinin yeniden şekillenmesi olduğunu söylemek mümkündür. Bu durum bildiğiniz üzere Batı dünyası başta olmak üzere, çok sayıda büyük ekonomi için bir kırılganlık olarak algılanmıştır.

Artan jeopolitik gerilimler, ticaretin siyasi bloklaşmalara göre şekillenmesi ve yeşil ile teknolojik dönüşümün neden olduğu yapısal dönüşümler küresel ekonomi üzerinde baskı kurmaya başlamıştır. Nitekim son on yılda küresel ekonomi sadece %35 oranında, küresel ticaret ise sadece %23 büyüyebilmiştir. UNCTAD verilerine göre doğrudan yabancı yatırımların GSYİH içindeki payı %0,7 ile 1992'den bu yana en düşük seviyeye gerilemiştir. 2023 yılında net doğrudan yabancı yatırımlar 1 trilyon doların altına inerek 867 milyar dolara düşmüş; toplam FDI akımları üst üste iki yıl gerilemiştir.

Maalesef küresel ekonomi ve ticarette yaşanan yön değişiminin geçici değil, yapısal bir nitelik taşıdığını ve uzun vadeli riskler barındırdığını söylemek mümkündür. Özellikle son dönemde yoğunluk kazanan ticaret savaşlarının ticaret ve büyüme üzerine olumsuz etkisinin olacağını görüyoruz. Nitekim son DTÖ öngörüleri ticaret hacminin 2025'te %0,2 daralacağını, 2026'da sınırlı bir toparlanma (%2,5 oranında artış) yaşanacağını belirtmektedir. Benzer biçimde küresel GSYH büyüme tahminlerinin de aşağı yönlü revize edildiğini (0,6 puan aşağı yönlü revize edilerek) 2025 için %2,2'ye indirildiğini görüyoruz. Ticaret politikalarındaki belirsizliklerin yayılması durumunda bu kaybın daha da artabileceği öngörülüyor. Ticaretin siyasi ittifaklara göre bloklaşması halinde küresel ekonominin çok olumsuz etkileneceği, iki ayrı bloklu bir ayrışmanın küresel ekonomiyi uzun vadede (2040 itibariyle) %7 oranında küçültebileceği ifade edilmektedir.

Bakanlık olarak şeffaflık ve öngörülebilirliğin artırılmasına yönelik çabalarımızı uluslararası platformlarda devam ettiriyoruz. Ümit ediyoruz ki küresel ekonomi bu belirsizlik ve gerginlik sürecinden bir an önce kurtulacaktır.

Ticaret savaşlarının Türkiye için bir fırsat olarak yorumlanması söz konusu olabilir mi, bu konuda Türk sanayicilerini ve ihracatçılarını nasıl yönlendirirsiniz? Özellikle ABD'nin Çin ve diğer bazı ülkelere uyguladığı yüksek vergiler, Türkiye içinfırsat olabilir mi, tavsiyeleriniz neler olabilir?

ABD'nin Çin'e uyguladığı yüksek vergiler ve korumacı politikalar, ülkemizin bazı sektörlerinde yeni pazarlar yaratma potansiyelini artırmıştır. Ancak bu fırsatları doğru şekilde değerlendirmek için Türk sanayicilerinin ve ihracatçılarının stratejik bir yaklaşım benimsemesi gerekmektedir.

ABD'nin Çin'e uyguladığı yüksek tarifeler, üretim ve tedarik zincirlerinde alternatif arayışlarını zorunlu kılmaktadır. Bu durum, Türkiye için bir fırsata dönüşebilir, çünkü: Çin'in pazar payındaki daralma, özellikle Çin'in ucuz üretim kapasitesine bağımlı sektörlerdeki yükselen üretim maliyetleri nedeniyle Türkiye, kaliteli ancak uygun fiyatlı alternatif tedarikçi olarak öne çıkabilir.

Türkiye'nin coğrafi konumu hem Uzak Doğu'dan Avrupa'ya hem de Orta Doğu'dan Batı'ya uzanan güçlü bir lojistik avantajı sunar. Gelişen üretim altyapısı ve özellikle esnek üretim yapıları, Türkiye'nin kısa vadeli taleplere hızlıca cevap verebilmesini sağlar.

Diğer taraftan Trump'ın gümrük tarifeleri ve bunun sonucunda ortaya çıkan bloklaşmalar, küresel ticaretin dengesini sarsarken, özellikle korumacılık ve tek taraflı ticaret stratejileri önemli değişimlere yol açabilecektir. Bu dönemde, Türkiye gibi gelişen ekonomiler için hem fırsatlar hem de zorluklar ortaya çıkabilecektir. Türk sanayicileri ve ihracatçıları, doğru stratejilerle bu ticaret savaşlarının getirdiği fırsatları değerlendirebilirler.

Bu çerçevede, Türk sanayicileri ve ihracatçılarının küresel ticarette ortaya çıkan yeni şartlara uyum göstermesi ve bu süreçten daha da güçlü çıkması için, 20 Ocak tarihinden başlamak üzere, ABD yönetimince hayata geçirilen korumacı ekonomi politikaları ile bu politikanın bir uzantısı olan ilave gümrük vergileri, mevcut durumun yarattığı riskler ve fırsatlar bağlamı da Bakanlığımızca yakından takip edilmektedir.



Dış Ticarete Yön Verenler Derneği, 2025 yılı Olağan Genel Kurulunu Geniş Katılım İle Gerçekleştirdik.













DIŞYÖNDER'in 3.Olağan Genel Kurulu İstanbul Kültür Üniversitesi Konferans Salonu'nda üyelerin yoğun katılımı ile gerçekleşti. Açılış konuşmasında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Dr.Hakan Çınar, "önümüzdeki dönem için ana hedefimiz dış ticaret fazlası veren bir ülke olabilmek. Dışyönder olarak bu konuda biz de üzerimize düşenleri layıkıyla ve fazlasıyla yerine getirmeye hazırız" dedi. Gerçekleştirilen seçim ile mevcut başkan Dr. Hakan Çınar yeniden göreve geldi. Seçim sonrası Çınar gerçekleştirdiği teşekkür konuşmasında yeni Yönetim Kurulumuzun yüzde 50'sini kadınlardan, yüzde 50'sini ise erkeklerden oluşturarak kadın-erkek eşitliğine verilen öneme de vurgu yaptı. Tüm Yönetim Kurulu üyelerinin tek tek tanıtıldığı Genel Kurul başarı ile tamamlandı.

YÖNETİM KURULU ÜYELERİ

YÖNETİM KURULU ASIL LİSTE


Dr. Hakan Çınar
Başkan


Nurdan İzgördü
Başkan Yardımcısı


Tamer Dinçşahin
Başkan Yardımcısı


Çimen Polat Akkuş
Başkan Yardımcısı


Abdurrahman Özalp
Üye


Dr. Ayşegül Ketenci
Üye


Ayşem Ulusoy
Üye


Burcu Kösem
Üye


Çiğdem Pırıltıoğlu
Üye


Erkan Zandar
Üye


Günay Güneş
Üye


Haldun Pak
Üye


Hikmet Tanrıverdi
Üye

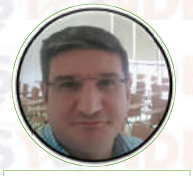

Şenol Altuntaş
Üye


Umut Rallas
Üye

YÖNETİM KURULU YEDEK LİSTE


Osman Gökhan İskender
Üye


Bülent Edindik
Üye


Dr. Hakan Kaya
Üye

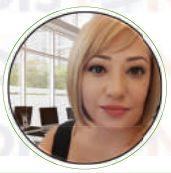

Mücella Salın
Üye


Cem Özvardar
Üye

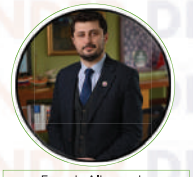

Fahriye Erbil
Üye


Didem Aral
Üye


Erdem İlbeyi
Üye

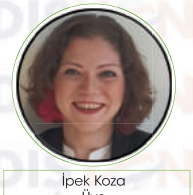

Elif Bizden Çiçek
Üye


Av. Zeynep Tuğçe Gider
Üye


Emrah Albayrak
Üye


Ayşe Burcu Arslan
Üye


Av. Yaren Kayaalp
Üye


İpek Koza
Üye


Pınar Şen
Üye

DENETİM KURULU ASIL LİSTE


Mehmet Ağgül
Üye


Av. M. İhsan Seçkin
Üye


Nida Şahin
Üye

DENETİM KURULU YEDEK LİSTE


Olcay Er
Üye


Burak Ergen
Üye

Dış Ticaretin Görünmeyen Gücü ve Stratejik Geleceği Ulusal Güvenlikten Enerji Dönüşümüne, Tedarik Zincirlerinden İhracata Uzanan Bir Kalkınma Hikâyesi



Nurdan İzgördü
Dışyönder Başkan Yardımcısı
Nurmas İç Ve Dış Ticaret Yönetim Kurulu Başkanı



Dış ticaretin kalbi, güçlü üretim yapısından ve stratejik kaynaklardan beslenir. İşte bu noktada madencilik, hem ihracatın hem de sanayi zincirinin başlangıç noktası olarak karşımıza çıkar. Ancak ne yazık kidir. madencilik çoğu zaman yalnızca yer altı faaliyetleriyle sınırlı bir teknik alan gibi görülüyor. Oysa gerçek şu: Madencilik, stratejik bir sektördür. Ulusal güvenliğin, sanayileşmenin, enerji dönüşümünün ve dış ticaretin temel dayanaklarından biridir.

Küresel Dönüşüm, Kritik Ham Maddeye Talebi Patlatıyor

Dünya Bankası verileri uyarıyor: Enerji dönüşümünü sağlamak ve karbon salımını azaltmak adına küresel ölçekte kritik maden ihtiyacı 2050'ye kadar %500 artacak. Lityumdan nikel ve kroma, nadir toprak element - lerinden bakıra kadar çok sayıda hammadde, sadece sanayi için değil, ülkelerin güvenliği ve rekabetçiliği için de hayati hâle geliyor. Bu da dış ticaretin geleceğinde madenciliğin rolünü çok daha kritik bir konuma taşıyor.

Elektrikli araçlar, batarya üretimi, güneş panelleri, iletişim sistemleri ve savunma teknolojileri... Hepsi güçlü bir maden altyapısı gerektiriyor. Bugün ithalatla karşılanan bu stratejik girdiler, yerli kaynaklar aracılığıyla sağlandığında dış ticaret açığını kapatmakta da büyük rol oynayacaktır.

Dış Ticareti Güçlendirmek İçin Önce Yerin Altına Bakmalıyız

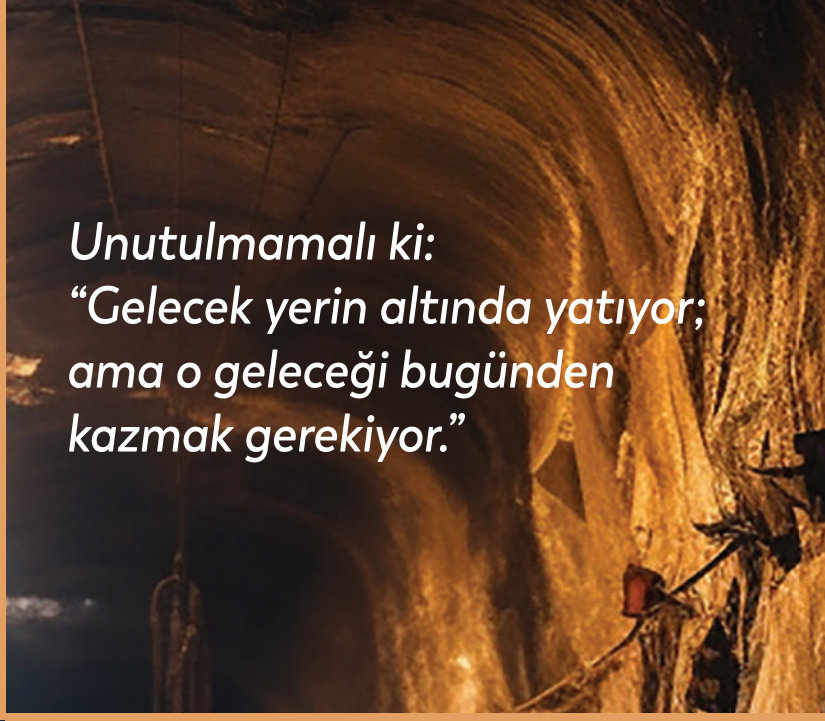
Türkiye altın, bor, krom, blok mermer ve endüstriyel hammaddeler konusunda Avrupa'nın önde gelen üreticilerinden biridir. Ancak bu gücün sürdürülebilir ve büyüyen bir ihracat kalemine dönüşmesi için bazı yapısal sorunların çözülmesi şart:

- *Ruhsat güvencesi sağlanmalı ve yatırımcı dostu bir ortam oluşturu malıdır.*
- *İzin süreçleri sadeleştirilmeli, tek merkezden yönetilmeli ve makul sürede sonuçlandırılmalıdır.*
- *Orman ve çevre mevzuatı, stratejik yatırımları destekleyici şekilde revize edilmelidir.*
- *Arama ve keşif faaliyetleri için fonlar oluşturulmalı, yerli girişimciler teşvik edilmelidir.*

Madencilikteki bu yapısal iyileştirmeler, dış ticaret performansımıza doğrudan katkı sağlar. Çünkü her yeni maden sahası, yalnızca üretim değil aynı zamanda ihracat potansiyeli, döviz girdisi ve cari dengeye pozitif etki anlamına gelir.

Sürdürülebilir Madencilik: Yeni Nesil Ticarete Geçiş

Günümüzde ihracat pazarları, sadece ürün değil aynı zamanda üretim biçimini de sorguluyor. Bu noktada sürdürülebilirlik en az fiyat ve kalite kadar belirleyici hâle gelmiş durumda. Türkiye'nin madencilik sektöründe "Sürdürülebilir Türkiye Madencilik Normu" benzeri bir inisiyatifi hayata geçirmesi, uluslararası alanda rekabet avantajı sağlayacaktır.



Unutulmamalı ki:
"Gelecek yerin altında yatıyor; ama o geleceği bugünden kazmak gerekiyor."



GISTM (Global Industry Standard on Tailings Management) gibi küresel standartların uygulanması, atık yönetiminden çevre güvenliğine kadar pek çok alanda sektöre prestij kazandıracaktır. Bu da özellikle Avrupa Birliği gibi sürdürülebilirlik kriterlerine dayalı pazarlarda Türk madencilik ürünlerinin rekabet gücünü artıracaktır.

Üç Temel Aktörle Kurumsal Bir Denge Kurmalıyız:
Şirket – Devlet – Halk

Madenciliğin dış ticaretteki rolünü güçlendirmek için üç temel aktörün birlikte hareket etmesi gerekir:

1. Şirketler, maden sahalarını sadece üretim alanı değil, aynı zamanda yöre halkına istihdam, eğitim ve kalkınma sağlayan sosyal bir merkez olarak görmelidir.

2. Devlet, yatırımcının önünü görebildiği, ruhsat güvencesi altında uzun vadeli planlama yapabildiği bir sistem kurmalı; teşvikleri, vergileri ve denetimleri öngörülebilir hâle getirmelidir.

3. Toplum, madenciliği bilimsel gerçekler ve ekonomik katkılar üzerinden değerlendirmeli; yanlış bilgilendirme ve popülizmin etkisinden uzaklaşmalıdır.

Sonuç: *Dış Ticareti Büyütmek İstiyorsak, Madenciliği Güçlendirmeliyiz*

Türkiye olarak madencilikte ne kadar güçlüysek, dış ticarette de o kadar dayanıklı olabiliriz. Kritik minerallerin üretimi ve ihracatı, sadece ekonomik kazanç değil aynı zamanda stratejik bağımsızlık anlamına gelir.

Yerli ve milli üretimin temel taşı olan madencilik sektörünün dış ticaret politikalarının merkezine alınması artık bir seçenek değil, zorunluluktur. Çünkü yeşil enerjiye geçişte de, sanayide yerlileşmede de, cari açığın kapatılmasında da çıkış noktası madencilikten geçmektedir.





Çimen **POLAT AKKUŞ**

Yönetim Kurulu Üyesi
Komite Başkanı

DIŞYÖNDER İHRACAT VE DEVLET DESTEKLERİ KOMİTESİ TANITIM YAZISI

Dışyönder İhracat ve Devlet Destekleri Komitesi, Türkiye'nin ihracata dayalı kalkınma vizyonuna katkı sunmak amacıyla kurulmuştur. Komitemiz; dış ticaretin stratejik gelişimine katkı sağlamayı, çözüm odaklı politikalar üretmeyi ve üyeleriyle birlikte sürdürülebilir bir ihracat ekosistemi inşa etmeyi hedeflemektedir.

Komite olarak amacımız; ihracat yapan üyelerimizin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmak, dış ticaretin her aşamasında karşılaşılan yapısal sorunlara kalıcı çözümler üretmek ve ülkemizin dış ticaret potansiyelini daha ileriye taşıyacak politikaları sahadan beslemektir.

Komite çalışmalarımız çok boyutlu bir yaklaşımla yapılandırılmıştır. Bu çalışmalar; devlet destekleri ve teşviklerin etkin kullanımı, ihracatın finansmanı, lojistik ve gümrükleme süreçlerinin sadeleştirilmesi, sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm, dijital pazarlama ve hedef pazar stratejileri, kamu-özel sektör iş birliği ve güncel mevzuat takibi gibi başlıklar etrafında şekillenmektedir.

İhracat destekleri kapsamında; DİİB, YYS, Turquality, AB projeleri, DYS sistemi ve yeşil pasaport gibi programlara yönelik farkındalık artırıcı çalışmalar yürütülmekte; üyelerimizin bu süreçlerden etkin şekilde faydalanmaları sağlanmaktadır.

Finansmana erişim alanında; Eximbank, İGE, faktoring, döviz risk yönetimi ve ihracat sigortası gibi araçlar hakkında eğitimler düzenlenmekte; özellikle KOBİ'ler için uygun finansman modellerinin anlaşılması ve yaygınlaşması desteklenmektedir. Lojistik ve gümrükleme süreçlerinde; dijitalleşme, maliyetlerin azaltılması, e-belge geçişleri ve taşıma stratejilerine ilişkin rehberlik hizmetleri sunulmaktadır.

Sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm başlığında; karbon ayak izinin azaltılması, döngüsel ekonomi, yenilenebilir enerji kullanımı ve yeşil sertifikasyon süreçlerine yönelik çalışmalar yapılmakta; Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum çerçevesinde üyelerimiz bilgilendirilmektedir.

Pazarlama ve hedef pazar gelişimi için; dış ticaret verileri analiz edilmekte, hedef ülke bazlı stratejik yönlendirmeler sağlanmakta ve markalaşma süreçlerinde üyelerimize dijital araçlar konusunda rehberlik edilmektedir.

Kamu ve STK ilişkileri kapsamında; Ticaret Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, TCMB, KOSGEB ve İhracatçı Birlikleri başta olmak üzere ilgili tüm kamu kurumlarıyla aktif diyaloglar geliştirilmektedir. KDV iadesi, İBKB ve destek uygulamaları gibi teknik sorunlar, sahadan alınan geri bildirimlerle politika yapıcılara iletilmektedir.

Güncel mevzuat takibi amacıyla komitemiz, danışma kurulumuzla birlikte ayda bir yayımlanan dijital ihracat bülteni projesini sürdürmektedir. Bu bülten aracılığıyla; başarı hikâyeleri, ülke raporları ve dış ticaret analizleriyle üyelerimize güncel bilgi sağlanması hedeflenmektedir.

Organizasyonel olarak da yenilikçiliği esas alıyoruz. Komitemiz; konu başlıklarına göre finansman, mevzuat, pazarlama, lojistik ve devlet yardımları gibi alanlarda uzmanlaşmış alt gruplar oluşturarak çalışmaktadır. Bu yapılanma sayesinde hızlı ve etkili aksiyonlar alınabilmektedir. Her etkinlik için bir Proje Lideri atanmakta; tüm çalışmalar planlı biçimde yürütülmektedir.

Komitemiz, bu başlıklara paralel olarak çok yönlü projeler yürütmektedir. "İhracata Yön Verenler" adıyla 15 günde bir düzenlenen webinar serisinde sektör temsilcileri bir araya getirilmekte, her ay hazırlanan ihracat bülteni ile üyelerimiz düzenli olarak bilgilendirilmektedir. Ayrıca, iki ayda bir yüz yüze etkinlikler ve ihracatçı birlikleri ziyaretleri gerçekleştirilmektedir. Mersin, Antalya,



Gaziantep, Eskişehir, Ordu, Bursa ve Kahramanmaraş gibi illerde üç ayda bir "İhracat Zirvesi" düzenlenmesi planlanmaktadır.

2025 yılı boyunca komitemizin öncelikleri arasında; en az 25 yeni ihracatçı kurumsal üyeyi derneğimize kazandırmak, gençlere yönelik e-ihracat akademisi oluşturmak ve kırsaldaki kadın girişimcileri desteklemek amacıyla e-ihracat altyapıları kurmak yer almaktadır. Anlattığımız tüm bu başlıklar, hedeflerimizle tam uyum içindedir. Komite olarak, ihracatı güçlendirmek ve üyelerimizin dış pazarlarda daha etkin, daha görünür ve daha rekabetçi olmasını sağlamak için kararlılıkla çalışıyoruz. Hedeflerimiz büyük; ihracat için yapılacak çok iş var.

Ama biliyoruz ki; ortak akıl, bilgi paylaşımı ve dayanışmayla atılan her adım, sadece bir firmanın değil, ülkemizin küresel ticaretteki gücünü artıracaktır. Bu yolda birlikte yürümekten, birlikte üretmekten ve geleceği hep birlikte inşa etmekten büyük heyecan duyuyoruz.

Komitenin Öncelikli Çalışma Başlıkları

• ABD'ye yönelik ihracatlar için elde edilebilecek avantajlara ilişkin bir çalışma hazırlanacak, ardından ilgili kamu kurumlarıyla görüşmeler planlanacaktır.

• Devlet yardımlarına ilişkin mevcut durum ve beklentileri içeren karşılaştırmalı bir tablo oluşturulacak ve sunuma hazır hale getirilecektir.

• Dahilde İşleme Rejimi özelinde benzer nitelikte bir karşılaştırma tablosu hazırlanacaktır.

• Gümrük Birliği'ndeki aksaklıkların giderilmesine yönelik teknik analizler yapılacak ve bu analizler raporlaştırılacaktır.

• Vize sorunu kapsamlı biçimde ele alınacak, dış ticaret diplomasisi kapsamında gerekli görüşmeler başlatılacaktır.

• Yurtdışı pazarlara açılım konusunda analitik bir genişleme raporu hazırlanacak; ihracatı destekleyecek öneri paketleri geliştirilecektir.

• Hedef ülkelere yönelik sivil toplum kuruluşları ve iş birliği yapılarına dair tespit çalışmaları yapılacaktır.

• Eximbank ve Türk Ticaret Bankası ile iş birliği modelleri geliştirilecektir.

• Tüm bu konular, Ticaretin Kolaylaştırılması Komitesi'nin ilgili toplantılarında düzenli olarak gündeme alınacak ve takip edilecektir.

Güncel Hedefler ve Ulusal Stratejiyle Uyum Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın açıklamasına göre, 2025 yılı için mal ve hizmet ihracatında 390 milyar dolarlık bir hedef belirlenmiştir. Bu hedefe ulaşmak üzere 77 maddelik bir eylem planı hazırlanmış ve uygulamaya konulmuştur. Plan kapsamında; ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması ve dış ticaret açığının düşürülmesi temel amaçlar olarak tanımlanmıştır. Ayrıca, ABD ile ilave gümrük vergileri konusunun ele alınması ve mevcut Serbest Ticaret Anlaşması'nın hizmetler sektörünü kapsayacak şekilde genişletilmesi için de aktif çalışmalar yürütülmektedir.

Tüm bu çabalarımız, Türkiye'nin 2025 ihracat hedefleriyle birebir örtüşmektedir. İşte tam da bu noktada Dışyönder İhracat ve Devlet Destekleri Komitesi, stratejik bir eşleşme sağlamaktadır: Hem ulusal politikalarla tam uyumlu hem de üyelerinin ihtiyaçlarına duyarlı bir yapıyla; çözüm üreten, etkili ve katılımcı bir yapı olarak çalışmalarını kararlılıkla sürdürmektedir.

Türkiye ve Dışyönder İhracatta Nelere Öncelik Vermeli?

• Katma değeri yüksek ürün ihracatına geçiş
• Sürdürülebilirlik ve Yeşil Mutabakat uyumu
• Yurtdışı pazarlama ve marka yönetimi
• Finansmana erişim ve riskten korunma araçları
• E-ihracat altyapısının geliştirilmesi
• Veriye dayalı stratejik pazar açılımı
• Kamu-özel STK koordinasyonu

Dışyönder İhracat ve Devlet Destekleri Komitesi olarak bu stratejik hedeflerle uyumlu biçimde; veriye dayalı kararlar almayı, çözüm odaklı yaklaşımı benimsemeyi ve üyelerimizle birlikte sürdürülebilir bir ihracat ekosistemi kurmayı amaçlıyoruz.

Tüm üyelerimizi bu vizyoner yapının parçası olmaya ve birlikte üretmeye davet ediyoruz.

Horoz Lojistik, Yurt Dışı Depo Ağı ve E-İhracat Çözümleriyle Türk Üreticisini Küresel Pazarlara Taşıyor

İstanbul, 7 Mayıs 2025 – Ticaret Bakanlığı'nın 2024 yılı verilerine göre, Türkiye'nin toplam e-ihracat hacmi 8 milyar dolara ulaştı ve e-ihracatın toplam ihracat içindeki payı %2,9 seviyesine çıktı. Bakanlık, 2030 yılına kadar bu oranın %10 seviyesine yükselmesini ve yaklaşık 30-35 milyar dolarlık bir e-ihracat hacmine ulaşılmasını hedefliyor. Türkiye'nin küresel dijital ticarette daha güçlü bir oyuncu haline gelmesi için stratejik lojistik altyapılar ve yerinde çözümler artık hiç olmadığı kadar kritik bir rol oynuyor. İşte bu noktada, Horoz Lojistik devreye girerek Türk ihracatçısına dijitalleşen küresel ticarette rekabet avantajı sağlayacak sistemler kuruyor.

Türkiye'nin önde gelen entegre lojistik hizmet sağlayıcılarından Horoz Lojistik hem büyük ölçekli ihracatçılar hem de KOBİ'ler için geliştirdiği kapsamlı yurt dışı depo ağı ve e-ihracat altyapısıyla, Türk üreticilerinin uluslararası pazarlarda daha hızlı, daha verimli ve daha rekabetçi konumlanmasına katkı sunuyor.



Yurt Dışı Depo Yatırımlarıyla Yerinde Lojistik Desteği

Horoz Lojistik'in yurt dışındaki stratejik depo yatırımları, ihracatçılara hedef pazarlarda yerel şirketler kadar hızlı ve etkin hizmet sunma imkânı sağlıyor. İngiltere, Almanya ve Fransa'da aktif depo operasyonları yürüten şirket, 2025 yılı itibarıyla Hollanda, Polonya ve Romanya'daki yeni depolarıyla Avrupa'daki hizmet ağını daha da genişletiyor. Bu yatırımlar, ihracatçılara fulfillment çözümleriyle siparişlerini yerel müşterilere aynı gün ya da ertesi gün teslim etme avantajı sunuyor.

Horoz Lojistik'in Ticaret Bakanlığı tarafından akredite edilen E-İhracat Konsorsiyumu YLDA (Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağı) kapsamında geliştirdiği hizmetler, Türk markalarını uluslararası e-ticaret platformlarına taşımada kritik bir rol üstleniyor. Amazon, eBay, Walmart ve Alibaba gibi global pazaryerlerine erişim sağlayan sistem, satıştan teslimata kadar tüm süreci yönetebilecek şekilde entegre edilmiş durumda. Bu sayede hem teknik hem de operasyonel yetersizlikleri olan firmalar bile küresel ticarete güvenle adım atabiliyor.

Gürkan Gürbüz: "Türkiye'nin 2030 e-ihracat vizyonuna lojistik gücümüzle katkı sağlamaya hazırız"

Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gürkan Gürbüz, bu süreçte lojistiğin yalnızca operasyonel değil, stratejik bir dönüşüm alanı olduğunu vurgularken şirketin e-ihracattaki stratejik rolünü ve 2030 vizyonuna olan katkılarını şu sözlerle değerlendirdi:

“Bugün artık rekabet, sadece ürün kalitesi ya da fiyat avantajı üzerinden değil; dijital platformlardaki görünürlük, lojistik hız ve hizmet kalitesi üzerinden şekilleniyor. Horoz Lojistik olarak, Türkiye'nin üretim gücünü sadece bölgesel değil, küresel ölçekte temsil edebilmek adına önemli bir dönüşüm süreci yürütüyoruz. Yurt dışı depo yatırımlarımız, fulfillment hizmetlerimiz ve ileri dijital sistemlerle donatılmış altyapımız sayesinde, KOBİ'lerden büyük ihracatçılara kadar tüm firmalarımıza uçtan uca entegre lojistik hizmet sunuyoruz.

Ticaret Bakanlığımızın sağladığı desteklerle E-İhracat Konsorsiyumu statüsünü kazanmamız, bizim için sadece bir unvan değil; Türkiye'nin küresel dijital pazarlarda daha görünür ve etkin olabilmesi adına üstlendiğimiz sorumluluğun bir göstergesidir. Amazon, Alibaba, eBay ve Walmart gibi küresel platformlarda Türk üreticilerinin yer alması ve tüm dünyaya e-ihracat gerçekleştirebilmesi için sunduğumuz altyapı, bu sürecin taşıyıcı kolonlarından biri haline geldi. Amacımız; ölçekten bağımsız tüm üreticilerimizin dünya pazarlarında rekabet edebilmesini sağlamak.” “Horoz Lojistik olarak yatırımlarımızı sadece bugünü değil, yarının ihracat dinamiklerini gözeterek planlıyoruz. Yapay zekâ destekli lojistik teknolojilerimiz, akıllı depo sistemlerimiz, sürdürülebilirlik projelerimiz ve Avrupa'da büyüyen depo ağımız sayesinde Türk ihracatçılarının lojistik partneri olmanın ötesinde, globalde büyümelerine yön veren stratejik bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Ticaret Bakanlığımızın ortaya koyduğu 2030 vizyonunu lojistik gücümüz ve küresel kapasitemizle destekleyerek, Türkiye'nin e-ihracatta ilk 10 ülke arasına girmesi için var gücümüzle çalışıyoruz.”

Dijital Altyapı ile Akıllı Lojistik

Horoz Lojistik, dijitalleşme stratejisini lojistik hizmetlerinin merkezine konumlandırıyor. Sipariş ve depo yönetim sistemleri (WMS), taşıma yönetim sistemleri (TMS), yapay zekâ destekli tahminleme algoritmaları ve gerçek zamanlı izlenebilirlik sistemleriyle operasyonel verimliliği üst düzeye çıkarıyor. IoT teknolojileriyle donatılmış akıllı depolarda ürün hareketleri anlık olarak izleniyor; müşteriler ise ürünlerinin tedarik zinciri içinde ki konumunu her aşamada takip edebiliyor.

KOBİ'lere Yönelik Özel E-İhracat Modelleri

E-ihracatın demokratikleşmesinde lojistik altyapıların rolü büyük. Horoz Lojistik, küçük ve orta ölçekli işletmeler için tasarladığı özel hizmet paketleriyle, Türkiye'nin



dört bir yanındaki üreticilerin e-ihracata katılımını kolaylaştırıyor. KOBİ'ler, Horoz Lojistik'in yurt dışı depolarında ürünlerini stoklayabiliyor, siparişleri yerinden gönderebiliyor ve yerel müşterilere hızlı teslimat sağlayabiliyor. Bu da onlara, büyük markalarla bile rekabe edebilme avantajı kazandırıyor.

Küresel Rekabette Güçlü Lojistik Partneri

Kaliteli ürün ve rekabetçi fiyat kadar, doğru zamanda doğru yerde olabilmek de dış ticarette fark yaratıyor. Horoz Lojistik'in teknoloji odaklı yatırımları, yaygın depo ağı ve YLDA çatısı altındaki e-ihracat çözümleri sayesinde Türk ihracatçılar, lojistikte dünya standartlarında bir partnerle ilerliyor. Horoz Lojistik, sunduğu entegre çözümlerle yalnızca kendi büyümesini sürdüren bir marka değil; aynı zamanda Türkiye'nin küresel ticarette katma değerli ihracat vizyonuna hizmet eden öncü bir stratejik partner konumunda.



DIŞ TİCARETTE DİJİTALLEŞMENİN YASAL ZEMİNİ VE İŞ & FİNANS DÜNYASINA ETKİLERİ

Yazar: Meral **Şengöz,** İstanbul, 21 Nisan 2024



Yüzyıllara dayanan ve günümüz küresel ekonomisinin bel kemiği olan ulusal ve uluslararası ticaret ile bunların finansmanı, iş dünyasındaki uygulamaları belirlemekle kalmamış zamanla ülkelerin yasalarına da şekil vermişlerdir. Ancak bunlar çok sayıda kâğıda dayalı belge ile yürütülmekte olup belgelerin saklanması ve değişimi hala büyük oranda fiziksel olarak yapılmaktadır.

Kağıt belgelerin yarattığı pek çok sorun ve verimsizlik vardır. Hükümetler, tacirler ve finans kurumları için ekonomik kayıplara, önemli maliyetlere, gecikmelere ve dolandırıcılık risklerine yol açmaktadır. Ayrıca, çevresel bozulmayı hızlandırmakta ve KOBİ'lerin ticaret sürecine dahil edilmesini engellemektedir.

Dijital teknolojideki son gelişmeler sayesinde kağıt yerine ticarete dair verilerin kullanılması halinde muazzam faydalar elde edilebilir. Ancak, ticaret ve finansmanının dijitalleşmesinin önündeki engellerin en başında ülkelerin eski yasaları gelmektedir. Bu bakımdan hükümetlerin, dijitalleşmenin önündeki bu yasal engelleri kaldırarak mevzuatında reform yapmaları kaçınılmaz bir ihtiyaçtır.

Dijitalleşmenin zemini, elektronik ticareti destekleyen bir dizi yapı taşının oluşturulması ve özellikle **UNCITRAL - MLETR** (Model Law on Electronic Transferable Records- Elektronik Transfer Edilebilir Kayıtlar Model Yasası) ile uyumlu yasaların kabul edilmesi yoluyla başarılabilir. MLETR, G7, G20 ülkeleri ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) dahil olmak üzere çeşitli uluslararası kuruluşlar tarafından güçlü bir şekilde desteklenmektedir.



Ticaretin dijitalleştirilmesinin ekonomik faydaları ICC, WTO, UN, EBRD gibi dünyanın önde gelen aktörleri tarafından çalışılarak raporlanmaktadır. Örneğin, uluslararası ticaretin ve finansmanın dijitalleşmesi halinde, İngiltere, G7 ülkeleri ve Ülkemizde en az %16 olmak üzere, %45'e varan iş hacmi büyütme potansiyeli bulunmaktadır. Günümüzde oldukça yüksek maliyetleri olan ticarete ve finansmanına dair süreç ve işlem maliyetlerinde ise %25'i aşan azalmalar sağlanabilir.

Dijitalleşmede Yasal Çerçeve İhtiyacı – MLETR ve Dünya Ülkeleri

2024'de yaklaşık 30 trilyon dolara ulaşan küresel ticaretin devasa büyüklüğü ile yukarıda yer verilen ekonomik ve sürdürülebilirlik etki analizleri, ticaret ekosisteminin dijitalleştirilmesi için açık bir ticari gerekliliği ortaya koyuyor.

Ancak, bunun gerçekleşmesi için öncelikle yasaların dijital ticaret belgelerini tanıması ve teknoloji destekli ticaret işlemlerini ve süreçlerini kolaylaştırması zorunludur.

UNCITRAL'ın Elektronik Transfer Edilebilir Kayıtlar Model Yasası (MLETR) bu yasal reformun temel yapı taşlarından birisidir.

G7 ve G20 ülkelerinin dijitalleşme ve yasal uyum konusunda mutabakatları bulunmakta olup 2023 yılında İngiltere 2024 yılında Fransa MLETR'e uyum ile ticarette dijitalleşmenin yolunu açmak üzere yerel kanunlarında değişiklik yapmışlardır.

Her ülkenin yasal uyum seviyesi farklı düzeyde olup aşağıdaki tabloda G20 ülkelerinin uyum düzeyleri yer almaktadır. Fransa, Almanya, İngiltere ve ABD yasaları MLETR ile uyumlu hale getirilmiş olup Çin, İtalya, Kanada, Avustralya Güney Afrika ve Kore'nin uluslararası anlaşmalarda kağıtsız ticarete dair uyum taahhüdü bulunmaktadır. Ülkemizin de arasında yer aldığı Rusya, Japonya, Suudi Arabistan ise yasama öncesi ön hazırlıklar yapılmaktadır.

MLETR'e Uyum'un Türkiye'ye Etki Analizi

Dünyadaki ana ticaret ortaklarımızın yaptığı yasal reform çalışmaları paralelinde Ülkemizde de **Ticaret Bakanlığımızı** desteklemek üzere **EBRD** ile iş birliğinde **"T3i Partner Network"** tarafından **MLETR**'e uyum sağlanması halinde sağlanacak faydalara dair bir **"Ekonomik Etki Analizi Çalışması"** yapılarak Proje 7 Mart 2024 tarihinde Ticaret Bakanlığınca düzenlenen ilgili tüm paydaşlara açık elektronik ortamda düzelenen bir toplantıda sunularak tamamlanmıştır.



Projede, MLETR ile yasal uyumun ekonomik faydalarını belirlemek için kullanılabilecek ilgili verileri elde etmek için yerel ve uluslararası paydaşlarla kapsamlı masaüstü araştırma, mülakatlar ve anketler yapılarak tüm bilgi ve veriler harmanlanarak özetle aşağıdaki sonuçlara ulaşıldı.

• Türk firmaların %76'sının görüşü, ülkemizde ticaretin finansmanının manuel olduğu yönündedir.

• Finansmana ulaşmada yavaşlık nedeniyle firmaların %43'ü ticarette zor duruma düştüğünü ve dezavantajlı olduğunu ifade etmiştir.

• Özellikle Bankalar dijitalleşmenin büyük fayda sağlayacağının farkındadır. Ancak bu yöndeki gelişmeleri yavaş buluyorlar. Bankaların %90'u dijitalleşmenin önündeki yasal engellerin önemli bir bariyer olduğunu düşünüyor.

• Eğer yasal reform sağlanırsa ve bu nakit akışlarını hızlandırıp finansmana ulaşımı kolaylaştırırsa; Firmalar iş hacminde %25 ila 40 arasında büyüme sağlayabileceklerini düşünüyorlar. Bankalarda beklenti çok daha yüksek olup %50'ye varan iş hacmi artışı söz konusudur.

• Dijitalleşmenin firmaların maliyetlerine etkisi ise %7 oranında net tasarruf sağlanabileceği yönündedir.

• Firmaların verimlilik artış beklentisi %21 seviyesinde olup Bankalarda özellikle KOBİ'lere verilecek hizmetlerde çok daha yüksek verimlilik beklenmektedir.

• Son olarak ihracata etkisi incelendiğinde; dijitalleşme sağlanırsa ihracattaki büyümeye yıllık %3 daha eklenmesi söz konusu olup 2030 yılına kadar ekstra 57 milyar dolar ihracat yapılması sağlanabilecektir.

MLTER - Model Law on Electronic Transferable Records 2017 (Devredilebilir Elektronik Kayıtlara İlişkin Model Kanun) Nedir?

MLETR- "Devredilebilir Elektronik Kayıtlar Hakkında Model Kanun" 2017 yılında UNCITRAL (BM Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu) tarafından hazırlanmıştır.

Model Kanun (MLETR), elektronik devredilebilir kayıtların uluslararası ticarette kullanımına yönelik **yasal bir çerçeve sağlar.**

MLETR'in amacı, kâğıt üzerinde cisimleşen, sahibine ifayı talep yetkisi veren ve evrakın devredilmesiyle hakkın da devredildiği belgelerin (örn. Kambiyo senetleri konşimento) "devredilebilir elektronik kayıt" lar yoluyla yapılabilmesini sağlamaktır.

Böylece, kağıtlar üzerindeki para ve değerli eşyaya ilişkin hakların temsili, elektronik kayıtlar üzerinden de gerçekleştirilebilecektir.



Her ülkenin kanununda devredilebilir belge kavramı farklı olduğundan, MLETR'de söz konusu belgeler tek tek sayılmamıştır. Bununla beraber MLETR'i oluşturan madde açıklamaları incelendiğinde; **Poliçe, bono, konşimento, sigorta sertifikaları, depo makbuzları ve havayolu taşıma senedi** gibi kıymetli evraklar devredil bilir belge örnekleri olarak gösterilmiştir.

Sonuç olarak, teknolojik devrim i hukuksal alt yapılar ile desteklenmekte olup önümüzdeki 5 yıl içinde uluslararası ticaret ve finansmanında önemli değişikliklerin arifesinde olduğumuzu söyleyebiliriz.

Meral Şengöz Kimdir?

25 yılı aşkın bankacılık ve Fintech kuruluşları tecrübesi bulunan Meral Şengöz, Uluslararası Ticaretin Finansmanı konusunda uzmanlaşmıştır. Finans ve dijitalleşme danışmalık faaliyetlerini Londra kökenli T3i Partner Network bünyesinde yürütmektedir.

Daha fazla bilgi için:
Meral Şengöz - Dijital Dış Ticaret Bültenlerine
LinkedIn de üye olun


gel
katıl bize
DIŞYÖNDER
Customs Academy
Dış Ticaretin Sihirli Elleri Dostluk Turnuvası
Başlama Vuruşu 30 Ağustos 2025
Şampiyon takımı Antalya'da düzenlenecek Türkiye Şampiyonasına götürüyoruz.
Katılım ve diğer tüm detaylar için bize ulaşın.
eniyi_takim

Küresel Tedarik Savaşları Başladı mı? Türkiye İçin Yeni Fırsatlar ve Tehlikeler



Evet, Türkiye'nin Çin'e ihracat yapması mümkündür. Ancak, bazı önemli faktörleri göz önünde bulundurmak gerekir:

1. **Pazar Araştırması**: Çin'e ihracat yapmadan önce, hedef pazarın ihtiyaçlarını ve taleplerini iyi anlamak önemlidir. Hangi ürünlerin talep gördüğünü araştırmak gerekir.
2. **İthalat Mevzuatı**: Çin'in ithalat mevzuatını ve gümrük prosedürlerini bilmek, ihracat sürecinin sorunsuz geçmesi açısından kritik öneme sahiptir. Bazı ürünler için özel izinler veya standartlara uyum gerektirebilir.
3. **Rekabet Analizi**: Çin pazarında sektörünüzdeki rekabeti analiz etmek, stratejilerinizi oluşturmanıza yardımcı olacaktır.
4. **Lojistik ve Dağıtım**: Ürünlerinizi Çin'e ulaştıracak güvenilir lojistik çözümleri bulmalısınız. Taşımacılık, depolama ve dağıtım süreçlerine dikkat etmek gerekiyor.
5. **Dil ve Kültürel Farklılıklar**: İş iletişimi için dil engelini aşmak ve kültürel farklılıkları dikkate almak, ticari ilişkilerinizi güçlendirebilir.
6. **Ticari Anlaşmalar ve Sözleşmeler**: İş ortaklarınızla yapılan ticari anlaşmaların ve sözleşmelerin dikkatlice hazırlanması önemlidir.
7. **Finansal Yönetim**: İhracat faaliyetleri için gerekli finansman kaynaklarını ve döviz riskini iyi yönetmek gerekir.





TİCARİ İŞLEMLERE İLİŞKİN YAPTIRIM (SANCTIONS) KLOZLARI VE ICC REHBERİ

ABDURRAHMAN **ÖZALP**
ICC Türkiye Bankacılık Komisyonu Başkanı
Dışyönder Yönetim Kurulu Üyesi
Dışyönder Hukuk Komitesi Başkanı

Uluslararası ilişkilerde ve hukuk sistemlerinde yaptırımlar, Uluslararası organizasyonların ve devletlerin kendileri ve modern dünya ile iş birliği içerisinde olmadığını düşündüğü diğer kişi, kurum, devlet veya organizasyonların davranışlarını değiştirmeye veya politikalarını etkilemeye yönelik olarak kullandığı araçlardır. Bu yaptırımlar; genelde hukuki, ekonomik ve diplomatik olmak üzere kategorilere ayrılır ve hedeflenen amaçları gerçekleştirmek üzere kullanılırlar.

Hukuki Yaptırımlar; Seyahat Yasağı ve Varlık Dondurma, Silah Ambargoları, Finansal kısıtlamalar ve Diplomatik İzolasyonlar şeklinde olurken, Ekonomik Yaptırımlar; Ticaret Kısıtlamaları, Ekonomik Ambargolar, Mali Yaptırımlar ve Diplomatik Yaptırımlar; Diplomatik Uyarılar, Diplomatik ilişkilerin Kesilmesi ve Uluslararası İzolasyon şeklinde olurlar, Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi kararları bu türden yani daha çok diplomatik yaptırımlardır.

Yaptırımlar, uluslararası ilişkilerde belirli bir duruma müdahale ederken veya hedeflenen amaçları gerçekleştirirken çok hassas ve dengeli olmak zorundadırlar. Yaptırımlar, doğru ve etkili kullanıldıkları taktirde hukuki, ekonomik ve diplomatik olarak uluslararası barış ve güvenliğin korunması adına önemli bir araç olabilirler. Yanlış kullanımların halkları her zaman olumsuz etkileyebileceği, insan haklarına zarar verebileceği ve siyasi gerilimleri tırmandırabileceği aşikardır. Yaptırımların, bu nedenle, adil, orantılı ve amaca uygun gerçekleşecek şekilde kullanılması gerekir.

Ekonomik yaptırımların en önemli alanlarından biri ticarettir. Ticari alanda uygulamalar genelde kısıtlama, zorlama ve engelleme yoluyla yapılırken çok hassas ve dikkatli olmak gerekir ki bazen farkında olarak veya olmayarak ticaretin işlemesine veya ağır seyretmesine sebebiyet verilebilir. Ticari alanda uygulamalar direkt direkt ceza uygulamaktan ticari belgelere yaptırım (sanction) klozları eklemeye kadar gider. Ticari taahhüt, işlem ve belgelere klozların eklenmesi daha çok koruma amaçlı olsa da ticaretin başta ödeme olmak üzere bazı yöntemlerinin etkilenmesine yol açabilirler. Yaptırım klozları uygulaması başta sözleşmeler olmak üzere akreditif, teminat akreditifleri (Standby L/C), garantiler, benzer taahhütler ile vesaik mukabili gibi tahsil ve belgeli işlemlere dahil etmek biçiminde olur. Bu durum beraberinde birçok soru, sorun ve tartış-maları getirirken ticaretin yavaşlamasına bazen imkânsız hale gelmesine bile sebep olur.

Aslında yaptırımlar, siyasi ve ekonomik amaçlara ulaşmak için Birleşmiş Milletler, AB Konseyi ve/veya tek tek ülkeler tarafından uygulanırlar. Belirlenen hedef ülkelere ve kişilere karşı bazı mal ve hizmetler yasaklanır. Bu yasakları ihlal edenler cezalar ile karşılaşırlar. Tüm bu durumlar ve yaptırımlara duyulan ihtiyaç, ICC'nin ilgi alanının dışında kalan siyasi bir konulardır. Yaptırımların konulması, uygulanması, uygulanabilmesi mahkemeler, ulusal düzenleyiciler veya idari kurumların görevi ve işidir. ICC ile ilgili değildir, ICC, ticaretin yaygınlaşması ve kolaylaşması ile ilgili özel bir iş organizasyonudur. ICC'nin öncelikli görevi misyonu gereği

ticari korumak ve kollamaktır; yaptırımlar ICC kuralları gibi bankacılık uygulama kurallarıyla ele alınabilecek bir konu değildir. Buna göre, ICC kuralları, yaptırımların nasıl yorumlanacağını veya bunların dahil edildikleri ticaret finansmanı ile ilgili enstrümanlar üzerindeki etkilerini ele almaz. Diğer taraftan yaptırımlar, bir bankanın ICC kuralları kapsamındaki rolünü yerine getirme yeteneğini kısıtlayabilirler, bunun dolayı uluslararası bankalar, faaliyet gösterdikleri birden fazla yargı bölgesinde uygulanan farklı yaptırım rejimleriyle karşı karşıya kalabilirler. Neticede, bu durumdaki bankalar çelişkili düzenleyici gerekliliklere tabi olmanın sonucu ortaya çıkan yasal riskleri azaltmak için iç politikalar oluşturmaya istekli olabilirler. Buda bazı bankaların hukuki ve ticari belgelerine yaptırım klozları koyarak kendilerini koruma yoluna gitmelerine yol açabilir. Aynı şekilde ticaretin finansmanı ile ilgili bir işleme müdahil olan bir banka, faaliyet gösterdiği ülkenin, kuruluş veya tescil edildiği ülkenin, para biriminin veya ödeme yerinin ülkesinin veya işlemin tabi olduğu diğer herhangi bir yargı bölgesinin yasalarına angaje olabilir veya tabi kalabilir. Böyle durumlarda veya ilişkide olunan yaptırım yasaları ve düzenlemelerinin işleme uygulanabilir olduğu belirlendiğinde genelde zorunlu kabul edilir ve bunun sonucunda o taahhüt veya işlemin genel olarak bazı sözleşme şartları veya ICC kuralları geçersiz kalabilir. Yaptırım yasa veya düzenlemelerinin uygulanması o yerde zorunlu ise yani başka yolu yok ise bunlara zaten uyulacaktır, bunların taahhüt, belge veya işlemlere eklenmesi malumun ilamıdır ve gereksizdir, ayrıca kafa karıştırıcıdır. Bazı durumlarda, bankalar, zorunlu yasaların ayrımcılık gerekçesiyle bu tür hükümlerin kullanılmasını yasaklaması halinde, bazı ülkelerde yasal sorumlulukla bile karşı karşıya kalabilirler.

İşte tam bu aşamada kurulduğu ilk günden bu yana ticareti koruyan, kollayan ve kolaylaşması için her türlü çabayı gösteren Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) bu konunun [yaptırımlar] kaçınılmaz olduğunu gördüğünden dolayı misyonuna uygun olarak ticareti korumak adına bu duruma katkıda bulunmak amacıyla 2014 yılında kendi kurallarına tabi taahhütler ve belgeli işlemlere uygulanmak üzere rehber bir doküman yayınladı ve daha sonra 2020 yılında revize etti.

Bu Rehber Dokümanın amacı, bu tür yaptırım klozlarının kullanılmasından kaynaklanan belirli sorunları vurgulamak ve bu konuda en iyi uygulamaları önermektir. Bu rehberde akreditif, standby ve garantilerde kullanılan klozların yapısı analiz edilir, bazıla-rının mutat bazılarının ise problematik olduğuna karar verilir. ICC'nin önerisi, ticaretin akışını etkilemek için hiçbir klozun kullanılmaması yönündedir, ancak kullanılmasının zaruri olması halinde en az etkili olabilecek. standart bir klozun kullanılması veya kendisinin [ICC] yardımcı olmak üzere hazırlamış olduğu şablonun kullanılmasıdır.

ICC'nin Rehber Dokümanında yaptırım klozlarının kullanılması önerilmez ancak bununla birlikte kullanılmasının gerekmesi halinde bunların akreditif, standby ve garanti gibi taahhütlerde belgesiz şart (non-documentary condition) olarak dikkate alınması gerektiği belirtilir. Bir başka deyişle Rehber'e göre bir akreditif, standby veya garantide bir yaptırım klozu kullanılmışsa bu şart belgesizdir ve rezerv konusu yapılmamalıdır. An-cak daha sonra Singapur'da 2023 yılında görülen bir davada verilen bir karar farklı bir yorum getirdi ve bunun sonucu söz konusu rehber dokümanın revize edilmesi ihtiyacı ortaya çıktı. Bu karara göre yaptırım klozlarının bazı durumlarda dikkate alınabileceği belirtiliyordu. Bunun üzerine ICC ilk olarak 2014 yılında yayınlanan daha sonra 2020 yılın-da revize edilen Rehber Dokümanını 2024 yılında hemen revize etti ve yayınladı. Buna göre bir akreditif, standby veya garanti gibi bir taahhütte yer alan bir yaptırım klozu bir belgenin uygunluğu bakımından rezerv konusu yapılmayacak ancak bir ödeme şartı ile birlikte kullanıldığında dikkate alınacaktır.

Sonuçta mevcut durumda bir akreditif, standby veya garantide bir yaptırım klozu varsa bu kloz belgelerde rezerv bulunması için kullanılmayacak ancak ödeme ile ilgili uygulama bakımından dikkate alınacaktır. Netice de bu Rehber Belgesi 'nin amacı, bu tür maddelerin kullanımından kaynaklanan belirli sorunları vurgulamak ve bu konuda en iyi uygulamaları önermektir.

ICC'nin Rehber Dokümanı linktedir .

ABDURRAHMAN ÖZALP
DışYönder Yönetim Kurulu Üyesi
DışYönder Hukuk Komitesi Başkanı

CONSOLIDATED ICC GUIDANCE ON THE USE OF SANCTIONS CLAUSES IN TRADE FINANCE-RELATED INST-RUMENTS SUBJECT TO ICC RULES > Guidance Paper on the Use of Sanctions Clauses in Trade Finance-related Instruments Subject to ICC Rules (2014) > Addendum to Guidance Paper (2020) Revised in November 2024

https://iccwbo.org/news-publications/policies-reports/-consoli-dated-icc-guidance-on-the-use-of-sanctions-clauses-in-trade-finance-related-instruments-subject-to-icc-rules/





Güç Rekabetinin ve Ticaret Rotalarının Yeni Güzergahı,

Dr. Ayşegül **Ketenci**
Kültür Üniversitesi Öğretim Görevlisi

Son yıllarda buzulların daha hızlı erimesi ve küresel iklim değişikliği, Arktik bölgesini dünya siyasetinin merkezine taşıdı. Bir zamanlar erişilmesi güç olan bu coğrafya, bugün kritik enerji kaynakları, nadir toprak elementleri ve yeni lojistik yolları ile küresel güçlerin dikkatini her zamankinden daha fazla çekiyor. ABD Jeoloji Araştırmaları Kurumu'nun verilerine göre, Arktik bölgesi dünya üzerindeki keşfedilmemiş petrol rezervlerinin %13'üne ve doğal gaz rezervlerinin %30'una ev sahipliği yapıyor. Aynı zamanda bölge, balıkçılık, madencilik ve yeni ulaşım güzergâhları açısından da büyük fırsatlar sunuyor. Bu coğrafya, Avrupa ve Asya arasında alternatif ve daha kısa deniz rotaları sunmasıyla da jeopolitik bir cazibe merkezi haline geldi. Arktik'teki bu gelişmeler, küresel dengeleri derinden etkileyebilecek yeni din miklerin ortaya çıkmasına yol açıyor.

Bölgedeki rekabette öne çıkan bazı güzergahlar var, özellikle Kuzey Deniz Rotası (NSR) ve Kuzeybatı Geçidi (NWP), Avrupa ile Asya arasındaki taşımacılığı kısaltma potansiyeli taşıyor. Bu güzergâhlar, hem lojistik maliyetlerin azaltması hem de küresel ticaretin yeniden şekillenmesi potansiyelini öne çıkarıyor. Bu çerçevede en önemli büyük güçler, ABD, Rusya ve Çin. Rusya, son yıllarda bölgeye olan yatırımını artırmış durumda. Diğer taraftan ABD, Grönland gibi stratejik bölgelerde etkisini artırmak için diplomatik hamleler yapıyor. Trump yönetimi döneminde Grönland'ı satın alma girişimi medyatik bir şov gibi görünse de, bölgenin stratejik öneminin altını çizen ciddi bir sinyal olarak görülebilir. Çin, Arktik'e doğrudan kıyısı olmamasına rağmen "Polar Silk Road" (Kutup İpek Yolu) stratejisi ile Arktik'i Kuşak ve Yol İnisiyatifi'nin bir uzantısı haline getirmek istiyor.



Öte yandan, buzulların erimesiyle birlikte Arktik bölgesinde petrol ve doğal gaz çıkarımı daha cazip hale geliyor. Rusya- Ukrayna Savaşı sonrası alternatif enerji kaynaklarının öneminin arttığı bir konjonktürde büyük güçlerin Arktik'e olan ilgisinin artması olağan bir sonuç. Arktik'teki gelişmeler, bölgesel ve küresel dinamikleri yeniden şekillendiriyor. Örneğin, oluşacak yeni lojistik rotalar, klasik ticaret yollarına alternatifler sunabilir, Süveyş Kanalı gibi geleneksel güzergâhların önemi azalabilir, NSR üzerinden Avrupa-Doğu Asya taşımacılığı önemli oranda daha kârlı hale gelebilir. Ticaret yollarında yaşanması mümkün olan bu kayma, Rusya ve Çin gibi aktörlere ekonomik ve jeopolitik üstünlük sağlama ve ABD'nin daha fazla tepkisini çekme potansiyelini de beraberinde getiriyor.

Ezcümle, Arktik bölgesi, iklim değişikliğinden enerji güvenliğine, ticaret rotalarından büyük güç rekabetine kadar birçok alanda 21. yüzyılın kritik sahnelerinden biri haline geldi. Önümüzdeki yıllarda, bu bölge üzerindeki mücadele, küresel ekonomik ve siyasi düzenin değişiminde belirleyici bir rol oynayacak. Büyük güçlerin bu bölgedeki rekabeti, yalnızca Arktik'in geleceğini değil, küresel ticaretin ve lojistik ağların geleceğini de yeniden şekillendirecek gibi görünüyor.



TÜRKİYE'DEKİ SERBEST BÖLGELER HAKKINDA BİLGİLER

AYŞE BURCU **ARSLAN**
ARS Danışmanlık Kurucusu



Serbest bölgeler, şirketlerin daha rekabetçi koşullarda faaliyet gösterebilmesi için belirlenen özel ekonomik alanlardır. Türkiye'de serbest bölgeler, ihracatı teşvik etmek, yabancı yatırımı çekmek ve istihdamı artırmak amacıyla kurulmuştur.

Serbest Bölgelerin Genel Özellikleri

- *Vergi avantajları (KDV ve gümrük vergisi muafiyeti)*
- *Daha esnek ticari düzenlemeler*
- *Yabancı sermaye ve ihracata dayalı ekonomik büyümeye katkı*
- *Stratejik konum ve lojistik avantajlar*
- *Gümrük prosedürlerinin basitleştirilmesi*
- *Düşük enerji maliyetleri ve altyapı imkanları*
- *Yatırım izin süreçlerinin hızlandırılması*
- *Yenilikçi ve ileri teknolojiye dayalı sanayi geliştirilmesi*
- *Uluslararası pazarlara erişim kolaylığı*
- *Kaliteli hammadde ve işgücü temininde avantajlar*

Serbest Bölgelerin Ekonomik Katkıları

- *İhracatın artmasına katkı sağlar.*
- *Yerli ve yabancı yatırımcılar için cazip fırsatlar sunar.*
- *Yeni istihdam alanları oluşturur.*
- *Teknoloji transferini ve sanayi üretim kapasitesini geliştirir.*
- *Düşük maliyetle üretim yapma imkânı sağlar.*
- *Finansal esneklik ve sermaye hareketliliğini artırır.*
- *Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerinin önünü açar.*
- *Uluslararası ticaret kapasitesini güçlendirir.*
- *Yerli üretimin dış pazarlarda rekabet edebilirliğini artırır.*
- *Türkiye'nin lojistik üss olma potansiyelini geliştirir.*

Türkiye'deki serbest bölgeler, ekonomik kalkınmaya katkı sağlayan önemli yapılardır. Bu bölgelerde sunulan avantajlar, şirketlerin uluslararası arenada rekabet gücünü artırırken, büyüyen ekonominin de bir parçası olmalarını sağlamaktadır. Gelecekte bu bölgelerin daha fazla yatırım alarak genişletilmesi Türkiye'nin ekonomik gücünü daha da arttıracaktır.

Türkiye'deki Serbest Bölgeler Listesi Türkiye'de faaliyette olan 18 serbest bölge şu şekildedir:

SIRA NO	KURULUŞ TARİHİ	SERBEST BÖLGENİN ADI	HİZMET VEREN GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ
1	1992	Adana-Yumurtalık Serbest Bölge Müdürlüğü	Yumurtalık Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
2	1985	Antalya Serbest Bölge Müdürlüğü	Antalya Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
3	1996	Avrupa Serbest Bölge Müdürlüğü	Avrupa Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
4	2000	Bursa Serbest Bölge Müdürlüğü	Gemlik Gümrük Müdürlüğü
5	2000	Denizli Serbest Bölge Müdürlüğü	Denizli Gümrük Müdürlüğü
6	1987	Ege Serbest Bölge Müdürlüğü	Ege Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
7	1998	Gaziantep Serbest Bölge Müdürlüğü	Gaziantep Gümrük Müdürlüğü
8	1990	İstanbul Atatürk Havalimanı Serbest Bölge Müdürlüğü	Atatürk Havalimanı Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
9	1992	İstanbul Endüstri ve Ticaret Serbest Bölge Müdürlüğü	İstanbul Deri Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
10	1990	İstanbul Trakya Serbest Bölge Müdürlüğü	Trakya Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
11	1997	İzmir Serbest Bölge Müdürlüğü	İzmir Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
12	1997	Kayseri Serbest Bölge Müdürlüğü	Kayseri Gümrük Müdürlüğü
13	2000	Kocaeli Serbest Bölge Müdürlüğü	İzmit Gümrük Müdürlüğü
14	1985	Mersin Serbest Bölge Müdürlüğü	Mersin Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
15	1997	Rize Serbest Bölge Müdürlüğü	Rize Gümrük Müdürlüğü
16	1995	Samsun Serbest Bölge Müdürlüğü	Samsun Gümrük Müdürlüğü
17	1990	Trabzon Serbest Bölge Müdürlüğü	Trabzon Gümrük Müdürlüğü
18	1999	TÜBİTAK Mam Teknoloji Serbest Bölge Müdürlüğü	Gebze Gümrük Müdürlüğü



İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNDE KARBON FİYATLAMASININ ROLÜ

CEM **ÖZVARDAR**
Dışyönder Yönetim Kurulu Üyesi
Danışmen Danışmanlık Genel Müdürü

Karbon nedir sorusunun cevabını aramadan önce, iklim değişikliğine maruz kalan gezegenimizin almış olduğu riskler, belirsizlikler, öngörülememezlikler, iktisadi, siyasal, demografik yapı, sosyal politikalar, sosyal bilimler konusunda nerede olduğumuzu ve bizi nasıl bir gerçeğin beklediği konusunda 2018 Nobel Ekonomi ödüllü Yale Üniversitesi akademisyenlerinden sayın William NORDHAUS'a kulak vermek gerekmektedir. Çünkü bu konuda çok ciddi araştırmaları olan değerli bir bilim insanıdır.

İnsanlar ilk defa karbona fiyat konulması konusunu duyduklarında, önce ne olduğu anlaşılamadı ve bunu ciddiye almadılar. İşin içerisine bir bedel bir ödeme girince de bu iş tamamen ekonomik olgular üzerine dönmeye başladı.

Tabi konu ekonomi olunca da hükümetlerin vereceği teşvikler, destekler ve sübvansiyonlar akıllara gelmeye başladı. Çünkü kesin bir rakam ortada olmadığından ve ciddi bir ölçülmesi zor olan bir karbon ve kıymeti kesin olarak tespit edilemeyen bir rakam telaffuz edilmeye başlanacaktı.

Bir rakam telaffuz, bir bedel konuşulmaya başlandığında, o zaman insanlar belli bir maliyetin altına gireceklerini daha iyi anlamaya başladılar. Peki, bu maliyet ilerisi için tünelin sonunda ışık olduğu anlamına mı geliyordu. Atmosfere metre ton başına salım yapılmasının önlenmesinin iki faydasından bahsedebiliriz.

Bunlardan birincisi, her önüne gelen istediği kadar veya kendisinin kâfi göreceği yere kadar salım yapamayacak. Yapması halinde ciddi bir metre ton başına bir ücret ödeyeceğinden dolayı, atmosferi kirleten sera gazlarından gezegenimiz daha az etkilenecek.

Peki ikincisi, bu sefer üretim azalacağından ülkelerin büyüme oranları ve halkların refah sevileri artmayıp ya azalacak ya da olduğu yerde sayacak. Buda insanların daha az servete, üretkenliğe ve refaha ulaşması anlamına gelecek. Hatta şirket hissedarların karlarını da etkileyecektir. O zamanda düşük karbonlu bir dünyaya sahip olmak için nelerin yapılması gerektiğini planlamamız ve en hızlı bir şekilde hayata geçirmemiz gerekir.









Karbondioksit dışsallığının fiyatlandırılmasında izlenecek olan politika, karbon fiyatlarının hükümetler tarafından nasıl belirleneceği ve uygulamanın ulusal ve uluslararası boyutta nasıl yapılacağıdır. Burada sadece karbondioksit gazı birikimlerinin azaltılması değil, diğer sera gazı birikimlerinin de azaltılması hesaplanmalıdır. Karbon salınımına bir fiyat koyulduğunda, karbon yoğun olan malların fiyatlarının yükselmesine, içerisin de karbon olmayanlarında fiyatlarının düşmesine sebep olacaktır. Her hangi bir malın üreticisi olduğumu düşündüğümüzde, üretmiş olduğum malda karbon var ise bu malı benden alan kişiden karbon vergisini de alacağım. Buda hane halklarının bu ürünleri kullanmasında katlanacağı maliyet artacaktır. Hükümetlerde bu maliyet üzerinden daha fazla karbon içeren ürünlerden vergi alacaktır.

Sonuç olarak, bunun uygulaması nasıl olacak dediğimizde ise, her hangi bir kişi veya kurumlar fosil yakıtı tükettiğinde, atmosfere salım yaptığı kadar ek bir ücret ödemesi gerekiyor. Bir fiyat vermek gerekirse buda tahmini olarak, gerek kişiler gerekse kurumlar metre ton başına ortalama 25.- ile 30.- USD. $ arasında bir ücretlendirme yapılması uygun olacağını düşünüyorum.

KAYNAKÇA;

NORDHAUS William Yale Üniversitesi İKLİM KUMARI Isınan Dünyada Risk, Belirsizlik ve İktisat Araştırma İnceleme

Küreselleşmeden Bölgeselleşmeye Dünya Ticaretinde Dönüşüm





MEHMET **ERGENE**
TÜSAYDER Denetim Kurulu Başkanı

Küreselleşmeyle birlikte malların üretildikleri yerde tüketilmeleri zorunluluğu ortadan kalkmıştır. Teknoloji alanındaki gelişmeler de tüketici alışkanlıkların farklılaşmasında önemli bir rol oynamış, elektronik iletişimin yaygınlaşmasıyla dünyanın küçük bir topluluk olacağına inanan Kanadalı yazar Marshall Mc.Luhan'ın deyimiyle dünya "küresel bir köy" haline gelmiştir.

1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması sonrası dünya üzerindeki birçok ülke arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmaları dünya ticaretinin serbestleşmesi için önemli bir adım olmuştur. 2001 yılında Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olmasıyla birlikte dünya çapında "Off-shoring" kavramıyla açıklanan üretimin gelişmiş ülkelerden başta Çin olmak üzere üretim maliyetlerinin ucuz olduğu ülkelere aktarılması hızlanmış, Çin dünyanın fabrikası haline gelmiştir. Küreselleşme ve serbest ticaret anlaşmalarının da etkisiyle Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulduğu 1995 yılından 2024 yılına kadar geçen sürede dünya mal ticareti 6 trilyon $ seviyesinden dört kat artış göstererek 24 trilyon $'a ulaşmıştır.

Dünya mal ticaretinde meydana gelen bu gelişeler dünyada lojistik sektörünün gelişimine de önemli bir katkı yapmıştır. Özellikle dünya mal hareketinin yaklaşık %80'lik kısmının yapıldığı denizyolu taşımacılığı çok büyük hızla gelişmiş, artan konteynır trafiği her geçen yıl çok daha yüksek taşıma kapasitesine sahip gemilerin yapılmasının önünü açmıştır.

Küreselleşme sonucu dünyada doğrudan yabancı yatırımlarında da önemli bir artış yaşanmıştır. Gelişmiş ülkelerde değişik sektörlerde bulunan firmalar özellikle Uzak Doğu ülkelerine üretim yatırımları yapmış ve 2023 yılı sonu itibarıyla dünyadaki yıllık doğrudan yabancı yatırım 1.5 trilyon $ seviyesine ulaşmıştır.



2016 yılından itibaren ABD'de Trump 1.0 döneminde ABD – Çin arasında başlayan ticaret savaşları, 2020 sonrasında dünyadaki ilk sağlık kaynaklı ekonomik kriz olan Covid-19 salgınıyla birlikte Rusya-Ukrayna ve İsrail-Hamas savaşları gibi Siyah Kuğu olaylar nedeniyle dünyada değer zincirlerinde önemli bir dönüşüm başlamıştır. Bunun sonucunda;

- Üretimin yeniden gelişmiş ülkelere geri dönmesi olan "Re-shoring"

- Tedariğin yakın ülkelerden yapılması olan "Near-Shoring"

- Tedariğin dost ve ittifak ülkelerinden yapılması olan "Friends-shoring / Ally-shoring

kavramları ortaya çıkmıştır. Değer zincirlerinde yaşanmakta olan bu dönüşümle birlikte dünya ticaretinde serbestlik yerini korumacılığa bırakmaya başlamıştır. Bölgeselleşmenin etkisiyle doğu ve batı bloklarının kendi içlerinde yaptıkları ticaretin doğu – batı blokları arasında yapılan ticaretten daha yüksek hale gelmesiyle birlikte bölgeselleşme daha fazla hissedilir hale gelmiştir.

ABD'de 2025 yılında yaşanan yönetim değişikliği sonrasında Nisan 2025 başı itibarıyla birçok ülkeye getirilen ek vergilerle birlikte dünya ticaretinde yeni bir değişim yaşanmaya başlamıştır. Ticaret savaşlarını tüm dünyaya yayılması riskini taşıyan bu uygulamanın dünya ticaretinde orta ve uzun vadede olumsuz etkiler yaratması kaçınılmaz olacak gibi gözükmektedir. 21.yüzyılın ilk çeyreğini geride bıraktığımız bu dönemde dünya ticaretinde küreselleşmeden bölgeselleşmeye doğru çok hızlı bir değişim yaşanıyor. Bu değişime hızlıca uyum sağlayacak olan ülkeler dünyada rekabet alanında ön plana çıkarak kalkınmaya devam edecek, uyum sağlayamayan ülkeler ise rekabette geri kalarak ekonomik zorluklarla başa çıkmaya çalışacaklar. Charles Darwin'in söylediği gibi "Ne güçlü olan tür ayakta kalır, ne de zeki olan. Değişime en çok adapte olandır hayatta kalan"...



Küresel Tedarik Savaşları Başladı mı? Türkiye İçin Yeni Fırsatlar ve Tehlikeler



Küresel ticaret sistemi, son yıllarda peş peşe yaşanan şoklarla sarsıldı. Pandemi, Rusya-Ukrayna savaşı, Çin-ABD rekabeti ve iklim krizinin yarattığı belirsizlikler, küresel tedarik zincirlerinde kırılganlıkları su yüzüne çıkardı. Artan jeopolitik riskler ve korumacılık politikaları, şirketleri ve devletleri alternatif tedarik stratejileri oluşturmaya zorlarken; Türkiye, hem coğrafi hem de stratejik avantajlarıyla bu dönüşümde öne çıkan ülkelerden biri haline geldi.



DİLEK **HAKAN**
Finansal Danışman

Küresel Tedarik Zincirlerinde Mevcut Riskler

Dünya Ekonomik Forumu'nun 2025 Küresel Riskler Raporu'na göre, devletler arası çatışmalar, jeopolitik bölünme ve büyük güç rekabeti, en kritik kısa vadeli tehditler arasında yer alıyor. Bu tür riskler, ticaret yollarını kesintiye uğratmakla kalmayıp, bölgesel tedarik ağlarını da istikrarsızlaştırıyor.

Bunların yanında, iklim değişikliği, doğal afetler, siber saldırılar ve tedarik zinciri dolandırıcılığı gibi faktörler de şirketlerin operasyonel sürekliliğini tehdit ediyor. Bu çoklu risk ortamı, sadece maliyetleri artırmakla kalmıyor; aynı zamanda kaynak güvenliği ve tedarik sürekliliği konularını da ticaret stratejilerinin merkezine yerleştiriyor.

Ticaret Savaşlarında Yeni Perde: Trump'ın Dönüşü ve Küresel Yansımalar

2025 ABD Başkanlık seçimleri yaklaşırken, Donald Trump'ın ticaret politikaları yeniden küresel gündeme oturdu. Trump bu hafta yaptığı açıklamada, Çin'den ithal edilen ürünlere %60, diğer ülkelere ise genel olarak %10 oranında yeni gümrük vergileri getireceğini duyurdu. Bu açıklama, yeni bir ticaret savaşı dalgasının habercisi olarak yorumlanıyor.

Trump dönemindeki benzer politikalar, 2018-2020 yıllarında dünya ticaretinde büyük sarsıntılara yol açmıştı. Şimdi ise bu politikaların daha agresif biçimde geri dönmesi, tedarik zincirlerini yeniden şekillendirecek gibi görünüyor.

Özellikle Çin'e karşı artan baskı, ABD'li firmaların "Çin'e alternatif üretim üsleri" arayışını hızlandırıyor. Bu bağlamda, Türkiye gibi üretim altyapısı güçlü, Avrupa ve Orta Doğu'ya yakın ülkeler avantajlı konuma yükseliyor. "China +1" stratejisi, Vietnam, Hindistan ve Türkiye gibi ülkeleri küresel üretim rotasında öne çıkarıyor.

Türkiye'nin Yeni Pazar Arayışı ve Stratejik Yönelimleri

Türkiye, küresel tedarik zincirlerindeki bu dönüşüme yanıt vermek adına çok boyutlu bir strateji izlemektedir:

• **Ticaret Anlaşmaları ve Diplomasi:** Türkiye, AB Gümrük Birliği güncellemesi, Körfez ülkeleriyle STA'lar ve ABD ile ikili ticaret görüşmeleriyle yeni pazarlara erişim hedeflemektedir. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, "Türkiye'nin güçlü anlaşma ağı ve stratejik konumu, ülkemizi küresel üretim üssü haline getirme potansiyeline sahiptir," diyerek bu çabaların önemini vurgulamıştır.



• **Lojistik ve Üretim Altyapısının Güçlendirilmesi:** Türkiye, Asya ve Avrupa'yı bağlayan stratejik konumuyla lojistik merkez olma vizyonunu destekleyecek yatırımlara hız vermektedir. Liman altyapısı, demiryolu entegrasyonu ve organize sanayi bölgeleri bu dönüşümün yapı taşlarıdır.

• **Sektörel Çeşitlendirme ve Yüksek Katma Değer:** Tekstil, otomotiv yan sanayi, savunma ve kimya gibi sektörlerde küresel markalarla iş birlikleri artırılmakta; ayrıca teknoloji tabanlı üretim kapasitesi güçlendi ilmektedir.

Karşılaşılan Zorluklar ve Politika Önerileri

Türkiye'nin küresel tedarik zincirlerinde kalıcı bir oyuncu olabilmesi için bazı yapısal sorunları çözmesi gerekme tedir:

• **Enerji Bağımlılığı:** Enerji ithalatı, cari açık üzerindeki baskıyı artırmaktadır. Yenilenebilir enerji yatırımları ve yerli kaynak kullanımı teşvik edilmelidir.

• **Teknolojik İhracatın Düşük Payı:** Türkiye'nin yüksek teknoloji ürün ihracat oranı %4'ün altındadır. Bu oran, Güney Kore'de %25 civarındadır. Ar-Ge yatırımlarının artırılması ve girişimcilik ekosisteminin güçlendirilmesi gerekmektedir.

• **Jeopolitik Risk Yönetimi:** Bölgesel çatışmalar, sınır ticaretini ve lojistik faaliyetleri sekteye uğratabilir. Çok yönlü dış politika, ekonomik diplomasi ve bölgesel iş birlikleri bu risklerin yönetiminde kritik rol oynayacaktır.

Türkiye İçin Yeni Fırsat Pencereleri

Özellikle Trump'ın yeni tarifeleri sonrası Çin menşeli ürünlerin ABD pazarında rekabet gücünü kaybetmesi, Türkiye gibi üretim maliyetlerinde rekabetçi ama kaliteli üretim yapan ülkeler için fırsat yaratmaktadır. Türk firmaları, ABD pazarında niş ürün gruplarında Çin'in boşluğunu doldurabilecek potansiyele sahiptir. Ekonomist Prof. Jeffrey Sachs, "Yeni korumacılık dalgası, orta büyüklükteki üretim ülkeleri için bölgesel ticaret avantajı doğurabilir," diyerek Türkiye gibi ülkelerin pozisyonunu işaret etmektedir. Ancak bu fırsatların sürdürülebilir olması, hukuki güvenlik, şeffaf regülasyonlar ve kurumsal reformlarla desteklenmelidir.

Sonuç

Küresel tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiği bu dönemde, Türkiye hem risklerle hem de eşsiz fırsatlarla karşı karşıya. Artan korumacılık eğilimleri, büyük güçler arası ticaret gerilimleri ve bölgesel çatışmalar, dış ticaret politikalarının çok yönlü ve proaktif bir zeminde yürütülmesini zorunlu kılıyor.

Ancak Türkiye; coğrafi avantajı, üretim esnekliği, genç iş gücü ve büyüyen lojistik kabiliyetiyle bu dönüşümde anahtar aktörlerden biri olabilir. Gerekli yapısal reformlarla desteklendiğinde, Türkiye'nin hem küresel tedarik zincirlerinde daha güçlü bir yer edinmesi hem de dış ticaretinde sürdürülebilir büyüme yakalaması mümkündür.

Depolarda Güvenli Yaşam Kültürü Depolarda Güvenlik Kural Değil, Refleks Olmalı...



RECEP **KOCA**
DepoDer Yönetim Kurulu Üyesi



Lojistik sektörünün hayati bileşenlerinden biri depolardır. Ne yazık ki, çoğu insan ve hatta bu sektörde yer alan bazı patronlar, depoları sadece ürünlerin durduğu yerler olarak görüyor. Üstelik, üst düzey yönetim genellikle depoları sadece gider merkezi olarak kabul ettiği için yatırımlar bu alanlarda sınırlı kalabiliyor. Oysa depolar; insanların, makinelerin, operasyonların, stresin ve temponun hiç durmadığı, günün her saatinde canlı bir organizma gibi nefes alan merkezlerdir.

Ve işte tam da bu yüzden, güvenlik meselesi öyle kenarda köşede bırakılacak, yılda birkaç kere "mış gibi" eğitimlerle, rafların önüne güvenlik uyarı levhaları koyarak geçiştirilecek bir konu değil.

Bu işin özü,

"Güvenliği kural olmaktan çıkarıp, kültür haline getirmek."

Yaşam biçimi yapmaktan geçiyor.

Tabelayla Değil, Bilinçle Güvenlik

Bir depoya "Baret Tak" tabelası asmakla iş çözülmüyor. O bareti neden taktığını bilen insan lazım bize. Bir forkliftçi, bir depo sorumlusu, bir yöneticinin güvenliği sadece prosedür diye değil,

"Çünkü arkadaşımın canı benim de sorumluluğum" diye sahiplenmesi gerekiyor.

Eğer biri, "benim küçük bir hatam bir başkasına zarar verebilir" diyorsa işte orada **güvenlik kültürü** başlamış demektir.

Sizce bu bilinç kaç firmada ve kaç çalışanda var?

Her An, Her Nefeste, Herkesle

Bu iş sadece pazartesi sabahı yapılan İSG toplantısıyla yürümez.
Her vardiya, her işbaşı, her mola dönüşü.
Göz göze geldiğin her an, birbirini uyarmaktan çekinmemek lazım.



Ve bunu **tepeden inme değil, birlikte, sahada, omuz omuza** yapmak şart. Çünkü bu işin şakası yok. Depo sahası hata affetmiyor. Yılarca sorumluluğumda olan tüm depolarda her sabah farkındalık sohbetleri ile işe başladık, bir ürün düşmeye başlamışsa asla altına girme derim peki neden? Düşen ürünü tutmak için yapacağınız hamlede ürünü tutarsanız alkış alırsınız lakin tutamazsanız canınızdan olur veya en iyi ihtimalle uzuvlarınızı kaybedersiniz. Tutma şansınsınız %99 bile olsa, asla ürünü tutmak için hamle yapmayınız. Burada insani refleksler ortaya giriyor bunun için en önemli konu refleksleri eğitmek.

Sevgili Dostlar Dilediğiniz zaman konuyu derinlemesine tartışmak isterim.

Teknoloji Var, Güzel... Ama Yetmez

Evet, bugün depolarda sensörlü forkliftler, çarpışma önleyici sistemler, yorgunluk sensörleri, otonom taşıyıcılar ve işlerimizi kolaylaştıracak ekipmanlar var.

Hepsi güzel.

Unutmayalım; güvenliği sensörler değil, insanın öngörüsü, dikkati ve sorumluluğu sağlar. Teknoloji destek olur, ama asıl güvenlik, insan aklında ve vicdanında başlar.

Sensör uyarır, teknoloji destekler... Ama güvenliği insan sağlar...

Bir çalışanın çıkıp "abi burada risk var" diyebilmesi, o sensörlerden çok daha değerlidir.

Dediğim gibi, çok şey gördüm, çok şey yaşadım. Bizim en büyük sorunumuz 'Bir şey olmaz' anlayışıyla başlıyor. Her felaketin, her hatanın ilk cümlesi budur. 'Biz hep böyle yapıyorduk.' 'Senden önceki yönetici izin veriyordu.' Peki sonra ne oluyor? O eski alışkanlıklar, ihmaller, ufak görünen hatalar bir gün bedelini ağır ödetiyor. İşte bu yüzden iş güvenliği de süreç yönetimi de alışkanlıkla değil, bilinç ve sorumlulukla yapılmalı.

Hatalı bir talimat sizi iş arkadaşınızın katili yapabilir, oysa doğru karar ile işletmeniz sadece maliyete katlanmak zorunda kalır. Sıkça yapılan hata 3 tonluk forklift ile 5 tonluk ürünleri indirip yüklemeyin veya 10 tonluk tavan vinci ile 15 tonluk ürünlere müdahil olmayın. Siz hiç tavan vincinin halatının koptuğuna şahit oldunuz mu?

Görmenizi hiç tavsiye etmem, o halat önüne çıkan her şeyi paramparça yapar.

Eğitim Mış Gibi Değil, İş Gibi Yapılmalı

İSG eğitimi yılda bir toplantı yapıp PowerPoint sunarak olmaz.





Sahadan görüntülerle, yaşanmış kazalarla, gerçek senaryolarla, interaktif, canlı eğitimle olacak bu iş.
Ve en önemlisi:

Tek seferlik değil, sürekli, her fırsatta.

Çünkü iyi eğitim tekrar eden eğitimdir.

Ve güvenlik unutulduğu an biter.

Sahadan 2 Çarpıcı Vaka Analizi

• Bir tekstil deposunda forklift operatörü, yorgunluğunu yöneticisine iletmesine rağmen 'son sevkiyatı da çıkar' denildi. 15 dakika sonra forklift devrildi. Maddi kayıp 850 bin TL. Can kaybı yok ama operatör iş göremez raporu aldı. Oysa o gün dinlenme hakkı tanınsaydı, bu zarar yaşanmazdı.

• Bir gıda deposunda personel, asansörlü raf sisteminde arızayı yönetime bildirdi. Arıza için 'sonra ilgileniriz' denildi. 3 gün sonra yük düşmesi sonucu 2 personel yaralandı. Üstelik bir arkadaşımız ağır yaralanarak günlerce hastanede yattı. Sigorta şirketi depo yönetimine 1.2 milyon TL rücu etti.

Görüyor musun? Maliyet hep kazadan sonra çıkıyor.
Ve ne yazık ki bunun telafisi de olmuyor.

Depo Kültürünün DNA'sına Güvenliği Yazmak
Çalışan işbaşı yaptığında bareti kafasına "zorunluluk" diye değil, **"Ben buna değerim"** diyerek takıyorsa, işte o depo kültürü kazanmış demektir.

Bu kültür oturduğunda;

• Personel devri azalır,

• Operasyon kesintisi düşer,

• Sigorta primleri geriler,

• İşveren markası güçlenir,

• Verim artar.

Yani bu Güvenlik işi **maliyet değil, iş yerine yapılan yatırımdır.**

İnsana yatırım yapan firmalar her zaman kazanır, bu arada ekipmanlardan asla tasarruf olmaz, ucuz ekipman kullanmak yerine hiç ekipman kullanmamanızı önemle tavsiye ediyorum, hiç olmazsa personel tedbirini alarak işini yapar.

Sonuç: Kural Yetmez, Alışkanlık Lazım

Bu iş sadece prosedürle yürümez. Güvenlik; insanın refleksine, diline, ruhuna işleyecek. Çünkü kaza olduktan sonra konuşmanın kimseye faydası yok. Önemli
olan, daha olmadan önleyebilmek.

"Unutma; güvenlik tabela değil, bilinçtir.

Prosedür değil, sorumluluktur.

Zorunluluk değil, yaşama hakkına duyulan saygıdır."



TÜLAY GÜNGÖR
Greengrey Marka ve İletişim Danışmanlığı

Markaların gücü adına, Güç sizde artık...



Her firma sattığı ürün, ticarete kattığı değer, ülke ekonomisine kattıkları ile aslında çok kıymetlidir ve bir markadır. Günümüz şartlarında bir ürünü kaliteli ve talep edilir şekilde üretmek zor rekabet koşullarında ayakta kalmak ve rakipler arasından farkedilir olmaya çalışmak oldukça zordur ve firmalar bunu yapabilmek için fazlasıyla şeyle mücadele etmektedir. Buraya kadar zaten ticaretin olmazsa olmazı olan birkaç başlığı tekrarladım ve herkesin içinde olduğu ve yaşadığı konuları kısaca özetlemeye çalıştım. Fakat zaten bildiklerimizin dışında aslında bildiğimiz ama bazen maddi açıdan yük olacağını düşündüğü için firmaların öncelik vermediği en önemli konulardan birisi de markalaşma – marka olma süreci. Önemli olan bundan sonrası.

Ne yapacağınızı bilmeden yapacağınız her hamle size hata yaptırır. Bu yüzden öncelikle hangi pazara nasıl gireceğinizi bilmeniz ve o pazarın dinamiklerini öğrenmeniz gerekir. Bunun için yapılması gereken en önemli şey pazar araştırmasıdır. Siz Türkiye de bir marka olmuşsanız zaten bu araştırmaları yapmış, bulunduğunuz sektörü neredeyse yalayıp yutmuşsunuz demektir. Ama dünya hiç de öyle kolay bir Pazar değildir. O pazarda söz söyleyebilecek marka gücüne, istediğiniz sözleşmeyi dayatabilecek ve hatta fiyatı belirleyecek kalitede ürünü yapmış olmaya ve yurtiçinde oturmuş bir marka algısına ihtiyacınız vardır. Tüm bunlar sizin rekabet gücünüzü arttıracak ve elinizi güçlendirecek şeylerdir.

Bir konuya daha açıklık getirmekte fayda var. Firmalar marka olmayı patent sahibi olmakla ve isimlerini tescil ettirmiş olmakla fazlasıyla karıştırıyorlar. Evet bu tica-

ret yapıyorsanız ve yeni bir ürün geliştirdiyseniz olmazsa olmazlarınız ama marka olmak bu değil. olmazlarınız ama marka olmak bu değil. Marka olmak hedef kitlenizin sizi biliyor, tanıyor ve en önemlisi satın alıyor olması demek. Kurumunuza ve ürününüze ayrı ayrı değer veriyor olması demek. Size, başka markalar üstelik daha uygun fiyatla ürün satsa bile sadık oluyor olması demek. Kısacası sizden hiçbir koşulda vazgeçmemesi demek. İşte tüm bunlar oluyor ve kurumsal algınız ve itibarınız hem tüketici hem de rakipleriniz tarafından biliniyor ve kabul ediliyorsa bir marka olmuşsunuz demektir.



Peki Marka gücünüzün ihracatta sizi destekler mi?

Cevabım evet. Özellikle ihracat yapacak tüm firmaların markalaşma sürecini tamamlamış ve kurumsal algısının ve itibarını yurt içinde ispatlamış olması pazardan pay alabilmeleri açısından çok kıymetlidir. Uzun yıllardır firmalara markalaşma ve pazarlama konusunda hizmet verdiğim için pek çok hikayeye şahit oldum. Özellikle kurumsallaşma ve markalaşma süreçlerini tamamlamadan dünyaya açılan ya da açılmaya çalışan firmaların yaşadığı zorlukları bizzat deneyimleyip başarılı olmaları için yeniden planlamalar yaptım. O gün de söylüyordum şimdi de söylüyorum “ne söylediğinizden çok, kimin ne söylediği ve nasıl söylediği çok kıymetlidir. Çok doğru bir sözü mahallenizdeki bakkal söylediğinde “haklısın valla Ahmet amca” dersiniz ama aynı sözü çok büyük bir markasının CEO su söylediğinde “adam çok doğru söylüyor” der söylediklerini uygulamaya çalışırsınız. Yani sözü söyleyen kişi kendisini ispat etmiş ve gücünü kanıtlamışsa onu örnek alır ve peşinden gidersiniz. Ama sıradan bir bakkal olarak kalmışsa sadece takdir eder ve yolunuza devam edersiniz. Sonuç olarak dünyanın neresinde olursa olsun güçlüyseniz ve kendinizi marka olarak ispatlamışsanız her zaman sözü dinlenen, kaybedilmemesi gereken, söz hakkı olan ve hatta ödeme yapılacaklar sırasında bile en önde olan olursunuz. Kısacası Marka olmayı başarmışsanız bir de üstüne kaliteli iş yapmışsanız yaslanın arkanıza işiniz devam etsin. Siz bir hata yapmadıkça kimse sizi yıkamaz.





E-TİCARET LOJİSTİĞİNİN STRATEJİ YÖNETİMİ



Ümmühan **DAŞTAN**
Gümrük Müşaviri

E-ticaret günümüzde bir tercih veya kişisel ihtiyaçtan çıkıp, artık yeni normalimiz haline geldi. Dijitalleşen dünyanın parlayan yıldızı E-ticaret lojistiği, sektördeki online alışveriş deneyimi sunan e-ticaret firmalarının envanterlerinin yönetimini, kontrolünü ve depolama işlemlerini yönetmeyi sağlayan bir süreçtir. Bu süreçte çeşitli entegrasyon yazılımları ve çok yönlü çalışma sistemleri iş gücünde kullanılır. E-ticaret çevrimiçi alışveriş deneyiminin hem fiyat avantajı bakımından hem de kolay satın alınabilirlik bakımından artık her tüketicinin hayatında önemli bir paya sahiptir. Şirketlerin nihai hedefi ise, siparişin tüketiciye sorunsuz bir şekilde ulaştırılmasıdır.



E-ticarette alışveriş sitelerinin arkasında çok büyük bir ekibin etkin bir çalışma sergilemesi var. Bir eve bir ürün teslim etme sürecinde ürünün hammaddesinden kargo görevlisinin tüketicinin evinin ziline bastığı ana kadar birçok aktör rol alıyor. Bu süreçteki her aktör, e-ticaret sacayağının bir vazgeçilmez bir parçasıdır
(Türkel, E-ticaretin Matematiği, 2021).

E-ticaretin öneminin arttığı ve müşterilerin iyi bir alışveriş deneyimi yaşamayı beklediği bu dönemde operasyonların dijitalleşmesi oldukça önem kazandı. Şirketler işletmemi e-ticarete nasıl entegre edebilirizin yanıtını aradığı bir süreçten geçiyoruz. Ekonomik şartların her geçen gün daha da arttığı enflasyonist ortamda maliyetleri düşürücü alternatiflerin arandığı bir dönemdeyiz.

İşletmelerinizi e-ticaretle entegre etmek, erişiminizi ve satış potansiyelinizi büyük ölçüde genişletebilir. Bu başlangıcı sağlayacak adımları sırasıyla aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz.

1. * Shopify, WooCommerce, Big Commerce, Magento vb. gibi birçok e-ticaret platformu mevcuttur. İş ihtiyaçlarınıza, bütçenize en uygun olanı bulmak için her platformu araştırılmalı ve teknik uzmanlık sağlamalısınız.

2. * Bir platform seçtikten sonra kaydolun ve çevrimiçi mağazanızı oluşturun. Tasarımı marka kimliğinize uyacak şekilde özelleştirin ve

ayrıntılı açıklamalar, resimler ve fiyatlar içeren ürün listeleri ekleyerek çevrimiçi mağazanızı kurmuş olabilirsiniz.

3.* Çevrimiçi işlemleri güvenli bir şekilde gerçekleştirmek için bir ödeme ağ geçidi seçmelisiniz. Popüler seçenekler arasında PayPal, Stripe, Square ve Authorize.Net yer alır. Müşterilerden gelen ödemeleri kabul etmek için seçilen ödeme ağ geçidini e-ticaret platformunuza entegre edebilirsiniz. Böylece ödeme ağ geçidi entegrasyonu sağlanmış olur.

4.* Stok seviyelerinizi takip etmek için bir envanter yönetimi sistemi uygulayabilirsiniz. Bu, aşırı satışı önlemeye yardımcı olacak ve sorunsuz bir sipariş gerçekleştirme süreci sağlayacaktır.

5.* Gönderim yöntemlerinize ve kargo şirketlerine karar vermeli ve gönderim ücretlerini buna göre ayarlamalısınız. Ödeme sırasında müşterilere doğru gönderim maliyetlerini sağlamak için gönderim hesaplayıcılarını entegre etmelisiniz. Ayrıca verimlilik için üçüncü parti bir lojistik sağlayıcısına dış kaynak sağlamayı da düşünebilirsiniz.

6.* Görünürlüğü artırmak ve organik trafiği çekmek için e-ticaret web sitenizi arama motorlarına göre optimize edebilirsiniz. Ürün başlıklarında, açıklamalarda ve meta etiketlerde alakalı anahtar kelimeler kullanarak ve ziyaretçilerin ilgisini çekecek yüksek kaliteli içerik oluşturabilirsiniz.

7.* Artan sayıda tüketici akıllı telefon ve tabletlerden alışveriş yaparken, e-ticaret web sitenizin mobil uyumlu olduğundan emin olmalısınız. Sorunsuz bir kullanıcı deneyimi sağlamak için web sitenizin performansını farklı cihazlarda ve ekran boyutlarında test ederek mobil optimizasyonu sağlayabilirsiniz.

8.* Canlı sohbet, e-posta ve telefon desteği gibi müşteri desteği için kanallar oluşturabilirsiniz. Güven ve sadakat oluşturmak için sorulara anında yanıt vererek ve müşteri endişelerini gidererek müşteri desteği ile iletişimi güçlü kılabilirsiniz.

9.* Çevrimiçi mağazanıza trafik çekmek ve ziyaretçileri müşterilere dönüştürmek için bir pazarlama stratejisi geliştirebilirsiniz. Hedef kitlenize ulaşmak için sosyal medyayı, e-posta pazarlamasını, içerik pazarlamasını, tıklama başına ödeme reklamlarını ve diğer kanalları kullanarak etkin pazarlama ve tanıtım stratejisi yürütebilirsiniz.

10.* Web sitesi trafiği, dönüşüm oranları ve satış performansı gibi temel ölçümleri izlemek için analiz araçlarını kullanabilirsiniz. İyileştirilecek alanları belirlemek ve



e-ticaret operasyonlarınızı optimize etmek için veriye dayalı kararlar almak için verileri düzenli olarak analiz edebilirsiniz.

Bu adımları takip ederek işletmenizi e-ticaretle başarılı bir şekilde entegre edebilir ve çevrimiçi satışın sunduğu fırsatlardan yararlanabilirsiniz. Esnek kalmayı ve e-ticaret ortamında gelişen trendlere ve müşteri tercihlerine uyum sağlamayı ana ilke edinebilirsiniz.

E-ticaret deneyiminin içinde yani müşteriye kendinizi duyurduktan sonra başlayan, siteyi ziyaret etmesi ve ziyaretçiden müşteriye dönüşmesi ile devam eden adımların tamamında günün sonunda iş lojistikte bitiyor. Ürünün müşteriye doğru kanallardan ve zamanında ulaşması çok kritiktir. E-ticaret lojistiğinde stratejik başarının sırrı verimlilik, güvenilirlik ve müşteri memnuniyetinde yatmaktadır.

İşte bazı temel faktörler:

1. Hızlı ve Güvenilir Teslimat : Müşteriler siparişlerinin zamanında teslim edilmesini beklerler. Hızlı teslimat ve doğru takip bilgilerinin sağlanması güven ve memnuniyet oluşturur.

2. Optimize Edilmiş Tedarik Zinciri : Tedarik zincirinizi kolaylaştırmak maliyetleri azaltır ve teslimat sürelerini en aza indirir. Buna etkili envanter yönetimi, güvenilir tedarikçilerin seçilmesi ve nakliye rotalarının optimize edilmesi de dahildir.

3. İleri Teknoloji : Lojistik operasyonlarında verimliliği ve doğruluğu artırmak için depo yönetim sistemleri, otomatik sipariş işleme ve rota optimizasyon yazılımı gibi teknolojilerden yararlanılabilir.

4. Ölçeklenebilirlik : Lojistik altyapınız işletmenizin büyümesine göre ölçeklenebilmelidir. Bu, esnek depolama çözümlerine, güvenilir nakliye ortaklarına ve uyarlanabilir teknoloji sistemlerine sahip olmayı gerektirir.

5. Müşteri Deneyimi : Müşterilere sipariş verme aşamasından teslimat aşamasına kadar kusursuz ve olumlu bir deneyim sunmalısınız. Buna net ve etkili iletişim, kolay iade süreçleri ve kişiselleştirilmiş hizmetlerde dahildir.

6. Veri Analitiği : Temel performans ölçümlerini izlemek, iyileştirilecek alanları belirlemek ve lojistik süreçlerini optimize etmek için bilinçli kararlar almak için veri analitiğini kullanabilirsiniz.

7. Sürdürülebilirlik : Çevresel etkiyi azaltmak ve çevreye duyarlı tüketicilere hitap etmek için lojistik operasyonlarınızda çevre dostu uygulamaları hayata geçirmeyi önceliklendirebilirsiniz.

Bu yönlere odaklanarak, e-ticaret işletmeleri rekabet avantajı oluşturabilir ve dinamik çevrimiçi pazarda geliştirilebilir.

E-ticaret lojistiğinde verimsizliğe, müşteri memnuniyetsizliğine ve maliyetlerin artmasına yol açan birçok yaygın hata meydana gelebilir. İşte en yaygın olanlardan bazıları:

1. Kötü Envanter Yönetimi : Yanlış envanter kayıtları aşırı satışa, stok tükenmesine veya nakliye gecikmelerine neden olabilir. Tüm satış kanallarında gerçek zamanlı envanter görünürlüğünün olmaması bu sorunu daha da kötüleştirebilir.

2. Verimsiz Sipariş Gerçekleştirme Süreçleri : Verimsiz sipariş toplama, paketleme ve nakliye süreçleri, siparişin yerine getirilmesinde gecikmelere yol açabilir. Bunun nedeni yetersiz depo düzeni, optimal olmayan toplama yolları veya güncel olmayan teknoloji olabilir.

3. Nakliye Maliyetlerini Gözden Geçirmek : Nakliye maliyetlerini göz ardı etmek karlılığı önemli ölçüde etkileyebilir. Uygun nakliye fiyatlarının müzakere edilememesi, paket boyutlarının ve ağırlıklarının yanlış değerlendirilmesi veya verimsiz paketleme, nakliye masraflarını artırabilir.

4. Özensiz Paketleme : Kötü paketleme, ürünlerin taşıma sırasında hasar görmesine, dolayısıyla iadelere ve müşteri memnuniyetsizliğine neden olabilir. Büyük boyutlu ambalajlar nakliye maliyetlerini de gereksiz yere artırabilir.

5. Sınırlı Gönderim Seçenekleri : Sınırlı gönderim seçenekleri sunmak, özellikle belirli taşıyıcıları veya teslimat hızlarını tercih ediyorlarsa potansiyel müşterileri caydırabilir. Müşteri ihtiyaçlarına göre uyarlanmış çeşitli gönderim seçenekleri sunmak, alışveriş deneyimini geliştirebilir.



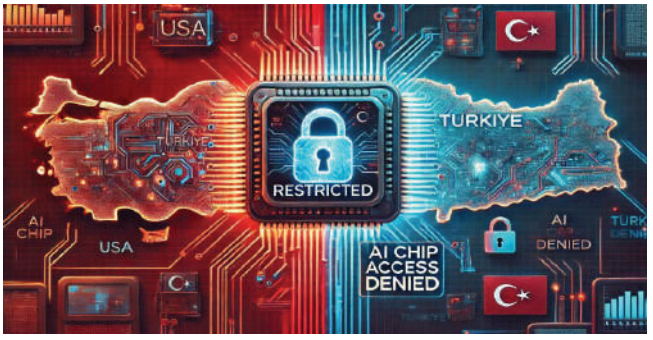
6. Uluslararası Nakliye Zorluklarını Göz ardı Etmek : Uluslararası nakliye, gümrük vergileri, vergiler ve düzenlemeler gibi ek karmaşıklıkları da içerir. Bu faktörlerin ihmal edilmesi teslimatların gecikmesine, beklenmeyen maliyetlere ve uyumluluk sorunlarına neden olabilir.

7. Yetersiz İade Yönetimi : İade sürecini basitleştirmek müşteri memnuniyeti açısından çok önemlidir. Açık iade talimatlarının verilmemesi, yavaş geri ödeme teklif edilmesi veya iade edilen ürünlerin stoğunun derhal yeniden doldurulmasının ihmal edilmesi, müşteri deneyimine zarar verebilir.

8.Hatalı Adres Verileri : Yazım hataları veya güncel olmayan bilgiler nedeniyle yanlış adreslere gönderim, paketlerin teslim edilmemesine, ek nakliye masraflarına ve müşterilerin hayal kırıklığına uğramasına neden olabilir. Adres doğrulama sistemlerinin uygulanması bu riskin azaltılmasına yardımcı olabilir.

9. Müşterilerle Zayıf İletişim : Sipariş durumu, gönderim güncellemeleri ve olası gecikmelerle ilgili proaktif iletişim eksikliği, müşterinin hayal kırıklığına uğramasına ve sorularına yol açabilir. Sipariş gerçekleştirme süreci boyunca zamanında ve şeffaf iletişimin sağlanması esastır.

10. Teknoloji Çözümlerinin İhmal Edilmesi : Envanter yönetimi sistemleri, sipariş takip yazılımı veya nakliye yönetimi sistemleri gibi teknoloji çözümlerinden yararlanamamak, operasyonel verimliliği ve ölçeklenebilirliği engelleyebilir.



Bu yaygın hataların üstesinden gelmek, e-ticaret lojistik operasyonlarını kolaylaştırmak için stratejik planlama, süreç optimizasyonu ve teknoloji ve altyapı yatırımlarının bir kombinasyonunu gerektirir.

E-ticaret lojistiğinin dünya çapında katettiği aşama, teknolojideki gelişmeler, değişen tüketici tercihleri ve pazar dinamikleri ile şekillenerek sürekli olarak gelişmektedir. Çevrimiçi alışverişin artan popülaritesi nedeniyle e-ticaret lojistiği hızlı bir büyüme yaşıyor. E-ticaret lojistiğinde strateji geliştirebilecek, rekabeti artıracak bazı önemli eğilimler şunlardır:

1. Son Kilometre Teslimatta Yenilikler: Müşterinin kapısına kadar teslimat sürecinin son ayağı olan son kilometre teslimatında önemli yenilikler görüldü. Şirketler, teslimatları daha hızlı ve daha verimli hale getirmek için drone teslimatı, otonom araçlar ve toplu nakliye gibi çeşitli çözümleri sürekli araştırıyor.

2. Depolama ve Sipariş Karşılama: E-ticaretin büyümesiyle birlikte, daha hızlı teslimatı kolaylaştırmak için kentsel alanlara daha yakın konumlandırılan depolama ve sipariş karşılama merkezlerine yönelik talep artıyor. Şirketler ayrıca depolardaki operasyonları kolaylaştırmak için otomasyona ve robot teknolojisine yatırım yapıyor.

3. Tedarik Zinciri Görünürlüğü: Artırılmış tedarik zinciri görünürlüğü, e-ticaret lojistiği için çok önemli hale geldi. Gönderilerin gerçek zamanlı takibini sağlamak, şeffaflığı sağlamak ve gecikme veya kayıp riskini azaltmak için Iot sensörleri ve blockchain gibi teknolojiler kullanılıyor.

4. Sürdürülebilirlik: Çevresel kaygılar arttıkça e-ticaret lojistiğinde daha sürdürülebilir uygulamalara yönelik bir baskı var. Bu, emisyonları azaltmak için teslimat rotalarının optimize edilmesini, çevre dostu ambalaj malzemelerinin kullanılmasını ve ulaşımda yeşil teknolojilerin uygulanmasını içemektedir.





5. Sınır Ötesi E-ticaret: E-ticaretin küresel doğası, sınır ötesi ticaretin artmasına yol açarak lojistik sağlayıcılar için hem fırsatlar hem de zorluklar sunuyor. Bu büyüyen pazara hitap etmek için gümrük süreçlerini kolaylaştırmak ve uluslararası nakliye ağlarını geliştirmek için çaba sarf ediliyor.

6. Çok Kanallı Lojistik: Müşterilerin çevrimiçi ve çevrimdışı kanallarda kusursuz bir alışveriş deneyimi beklediği çok kanallı perakendeciliğin yükselişiyle birlikte, lojistik sağlayıcılar hem dijital hem de fiziksel mağazalara hitap eden entegre çözümler sunarak bu duruma uyum sağlıyor.

Genel olarak, e-ticaret lojistiği her aşamasıyla, yenilikçilik, adaptasyon ve çevrimiçi alışveriş yapanların değişen ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanmalı ve lojistik zorlukları verimli ve sürdürülebilir bir şekilde ele almalı, e-ticaret lojistiğinin geleceği, daha hızlı, daha verimli ve çevre dostu tedarik zincirleri oluşturmak için teknolojiden, sürdürülebilirlikten ve müşteri odaklılıktan yararlanmakla hedefe varılabilir.

KAYNAKÇA:

Türkel, M. (2021). E-ticaretin Matematiği. İstanbul: Worldef.





Çiğdem **PITIRLIOĞLU**
Dış Ticaret Uzmanı

Mevzuattan Sahaya: Dış Ticaretin Çözüm Üreten Komitesi

Dışyönder bünyesinde faaliyet gösteren İthalat ve Gümrükleme Komitesi olarak temel hedefimiz, dış ticaret ve gümrükleme süreçlerinde sahada yaşanan sorunları tespit etmek, çözüm önerileri geliştirmek ve bu önerileri ilgili kamu kurumlarına ileterek yapıcı bir iletişim köprüsü kurmaktır.

Komitemiz, her ay düzenli olarak gerçekleştirdiği toplantılarla üyelerimizin güncel ihtiyaç ve sorunlarını gündeme almakta; mevzuat değişikliklerini yakından takip ederek sektör temsilcilerini bilgilendirmektedir. Bu toplantılarda ortaya çıkan sorun alanları doğrultusunda hazırlanan dilekçeler, ilgili kamu kurumlarına iletilmekte ve çözüm süreçleri takip edilmektedir. Sahadan gelen geri bildirimleri doğrudan kamuya aktaran bu yapı, sektörün ortak sesi olma misyonunu da üstlenmektedir.

Ayrıca, sektörel farkındalığı artırmak amacıyla yıl boyunca çeşitli webinarlar düzenlemekteyiz. Son dönemde gerçekleştirdiğimiz etkinliklerde; 2025 yılı gümrük ve dış ticaret mevzuatındaki değişiklikler, DK1 kapsamında hazırlanan YGM tespit raporları, Ürün güvenliği ve Denetimi süreçleri gibi birçok kritik konu ele alınmıştır. Bu webinarlar sayesinde üyelerimizin güncel gelişmelere uyumu desteklenmiş, aynı zamanda kamuya ilettiğimiz iyileştirici öneriler için sağlam bir bilgi zemini oluşturulmuştur.

Komitemiz, sadece mevcut sorunlara çözüm bulmakla kalmayıp, dış ticaretin daha verimli, şeffaf ve sürdürülebilir şekilde işlemesi için proaktif bir anlayışla çalışmaya devam etmektedir. Dışyönder İthalat ve Gümrükleme Komitesi olarak, üyelerimizin sesi olmayı ve sektörün ortak akılla gelişmesine katkı sunmayı sürdüreceğiz.

"Sahadan gelen sorunları birlikte çözüyor, dış ticaretin geleceğini birlikte inşa ediyoruz."

Dışyönder İthalat ve
Gümrükleme Komitesi



Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikasının Firmalara Olan Etkisi: Sorunlar Ve Çözüm Önerileri

Kutluhan **TANISALI**
KTG Gümrük Müşavirliği A.Ş.
Yetkilendirilmiş Gümrük Müşaviri

Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası Nedir?

Haziran 2005'te Dünya Gümrük Örgütü Konseyi, uluslararası terörizmi caydıracak, gelir tahsilatlarını güvence altına alacak ve dünya çapında ticaretin kolaylaştırılmasını destekleyecek SAFE Küresel Ticaretin Güvenliğini Sağlamak ve Kolaylaştırmak için Standartlar Çerçevesini (SAFE Çerçeve) kabul etti. 2007 yılında, Dünya Gümrük Örgütünün amiral gemisi Gümrük-İş ortaklığı programı – Yetkili Ekonomik Operatörler (AEO) programı tanıtıldı.

SAFE Çerçevesi, küresel Gümrük topluluğunun, tedarik zinciri güvenliğine yönelik tehditlere karşı uyumlu bir yanıt olarak ortaya çıkmış ve yasal ve güvenli işletmelerin kolaylaştırılmasını desteklemiştir. Test edilmiş ve dünya çapında iyi çalışan temel standartlar öngörmektedir. Bu eşsiz uluslararası araç, daha güvenli bir dünya ticaret rejimi başlatmaya çalışmaktadır ve aynı zamanda güvene dayalı ortak bir hedefe yönelik olarak hem Gümrük hem de iş için çalışma yöntemlerine ve ortaklığa yeni bir yaklaşımı müjdelemektedir.

Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası hem dış ticaret erbabına hem de lojistik firmalarına gümrük işlemlerinde basitleştirme sağlayan, böylelikle zaman tasarrufu ve maliyet avantajı sağlayan bir belgedir.

Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikasının firmalara sağladığı basitleştirmeler nelerdir?

Yetkilendirilmiş yükümlü statüsü sahiplerine sertifikayı alması durumunda başka herhangi bir talebe ve koşula bağlı kalınmaksızın sağlanacak basitleştirmeler;

a) Eksik beyan usulü: Sertifika sahibi kişilerce, fatura, A.TR Dolaşım Belgesi, Menşe İspat Belgeleri, Teslim şekli gereği ibrazı gereken navlun makbuzu ve sigorta poliçesi, İşlenmiş tarım ürünlerinin serbest dolaşıma sokulması halinde ibrazı gereken işlenmiş tarım ürünleri analiz sonuç raporu gibi belgelerin bir ya da daha fazlası beyannamenin tescilinden sonra temin edilmek üzere beyanda bulunulabilir.

b) Kısmi teminat uygulaması: Gümrük antrepo, gümrük kontrolü altında işleme ve geçici ithalat rejimlerine tabi tutulan eşya için teminat alınması öngörülen durumlarda, sertifika sahibi kişilerden, talep etmeleri halinde, ithalat vergilerinin yüzde onu oranında teminat alınır.

Yetkilendirilmiş yükümlü statüsü sahiplerinin talep etmeleri ve o uygulamaya ilişkin ilgili ek koşul veya koşulları da sağlamaları halinde sağlanacak basitleştirmeler;

a) Götürü teminat uygulaması: Götürü teminat uygulaması, eşyanın gümrük vergilerinin teminata bağlanmasını gerektiren bir gümrükçe onaylanmış işlem veya kullanıma tabi tutulduğu durumlarda, bu uygulamadan yararlanacak kişi için belirlenmiş tutardaki teminatın, her işlem için ayrı ayrı teminat verilmeksizin, teminata bağlanması gereken tutardan bağımsız olarak ve herhangi bir düşüm yapı maksızın bir yıl süreyle kullanılabilmesini ifade eder.

b) Onaylanmış ihracatçı yetkisi kapsamında;

1) A.TR Dolaşım Belgelerini Bakanlıkça yetki verilen kişi ve kuruluş tarafından düzenleme ve vize işlemi için gümrük idarelerine ibraz edilme zorunluluğu olmaksızın düzenleyebilme izni:

- Yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahibi kişilere, başvuru yılından bir önceki takvim yılı veya başvurunun kayda alındığı ayın ilk gününden geriye dönük bir yıl içerisinde en az elli adet A.TR Dolaşım Belgesi düzenleyip vize işlemlerini tamamlamış olmaları halinde onaylanmış ihracatçı olarak basitleştirilmiş işlem kapsamında A.TR düzenleme ve vize etme izni verilebilir.

- Basitleştirilmiş işlem kapsamında A.TR Dolaşım Belgesi düzenleme ve vize etme izni verilmiş kişi, A.TR Dolaşım Belgesini Bakanlıkça yetki verilen kişi ve kuruluş tarafından düzenleme ve vize işlemi için gümrük idarelerine ibraz edilme zorunluluğu olmadan düzenleyebilir.

2) Serbest Ticaret Anlaşması yapılan ülke veya ülke gruplarıyla tercihli ticarette, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında tarım ürünlerinin tercihli ticaretinde ve ülkemiz tarafından tek taraflı olarak tanınan Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi rejimi kapsamında gerçekleştirilen tercihli ticarette eşyanın kıymetine bakılmaksızın fatura beyanı veya EUR. MED fatura beyanı düzenleyebilme izni:

Sertifika sahibi kişilerin başvuru yılından bir önceki takvim yılı veya başvurunun kayda alındığı ayın ilk gününden geriye dönük bir yıl içerisinde aynı eşyanın (aynı dörtlü tarife pozisyonu altında sınıflandırılan eşyanın) en az elli adet EUR.1 veya EUR.MED Dolaşım Belgesi düzenlemiş olmaları halinde onaylanmış ihracatçı olarak Serbest Ticaret Anlaşması yapılan ülke veya ülke gruplarıyla tercihli ticarette, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında tarım ürünlerinin tercihli ticaretinde ve ülkemiz tarafından tek taraflı olarak tanınan Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi rejimi kapsamında gerçekleştirilen tercihli ticarette eşyanın kıymetine bakılmaksızın eşya ve ülke/ülke grubu bazında fatura beyanı veya EUR.MED fatura beyanı düzenleyebilme izni verilebilir.

3) İhracatta yerinde gümrükleme izni: Yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahibi kişilere eşyayı ihracat gümrük müdürlüğüne sunmaksızın ihraç işlemlerini uygun bulunan tesislerde gerçekleştirmek üzere izin verilebilir.

c) İzinli gönderici yetkisi: Yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahibi kişilere eşyayı hareket gümrük müdürlüğüne sunmaksızın transit işlemlerini kendi tesislerinde gerçekleştirmek üzere izin verilebilir.

ç) İzinli alıcı yetkisi: Yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahibi kişilere eşyayı varış gümrük müdürlüğüne sunmaksızın transit işlemlerini kendi tesislerinde veya ithalatta yerinde gümrükleme izin sahibinin tesislerinde gerçekleştirmek üzere izin verilebilir

d) İthalatta yerinde gümrükleme izni: Yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahibi kişilere eşyayı ithalat gümrük müdürlüğüne sunmaksızın ithal işlemlerini uygun bulunan tesislerinde veya eşyayı taşıyan izinli alıcının uygun bulunan tesislerinde gerçekleştirmek üzere izin verilebilir.

Yetkilendirilmiş yükümlü statüsü sahiplerine beyanın kontrolüne ilişkin aşağıdaki kolaylaştırmalardan ayrıca bir talebe gerek kalmaksızın, yararlanma izni verilir:

a) Yeşil hat uygulaması: Eşyanın belge kontrolüne veya muayeneye tabi tutulmadığı hattı ifade eder. Yetkilendirilmiş yükümlü statüsü sahibi kişiler tarafından verilen beyanlar yapılacak risk analizi sonuçlarına göre yeşil hatta işlem görebilir. %99 ve üzeri oranda işlemler yeşil hatta gerçekleştirilir.

b) Beyannamenin belge kontrollerine tabi tutulması halinde kontrollerinin öncelikle yapılması: Yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahiplerine ait gümrük beyannameleri, diğer yükümlülere göre daha az belge kontrolüne tabi tutulur.

c) Beyanname kapsamı eşyanın muayeneye tabi tutulması halinde muayenenin öncelikle yapılması: Yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahiplerine ait gümrük beyannamesi kapsamı eşya diğer yükümlülere göre daha az muayeneye tabi tutulur.

Yetkilendirilmiş yükümlü statüsü sahiplerine Türkiye Gümrük Bölgesine giriş ve çıkışta aşağıdaki emniyet ve güvenlik kontrollerine ilişkin kolaylaştırmalardan, ayrıca bir talebe gerek kalmaksızın, yararlanma izni verilir:

a) Azaltılmış zorunlu bilgilerden oluşan özet beyan verme kolaylığı: Yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahipleri tarafından Gümrük Yönetmeliğinin 10 no.lu ekinde belirtilen azaltılmış zorunlu bilgilerden oluşan özet beyan verilebilir.

b) Özet beyana ya da özet beyan yerine geçen belgelere veya özet beyan olarak kullanılan bilgilere dayalı emniyet ve güvenliğe ilişkin gümrük kontrollerinin azaltılması ve bu kontrollerin öncelikle yapılması:

- Sertifika sahiplerine ait ihracat veya ithalat eşyası ile eşyanın taşınmasında kullanılan sertifika sahiplerinin

denetimindeki araçlar, Türkiye Gümrük Bölgesine eşya girişi ve çıkışı sırasında yapılan özet beyana dayalı emniyet ve güvenliğe ilişkin gümrük kontrollerine sertifika sahibi olmayan kişilere ait eşya ve araçlara göre daha az tabi tutulurlar.

- Sertifika sahibince özet beyan verildiğinde, gümrük idaresi, eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesine varışından ya da Türkiye Gümrük Bölgesinden çıkışından önce, emniyet ve güvenlik açısından yapılan risk analizi sonucunda, sevkiyatın ayrıntılı fiziki kontrol için seçilmesi halinde durumu sertifika sahibine bildirir. Bu bildirim, kontrolün gerçekleştirilmesini tehlikeye düşürecek olması halinde yapılmaz. Bununla birlikte, gümrük idarelerince eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesine gelişinden ya da Türkiye Gümrük Bölgesinden çıkışından önce sevkiyatın muayene veya diğer fiziki kontroller için seçildiğine dair sertifika sahibi bilgilendirilmemiş olsa bile gerek görüldüğü durumlarda muayene veya diğer fiziki kontroller yapılabilir.



- Sertifika sahibi tarafından verilen giriş veya çıkış özet beyanı ya da gümrük beyannamesi kapsamındaki sevkiyat risk analizi sonucunda emniyet ve güvenliğe dayalı ayrıntılı gümrük kontrolü için seçildiğinde, gümrük idaresi bu kontrolleri diğer yükümlülere göre öncelikli olarak yapar.

c) Sınır kapılarından öncelikli geçiş hakkı tanınması: Yetkilendirilmiş yükümlü sertifika sahiplerinin denetimindeki araçlara sınır kapılarından öncelikli geçiş hakkı tanınır.

Yetkilendirilmiş Yükümlü Karşılıklı Tanıma Anlaşmaları

Karşılıklı tanıma anlaşmasını tamamladığımız ülkelerle yapılacak ticarette firmalar daha az kontrole tabi olacaklar ve öncelikli kontrol gibi, taraf ülke tarafından sunulan kolaylıklardan faydalanacaklardır.
Başlıca faydalarını sıralayacak olursak;

• Firmalarımız, Anlaşma yapılan ülkede yetkilendirilmiş yükümlü olarak kabul edilecek ve yetkilendirilmiş yükümlülere sağlanan ayrıcalıklardan faydalanabilecektir.

• Ülkemiz firmaları karşı ülkede yerleşik yurtdışı alıcılarına eşyayı zamanında teslim edebilecektir.

• Ülkemize yönelik doğrudan yabancı yatırımlar pozitif etkilenecek ve Türkiye yabancı yatırımlar için daha cazip hale gelecektir.

• Ülkemiz, dış ticaretin hızlı ve kolay yapıldığı bir ülke olarak tanınacak ve ülkemiz firmaları uluslararası piyasalarda ticaret ortağı olarak daha çok tercih edilecektir,

• Ülkemiz firmaları yabancı yatırımcılar tarafından iş ortaklığında tercih edilecek ve ülkemizin uluslararası rekabet gücü daha da artacaktır,

• Ülkemiz dış ticaret işlemleri daha az maliyetli ve daha hızlı gerçekleştirilecek ve bu vesileyle ihracatçılarımız desteklenecektir.

• Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü Sahibi Firmalarımız böylece daha güvenilir olarak kabul edilecek ve anlaşma yapılan ülkeye gerçekleştirecekleri ticarette daha az kontrole tabi tutulma ve öncelikli kontrol kolaylıklarından faydalanabilecektir.

Sonuç olarak, ülkemiz ile anlaşma yapılan ülke arasında imzalanacak Karşılıklı Tanıma Anlaşması her iki ülkeye de karşılıklı faydalar sağlayacak olup, AEO sertifikasına sahip olan firmalarımız anlaşma yapılan ülkede güvenilir ticaret ortağı olarak kabul edilecek, firmalarımızın uluslararası alanda tanınırlığında artış yaşanacak, firmalarımız için daha ileri düzeyde iş fırsatları doğacaktır.

Ülkemizin karşılıklı tanıma anlaşmasında yol kat ettiği ülkeler

Güney Kore – 9 Haziran 2014'te anlaşma imzalandı.

Çin Halk Cumhuriyeti ile karşılıklı tanıma anlaşması müzakerelerinin teknik anlamda bitirildiği ifade ediliyor.

AB - 19 Aralık 2019 tarihinde gerçekleştirilmesi planlanan Türkiye-AB Gümrük İşbirliği Komitesi'nin 50'nci toplantısı vesilesiyle AB Makamları nezdinde gündeme getirilebileceğinin değerlendirildiği bildirilmektedir.

Dış Ticaret ve Lojistik firmalarının gümrük işlemlerinde yaşadığı sorunlar ve çözüm önerileri

Firmalar ithalat ve ihracat işlemlerinin gümrük idaresinde gecikmesinden dolayı zaman kaybetmekte ve bazı maliyetlere katlanmaktadır. İthalat aşamasında eşyaların geçici depolama alanlarında ve antrepolarda beklemesinden dolayı yüksek ardiye ücretleri, ithalat işlemlerinin geç tamamlanmasından dolayı demuraj ücretleri ile karşı karşıya kalmaktadır. İhracat işlemleri esnasında muayene işlemlerinin gümrük idaresinde yapılması, ihracat işlemlerinin geç tamamlanmasından dolayı muayene ücretleri, liman masrafları , tartım masrafları, elleçleme giderleri ile karşılaşmaktadır. Özellikle hafta sonu ve bayram tatillerinde bir çok sınır kapısında lojistik firmalarının tırları kilometrelerce kuyruklarda beklemekte bu da ihraç eşyasının geç teslim edilmesi, lojistik maliyetler ve siparişin geç teslimatından dolayı cezalar ve sipariş iptalleri ile ihracatçı firmalarımız için sorun teşkil etmektedir.

Ticaret Bakanlığı Ticaretin Kolaylaştırılması Daire Başkanı Kerem EROL İstanbul Ticaret Odası'nda Gümrük Müşavirleri Meslek Komitesi tarafından 18 Kasım 2019 Pazartesi günü düzenlenen Dijital Gümrükler Panelinde İlk 1000 ihracatçı firmanın henüz 200 kadarının YYS Belgesi aldığını bu rakamın çok düşük olduğunu, Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikasının alımının artması için verilen danışmanlık hizmetlerinin artması gerektiğini, firmalar bu belgenin sağlamış olduğu avantajların anlatılması gerektiğini ifade etmiştir.

4458 Sayılı Gümrük Kanunu, Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliği başta olmak üzere bir çok ikincil düzenleme ile Gümrük İdarelerindeki basitleştirmelerden, doğrudan veya ekstra bazı koşulların sağlanması durumunda, Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikasına sahip olan firmaların yararlandığı açıkça görülmektedir. Lojistik firmalarının araçlarının gerek sınır noktalarında, gerekse gümrük idarelerinde bekleme sürelerinden kaynaklanan zaman kaybı ve maliyet, Dış ticaret firmalarının gümrük idarelerinde eşyaların beklemesinden doğan zaman kaybı, maliyet, siparişin gecikmesinden kaynaklanan cezalar ve sipariş iptalleri, hem Lojistik hem de Dış Ticaret firmalarının rekabetini azaltmaktadır.

Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası sadece ülkemizde değil, yapılan karşılıklı tanıma anlaşmaları ile karşı ülkede de firmaların gümrük idarelerindeki basitleştirmelerden faydalandığı, firmayı karşı ülkeler nezninde de güvenilir kılan, zaman ve maliyet avantajı sağlayan bir belgedir. Ülkemizin dış ticaretinin arttırılması, .zaman kayıplarının önlenmesi, maliyetlerin asgariye düşürülmesi ve firmalara rekabet avantajı sağlaması amacı ile firmaların Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası edinmesini kaçınılmaz kılmaktadır.

Gümrük İşlemlerinde Basitleştirmeler(Özet)

Talep ve Ek Koşula Tabi Olmadan Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsünün Sağladığı Basitleştirmeler

- Eksik Beyan Usulü
- Kısmi Teminat Uygulaması

Beyanın Kontrolüne İlişkin Kolaylaştırmalar

- Yeşil Hat Uygulaması

Talep ve Ek Koşula Bağlı Olarak Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsünün Sağladığı Basitleştirmeler

- Götürü Teminat Uygulaması
- Onaylanmış İhracatçı Yetkisi

* A.TR Dolaşım Belgelerini Bakanlıkça yetki verilen kişi ve kuruluş tarafından düzenleme ve vize işlemi için gümrük idarelerine ibraz etme zorunluluğu olmaksızın düzenleyebilme izni,

* Serbest Ticaret Anlaşması yapılan ülke veya ülke gruplarıyla tercihli ticarette, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında tarım ürünlerinin tercihli ticaretinde ve ülkemiz tarafından tek taraflı olarak tanınan Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi rejimi kapsamında gerçekleştirilen tercihli ticarette eşyanın kıymetine bakılmaksızın eşya ve ülke/ülke grubu bazında fatura beyanı veya EUR.MED fatura beyanı düzenleyebilme izni,

* İhracatta yerinde gümrükleme izni

- İzinli Gönderici
- İzinli Alıcı
- İthalatta Yerinde Gümrükleme

Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliği Dışındaki Basitleştirmeler

- Tam Beyanlı Yaygın Basitleştirilmiş Usül
- Varış Öncesi İthalat
- Laboratuvar Tahliline Tabi Eşyanın Tesliminde Basitleştirme
- Dahilde İşleme Rejimi İndirimli Teminat Uygulaması
- Emsal Tahlil Raporu Kullanımı
- Geçici İthalat Rejimi İle Geçici İhracat Eşyasında Ayniyet Tespitine İlişkin Basitleştirme
- İthalat Denetimlerinde Kolaylık
- Gümrük Müşavirliği Asgari Ücret tarifesinde indirim hakkı
- Geçici İthalat Kısmi Muafiyet sisteminde 24 ayı aşan süre uzatımı alabilme imkanı
- İhracat beyannameleri ile ilgili kıymet araştırmasına gidilmemesi



ABDURRAHMAN ÖZALP
ICC Türkiye Bankacılık Komisyonu Başkanı
Dışyönder Yönetim Kurulu Üyesi
Dışyönder Hukuk Komitesi Başkanı

DIŞYÖNDER HUKUK KOMİTESİ

Hukuk Komitesi, Dış Ticarete Yön Verenler Derneği ("DIŞYÖNDER") nin vizyon ve misyonuna uygun faaliyette bulunmak üzere kurulan ve içerisinde çok saygın ve deneyimli en az on adet hukuk insanı ile hukuk konusu ile ilgili kişilerden müteşekkil bir organizasyondur. Hukuk komitesi başta derneğin çıkarını gözeterek ancak hiçbir zaman hak ve hukuktan ayrılmayarak değerlendirmelerde bulunur, analizler yapar ve paylaşımda bulunur. Dernek içerisinde yer alan hukuk komitemiz derneğin yasalara uygun bir şekilde faaliyet göstermesini sağlarken ve üyelerin haklarını koruyacaktır. Ayrıca bu komitemiz, derneğin hedeflerine ulaşmasına yardımcı olurken, aynı zamanda toplumda hukukun üstünlüğünü savunmak için de aktiviteler düzenler.

Vizyon

Hukuk komitesinin vizyonu, hukukun üstünlüğünü ve adalet anlayışını yaygınlaştırmayı hedefleyen bir topluluk oluşturmaktır. Bu yönde, derneğin faaliyet alanlarına yönelik olarak hukukla ilgili en iyi uygulamaların ve standartların belirlenmesi, geliştirilmesi ve uygulanması için çalışır. Komite, bireylerin ve toplumların haklarını koruma ve hukukun üstünlüğünü eşit bir şekilde uygulamak için çalışır.

Misyon

Hukuk komitesinin misyonu, dernek üyeleri ve genel olarak toplum için hukuki bilgi sağlamak, yasal süreçlerin ve uygulamaların anlaşılmasını kolaylaştırmak ve hak ihlalleri ile mücadele etmektir. Komite, aşağıdaki misyon unsurlarını benimser:

• Eğitim ve Bilinçlendirme: Üyelerin hukuki konular hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamak için seminerler, atölye çalışmaları ve bilgilendirici materyaller düzenlemek.

• Danışmanlık Hizmetleri: Üyelere ve dernek faaliyetlerine katılanlara hukuki danışmanlık sunarak, yasal
süreçlerde doğru yönlendirmek.

• Savunuculuk: Üyelerin ve toplumun haklarını koruyarak, adaletin sağlanması için savunuculuk yapmak.

• Yasal Araştırma: Hukuki konularda araştırmalar yaparak, derneğin faaliyetlerine uygun yasal çerçeveleri belirlemek.

Görevler

Hukuk komitesinin üstlendiği görevler detaylı bir yapıya sahiptir ve aşağıdaki gibi gruplandırılabilir:

1. Hukuki Danışma ve Destek Sağlama:

*Dernek üyelerine hukuki sorunları hakkında danışma nlık yapmak.

*Üyelerin haklarını ve yükümlülüklerini anlamalarına yardımcı olacak kaynaklar sağlamak.

2. Eğitim Programları Düzenleme:

* Hukuk alanında uzman kişilerle iş birliği yaparak eğitim programları organize etmek.

* Seminer, konferans ve yerinde eğitimler ile üyeleri bilinçlendirmek.

3. Hukuki İhtiyaç Analizi:

* Dernek içindeki hukuki ihtiyaçları belirlemek için analizler yapmak.

* Toplumda var olan hukuki sorunları saptayarak raporlar oluşturmak.

4. Politika Geliştirme:

* Dernek politikalarının hukuka uygunluğunu değerlendirmek.

* Hukukla ilgili yeni politikaların geliştirilmesine katkıda bulunmak.

5. Toplumsal Savunuculuk:

* Hak ihlalleri konusunda farkındalık yaratmak ve bu konularda toplumsal hareketleri desteklemek.

* Yasaların geliştirilmesi ve iyileştirilmesi için ilgili kurumlarla iş birliği yapmak.

Sonuç

Hukuk komitesinin dernekteki varlığı, üyelerin haklarını koruma ve hukukun üstünlüğünü sağlama anlamında büyük bir öneme sahiptir. Eğitim, danışmanlık ve savunuculuk gibi çeşitli görevlerle, hukuk komitesi derneğin etkili bir şekilde çalışmasına katkıda bulunur. Böylece, hem dernek üyelerine hem de topluma fayda sağlayarak ülkeye katkı sağlayabilirler.

DIŞYÖNDER
EĞİTİM ve AR-GE Komitesi







Üretimde yaşadığınız sorunları, sevkiyat problemlerinizi, hammaddeyi pahalıya aldığınızı biliyoruz. Kalifiye personel bulmakta zorlandığınızdan haberimiz var. Teknolojiye ayak uydurmak ve çağın gerekliliğine uygun koşullarda çalışmak için finansman gerekli dediğinizi duyuyoruz. Türkiye'deki üreticilerin uluslararası alanda hakettikleri saygıya kavuşmaları ve rekabet edebilmeleri için bir araya geldik.

Türkiye'deki dış ticaretin gelişimi için yenilikçi, bilimsel ve pratik yaklaşımlar sunan DIŞYÖNDER Eğitim ve Ar-Ge Komitemiz bünyesinde, dış ticaretin geleceğini eğitimle şekillendirmek için hep birlikte çalışıyoruz.

Derneğimiz üyesi, danışman ve eğitmen Abdurrahman ÖZALP, Reşat BAĞCIOĞLU, Elif Bizden ÇİÇEK, Ali SOFYALIOĞLU, Mehmet ERGENE, Edibe İpek KOZA, Burak ERGEN, Cem ÖZVARDAR ve Yaren KAYAALP ile her ölçekten şirketin ihtiyaçlarına uygun stratejik çözümler üretiyor, projeler hazırlıyor ve uyguluyoruz. Sahadaki ihtiyaçlara, değişen dünya dengelerine ve teknolojik gelişmelere göre sürdürülebilir yol haritasını, üst yönetim ile birlikte çiziyoruz.

Kurumlara özel projeler geliştirirken, sektöre özel vaka çalışmaları ile hızlı karar alma kabiliyeti kazandıran modüler eğitim programları sunuyoruz. Bilgiyi akademik titizlikle hazırlıyor, sahaya pratikle taşıyoruz. Farklı disiplinlerden uzmanlık alanlarımız ile geniş bir yelpazede hizmet sunuyoruz.

Dış ticaret mevzuatı ve finansmanı, ödeme yöntemleri, akreditif, garanti işlemleri, ülke kredilerinden Eximbank ve banka kaynaklı krediler, tedarik zinciri ve lojistik yönetimi, masa başı ve yerinde pazar araştırması, uçtan uca ithalat ve ihracat süreç yönetimi, uluslararası pazarlama ve veri istihbaratı ile süreç optimizasyonu, işletmeler için yapay zeka destekli otomasyon kurulumu ile e-ticaret sitesi, B2C & B2B pazarlama stratejisi ve yönetimi, gümrük, vergi, idare ve uluslararası ticaret hukuku, kaçakçılık uyuşmazlıkları, arabuluculuk ve tahkim, devlet destekleri ve teşvik mevzuatı, dahilde ve hariçte işletme rejimi, yatırım teşvik mevzuatı, KDV & ÖTV Kanunları uzmanlıklarımız ve bütüncül bir anlayışla geliştirdiğimiz, kuruma özel stratejik çözümler sayesinde Türkiye'deki girişimcilerin değişime ayak uydurması için gerekli donanımı kazanmalarını sağlıyoruz.

Dış ticaretle yolu kesişenleri, globalleşmenin kapılarını aralamak için bu yolculukta bizimle birlikte olmaya davet ediyoruz. Çünkü, birleşip yükselmek, yükselip birleşmekten daha iyidir. Matematiksel ispatı; 2 üzeri 3 ile 4 üzeri 3'ü toplarsanız 72 bulursunuz, 2 ile 4'ü toplayıp kübünü alırsanız sonuç 216 olur.



Dış Ticaret Akademisi

DIŞ TİCARETE YÖN VERENLER DERNEĞİ 2019

DIŞYÖNDER

Eğitim ve AR-GE Komitesi

Dış Ticaretin Finansmanı
Küresel Tedarik Zinciri
Yerel & Global E-Ticaret
Uluslararası Hukuk
Teşvik & Hibe

0531 344 58 27
info@disyonder.org.tr
https://disyonder.org.tr



DIŞYÖNDER LOJİSTİK KOMİTESİ ÇALIŞMALARI

DIŞYÖNDER, Türkiye'de dış ticaret, dış ekonomik ilişkiler ve uluslararası iş geliştirme alanlarında çalışan üst düzey profesyonelleri bir araya getiren, bağımsız ve aktif bir sivil toplum kuruluş ve Lojistik Komitesi bu çalışmalarda aktif rol almaktadır.

Komitenin amacı, ülkemizde ve küreselde lojistikle ilgili gündemi yakından takip ederek, sektörel sorunlara odaklanmak, iyileştirme önerileri üretmek ve gerekli bilgilendirmeyi sektör paydaşları ve kamuyla paylaşmaktır.

Lojistik Komitesi, yaptığı toplantıda Komite için yol haritasını belirlemiştir. Lojistik sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliklerini geliştirmek amacıyla ziyaretler düzenlemek ve fikir alış-verişinde bulunmak, Komite çalışmalarını düzenli olarak rapor etmek bahse konu yol haritasında yer almaktadır. Lojistik Komitesi, YYS Komitesi tarafından hazırlanan rapora katkı sunmak amacıyla konuyu lojistikçiler gözünden aktaran detaylı bir rapor hazırlamıştır.

2025 yılı içinde teknik geziler düzenlenmesi ve Lojistik özelinde etkinlikler (panel- kongreler) düzenlenmesi planlanmaktadır.

Komite Başkanı Dr. Ayşegül **KETENCİ**
Komite Başkan Yardımcısı Mücella **SALIN**





DIŞYÖNDER Üye İlişkileri Komitesi Tanıtımı

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (DİSYÖNDER) çatısı altında faaliyet gösteren Üye İlişkileri Komitesi, dernek üyeleri arasındaki iletişimi güçlendirmek, iş birliği ve dayanışma kültürünü geliştirmek amacıyla kurulmuştur. Komitemiz, üyelerimizin dernek faaliyetlerine aktif katılımını artırmak, ihtiyaçlarını anlamak ve beklentilerine uygun projeler geliştirmek üzere çalışmalar yürütmektedir.

Ana hedeflerimiz arasında:

• Üyeler arası etkileşimi artıracak etkinlikler düzenlemek,

• Yeni üyelerin dernek yapısına hızlı uyumunu sağlamak,

• Üyelerimizin başarılarını görünür kılarak ilham verici bir paylaşım ağı oluşturmak,

• Geri bildirim mekanizmalarıyla derneğin gelişimine katkı sağlamak yer almaktadır.

Üye İlişkileri Komitesi, güçlü bir topluluk bilinci ve ortak vizyonla DIŞYÖNDER'in sürdürülebilir büyümesine katkı sunmayı hedeflemektedir.

Nurdan İzgördü
Dışyönder Başkan Yardımcısı
Nurmas İç Ve Dış Ticaret Yönetim Kurulu Başkanı

FAALİYETLERİMİZ



Şile Doğa Tatil Köyü'nde gerçekleşen 2025 Logistics Froum'da, lojistik dünyasının önemli aktörleri bir araya geldi. Dışyönder, DB Schenker Arkas, TEDAR, Borusan Lojistik , Metrans, DFDS Mitlog Lojistik gibi sektörün önde gelen temsilcileri, karşılaşılan güncel problemleri ve çözüm önerilerini masaya yatırdı.

Dışyönder olarak Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Genel Sekreteri Sayın Yiğit Tufan Eser'i makamında ziyaret ettik.





Dışyönder olarak Bilişim Vadisi'nde Sürdürülebilirlik Zirvesindeydik! Bilişim Vadisi'nde gerçekleştirilen Sürdürülebilirlik Zirvesi'ne Dış Ticarete Yön Verenler Derneği olarak katılım sağladık. Ülkemizin sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda önemli bir adım olan bu zirvede, Sanayi ve Teknoloji Bakanımızın da katılımıyla kritik konular masaya yatırıldı.

İstanbul Kültür Üniversitesi ev sahipliğinde, Dışyönder iş birliğiyle "Küresel Ticareti Konuşuyoruz" etkinliği gerçekleştirildi. ABD- Çin Ticaret savaşlarından, küresel vergi politikalarına dış ticaretin bugünü ve yarına dair pek çok kritik konu, alanında uzman isimlerle derinlemesine ele alındı.
Moderatörlüğünü Ekotürk TV'den Erdem İlbeyi'nin üstlendiği panelde;

- Dr.Hakan Çınar- Dışyönder Yk Başkanı
- Tamer Dinçşahin- Dışyönder Başkan Yardımcısı
- Dr. Şahin Yaman- DTÖ Eski Müzakerecisi katılımcılarla değerli görüşlerini paylaştı.







Eskişehir Sanayi Odası (ESO) Dubai Ticaret Odası ve Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (Dışyönder) işbirliği ile ''Dubai ile Ticaret, Yatırım ve Uluslararası Tahkim Mini Zirvesi'' düzenlendi.



SÜRDÜRÜLEBİLİR TİCARET VE MUTABAKAT
İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ev sahipliğinde gerçekleşen bu panelde Dışyönder Başkanı Sayın Dr.Hakan Çınar'da yer aldı. Küresel ticarette dönüşümün anahtarı haline gelen yeşil mutabakat süreci ve sürdürülebilirlik ekseninde dış ticaretin geleceği masaya yatırıldı.

8. Loji&TED Konferansı'nda gündemimiz, değişen dünyada ticaret ve tedarik zincirindeki yeni trendlerdi. Koton CEO'su Dr. A. Bülent Sabuncu, Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı ve Tedar Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı Tuğrul Günay'ın katılımıyla düzenlenen panele, Dışyönder Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Dr. Hakan Çınar değerli katkılarıyla iştirak etti.





Dışyönder ile Nişantaşı Üniversitesi İş Birliği Protokolü İmzaladı.
Dışyönder Başkanı Dr. Hakan Çınar ve Başkan Yardımcısı Çimen Polat'ın katılımıyla, Nişantaşı Üniversitesi ile staj, eğitim ve etkinlikleri kapsayan bir iş birliği protokolü imzalandı. Anlaşma, öğrencilere staj, firma çalışanlarına burs imkanı sağlarken, ortak projelere de zemin hazırlıyor.

Dışyönder Başkanımız Dr. Hakan Çınar'dan
Ticaret Bakanımıza Ziyaret

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (Dışyönder) Başkanımız Dr. Hakan Çınar T.C. Ticaret Bakanımız Sayın Prof. Dr. Ömer Bolat'ı makamında ziyaret etti. Ziyaret sırasında dış ticaretin güncel gelişmeleri ve sektörün geleceği üzerine görüş alışverişinde bulunulurken, Dr. Hakan Çınar, kaleme aldığı son kitabını Sayın Bakanımıza takdim etti.





Dışyönder Başkanı Dr.Hakan Çınar ve Genel Sekreteri Başak Kenar, Kültür Üniversitesi'nde düzenlenen Green For Youth 2025 zrivesine katılım gösterdi. Etkinliğin öğle yemeği sponsoru olan Dışyönder, gençlerin sesi olmaya devam ediyor.







Dış Ticarette Bakış Programı Gerçekleşti!
30 Mayıs Cuma günü TİM Konferans Salonu'nda gerçekleştirdiğimiz "Uluslararası Tahkim ve Sözleşmelerin Önemi" başlıklı Dış Ticarette Bakış Programı, alanında uzman isimleri bir araya getirdi.

1. Oturumda:
Abdurrahman Özalp (ICC Türkiye – Moderatör),
Prof. Dr. Ziya Akıncı (ISTAC Başkanı),
Dr. Ayşegül Sezgin Huysal (Medipol Üniversitesi),
Tamer Dinçşahin (DIŞYÖNDER YK Üyesi)

Uluslararası sözleşmelerin ve tahkimin dış ticaretteki rolünü ele aldı.

2. Oturumda ise DIŞYÖNDER'in değerli üyeleri:
Av. Yaren Kayaalp
Av. Yusuf Erdoğan
Av. İhsan Seçkin
Av. Zeynep Tuğçe Gider
katılımcıların sorularını yanıtladı. Moderatörlüğü ise ISTAC Genel Sekreteri Yasin Ekmen üstlendi.



DOĞADAN ÇIKARIYOR HAYATA KATIYORUZ





Turmet
INDUSTRIAL MINERALS

ENDÜSTRİYEL MİNERALLERDE YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

- ✔ Kalsit
- ✔ Dolomit
- ✔ Doğal Renkli Granüller

www.turmet.com.tr

WEBİNARLARIMIZ

SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK İÇİN YEŞİL ÇÖZÜMLER

MODERATÖR



Şenol Altuntaş
Tedarik Zinciri Direktörü

5 Şubat 2025 | 19:30 21:00

Zoom Bilgileri: Toplantı Kimliği:246 261 7828
Parola:123321



Atilla Yıldıztekin
Tedarik Zinciri ve Lojistik Danışmanı



Dr. Hakan Çınar
Dışyönder Yönetim Kurulu Başkanı
Mentor Gümrük Müşavirliği CEO



Dr. Hilal Kuvetli Yavaş
İstanbul Arel Üniversitesi Öğretim Üyesi



Meriç Atalay
Tavuk Dünyası CSCO
TÜSAYDER YKB

SEDEFED DIŞYÖNDER TÜSAYDER

DIŞYÖNDER

2025 Yılı Gümrük ve Dış Ticaret Mevzuat Değişiklikleri Webinarı

AÇILIŞ KONUŞMALARI



DR.HAKAN ÇINAR
DIŞYÖNDER BAŞKANI



SERCAN BAHADIR
EY TÜRKİYE DOLAYLI VERGİLER BÖLÜM LİDERİ

MODERATÖR



ÇİĞDEM PITIRLIOĞLU
DIŞYÖNDER İTHALAT VE GÜMRÜKLEME KOMİTE BAŞKANI



EVREN KILIÇ
EY TÜRKİYE DİREKTÖR



AV.YAKUP GÜNEŞ
EY TÜRKİYE ŞİRKET ORTAĞI

14 OCAK SALI
14:00
Online ZOOM

MENTOR

“GÜCÜMÜZ GÜVENİNİZDİR.”



FGi Kapı ve Yükleme Teknolojileri



Dış Ticaret Kapıda Başlar

@fgikapi

member of the novoferm network