Durum • Mayıs 2011 SAYI: 71

DIŞ TİCARETTE

Durum

MAYIS 2011

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ

TURKTRADE®

FOREIGN TRADE ASSOCIATION OF TURKEY

Zafer Çağlayan
Devlet Bakanı
2023 Vizyonu ve Hedeflerine İlişkin Değerlendirme

Mehmet Büyükekşi
TİM Başkanı
Türkiye 2023 İhracat Hedefine Koşuyor

Ziya Altunyaldız
Gümrük Müsteşarı
Dünün Kabuğundan Sıyrılmak: 2023'ün Gümrüklerini Yaratmak

Prof. Dr. Gülten Kazgan
İstanbul Bilgi Üniversitesi
Emeritüs Öğretim Üyesi
Dengesizlikleri, Kırılganlıkları Artıran Büyüme: 2000'li Yıllarda Türkiye Ekonomisi

Prof. Dr. Sema Kalaycıoğlu
Türkiye'nin Orta Doğu'daki Bölge Liderliği

Dr. Osman Ata Ataç
Dünyanın Sorduğu Elli Senelik Bir Soru: Dış Ticareti Teşvik Tedbirleri mi Yanlış Seçiliyor? Yoksa Uygulama mı Aksıyor? Yoksa İkisi de mi?

DIŞ TİCARET VE GÜMRÜK

DR 71 KAPAK.indd 1 5/18/11 1:04:36 PM

HAYAT
DENİZ'DE
GÜZEL



DEXIA

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800

KAPAK ILANLAR 71.indd 2 5/17/11 12:52:20 PM

Gelenekten, geleceğe güveninizle...

From tradition to the future... with your reliance...



Organizasyon Ağımız

info@hunerlogistic.com

İSTANBUL

Yeşilbayır mah. Şimşir sok no:18
Arnavutköy /İSTANBUL
Tel : 0212 771 17 17
Fax : 0212 771 17 00

İZMİR

Kıbrıs Şehitleri cad.İşçimenler işhanı
No 146 / Kat 3 Alsancak /İZMİR
Tel : 0232 421 27 07
Fax : 0232 421 27 79

BURSA

Y.Karaman mah.Y.Mudanya cad.
No : 208/7 Bursa
Tel : 0224 245 26 50
Fax : 0224 245 26 52

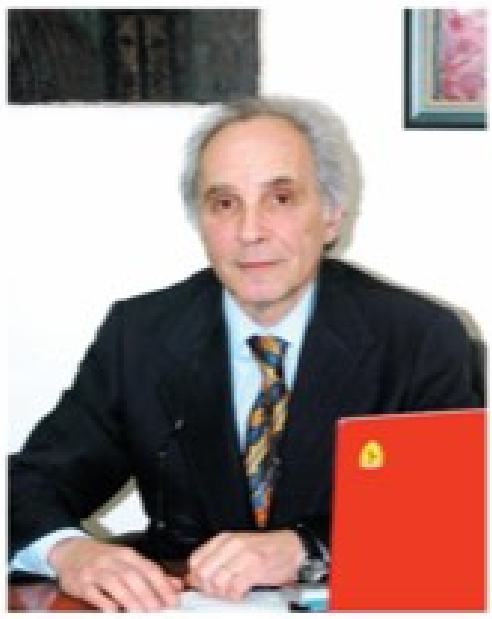
ALMANYA - Eurologistik&Spedition Gmbh

Zeppelinstrasse 8 D-85748
Garching / DEUTSCHLAND
Tel : +49 89 329 29 0 90
Fax : +49 89 329 29 0 95
info@huner-eurologistik.de

İTALYA - S.R.L.

Via Triboniano 103 I-20156
Milano-İtalia
Tel : +39 02 33 40 33 12
Fax : +39 02 38 01 58 20
italy.info@hunerlogistic.com





Durum'dan

Dr. Süleyman Gedik
TURKTRADE Genel Sekreteri

Mayıs ayının başında, Dünya Gazetesi - DHL Türkiye işbirliği ve Akbank'ın sponsorluğunda düzenlenen "İhracatın Yıldızları 2010" yarışmasını kazanan firmaların temsilcilerine ödülleri verilmişti. Aynı gün Nisan ayı ihracat rakamları da açıklanmış ve ihracattaki artış, geçen yılın aynı ayına göre %25,45 olmuştu. TİM Başkanı da, eğer bu tempoyla ilerlenirse, 2008'in 132 milyar Dolarlık rekorunun geride bırakılarak 2011 sonunda 135 milyar Dolarlık ihracatla Cumhuriyet rekoru kırılacağını beyan etmişti. İhracat cephesinde görünen o ki, işler iyi gidiyordu. Cephenin yıldızları törenin-de konuşan DHL Ekspres Genel Müdürü Michel Akavi, yakın gelecek açısından ümitliydi. DHL, ihracat numune ve tekliflerini içeren paket taşımacılığında Türkiye pazarının yarısından fazlasını elinde bulundurduğundan Akavi, paket sayılarındaki artış ve bunların gönderildikleri istikametlerden hareketle ihracatın yakın gelecekteki seviyesi ve bölgesel yapısı konusunda kuvvetli olasılıkları belirleyebiliyordu. Bölgesel eğilimler açısından Akavi, başta Almanya gelmek üzere Avrupa istikametine yollanılan gönderilerdeki köklü artışı vurgulamıştı. Benzer şekilde TİM Başkanı da Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da yaşanan gelişmelerin Nisan ayı rakamlarına olumsuz olarak yansıdığını söylemiş, Avrupa Birliği üyesi ülkelere yapılan ihracatta ise önemli artışları dile getirmişti.

Ne var ki, bu pembe tablo dış ticaretimizin geleceği açısından duyulan bazı kaygıları ortadan kaldırmış değildi. Nisan 2011 İhracat Rakamları Basın Toplantısında 2023 hedeflerine ulaşmak için daha hızlı büyümek gerektiğini vurgulayan TİM Başkanı, bunun da ihracat ve üretime yönelmekten geçtiğinin altını çizmişti. Bu bağlamda da, reel kesimin daha fazla öngörüye ve kaynağa ihtiyacı olduğunu belirtmiş ve "hal böyleyken sadece para politikaları ile önlem alınması, ağır hastalık geçiren bünyeye aspirin vermek gibidir" demişti, "hiçbir etkisi olmaz." İhracatın Yıldızları Yarışması seçici kurul başkanı Dr. Osman Ata Ataç'ın törenin açılışında yaptığı özlü konuşmasına da aynı karmaşık ruh hali hâkimdi. Dr. Ataç, artan ihracat rakamları yerine, çevresel, ekonomik ve sosyal faktörleri göz önüne alan sürdürülebilir ihracatı öne çıkarmış, ihracat performansının hangi sektörlere dayandırılacağı ve eğer teşvik edilecekse bunların seçici bir yöntemle nasıl teşvik edilecek-lerinin belirlenmesi gerektiğini vurgulamıştı. Dış ticareti teşvik kurumlarının kaynak dağıtımı odaklı yaklaşımları aşmaları gerektiğini belirten Ataç, buna odaklanmış stratejik planlara en iyi örneğin bir zamanların Sovyet kalkınma planlarının oluşturduğunu hatırlatmıştı. Bu sistemde plancılar kaynak dağıtımı yöntemlerini bir bilim haline getirmeyi başarmışlar, bugün üniversitelerde okutulan girdi-çıktı analizi, doğrusal programla, dinamik programlama gibi matematiksel teknikleri icat etmişler; ama ülke kaynak yaratamadığı için, olmayanı da dağıtamamışlardı.

Dr. Ataç bizleri kırmadı ve konuşmasını çok kısa süre içinde yazıya dökerek Durum'un bu sayısına yetiştirdi. Dergiye aynı ilgiyi gösterdikleri için Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ve Gümrük Müsteşarı Ziya Altunyaldız'a da içten teşekkür borçluyuz.

Durum'un bu sayısına, Türkiye'nin birkaç kuşak iktisatçısını yetiştiren ve ben dâhil üniversitelerde bu alanda ders veren çok sayıda hocanın da hocası olan Prof. Dr. Gülten Kazgan da bir değerlendirmesiyle katıldı. Daha nicelerinin hocası olması dileğiyle...

00-suleyman71.indd 2 5/17/11 12:51:17 PM



Başkan'dan

Vedat Aydın
TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkanı

Derneğimizin en önemli görevlerinden biri Dış Ticaret Stratejilerinin oluşmasına ve uygulamasına destek olmaktır. Her ne kadar 2023 hedefleri siyasi bir platforma taşınmış olsa da, bizlerin 500 milyar Dolar ihracat hedefiyle çok yakın ilgisi var; tüm üyelerimizin böyle bir ihracat cirosuna ulaşmak konusunda en azından gönülden istekli olduklarını biliyorum. Ama böyle bir ideal hedefe sadece özel sektörün çok istemesiyle ulaşamayacağımızı da biliyoruz. Şirketlerimizi, dolayısıyla ticaretimizi büyütmek, geliştirmek için bizlerin yaptıklarının benzerlerini, hatta biraz daha fazlasını, devletimizden bekler durumdayız.

Dünya ticaretinden alacağımız pay, dünya ekonomileri arasında geleceğimiz büyüklük, milli gelirimizin ve kişi başı gelirin ulaşacağı seviye gibi birçok zor ve iddialı hedef için büyüme rejiminin alt yapısı irdelenmeli ve gereken işlere biran evvel başlanmalıdır!

Dernek olarak sürdürülebilir rekabetçi rejim konusunda detaylı çalışmalar yapıyoruz ve yine hepimizi ilgilendiren dış ticaret konularında önceliklere göre Hükümet nezdinde girişimlerde bulunuyoruz. Üyelerimizin öneri ve isteklerini en üst düzey yetkili mercilerle değerlendiriyoruz.

Ar-Ge'ye verilecek önem, eğitim sisteminin yeniden yapılanması, girdi stratejileri gibi konular detaylı olarak inceleniyor; başka bir ifadeyle Lego gibi üst üste veya yan yana konacak birçok parça var ve bu parçaların en az %65'i devletin elinde. Özel sektörle senkronize bir şekilde bu parçalar yerlerine konunca hepimizin beğeneceği bir Türkiye ortaya çıkacaktır.

Gümrükler konusunu detaylı irdelediğimiz bu sayımızda en çok üzerinde durmak istediğim konu e-belge! Teknolojinin, iletişimin baş döndürücü hızı karşısında, bizim e-belge konusunda Mehter Takımı ilerleyişimizi üzülerek izliyoruz. Giriş-çıkış işlemlerimizin hızı, gümrükleme noktalarımız-kapılarımızın bugünkü durumu hiç de iç açıcı değil. Elbette çalışmalar olumlu yönde, ama ihtiyaçlar daha önde koşuyor. Hele bir trilyon Dolar üzerinde bir dış ticaret hacmine doğru giden Türkiye için gümrükler açısından acilen yapılması gereken işler var.

Gümrüklerimizin bilgisayar alt yapıları, bunların devletin diğer birimleriyle entegrasyonu ve tabii ki yapılan işlemlerin hızlanması konularında en büyük anahtar e-belge. Gelişmiş ülkelerin çoğunda belki e-belge yok ama sistemleri, gümrük kapıları ve kuralları o kadar gelişmiş ki, buna ihtiyaç bile duymuyorlar.

Verimli, hızlı çalışan, modern ortamlarda iş yapan, işlem yapanların %99,9'unu namuslu sayan ve fakat yanlış uygulamaları da eninde sonunda bulup ciddi cezalandıran sistemleri kurmuş olan birçok gelişmiş ülke e-belgeye ihtiyaç duymuyor. Bizde ise hızla derlenme toparlanmaya ihtiyaç var! Gümrük kapılarının fiziksel alt yapısı, çalışanların eğitim durumları ve iş kaliteleri, IT sistemlerinin eksikliği, birçok işlem yapanda kötü niyet aranması gibi yanlış ve eksik taraflarımız var.

Devletin tüm ilgili birimlerinin bilgi alt yapıları entegre olmuş durumdadır. Bankaların da devreye alınması ve e-imza gibi prosedürlerin oturtulmasıyla e-belge (tüm ithalat ve ihracat işlemlerinde) devreye girmeye çok yakındır.

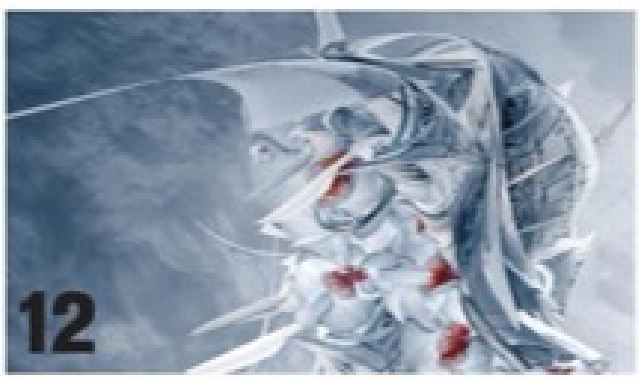
Daha önce de belirttiğim gibi kolaylıklar dünyasına açılan kapının anahtarıdır e- belge. Dış ticaretimizin olmazsa olmazı olan gümrük sistemlerinde refaha ulaşmak için anahtarı çevirmemize az kaldığını umuyorum.

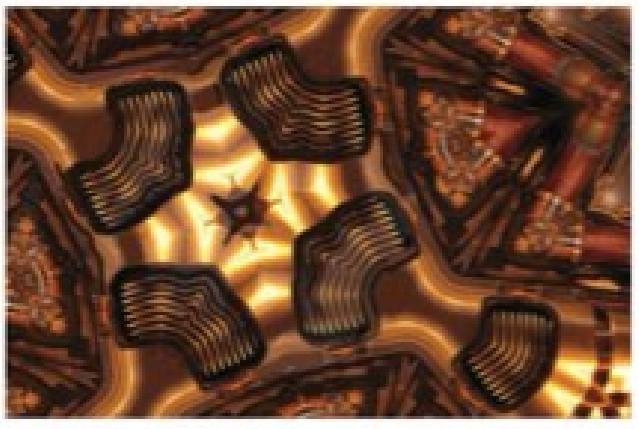
00-suleyman71.indd 3 5/17/11 12:51:18 PM

içindekiler



Kapak Resmi:
Barnett Newman - Onement 1
Oil On Canvas





22

8 **Zafer Çağlayan**
Devlet Bakanı
2023 Vizyonu ve Hedeflerine İlişkin Değerlendirme

12 **Mehmet Büyükekşi**
TİM Başkanı
Türkiye 2023 İhracat Hedefine Koşuyor!

16 **Ziya Altunyaldız**
Gümrük Müsteşarı
Dünün Kabuğundan Sıyrılmak: 2023'ün Gümrüklerini Yaratmak

22 **Prof. Dr. Gülten Kazgan**
İstanbul Bilgi Üniversitesi, Emeritüs Öğretim Üyesi
Dengesizlikleri, Kırılganlıkları Artıran Büyüme: 2000'li Yıllarda Türkiye Ekonomisi

32 **Prof. Dr. Sema Kalaycıoğlu**
Türkiye'nin Orta Doğu'daki Bölge Liderliği

40 **Dr. Osman Ata Ataç**
Dünyanın Sorduğu Elli Senelik Bir Soru: Dış Ticareti Teşvik Tedbirleri Mi Yanlış Seçiliyor? Yoksa Uygulama Mı Aksıyor? Yoksa İkisi De Mi?

46 **Yeni Gümrük Müsteşarı Ziya Altunyaldız TURKTRADE'in Konuğuydu**

50 **Doç. Dr. Ümit Özlale**
Direktör, TEPAV Kamu Politikaları Eğitim ve Araştırma Enstitüsü
H. Ekrem Cunedioğlu
Araştırmacı, TEPAV Ekonomi Etütleri
Türkiye'nin İhracat Performansı: Çeşitlilik, Rekabetçilik ve Adaptasyon

58 **Prof. Dr. Kerem Alkin**
Bloomberg HT Direktörü ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi
Yılın Kalan Üççeyreğinde Zorluk ve Fırsatları Birlikte Kollayacağız

62 **Yrd. Doç. Dr. Kahraman Arslan**
İstanbul Ticaret Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi
Dış Ticarette Yeni Korumacılık Eğilimleri ve Türkiye'ye Yansımaları

DIŞ TİCARETTE DURUM
Türkiye Dış Ticaret Derneği, Mayıs 2011 Sayı: 71
Sahibi: Türkiye Dış ticaret Derneği adına Yönetim Kurulu Başkanı Vedat AYDIN
Editör: Dr.Süleyman GEDİK
Danışma Kurulu: Michel AKAVI - Hikmet ALTAN - Hakan ATEŞ - Hakan BULGURLU - Hayrettin ÇAYCI - Erem DEMİRCAN - Turan ERDOĞAN - Yağız EYÜBOĞLU - Serdar KOÇTÜRK - Murat SİYAHİ
TURKTRADE Yönetim Yeri: Yzb. Kaya Aldoğan Sokak, Genç Apt., No:11 D.8
34394 Zincirlikuyu - İSTANBUL Tel. 0.212 272 69 81 - 91 Faks: 0.212 275 51 36
www.turktrade.org.tr e-mail: infoturk@turktrade.org.tr

durum icin71.indd 2 5/18/11 12:12:23 PM

Aydın Sezer
Daha Güzel Bir Türkiye İçin
Daha Çok İhracat Masalı — 72

Dr. Cemil İnan
Arçelik A.Ş. Ar-Ge Direktörü
Ar-Ge ve Yenilikçilik — 78

Can Baydarol
Bir Zirve'nin Ardından: Avrupa'nın Kısır Döngüsü — 82

Av. Taylan Erimer
TURKTRADE Hukuk Danışmanı
5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununun 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu İle Mukayesesi — 88

İlfeta Aksoy
Eleks A.Ş. Mali ve İdari İşler Müdürü
TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi
Gümrüklerde Yaşanan Sorunlarla İlgili Genel Bir Değerlendirme — 94

Hüseyin Hüsnü Güler
Ünsped Global Lojistik Ticaret A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi
Gümrük Müsteşarlığı Eski Müsteşar Yardımcısı
Kalkınma Yarışının Öncüleri: İş Âlemi ve Gümrüklerimiz — 100

Cihat Ancın
Gümrük Müşaviri
Dış Ticaret Hukuku ve Uygulamaları — 104

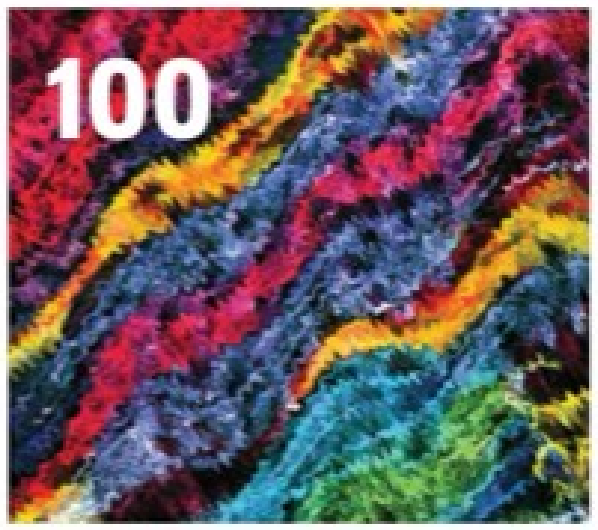
A. Hakan TOKER
Yetkilendirilmiş Gümrük Müşaviri ve Danışman
Sanayicinin / İhracatçının Gizli ve Büyük Derdi: Dâhilde İşleme Rejiminde "İkinci İşlem Görmüş Ürün" ve "Fire" Takibi — 108

Zehra Eliçin
Endüstri Yüksek Mühendisi
BCD Eğitim ve Danışmanlık Yönetici Ortağı
KOBİ'lerde İnsan Kaynakları — 112

Can Künüçen
Bilkent Üniversitesi Siyaset Bilimi Bölümü
İkinci Sınıf Öğrencisi
Serbest Ticaret Uygulamasının Çatışmalar ve Çıkmazlar Üzerindeki Etkileri — 118

78







Kapak Tasarımı: Mert GÜRELİ
Tasarım: Kayra ÖZYÖN
Baskı: Uniform Basım ve Turizm Ltd. Şti. : 0212 429 10 00 Faks: 0212 629 06 00

- Bu dergide yer alan imzalı yazılar, yazarların kişisel görüşleri olup Türkiye Dış Ticaret Derneği' ni bağlamaz.
- Bu dergide yayınlanan yazılar "TURKTRADE' in Dış Ticarette Durum Dergisi' nden alınmıştır" ibaresi konulmak şartıyla izinsiz olarak yayınlanabilir.
- Okuyucu mektupları ad, soyar ve açık adres belirterek ve daktilo edilmiş olarak iletilmelidir.
- Dış Ticarette Durum, Türkiye Dış Ticaret Derneği (TURKTRADE) tarafından üç ayda bir yayımlanır.

durum icin71.indd 3 5/18/11 12:12:24 PM



2023 Vizyonu ve Hedeflerine İlişkin Değerlendirme

Zafer Çağlayan
Devlet Bakanı

Bilindiği üzere, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından 2009 yılında başlatılan "Türkiye'nin 2023 ihracat Stratejisinin Uygulamaya Aktarılması ve Performans Yönetimi" proje çalışması kapsamında kamu, özel sektör ve sektörel dernekler ile gerçekleştirilen çalıştaylar sonucunda elde edilen veriler ışığında "Türkiye'nin 2023 İhracat Strateji Haritası ve Performans Programı" oluşturulmuştur.

Söz konusu program kapsamında, sektör temsilcileri bir araya gelerek ortak fikir ve sektörel hedefleri ile beklentilerini ortaya koymuşlardır. Ortaya çıkan bu fikirlerin uygulamaya aktarılması aşamasında kamu ve özel sektör işbirliği bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır. Biz, Stratejinin kamu ayağı ve uygulayıcısı olarak bu ihtiyacı karşılamaya yönelik projelere yön vermek adına çalışmalarımızı yoğunlaştırmış bulunmaktayız. Geldiğimiz aşamada,

01-ZAFER CAGLAYAN.indd 2 5/17/11 11:56:40 AM

ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile fikir alışverişinde bulunmaktayız. Söz konusu çalışmaların kısa sürede neticeleri alınacak ve böylece stratejinin uygulamaya aktarılması yönünde önemli bir adım atmış olacağız.

Türkiye'nin 2023 İhracat Stratejisi kapsamında belirlenmiş olan 500 milyar dolar ihracat hedefini yakın dönemde revize ederek 545 milyar dolara çıkardık. Kendimize bu denli güveniyoruz. Ancak 545 sadece rakamsal bir değer ifade etmemektedir. Bunun çok ötesinde, 2023 ihracat hedefimizde esas gayemiz, ihracatımızın yapısını modernize ederek günümüz ve geleceğin ticaret dünyasının taleplerine cevap verebilir ileri teknoloji ve Ar-Ge'ye dayalı modern ve esnek bir yapı kazanmasını sağlamaktır. Böylelikle, 2023 yılında 34,3 trilyon dolar büyüklüğe ulaşması beklenen dünya ticaretinden ülkemizin yüzde 1,5 pay alarak, dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında yer alacağına yürekten inanıyoruz.

21. yüzyılın ikinci on yılına girmiş bulunmaktayız. İçinde bulunduğumuz yüzyıl uzun vadeli projeksiyonların yüzyılıdır. Dünya çapında büyük aktörler ekonomik potansiyelleri ve eğilimleri analiz etmekte, hedeflerini ve kendilerini belirlenen hedefe yaklaştıracak stratejileri bu şekilde belirlemektedirler. Her zaman büyük bir oyuncu olmak için büyük düşünmek gerektiğine inandım. 2008 yılından bu yana üzerinde çalışılan 2023 İhracat Stratejisi de önümüzdeki 15 yılı kapsayan öngörü ve projelere dayanmaktadır.

2023 İhracat Stratejisi kapsamında gerçekleştirilmesi planlanan çalışmalar arasında ihracat alt yapımızı güçlendirecek demir yolu ve limanlara ilişkin lojistik hizmetlerin kalitesinin yükseltilerek taşıma ve transferlerde etkinlik sağlanması ve söz konusu hizmetlerin hızlandırılması, ihracatın teknolojik yapısının güçlendirilmesi ve Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması, ihracatçıların bilgiye erişiminin kolaylaştırılması, ihracat finansmanının kolaylaştırılması, ihracatçılarımızın ve ihracata yönelik işgücünün istihdam ve eğitimi ile yeni mevzuat düzenlemeleri gibi pek çok proje ve yenilik yer almaktadır.

Bütün bunlara ek olarak, Strateji'de ticaret ve üretim birbirinden ayrılması mümkün olmayan iki ekonomik faaliyet olarak ele alınmaktadır. Bu bilinçle, ithal ara malı bağımlılığımızın azaltılarak ihracat kapasitemizin yükseltilebilmesi için yurt içinde ucuz ve kaliteli ara malı ve hammadde üretiminin gerçekleştirilmesine ayrı bir önem veriyoruz. Bu kapsamda, kaynak kullanım verimliliğini yükseltmesi planlanan "İhracata Yönelik Üretim Stratejisi" ve "Girdi Tedarik Strateji" çalışmalarına hız kesmeden devam etmekteyiz. Bu ve 2023 İhracat Stratejisi kapsamında yürütülecek olan diğer projeler ile 2023 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranını % 80'lere çıkarmayı hedefliyoruz.

Bu bilinçle, ithal ara malı bağımlılığımızın azaltılarak ihracat kapasitemizin yükseltilebilmesi için yurt içinde ucuz ve kaliteli ara malı ve hammadde üretiminin gerçekleştirilmesine ayrı bir önem veriyoruz. Bu kapsamda, kaynak kullanım verimliliğini yükseltmesi planlanan "İhracata Yönelik Üretim Stratejisi" ve "Girdi Tedarik Strateji" çalışmalarına hız kesmeden devam etmekteyiz.

Size 2010 yılında ihracatımızda sağladığımız gelişmelere yönelik çalışmalar hakkında da bilgi vermek isterim. 2010 yılı ihracatımız geçtiğimiz yıla göre %11,5 artarak 113,9 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2011 yılı ilk çeyreğinde 2011 yılı Ocak-Şubat TÜİK rakamları, 2011 Mart ayı İhracatçı Birlikleri kayıt rakamları birlikte değerlendirildiğinde, 2011 yılı Ocak-Mart dönemi ihracatımızın geçen senenin aynı dönemine göre %20,7'lik artışla toplamda 31 milyar 389 milyon dolar olarak gerçekleştiğini görüyoruz. Yılın geri kalanında da ihracat artışının devam edeceğine ve 2008 yılı ihracat performansımıza kavuşacağımıza inancımın tam olduğunu ifade etmek istiyorum.

Öncelikle yürütmekte olduğumuz tüm çalışmaların ihracatçımızın gözünü dış dünyaya açmaya, fırsatlar ve risklerden eş zamanlı olarak haberdar olmalarını ve ihraç pazarlarını ve potansiyel rakiplerini tanımalarını sağlamaya

01-ZAFER CAGLAYAN.indd 3 5/17/11 11:56:43 AM

ve ihracatı kolaylaştırmaya yönelik olduğunu ifade etmek istiyorum.

Bu kapsamda, 2010 yılında 229 milli düzeyde fuar katılımı düzenlenmiş, 2.282 uluslararası fuar ise bireysel katılım desteği kapsamına alınmıştır. Bu kapsamda, 7.400 civarında firmamıza destek sağlanmıştır. Ayrıca 2010 yılında, yurtdışında büyük başarı sağlayan dizi filmlerimizin tanıtımı ve pazarlanması bakımından film yapımcılarımız da yurt dışı fuar desteği kapsamına alınmıştır. Diğer taraftan, yurt dışı fuar organizasyonlarının geliştirilmesine yönelik olarak daha rekabetçi ve etkin bir yapı kurulmasına yönelik tedbirler alınmıştır. 2010 yılı içinde ihracatımız için önem arz eden ülkeler içerisinden, 15 ülkeye yönelik genel ticaret heyeti, 16 ülkeye ise sektörel ticaret heyeti olmak üzere toplam 31 ticaret heyeti organize ettik. Ayrıca yurtdışından işadamlarının ülkemize davet edildiği 55 adet alım heyeti programına Türkiye olarak ev sahipliği yaptık.

Yakın dönemde hepimizin tanık olduğu üzere birbirinin ardı sıra önemli ticaret partnerlerimiz olan Tunus, Mısır, Libya ve Japonya'da söz konusu ülkelerin sosyoekonomik yapısını doğrudan etkileyen gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmelerin hemen akabinde Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda kriz masaları kurulmuş ve ihracatçılarımızın sorunları hızla çözüme ulaştırılarak en az zararla kriz süreçlerini atlatmaları sağlanmış olup, kriz sonrası süreçte de firmalarımızın yeniden yapılanmaları ve söz konusu ülkelerle eskisinden daha kuvvetli bir şekilde varlık bulabilmeleri için hizmet verilmektedir.

Öte yandan, ülkemiz ihraç pazarlarının yeniden yapılandırılması, bu güne kadar yaşanılan kazanımların, yeni açılım ve stratejilerle sürdürülebilir hale getirilmesi amacıyla hedef ve öncelikli pazarlar belirlenmiş, oluşturulan ülke masaları ile bu pazarlar ayrıntılı bir şekilde analiz edilmiş; pazara giriş koşulları ve engeller tespit edilerek yol haritaları oluşturulmuştur. Bu çalışmalar sırasında özel sektörün azami katkısı sağlanmıştır.

Başta Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) olmak üzere ihracatçı firmaların, üretim alt yapıları ile Ar-Ge ve inovasyon yeteneklerinin geliştirilerek uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin artırılması, ihracat faaliyetine yönlendirilmeleri ve uluslararası pazarlarda tanınmalarının sağlanması amaçlarıyla mevcut devlet yardımlarını geliştirdik ve yeni yardımlar uygulamaya koyduk. Bu kapsamda, Yurtiçi Uluslararası İhtisas Fuarları ve Yurtdışı Fuarlara Katılım, Ar-Ge, Çevre Yardımı, Pazar Araştırması Yardımı, Yurt Dışı Ofis-Mağaza Yardımı, İstihdam, Tasarım, Eğitim ve Danışmanlık, Marka, Turquality ve Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi gibi programlar kapsamında ihracatçılarımız çok çeşitli alanlarda desteklenmektedir. İhracatçılarımızın rekabet yeteneklerini arttırmaya yönelik olarak günümüz ihtiyaç ve eğilimlerine göre şekillendirdiğimiz ihracat desteklerinin kapsamının ve çeşitliliğinin de 2023 İhracat Stratejisi'nde genişletilmesi planlanmaktadır.

Söz konusu olan uluslararası ticaret olunca elbette ki performansınız dünyadaki gelişmelerle yakından ilgili olmakta. Bu nedenle, dünyayı yakından izliyor ve oluşabilecek sorunlara erkenden müdahale ediyoruz. Yakın dönemde hepimizin tanık olduğu üzere birbirinin ardı sıra önemli ticaret partnerlerimiz olan Tunus, Mısır, Libya ve Japonya'da söz konusu ülkelerin sosyoekonomik yapısını doğrudan etkileyen gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmelerin hemen akabinde Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda kriz masaları kurulmuş ve ihracatçılarımızın sorunları hızla çözüme ulaştırılarak en az zararla kriz süreçlerini atlatmaları sağlanmış olup, kriz sonrası süreçte de firmalarımızın yeniden yapılanmaları ve söz konusu ülkelerle eskisinden daha kuvvetli bir şekilde varlık bulabilmeleri için hizmet verilmektedir.

2023 İhracat Stratejisi'nin hâlihazırda vermekte olduğumuz hizmetlerin kalitesini yükselteceğine, ihracatçılarımızın kapasitelerini artırarak, ihracatımız ve ekonomimizde yıllardır gerçekleştirilemeyen ve cesaret edilemeyen yapısal değişiklikleri yapmamıza vesile olacağına inanıyorum. Önümüzdeki dönemde 2023 İhracat Stratejisi'nin başarısına hep birlikte tanık olacağız.

01-ZAFER CAGLAYAN.indd 4 5/17/11 11:56:43 AM

10 Yaşında

‘ ’ Depoculuğun 10 Yıldır Şaşmayan Rotası ... ‘’

ULUSAL LOJİSTİK



işimizin aslı, küçük detaylar...

SARIGAZİ (MERKEZ)

Emek Mah. Ordu Cad. No: 61
Sarigazi/ Ümraniye/
İSTANBUL

Tel: +90 216 622 53 83
Fax:+90 216 622 53 76

HALKALI (ŞUBE)

Namık Kemal Mah. 163. Sok.
No:15 Esenyurt/ İSTANBUL

Tel: +90 212 423 55 00
Fax:+90 212 428 70 16

GEBZE (ŞUBE)

Tavşanlı Köyü Kömürcüoğlu
Cad. No: 20 Gebze/
KOCAELİ

Tel: +90 262 724 91 70
Fax:+90 262 754 91 95

PAŞAKÖY (ŞUBE)

Mimar Sinan Mh. Karadeniz
Cd. N: 152 /20 Maltepe Düzü
Mevkii Paşaköy/İST

Tel: +90 216 592 99 05
Fax:+90 216 592 99 95

ULUSAL LOJİSTİK HANDERHAN ŞİRKETLER GRUBU KURULUŞUDUR.

www.ulusalantrepo.com.tr | info@ulusalantrepo.com

01-ZAFER CAGLAYAN.indd 5 5/17/11 11:56:43 AM



Türkiye 2023 İhracat Hedefine Koşuyor!

Mehmet Büyükekşi
TİM Başkanı

Türkiye ekonomisi ve ihracatı son yıllarda büyük bir gelişim gösterdi.

Türkiye'nin büyük bir kriz yaşadığı 2001 yılının tamamında gerçekleştirdiği ihracat 31 milyar 334 milyon dolar. 2011'in ilk 3 ayında gerçekleştirdiğimiz ihracat ise 31 milyar 389 milyon dolar olmuş. 10 sene sonra ihracatımızın geldiği nokta bu. 1 senede yaptığımız ihracatı 3 ayda yapar hale geldik.

Bunu ihracatçılarımızın son yıllarda göster-

02-MEHMET BUYUKEKSI.indd 2 5/17/11 11:57:30 AM

diği büyük azme borçluyuz.

Türkiye ekonomisi büyük bir gelişme gösteriyor. 2010 yılında ekonomi yüzde 8,9 büyüdü. İhracatımız yüzde 12 artarak 114 milyar dolara yükseldi. Kriz sonrasında çok hızlı bir şekilde toparlandık. Dünyanın dört bir yanına ihracat gerçekleştiriyoruz. Hem geleneksel pazarlarımızda büyüyoruz. Hem de alternatif pazarlarda büyük atılım gösteriyoruz. İhracatımızı arttırmak, Türk Malını tüm dünyada satmak için yoğun çaba gösteriyoruz.

Elbette bizim elimizde olmayan pek çok sıkıntı ile karşılaşıyoruz. Siyasi sıkıntılar en istemediğimiz sıkıntılar. Şu an Ortadoğu'da yaşana durum da bizim dışımızda gerçekleşen siyasi olaylardan kaynaklanıyor.

Ortadoğu'da yaşanan siyasi gelişmeler hiç hız kesmeden devam ediyor. Kısa vadede kayıplarımız olacak ama ilerisi için son derece umutluyuz. Bir düzen oluşmaya başladıktan sonra Türkiye'nin önü açık. Bu ülkeler ile dış ticaretimiz gelişecek. Bu ülkelere yatırımlarımız artacak.

Uzun vadeli olarak düşündüğümüz zaman Türkiye'nin önünü çok açık görüyoruz. Biz 2023 yılında ihracatta 500 milyar dolar hedefi koyduk. Bu amaçla 2023 Türkiye İhracat Stratejisi çalışmasını hayata geçirdik. Hedefimiz Türkiye'nin kalkınmasında ihracata dayalı bir modeli benimsemesi. Biz bu çalışmayla 500 milyar dolarlık ihracat hedefinin yol haritasını çizdik, rotasını belirledik.

Bu proje Türkiye'de bir STK tarafından yapılan bu kadar uzun vadeli tek proje. Bu proje için 1,5 yıl çalıştık. Önce makro hedefleri belirlemek için ortak akıl toplantıları yapıldı. Daha sonra 24 sektöre özel toplantılar yaptık. İhracatla ilgili her kesimi çağırdık. Onları dinledik. Ortaya böyle bir proje koyduk. Bu proje statik bir proje değil. 2023 yılına kadar olan süreçte hep canlı olacak. Stratejiyi her yıl yeniden gözden geçireceğiz.

Bu proje ile hedefimiz, Türkiye'nin, dünyanın en büyük 10 ekonomisi içinde yer alabilmesini desteklemek üzere teknolojik dönüşümü tamamlamış, üretim teknolojilerine hâkim, belirlenmiş alanlarda liderlik pozisyonuna gelerek, 2023 yılında ihracat gelirini 500 milyar dolara çıkarmaktır.

Mevcut pazarlarımızda payımızı artırarak, hedef pazarlarda yerimizi alacağız ve ihracatçı sayısını artıracağız.

Ar-Ge katma değer artışı sağlamak için

Ortadoğu'da yaşanan siyasi gelişmeler hiç hız kesmeden devam ediyor. Kısa vadede kayıplarımız olacak ama ilerisi için son derece umutluyuz. Bir düzen oluşmaya başladıktan sonra Türkiye'nin önü açık. Bu ülkeler ile dış ticaretimiz gelişecek. Bu ülkelere yatırımlarımız artacak.



02-MEHMET BUYUKEKSI.indd 3 5/17/11 11:57:35 AM



Biz bu stratejinin tüm Türkiye'nin stratejisi olduğuna inanıyoruz. Dolayısıyla ihracat stratejimizi muhalefet partilerimize de sunuyoruz. Amacımız tüm siyasi partilerin hem önümüzdeki seçimde hem de seçim sonrasında gündemlerine ihracatı ve 2023 hedeflerimizi almaları.

kullanacağımız en önemli araç olacak.

Geçtiğimiz ay, Sayın Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan ile birlikte Türkiye'nin 2023 İhracat Stratejisi'ni kamuoyuna açıkladık. Sayın Başbakanımızın bu stratejiye gösterdiği yakın ilgi bizleri son derece gururlandırdı, umutlandırdı.

Biz bu stratejinin tüm Türkiye'nin stratejisi olduğuna inanıyoruz. Dolayısıyla ihracat stratejimizi muhalefet partilerimize de sunuyoruz. Amacımız tüm siyasi partilerin hem önümüzdeki seçimde hem de seçim sonrasında gündemlerine ihracatı ve 2023 hedeflerimizi almaları.

Başbakanımızın da ifade ettiği gibi 6 yılda ihracat 3,5'a katladık. 12 yılda yine 3 kat artırırsak 500 milyar dolar rakamına varacağız. Zor bir hedef olabilir. Ancak biz bugüne kadar yılmadık, çalıştık, çabaladık, ihracatı bugünlere getirdik. Şimdi daha da ileriye götüreceğiz.

Devletin en üst kademesinin ihracatçımıza verdiği destek ve güven, bizim için büyük bir moral ve motivasyon kaynağı. Çünkü ihracat tüm Türkiye'nin meselesi. Bu hedefe özel sektör ve devlet elbirliği ile varacağımıza tüm kalbimle inanıyorum. D

02-MEHMET BUYUKEKSI.indd 4 5/17/11 11:57:35 AM


100
Paranızı koruyan klima.
A sınıfı klimalara göre %60 daha verimli
çalışan Arçelik **Super Invertech klima.**
Paranızı korur, bütçenize katkı sağlar.
444 0 888 www.arcelik.com.tr
Koç
arçelik



Dünün Kabuğundan Sıyrılmak: 2023'ün Gümrüklerini Yaratmak

Ziya Altunyaldız
Gümrük Müsteşarı

"Gideceğiniz yeri bilmiyorsanız, vardığınız yerin önemi yoktur."
Peter F. Drucker

Basit soruların bazen çok da basit olmayan karmaşık ve derin yanıtları olabilir ve bu soruları cevaplandırmak dürüst ve katı olmayı, bazen hoşumuza gitmeyen kişisel değerlendirmeler yapmayı gerektirebilir. Tıpkı "yönetimi icat eden adam" Peter Drucker tarafından ilk kez ortaya atılan ve basit olmakla birlikte derinlikleri şüphe götürmeyen şu beş stratejik soru gibi:

1. Misyonumuz nedir?
2. Müşterimiz kimdir?
3. Müşteri neye değer verir?
4. Sonuçlarımız neler?
5. Planımız nedir?

03-ZIYA ALTUNYALDIZ.indd 2 5/17/11 11:58:20 AM

Bu basit ama bir o kadar da özgün sorular, her şeyin iç içe geçtiği ve karşılıklı bağımlılığın ve rekabetin inanılmaz süratte arttığı günümüzde, çokuluslu Fortune 500 şirketlerinden, küçük ticari işletmelere, kar amacı gütmeyen vakıflardan, kamu kuruluşlarına kadar varlığını sürdürmeye ve geleceğin kuruluşu olmaya kararlı farklı yapıdaki tüm organizasyonlara yol göstermekte ve kendilerini değerlendirmek ve ölçmek adına önemli fırsatlar sunmaktadırlar.

Uluslararası iş dünyasının sürekli gelişen ve değişen yapısı, her geçen yıl artan dış ticaret hacmimiz, Türk Gümrük İdaresinin daha modern, dinamik ve müşteri odaklı bir yapıya kavuşturulmasını her zamankinden daha fazla gerekli kılmaktadır. Bu ise kendi örgütünün içine bakma konusunda cesaretle karar vermeyi ve kendini değerlendirmeyi, örgütün güçlü olduğu alanları ve üstesinden gelinmesi gereken sorunları tespit etmeyi, değişimi ve inovasyonu kucaklamayı, müşteri geri bildirimine değer vermeyi, yönelim ve fırsatlar için örgütün ötesini görebilmeyi ve planlı terk etmeyi teşvik eden bir yönetim anlayışı ve yapısını şart koşmaktadır.

Peter Drucker, yönetim üzerine yazdığı birçok kitabında, stratejik düşünce ve planlama ile herhangi bir organizasyona bir gelecek vizyonu kazandırmada ilk adım olarak "dünden kurtulma"nın önemine vurgu yapar. Drucker, pek çok organizasyonun insan ve para kaynağını "yarını yaratmaya" yönelteceği yerde "geçmişi korumaya" hasretmeyi sürdürdüğü gözleminde bulunur. Ona göre vazgeçmesini bilmemek, "yarının fırsatlarını dünün sunağında kurban etmek demektir"; "Ölümcül bir günahtır!" Evet, dünü bertaraf etmeden yarını yaratmak olanaksızdır. Çünkü dünü koruma gayretleri, her zaman eldeki en kıt ve değerli kaynakların sonuçsuzluğa mahkûm edilmesi ile noktalanır.

Ayrıca, şurası muhakkak ki, bizi geçmişte başarılı kılan her neyse gelecekte bunu yapamayacaktır. Böyle bir anlayışın gereği ve doğal bir sonucu, tüm strateji ve faaliyetlerimize kendi içlerinde evrimsel bir nitelik kazandırmaktır. Dünün iyi performansı bugünün minimumu ve dünün mükemmeli bugünün sıradanı olmaktan öteye geçemeyecekse değişen koşullar karşısında devamlı uyarlamalar yapmak, performans ve sonuçları sürekli geri bil-

Uluslararası iş dünyasının sürekli gelişen ve değişen yapısı, her geçen yıl artan dış ticaret hacmimiz, Türk Gümrük İdaresinin daha modern, dinamik ve müşteri odaklı bir yapıya kavuşturulmasını her zamankinden daha fazla gerekli kılmaktadır.



03-ZIYA ALTUNYALDIZ.indd 3 5/17/11 11:58:24 AM

dirimlerle değerlendirmek ve sürekli yeniden geliştirmek, daima yeniden odaklanmak ve hiçbir zaman gerçekten tatmin olmamak ilkeleri üzerine kurulu esnek bir yönetim modelini hayata geçirmek çok daha elzem hale gelmektedir.

Değişim kuşkusuz önemlidir. Ama bir örgütte nelerin değişmeden kalması gerektiğini bilmek de en az bunun kadar önemlidir. Bir organizasyonun temel misyonu, süreklilik ve değişim arasındaki gerilimi yansıtmalıdır. Bu, değişim ve dönüşümün en büyük paradoksudur. Zira değişen koşullara en önce ve en iyi şekilde ayak uydurabilen organizasyonlar nelerin değişmeden kalması gerektiğini de bilirler. Özetle bu, "Neyi destekliyoruz?" ile "İşleri nasıl yaparız?" arasındaki farkı bilmektir.

2023'te, Cumhuriyetimizin 100. yılında, 500 milyar dolar ihracat ve 600 milyar dolar ithalat olmak üzere toplam 1 trilyon doların üzerinde bir dış ticaret hacmine sahip, dünyanın en büyük 10 ekonomisi içerisinde yerini alacak bir ülkenin gümrük idaresinin bu hedef doğrultusunda değişim ve dönüşümünü gerçekleştirmek, gerekirse onu yeniden inşa etmek, kuşkusuz oldukça iddialı bir hedeftir. Ancak, Arie de Geus'un ifade ettiği gibi: "Geleceği yaratmayı denemek oldukça risklidir. Ama onu yaratmayı hiç denememekten daha az risklidir."

Yarınki hedeflerimize ulaşmak için yapılması gerekenler nelerdir? Yeni ve farklı olarak neler yapmamız gerekiyor ve bunları ne zaman yapacağız? Sonunda neyle hatırlanmak istiyoruz? Kuşkusuz bunlar yanıt bulması gereken önemli sorulardır. Ancak, burada yapılması gereken ilk şey, organizasyonun, biz hangi işteyiz sorusundan, kısacası misyonundan çıkaracağı hedeflerle işe başlamasıdır. Bu hedeflerin gelecekte gerçekleştirilebilmesi için, bugünden girişilecek eylemlere ilişkin kararlar ise ancak bundan sonra alınabilir.

Günümüz ticaret koşulları, Türk Gümrük İdaresinin geleneksel misyonunu, en önemli varlık nedenini hızla değiştirmektedir. Gümrük Müsteşarlığı, 2010 yılı itibariyle kamu gelirlerinin yaklaşık %20'sini toplamış olsa da, vergi toplama gibi geleneksel bir misyon, yerini hızla daha hayati öneme sahip misyonlara terk etmektedir. Kamu sağlığının korunması ve güvenliğinin sağlanması, ticaretin kolaylaştırılması yoluyla ulusal rekabet gücünün artırılması, ekonomik büyümenin desteklenmesi, uluslararası arz zinciri güvenliğinin tesis edilmesi gibi görece yeni stratejik amaçlar, önümüzdeki yıllarda daha fazla üzerinde durulacak, daha fazla konuşulacak ve etkilerini her alanda daha fazla hissettirecektir.

O halde, Gümrük Müsteşarlığı önümüzdeki dönemde, vergi toplamak ve kaçakçılıkla



03-ZIYA ALTUNYALDIZ.indd 4 5/17/11 11:58:25 AM

mücadele etmek gibi görevleri yerine getirirken, aynı zamanda kamu sağlığını korumak ve güvenliğini sağlamak, ulusal rekabet gücünü üst seviyelere çıkarmak, ekonomik büyümeye katkıda bulunmak ve uluslararası arz zinciri güvenliğini tesis etmek gibi kurumsal kimliğinin ayrılmaz birer parçasını oluşturan bu uzun dönemli stratejik amaçlarını gerçekleştirmeye dönük birtakım eylemleri de daha belirgin bir şekilde icra etmeye başlayacaktır.

Müsteşarlığımızın vereceği hizmetten faaliyetleri etkilenecek, elde edeceğimiz sonuçlardan memnun kalacak, vereceğimiz hizmete değer verecek, sunduğumuz hizmeti talep edecek, hizmetimizin kendisi için önemli olduğunu hissedecek olanlar, yani hedef müşterilerimiz dış ticaret erbabıdır.

Nelerin esas müşterilerimizi etkilediği, memnuniyetle sonuçlanacak bir müşteri deneyiminin nasıl yaratılacağı hususlarını önemsiyoruz. Philip Kotler'in ifade ettiği gibi: "Nihayetinde, başarımız, müşterilerimizin başarısına ne gibi bir katkıda bulunduğumuza bağlıdır."

Neyi daha iyi yapabiliriz ve neyi yapmayı bırakmalıyız soruları ise bizi müşterilerimizin neye değer verdiğine götüren ipuçlarıdır. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılama ya da aşma ve bunu etkin bir biçimde yapma, o işleri hep olageldiği şekliyle yürütme alışkanlığının terk edilmesini gerektirir. Değeri, müşterilerimizin gözüyle görmek, kurallara uygun mu sorusu kadar bu müşterilerimize bir değer sağlar mı sorusunu da sorabilmek, kurumun hareket geçebilmesi için gerekli olan parçaları bir araya getirebilmesini ve neredeyse mimari bir süreç olan, müşterilerimizin değer verdiğini kurumun stratejik planına entegre edebilmesini mümkün hale getirecektir.

Bir organizasyonun varlığını devam ettirebilmesinin anahtarı ise ulaşacağı ölçülebilir, anlamlı sonuçlarda gizlidir. "Eğer sonuçlar amacımızsa aynı zamanda sınavımız da olmalıdır" der Drucker. Şurası kesin ki, "nihai sınav misyonumuzu ifade eden cümlelerin güzelliği değil, ortaya koyacağımız performans" olacaktır.

Ve son olarak, planımız nedir? Planımız iş tanımımıza göre bugün bulunduğumuz noktadan arzuladığımız geleceğe doğru giden rotayı gösterir. Bugünkü misyonumuzu ileriye taşımaya ve bu süreçte gerekirse onu dönüştürmeye yönelik eylemler ile yarın için belirlediğimiz hedefleri içerir. Planımız bizi sonuçlar için çalışmaya sevk edecek, niyetlerimizi eyleme dönüştürecektir. Yapılması gereken şey ise arzu edilen bir gelecek için gereken kararları şimdi almaktır.

O halde, Gümrük Müsteşarlığı önümüzdeki dönemde, vergi toplamak ve kaçakçılıkla mücadele etmek gibi görevleri yerine getirirken, aynı zamanda kamu sağlığını korumak ve güvenliğini sağlamak, ulusal rekabet gücünü üst seviyelere çıkarmak, ekonomik büyümeye katkıda bulunmak ve uluslararası arz zinciri güvenliğini tesis etmek gibi kurumsal kimliğinin ayrılmaz birer parçasını oluşturan bu uzun dönemli stratejik amaçlarını gerçekleştirmeye dönük birtakım eylemleri de daha belirgin bir şekilde icra etmeye başlayacaktır.

2023'e giden yolda bizi ve müşterilerimizi neler bekliyor? Önümüzdeki yıllar hangi gelişmeleri kucaklayacak? Birkaç örnek vermek gerekirse:

- Müşterilerimizin gümrük beyannamesi ve buna eklenmesi gereken belgeleri gümrüğe gelmeksizin tamamen elektronik ortamda ve elektronik imza ile kendi bürolarından gümrük idaresine sunmalarını sağlayacak "Kağıtsız Gümrük" uygulaması,
- Müşterilerimizin diğer kurum ve kuruluşlardan almaları gereken izin ve uygunluk belgelerini, bunların her birine ayrı ayrı başvurmadan, Gümrük İdaresi ve ilgili kurum ya da kuruluş arasında elektronik ortamda veri alış verişi sağlanarak bu bilgi ve belgelerin tek noktadan temin edilme-

03-ZIYA ALTUNYALDIZ.indd 5 5/17/11 11:58:25 AM



Öyle gözüküyor ki, yolumuz çok da uzun değil. Nihai hedefimiz, varmak istediğimiz yer: "kağıtsız ve insansız" gümrükler...

sini mümkün kılacak "Tek Pencere" uygulaması,

- Ülkemizden AB üyesi ülkelere yapılan taşımaların, başından sonuna kadar etkin bir şekilde denetlenebilmesini, TIR taşımalarının daha güvenli ve hızlı bir hale gelmesini ve bu kapsamdaki transit taşımacılık maliyetlerinin azalmasını sağlayacak "NCTS" (New Computurized Transit System - Yeni Bilgisayarlaştırılmış Transit Sistemi) uygulaması,
- Eşyanın ihracat işlemlerinin liman yerindeki bir gümrük müdürlüğünden değil, müşterilerimizce yerleşik bulundukları yerlerdeki gümrük müdürlüklerinden yapılabilmesini de mümkün kılacak, böylece yerleşik bulunulan yer ile liman gümrüğü arasında transit beyannamesi/TIR karnesi ile taşıma yapılmasını ortadan kaldıracak "Merkezi Gümrükleme" uygulaması,
- İthalat ve ihracat gibi gümrükleme işlemleri için eşyanın gümrüklü alana getirilmeksizin müşterilerimizce doğrudan kendilerine ait tesislere götürülmesinin ve eşyanın gümrük işlemlerinin buralardan yapılmasını sağlayacak, ayda bir kez gümrük beyannamesi verilmesini ve gümrük vergilerinin toplu olarak ayda bir kez ödenmesini mümkün kılacak "Eşyanın Kayıt Yoluyla Rejime Giriş" uygulaması,
- Güvenilir müşterilerimizin, yabancı ülke gümrük idarelerinde de ayrıcalıklı muamele görmesini sağlayacak AEO (Authorized Economic Operator - Yetkilendirilmiş Yükümlü) uygulaması,
- Müşterilerimizin, yalnızca kurum olarak kendimizi değerlendirme sürecinin değil, aksine sürekli olarak müzakere ve kararlarımızın bir parçası olmasını sağlayacak "Gümrük İş-Konseyi" ve "Politika Ağları" uygulamaları,
- Güvenilir müşterilerimize eksiksiz bir danışmanlık hizmeti sunacak "Firma Danışma Birimleri" uygulaması.

İşimizin ileride alacağı görünüm, şüphesiz uzak geleceğe ait bir konudur. Geleceğe dair emin olabileceğimiz tek şey ise bugünden farklı olacağıdır. Ama şunu belirleyebiliriz: geleceğin uzaklığı... Öyle gözüküyor ki, yolumuz çok da uzun değil. Nihai hedefimiz, varmak istediğimiz yer: "kağıtsız ve insansız" gümrükler...

03-ZIYA ALTUNYALDIZ.indd 6 5/17/11 11:58:25 AM

DAHA HIZLI.



Dünya çapındaki tüm ekspres gönderi ihtiyaçlarınız için ideal bir ortak olan DHL Express, 220'den fazla ülkede size daha üstün performans sağlamak amacıyla, ihtiyaçlarınıza uygun Ekspres Doküman ve Paket Taşımacılığı hizmetlerini tek bir noktadan sunuyor. İşinizi, hızlı hava taşımacılığı sektöründe dünya lideri olan DHL Express'in gücü ile desteklemek ve hizmetlerimiz hakkında daha ayrıntılı bilgi almak için **www.dhl.com.tr**'yi ziyaret edin veya **444 00 40**'ı arayın.

Detaylı bilgi için: 444 00 40 veya www.dhl.com.tr

DHL EXPRESS

03-ZIYA ALTUNYALDIZ.indd 7 5/17/11 11:58:29 AM



Dengesizlikleri, Kırılganlıkları Artıran Büyüme: 2000'li Yıllarda Türkiye Ekonomisi

Prof. Dr. Gülten Kazgan
İstanbul Bilgi Üniversitesi, Emeritüs Öğretim Üyesi

I. Dengesizlikler ile kırılganlıkları hazırlayan süreç

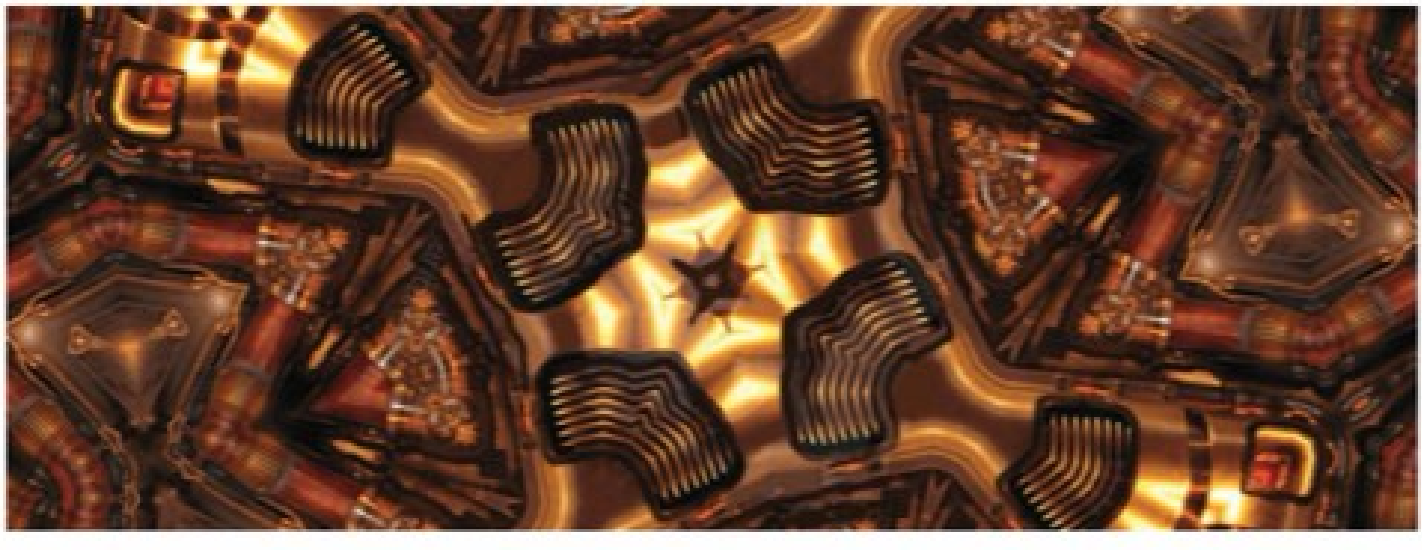
Türkiye ekonomisi 2000'li yıllardaki büyüme sürecinin taşıdığı özellikler açısından 1990'lardan devralınan birkaç olgu ile birlikte, 2002'den 2010'un sonuna kadar iktidarda olan AKP'nin siyasal tercihlerini yansıtıyor. Geçmişten devralınan olguların başında, 1990'larda %60-70 arasında seyreden yıllık enflasyon hızını düşürmek için 1998'de IMF ile yapılan "yakın izleme" anlaşması ve onu izleyen 17- 19. Stand by anlaşmaları gelir. Bu anlaşmaların süresi 2008'in Haziran ayında bitmiştir. 2008 son çeyreğinde Türkiye'yi de etkileyen küresel kriz, IMF ile yeni bir anlaşma yapmaksızın atlatılabilmiştir. Enflasyon hızı yıllık ortalaması ise 2005'ten itibaren %7-10 aralığında kalmış, ancak bu süreç aynı zamanda, yazının başlığında yer alan dengesizlikler ile kırılganlıkların da hazırlayıcısı olmuştur.

04-GULTEN KAZGAN.indd 2 5/17/11 11:59:19 AM

IMF'nin enflasyonu düşürme yolunda kullandığı aletler, döviz, para ve maliye politikasına dayanır; uygulandığı ülkeleri de (başta Arjantin) ciddi dengesizliklere ve kırılganlıklara götürür.[1] Özellikle Türkiye bu süreci yaşarken, ABD kaynaklı ikinci bir etki devreye girmiş, IMF, programın ekonomiyi boğucu etkisini hafifletmek yolunda bu olanağı da sonuna kadar kullandırtmıştır. Devreye giren bu etki, ABD'nin yaşadığı 2000-2001 krizini atlatmak için FED'in uyguladığı likiditeyi genişletme politikasıydı: 2002 sonunda kısa dönem politika faizini %1'e indirdi, Hükümet ise Afganistan ve Irak'ta savaş harcamaları artışı ve vergi indirimleri ile bunu destekledi. Finans kesimi inovasyonları ise bunu neredeyse sınırsız genişletebiliyordu. Bu yoldan dünyaya sıcak para, doğrudan yatırım (özelleştirilen devlet kurumlarını ya da zordaki bankaları ve şirketleri satın alma başta) biçiminde akan fonlar, Türkiye'yi de etkisine aldı ve sanal bir hızlı büyüme süreci başladı. Bu süreç kesintisiz 5-6 yıl sürdü.

IMF'nin enflasyonu düşürme programının başlıca aletleri para arzını kısıp faiz haddini yükseltmek, yerli paranın dolar kurunu sabitleştirmek, bütçe açığını da düşürmekti. Bu politikalar[2] ABD'nin dünyaya saldığı likidite bolluğu ile birleşince, Türkiye sıcak para, dış krediler ve doğrudan yatırımlar ile "fon bolluğuna" girdi. Bir yandan dolara karşı aşırı değerlenen TL ile artan tüketime yönelik krediler, ucuz tüketim malları ithalini destekledi; öyle ki, iç tasarruf oranı %14'e kadar düştü.

IMF'nin enflasyonu düşürme programının başlıca aletleri para arzını kısıp faiz haddini yükseltmek, yerli paranın dolar kurunu sabitleştirmek, bütçe açığını da düşürmekti. Bu politikalar ABD'nin dünyaya saldığı likidite bolluğu ile birleşince, Türkiye sıcak para, dış krediler ve doğrudan yatırımlar ile "fon bolluğuna" girdi. Bir yandan dolara karşı aşırı değerlenen TL ile artan tüketime yönelik krediler, ucuz tüketim malları ithalini destekledi; öyle ki, iç tasarruf oranı %14'e kadar düştü. Diğer yandan aşırı değerli TL bireyler üzerinde yarattığı olumlu "servet etkisi" ile tüketime özendirirken, tüketim ayrıca ucuz ithal malları ile kamçılanıp, yerleşik %20-21 olan tasarruf oranı son 30-40 yıldır görülmeyen düzeylere indi.



(1) Nitekim Arjantin 2000-2001'de yaşadığı krizde, IMF ile anlaşamayınca borç ödeyemez duruma düştü. Moratoryum ilan etti ve borç indirme yoluna gitti. Türkiye ise IMF ile anlaşıp aynı yıllarda bundan kurtuldu ama kurtuluşun ağır bedeli oldu burada anlattığımız gibi.

(2) IMF 2008 krizi sonrası kendi politikalarını da sorgulamaya başladı.

04-GULTEN KAZGAN.indd 3 5/17/11 11:59:19 AM

Diğer yandan aşırı değerli TL bireyler üzerinde yarattığı olumlu "servet etkisi" ile tüketime özendirirken, tüketim ayrıca ucuz ithal malları ile kamçılanıp, yerleşik %20-21 olan tasarruf oranı son 30-40 yıldır görülmeyen düzeylere indi. Aşırı değerli TL ayrıca ucuz sermaye malları ithalini de (artık dolarla pahalı gelen ücretli işçi dolayısıyla) kamçılayınca, cari işlemler açığının makro ekonomik boyutu hazırlandı. Dış kredilerin faizinin içerdeki faizlerin çok altında olması bir yandan, "kambiyo oyunları" diğer yandan, tüketim ve sabit yatırım talebine eklenip dış kredi talebini destekledi. Ancak bu süreç, cari işlem açıklarını beslerken aynı zamanda sıcak parayı yüksek faiz ile (2007'de Türkiye'de reel faiz %9,5 iken, Asya kaplanlarında %3 ve altında bulunuyordu) çekiyor ve dış kredi talebini besliyordu. Hızlı özelleştirmeler ve şirket / banka satışları ise doğrudan yatırım girişlerini destekliyordu. 2007 sonunda dolar fiyatı 1.165 TL'ye düşerken, olması gereken fiyat 1,8 TL = 1 dolara yaklaşmıştı.

Aslında, Türkiye'nin aşağıda inceleyeceğimiz dengesizlikleri ve kırılganlıkları IMF'nin "enflasyonu düşürme" programı ve bunun başarısı için ödenen bedeldir; bu da zaten hiçbir ülkede "bedelsiz" olmamıştır. (İsrail, Arjantin vb.). Tam anlaşma biterken (Haziran 2008) ekonomiye sirayet eden krizin darbelerini yaşıyor olma, inceleyeceğimiz dengesizliklerin düzeltilmesi için iktidarın adım atmamasının temel gerekçesi olabilirdi. Ne var ki, kriz atlatıldıktan sonra da, TCMB'nin aldığı önlemler dışında, hükümette, sorunların ciddiyetle ele alınması gerektiği, uygulanması gereken yeni politikaları yürürlüğe koyma konusunda bir program, bir irade pek gözlenmiyor[3]. Oysa yaşanan sanal büyüme "sürdürülemez" bir süreçtir, ekonomiyi ciddi açmazlara götürmektedir.

Aşağıda önce dengesizlikleri ve kırılganlıkları artıran olgular incelenecek, sonra da "yapılması gerekenler" konusundaki düşüncelerimiz açıklanacaktır.

II. Dengesizlikler ve kırılganlık kaynakları

1. Cari işlem açıkları ve dış borçlar

Türkiye'nin cari işlemler bilançosu (CİB) açıkları temelde dış ticaret bilançosu ile net sermaye geliri kaleminden kaynaklanır; hizmetler bilançosu ise verdiği fazla ile bu açık toplamını aşağı çeker. Giren doğrudan yabancı sermayenin buna karşılık giriş miktarına bağlı olarak, bu açığı telafi ettiği kabul edilir. CİB açığında kabul edilen "tehlike sınırı" ise, GSYİH'nin %5'idir. Tablo I'in 4. sütunu (şiddetli kriz yılı olan) 2009 dışında, 2006 ve sonrası yıllarda bu oranın %5'in üstünde seyrettiğini, üstelik açığın riskini sınırladığı kabul edilen doğrudan yatırım oranının da, hız-

Tablo I

Yıllık artış hızı (%)				GSYİH'Da %		
Yıl	GSYİH	Özel Tüketim	Özel Yatırım	CİB açığı	Doğrudan yabancı yatırım	Dış borç milyar dolar
2006	6.9	4.6	15.0	-6.1	3.6	207.6
2007	4.7	5.5	2.6	-5.9	3.1	249.4
2008	0.7	-0.3	-9.0	-5.7	2.2	278.4
2009	-4.7	-2.2	-22.3	-2.9	1.1	268.8
2010*	8.9	8.0	30 (?)	-6.6	0.8	290.4

*Kaynak: IMF ve TÜİK; *2010 yılı TÜİK rakamlarıdır.*

(3) Gerçi, enerjide "ithal ikamesine gitme" yolunda çalışmalar yapılmaktadır. Ancak ortaya henüz ciddi bir sonuç çıkmış değildir. Nükleer enerjiye yapılan vurgu ise ancak (10 yılı aşan) çok uzun vadeli bir çözümdür.

04-GULTEN KAZGAN.indd 4 5/17/11 11:59:20 AM



lı özelleştirmeler ve şirket/banka satışlarının sonu gelirken, tabana vurduğunu göstermektedir; öyle ki, 2010'da CİB açığı GSYİH'nın %6,6'na varırken, doğrudan yabancı yatırım girişi de %0,8 ile tabana vurmuştur. Üstelik 2006 ve 2008 arası dünyada dorukta gezinen petrol, doğalgaz ve diğer hammadde fiyatları, izleyen yıllarda hızla düşmüştür. Diğer bir deyişle, "Petrol, doğalgaz fiyatları arttı, o nedenle açık büyüdü" gibi bir neden de söz konusu değildir artık. CİB açığının sonucu ülkenin dış borçlarının sürekli ve hızlı biçimde artıyor olmasıdır. Tablo I'de bu olumsuz gidiş de görülebilir. 2002'de 129,7 milyar dolar olan dış borç stoku, 2006'da 207,5 milyar, 2010'da tam 290,4 milyar dolardır. Yani 8 yılda stoka tam 160 milyar dolar eklenmiş, borç stoku / GSYİH oranı da "kabul edilir" oran olan %20'yi aşarak üçte bire yaklaşmıştır. Ayrıca (Tablo'da gösterilmemiştir) dış borçların vadesi giderek kısalırken, ağırlığı da kamudan özele kaymıştır.

Kısacası, CİB açığı bütün göstergelere göre, ivedi köklü politik önlemler almayı gerektiren bir düzeydedir. Nitekim Türkiye'nin kredi derecelendirme notu "spekülatif" sınıfta yer alan BB'dir (Standard & Poor's), "yatırım yapılabilir" sınıfa yükselememektedir.[4] Bu açıdan, CİB açığının halen en ciddi birkaç ekonomi sorunlarından biri sayılması gerekiyor.

CİB açığının ağırlaşmasında üç temel sorunun birlikte rol oynadığı görülüyor. Birincisi, TL'nin aşırı değerlenmesinin süreğen hale gelmesidir. Gerisinde yatan nedenler aşırı düzeyde "sıcak para" girişi ve banka ve şirketlerin kısa vadeli borçlanmalarıdır.[5] Aşırı değerlenme ile iç içe geçen ikinci ve makro ekonomik neden, giderek büyüme eğilimine giren iç tasarruf – yatırım açığıdır. Bu da, tüketim kredilerindeki genişleme ile dışarıdan (başta Asya ülkelerinden) ucuz dolarla gelen mal bolluğunun ürünüdür. İç tasarrufların en az 2000'ler öncesi yılların %20-22 düzeyine çıkarılması gerekir. Bu bağlamda, gümrük vergileri bağlantılı maliye politikasının devreye sokulması kaçınılmazdır. Nitekim tekstil ve giyim eşyalarına getirilen yüksek oranlı gümrük vergileri ile bu yolda ilk adım atılmış bulunuyor.

Üçüncü neden yapısal niteliktedir ve uzun vadeli bir stratejik planlama ile çözüm gerektirmektedir. Bunun bir boyutu, Türkiye'nin enerji kaynağı olan hammaddelerde dışa bağımlılığının (petrol/doğal gaz başta) yüksekliğidir; kendi kömür madenlerini seferber edemeyip Avustralya'dan kömür dahi ithal edilmektedir. Gerçi nükleer enerjiye dayalı bir proje geliştirme yolu açılmıştır. Ancak böyle bir projenin tamamlanıp, inşaatı başlasa da yerli enerjiye katkı yapabilmesi en az on yıl alacaktır. Oysa dış açığın 10-15 yıl daha büyümeye bırakılması çok büyük bir risktir. Jeo-termal, güneş, rüzgâr gibi ya da "yıkanmış kömür" gibi yerli doğal kaynakları

Kısacası, CİB açığı bütün göstergelere göre, ivedi köklü politik önlemler almayı gerektiren bir düzeydedir. Nitekim Türkiye'nin kredi derecelendirme notu "spekülatif" sınıfta yer alan BB'dir (Standard & Poor's), "yatırım yapılabilir" sınıfa yükselememektedir. Bu açıdan, CİB açığının halen en ciddi birkaç ekonomi sorunlarından biri sayılması gerekiyor.

(4) Bunun en ciddi yanı, dış borç faizlerinin yüksek kalmasıdır.

(5) TCMB'nin uygulamaya geçtiği ve bankaları ayağa kaldıran son kararları, banka kredilerini kısma amaçlıdır.

04-GULTEN KAZGAN.indd 5 5/17/11 11:59:20 AM

hızla geliştirmek gerekmektedir.[6]

Yapısal olayın diğer boyutu yüksek oranda ithal girdi kullanımı ile ilgilidir; başta imalat sanayi, (giderek de tarım) ana üretim girdilerinde artan ölçüde dışa bağımlı duruma girmiştir. Başka bir deyişle, imalat sanayinde üretimin yerli katma değeri çok düşüktür. Bu kesimde üretimin özellikle "yerli bütünleşiklik" düzeyinin giderek düştüğü, girdi-çıktı tablolarından açıkça saptanıyor. Özellikle, ihraç mallarında, başta birinci ihracat kalemi olarak yer alan otomotiv sanayiyi, "girdileri ithal et, montajını yap, sat" sistemi ile çalışmaktadır. Tabii, TL'deki aşırı değerlilik de bu sistemi destekliyor, ucuz girdi ile rekabet gücü sağlamak için. Bu durumdan ekonomiyi kurtarmak için, "ithal ikamesi" projelerinin desteklenip geliştirilmesinden başka bir yol yoktur. Kısacası, yeni bir "sanayileşme" yaklaşımı gerekiyor. Ancak, belirtelim ki, ana hayvan stoklarından bitki tohumlarına, yeni damla sistemi sulama borularına, ana kimyasal maddelere ithal bağımlılığı giderek artan çapta tarımda da gözlenmektedir. Bunu da "ithal ikamesi" yöntemlerle çözmek gerekiyor, eğer dış ticaret kaynaklı açık küçültülecekse. Bu irdeleme, CİB açığı sorununa para politikası, maliye politikası ve üretim politikası düzleminde üç boyutlu müdahale yoluyla çözüm üretilebileceğini ortaya koyuyor. Oysa siyaset düzleminde bugüne dek AKP iktidarı daha çok "ihracat artışı" vurgusu yapmaktadır; ihracat artışının ithalat artışını peşinden sürüklediği tamamen ihmal edilmektedir. Vurguda öncelik "ithalat artışını kısma" biçiminde olmalıdır. Aşırı ithalat bağımlılığının giderilmesi ve CİB açığının kabul edilebilir bir sınıra indirilmesi, milli geliri de yükseltecektir; açık küçüldükçe, dış borçlanma gereğini de azaltacaktır. Bu da, "net sermaye geliri" kalemindeki giderek büyüyen ödemelerin küçülmesi yolunda bir diğer katkı olacaktır. Büyüyen CİB açıkları, ekonomi açısından "kanaması giderek artan bir yara" gibidir; sağlığa dönüş bunun azalmasındadır.

2. Yüksek oranlı işsizlik ve toplumsal sorunlar

İşsizlik oranı, Türkiye'de nüfus 1950'den itibaren büyürken ve köyden kente göç artarken sürekli yükseldi, hem de faal nüfusa katılım oranı bu arada giderek düştüğü halde. 1960'lı yıllarda %6-7 civarında dolanan işsizlik oranı, 1990'larda %8-9'a yükselmişti. 2000'lerde ise, kriz yılları hariç, %10-11'e çıktı (Tablo II). Ancak, olayın daha çarpıcı ve acıtıcı yanı, genç yaş nüfustaki (18-25) işsizliktir; bunun %20'yi aşan oranı, kriz yıllarında %25-30 arasında geziniyor.

Tablo II
Kurumsal olmayan nüfus ve işsizlik oranı

	Kurumsal olmayan nüfus (milyon kişi)	
2006	68.1	10.3
2007	68.9	10.3
2008	69.7	11.0
2009	70.5	14.1
2010	71.3	11.9

Kaynak: TUİK

İşsizlik hem ekonomik, hem sosyal boyutu olan bir sorundur. Ekonomik boyutu, çalışan nüfus oranı düşmesi demek, verimlilik veri iken, milli gelirin de düşmesi demektir. Türkiye zaten, bütün OECD ülkeleri arasında faal olabilecek nüfus içinde istihdama katılmaya hazır nüfus oranı itibariyle en düşük oranda (%44 gibi) olan ülkedir. Bizde %50'yi dahi bulmayan bu oran diğer OECD ülkelerinde (özellikle en gelişmiş olanlarında) %60-70 kadardır. Başlıca nedeni, kadınların çok düşük oranda (%24 kadar) çalışma yaşamına katılıyor olmasıdır. (Tabii, kayıt dışı çalışanlar da az değildir). OECD ülkeleri ortalaması istihdam oranı %66,1 iken, Türkiye'de bu ortalama %44,3'tür. Bu düşük oran 2000'lerde yaşanan %10-11 gibi yüksek işsizlik ile tamamlanınca, Türkiye'de düşündürücü boyutta bir "çalışmayan, aylak nüfus" sorunu ol-

(6) Türkiye gibi, enerji açısından dışa bağımlılığı yüksek olan AB ülkeleri Afrika'da sahraya kurduğu güneş enerjisi santralinden deniz altı kablo ile Avrupa'ya enerji nakli için yola çıkmıştır. Türkiye'de ise kendi topraklarında hem güneş hem rüzgâr bolluğu mevcuttur. ABD ise, ilgili (shale) kayalardan enerji üretimine geçmiştir. AB ve ABD "yıkanmış kömür" teknolojisi ile çevre-dostu enerji de üretebilmektedir.

04-GULTEN KAZGAN.indd 6 5/17/11 11:59:20 AM

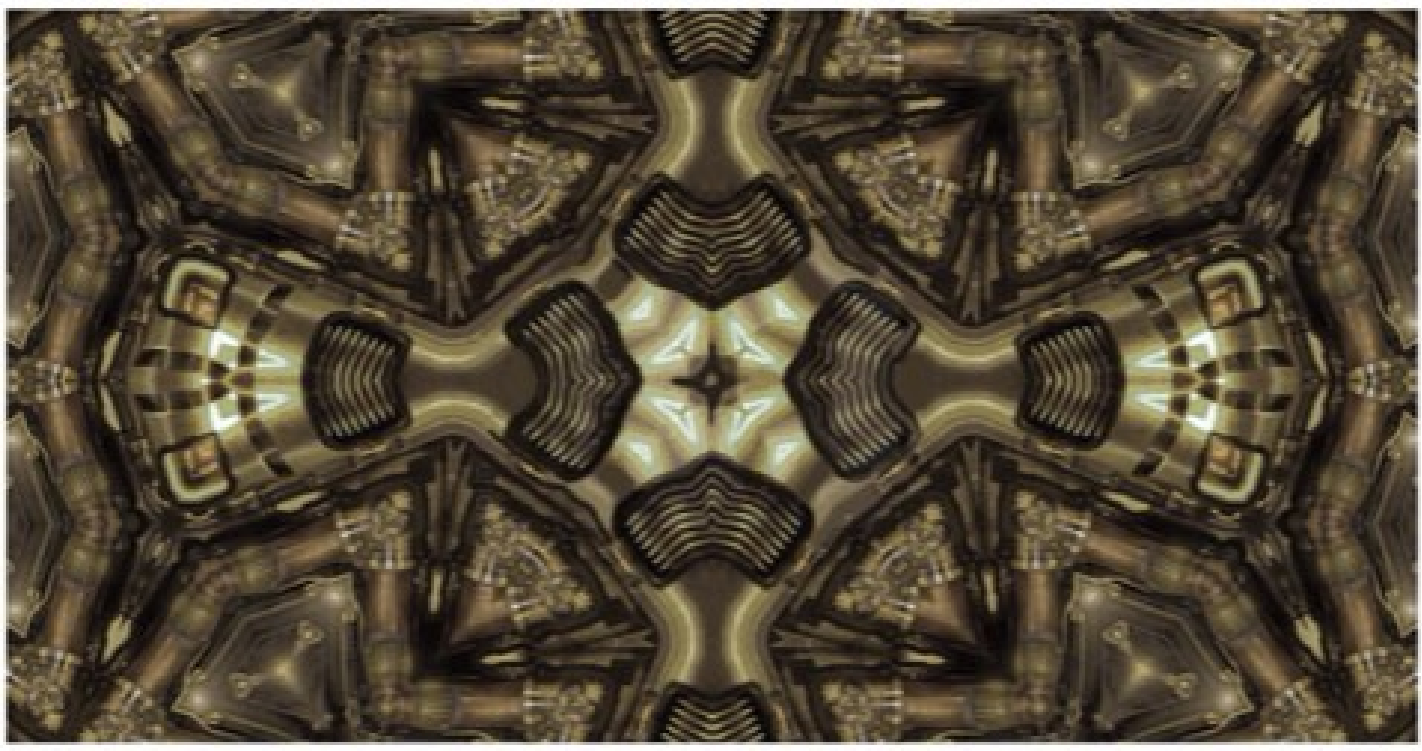
duğu ortaya çıkar. Bunu yüksek oranlı genç nüfus işsizliği ile tamamladığımızda işin boyutu daha da ciddileşir. Ayrıca tarımda halen yarıya yakını kadınlar olmak üzere, faal nüfusun yaklaşık %25'i istihdam edilmektedir; oysa tarım GSYİH'nın sadece %10'unu yaratıyor. Bu kesimdeki nüfus fazlası, kentlere akmayı, işsizlik oranını artırmayı sürdürecektir; çünkü, tarımda, "çalışır" olan kadınların çoğunluğu kentlerde çalışmamaktadır.(7)

Zaten 1960'lı yıllardan bu yana ortalama yıllık işsizlik oranının %6'dan %10'u üstüne çıkmasının bir nedeni hızlı nüfus artışı ise, bir diğeri de köylerde "çalışıyor" gözüken nüfusun (yani gizli işsizlerin) kentlere geldiğinde, (başta kadınlar) işsiz kalmaları ya da faal nüfusa hiç katılamamalarıdır.

Sanal büyüme yılları 2002-2010 döneminde, CİB açığı artarken, dış borç stoku katlanırken, işsizlik oranının da yakıcı düzeylerde gezinmesinin, özellikle genç nüfusu vurmasının çeşitli nedenleri vardır.

Bir kere, nüfus artışının (yakın geçmişe oranla düşmüş olsa da) hala %1'in üstü gibi yüksek bir hızda sürmesi, üstelik artışın en yoksul ve işsizliğin en yüksek oranda olduğu Doğu - Güneydoğu bölgelerinde yoğunlaşması, işsizlik sorununda ciddi bir olgudur. Ayrıca, diğer bölgelerde de çok sayıda çocuk, Türkiye'de yoksul ailelere özgü bir özelliktir ve işsizliği artıran bir nedendir. Nitekim doğum oranının en yüksek düzeyde sürdüğü Doğu Anadolu'da, işsizlik oranı da %17 ile tavan yapmaktadır. Bu ailelere "aile planlaması" hizmeti sağlamak dışında bir çözüm yoktur. Türkiye genelinde de nüfus artış hızını %1'in altına indirme programı uygulamak gerekir. Çünkü yoksul ailelerde yoğunlaşan çok sayıda çocuk olgusu hem işsizliği, hem de eğitimsiz – vasıfsız, sağlıksız, toplumsal anarşik davranışlı nüfusu giderek büyütmektedir. Dünyada Afrika ülkeleri ile Müslüman Arap ülkeleri ve benzerleri dışında nüfusu hızlı artan ülke kalmamıştır(8). Türkiye, GSYİH'sı ile dünyanın 16. büyük ülkesi olmakla övünse de, "insani gelişme" göstergelerinde (human development index) çok zaman Arap ülkelerinin dahi gerisinde, son sıralarda yer almaktadır. Buna eğitim düzeyi ve kalitesi ile sağlık düzeyi, yaşam süresi, insan hakları ve özgürlükleri, çocuk ve kadın hakları v.b. gibi pek çok gösterge dâhildir.

2000'li yılların dengesiz büyüme sürecinin işsizliği artırma etkisi, yukarda değindiğimiz süreğen etkilere bir ektir. Bir kere, aşırı değerli TL/ucuz dolar olgusu, ciddi göreli fi-



(7) Kafkasya ve Orta Asya'dan alınan "kadın işçi göçü" de, bu kadınları daha üstün vasıflıları ile ikame etmektedir.

(8) Arap ülkelerinde 2011 başındaki ayaklanmalarda aylak genç erkek nüfus bolluğu dikkat çekiyordu. Bu ülkeler günümüzde en yüksek oranlarda gezinen nüfus artışları ile öne çıkmaktadırlar.

04-GULTEN KAZGAN.indd 7 5/17/11 11:59:20 AM



yat çarpıtması yapmaktadır; öyle ki, içerdeki işçi ücreti (dolar üzerinden) göreli pahalılaşırken, ithal makineler göreli ucuzlamaktadır. Bu da işverenin, işçi kullanma yerine makine ile ya da çok sayıdaki esnafı yabancı sermayeli ithal malı satan alışveriş merkezleri ile ikame etmesini teşvik etmektedir. Ucuz dolar, aynı zamanda, özellikle Asya'dan gelen pek çok malda yerli emek-yoğun KOBİ'lerin rekabet gücünü kırmakta, çok zaman tasfiyeye ve işsizlik artışına götürmektedir. Birçok yerli firma ise, aynı nedenle içerde işini daraltıp ya da tasfiye edip, yurt dışında yatırım yapmıştır. Yerli giyim şirketlerinin ucuz emek ekonomisi Mısır'a taşınması buna bir örnektir. Kısacası, bu üç etki yoluyla (emeğin makine ile ikamesi, rekabet edemeyen firmaları tasfiye, yerli firmaları ucuz işçi cennetlerine dış yatırım yapmaya sevk etme) aşırı değerli TL politikası, sanal büyüme sürecine artan işsizliği de katmıştır. "İstihdamsız büyüme" deyiminin gerisinde, bu "fiyat çarpıklığı" olgusu yatmaktadır.

Ancak, belirtelim ki, aşırı değerli TL politikası, CİB açığı, biriken dış borçlar, artan işsizlik ile birlikte bir olumsuz sonuç daha getirmektedir. Bu da ağır dış borç yükü taşıyan kesimin (başta bankalar) TL değerinin gerçek düzeyine düşmesine karşı ciddi bir direnç gösterecek olmalarıdır. Nedeni, TL devalüe olduğunda, döviz borçlarının TL yükünün ağırlaşacak olmasıdır. Devalüasyon olduğunda da ağır dış borçlulardan bir kısmının batabilecek olmasıdır. Kısacası, bu hatalı politikanın bedeli giderek artmaktadır.

İktisat yazınında "Hollanda Hastalığı" (Dutch Disease) diye anılan "aşırı değerli yerli para politikası" görüldüğü gibi, çok yönlü olumsuzlukları peşinden sürüklemektedir. "Ne güzel, paramız değerli" diyenleri yalanlamakta, yazında "hastalık" diye anılmaktadır.(9)

3. Gelir dağılımında bozukluk ve yoksulluk

Türkiye hiçbir zaman "gelir dağılımı düzgün" Almanya, Fransa, Japonya gibi ülkelerden biri olmadı, ne 1930'larda, ne 1980'lerde. Ancak hiçbir zaman da kentlerde gözle görülen yoksulluğun bugünkü kadar yoğunlaştığına, zengin-yoksul farkının bu denli büyüdüğüne de tanık olmadı. Eğer İstanbul'un "lüks" bir semtinde satılan "marka" bir ithal malı kadın çantasının fiyatı yoksul bir ailenin bir yıllık gelirini aşıyorsa, "sarayda bir şeyler kokuşuyor"

(9) Hollanda Hastalığı diye anılan olay şudur; Hollanda, Kuzey Denizi'nde doğalgaz kaynaklarını geliştirince, bollaşan ihracat geliri ile parasının dış değeri (euro öncesi) giderek artışa geçmişti. Döviz geliri bollaşıp zenginleşmesi gerekirken, aksine, "sanayisizleşme" olgusu ortaya çıkmıştı. Nedeni; sanayisinin aşırı değerli yerli para ile rekabet gücünü yitirmesi, yaşayamaz olmasıydı. Türk lirasındaki aşırı değerlenmenin kaynağı, tabii doğal kaynak keşfi ile döviz girişlerinin bollaşması değildir; sıcak para artı bol bol dış borçlanmadır; yani kaynak da sakattır üstelik bizde.

04-GULTEN KAZGAN.indd 8 5/17/11 11:59:20 AM

demektir.

Elimizdeki gelir dağılımı rakamları, zaman içinde Türkiye için güvenilir karşılaştırmalar yapmaya olanak vermiyor. Ancak OECD'nin 33 üyesi için ürettiği gelir dağılımı rakamları (2009 yılı), birlikte yer aldığımız diğer üyelerle bir karşılaştırma olanağı verebiliyor. Gini katsayısı diye bilinen bir ölçüye göre,[10] OECD ortalaması olarak bu katsayı 0.31'dir; yani eşitsizlik düzeyi iyice düşüktür. Finans kapitalizminin borsa oyunları ile karları iyice şişirdiği, sürekli (başta Meksika'dan) yoksul göçmen alan ABD'de 0.38'dir. Almanya, Fransa, Hollanda, İsveç, Norveç gibi klasikleşmiş "sosyal devlet"lerde 0.23-0.30 arasıdır. Güney Avrupa'nın günümüzde "iflas etmiş" ya da "iflas etmek üzere " olan (İtalya, İspanya, Yunanistan) ya da İrlanda gibi (Kuzeyli ve iflas etmiş) ya da Kuzey Avrupa'nın küresel finans merkezi İngiltere'de Gini katsayısı 0.32 ile 0.35 arasında değişmektedir. Asya Kaplanları'nın başında gelen, büyüme hızı ve yeni teknoloji gücü ile sivrilen G. Kore'de bunun da altında, 0.31'dir.

OECD ülkeleri arasında bu katsayının en yüksek olduğu ülkelerin başında 0.47 ile Meksika, sonra 0.42 ile Türkiye gelmektedir. 2006 yılı için Dünya Bankası'nın (endeks temelinde hazırlanmış) katsayısı ise Türkiye için 43,6'dır, (yani 0.436) ve daha da yüksektir.[11] TÜİK'in yaptığı bir araştırma ise, "hanehalkı 7 kişi ve daha fazlası" olan (yani çok çocuklu / bağımlı nüfusu büyük) ailelerin tümünün "zor geçindiğini" söylediği görülüyor. 630 TL aylık gelir grubu içinde yer alan ailelerin dörtte üçü "zor geçinen" sınıfta yer almaktadır. Asgari ücretle çalışanların yer aldığı bu gruptakiler toplam ailelerin %13'ü kadardır. TÜİK, toplam nüfusun %17,1'i olan 12 milyon kişinin yoksulluk içinde olduğunu bildirmektedir rakamlarında. Gözden ırak köylerde ise en yoksul kesim yaşamaktadır. En zengin üst %10 ailenin geliri en yoksul %10 ailenin 15,3 katıdır.

Yukarıdaki görünüm, "kişi başına ortalama yıllık gelirimiz 10 bin dolara vardı" söylemine karşılık, Türkiye için bir başka gerçeği yansıtıyor: Gelir bölüşümümüz içinde birlikte yer aldığımız OECD ülkelerine oranla aşırı bozuklukta bir bölüşümü gösteriyor. Yoksulluğun temelinde yatan "büyük nüfuslu / çok çocuklu aileler" ise "çok çocuk yapın" biçimindeki politikacı söyleminin gerçeklerden ne kadar kopuk olduğunu ortaya koyuyor. Bu tablo, dengeli ve huzurlu bir büyüme süreci yaşamadığımızın en iyi göstergesidir.

İktisat yazınında "Hollanda Hastalığı" (Dutch Disease) diye anılan "aşırı değerli yerli para politikası" görüldüğü gibi, çok yönlü olumsuzlukları peşinden sürüklemektedir. "Ne güzel, paramız değerli" diyenleri yalanlamakta, yazında "hastalık" diye anılmaktadır.

III. Ne yapılabilir?

Yukarıda incelediğimiz konular aynı zamanda ne tür politikalar uygulanması gerektiğinin işaretlerini de vermektedir. Aşağıda kısaca bunlara işaret edilecektir.

1. Türkiye, "Dutch disease" in "Türkiye türü" olan aşırı değerlenmiş TL olgusuna karşı "sıcak para"ya vadeye göre derecelendirilmiş "Tobin Vergisi" uygulamalı; krediler için TCMB'nin başlattığı politika sürdürülmelidir.

2. 2011 başında tekstil ve giyim eşyasına getirilen yüksek oranlı gümrük vergilerine kadar, Türkiye Dünya Bankası verilerine göre, sanayi malları ithalinde en düşük oranda vergi uygulayan birkaç ülke arasında (AB ortalamasının da altında) yer alıyordu. Bunun başlıca nedeni, AB ile Gümrük Birliği (GB) anlaşmasının getirdiği çarpıklıktır. AB'nin (kendi üyeleri dışında) 22 adet ülke ile "serbest ticaret" anlaşması vardır ve bu sayı giderek artmakta, Asya'yı da kapsamaktadır. Türkiye (GB anlaşması gereği) bu ülkelere kendi gümrük vergilerini sıfırlarken, bu ülkeler için böyle bir zorunluluk yoktur. AB ise, Türkiye'nin dışlanmasını

(10) "Gini katsayısı" gelir dağılımı eşitliği ya da eşitsizliğini, 0 ile 1 arasındaki bir katsayı ile ölçer. Katsayı 0'a yaklaştıkça gelir eşitliği artar, 1'e yaklaştıkça da gelir eşitsizliği artar. Yakın geçmişte Başkan Lula da Silva iktidara gelinceye kadar, dünyada gelir eşitsizliği en yüksek olan ülke (Dünya Bankası verilerine göre), 0.62 ile Brezilya idi. Ancak Başkan Lula izlediği politikalarla, iktidarının sonuna doğru bu rakamı 0.55'e kadar indirebilmişti, 2008'de.

(11) Bu katsayı harcamalara göre hesaba dayanır.

04-GULTEN KAZGAN.indd 9 5/17/11 11:59:21 AM

Emek yoğun teknolojili KOBİ'lerin desteklenmesi, pamuk - mısır - pirinç - bakliyat - hayvancılık ürünleri gibi bir dizi ithal konusu olan ürünlerin teşviki ve desteklenmesi çok önemlidir; çünkü işsizliği azalttığı gibi, ithalatı da azaltır, cari işlem dengesine doğrudan katkı yapar.

onaylamaktadır. Türkiye, bunlara gümrük vergisini sıfırlama politikasını terk etmeli, AB politikasını da protesto etmelidir. Tarım ürünlerinde ise, AB kendi pazarında saptadığı "yüksek fiyat" altında ürün kabul etmiyor, TIR'lar hudut kapılarında bekletilirken ürünler çürüyor. AB ile hiç ilerlemeyen "tam üyelik" görüşmelerini sürdürmekten öte, GB'deki sakatlıkların giderilmesini de görüşmeye açmak, çok daha gerçekçi bir politikadır.

TL'deki aşırı değerlenmenin ithalatı pompalama etkisini gidermenin bir yolu ithalata düşük oranlı (%5-10 gibi) bir genel gümrük vergisi koymaktır. Ayrıca, ithal ikamesi yoluyla iç üretimin (yapısal çözüm) artırılması için seçilen alanlar da gümrük vergisi ile korunmalıdır. Kısacası, siyasetin yeni bir anlayışla ithalatta gümrük vergisi sistemini yeniden ele alması, GB "son aşama" anlaşmasını da yeniden pazarlığa açması ve yapısallaşan sorunlara çözüm üretmesi gerekmektedir. İyi düzenlenmiş yeni bir gümrük vergisi politikasına geçerek, buna çözüm üretilebilir. Batı dünyası 2008 krizini atlatamadığı için, günümüzde her politika neredeyse "mubah" oldu. Dünya Ticaret Örgütünün ticareti serbestleştirme toplantıları ise bir "anı"ya dönüştü.

3. Türkiye mutlaka iç tasarruf oranını önce geleneksel %20-22 oranına, sonra da bunun üstüne çıkarıp yatırım oranına yaklaştırmalıdır. Artık doğrudan dış yatırımlar da yerli sermaye girişiminin programına yerleştiğine göre, bunun önemi daha da arttı. İç tasarruf artışı için önce kapsamlı bir vergi reformu yapılmalıdır. Bu, kayıt dışı işleri kapsamaktan özellikle serbest meslekdeki, şirketlerdeki yüksek oranlı kaçakların önlenmesine uzanan çok geniş bir yeniden ele almayı gerektirir. Basit makro iktisat ilkeleri, iç tasarruf - yatırım dengesi ile CİB dengesinin ilişkisini gösterir. İç tasarruf yatırım açığı, CİB açığı yani ithalat fazlası ile eşleşir. Diğer bir deyişle, aynı yatırım düzeyini sürdürmek için, Türkiye iç tasarruflarını artırmalıdır ki, CİB dengesi kurabilsin.

Günümüze dek siyaset, öncelikleri arasına "CİB açığını küçültme" hedefini almadığı için, bu sorunlar da gündeminde yer alamıyor. Ancak, dış dünya bu ciddi sorunun farkındadır, uyarılarını eksik etmiyor (başta IMF, AB).

4. İşsizliği gidermenin ilk yolu yatırım oranını yükseltmektir, tabii iç tasarruf ile birlikte. Emek yoğun teknolojili KOBİ'lerin desteklenmesi, pamuk – mısır – pirinç - bakliyat - hayvancılık ürünleri gibi bir dizi ithal konusu olan ürünlerin teşviki ve desteklenmesi çok önemlidir; çünkü işsizliği azalttığı gibi, ithalatı da azaltır, cari işlem dengesine doğrudan katkı yapar. Köyden kente göçü, üretimi artırıp, ithalatı azaltırken yavaşlatır, hatta geri dönüşü dahi teşvik edebilir. Organik tarımın desteklenmesi ise ihracatın artırılması yoluyla CİB açığını azaltmaya katkı yapar.

CİB açığı bağlamında değindiğimiz yerli enerji, kaynaklarını, imalat sanayi girdilerini "ithal ikamesi" işlemine tabi tutmak ise, ancak ciddi bir stratejik plan çerçevesinde saptanabilir, DPT'ye ait büyük bir çalışma işidir. Ancak, olanakların saptanabilmesi için bu iş mutlaka gerçekleştirilmelidir. Aynı zamanda işsizliği de, ithalatı da azaltır. Bu önlemler ile söylem, "ihracatımız artıyor"dan "ithalatı şu kadar kısabiliyoruz"a kayarken, işsizliği de azaltır. Çünkü işsizliğin başlıca sorumlularından biri ithalatın baskıladığı iç üretimdir. Kısacası, ithalatın baskılanması birçok yoldan işsizliği düşürmek ile birlikte gidecektir.

Ayrıca metinde değindiğimiz "aile planlaması" ise uygun vasıfta mesleki eğitim, ileri teknolojiye geçme, araştırma ile inovasyonlar yaratma gibi bilinen destekler ile birlikte işsizlik azalışına katkı yapar.

5. Gelir bölüşümünü iyileştirici katkılara gelince: Çok çocuklu ailelerden az çocuklulara (2-3 gibi) geçiş, işsizlik oranının %10-11'den %5-6ya düşmesi, aşırı ithalatın yerli üretim ile ikamesinden de destek alarak gelir dağılımının tabanında yer alanların yararına olacaktır. Bu yollardan desteklenmeyen sosyal ardımlar ise, "dipsiz kuyuya su dökmek" gibidir. Tabii, mutlaka yapılmalıdır ama köklü çözümler de getirilmelidir. D

04-GULTEN KAZGAN.indd 10 5/17/11 11:59:21 AM

ihracatın zirvesinde

bir yıldız

sarkuysan



2010 Bakır ihracatında birincilik ödülü

sarkuysan

www.sarkuysan.com pazarlama@sarkuysan.com Tel: (0262) 676 66 00

04-GULTEN KAZGAN.indd 11 5/17/11 11:59:25 AM



Türkiye'nin Orta Doğu'daki Bölge Liderliği

Prof. Dr. Sema Kalaycıoğlu

Türkiye'yi bir bölgesel güç perspektifi içinde, AB veya Balkan ülkelerini de içeren Karadeniz bölgesi için değil, son yıllarda ilişkilerini giderek yoğunlaştırdığı Orta Doğu ve Kuzey Afrika için (MENA) değerlendirmek gerekir. Ancak şu anda dünyanın en büyük 16. ekonomisi olan ve 2023 vizyonu ile 10. büyük ekonomi olmayı hedefleyen Türkiye'nin, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde bir güç olabilmesi için bazı ekonomik ve siyasi koşullar, buna karşılık bazı doğal engeller bulunmaktadır.

Orta Doğu'ya artan Türkiye ilgisi

Görünen köy kılavuz istemez. Türkiye zaten 1980'li yılların ortasından bu yana ilişkilerini yeniden geliştirmeye başladığı Orta Doğu ve Kuzey Afrika'ya, bu defa ekonomik bir boyutun ötesinde siyasi bir içerik ve ağırlık ile yaklaşıyor. Resmi söylemlerde bir "Yeni Osmanlıcılık" duygusallığı olmamasına özen gösteriliyor. Yaklaşımlara, Türkiye'nin bölgedeki ekonomik çıkarlarının ve Türk iş dünyasının Orta Doğu ülkelerindeki performansının, ancak siyasi ilişkilerin istikrarlılığı durumda sağ-

05-SEMA KALAYCIOGLU.indd 2 5/18/11 12:36:29 PM

lanacağı düşüncesinin akılcılığı ışık tutuyor. Bu bölgede bir güç olma heyecanını, üstüne basarak dillendirmiyor. Ancak üst düzeyde siyasi söylemler, Türkiye'nin öz imajının bir "bölgesel güç veya bölgesel lider" olmaya hevesli olduğu izlenimini veriyor. Özenle "bir model değiliz" deniyor. Gerçekten de son yıllarda başarılı bir performans gösteren piyasa ekonomisi bizim icadımız değil. Ayrıca bazı listelerde melez[1] (hybrid) olarak belirtilen demokrasi deneyimimiz de bizim yeryüzüne kazandırdığımız bir şey değil. Ama Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da bölgeye "model oluşturmama" durumu, Türkiye'nin bu bölgedeki güç iddialarına engel değil. Model olmadan da güç iddia edilebilir. Tabii sonuçlarına katlanmak, birlikte gelen sorumlulukları göğüslemek ve riskleri hesaba katmak koşulu ile. Öyle sanıyorum ki, son yıllarda ekonomik olarak "bendini iyice aşan" Türkiye, işte bu güç öz imajı ile belli bir "ideolojik"[2] çerçeve içerisinde Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde kararlı bir etki alanı yaratmaya çalışmaktadır.

Türkiye zaten 1980'li yılların ortasından bu yana ilişkilerini yeniden geliştirmeye başladığı Orta Doğu ve Kuzey Afrika'ya, bu defa ekonomik bir boyutun ötesinde siyasi bir içerik ve ağırlık ile yaklaşıyor. Resmi söylemlerde bir "Yeni Osmanlıcılık" duygusallığı olmamasına özen gösteriliyor. Yaklaşımlara, Türkiye'nin bölgedeki ekonomik çıkarlarının ve Türk iş dünyasının Orta Doğu ülkelerindeki performansının, ancak siyasi ilişkilerin istikrarlılığı durumda sağlanacağı düşüncesinin akılcılığı ışık tutuyor.

Türkiye Orta Doğu'lu mu?

Her ne kadar Fransa Başkanı sık sık "Türkiye'nin yeri Orta Doğu'dur" dese bile 40 yıllık bir AB rüyasının peşinden koşarak bu günlere gelen Türkiye'nin kendisini nerede gördüğü önemlidir. Daha doğrusu, Türkiye'nin kendini Orta Doğu ve Kuzey Afrika ile ne derecede özdeşleştirmekte olduğunu geniş çaplı bir kamuoyu yoklamasına dayandırarak belirlemek gerekir. Ancak siyasi söylemlerde Orta Doğu, Dışişleri Bakanının deyimi ile "bölgemiz" olarak niteleniyorsa, en azından bugünkü siyasi iktidar için Orta Doğu, Türkiye'nin tarihi ve kültürel referansında çok önemli bir yer tutmakta, aynılaştıran (monolitik) bir bakış açısı ile din ve inanç ortaklığının önemi vurgulanmaktadır. Bu nedenle, Türkiye 1. Dünya savaşından sonra, siyaseten çıktığı bölgeye, yeniden diplomatik manevralarla, girmeye istekli ve kararlı olduğu izlenimini vermektedir.

Bir bölgesel güç, iddiası olduğu bölgeye, siyasi, ekonomik ve askeri etkide bulunmaya çalışır. Nitekim ticaret ve yatırımla Orta Doğu'ya nüfuz eden Türkiye, BM veya NATO ile birlikte bile olsa askeri müdahaleler içinde yer alarak, bölgede askeri varlığı olabileceğini göstermektedir. Tarihi bir geçmişinin olduğu Orta Doğu'da böyle bir varlık gösterirken, ısrarla, herhangi bir siyasi veya askeri emeli olmadığını ifade etmekte ve son yıllarda yürütülen mekik diplomasisi ile bölgenin güvenlik endişesini ciddiye aldığını göstermektedir. Şimdilik bu konuda Orta Doğu ülkelerini ikna etmiş görünüyor olması, yürütülen dış politika çizgisini göstermesi açısından önemlidir. Ancak Türkiye'nin bu "gizli gündemsiz ve halisane niyetlerine", Mısır ve Suriye'nin inancı ne kadar devam eder, Lübnan'da eski tepkiler yeniden ne zaman başlar, Libya'da bir düzlüğe çıkılırsa, o noktada Türkiye nasıl gözükür bilemem. Ama tarihin bu dönemecinde, Türkiye Orta Doğu'nun güvenliğine ciddi bir siyasi sermaye, emek ve zaman tahsis etmek-

(1) Türkiye, The Economist, Economic Intelligence Unit tarafından hazırlanan 2010 Demokrasi Index'inde hybrid rejim ülkeleri arasında ve 89'uncu sırada yer almış olup, genel notu 5,73'dür. Bkz. Democracy Index 2010, "A Report from the Economic Intelligence Unit".

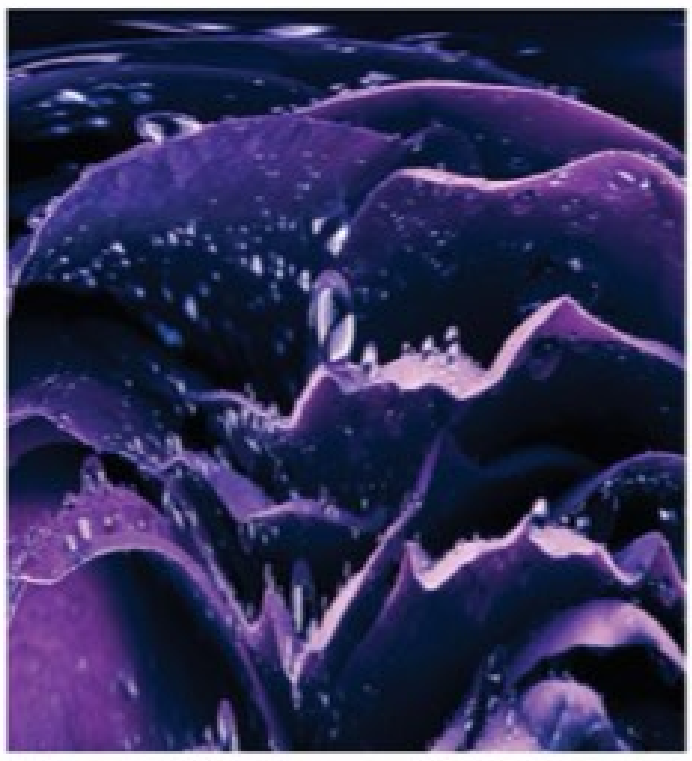
(2) İslami ortak paydalara yapılan vurguyu, bölgesel güç için gerekli ideolojik yaklaşım olarak kabul ediyorum.

05-SEMA KALAYCIOGLU.indd 3 5/18/11 12:36:33 PM

tedir. İnsani yardım boyutunda olağanüstü bir katkıda bulunmaktadır.

"Yeni Türkiye İmajı"na "Fransız kalmamak"

Tabii Türkiye'nin Orta Doğu'da yaptıklarının ve yapmayı taahhüt ettiklerinin, bölgede ne kadar takdir edildiğini tam olarak bilemiyoruz. Ama Orta Doğu'da geçici de olsa "yeni bir Türkiye imajı" doğmuştur. Bu nedenle bölgeye eski bir sömürgeci olarak bakan Fransa gibi başka ülkelerin tepkisini de çekmesi bu nedenle normaldir. Kaldı ki, Fransa, İngiltere ve İtalya hala bölge ile Türkiye'den daha fazla ekonomik ilişkisi bulunan ülkelerdir. Bu bağlamda Türkiye'nin Orta Doğu'da yaptığı veya yapacağı izlenimini verdiği birçok girişimi kendilerinin nasırına basılması olarak kabul edebilirler. Nitekim kanaatimce son zamanlarda Fransa'nın Orta Doğu'da barış süreçlerine ortak olma gayretinde, Türkiye'nin bölgesel hedeflerine "Fransız kalmamasının" da payı bulunmaktadır. Türkiye önce münferit nitelikli ülke içi çatışmalara ciddi bir şekilde yaklaşmış, Filistin-İsrail ilişkilerinde tırmanan gerilime, İsrail ile olan ipleri kopma noktasına getirecek kadar taraf olmuştur. Nihayet Orta Doğu'nun her tarafına yayılan yangında, düzen değişikliğinden yana tavır sergilemeye başlamış, böylece bölgedeki değişim rüzgârları yönünde yelken açmıştır. Düne kadar "dostluk hatta kardeşlik" bağı ile bağlı olduğu baskıcı liderlere karşı, özgürlüklerin savunucusu haline gelerek, her hal ve şart altında bölgede bir siyasi varlık olacağını, üstelik ideolojik bir tercihle ortaya koymuştur. Bu da Türkiye'nin bölgesel güç olma niyetinin bir başka göstergesidir. Ama bütün bunlara karşılık, acaba Türkiye'nin Orta Doğu ve Kuzey Afrika ile olan ekonomik ilişkileri ne durumdadır?



Türkiye Orta Doğu ile ekonomik olarak ne kadar bütünleşti?

Alman Küresel ve Bölgesel Araştırmalar Enstitüsünün[3] geliştirdiği ölçülerden bir tanesine göre, bir ülkenin, bir bölgede etkili bir güç olması için, söz konusu bölge ile ekonomik olarak bütünleşmesi gerekir. Bu bakımdan, Türkiye'nin Orta Doğu ile ekonomik anlamda ne ölçüde bütünleştiğinin incelenmesine ve bu bölgede bir ekonomik etki alanı oluşturup oluşturmadığına dikkat etmek uygun olur. Çünkü ancak çok yakın ekonomik ilişkiler, siyasi güç hedefini meşru kılabilir.

Aslında, Orta Doğu bölge içi ekonomik ilişkilerin fevkalade zayıf olduğu bir coğrafyadır. Genellikle belli bir sanayileşme düzeyine erişmemiş, ürün ve ticareti çeşitlenmemiş, büyük ölçüde hammadde satıcısı olan Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri, fiziksel alt yapılarındaki yetersizliklerden dolayı da birbirleri ile olan ticareti geliştirememişlerdir. Kendi içlerinde olduğu nispette komşuları ile olan ilişkilerinin de çok huzurlu olmamasının bunda etkisi büyüktür. Bu nedenle de bugüne kadar yaptıkları tüm iktisadi işbirliği, serbest ticaret, Ortak Pazar ve/veya Gümrük Birliği girişimleri de başarısızlıkla sonuçlanmış, Körfez ülkeleri dışında iyi örnek pek olmamıştır. Bölge içi ticaretin hala %20'nin altında olduğu Orta Doğu'da, bölge dışı ticaret, büyük ölçüde eski sömürgecilerle sürdürülüyor olup, bölge dışı ticari bağlantılar hala Orta Doğu ve Kuzey Afrika ticaretinin %80'ini aşmaktadır.

İşte böyle bir coğrafya ile Türkiye'nin, son yıllarda artan ticaretine önemli bir başarı olarak bakmak gerekir. Elbette, bu gelişmede,

(3) German Institute of Global and Area Studies'e göre bölgesel bir ekonomik gücün, hedef bölge ile arasındaki ekonomik bütünleşmenin yüksek bir derecede olması gerekir. Bkz. http://en.wikipedia.org/wiki/Regional_power

05-SEMA KALAYCIOGLU.indd 4 5/18/11 12:36:33 PM

AB kaynaklı ikili serbest ticaret anlaşmalarının, ticaret kolaylaştırıcı anlaşmaların, üst düzey ticari temaslar ile iş konseylerinin yürüttükleri diplomasinin önemli rolü bulunmaktadır.

Yine de tüm coğrafi yakınlık koşullarına, tamamlanan yol, liman, hava taşımacılığı bağlantılarına ve tanınan bürokratik kolaylıklara rağmen Türkiye'nin Orta Doğu ve Kuzey Afrika ile olan ticari ilişkileri istenilen hacmin altındadır.[4] Tüm çabalara rağmen toplam ticaretimizin %50'sinin altında ve yaklaşık %37,5 oranında kalan Orta Doğu ve Kuzey Afrika hatta diğer Afrika ticareti, Türkiye için hala AB ve diğer bölgelerle yapılan ticari ilişkilerin daha önemli olduğunu göstermektedir. Bu ise Türkiye'nin bölgesel bütünleşme derecesinin, bölgesel ekonomik güç olmak açısından henüz yeterli olmadığını göstermektedir.

Hizmet sektörü ve yatırımların önemi

Ancak mal ticaretinden öte, Türkiye başta inşaat, müteahhitlik hizmetleri olmak üzere çeşitli alanlardaki yatırımları ile bu bölgede etkinliğini arttırmaktadır. Büyük ölçüde özel sektör tarafından gerçekleştirilen hizmet ve yatırım etkinliklerinin varlığı, Türk devletinin de bölgede mevcut, ekonomik çıkarları yakinen izlemesini sonuçlandırmaktadır. Türkiye'nin özellikle Afrika açılımı 2000'li yılların başından beri ivme kazanmış, başlı başına bir açılım olarak, bir taraftan sağlık ve eğitim sektörlerindeki insani boyutlu yatırımlara, diğer taraftan istihdam yaratan önemli alt yapı yatırımlarına dönüşmüştür. Bu yeni olmasa bile çok önemli bir uz görüşlülüktür. Açıkçası Türkiye tüm yeni pazarlarda olduğu gibi Orta Doğu, Kuzey Afrika ve diğer Afrika bölgelerinde, koşulsuz olarak, ekonomik ve siyasi fırsat fark ederse bunu değerlendirmekte, burada ya iş çevreleri liderliği üstlenmekte veya açılan her yeni kapıdan hemen içeriye girmektedir. Bu yeni atılım ruhu ise, bir bölgesel güç olma iddiasının yapı taşlarından biridir.

Türkiye bölgesel etkinliğini arttırmak için Orta Doğu ve Kuzey Afrika ile bağlantılı yol, liman, havaalanı, taşımacılık ve haberleşme alt yapısını güçlendirmeye özen göstermektedir.

İşte böyle bir coğrafya ile Türkiye'nin, son yıllarda artan ticaretine önemli bir başarı olarak bakmak gerekir. Elbette, bu gelişmede, AB kaynaklı ikili serbest ticaret anlaşmalarının, ticaret kolaylaştırıcı anlaşmaların, üst düzey ticari temaslar ile iş konseylerinin yürüttükleri diplomasinin önemli rolü bulunmaktadır.

Bu da hem bölge ile bütünleşme, hem de bölgesel bir güç olmak için gösterilen önemli bir çabadır. Türkiye bugün enerji alanlarında yaptığı atılımlar ve enerji koridorları üzerinde sahip olduğu söz hakkıyla da bir bölgesel güç olma gayreti içindedir. Petrol ve doğal gaz boru hatları ve bunların Türkiye'ye sağladığı dışsallık önemlidir. Ama sonuçta, Türkiye bu her iki enerji kaynağı açısından dışa bağımlı bir ülkedir. Türkiye, 2000'li yılların başından bu yana, hem Orta Doğu ve Kuzey Afrika, hem de Batı Avrupa için enerji köprüleri oluşturmaya katkıda bulunmakta, ortak elektrik şebekeleri kurulması için çaba sarf etmektedir. Bölgesel sulama projeleri de, Türkiye'nin bölgesel etkinliğinin artmasına aracı olmuştur.

Türkiye için Orta Doğu'da bölgesel güç olmanın sınırları

Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesi ile yoğunlaşan ilişkilerden yola çıkarak, Türkiye'nin bölgede bir siyasi varlık haline gelmesi veya bir bölgesel güç olması çok kolay değil. Bazı doğal engebeler var.

- Her şeyden önce Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın hidrokarbon zenginliği, hem ABD, Fransa, İngiltere gibi geleneksel güçlerin, hem de Çin gibi yükselen bir güç ile bizatihi bölgede bulunan İran ve İsrail'in, Türkiye'nin olası güç tasavvu-

(4) Türkiye'nin Dış Ticaretinde 2010 itibari ile Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın payı %38,3 iken diğer bölgelerin payı sırası ile Karadeniz Ekonomik İşbirliği (BSEC) %31,7, ECO %16,3, OIS %27,4, Orta Asya %6,8, İslam Konferansı %45,2 ve AB %81,2'dir. Bkz. dtm.gov.tr * MENA ve bölge dışı İslam ülkelerini de içermektedir.*

05-SEMA KALAYCIOGLU.indd 5 5/18/11 12:36:34 PM



ru karşısında bir rekabet kalkanı açmasını beklemek gerekir. Böyle bir rekabet daha yolun başında hesaba katılması gereken bir gerçektir.

- Bundan başka Türkiye'nin bu bölgeye sunacağı olanaklar, bölgenin alabilme yeteneği ile sınırlıdır. Bunu bir taraftan fakir Sahra-altı Afrika'nın satın alma gücü olarak, diğer taraftan ise bölgenin daha önce oluşturduğu ve kemikleşen bölge dışı ekonomik ilişkileri olarak da düşünmek zorundayız.
- Türkiye, mal ve hizmet ticareti ile yatırımlarda daha önce değinildiği gibi önemli bir yol almıştır. Hatta turizmin gelişmesi için bazı ülkelerle karşılıklı vize muafiyeti yaşama geçirilmiştir [5]. Ancak, hala %11 düzeyinde seyreden işsizlik oranları ile Türkiye bölgeye, Batı Avrupa'nın Türkiye için olduğu gibi bir iş ve istihdam kapısı olamaz. Bu açıdan bütün anti semitizm duygularına karşılık, Batı Avrupa Orta Doğu için de en önemli bir imkân olmaya devam edecektir.
- Orta Doğu ve Kuzey Afrika, kişisel tercihlerin, güçlü liderlerin iki dudağı arasındaki kararların galebe çaldığı bir coğrafyadır. Evet, bugün bölgede esen değişim rüzgârları, lider sultasına tepkili kalabalıkların özgürlük ve iyi yaşam taleplerini getiriyor. Belki Türkiye o kalabalıklar için iyi, hatta daha iyi bir yaşamın simgesi olabilir. Ama özgürlük beklentilerinde Türkiye'nin nerede bulunduğunu henüz bilmiyoruz. Türkiye, değişen yüzü, bölgeye karşı yeni ideolojik yaklaşımı ve yumuşak gücü ile kalabalıkların favorisi olabilir. Nüfusunun büyük bir kısmı Müslüman, demokrasi deneyimi olan, o kalabalıkların dertlerine derman olmayı taahhüt eden bir Türkiye, üstelik bölgeye başarı ile ihraç ettiği dizi filmlerindeki [6] yaşamlara öykünülen Türkiye, kulaklarımızın Kahire'den, Sana, Manama, Şam ve Tartus'tan gelen "yaşasın Türkiye" yankılarıyla dolmasını sağlayabilir. Göğsümüz kabarabilir, bilindik bir geçmişe özlemle bakabiliriz. Ama ben yarın o kalabalıkların, kim veya kimlerin liderliğinde ve neye daha fazla tercih göstereceğinden emin değilim. Hem demokrasi bir günde gelmiyor. İlişkiler hep tek düze gitmiyor.
- Türkiye 2002 yılından bu yana Orta Doğu'da bir güven yaratıcı ortam hazırlamaya çalışıyor. Daha doğrusu düne kadar, hep şimdi o geniş halk kitlelerinin isyan ettiği iktidarların, güvenini kazanmaya çalıştı. Verdiği sözlerin arkasında durdu. Uluslararası platformlarda, doğru bildiği, inandığı konularda, birileri ile ters düşmekten bile çekinmedi. Ama şimdi bölgede durumlar farklı. Nasılsa, bugüne kadar Mısır'da, Libya'da o lider sultasına direnmek uğruna baş vermeye hazır kalabalıklar, "Düşmanımın dostu, benim düşmanımdır" demedi. Belki Türkiye iyi bir stratejik politika izliyor olabilir. Ama sular Orta Doğu'da henüz hala bulanıyor. Durulmasına da çok var. Kalabalıkların böyle şeyleri düşünmeye ne fırsatı ne de gücü var. Yine de "ya sonra"? Üzerinde düşünülmesi gereken bir soru.
- Türkiye'nin son yıllarda izlediği en belirgin dış politika farkı, bölgesel anlaşmaz-

(5) Türkiye ve Suriye arasında vizelerin kaldırmasından itibaren Gaziantep'teki alışveriş merkezi Sanko Mall'u ziyaret eden Suriyelilerin sayısının 10 kat artması, Gaziantep'ten Suriye'ye ihracatta patlama yaşanması ve nihayet Türk iş adamlarının sınır ötesindeki yatırımlarını arttırmaları önemli bir gelişmedir. Bkz. "Türkiye'nin Orta Doğu'daki etkisi Washington Post'ta"(9 Nisan 2010) milliyet.com.tr

(6) Türkiye Arap dünyasına yaptığı 30 kadar Türk dizisi ihracatı ile bölgede artan bir kültürel etki alanı oluşturmaktadır. Bu dizilerin Türkiye'ye karşı bir öykünme, bir yaşam standardı özlemi ve merak yarattığı bir gerçektir.

05-SEMA KALAYCIOGLU.indd 6 5/18/11 12:36:34 PM

lıklara arabulucu rolünü üstlenme konusunda gösterdiği istek. Bu konuda ciddi bir çaba gösterildiği gün gibi bir gerçektir. Ama aynı zamanda bölgede daha fazla görünürlülük (vizibilite) fırsatı da elde edilmiş oluyor. Ayrıca bölgenin derin çatışmalarına bugüne kadar çok sayıda plan, program ve yol haritası çözüm getiremediyse, Türkiye'nin çabalarının sıklıkla akim kalması, elbette Türkiye'nin başarısızlığı değil, bölgenin sorunlarının çetrefilliğidir. Yine de her başarısız girişim veya yatırılan ama boşa harcanan her siyasi sermaye, Türkiye'yi bölgeden psikolojik olarak uzaklaştırma potansiyeline sahip. Ayrıca bu uzlaştırma plan ve yol haritaları üzerindeki rekabetten, Batı Türkiye'ye pay bırakır mı dersiniz? Açıkçası bu konu bile geleneksel güçlerle bir rekabet olup en belirgin kanıtı, Orta Doğu Barış Sürecinde Fransa'nın tavrı ve Türkiye'ye dünya medyasında hiç görüntü fırsatı vermek istememesidir. Ayrıca, birçok konuda ve konumda varsa güçleri törpülenen liderler, liderlik rolüne oynayan yeni lider adayı ve/veya Arap Ligi, bünyesinde barındırdığı üyelere karşı taşıdığı sorumluluk nedeni ile Arap olmayan Türkiye'nin "Arap sorunlarına" liderce yaklaşmasına, ilânihaye sıcak bakmayacaklardır. Mısır ve Suriye hatta Suudi Arabistan, Türkiye'yi bölgedeki tutumu nedeni ile takdirle anmaya hazır olabilir. Yaldızlı ifadelerle, yelkenlerimizi şişirebilirler. Ama Türkiye'yi, Arap konularında söz sahibi olmaya gönüllü alternatif lider olarak kabul etmeye hazır mıdırlar? Hiç emin değilim.[7]

- Türkiye'nin çabaları, hatta bölge sorunları ile ilgili olarak yaptığı sert açıklamalar, görünürde Arap ülkelerinde olumlu karşılanmaktadır. Ama Türkiye amacında somut başarılara imza atmadıkça, elde edemediği başarıları, bölgesel bir güç olma hedefinin ayağına dolaşacaktır.
- Türkiye bölgede ne kadar üstün olursa olsun İran, Mısır, Suriye gibi ülkelerden hep rekabet beklemeli. Bugün içinde bulundukları zorluklarla, Türkiye'ye karşı gösterilen hüsnü kabul, yarın aynı samimiyetle devam etmeyebilir. Dolayısı ile Orta Doğu ile ilişkileri daha fazla ekonomik ilişkilerin rasyonalitesi ile sürdürmenin olağan üstü yararı olduğu kanaatindeyim.
- Uluslararası ilişkilerde sürekli dostluk ve düşmanlık değil, çıkarlar vardır. Bu nedenle dengeli ilişkiler daima iyi olacaktır. Türkiye artık bölgede eski tarafsızlığına geri dönemeyebilir. Ama başladığı noktada çıkarının, istikrarlı ortamlarda iyi iş ilişkileri olduğunu unutmamalı, ideoloji ve ötesine pek itibar etmemelidir. Orta Doğu, ezeli bir güç oyunu merkezidir. Burada ve burası için kurulan ve kurulacak olan koalisyonlar hep geçici olmak durumunda. Kalıcı olan ise hep çıkarlar olacaktır.

Değerlendirme ve sonuç

Bugün Türkiye dünyanın ilk 20 ekonomisi arasında bulunan ve hedef büyüterek, 2023 yılında dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisi arasına girmeyi öngörmektedir. Bu elbette önce bir küresel güç olma hedefidir. Bunun için, Türkiye'nin her şeyden önce ekonomik performansını ve buna bağlı olarak kazandığı özgüveni sürdürmesi, 2001 den itibaren gerçekleştirilen makro ekonomik istikrarı kaybetmemesi gerekir. Eğer mevcut bazı ekonomik kırılganlıkların üstesinden gelinir, verimlilik artışını güvence altına alan önlemlerle ekonomik büyümenin sürekliliğini sağlanırsa, uluslararası ekonomik düzende uzun süreli aksilikler, krizler ortaya çıkmadığı takdirde, istenilen hedefe ulaşabilir. Ayrıca, Türkiye artık kazandığı gücün sürdürülebilirliğini, sadece mal ve hizmet ihracatı ile değil, teknoloji üretme ve yaratma yeteneği ile sağlama noktasına gelmiştir. Böyle bir atı-

Türkiye, mal ve hizmet ticareti ile yatırımlarda daha önce değinildiği gibi önemli bir yol almıştır. Hatta turizmin gelişmesi için bazı ülkelerle karşılıklı vize muafiyeti yaşama geçirilmiştir. Ancak, hala %11 düzeyinde seyreden işsizlik oranları ile Türkiye bölgeye, Batı Avrupa'nın Türkiye için olduğu gibi bir iş ve istihdam kapısı olamaz.

(7) *Sema Kalaycıoğlu(12 Nisan 2011) Yeni Bir Doha Zirvesine Doğru", http://www.tasam.org/tr/yazar/444/sema-kalaycioglu.html#home*

05-SEMA KALAYCIOGLU.indd 7 5/18/11 12:36:34 PM

lım, Türkiye'nin bölgesel etkinliğinin de, küresel etkinliğinin de güvencesi olacaktır.

Ancak bölgesel bir güç veya lider olmanın bazı ön koşulları vardır. Önce, hedef alınan bölge içindeki en güçlü ülke ekonomi olmak veya en güçlü ülkeler arasında bulunmak gerekir. Bu bağlamda küresel anlamda Türkiye onuncu veya on altıncı büyük ekonomi olma keyfiyetini, sadece toplam değerlerle değil, aynı zamanda kişi başına milli gelir ölçüleri ile kanıtlamalı, gelir adaletsizliklerini düzeltmeli ve insani gelişme ölçülerinde ilerleme kaydetmelidir. Bir küresel güç, aynı zamanda bölgesel bir güç olmayı hedefliyorsa, önce kendi insanının yaşam kalitesini belli bir refah düzeyinin üzerine çıkarmış olmalıdır. Yani Türkiye'nin önce kendi evinin içini düzenlemesi ve düzgün tutması gerekmektedir.

Ayrıca bugün 10000 Dolar olan kişi başına milli gelirin, en az iki veya üç katına çıkması gerekir. Türkiye halen Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde Mısır, Suriye ve İran'a göre daha iyi bir konumda olabilir. Ama Suudi Arabistan ve diğer Körfez ülkelerinin kişi başına gelir ölçüleri[8] ve hatta kimi insani gelişme düzeylerine göre hala daha geride olması, bölgesel bir güç olma erkine gölge düşürebilir.

Ne yapmalı? Ne yapmamalı?

Bunun dışında özellikle Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesi için özlenen, düşlenen veya hedeflenen bir liderlik iddiası veya bölgesel güç tasarımı varsa, yukarıda yapılan değerlendirmelerin ışığında şunlar söylenebilir:

- Türkiye Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesine, ekonomik ve iş dünyası ilişkilerinin akılcı gözlüğünden bakmaya devam etmeli, faydacı yaklaşımlarla duygusal bağlantıları birbirine karıştırmamalıdır. Ticari ilişkilerini, bölge ülkeleri ile arttırmalı, mümkün olduğunca, ikili ülke bazında dış ticaret açıklarından çok, fazla vermeyi hedeflemelidir. Türkiye, bölgede serbest piyasa ekonomisi ve serbestleşmeyi desteklemeli, ticaret ve yatırım ilişkilerinde şeffaflık, saydamlık talep etmeli, iş yapma standartlarının yükseltilmesi, keyfi resmi uygulamalarının ortadan kaldırılması için ısrarlı olmalıdır. Bu hem resmi, hem de özel sektör ilişkilerinin bir toplumsal sorumluluk boyutu olarak takdim edilebilir.
- Ayrıca Türkiye, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da bulunan komşuları ile olan ekonomik ilişkilerini, AB ile olan ilişkilerine alternatif olarak düşünmeksizin arttırmayı sürdürmeli ve bu ilişkilerin dengeli ve bağımsız politikalara dayanmasına özen göstermelidir[9].
- Ancak Türkiye, bölge ile yoğunlaşan ekonomik ilişkilerin ötesinde, her hangi bir siyasi bütünleşme ve/veya "ülkeler topluluğu"(Common Wealth) imasında bile bulunmamalıdır. Bu aşamada, bölgedeki kitlelerin demokratik özgürlük taleplerine tercüman olma çabası, her şeyden önce kafalarda "asil dururken vekile ne hacet var?" sorusunu çağrıştırabilir ve daha da önemlisi, uzun vadede bir "iç işlerine müdahale" boyutu kazanabilir. Açıkçası, bölgedeki gelişmelerin, "ulus devlet"i ortadan kaldırması beklenmemeli, resmi veya özel söylemlerde, Osmanlı veya "Yeni Osmanlı" vurgusu yapmaktan kaçınılmalıdır. Bazıları için özlemli bir değer taşıyan bu kavramlar, bazılarının duygularını incitebilir.
- Ama Türkiye, dünyanın birçok coğrafyasında gerçekleştirmeyi başardığı gibi, bu bölgedeki ülkelerde de, başta eğitim ve sağlık olmak üzere çeşitli hizmet sektörlerinde iyi hizmet vermeyi sürdürmeli, kaliteden ödün vermemelidir. Ayrıca Türkiye'nin bölgede bulunan insanlar için yine bu sektörlerde bir çekim merkezi olmaya devam etmesi önemlidir. Açıkçası, yaralıların, hastaların derdine çare olan bir Türkiye sadece bölgeye değil, dünyaya hizmet veren bir Türkiye olmaya devam edecektir.

(8) Orta Doğu ülkelerinde kişi başına gelir düzeyleri 2010 itibarı ile Dolar olarak: İran: 6430, İsrail: 29.410, Lübnan: 9440, Libya: 12450, Mısır: 2940, Suudi Arabistan: 17.250, Türkiye: 10270'dir. Bkz. "The World in Figures", The World in 2011, The Economist. BAE:24.500 bkz. UAE Interact, http://www.uaeinteract.com/docs/UAE_per_capita_remains_strong_/35635.htm

(9) Sema Kalaycıoğlu (Mart 2011). "Can Turkey become a Regional Economic Power?", ISA, Montreal, Canada'da sunulan basılmamış bildiri.

05-SEMA KALAYCIOGLU.indd 8 5/18/11 12:36:34 PM

Türk Telekom'dan Veri Merkezlerine Tam Destek

Artık yurtdışından yayın dönemi bitti. Şimdi Türk Telekom'a gelin, kullanımınıza en uygun geniş bant çözümlerini birlikte üretelim, seçtiğiniz bant genişliği kadarını da size hediye edelim. Türk Telekom, TT Metroethernet kullanıcılarına sunduğu fırsat ve avantajlarla en kaliteli hizmeti vermeyi hedefliyor. İşte kullanıcılarımızın görüşleri...



DAĞHAN UZGUR – DGN İLETİŞİM YÖNETİM KURULU BAŞKANI
(DGN Teknoloji Bilişim Yayıncılık San. ve Tic. Ltd. Şti.)

Ana internet erişim sağlayıcımız olan Türk Telekom, artan hizmet kalitesi ve sağladığı yüksek uptime ile müşteri sayımızın artmasında ve hizmetlerimizin çeşitlenmesinde önemli rol oynamıştır. Son dönemde yurtdışı trafiğin Türkiye'ye taşınmasına da olanak tanıyan Türk Telekom, ülkemizdeki yüksek erişim maliyetlerini düşürmüş ve yurtdışına da rekabetçi fiyatlarla hizmet sunulmasına olanak sağlamıştır. Bu gibi hamlelerle servislerimiz yurtdışında cazip bir hale gelecektir ve ülkemize döviz girişi artacaktır.

SELÇUK SARAÇ – SADECE HOSTING GENEL MÜDÜRÜ
(Sadecehosting.com İnternet Hizmetleri Ltd. Şti.)

Türk Telekom, ülkemizdeki internet kullanıcılarına direkt erişim sağlaması ve oturmuş bir altyapıya sahip olması sayesinde, veri merkezimizin ihtiyaçlarını karşılama konusunda bize geniş imkânlar sunmaktadır. Ülkemizdeki ana omurgaya doğrudan erişiyor olmak, hız ve servis kalitesi açısından tartışmasız bir rekabet üstünlüğü yaratmaktadır. Bu sayede Türk Telekom, biz yerli veri merkezi işletmecilerini, tüm dünyaya hizmet veren global şirketlerle eşdeğer bir seviyeye yükseltmiştir.



Türk Telekom, TT Metroethernet kullanıcılarına sunduğu fırsat ve avantajlarla en kaliteli hizmeti vermeyi hedefliyor. Türkiye'nin geniş bant yayın servisi TT Metroethernet, hizmet verdiği tüm kullanıcılar için yeni iş olanakları yaratıyor. Şirketler, Türk Telekom desteğiyle global başarılara imza atıyor.

444 4 KMH • TURKTELEKOM.COM.TR

TÜRK TELEKOM

05-SEMA KALAYCIOGLU.indd 9 5/18/11 12:36:36 PM



Dünyanın Sorduğu Elli Senelik Bir Soru: Dış Ticareti Teşvik Tedbirleri Mi Yanlış Seçiliyor? Yoksa Uygulama Mı Aksıyor? Yoksa İkisi De Mi?

Dr. Osman Ata Ataç

Avrupa'nın dış ticareti teşvik kurumları (DTTK) Nisan ayının sonuna doğru Lüksemburg'da toplandı. Kapanış konuşmasını yapmak üzere davet edildiğim bu toplantıda 50 civarında yönetici güncel konuları tartıştılar. Ülkelerinin dış ticaretini arttırmakla yükümlü bu kurumların hemen tamamı devlet tarafından finanse edilir. Çoğu 1950'li yıllarda, özellikle Doğu Avrupa DTTK'ları ise daha yakın tarihlerde kurulmuşlardır. Toplantıda Türkiye'yi genellikle Hazine Müsteşarlığı ve İhracatı Geliştirme Merkezi (IGEME) temsil eder. Bu yıllık toplantılarda aslında birbirleriyle bir anlamda rakip olan DTTK'lar güncel olaylar dışında ortak sorunlarını da masaya yatırır cevaplar ararlar. Ortak sorunların başında dış ticaretin teşviki konusundaki kurumsal yönetim ve uygulamalara ilişkin bilgi birikiminin kısıtlı olması gelir. Gurubun 2011 toplantısında da ekonomik ve mali kriz, Çin

06-OSMAN ATAC.indd 2 5/17/11 12:00:37 PM

ve Hindistan'ın dünya dış ticaretindeki artan payları, Brezilya'nın büyüme oranı gibi güncel konular dışında masaya yatırılan temel sorun yine dış ticaretin desteklenmesi konusunun 50 yıllık geçmişinde hep gündemde kalan bir soruydu: Dış ticareti teşvik için devletlerce yapılan çalışmalar etkin mi?

Bu sorunun cevabının aranması daire başkanı olarak çalıştığım (1989-2009) Uluslararası Ticaret Merkezinin (International Trade Centre ITC UNCTAD/WTO) uğraş alanlarından biridir. Gerek oradaki çalışmalarda gerekse diğer uluslararası platformlarda bu konuda genellikle önerilen yöntem etkinlik için bir ulusal stratejik plan hazırlanması ve plan uygulamasının da etkin DTTK'lar aracılığı ile yapılmasıdır. Ulusal dış ticareti destekleme stratejik planını kim yaparsa yapsın özellikle ihracatın teşviki için ülkenin bir stratejik plana gereksinimi olduğunu artık bir kaç istisna dışında kimse inkâr etmiyor. Hemen her ülkenin kısa veya detaylı bir planı var. Her ülkede de uygulamada söz sahibi olabilecek birçok DTTK bulunuyor.

Ancak hemen hemen her ülkede gerek planların gerekse uygulamaların istenileni verip vermediği ise hala tartışılıyor. Kimi planların iyi hazırlanmadığını, kimi uygulamanın aksadığını kimi ne planların ne de uygulamanın iyi yapıldığını ileri sürüyor. Planların iyi hazırlanmadığını ileri sürenler azınlıkta. Uygulamayla yükümlü DTTK'ların eşgüdümlü çalışmadıklarını, desteklerin verilmesi gerekli olan kurum ve konulara tarafsız bir biçimde aktarılmadığını, DTTK'ların müsrif çalıştıklarını ve bu nedenle zaten kısıtlı olan kaynakları israf ettiklerini ileri sürenler ise çoğunlukta. Bu nedenle özellikle mali ve ekonomik kriz dönemi sonrası birçok ülke DTTK'larını, bu arada en başta resmi DTTK'larını, hedef alıyor. Bunun bir sonucu olarak çoğu resmi DTTK ciddi kaynak sıkıntıları yaşıyor. Toplantıda konuşan dış ticarette güçlü bir Kuzey Avrupa ülkesinin dünya çapında bir kurum olan DTTK'sının Direktörü 2011-2012 yılı bütçesinde yüzde elliye varan kısıntıdan bahsederken bunun nedenini anlamak ve anlatmakta mali krizden başka bir açıklama getirememenin sıkıntısını çekiyordu. Türkiye'de ve diğer ülkelerde bir gurup, resmi DTTK'ların misyonlarını tamamladıklarını, artık bunlara gerekçinim olmadığını, odalar, birlikler gibi özel sektör kurumlarının bu işleri kendilerinin görebileceklerini, resmi DTTK'lara ayrılan kaynakların bu özel kurumlar tarafından çok daha etkili kullanılabileceğini ileri sürüyor. Öte yandan bir diğer gurup, özel DTTK'ların resmi DTTK'lara göre daha etkin olup olmadıklarını tartışarak bu kurumların çok da farklı olmadıklarını vakalara dayanarak ileri sürüyor. Öyle gözüküyor ki dış ticaretin teşviki konusunda ortada ciddi bir sorun var.

Öyle gözüküyor ki dış ticaretin teşviki konusunda ortada ciddi bir sorun var. Bu soruna cevap bulabilmek için iki açıdan hareket gerekiyor. Birincisi dış ticaretin desteklenmesinde yapılan işlerin etkili olup olmadığının saptanması; ikincisi de işleri uygulayan DTTK'ların etkin olup olmadıklarının belirlenmesi. Bu ikisinin birbirinden ayrılması gerekir, çünkü birinciye cevap bulunamazsa ikinciye doğru karar vermek çok anlamlı bir ilerleme sayılmaz.

Bu soruna cevap bulabilmek için iki açıdan hareket gerekiyor. Birincisi dış ticaretin desteklenmesinde yapılan işlerin etkili olup olmadığının saptanması; ikincisi de işleri uygulayan DTTK'ların etkin olup olmadıklarının belirlenmesi. Bu ikisinin birbirinden ayrılması gerekir, çünkü birinciye cevap bulunamazsa ikinciye doğru karar vermek çok anlamlı bir ilerleme sayılmaz. Konuya şöyle bakmakta yarar var. Eğer yapılacak iş yanlış tanımlanmışsa bu yanlışı kim iyi uygulayacak konusundaki çalışmanın fazla bir anlamı yoktur. Önce yapılacak işin doğru tanımlanması gerekir. Sonra doğru işi kim doğru, yani etkili bir biçimde uygulamaya koyar sorusuna cevap aranmalıdır. Bu nedenle uygulamayı özel kurumlar mı yoksa DTTK'lar mı yapsın tartışması arabayı atın önüne koymaktan farksızdır. Kaldı ki değindiğim gibi uygulamada özel kurumların DTTK'lardan daha başarılı olduğu yönünde bir kanıt da yok ortada. Tam tersine yapısı ne olursa olsun hemen tüm kurumların dış ticareti

06-OSMAN ATAC.indd 3 5/17/11 12:00:38 PM

destekleme konusundaki çalışmalarının nadir haller haricinde yetersizliği genel bir sorun olmaya devam ediyor. Evet, çoğu plan iyi hazırlanmıyor, evet özel veya resmi DTTK'lar etkili çalışmıyorlar. Bununla beraber gerek planların ve gerekse DTTK'ların işlevlerine gereksinim devam ediyor. Sorunun çözümü önce yapılacak işin doğru saptanmasından başlıyor. Yapılan işler çoğu kez ülkelerin stratejik planlarında detaylanıyor. Dolayısı ile eğer yapılacak işler doğru saptanmıyorsa bu planlama aşamasındaki aksaklıklardan kaynaklanıyor. Çoğu kez teşvik için yapılması gerekli sayılan işler hakikaten doğru seçilmiyor. Bunun üç ilişkili nedeni var.

Öncelikle ortada ciddi bir yaklaşım sorunu var. Çoğu stratejik plancı özellikle ihracatı teşvik için gereken kaynakların yaratılması amacı ile, eldeki kaynakların dağıtılması amacını birbirinden ayırt etmiyor. Buna bağlı olarak ortaya objektif planlar yerine politik konsensüse dayalı planlar çıkıyor.

Öncelikle ortada ciddi bir yaklaşım sorunu var. Çoğu stratejik plancı özellikle ihracatı teşvik için gereken kaynakların yaratılması amacı ile, eldeki kaynakların dağıtılması amacını birbirinden ayırt etmiyor. Buna bağlı olarak ortaya objektif planlar yerine politik konsensüse dayalı planlar çıkıyor. Bu sorunun nedeni açık. Her ülkede kaynaklar kısıtlı. Çin CCPT örgütünü eğittiğim bir programda kendilerine, "Bir hesabınıza göre sayısı üç milyon bir hesabınıza göre yirmi-iki milyon olan KOBİ'ye her gün birer dakika ayırsanız bunlara ulaşmak için yirmi-sekiz buçuk sene gerekir" dediğimde gülüşmüşlerdi. Kaynakların kısıtlı olması nedeniyle stratejik planların kaynak dağıtımı esaslarına değinmesi doğal. Bununla beraber bu konu planların odak noktası olmamalı. Önemli olan kaynak gereksinimlerinin neler olduğunun, neden gerektiğinin doğru saptanmasından sonra bunun nereden sağlanacağının planlanmasıdır. Kısacası, eğer



06-OSMAN ATAC.indd 4 5/17/11 12:00:38 PM

elde yeterli kaynak varsa bunun nasıl dağıtılacağı sorun olmaktan çıkar anlayışı ile hareketle dağıtımın serbest piyasaya bırakılması daha doğru bir yoldur. Planlar hazırlanırken bu konuya dikkat edilmiyor. Planlar ihracat için gereken söz gelimi 200 lirayı nereden bulacağız sorusunun cevabını vermek yerine eldeki 100 liranın hangi sektöre, hangi firmaya, hangi çabaya verileceğini detaylandırıyor. Söz gelimi plan, eksik mali kaynakların sağlanması stratejilerine odaklansa Türkiye'de firmaların milyonları bulan KDV alacaklarını devletten tahsil edememeleri, tahsil edemedikleri bu mali kaynaklara kur garantisi ve faiz alamamaları sorununun nasıl çözüleceğine eğilerek mevcut mali desteklerden kimin yararlanacağı tartışmasını ikinci plana itecektir.

Planların kaynak dağıtımı odaklı olması bir başka çarpıklık getiriyor. Kaynak dağıtımına odaklı planların hazırlanmasında politik süreçler işin içine giriyor ve planlar sonuç odaklı olmak yerine konsensüs arayan süreç odaklı bir hale geliyor. Bunun sonucu genellikle bu tür planlar politik açıdan güçlü kimilerini mutlu ederken kimilerini de mutsuz ediyor. Konsensüs arayışı uzun ve pahalı süreçlere yol açıyor. Her ne kadar bu süreçler 'paylaşımcı' oldukları gerekçesi ile onaylanıyorsa da, unutulmamalı ki kaynak dağıtımı odaklı stratejik planların ilgili herkesin paylaşımıyla hazırlanmaları halinde daha başarılı oldukları yönünde ne literatürde ne de uygulamada bir kanıt var. Bunun tersine tepeden inme kaynak dağıtımı odaklı planların başarılı olduğu uygulamaların özellikle askeri alanda çok örneği vardır. Hepimizin bildiği gibi bu planların hazırlanmasında konsensüs falan aranmaz. Hatta uygulamada bile son dakikaya kadar çoğu birliğin ne yapacağı bile söylenmez.

Kaynak dağıtımı odaklı stratejik planlara en iyi örnek bir zamanların Sovyet kalkınma planlarıdır. Bu sistemde plancılar kaynak dağıtımı yöntemlerini bir bilim haline getirmeyi başarmışlardı. Bugün üniversitelerde okutulan girdi-çıktı analizi, doğrusal programla, dinamik programlama gibi matematiksel teknikler icat edildi. Planların hazırlanmasında politik süreçler dikkate alınmadı ama ülke kaynak yaratamadığı için olmayanı dağıtamadı. Sovyetlerde devlet kaynak dağıtımını piyasa koşullarına göre dağıtacak mekanizmalar kurup kaynak yaratmaya odaklansaydı belki de tarih başka türlü yazılacaktı. Kaynak dağıtımı odaklı planlarda gerekli olmayan paylaşımcı ve katılımcı süreci kaynak yaratımı odaklı planlama gerekli kılar. Dış ticareti desteklerken firmaların hangi kaynaklara gereksinim olduğunun saptanması kolay bir iş değildir. Bu saptama için katılımcı bir süreç zorunludur. Ne kadar, hangi kalitede mali, insan gücü, teknolojik, bilgi, ilişki ve stratejik işbirliği kaynağına gereksinim olduğunu ancak şirketler bilebilecekleri için onların katılmadığı bir kaynak yaratımı planının hazırlanması olanaklı değildir.

Kaynak dağıtımı odaklı planların bir başka sıkıntısı da sonucun teknik süreçe feda edilmesidir. Çoğu kez bir sürü tekniği ilgili ilgisiz kullanan uzmanlar, içerden dışardan danışmanlar, süreli süresiz çalışma grupları, çeşitli örgütler neyin niye yapıldığını unutup nasıl yapılacağını yüzlerce binlerce sayfaya dökerken sonuç bu sayfalar arasında kaybolmaktadır. Söz gelimi kaynak dağıtımı öncelik verilmesini gerektirdiği için stratejik plancılar 'öncelikli' sektörlerin saptanmasına büyük emek harcarlar. Öyle ki bu sektörlerin saptanması başlı başına bir iş haline gelir. Unutulmalıdır ki ihracatı şirketler yapar. Hangi şirketin hangi sektörde olduğunun saptanması ne o kadar önemlidir ne de o kadar kolaydır. Çoğu uygulamada 'öncelik saptanması' çalışmaları, bu gerçeği göz ardı ederek, esas işmiş gibi her şeyi gölgeler. Lobiler, güç grupları, siyasi çıkarlar işin içine girer toplantılar yapılır konsensüs aranır. Sonunda bir öncelik listesi çıkar. Ondan sonra da dağılım tartışması başlar. Burada yine 'teknik süreç' sonucun önüne geçer ve sayfalar tablo ve grafiklerle doldurulur. Bu sadece kimin ne kaynaktan yaralanacağını etkilemez, sermaye akışını da çarpıtır. Yakın tarihimizde bunun birçok örneğini inşaat, turizm, tekstil gibi sektörlerde görmek mümkündür.

Her ne kadar bu süreçler 'paylaşımcı' oldukları gerekçesi ile onaylanıyorsa da, unutulmamalı ki kaynak dağıtımı odaklı stratejik planların ilgili herkesin paylaşımıyla hazırlanmaları halinde daha başarılı oldukları yönünde ne literatürde ne de uygulamada bir kanıt var.

06-OSMAN ATAC.indd 5 5/17/11 12:00:39 PM

Bu nedenle DTTK'ların kendilerine bir çeki düzen vermelerinin zamanı geldi geçiyor. Bu örgütlerin kullandıkları iç ve dış kaynakların ne kadar etkili kullanıldıklarının saptanması bu konudaki en önemli gündem maddesi olarak ortaya konmalıdır. Sonuçta bu kaynaklar dış ticaretle uğraşan firmaların yararına ayrılmıştır ve firmalara ne yarar sağlandığının belli olmaması göz ardı edilecek bir eksiklik değildir.

Hangi işin yapılması gerektiğinin doğru saptanması, yukarıda değindiğim özellikle ihracatı teşvik için gereken kaynakların yaratılması amacı ile eldeki kaynakların dağıtılması amacının birbirlerinden ayırt edilememesi, kaynak dağıtımı odaklı stratejik planların ilgili herkesin paylaşımıyla hazırlanmalarına bir gerek olmadığı halde konsensüs aramak için politik süreçlere ağırlık verilmesi ve sonucun teknik sürece feda edilmesi nedenleriyle aksıyor.

Uygulamayı kimin yapması gerekiyor sorusuna gelince. Hemen her çalışma ne yazık ki kim yaparsa yapsın aynı sorunların varlığını ortaya koyuyor. Bunun iki nedeni var. Birincisi bilinen: İşin içine siyaset karışıyor. Gerek bu örgütlerin yönetimine gerekse işlerine siyaset doğal olarak yanlı bir biçimde etki ediyor. Bunun çaresi hiç bir ülkede yok. İkinci neden ise çaresi olan bir sorun. Bu örgütlerin firmalara sundukları hizmetlerin (nadiren ürünlerin) hangi amaca hizmet için üretildikleri genellikle bilinmiyor. Bu gözlem garip gelebilir ama ne yazık ki doğru. Bir özel firma kar etmek için ürün ve hizmet sunar. Özel veya resmi DTTK'lar kâr amacı güden kurumlar olmadıklarına göre sunduklarını niye sunuyorlar sorusunun sorulması gerekir. Sorulduğunda cevap olarak çoğu kez "müşteri memnuniyeti" gibi hiç bir stratejik planda yer alamayan ölçütler veriliyor. Yani mali, bilgi, insan gücü, fiziksel olanaklar, ilişkiler gibi kaynaklar dağıtılırken kaynağı kullanandan beklenen çoğu kez tanımlanmıyor, tanımlansa bile takip edilemiyor. Söz gelimi Güney Amerika'nın çok önemli bir DTTK'sında yaptığım çalışmada "ticari misyonlar" adı altında sunulan hizmetin kime ne amaçla sunulduğunu beş örgüt yetkilisi üç gün tartıştılar. Çoğumuza garip gelecek olan bu olay bu örgütün özel bir sorunu değildi. Aynı çalışmayı hangi örgütte yaparsanız yapın aynı sonuç çıkıyor. DTTK'lar kâr amacı güden diğer örgütlerin kâr-zarar cetvelleriyle kolayca ölçtükleri başarı veya başarısızlıklarını gösterecek bir modeli henüz kullanmıyorlar. Adı İngilizce "impact" Türkçe'ye 'etki' olarak çevirebileceğimiz hayali bir ölçüt arıyorlar. Söz gelimi herkes ihracatı desteklemek amacıyla sunulan bir kaynağın ille de ihracatı arttırmayacağını biliyor. Biliyor ama ihracatı arttırmayıp da ne işe yaradığını söyleyemiyor. Bunun sonucu DTTK'lar çoğu kez haklı eleştirilere hedef oluyorlar. Özel DTTK'ların bu konuda resmi DTTK'lardan daha iyi olduğu yönünde elde bir kanıt da yok. Bu nedenle DTTK'ların kendilerine bir çeki düzen vermelerinin zamanı geldi geçiyor. Bu örgütlerin kullandıkları iç ve dış kaynakların ne kadar etkili kullanıldıklarının saptanması bu konudaki en önemli gündem maddesi olarak ortaya konmalıdır. Sonuçta bu kaynaklar dış ticaretle uğraşan firmaların yararına ayrılmıştır ve firmalara ne yarar sağlandığının belli olmaması göz ardı edilecek bir eksiklik değildir. Bu sorunun çözümü vardır ve kullanılmalıdır.

Özetle, dış ticareti destekleme çabaları gerek hangi işlerin yapılması gerektiğinin saptanmasında ve gerekse bu işlerin uygulanmasındaki örgütsel eksiklikler nedenleriyle çoğu kez istenileni veremiyor. Bu çabalara harcanan kaynakların daha etkili kullanılması için gereken yöntemler kullanılmıyor. Planlama sürecindeki aksaklıkları düzeltecek ve DTKK'ları daha etkin çalıştıracak çözümler var. On yıl sonra beş yüz milyarlık ihracatı hedef koyan Türkiye'nin bu hedefe ulaşabilmesi için var olan bu çözümleri ivedilikle kullanması gerekir. Aksi halde bizleri büyük olasılıkla 2023'de "ne, neden istenileni veremedi de hedefe ulaşamadık" tartışması bekliyor olacak.

06-OSMAN ATAC.indd 6 5/17/11 12:00:39 PM

Kingtom

www.kingtom.com.tr

sağlık için

seçmece...

%100 YERLİ

Kingtom

domates salçası

ASSAN GIDA

SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Assan Gıda bir KİBAR HOLDİNG kuruluşudur.

06-OSMAN ATAC.indd 7 5/17/11 12:00:40 PM



Yeni Gümrük Müsteşarı Ziya Altunyaldız TURKTRADE'in Konuğuydu

24 Şubat'ta Gümrük Müsteşarı Ziya Altunyaldız, Gümrükler Genel Müdürü Remzi Akçin, Daire Başkanı Muammer Tanrıvermiş ve İstanbul Gümrükler Başmüdürü Tevfik Usta TURKTRADE'in Genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısındaydılar. Dernek üyelerinin gümrüklerle ilgili sorunlarını ilgili müsteşarlığın üst yönetimiyle paylaşmak imkânını buldukları bahse konu toplantı, yeni müsteşarın kurumun yapılanması ve gümrük işlemlerinin geleceği açısından ümit veren konuşmasıyla açıldı. Toplantıya ev sahipliği yapan TURKTRADE üyelerini Dış Ticaret Müsteşarlığındaki görevi nedeniyle yakinen tanıdığını ifade eden Sayın Altunyaldız, Gümrük Müsteşarlığı ile Dış Ticaret Müsteşarlığının dış ticaret camiasının bir tarafı politika belirleyen, diğer tarafı ise bunu uygulayan birimleri olarak, bir elmanın iki yarısını oluşturduklarını vurguladı. Çok iyi bir koordinasyon içinde çalışmaları ve hedefe birlikte yürümeleri gereken bu iki kurumun hizmet ettikleri zümreyi iyi analiz etmeleri ve onların ihtiyaçlarına dönük doğru çözüm imkânları bulmaları gerektiğini söyleyen Gümrük Müsteşarı, dış ticaret camiasını da sadece hizmet verilen kesim olarak değil, hizmetin birlikte yürütüldüğü paydaş olarak algılanması gerektiğini belirtti. Hizmeti "veren" değil, bunu "birlikte üreten" anlayışın, daha çağdaş, daha üretken ve sorumluluğu daha iyi paylaşan bir anlayış olacağını ifade eden Altunyaldız, çağımızın yönetişim modelinin de bunu gerektirdiğini vurguladı.

Geçen yıl itibariyle Gümrük Müsteşarlığının transit ticaret dâhil 300 ila 400 milyar dolar civarındaki bir dış ticaret hacmine ilişkin işlemleri bizzat uygulayan teşkilat olduğunu hatırlatan Müsteşar, böyle bir teşkilatın vizyoner, çağdaş, esnek, paylaşımcı, şeffaf,

07-ZIYA KONU.indd 2 5/18/11 12:42:44 PM

insan kalitesi yüksek, teçhizat açısından da çok donanımlı olması gerektiğinin altını çizdi. Bu unsurlardan bir tanesindeki tekleme dış ticaret camiasında memnuniyetsizliği, Türkiye Cumhuriyeti'ndeki işlerde de aksamaları beraberinde getireceğinden, birinci hedefin dünyanın en iyi çalışan, en şeffaf, en çözüm odaklı, düzgün, dürüst, müşterisine en iyi hizmeti veren çağdaş bir gümrük idaresinin elbirliğiyle gerçekleştirilmesi olduğunu ifade etti. İçine kapalı değil, herkesle, her zaman, her yerde görüşülüp her sorunun paylaşılabileceği açık bir teşkilat.

TURKTRADE üyelerine yaptığı konuşmada ikinci hedefinin gümrük teşkilatında çağdaş hizmetin gereği olan tüm uygulamaların gerçekleştirilmesi olduğunu belirten Altun-

Geçen yıl itibariyle Gümrük Müsteşarlığının transit ticaret dâhil 300 ila 400 milyar dolar civarındaki bir dış ticaret hacmine ilişkin işlemleri bizzat uygulayan teşkilat olduğunu hatırlatan Müsteşar, böyle bir teşkilatın vizyoner, çağdaş, esnek, paylaşımcı, şeffaf, insan kalitesi yüksek, teçhizat açısından da çok donanımlı olması gerektiğinin altını çizdi.



07-ZIYA KONU.indd 3 5/18/11 12:42:46 PM



yaldız, önümüzdeki dönemde Müsteşarlığın bu konuda ilave hizmetleri olacağını müjdeledi. Birkaç ay içinde elektronik beyanname uygulamasına geçilmesinin arzu edildiğini, bunun için Ankara'da iki gümrük idaresinde pilot uygulamaları başlattıklarını ve ikisinde de şu an itibariyle kâğıtlı gümrük işlemlerinin kalkmış durumda olduğunu belirtti. Önümüzdeki günlerde İzmir deniz gümrüğü, ardından da İstanbul'da gerçekleştirilecek testlerin başarıyla tamamlanmasından sonra da TURKTRADE üyeleri için iyi haberi verdi: "Bu sayede tüm işlemleri bulunduğunuz mekândaki wifi veya internet ortamından yararlanıp mobil telefonunuzdan başlatmakla kalmayacak, tüm süreçleri sonuna kadar izleme fırsatı da bulacaksınız. 1 Mart itibariyle kargoda da tümüyle elektronik ortama geçmiş olacağız."

Ziya Altunyaldız, ihracatçı üyelerimizin büyük bir sabırsızlıkla bekledikleri "kayıt yoluyla rejim beyanı" ile ilgili uygulamayı da gündemlerine alarak çalışmaya başladıklarını; mevzuat altyapısının oldukça uygun olduğunu, sadece bir miktar süreç analizine ihtiyaç bulunduğunu, bu analizlerin de kısa zamanda tamamlanarak uygulamaya yıl içinde başlamayı düşündüklerini belirtti. Dış ticaret camiasının bir de gümrük müşavirliği yapan üyelerinin olduğunu belirten Altunyaldız, onları da camianın içerisine almanın ve entegrasyonlarını sağlamanın uzun dönemli, sağlıklı ve sağlam bir yürüyüş açısından gerekli olduğunu söyledi.

Gümrük Müsteşarı önümüzdeki dönemde, TURKTRADE üyelerinin de aktif katılımını bekleyeceği, bir vizyon toplantısı yapmak istediğini, dile getirdiği tüm unsurlarla ilgili olarak bu toplantıda dış ticaret camiasından alacağı geri bildirimlerle Gümrük İdaresinin bir yenilenmesini yapmayı hedeflediğini ifade etti. Altunyaldız, bu tür bir arama toplantısının İdarenin tazelenmesini sağlayıp vizyonunu ve misyonunu netleştireceğini ve camiayla birlikte oluşturulacak bir icra planını ortaya koyacağını belirtti.

Yeni Gümrük Müsteşarı Ziya Altunyaldız'ın konuşması sonrasında TURKTRADE üyeleri gümrüklerde karşılaştıkları çeşitli türden sorunları dile getirdiler ve bunların aşılabilmesi yönünde başvurulabilecek önlemleri Müsteşarlık üst yönetimiyle birlikte değerlendirdiler.

07-ZIYA KONU.indd 4 5/18/11 12:42:46 PM

Yarın hava nasıl olacak?



Koç

Dünya iklim değişikliğiyle karşı karşıya. Sorunun cevabını insanoğlundan bekliyor. Aygaz bu sorunu önemsiyor, dünyamızın ve tüm canlıların geleceği için hepimize düşen görevler olduğuna inanıyor. Ayrıntılı bilgi:
yarinhavanasilolacak.org

yarın hava nasıl olacak?

REC

AYGAZ 50 YIL





Türkiye'nin İhracat Performansı: Çeşitlilik, Rekabetçilik ve Adaptasyon

Doç. Dr. Ümit Özlale
Direktör, TEPAV Kamu Politikaları Eğitim ve Araştırma Enstitüsü

H. Ekrem Cunedioğlu
Araştırmacı, TEPAV Ekonomi Etütleri

Türkiye ekonomisinin küresel kriz sonrası dönemde iç talebe bağlı büyümesi -dış dünyadaki gelişmeler de dikkate alındığında- anlaşılır olmakla beraber sürdürülebilir bir ekonomik büyüme için riskleri de beraberinde getirmektedir. Son dönemde ihracat yapılan pazarlarda bir çeşitlenmeye giden Türkiye'de ihracatın yeniden ivme kazanıp istikrarlı bir platoya oturması bu açıdan önem taşımakta, bu çerçevede de rekabetçilik ve yükselen pazarlara uyum sağlama (adaptasyon) iki anahtar kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'nin ihracat performansının çeşitlenme, rekabetçilik ve adaptasyon kavramları ekseninde değerlendirildiği bu çalışmada dört soruya cevap aranmaktadır:

08-UMIT OZLALE.indd 2 5/17/11 12:08:11 PM

1. İhracatımız ülke ve sektör bazında çeşitleniyor mu?
2. Sektörel çeşitlenmemiz katma değeri yüksek olan orta-ileri teknoloji sektörlere doğru mu gerçekleşiyor?
3. İhracatta rekabetçilik ve adaptasyonu nasıl ölçeriz?
4. İhracatta rekabet gücümüz ve adaptasyon yeteneğimiz nasıl bir değişim göstermektedir?

Bu çalışmanın birinci bölümünde ihracatımızın pazar ve sektör çeşitlenmesi incelenip, çeşitlenmenin getirisi tartışılmaktadır. İkinci bölümde Türkiye'nin genel rekabetçilik ve adaptasyon performansı diğer ülkelerle mukayese edilerek değerlendirilmektedir. Üçüncü bölümde Türkiye'nin en çok ihracat yapan altı sektörü için (Meyve-Sebze, Tekstil, Demir-Çelik, Elektrikli Makineler, Motorlu Kara Taşıtları ve Konfeksiyon) rekabetçilik ve adaptasyon performansının değerlendirilmesi yapılmakta ve sektörel performansın genel tablodan nasıl farklılaştığı incelenmektedir. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgulardan hareketle politika değerlendirilmesi yapılmaktadır.

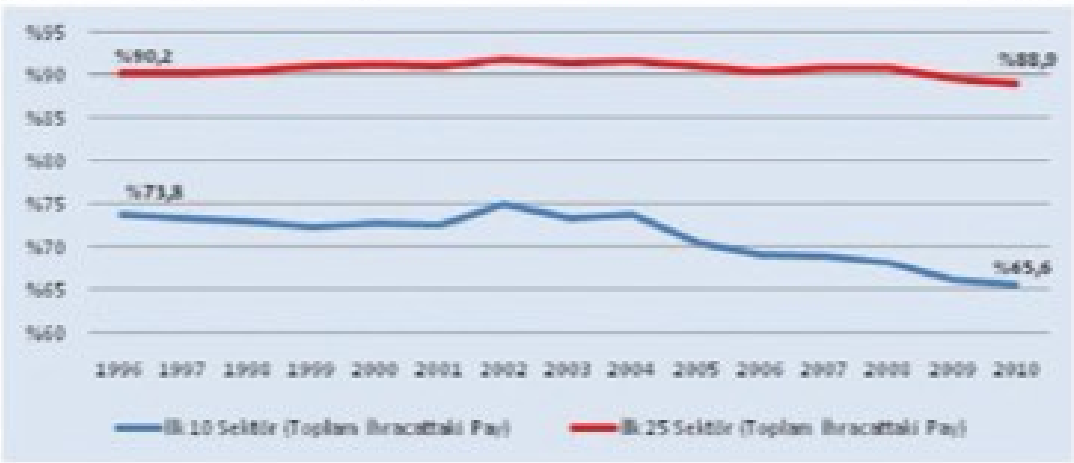
1. İhracatımızda çeşitlenme

İhracatımızın sektörel bazda yoğunlaşmasını gösteren Şekil 1'de en çok ihracat yaptığımız ilk 10 sektörün[1] toplam ihracatımızdaki payına bakıldığında zaman içerisinde ürün bazında artan bir çeşitlenme dikkat çekicidir. 66 sektör içinde en ihracatçı ilk 10 sektörün toplam ihracattaki payı 1996'da %73,8 iken 2010'da %65,6 seviyesindedir. En ihracatçı 25 sektörün toplam ihracattaki payında ise fazla olmamakla beraber yine bir azalma görülmektedir.

Sektörel çeşitliliğin değişimini gözlemlemek için kullanılabilecek diğer bir yöntem de eşdeğer sektör sayısına bakmaktır.

Piyasa yoğunlaşmasını ölçen Herfindahl-Hirschman endeksi kullanılarak hesaplanan eşdeğer sektör sayısı[2], ihracat üzerinde küçük etkisi olan sektörleri dışarıda tutarak top-

Şekil 1. En çok ihracat yapan 10 ve 25 sektörün ihracatımızdaki payı, 1996-2010



Kaynak: TÜİK

(1) Kullanılan USTS Rev. 3 sınıflamasında 66 sektör bulunmaktadır.

(2) Eşdeğer sektör sayısının(ESS) hesabında şu formül kullanılmaktadır:

$$ESS_t = 1 \Big/ \sum_{k=1}^{n} \frac{x_{k,t}^{\,2}}{x_{toplam,t}}$$

$X_{k,t}$ = k sektörünün t yılındaki ihracatı, $x_{toplam,t}$ = t yılındaki toplam ihracat

08-UMIT OZLALE.indd 3 5/17/11 12:08:21 PM

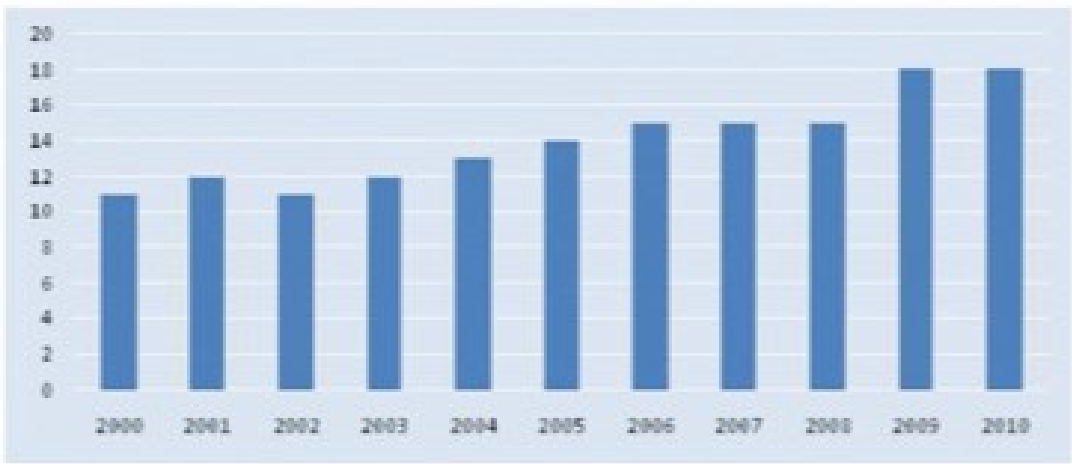
lam ihracat üzerinde eşdeğer katkıya sahip ana sektörlerin sayısını vermektedir. 2000'de 11 olan eşdeğer sektör sayısının 2009'da 18'e yükseldiği görülmektedir (Şekil 2).

Her iki yöntem de ihracatımızda sektörel çeşitlenme olduğunu göstermektedir. İhracatın kırılganlığını azaltmak için iyi bir strateji olarak karşımıza çıkan sektörel çeşitlenmeye bir de ihracat sepetinin teknolojik yoğunluğu açısından bakmak gerekir. Şekil 3'te sektörel çeşitlenme ile ihracatın teknoloji yoğunluğu arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu da sektörel çeşitlenmenin daha yoğun bir teknoloji kullanımıyla beraber geldiğini göstermektedir. İhracatımızda önemli bir paya sahip emek yoğun sektörlerin rekabet gücündeki zayıflamadan ötürü ihracatımız içindeki paylarının azalması da bu sonuca katkı yapmaktadır. Ayrıca 2001 krizi sonrası ihracattaki eşdeğer sektör sayısında azalma yaşanırken 2008 küresel krizi sonrası artış yaşanması da dikkate değerdir. Dolayısıyla 2008 krizi döneminde ihracattaki adaptasyon artışının nedenlerinden biri sektörel çeşitlenme olarak düşünülebilir.

Türkiye'nin hem genel hem de sektörel bazdaki adaptasyon kabiliyeti gelişimini sadece sektörel çeşitlenmeyle açıklamak yetersiz kalabilir. Az sayıda ülkeye ihracat yapmak, ihracat yapılan pazarlardaki ekonomik gelişmelere duyarlılığı arttıracaktır. Bu nedenle ithalat taleplerindeki olası daralmaları göz önüne alarak ihracat yapılacak ülke sayısını arttırmak ihracatın istikrarı açısından önemlidir.

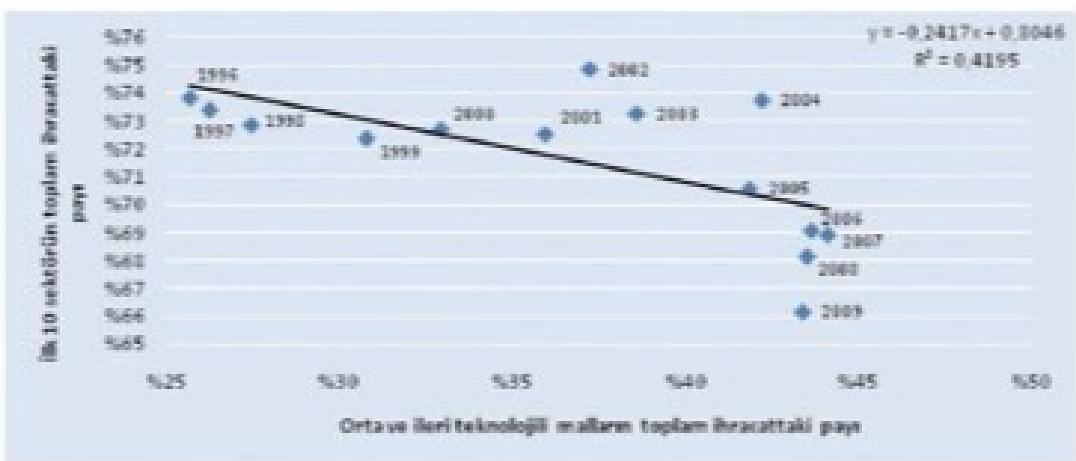
Sektörel çeşitlilik artarken bir yandan da pazar çeşitlenmesine gidilmektedir. Pazar

Şekil 2. İhracatımızdaki eşdeğer sektör sayısı, 2000-2010



Kaynak: TÜİK

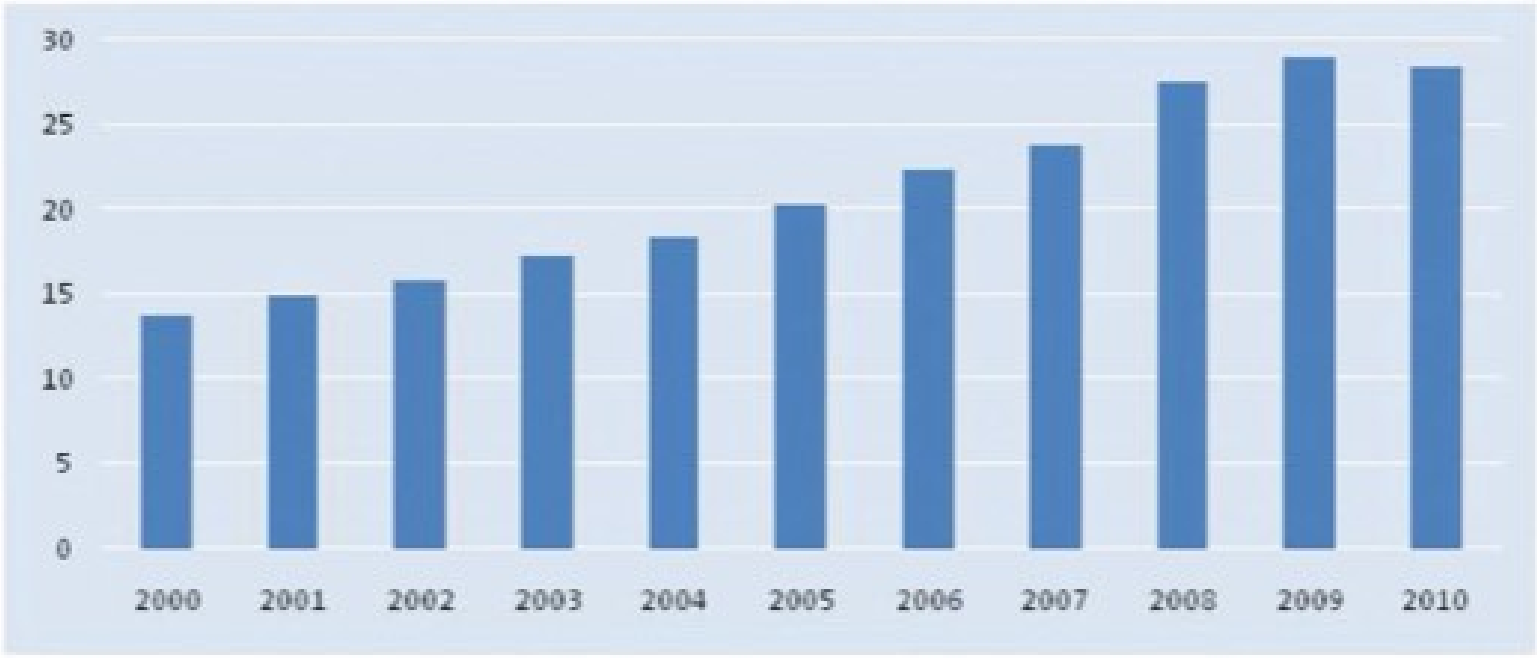
Şekil 3. Sektörel çeşitliliğin ihracatın teknolojik yoğunluğu ile ilişkisi, 1996-2009



Kaynak: UN Comtrade Veritabanı, UNIDO, TEPAV Hesaplamaları

08-UMIT OZLALE.indd 4 5/17/11 12:08:23 PM

Şekil 4. İhracatımızdaki eşdeğer ülke sayısı, 2000-2010



Kaynak: TÜİK

çeşitlenmesine bakarken ihracat yapılan ülke sayısındaki artışa bakmak yanıltıcı olabilir. Çünkü yeni pazarlara pek de anlamlı olmayan miktarda ihracat yapılıyor olabilir. Bu nedenle eşdeğer ülke sayısına bakmak daha anlamlıdır. Şekil 4'te ihracatımızdaki eşdeğer ülke sayısı değerleri yer almaktadır. Eşdeğer ülke sayısı[3], toplam ihracatımız içinde büyük öneme sahip ülke sayısını göstermektedir. İhracat yapılan 206 ülke arasından 14'ü 2000 yılında eşdeğer öneme sahipken, 2009 yılında bu sayının 29'a yükseldiği görülmektedir. Özetle, Türkiye'nin sektör ve ihracat yapılan ülke bazında olumlu bir çeşitlemeye gittiği açıktır.

2. İhracatta rekabetçilik ve adaptasyon

Konuyla ilgili literatür gözden geçirildiğinde ihracat performansını temelde üç faktöre ayrıştırmanın mümkün olduğu görülmektedir:

Dışsal faktörler: İhracat yapılan bölgelerin ve ihraç edilen ürünlerin -rekabet gücümüzde ya da ihracat politikamızda değişiklik olmasa bile- dünya ticaret hacmindeki ağırlığı değişmiş olabilir.

Adaptasyon (Uyum sağlama): Dünya ticaretindeki gelişmeler iyi takip edilerek (edilmeyerek), yükselen bölgelere ihracat artmış (azalmış) olabilir.

Rekabetçilik: İhracat yapılan bölgelerde ve ihraç edilen ürünlerde pazar payı değişmiş olabilir.

International Trade Center (ITC) tarafından üretilen Ticaret Performans Endeksi'nin[4] alt kalemleri kullanılarak ihracat performansımız ayrıştırılıp 2000-2005 ve 2005-2009 arası dönemler karşılaştırıldığında, Türkiye'nin rekabetçilikte 8. sıradan[5] 18. sıraya gerilediğini, bununla beraber yükselen pazarlara adapte olmada 15. sıradan 4. sıraya yükseldiği görül-

(3) Eşdeğer ülke sayısının(EÜS) hesabında şu formül kullanılmaktadır:

$$EÜS_i = 1 \Big/ \sum_{j=1}^{n} \frac{x_{ij}^{\,2}}{x_{toplam,i}}$$

X_{ij} = j ülkesine t yılında yapılan ihracat $x_{toplam,i}$ = t yılındaki toplam ihracat

(4) Ticaret Performans Endeksi ile ilgili teknik bilgi için bkz: http://www.intracen.org/appli1/TradeCom/Documents/TPI_Notes.pdf

(5) Sıralama 76 ülke arasında yapılmıştır. Çalışmada yer alan 76 ülkenin rekabetçilik ve adaptasyon performansı değerleri Ek 1'de gösterilmiştir.

08-UMIT OZLALE.indd 5 5/17/11 12:08:23 PM

Tablo 1. Türkiye ihracatının rekabetçilik ve adaptasyon performansı

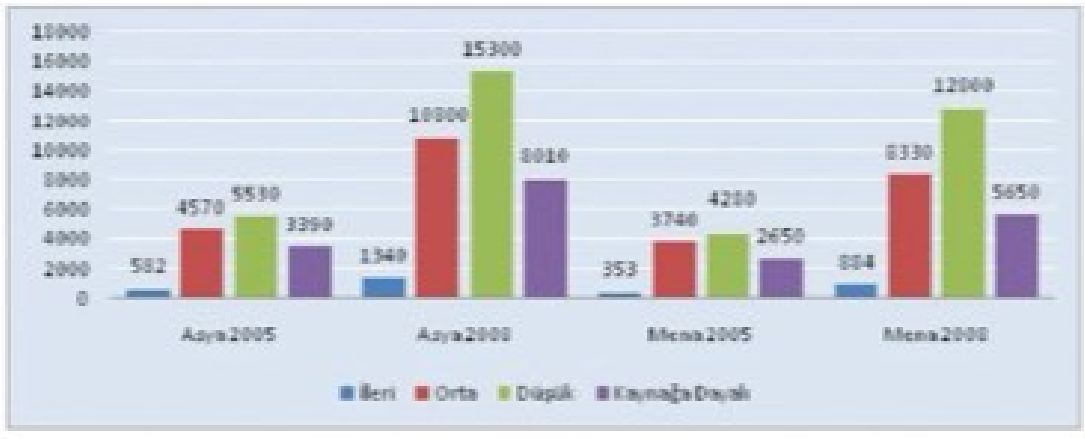
	Rekabetçilik	Sıra	Adaptasyon	Sıra
2000-2005	0.0022	8	0.0001	14
2005-2009	0.0009	18	0.0003	4
2007-2009	0.0004	21	0.0002	4

Kaynak: UN Comtrade Veritabanı, ITC Ticaret Performans Endeksi, TEPAV Hesaplamaları

mektedir (Tablo 1). Özellikle küresel krizi kapsayan 2007-2009 yılları arasında rekabet gücünde belirgin bir düşüş, uyum sağlamada da çarpıcı bir iyileşme göze çarpmaktadır. Bu açıdan Türkiye'nin ihracatının son 10 yıllık dönemde daha az rekabetçi ama daha hızlı adapte olduğunu söylemek mümkündür.

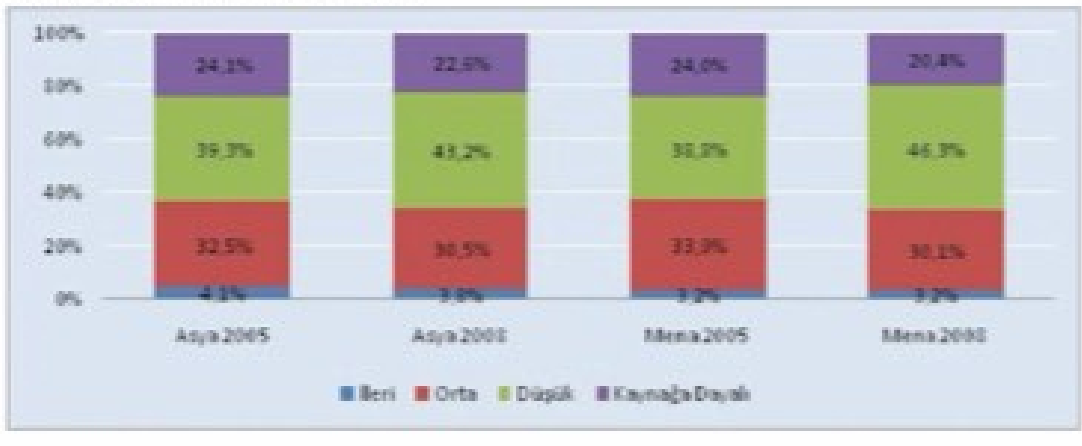
Son dönemde adaptasyonumuzu nasıl arttırdığımız incelendiğinde, orta düzeyde teknoloji içeren ihracat ürünlerinde Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Asya bölgelerine ihracatta bir artış gözlenmekle beraber asıl katkının düşük teknolojili mal ihracatından geldiği görülmektedir[6]. Dolayısıyla, bu bölgelere yaptığımız ihracatın teknolojik yoğunluğunda düşük teknolojili malların ağırlığını arttıracak bir gelişme yaşanmıştır (Şekil 5 ve Şekil 6).

Şekil 5. Türkiye'nin Ortadoğu ve Kuzey Afrika ile Asya'ya ihracatının teknolojik yoğunluğu, milyon ABD Doları, 2005-2008



Kaynak: UN Comtrade Veritabanı, UNIDO İhraç malların teknolojik sınıflandırılması, TEPAV Hesaplamaları

Şekil 6. Türkiye'nin Ortadoğu ve Kuzey Afrika ile Asya'ya ihracatının teknolojik yoğunluğa göre dağılımı, 2005-2008



Kaynak: UN Comtrade Veritabanı, UNIDO İhraç malların teknolojik sınıflandırılması, TEPAV Hesaplamaları

(6) Bu durum, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ile Asya bölgelerinin pazar karakteristiklerinden de kaynaklanabilir. Gelir düzeyi düşük ülkelerin tüketim sepetleri, yüksek gelirli ülkelere nazaran daha az teknoloji yoğun olmaktadır. Eğer söz konusu pazarlarda büyüme devam edecekse bu gelişmenin Türkiye'nin üretim desenine olumsuz bir katkı yapıp yapmayacağı da tartışmaya açılmalıdır.

08-UMIT OZLALE.indd 6 5/17/11 12:08:23 PM

Yukarıda elde edilen bulgular, Türkiye'nin rekabet gücünde yaşadığı olumsuzluğu yeni ve yükselen pazarlara uyum sağlamayla kapattığını göstermektedir. Türkiye için elde edilen rekabetçilik ve adaptasyon endeks değerleri, kendisiyle beraber üst orta gelir grubunda yer alan diğer ülkelerin endeks değerleriyle Tablo 2'de karşılaştırılmaktadır.

Üst orta gelir grubu baz alınarak gösterilen sonuçlar, daha önce elde edilen bulgularla paralellikler taşımaktadır. Türkiye kendi grubundaki ülkeler arasında rekabetçilikte 2. sıradan 5. sıraya gerilese de aradaki açığı yüksek bir uyum sağlama gücüyle kapatmaktadır. 2005-2009 arasında Türkiye'nin rekabet gücünde önünde yer alan ülkelerin doğal kaynağa dayalı ihracat yaptıkları görülmektedir.

Küresel krizi kapsayan 2007-2009 arasında Türkiye'nin rekabetçilikte biraz daha geriye gittiği, yeni pazarlara uyum sağlamada ise lider bir durumda olduğu da görülebilir. Kriz döneminde Meksika, Romanya, Malezya, Kolombiya gibi ülkelerin Türkiye'nin önüne geçtiği dikkat çekmektedir.

Tablo 2. Türkiye'nin ticaret performansının üst-orta gelir düzeyindeki ülkelerle karşılaştırılması

	2000-2005 DÖNEMİ				2005-2009 DÖNEMİ				2007-2009 DÖNEMİ			
	Rekabetçilik	Sıra	Adaptasyon	Sıra	Rekabetçilik	Sıra	Adaptasyon	Sıra	Rekabetçilik	Sıra	Adaptasyon	Sıra
Arjantin	0.0000	16	0.0001	5	-0.0004	20	-0.0003	19	-0.0001	18	-0.0003	19
Azerbaycan	0.0000	15	0.0000	15	0.0009	4	-0.0002	18	0.0007	3	0.0000	11
Belarus	-0.0001	18	-0.0004	21	0.0000	13	0.0000	12	0.0001	9	0.0000	10
Brezilya	0.0032	1	-0.0001	18	-0.0005	21	0.0003	1	-0.0003	20	0.0002	2
Bulgaristan	0.0003	11	0.0000	16	0.0002	8	0.0000	7	0.0001	10	0.0000	6
Cezayir	0.0003	10	-0.0002	19	-0.0001	17	-0.0001	14	-0.0003	21	0.0000	13
G. Afrika	0.0009	6	-0.0004	22	-0.0003	19	0.0000	4	-0.0001	17	-0.0001	16
Kazakistan	0.0004	7	0.0004	2	0.0011	3	-0.0001	13	0.0000	11	0.0002	3
Kolombiya	-0.0001	17	0.0000	11	0.0007	7	-0.0001	17	0.0006	6	-0.0001	17
Kosta Rika	-0.0001	19	0.0001	9	-0.0001	18	0.0000	10	-0.0001	19	0.0000	9
Litvanya	0.0004	8	0.0000	10	0.0001	10	0.0000	5	0.0002	8	0.0000	12
Lübnan	0.0000	13	0.0000	13	0.0000	11	0.0000	9	0.0000	14	0.0000	5
Malezya	-0.0007	20	-0.0005	20	-0.0001	16	-0.0005	20	0.0006	5	-0.0007	21
Meksika	-0.0012	22	0.0003	3	0.00037	2	-0.0008	21	0.0020	1	-0.0005	20
Panama	0.0000	14	0.0000	12	0.0000	15	0.0000	8	0.0000	16	0.00000	8
Peru	0.0003	9	0.0001	7	0.0001	9	-0.0001	15	0.0000	12	-0.0001	18
Romanya	0.0009	5	-0.0001	17	0.0008	6	0.0000	11	0.0006	4	0.0000	14
Rusya	0.0018	3	0.0011	1	0.0044	1	-0.0029	22	0.0016	2	-0.0020	22
Şili	0.0009	4	0.0001	4	0.0000	14	0.0001	3	-0.0003	22	0.0001	4
Türkiye	0.0022	2	0.0001	6	0.0009	5	0.0003	2	0.0004	7	0.0002	1
Uruguay	0.0000	12	0.0000	14	0.0000	12	-0.0001	16	0.0000	13	-0.0001	15
Venezuela	-0.0012	21	0.0001	8	-0.0005	22	0.0000	6	0.0000	15	0.0000	7

Kaynak: UN Comtrade Veritabanı, ITC Ticaret Performans Endeksi, TEPAV Hesaplamaları

08-UMIT OZLALE.indd 7 5/17/11 12:08:24 PM

3. Sektörel bazda rekabetçilik ve adaptasyon

Türkiye'nin en çok ihracat yapan altı sektörü dikkate alındığında bu sektörlerin 2009 toplam ihracatındaki payının %51,8 olduğu bulunmaktadır. Dolayısıyla Türkiye'deki ihracatın yaklaşık %90'ı 25 sektör tarafından karşılansa da ihracatımızın yarısından fazlası 6 sektörde yoğunlaşmıştır. Çalışmanın bu kısmında, söz konusu altı sektör[7] (Meyve-Sebze, Tekstil, Demir-Çelik, Elektrikli Makineler, Motorlu Kara Taşıtları ve Konfeksiyon) için rekabetçilik ve adaptasyon değerleri son 10 yıl için hesaplanmaktadır. İkinci kısımda tanıttığımız, ITC'nin geliştirdiği endeksin sektörel bazda tanımı değişmektedir. Yeni tanıma göre bir sektörün küresel pazar payı değişimi üç unsura bağlı olarak açıklanabilir:

Rekabetçilik: Sektörün ihracat pazarlarındaki payı değişmiş olabilir.

Adaptasyon: Talep dinamikleri iyi takip edilerek, talep arttıran(azaltan) pazarlara yapılan ihracat arttırılmış(azaltılmış) olabilir.

Dışsal Faktörler: İhracat yapılan pazarların dünya ticaret hacmindeki ağırlığı değişmiş olabilir.

Tablo 3. Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı 6 sektörün rekabetçilik performansı

Parantez içinde verilen sayılar ilgili sektörde kaç ülkenin sıralamaya tabi tutulduğunu göstermektedir.

	2000-2005 DÖNEMİ		2005-2009 DÖNEMİ		2007-2009 DÖNEMİ	
	Rekabetçilik	Sıra	Rekabetçilik	Sıra	Rekabetçilik	Sıra
Meyve-Sebze	0.99	2 (86)	-0.72	79 (79)	0.20	6 (79)
Tekstil	1.83	2 (86)	0.88	2 (79)	0.29	5 (79)
Demir-Çelik	0.96	5 (85)	0.69	12 (78)	0.84	11 (78)
Elektrikli Makineler	1.59	13 (85)	1.74	6 (78)	0.47	9 (78)
Motorlu Kara Taşıtları	6.28	4 (84)	3.26	8 (78)	0.82	78 (78)
Konfeksiyon	1.33	7 (85)	-1.69	76 (79)	-0.88	9 (79)

Kaynak: UN Comtrade Veritabanı, ITC, TEPAV Hesaplamaları

Tablo 3, sektörel bazda 2000-2009 arası için elde edilen rekabetçilik değerlerini, örneklemi ikiye bölerek ve küresel kriz dönemini ayırarak göstermektedir. Örneklemi ikiye bölerek elde dilen bulgular, özellikle konfeksiyon[8] ve meyve-sebze ihracatında ciddi rekabet gücü kaybı yaşadığımızı göstermektedir. Bu iki sektörde yaşanan kayıplar Türkiye ortalamasının da oldukça üzerindedir. En önemli ihracat kalemlerimizden demir-çelik ve motorlu kara taşıtlarında yaşanan rekabet kayıpları ise görece daha düşük seviyededir. Tekstilde herhangi bir değişiklik yaşanmazken elektrikli makineler sektörü rekabet gücünü arttırabildiğimiz bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Küresel kriz dönemine bakıldığında ise meyve-sebze ihracatında belirgin bir iyileşme gözükürken tekstilde hafif bir rekabet kaybı göze çarpmaktadır. Diğer sektörlerde ise rekabetçilik bazında önemli bir değişim yaşanmamaktadır. Özetle elde edilen bulgular, elektrikli makineler sektörünü resmin dışında bıraktığımızda, yaşanan rekabet gücü kayıplarının Türkiye'nin geneliyle paralel olduğunu göstermektedir. Düşük teknolojili emek-yoğun sektörlerde ihraç edilen ürün sıradanlaştıkça rekabet gücündeki azalma ihracat kayıplarının da kalıcı olmasını doğurabilir. İhracatımızın geçtiğimiz dönemlerde önemli bir bölümünü oluşturan sektörlerde yaşadığımız olumsuzlukları bu çerçevede değerlendirmek gerekebilir.

Yeni ve yükselen pazarlara uyum sağlamamızı gösteren adaptasyon değerleri yukarıda belirtilen ilk 6 sektör için Tablo 4'te gösterilmektedir. İlk göze çarpan, küresel kriz döneminde yeni pazarlara uyum sağlama gücünün konfeksiyon sektörü dışında arttığıdır. Özellikle tekstil ve elektrikli makinelerde sağlanan yüksek değerler dikkat çekicidir. Bununla beraber, 2000-2005 ve 2005-2009 dönemleri için adaptasyon değerleri karşılaştırıldığında elektrikli makineler ve konfeksiyonda belirgin bir artış gözlenmektedir. Öte yandan, motorlu kara taşıtları, özellikle 2005-2009 arası yeni pazarlara yönelme refleksimizin görece zayıf olduğu bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sektörün yapısı ve Türkiye'nin küresel arz zincirindeki konumu bu uyum sağlama

(7) Sektörel bazda rekabetçilik ve adaptasyon analizlerinde SITC Rev. 2, iki basamaklı ihracat verisi kullanılmıştır.

(8) Bu çalışmada "giyim eşyası ve bunların aksesuarları" sektörü "konfeksiyon"; "diğer tekstil iplik, kumaş, şekil verme" sektörü "tekstil"; "elektrik makineleri, cihazları ve aletleri, vb.aksam, parçaları" sektörü "elektrikli makine" şeklinde kısaltılmıştır.

08-UMIT OZLALE.indd 8 5/17/11 12:08:24 PM

eksikliğinin olası nedenlerinden biri olabilir. Demir-çelik sektöründe ise örneklem boyunca bize yakın bölgelerde inşaat sektörünün canlı olması ve lojistik maliyetlerin yüksekliğinden ötürü Türkiye'nin bu bölgelere ihracatta avantajlı konumda olması yüksek adaptasyon değerlerine ulaşmamızda etkili faktörlerden biri olmuştur[9]. Meyve-sebze ise rekabet gücündeki kayıplara paralel olarak, yeni pazarlara uyum sağlamada 2005-2009 döneminde gerilediğimiz bir sektör olmuştur.

4. Sonuç

Çalışmanın ilk kısmında Türkiye'nin ihracatta sektör ve ülke bazında çeşitliliğini arttırdığı belirlenmiştir. Dış talepte meydana gelebilecek olumsuzlukları azaltarak istikrarlı bir ihracat performansı ortaya koymada bu nokta çok önemlidir. İkinci ve üçüncü kısımlarda ise sürdürülebilir ve yüksek bir ihracat için gerekli temel faktörlerden rekabetçilik ve adaptasyon incelenmiştir. Adaptasyon, bir ülkenin dünyadaki talep değişimlerine ayak uydurmada ne kadar başarılı olduğunu ölçmektedir. Rekabetçilik ise ihracat yaptığımız ülkelerdeki ve ihraç ettiğimiz ürünlerdeki pazar payı artışlarımızdan kaynaklanan ihracat artışını ifade etmektedir. Bu iki faktörün toplam ihracat performansı içinde ayrıştırılması, dışsal faktörlerden arındırılmış bir ihracat dinamiğinin ortaya çıkartılması açısından önemlidir.

Türkiye ve kendisiyle aynı gelir grubunda yer alan ülkeler için elde edilen bulgular, Türkiye'nin rekabetçilikte son beş yıl içinde geriye gittiğine işaret etse de yeni ve yükselen pazarlara uyum sağlamada önemli bir başarı kaydettiğini de göstermektedir. Ayrıca, rekabetçilikte Türkiye'nin önünde yer alan ülkelerin doğal kaynağa dayalı ihracat yapan ülkeler olduğu da not edilmelidir. Bununla beraber, küresel krizin yaşandığı son dönem incelendiğinde rekabetçiliğin biraz daha hız kaybettiği de gözden kaçmamalıdır.

Türkiye'nin adaptasyonu nasıl başardığı incelendiğinde ise, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Asya ülkelerine yapılan ihracatlarda önemli bir artış olduğu görülmektedir. Bu artışın bir kısmı orta teknolojili mal ihracatından gelse de esas katkı düşük teknolojili mal ihracatından gelmektedir. Türkiye'nin rekabet gücünü arttırmadan çoğunlukla düşük teknolojili mal ihracatında pazar genişlemesine giderek sağladığı bu yüksek adaptasyon başarısının doğuracağı kısa ve uzun dönemli sonuçlar dikkatli değerlendirilmelidir. İhracatımızın yarısından fazlasını oluşturan altı sektör için elde edilen bulgular, Türkiye'nin genel performansıyla paralellik göstermektedir. Birçok sektörümüz rekabet gücünü kaybederken, kayıpları yeni pazarlara yönelerek telafi etmeye çalışmaktadır. Elektrikli makineler ve tekstil sektörlerinde adaptasyonun küresel krizden önce artmaya başlaması ise dikkat çekicidir. Sektörel karakteristikler, demir-çelik ve motorlu kara taşıtlarında olduğu gibi, uyum sağlama gücünü doğrudan etkilerken, meyve-sebze ihracatında yaşanan rekabet ve adaptasyon kaybı düşündürücüdür. Beyaz eşya ihracatımızın da yer aldığı elektrikli makineler sektöründen ise bir "başarı hikayesi" olarak söz etmek mümkündür.

Son olarak, yeni pazarlara yönelerek ihracatımızı arttırmak önemli olsa da, rekabet gücünü arttırmadan bu yeni pazarlarda kalıcı başarılar elde edilip edilmeyeceği önemli bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 4. Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı 6 sektörün adaptasyon performansı

Parantez içinde verilen sayılar ilgili sektörde kaç ülkenin sıralamaya tabi tutulduğunu göstermektedir.

	2000-2005 DÖNEMİ		2005-2009 DÖNEMİ		2007-2009 DÖNEMİ	
	Rekabetçilik	Sıra	Rekabetçilik	Sıra	Rekabetçilik	Sıra
Meyve-Sebze	0.15	2 (86)	0.03	15 (79)	0.06	8 (79)
Tekstil	-0.15	80 (86)	-0.07	75 (79)	0.02	6 (79)
Demir-Çelik	0.66	3 (85)	1.09	2 (78)	1.04	2 (78)
Elektrikli Makineler	-0.30	69 (85)	-0.01	52 (78)	0.00	23 (78)
Motorlu Kara Taşıtları	0.49	6 (84)	-0.60	72 (78)	0.07	18 (78)
Konfeksiyon	-0.02	57 (85)	0.20	6 (79)	-0.05	61 (79)

Kaynak: UN Comtrade Veritabanı, ITC, TEPAV Hesaplamaları

(9) TEPAV tarafından Şubat 2011'de yayınlanan "İhracat fiyatlarının artması pazar payını nasıl etkiler?" adlı değerlendirme notunda motorlu kara taşıtları ve demir-çelik alt sektörlerinin çoğunda ihracat fiyatlarındaki artışlara rağmen pazar payı artışlarının yaşandığının bulunması bu çalışmadaki bulgulara destek sağlamaktadır.

08-UMIT OZLALE.indd 9 5/17/11 12:08:24 PM



Yılın Kalan Üççeyreğinde Zorluk ve Fırsatları Birlikte Kollayacağız

Prof. Dr. Kerem Alkin
Bloomberg HT Direktörü ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi

Birinci çeyreğini geride bıraktığımız 2011 yılı, Kuzey Afrika ve Orta Doğu'daki siyasi gerginlikler ve Japonya'yı vuran ağır deprem ve tsunami felaketi nedeniyle şimdiden unutulmayacak bir yıl olacağını hissettirdi. İlk üç ayda yaşanan olaylar, Türk iş dünyası açısından yeni fırsatlar ve beraberinde yeni zorlukları da birlikte getiriyor. Japonya'nın maruz kaldığı deprem ve tsunami felaketi, otomotiv ve elektronik ürünler alanında üretim ve dağıtımın, yedek parça ve ara mamul temininin Türkiye'ye kaydırılması anlamında yeni imkânları gündeme getirirken, Kuzey Afrika ve Orta Doğu'daki sıcak gelişmeler ise, öncelikle müteahhitlerimiz ve hiç şüphesiz ihracatçılarımız açısından kimi zorluklara işaret ediyor.

09-KEREM ALKIR.indd 2 5/17/11 12:09:10 PM

Orta Doğu'da dönüşümün adı: 'Türkiye gibi olmak istiyoruz'

Bölgemizdeki 1. ve 2. kuşak komşu ülkelerde yaşanan siyasi gelişmeler ve toplumsal hareketlenmenin hiç şüphesiz çok sayıda ve kimileri 30-40 yıl öncesine kadar uzanan gerekçeleri var. Bununla birlikte, kimi Orta Doğu uzmanları ve uluslararası ilişkiler alanındaki kimi araştırmacılar, son birkaç yıldır Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki siyasi hareketlenmenin gerekçeleri arasına, ihracatı gerçekleştirilen 'Türk Dizileri'ni de eklemekteler. Söz konusu diziler, Türkiye'nin çoğunluğu Müslüman bir ülke olsa da, çağdaş ve ilerici bir yaşam şeklini ve bunun da ötesinde bölgemizin refah düzeyi en yüksek ekonomisi olma özelliğini yakaladığını gösteriyor. Bu nedenle, her ne kadar daha ileri bir demokrasi standardına ulaşmak adına çabalarımızı sürdürsek de, Türkiye'nin 87 yıllık Cumhuriyet tarihinde ve özelikle son 30 yılda kat ettiği ekonomik ve demokratik standartlar düzeyi, bölge ülkelerindeki toplumları da hareketlendirmiş ve talepkâr hale getirmiş durumda.

Bununla birlikte, kimi Orta Doğu uzmanları ve uluslararası ilişkiler alanındaki kimi araştırmacılar, son birkaç yıldır Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki siyasi hareketlenmenin gerekçeleri arasına, ihracatı gerçekleştirilen 'Türk Dizileri'ni de eklemekteler.

Bölgede Türkiye'nin ekonomik etkinliği artıyor

Türkiye'nin son 5 yıldır daha yoğun bir şekilde yürütmekte olduğu 'komşularla sıfır sorun' politikasının etkisi de unutulmamalı. Bölge ülkelerinin büyük bir bölümü ile mutabakata varılan vize işlemlerinin karşılıklı kaldırılması süreci, hem bölge ülkelerinden çok sayıda turistin Türkiye'yi ziyaret etmesini, hem de Türk iş dünyasının etkili iş bağlantıları yapabilmek adına bölge ülkelerini çok daha sıklıkla ziyaret etmelerini sağladı. Bölge ülkelerinden gelen turistlerin Türkiye'de sıklıkla şahit oldukları ciddi boyutlardaki bayındırlık faaliyetleri, uluslararası standartlarda alış veriş merkezleri, rezidanslar, hava limanları, karayolları hiç şüphesiz, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da ekonomik dönüşümün neden bu derece geç kaldığı ve neden Türkiye'nin çok gerisinde kalındığı yönündeki sorgulamaları da alevlendirdi.

Türkiye'nin 2000'li yılların başlarından bu yana güçlendirmekte olduğu bölgesindeki Ekonomi ve Ticaret Diplomasisi becerisi ve bölgesel liderlik konumu, doğal olarak Türkiye'nin komşu ülkelerle dış ticaretini, yüzde 8'lerden yüzde 25'lere taşıdı. Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne ihracatı hacimsel olarak 64 milyar Dolarla bugüne kadarki en yüksek seviyesine 2008 yılında ulaştıktan sonra, söz konusu hacim 2009 yılında küresel krizle birlikte 47 milyar Dolara gerilemişti. Türkiye, bölgemizdeki 1. ve 2. kuşak komşu ülkelere ihracat hamlesinde önemli başarı ve rekorlara imza atmasa idi, Türkiye'nin ihracat hacminde küresel krizden kaynaklanan kan kaybı çok daha dramatik olabilirdi.

Bunun yanı sıra, tekstil, hammaddesi ve hazır giyim rekabeti açısından, Türk şirketlerinin bölge ülkelerindeki nitelikli sanayi bölgelerinde (QUİZ) gerçekleştirdikleri yatırımlar da, küresel rekabet becerisi açısından önemli açılımlar oldu. Bununla birlikte, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da hız kazanmış olan politik çalkantılardan yatırımlarının bir kısmını söz konusu coğrafyaya kaydırmış olan Türk şirketlerinin tedirgin olmaları, bu sürecin 'dikeni' olarak da tanımlanabilir. Buna karşılık, Türk şirketlerinin bölge ülkelerinde personeli servisle fabrikaya taşıma ve öğlenleri yemek verme alışkanlıklarını sürdürmeleri ise, bölge ülkelerindeki çalkantılarda, o ülkenin vatandaşı olan işçilerin, Türk şirketlerine ait fabrikaları isyanlardan ve toplumsal hareketlerden korumaları gibi gelişmeleri de beraberinde getirdi. Türk şirketlerinin, ilk kez kendilerine insan gibi muamele eden yabancı yatırımcılar oldukları, Afrika ve Orta Doğu'nun pek çok ülkesinde konuşuluyor.

Orta Doğu'da arayışlar, kısa vade için risklere, uzun vade için fırsatlara işaret ediyor

Uluslararası yayın ve araştırma kuruluşları tarafından düzenlenen kamuoyu yoklamaları, iş adamlarının ve ekonomi çevrelerinin Orta

09-KEREM ALKIR.indd 3 5/17/11 12:09:11 PM



Buna karşılık, Türk şirketlerinin bölge ülkelerinde personeli servisle fabrikaya taşıma ve öğlenleri yemek verme alışkanlıklarını sürdürmeleri ise, bölge ülkelerindeki çalkantılarda, o ülkenin vatandaşı olan işçilerin, Türk şirketlerine ait fabrikaları isyanlardan ve toplumsal hareketlerden korumaları gibi gelişmeleri de beraberinde getirdi.

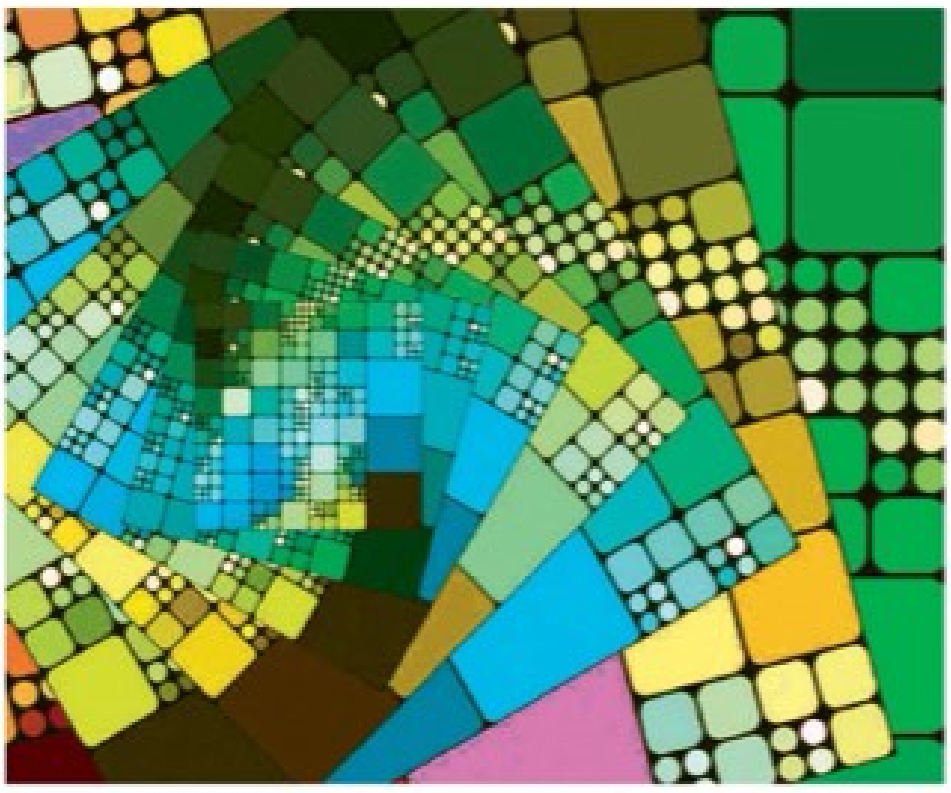
Doğu ve Kuzey Afrika'daki dönüşüm sancılarının petrol ve emtia fiyatları üzerindeki etkisi açısından kısa vadede daha zor bir süreç beklediklerini, bununla birlikte bölgede artık geri dönülemez şekilde toplumlarının yaşam standartlarının ciddi ölçüde iyileştirileceği yeni bir sürecin başladığına inandıklarını gösteriyor. Bu durum, 400 milyonun üzerindeki insanın alım gücünün iyileşmesiyle, beyaz eşya, elektronik eşya, tekstil, otomotiv, konut sektörlerinde yeni fırsatlara ve bölgemizdeki 1. ve 2. kuşak komşu ülkelerde enerji ihtiyacının artmasına, Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda komşu ülkelerden daha yoğun olarak gerçekleşecek ziyaretlerle, vazgeçilmez bir turizm ve alış veriş destinasyonu olacağına işaret ediyor.

Türkiye'nin, Hükümetin, ekonomi yönetiminin ve iş dünyasının bu temel gerçeği hep göz önünde bulundurarak, inşaat malzemesi, konut endüstrisi, elektronik, tekstil, enerji ve turizm alanlarında bölge ülkelerinde ve Türkiye'de gerçekleşecek ihtisas fuarlarına daha fazla ağırlık vermesi gerekecek. Türk iş dünyası ile bölge iş dünyasının daha sıklıkla bir araya gelmesini sağlayacak olan söz konusu ihtisas fuarları, hiç şüphesiz uluslararası iş dünyası ve yatırımcılar tarafından bu bölgede dikkatle takip edilecek yeni iş fırsatlarından Türkiye'nin hak ettiği ölçüde pay almasını da sağlayacaktır.

Euro-Dolar paritesinin dış ticaret açısından etkileri göz ardı edilmemeli

Türkiye'nin ihracat performansını arttırmaya yönelik arayışlar süregelse de, döviz kurlarının seyri de bir başka önemli konu başlığı olarak karşımıza çıkıyor. Esasen, uluslararası piyasalarda Doların nasıl bir performans göstereceğine yönelik merak, sonunda tarihinde ilk kez ABD Merkez Bankası (FED) Başka-

09-KEREM ALKIR.indd 4 5/17/11 12:09:11 PM



ABD ekonomisi büyüme ve istihdam açısından güç kazanıncaya kadar para politikasını sıkılaştırmadan gelişmelerin izlenmeye devam edileceğini belirten Bernanke, gerektiğinde ek önlemler alınacağını, ancak FED'in para politikasını ne zaman sıkılaştıracağını bilmediğini aktardı.

nı Bernanke'yi düzenli basın toplantısı yapma noktasına getirdi. ABD ekonomisine yönelik yine "ılımlı" tahminlerde bulunan Bernanke, üçüncü bir parasal genişleme programı olmayacağı sinyalini vererek, küresel ekonomiyle birlikte, ABD ekonomisinde de gözlenen enflasyondaki yükselişin, FED açısından üçüncü parasal genişleme yok anlamına geldiğini, yeni bir parasal genişlemenin kendilerine cazip gelmediğini vurguladı.

FED Başkanı, ABD ekonomisinin canlanmasına yardım etme çabası çerçevesinde, muazzam işler yaptıklarını hatırlatarak, 600 milyar Dolarlık ikinci parasal genişleme (kolaylaştırma) programının etkili ve finansal piyasalarda başarılı olduğunun altını çizdi; ancak programın her derde deva bir program olmadığının farkında olduklarını ve Haziran ayında parasal genişleme programını sonlandıracaklarını da hatırlattı. Bununla birlikte, ABD ekonomisi büyüme ve istihdam açısından güç kazanıncaya kadar para politikasını sıkılaştırmadan gelişmelerin izlenmeye devam edileceğini belirten Bernanke, gerektiğinde ek önlemler alınacağını, ancak FED'in para politikasını ne zaman sıkılaştıracağını bilmediğini aktardı. Bununla birlikte, FED Başkanı, artık bankalardan yeni tahvil alımı yapmayarak, kısmen parasal sıkılaştırma sürecine başlayacaklarının da mesajını verdi.

FED Başkanı'nın açıklamaları, ABD ekonomisine ve dolaylı olarak küresel ekonomiye büyük boyutlarda pompalanmış olan ABD Dolarının yılsonundan önce sistemden çekilmeyeceğine işaret ettiğinden, Dolardaki değer kaybı yeniden hız kazandı. Dünyanın 6 önemli para birimine karşı Doların değerini gösteren Dolar Endeksi, 2008 yılı ilkbaharından, yani 3 yıldan beri ilk kez en düşük değerini gördü ve 74 puanın altına indi. Bu düzey kırıldıktan sonra, Euro-Dolar paritesi 1,46-1,54 Dolar bandına geçti. Bu bantta, Dolar endeksi önce 72 puanı, ardından 70 puanı da kırar, parite 1,52-1,54 bandına yaklaşır ise, altının ons fiyatı da 1600 Doları test edebilir

Euro, Dolar karşısında 1,48 Doların da üstüne çıkarken, altının bir onsu 1535 Dolara dayanarak yeni bir rekor kırdı. Ham petrol fiyatları da 120 Dolara yeniden yaklaştı. Bu durum, yurtiçi piyasalarda Dolar-TL kurunun 1,48-1,52 TL bandında, 1,50 TL ve bir miktar altını test etmesi anlamına gelirken, parite etkisiyle Euro-TL 2,22-2,26 TL bandına geçti. Bununla birlikte, paritedeki yükseliş sürer ise, Euro-TL 2,26-2,30 TL bandına geçebilir. Bu durumun, Türk iş dünyası açısından anlamı, yaşanan toplumsal olaylar nedeniyle, kimi Orta Doğu ve Kuzey Afrika ekonomilerine gerçekleştirilen ihracatta kısmi kayıplar oluyor ve olacak ise, avantajlı Euro kuru sayesinde, daha yoğun olarak Avrupa pazarına yüklenmek olabilir. Bununla birlikte, Dolar-TL kur düzeyinin 1,52 TL bandına oturması halinde, dış ticaret dengeleri açısından Dolar+Euro kur düzeyi 1,90 TL'nin altına inmeyecektir ve bu durum Türkiye'nin cari açık sorunu açısından daha etkili sonuç verebilir.

09-KEREM ALKIR.indd 5 5/17/11 12:09:11 PM



Dış Ticarette Yeni Korumacılık Eğilimleri ve Türkiye'ye Yansımaları

Yrd. Doç. Dr. Kahraman Arslan
İstanbul Ticaret Üniversitesi
Ticari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

Dış ticarette, serbest dış ticaret ve koruyucu dış ticaret politikası şeklinde kendini gösteren politika tercihleri arasındaki mücadelenin kökleri 17. yüzyıla (merkantilizm çağına) dek uzanmaktadır. Bu tartışma günümüze kadar gelmiş ve her devirde yeniden alevlenip gündemdeki yerini koruyan bir sorun haline dönüşmüştür. Bir grup insan yerli endüstrileri, iç piyasayı ya da yerli işçileri kullanmak amacıyla korumacılık politikasını savunurken diğer bir grup daha yüksek refah, daha kaliteli, daha çeşitli ve daha ucuza mal ve hizmet temini için serbest ticaret politikasını savunmaktadır. Her iki taraf da kendi tercihini meşrulaştırmak üzere çok sayıda argüman bulabilmektedir (Acar, 2010).

Bu arada, kırk yılı aşkın bir süredir global liberasyon ve ayrımsız ticaret savunuculuğu yapan GATT, klasik korumacılığın azaltılmasına önemli bir katkıda bulunarak ticaretin da-

10-KAHRAMAN ASLAN.indd 2 5/18/11 12:54:25 PM

ralmasını engellemiştir. Gerçekleştirilen tarife indirimlerinin bu başarıdaki payı büyüktür. Ancak, son küresel kriz, yapılan tüm tartışmaları sona erdirmekle kalmamış, kapitalizmi ve dış ticareti, ansızın Ricardo öncesi döneme götürmüştür. Piyasa ekonomilerine duyulan güven sarsılmış ve daha fazla devlet müdahalesi arzulanır olmuştur (Roth, 2009).

Kriz, diğer bütün yapıları olduğu gibi küresel rekabet şartlarını da temelden değiştirmiştir. "Serbest ticaret", "serbest finans" ve "esnek emek" piyasalarına dayandırılan fantezilerin sonuna gelinmiştir. Her şeyden önce küresel kriz, dış ticarette korumacılık eğilimlerinin artması endişesini beraberinde getirmiştir. Ülkeler arasındaki dış ticareti temelden etkileyen korumacılık önlemlerinin ise artık eskisi gibi bilinen yöntemlerle değil, çok daha farklı ve dolaylı biçimlerde ortaya çıkacağı anlaşılmaktadır.

Bugün yeni bir dünya düzeninin ve buna paralel olarak gelişecek üretim ve paylaşım ilişkilerinin 2000'li yılların ilk çeyreğine damgasını vuracağı anlaşılmaktadır. Başta ABD olmak üzere kıta Avrupa'sında dizayn edilen ve ortaya konulmaya çalışılan politikalar, yeni bir devletçi ve serbest piyasa ekonomisi dinamiklerini rahatsız etmeyen ve devletin ekonomideki rolünün ve düzenleyici yönünün ön plana çıkacağı daha korumacı bir döneme girildiğini işaret etmektedir (Büyükuslu, 2010).

Serbest ticaretin erdemi

Serbest ticaretin uzun vadeli sonuçları açısından belki de en önemli yararı, statik bir dünyaya karşı dinamik bir dünyaya kapı aralaması; hayal gücü geniş, yaratıcı beyinlerin yetişmesine fırsat tanımasıdır. Korumacılık ise, bunun aksine, daralan teknolojik imkânlar, yapay olarak cazip tutulan ama geleceği olmayan bazı iş alanları yüzünden insanların seçeneklerinin ve hayal dünyalarının sınırlanması, sonuçta daha statik bir dünyaya, hayal gücü sınırlı, bulduğuyla yetinen ve yeni serüvenlere girmeyi asla göze alamayan bireylerin yaşadığı bir topluma bizi mahkûm etmektedir.

Bununla beraber serbest ticaret, risklerden arınmış bir dünya değildir; tersine devlet tarafından korunup kollanmaya mazhar olamamış sektörlerde geleceğin belirsizliği, talepte kaymalar, yeni teknolojik gelişmeler, beklenmedik faktörler gibi nedenlerle talep yetersizliği, finansman sıkıntısı, iflas veya işini kaybetme tehlikesi her zaman vardır. Ancak risk ve belirsizlik, başaramama tehlikesi, düştüğü yerden kalkıp yoluna devam etme veya kendine yeni bir yol çizme çabasıyla dolu bir dünya, daha anlamlı bir dünyadır.

Ancak, son küresel kriz, yapılan tüm tartışmaları sona erdirmekle kalmamış, kapitalizmi ve dış ticareti, ansızın Ricardo öncesi döneme götürmüştür. Piyasa ekonomilerine duyulan güven sarsılmış ve daha fazla devlet müdahalesi arzulanır olmuştur.

Koruyucu dış ticaret politikası

Korumacılık, ulusal ekonomiyi, sektörleri, firmaları dış rekabete karşı avantajlar kazandıran ya da dış rekabeti ortadan kaldıran destekleme politikalarının genel adıdır. Sanayileşmenin başlangıcından bu yana ülkelerin büyük çoğunluğu tarafından dönem dönem uygulanmıştır. İlk sanayileşen ülke olan İngiltere her zaman serbest ticareti savunurken, Almanya, ABD, Japonya gibi ülkelerden başlayarak azgelişmiş ülkelere kadar çoğu ülke korumacı politikalar izlemiştir.

Korumacılık, genellikle sanayileşmeye geç başlayan ve daha önce sanayileşen ülkelerle rekabet edemeyeceğini düşünen ülkelerin başvurduğu bir politikadır. Nitekim sanayileşmenin ilk aşamalarında korumacı politika izleyen ülkeler, belli bir düzeye ulaştıktan sonra korumacı politikaları terk etmekte ya da gevşetmekte ve diğer ülkeleri de korumacılıktan vazgeçmeye çağırmaktadır.

Korumacılığın en önemli gerekçesi "bebek endüstriler" tezidir. Bu tez 19. yüzyılda Avrupa'da başlamış ve diğer kıtalarda sanayileşmeye daha geç başlayan hemen tüm ülkelerce sürdürülmüştür. Yabancı ülkelerin damping uygulamalarına karşı ulusal sanayii desteklemek için de korumacı politikalara başvurulmaktadır. Bu nedenle günümüzde dış ticaret politikası denilince, genellikle koruyucu dış ticaret politikası akla gelmektedir.

10-KAHRAMAN ASLAN.indd 3 5/18/11 12:54:25 PM



Korumacılık içgüdüsünün açığa çıkması

Küresel krizin derinleşmesi ile birlikte küresel boyutta yaşanan durgunluk, etkisini uluslararası ticaret alanında da göstermiştir. ABD ve AB ülkelerinde bir yandan işsizlik oranları son otuz yılın en yüksek düzeyine çıkarken, birçok sanayileşmiş ülkenin dış ticaret hacmi, bir önceki yıla göre %20'lerin üzerinde daralmıştır. Bu şekilde ortaya çıkan panik ve belirsizlik ortamında korumacılık çağrıları dikkat çekmektedir.

Korumacılık konusundaki çıkışlardan ilki, ABD'de ekonomik destek paketi çerçevesinde yapılacak demir çelik alımlarında sadece ABD'de üretilen demir ve çeliğin satın alınması şeklinde ortaya çıkmıştır. Korumacılık eğiliminin artışa geçebileceğine dair diğer bir belirti, İngiltere'de bir petrol projesinde görev alacak bir İtalyan şirketin sadece İtalyan işçi ve mühendislerini çalıştıracağının ortaya çıkması üzerine bu kararın bazı İngiliz sendikalar tarafından gösteri ve grevlerle protesto edilmesi olmuştur. Sendikaların İngiltere'de yabancı işçilerin çalışamayacağı konusunu özellikle vurgulaması, artan korumacılık eğiliminin bir göstergesidir. Son olarak, Fransa Cumhurbaşkanı Nicolas Sarkozy'nin Fransız otomotiv şirketlerine hükümetin vereceği mali destek karşılığında bu şirketlerin başka ülkelerdeki ve özellikle de Orta ve Doğu Avrupa'daki fabrikalarını kapatıp Fransa'ya taşımalarını şart koşması da korumacılık eğiliminin bir başka şekilde kendisini göstermesidir (Yılmaz, 2009).

Söz konusu gelişmeler, siyasetçiler ve çıkar çevrelerinde hâkim olan korumacılık içgüdüsünün ekonomik sorunlar arttıkça kendisini hangi biçimlerde göstereceğinin örnekleri olarak önem taşımaktadır. Ekonomik durgunluk derinleştikçe korumacılık çağrılarının daha da yoğunlaşacağı anlaşılmaktadır. Ancak artan korumacılık eğilimine karşı dünyanın çeşitli ülkelerinden oldukça önemli tepkiler de yükselmektedir.

Küresel kriz sonrası gelinen noktada korumacılığın hortlamasına yol açabilecek iki olumsuz gelişme öngörülmektedir. Bunlardan ilki uluslararası boyutta serbest ticaretin daha da genişlemesi için harcanan çabaların son yıllarda zayıflaması, ikincisi ise ulusal boyutta ABD'de ve diğer birçok ülkede 1990'lardan günümüze devam eden küreselleşme sürecinde gelir dağılımında büyük bir bozulmanın gerçekleşmiş olmasıdır (Yılmaz, 2009).

Bu durum toplumsal ve ekonomik değişim dinamiğinin, kriz öncesine kıyasla daha büyük ölçüde ulusal karakter kazanabileceği anlamına gelmektedir. Bunun düz iktisat diline tercümesi, kriz sonrasında ulusal ekonomilerin görece daha "korumacı" bir zemine kayabileceğidir. Geçtiğimiz dönemde devreye sokulan "kurtarma paketleri"nin bütünüyle ulusal

10-KAHRAMAN ASLAN.indd 4 5/18/11 12:54:25 PM

karakterde olması da benzer eğilimlerin hemen kapının arkasında olduğunu göstermektedir.

Klasik koruma araçları

Klasik koruma araçları arasında akla ilk gelen tarife araçları ve bu kapsamda gümrük vergileridir. Ülkeler, bu tür maliye politikası aracını kullanarak birtakım iktisadi amaçlarını gerçekleştirmeye çalışmakta ancak bu çerçevede bazı ticari engeller ortaya çıkmaktadır. Gümrük vergisinin konulmasındaki temel amaç, ülkenin iç piyasasını muhafaza etmektir. Ancak bu yönde alınan bazı tedbirler, ticari ilişkide bulunulan ülkelerce de misilleme amaçlı olarak uygulandığında, ticari dengelerin bozulması ve sonuçta dünya ticaretinin bundan olumsuz şekilde etkilenmesi söz konusu olmaktadır.

Gümrük tarifelerinin dışında, uluslararası mal ve hizmet akımlarını serbest ticaret koşulları altındaki normal gelişme seyrinden çıkaran politika uygulamaları "tarife dışı engeller" olarak tanımlanmaktadır. Tarife dışı engeller, tarifelerden farklı olarak kesinlik taşımadığı ve geniş ölçüde idari kararlara bağlı olduğundan zaman içinde büyük değişiklikler gösterebilir. Bu nedenle ithalat ve ihracat üzerinde artan bir risk ve belirsizlik oluştururlar.

Yeni korumacılık talepleri

Dış ticaretin hızla büyüdüğü ve karmaşıklaştığı günümüzde gümrük tarifelerinde çok önemli indirimler sağlanmış ve gümrük tarifeleri dış ticarete müdahale aracı olarak çok daha az kullanılan ve etkin olmayan bir araç durumuna gelmiştir. Buna karşılık tarife dışı engeller önem kazanmaya başlamıştır. Bunlar genel olarak; tarife benzeri engeller, miktar kısıtlamaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları ve diğer tarife dışı araçlar olarak ortaya çıkmaktadır. Dünya ticaretini büyük ölçüde engelleyici bir rol üstlendiği görülen tarife dışı araçlar içinde günümüzde belirgin bir şekilde ön plana çıkanlar ise çevresel kriterlerdir. Bu şekilde sayısız yöntemlerine tanık olduğumuz tarife dışı engellerin yanı sıra bölgesel ve ikili anlaşmalar, yeni korumacılığın global liberasyon karşısındaki zaferini ilan etmektedir. Üstelik yeni korumacılık, özlenen yapısal esnekliği de beraberinde getirmiştir. Yeni korumacılık yöntemleri, her an, her yerde ve her koşulda kolaylıkla değiştirilebilmektedir.

21. yüzyıla girerken dünya, liberasyondan ziyade dolaylı ve ılımlı bir korumacılığa yakındır. Bu korumacılık türüne "yeni korumacılık" denilmektedir ve yeni korumacılığın boyutları, son yılların getirdiği siyasi gelişmelere göre yeniden biçimleneceğe benzemektedir.

Yeni korumacılık yöntemlerinin en önemli problemlerinden biri açık ve berrak olmayışı ve keyfiliğidir. Ayrıca yeni korumacılık yöntemleri hükümetlerin ekonomik faaliyetlere daha fazla ve beklenmedik zamanda el atmasını kolaylaştıran bir uygulamayı da beraberinde getirmektedir. Bu yöntemleri başarı ile uygulayan ülkeler ise gelişmiş ülkelerdir. Sahip oldukları üstün organizasyon, bütünleşmiş piyasalar, piyasalardan çabuk gelen talepler ve amaca uygun koruma araçlarının hemen kullanılabilmesi sayesinde, yeni korumacılığın yöntemleri gibi başarıları da bu ülkelere mal olmaktadır (Roth, 2009).

Komşunun canı çıksın

Aslında, benzer korumacılık eğilimleri her yerde, her zaman olmuş ve olmaya da devam edecektir. İnsanların doğal eğilimi, meselenin özüne bakmak yerine kolayca bir günah keçisi bulup, bütün suçu ona atmak şeklindedir. ABD özelinde hatırlanan yakın bir örnek, 1980'lerde Japon otomobil ihracatına duyulan tepki sonucu ortaya çıkan korumacılık dalgası karşısında, Japon otomobil firmaları, bunu aşmak için "gönüllü ihracat kısıtlama" programı uygulamak zorunda kalmışlardır. Diğer yandan da ABD içerisinde fabrikalar kurup, üretimi ülke içerisinde yaparak dikkatleri üzerlerinden atmaya çalışmışlar ve bunda da

Küresel kriz sonrası gelinen noktada korumacılığın hortlamasına yol açabilecek iki olumsuz gelişme öngörülmektedir. Bunlardan ilki uluslararası boyutta serbest ticaretin daha da genişlemesi için harcanan çabaların son yıllarda zayıflaması, ikincisi ise ulusal boyutta ABD'de ve diğer birçok ülkede 1990'lardan günümüze devam eden küreselleşme sürecinde gelir dağılımında büyük bir bozulmanın gerçekleşmiş olmasıdır.

10-KAHRAMAN ASLAN.indd 5 5/18/11 12:54:26 PM

çok başarılı olmuşlardır.

Konuya tüketici perspektifinden ve serbest ticaret felsefesi boyutundan bakanlar ise korumacılık eğilimlerine karşı çıkmaktadırlar. "ABD bu konuda bir adım atarsa, ciddi bir misilleme ile karşılaşır ve bundan ABD de zararlı çıkar" mesajını vermeye çalışmaktadırlar. Bu nedenle korumacılık yönünde ciddi bir politika değişikliğinin olması yakın vadede beklenmemektedir.

İçgüdüsel şekilde gündeme gelen korumacılık söylemlerine karşı tepkilerin de spontane olarak ortaya çıkmasının ardında 1929 Büyük Buhranı deneyimi yatmaktadır. Korumacı politikalar Büyük Buhran'la mücadele sırasında da denenmiş ve ekonomideki daralmayı ve hızla artan işsizliği kontrol etmesi için korumacılık etkin bir araç olarak görülmüştür. Ancak, 1930'larda ABD'de başlayan ve dilimize "komşunun canı çıksın" şeklinde çevirebileceğimiz "beggar thy neighbor" deyimiyle özetlenen korumacı politikalar daha sonra Avrupa ülkelerine de sıçramış ve Büyük Buhran'ın daha da derinleşmesine neden olmuştur. Krizle mücadelenin ülkeler arası dayanışma yerine her ülkenin kendi duvarları arkasına çekilerek yapılması, önce bir ekonomik yıkıma sonra da savaşa yol açmıştır (Yılmaz, 2009).

Korumacılık çağrılarının başarı şansı

İçinde yaşadığımız küresel durgunluk ortamında korumacılık çağrılarının başarılı olmaması için birçok neden bulunmaktadır. Toplumsal, ekonomik ve uluslararası ilişkiler açısından bugünün koşullarının 1929'dan çok farklı olduğu bilinmektedir. 1929 şartlarında ABD, yalnızca coğrafi açıdan değil uluslararası ilişkiler açısından da dünyanın geri kalanından soyutlanmış durumdaydı. Bugün ise dünyanın tek süper gücü olarak askeri, siyasi ve ekonomik anlamda var olan dünya sisteminin en büyük savunucusudur. Bu konumuyla ABD, bırakınız korumacılık önlemlerini gündeme getirmeyi, başka ülkelerin bu yönde alacakları kararları en büyük tepkiyle karşılayacak olan ülkedir.

ABD'nin yanı sıra, 1947'den bu yana sürdürülen çok taraflı ticaret görüşmeleri sonucunda serbest ticaret alanında elde edilen kazanımların bazı ülkelerin tek taraflı olarak alacakları kararlarla kurban edilmesine

1990'dan bugüne yaşadığımız ikinci küreselleşme dalgasında dünya çapında artan yatırımlarıyla, genişleyip yetkinleşen üretim ve tedarik zincirleriyle çokuluslu şirketler çok önemli bir rol oynamaktadırlar. Çokuluslu şirketler, uluslararası yatırımlar yoluyla gerçekleştirdikleri rekabet ve etkinlik alanındaki kazanımlarının ekonomik durgunlukla mücadele etmek için başvurulacak korumacılık önlemlerine feda edilmesine razı olmayacaklardır.

Dünya Ticaret Örgütü üyesi ülkelerin de izin vermesi mümkün değildir. Bu şartlar altında tek taraflı olarak gümrük duvarlarını yükseltme kararı alan ülkeler, DTÖ üyeliğini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalacaklardır. Gümrük duvarlarını tek taraflı olarak yükseltmenin maliyeti, ülkenin bütün ihracatının gümrük duvarlarıyla karşı karşıya kalması olacağı için korumacılık kararı almadan önce hükümetlerin birkaç kez düşünmesi gerekecektir.

Son olarak, 1990'dan bugüne yaşadığımız ikinci küreselleşme dalgasında dünya çapında artan yatırımlarıyla, genişleyip yetkinleşen üretim ve tedarik zincirleriyle çokuluslu şirketler çok önemli bir rol oynamaktadırlar. Çokuluslu şirketler, uluslararası yatırımlar yoluyla gerçekleştirdikleri rekabet ve etkinlik alanındaki kazanımlarının ekonomik durgunlukla mücadele etmek için başvurulacak korumacılık önlemlerine feda edilmesine razı olmayacaklardır.

Bu nedenlerden dolayı korumacı eğilimlerin çok hızlı güçlenme ihtimali çok zayıftır. Ancak, içinde bulunduğumuz küresel bunalım tehdidi karşısında yapılması gereken, artan korumacılık çağrılarına karşı içgüdüsel tepkiler vermenin ötesinde korumacılığın bugünkü sorunların çözümü olmadığını kamuoyuna anlatabilmektir. Bugüne kadar dikkate değer korumacı bir eğilim ortaya çıkmamıştır. Buna rağmen, korumacılık konusuna po-

10-KAHRAMAN ASLAN.indd 6 5/18/11 12:54:26 PM

pülist bir bakış açısıyla yaklaşmanın sakıncalarını vurgulamak gerekmektedir. Bireylerin yerli malı kullanmak konusunda alacakları kararlar oldukça doğal iken, siyasi ve ekonomik liderlerden bu yönde gelecek çağrıların uluslararası alanda kabul görmeyeceği çok iyi anlaşılmalıdır. Çağrıların ötesinde koruma duvarlarını yükseltmek ise en vahim hata olarak tarihe geçecektir (Yılmaz, 2009).

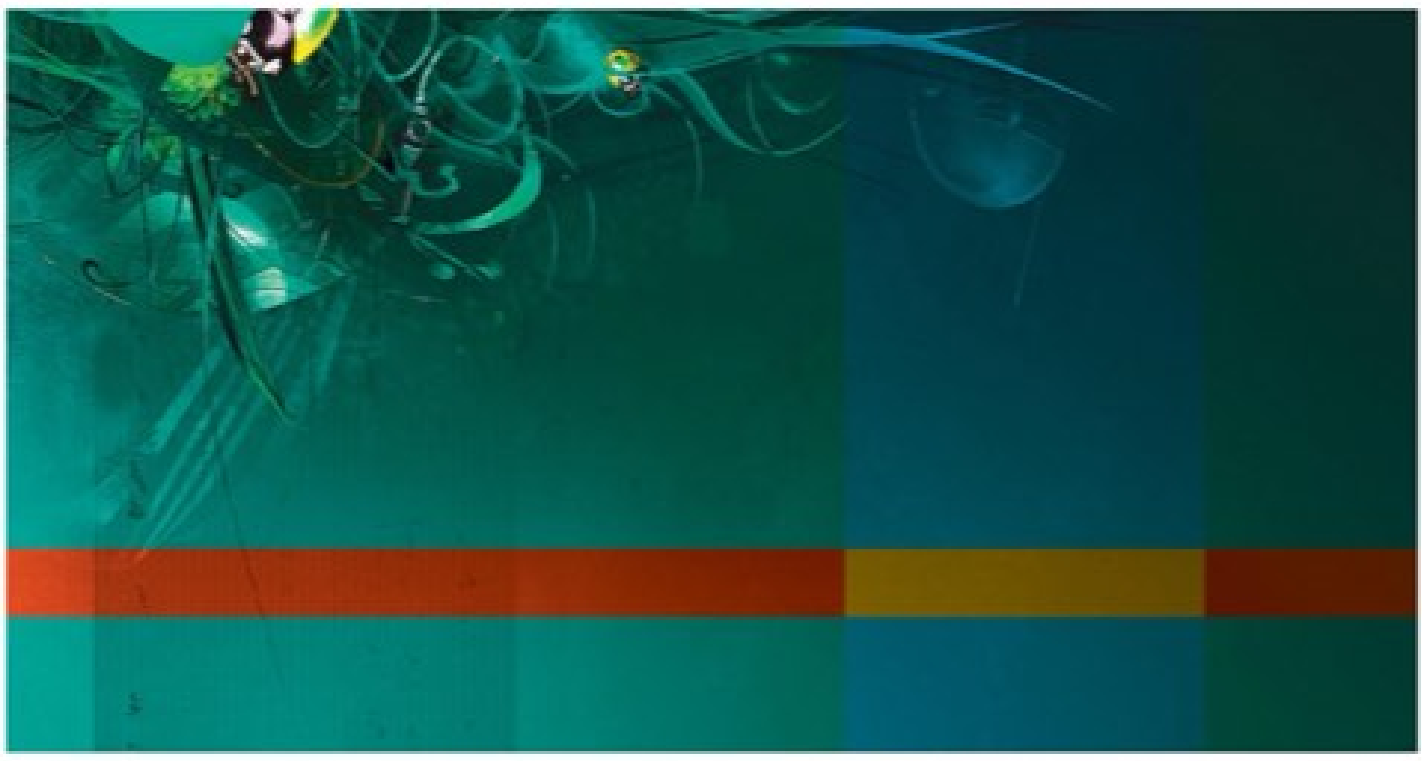
Böyle bir yapı içerisinde, ekonomi otoritelerinin karşısında karmaşık bir ekonomi politika bilmecesi bulunmaktadır. Ülkelerin, içte istikrar ve büyümeyi kontrollü bir şekilde paralel yürütürken, dış ticarette karşılıklı açıklığı sürdürerek korumacılık duvarının arkasında kendi içlerine çekilmemeleri, diğer taraftan da, rekabetin arttığı küresel sermayeyi cezbedecek koşulları sağlamaları gerekmektedir. Bu yüzdendir ki, uzunca bir süredir sadece ekonomik araştırma ve veri sağlama fonksiyonlarına indirgenen IMF gibi uluslararası mali kuruluşların kapısı tekrardan aşındırılmaya başlanmıştır.

Buna karşın, tüm dünyada yaşanmakta olan pazar daralması ve talep düşüşünün bir süre daha devam edeceği öngörülmektedir. Pazar daralmasını ve talep düşüşünü yaratan temel unsurlar ise talebin ertelenmesi ve alım gücündeki azalmalardır (Dereli, 2009:52). Gelire bağlı alım düşüşü veya alım kararlarının ertelenmesi şeklinde kendini belli eden talep şoklarından kaynaklanan dış ticaret daralmasının, ekonomiye yönelik beklentilerin iyileşmesi veya gelir artışıyla birlikte daha kısa sürede düzelebileceği umulmaktadır.

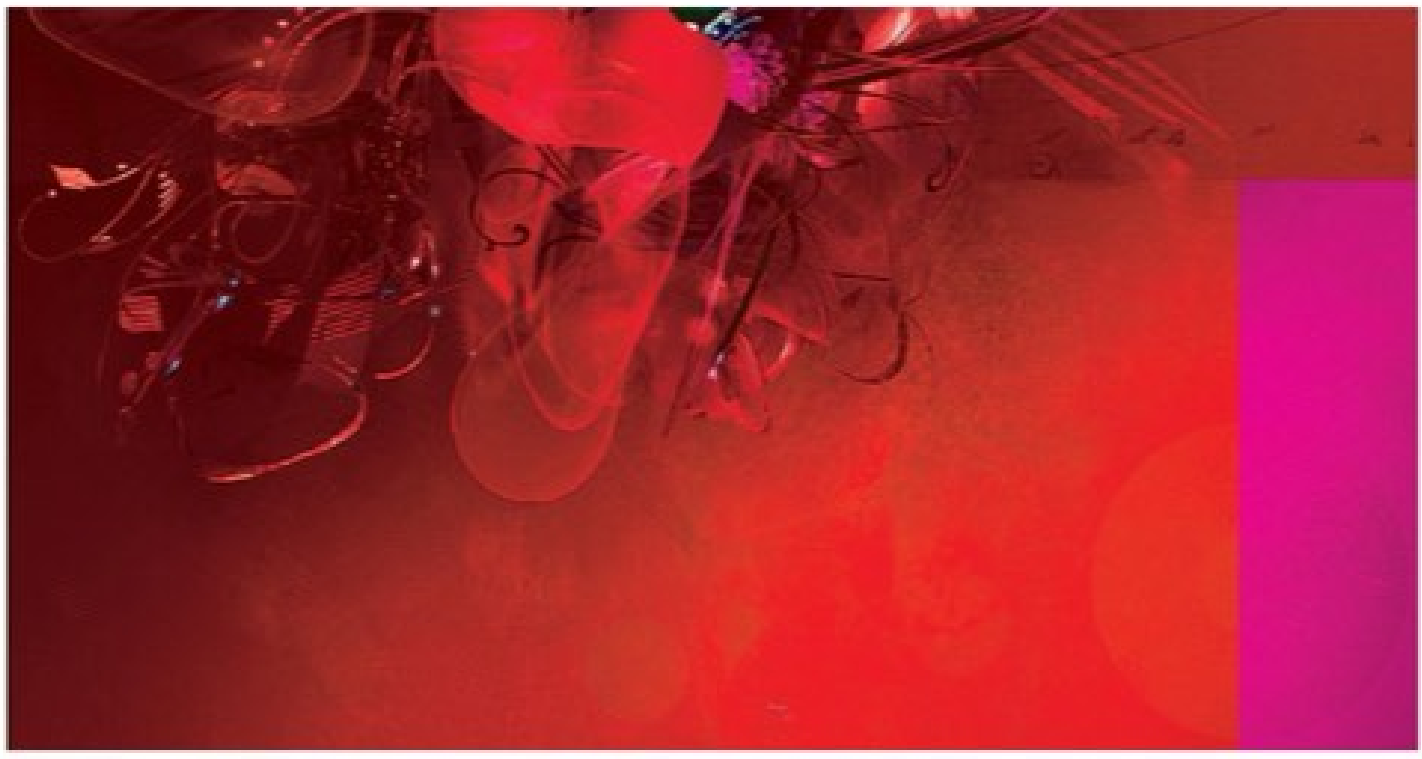
Ticaret çöküşünün ağırlıklı olarak talep veya arz tarafı dinamiklerin çöküşünden kaynaklanıyor olması, ticaret hacminin düzelme süreci açısından önem arz etmektedir. Küresel ekonominin ağırlıklı olarak talep taraflı bir ticaret çöküşüyle karşı karşıya olması nedeniyle, ekonomik beklentilerin ve gelirin kriz öncesi seviyeye ulaşmasıyla birlikte dış ticaret hacmi de kriz öncesi seviyelere gelecek şekilde bir düzelme yaşayacak ve hatta gelirdeki artışa yardımcı olacaktır. Ancak, uluslararası ticaretin seyrinin, korumacılık duvarlarının kaldırılması ve yeni duvarların örülmemesi şeklinde bir yaklaşımın takip edilmesi ve uluslararası platformda bu anlamda karşılıklı işbirliğinin olması durumunda gerçekleşeceğini de unutmamak gerekmektedir (Ercan, 2011).

Korumacılık eğilimlerinin Türkiye'ye yansımaları

Küreselleşmenin Dünya ekonomisi üzerindeki etkinliği ve ülkelerin bu sisteme eklenme yönündeki çabaları artıkça, iktisadi sorunlar sadece o ülkenin değil, diğer ülkelerin özellikle de o ülkenin iktisadi ortaklarının da sorunu olmaktadır. Bundan dolayı dünya ekonomisinin ortalama büyüme oranı ile ticaret hacmindeki büyüme oranı ve bunların bölgelere göre dağılımı her ekonomi için önem arz etmekte-



10-KAHRAMAN ASLAN.indd 7 5/18/11 12:54:26 PM



dir. Kür esel kapitalizmin yaşadığı kriz ile bütün dünya ve Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ekonomiler, tahmin edilenden çok daha fazla küresel ekonomiye ve uluslararası ticarete bağımlı olduklarını görmüşlerdir. Yani bir anlamda kriz, küresel kapitalizmin ülkeleri organik bir bütün haline geldikleri gerçeği ile yüzleştirmiştir. Ekonomik ilişkilerin boyutuna bağlı olarak oldukça hızlı bir şekilde ve hatta eş anlı olarak diğer ülkelere de yayılan kriz, gelişmiş kapitalist sistemlerden başlayarak tüm dünyayı etkisi altına alan bir tsunami etkisi yaratmıştır.

Bu kadar ciddi boyutlara ulaşan bir küresel ekonomik krizin Türkiye'yi "teğet" geçmesi söz konusu olamazdı. Zira Türk ekonomisi küresel ekonomi ile iç içedir. Küresel ekonomik krizin ülkemizde nispeten daha düşük maliyetlerle atlatılmasının temel nedenleri ise ülkemizdeki menkul kıymetleştirme ve ikincil piyasanın çok karmaşık ve girift olmaması nedeniyle, bir mali kuruluştaki problemlerin diğer mali kuruluşa aktarımının hızlı ve yıkıcı bir biçimde olmamasından kaynaklanmaktadır. 2001 yılından sonra enflasyonun kontrol altına alınması ve dış sermaye girişinin önünün açılması ile Türk ekonomisi son 80 yıldır olmadığı kadar dış etkenlere açık bir ekonomi haline gelmiş, bu sayede küreselleşmenin bütün olumlu gelişmelerinden yararlanabilmiştir. Küresel ekonomi gelişirken küreselleşmenin nimetlerinden yararlanan Türk ekonomisi, küresel ekonomi daralırken de zararlarına katlanmak zorunda kalmıştır. Ancak Türkiye'nin küresel ekonomideki payı her geçen gün artsa da Türkiye hala küresel ekonominin merkezinde değil çevresinde olma özelliğini korumaktadır. Geçmişte olduğu gibi bu krizde de baş aktörler, küresel ekonominin merkezinde yer alan ekonomiler olmuştur.

Krizin Türk dış ticareti üzerindeki etkileri

Küresel ekonomik krizin Türk ekonomisini ciddi anlamda etkilediği kanalların başında dış ticaret gelmektedir. Bilindiği üzere Türkiye'nin toplam ticaret hacminin yarıya yakını AB üyesi ülkeler ile yapılmaktadır. Küresel krizin kendisini en sert şekilde hissettirdiği coğrafyanın Avrupa kıtası olduğu ve AB'nin 2009 yılında %4,5 oranında küçüldüğü dikkate alındığında Türk ihracatçılarının da bu süreçten etkilenmesi kaçınılmaz olmuştur. Bilhassa 2008 yılı Ekim ayından itibaren Türkiye'nin ihracat ve ithalat hacmi ciddi bir gerileme sürecine girmiştir. TÜİK verilerine göre 2009 Haziran ayında ihracat, 2008 Haziran ayına göre %32,8 oranında azalmıştır. Ayrıca 2009'un ilk 6 aylık rakamlarına bakıldığında geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık 23 milyar dolar civarında bir gerileme ortaya çıkmaktadır.

Küresel kriz, en tahrip edici etkisini Türk

10-KAHRAMAN ASLAN.indd 8 5/18/11 12:54:26 PM

İmalat Sanayi üzerinde göstermiştir. Kriz döneminde Türk özel imalat sanayi; "öncelikle ithalat yapamadığı, ithalatını finanse edemediği için" üretemez, üretebildiğini ise uluslararası alandaki "dramatik dış talep düşüşleri" nedeniyle satamaz hale gelmiştir.

Türkiye'nin ihracatındaki düşüş, dış ticaretin finansmanında yaşanan problemlerden ziyade dış talepteki daralmadan kaynaklanmıştır. İhracattaki düşüşün bileşenlerini kur hareketleri, emtia fiyatlarındaki düşüş ve şirketlerin kar marjlarındaki daralma oluşturmaktadır. Kar marjlarının daralmasıyla oluşan fiyat etkisinin, miktar etkisinden daha etkili olduğu gözlenmektedir. Örneğin, Ocak-Mayıs 2009 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre ihracatta yaşanan %31 düzeyindeki daralmanın %17,6'lık bölümü fiyat düşüşlerinden kaynaklanırken reel olarak ihracattaki miktar düşüşü %13,2'de sınırlanmıştır. İhracatımızdaki miktar düşüşünün göreli olarak sınırlı kalması olumlu bir gelişme olmakla birlikte, özellikle kur hareketleri ve marjların daralmasıyla oluşan fiyat hareketi, şirketlerin karlılığı üzerinde olumsuz bir etki yaratmıştır.

Küresel krizde, Türkiye ihracatında AB'nin ağırlığı azalırken komşu ve çevre ülkelerin öneminin arttığı, buna karşın ihracatın en hızlı daraldığı ülke grubunun Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkeler olduğu anlaşılmaktadır. Ancak, ihracatımızın coğrafi dağılımında görülen hızlı değişimin kalıcı olmayacağı söylenebilir. Bununla birlikte, küresel kriz öncesinde başlayan ihracatta daha dengeli bir coğrafi dağılıma doğru yavaş dönüşümün devam edeceği anlaşılmaktadır.

Ekonomik perspektiften bakınca Türkiye'nin dış ticaretteki önceliği, geleneksel pazarlarını kaybetmeden alternatif pazarlara açılım yapmasının gerekliliğidir. Bilhassa kriz dönemlerinde ticaretin ve yatırımların çeşitlendirilmesinin önemi daha iyi anlaşılmaktadır. Bu takdirde değişik coğrafyalarda aynı anda etkinlik gösteren bir Türk ekonomisi, asimetrik şoklara ve korumacılık önlemlerine karşı daha tedbirli ve dayanıklı olabilecektir.

Esasında bu yönde bir eğilim son yıllarda ortaya çıkmış ve örneğin Türkiye-AB ticaret hacmi, 2000 yılında toplam ticaret hacmimizin %54'ü iken 2007 yılında %47'ye gerilemiştir. Aynı dönemde Ortadoğu ve Asya Ülkeleri ile bu oran %17'den %25'e yükselmiştir. Dış ticaretin ve diğer ekonomik ilişkilerin aynı istikamette daha fazla çeşitlendirilmesi, Türkiye'nin kesintisiz ve yüksek büyüme hedefine olumlu katkılar sağlayacaktır. Bu kapsamda küresel krizle birlikte yıldızı daha da parlayan Uzak Asya ve Afrika pazarlarının Türkiye için hedef pazar olarak önemi daha iyi anlaşılmış bulunmaktadır.

2001 yılından sonra enflasyonun kontrol altına alınması ve dış sermaye girişinin önünün açılması ile Türk ekonomisi son 80 yıldır olmadığı kadar dış etkenlere açık bir ekonomi haline gelmiş, bu sayede küreselleşmenin bütün olumlu gelişmelerinden yararlanabilmiştir. Küresel ekonomi gelişirken küreselleşmenin nimetlerinden yararlanan Türk ekonomisi, küresel ekonomi daralırken de zararlarına katlanmak zorunda kalmıştır.

Gelecek arayışları

Türkiye'nin dış ticaret stratejisini 1980'den beri iki temel paradigma şekillendirmektedir. Bunlar, ticaretin liberalleşmesi ve ihracat yönelimli olmasıdır. Bunun yanında AB ile ortak ekonomik alan oluşturulması, ticaret stratejisinin diğer bir önemli değişkenidir. Bu açılımlar Türk dış ticaret hacminin sürekli büyümesini sağlamıştır. Fakat dünyada yaşanan iktisadi ve ticari dönüşüm ve artan korumacılık eğilimleri, ihracat büyümesinin sürdürülmesini zorlaştırmaktadır. Bu durum Türkiye için uluslararası ticaretin yeni dinamikleri çerçevesinde yeni açılımları gerektirmekte ve dış ticaret stratejisinin yeniden yapılandırılmasını zorunlu kılmaktadır.

Küresel krizin 2008 sonu itibariyle ölçülebilir sonuçları ortaya çıkınca görüldü ki, ekonomik kriz Türkiye üzerindeki en kritik etkisini, dış talepteki daralmalar nedeniyle ihracatta yaşanan keskin düşüşler şeklinde göstermiştir. O halde Türkiye küresel krizin etki alanı dışına ancak ihracatını korur ve sürdürebilirse çıkabilecektir. Bu nedenle, AB pazarındaki daral-

10-KAHRAMAN ASLAN.indd 9 5/18/11 12:54:26 PM



manın, başka alternatiflerle ve yeni pazarlarda telafi edilmesi önem kazanmaktadır. Bu bağlamda ele alınması ve üzerinde önemle durulması gereken konuların başında komşularımızla ticaretin artırılması, globalleşmenin yanı sıra glokalleşme çabalarına da yönelmek suretiyle dış pazarlama çabalarına ağırlık verilmesi gerekmektedir.

Küresel düşün, yerel hareket et

Ülkelerin ticaret politikalarını belirleyen şartlar, iktisadi kurallar dışında değişik unsurlara bağımlı olarak şekillenmektedir. Bir ülkenin pazar seçimi, yatırım kararları, pazarlama stratejileri ve yönetim şekillerini tamamen iktisadi kavramlarla açıklamak mümkün değildir. Bu sebeple uluslararası ticaretin mekân şartları ve tarihi dayanakları ekonomik temelleri ile birlikte değerlendirilmelidir. Dünyada son elli yılda gerçekleşen iktisadi birliklerin ekonomik çıkar birliğinin yanında, bölgesel yakınlık avantajlarını da içerdiği bir gerçektir.

Böylece, bir taraftan dünyada globalleşme ile ticari sınırlar kalkarken diğer taraftan bölgeselleşme ile dünya coğrafyasında "kutuplaşma" oluşmaktadır. Dünyadaki değişim trendi gözlemlendiğinde, globalleşmeye karşı dikkati çeken bir diğer olgunun Yerelleşme (Localization) olduğu görülmektedir. Bu yüzden, İngilizce Globalleşme ve Yerelleşme kelimelerinin birleştirilmesiyle oluşturulmuş "Glokalleşme" (Glocalization) kavramı son zamanlarda yaygın olarak benimsenen ve kullanılan kavramlardan birisi haline gelmiştir. Glokalleşme, kısaca "uluslararası ilişkilerde global gerçeklerden hareket ederek global düşünmeyi, otarşizm yerine dışa açılmayı, dünya ekonomisi ile bütünleşmeyi; ülke içinde ise merkezi yönetim kanalıyla ekonomiyi ve siyaseti yönlendirme yerine yerel yönetimleri daha fazla güçlendirmeyi" ifade etmektedir (Aktan, 1998:2).

Glokalleşme kavramı, "mal ve hizmetlerin global pazarlara lokal (yerel) kültürlere uyacak şekilde sunulması" anlamını taşımaktadır. Bu bağlamda birçok ihraç ürününde hedef pazarların lokal özelliklerinin dikkate alınarak uyumlaştırmaya gidilmesi ve lokal pazarlama stratejileri uygulanması gerekmektedir. Bir diğer ifade ile standartlaştırma globalizasyon sürecinin temel unsuru iken; lokalleşme, lokalizasyon sürecinde ortaya çıkan bir kavram olmaktadır. Bu iki kavram, sonuçta glokalizasyon stratejisi olarak tanımlanan ve global işletmelerin lokal (yerel) özellikleri dikkate alarak oluşturdukları stratejiyi ortaya çıkarmaktadır. Global ve lokal kavramlarının ilişkisi, birbirlerine zıt gibi görünse de, globalleşme süreci evrenselleşme ve lokalleşme yönünde iki dinamiği bir arada barındırmaktadır. Bu varsayım, dış ticarette kültürel etkileşimin tek taraflı olmaktan çıktığını, ihracatçı işletmelerin tüketici üzerindeki etkisi kadar, bireyin ve bireyin içinde yaşadığı toplumun da işletmeler üzerinde belirleyici etkilerinin olduğunu göstermektedir (Erem, vd. 2000).

Global boyutta yapılan ticari faaliyetlerin hakim paradigması olan "global düşün, global hareket et" anlayışı, global normların tüm insanlığı içine alacak şekilde genişlemesi sonucu önce "global düşün, yerel hareket et" kavramına dö-

Glokal pazarların hedeflenmesinin bir diğer önemli yararı ve sonucu, Türkiye'nin kronik dış ticaret açığı sorununun giderilmesine katkı sağlamasıdır. Zira Türkiye'nin esas dış ticaret açığı sorunu, AB dışı ülkelerle yapılan ticaretten kaynaklanmaktadır.

10-KAHRAMAN ASLAN.indd 10 5/18/11 12:54:26 PM

nüşmüş ve giderek glokal kavramı ortaya çıkmıştır.Türkiye konumu itibariyle önemli glokal pazarlara, yani Balkanlar, Rusya, Kafkaslar ve Orta Doğu ülkelerine coğrafi yakınlığının yanı sıra tarihi bağları ve kültürel yakınlığı dolaysıyla bu pazarlarda glokal pazarlama stratejileri uygulamak zorundadır. Bu bağlamda ikili ticaret potansiyeline sahip olması, dünyada yükselen üç değer olan piyasa ekonomisi, demokrasi ve dış dünya ile bütünleşme konusunda, sözü edilen ülke gruplarına göre daha fazla bilgi ve tecrübeye sahip bulunması nedeniyle bölgede merkez ülke olmaya aday en güçlü ülkedir.

"Küresel Düşün Yerel Hareket Et" şeklinde ifade edilen yaklaşım sadece dev şirketlerin gittikleri ülke pazarlarında benimsenme, kabul görme, olası dirençleri kırma amaçlı ve şirin görünme kaygısıyla yaptıkları bir tutundurma stratejisi değildir. Glokalleşme, kazan-kazan mantığı ile hareket edilerek girilen ülke pazarlarında iş potansiyeli ve girişimci yaratma, istihdamı nitelik ve nicelik olarak geliştirme, yerel tedarikçileri kullanarak onların gelişimine rehberlik etme ve yerel değerlerin bulunup dünya pazarlarına sunulması gibi amaçları da kapsamaktadır.

Türkiye bugün ulaştığı noktada belki de ürettiğinin bir kaç mislini bile üretebilecek ve ihraç edebilecek potansiyele sahiptir. Türk ekonomisinde sermaye, bilgi birikimi, girişimcilik ve işgücü, fazlası ile mevcuttur. Ancak yine de Türkiye'de işsizlik giderek artmaktadır. Türkiye'nin en okumuş ve en kalifiye elemanları bugün işsizdir (Dereli, 2009;110). Mevcut üretim kapasitesine karşın küresel ekonomik krizden dolayı talebin yetersiz kalması, Türkiye için önümüzdeki yıllarda büyük sıkıntılar yaratabilecektir. Küresel ekonomiden kaynaklanan bir talep patlamasını beklemek makul bir beklenti olmayacağına göre bu durumda işsizliği ve ekonomik durgunluğu yenmek için iç piyasanın canlandırılması ve bundan daha da önemli bir çıkış yolu olarak glokal pazar potansiyellerini ve hacmini hedef almak, durgunluğun sona erdirilmesi için bir çare olacaktır.

Glokal pazarların hedeflenmesinin bir diğer önemli yararı ve sonucu, Türkiye'nin kronik dış ticaret açığı sorununun giderilmesine katkı sağlamasıdır. Zira Türkiye'nin esas dış ticaret açığı sorunu, AB dışı ülkelerle yapılan ticaretten kaynaklanmaktadır. Gümrük Birliği'nden bu yana, yani 1996-2007 döneminde Türkiye'nin toplam dış ticaret açığının %47'si AB ülkelerinden kaynaklanmaktadır. 2007 yılında ise 62,8 milyar dolarlık dış ticaret açığının sadece 8,2 milyar doları (%13) AB ülkeleri iledir (Çankçı, 2009;21-30). Benzer şekilde 1995'ten 2007'ye kadar olan dönemde Türkiye'nin ihracat/ithalat yüzdesi %60,5'tan %63'e çıktığı halde bu oran AB ülkeleri ile ticarette %65,1'den %88'e çıkmıştır.

Her ne kadar Türkiye ağırlıklı olarak ticaretini AB ülkeleri ile gerçekleştirmiş olsa da, gelişmiş ülkelerin doğrudan veya dolaylı korumacılık eğilimleri, bu ülkelere olan ihracatını artırmasını zorlaştırmaktadır. Buna karşın Balkanlar, Kafkaslar, Rusya ve Orta Doğu ülkeleri gibi glokal pazarlarda kendisine yer edinmesi ve pazar payını artırması mümkündür. Küresel krizi ve kriz sonrası ortaya çıkan korumacılık eğilimlerini bir fırsat olarak görmek suretiyle "glokal pazarlama stratejisi"nin altyapısını oluşturmak ve uygulamadaki sorunları azaltmak suretiyle hem ihracatımızın bölge ve sektör bağımlılığından kurtulmasını sağlamak, hem de korumacılık tedbirlerinin etkisini en aza indirmek mümkün olabilecektir.

KAYNAKLAR

Acar, Mustafa (2010); "İktisadın Ezeli Sorunsalı: Serbest Ticaret Mi? Korunmacılık Mı?", www.muhasebetr.com/makaleler/007 (Erişim tarihi: 20.10.2010).

Aktan, Coşkun Can (1998); "Glokalleşme, Bölgeselleşme ve Yerelleşme", Dış Ticaret Dergisi, Yıl 3, Sayı 10, Temmuz 1998.

Büyükuslu, A. Rıza (2010); "Kriz Sonrası Yeni Ekonomisinin Şifresi, Devlet Destekli Büyüme", SUBKON Turkey Gazetesi, Yıl:7, Sayı:76.

Dereli, Doğan (2009); "Küresel Ekonomik Kriz Ne Anlama Geliyor?", Dış Ticarette Durum, Haziran 2009.

Ercan, Metin (2011); "Uluslararası Ticaretin Anatomisi", www.radikal.com.tr

Erem, Tunç vd. (2000); "Global Pazarlarda Pazarlama Stratejilerinin Tasarım ve Uygulamasında Kültürel İletişimin Rolü", 5. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı, Antalya, 16-18 Kasım.

Roth, Felix (2009); "The Effect of the Financial Crisis on Systemic Trust", CEPS Working Document, No: 316.

Yılmaz, Kamil (2009); "Küresel Kriz, Durgunluk ve Artan Korumacılık Eğilimi", TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırma Forumu Politika Notu.

10-KAHRAMAN ASLAN.indd 11 5/18/11 12:54:27 PM



Daha Güzel Bir Türkiye İçin Daha Çok İhracat Masalı

Aydın Sezer

Geçtiğimiz Nisan ayında televizyon izlerken sıkça karşılaştığım, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) hazırlatmış olduğu tanıtım filminde oldukça etkileyici bir ses, ihracatın faziletlerini anlatarak cümlesini şu ifadeyle bitiriyordu: "Daha güzel bir Türkiye için daha çok ihracat". Daha da ileri gidilerek, ihracat ile dünya barışı arasında bir bağ da kuruluyordu. Geçtiğimiz yüzyılda yaşanan dünya savaşlarının aslında pazar paylaşım savaşları olduğu iddiasını duyan biri olarak bu ifadenin beni çok şaşırttığını belirtmeliyim.

Bu etkileyici ses tonu beni yıllar öncesine, 1992 yılına, Cenevre'ye, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nın (GATT), bugünkü adıyla Dünya Ticaret Örgütü'nün

11-AYDIN SEZER.indd 2 5/17/11 12:10:24 PM

(DTÖ) merkezinde Dış Ticaret Diploması alabilmek için katılmış olduğum dört ay süreli eğitim programına götürdü. O yıllarda, Türkiye'nin, tıpkı Uzak Doğu kaplanları gibi, ihracata dayalı büyüme modeliyle kalkınacağına içten inanıyordum. İhracata kutsal bir içerik kazandırılan 1980'li ve 90'lı yılları Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda çalışan bir kamu görevlisi olarak bizzat yaşadığım için, Cenevre'deki bu eğitim bana ihracatın aslında ne demek olmadığını öğretti.

İhracata dayalı büyüme modelinin istisnalar dışında tam anlamıyla bir masal olduğunu fark ettim. O yıllarda örnek aldığımız Uzak Doğu kaplanlarının da ABD sermayesine ucuz üretim sahaları sağlamaktan başka bir esprisi olmadığını gördüm. Üstelik Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi'nin (GSP)[1] aslında ABD sermayesiyle üretilen gelişme yolundaki ülke çıkışlı ürünlerin - sağlanan tarife tavizleriyle - ABD pazarına girişinin önünün açılmasından başka bir anlamı olmadığını anladım. Evet, masalın aslı daha farklıydı. ABD bu sayede kendi sermayesinin Uzak Doğu'daki üretim üslerinden gelen ürünlerini, Avrupa Birliği ve Japonya'dan gelen ürünlere kıyasla, gümrük vergisiz veya daha düşük oranlı gümrük vergileriyle kendi iç pazarına kabul ediyordu. Diğer bir ifadeyle, yıllarca savunduğu serbest ticaret ideolojinin resmen arkasına dolanarak, gelişme yolundaki ülkelere güya pozitif ayrımcılık yapıyordu.

Bu sürecin gerçek anlamını gecikmeli olarak da olsa anlayan Avrupa Birliği, 1975'de gerçekleştirilen ve daha sonra 1980'lerde genişletilen Lome I ve II anlaşmalarıyla, Afrika, Karayipler ve Pasifik'teki eski sömürgeleri lehine pozitif ayrımcılığa gittiler. Dünya ticaretinin gelişmesi için kapitalist sistemin kollektif bir sosyal sorumluluk projesi olarak karşımıza çıkan GSP'nin özü, üretim sürecinin emeğin daha ucuz olduğu yerlere kaydırılmasından başka bir şey değildi. Bu küreselleşmenin ikinci aşamasıydı. Tam olarak da, ana kapitalist ülkelerin "serbest ticaret" ideolojisinden vazgeçip, "adil ticaret – fair trade" kavramını yerleştirmeye çalıştığı yıllara denk geliyordu. GATT'ın geçici olarak yürürlüğe girdiği 1948 yılından 1980'lere kadar serbest ticaret ilkesinin faziletlerine ikna edilmeye çalışılan gelişme yolundaki ülkelerin tam olarak bu ideolojiyi benimsedikleri dönemde, ABD ve AB oyunun kurallarını değiştirerek "adil ticaret" rüzgârı estirmeye başlamıştı.

GATT'ın geçici olarak yürürlüğe girdiği 1948 yılından 1980'lere kadar serbest ticaret ilkesinin faziletlerine ikna edilmeye çalışılan gelişme yolundaki ülkelerin tam olarak bu ideolojiyi benimsedikleri dönemde, ABD ve AB oyunun kurallarını değiştirerek "adil ticaret" rüzgârı estirmeye başlamıştı.

Türkiye kuşkusuz bu gelişmelerin kapsamı dışında değildi. 1980'lerde başlayan dışa açılım süreci ile ihracata dayalı büyüme modelini benimseyen ülkemiz, 1980'lerde dış ticaret devrimine imza attı. Dışa açık büyüme modeliyle dünya ekonomisi ile bütünleşme gayretine girildi. Daha önce ithal etmek zorunda olduğumuz birçok ürünü ülkemizde üretmeye başladık, hatta bu ürünleri ihracata da konu ettik.

1996'daki Gümrük Birliği hamlesi ve serbest dolaşım olgusuyla, serbest ticarete hukuki bir zemin de sağlanarak, kısa sürede ihracat sayesinde zenginleşebileceğimizin hayalini kurduk. Ben de bu hayali kuranlardan biri olarak, Gümrük Birliği sürecinde aktif olarak rol aldım.

Son dokuz yılda AKP iktidarıyla ihracatta resmen destan(!) yazdık. Rekor üstüne rekor kırarak, ihracat rakamlarını nereden, nereye getirdik. Aylık rekor açıklama toplantıları için farklı illeri seçtik. Dış ticaretten sorumlu bakanlar başardıkları(!) büyük rekorlar için, özel sektörün üst kuruluşları ile el ele vererek, her yıl çıtayı daha da yükseğe koydular. Sonuçta çıta öyle yükseldi ki, çıtayı koyan eski bakan

1 The U.S. Generalized System of Preferences (GSP) is a program designed to promote economic growth in the developing world by providing preferential duty-free entry for up to 4,800 products from 129 designated beneficiary countries and territories. http://www.ustr.gov/trade-topics/trade-development/preference-programs/generalized-system-preference-gsp

11-AYDIN SEZER.indd 3 5/17/11 12:10:25 PM



çıtanın altında kaldı. Yıllık olarak verilen artış hedeflerinin kamuoyunda cazibesini kaybettiği anlaşıldığında, Cumhuriyetimizin 100. yılı münasebetiyle 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşılması önümüze koyuldu. Bu hedefin konulduğu dönemde anlamakta güçlük çektiğim tek husus, bu rakamın neden 500 milyar dolar olarak belirlenmiş olduğuydu. Neden 750 milyar veya 1 trilyon dolarlık bir hedef konulması için cömert davranılmamıştı? Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) bugünkü 500 milyar dolarlık hedefi, işte o yıllarda verilen "gazın" etkisiyle oluşan şişkinliğin dışavurumudur.

İhracatta 2023 yılı hedefi, bir siyasi partinin, örneğin iktidar partisinin veya muhalefet partisinin söylemi olarak gündeme gelseydi, daha baştan bu hedefi ciddiye almayacağım için üzerinde durup, kafa yormaya gerek görmezdim. Bu nedenle geçtiğimiz günlerde, CHP'nin 2023 yılı ihracat hedefinin de 650 milyar dolar olduğu açıklandığında hiç tepki vermedim. Üstelik CHP, bu hedefe nasıl ulaşılacağına dair bir yol haritası da açıklamadığı için, benim açımdan ortada tartışılacak bir durum söz konusu değildi.

2023 hedefi TİM'in bir projesi olarak önüme geldiğinde, şu ikilem içerisinde kaldım. Hangisi doğruydu acaba? İktidar mı sektöre gaz vermişti, yoksa sektör mü siyasi iktidara gaz vermişti? Belki de karşılıklı etkileşim söz konusuydu. Kamunun vizyonun kısa kaldığı yerde, sektör; sektörün vizyonunun kısa kaldığı yerde kamu devreye girerek, yıllar önce koyulan 500 milyar dolarlık hedefin nasıl tutturulabileceğine kafa yorulmuştu. İşin içerisinde TİM olmasa ciddiye almayacağım bu söylemi, TİM'e yönelik pozitif algım nedeniyle ciddiye aldım.

TİM'in web sayfasından indirdiğim "2023 Türkiye İhracat Stratejisinin Uygulamaya Aktarılması ve Sektörel Kırılımı" başlıklı 343 sayfalık dokümanı incelemeyi tamamladığımda hayretler içerisinde kaldım. Zira yapılan kapsamlı çalışma ile güya 500 milyar dolara nasıl ulaşılacağı izah edilmiş. Keşke, önceden koyulan hedef daha büyük olsaydı, böyle bir çalışma ile o hedefe nasıl ulaşılacağı da izah edilebilirdi diye hayıflandım. Bu, 347 sayfalık çalışmada hemfikir olduğum cümleleri saymaya kalktım. Benim için hiç zor olmadı. Resmen bir elin on parmağından daha fazla cümlenin ortak cümlemiz olmadığını saptadım. Şaşırdım. Bu değerli çalışmanın mutlaka orijinalinin incelenmesi gerektiğini düşündüm. Web sayfasına konulan nüshada eksiklikler, yanlışlıklar olabilirdi. Hemen TİM ile temasa geçerek bir nüsha talep ettim. Kibarca reddedildim. Sayın TİM başkanının ofisine ulaşıp bir not dahi bıraktım, ancak arayan olmadı. Bir dostum aracılığıyla kitabın orijinaline sahip oldum. Oldukça ağır olan bu çalışmayı tarttım. Tam olarak

11-AYDIN SEZER.indd 4 5/17/11 12:10:25 PM

1936 gr. geliyordu.

Bu ağır çalışma, dış ticaret tarihimizde hak ettiği yeri mutlaka alacak türden bir çalışma, bunu teslim etmek gerekiyor. Zira, içerisinde "Gümrük Birliği" kelimeleri geçmeden hazırlanan bir dış ticaret vizyon kitabı olmuş. Olumlu ya da olumsuz anlamda 'Gümrük Birliği' kelimeleri bu çalışmada yer almıyor. Bu durum, acaba Gümrük Birliğinin gözden çıkartıldığı anlamına mı geliyor? Tamam, bu olabilir, ancak ortada hukuki bir sonuç varken, Gümrük Birliği içerisinde değilmiş gibi davranmayı TİM'e hiç yakıştıramadım. Diğer bir ifade ile, Misak-ı Milli sınırlarımız AB'nin gümrük sahası sayılıyor, ancak vizyon çalışmasında bu basit gerçeğe hiç atıf yok.

Gümrük birliği süreci eleştirilebilir, bunu sıklıkla ben de de yapıyorum, ancak artıları ve eksileri bir tarafa, bu sürecin çalışmada atlanmış olması olasılığı, beni, açıkça çok daha vahim bir anlamla karşı karşıya bırakıyor. Basit bir "bilgisizlik" durumu mu acaba?

Öncelikle, bu ağır çalışmada yer alan 500 milyar dolarlık hedef ile çizilen yol haritası arasında bir bağ bulunmadığına işaret etmek gerekiyor. Dahası, kitapta kullanılan kavram ve yöntemler açısından bu çalışmayı TİM adına yürüten kişilerin ciddi bir dış ticaret danışmanlığına ihtiyaç duyduklarını da belirtmeliyiz. Bunu hukuken "Dış Ticaret Uzmanı" unvanını taşıyan birisi olarak rahatlıkla belirtebilirim. Kitapta kaç kişinin bir araya getirilerek, kaç toplantı yapıldığına dair bilgiler de var, ancak asıl olan kaç kişi ile kaç toplantı yapıldığı değil, çalışmanın ısmarlama olup olmadığı konusunda şüphe bırakmamaktır. Ayrıca, bilgisine, tecrübesine güvendiğim ve bu toplantılara katılan kişilerden, bu çalışmanın yöntemi(!) hakkında da görüş aldım. Aldığım bilgiler çalışmanın tümü üzerindeki görüşlerimi haklı çıkartmaktan öte bir yarar sağlamadı.

Tartışmayı içerikten ziyade ortaya koyulan vizyon etrafında değerlendirmenin daha doğru olacağını düşünüyorum. Kitabın hemen başında ortaya koyulan vizyonun üç temel ayağı mevcut. Vizyon aynen şöyle: "Yeni İhracat Stratejimizde ihracatımızı sektörel ve coğrafi olarak çeşitlendirmek, ihracatçı sayımızı arttırmak, Türkiye'de üretilen ya da kolaylıkla üretilebilecek ürünlerdeki ithalatımızı azaltmak öncelikli politikalarımız olacaktır."

Bu ağır çalışma, dış ticaret tarihimizde hak ettiği yeri mutlaka alacak türden bir çalışma, bunu teslim etmek gerekiyor. Zira, içerisinde "Gümrük Birliği" kelimeleri geçmeden hazırlanan bir dış ticaret vizyon kitabı olmuş. Olumlu ya da olumsuz anlamda 'Gümrük Birliği' kelimeleri bu çalışmada yer almıyor.

Hedef 1: İhracatımızı sektörel ve coğrafi olarak çeşitlendirmek

Türkiye'nin komşularıyla ekonomik ve ticari ilişkileri mercek altına alındığında, son 30 yıldır bazı komşularımızın uluslararası arenada siyasi ve askeri açılardan dikkat çeken roller üstlenmekte olduğunu görmekteyiz. Çevre ülkelerde son dönemde yaşanan iç siyasi karışıklıklar bölgenin tansiyonunu daha da arttırdı. Yüksek tansiyonlu bir bölgede, ekonomik ve ticari ilişkiler anlamında komşulara açılım çabası, beraberinde çeşitli riskleri de getirmektedir.

Son yıllarda kamuoyunda giderek artmakta olan bir söyleme göre, Türkiye'nin ticari ilişkilerinde komşu ve çevre ülkelerin payı artış göstermektedir. Oransal olarak bu iddianın gerçek olup olmadığını tartışmak da söz konusu olabilir. Ancak, ben dikkatlerinizi başka bir noktaya çekmek istiyorum. Komşularımızın çoğunun geçiş süreci ekonomileri olmaları ve siyasi ve askeri açıdan istikrarsız ortamda bulunmaları, karşılıklı ekonomik ve ticari ilişkilerimizin geliştirilmesi için uygun iş ikliminin mevcut olmadığını ortaya koymaktadır. Yıllar önce bu saptamayı ilk yapan rahmetli Turgut Özal olmuştu. 1987 yılında Tahran'da, Saddam'ın füzelerinin tehdidi altında, bir otel odasında, içerisinde benim de bulunduğum bir grupla yaptığı sohbette şöyle demişti Özal: "Türkiye'yi bu ateş çemberinin dışına çıkartmak gerekiyor. Üstelik bunu hemen, acil olarak yapmamız şart". Bu sohbetten kısa bir süre sonra AB'ne tam üyelik müracaatı yapıldı. Zaman, Özal'ı haklı çıkarttı. 1990 - 2000

11-AYDIN SEZER.indd 5 5/17/11 12:10:25 PM

TİM'in ortaya koyduğu hedef, 2023 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranının %80 olmasını öngörüyor. Son 10 yılın ortalamasının %66 olduğu düşünüldüğünde, ortaya koyulan %80'lik hedefin heyecan verici olduğunu kabul ediyorum. Sadece bu hedef gerçekleştirilebilirse büyük bir iş başarılmış olacak.

döneminde Irak'la malum nedenlerden dolayı ticaret yapamadık. Ancak, aradan geçen 25 yıldan sonra, bugün Irak'a yönelik ihracat artışından övgüyle bahseder olduk. İhracat rakamının ne kadarı gerçek bilinmez ama Irak'a sattığımız ürünlerin niteliğine bakmayı akıl edemedik. Bundan 20 yıl önce Mısır'da otomobil üreten Türkiye'nin bugün Irak'ta geldiği noktayı başarı olarak değerlendirdik.

İhracatı sektörel olarak ve coğrafi olarak çeşitlendirmek bir tarafa, artık "odaklanmamız" gerektiği üzerinde durmalıyız. Ayrıca şu yanlıştan da kurtulmak gerekiyor. Diyorlar ki, "son ekonomik krizle AB'ne yönelik ihracatımızın payında düşüş var, iyi ki diğer ülkelere yönelmişiz". Dâhilde İşleme taahhütleri nedeniyle, hukuken AB'ne yönlendiremediğimiz ihracatın 3. ülkelere kaydırılmakta olduğu gerçeğini görmezden geliyoruz. Üstelik bu yönelmenin aslında sadece kâğıt üzerinde olduğunu anlamak da teknik açıdan mümkün. Bu konuda Dış Ticaret Kontrolörleri görevlendirilebilir.

Sektörel çeşitlilik konusuna ise Ramiz dayıya atıfla, "asıl olan kaç bin adet mal ihraç ettiğin değil, ihraç ettiğin malın katma değerinin ne olduğudur" demekle yetinelim.

Hedef 2: İhracatçı sayımızı arttırmak

Bir ülke düşünelim, ihracatçı firma sayısı 50.332 olsun. Bu ülkede toplam ihracatın yüzde birinden daha azını 24.000 firma gerçekleştiriyor olsun. Yine, bu ülkede toplam ihracatın yaklaşık yüzde on sekizini 47.500 firma gerçekleştirmiş olsun. Bu varsayımlara göre, toplam ihracatın yüzde seksen ikisini de 3.000 firma gerçekleştiriyor sonucu ortaya çıkıyor. Siz olsanız, küresel gerçekler ortadayken, böyle bir ülkede ihracatçı firmalarınızın sayısının arttırılmasını hedefler misiniz?

Popülizmi bir tarafa bırakarak, vergi numarası olan herkesi ihracatçı yapma fikrinden vazgeçmeliyiz. Firma sayısını artıracağız diye dışarıya kaynak aktarmaktan vazgeçmeliyiz. Küçük firmaların dış ticaret pratikleriyle "Türkiye" markasına ve imajına zarar vermekte olduğunu ne zaman fark edeceğiz? Türkiye'nin marka değeri düşüyor. Bu cümleyi pazarın niteliğine göre tartışmak gerekiyor, bunu kabul ediyorum. Sadece nerede ve hangi pazarda marka olduğumuzun önemine dikkat çekmek istiyorum. Üstelik küçük firmaların özellikle yakın pazarlarda kendi aralarında girdikleri amansız rekabet ile birim fiyatları nasıl düşürdüğünü ne zaman fark edeceğiz? Kısaca, ortaya koyulan hedefin tam tersini yapmamız gerekiyor. Bu bir tercih meselesi değil, küresel rekabetin gerektirdiği basit bir gerçek. Daha doğrusu "direttiği" basit bir gerçek. Hukuken firmaların ihracattan men edilmesi mümkün olmadığından, hiç olmazsa onları cesaretlendiren, teşvik eden politikalardan vaz geçmeliyiz. Onlara harcanan kaynak, ARGE ve ÜRGE teşviklerine yöneltilirse kanımca daha hayırlı bir iş yapılmış olacak.

Bakın, resmi verilere göre 2010 yılında kaç ihracatçı firmamız var ve neyi başarmışlar:

50332 firmamız 113 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmiş. Bu firmalardan 24111'si sadece 742 milyon dolarlık ihracat yapmış. Toplam 36543 firmamız 3,7 milyar dolar, 2986 firmamız ise 92,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmiş. Diğer çarpıcı oranlar şöyle:

Firma sayısı	İhracat (Milyar dolar)
79	12.419
17	5.806
12	8.332
9	18.344

11-AYDIN SEZER.indd 6 5/17/11 12:10:25 PM

Hedef 3: Türkiye'de üretilen ya da kolaylıkla üretilebilecek ürünlerdeki ithalatımızı azaltmak

Öncelikle, Dâhilde İşleme Rejimi (DİR)[1] kavramını tartışmak gerekiyor. Ekonomik etkili bu gümrük rejiminin Türkiye'ye ne getirip, ne götürdüğünün üzerinde yeterince durulmadığı kanaatindeyim. AB gümrük mevzuatına (bizim de aynen uygulamakta zorunlu olduğumuz mevzuat) göre aslında bir istisna rejimi olan bu sistemin son yıllardaki ihracat artışının arkasındaki itici güç olduğu istatistiklerde açıkça görülmektedir. Tabloya göre, 2010 yılında 47 milyar dolarlık ihracat yapabilmek için 29 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirilmesi gerektiği yönünde taahhütte bulunulmuş. Bu tablo üzerine, "dışardan getirilen mallar işlenip ihraç ediliyor, ithal malın üzerine katma değer konuluyor, bu sayede ülkeye döviz kazandırılıyor" yorumu yapılabilir. İhracatımızın yarısına yakın bölümünün bu yolla gerçekleştirildiği göz önüne alındığında, bu rejimin ekonomik etkili istisnai bir gümrük rejimi mi, yoksa kalkınma stratejilerinde yeni bir model mi olduğunu da tartışmak gerekiyor. DİR'in AB'nin dış ticareti içerisindeki payına dikkat edilerek bu tartışmanın ivedilikle yapılması gerekiyor. Geçtiğimiz yıllarda Ege Sanayi Odası'nın yayımladığı 'Türkiye'nin Dış Ticaretinin Sektörel Analizi' başlıklı bir raporda bile önde gelen bazı sektörlerde 'hormonlu ihracat' yapıldığı yorumuna yer verilmektedir.

DİR'in sayılabilecek tüm olumlu etkilerinin yanında, yerli ham madde ve ara malı üreten firmaları, ülke içi talebin daralması nedeniyle zor durumda bıraktığı gerçeği, ihracatımızın artmasına rağmen işsizlik oranının da giderek artması sonucu olarak karşımıza çıkartmaktadır. O halde, ihracatımızın, Türkiye'nin değil de, DİR kapsamında ithalat yaptığımız ülkelerdeki istihdama katkı sağladığı hususunu ifade etmek abartılı olmayacaktır. Ayrıca, DİR belgelerinin nasıl kapatıldığı da önem arz etmektedir. Son yıllara ilişkin istatistikler gün ışığına çıktığında, özellikle 3. ülkelere yönelik ihracatın ne kadarının hormonlu ihracat olduğu da öğrenilecek. Son yıllardaki ihracat artışının arkasında yatan temel etkenin DİR politikası olduğunun fark edilmesi ve bu nedenle bu hedefin konulmasını çok önemsiyorum. İktidar partisinin uyguladığı yanlış politikalar ile ihracat rekorları arasındaki bağın da dışa vurumu anlamına geliyor bu hedef.

TİM'in ortaya koyduğu hedef, 2023 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranının % 80 olmasını öngörüyor. Son 10 yılın ortalamasının % 66 olduğu düşünüldüğünde, ortaya koyulan % 80'lik hedefin heyecan verici olduğunu kabul ediyorum. Sadece bu hedef gerçekleştirilebilirse büyük bir iş başarılmış olacak. Türkiye daha güzel bir ülke olacak. İşte bu noktada TİM'e düşen görev, böyle ağır raporlar hazırlatmak yerine, DİR'i tartışmaya açıp, Hükümeti bu yanlışından vaz geçirmeye ikna etmek olmalı. Dış ticaret açığını karşılayabilecek başka kaynaklarımız olmadığına göre, keşke ihracatın ithalatı karşılama oranını 2023 yılında % 80'e çıkartabilsek ve sadece 200 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirsek. Orana değil de ihracat rakamına odaklanılırsa, belki de 500 milyar dolarlık hedef gerçekleştirilebilir ancak %66'lık karşılama oranıyla ithalatımız da 750 milyar dolara ulaşır. Böyle bir durumla karşılaşmamak için, Tanrı Türkiye'yi bu hedefin gerçekleşmesinden korusun!

Dâhilde İşleme İzin Belgeleri ve İstatistikler

Belge Yılı	Belge Sayısı	Öngörülen İhracat	Öngörülen İthalat
2007	5.145	50.895.448.493	31.974.115.892
2008	5.521	60.103.656.603	37.835.578.396
2009	6.049	45.875.783.926	27.548.341.337
2010	6.745	47.144.983.166	29.133.456.272

[1] Dâhilde İşleme Rejimi'nin tanımı: Dâhilde İşleme Rejimi, firmaların, öngörülen süre zarfında işlendikten sonra ihraç edilmek şartıyla, ihraç ürünlerinin üretiminde ihtiyaç duydukları malları, ithalatta alınması gereken her türlü vergiden muaf olarak ve ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın, getirmelerine imkân sağlayan bir sistemdir. İhracata konu nihai ürünün üretiminde kullanılan malların, Katma Değer Vergisi, gümrük vergileri ve varsa anti-damping vergisinden muaf olarak ithaline imkan sağlanması neticesinde, girdi maliyetleri düşürülerek, uluslararası pazarlarda firmalara rekabet gücü kazandırılması amaçlanmaktadır. (1999 yılında yayımlanan DTM dergisinde yer alan Ziya Demirdüzen ve Feridun Başer imzalı yazıdan alınmıştır).

11-AYDIN SEZER.indd 7 5/17/11 12:10:25 PM



Ar-Ge ve Yenilikçilik

Dr. Cemil İnan
Arçelik A.Ş. Ar-Ge Direktörü

Ar-Ge, teknoloji yönetimi, yenilikçi ve rekabetçi yeni ürün geliştirme son dönemlerde sadece Türk sanayicisinin değil global olarak tüm firmaların gündeminde giderek artan ölçüde yer bulmaktadır. 1990'larla birlikte kalite yolculuğuna çıkan Türk sanayicileri, değişen pazar ve rekabet şartlarına uyum sağlayabilmek için bu kavramların ışığında yeni bir değişim süreci içindedir.

İnovasyon (yenilikçilik) günümüzde şirketlerin yönetmesi gereken en öncelikli konu olarak belirlenmiştir. Çünkü sadece ölçek ekonomisi, verimlilik, kalite standartlarına uymak bir firmanın ayakta kalması için yeterli değildir. Bu sıralananlar, rakip firmalarda da olan, karlılık anlamında atılım yapılması zor, tüketici açısından ise zaten olması beklenen unsurlardır. Özellikle Uzak Doğu ülkelerindeki ucuz iş gücüne dayalı ve düşük maliyetli ürünler nedeni ile sadece fiyat üzerine rekabet etmek değil, farklı ve tüketicinin gizli ihtiyaçlarına cevap üreten çözümler ile rekabet dengesini yeniden kurmak gerekiyor. Teknolojinin hızla geliştiği ve ürün ömürlerinin azaldığı günümüzde, ürünlerimize farklılık kazandıracak yenilikçi yaklaşımları gündemimize almamız bir zorunluluktur.

Yenilikçilik denince iki kritik unsuru birlikte düşünmemiz gerekiyor: yeni ve farklı bir fikir bulunması ve bu fikrin ürüne (ya da hizmete veya sürece) dönüşerek şirket için kazanç oluşturması. Diğer bir deyimle, iş sonuçlarına yansıyacak bir fikrin bulunması ve sonuca yansıtılması gerekiyor. Bu amaçla, şirketlerin önem vermeleri gereken konulardan bazılarını

12-CEMIL INAN.indd 2 5/17/11 12:10:54 PM

aşağıda açabiliriz:

- Yenilikçi fikir kaynaklarının bulunması, bilinmesi, üzerine sistematik olarak zaman ayrılması;
- Proje fikirlerinin pazar ihtiyaçları ile örtüştürülmesi ve planlanması;
- Teknolojinin bir girdi olarak değerlendirilmesi, farklılaşma ve verimlilik için gerek kendi bünyenizde geliştirerek gerekse işbirliği yolu ile faaliyet alanındaki hâkimiyetin arttırılması;
- Fikri hakları korumak için patent başvurularının yapılması.

Yapılan araştırmalar göstermektedir ki, bugün piyasada bulunan ve yenilikçi ürün olarak adlandırılan birçok ürüne ilk ilham tüketicilerin ihtiyaçlarından gelmiştir. Müşteri ihtiyaçlarına duyarlı olmak, ülkemiz sanayicisinin toplam kalite yönetimi ile daha önceden tanıştığı bir kavramdı. Ancak, burada özellikle altını çizmek istediğimiz konu, yapılan genel müşteri memnuniyeti araştırmalarının ötesinde müşterinin gizli ihtiyaçları ya da açıkça dile getiremediği ihtiyaçlarının ortaya çıkarılarak bu boşluğu dolduracak ürünlerin geliştirilmesidir.

Yapılan araştırmalar göstermektedir ki, bugün piyasada bulunan ve yenilikçi ürün olarak adlandırılan birçok ürüne ilk ilham tüketicilerin ihtiyaçlarından gelmiştir. Müşteri ihtiyaçlarına duyarlı olmak, ülkemiz sanayicisinin toplam kalite yönetimi ile daha önceden tanıştığı bir kavramdı. Ancak, burada özellikle altını çizmek istediğimiz konu, yapılan genel müşteri memnuniyeti araştırmalarının ötesinde müşterinin gizli ihtiyaçları ya da açıkça dile getiremediği ihtiyaçlarının ortaya çıkarılarak bu boşluğu dolduracak ürünlerin geliştirilmesidir.

Diğer önemli bir girdi, şirket dışında işbirliği yapılabilecek farklı sektör firmaları ya da üniversiteler gibi teknolojinin geliştirildiği diğer birimlerden edinilecek bilgilerdir. Bunun en önemli nedeni teknolojinin yeni ürünler için en önemli girdilerden birisi olmasıdır. Teknolojiye hâkimiyet olmadan, kendi fikrinizi ürüne çevirebilmeniz de mümkün olmamaktadır. Öte yandan, teknoloji edinimi dediğimiz süreç emek ve zaman gerektirmektedir. Bugünün sorunlarını çözmek için öncesinden bilgiye yatırım yapmamız gerekir. Bu konuda gerek riski paylaşmak gerekse hızla bilgiyi edinmek için işbirlikleri yolunu kullanmak, rekabet öncesi araştırma ortaklıkları kurmak, üniversitelerdeki bilgi birikiminden faydalanmak giderek daha



12-CEMİL İNAN.indd 3 5/17/11 12:10:54 PM



çok kullanılan bir yol olmaktadır. Bu süreci yönetirken, şirket stratejik planlarına bağlı olarak; teknolojinin değişimini tahmin etmek, şirket içi yeterliliklerimizin ölçümü ve geleceğe ait tehdit ve fırsatların belirlenmesi kritik bir adımdır. Teknoloji değişimlerini zamanında yakalayamamış firmaların bu sebeple pazardan silinmesi örneklerine rastlamışızdır. Son dönemde daha sık olarak duymaya başladığımız "Açık İnovasyon" (Open Innovation) olarak adlandırılan uygulamalar bütününde yukarıda saydığımız farklı fikir ve bilgi kaynaklarının inovasyon sürecinin farklı aşamalarında sistematik olarak ele alınması pratiklerine de artık firmalar kendi uygulamaları içine almak zorundalar.

Yenilikçilik kabiliyetini artırmada şüphesiz en önemli kaynak; şirketlerin farklı bölüm ve kademedeki çalışanlarıdır. Çalışanların farklı ve yaratıcı fikirlerinin desteklenmesi için ortamların ve araçların hazırlanması yönetim sisteminin önemli bir parçası olmalıdır.

Bu noktada; Arçelik Ar-Ge olarak yaptığımız çalışmalardan örnekler vermek yerinde olabilir: Ar-Ge faaliyetleri çerçevesinde, Ar-Ge içi ve dışı birimlerde çalışanlarımızın fikirlerini ve yeni ufuklar açacak konuları gündemimize taşımaları yerleşik kültürümüzün bir parçası olarak gerçekleşmektedir.

Tüketiciler ile yapılan bire bir görüşmeler, tüketim alışkanlıklarının izlenmesi, pazar farklılıklarından kaynaklı farklı ihtiyaçlara yönelik ürün özelliklerinin geliştirilmesi de Şirketimizin uzun yıllardır uyguladığı yöntemlerdendir.

Üniversiteler ile işbirliği konusunda da örnek olacak çalışmalarımız, kuruluşumuzdan bugüne devam etmektedir. Bu kapsamda sadece yurt içi değil yurt dışındaki üniversite ve enstitüler ile de çalışmaktayız.

Yenilikçi çalışmalarımız en iyi ifadesini 'Arçelik demek yenilik demek' sloganımızda bulmaktadır. Kendi teknolojisini geliştiren bir şirket olarak ticari başarılar yanında elde ettiğimiz sonuçların göstergelerinden biri olarak patent başvurularımızı verebiliriz. Türkiye'nin yıllardır patent şampiyonu olan Arçelik, Türkiye'den Dünya Fikri Haklar Örgütü'ne (WIPO) yapılan uluslararası patent başvurularının 1/3'ünden fazlasını gerçekleştirmiştir. Arçelik Dünya Fikri Haklar Örgütü'nde, en çok Uluslararası Patent başvurusuna sahip ilk 500 şirket arasındaki tek Türk şirketi olarak 95. sırada yer almaktadır.

Türkiye'deki yenilikçilik ortamı ve iklimi ile teknolojiye yapılan yatırım, oluşan bilgi düzeyi

Geçmişten taşıdığımız gecikmeler olmakla beraber, bugün Ar-Ge faaliyetinde bulunmak, ürünlerine yenilikçi özellikler katmak isteyen sanayicinin önünde bu süreci kolaylaştırıcı imkânlar bulunmaktadır.

Bunlardan ilki ve uzun bir geçmişe sahip olanı TEYDEB olarak anılan TÜBİTAK bünyesindeki birimin sanayi Ar-Ge projelerini destekleme mekanizmasıdır. Hibe desteği sağlayan bu mekanizme ile özellikle KOBİ'ler proje yönetimi konusunda ve üniversiteler ile çalışma konusunda çok yol almışlardır. Diğer bir mekanizma Sanayi Bakanlığının SAN-TEZ Sanayide Tez programıdır. Bu program kapsamında, tez konusunu sanayiden seçen öğrencilerin yüksek lisans tezleri ve ilgili projeleri desteklenmektedir. 2008'in sonunda yürürlüğe giren 5746 sayılı Ar-Ge yasası daha büyük boyutta Ar-Ge faaliyetleri yürütmek isteyen firmalara Ar-Ge Merkezi Belgesi alarak, yasa ile ta-

12-CEMİL İNAN.indd 4 5/17/11 12:10:54 PM

nımlanan Ar-Ge harcamalarında teşviklerden yararlanma hakkı tanınmıştır. Arçelik A.Ş., Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen 5746 sayılı yasa kapsamında, 2011 yılı içinde, 7 ayrı Ar-Ge Merkezi ile "Ar-Ge Merkezi Belgesi" almaya hak kazanmıştır.

Teknoloji bölgelerinde sayıları hızla artan firmalar yarının teknoloji ve yenilik merkezleri olmaya aday konumdadır. Bir diğer teşvik unsuru ise patent başvuruları için yapılan hibe yardımıdır. Türkiye, Ar-Ge giderlerindeki artış oranı olarak bakıldığında 2008 yılı sonuçları itibari ile Çin'den sonra ikinci sırayı elde etmiştir. Tam zamanlı araştırmacı oranımız ve Ar-Ge giderlerinin Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla içindeki payı ile sanayinin Ar-Ge giderleri içindeki payı da yine önemli oranda artmıştır. Bu sonuçlar, sanayicimizi de Ar-Ge çalışmaları konusunda cesaretlendirmektedir. Sonuç olarak Ar-Ge ve yenilik; yönetim şekli, politika ve uygulamalar bütünü içinde yaratılan bir iklimin sonucudur diyebiliriz. Türkiye içindeki bu iklim koşulları da her geçen gün daha olumluya gitmektedir.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın yayımlamış olduğu "Sanayi Strateji Belgesi 2011-2014" dokümanının da bir anlamda üzerine kurulduğu, sıkça vurgu yapılan Ar-Ge çalışmaları ile katma değer yaratan bir sanayi kolu oluşturmak bugün ülkemiz sanayisi olarak öncelikli konumuz olmuştur. Bu dokümanda, farklı sektörlerin Ar-Ge ve yenilikçilik yönü ile değerlendirmelerinin yanı sıra, Türk sanayisinin bu alanda gerek KOBİ'ler gerekse büyük sanayi açısından sağlaması beklenen ilerlemeleri izlemek için göstergeler tariflenmiştir. Bu göstergeler; şirketlerin "Ar-Ge giderlerinin ciroya oranı", "nitelikli personel sayısında artış" gibi net olarak ilerlemenin izlenebileceği göstergelerdir. Yine aynı dokümanda, özellikle KOBİ'lerin rekabet gücünün artışını sağlamak için; bölgesel kalkınmaya önem verilmesi, bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımının desteklenmesi, bu konudaki bilincin arttırılması, verilen destekler konusunda bilgilendirmeler ve miktarların arttırılması, sınai mülkiyet hakları konusunda bilinçlenmenin arttırılması gibi başlıklar oluşturulan "Eylem Planları" teknolojik gelişim başlığı altında yer almaktadır.

Türkiye'nin yıllardır patent şampiyonu olan Arçelik, Türkiye'den Dünya Fikri Haklar Örgütü'ne (WIPO) yapılan uluslararası patent başvurularının 1/3'ünden fazlasını gerçekleştirmiştir. Arçelik Dünya Fikri Haklar Örgütü'nde, en çok Uluslararası Patent başvurusuna sahip ilk 500 şirket arasındaki tek Türk şirketi olarak 95. sırada yer almaktadır.

Arçelik ve yenilik

Arçelik, değişen bu şartlarda kendi uygulamalarına yön verdiği gibi ülkemizde de sektöründe öncülük görevini başarıyla yerine getirmektedir. Yıllardan beri, ülkemizin en beğenilen firmaları arasında yer alan, Capital dergisinin düzenlediği araştırmada "en inovatif" şirket seçilen, marka hatırlanma oranı Beko ve Arçelik markaları ile ilk sıraları açık ara koruyan Şirketimiz; yirmi yılı bulan Ar-Ge deneyimi ile ülkemizin sanayi kuruluşları arasında ilk Ar-Ge çalışmalarını başlatan firmalarından biri olmuş; Ar-Ge faaliyetlerinin çıktılarını iş sonuçlarıyla entegre etmiştir.

Şirketimiz bugün, Türkiye'deki pazar liderliğinin yanı sıra, İngiltere, Romanya gibi ülkelerde de önemli pazar paylarına ulaşmıştır. "Çevreye Saygılı" ürünleri ile de sektörde dikkat çeken Şirketimiz, Dünya'nın "en"leri diyebileceğimiz; "en sessiz", "en az enerji tüketen", "en hızlı" gibi başlıklarda aşağıda kısa bir listesini verdiğimiz öncü ürünlere imza atarak yenilikçi uygulamalarını müşterilerine ulaştırmıştır.

Sonuçlardan örnekler:

Tam otomatik olarak mükemmel içimli ve köpüklü Türk Kahvesi yapan dünyanın ilk Türk Kahve Makinesi (Telve),

3 boyutlu pişirme özellikli, dünyanın en az enerji tüketen en sessiz fırını,

Dünya şampiyonu, en az enerji tüketen buzdolabı,

Bütün fonksiyonlarını bir tek tuş ile yerine getiren "SmarTouch" bulaşık makinesi,

En az enerji ile en hızlı ve en sessiz yıkayan çamaşır makineleri,

5'li koruma sistemi ile yiyecekleri daha uzun süre bozulmadan saklayan buzdolapları.

12-CEMIL INAN.indd 5 5/17/11 12:10:55 PM



Bir Zirve'nin Ardından:
Avrupa'nın Kısır Döngüsü

Can Baydarol

AB'nin hükümet ve devlet başkanları 24-25 Mart günleri Brüksel'de bir araya geldiler. Ana konu, artık alışıla gelmiş olduğu üzere, Euro alanı krizi ve bu krizden çıkış yolları. Zirvenin sonuç mesajı ise, yine alışıla geldiği üzere, kemer sıkmaya devam ve mevcut Avrupa Mali İstikrar Fonu'nu 2013'de kalıcı hale getirecek Avrupa İstikrar Mekanizması'na dönüştürmek.

Eğer her şey hükümet ve devlet başkanlarının öngörüsü ile sınırlı olsa ve gerek dünya, gerekse Avrupa gerçekleri resmi ağızlarla sınırlı kalsa yukarıdaki paragraf, içinde bulunduğumuz günleri, Avrupa krizden çıkıyor, tepede uzlaşma var diye değerlendirmemize yol açabilirdi. Ancak, Zirve'nin hemen ardından Portekiz'in iflas bayrağını çekmesi, İspanya'nın Zapatero'nun bütün siyasi manevralarına karşın yeniden tartışılır hale gel-

13-CAN BAYDAROL.indd 2 5/17/11 12:11:29 PM

mesi, bizi Zirve'yi ve sonuçlarını mercek altına almaya zorluyor.

Önce zorda olanların durumlarına kısaca göz atalım.

Portekiz

Portekiz Parlamentosu dördüncü kemer sıkma planını reddetti. Hükümet istifa etmiş vaziyette. Yeni hükümetin oluşturulup icraat yapabilmesi için Haziran seçimleri bekleniyor. Ancak Parlamento'nun bu reddi ile birlikte Portekiz IMF'nin ve AB'nin kapısını da çalmayı da reddetmiş oldu. Seçimlerle hemen hemen eş zamanlı olarak Portekiz'in ödemesi gereken fatura 7 milyar Euro ve kasasında böyle bir para yok.

Bugüne kadar uygulanan bütün acı reçetelere rağmen Portekiz'in bütçe açığı söz verilip öngörülen milli gelirin %7,3'üne düşürülemedi. Şu andaki rakam %8,6. Bu görünüm karşısında son olarak Fitch, Portekiz'in kredi notunu üç basamak aşağıya çekerek A-'den BBB-'ye indirdi. Bunun anlamı Portekiz'in uluslararası piyasalardan 5 ve 10 yıllık borçlanmalarda %8'in üzerinde faiz ödeyeceği.

Yapılan hesaplamalara göre Portekiz'in kamu borcunu istikrarlı bir biçimde milli gelirinin %100'üne düşürüp sürdürebilmesi için 2013'den itibaren %3'lük büyümeyi tutturması, faiz hariç, bütçesinin %3 fazla vermesi ve nihayet dış piyasalardan en fazla %6 ile borçlanması gerekiyor.

İrlanda

Dört bankanın sermayelerinin yeniden yapılandırılması gereği olarak hükümet tarafından 24 milyar Euro'ya ihtiyaç olduğu beyan edilmiş durumda. Bu da İrlanda'nın mevcut borç yükünün 85 milyar Euro'ya, zaten dünya rekoru niteliğindeki bütçe açığının da tahmin edilemez boyutlara taşınacağını gösteriyor.

Yeni borçlanma için öngörülen koşul açık. Daha fazla kemer sıkma, yani bütçe harcamalarının azaltılması, maaşların daha da düşürülmesi. Bu şekilde kuramsal olarak rekabet gücünün kazanılması hedefleniyor. Ama ortada bu hedefle uyumsuz büyük bir sorun var: Avrupa Merkez Bankası ve izlediği politika. Avrupa Merkez Bankası'nın şu ana kadar verdiği mesajlar doğrultusunda faiz oranlarını yükseltmesi ve zaten aşırı değerlenmiş Euro'nun en azından mevcut durumunu korumasını sağlaması. Bu koşullar altında büyüme hedeflerini tutturacak rekabetçi bir politikanın izlenebilirliği ihtimali de ortadan kalkıyor.

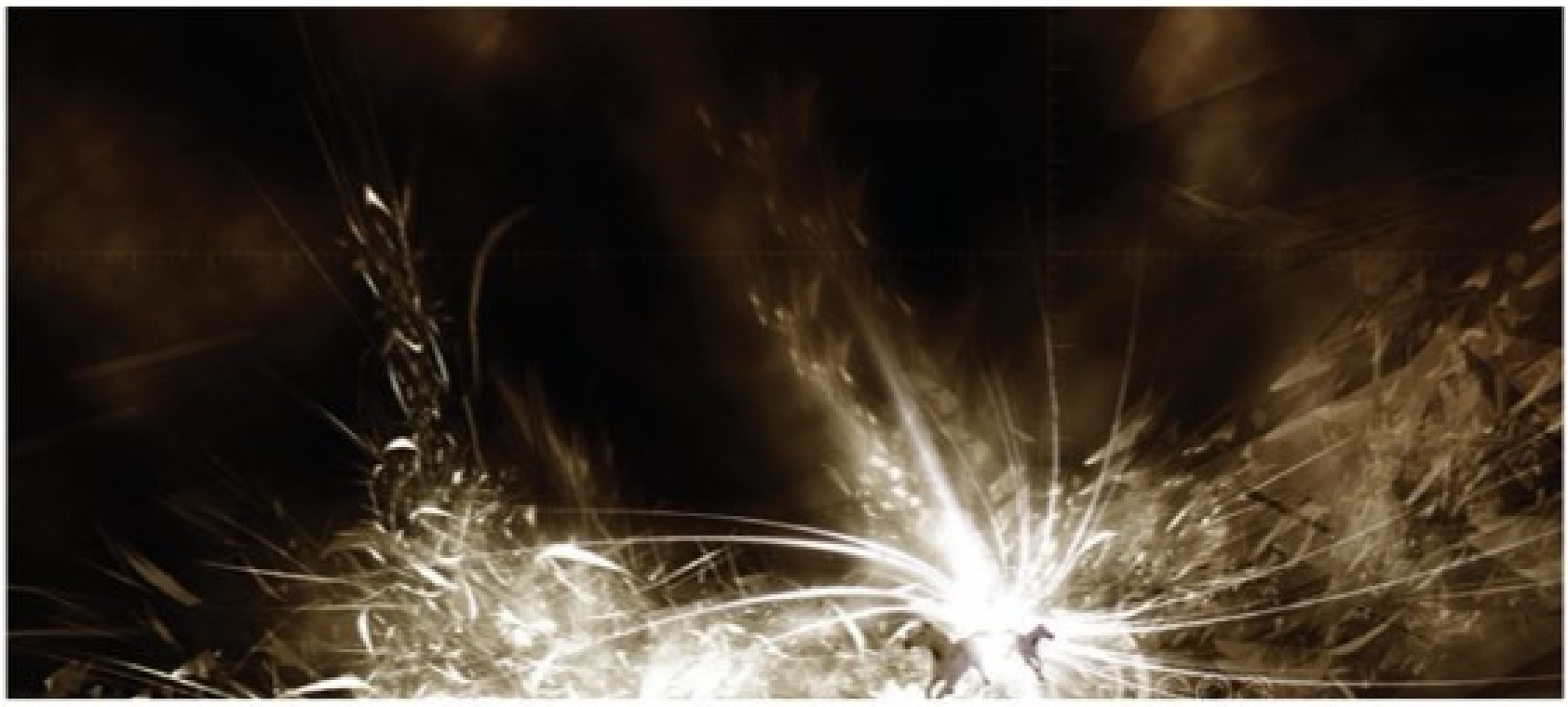
İşte tam bu noktada 24-25 Mart kararlarına geri dönüp Zirve'nin güçlükte olan ülkelerin ucuz borçlanabilmeleri için çıkış yolu olarak geliştirdiği Avrupa İstikrar Mekanizması'nı mercek altına alalım. Evet, şu an için mevcut Avrupa Mali İstikrar Fonu aracılığı ile durumu Portekiz ve İrlanda'dan daha iyi olmayan Yunanistan %4,2 ile borçlanabiliyor; ama Fon'un ileri aşaması olarak düşünülen Mekanizma'nın çok da sağlam bir temel üzerine inşa edilmekte olduğunu söyleme imkânı bulunmuyor. Bu noktada iki zayıflığın altını çizmek lazım:

- Güçlükte olan ülkeler Yunanistan, Portekiz ve İrlanda ile sınırlı kalacak ise, sistem sürdürülebilir. Ancak kervana İspanya ya da Belçika katılırsa, ne mevcut yapının, ne de ilerisi için öngörülen sistemin işleme şansı kalır.
- Mevcut sistemin garantörleri olarak Almanya, Fransa, Hollanda, Avusturya ve Finlandiya gözüküyor. Bu ülkelerin hepsi AAA notu ile derecelendirilmiş vaziyetteler. Ancak bunlardan bir tanesinin - ki zayıf halka olarak Fransa gözüküyor - olası bir not düşümünde mevcut imzasının arkasında durması söz konusu olamaz. Durmaya çalışsa bile bu inandırıcı olamaz.

Bir diğer sorun ise, yine Zirve'de öngörülen kemer sıkma politikalarının sonucu olarak karşımıza çıkmakta. Bütçesel, sosyal ve ücretsel nitelikteki aşırı diyet, yol açacağı bütün yönetilemez sosyal patlamaların ötesinde, hammadde fiyatlarının yükselmesine ve

Zirve'nin hemen ardından Portekiz'in iflas bayrağını çekmesi, İspanya'nın Zapatero'nun bütün siyasi manevralarına karşın yeniden tartışılır hale gelmesi, bizi Zirve'yi ve sonuçlarını mercek altına almaya zorluyor.

13-CAN BAYDAROL.indd 3 5/17/11 12:11:32 PM



Euro'nun aşırı değerlenmesine neden olabilir. Bu durum bütçe açıklarının kapanması bir yana, Yunanistan, İrlanda ve İngiltere örneklerinde olduğu gibi, daha da büyümesine zemin oluşturabilir. Bu görüntü altında da büyüme oranının üzerinde enflasyondan arındırılmış şekli ile reel faiz ile borçlanan bir ülkenin borçlarını çevirme şansı ortadan kalkar.

Bu tehlikenin sadece şu anda zaten kısır döngüye girmiş olan ya da girmenin eşiğinde bulunan krizdeki ülkeleri değil, bütün Euro alanı ülkelerini tehdit ettiği de açıktır. Şu an için büyüyen tek ekonomi niteliğindeki Almanya'nın kendi büyümesi ile alan içinde bütçe açığı veren diğer ülkelerin açıklarını kapatması sürdürülebilir değildir.

Bu görüntü altında gelinen sonuç, AB dışı kaynaklara yönelerek borçlanmaktır. Ancak zaten yüksek faiz sarmalına giren ülkelerin işine gelmeyen bu sorunu aşmak için tek yol, yeni bir mekanizma aracılığı ile düşük faizle borçlanmalarını sağlamaktır. Bu noktadaki güçlük ise, bu işi yapabilecek tek Avrupa kurumu niteliğindeki Avrupa Merkez Bankası'nın yetkisizlik halidir. Bankaya yetki verilmesi ancak Lizbon Antlaşması'nın revize edilmesiyle mümkündür. Bu tür bir revizyon için en iyi ihtimalle üç yıla ihtiyaç duyulacağı düşünülürse en azından öngörülebilir bir gelecekte iyimser olmamak için bütün nedenler ortadadır.

Revizyonun erkene alındığı ve Merkez Bankası'nın bütün Euro alanı ülkeleri için sadece içeriye değil, dışarıya da borçlanabildiği bir stratejinin ortaya çıktığını düşünürsek, bu sayede kısmi bir enflasyon içinde, temel sosyal politikaların sürdürülebilir olduğu ve Euro'nun değerinin makul sınırlara çekildiği bir Avrupa'nın hayali kurulabilir. Ancak daha önce de değinildiği gibi, mevcut Avrupa Merkez Bankası yönetimi, makul değerlere çekilmiş Euro bir yana, mevcut değeri daha da yukarılara taşıma ihtimali olan bir tutum sergilemektedir.

Doğal olarak bu noktada sorulması gereken soru, bir AB vatandaşı için sürdürülebilir makul Euro değerinin ne olduğudur. Özellikle AB'li ekonomistlerin hayalinden geçen değerin 1 Euro = 1.18 USD = 4.67 Yuan olduğu görülmektedir. Oysa bugün için söz konusu parite 1 Euro = 1.40 USD = 9.20 Yuan seviyelerindedir. Bütün göstergelerin işaret ettiği bütçe açığı probleminin dış ticaret açığı sorunu çözülmeksizin çözüme ulaştırılamayacağı gerçeği karşısında, mevcut kur ile Euro alanı ülkelerinin krizden çıkma şanslarının bulunmadığı açıktır.

Öte yandan sorunun sadece pariteyle sınırlı olmadığını, özellikle AB'nin sanayi üretimi olmayan ülkeleri ile sanayilerini delokalize eden ülkelerinin ayrıca küresel rekabet koşullarının baskısı ile de karşı karşıya olduklarını kaydetmek gerekir. 1990'lı yılların başına dö-

13-CAN BAYDAROL.indd 4 5/17/11 12:11:33 PM



Ancak şu aralar rağbet görmeye başlayan ve tehlikeli olarak addedebileceğimiz yaklaşım ise, yeni bir korumacılık dalgasının giderek hâkim hale gelmesi olasılığı. Sınırlarında daha sert bir Avrupa kalesi yaratmak, ticareti çeşitli teknik engellerle tıkamak, içeride de Avrupa Merkez Bankası'nı daha gevşek politikalara zorlayarak Avrupa'nın ekonomisini düze çıkarmak.

nersek, örneğin Portekiz'in Euro alanına girerken kurduğu hayal, AB'nin sanayi üretim merkezi olmaktı. Ama bir yandan Çin'in mevcut Yuan'ın üzerine basma politikası, diğer yönden ABD'nin adeta helikopterden yeryüzüne dolar savurma politikası, Portekiz'i tam bir düş kırıklığı ile karşı karşıya getirmiştir. Bugün ortaya çıkan reel kurlar içinde aklı başında hiçbir yatırımcının Avrupa içinde sanayi yatırımı yapmamasını, hele Yunanistan, Portekiz, İrlanda gibi her gün riski daha da artan ülkelerden kaçmasını ekonominin doğası gereği diye değerlendirmek gerekir.

Bütün bu verilerin ışığı altında dile getirilmekte olan fantastik çözüm önerilerinden bir tanesine de özellikle Oxford merkezli Yunan iktisatçıların önerdikleri, iki vitesli bir Euro alanının yaratılması. Güçlüğe düşen ülkelerin güçlü Euro alanından çıkıp, zayıf Euro alanına geçmeleri, bu şekilde ortaya çıkacak devalüasyon sayesinde de rekabet güçlerini yeniden toparlayabilmeleri düşüncesinin çok fazla taraftar toplamadığının altını çizelim. Öncelikle akla gelen böyle bir yeni alan yaratıp geçebilmenin yönetsel güçlükleri; ama daha da önemlisi, güçlüğe düşen ülkelerin rekabet güçleri bu yolla artsa bile, satacak sanayi ürünlerinin bulunmaması, yani ne yaparlarsa yapsınlar dış ticaret açıklarını kapatma şanslarının olmaması.

Ancak şu aralar rağbet görmeye başlayan ve tehlikeli olarak addedebileceğimiz yaklaşım ise, yeni bir korumacılık dalgasının giderek hâkim hale gelmesi olasılığı. Sınırlarında daha sert bir Avrupa kalesi yaratmak, ticareti çeşitli teknik engellerle tıkamak, içeride de Avrupa Merkez Bankası'nı daha gevşek politikalara zorlayarak Avrupa'nın ekonomisini düze çıkarmak.

Bu tür bir politikanın dünyanın mevcut gerçekleri ile ne kadar örtüşeceği ve Avrupa'yı düşlediği cazibe merkezi olma hedefinin ne kadar uzağına taşıyacağı, ayrı bir tartışma konusudur. Ancak şu kadarını ifade edelim, Avrupa egoizmini çağrıştıran bu yaklaşım sadece mevcut küresel sorunları daha da ağırlaşmış hale getirir. Çözüm daha fazla içe kapanma ve korumacılık değil, içe kapanan ve kendisini koruyanların daha fazla küresel sorumluluk üstlenmeye davet edilmesinden geçmektedir.

Ya gerçekten Yunanistan borçlarını yeniden yapılandırma yoluna giderse...

Bu yazı bir Zirve değerlendirmesi olarak yukarıdaki son paragrafla neticelenebilirdi. Ancak Zirveyi takip eden iki hafta içinde Yunanistan cephesinde farklı gelişmelerin olduğu ortaya çıktı. Bu bağlamda her şey Eleftherotypia gazetesindeki küçük bir haberle ilgili olarak başladı. Habere göre "Yunan ekonomi kurmayları 4 Nisan'da IMF ile ardından da 8 Nisan'da AB ile yaptıkları ikili temaslarda

13-CAN BAYDAROL.indd 5 5/17/11 12:11:33 PM

mevcut borçlarının yeniden yapılandırılmasını talep ettiler." Kısa süreli paniğin ve özellikle Berlin ve Paris'ten gelen reaksiyonların ardından Yunan hükümeti böyle bir olasılığın olmadığını açıklamak durumunda kalarak, 25 milyar Euro tutarındaki yeni bir tasarruf paketini duyurdu.

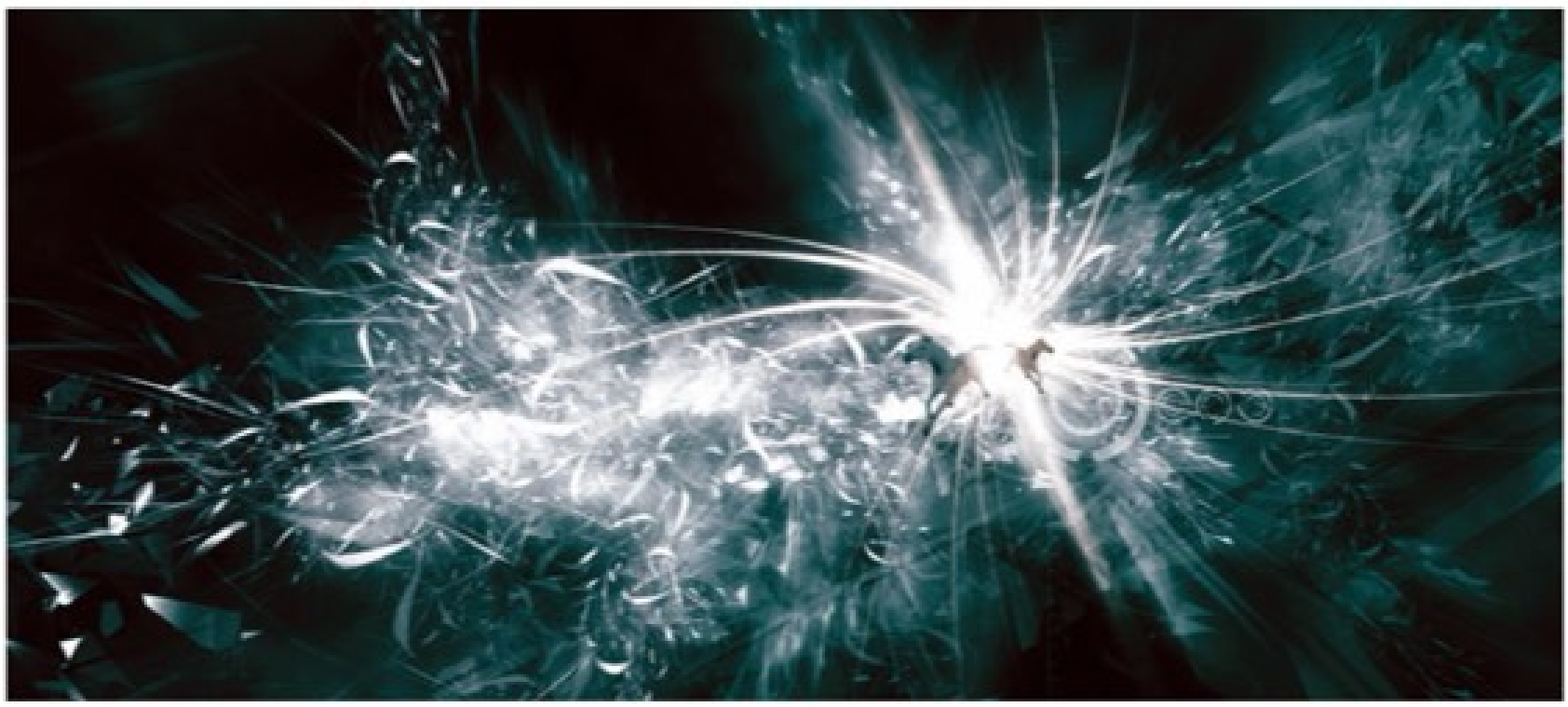
Bu birkaç haftaya sığan gelişmeleri algılayabilmek için, öncelikle Yunanistan'ın borçlarını yeniden yapılandırmaya neden gereksinim duyduğu sorusunu soralım. 12 Nisan'da açıklanan ve 60 IMF üyesinin mevcut hali ile 2013'e kadar uzanan durumunu sergileyen rapora göre, Yunanistan'ın bütçe açığı içinde bulunduğumuz yıl milli gelirinin %7,4'ü olacak ve giderek bir iyileşme trendine girerek 2012'de %6,2, 2013'de ise % 4,5 oranlarına düşecek. Yunanistan ile ilgili olarak iyimser açıklamalar yapanların dayandıkları temel göstergeler bunlar. Bu guruba göre, IMF ve AB yardımı olmaksızın, taşıdığı riske göre uluslararası piyasalardan 10 yıllık vadede ancak %14'lük faiz oranları ile borçlanabilen Yunanistan, bütçe açığını bu şekilde indirebildiği sürece, 2013'den itibaren makul oranlarla uluslararası piyasalara geri dönebilecek.

Ancak bütçe açığındaki bu iyimserlik, kamu borçlarına gelince hiç de aynı trende işaret etmiyor. 2011'de milli gelirin %152,3'ünü temsil eden borç yükü, 2012'de %157,7'ye yükselecek ve nihayet 2013'de %157'de konsolide olacak.

İşte bu görünüm altında ve anlaşıldığı kadarıyla Berlin Hükümeti'nin önderliğinde, Yunanistan 17 Nisan Pazartesi gününün Eleftherotypia gazetesindeki habere konu olan yeniden yapılandırma arayışlarına gitmiş. Berlin Hükümeti'nin önderliğindeki dedikodunun kaynağı ise Financial Times. Bu gazetedeki habere göre, Berlin uzun zamandır piyasaları en az etkileyecek şekilde Yunan borçlarının yeniden yapılandırılmasının yollarını arıyor.

Ancak haberlerin yansıması ile birlikte, yine yukarıda yer verdiğimiz şekilde kısa ve uzun vadede olabilecekler konusundaki spekülasyonların yol açtığı paniği yatıştırmak için, önce Fransız ekonomi bakanı Lagarde, ardından da Yunanistan Başbakanı Papandreu hızla devreye girdiler. Bu iki politik lidere göre böyle bir durum söz konusu olamaz. Yunanistan'ın iflasını ifade etmek anlamına gelecek bu şekilde bir yapılandırma yerine, Yunanistan'ın kendisini yapılandırarak, 2013'de uluslararası piyasalara geri dönüşün yollarını aramaya gitmesi daha doğru bir tutum olacaktır. Özellikle Fransa cephesinden bu hızlı ve telaşlı açıklama gelirken, Almanya cephesindeki suskunluk ilk aşamada anlamsız gibiydi.

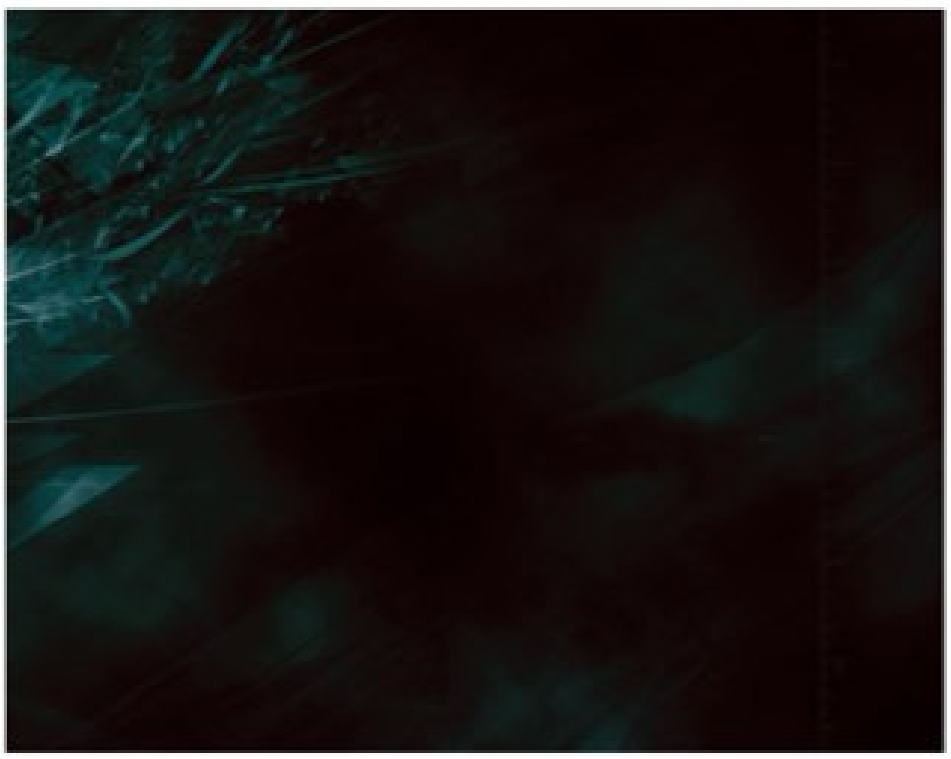
Yunanistan'ın borç yükünü yeniden yapılandırma yoluna gitmesi esasen Yunan mali sisteminin de çökmesi anlamına gelecek. Şu anda Yunan borç kâğıtlarını ellerinde bulunduran Yunan bankalarının ülkenin iflasını açık-



13-CAN BAYDAROL.indd 6 5/17/11 12:11:34 PM

Sadece ülkesini değil, aynı zamanda AB'yi, hatta AB üzerinden dünyayı kurtarmak pozisyonunda kendisini bulan Papandreu, açıkladığı yeni 25 milyar Euro'luk tasarruf tedbirleri ve özelleştirme girişimleri sonucunda hangi sosyal sorunlarla boğuşan sosyalist başbakan olarak kendisini tanımlayabilecek.

lamasıyla iflas etmeleri kaçınılmaz gözüküyor. Ama öte yandan, krizin ilk çıktığı 2010'a geri dönüp de, "Yunan bankalarına sendikasyon kredilerini esas veren Fransız ve Alman Bankaları'nın durumu ne olur?" sorusu sorulduğunda ise, ortaya çıkan sonuç, 2010 yılında AB'nin yardıma koşmasıyla birlikte bu bankaların şimdilik kaydı ile paçalarını kurtardığı şeklinde. Yunanistan'a verilen borçlar, söz konusu bankaların hesaplarına geçtiği oranda bu noktada sorun yok gibi duruyor. Ancak Fransızlar için kazın ayağı pek de öyle değil. Belki Almanlar gibi onlar da alacaklarını tahsil ettiler ama Fransız mali kuruluşlarının Yunanistan'daki varlıkları şu an için 92 milyar Euro seviyesinde ve ülkenin iflası halinde bunun kaçınılmaz yansımaları ile de karşı karşıya gelecekler. Dolayısı ile Lagarde konuşurken, Alman meslektaşının son dönemin moda tabiriyle konuya Fransız kalmasının arka planı da anlaşılır hale geliyor.



Şu an için Almanların temel derdinin kendi bankacılık sistemlerini kurtarmakla ilgili olmadığı, olası bir Yunan iflasının bulaşıcı etkilerinin Euro alanına bulaşmasını engellemek olduğu anlaşılabilir bir durum. Zira 24-25 Mart Zirvesi'nin sonuçlarından da anlaşıldığı kadarı ile 2013'de mevcut Avrupa İstikrar Fonu'nun, Avrupa İstikrar Mekanizması'na dönüştürülebilmesi için, garantör niteliğindeki ülkelerin S&P'den aldıkları AAA notunu korur halde olmaları lazım. Ama kötü senaryo dâhilinde Fransa, İtalya ve veya İspanya'nın not kırıklarını ile karşı karşıya gelmeleri hali, Almanlar için Fransız bankalarının batmasından daha korkutucu sonuçları olan bir olasılık. Doğal olarak IMF'in yine son günlerde yaptığı, "Avrupa Bankaları'nın durumu dünya istikrarını tehdit ediyor" açıklaması, Yunan mali sisteminin çökmesi ile birlikte ortaya çıkabilecek en kötü senaryoları da gündeme taşımakta. Dolayısı ile geçen sene yumuşaklığı nedeni ile fazlası ile eleştirilen ve 91 Avrupa Bankası'nın tabi olduğu 'stres test'in bu yılki sonuçları da merakla bekleniyor.

Bu noktada Yunanistan'ın bir diğer kısır döngüyle de karşı karşıya geldiğini ifade etmek lazım. Sadece ülkesini değil, aynı zamanda AB'yi, hatta AB üzerinden dünyayı kurtarmak pozisyonunda kendisini bulan Papandreu, açıkladığı yeni 25 milyar Euro'luk tasarruf tedbirleri ve özelleştirme girişimleri sonucunda hangi sosyal sorunlarla boğuşan sosyalist başbakan olarak kendisini tanımlayabilecek. Yeni sosyal başkaldırıların ötesinde, zaten pek de çalışmaya hevesli olmayan Yunan çalışanlarının bu kez protesto amaçlı tembellik haklarını kullanacakları giderek aşikâr hale geliyor.

Komşumuz Yunanistan, tetiklediği krizle birlikte sadece kendileri ve AB için değil, bütün küresel sistem için çok tehlikeli bir yangını başlatmış vaziyette. AB'nin geleceği tartışmasının ötesinde eğer yaşanmakta olan küresel kriz durdurulamaz bir boyuta taşınır ise, taşıyanın adresi büyük olasılıkla komşuyu işaret edecek.

13-CAN BAYDAROL.indd 7 5/17/11 12:11:34 PM



5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununun 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu İle Mukayesesi

Av. Taylan Erimer
TURKTRADE Hukuk Danışmanı

TURKTRADE'in 24 Şubat 2011 günü İstanbul Hilton Oteli'nde yapılan genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısına yeni Gümrük Müsteşarı Sayın Ziya Altunyaldız ile Gümrükler Genel Müdürü Sayın Remzi Akçin de katılmışlar ve gümrüklerde yapılan çalışmalar hakkında bilgi vermişlerdir. Bu toplantıda TURKTRADE Hukuk Müşaviri olarak Sayın Müsteşara ihracatçılar için önem arz eden 5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanunun-

14-TAYLAN ERIMER.indd 2 5/17/11 12:12:11 PM

da bir değişiklik çalışması bulunup bulunmadığını sormam üzerine, böyle bir çalışmanın bulunmadığını öğrenmiş olduk. Sayın Müsteşara 5607 Sayılı Kanunun özellikle 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu ile çeliştiğini ve içinde adalet ilkeleri ile de çelişen hükümler bulunduğunu misalleri ile arz etmemiz üzerine kendisi, bu konuda TURKTRADE'in bir çalışma yapması ve yapılacak çalışmanın kendilerine intikal ettirilmesi görevini verdi. Bu görev çerçevesinde önce 5607 Sayılı Kanunun 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu ile mevcut çelişkileri, sonra da ceza adaleti yönünden konuyu incelemekte yarar görerek bu çalışmaya başladım.

Öncelikle konunun açıklığa kavuşması için, 1918 ve 4926 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Yasalarının yürürlükte olduğu dönemlerdeki 765 Sayılı Türk Ceza Kanunu sistemi ile bu kanunların durumunu incelemekte yarar vardır.

1 Temmuz 1926 tarihinde yürürlüğe girip 1 Haziran 2005 tarihine kadar yürürlükte kalan 765 Sayılı Türk Ceza Kanunu, özel ceza kanunları ile arasındaki münasebeti düzenleyen 10. Maddesinde "bu kanundaki hükümler, hususi ceza kanunlarının buna muhalif olmayan mevadı hakkında da tatbik olunur" diyerek hususi ceza kanunlarına 765 Sayılı Kanuna aykırı hükümler konulabileceğini kabul etmiştir. Böylece yasa, Türk Ceza Kanununa aykırı hükümler bulunması halinde hususi ceza kanunlarının uygulanacağını, ancak hususi ceza kanununa aykırı bulunmayan Türk Ceza Kanunu hükümlerinin de uygulanacağını ortaya koymuştur. 765 Sayılı Yasanın bu açık hükmü karşısında gerek 1918 gerekse 4926 Sayılı Kanunlarda Türk Ceza Kanununa aykırı rüçhanlı hükümler mevcuttur ve yargının Türk Ceza Kanunu hükümleri yerine bu hükümlerle karar vermesinin de yasalara aykırı bir durumu bulunmamaktadır.

1 Haziran 2005 tarihinde yürürlüğe giren 5237 Sayılı yeni Türk Ceza Kanunu ise, 765 sayılı Kanundaki bu sistemi değiştirmiştir. Yeni yasa 5. Maddesinde, özel kanunlarla ilişki başlığı altında, "bu kanunun genel hükümleri, özel kanunlar ve ceza içeren kanunlardaki suçlar hakkında uygulanır" hükmünü getirerek özel ceza kanunlarının 5237 Sayılı Türk Ceza Kanununun Genel Hükümler başlıklı 1. Kitabına dâhil ilk 75 maddeye aykırı hükümler taşımaması gerektiğini ortaya koymuştur. Diğer bir ifade ile yeni yasa, özel kanunlarda kendi hükümlerine aykırı hüküm ifade eden maddelerin uygulanamayacağını açıkça belirtmiştir.

Kanunun bu hükmünün bir intikal dönemi gerektireceğini düşünen kanun koyucu, Türk Ceza Kanununun yürürlük ve uygulama şekli hakkındaki 5252 Sayılı Kanuna, 5329 Sayılı Kanunun 6. Maddesi ile eklenen geçici maddede "diğer kanunların 5237 Sayılı Türk Ceza Kanununun Birinci Kitabında yer alan düzenlemelere aykırı hükümleri ilgili kanunlarda ge-



14-TAYLAN ERIMER.indd 3 5/17/11 12:12:12 PM



5237 Sayılı Kanunun 5. Maddesinin amir hükmü muvacehesinde 30 Mart 2007 tarihinde yürürlüğe giren 5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu ise, 5237 sayılı Türk Ceza Kanununun ilk 75 maddede yer alan genel hükümlerine aykırı maddelere yer vermemesi gerekirken, onunla uyumlu bir kanun olarak çıkmamıştır.

rekli değişiklikler yapılıncaya ve en geç 31 Aralık 2008 tarihine kadar uygulanır" demiştir. Böylelikle de hususi kanunlardaki Türk Ceza Kanununa aykırı hükümlerin ancak 31 Aralık 2008'e kadar uygulanabileceğini, bu tarihten sonra hususi kanunlardaki 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunun 1 ila 75. maddelerine aykırı ceza hükümlerinin uygulanmayacağını kesin olarak belirtmiştir.

Yeni Türk Ceza Kanununun yürürlüğe girmesinden önce 19 Temmuz 2003 tarihinde yürürlüğe giren 4926 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununun, yukarıdaki izahatımız ışığında, yeni Türk Ceza Kanununa aykırı hükümleri ancak 31 Aralık 2008 tarihine kadar uygulanabilecekken, zaten 30 Mart 2007 tarihinde yürürlükten kalktığından bahse konu aykırı hükümlerin uygulanabilme olanağı da kalmamıştır.

5237 Sayılı Kanunun 5. Maddesinin amir hükmü muvacehesinde 30 Mart 2007 tarihinde yürürlüğe giren 5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu ise, 5237 sayılı Türk Ceza Kanununun ilk 75 maddede yer alan genel hükümlerine aykırı maddelere yer vermemesi gerekirken, onunla uyumlu bir kanun olarak çıkmamıştır. 5607 Sayılı Yasa, Türk Ceza Kanununun 5. Maddesine aykırı hükümler ihtiva etmektedir ve bu hükümlerin yarın Yargıda büyük hukuki ihtilaflara sebep olacağını düşünmek gerekir. Bu durumda 5607 Sayılı Kanunun 5237 Sayılı Kanunun 5. Maddesine aykırı hükümlerini tek tek incelemekte yarar vardır.

I. Teşebbüs açısından

Değerli Ceza Hukuku profesörlerimizden hocam Faruk Erem, Türk Ceza Kanununun manevi sorumluluk esasını getirdiğini, bu sebeple suç teşkil eden fiilin sabit olmasının işleyenin sorumluluğunu tam olarak ortaya koymadığını, fiili işleme iradesi ile neticesi arasında bir nevi bağın kurulması gerektiğini derslerinde yetkin bir şekilde ele almıştır. Bizlere, bir öldürme olayında failin bu neticeyi doğuran fiili, neticeleri ile birlikte isteyerek işlemiş ise fiilin kasten, fiil neticesi ile birlikte istemeyerek iş-

14-TAYLAN ERIMER.indd 4 5/17/11 12:12:12 PM

lenmişse bunun taksirle işlendiğini ve bunun bütün Ceza Kanunlarında da aynı olduğunu veciz bir biçimde öğretmiştir. Kasten işlenen suçlarda ise suçun safhasına göre ceza verilmesi gereğini yasal açıdan vurgulamıştır.

Teşebbüs hükümleri 765 Sayılı Türk Ceza Kanununun 61 ve 62. Maddelerinde düzenlenmiştir. Aynı gerekçelerle 5237 Sayılı yeni Türk Ceza Kanununun 35. Maddesinde de teşebbüs yeniden düzenlenmiştir. 5237 Sayılı Türk Ceza Kanununun 5. Maddesi açısından 35. Maddede yer alan teşebbüs hükmüne tüm özel ceza kanunları ile ceza içeren kanunların da uyma zorunluluğu olduğunu yukarıda açıklamıştım.

Oysa 5237 Sayılı Kanunun 5. Maddesi hükmüne aykırı olarak, daha sonra çıkan 5607 Sayılı Kanunun 3. Maddesinin 18. Bendi kaçakçılık fiillerinde teşebbüs hükümlerinin uygulanmayacağına dair bir hüküm getirerek Türk Ceza Kanununun 5. Maddesi ile çelişki doğurmuştur.

5237 Sayılı Kalem yürürlükte olan Türk Ceza Kanununun 35. Maddesi "...kişi, işlemeyi kastettiği bir suçu elverişli hareketlerle doğrudan doğruya icraya başlayıp da elinde olmayan nedenlerle tamamlayamaz ise teşebbüsten dolayı sorumlu tutulur. Suça teşebbüs halinde fail, meydana gelen zarar veya tehlikenin ağırlığına göre, ağırlaştırılmış müebbet hapis cezası yerine on üç yıldan yirmi yıla kadar, müebbet hapis cezası yerine dokuz yıldan on beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır. Diğer hallerde verilecek cezanın dörtte biriden dörtte üçüne kadarı indirilir" şeklindedir. Görülüyor ki önce suçun kasti bir suç olması gerekmektedir. Kaçakçılık fiili işlemek için bu suça ilişkin elverişli unsurlarla icraya başladıktan sonra bu fiil iki şekilde sonuçlanır. Ya fiil tamamlanır ya da elde olmayan sebeplerle tamamlanamaz ve neticeye ulaşamaz. Bu iki farklı durumun, örneğin kaçakçılık maksadı ile malın cins ve miktarı bakımından yanlış gümrük beyannamesi vererek devletten teşvik almak isteyen kişinin, gümrük muayenesinde yakalanması hali ile malın gümrük muayenesini aşarak ihraç edilmesiyle teşvik ve parasal yardımlardan yararlanması halinin 5607 Sayılı Kanuna göre aynı ceza ile cezalandırılmaları yasal değildir. Burada muayenede yakalanan kişiye teşebbüs hükmü uygulanması gerekmektedir.

Gümrüğe gelen bir malı gümrük vergilerini ödememek veya eksik ödemek için serbest dolaşıma giriş beyannamesi ve eklerini veren kişinin olayı muayene esnasında tespit edilerek vergilerinin tam alınması ile muayenede tespit edilmeden vergisiz veya eksik vergi ile serbest dolaşıma sokulan malla ilgili cezai hükmünün aynı olması da anlaşılır gibi değildir. Bu nedenle teşebbüsün uygulanmaması ceza siyaseti açısından da uygun değildir. Ayrıca teşebbüs hükümlerinin uygulanması da kanunen mecbur olunan bir hususdur. Bu nedenle 5607 Sayılı Kanunun 3. Maddesinin, 18. Fıkrasının kanundan çıkarılması gerekmektedir.

II. Fikri İçtima ve Birleşik Suç açısından

Ceza hukukunda yer alan prensiplerden biri de, tek fiille işlenen suçlara, bu tek fiille uygun ceza veya ceza hükümleri içeren kanunların birden fazlasının ihlali halinde, "tek fiile tek ceza" normu gereğince, en ağır ceza maddesine göre ceza verilmesidir.

5237 Sayılı Türk Ceza Kanununun tek fiille işlenen suçlar için getirilen iki ayrı maddesi bulunmaktadır. Bu suçlardan biri birleşik suç diğeri fikri içtima maddeleridir. Bu iki hükmü ayrı ayrı incelersek 5607 Sayılı kanunun 4. maddesinin 5. Fıkrası bu iki maddeye de aykırı bulunmaktadır.

A. Birleşik Suç

Birleşik Suça aykırılık konusunda, 5237 Sayılı Türk Ceza Kanununun 42. Maddesi: "Bir diğerinin unsurunu veya ağırlaştırıcı nedenini oluşturması dolayısıyla tek fiil sayılan suça bileşik suç denir. Bu tür suçlarda içtima hükümleri uygulanmaz" hükmünü vazetmiştir. Sahte fatura kullanılarak yapılan gümrük kaçakçılığı fiilinde fatura suçun unsurudur. Sahte fatura kullanıldığından dolayı ayrıca ceza verilmesi bu maddeye aykırıdır. Çünkü sahte fatura olmadığı hallerde suç teşekkül etmez. Bu açıdan 5607 Sayılı Kanunun 4. Madde 5. Fıkrasının kanundan çıkarılması gerekmektedir.

Aynı şekilde sahte fatura kullanılarak yapılan vergi kaçakçılığında da 213 Sayılı Vergi Usul Kanununun 359. Maddesinden ceza tayinine gidildiğinde sahte fatura suçun unsuru olduğundan ayrıca evrak sahtekârlığından bir ceza tayini mümkün değildir. 213 Sayılı Vergi Usul Kanununun yukarıda belirttiğimiz hükmü 5237 Türk Ceza Kanunu ile ahenkli olup,

14-TAYLAN ERIMER.indd 5 5/17/11 12:12:12 PM

5607 Sayılı Kanunun ise çelişkili olduğu ortadadır.

B. Fikri İçtima

5237 Sayılı Kanunun 44. Maddesi "işlediği bir fiil ile birden fazla farklı suçun oluşmasına sebebiyet veren kişi, bunlardan en ağır cezayı gerektiren suçtan dolayı cezalandırılır" hükmünü ihtiva etmektedir. Bu maddeye göre kaçakçılık fiili tek bir fiil olup, bunun kanıtı sahte belge olduğu nazara alınırsa, burada tek fiil ile kanunun iki maddesinin ihlali bahis konusu olabilecektir. Suçlardan biri kaçakçılık, diğeri ise evrak sahtekârlığıdır. 5237 Sayılı Türk Ceza Kanununun 44. Maddesine göre ortada tek bir fiil olduğu için bunlardan en ağır cezayı gerektiren madde gereğince cezalandırılma gerekmekte iken 5607 Sayılı Kanunun 4. Maddesinin 5. Fıkrasına göre iki ayrı suçtan yargılanmak Türk Ceza Kanununun 5. Maddesi karşısında aykırılığı açıkça ortaya koymaktadır. Bu açıdan da 5607 Sayılı Kanunun 4. Maddesinin 5. Fıkrası Türk Ceza Kanunu ile çelişmektedir.

III. Adalet ve Eşitlik İlkesi açısından

Adalet ve kanun önünde eşitlik ilkesi açısından 5237 Sayılı Kanunun 3. Maddesi "suç işleyen kişi hakkında işlenen fiilin ağırlığı ile orantılı ceza ve güvenlik tedbirleri uygulanacağı" hükmünü ihtiva etmektedir.

Günümüzde sırt kaçakçılığı ve münferit şahısların işlediği kaçakçılık suçları artık çok düşük bir seviyededir. Gümrük işlemlerinin büyük bir kısmı şirketlerin yaptığı ithalat ve ihracat nedeni ile meydana gelen kaçakçılık iddialarıdır.

Tatbikatta kaçırıldığı iddia edilen vergilerden şahıslar istifade etmeyip vergiler şirket hesabında kaldığından, sorumluluğun şirketin yönetim kurulu üyelerine ait olduğu kabul edilerek davalar açılmakta ve mahkûmiyet kararları oluşmaktadır.

5607 Sayılı Kanun yürürlüğe girmeden önce, gümrük kaçakçılığı yapan şirketlerin Yönetim Kurulu üyeleri hakkında verilen para cezaları tüm şirketlerin yöneticileri hakkında tek para cezası olup, 1918 Sayılı Kanunun 28. ve 4926 Sayılı Kanunun 28. Maddelerindeki müteselsil sorumluluk gereği yöneticilerden biri tarafından ödendiğinde, şirketin diğer yöneticileri herhangi bir şey ödemezdi. 5607 Sayılı Kanun ise bu hükmü kaldırarak müteselsil sorumluluğa yer vermemiştir. Bu durum da şirketler arasında büyük bir adaletsize sebep olmaktadır. Şöyle ki: Üç firmanın aynı ithalattan, aynı sahte fatura ile aynı miktar mal getirdiği ve bu hususun tespit edildiğini kabul edelim. Bunlardan biri olan limitet şirkette sorumlu tek bir müdür olduğunda şirket 10.000 güne kadar adli para cezası ödeyecektir. Üç yönetim kurulu üyesi olan ikinci anonim şirket 3x10.000 güne kadar adli para cezası, 15 yönetim kurulu üyesi olan üçüncü anonim şirket ise 15x 10.000 güne kadar adli para cezası ödeyecektir. Aynı ağırlıktaki suça verilecek bu üç ayrı para cezasının adil ve kanun önünde eşitlik prensibine aykırı olduğu açıkça görülmektedir.

Diğer bir konu da, kaçakçılık suçunda su-



14-TAYLAN ERIMER.indd 6 5/17/11 12:12:12 PM

Gerçek dışı ihracat yapan kişinin suçunun en önemli unsuru teşvik, sübvansiyon veya parasal iadelerden yararlanmaktır. Bu unsurun gerçekleşmemesi halinde Yargıtay içtihatlarına göre suç oluşmamaktadır. Bu maddenin bu şekilde düzenlenmesi de adil bir düzenleme değildir.

çun cezasını suç miktarı ile değerlendirerek ceza vermek gerekirken, yasanın gümrüklenmiş değer üzerinden cezalandırmaya yönelik hükümleridir. Örneğin, getirdiği 5.000 USD'lık bir malda 1.000 USD vergi kaçırana verilecek ceza gümrüklenmiş değer olarak 6.000 USD vergi iken 100.000 USD'lık malda 1.000 USD vergi kaçırana verilecek ceza gümrüklenmiş değer olarak 120.000 USD'dir. Bunun adil ve kanun önünde eşit bir ceza olduğunu kimse iddia edemez. Bu nedenle 5607 Sayılı kanundaki gümrüklenmiş değer tabirinin kaldırılarak yerine "devletin kaybının 10 misli ceza" hükmü konulmalıdır.

IV. Aracılı İhracat konusunda

5607 Sayılı Kanunun 3. Maddesinin 4. Fıkrası kaçakçılık hallerinde aracılı ihracat yetkililerine malın gümrüklenmiş değerinin yarısı kadar idari para cezası verileceği hükmünü getirilmiştir.

Öncelikle bir hususu belirtmekte yarar vardır. İhracatta gümrüklenmiş bir değer yoktur. İkinci husus ise, ihracat şirketinin yetkilileri yönetim kurulu üyeleri olduğundan malın gümrüklenmiş değerinin yarısı kadar idari para cezası her bir yöneticiye ayrı ayrı uygulandığında yani yönetim kurulu üye sayısı ile çarpıldığında, 14 kişilik bir yönetimde malın 7 katı idari para cezası öngörülmüş olacaktır. Oysaki bizzat 5607 Sayılı Kanunun 11, 12, 13, 14, 15. Maddelerinde yer alan suçu işleyen imalatçı/ihracatçılara verilen ceza, aracı ihracatçı için öngörülen cezadan çok daha azdır. Bu Maddenin 4926 Sayılı Kanunundaki şekli ile yani "aracılı ihracat suretiyle işlenmesi halinde, bu fiillere ilişkin müeyyideler imalatçı veya tedarikçi ihracatçılar hakkında uygulanır. Ayrıca bu konudaki nezaret görevini yerine getirmeyen ihracatçılara asıl faile hükmolunacak cezasının yüzde onu oranında ağır para cezası uygulanır" şeklinde yer almasının daha uygun olacağı tartışılmazdır.

V. Gerçek Dışı İhracat konusu

5607 Sayılı Kanunun 3. Maddesinin 14. Fıkrası, "ihracat gerçekleşmediği halde gerçekleşmiş gibi göstermek ya da gerçekleştirilen ihracata konu malın cins, miktar, evsaf veya fiyatını değişik göstererek ilgili kanun hükümlerine göre teşvik, sübvansiyon veya parasal iadelerden yararlanmak suretiyle haksız çıkar sağlayan kişi, bir yıldan beş yıla kadar hapis ve on bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılır" şeklindedir. Gerçek dışı ihracat yapan kişinin suçunun en önemli unsuru teşvik, sübvansiyon veya parasal iadelerden yararlanmaktır. Bu unsurun gerçekleşmemesi halinde Yargıtay içtihatlarına göre suç oluşmamaktadır. Bu maddenin bu şekilde düzenlenmesi de adil bir düzenleme değildir. Bu konuyu bir örnekle açıklamakta yarar vardır.

Gerçek dışı ihracatla teşvik, sübvansiyon veya parasal iadelerden faydalanmak isteyen iki kişi gümrükte gerçek dışı ihracat işlemlerini tamamladıktan sonra gümrük beyannamesi ile vergi dairesine müracaat ettiklerini kabul edelim. Vergi iadesi talep eden birinci şahsa K.D.V iadesinin ödendiğini, diğeri hakkında ise vergi dairesinin incelemesi neticesinde K.D.V iadesi yapılmadığını ve bu inceleme sırasında iki ihracatın da gerçek dışı olduğun tespit edildiğini varsayalım. Böyle bir durumda vergi dairesinin incelenmesi neticesinde iadeyi almamış olan şahıs suçsuz, iadeyi alan kişi ise suçlu bulunup ceza alacaktır. Burada adil bir kanun maddesi kaleme alınmamıştır. Çünkü her iki şahıs kasti bir suçun bütün işlemlerini tamamladıkları halde bunlardan birinde suç teşekkül etmekte, diğerinin fiili ise teşebbüs olarak bile sayılmamaktadır. Eğer 5607 Sayılı Kanunun 14. Maddesine "yukarıdaki fiil işlendikten sonra teşvik, sübvansiyon, parasal iade almayanlar hakkında 5237 Sayılı Kanunun 35. Maddesi uygulanır" şeklinde bir hüküm getirilir ise adalet sağlanmış olur.

Durum Dergisinin Aralık 2010 sayısında birinci bölümünü yazdığım Gümrük Kaçakçılığında Resmi Evrakta Sahtekârlık konusunun ikinci bölümünü bu yazı nedeni ile ancak gelecek sayıda yayınlayacağımı özür dileyerek belirtirim.

14-TAYLAN ERIMER.indd 7 5/17/11 12:12:12 PM



Gümrüklerde Yaşanan Sorunlarla İlgili Genel Bir Değerlendirme

İlfeta Aksoy
Eleks A.Ş. Mali ve İdari İşler Müdürü
TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi

Şubat ayının 24'ünde Gümrük Müsteşarı Sayın Ziya Altunyaldız, Gümrükler Genel Müdürü Sayın Remzi Akçin, Daire Başkanı Sayın Muammer Tanrıvermiş ve İstanbul Gümrükler Başmüdürü Sayın Tevfik Usta'nın da katıldıkları Derneğimizin Genişle-

15-İLFETA AKSOY.indd 2 5/17/11 12:12:48 PM

tilmiş Yönetim Kurulu toplantısında üyelerimiz gümrüklerle ilgili olarak yaşadıkları sorunları ilk ağızdan dile getirme imkânını buldular. Söz konusu toplantı öncesinde TURKTRADE'in Gümrük ve Lojistik Çalışma Grubu da üstüne düşeni yaptı ve gerçekleştirdiği bir ön çalışma ile bu konuda önemli bulduğu başlıkları bir rapor haline getirdi. Benim bu yazıda Durum okurlarıyla paylaşmak istediğim konu da, başkanlığını yaptığım bu grubun gümrüklerle ilgili olarak öne çıkardığı sorunlar ve bunlara ilişkin olarak başvurulabilecek çözüm yolları.

Kayıt yolu ile beyanın ve e-belgenin hayata geçmesi gümrüklere çağ atlatacak

A Sınıfı Onaylanmış Kişi Statü Belgesi sahibi olanların yararlanabileceği ve halen çalışmaları sürdürülmekte olan "Kayıt Yoluyla Rejim Beyanında" bulunma yetkisinin uygulamaya geçmesi ile beyan sahibine ilgili rejim konusu eşyayı gümrüklü sahaya gelmeden doğrudan gümrük idarelerinin belirlediği ya da uygun gördüğü yerde veya kendi tesislerinde basitleştirilmiş usul çerçevesinde ilgili rejime sokma imkânı tanınacaktır. Bu sayede, ticaret erbabının rekabet gücü ve ekonomik performansı önemli ölçüde artacaktır. Söz konusu yetkiye ilişkin olarak Gümrük Yönetmeliğinde gerekli düzenlemeler yapılmış olup tebliğ çalışmaları devam etmektedir. Mevcut Gümrük Yönetmeliğinde, Kayıt Yolu İle İhracat hakkı, sadece üretici firmalara tanınmış durumdadır. Bu hakkın üretim yapan grup firmalarının ihracatçısı konumunda olan şirketlere de tanınması büyük önem taşımaktadır.

Gümrük Yönetmeliğinin 140 ila 169. maddelerinde açıklanan Basitleştirilmiş Usulde İşlemlerin hayata geçmesi gümrüklerimiz açısından devrim niteliğindedir. Dijital ortamda beyannamelerin alınması ve aynı yolla vergi dairelerinde KDV iadesi başvurularında kullanılması için gerekli düzenlemelerin tamamlanması beklenmektedir. Gümrük Yönetmeliğinin Geçici 2. Maddesinde yer alan hükme göre, kâğıtsız ortamda beyanname verilmesine yönelik uygulamanın 1 Ocak 2012 tarihine kadar tamamlanacağı planlanmakla birlikte, bazı gümrük idarelerinde pilot uygulama başlamış durumdadır. Söz konusu uygulamanın tüm gümrüklerde hızla hayata geçirilmesi gümrüklere çağ atlatacaktır.

Gümrük Yönetmeliğinin Geçici 2. Maddesinde yer alan hükme göre, kâğıtsız ortamda beyanname verilmesine yönelik uygulamanın 1 Ocak 2012 tarihine kadar tamamlanacağı planlanmakla birlikte, bazı gümrük idarelerinde pilot uygulama başlamış durumdadır. Söz konusu uygulamanın tüm gümrüklerde hızla hayata geçirilmesi gümrüklere çağ atlatacaktır.

Gümrüklerde beyanname onay sürecinin hem maliyet artırıcı etkileri vardır, hem zaman kaybına neden olmaktadır. Ama artık elektronik ortama geçildiğine göre gümrük idarelerinin yazışmaya gerek kalmaksızın beyannameleri gününde kapatabilir hale gelmelerini beklemek mümkündür. İhracatta gümrük idareleri ayda bir teyit sorgusu yapmaya gerek kalmadan sınır kapıları her gün sistemlerinde uzaktan teyidi tamamlanmamış işlemleri sorgulayarak kapatabilirse, önemli bir gecikme nedeni de ortadan kalkmış olacaktır.

Aşağıdaki alt başlıklarda değineceğim üzere elbette iyileştirme ihtiyacı olan başka konular da bulunmaktadır; ama bir taraftan da mevzuatımız AB uygulamalarına yaklaştırılmakta ve birçok gümrük işleminin kâğıtsız, elemansız elektronik ortamda yapılabilecek hale getirilmesi yönünde adımlar atılmaktadır.

"Asgari" olmayan Asgari Ücret Tarifesi

Dünya piyasalarında güçlü bir rekabet tehdidi altında varlıklarını sürdüren ve ihracatlarını arttırmaya gayret gösteren firmalarımızın esas tercihi tüm mal ve hizmetler gibi gümrük müşavirliği hizmetinin de serbest piyasa şartlarına tabi olması, yani Asgari Ücret Tarifesi benzeri uygulamalara son verilmesidir.

Aslında Asgari Ücret Tarifesine en büyük muhalefeti gösterenler bu işten ciddi zarar görmekte olan büyük ihracatçılardır. Büyük ihracatçı firmalar, önemli gümrük kapıların-

15-ILFETA AKSOY.indd 3 5/17/11 12:12:51 PM

da ofisleri ve operasyon kadroları bulunan, iyi bir elektronik altyapıya, deneyimli personele, çok sayıda kameli müşavire sahip kurumsal gümrük müşavirlik firmaları ile çalışmaktadırlar. Fatura tutarları düşük olmakla birlikte aylık sevkiyat adetleri yüksek olan ihracat firmaları, çalıştıkları gümrük müşavirlik firmasına öngörülebilir ve sürekli iş sağlamaktadırlar. Gümrük müşaviri, personeli küçük bir firmanın günde 1 ihracat işlemi olduğunda o işlem için gerektiğinde 1 kişi tahsis ederken, yüksek dosya sayısına sahip bir firmadan aynı gün içinde 10 ila 30 dosyanın işlemini almakta ve aynı gümrük kapısında gerçekleşecek işlemlerde 10 ila 30 dosyayı tek kişi ile sonuçlandırabilmektedir. Dolayısıyla yüksek adetli dış ticaret işlemi olan şirketlerle düşük adetli şirketlerin gümrük müşavirliği nezdinde oluşan dosya başına maliyetleri büyük farklılıklar göstermektedir. Bu farklar firmaların dosya sayılarına bağlı olarak 2 ila 6 kata kadar çıkabilmektedir.

Gümrük Müsteşarlığı dış ticaret yapan firmaların ve bunların mesleki örgütlerinin yoğun girişimleri sonrasında bu gerekçeleri haklı bularak asgari ücret tarifesinde dosya adedine bağlı olarak kademeli biçimde indirim sağlayan bir revizyona gitmiştir. Ancak maalesef tarifede tanımlanan %20 ile %40 arasındaki indirimler ile dış ticaret yapan şirketlerin yüz yüze kaldığı %200 ila %600 arasındaki maliyet artışlarını telafi etmek mümkün değildir. Asgari ücret tarifesinin "gerçekten" asgari olabilmesi için;

- Mevcut ücret tarifesinin Onaylanmış Kişi Statü Belgesi sahibi şirketler için dosya sayısına ilişkin kademeler olmaksızın %50 indirimli olarak uygulanması;
- Bunun yanı sıra, ihracatta kara/hava, deniz, dökme eşya, geçici ihracat, bedelsiz çıkışlar gibi tüm ihracat işlemlerinde aynı fiyatın geçerli olması ve söz konusu işlemlerin tamamı için asgari ücret tarifesindeki en düşük tutar olan 75.-TL'nin baz alınması;
- Bu hizmet ücretlerine ilaveten, ikinci ve sonraki beher TIR/konteyner/araç/vagon vb. için alınan ücretlerin (ihracatta 25.-TL, ithalatta 50.-TL) tamamen kaldırılması gerekmektedir.

Öte Yandan, ithalatta CIF kıymet üzerinden ödenen müşavirlik hizmetleri, tarife öncesi şartlara göre 6 ila 10 kat arasında artışa neden olmaktadır. Bu durum, dışa bağımlı olduğumuz birçok sektörde üretim girdilerinin maliyetlerini ciddi biçimde artırmakta ve bu da ihracatta ve üretimde rekabet gücümüzü azaltmaktadır. Bu nedenle ithalatta CIF kıymet uygulamasının kaldırılması ve gümrük müşavirlerinin CIF kıymete bağlı hata maliyeti risklerinin gümrük müşavirliği mesleki mesuliyet sigortası ile bertaraf edilmesi uy-



15-ILFETA AKSOY.indd 4 5/17/11 12:12:51 PM

gun olacaktır. Diğer taraftan gümrük müşavirlik şirketlerinin bir kısmı geçtiğimiz 10-15 yılda dönüşüm geçirerek, akılcı organizasyonları, yoğun teknoloji kullanımları, optimizasyon çalışmaları ile küçük bir şirketin 100'e mal edilebileceği bir hizmeti 20'ye mal edebilmektedir. Böylece rekabet güçleri yükselmekte, pazardan daha fazla pay almaktadırlar. Günümüzde gümrük müşavirlik hizmetleri Avrupa'da olduğu gibi lojistik sektöründe faaliyet gösteren grupların nakliye, depolama, hızlı kurye gibi faaliyet alanlarından bir tanesi haline gelmiştir. Dolayısıyla hizmet sektöründeki diğer firmalar gibi gümrük müşavirlik firmaları da karlarını maksimize edebilmek veya daha önemlisi yoğun rekabet ortamında ayakta kalabilmek için verimlilik arttırıcı çalışmalar yapmak, gerekirse sektördeki küçük firmaların birleşmeleri yoluyla kurumsal, organizasyonel ve operasyonel yapılarını güçlendirmek zorunda kalacaklardır. Tıpkı ihracatını her şeye rağmen arttırmak için çabalayan biz sanayiciler gibi...

Fazla Mesai Ücretleri

Gümrük mesai saatlerinin yetersiz oluşu dış ticaret sektörünün rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen unsurlardan biridir. Ayrıca fazla mesai saat ücretleri de gümrükler bazında farklılıklar göstermektedir. Mesela hafta içi fazla mesai saat ücretleri İzmir Gümrüğünde saat dilimlerine bağlı olarak 45.- TL'den 80.- TL'ye kadar değişirken, Erenköy Gümrüğünde bu rakam 110.- TL, Halkalı Gümrüğünde ise saat ücreti 102.- TL'nin yanı sıra yeni eklenen 50.- TL'lik yolluk ücreti ile toplam 152.- TL'ye kadar çıkabilmektedir. Bazı gümrüklerde ise ATR ve EUR1 onayı mesai saatlerinin dışına sarkarsa ilave 30.-TL tahsil edilmektedir.

Gümrük İdarelerinde ihracat işlemleri her yıl yaz saati uygulamasına paralel olarak 1 saat ileri alınmakta iken 28 Mart 2011 tarihinden itibaren ülkemiz genelinde ileri saat uygulamasına geçildi ise de ihracat mesai saatlerinde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. Mesai saatleri kış saati uygulamasında olduğu gibi 17.00'de sona ermektedir. İhracatçılar saat ayarlaması yapılarak bunun 18.00'e uzatılmasını halen beklemektedirler.

Hâlbuki çok eski değil, Gümrük Müsteşarlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü'nün 22.2.2007/05771 sayılı yazıları ile 1 Mart 2007 tarihinden başlayarak "İhracatın kolaylaştırılması ve ihracatta yaşanan yoğunluğun azaltılması amacıyla yıllık olarak 20.000'den fazla ihracat beyannamesinin işlem gördüğü gümrük idarelerinin ihracat servislerinde hafta içi mesai saatlerinin ilgili Valiliklerle koordineli olarak sabah başlangıç saatinin mahallinde tespit edilmek suretiyle 18.30'da sona erdirilmesi" uygulaması 2010 yılına kadar sürdürülmüştü. Bu örnek uygulamanın yaygınlaştırılması beklenirken, son bir yıl içinde bu konuda geriye gidilmiştir.

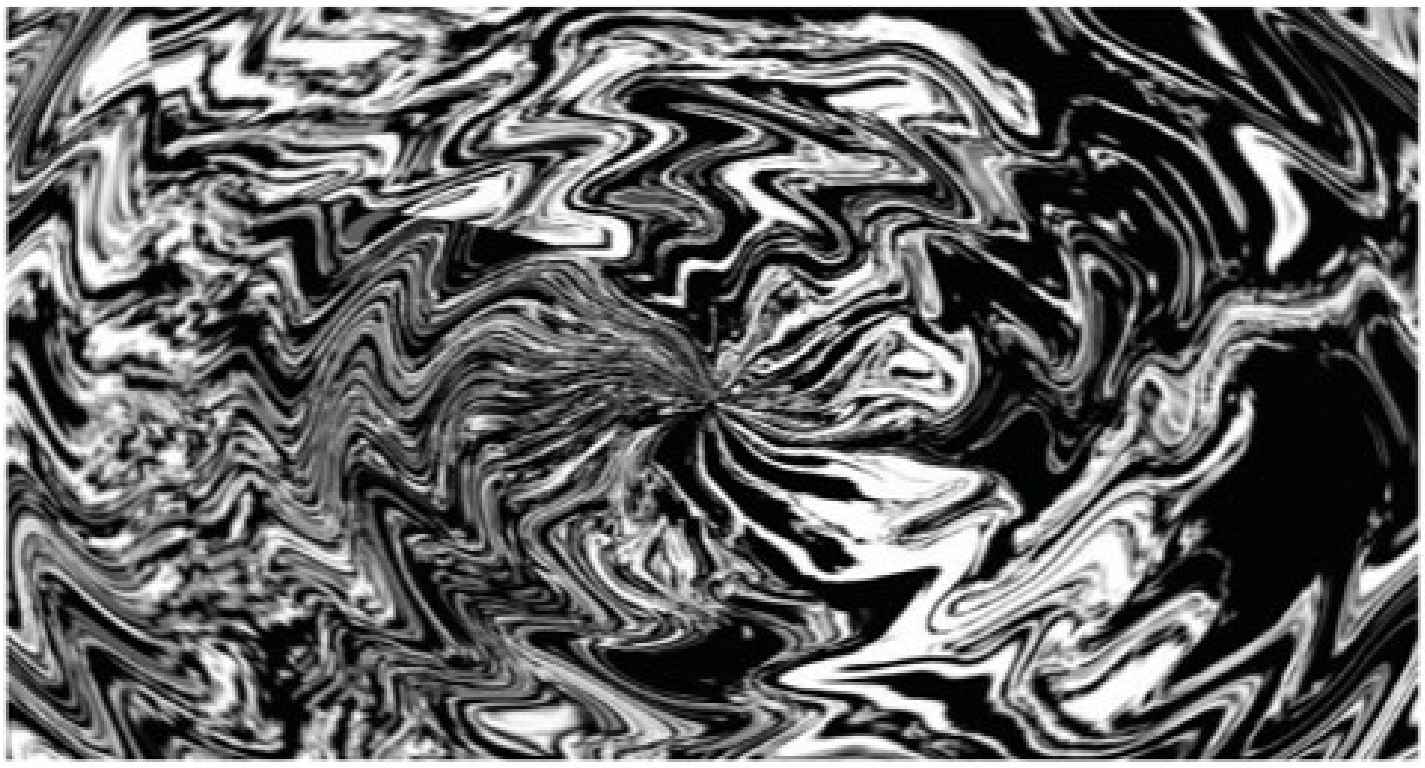
Gümrüklerde fazla mesai saat ücretlerinin tek bir tarifeye bağlanması, saat dilimleri arasındaki fiyat geçişleri yerine sabit bir fiyatın belirlenmesi ve yaz ile kış mesai farklarının ortadan kaldırılarak tüm yoğun işlem yapan gümrüklerde en az 2 vardiya ve fazla mesai ücreti tahsil edilmeksizin hizmet verilmesinin sağlanması ihracatın arttırılması bağlamında Gümrük Müsteşarlığınca değerlendirilmesi gereken önemli bir konudur.

Gümrüklerde fazla mesai saat ücretlerinin tek bir tarifeye bağlanması, saat dilimleri arasındaki fiyat geçişleri yerine sabit bir fiyatın belirlenmesi ve yaz ile kış mesai farklarının ortadan kaldırılarak tüm yoğun işlem yapan gümrüklerde en az 2 vardiya ve fazla mesai ücreti tahsil edilmeksizin hizmet verilmesinin sağlanması ihracatın arttırılması bağlamında Gümrük Müsteşarlığınca değerlendirilmesi gereken önemli bir konudur.

Bedelsiz ihracatta ve beyanname iptallerinde alınan damga vergisi

Maliye Bakanlığı'nın Gümrükler Genel Müdürlüğü'ne yolladığı 4 Şubat 2011 tarihli yazısında döviz kazandırıcı faaliyetlere ilişkin işlemlerde düzenlenen kâğıtların damga vergisinden muaf olduğu, ancak bedelsiz ihracat işlemlerinin bu kapsamda değerlendirilmediği bildirilmiş; bunun üzerine de Gümrükler Genel Müdürlüğü tüm gümrük müdürlüklerine bedel-

15-İLFETA AKSOY.indd 5 5/17/11 12:12:51 PM



siz ihracatlarda damga vergisi tahsil edilmesine yönelik bir yazı yazmıştır. 15 Şubat 2011 tarihinden bu yana gümrüklerde gerek bedelsiz ihracat beyannamelerinden, gerekse bedelli ve bedelsiz malların bir arada olduğu ihracat beyannamelerinden 40,10.- TL damga vergisi tahsil edilmektedir.

Bedelsiz ihracatlar, ihracat bağlantısı yapmak amacıyla ihracatçı firmaların müşterilerine yolladıkları numuneler ile ilgili olabileceği gibi, yurtdışındaki müşterilere ürünlerin tanıtılması amacıyla teşhir veya promosyon malzemesi gönderimi ile de ilgili olabilmektedir. Her iki durumda da bu gönderiler "döviz kazandırıcı bir işlem olarak" ihracatın gerçekleşebilmesi için olmazsa olmaz ön aşamalar olarak değerlendirilmelidir. Bedelsiz ihracatın bu kapsamda değerlendirilmeyerek damga vergisi istisnasına tabi tutulmaması; ihracat maliyetlerini arttırmakta ve ihracatçı firmaların rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemektedir.

Aslında Şubat 2011'e kadar zaten döviz kazandırıcı faaliyet olarak yorumlanan bedelsiz ihracatın neden bu kapsamdan çıkarıldığını anlayabilmek de oldukça zordur. Bu nedenle, bedelsiz ihracata ilişkin işlemlerin, 1 Seri Numaralı Döviz Kazandırıcı Faaliyetlerde Damga Vergisi ve Harç İstisnası Uygulaması Hakkındaki Tebliğ ile Bedelsiz İhracata İlişkin 2008/12 Numaralı Tebliğde yapılacak değişikliklerle damga vergisi istisnası kapsamına alınması gerektiğini düşünmekteyiz.

Bu noktada, son 5-6 senedir ihracatçılara uygulana gelmekte olan haksız bir cezadan da bahsetmeden geçemeyeceğim. İhracatçılar gümrük nezdinde açtırmış oldukları bir ihracat beyannamesini hangi sebeple olursa olsun, iptal ettirdiklerinde gümrüğe beyanname iptal cezası olarak 46.-TL ödemenin yanı sıra, 40,10.- TL'lik damga vergisini de ödemek durumunda kalmaktadırlar. Beyanname iptalleri genellikle müşteriden gelen bir gümrük çıkış kapısı değişikliği veya adetlerin değiştirilmesi vb. nedenlerle yapılmaktadır. Çoğunlukla söz konusu malın çıkışı yeni bir beyanname numarasıyla kısa bir zaman sonra yapılmaktadır. Beyanname iptali, kendisine getirdiği bir sürü ek maliyet (gümrük cezası, gümrük müşavirlik bedeli vb.) nedeniyle zaten ihracatçının kaçındığı bir uygulama olmakla beraber, yapılmak zorunda kalındığında devletin herhangi bir kayıpla karşılaşmadığı bir durumdur. Bu aşamada damga vergisi ödenmek suretiyle zaten zarar yazmış bir işlemde devletin neden ihracatçının yükünü daha da arttırdığını anlamak mümkün değildir.

İşlem yoğunluğu yüksek gümrüklerde maliyetler de yükseliyor

Bazı limanlardaki aşırı yoğunluk nedeniyle ihracatçı ve/veya ithalatçı firmaların yaşadıkları zaman kayıpları önemli boyutlardadır. Li-

15-ILFETA AKSOY.indd 6 5/17/11 12:12:51 PM

manların konteynerleri Kırmızı Hatlarda muayeneye geç hazırlaması, gün atladığı zaman da geminin kaçırılması gibi olaylar yaşanabilmektedir. Özellikle Ambarlı Gümrük Müdürlüğüne bağlı limanlar çok yoğun durumdadır. Bu limanlarda konteyner başına "Tam Tespit" ücreti olarak Marport Limanı 200.-USD, Kumport Limanı da 220.-USD almasına rağmen, konteyneri 5 saatten önce hazırlayamamaktadırlar.

Özellikle Onaylanmış Kişi Statü Belgesine sahip olmayan Dâhilde İşleme İzin Belgesi kullanan firmaların Kırmızı Hat'a sevki %70 oranına kadar yükselmiştir. Bu oranın düşürülmesi durumunda firmaların mağduriyetleri de azalacaktır. Kırmızı Hat sebebi ile Tam Tespit istenmesi ihracat beyanname maliyetlerini çok büyük oranda arttırmakta, bu durumdan da en çok acentalara bağlı özel limanlar faydalanmaktadır. Bir beyanname muhteviyatında birden fazla konteyner var ise tamamı için tam tespit istenilmekte, bazen de ihracat beyannamesi için limana 900.-USD'a kadar ücret yatırılmaktadır.

Hem maliyet hem zaman kaybı nedeniyle dış ticaretimizi olumsuz yönde etkileyen tam tespit kaynaklı gecikmelerin minimize edilebilmesi gerekmektedir. Bu nedenle, Kırmızı Hat Muayene Kriteri oranının gözden geçirilerek düşürülmesi yönündeki tedbirlerin değerlendirilmesi önem taşımaktadır.

Onaylanmış Kişi Statü Belgesi sahibi olmak gümrüklerde bazen işe yaramıyor

Onaylanmış Kişi Statüsü Belgesi verilmiş bulunan ihracatçılara ait bir kısım gümrük çıkış beyannamesi muhteviyatı eşyanın ihracat işlemi aşamasında, ilgili genel müdürlükçe firma yerine eşya, kıymet ve menşe bazında risk analizleri yapılması nedeniyle, bazı beyannameler gümrükte uygulanan Bilge Programı tarafından fiziki muayeneye (Kırmızı Hat kriterine göre) sevk edilmektedir. Bunun tabii sonucu da, eşyanın fiziki muayenesinin yapılabilmesi için ambalajların açılması ve yeniden kapatılması gibi ek masrafları gerektiren ve zaman kaybına yol açan işlemlerin ortaya çıkmasıdır. Gümrükler Genel Müdürlüğünce söz konusu programda yapılacak olan bir düzenleme ile Onaylanmış Kişi Statüsüne sahip firmaların beyannamelerinin, Mavi ve Sarı Hat kriterine göre muayeneye tabii tutulmasının sağlanması bu kayıpları giderecektir.

Beyanname iptali, kendisine getirdiği bir sürü ek maliyet (gümrük cezası, gümrük müşavirlik bedeli vb.) nedeniyle zaten ihracatçının kaçındığı bir uygulama olmakla beraber, yapılmak zorunda kalındığında devletin herhangi bir kayıpla karşılaşmadığı bir durumdur. Bu aşamada damga vergisi ödenmek suretiyle zaten zarar yazmış bir işlemde devletin neden ihracatçının yükünü daha da arttırdığını anlamak mümkün değildir.

Türkiye coğrafi konumu nedeniyle lojistik üs olmaya adaydır

Türkiye'nin coğrafi avantajlarından faydalanabilmek için ülkemizin lojistik bir merkez haline gelmesi son derece önemlidir. Oysa mevcut durumda, transit ticarete konu yüklemeler ancak tüm ihracat yüklemelerinden sonra yapılabilmektedir. Örneğin Irak'a gerçekleştirilecek bir sevkiyat için Ankara'dan yüklenecek bir ürün ile İstanbul'dan yüklenecek transit eşya olması durumunda araçlar önce Ankara'ya gitmekte daha sonra İstanbul'a gelerek transit yükü almakta ve tekrar Ankara üzerinden yoluna devam etmektedir. Ayrıca, yüklemenin yapılmadan önce beyan edilmesi gerektiğinden, araçlarda fazladan yer bırakmak zorunda kalınmaktadır. Yükleme öncesi yapılan beyana göre ürünlerin araca sığmaması gibi durumlarda düzeltme talepleri çok uzun ve zorlu bir sürece tabi olmaktadır. Bu şartlar altında aracın gümrük işlemlerini tamamlayarak çıkışı 2 güne ulaştığından ihracatta verimlilik kaybı, araç arzında gecikme ve navlun maliyetlerinde değişmeye neden olmaktadır.

Bu sıkıntıları aşmak için, yükleme öncesi beyan zorunluluğu kaldırılarak transit ürün yüklü bir araca bilahare Türkiye'de başka bir depodan serbest dolaşımda mamul yüklenmesine izin verilebilir; transit beyannamesinde yapılmış hataların düzeltme işlemleri basitleştirilebilir ve bunlar idarelerce sonuçlandırılabilir.

15-ILFETA AKSOY.indd 7 5/17/11 12:12:51 PM



Kalkınma Yarışının Öncüleri: İş Âlemi ve Gümrüklerimiz

Hüseyin Hüsnü Güler
Ünsped Global Lojistik Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi
Gümrük Müsteşarlığı eski Müsteşar Yardımcısı

Uluslararası ticarette son yıllarda kaydedilen muazzam gelişmeler paralelinde temel hedefleri belirlenen dünya gümrük politikalarında, üç önemli nokta tespit edilmektedir:

- Ticaretin serbestleştirilmesi: Bu yöndeki adımlar uluslararası ticaretin asıl hedefini teşkil etmektedir. Bu meyanda, bölgesel ekonomik entegrasyonların genişlemesi, işbirliği anlaşmalarının yaygınlaşması, yeni serbest ticaret alanlarının yaratılması, ticarette tarife engellerinin kaldırılması tedbirleriyle birlikte dünya ticaret hacminde büyük gelişmeler sağlanmıştır. Gümrük mevzuat ve regülasyonlarındaki gelişmeler de, bu gayeden hareketle, işlemlerin basitleştirilmesi, mevzuatın uyumlaştırılması, kolaylık ve hızlı işlemlere ulaşma şeklinde kendini göstermektedir.
- Gümrük vergilerinin düşürülmesi: Küresel kararlarla şekillenmekte ve ülke ekonomilerinin birbirlerine daha fazla açılmalarını, rekabetin önündeki engellerin kaldırılmasını sağlamaktadır.
- Bu gelişme ve büyümenin getirdiği risklerin bertaraf edilebilmesi amacıyla ön plana çıkan husus da, emniyet ve güvenlik tedbirlerinin etkin bir şekilde uygulamaya konulmasıdır.

Bu itibarla, önceleri gümrük tarifeleri yoluyla iç pazarın korunması ve vergi tahsilatı rolüyle tanıdığımız gümrük idareleri, günümüzde dış ticaret politikalarının belirlenmesi ve uygulamasında çok önemli bir unsur hüviyetine bü-

16-H.HUSNU GULER.indd 2 5/17/11 12:46:52 PM

rünmüştür. Uluslararası ticaretin kolaylaştırılmasında gümrüklerin rolü büyük önem arz etmektedir. Gümrükler modern ticareti adeta güvence altına almaktadır.

Güvenlik öncelikli yaklaşımlar, dünya ticaretinin hızında yavaşlamaya neden olmaktadır. Sınırlarda veya iç gümrüklerde 1 saat beklemenin maliyetinin 50 Dolar olduğu ifade edilmektedir. Dünya Gümrük Örgütünce düzenlenen bir uluslararası toplantıda dünya genelinde gümrüklerdeki bekleme ve gecikmenin yıllık bedelinin 450 milyon Dolar olduğu dile getirilmiştir.

Dış ticarette rekabetin son derece zorlaştığı günümüzde, zaman unsuru en önemli maliyet kalemlerinden birini teşkil etmektedir. Bu bakımdan hızlı ve güvenli gümrük işlemlerini uygulamaya koyacak bir gümrük idaresi, iş âleminin ve dolayısıyla ülke ekonomisinin en büyük destekçisi ve temel unsuru olacaktır.

Bütün dünya ülkelerinde gümrükler, çok önem verilen, üzerinde titizlikle durulan kurumlardır. Gümrükler ülkelerin ekonomik faaliyetlerinin mizana konulduğu yerlerdir. Orada her şey doğru ve düzgün işleyecek ki, göstergeler doğru çıksın, inandırıcı ve kati olsun, planlamalar yerini bulsun, ekonomi politikaları yerinde uygulansın.

Ülke ekonomisini bir insan vücuduna benzetirsek, gümrükler o varlığın hayatiyetini sağlayan damarları gibi vazife yapmaktadır. Türkiye gümrükleri, yıllık 300 milyar Dolara ulaşan ihracat ve ithalat hacminin yanı sıra transit, aktarma ve depolama işlemleriyle birlikte yaklaşık 500 milyar Dolarlık bir mal hareketine sahne olmaktadır. Gümrüklerimiz ayrıca son yılların rakamlarıyla yıllık yaklaşık 3 milyon tır, 1 milyon tanker, 3 milyon otomobil, 85.000 gemi, 380.000 uçak, 14.000 yat, 67 milyon yolcu giriş ve çıkışını yönetmektedir. Bütün bu operasyonlar tümüyle cari işlemlerdir ve yukarıda belirttiğimiz gibi hepsi de kendine göre birbirinden öncelikli ve zaman kaybına aşırı duyarlı işlemlerdir.

Uzunca bir süre üst yönetici sıfatıyla hizmetinde bulunduğumuz eski bir mensubu olarak hemen ifade edelim ki, bu ağır yükün üstesinden gelebilmek ve kendisinden beklenen hizmetleri verebilmek için olağanüstü bir gayret sarf eden Türk Gümrük İdaresinin en büyük zorluğu, bu noktada karşımıza çıkmaktadır: Personel yetersizliği. İstatistikler Fransız gümrük idaresinde 30 bin, Alman gümrük idaresinde 40 bin, küçücük sınırları olan Hollanda gümrük idaresinde ise yaklaşık 20 bin personelden söz etmektedir. Gümrüklerimizde ise yaklaşık 9 bin personel görev yapmaktadır ve bu son derece yetersiz bir sayıdır. Kanaatimizce personel yetersizliği gümrüklerimizin en büyük sorunudur. Bu günlerde 2 bin kişilik bir kadro ihdası sağlandığı ve bunun ikame edileceği belirtilmektedir. Personel sayısının gelecek yıllarda da arttırılmasına gayret edilmesini temenni etmekteyiz. Şunu da belirtelim ki, gümrüklerimize yapılacak yatırım, doğrudan ekonomide çarpan etkisiyle faydasını gösterecek, ülke ekonomisinde adeta bire yüz veren yatırım tesiri yaratacaktır.

Diğer taraftan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından yürütülen çalışmalarla, yap işlet devret modeliyle, kara sınır kapılarımızın gümrük tesislerinin inşası ve işletmeye açılması son derece takdire şayan bir hizmet olarak görülmektedir. Öyle ki, kara sınır kapılarımız Kapıkule, İpsala, Hamzabeyli, Habur, Cilvegözü, Sarp, Gürbulak son derece modern hizmet alanlarına kavuşmuş ve diğer ülkelere model olacak nitelikte kurumlar haline gelmiştir.

İş âlemi ve TURKTRADE camiası olarak, elde edilmiş tecrübeler ışığındaki temel önerilerimizi aşağıda özetle belirtirsek:

Avrupa Birliği Gümrük Kodu ve yönetmeliğinin uyarlanması sonucu Gümrük Kanununa 2009 yılında yapılan değişiklikle eklenen Yetkilendirilmiş Yükümlü kurumunun, mevzuatımıza girmiş olmakla birlikte, uygulaması henüz

Dış ticarette rekabetin son derece zorlaştığı günümüzde, zaman unsuru en önemli maliyet kalemlerinden birini teşkil etmektedir. Bu bakımdan hızlı ve güvenli gümrük işlemlerini uygulamaya koyacak bir gümrük idaresi, iş âleminin ve dolayısıyla ülke ekonomisinin en büyük destekçisi ve temel unsuru olacaktır.

16-H.HUSNU GULER.indd 3 5/17/11 12:46:54 PM

başlamamıştır. Bu konuda beş yıllık bir geçiş süresi öngörülmektedir. Bu süre içinde gerekli alt yapı ve mevzuat hazırlıklarının tamamlanması gerekmektedir. Yükümlülüklerini yerine getiren, kayıtlarını düzenli şekilde tutan, mali yeterliliği olan, emniyet ve güvenlik standartlarını yerine getiren iş sahiplerine gümrük işlemlerinde basitlik sağlayan bu statüyle:

- Eşyanın tanımlanması için gerekli asgari bilginin sunulması halinde eşyanın teslimine ve ayrıntılı beyannamenin daha sonra verilmesine izin verilmesi;
- Eşyanın gümrük kontrollerinin, beyan sahibinin yerinde veya gümrükçe izin verilen yerde yapılması;
- Aynı eşyayı sürekli ithal ve ihraç eden kişilerce belirli bir süre içinde tüm ihracat ve ithalatlar için tek bir beyanname verilmesi;
- Vergi ve mali yükümlülüklerin yükümlülerin kendilerince hesaplanması;
- Kişinin ticari kayıtlarına eşya kaydı işleminin, beyanname yerine geçmesi;

imkânlarını tanıyacak olan bu uygulamanın mümkün olabilecek en kısa süre içinde ve sağlıklı bir şekilde yürürlüğe konulmasının ülke ekonomisinde yeni bir çığır açacağı kanaatindeyiz. Bu meyanda, mevcut gümrük yönetmeliğinde kayıt yoluyla ihracat hakkı sadece üretici firmalara tanınmış bulunmaktadır. Firmaların bir kısmı, üretim yapan gurup firmalarının ihracatçısı konumunda olduğundan bu hakkın yine A Gurubu Onaylanmış Kişi Statü Belgesi sahibi olan ama üretici olmayan ihracatçı firmalara da verilmesi ve imalatçı üretici olma koşulunun kaldırılması yerinde olacaktır.

Özellikle Maliye teşkilatında uzun yıllardır uygulanmakta olan "uzlaşma"nın, nihayet gümrüklerde de uygulanacak olması, gümrük alanında hep özlemi duyulan bir yeniliktir. Torba Yasa veya Vergi Affı diye bilinen 6111 Sayılı Kanun, sadece vergi, harç, prim affı getirmemektedir. Söz konusu kanunun gümrük mevzuatımıza getirdiği çok büyük bir yenilik vardır. Bu da, gümrük alanında yükümlülerle idare arasında ortaya çıkan gümrük vergileri ve cezalarına ait ihtilaflar için "gümrük uzlaşması" yolunu açmasıdır. Gümrük idareleri ile yükümlüler arasındaki ihtilafların idarede çözüm bulmayıp yargıya taşındığı bilinen ve acı bir gerçektir. Büyük çoğunluğu idare aleyhine sonuçlanan dava dosyaları hem Hazineyi kayba uğratmakta, hem de iş sahiplerinin gereksiz yere uğraşmasına sebebiyet vermektedir. Uzlaşmazlıkların idare safhasında çözüme kavuşması hem devlet, hem de mükellefler için ideal bir durumdur. Bu suretle yapılacak uzlaşma taleplerinin değerlendirileceği uzlaşma komisyonlarının kurulması ve çalışma esaslarına ilişkin usuller önümüzdeki günlerde yönetmelikle belirlenecektir. İlk aşamada tereddüt ve aksamaların olabileceğini düşünsek bile, gümrükte uzlaşma müessesesinin ilerleyen yıllarda olumlu sonuçlar hâsıl edeceğini ve ticari hayata pozitif katkı sağlayacağını ümit etmekteyiz.Diğer önemli bir husus ise, ihracat beyannamelerinin gümrük sisteminde kapatılmasında yaşanan gecikmelerin yol açtığı şikâyetler ve zaman kaybıdır. İşlemin yapıldığı gümrük idaresi ile sınır gümrük idaresi arasında sorgu ve teyit yoluyla yapılan bu kapatma işlemi için, elektronik ortamda güncel olarak onaylanmasını sağlayacak bir sisteme geçilmesi beklenilmektedir.

Büyük çoğunluğu idare aleyhine sonuçlanan dava dosyaları hem Hazineyi kayba uğratmakta, hem de iş sahiplerinin gereksiz yere uğraşmasına sebebiyet vermektedir. Uzlaşmazlıkların idare safhasında çözüme kavuşması hem devlet, hem de mükellefler için ideal bir durumdur.

Kâğıtsız ortamda beyanname verilmesine geçiş için deneme mahiyetindeki uygulama bazı gümrük idarelerinde başlatılmış olmasına rağmen bunun tüm gümrüklerde yaygınlaşması beklenilmektedir.

Gümrük mesai saatlerinin yetersiz oluşu dış ticaret sektörünün rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. Bu hususta uygulamada birlik sağlanması, normal mesai saatlerinin arttırılması, işlemleri tamamlanmış dosyalarda ayrıca liman ve antrepolarda mükerrer ücret alınmasının önüne geçilmesi gibi maliyetler bakımından sektör lehine kararlar alınması önerilmektedir.

Ambarlı gibi bazı limanlardaki aşırı yoğunluk

16-H.HUSNU GULER.indd 4 5/17/11 12:46:55 PM

dolayısıyla kırmızı hat sebebiyle tam tespit istenilmesi, ihracat beyanname maliyetlerini fevkalade arttırmaktadır. Birden fazla konteyner varsa tamamı için tam tespit istenilmekte bu da liman masraflarını evrak başına 900 Dolara kadar arttırmaktadır. Bu nedenle gerek maliyet ve gerekse zaman kaybı bakımından dış ticaretimizi olumsuz etkileyen tam tespit kaynaklı gecikmelerin asgariye indirilmesi, kırmızı hat kriterlerinin gözden geçirilmesi değerlendirilmelidir.

Türkiye Gümrük Bölgesindeki bir gerçek kişiye posta ya da hızlı kargo taşımacılığı yoluyla gelen gümrük kıymeti gönderim başına 150 Avroyu geçmeyen ticari miktar ve mahiyette olmayan ve buna bağlı olarak muafiyet uygulanan eşyaya ilişkin işlemlerin, belirlenen risk kriterlerine göre basitleştirilmiş usulle ve sondajlama suretiyle yapılarak hızlandırılmasının hem alıcıların, hem de bu sektörde yoğun hizmet veren hızlı kargo firmalarının beklentisi olduğu; bunun yanlış kullanımı riskine karşı kontrollerin sonradan değerlendirilebileceği sistemler geliştirilmesi, temenni edilmektedir. Günümüzde uluslararası ticaretin erişmeyi planladığı değerler manzumesi itibariyle bakıldığında:

- Sınırların (ülkelerin) emniyet ve güvenliğinin sağlanması;
- Bu yönde alınacak önlemlerin yasal ticarete zarar vermesinin önlenmesi;
- Gümrük işlemlerinin basitleştirilmesi,

hedefleri arasında bir denge kurma gayesi güdüldüğü ve bunun evrensel çapta sağlanmaya çalışıldığı açıkça görülmektedir.

Bu cümleden olarak Dünya Gümrük Örgütünce oluşturulan küresel teoride, gümrük idareleriyle işbirliği yapan, çalışanlarını eğiten, güvenliği sağlayan mükelleflere, sevkiyatlarının daha az kontrole tabi tutulması, gümrük işlemlerinin öncelikli ve daha hızlı sonuçlandırılması, beyannamelerinde daha az veri talep edilmesi, daha az ücret ve vergi alınması kolaylıklarının sağlanması öngörülmektedir. Yapılan çalışmalar bu noktaya varmayı hedeflemektedir.

Bu kapsamda gümrüklerin eylemi ise, elektronik veri değişimi sayesinde daha etkin ve verimli ve cari işlerin hızlı akışını engellemeyecek surette risk analizi yapılması, yüksek riskli sevkiyatların kontrole tabi tutulması, kaynakların etkin kullanılması, arz zincirine yönelik tehditlerin önlenmesi, işbirliğinin güçlendirilmesi hususlarına odaklanacaktır.



Hükümetler ise bu politikalarla yasal ticaret akışının sağlanması, küresel terör tehdidinin engellenmesi, ticaretin güvenceye alınmasıyla ekonomik refahın ve büyümenin artması, yabancı yatırımların artması, gümrük idarelerinin modernize edilmesi ve gelirlerinin artması hedeflerine ulaşacaktır.

Gümrük idaresiyle işbirliği yapmaya amade bulunan ve yasal ticaretin hızlandırılarak rekabet şartlarının iyileştirilmesinden başka bir talebi olmayan iş dünyası ve dış ticaret erbabı olarak, daha az fiziki kontrol ve belge kontrolünü, fiziki kontrol yapılacak ise öncelikli olarak ve gecikmeksizin yapılmasını, kontrollerin gümrük idaresinde değil de başka bir yerde yapılmasının talep edilebilmesini, genel basitleştirmelerden daha kolay yararlanılabilmesini, özet beyanların önceden verilebilmesini ve bunlarda daha az veri talep edilmesini, ülkemizin her yönden daha da kalkınması ve refaha erişmesi adına temenni etmekteyiz.

Doğruları ve güzellikleri kendi içimizde teşvik edip özendirecek, eğrilikleri de yine kendi içimizde engelleyip kınayacak hep birlikteci bir anlayış ve şuurla yarınlarımız muhakkak ki bugünlerden daha parlak olacaktır. D

16-H.HUSNU GULER.indd 5 5/17/11 12:46:55 PM



Dış Ticaret Hukuku ve Uygulamaları

Cihat Ancın
Gümrük Müşaviri

Bilindiği üzere dış ticaretle iştigal edenler pek çok hukuk kuralının uygulanması ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bunda eleştirilecek veya sızlanılacak bir yön yoktur. Çünkü dış ticaret işlerinin ve işlemlerinin belli hukuk kuralları çerçevesinde yürütülmesi pek tabiidir.

Dış ticaretle ilgili olarak pek çok yasa, tüzük, Bakanlar Kurulu kararı, yönetmelik, vs. yürürlükte bulunmaktadır. Bunların hazırlanmasında ve uygulanmasında çeşitli kurum ve kuruluşlar kendi görev ve yetki alanlarına göre müdahil olmaktadırlar. Bu, tek başına bir sorun olarak görülmeyebilir. Ancak görev ve

17-CIHAT ANCIN.indd 2 5/17/11 12:47:21 PM



Dış ticaretle ilgili olarak pek çok yasa, tüzük, Bakanlar Kurulu kararı, yönetmelik, vs. yürürlükte bulunmaktadır. Bunların hazırlanmasında ve uygulanmasında çeşitli kurum ve kuruluşlar kendi görev ve yetki alanlarına göre müdahil olmaktadırlar. Bu, tek başına bir sorun olarak görülmeyebilir.

yetkilerin birbirinin içine girdiği durumlar söz konusu olabilmektedir. İşte bu kesişim alanlarında ortaya çıkan çelişkiler, uygulamada içinden çıkılması imkânsız sorunlara dönüşmektedir. Bu durum işletmelerin dış ticaret yaparken karşılaşmaları muhtemel hukuki sorunları öngörememelerine neden olmaktadır. Sonuç olarak, isabetli işletme politikasının ve stratejilerinin oluşturulması mümkün olmamaktadır.

Bu yazımızda, yukarıdaki konuya örnek teşkil etmek üzere 4458 Sayılı Gümrük Kanunu ile 3577 Sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun ve bunlara dayanılarak çıkarılan Bakanlar Kurulu Kararı, Yönetmelik, Tebliğ vs. gibi hukuki düzenlemeler ve uygulamaları karşılıklı olarak ele alınıp değerlendirilecektir.

3577 Sayılı Kanuna göre, İthalat Genel Müdürlüğü şikayet üzerine veya gerektiğinde re 'sen damping veya sübvansiyon incelemesi yapabilir. Damping ve sübvansiyona konu olan ithalattan maddi zarar gördüğünü veya maddi zarar tehdidi altında bulunduğunu veya bu tür ithalatın bir üretim dalının kurulmasını fiziki olarak geciktirdiğini iddia eden üreticiler veya üretim dalı adına hareket eden gerçek veya tüzel kişi ya da kuruluşlar İthalat Genel Müdürlüğü'ne başvuruda bulunabilirler. Bu başvuru üzerine yapılan ön incelemeyi takiben, İthalatta Haksız Rekabeti Önleme Kurulu konuyu değerlendirir ve soruşturma açılıp açılmayacağına karar verir. Ayrıca, gerekli görürse geçici önlem uygulanması kararını Bakanlığın onayına sunar.

17-CIHAT ANCIN.indd 3 5/17/11 12:47:23 PM

Biz konunun özünden uzaklaşmamak bakımından, usulüne uygun olarak soruşturma açıldığını ve sonuçta "Dampinge Karşı Vergi" alınmasına karar verildiğini varsayalım. Dampinge Karşı Vergi konulduktan sonra bazı firmaların bunu ödememek suretiyle konulmuş olan önlemi etkisizleştirmek istedikleri ya da isteyecekleri bir gerçekliktir. Nitekim bu husus mevzuatı düzenleyenler tarafından öngörülmüş ve bunun tespiti halinde yapılacak olan işlemler düzenlenmiştir.

Şimdi konuyu somutlaştırmak için bir örnek verelim. Varsayalım ki, belli ülke menşeli eşyaya karşı dampinge karşı vergi konulmuştur. Daha sonra bazı firmaların bunu etkisiz kıldığı yolundaki müracaatlar üzerine " Önlemlerin Etkisiz Kılınmasına Karşı Soruşturma" açılmıştır Soruşturma sürecinde "Geçici Önlem "alınmasına karar verilmiştir. Soruşturma sonucunda "geçici önlem" kadar dampinge karşı kesin önlemin yürürlüğe konulmasına karar verilmiştir. Ayrıca kesin önlemin, geçici önlemin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 90 gün süre ile geriye dönük uygulamasına da karar verilmiştir. Buraya kadar bir sorun yok gibi görünmektedir. Hâlbuki "Önlemlerin etkisiz kılınması " geçici önlemin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 90 gün öncesinin de öncesinde başlamış olabilir. Bu takdirde ne yapılacaktır?

"Yapılacak bir şey yok. Geçici işlemin yürürlüğe girdiği tarihten 90 gün öncesinin öncesi için Dampinge Karşı Vergi tahakkuk ettirilemez ve tahsil edilemez "diyebilirsiniz. Bunda haklı olabilirsiniz. Gelin şimdi niçin haklı olabileceğimizi açıklayalım:

3577 Sayılı Kanunun 7. Maddesinde "Bu vergilerin, ithali evvelce gerçekleştirilen mallar için, geriye dönük uygulamasına ilişkin esaslar Bakanlar Kurulu Kararı ile tespit edilir. Ancak, geriye dönük uygulamasının süresi geçici önlemlerin alındığı tarihten itibaren 90 günü geçemez." 13. Maddesine "yürürlüğe konulan dampinge karşı verginin veya telafi edici verginin geçerlilik süresi, uygulanması, askıya alınması, gözden geçirilmesi ve iadesi ile yürürlükte bulunan Önlemlerin Etkisiz Kılınması halinde yapılacak işlemlere ilişkin usul ve esaslar Bakanlar Kurulu Kararı ile tespit edilir" denilmektedir. 15. Maddede "Gümrük mevzuatının gümrük vergisinin tesciline, tahakkukuna, tahsiline, geri verilmesine, takibine ve teminatına bağlanmasına ilişkin bu kanuna aykırı olmayan usul ve şekle müteallik hükümleri Dampinge Karşı Vergi veya Telafi Edici Verginin tescili tahakkuku, tahsili geri verilmesi, takibi ve teminata bağlanması işlemlerinde de uygulanır...." 16. Maddede ;"Bu kanunun tatbikatında Gümrük Kanunu ile diğer kanunların bu kanuna aykırı olan hükümleri uygulanmaz" denilmektedir.

Yukarıdaki hükümlere göre dampinge karşı verginin geriye yönelik uygulaması 90 gün ile sınırlı bulunmaktadır ve bu önlemin geçerlilik süresi, uygulanması, yürürlükte bulunan önlemlerin etkisiz kılınması halinde uygulanması gereken mevzuat Gümrük Mevzuatı değil İthalatta Haksız Rekabetin önlenmesi mevzuatıdır. Nitekim 13. Maddede söz edilen "Önlemlerin Etkisiz Kılınması" Bakanlar Kurulu Kararında ve İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelikte düzenlenmiş bulunmaktadır.

Özetle İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi mevzuatı " Önlemlerin etkisiz kılınabileceğini öngörmüş ve bunun tespiti halinde yapılacakları kendi içinde düzenlenmiştir. Bu düzenlemelerle 90 günü aşacak bir uygula-

Dampinge karşı verginin geriye yönelik uygulaması 90 gün ile sınırlı bulunmaktadır ve bu önlemin geçerlilik süresi, uygulanması, yürürlükte bulunan önlemlerin etkisiz kılınması halinde uygulanması gereken mevzuat Gümrük Mevzuatı değil İthalatta Haksız Rekabetin önlenmesi mevzuatıdır. Nitekim 13. Maddede söz edilen "Önlemlerin Etkisiz Kılınması" Bakanlar Kurulu Kararında ve İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelikte düzenlenmiş bulunmaktadır.

17-CIHAT ANCIN.indd 4 5/17/11 12:47:23 PM



Öncelikle hukuki düzenlemeler hazırlanırken uygulayıcıların görüşlerine başvurulmalıdır. Ayrıca, uygulamada ortaya çıkan sorunların giderilmesi için Dış Ticaret Müsteşarlığı ile Gümrük Müsteşarlığı bürokratlarından oluşan ve sürekliliği olan bir komitenin oluşturulmasının, bu komitenin de önerilerinin hızla hayata geçirilmesinin uygun olacağı düşünülmektedir.

maya imkân verilmemektedir. 90 günü aşacak bir uygulama istenmiş olsa idi kanun koyucu bu sınırlandırmayı yapmazdı. Ancak, olayın bir de 4458 Sayılı Gümrük Kanunu boyutu bulunmaktadır. Gümrük Kanununun 197. Maddesinde hiç alınmayan veya noksan alınan vergilerin gümrük yükümlülüğünü doğduğu tarihten itibaren üç yıl içinde istenebileceği kayıtlıdır.

Yukarıdaki örneğimize dönecek olursak "90 gün öncesinin de öncesinde" "tahsili gerekip de tahsil edilmeyen Dampinge Karşı Verginin üç yıllık zamanaşımı süresi içinde istenmesi söz konusu olabilmektedir.

Görüldüğü gibi aynı olayda uygulanması muhtemel iki ayrı düzenleme bulunmaktadır. Bu örnekleri çoğaltmak mümkündür. O halde ne yapılmalıdır?

Öncelikle hukuki düzenlemeler hazırlanırken uygulayıcıların görüşlerine başvurulmalıdır. Ayrıca, uygulamada ortaya çıkan sorunların giderilmesi için Dış Ticaret Müsteşarlığı ile Gümrük Müsteşarlığı bürokratlarından oluşan ve sürekliliği olan bir komitenin oluşturulmasının, bu komitenin de önerilerinin hızla hayata geçirilmesinin uygun olacağı düşünülmektedir.

Son olarak yukarıdaki değerlendirmelerimizde, konunun 5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununa temas etmediğinin varsayıldığını ifade etmeliyiz. D

17-CIHAT ANCIN.indd 5 5/17/11 12:47:24 PM



Sanayicinin / İhracatçının Gizli ve Büyük Derdi:

Dâhilde İşleme Rejiminde "İkinci İşlem Görmüş Ürün" ve "Fire" Takibi

A. Hakan TOKER
Yetkilendirilmiş Gümrük Müşaviri ve Danışman

2005/8391 sayılı Bakanlar Kurulu Karan ile yürürlüğe konulan Dâhilde İşleme Rejimi Kararı kapsamda, "Asıl İşlem Görmüş Ürün", Dâhilde İşleme Rejimi kapsamında elde edilmesi amaçlanan ürün; "İkincil İşlem Görmüş Ürün", işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen asıl işlem görmüş ürün dışındaki ürün; "Fire" de işleme faaliyetleri sırasında özellikle kuruma, buharlaşma, sızma veya gaz kaçağı şeklinde yitirilen ve imha olan kısım ile ekonomik değeri olmayan atıklar şeklinde tanımlanmıştır.

18-HAKAN TOKER.indd 2 5/17/11 12:47:48 PM

Bahse konu Bakanlar Kurulu Kararının ilgili hükümlerince, üretim esnasında ortaya çıkan "Asıl İşlem Görmüş Ürün" dışındaki çıktılar " Fire" ve "İkincil İşlem Görmüş Ürün" diye iki başlık atında sınıflandırılmaktadır ve bu çıktıların hangi kapsamda değerlendirileceğine yönelik tespitin ise, ekonomik değeri olma / olmama kriterine göre yapılması gerektiği açıkça belirlenmiş bulunmaktadır. Kuruma, buharlaşma, sızma veya gaz kaçağı şeklinde yitirilen veya imha olan kısımların fire olarak nitelendirilmesi ise keza anılan Kararda belirtilmiş durumdadır.

Öte yandan, üretim ve özellikle geri dönüşüm teknolojilerinin günümüzde gelmiş olduğu aşamada üretim esnasında ortaya çıkabilecek ekonomik kayıplar minimum düzeye indirildiğinden ve geçmişte ekonomik değeri olmayan atık veya kayıp olarak değerlendirilen çıktılar çeşitli üretim süreçlerinde ekonomik değeri haiz girdiler olarak kullanılabildiğinden bu tür çıktıların fire olarak değil, ikincil işlem görmüş ürün olarak değerlendirilmesinin gerektiği Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından ilgili mükelleflere duyurulmuştur. İkincil işlem görmüş ürünün de, mezkûr Kararın 19'uncu maddesinin 6'ıncı Fıkrası çerçevesinde belge ihracat taahhüdünün kapatılmasından önce gümrük mevzuatı çerçevesinde gümrük idaresi gözetimde imhası, gümrüğe terk edilmesi, çıkış hükmünde gümrüğe teslimi, ya da serbest dolaşıma giriş hükümleri çerçevesinde ithalinin gerçekleştirilmesi icap etmektedir. Bu çerçevede, anılan Kararın amir hükümleri gereğince, üretim esnasında ortaya çıkabilecek ekonomik değeri haiz olan çıktıların fire olarak değerlendirilmemesi gerekmektedir.



Konu ile ilgili olarak en son 13 Kasım 2010 tarihli ve 27758 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmış olan 2010/1025 sayılı "Dâhilde İşleme Rejimi Kararında Değişiklik Yapılması Hakkında Karar" ile işbu Bakanlar Kurulu Kararının yürürlüğe girdiği tarih olan 13 Kasım 2010'dan önce düzenlenmiş ve ihracat taahhüt hesabı kapatılmış Dâhilde İşleme İzin Belgeleri / Dâhilde İşleme İzinleri kapsamında ithal edilen eşyadan elde edildiği ihracat taahhüt hesabının kapatılmasını müteakip anlaşılan ikincil işlem görmüş ürünlere ilişkin olarak, ilgili firmalar tarafından bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 6 ay içerisinde Dış Ticaret Müsteşarlığına başvurulması yönünde bir karar alınmıştır.

Bir nevi af karamamesi olan ve Dâhilde İşleme Rejimi kapsamı ikincil işlem görmüş ürünlerini fire gibi yorumlayarak işlem yapmış olan firmalar için cezai işlem / müeyyide uygulanmaksızın Dâhilde İşleme İzin Belgesi veya Dâhilde İşleme İzinlerini revize etmeye ve kapatmaya yarayacak şekilde işlem yapılmasını sağlamak üzere yayınlanmış olan mezkûr 2010/25 sayılı Kararname ile Dış Ticaret Müsteşarlığınca, taahhüt kapatma işleminin münhasıran bu amaçla geri alınması, ilgili belgede buna yönelik düzeltme işlemi yapılması suretiyle ihracat taahhüdüne ilave edilmesi ve bu ürüne ilişkin ithalat vergilerinin, gümrük yükümlülüğünün başladığı tarihte geçerli olan vergi oranları ile belge veya iznin revize edilen gerçekleşme oranları üzerinden hesaplanan miktar ve birim fiyat esas alınarak ödenmesi halinde, söz konusu Dâhilde İşleme İzin Belgeleri ve Dâhilde İşleme İzinlerine ilişkin taahhüt hesaplarının belge veya izin kapsamında ikincil işlem görmüş ürün ile ilgili müeyyide uygulanmaksızın kapatılacağı ve bu ürün ile ilgili olarak bu Kararın diğer hükümleri çerçevesinde yerine getirilmesi gereken yükümlülüklerin sona ereceği hüküm altına alınmıştır.

Mezkûr karar değişikliği ile denetimde olan veya olmayan tüm ilgili firmaların süresi içeri-

18-HAKAN TOKER.indd 3 5/17/11 12:47:54 PM



sinde (13 Kasım 2010 tarihinden itibaren 6 ay içerisinde) ikincil işlem görmüş ürünle ilgili revize işlemleri için Dış Ticaret Müsteşarlığına / Gümrük Müsteşarlığına müracaat etmeleri ve konuya ilişkin noksan vergileri ödemeleri gerekmektedir. Mükelleflerin, Dış Ticaret Müsteşarlığına yaptıkları başvuru üzerine, taahhüt kapatma işlemi münhasıran bu amaçla geri alarak, belgenin yeniden açılıp sadece bu amaçla düzeltilmesi ve işlemlerin tekemmülü amaçlanmıştır.

Belirtilen durumda olup, yani DİR'de ikincil işlem görmüş ürünlerini farkında olarak veya olmayarak fire olarak gösteren ve ihracat taahhütlerini bu şekilde kapatan firmalar, 2010/25 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kendilerine tanınan af / başvuru hakkını zamanında ve usulünce kullanamazlarsa, konu hakkında bilahare ilgili kamu kurum ve kuruluşlarınca (Gümrük Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Maliye Bakanlığı) yapılması olası inceleme ve soruşturmalara muhatap olabileceklerdir. Olası inceleme, denetim ve soruşturmalar sonucunda firmaların aleyhine ortaya çıkabilecek ciddi mali, cezai ve hukuki sorumluluğun bertaraf edilebilmesini teminen, belirtilen durumda olan tüm firmaların, cari yasal düzenlemeler çerçevesinde gerekli incelemeleri kendi bünyelerinde yaparak, alacakları neticeye göre gerekli başvuru ve ödeme prosedürünü bir an önce (13 Mayıs 2011 tarihine kadar) yerine getirmeleri zorunluluktur.

Günümüz itibarıyla, firmaların çoğu başvuru konusunda hazırlıklarını bitirememiş olduklarından ve cari uygulamadaki bir kısım belirsizliklerin giderilebilmesi gerektiğinden "Dâhilde İşleme Rejimi İkincil İşlem Görmüş Ürün Af Kararnamesi"nin yeniden yazılabilmesine imkân sağlanması uygun olacaktır. Bu açıdan 2010 / 1025 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı kapsamı "DİR İİGÜ Affı"nın, 6111 sayılı Mali Af Kanunu ile ilişkisi de göz ardı edilmeksizin, son başvuru tarihinin en az 6 aylık bir süre için uzatılmasının, bu sürede de konuya ilişkin tüm belirsizliklerin doğrudan 2010/1025 sayılı Karar üzerinden giderilmesinin ve konuya ilişkin gerekli yasal düzenlemelerin usulünce yapılmasının acil ve elzem olduğu değerlendirilmektedir.

Diğer yandan, bundan sonraki dönemlerde standart ve sorunsuz "Dâhilde İşleme Rejimi İkincil İşlem Görmüş Ürün ve Fire Uygulaması"nın sağlanabilmesi için, aşağıda izah edilmeye çalışılan sorunlarla ilgili olarak Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Gümrük Müsteşarlığı tarafından özel bir "Çalışma Grubu" oluşturulması ve bu çalışma grubuna özel sektör firma temsilcilerinin de davet edilerek gerekli mevzuat düzenlemelerinin en kısa zamanda yapılmasının gerekli olduğu düşünülmektedir.

1. "İkincil İşlem Görmüş Ürün" ve "Fire" tanımının gerçek üretim koşullarına aykırılık teşkil etmesi, ayrıca detaylandırılmamış ve örnek-

18-HAKAN TOKER.indd 4 5/17/11 12:47:54 PM

lendirilmemiş olması:

- Cari mevzuat hükümlerinde "Fire" ve "İkincil İşlem Görmüş Ürün" tanımının çok genel düzeyde yapılmış olması nedeniyle, ilgili mevzuatın anlaşılmasında ve yorumlanmasında firmalar büyük sıkıntı çekmektedirler.
- Cari mevzuat hükümlerinde yer alan "Fire" ve "İkincil İşlem Görmüş Ürün" tanımı ticaret ve sanayi sektöründe yer alan, mühendislik disiplinine sahip firmaların serbest piyasa koşullarında genel kabul görmüş Fire / Hurda / Atık / Yan Ürün / İkincil Ürün vb. tanımlarına paralellik taşımamaktadır.
- Özellikle sınai üretim yapan şirketlerde, "Mühendislik Fireleri"nin oluşumu, saklanması, takibi (hurda olarak satışa konu olsun veya olmasın) proses olarak tamamen ayrı bir sistematikte yürütülmesine rağmen, cari mevzuat hükümleri bu sistematiğe gerek tanım gerekse proses olarak paralel değildir. Bu da cari mevzuat hükümlerinin reel üretim koşullarına uygulanmasında şirketleri çok zor durumda bırakmakta, maliyetlerini yükseltmekte ve maliyet disiplini ve ihracatta rekabet avantajı yaratma yeteneklerini baltalamaktadır.
- Konuya ilişkin olarak gözlemlenen bir başka sorun da, cari mevzuat hükümlerinde "Fire" ve "İkincil İşlem Görmüş Ürün" tanımlarının birden fazla, aşamalı, kademeli, miks edilmiş vb. sıra dışı proseslerde oluşması durumlarına ilişkin hiçbir detayın olmamasıdır.

Çözüm ve öneri:

Özellikle yüksek teknolojili üretim yapan firma yetkililerinin davet edileceği Dış Ticaret Müsteşarlığı, Gümrük Müsteşarlığı ve Maliye Bakanlığı yetkililerinin de katılımıyla yapılacak bir toplantı veya toplantılar serisi sonucunda "Tanım", "Detaylandırma", "Örnekleme" konularında mevcut belirsizliklerin giderilmesi ve mümkünse sektör bazında ayrı ayrı olmak üzere, "İkincil İşlem Görmüş Ürün" ve "Fire" tanımı konsensüsünün sağlanmasının gerekli olduğu düşünülmektedir.

2. Üretim sırasında ortaya çıkan mühendislik firelerinin yerine "İkame Eşya"(teşviksiz ithalat, yurtiçi temin) gibi modellerin kullanılabilmesini teminen Dâhilde İşleme Rejimi Mevzuatında gerekli düzenlemelerin yapılması:

- Teşvik kapsamında yapılan toplam ithalatın, gene teşvik kapsamında gerçekleşen fiili ihracat sonrasında tam olarak karşılanması durumunda "İkincil İşlem Görmüş Ürün" ve/veya "Fire" beyanına gerek duyulmaması, ihraç edilen ürünün bünyesinde kullanılmayan kısma karşılık gelen miktarın kati ithal edilen veya yurt içinden temin edilen eşya ile karşılanabilmesi gibi sanayiciyi önemli ölçüde rahatlatacak modellerin mevcut Dâhilde İşleme Rejiminde olmamasından dolayı sanayiciler ciddi anlamda bir takip sistemi ve buna bağlı ekstra iş yükü ile karşı karşıya kalmaktadırlar.

Çözüm ve öneri:

"İİGÜ" ve "Fire" takibinin, gerek kamuyu zarara sokmayacak, gerekse özel sektör firmalarına lüzumsuz ve ekstra yük getirmeyecek modeller çerçevesinde müştereken belirlenmesi ve bu modellere paralel mevzuat hükümlerinin DİR Mevzuatına entegre edilmesinin zorunluluk arz ettiği düşünülmektedir.

3. DİİB hammadde sarfiyat tablolarının fiili durumla paralel hale getirilebilmesi için ihracat taahhüdüne ikincil işlem görmüş ürün dışında kalan, asıl işlem görmüş ürün tarifesinde olmasına karşın ihracat kalitesinde ürün niteliği taşımayan 2. ve 3. kalite asıl işlem görmüş ürünün eklenmesine izin verilmesi:

- Sanayicilerin sıkça karşılaştığı üzere, DİİB'de yer alan hammadde sarfiyatını fiili duruma getirmek için ihracat taahhüdüne ilave edilecek ürün sadece ikincil işlem görmüş ürün olmayabilir. İhracat kalitesinde üretilemeyen ürün aslında tarife olarak Asıl İşlem Görmüş Ürünle aynı olmakla birlikte, kalitesinin düşüklüğü nedeniyle ihraç edilememekte ve mecburen iç piyasada satılmak zorunda kalınabilmektedir.
- Cari mevzuat hükümlerinde bu konuda da rahatlatıcı herhangi bir düzenleme mevcut değildir.

Çözüm ve öneri:

Sanayicilerin bu konudaki sorunlarını tam olarak karşılayacak nitelikte olmak üzere cari Dâhilde İşleme Rejimi Mevzuatına özel düzenleyici hükümler konulmasının son derece yararlı olacağı düşünülmektedir.

18-HAKAN TOKER.indd 5 5/17/11 12:47:54 PM



KOBİ'lerde İnsan Kaynakları

Zehra Eliçin
Endüstri Yüksek Mühendisi
BCD Eğitim ve Danışmanlık Yönetici Ortağı

Türkiye'yi temsilen proje ortağı olduğumuz SMECODE projesi nedeniyle bir araştırma çalışmasına dahil oldum. Proje Danimarka, Almanya, İspanya ve Türkiye'yi kapsamakta ve İnsan Kaynakları Yönetimi konusunda KOBİ'lere yönelik bir eğitim programı geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Hazırlanacak programın özelliklerini belirlemek amacıyla yapılan bu araştırmanın sonuçları içinde paylaşmakta yarar gördüğüm bazı bulgular yer alıyor.

Neden KOBİ'ler ve neden insan kaynakları yönetimi?

İşletmelerin rekabetçiliği ve başarısının büyük oranda insan faktörüne bağlı olduğu bir gerçek. Ancak, 50 ve altında eleman çalıştıran KOBİ'lerin oranı Avrupa'da %99 ve bu KOBİ'lerde İnsan Kaynakları (İK) yönetimi sistemli bir şekilde ele alınmıyor. Bunun en önemli nedeni, ölçekleri dolayısıyla, bu işe ayıracak bir departman veya eleman tahsis edememeleri. İK yönetimi, zamanı kıt olan şirketin

19-ZEHRA ELICIN.indd 2 5/17/11 12:48:45 PM

patronu, ya da idari işlere bakan ve yönetimde pek etkili olmayan kişiler tarafından bir ek görev olarak yürütülüyor.

Sözünü ettiğim SMECODE projesinin amacı da, KOBİ'lerde İK konusunun önemine dikkat çekmek ve bu işle uğraşan kişilere KOBİ'lerin ihtiyaçlarına uygun İK eğitimi sağlamak. Proje Danimarka'nın öncülüğünde Almanya, İspanya ve Türkiye'nin katılımıyla gerçekleştiriliyor. Danimarkalıların öncülüğü son derece önemli, zira İK eğitimi konusunda en deneyimli ve ileri ülkelerden biri Kuzey'in bu küçük ülkesi.

Bu ülkeleri kapsayan araştırmamızda insan kaynağının gittikçe daha fazla önem kazandığı, özellikle KOBİ'lerin değişen ekonomik ortama ayak uydurma konusunda daha esnek insan kaynaklarına ihtiyaç duydukları, ancak yine de buna gerekli zamanın ayrılmadığı belirtilmektedir.

KOBİ tanımında hangi işletmeler yer alıyor?

Avrupa Birliği'ndeki KOBİ tanımı Türkiye'dekinden farklı değil.

Firma büyüklüğü	Çalışan sayısı	Yıllık ciro (Euro)
Küçük	50 ve altı	10 milyon ve altı
Orta	250 ve altı	50 milyon ve altı

Bu tanımda yıllık ciroya ek olarak bilanço büyüklüğünün 43 milyon euro olması da yer alıyor.

Ancak ülkeden ülkeye farklı tanımlar da görmek mümkündür. Örneğin Almanya'da farklı bir tanım geçerli:

Firma büyüklüğü	Çalışan sayısı	Yıllık ciro (Euro)
Küçük	9 ve altı	1 milyon ve altı
Orta	500 ve altı	50 milyon ve altı

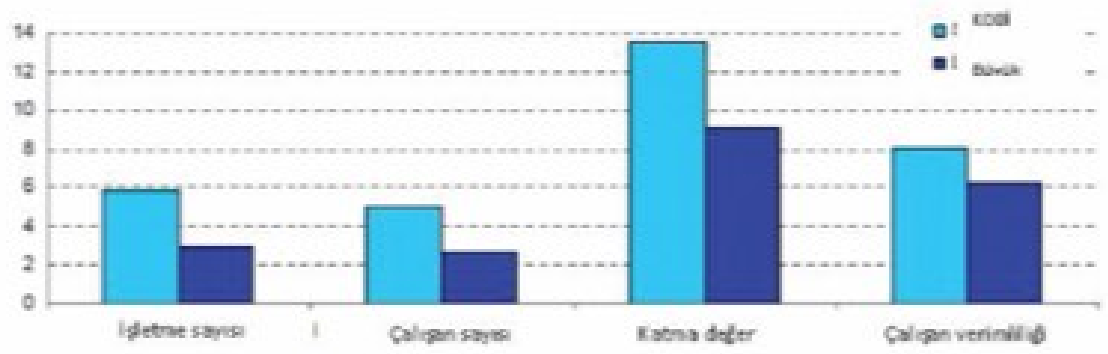
KOBİ'ler ekonomi açısından neden önemli?

Avrupa'da 2004-2006 döneminde reel ekonomide ciddi bir büyüme gerçekleşmiş ve yeni istihdam alanları yaratılmıştır. Bu büyümede önemli bir rol oynayan KOBİ'ler AB'de ekonominin bel kemiği olarak görülmektedir.

Şekil 1'de görüleceği gibi KOBİ'ler hem sayıca hem de çalışan sayısı bakımından büyük işletmelere oranla iki katına yakın bir büyüme göstermiştir. Üçüncü olarak, faktör maliyetlerindeki katma değerin, büyük işletmelere göre daha fazla arttığını görmekteyiz. Bu da işgücü veriminin daha fazla arttığını göstermektedir. Büyük işletmelerde %6,2 iken KOBİ'lerde %8,1 olmuştur.

Avrupa Birliği'nde her 1000 kişiye ortalama 40 KOBİ düşmektedir. Almanya'da bu oran yarıya inmektedir. Ancak Danimarka'da işletmelerin %99,7si KOBİ statüsündedir ve her 1000 kişiye 37 KOBİ düşmektedir. Ayrıca işgücü verimliliğinde Avrupa ortalamasının üzerindedir. Öte yandan İspanya'da %99,9 oranında KOBİ vardır ve her 1000 kişiye 58 KOBİ düşmektedir. İstihdamın %79'a yakını

Şekil 1: Reel sektörde 2004-2006 dönemindeki artışların şirket büyüklüklerine göre kıyaslanması



Kaynak: Schmiemann (2009)

19-ZEHRA ELICIN.indd 3 5/17/11 12:48:45 PM

KOBİ'lere aittir.

Türkiye'de de KOBİ'ler %98,9 oranla ekonomide oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Nüfusun %46'sı KOBİ'lerde istihdam edilmiştir. Bu oranın İspanya'dan düşük olmasında kayıt dışı istihdamın rol oynadığını söyleyebiliriz. Çalışanlar bir kaynak olarak değil işgücü girdisi olarak değerlendirilmekte, özellikle küçük işletmelerde kayıt dışı çalışanlar olması nedeniyle sosyal güvenlik sisteminden istifade edemeyen çok sayıda çalışan bulunmaktadır. Türkiye'de eğitilmiş kalifiye insan gücüne değer verilmemekte, sermaye ve yatırım daha önemli görülmektedir. Bu da orta vadede Türkiye'nin daha fazla katma değer üreten bir ekonomi olmasını engellemekte, rekabetçiliğini azaltmaktadır.

Tüm bu göstergeler KOBİ'lerde stratejik insan kaynakları konusunun ne kadar önemli olduğunu vurgulamaktadır.

İnsan kaynakları yönetimi neleri kapsar?

KOBİ'ler açısından insan kaynakları yönetimi en basit haliyle şu üç fonksiyonu kapsar:

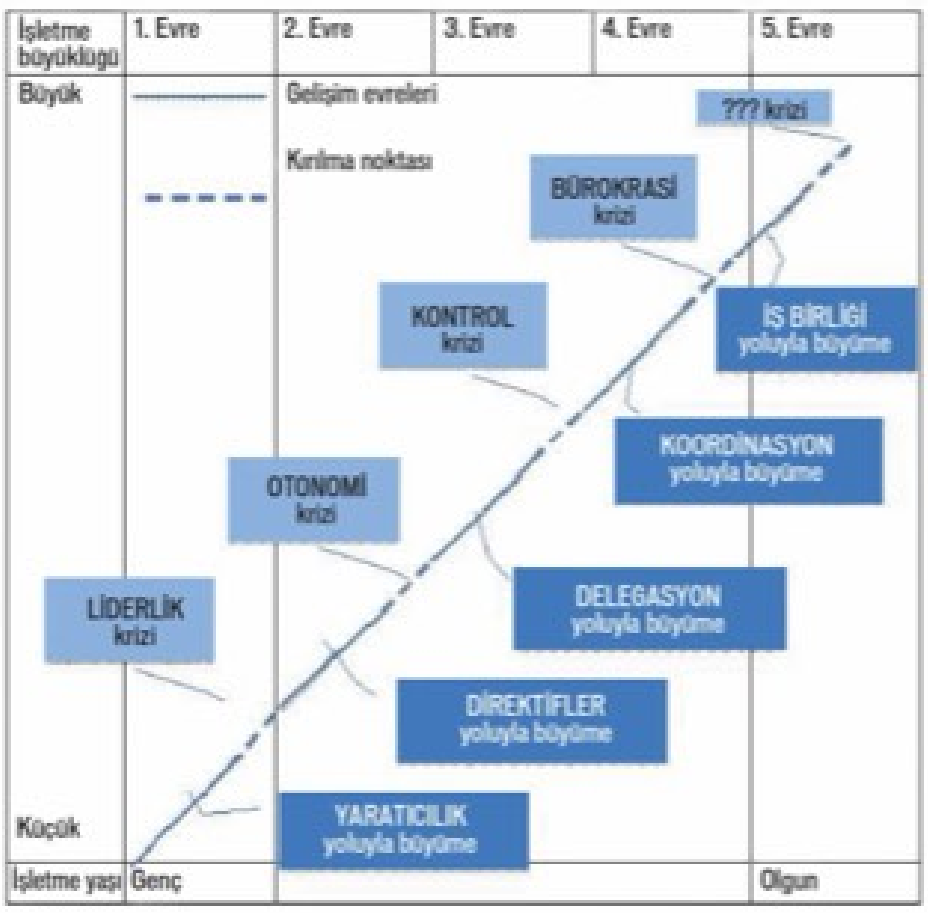
1. İşe alım: Doğru insanı seçmek, sadece işin gerektirdiği özelliklere uygun olanı değil işletmenin özelliklerine uygun kişileri bulmak ve yerleştirmek anlamına gelir.
2. İyi elemanları tutundurmak: Hem motivasyon yoluyla, hem de bireysel yetkinlikleri geliştirmek suretiyle elemanların işletmeye bağlılıklarını sürdürmek anlamına gelir. KOBİ'lerde elemanlarla tek tek yakından ilgilenmek büyük işletmelere oranla çok daha kolay olduğundan KOBİ'lerin bu yönden avantajlı durumda olduğu düşünülebilir.

Ancak bu fonksiyon ne yazık ki "para getirmez" düşüncesiyle bir kenara itilmekte, üzerinde durulmamaktadır.

3. Rutin işlemler: Günlük bazda ortaya çıkan yetki, mevzuat, işletme politikaları gibi prosedürsel işlemlerle ilgili birçok konuyu kapsar. Ancak KOBİ'lerdeki yöneticiler esas iş meseleleriyle ilgilendiklerinden, işletme içi prosedür ve politikalara zaman ayıramamaktadırlar.

KOBİ'lerde insan kaynakları yönetimine zaman ayırmak, hele hele bu iş için ayrı bir eleman görevlendirmek bir lüks olduğu için, insan kaynakları yönetimi çok daha stratejik bir konu haline gelmektedir. Örneğin işe alım gerektiği gibi yapılmadıkça bu elemanları geliştirmek KOBİ'ler için çok daha zor olmaktadır. Kısacası aşılması gereken bir kısır döngü vardır. Bunun için de insan kaynakları konularıyla ilgilenen kişilerin bu konuda eğitilmeleri önem arz etmektedir.

Böyle bir eğitimi tasarlarken KOBİ'lerin özelliklerini dikkate almak gerekmektedir. Bu özellikler doğal olarak işletmenin gelişim evrelerine göre farklılıklar göstermektedir.



KOBİ'lerin yapısı ve büyüme evreleri

KOBİ'lerde organizasyon yapıları oldukça yalındır. Patronun kendisi veya birkaç yönetici tarafından yönetilen, çok yapısal olmayan, adeta büyük bir departman gibi çalışılmaktadır. Başlangıçta standart sistemlerin oluşmaması nedeniyle bu yapılar oldukça esnek bir şekilde faaliyet gösterir.Ancak yapı büyüdükçe karar alma ve yetki dağılımı ihtiyacı dolayısıyla bu şekilde çalışmak imkânsız hale gelir. Yönetim bilimci Greiner'in 5 Aşamalı Büyü-

19-ZEHRA ELICIN.indd 4 5/17/11 12:48:46 PM

me Modeli bu aşamaları yandaki grafikteki gibi açıklamaktadır.

İlk aşamalarda işletmenin basit bir yapısı vardır. Başarısı, pazarda tutunmasına yardımcı olacak yaratıcılık ve inovasyon becerisine bağlıdır. Patron ve birkaç yönetici ile işe başlamışken büyüdükçe ürün geliştirme, satış ve diğer temel faaliyetleri için yeni eleman alması gerekeceğinden bu aşamadan itibaren İK önem kazanmaya başlar. Tabii artık işletme kültürünün de düşünülmeye başlaması gerekir.

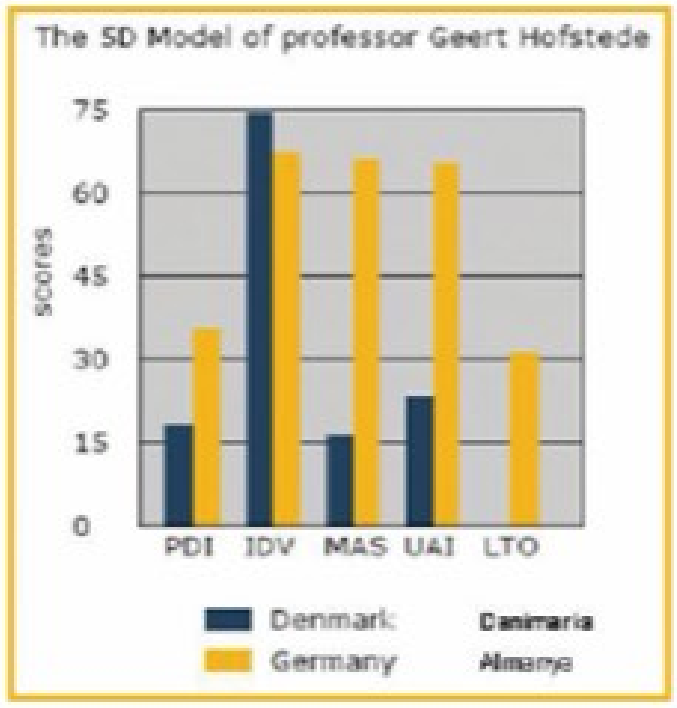
Kültür Farkları

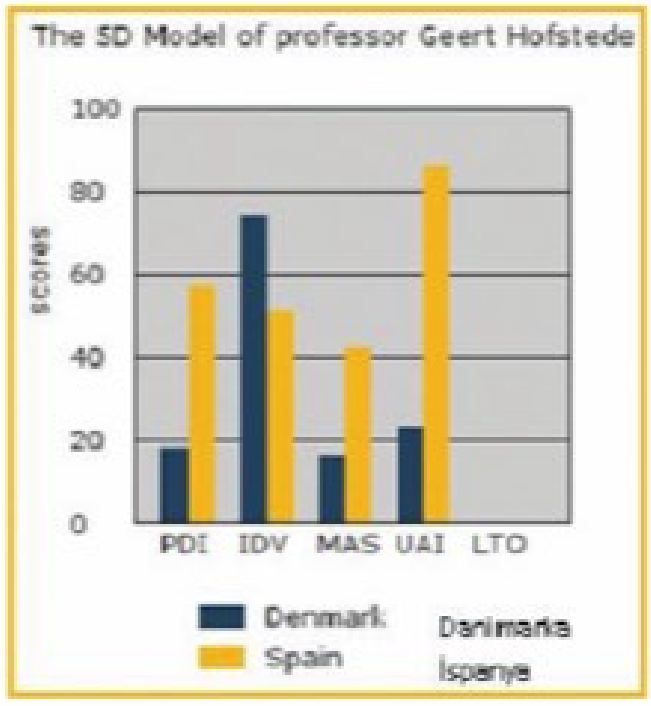
İşletme kültürü birçok faktöre bağlı olarak gelişir. Ancak ülke kültürü belirleyici bir faktör olduğundan ve konu İnsan Kaynakları eğitimi tasarlamak olduğundan, ülkeler arası kültür farklılıklarının da dikkate alınması gerekir.

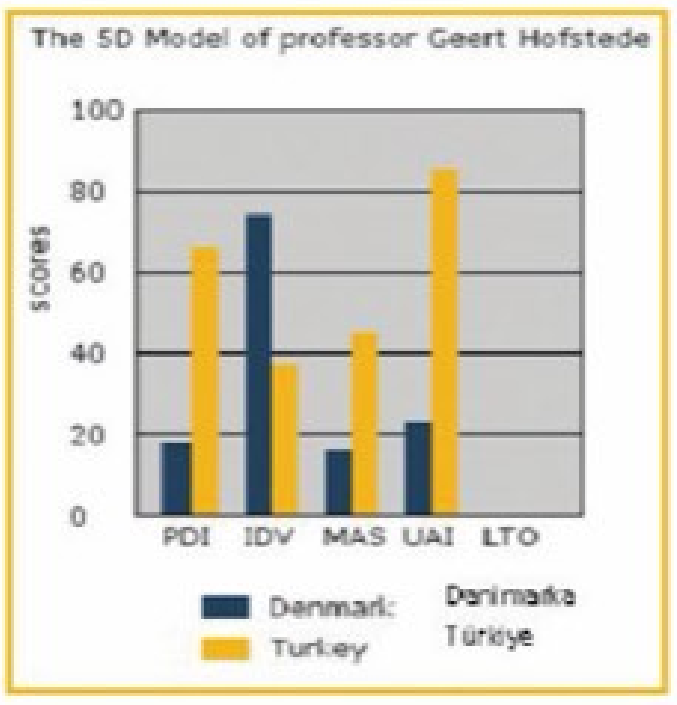
Kültürel boyutları analiz eden aşağıdaki grafikler Geert Hofstede 5D modelinden alınmıştır. Şekil 2'te dört ülke kıyaslanmaktadır. Özellikle proje lideri olan Danimarka ve diğer üç ülke arasındaki farklar, belli endeksler kullanılarak gösterilmektedir.

Burada İspanya ve Türkiye'nin birçok açıdan benzerlik gösterdiğini görebiliriz.

Şekil 2: Hofstede'in 5D Modeli (1967; 1973) – Ülke Kıyaslamaları







Kaynak;
www.geert-hofstede.com

PDI: *Power Distance Index Güç farkı endeksi*
IDV: *Individualism Index Bireycilik endeksi*
MAS: *Masculinity Index Maskülinite endeksi*
UAI: *Uncertainty Avoidance Index Belirsizlikten kaçınma endeksi*
LTO: *Long Term Orientation Uzun Vadeli Yönelim*

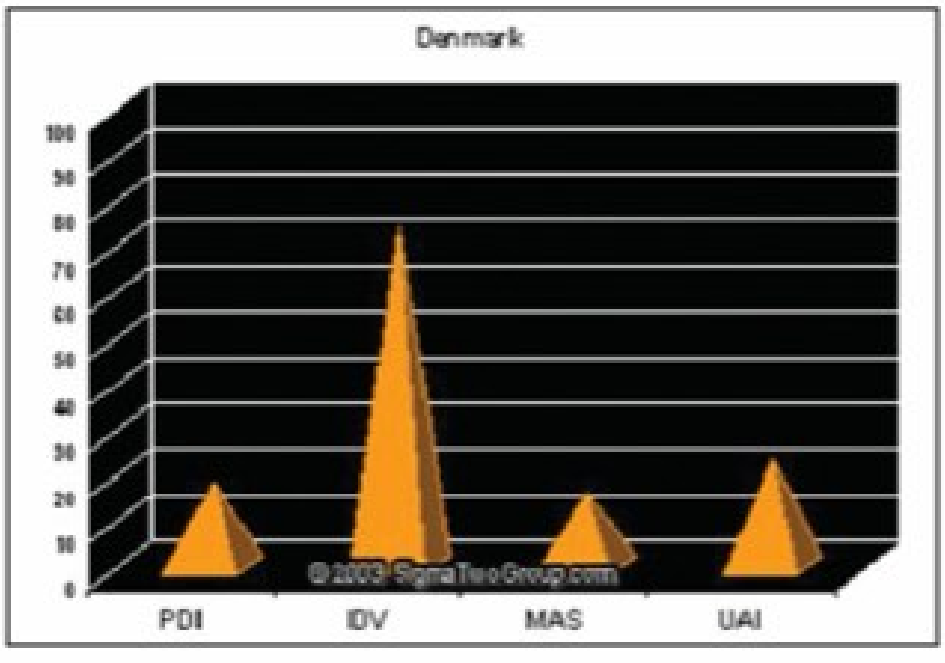
19-ZEHRA ELICIN.indd 5 5/17/11 12:48:46 PM

Danimarka

Danimarka'nın kültürel özelliği güç farkının düşük olmasıdır. İşletmeler açısından bu, daha az hiyerarşik seviyeye ve daha fazla desantralizasyona işaret etmektedir. Bu da çalışanların karar süreçlerinde daha fazla katılımcı olduğunu göstermektedir.

Bireycilik endeksinin yüksek olması ise Danimarkalıların kendi ilgilendikleri konularda çaba sarf etmeye ve insiyatif kullanarak, sorumluluk alarak birey olarak katma değer yaratmaya çok önem verdikleri anlamına gelmektedir. Masküinite diye bilinen hırs, azim, materyalizm ve kendini gösterme gibi konularda Danimarka düşük bir endekse sahiptir. Bu durum Danimarka dışında Hollanda, Norveç ve İsveç'te de aynıdır. Kadın özellikleri açısından bu ülkeler daha yüksek endekse sahiptirler ve liderlik tarzı olarak da bu özellikler öne çıkmaktadır. Lider olarak yanınızda çalışanların durumlarını yakından takip etmeniz, onların refahını kollamanız, iyi bir iş ortamı oluşturmanın koşullarıdır.

Belirsizlikten kaçınma endeksinin yüksek olduğu ülkelerde, çalışanlar günlük yaşantılarında güven duymak için belirsizliklerin olmamasını tercih etmektedirler. Bu da onların değişimden hoşlanmadıkları anlamını taşımaktadır. Hofstede analizine göre Danimarka, Singapur ve Jamaika'da bu endeks oldukça düşüktür; yani bu ülkelerde değişim olumlu bir şey olarak algılanmaktadır. Sadece yönetim seviyesinde değil işçi seviyesinde de durum böyledir. Hatta bireysel risk alma ve karar verme tüm çalışanlarca olumlu görülmektedir.

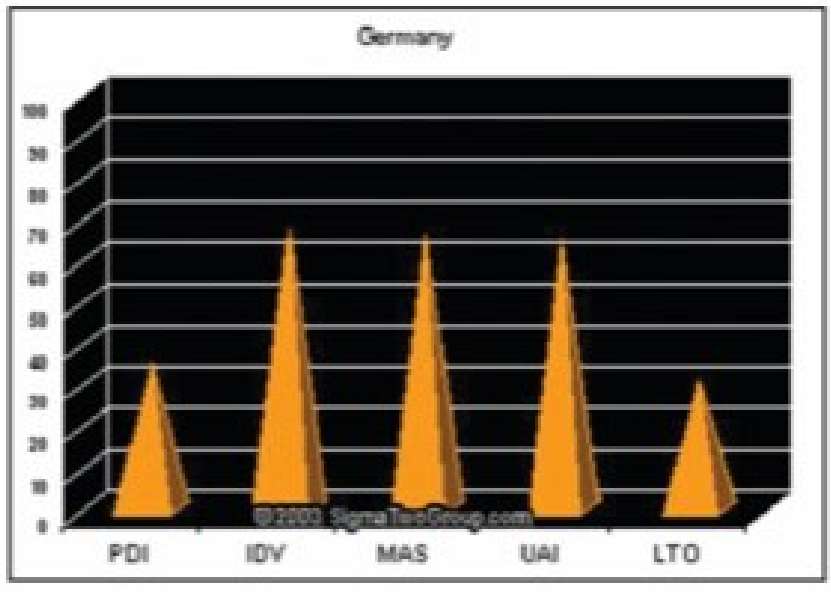


Almanya

Danimarka'ya oranla güç farkı endeksi Almanya'da biraz daha yüksektir. İşletmelerde az da olsa hiyerarşi vardır ve kontrol bir miktar desantralize edilmiştir. Çalışanların karar süreçlerine ve işletme hedeflerine katılma hakkı vardır. Bu da güç farklılıklarını en aza indirmektedir. Bu açıdan İspanya ve Türkiye'ye nazaran Danimarka'ya daha yakındır.

Benzeri şekilde bireycilik endeksi de Danimarka'ya yakındır. İspanya ve Türkiye ise yine ayrı bir grup oluşturmaktadır.

Masküinite açısından ise Almanya diğer üç ülkeden daha yüksek bir endekse sahiptir. Göreve odaklanma ve işletme içinde başarılı olma Alman işletmelerinin önemli bir özelliğidir. Bu özellik, Almanların endüstri toplumu, çalışkanlık ve hatta mesafeli olma gibi özellikleriyle uyuşmaktadır.Belirsizlik endeksi de hayli yüksektir. Bu da Alman kültüründe belirsizlik ve değişim ortamlarının pek hoş karşılanmadığını göstermektedir. wDört ülke içinde belirsizliğe yaklaşım açısından Danimarka'nın diğer üç ülkeden ayrıldığını söyleyebiliriz.



İspanya

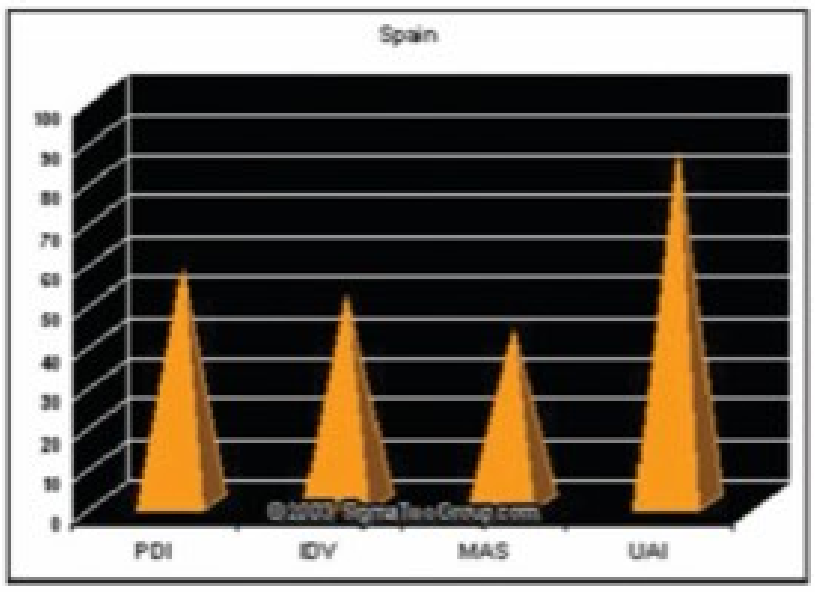
Güç farkı endeksi ortanın üzerindedir. Bu da İspanyol işletmelerinde hiyerarşinin normal karşılandığına işaret etmektedir. Nitekim İspanya'da işletmelerde merkezi kontrol yüksek olup, karar süreçlerinde çalışanlara fikirleri pek sorulmamaktadır.

Bireycilik endeksinin orta seviyelerde olması, inisiyatif alma ve karar verme gibi konulara İspanyolların orta seviyede önem ver-

19-ZEHRA ELICIN.indd 6 5/17/11 12:48:46 PM

diğini söyleyebiliriz. Almanya kadar yüksek olmasa da, İspanya'nın da maskülinite gösterdiği, yani iş odaklılık ve işletmedeki başarının bir miktar önemli olduğu söylenebilir.

İspanya kültürünün en belirgin özelliği, belirsizlikten kaçınma endeksinin çok yüksek olması, yani değişim ortamının ve inovasyonun pek hoş karşılanmamasıdır.

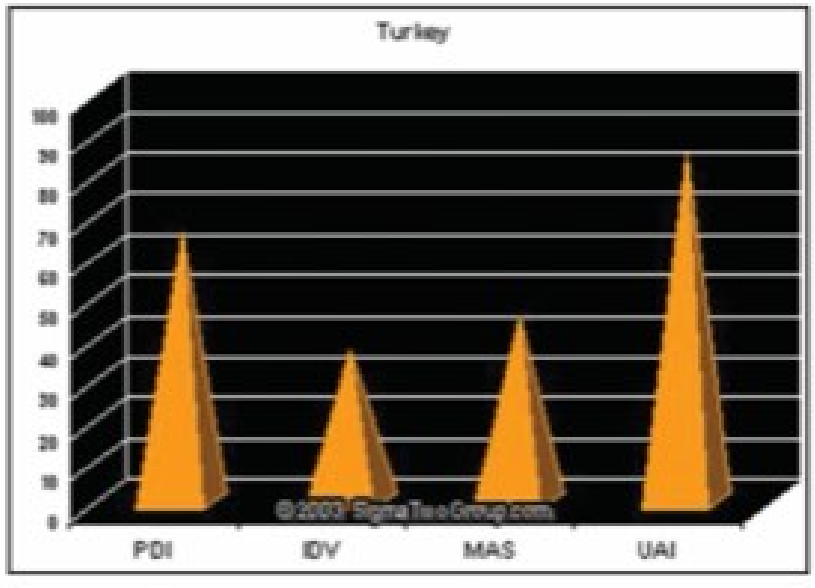


Türkiye

İspanya'da olduğu gibi, Türkiye'de de güç farkı endeksinin hayli yüksek olduğu görülmektedir. Bireyler güç farkını ve hiyerarşiyi normal karşılamaktadır. İşletmelerde merkezi kontrolün yüksek olduğu ve karar süreçlerinde katılımın pek fazla olmadığı söylenebilir. Pozisyon ve yetki, ödül olarak algılanmaktadır. Bireycilik endeksinin diğer üç ülkeye göre düşük ve 50'nin altında olması, kolektivizmin kültüre hakim olduğu, grup içinde işbirliği ve birlikte grup kararı oluşturmanın, aidiyetin önemli olduğuna işaret etmektedir. Maskülinite bakımından Türk kültürü İspanya ile benzerlik göstermektedir. 50'nin altında olması Almanya gibi yüksek iş odaklı olmadığına işaret etmektedir.

Öte yandan, belirsizlikten kaçınma endeksi 80 seviyelerindedir. Bu da Türk kültürünün değişim ve belirsizlik ortamlarını pek hoş karşılamadığını göstermektedir. Böyle kültürler sürekli değişim ve inovasyon ortamlarıyla uyuşmamaktadır. Kültürde öne çıkan bu özellikleri bilmek, insan kaynakları yönetiminde karşılaşılacak sorunları anlamak bakımından önemlidir. Çünkü kültürümüz davranışlarımızı ve kafa yapımızı etkiler. Bu nedenle de hazırlanacak bir İK eğitiminde ülkeler arasında farklılıklar gözetilmesi ve her ülkenin şartlarına uyarlanması önem kazanmaktadır.Örnek vermek gerekirse: Türkiye'de uygulanacak böyle bir eğitimde, hiyerarşinin nasıl bir rol oynayacağını düşünelim. Örneğin performans yönetimini ele alırken, üst-ast arasında yapılacak performans değerlendirme görüşmesinde astın görüşlerini ifade etmekte zorlanabileceği düşünülmeli ve bunun için üst pozisyonundaki kişinin nasıl bir iletişim kurması gerektiği üzerinde durulmalıdır. Oysa Danimarka'da böyle bir vurguya pek gerek olmayacaktır. Aynı şekilde, görev pozisyonunun Türkler için çok daha hassas bir şekilde algılandığı, örneğin bir mühendisin unvan verildiği takdirde daha motive olacağının bilinmesi, organizasyon yapılarının nasıl ele alınacağını etkileyecek, aynı şekilde terfi ve ödüllendirme sistemlerinde rol oynayacaktır. Türkiye açısından en çok dikkati çeken yüksek Belirsizlikten Kaçınma Endeksi nedeniyle de motivasyon, kurum kültürü ve değişim yönetimi konularını ele alırken çalışanların huzursuzluk duyabileceği konuların farkında olunmasının ne kadar önemli olduğunun üzerinde durulması hayli önemli bir husus olacaktır.

Daha da önemlisi, günümüz rekabet ortamında gittikçe öne çıkan inovasyonun Türk kültüründeki bu özellikler nedeniyle geri planda kalmasının bir dezavantaj teşkil ettiği dikkate alınarak, İnsan Kaynakları Yönetiminde yaratıcılık ve katma değer yaratacak inovatif fikir geliştirme süreçlerine yer verilmesi gerekecektir.



Kaynak: SMECODE Projesi Araştırma Raporu (Kathrine Aae Nissen, The University of Southern Denmark)

19-ZEHRA ELICIN.indd 7 5/17/11 12:48:46 PM



Serbest Ticaret Uygulamasının Çatışmalar ve Çıkmazlar Üzerindeki Etkileri

Can Künüçen
Bilkent Üniversitesi Siyaset Bilimi Bölümü İkinci Sınıf Öğrencisi

Gerek siyasi gerekse ekonomik ilişkilerdeki sorunların çözülmesinde uluslararası anlaşmalardan, ülke halkları arasındaki ortak geçmişin getirdiği benzer kültürel öğelerce sağlanan yakınlık duygusundan, barışçı tavırlar sergileyen liderlerden, teknokratlardan ve müzakerelerin öneminden sıklıkla bahsedilir. Anlaşmazlıkların çözümünde bahsi geçen faktörlerin etkisi yadsınamaz olsa da serbest ticaretin çoğu etkenin önünde olduğunu ve kuruluşu bir ekonomik işbirliği teşkilatına dayanan Avrupa Birliği örneğinde de görüldüğü üzere, uluslararası organizasyonlar gibi birçok diğer etkenin temelinde ticari kaygıların olduğunu savunmak mümkündür. Bu iddia 2006 yılında State University of New York Öğretim Üyesi Solomon Polachek tarafından sunulan makalede de ortaya konmuştur (Polachek-Seiglie, 2006). Ben bu yazıda, ticari ilişkilerin hem siyasi sorunların çözümünde hem de ekonomik sorunların aşılmasında çok önemli bir rolünün olduğunu, "Demokratik Barış Kuramı"ndan ve Türkiye'nin 2008 küresel mali krizi dış ticaret politikası örneğinden yararlanarak açıklamaya çalışacağım.

İlk olarak, başka bir ülke ile ticaret yapma isteğinin altında, aynı ürün çeşitlerine daha az maliyetle ulaşma fırsatı anlamına gelen mukayeseli üstünlük kavramının olduğu söylenebilir. Profesyonel iş bölümü sonrası uzmanlaşma ile aynı mantıkta olan mukayeseli üstünlük üzerine uzmanlaşma, mukayeseli üstünlüğü gereği diğer ülkelere oranla daha ucuza imal ettiği ürünler ile ticaret yapan devletler için kazanç yaratır. Ticari ilişkilerin faydasını öne çıkaran bir kuram olan "Demokratik Barış Kuramı"nın savunucuları tarafından da kabul

20-CAN KUNUCEN.indd 2 5/17/11 12:49:10 PM

gördüğü üzere, karşılıklı çıkarları arttıran ticari ilişkiler, iki devlet arasındaki ihtilafı da azaltıcı niteliktedir. İstatistikî verilerce de kanıtlanmış olduğu üzere, iki devlet arasındaki ticaret hacminin iki kat artması, söz konusu devletler arasındaki münakaşa olasılığına ortalama olarak yüzde yirmi oranında azaltıcı etki yapmaktadır. İstatistikî örneklerin en çarpıcısı olarak 1967 ve 1978 yılları arasında Amerika Birleşik Devletleri ve Varşova Paktı arasındaki ticari ilişkiler ve ters orantılı olarak değişen anlaşmazlık seviyeleri gösterilebilir.

Demokratik Barış Kuramı'nın temelinde yatan fikre atıfta bulunacak olursak, demokrasinin benimsenerek konsolide olduğu ülkelerin birbirleri ile ticari ilişkilerde bulunmaya, diğer devletlere oranla daha yatkın olduğu ve birbirlerine karşı daha barışçıl bir tutum sergilediklerinden bahsetmek gerekecektir. Demokratik yönetim biçiminin bütünüyle benimsenmediği ülkeler için dahi bu kuramın geçerliliği savunulabilir. Bu savunmanın arkasındaki fikir ise ticaretin, ülkeye getirdiği iktisadi ilerleme ve dolayısıyla asgari geçim şartlarının ötesinde bir hayata ulaşarak temsil hakkı talep eden ve demokratik toplum gerekliliklerinin bilincine varan kalabalık bir orta sınıf yaratacak olmasıdır. Geniş bir orta sınıfa sahip olan ülkede, insanların artan ekonomik imkânları sayesinde eğitime ulaşımı kolaylaşarak farkındalığı artacak, artan farkındalık beraberinde sosyal ve kültürel anlamda iyileşmeyi getirerek demokrasinin alternatifi olmayan bir yönetim biçimi olarak benimsenmesini sağlayacaktır. Bahsedilen süreçten geçerek demokratik hale gelen bir devlet, Demokratik Barış Kuramı'nın da destekleyici nitelikte olacağı üzere, diğer demokratik devletlerle ticari ilişkiler içine girmeye eğilimli hale gelecek ve ticari ilişkilerin de destekleyeceği üzere, söz konusu devlet barışçıl ilişkilerini sağlamlaştıracaktır.

Montesquieu 1748 yılındaki bir söylevinde; "barış, ticaretin doğal bir etkisidir; eğer bir milletin satın almak, diğer bir milletin de satmak isteği var ise, birbirinden fikirce ve yapıca ayrılan iki devlet için karşılıklı olarak bir bağımlılık doğacak ve birlikleri söz konusu karşılıklı ihtiyaçları temelinde oluşacaktır" şeklindeki gözlemini paylaşmıştır. Konu üzerine uzmanlaşan bilim insanlarının büyük çoğunluğunca da destek bulan görüş, devletlerin teorinin yanında uygulamada da kârlı olan mukayeseli üstünlük kuramının ilkelerini kabul ederek devamlı olarak ticari işlemleri sürdürmeleriyle uluslararası ilişkilerin daha barışçıl bir hale gelmekte olduğu yönündedir. Ticari ilişkilerin sürekli hale gelmesiyle devletler, zamanla üstünlükleri gereği daha ucuza imal edebildikleri ürünlerin üretimine çok fazla yoğunlaşarak üretimi görece daha pahalı olan ürünlerin imalatını neredeyse tamamıyla ticaret yaptıkları müttefiklerine bırakacak ve bu sayede ticari ilişkiler içerisinde olduklara devletlere giderek daha da bağımlı hale geleceklerdir. Bu bağımlılık nedeniyle devletlerin ticaret yaptıkları ülkelere karşı düşmanca veya saldırgan tavırlar sergilemekten kaçınmak zorunda olduğu gerçeği, ticaretin barışı nasıl teşvik ettiği sorusunu açıklayıcı niteliktedir.

Ticari ilişkilerin faydasını öne çıkaran bir kuram olan "Demokratik Barış Kuramı"nın savunucuları tarafından da kabul gördüğü üzere, karşılıklı çıkarları arttıran ticari ilişkiler, iki devlet arasındaki ihtilafı da azaltıcı niteliktedir. İstatistikî verilerce de kanıtlanmış olduğu üzere, iki devlet arasındaki ticaret hacminin iki kat artması, söz konusu devletler arasındaki münakaşa olasılığına ortalama olarak yüzde yirmi oranında azaltıcı etki yapmaktadır.

Türkiye ile Rusya arasındaki ticari ilişkiler, uluslararası ticaretin barışçıl ilişkilere ne şekilde katkı sağladığının anlaşılması açısından açıklayıcı bir örnektir. Nüfuzlu bir petrol, petrol yan ürünleri ve doğal gaz ihracatçısı olan Rusya bu ürünleri satarken, Türkiye'den kendi ithalatının büyük bir bölümünü oluşturan makine ve teçhizat, mobilya, motorlu araç ve tekstil ürünleri almaktadır. İki ülke arasındaki ticari ilişkiler, bir dereceye kadar dahi olsa, şüphesiz ki ülkeleri birbirlerine karşı bağlı hale getirerek çok uzun süredir aralarında "olası bir düşmanlık" bulunan iki devlet arasındaki barışçıl ilişkilerin temelini oluşturmaktadır. Verilen örnekte barışçıl ilişkilerin varlığından kasıt ülkeler arasındaki bölgesel stratejik ortaklık ilişkileridir. Bu ortaklıktan çerçevesinde iki ülke vizelerin karşılıklı olarak kaldırılması, doğal gaz boru hatlarının kullanı-

20-CAN KUNUCEN.indd 3 5/17/11 12:49:13 PM

ma açılması ve Türkiye'de bir nükleer santralin inşası başta olmak üzere, pek çok anlaşma imzalamıştır. Dikkat çekmek gerekir ki, imzalanan anlaşmalar ülkeler arasındaki serbest ticaret uygulamalarının artmasına zemin hazırlayacak niteliktedir.

Uluslararası serbest ticaretin ihtilafı engellediği ve barışçıl ilişkiler sağladığı görüşüne karşı çıkan azınlığın savunduğu fikir ise, milletler arasındaki barışçıl ilişkilerin aynı zamanda faydalı veya arzu edilen ilişkiler olmayabileceği savıdır. Bu düşünce tarzına göre, serbest ticaretin bir sonucu olarak ortaya çıkan bu barışçıl ilişkiler yalnızca karşılıklı bağımlılık ilişkisi temeli üzerine kurulmuştur ve insanların benimsediği bir barış olmaktan çok, zorunluluktan doğan bir çıkar ilişkisidir. İkinci bir iddia da, oluşan bir bağımlılık ilişkisi içerisinde, ilerleyen zamanla birlikte gayri safi yurtiçi hâsılası yüksek, sorunsuz işleyen bir demokrasiye sahip, uluslararası organizasyonlarda söz sahibi olan bir devletin, az gelişmiş ve istikrarsız bir yönetim yapısına sahip bir devleti istediği şekilde yönlendirme gücüne erişebileceği yönündedir.

Demokratik Barış Kuramı'nın tezine getirilen eleştirilere katılarak ortaya çıkanın zorunluluktan doğan bir barış ilişkisi olduğu kabul edilse bile, insanlığın gelişim sürecini savaşlar kadar olumsuz etkileyen bir başka şey daha olmadığı ve hangi şekilde ulaşıldığından bağımsız olarak barışçıl ilişkiler geliştirmenin ülkeler için reddedilemez bir fayda sağladığı açıktır.

Daha önce de sözü edildiği üzere, bir toplumda sosyal gelişim, serbest ticaretin getirdiği ekonomik gelişmeyi takip eden ikinci bir aşama olarak gerçekleşecektir. Ne var ki, gelişimden bahsedilen bir yerde aynı zamanda bir değişimden de bahsetmek gerekecektir. Bu noktada da söz konusu gelişimin arzu edilen bir gelişme olup olmadığını sorgulamak gerekliliği doğacaktır. Gerçekleşen bir değişikliğin "gelişim" olarak adlandırılabilmesi, ancak ve ancak belirli düşünsel şemalarca faydalı, olumlu bulunmasıyla mümkündür. Yazının yukarıdaki bölümünde bahsedilen sürecin bir "gelişim" olarak adlandırılmasının nedeni ise, belirli bir bakış açısıyla, yani batılı liberal demokratik anlayışla değerlendirilmiş olmasındandır. Bu bakış açısına göre sosyal ve kültürel alanda ilerlemeden bahsedilirken, karşıt görüşü savunanlarca ilerlemenin batılı değerlere yaklaşmak ve bir ülkeye özgü yerel kültürel değerlerin yok olmasına eş değerde olduğu belirtilmektedir. Bahsi geçen bu farklı bakış açıları karşısında benim görüşüm, serbest ticaretin getirisi olan ekonomik ilerleme ve refah düzeyindeki artışın bir ülke için her şeyden önemli olduğu yönündedir. Demokratik Barış Kuramı'nın tezine getirilen eleştirilere katılarak ortaya çıkanın zorunluluktan doğan bir barış ilişkisi olduğu kabul edilse bile, insanlığın gelişim sürecini savaşlar kadar olumsuz etkileyen bir başka şey daha olmadığı ve hangi şekilde ulaşıldığından bağımsız olarak barışçıl ilişkiler geliştirmenin ülkeler için reddedilemez bir fayda sağladığı açıktır. Ticarete taraf ülkelerden birinin dominasyonu sonucu yerel kültürlerin yok olabileceği fikri karşısında ise düşüncem, ticari ilişkilerin oluşumu ve beraberindeki ekonomik gelişme sonucu insanların eğitime ulaşma olanakları ve bu sayede de farkındalıkları artacağından, ilk aşamada batılı değerlere eğilim gözlense bile, ilerleyen zamanlarda yerel kültürlerine sahip çıkacak bilince erişilebilecekleri yönündedir.

2003 yılında Brezilya İşçi Partisi Başkanı Luiz "Lula" İnacio da Silva'nın Brezilya Devlet Başkanı olmasıyla birlikte uluslararası ticarete ağırlık veren ve bunun beraberinde batılı uygulamalardan kısa bir süre için etkilenen, fakat sonrasında kendi kültürel değerlerinin gerekliliklerı doğrultusundaki uygulamaları benimseyen Brezilya, yukarıdaki fikrimi destekleyen bir örnektir. Başkan Lula'nın göreve başlamasından üç yıl sonra 2006 yılına gelindiğinde ticari ilişkilerin en yoğun şekilde sürdürüldüğü ülke olan ABD'deki azınlıklar için pozitif ayrımcılık uygulamasını halka fayda sağlayacak modern ve batılı bir uygulama olarak Brezilya'ya uyarlanması için bir yasa çıkarılmıştı. Yasanın uygulanmaya konulmasıyla birlikte görüldü ki, Brezilya'nın belki de en önemli özelliği olan farklı etnik kökenden gelen insanların bir arada sorunsuzca yaşaması geleneği, bu yasa nedeniyle zedelenmişti. Medya kuruluşları ve sivil toplum örgütlerinin konuyu tartışmaya açarak yasanın uygulan-

20-CAN KUNUCEN.indd 4 5/17/11 12:49:13 PM



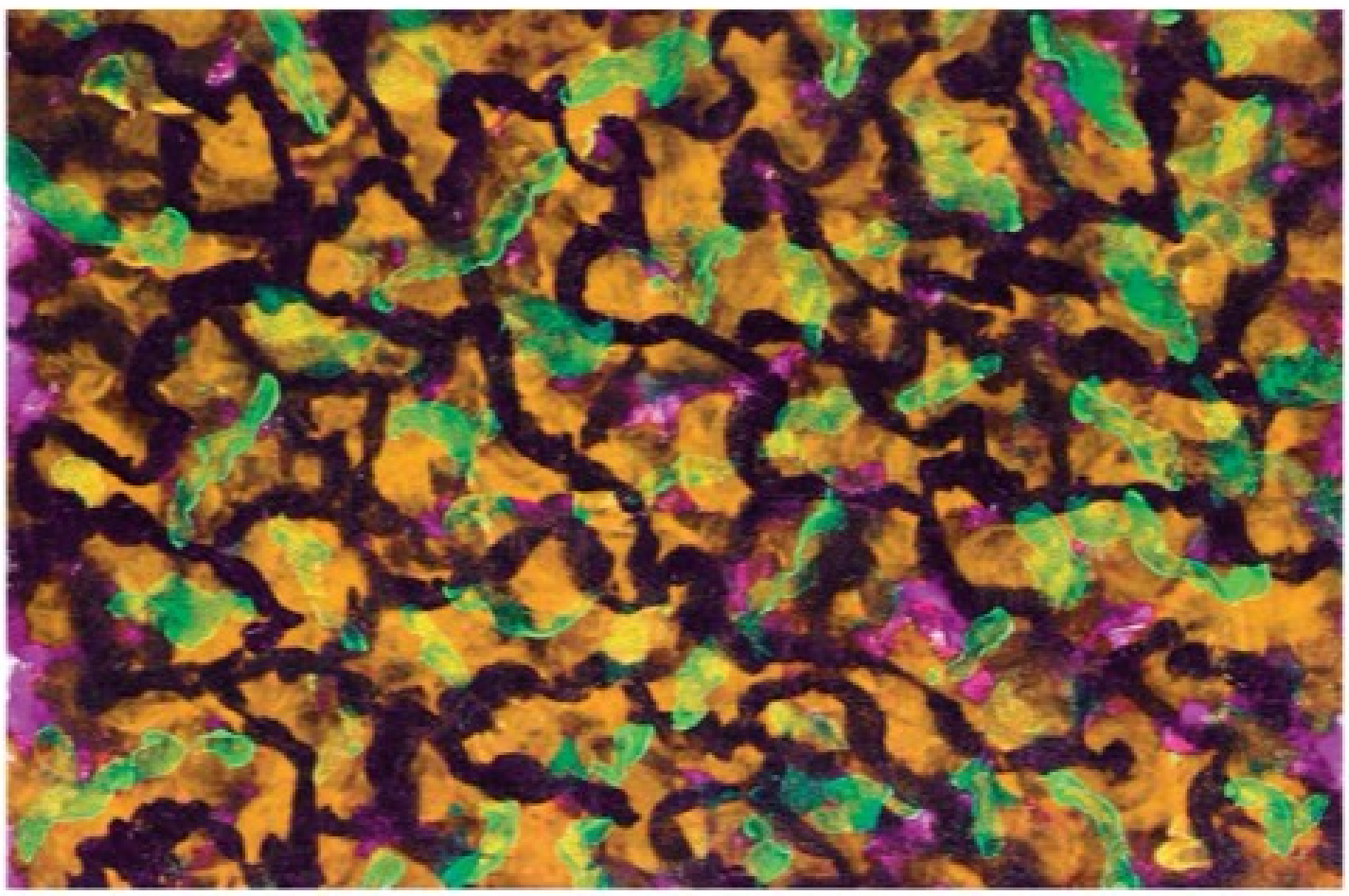
masına karşı duruş sergilemesi ve yasanın yürürlükten kaldırılması yönünde hükümete baskı uygulayarak kendi kültürel değerleri olan "çok kültürlülüğe" sahip çıkmaları, batılı eğilimler sonrası yerel kültüre sahip çıkılabileceğini kanıtlar niteliktedir.

Uluslararası ticaretin bir sonucu olarak artan refahın nasıl bölüşüleceği sorunu ise, oluşturulan kazançların sosyal harcamalar yoluyla yerel kültürün korunmasına yönelik faaliyetlere aktarılması ile çözülebilir. Brezilya'nın sol görüşlü hükümetinin ülkenin serbest ticaret uygulamaları ile sağladığı kazançları sosyal harcamalar ve kamu harcamaları yoluyla bölüştürmek adına uyguladığı "sıfır açlık", "aile ödeneği" ve "okul harçlığı" politikaları, refahın hangi yollarla bölüşülebileceği konusuna örnek teşkil edebilir.

İhtilafların, diğer bir deyişle siyasi açmazların, serbest uluslararası ticaret uygulamaları sonuçlarından olumlu etkilenmelerinin ötesinde, serbest ticaretin önemini vurgulayabilecek bir başka nokta da, ekonomik krizlerde, yani ekonomik açmazlar sırasında, bunun olası faydalarıdır. Ekonomik kriz durumunda uluslararası serbest ticaret uygulamaları bazında bir hükümet tarafından yapılabilecek en doğru seçim, var olan ticaret hacmini arttırmaya yönelik bir politika izlemek, ya da bu uygulamaları en azından azaltmaya yönelik bir tutum içinde olmamaktır. Doğru olan, hâlihazırda izlenen politikanın mümkün kıldığı ticaret hacmi şartlar elverdiğince korunarak ticari ilişkilerin yürütüldüğü bölgeleri ve ülkeleri olanaklar doğrultusunda farklılaştırmaktır.

Bu düşüncemin altında yatan nedenin anlaşılmasına 2008 Küresel Mali Krizi sırasında Türkiye'nin izlediği politikanın önemli bir örnek oluşturduğu görüşündeyim. Türkiye, ekonomisi doğrudan yabancı yatırımlara ve ithalata fazlasıyla bağlı olduğu halde, son küresel ekonomik krizi asgari kayıplarla atlatarak bu zorlu süreci başarıyla idare edebilmiş az sayıdaki ülkeden biridir. 2009 yılının ilk dokuz ayında ihracat rakamlarında görülen ortalama %30 oranındaki düşüşler sonrasında yüzde 3,8 ile ilk kez büyümenin gözlemlendiği Ekim ayı ile birlikte, Türkiye'nin ihracatı artış eğilimi içine girmiştir. Krizde oluşan likidite sıkıntısı ve kredi sorunlarının Türkiye'nin ihracatının neredeyse yarısını gerçekleştirdiği Almanya, İspanya, İtalya, Fransa ve İngilte-

20-CAN KUNUCEN.indd 5 5/17/11 12:49:13 PM



re gibi büyük Avrupa ülkelerini etkilemesi sonucu söz konusu ülkelerle Türkiye arasındaki ticaret hacminin daralması ve doğrudan yabancı yatırımlar ile ihracatın azalmasına karşın, Başbakan R. Tayyip Erdoğan'ın deyişiyle, "krizin teğet geçmesi"nin nedeni, Türkiye'nin vizyonunu genişleterek bakış açısını farklı bir yöne çevirmesidir. Küresel krizin bir yıl öncesi olan 2007 yılı rakamları ile krizin en yoğun biçimde etkisini gösterdiği iki yıl sonrasındaki 2010 rakamlarını karşılaştırmak Türkiye'nin ihracattaki yön değişimini ortaya koyacaktır. 2007 yılında Avrupa Birliği ülkelerine toplam 60 milyon dolar değerinde ihracat yapmış olan Türkiye 2010 yılında 52 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, Kuzey Afrika ve Orta Doğu Ülkelerine yapılan ihracat 2007 yılında 19 milyon dolarlik seviyesinden 2010 yılında 30 milyon dolara yükselmiştir. Avrupa ülkeleriyle olan ticaretin azalmasını telafi etmek amacıyla Türkiye Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleriyle olan ticari ilişkilerin geliştirilmesi üzerine yoğunlaşmıştır ve krizin etkilerinin azalmasıyla birlikte görülebilmiştir ki, Türkiye'nin uyguladığı bu "yön değiştirme" stratejisi ülkenin ekonomik darboğazın olumsuz etkilerini diğer ülkelere oranla daha yumuşak yaşamasını sağlamıştır.

Ama okuyucuyu tek yönlü bir bakış açısıyla sınırlamamak adına, 2008 küresel mali krizinin yalnızca dış ekonomik ilişkiler alanında Türkiye'yi diğer ülkelere oranla daha az etkilediğini vurgulamak gerekir. Bir ülkenin ekonomik değerlendirilmesinde yadsınamaz önem taşıyan reel büyüme ve işsizlik oranı rakamlarına bakıldığında ise görülen, krizin ortaya çıkışından bir yıl sonra 2009'da işsizlik oranının %3 artarak %11'den %14'e yükseldiği ve yine aynı süre zarfında kriz öncesinde %7 oranında büyüyen ekonominin 2009 yılında %4,7 oranında bir küçüldüğüdür.

Referanslar:

Polachek, Solomon W. and Seiglie, Carlos, Trade, Peace and Democracy: An Analysis of Dyadic Dispute (June 2006). Institute for the Study of Labor Discussion Paper No. 2170. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=915360

Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Sayfası Veri Tabanı.

20-CAN KUNUCEN.indd 6 5/17/11 12:49:13 PM

yaşar dış ticaret a.ş.

Güçlü uluslararası iş ortakları,
özgün hammadde portföyü ve
yurt çapında stoktan teslim olanaklarıyla;
yurt içinde yem sanayimizin,
yurt dışında gıda distribütörlerinin
hizmetindedir.















Gazi Osman Paşa Bulvarı No:10/1 Batış İşhanı Kat:3-4-5 35210 İZMİR Tel: +90(232) 489 01 21 • Fax: +90(232) 446 00 94 • Web:www.yasardis.com.tr • e-mail:info@yasardis.com.tr

Yaşar

KAPAK İLANLAR 71.indd 5 5/18/11 12:24:46 PM

İZLENMEZ, YAŞANIR.

Normal yayınları 3 boyutlu görüntüye dönüştüren teknolojisiyle Vestel 3D LED TV,
sizi heyecan verici bir dünyaya davet ediyor.

3D LED TV



ZORLU | www.vestel.com.tr/3DLedTv

dost teknoloji

VESTEL

KAPAK ILANLAR 71.indd 6 5/18/11 12:27:15 PM