



20

Dış Ticarete Karşılaşılan Finansal Risklere Karşı Alınacak Önlemler; Otomotiv Yan Sanayi İşletmesi Uygulaması

31

Proje Bazlı Yeni Teşvik Sisteminin AB Teşvik Sistemi İle Karşılaştırılması

64

COVID19 İhracat İçin Bir Fırsat Yaratır mı?

74

Gümrük İşlemlerinde Kolaylık Sağlayan Uygulamalar

YETKİLENDİRİLMİŞ YÜKÜMLÜ REHBERİ

Hasan ÖZMEN

E-Ticaret Müfettişi

KİTAP 40 TL.'ye

kargo dahil temin edebilirsiniz.

E-KİTAP 40 TL.

**SATIŞA
ÇIKTI**

satın almak için

www.gtmd.org.tr



Tecrübeli Kadrosuyla Faaliyetlerini Sürdürmektedir.

İstanbul Merkez Ofis : Maliye Caddesi Mocan Han. No:13 K:3 Karaköy/Beyoğlu/İstanbul – Tel: 0212 252 75 20 Pbx
İzmir Şube : 1476-1 Sok. No:12 Katipoğlu İş Merkezi B Blok D:8 K:8 35220 Alsancak-İzmir – Tel: 0232 464 69 32
Mersin Şube : Yeni Mahalle 5344 Sokak Sea Tower Plaza No:4 K:9 D:18 Akdeniz – MERSİN Tel: 0324 238 46 81
Ambarlı, Erenköy, Çatalca SB, Murat Bey, Dilovası, Körfez, Gemlik Ofislerimiz mevcuttur.



Ekin Gümrük Müşavirliği
Hizmetleri Limited Şirketi

Güvenilir, tecrübeli, kaliteli, etkin: Ekin!

Ekin, 1991 yılından beri Türkiye'nin önde gelen sanayi, ticaret ve yatırım şirketlerine yönelik gümrük müşavirliği hizmeti vermiş, deneyimli çalışanları, hizmet kalitesi, açıklığı ve uzun vadeli perspektifleri ile müşterilerinin güvenini kazanmış, iş ortakları ile birlikte sağlam ve istikrarlı bir şekilde büyümüştür.



Ekin Gümrük Müşavirliği

'İş Ortağınız'

Fatih Mahallesi Libadiye Caddesi Tahralı Sokak Kavakyeli Plaza
D Blok No: 7 K: 3 D: 7 ATAŞEHİR İSTANBUL
info@ekingumruk.com Tel: (216) 330 51 01 (pbx)



PC Gümrük Külliyyatı

Gümrük ve Dış Ticaret Mevzuatı Bilgi Bankası

- Risk Havuzu ile İthalat/İhracat kritiğini GTİP üzerinden araştırma imkanı,
- Tarife Cetveli (Avrupa Birliği Tarife Cetveli Uygulamaları Dahil),
- Bağlayıcı Tarife Bilgileri (BTB'ler, Mülga/Mer'i dahil),
- Menşei, Kıymet ve GTİP üzerinden kişisel kritik arşiv sistemi,
- 250 Bin Kelime/Kavram İngilizce-Türkçe Terimler Sözlüğü
- Mer'i Mülga mevzuat metinlerinden atıf yapılan ilgili mevzuata link verilmiş, arama motoru kademeli kullanıma açılmış, anlık duyurular ana ekran üzerinden hizmete sunulmuş, kullanım filmleri ile faydada optimum seviye hedeflenmiş, mobil kullanım zenginliği ile "mevzuat cepte" sloganı ile her geçen gün gelişmeye devam eden MEVZUAT DANIŞMANINIZ.



Yeni Faaliyet Alanlarımız



MEVZUAT EĞİTİMLİ SORU BANKASI
Her daim güncel mevzuat anlatımlı soru bankasından 3 yıl mevzuat güncelleme tabibine ne dersiniz?



GÜMRÜK TARİFE BİLGİ EDİNME
Yazılı GTİP taleplerinin karşılanması.



MÜTALAA / İTİRAZ / SAVUNMA
Bir de bizim fikrimizi alın!



Bir dünya mevzuat avucunuzun içinde!



**PC GÜMRÜK
DANIŞMANLIĞI**
www.pcgumruk.com

Program Yapımcısı
Osman ERDOĞAN
Gümrük Müdürü
osman-pw@hotmail.com



ARSLAN YAZILIM
www.arslanet.com

HAKEM HEYETİ

Prof. Dr. Adnan GERÇEK - Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Burçin YERELİ - Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet ULUSOY - Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Ali ÇELİKKAYA - Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Billur YALTI - Koç Üniversitesi
Prof. Dr. Birol KARAKURT - Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Cemil RAKICI - Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Ekrem KARAYILMAZLAR - Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Emine KOBAN - Gaziantep Üniversitesi Hukuk Fakültesi
Prof. Dr. Engin HEPKASAZ - Katip ÇELEBİ Üniversitesi
Prof. Dr. Erhan GÜMÜŞ - Çanakkale Onsekizmart Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan ÜYÜMEZ - Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Ersan ÖZ - Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN - Sakarya Üniversitesi Rekt.ü
Prof. Dr. Hakan SARITAŞ - Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Hüseyin BAYRAKLI - Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof. Dr. Hüseyin ŞEN - Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim Attila ACAR - Katip ÇELEBİ Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim ORGAN - Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. İhan KÜÇÜKKAPLAN - Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. İsa SAĞBAŞ - Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof. Dr. Kemal ÇELEBİ - Celal Bayar Üniversitesi Rekt.ü
Prof. Dr. Mehmet TOSUNER - Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet YÜCE - Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet TUNÇER - Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Metin TAŞ - Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Mine YILMAZER - Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Murat DEMİR - Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Ali SARILI - Adnan Menderes Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa MİNYAT - Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa YILDIRAN - Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Nagihan OKTAYER - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Necmiddin BAĞDADIÖĞLU - Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Nevzat SAYGILIOĞLU - Atılım Üniversitesi
Prof. Dr. Nurettin BİLİCİ - Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Osman PEHLİVAN - Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR - Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Recai DÖNMEZ - Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. S. Ateş OKTAR - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. N. Semih ÖZ - Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Seyfi YILDIZ - Anadolu Ajansı
Prof. Dr. Şaban NAZLIOĞLU - Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Şafak Ertan ÇOMAKLI - Anadolu Üniversitesi Rekt.ü
Prof. Dr. Tamer BUDAK - İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. Tarık VURAL - Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof. Dr. Temel GÜRDAL - Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Tekin AKDEMİR - Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Ümit Süleyman ÜSTÜN - Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Yusuf KILDİŞ - Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Zeynep ARIKAN - Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU - Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Özyaz ÖZPENÇE - Pamukkale Üniversitesi
Doç. Dr. Sevinç YARAŞIR - Pamukkale Üniversitesi

Yrd. Doç. Dr. Şaban ERTEKİN - Adnan Menderes Üniversitesi
Dr. Abdullah TEKBAŞ - Anayasa Mahkemesi Raportörü
Nadir ELİBOL - E. Gümrük Başmüfettişi
Dr. İrfan KALPALI - Ticaret Başmüfettişi
Cumali SEMEĞİR - Rehberlik ve Teftiş Başkanı
Özkan ARSLAN - Ticaret Başmüfettişi
Mehmet ÖZKOÇ - Daire Başkanı
Kadir ÖZDEMİR - Ticaret Başmüfettişi
Ersin ÖZDEMİR - Ticaret Başmüfettişi
Gökhan TERZİ - Ticaret Başmüfettişi
Muhammet KAYA - Ticaret Başmüfettişi
Samet ÖZTÜRK - E. Gümrük ve Ticaret Başmüfettişi
Hayriye AKÇAYLI - Ticaret Başmüfettişi
Tanık Mavili - Ticaret Başmüfettişi
Murat PALAOĞLU - E. Gümrük Başmüfettişi
Hakan ATAY - Daire Başkanı
Hüseyin YAREN - Ticaret Müfettişi
Deniz Okan SAVAŞ - Ticaret Müfettişi
Göksel ÇETİNKOL - Ticaret Müfettişi
Ayhan TURNA - Daire Başkanı
Nevzat BOZKURT - Daire Başkanı
Levent ÖZKARDEŞ - Ticaret Başmüfettişi
Sercan BAHADIR - E. Gümrük Müfettişi
Yakup AKKAYA - Ticaret Başmüfettişi
Hasan TEPELİ - Ticaret Başmüfettişi
Fatih UZUN - E. Gümrük ve Ticaret Müfettişi
Mustafa ALICI - Ticaret Başmüfettişi
Evren KILIÇ - E. Gümrük ve Ticaret Başmüfettişi
Erdal NACAR - Ticaret Müfettişi
Özlem ARABACI - Ticaret Müfettişi
Vehbi GÜNAYDIN - Ticaret Müfettişi
Veysel MADEN - Ticaret Müfettişi
Selçuk ÖZDAMAR - Ticaret Müfettişi
Güven YILDIZ - E. Gümrük ve Ticaret Müfettişi

DANIŞMA KURULU

Prof. Dr. Ersan ÖZ (Editör) - Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Tekin AKDEMİR - Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Birol KARAKURT - Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Osman PEHLİVAN - Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet TOSUNER - Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet ULUSOY - Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. Ali ÇELİKKAYA - Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet YÜCE - Uludağ Üniversitesi
Dr. İrfan KALPALI - Gümrük ve Ticaret Başmüfettişi
Ömer AKÇAYLI - Gümrük ve Ticaret Başmüfettişi
Sami CEYHAN - Gümrük ve Ticaret Başmüfettişi





GÜMRÜK VE TİCARET MÜFETTİŞLERİ DERNEĞİ SÜRELİ YAYINI

Cilt: 7 - Sayı: 20 - Haziran 2020

ISSN 2667-7512

Gümrük & Ticaret Dergisi
Gümrük ve Ticaret Müfettişleri Derneği Adına İmtiyaz Sahibi

Dernek Başkanı
Sami CEYHAN

Dernek Başkan Yrd.
Nadir ELİBOL

Editör
Prof. Dr. Ersan ÖZ

Genel Sekreter
Mahmut SARIYERLİOĞLU

Yönetim Kurulu Üyeleri
Münir Sait KANDEMİR
Selçuk ÖZDAMAR
Fatih UZUN
Ömer AKÇAYLI
Mehmet YAPICI
Özgür DANACI

Yayın Kurulu Üyeleri
Ersan ÖZ, İrfan KALPALI, Ömer AKÇAYLI, Özgür DANACI, S. Gökhan KOŞAR

Merkez
Gümrük ve Ticaret Müfettişleri Derneği
Aziziye Mahallesi Şair Nedim Sokak No: 7/10 Çankaya / ANKARA

İletişim
Söğütözü Mah. 2179 Sok. No:2 Çankaya-ANKARA Tel: 0312 449 64 01-02 • Faks: 0312 449 65 05
info@gtmd.org.tr • www.gtmd.org.tr

İstanbul Temsilcileri
Güven YILDIZ & Faruk ŞEN & Kadir ÖZDEMİR & Hakan UÇAK
Miralay Şefik Bey Sok. No:7 Gümüşsuyu / İSTANBUL Tel: 0212 377 31 02 • Faks: 0212 377 31 25

İzmir Temsilcileri
Muhammet KAYA & Levent ÖZKARDEŞ
Atatürk Caddesi No.107 Kat:6 Alsancak / İZMİR Tel: 0232 464 80 17-93 • Faks: 0232 464 01 49

Yapım
Alban Tanıtım
Tunalı Hilmi Caddesi Büklüm Sokak No: 45/3 Kavaklıdere / ANKARA Tel: 0.312 430 13 15- Faks: 0.312 434 04 13
www.albantanim.com.tr

Yayın Tarihi
Haziran 2020

Dergimiz üç ayda bir yayımlanan HAKEMLİ DERGİ olup, yayın kuruluna ulaşan makaleler değerlendirilmek üzere en az iki hakeme iletilmekte olup makalelerin dergimizde sonunda yer alan hakem kurallarına uygun olarak düzenlenmesi gerekmektedir. Kabul edilen makalelere hangi sayıda yer verileceği editörün yetkisindedir. Makaleleri yayımlanan yazarlara telif ödenmektedir. 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'na göre tüm hakları Gümrük ve Ticaret Müfettişleri Derneğine aittir. Dergide yayımlanan yazıların herhangi bir yayın kuruluşunca yayımlanması yayın kurulunun izniyle ve kaynak gösterilmesi kaydıyla mümkündür. Dergimizde yayımlanan yazılar yazarların kendi görüşleri olup, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Müfettişleri Derneğini bağlamaz.



GÜMRÜK VE TİCARET
MÜFETTİŞLERİ DERNEĞİ

**SERTİFİKALI
EĞİTİM SEMİNERLERİ**

TEMA:
**DENETİMDE ŞEFFAFLIK VE
TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI**

Ankara, İzmir, Kocaeli
Bursa, Denizli, Samsun
EĞİTİM SEMİNERLERİ DÜZENLENDİ

**YAKINDA
GAZİANTEP,
İSTANBUL'DAYIZ.**

AMAÇ:

- Dış Ticaret Firmalarının gümrüklerdeki kolaylaştırıcı işlemlerden haberdar edilmeleri ve tüm maliyetlerini minimize ederek kolay ithalat ve ihracat yapmalarının yolunun açılması,
- YYS sürecinin basit anlatımı ile firmaların sürece adaptasyonun sağlanması ve YYS nin önemini anlatılması,
- Her yıl yapılan Sonradan Kontrol firma denetimlerinin bizzat Müfettişlerce kurumlarla paylaşılması, sürecin daha saydamlaştırılması ve SK nın firmalara faydaları.

www.gtmd.org.tr

Üniversiteler ile Ticaret ve Sanayi Odaları **İŞBİRLİĞİYLE**

SUNUŞ

Değerli Okurlarımız ve Saygın Takipçilerimiz,

2020 yılının ikinci sayısı olan 20. Sayımızla yine karşınızdayız. Her sayımız sonrası dünyada farklı sosyal siyasi ve ekonomik hareketlilikler yaşanıyor. Son sayımızda çok farklı bir gündemle uğraşan dünya ve Türkiye, 2020 başında birçok hadise yaşadı ve tam bitti derken Covid 19 denilen Corona Virüs adlı salgın hastalık süreci olan Pandemi meydana geldi ve halen devam ediyor. Mart-Haziran arası tüm dünyayı çok şiddetli sarsan, birçok vak'a ve ölüme sebep olan pandemi süreci hafifleme sürecine girdi. Bizler de yeni sosyal hayat diye tabir ettiğimiz kontrollü yaşantımıza adapte olmaya gayret ediyoruz. Virüs ve etkilerinin tamamen izale edilmesini, ekonomiler üzerindeki negatif dışsallığın ortadan kalkacağı eski dinamik günleri ümitle bekliyoruz.

Aynı zamanda, biz de gümrük ve ticaret denilen iki küresel kavram çerçevesinde virüsün sebep olduğu hareketleri yakın takip ediyor ve etkilerini tahlil etmeye gayret ediyoruz. Bu konularda gelen makalelere de öncelik veriyoruz. Her sayımızda ve son sayımızda da bu gelişmeler doğrultusunda bir içerik hazırlama gayretinde olduk.

Bunun dışında online da olsa derneğimizin digital seminerlerine devam ettik. Müfettişler arası bilgi paylaşımları şeklinde yaptığımız eğitim seminerlerimiz yanında, GTMD Uzaktan online dış ticaret sertifika programımızı başarıyla gerçekleştirdik. Bundan sonraki süreçte de periyodik olarak bu tür eğitim faaliyetlerimize hız kesmeden devam etme gayretinde olacağız.

Son dönemde ekonomik anlamda neler oldu şöyle kısa bir cümle kursak; TCMB tarafından faiz indirimleri devam etti, politika faizi %8 e dayandı, TÜİK tarafından ilk çeyrekte %4.5 büyüdüğümüz açıklandı, devam eden çeyrek rakamlarda küçülme rakamları açıklanacağı, son çeyrekte toparlanmanın başlayacağı öngörülüyor, virüsün etkilerinin reel piyasa ve sektörleri daha az etkilemesi adına ard arda teşvik paketleri açıklanmaya devam edildi. Yani özetle virüsün ekonomik etkilerine karşı tüm ülke ekonomileri mukavemet gösterme gayretinde. 2020 de küçülecek dünya ekonomisinin 2021 de yara sarması hedefleniyor.

Bunun yanında fırsat kalkanı, barış pınarı hareketlarına pençe kaplan hareketları da eklendi. Teröre ağır darbeler indirildi. Şehidler veriyoruz, hepsine Allahtan rahmet yakınlarına sabır diliyoruz. Terör ve etkilerinin çok yakında sona ereceğini tahmin ediyoruz. Mültecilere sınır kapılarımızın serbestleştirilmesi sonrası 200 bine yakın mültecinin Avrupa tarafına geçiş gerçekleşti. Etki ve yankılarını tüm Avrupa başta Yunanistan olmak üzere konuşmaya devam ediyoruz.

Küresel hareketliliği akıl almaz hızda seyreden konjonktür çok dalgalı bu ortamda, Gümrük ve Ticaret Dergimiz desteklerinizle 8. Yılına ayak bastı. Her üründe daha da olgunlaşan, pratik, teorik ve akademik kalitesi sayıdan sayıya artarak gelişen ortak ürünümüz her sayısında yeni ve farklı konuları derinlemesine inceleyen makalelerle karşınıza çıktı ve çıkmaya devam edecek.

20. sayımızda sizleri 4 hakemli makale ve bunun yanında söyleşi, özel rapor ve röportajlarla buluşturuyoruz. İlginizi çekeceğini umduğumuz daha birçok köşe de açtık. Yayımlanan makalelerimizi keyifle okuyacağınızı düşünüyoruz.

Faydalı olması dilek ve temennilerimizle 21. Sayımızda görüşmek üzere..

EDİTÖR

İçindekiler

10

İNCELEME

Mustafa YAVUZ

Anonim Şirketlerde Yönetim Kurulu Kararlarının Hükümsüzlüğü

20

İNCELEME

Dr. Sulhi ESKİ
Erdal GÜNEY

Dış Ticarete Karşılaşılan Finansal Risklere Karşı Alınacak Önlemler; Otomotiv Yan Sanayi İşletmesi Uygulaması

31

İNCELEME

Prof. Dr. Gülsüm Gürler HAZMAN
Aysun KARAMIKLI

Proje Bazlı Yeni Teşvik Sisteminin AB Teşvik Sistemi İle Karşılaştırılması

51

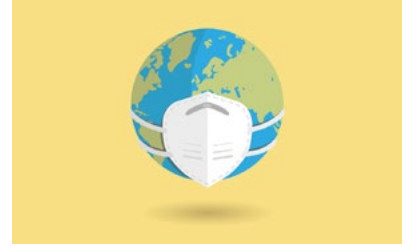
İNCELEME

Zeynep AYDIN

Kur Riskinin Akademisyenler Tarafından Yönetilmesinin Swara Yönetimi İle İncelenmesi



Sayı: 20 - Haziran 2020



64

Yakup BEŞİKÇİ

Covid 19 İhracat İçin Bir Fırsat Yaratır Mı?



66

Sercan BAHADIR

Covid 19 Sonrası Avrupa Birliği Pazarına Odaklanmalıyız



69

Ferdi SEPETÇİ

Dış Ticaret İşlemlerinde Kur Riskinden Korunma (Hedge Etme İşlemi, Hedging)

76

Hakan UÇAK

Covid 19 Sürecinde Dış Ticaret Yönetimi

87

Sercan BAHADIR

Gümrükte Gündem

100

Esen ÖZDEN - Ferdi SEPETÇİ

Gümrük ve Ticaret Sözleşmesi

105

Esen ÖZDEN - Ferdi SEPETÇİ

T.C. Danıştay On Beşinci Daire



74

Melike YILMAZ

Gümrük İşlemlerinde Kolaylık Sağlayan Uygulamalar

79

Dr. Sesil ERKAN - Kemal OBAK

Dr. Muharrem YILMAZ

Telalîk Kumaştan Maskelik Kumaşa Terfi: Dokunmamış Kumaşlar

98

Hakan UÇAK

Gümrük'te Bunları Biliyor Muydunuz?

102

Esen ÖZDEN - Ferdi SEPETÇİ

T.C. Danıştay Vergi Dava Daireleri Kurulu

Anonim Şirketlerde Yönetim Kurulu Kararlarının Hükümsüzlüğü

Mustafa YAVUZ* 

Özet

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu uyarınca anonim şirketlerde, esas sözleşmeyle atanmış veya genel kurul tarafından seçilmiş, bir veya daha fazla gerçek ya da tüzel kişiden oluşan bir yönetim kurulu bulunur. Bu şirketler, yönetim kurulu tarafından idare edilir ve temsil olunur. Yönetim kurulu kararları, birer hukuki işlem olmalarından dolayı yargısal denetime tabidir. Söz konusu denetim kapsamında, Türk hukukunda hükümsüzlük halleri; yokluk, butlan ve iptal edilebilirlik olarak düzenlenmiştir. Hukuki işlemlere uygulanan bu hükümsüzlük halleri, yönetim kurulu kararları için de geçerlidir. Ancak, kanuni düzenlemeler, öğretideki görüşler ve yargısal içtihatlar bağlamında söz konusu hükümsüzlük hallerinin yönetim kurulu kararlarına uygulanması, diğer hukuki işlemlerden farklılık gösterir. İşte bu çalışmada, anonim şirketlerde yönetim kurulu kararlarının hükümsüzlük halleri detaylı olarak açıklanmış ve değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Anonim Şirket, Yönetim Kurulu, Hükümsüzlük, Yokluk, Butlan, İptal Edilebilirlik.

JEL Sınıflama Kodları: K22, K29, K40.

Invalidity of Resolutions of The Board of Directors in Joint Stock Companies

Abstract

In accordance with the Turkish Commercial Code numbered 6102, joint-stock companies shall have a board of directors comprising one or more natural or legal persons designated in the articles of association or elected by the general assembly. These companies shall be managed and represented by the board of directors. Board decisions are subject to judicial review as they are legal transactions. Within the scope of the said inspection, the manners of invalidity in Turkish law are stated as nonexistence, nullity and revocability. These invalidity cases applied to legal transactions are also valid for board decisions. However, in the context of legal regulations, opinions in the teaching and judicial jurisprudence, the application of the invalidity cases to board decisions differs from other legal procedures. Here, in this study, invalidity of resolutions of the board of directors in joint stock companies are explained and evaluated in detail.

Keywords: Joint-Stock Company, Board of Directors, Invalidity, Nonexistence, Nullity, Revocability.

JEL Codes: K22, K29, K40.

* Ticaret Uzmanı, Ticaret Bakanlığı, myavuz20@yahoo.com

1. Giriş

6102 sayılı Türk Ticaret Kanununa (TTK) göre anonim şirketlerin yönetim ve temsil organı yönetim kuruldur. Sürekli çalışan ve daimi bir yürütme organı olan yönetim kurulu, esas sözleşmeyle atanmış veya genel kurul tarafından seçilmiş, bir veya daha fazla gerçek ya da tüzel kişiden oluşur. Yönetim kurulu, kanun ve esas sözleşme uyarınca genel kurulun yetkisinde bırakılmış bulunanlar dışında, şirketin işletme konusunun gerçekleştirilmesi için gerekli olan her çeşit iş ve işlemler hakkında karar almaya yetkilidir.

Kanun ve esas sözleşmede belirlenen yetkiler dâhilinde alınan yönetim kurulu kararları, şirketle ilgili işlemlerin yapılmasına dayanak teşkil etmektedir. Söz konusu kararlar, doğrudan sonuçlar itibarıyla, şirket, pay sahipleri, alacaklılar ve diğer üçüncü kişiler açısından birer hukuki işlemdir. Dolayısıyla, yönetim kurulunca alınan kararların, sayılan kişilerin menfaatlerini doğrudan veya dolaylı olarak etkilemesi muhtemeldir. Bu durumda, yönetim kurulu kararlarının yargısal denetimi gündeme gelmektedir. Diğer hukuki işlemler gibi yönetim kurulu kararları da hükümsüzlük (sakatlık) hallerine tabidir ve bu haller kendine özgü koşulları içinde yokluk, butlan ve iptal edilebilirliklerdir.

İşte bu çalışmada, anonim şirketlerde yönetim kurulu kararlarının hükümsüzlüğü tüm yönleriyle ele alınmış ve incelenmiştir.

2. Yönetim Kurulu Kararlarının Hükümsüzlük Halleri

Sakatlık (hükümsüzlük), bir hukuki işlemin baştan itibaren yok veya geçersiz olması ya da mahkeme kararı ile iptal edilerek hüküm taşınamamasıdır. Türk hukukunda hükümsüzlük kavramı; “yokluk”, “butlan (geçersizlik)” ve “iptal edilebilirlik” olmak üzere üç farklı yaptırımı içermektedir. Yokluk

ve butlan, sebepleri açısından farklı, ancak sonuçları aynı olan yaptırımlardır. Bu bağlamda, bir hukuki işlemin geçersiz veya yok hükmünde olması, işlemin ve doğrudan sonuçların baştan itibaren geçersiz olması sonucuna yol açar. İptal ise, hukuki işlemin, mahkeme ilamının kesinleşmesi anına kadar geçerliliğini koruması ve kararın kesinleşme anından itibaren geçersiz ve dolayısıyla geleceğe etkili olacağı anlamına gelmektedir. TTK’da anonim şirket yönetim kurulu kararlarının butlanı (geçersizliği) 391. maddede düzenlenmiştir. TTK’da “yokluk” haline dair açık bir hüküm olmasa da öğretide genel olarak yönetim kurulu kararlarının yokluk yaptırımına tabi olduğu konusunda görüş birliği vardır (Turanlı, 2013:940). Ayrıca, yönetim kurulu kararları, istisnai durumlar haricinde, iptal yaptırımına tabi değildir.

Yeri gelmişken belirtelim ki, 6762 sayılı mülga Türk Ticaret Kanunu¹ (ETTK) döneminde yönetim kurulu kararlarının hükümsüzlüğüne ilişkin 2499 sayılı mülga Sermaye Piyasası Kanununda yer alan iptal düzenlemeleri dışında hüküm bulunmamaktaydı. Yönetim kurulu kararlarının butlanının ve yokluğunun tespit edilebileceği ise doktrin ve Yargıtay uygulamasında kabul edilmekteydi (Sayın, 2015:294). İsviçre hukukunda ise Türk hukukunda olduğu gibi yönetim kurulu kararlarının yokluğu ve iptali kural olarak kabul edilmemiştir. Bu kararların butlanına ilişkin ise İsviçre Borçlar Kanununun² (OR Art) 714. maddesinde, “*Yönetim kurulunun kararları açısından, uygun düştüğü ölçüde, genel kurul kararları için öngörülen aynı butlan sebepleri geçerlidir.*” denilmek suretiyle, batıl yönetim kurulu kararlarına karşı tespit davası açılabilmesi olanağı, genel kurul kararlarına ilişkin 706b maddesine gönderme yapılarak sağlanmıştır.

1 6762 sayılı mülga Türk Ticaret Kanunu, TTK’nın 1533. maddesiyle 1 Temmuz 2012 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırılmıştır.

2 <https://www.admin.ch/opc/en/classified-compilati on/19110009/202001010000/220.pdf> (Erişim-30/03/2020)



Bu genel açıklamalardan sonra yönetim kurulu kararlarının hükümsüzlük halleri aşağıda irdelenmiştir.

2.1. Yokluk

Yokluk, hukuki işlemin kurucu unsurlarında şekil ve usul bakımından bir eksiklik olması halinde bu işlemin hiç doğmamış sayılmasıdır. Bu kapsamda, geçerli bir yönetim kurulu kararı için usulüne uygun toplanan bir kurulun bulunması ve bu kurulda yine usulü dairesinde karar alınması gerekir. Aksi halde, (sözde) alınan kararlar yok hükmündedir (Karahana ve Arslan, 2012:398) ve yok hükmünde olan bir işlem hukuki olarak sonuç doğurmaz. Yokluk ile butlan arasında sonuçları bakımından benzerlik ve farklılıklar vardır. Benzerliklere kısaca değinmek gerekirse, her ikisinde de hukuki işlem baştan itibaren sonuç doğurmamakta ve hükümsüzlük hali herkes tarafından belli bir süreye bağlı olmaksızın ileri sürülebilmektedir. Ayrıca, yokluk halinin bir dava yoluyla tespit edilmesi gerekir. Farklılıklar boyutunda ise, yok hükmündeki bir hukuki işlemin sonradan düzeltilmesi mümkün değilken, butlan bir işlemin sonradan düzeltilmesi veya değiştirilmesi mümkün olabilir (Turanlı, 2013:947-948).

Daha önce ifade edildiği üzere, TTK'da yönetim kurulu kararlarının yokluğu konusunda özel bir hüküm bulunmamaktadır. Bu sebeple, yokluk konusunda genel hükümlerin uygulanması gerekir. O halde karar, yönetim kurulu niteliğinde bir kurulun "varlığı" açısından sakatlsa veya bu kurulu oluşturan kişilerin kararı şekil ve usul bakımından emredici hükümlere aykırılık taşıyorsa, bir başka deyişle yönetim kurulu kararının "kurucu unsurlarına aykırılık" mevzu bahis ise yokluk yaptırımının söz konusu olabileceği kabul edilmektedir. Bütün hukuki işlemlerde ortak kurucu unsur olarak kabul edilen "irade beyanı"nın ağır sakatlık halleri ile şekil

eksikliği, ayırt etme gücünden yoksunluk, toplantı ve karar yeter sayılarına uyulmaması, çağrının usulsüz yapılması, üye sıfatı taşımayan kişilerin yönetim kurulu kararı alması gibi haller yokluğa tipik örnekler olarak gösterilebilir (Kırca, Şehirali Çelik ve Manavgat, 2013:511-512; Özkorkut, 2018:66).

2.2. Butlan

Bir hukuki işlemin kurucu unsurlarında herhangi bir eksiklik yoksa hukuki işlem doğmuş olmakla birlikte, bu işlemin hukuk âleminde hüküm doğurabilmesi için kamu düzenini ilgilendiren bir takım şartları ihtiva etmesi gerekir. Gerekli şartları taşımayan kararlar ise batıldır. Batıl hukuki işlem her ne kadar şeklen mevcut olsa da, konusu veya içeriği bakımından sonuçları başlangıçtan itibaren hüküm doğurmaz (Kılıç, 2015:85). Bu kapsamda, yönetim kurulu kararlarının şeklen mevcut olmasına karşın içerik bakımından kanunun emredici hükümlerine, ahlaka, kamu düzenine aykırı veya konusunun imkânsız olması, bu kararların butlanına yol açar (Bilgili ve Demirkapı, 2013:406).

6762 sayılı mülga Türk Ticaret Kanunundan (ETTK) farklı olarak TTK'da batıl yönetim kurulu kararları hukukumuzda ilk defa düzenlenmiştir. Nitekim TTK'nın "Batıl kararlar" başlıklı 391. maddesinde, dört bent halinde örnek kabilinden hangi hallerde yönetim kurulu kararlarının batıl olacağı sayılmıştır. Batıl yönetim kurulu kararlarını düzenleyen TTK md. 391 hükmü kurumsal yönetim anlayışı ile uyumludur Söz konusu hükümde;

"Yönetim kurulunun kararının batıl olduğunun tespiti mahkemeden istenebilir. Özellikle;

a) Eşit işlem ilkesine aykırı olan,

b) Anonim şirketin temel yapısına uymayan veya sermayenin korunması ilkesini gözetmeyen,

c) Pay sahiplerinin, özellikle vazgeçilmez nitelikteki haklarını ihlal eden veya bunların kullanılmalarını kısıtlayan ya da güçleştiren,

d) Diğer organların devredilemez yetkilerine giren ve bu yetkilerin devrine ilişkin,

kararlar batıldır.” denilmektedir.

Yukarıdaki hükümde belirtilen butlan halleri sınırlayıcı değildir. Zira maddenin ilk cümlesinde, “özellikle” sözcüğü ile yapılan sayımın sınırlayıcı olmadığı (sınırlı sayı kuralına tabi olmadığı) vurgulanmış ve anılan hükümde en çok karşılaşılan butlan hallerine yer verilmiştir. Başka bir deyişle, butlana yol açacak hukuka aykırılık halleri sayılanlarla sınırlı tutulmamıştır. Dolayısıyla, TTK md. 391 dışında kalıp, nitelikçe maddedeki butlan sebeplerine benzeyen butlan halleri de kapsamda yer almaktadır. Bunun yanında, 6098 sayılı Türk Borçlar Kanununun (TBK) 27. maddesi uyarınca, kanunun emredici hükümlerine, ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı veya konusu imkânsız olan yönetim kurulu kararları (batıl) kesin olarak hükümsüzdür (Poroy, Tekinalp ve Çamoğlu, 2014:343).

TTK’da örnek olarak sayılan batıl yönetim kurulu kararları aşağıda açıklanmıştır.

2.2.1. Eşit İşlem İlkesine Aykırı Olan Kararlar

Eşit işlem ilkesi, TTK’nın 357. maddesine göre pay sahiplerinin eşit şartlarda eşit işleme tabi tutulmasıdır. TTK’da öngörülen eşit işlem ilkesi, kural olarak mutlak eşitlik prensibine değil adil muamele temeline (nispi eşitliğe) dayanmaktadır. Nispi eşitlik, aynı durumda bulunan pay sahiplerinin aynı işleme tabi tutulması (eşitler arasındaki eşitlik) anlamına gelir. Bu kapsamda, farklı durumda bulunan pay sahipleri, farklı işlemlere tabi tutulabilir. Dolayısıyla, nispi eşitlik anlayışına göre eşit olmayanlara farklı kuralların uygulanması bu ilkeye aykırılık oluşturmaz. Mutlak eşitlik ise pay

sahiplerinin her durumda eşit işleme tabi tutulması, diğer bir ifade ile aralarında herhangi bir sebeple farklılaşma yapılamamasıdır. Ancak bu şekilde bir uygulama her durumda hakkaniyet ilkesine uygun düşmeyebilir. Çünkü pay sahiplerinin şirkete ilişkin hakları ve konuları farklılık arz edebilir ve bu farklılıkların hak ve yükümlülüklerin dağılımında göz önünde bulundurulması gerekir. Buna uygun olarak TTK’da mutlak eşitliğe değil, nispi eşitliğe dayalı eşit işlem ilkesi öngörülmüştür. Nitekim TTK’nın 357. maddesinde yer alan “eşit şartlarda” ibaresi de açıkça buna işaret etmektedir. Dolayısıyla eşit işlem ilkesi ancak şartların eşit olması halinde uygulanabilir. Bu anlamda ilke, pay sahiplerinin aynı şartlarda aynı işleme tabi tutulmalarını, aralarında olumlu veya olumsuz ayırım yapılmamasını, malvarlıksal haklarda sermayeye katılma oranının esas alınmasını gerekli kılar. Eşit işlem ilkesinin nispi olarak uygulanması elbette ki oransallık ilkesinin uygulandığı ortaklık hakları açısından söz konusu olmaktadır (Tekinalp, 2013:478; Eminoğlu, 2015:82).

Anonim şirketlerin idare ve temsil organı olan yönetim kurulu, karar alırken TTK’nın 357. maddesi uyarınca pay sahiplerine eşit şartlar altında eşit işlem yapmakla yükümlüdürler. Örneğin yönetim kurulu, TTK md. 491’in kendisine verdiği yetkiyi kullanarak, nama yazılı payların devrinde bir kısım payların devrine izin verip, bir kısım payların devrine izin vermeyerek pay sahipleri arasında ayırım yapamaz. Zira pay sahipleri eşit şartlarda, eşit işleme tabi tutulmalıdır. Eşit işlem ilkesine aykırı olan yönetim kurulu kararları ise batıldır.³ Söz konusu ilkeye aykırı olan kararların batıl olduğunun tespiti mahkemeden istenebilir. Uygulamada en çok rastlanan geçersiz yönetim kurulu kararları, eşitlik ilkesine aykırı olanlardır.

3 Kanun koyucu, eşit işlem ilkesine aykırı olan yönetim kurulu kararlarının yaptırımını “butlan” olarak öngörürken, aynı ilkeye aykırı olan genel kurul kararlarının yaptırımını ise “iptal edilebilirlik” olarak belirlemiştir. Bu durum ise haklı olarak öğretilen eleştirilmektedir.

2.2.2. Anonim Şirketin Temel Yapısına Uymayan veya Sermayenin Korunması İlkesini Gözetmeyen Kararlar

TTK md. 391/1-b'de yer alan ikinci butlan sebebi, yönetim kurulunun anonim şirketin temel yapısına uymayan veya sermayenin korunması ilkesini gözetmeyen bir karar almasıdır. Anonim şirketin temel yapısını bozacak yönetim kurulu kararları, söz konusu maddede yer verilen diğer butlan sebeplerine nazaran, anonim şirketi düzenleyen kuralları daha ağır şekilde ihlâl eden kararlardır. "Anonim şirketin temel yapısı"na ait özelliklere ise; bu şirketi diğer şirketlerden ayıran ve onu tanımlayan anonimlik, sınırlı sorumluluk, kural olarak payların devredilebilir olması, şirket yönetim ve hesaplarının denetlenebilmesi, şirket yöneticilerinin gerçekleştirdikleri iş ve işlemler dolayısıyla hesap vermesini kolaylaştıran mekanizmaların kurulmuş olması, organlar arası işlevler ayrılığı, sermayenin paylara bölünmüşlüğü gibi nitelikler örnek olarak verilebilir (Yüce, 2013:94-95).

Bu çerçevede örneğin, bütün pay sahipleri için bilanço açıklarını kapatmak amacıyla, 1163 sayılı Kooperatifler Kanununun 31. maddesinde olduğu gibi, ek ödeme yükümü getiren bir yönetim kurulu kararı, anonim şirketin temel yapısının bir tanımlayıcı ögesi olan pay sahiplerinin sınırlı sorumluluğu ilkesine aykırılık oluşturur.⁴ Aynı şekilde bir üçüncü kişinin meselâ büyük kredi veren bir bankanın, pay sahibine eş (temettü, tasfiye payı, genel kurula katılma gibi) haklarla donatılması veya yönetim kurulu kararlarında

4 TTK'nın 421/2-a maddesinde öngörülen "bilanço zararlarının kapatılması için yükümlülük ve ikincil yükümlülük koyan kararların, sermayenin tümünü oluşturan payların sahiplerinin veya temsilcilerinin oybirliğiyle alınmasına" ilişkin hüküm, sınırlı sorumluluk sistemine istisna getiren özel ve ayrı bir düzenlemedir.

ona veto hakkı tanınması temel haklar düzenine; üye olmayan bir kişinin yönetim kurulunda üye haklarına sahip kılınması ise organsal yapıya aykırıdır.⁵

Öte yandan, sermayenin (malvarlığının) korunması ilkesi ise, anonim şirketler hukukunun temel ilkelerinden biri olup, bu ilkenin öncelikli amacı, şirket alacaklılarını korumak, bu kapsamda piyasaya güven telkininde bulunmak ve esas sermayenin güvenilir bir biçimde oluşmasını sağlamaktır. Söz konusu ilke, anonim şirketlerin borçlarından dolayı alacaklılara karşı yalnız malvarlığıyla sorumlu olmasının (sınırlı sorumluluğun) bir sonucudur (Yavuz, Eylül 2014:180). Sermayenin korunması ilkesine aykırı kararlar da, sermayenin değer kaybetmesine sebebiyet veren veya sermaye taahhüdünün tam olarak ifa edilmemesine neden olup sermayenin şirketin emrine bağlı olduğu temel kuralını hiçe sayan veya iadesine göz yumup anonim şirkete kasti zararlara yol açan kararlardır.

Bu çerçevede, TTK'da sermayenin eksiksiz teşekkül etmesini ve korunmasını sağlayıcı hükümlere yer verilmiş ve bu hükümlere aykırı yönetim kurulu kararlarının hukuki sonucunun butlan olduğu kabul edilmiştir. Buna göre anonim şirketlerde örneğin; asgari sermayesine, şirketin kendi paylarını iktisap etme veya rehin etme yasağına, aynı sermaye olarak konulabilecek malvarlığı değerlerine, aynı sermayeye değer biçilmesine, itibari değerinin altında bir bedelle pay çıkarılmasına ilişkin TTK hükümlerine aykırı olan yönetim kurulu kararları batıldır (Güzin Üçışık, 2011:61).

5 Madde Gerekeşi, Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Adalet Komisyonu Raporu, Esas No:1/324, S.Sayısı:96 (<https://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem23/yil01/ss96.pdf>) (Erişim-30/03/2020).

2.2.3. Pay Sahiplerinin, Özellikle Vazgeçilmez Nitelikteki Haklarını İhlal Eden veya Bunların Kullanılmasını Kısıtlayan ya da Güçleştiren Kararlar

TTK'nın 391/1-c maddesi bağlamında, pay sahiplerinin haklarını ihlal eden veya bunların kullanılmasını kısıtlayan ya da güçleştiren yönetim kurulu kararları butlandır. Maddede, "özellikle vazgeçilmez nitelikteki haklar" denilerek pay sahipliği haklarına örnek verilmiş, "özellikle" ibaresi kullanılarak da geçersizliğin sadece vazgeçilmez haklara özgülenmediği vurgulanmıştır. Dolayısıyla, pay sahibinin pay sahipliği sıfatından kaynaklanan diğer haklarını ihlal eden, kısıtlayan ve güçleştiren kararlar da bu kapsamda değerlendirilir.

Vazgeçilmez haklar ise; sınırlaması veya tamamen kaldırılması pay sahibinin rızasına bağlı olmayan, onun vazgeçemeyeceği, ondan alınamayacak, bir başka deyişle, pay sahibinin yoksun bırakılamayacağı, kanunen tanınan ve korunan, gerektiğinde sınırları kanunda gösterilen ve anonim şirketin temel yapısının devamına yardımcı olan haklardır. Mezkûr haklar sadece pay sahibinin menfaatini koruması için değil, anonim şirketin temel yapısı gereği olarak da tanınır. Bu noktada, genel kurul kararlarının iptali için dava açılabilmesinin yönetim kurulunun onayına tabi tutulması, kâr elde etmek ve paylaşmak amacının terki, genel kurula giriş kartı verilmesi veya TTK'nın 437. maddesi uyarınca bilgi alma ve incelemenin yönetim kurulunun istediği bir taahhütnamenin imzalanması şartına bağlanması, genel kurula temsilci ile katılmanın yasaklanması gibi pay sahibinin vazgeçilmez nitelikteki haklarını ihlal eden veya bunların kullanılmasını kısıtlayan ya da güçleştiren yönetim kurulu kararları batıldır.

2.2.4. Diğer Organların Devredilemez Yetkilerine Giren ve Bu Yetkilerin Devrine İlişkin Kararlar

TTK'da, hem yönetim kurulu (md. 375) hem de genel kurul (md. 408/2) için devredilemez ve vazgeçilemez yetkiler kabul edilerek, işlevler ayrımı ilkesine uygun düşecek şekilde bu iki organ arasındaki yetki ve görev sınırı çizilmiştir. Anonim şirketlerin organlarının devredilemez yetkilerinin devrine ilişkin yönetim kurulu kararları, aynı zamanda temel yapı ile de ilgili olduğundan batıldır. Bu kapsamda, TTK'nın 408. maddesinde düzenlenen genel kurula ait devredilemez yetkilere veya bu yetkilerin devrine ilişkin yönetim kurulu tarafından kısıtlı veya bütüncül bir karar alınamaz. Örneğin, esas sözleşmeyi değiştirme görev ve yetkisi münhasıran genel kurula aittir. Yönetim kurulu, belirtilen hususta herhangi bir karar almaya yetkili değildir. Buna rağmen yönetim kurulu, genel kurulun söz konusu devredilemez görevine ilişkin karar alırsa bu karar hükümsüzdür.

2.2.5. Butlan Davası

TTK md. 391'de öngörülen butlan davası, niteliği itibarıyla bir tespit davasıdır. Tespit davası yoluyla, mahkemeden, bir hakkın veya hukuki ilişkinin varlığının ya da yokluğunun yahut bir belgenin sahte olup olmadığının belirlenmesi talep edilir (6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu md. 106/1). Bu davada davacı, mahkemeden yönetim kurulu kararının batıl olduğunun tespitini talep eder. Butlanın tespiti davası, yönetim kurulu kararının geçersiz olduğunun tespitine yönelik bir dava olduğu için menfi tespit davası niteliğindedir (Yüce, 2013:145).

Yönetim kurulu kararlarının butlanı için açılan davalarda görevli ve yetkili mahkeme, anonim şirketin merkezinin bulunduğu yer asliye ticaret mahkemesidir. Butlanın tespiti davası, basit yargılama usulüne tabidir. Öte yandan, pay sahipleri ve yönetim kurulu üyeleri de dâhil olmak üzere güncel (meşru) menfaati ve hukuki yararı bulunan (zedelenen) herkes, TTK'nın 391. maddesinde belirtilen hususları veya benzeri başka aykırılıkları ileri sürerek yönetim kurulunca alınan kararların butlan olduğunun tespiti için dava açabilir. Butlan davasında husumet anonim şirkete yöneltilir. Söz konusu dava, yönetim kurulu veya yönetim kurulu üyelerinden biri aleyhine açılmaz.

Batıl yönetim kurulu kararları, baştan itibaren hukuki sonuç (hüküm) doğurmaz ve daha sonra sağlığa kavuşturulamaz (zaman geçmesiyle de geçerli hale gelmez), ayrıca bu kararlara dayanılarak yapılan işlemler de geçersizdir. Söz konusu kararların butlan olduğu hususu, mahkemece de resen dikkate alınır. Ayrıca bu durum, def'i olarak ileri sürülebileceği gibi butlanın tespiti davası belli bir süreye bağlı olmaksızın ikame edilebilir. Ancak, butlanın uzun süre geçtikten sonra ileri sürülmesi, 4721 sayılı Türk Medeni Kanununun 2. maddesinde öngörülen dürüstlük kuralı bağlamında haklı görülmez. Diğer taraftan, batıl yönetim kurulu kararlarının tespitine ve sonuçlarına dair bu bölümde yer verilen usul ve sonuçlar, yok hükmündeki yönetim kurulu kararları için de geçerlidir.

Yeri gelmişken belirtelim ki, TTK, yönetim kurulu kararlarının butlanı sebeplerini öngörürken, bu davada uygulanacak usul kurallarına yer vermemiştir. Buna mukabil, genel kurul kararlarının butlanına ilişkin açılacak davalarda uygulanacak usul, TTK'nın 448 ilâ 451. maddelerinde özel olarak düzenlenmiştir. Bu durum ise öğretide eleştirilmekte (Sayın, 2015:298) ve batıl yönetim

kurulu kararlarının tespiti için açılan davalarda uygulanacak temel usul hükümlerine TTK'da yer verilmesi ya da en azından genel kurul kararlarına ilişkin usul hükümlerinin yönetim kurulu kararlarına uygun olduğu ölçüde kıyasen uygulanabilmesi önerilmektedir.

2.3. İptal Edilebilirlik

Hukuki işlemin iptali, ilgili kişinin bazı hallerde dava yoluyla, bazı hallerde ise kendi iradesiyle bu işlemin iptal edildiğini karşı tarafa bildirmesiyle gerçekleşen bir hükümsüzlük halidir. Mahkemenin verdiği iptal kararının kesinleşmesi ya da iptal beyanın karşı tarafa ulaşmasını müteakip işlem geçersiz olur. İptal yaptırımı, daha çok ilgili tarafın menfaatine ilişkin hususlarda söz konusu olur. Ayrıca, iptal nedeniyle hükümsüzlük iddiası süreye tabidir ve sadece ilgilileri tarafından ileri sürülebilir (Turanlı, 2013:9).

Yönetim kurulu kararlarına karşı TTK sistematüğinde kural olarak iptal edilebilirlik yaptırımı yer almamaktadır. Anılan Kanunun gerekçesinde de, yönetim kurulu kararlarının iptal edilemeyeceği açıkça ifade edilmiştir.⁶ Dolayısıyla, kanun koyucu, yönetim kurulu kararlarının iptale tabi olmadığını ilke olarak kabul etmiştir. Bu bağlamda, anonim şirketlerde yönetim kurulu kararlarının iptali için kural olarak dava açılmaz; fakat şartların varlığı halinde bu kararların batıl olduğunun tespiti mahkemeden istenebilir. Öğretideki genel kabul de bu yöndedir.

6 TTK'nın 391. maddesinin gerekçesinde "Yönetim kurulu kararları iptal edilemez." ifadesine yer verilmiş ve kanun koyucu butlan ve iptal şeklindeki hükümsüzlük halleri arasındaki tercihini açık şekilde vurgulamıştır. Her ne kadar TTK md. 391 gerekçesinde düzenlemenin amacının, dava olanağını tanıyarak ve iptal edilebilir kararlarla batıl kararlar arasındaki farka açıklık getirerek, pay sahibinin korunmasını sağlamak olduğu belirtilmiş ise de, iptal ve butlan sebepleri arasında kesin ayırım belirlenmemiş olup, bu ayrımı belirleme işi içtihatlarla kalmıştır (Sayın, 2015:300).

Kanun koyucunun yönetim kurulu kararlarının hükümsüzlüğü açısından tercihi “butlan” olsa da, bazı hallerde yönetim kurulu kararlarının iptalini öngörmüştür (Sayın, 2015:300). Keza TTK'nın 460/5 ve 192/2. maddeleri ile 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanununun (SerPK) 18/6 ve 20/2. maddelerinde yönetim kurulu kararlarının iptaline ilişkin istisnai hükümlere yer verilmiştir. Ancak, belirtmek gerekir ki, söz konusu hükümler, doğrudan doğruya pay sahiplerinin haklarının ihlali durumuna münhasır olup, istisnai nitelikte düzenlemelerdir.

Belirtmek gerekir ki, iptal yaptırımı, kanunla öngörülen sürelerle tabi olup, herkes tarafından değil sadece ilgililerce ileri sürülebilir. Bunun yanında, yokluk ve butlan hallerinde olduğu gibi hâkim tarafından res'en dikkate alınmayıp, ilgililerin talebi üzerine araştırılır.

2.3.1. Türk Ticaret Kanunundaki Düzenlemeler

- Halka açık şirketlerde geçerli olan kayıtlı sermaye sistemi, TTK'da halka açık olmayan anonim şirketlere de tanınmıştır. Bu doğrultuda, halka açık olmayan bir anonim şirkette, ilk veya değiştirilmiş esas sözleşme ile esas sözleşmede belirlenen kayıtlı sermaye tavanına kadar sermayeyi artırma yetkisi, yönetim kuruluna tanındığı takdirde, bu kurul, sermaye artırımını, TTK'daki hükümler çerçevesinde ve esas sözleşmede öngörülen yetki sınırları içinde gerçekleştirebilir. Buna ilişkin detaylar, anılan Kanunun 460. maddesinde düzenlenmiştir. Bahsi geçen hükmün beşinci fıkrasında ayrıca, *“Yönetim kurulu kararları aleyhine, pay sahipleri ve yönetim kurulu üyeleri, 445 inci maddede öngörülen sebeplerin varlığı halinde kararın ilanı tarihinden itibaren bir ay içinde iptal davası açabilirler. Bu davaya 448 ilâ 451 inci maddeler kıyas yoluyla uygulanır.”* hükmüne yer verilmiştir.

Mezkûr düzenlemeye göre iptal davası, yönetim kurulunun kayıtlı sermaye sisteminden kaynaklı yetkileriyle sınırlı olup, yalnızca ilgili kararın kanun veya esas sözleşme hükümlerine ve özellikle dürüstlük kuralına aykırılık iddiasıyla açılabilir. Ancak, iptal davası açma süresi, genel kurul kararlarında olduğu gibi “karar tarihinden itibaren üç ay” değil, “kararın ilanı tarihinden itibaren bir ay”dır ve bu bir aylık süre hak düşürücü süredir. Son olarak belirtelim ki, bahsi geçen iptal davasına, genel kurul kararlarının iptaline ilişkin TTK md. 448-451. madde hükümleri kıyasen tatbik olunur.

- Yapısal değişiklik (birleşme, bölünme, tür değiştirme) kararlarının iptali TTK'nın 192. maddesinde düzenlenmiştir. Anılan maddenin ikinci fıkrasında, yapısal değişiklik kararının bir yönetim organı tarafından verilmesi halinde de, ilgili kararın iptali davası açılabilmesi belirtilmiştir. Bu itibarla, TTK'nın 155. ve 156. maddelerinde düzenlenen *“kolaylaştırılmış birleşme”* usulünde de bu davanın açılması mümkündür. Zira bu usulde birleşme kararını vermeye yetkili kurul anonim şirketlerde genel kurul değil, yönetim kuruludur (md. 156/1). Şu halde, belirtilen durumda da yönetim kurulu kararının iptali için pay sahipleri dava açma hakkını haizdir (Özkorkut, 2018:68). Ancak, genel kurulca alınan yapı değişikliği kararlarının iptali davası açılabilmesi için pay sahiplerinin ilgili karara olumlu oy vermemiş ve bunu tutanağa geçirmiş olması gerekirken, yönetim kurulunca alınan kolaylaştırılmış birleşmeye dair kararın iptalinde zikredilen şartların aranması mümkün olamayacaktır. Keza anonim şirketlerde pay sahiplerinin tamamının yönetim kurulu üyesi olması gerekmemektedir. Öte yandan, kolaylaştırılmış birleşmeyi düzenleyen hükümlerin ihlali halinde pay sahiplerinin iptal davası açma süresi, ilgili yönetim kurulu kararının Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde ilanından itibaren iki aydır.

2.3.2. Sermaye Piyasası Kanunundaki Düzenlemeler

- Halka açık şirketler ile paylarını halka arz etmek üzere SPK'ya başvurmuş olan şirketler, SPK'nın 18. maddesi çerçevesinde SPK'dan izin almak şartıyla kayıtlı sermaye sistemini kabul edebilirler. Kayıtlı sermaye sisteminde yönetim kurulu, TTK'nın esas sermayenin artırılmasına ilişkin hükümlerine bağlı kalmaksızın esas sözleşmelerinde tespit edilen kayıtlı sermaye tavanına kadar sermayelerini artırmaya yetkilidir. Zikredilen maddenin altıncı fıkrası uyarınca, yönetim kurulunun anılan maddedeki esaslar çerçevesinde aldığı kararlar aleyhine, TTK'nın genel kurul kararlarının iptaline ilişkin hükümleri çerçevesinde yönetim kurulu üyeleri veya hakları ihlal edilen pay sahipleri, kararın ilanından itibaren otuz gün içinde şirket merkezinin bulunduğu yer ticaret mahkemesinde iptal davası açabilirler. Yönetim kurulu aleyhine iptal davasının 30 günlük hak düşürücü süre içinde açılması gerekir. Bunun yanında, SPK'nın 93. maddesinde, kayıtlı sermaye sistemine ilişkin olarak yönetim kurulunca alınan kararlar aleyhine, bu kararların kamuya duyurulduğu tarihten itibaren otuz gün içinde SPK'nın iptal davası açmaya ve teminatsız olarak bu kararların icrasının geri bırakılmasını istemeye yetkili olduğu hükme bağlanmıştır.

- SPK'nın 20/2. maddesinde, kusurlarına ve durumun gereklerine göre zararlar şahsen kendilerine yükletilebildiği ölçüde yönetim kurulu üyeleri ve hazırladıkları raporlarla sınırlı olarak bağımsız denetimi yapanların, ara dönem finansal tablolarının gerçeği dürüst bir şekilde yansıtmamasından veya mevzuat ile muhasebe ilke ve kurallarına uygun olarak düzenlenmemiş olması nedeniyle dağıtılan kâr payı avansının

doğru olmamasından doğan zararlar için şirkete, pay sahiplerine, şirket alacaklılarına ve ayrıca doğrudan doğruya olmak üzere kâr payı avansının kararlaştırıldığı veya ödendiği hesap dönemi içinde pay iktisap etmiş bulunan kişilere karşı sorumlu oldukları hükme bağlanmıştır. Hukuki sorumluluk doğuran hâllerin varlığı halinde, pay sahipleri ve yönetim kurulu üyeleri tarafından açıklanan türden yönetim kurulu kararları için kararın ilanından itibaren otuz gün içinde, adı geçen Kanunun 18/2. maddesine göre iptal davası açılabilir.

3. Sonuç

6102 sayılı Türk Ticaret Kanununa göre anonim şirketlerin kanuni ve zorunlu organları, genel kurul ve yönetim kuruludur. Anılan şirketlerin idare ve temsil organı olan yönetim kurulunun aldığı kararlar birer hukuki işlemdir. Dolayısıyla, yönetim kurulunca kararların geçerli olabilmesi ve hukuk âleminde sonuç doğurabilmesi ve için TTK'da ve esas sözleşmede öngörülen şartları taşınması ve/veya gerekli şartlara uygun olarak alınması gerekmektedir. Aksi takdirde, söz konusu kararlar hükümsüzlük hallerine tabi olacaktır. Yönetim kurulu kararları için geçerli olan hükümsüzlük halleri ise yokluk, butlan ve iptal edilebilirliktir. TTK'da hükümsüzlük hallerinden butlana yer verilmiş, yokluk hali düzenlenmemiştir. Bununla birlikte, tüm hukuki işlemler için geçerli olan yokluk, yönetim kurulu kararları hakkında da uygulanır. Mezkûr Kanunda yönetim kurulu kararları için iptal edilebilirlik ise birkaç istisnai durum dışında kabul edilmemiştir.

Bu çerçevede; yönetim kurulu kararlarının kurucu unsurlarında bireksiklik olması halinde söz konusu kararlar yokluk yaptırımına tabi olur. Yönetim kurulu kararları açısından bir diğer hükümsüzlük

hali olan butlan ise TTK'da açık şekilde ve sınırlı sayıda olmamak üzere düzenlenmiştir. Buna göre özellikle; eşit işlem ilkesine aykırı olan, anonim şirketin temel yapısına uymayan veya sermayenin korunması ilkesini gözetmeyen, pay sahiplerinin, özellikle vazgeçilmez nitelikteki haklarını ihlal eden veya bunların kullanılmasını kısıtlayan ya da güçleştiren ve genel kurulun devredilemez yetkilerine giren ve bu yetkilerin devrine ilişkin yönetim kurulu kararları batıldır. Yoklukla malul ve batıl yönetim kurulu kararları, baştan itibaren hukuki hüküm doğurmaz ve daha sonra da sağlığa kavuşturulamaz, ayrıca bu kararlara dayanılarak yapılan işlemler geçersizdir. Bahsi geçen nitelikleri haiz kararların yok veya batıl olduğunun tespiti için meşru menfaati bulunan ve hukuki yararı zedelenen herkes, belli bir süreye bağlı olmaksızın şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinde dava açılabilir.

Son olarak, yönetim kurulu kararlarının iptali için dava açılıp açılmayacağı TTK'da düzenlenmemiştir. Buna mukabil, yönetim kurulunca, kolaylaştırılmış birleşmeye, hem halka açık hem de halka kapalı anonim şirketlerde kayıtlı sermaye sistemine ve halka açık şirketlerde kâr payı avansına dair alınan kararların iptali için dava açılabilir.

Bu itibarla, yönetim kurulunca alınan kararlarının hükümsüzlük yaptırımıyla karşı karşıya kalmaması, ilgili tarafların haklarının ihlal edilmemesi ve mağduriyetlerine sebep olunmaması bakımından, yönetim kurulu kararlarının alınmasında TTK'da öngörülen esaslara riayet edilmesi ve bu hususta gerekli özen ve hassasiyetin gösterilmesi anonim şirketlerin menfaatine olacaktır.

Kaynakça

- Bilgili, F., Demirkapı, E. (2013), Şirketler Hukuku, Bursa, Dora Yayınları.
- Eminoğlu, C. (2015). "Anonim Şirket Pay Sahipleri Açısından Eşit Şartlarda Eşit İşlem İlkesi", *Ticaret ve Fikri Mülkiyet Hukuku Dergisi*, Sayı 1, 79-88.
- Güzin Üçışık, H. (2011). "Türk Hukukunda Anonim Şirket Yönetim Kurulu Kararlarının Sakatlığı Konusunda Getirilen Düzenlemelerin Değerlendirilmesi", *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Cilt 3, Sayı 5, 57-65.
- Karahan, S. ve Arslan, İ. (2012). Şirketler Hukuku, Konya, Mimoza Yayınları.
- Kılıç, G. (2015). *Anonim Ortaklıklarda Yönetim Kurulunun Toplanma ve Karar Alma Esasları*, İzmir, Dokuz Eylül Üniversitesi.
- Kırca, İ., Şehirli Çelik, F. H. ve Manavgat, Ç. (2013). *Anonim Şirketler Hukuku-I*, Ankara, BATIDER Yayınları.
- Özkorkut, K. (2018), *Ticaret Hukuku*, İstanbul, Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu Yayınları.
- Poroy, R., Tekinalp, Ü. ve Çamoğlu, E. (2014), *Ortaklıklar Hukuku I*, İstanbul, Vedat Kitapçılık.
- Sayın, H. (2015). *Pay Sahibi Haklarının Korunması Kapsamında Anonim Şirket Yönetim Kurulu Kararlarının Butlanı*, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık.
- T.C. Mülga Yasalar (07/06/1956). 6762 sayılı mülga Türk Ticaret Kanunu. Ankara: Resmi Gazete (9353 sayılı).
- T.C. Yasalar (22/11/2001). 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu. Ankara: Resmi Gazete (24607 sayılı).
- T.C. Yasalar (04/02/2011). 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu. Ankara: Resmi Gazete (27836 sayılı).
- T.C. Yasalar (14/02/2011). 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu. Ankara: Resmi Gazete (27846 sayılı).
- T.C. Yasalar (30/12/2012). 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu. Ankara: Resmi Gazete (28513 sayılı).
- Tekinalp, Ü. (2013). *Sermaye Ortaklıklarının Yeni Hukuku*, Ankara, Vedat Kitapçılık.
- Turanlı, H. (2013). "Yeni Türk Ticaret Kanunu İşığında Anonim Şirket Yönetim Kurulu Kararlarının Hükümsüzlüğü", *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt XVII, Sayı 1-2, 939-960.
- Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Adalet Komisyonu Raporu, Esas No: 1/324, S. Sayısı: 96.
- Yavuz, M. (Eylül 2014). "Anonim Şirketlerde Sermayenin Korunması İlkesi", *Vergi Raporu Dergisi*, S.180.
- Yüce, A. A. (2013). *Anonim Şirketlerde Yönetim Kurulu Kararlarının Butlanı*, İstanbul, Vedat Kitapçılık.
- <https://www.admin.ch>

Dış Ticarete Karşılaşılan Finansal Risklere Karşı Alınacak Önlemler; Otomotiv Yan Sanayi İşletmesi Uygulaması

Dr. Sulhi ESKİ* 

Erdal GÜNEY** 

Özet

Ülkelerin birbirleriyle yaptığı mal ve hizmet alışverişi olan dış ticaret, ihracat ve ithalat olarak iki bölüme ayrılmaktadır. İhracat sürdürülebilir bir ekonomi için büyüme ve kalkınmada önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle ülke dışından kaynak girişini ifade eden ihracat, milli gelirin artışına katkı sağlamaktadır. Yoğun rekabeti beraberinde getiren ihracat, işlemsel açıdan detaylı ve karmaşık bir yapıya sahiptir ve çeşitli risklere maruz kalmaktadır. İşletmeler, temel olarak alıcı, kur, ülke ve taşıma riskleri ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu risklerin önlenmesi veya yönetilmesi ihracatta artışı beraberinde getirecektir. Bu çalışmada, dış ticarete karşılaşılan risklerin otomotiv yan sanayi işletmelerine olan etkileri değerlendirilerek çözüm yöntemleri geliştirmek amaçlanmaktadır. Dış ticarete karşılaşılan risklerin işletmelere olan etkilerine ait veriler, ihracat yapan otomotiv yan sanayi işletmeleri çalışanlarından görüşme tekniği ile elde edilmiştir. Çalışmanın sonucunda; işletmelerin dış ticaret risklerinden etkilendikleri, karşı riski sevindikleri, riskten kaçınmaya çalıştıkları ve risk karşısında kayıtsız yaklaşım sergileyerek finansal risklere karşı peşin ve akreditif karşılığı satış yapmayı, daha çok Türk Eximbank kredisi kullanmayı tercih ettikleri, alıcı ve kur riskine karşı etkili önlem almakta yetersiz oldukları, alıcı riskine karşı kısmen faktöring ve leasing yöntemlerini kullandıkları, forfaiting yöntemiyle hiç ilgilenmedikleri, kur riskini azaltacak forward, future, opsiyon sözleşmelerini ve swap işlemlerini çoğunlukla düşünmedikleri tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Finansal Riskler, İhracat, Otomotiv Yan Sanayi.

JEL Sınıflama Kodları: F13, F44, F62.

Measures To Be Taken Against The Financial Risks Encountered In Foreign Trade; An Application Of Automotive Subsidiary Industry

Abstract

Foreign trade that means trade of goods and services between countries is divided into two sub-groups as exports and imports. Exports play an important role in sustainable economic growth and development. In particular, representing entry of funds from foreign countries, exports contribute to the increase of national income. Bringing about intensive competition, export operations have a detailed and complex structure and they are subject to various risks. In general, businesses are exposed to various adverse situations in connection with risks related with buyer, exchange rate, country and transportation. Preventing or managing these risks will lead to an increase in export volume. In this study, it is aimed to develop solution methods by evaluating the effects of foreign trade risks on automotive sub-industry enterprises. Data on the effects of risks encountered in foreign trade on businesses were obtained through the interview technique from the employees of automotive sub-industry enterprises. As a result of the present study, it has been determined that businesses are affected by foreign trade risks; they prefer to sell against advance payment and letter of credit by adopting an approach favouring counter-risk, trying to avoid risk and ignoring risk; they mostly prefer obtaining Türk Eximbank loan; they are inadequate about taking measures against buyer and exchange rate risks; they partially use factoring and leasing methods against buyer risks; they are not interested in forfaiting risk and they mostly do not consider forward, future, options and swap operations that would reduce exchange rate risk.

Keywords: Foreign Trade, Financial Risks, Export, Automotive Sub-Industry.

JEL Codes: F13, F44, F62.

* Dr.Öğr.Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, UBYO Lojistik Bölümü, seski@gelisim.edu.tr

** Marka ve Pazarlama Uzmanı, EKU Fren ve Döküm A.Ş.guney.erdal84@gmail.com

Giriş

Geçmişte, ülke ekonomilerinin temel çalışmaları üretim kapasitelerinin artırımına yönelik iken, günümüzde, sanayileşme hareketleri ile birlikte yeni pazar arayışları, uluslararası pazarları genişletme ve üretim fazlasını eritme çalışmaları ön plana çıkmaktadır. Özellikle, çağımıza damgasını vuran yeni teknolojiler ve gelişen iletişim, dış ticaretin öne çıkmasını zorunlu hale getirmektedir. İşletmelerin büyüyerek önemli ölçüde ülke ekonomisine katkı sağlayabilmeleri için dış ticaretin rekabet ortamında ve kurallarına uygun olarak faaliyetlerini sürdürmeleri gerekmektedir.

Yerli üretim yetersizliği, üretim farklılaşması, maliyet düşüklüğü dış ticaretin nedenleri olarak ifade edilebilmektedir. İhracat ve ithalat olarak iki başlıktan oluşan dış ticarete ekonomiler ithalat yaparak talepleri karşılamakta, güçlü oldukları konularda ihracat yaparak dış ticaret açığını dengeleme yollarını aramaktadır.

Dünya ekonomisinde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de yoğun görülen KOBİ işletmelerinin büyüebilmeleri ve ülke ekonomilerine katkı sağlayabilmeleri için yoğun rekabet ortamında faaliyetlerini sürdürmeleri gerekmektedir. KOBİ'lerin verimli ve maliyeti düşük üretim, ucuz ithalat, uygun fiyatlı ihracat yapabilmeleri çok sayıda faktöre bağlıdır. KOBİ'lerin en büyük sorunu iç ve dış kredi ihtiyacıdır.

Türkiye'nin iddialı dış ticaret hedeflerine ulaşabilmesi için işletmelerin ucuz ithalat, maliyeti düşük verimli üretim, rekabete uygun satış fiyatıyla ihracat yapması büyük önem arz etmektedir. Bu amaçla; işletmelere kredi ve teşvik imkânları sağlamaktadır. Bu anlamda, ticari banka ve Türk Eximbank kredileri önemli bir finansman kaynağıdır. Ayrıca faktöring, forfaiting ve leasing de diğer kredi kaynaklarıdır.

Kredi kaynaklarının sağladığı en önemli fayda; işletmelerin maruz kalabilecekleri temelde alıcı ve kur riski olmak üzere, finansal riskler ile taşıma

ve ülke risklerinin neden olabilecekleri olumsuz gelişmeleri kontrol altına alabilmesinde yardımcı olmasıdır. Dış ticarete işletmelerce risklerin yönetilebilmesindeki başarı alınacak tedbirler ve kullanılacak araçların tercihine bağlıdır.

Finansal risklerin tamamen ortadan kaldırılması mümkün olmasa da finansal yönetim tekniklerinin kullanımının yaygınlaşması, finansal risklerin önceden öngörülmesi, gerekli önlemlerin alınması ve risklerin minimum düzeye indirilmesi işletmeler için çok önemlidir. Finansal riskin, iyi yönetilemediği durumlarda, bu riskler ile karşı karşıya olan işletmeler iflasla karşılaşabilmektedir. Hızla gelişen ve değişen koşullar altında, başarılı bir dış ticaret girişiminden ve sürdürülebilirlikten söz edebilmek için riskin üstlenilmesi tek başına yeterli değildir. Önemli olan riskin iyi yönetilmesidir. Dış ticaret risklerinin ve alınacak tedbirlerin farkındalığı, sürdürülebilir bir dış ticaret sağlayacaktır.

1. Türkiye'nin Dış Ticaret Görünümü

2018 yılında dünya toplam ihracat hacmi 19.465.390 milyon ABD doları, 2019 yılında ise düşüşle 18.885.855 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir (WTO,2020). Türkiye'nin dış ticarete son yıllarda ihracatta yükselme, ithalatta düşüş eğilimine girdiği görülmektedir. Türkiye'nin 2013-2019 yılı toplam dış ticaret verileri Tablo 1'de yer almaktadır (TÜİK,2020). Buna göre, 2019 ihracatı %2,07 artışla 180 milyar 849 milyon ABD doları, ithalatı %9 azalışla 210 milyar 344 milyon ABD doları olmuştur. Dış ticaret açığında %45,3 oranında düşüş gerçekleşmiştir. 2018'de 53 milyar 983 milyon ABD doları olan dış ticaret açığı, 2019 yılı sonunda 29 milyar 495 milyon ABD doları gerilemiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 yılında %76,6 iken 2019 yılında bu oran %86 seviyesine yükselmiştir. En fazla ihracat ve ithalat ara mallar grubundan yapılmıştır. En fazla ihracat yapılan ülke Almanya olmuştur. En fazla ithalat yapılan ülke ise Rusya olmuştur (TÜİK,2020).



Türkiye'nin yıllar itibarıyla vermiş olduğu dış ticaret açığı cari açığı da yükseltmektedir. Dış ticaret açığının küçülmesi büyük oranda ithalatta meydana gelen düşüşten kaynaklanmaktadır. Türkiye uzun yıllar gerek yurtdışı gerekse de yurtiçi kaynaklı ekonomik krizler yaşamıştır. Bu süreçte, dış ticaret açığının önlenmesi için uzun vadeli çözümler sağlamasa da önemli kararlar alınmıştır. Bu kararlara rağmen dış ticaret açığının önüne geçilememiştir. Dış ticaret açığının düşürülmesi hatta dış ticaret fazlasının oluşması için doğal ve kalıcı çözüm, ihracatın artışıdır.

Tablo 1: Türkiye Dış Ticaret Verileri (Milyon ABD Doları)

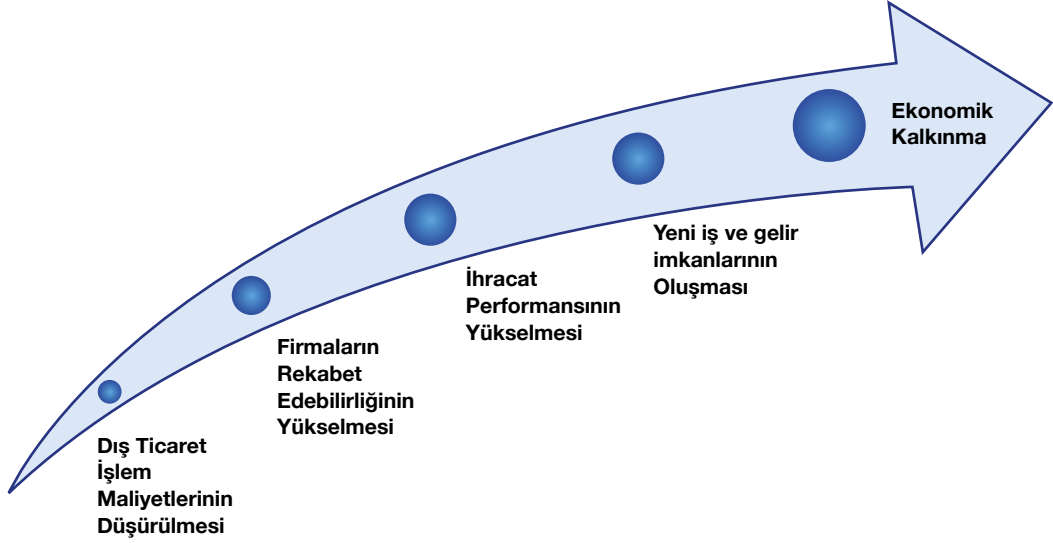
	YILLAR						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
İHRACAT	161.481	166.505	150.982	149.247	164.495	177.169	180.849
İTHALAT	260.823	251.142	213.619	202.189	238.715	231.152	210.344
DIŞ TİCARET HACMİ	422.304	414.647	364.601	351.436	403.210	408.321	391.193
DIŞ TİCARET AÇIĞI	-99.342	-84.638	-62.637	-52.942	-74.220	-53.983	-29.495
İHRACAT/İTHALAT(%)	61,9	66,3	70,7	73,8	68,9	76,6	86,0
İHRACAT/GSMH(%)	19,6	20,8	17,5	17,3	19,3	22,5	24,0
İTHALAT/GSMH(%)	31,7	31,4	24,8	23,4	28,0	29,3	27,9

Kaynak: TUIK(2020)"Genel Ticaret Sistemine Göre Dış Ticaret, ABD Dolar Cinsinden Dış Ticaret". http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, (Erişim tarihi: 06 Mart 2020)

Dünyada dış ticaret açıklarına karşı alınan bazı önlemler incelendiğinde önlem almayı gerektiren konuların (Deliçay,2015:5)

- Finansman yetersizliğinden,
- Kısıtlı teknolojik imkânlardan,
- İşlemlerin elle ya da belgeler üzerinde yapılmasından,
- İnsani ve kurumsal kapasitenin gelişmemiş olmasından,
- Etkili ve modern yöntemlerin kullanılmamasından,
- Rüşvet ve yolsuzluğun yaygın olarak görülmesinden kaynaklandığı anlaşılmıştır.

Bu sorunlara karşı alınacak önlemlerin ekonomik kalkınmaya olumlu etkileri Şekil 1'de süreç olarak ifade edilmiştir (Rippel,2011:5). Bu sürecin başarısının sürdürülebilirliği dış ticarete karşılaşılan risklerin etkilerinin azaltılması veya yok edilmesine bağlıdır.



Şekil 2: Dış Ticaretin Kolaylaştırılması Ve Ekonomik Kalkınmaya Etkileri

2. Dış Ticaret İşlemlerinde Riskler

Yalın bir ifade ile risk; meydana gelmesi istenmeyen meydana gelmesi olasılığı olarak tanımlanmaktadır. Beklenen durum ile gerçekleşen durum arasındaki farkın etkisi olarak da ifade edilen risk, daha çok zarar etme olasılığı ya da zararın sıklığı anlamında kullanılmaktadır. Buna göre, risk net bir tanımlama ile beklenmeyen ya da istenmeyen gerçekleşmesi olarak tanımlanmaktadır.

Finansal riskler, bir kurumun finansal pozisyonunun ve tercihlerinin sonucunda ortaya çıkan riskleri ifade etmektedir. Kredi, faiz, nakit, finansal piyasalar, emtia fiyatları gibi risklerdir. Faaliyet (Operasyonel) riskleri, bir kurumun temel faaliyetlerini yerine getirmesini engelleyebilecek riskleri ifade etmektedir. Tedarik, satış, hizmet sunum, bilgi yönetimi ve hukuk gibi risklerdir. Stratejik riskler, bir kurumun kısa, orta veya uzun vadelerde belirlemiş olduğu hedeflerine ulaşmasını engelleyebilecek yapısal risklerdir. Stratejik planlama, kurumsal yönetim, pazar analizi gibi risklerdir. Dış çevre riskleri, bir kurumun faaliyetlerinden bağımsız olarak ortaya çıkan,

ancak kurumun tercihlerine bağlı olarak kurumu etkileyen risklerdir. Yasal düzenlemeler, ekonomik ve politik değişiklikler, doğal afetler, savaşlar, rakipler ve sektördeki değişiklikler gibi risklerdir.

Risk yönetimi, risklerin tanımlanması, değerlendirilmesi ve etkisinin kabul edilebilir bir seviyede tutulabilmesi için gerekli kontrollerin uygulanması, gözden geçirilmesi ve raporlanmasını sağlayan sistematik bir yönetim sürecidir. Risk yönetimi, makul bir yönetim aracıdır. Risk yönetimi, iyi yönetimin ve karar almanın ayrılmaz bir unsurudur.

Gerek şahısların gerekse işletmelerin katlanacağı bazı risklerin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenlerin başında; plansızlık ve metotsuzluk, yönetici baskısı, çevresel etkiler, aşırı motivasyon, zaman baskısı, küçük riskler karşılığında büyük kar beklentileri, gerekli araçların olmayışı veya ihmal gelmektedir (Wood,2013:60)

Dış ticarete riskler genel manada finansal risk, ülke riski ve taşıma riski şeklinde sınıflandırılmaktadır (Ekodialog,2020). Finansal risk, bir işletmenin finansal yapısının, piyasa

fiyatlarındaki dalgalanmalar veya piyasalardaki zıt yöndeki fiyat hareketlerinden dolayı karşılaşılabileceği riski ifade etmektedir. Diğer bir tanıma göre piyasa riski, beklentilerden farklılaşan ticari enstrüman ve ürünlerin değerinde meydana gelecek değişimlerden ortaya çıkan risktir (Aloğlu,2006:39). Finansal riskler; kur riski, alıcı riski ve diğer riskler şeklinde üç başlık altında toplanabilmektedir. Kur riski, maliyet-kar hesaplarının sapması durumunda, kurdaki dalgalanmalar neticesinde oluşmaktadır. Diğer adıyla, döviz kuru riski, yabancı para cinsinden yapılan yatırımlarda paranın değerinin değişmesi durumunda oluşmaktadır (Parasız,Baçoğlu,Ceylan2009:207). Alıcı riski, mal ve hizmet sunumu gerçekleştiği halde ödeme yapılamaması sonucunda oluşmaktadır ve ihracatçılar açısından büyük bir risk meydana getirmektedir. Diğer riskler ise, mevzuat, sözleşme, fiyat, kredi faizi, kişi ve işlem akışından kaynaklanan risklerdir.

Finansal risklere ait örnek bir olayda; Türkiye’den yurtdışına ihracat yapıldığında olası risklere karşı yönetim süreci Tablo 2’de gösterilmektedir. Bu süreç; ihracat işlemi ile ilgili risklerin ana çerçeve halinde tespit edilmesi, ana başlıklar halinde tespit edilen risklerin detaylandırılması, olası risklerin gerçekleşme oranlarının ve olası sonuçlarının tespiti, gerçekleşme oranları tespit edilen risklerin önlenmesine yönelik stratejilerin geliştirilmesi ve sonuçların ihracat sürecine dahil olan tüm departmanlarla gözden geçirilmesi basamaklarından oluşmaktadır.

Ülke riski; ihracatçı belgesinin iptali, mallara el konulması, düşmanca yasalar ve müdahaleler, kotaların dolması, devalüasyon, döviz transfer zorlukları, kambiyo, satıcının ülkesinde aniden konulan ihracat yasakları, halk hareketleri, iç savaş, boykot ve müeyyideler, aniden arttırılan gümrük tarifeleri gibi siyasi risklerden oluşmaktadır (İleri,2014:115-116). Alıcılar bu gibi risk durumlarında, ithal ettikleri malların bedellerini ödeyememektedir. İthalatçı ve ihracatçının elinde olmayan bu durumlar nedeniyle ürünlerin alıcıya teslimi sıkıntıya düşmektedir.

Tablo 2: İhracatta Risk Yönetimi Üzerine Bir Uygulama

Risk Grubu	Risk Detayı	Gerçekleşme Olasılığı	Olası Sonuçlar	Alınacak Tedbirler
Finansal Risk	Alıcı riski	Orta düzey olasılık	Müşterinin yasal olarak takibinin zor olması, finansal zararlar.	Müşteri kredibilitésinin kontrol edilmesi, ilk yüklemelerin güvenli ödeme şekilleri ile yapılması.
Finansal Risk	Kur riski	Yüksek düzey olasılık	Kar erimesi veya işlem sonucunda zarar edilmesi.	Sipariş alınma sürecinde kur riskini azaltacak işlemler yapmak, türev araçları Örneğin; forward, future, opsiyon sözleşmesi
Diğer Risk	Malların gümrüğe takılma riski	Düşük düzey olasılık	Malların müşteri tarafından reddedilmesi, malların geri getirilmesi, finansal zarar	Müşteriden ayrıntılı evrak talebi, ithalatçı ülke müşavirliğine başvuru yapıp ithalat ile ilgili bilgi alınması vb.

Kaynak:“İhracatta Risk Kavramı”, https://www.disticaret.biz.tr/p/ihracatta-risk-yonetimi_3.html,

Mala ilişkin riskler söz konusu olduğunda, dış ticaret işlemlerinin yürütülmesinde aracı olan bankanın kontrolü dışında bulunan, ithalatçı veya ihracatçının gerekli önlemleri almasını gerektiren bir risk grubundan bahsedilmektedir. Taşıma riski, malın taşıma esnasında zarar görmesi, çalınması, alıcıya zamanında ulaştırılmaması vb. risklerdir. Bu risk türünde, taraflara yardımcı olabilecek ve risk yönetiminde görev alacak sigorta kuruluşları bulunmaktadır (Erdal M :2019)

3. Yöntem

Dış ticaret işletmeleri mal ve hizmet ticareti sürecinde ülke riski, müşterinin ödememe riski, malların zarar görme riski, kur riski, müşterinin vazgeçme riski gibi birçok riskle karşı karşıya kalmaktadır.

Araştırmanın amacı; risklerin gerçekleşmesi sonucunda önemli maliyetlere yol açan sıkıntıların çok çeşitli olması nedeniyle, genel anlamda karşılaşılan risklerin içerisinden ithalat ve ihracat yaparak kar elde etmeye çalışan, pazarın kapasitesini genişletmek isteyen yerel büyük ölçekli otomotiv yan sanayi işletmelerinin karşılaştıkları finansal, ülke ve ticari risklere karşı çözüm yöntemleri geliştirmektir.

Araştırma kapsamında, dış ticaret sürecinde karşılaşılan finansal riskler ve risklerin önlenmesi ile ilgili yapılan görüşme tekniği uygulamasında, Kocaeli'de bulunan Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD)'ne kayıtlı otomotiv yan sanayi üretim işletmelerinin dış ticarete karşılaştıkları finansal riskler karşısında nasıl aksiyon aldıklarının tespit edilmesi için görüşme tekniği uygulanmış, örnek olay çalışmasıyla ispat edilmeye çalışılmıştır.

Birinci aşamada, Uluslararası Otomotiv İş Komitesi (IATF) 16949:2016 standardı belgesine sahip, otomotiv yan sanayi sektöründe çalışan ve ithalat ve ihracat süreçlerine hakim, özel sektörde çalışan on personel ile görüşme tekniği gerçekleştirilmiştir.

İkinci aşamada, görüşme tekniğinden sağlanan bilgilerin karşılaştırılması yapılarak, durum tespit edilmiştir.

Üçüncü aşamada, ise görüşme sonucunda edinilen bilgiler ile literatür araştırmasından sağlanan sonuçların değerlendirmesi yapılarak, dış ticarete karşılaşılan finansal risklere karşı alınacak önlemlere ilişkin öneriler belirtilmiştir.

Dış ticarete karşılaşılan finansal risklere karşı alınacak önlemlere ilişkin Türkçe ve İngilizce makaleler, kitaplar, akademik dergi yayınları, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Dünya Ticaret Merkezi veri bankasının bilgileri ve yayınları incelenerek on iki adet açık uçlu görüşme sorusu hazırlanmıştır. İlk sekiz soru finansman yöntemlerine, geri kalan dört soru ise dış ticarete karşılaşılan risk ve önlemlere ilişkindir:

S.1. Dış ticaretin finansmanında hangi yöntemleri ağırlıklı kullanırsınız? Nedenleriniz nelerdir?

S.2. Türk Eximbank kredisini hangi amaçlar için kullandınız? Olumlu olumsuz yönleri nelerdir?

S.3. Türk Eximbank kredisinin geri ödemesinde sorunlarla karşılaştınız mı? Bu sorunlar nelerdir?

S.4. Türk Eximbank kredisi dışında COFACE ve EULER HERMES sigorta şirketleri ile çalıştınız mı? Avantaj ve dezavantajları nelerdir?

S.5. Satıcı sözleşmesinde mal bedeli, sigorta ve navlun (CIF) ödeme şeklinde anlaştınız. Müşteriye mal ulaşmadan zarar gördü ve/veya malı teslim alamadı. Bu durum karşısında sigorta şirketi zararı karşıladı mı?

S.6. Mal mukabili ödeme şeklini kullandınız mı? Bu şekilde ödemeyi tahsil edebildiniz mi?

S.7. Leasing ve Faktoring finansman yöntemlerini hangi amaçla kullandınız? Olumlu ve/veya olumsuz yönleri nelerdir?

S.8. Forfaiting, Kabul Kredisi, Satıcı Kredileri, Banka Kredileri, Akreditif kredisi kullandınız mı? Olumlu ve/veya olumsuz yönlerinden bahsedebilir misiniz?

S.9. Dış ticaret finansmanında hangi finansal risklerle karşılaştınız? Aldığınız önlemler nelerdir?

S.10. Gümrük işlemlerinden dolayı karşılaştığınız finansal sorunlarınız oldu mu?

S.11. İthalat ve ihracat işlemlerinde döviz kuru riski için hangi önlemleri aldınız? Kısaca bahsedebilir misiniz?

S.12. İhraç ettiğiniz ürün veya hizmeti teslim etmenize rağmen ödeme yapılmama riskine karşı hangi önlemleri aldınız?

4. Bulgular

Bu bölümde, görüşe tekniği ile elde edilen verilerin incelenmesi sonucunda ulaşılan bilgilere yer verilmiştir. Bu kapsamda öncelikle sorulara verilen cevaplar sunulmuş, sonrasında ise cevaplar analiz edilerek yorumlanmıştır.

S.1. Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'deki şirketlerde de ödeme riski ile karşılaşılmasından ötürü, alacaklarını garanti altına almak için ödeme şekli olarak akreditif ve peşin olarak çalışma tercih edilmektedir.

S.2. ve S.3. Türk Eximbank kredisi hemen hemen tüm ihracat yapan işletmelerin bildiği bir kredi yöntemidir. Tercih edilme nedeni, her durumda ödemenin garanti altında olması iken, tercih edilmeme nedeni sigorta sebebiyle satıcıya ekstra masraf çıkarmasıdır. Türk Eximbank'a başvurup da ödemesini alamayan işletme olmamıştır. Kullanma zorunluluğu olduğunda da bir miktar masraf karşılığında ödemeler alınmıştır.

S.4. COFACE ve EULER HERMES sigorta şirketleri tercih edilen sigorta şekilleri değildir.

S.5. Sigorta maliyeti sebebiyle CIF yönteminin tercih edilmediği belirtilmiştir. Genel anlamda sigorta şirketleri işletmelerin zararlarını karşılamaktadır.

S.6. Gelişmiş ve uzun süreli ticari ilişkilerin yarattığı güven ortamı sebebiyle mal mukabili çalışma çok yaygındır. İşletmeler finans riskine karşılık ödemelerini alabilmiştir.

S.7. Leasing ve Faktoring finansman yöntemleri, ürün satışındansa ürünü üretebilmek için gerekli olan yüksek maliyetli makine ve teçhizat yatırımlarında, uzun vadede ödeme avantajı sağlaması nedeniyle işletmeler tarafından tercih edilmektedir.

S.8. Yoğun olarak banka kredisi ayrıca, akreditif kredi kullandıkları anlaşılmıştır. Ancak akreditif kredili vesaik mukabili işlem yapan işletmelerin, nakit akışı riski taşıdıkları ve peşin akreditifin mal ve hizmet alımından önce peşin ödeme yapılması sonucunda nakit akışında erken ödeme sebebiyle problem yaşadıkları anlaşılmış ve özellikle hammadde ithalat işlemlerinde bu sorun ile karşılaşmıştır.

S.9. Akreditif kredi ve peşin ödeme yöntemlerinin yanı sıra müşteri ilişkilerinin iyi olmasından kaynaklı mal mukabili de çalışılmaktadır. Döviz kuru riski ithalat işlemlerinde açıkça belirtilmiştir. İhracat işlemlerinden gelen döviz geliri sayesinde ödemelerini dengelemeye çalışarak dövizden TL'ye dönüşlerdeki kur farkından etkilenmeme çabası görülmektedir. Güven riski var ise vesaik mukabili ve akreditif kredi kullanarak ödemeler güvence altına alınmaya çalışılmıştır.

S.10. Gümrük işlemlerinde farklı menşei belgesi isteklerinden kaynaklanan sorunlarla karşılaşmıştır. Genelde bir problem ile karşılaşmadığı belirtilmiştir.

S.11. İhracat işlemlerinde kur artışının olumlu etki gösterdiği; ithalat işlemlerinde bu konuda herhangi bir önlem alınmadığı genel bir kanıdır. Bazı işletmeler forward, future sözleşmeleri ve döviz kredisi kullanarak risk karşısında aksiyon aldıklarını belirtmiştir.

S.12. Banka avalli vesaik mukabili ya da peşin ödeme tercih edilmektedir. Akreditif kredi ve Türk Eximbank seçeneği yaygın alternatif görülmektedir.

Görüşmelerden elde edilen verilere göre gerek finansal gerekse de diğer risklerin tespiti doğrulanmıştır. Bu risklere karşı alınacak önlem ve aksiyonlar Tablo 3 'te düzenlenmiştir.

Tablo 3: Risk Tablosu ve Aksiyon Önerileri

Çözüm Önerileri	İthalatçı işletme imkanları doğrultusunda döviz tevdiat hesabında mevcut dövizle veya sermaye piyasası araçlarıyla (swap, forward, future, opsiyon sözleşmeleri) yöntemlerini kullanarak koruma (hedge) sağlayabilir.	İhracatın işi sermaye piyasalarından ayrı düşünülmemesi ve finansal risk yönetimine eğitim çalışmalarını daha sık uygulanmalı, finansal okuryazarlığı uygulama kabiliyetinin artırılması gerekir.	İhracatçı işletme ödemeyi garanti altına almak ve riski en az seviyeye indirebilmek için ithalatçı işletme ile yapılan sözleşmedeki maddeler içerisine peşin ve uygun akreditifli (caylamaz, teyitli, kredili ve kırmızı şartlı) ödeme şeklinin yer almasını isteyebilir.
Kontrol/Önlem	İşletmenin döviz tevdiat hesabında döviz bulundurarak veya döviz kur garantisi sağlayarak önlem alabilir.	İşletmelerin döviz kurlarında oluşabilecek dalgalanmalar karşısında, işletme dışı koruma (Hedge) yöntemlerinin varlığını ve uygulanabilirliğini bilmesi gerekir.	İhracatçı ile İthalatçı arasında imzalanan bir sözleşme olmasına karşın işletme ile alıcı arasında vesaik mukabili, mal mukabili, kabul kredili ve caylabilir akreditif ödeme sözleşmesi yapılmaması gerekir.
Karşılaşılan Risk Etkisi	İthalatçı işletme vadeli mal alımı sonrasında kurdaki dalgalanmalar sebebiyle kur riski ile karşı karşıya kalmaktadır.	Kurdaki dalgalanmalar neticesinde işletmelerin kur riskini yönetebilecek yetkinliğinin eksikliğinin olması.	Alıcının, malları reddetme, kabul etmeme riski mevcuttur. İlgili malların üretim aşamasından ithalatçı ülkenin gümrük bölgesine girinceye kadar ki süreçte müşteri malları gümrükten çekmez ve cayma hakkını kullanabilir. Vesaik ve mal mukabili ödeme yöntemiyle banka ilgili vesaiki garanti altına alır. Malın kalitesi ile ilgilenmez.
Görüşme Tekniği ile Tespit Edilen Riskler	Döviz Kuru Riski	Döviz Kuru Riski	Alıcı (ödeme) Riski
Risk Kategorisi	Finansal Risk	Finansal Risk	Finansal Risk

Tablo 3(Devam): Risk Tablosu ve Aksiyon Önerileri

Çözüm Önerileri	Taraflar arasında imzalanacak sözleşme peşin ödeme veya akreditif şartlı ödeme şeklinde olabilir.	Taraflar arasında imzalanan sözleşmede kırmızı ya da Yeşil şartlı akreditif şartları konulmasıyla önlem alınabilir. İhracatçı ülkesindeki kredi faizlerinin yüksek olduğu durumlarda ithalatçı tarafından düşük maliyetli fonlar ile finanse edebilir. Böylece mal temini, navlun, ambalaj, hammadde gibi vesaik ibraz edilmeden peşin ya da belirli bir kısmı lehtara ödenebilir.	Taraflar arasında kırmızı ya da yeşil akreditif şartlı sözleşme yapılabilir. İhracatçı işletme kırmızı şartlı akreditif ile malın bedelinin tamamının ya da belli bir kısmının sevk öncesi tahsil edilebilir; ithalatçı yeşil şartlı akreditif ile malın güvenli bir antrepoda sevkini gerçekleştirildiği bilgisini aldığı anda ödeme yapılır.
Kontrol/Önlem	İhracatçı ile İthalatçı arasında imzalanan bir sözleşme olmasına rağmen taraflar arasında açık hesap, vadeli, mal mukabili ödeme şekli gibi ödeme sözleşmesi yapılmaması gerekir.	Sevk öncesi ihracat kredisi kullanılmadı ise kredi faiz oranlarını kıyaslama araştırması yapılarak, ihracatçı ülkesindeki yüksek faiz oranlı banka kredisi yerine daha düşük faizli Türk Eximbank kredisi kullanılabilir.	Taraflar arasındaki sözleşmede malın teslimatına ve ödemeye ilişkin güvensizlik konusu var ise ithalatçı işletme tarafından peşin ödeme; ihracatçı işletme tarafından ise malın üretiminin yapılmaması gerekir.
Karşılaşılan Risk Etkisi	Taraflar arasında açık hesap, vadeli veya mal mukabili ödeme yapılacak anlaşma sonrasında alıcı riskini doğurmaktadır. İlgili ödemelerin tahsilatı alıcının inisiyatifine bırakılmıştır. Sözleşme yükümlülükleri yerine getirmeme olasılığı mevcuttur.	Kredi faiz oranlarının ihracatçı ülkesinde yüksek olmasıdır.	Taraflar arasında ithalatçı peşin ödemeler sonrası malın mülkiyet riskinin devam etmesi taraflar arasında güvenilirlik riski oluşturur. Ülkedeki mevzuat ve uygulamalardan kaynaklanan eksiklik ve sınırlamalardır.
Görüşme Tekniği ile Tespit Edilen Riskler	Alıcı (Ödeme) Riski	Faiz Riski	Güvenilirlik Riski
Risk Kategorisi	Finansal Risk	Finansal Risk	Ülke (Mala İlişkin) Risk

Tablo 3(Devam): Risk Tablosu ve Aksiyon Önerileri

Çözüm Önerileri	Sözleşme aşamasında taraflar arasında DAP ve CIF mal teslim şekli olarak anlaşılabilir. Bu seçenek haricinde tüm taşıma süreçlerine ilişkin mal bedelinin tamamını kapsayan yıllık Emtia Abonman Sigortası yaptırabilir.
Kontrol/Önlem	Sözleşme aşamasında incoterms sürecine hakim olunması. İhracatçı işletmenin tüm sevkiyat sonrası sürecine karşılık sigorta anlaşması yapılabilir.
Karşılaşılan Risk Etkisi	İlgili yükün sözleşmede belirtilen teslimat yerine ulaşıncaya kadar süreç içerisinde ürünlerin hasar riski mevcuttur.
Görüşme Tekniği ile Tespit Edilen Riskler	Ürünlerin Hasar Riski
Risk Kategorisi	Taşımaya İlişkin Risk

Sonuç ve Öneriler

Gelişmekte olan bir ekonomi olan Türkiye ekonomisi, bir yandan istihdam, işsizlik, enflasyon gibi sorunlardaki mücadelesi devam ederken bir yandan da düşük teknoloji ile rekabet içinde olması nedeniyle dış ticaret açığı vermektedir. Gelişmekte olan ekonomi olmasının vermiş olduğu etki, uluslararası ekonomik krizlere karşı daha kırılgan olmasına neden olmaktadır.

Türkiye ekonomisindeki sorunların çözümü, Gayrisafi Milli Hasılanın buna bağlı olarak milli gelirin artışı, cari açığın kapatılması dış ticaret yani ihracatla mümkündür.

Türkiye mukayeseli üstünlükler teorisi doğrultusunda daha çok katma değeri yüksek olan ürünler üretmeli ve bu ürünleri ihraç etmelidir. Bu süreç, enerji bağılı bir ülke olarak daha kısa sürede gerçekleştirilmesi gereken bir durumdur.

Dış ticaret yapan işletmelerin alıcı ve kur riski olmak üzere finansal riskin yanında taşıma, ülke risklerine karşı mücadele edebilmesi için devletçe kredi desteği ve teşvikler mevcuttur. Bu kredi ve teşvik desteği maruz kalınacak risklere karşı da işletmeyi korumaktadır. Ancak önemli olan, işletmeler açısından risklerin ve alınacak tedbirlerin farkında olabilmektir. Diğer bir şekilde, riskleri bilmek ve önlem almaktır.

Çalışmada, işletmeler açısından risklerin etkilerinin belirlenmesi ve alınacak yöntemlerin farkındalığı araştırılmıştır. Otomotiv yan sanayi üretim ve ihracat işletmelerinde yöneticilerle görüşme tekniği ile tespitler yapılmıştır.

Görüşme tekniği ile elde edilen verilerden; işletmelerin risklerin varlığı ve etkisi konularında yeterli farkındalıklarının olmadığı, dış ticarete peşin ve akreditif karşılığı satış yaptıkları böylelikle risk üstlenmekten kaçındıkları, piyasa koşullarının getirdiği avantajlardan yararlanmadıkları, kısmen ticari banka ve çoğunlukla Türk Eximbank kredilerini finansman kaynağı olarak kullandıkları, alıcı riskine karşı faktöring ve leasing kredi yöntemlerinden yeterince yararlanmadıkları, forfaiting yöntemini hiç kullanmadıkları, kur riskine karşı hedging amaçlı türev araçları forward, future, opsiyon sözleşmeleri ve swap işlemlerini kullanmadıkları, alacakların sigortalanmasını da çoğunlukla gerçekleştirmedikleri tespit edilmiştir.

Sınırlı olarak otomotiv yan sanayi işletmesinde yapılan bu araştırmadan elde edilen sonuçlar, diğer sektörler için genelleştirilemeye de diğer sektör işletmelerinde de benzer verilerin elde edileceği değerlendirilmektedir.

Belirtilen risklerin etkilerinin bilinmesi ve önlenmesi konusunda en önemli başarı yetiştirilmiş nitelikli işgücüyle sağlanabilecektir. Türk Eximbank desteklerinin önemi bilinmekle birlikte bu desteklerden yeterince istifade edilmediği anlaşılmıştır. Türk Eximbank'ın faaliyetleri sadece kredi vermek üzerine olmadığı, alıcı kredileri sağlamanın yanında alacakların da sigortalandığı ve kur riskine karşı koruma (hedging) amaçlı forward, faiz ve swap işlemlerini de gerçekleştirdiği konusunda yeterince bilgilendirmenin yapılması gerektiği, vadeli alacakların finansmanında faktoring, forfaiting ve leasingin de kullanılabilceği konusunu da içerecek şekilde Türk Eximbank temsilcileri, üniversite, sanayi ve ticaret odalarınca verilen eğitimlere devam edilerek işletmelerin özendirilmesinin faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Dış ticarete taraflar arasında en önemli unsur güvenidir. Bu sebeple, taraflar birbirlerine güvenir ya da kendilerini koruma altına alırlar. Dış ticarete tüm süreç açısından bakıldığında iyi bir risk analizinin yapılması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

Bilgi ve deneyimin en yoğun kullanıldığı dış ticaret risk yönetimi ile ilgili profesyonel bir yaklaşımın sergilenmesi gerekmektedir.

Türkiye'nin ekonomi açısından olmazsa olmaz ihracat hedeflerine ulaşabilmesi için üretim yapılmasının, katma değeri yüksek mal ve hizmet üretiminin teşvik edilmesinin, işletmelerin rekabet üstünlüğünü yakalayabilmeleri için her alanda destek verilmesinin hayati öneme haiz olduğu ve mutlak surette başarılması gerektiği bilinmelidir.

Kaynakça

- Aloğlu T.Z.(2006), "Bankacılık Sektörünün Karşılaştığı Riskler ve Bankacılık Krizleri Üzerindeki Etkileri" Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Deliçay M (2015), "Dünyada ve Türkiye'de Dış Ticareti Kolaylaştırmaya Yönelik Ulusal Koordinasyon Çalışmaları", TC Kalkınma Bakanlığı İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü yayını.
- Ekodialog, "Yıllara Göre Dış Ticaret", http://www.ekodialog.com/makaleler/ulus_tic_riskleri.html, (Erişim Tarihi: 13 Mart 2020)
- Erdal M.(2019), "Dış Ticaretteki Riskler", <https://www.muraterdal.com/2019/07/15/dis-ticaretteki-riskler/>(Erişim Tarihi: 17 Mart 2020)
- "İhracatta Risk Kavramı", https://www.disticaret.biz.tr/p/ihracatta-risk-yonetimi_3.html, (Erişim Tarihi: 06 Mart 2020)
- İleri H.(2014), "Ülke Risk Analizi", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi,1(2), 115-116.
- Parasız M.İ., Başoğlu U.,Ceylan A. (2009), Finans-Teori, Kurum ve Uygulama, Ekin Kitabevi Yayınları.
- Rippel, B. (2011)"Why Trade Facilitation is Important for Africa" (Africa Trade Policy Notes, Note27,http://siteresources.worldbank.org/INTAFRREGTOPTRADE/Resources/trade_facilitation_note_nov11.pdf, (Erişim Tarihi: 18 Nisan 2020)
- TÜİK (2020), "Genel Ticaret Sistemine Göre Dış Ticaret, ABD Dolar Cinsinden Dış Ticaret", http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, (Erişim tarihi: 06 Mart 2020)
- TÜİK (2020), "Ülkelere Göre Dış Ticaret", http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, (Erişim Tarihi: 06 Mart 2020)
- Wood R.H. (2003), Aviation Safety Programs: A Management Handbook, Jeppesen Sanderson.
- World Trade Organization (WTO) (2020), Merchandise Exports by product group and destination-annual(Million US dollars) <https://timeseries.wto.org/> (Erişim Tarihi: 19 Nisan 2020)

Proje Bazlı Yeni Teşvik Sisteminin AB Teşvik Sistemi İle Karşılaştırılması

Prof. Dr. Gülsüm Gürler HAZMAN* 

Aysun KARAMIKLI** 

Özet

Günümüzde önemli politika araçlarından birisi olan teşvikler, devlet tarafından ekonomik faaliyetlerin gelişimi için sağlanan maddi veya maddi olmayan destek ve yardımlardır. Teşviklerin önemi, 20. yüzyıl başından itibaren artmaya başlamış ve 2004 yılında Avrupa Birliği müzakereleri ile birlikte günümüze kadar çeşitli amaçlara yönelik olarak gelişim göstermiştir. Ülkelerde gelişmişlik özelliklerine göre teşvikler geliştirilmekte ve uygulanmaktadır. Türkiye’de 2016 yılında yatırımları proje bazında teşvik etmek, teknolojik verimliliği artırmak ve katma değeri yüksek ürünler geliştirmek için proje bazlı yeni teşvik sistemi geliştirilmiştir. Bu çalışmada Türkiye’de proje bazlı teşvik sistemi ile Avrupa Birliği ülkelerinin genel anlamda teşvik sistemlerinin karşılaştırılması amaçlanmıştır ve destek programları arasında farklılıklar ve benzerlikler olduğu vurgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Proje Bazlı Teşvik, Vergisel Teşvik, AB, Türkiye

JEL Sınıflama Kodları: H22, H20, O31

Comparison of Project Based New Incentive System with EU Incentive System

Abstract

Incentives, which are one of the important policy tools today, are financial and intangible support and assistance provided by the state for the development of economic activities. The importance of incentives began to increase from the beginning of the 20th century and has evolved for various purposes since 2004 with the European Union negotiations. Incentives are developed and implemented according to their development characteristics in the countries. Project-based incentive system was developed in 2016 in Turkey to encourage investments on a project basis, to increase technological efficiency and to develop products with high added value. This study aimed to compare the countries of the European Union with project-based incentive system in Turkey and has highlighted that there are differences and similarities between the general system of incentives and support programs in these countries.

Keywords: Project-Based Incentive, Tax Incentive, EU, Turkey

JEL Codes: H22, H20, O31

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü Öğretim Üyesi, gulsungurler@hotmail.com

** Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Ana Bilim Dalı Doktora Öğrencisi, aysunkrmkl@gmail.com

Giriş

Devlet tarafından maddi ve maddi olmayan araçların kullanılması ile sağlanan destekler olarak ifade edilen teşvik uygulamaları önemli maliye politikası araçlarındandır. Teşviklerin önemi Dünya’da 20. yüzyıl, Türkiye’de ise 1980 sonrası serbest piyasa ekonomisine geçiş ile birlikte daha da artmıştır. Teşvikler, tarihsel süreçte çeşitli amaçlara yönelik olarak kullanılmıştır. Teşviklerin amacında genellikle ülkelerin gelişmişlik düzeyleri belirleyici rol oynamaktadır. Gelişmiş ülkeler için daha çok verimliliği artırmak ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için teşviklerden yararlanılırken, gelişmekte olan ülkelerde ise ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanması için teşviklere başvurulmaktadır.

Türkiye’de modern anlamda teşvikler 2004 yılından itibaren Avrupa Birliği müzakereleri ile artmaya başlamış, 2009 ve 2012 yıllarında da teşvik sistemi büyük bir değişime uğramıştır. 2012 yılında üretim ve istihdamı artırmak için bölgesel gelişmişlik düzeyleri dikkate alınarak yeni teşvik sistemi yürürlüğe girmiştir. 2012 yılında açıklanan teşvik sisteminden sonra 2016 tarihinde belli yatırımların proje bazında desteklenmesi için 2016/9495 sayılı Karar ile proje bazlı yeni teşvik sistemi geliştirilmiştir. Bu teşvik sistemi ile ithal girdi bağımlılığını azaltacak, teknoloji kapasitesini geliştirecek, Ar-Ge yoğun ve yüksek katma değerli yatırımların proje bazında desteklenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda desteklenmesi uygun görülen projeler için çeşitli destek unsurlarına yer verilmiştir. Bu çalışmada proje bazlı teşvik sistemi temel hatlarıyla açıklanarak, yer yer Avrupa Birliği teşvik unsurları ile karşılaştırılarak mevcut durum değerlendirilmiştir. Çalışmada öncelikle teşvik kavramı, amaçları ve tarihsel gelişimi hakkında bilgi verilmiştir. Ardından proje bazlı teşvik sistemi gelişimi ve amaçları incelenerek teşvik sistemi kapsamında sağlanan destek unsurları açıklanarak, Avrupa Birliği kapsamındaki teşvik unsurları ile karşılaştırılarak, Türkiye için mevcut durum analizi yapılmıştır.

1. Teşvik Kavramı Tanımı ve Önemi

Türk Dil Kurumu teşvik terimini “isteklendirme, özendirme” olarak tanımlamıştır (TDK, 2020). Literatürde teşvik kavramı farklı şekillerde olabilmektedir. Sübvansiyon (subsidy), aynı yardımlar (relief in kind), devlet yardımı (state aid), prim, destek (grant), uygun koşullu krediler (loan), vergisel teşvik (tax incentive), ucuz krediler, mali yardım (financial assistance), üreticiye yapılan transfer harcamaları (iktisadi transfer harcamaları) gibi çeşitli terimlerdir. Teşvikler ile ilgili dünya genelinde kapsamlı girişimlerde bulunan kuruluşlar bulunmaktadır. Bunlardan Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği teşvik alanında önemli çalışmalarda bulunan uluslararası kuruluşlardır. Teşvik kavramı uluslararası kuruluşlardan Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği’nde sübvansiyon olarak ifade edilmektedir (Yavan, 2011: 29). Uluslararası olarak kabul edilen teşvik tanımı, ulusal hesaplar oluşturmak için kullanılan Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü’nün ve ticareti etkileyen sübvansiyonların kullanımını düzenlemek amacıyla kullanılan Dünya Ticaret Örgütü (WTO)’nün tanımıdır. Bu teşvik tanımı, “bir devlet veya bir devlet temsilcisi tarafından yapılan ve alıcılarına fayda sağlayan finansal katkıdır” (Steenblik, 2007: 8) şeklindedir. Ülke özeline bakıldığında ise teşvik kavramı, belirli sektörlerin ya da bölgelerin diğerlerine oranla daha fazla gelişimini sağlamak için devlet tarafından sağlanan maddi ve/veya maddi olmayan destek, yardım ve özendirmeler olarak ifade edilebilir (Şaşmaz ve Öztürk, 2019: 251). Diğer bir ifade ile teşvikler, ülkelerin kalkınma politikalarına, sosyal, ekonomik ve toplumsal yapılarına bağlı belirli alanların gelişimini sağlamak amacıyla devlet tarafından maddi veya maddi olmayan yardım ve destekler olarak tanımlanabilmektedir (Candan ve Yurdadoğ, 2017: 156).

Devlet tarafından verilen teşvikler özel sektöre yönelik olarak tedbirleri kapsamakta ve mevcut olan yatırımlar ile istihdamın korunmasını

amaçlamaktadır. Bundan dolayı devletler, ekonomide mevcut olan firmaların ayakta kalabilmesi için özel sektörü farklı yöntemlerle desteklemektedirler (Karakurt, 2010: 144). Teşvikler genel itibarıyla, ekonomik faaliyetleri belli alanlarda daha da iyi hale getirmek amacıyla uygulanmaktadır. Teşviklerin yatırımları cazip hale getirmesi sayesinde üretimin, istihdamın ve büyümenin artırılması hedeflenmektedir. Diğer yandan sektörlerin güçlendirilmesi, bölgesel dengenin sağlanması ve yatırımların artırılması ile küresel anlamda rekabet gücünün artırılması amaçlanmaktadır (Altay ve Karabulut, 2017: 190).

Son dönemde küresel anlamda ekonominin hızlı bir değişime uğradığı ve belirsizlikler ile konjonktürde küresel gelişim ve değişimlere ülkelerin uyumu ile kalkınma sürecine adaptasyonu için sanayinin desteklenmesi ön plana çıkmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde devletin sanayiye sağlayacağı destekler, sanayinin tesisi, korunması ile rekabet ortamına hazır hale getirilmesi için önemli hale gelmiştir (Akdeve ve Karagöl, 2013: 330).

Devletin ekonomiye müdahalesinde en önemli araçların başında maliye politikası araçları gelmektedir. Bu araçlardan teşvik politikası ise ekonomiye müdahalede ekonomik büyüme ve bölgesel kalkınmayı sağlamak, istihdam oluşturmak, uluslararası rekabeti sağlamak şeklinde temel amaçları kapsamaktadır (Candan ve Yurdadoğ, 2017: 157). Ayrıca yabancı sermayeyi ülkeye çekmek, ülkede teknolojik verimliliği artırmak, kaynak dağılımında etkinlik sağlanması ve devletin müdahale sebeplerinin de temelini oluşturan piyasa başarısızlıklarının düzeltilmesi gibi birçok teşvik amaçlarından bahsedilebilmektedir (OECD, 2001: 7). Teşviklerin diğer önemli gerekçelerinden birisi de ekonomik büyümenin sağlanmasıdır. Çünkü ekonomik büyüme, kamu gelirlerinde artışa ve bu bağlamda vergi oranlarının düşmesine ve kamu hizmetlerinin de iyileşmesine yol açabilmektedir (Peters ve Fisher, 2007: 27). Ülkeler yabancı yatırımları ülkeye çekmek, yerli yatırımları ise ülke sınırları

içerisinde tutmak amacıyla destek ve teşvikler vermektedirler. Bu kapsamda ülkelerdeki teşvik uygulamaları incelendiği zaman standart olarak bir teşvik modelinden bahsedilememektedir (Karakurt, 2010: 143). Çünkü teşvikler hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin ekonomi politikaları ve gelişmişlik düzeyleri gibi unsurlar bağlamında değişiklik göstermektedir. Ancak uygulanan tüm teşviklerin temel hedefi toplumsal refahın artırılmasıdır.

2. Türkiye’de Teşviklerin Tarihsel Gelişimi

Teşvik sisteminin gelişimine bakıldığında, Osmanlı Devleti döneminde 1863 yılında oluşturulan İslah-ı Sanayi Komisyonu oluşturulması önem arz etmektedir. Oluşturulan komisyonda; sanayinin oluşturulması amacıyla gümrük resimlerinin arttırılmasının sağlanması, esnafın şirket kurması, kurulacak şirketlere sermaye bulunması, sanayi mektepleri oluşturulması, sergilerin kurulması yoluyla yerli mallarının halka tanıtılması amaçlanmıştır (Susam, 2010: 28).

Osmanlı Devletinde teşvik ile ilgili ilk çıkarılan yasa 1913 yılında Teşviki Sanayi Kanunu Muvakkatidir. Cumhuriyet döneminde 1927 yılında 1913 sayılı Teşviki Sanayi Kanunu hammadde, makine ve donatma, sanayileşme gibi ciddi teşvikler sağlamıştır. Söz konusu uygulama I. Dünya Savaşı’nın başlaması ile etkisini kaybetmiş birçok kuruluş savaş nedeniyle haberdar olamamıştır (Yavan, 2011: 71). Ayrıca ithal ikameci teşviklere ağırlık verilmesiyle ilgili kanun amacına hizmet edememiş ve 1942 yılında yürürlükten kaldırılmıştır (Karabıçak, 2013: 266). Ekonomi politikaları kapsamında ilk olarak 1946 yılında İvedili Sanayi Planı, 1947 yılında İktisadi Kalkınma Planı (Vaner Planı) hazırlanmıştır. 1954 yılına gelindiğinde Türkiye’de kalkınma hamlesi için yabancı sermaye yatırımlarına ihtiyaç duyulmuş ve 5821 sayılı “Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu” yürürlüğe girmiştir (Altay ve Karabulut, 2017: 190).

Türkiye’de yatırımların ve ihracatın devlet tarafından teşvik edilmesi 1962 yılında Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)’nin kurulması ile başlamıştır. 1961 Anayasası ile getirilen planlı kalkınma ve bununla birlikte hazırlanan beş yıllık kalkınma planları özel sektör için yol gösterici iken kamu sektörü için ise emredici özellikler göstermiştir (Yavan, 2010: 75). Özellikle beş yıllık kalkınma planlarına uyumlu özel sektöre yönelik vergisel teşvikler, finansal teşvikler, faiz indirimleri gibi mali teşvikler uygulamaya koyulmuştur. 1980’li yıllara kadar ithal ikameci bir teşvik sistemi hâkim iken 24 Ocak 1980 kararları ile Türkiye’de ithal ikameci kalkınma stratejisinden dışa açık kalkınma stratejisine geçilmiştir (Kılıçaslan ve Kılıç, 2016: 3974). Böylece ihracatta vergi iadesi, teşvik primi gibi direkt olarak ihracata bağlı nakit destekler ile ihracatı artırıcı teşvik politikalarına ağırlık verilmiştir. 1990’lı yıllarda Gümrük Birliği Anlaşması sonucunda imzalanan teşvik sistemi AB ile uyumlaştırılarak nakit krediler kaldırılmış ve vergisel teşvikler ön plana çıkmaya başlamıştır (Leblebici, 2002:6).

2002 yılında 2002/4720 sayılı karar ile Avrupa Birliği istatistik ve veri tabanına uyum sağlamak amacıyla İstatistikî Bölge Birim Sınıflandırılmasına (İBBS) geçilmiştir. İBBS ile Düzey 3 ile iller, Düzey 2 ile bölgeler, Düzey 1 ile yakın ve komşu iller sınıflandırılarak Türkiye 3 bölgeye ayrılmıştır. İBBS’nin teşvikler açısından önem arz ettiği ifade edilebilir. Türkiye’de uygulanan teşvik sisteminde 2009 yılında bir düzenleme yapılarak daha fazla yatırım alanının teşvikten faydalanması hedeflenmiştir. Bu kapsamda, ithalat ve ihracatta rekabetin geliştirilmesi, rekabetin artırılması, yeni istihdam olanaklarının oluşturulması gibi alanlar öncelikli olarak ele alınmıştır (Yılmaz, 2016: 2). 2012 yılında gündeme gelen yeni teşvik sistemi 2012/3305 sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar” de önceki uygulamaya benzer özellikler göstermiştir. Temel olarak, gelişmemiş bölgelerde gerekli yatırımların ve kalkınmanın sağlanması ile stratejik ve teknolojik dönüşümü sağlayacak yatırımların desteklenmesi amaçlarını

taşımaktadır. 2012 yılında açıklanan 2012/3305 sayılı karar ile teşvik paketinin destek unsurları verilmiştir. Genel teşvik, bölgesel teşvik, büyük ölçekli yatırımların teşvikleri ve stratejik yatırımların teşviki olarak ayrılarak teşviklerde toplamda 9 adet destek unsuru uygulamaya konulmuştur. Teşvikler dört gruba göre katma değer vergisi istisnası, gümrük vergi muafiyeti, vergi indirim, sigorta primi işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsisi, faiz desteği ve katma değer vergisi iadesinden oluşmaktadır. Ayrıca sadece altıncı bölgede geçerli olmak üzere sigorta primi desteği ile gelir vergisi stopajı desteği teşvikleri açıklanmıştır. Diğer yandan 2016 yılında yeniden ele alınan teşvik sistemi 2016/9495 sayılı “Proje Bazlı Yeni Teşvik Sistemi” önceki uygulamalardan farklı olarak, özellikli alanlarda proje şeklinde tasarlanan yatırımların teşvik edilmesini de gündeme getirmiştir. Bunun yanında önceki teşvik uygulamalarının yer almayan enerji ve ücret desteği bundan böyle teşvik araçları kapsamına girmiştir.

3. Proje Bazlı Yeni Teşvik Sistemi

Türkiye’de uygulanan teşvik politikalarıyla farklı dönemler itibarıyla üretim, yatırım ve ihracatın farklı araçlarla desteklediği söylenebilir. 1980 sonrası benimsenen ihracata dayalı büyüme modelinde, teşvikler aracılığıyla ihracat desteklenmeye başlanmıştır. Hazine ve Maliye Bakanlığı Devlet Destekleri Genel Müdürlüğü (2019)’nın “2019 Bütçesi Makroekonomik Gelişmelere İlişki Değerlendirmede” Türkiye’de yatırımların teşvik edilmesiyle üretim, istihdam ve rekabet gücünün yükseltilerek sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınma hedefine ulaşılabileceği ifade edilmiştir.

3305 sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar’da yer alan amaçlara ilave olarak, belli yatırımların proje bazında desteklenmesi için 2016 yılında 6745 sayılı “Yatırımların Proje Bazında Desteklenmesi ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” yürürlüğe girmiştir. Proje Bazlı Teşvik Sistemi, 26.11.2016 tarihli ve 29900 sayılı Resmî

Gazete’ de “2016/9495 sayılı Yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı Verilmesine İlişkin Karar” yayımlanması ile birlikte yürürlüğe girmiştir.

2019 yılında ise, 07.08.2019 tarih ve 30855 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 1402 ve 1403 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararları ile yatırım teşvik sisteminde önemli değişikliklere gidilmiştir. Söz konusu kararlar ile yatırımlara proje bazlı destek verilmesine ilişkin düzenlemede bazı değişikliklere gidilmiştir. Proje bazlı teşvik sistemini ilgilendiren değişiklik asgari sabit yatırım tutarı ile ilgilidir. 1403 sayılı Karar’dan önce, yatırım projelerinin bu kapsamda teşviklerden yararlanabilmesi için asgari sabit yatırım tutarınının 100 milyon ABD Doları olması gerekirdi. Söz konusu karara göre Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı, “Yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı Verilmesine İlişkin Karar” kapsamına alınmış ve asgari sabit yatırım tutarında değişiklik yapılmıştır. Buna göre asgari sabit yatırım tutarınının, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında desteklenmesine karar verilen yatırımlar için, 50 milyon Türk Lirası diğer yatırımlar için ise, 500 milyon Türk Lirası olması gerekmektedir.

3.1. Proje Bazlı Yeni Teşvik Sisteminin Amaçları

Yatırım teşvik sistemi özellikle dünya genelindeki teşvik uygulamalarının da etkisiyle son yıllarda sürekli değişim içerisine girmiştir. Yapılan mevzuat düzenlemeleri ile yatırımcılara daha kolay ve daha fazla teşvik uygulamaları sunularak, bu teşviklerden yararlanmaları sağlanmıştır. Bu bağlamda 2016 tarihli 9495 sayılı “Yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı Verilmesine İlişkin Karar” ile kalkınma planlarındaki ve yıllık programlardaki hedeflerle bağlantılı olacak şekilde, üretimde dışa bağımlılığını azaltacak, teknolojik dönüşümünü gerçekleştirecek, arz güvenliğini sağlayacak, Ar-Ge yoğun ve yüksek katma değerli yatırımları hayata geçirecek yatırımlar proje bazlı olarak desteklenmektedir. Bu karar kapsamında (Karabağ, 2018: 58);

- Türkiye’de, gelecekte veya mevcut durumda oluşabilecek ihtiyaçları giderme,
- Katma değeri yüksek ürünler sağlanma,
- Üretim kapasitesinin eksik olduğu ürün, mal ve hizmetlerde arz güvenliğini sağlama,
- Türkiye’de çeşitli sektörlerde rekabeti güçlendirme,
- Türkiye’de teknolojik olarak açığın olduğu alanlarda teknoloji kapasitesini geliştirme,
- Teknolojik dönüşümü hızlandırma ve pozitif dışsallık sağlama,
- Ülkede ithalata olan bağımlılığı düşürme,
- Türkiye’de üretimin olmadığı ya da eksik olduğu alanlarda yeni nesil teknolojilerden yararlanarak üretim sağlama,
- Yüksek katma değerli ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar sağlama,
- Türkiye’de hammadde potansiyelinin değerlendirilmesine yönelik yatırım hedeflenmektedir.

Çok farklı uygulama türleri olan teşviklere rağmen Türkiye’de beklenen ihracat artışı yaşanmadığından dünya ölçeğinde bilinirliği yüksek markalar ortaya çıkarmak adına proje bazlı desteklerin katkı sağlayacağı beklenmektedir (Takım ve Ersungur, 2018: 742). Çünkü proje bazlı teşvikler üretimde ithal girdi bağımlılığını azaltmayı hedeflemektedir. Özellikle stratejik sektör olarak ifade edilen üretimde ithal girdi payının yüksek olduğu sektörlerle yönelik uygulanan bu teşvikler, hammadde üretiminin yurt içinde sağlanmasını temel almaktadır. 135 milyar liralık yatırımı kapsayan 23 projeyi içerisine alan bu mekanizmayla, ihracatta 6 milyar dolarlık artış, ithalatta ise 12 milyar dolardan fazla düşüş hedeflenmektedir (Karagöl, 2018: 156).

Proje bazlı desteklerin yatırımcıları yatırım kapasitelerini genişletme yani daha fazla büyümeleri konusunda cesaretlendireceği hatta fayda-maliyet analizi çerçevesinde bakıldığında bölge ya da ülke için kamusal faydalar içereceği ifade edilmektedir (Oden, 2008: 4).

3.2. Proje Bazlı Yeni Teşvik Sisteminin Destek Unsurları

Mevcut teşvik sistemi (2012/3305 sayılı Karar) ile proje bazlı teşvik sistemi sağladıkları destek unsurları bakımından incelendiklerinde, proje bazlı teşvik sisteminin bazı ek teşvik unsurları ile ön plana çıkmaktadır. Söz konusu projeler için sağlanabilecek destekler Tablo 1’de gruplandırılmaktadır.

Tablo 1: Proje Bazlı Teşvik Sistemi Destek Unsurları

Vergisel Teşvikler	İstihdam Destekleri	Finansman Destekleri	Yatırım Yeri İle İlgili Destekler	Diğer Destekler
1)KDV İstisnası 2)Gümrük Vergisi Muafiyeti 3)Vergi İndirimi veya İstisnası 4)KDV İadesi	1)Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği 2)Gelir Vergisi Stopajı Desteği 3)Nitelikli Personel Desteği	1)Enerji Desteği 2)Faiz Desteği/ Hibe Desteği 3)Sermaye Katkısı	1)Altyapı Desteği 2)Yatırım Yeri Tahsisi	1)İzin, Tahsis, Ruhsat, Lisans ve Tescil Kolaylığı 2)Kamu Alım Garantisi

Kaynak: 2016/9495 Sayılı Proje Bazlı Yeni Teşvik Sistemi

Her bir proje için alınacak ayrı bir Cumhurbaşkanlığı Kararı ile proje bazlı bir destekleme sistemi geliştirilmiştir. Desteklenmesi uygun görülen projelere yönelik vergisel, istihdam, finansman, yatırım ve diğer destekler şeklinde destek unsurları oluşturulmuştur. Bunlardan öncelikle vergisel destekler kapsamında “gümrük vergisi muafiyeti”, “KDV istisnası”, “vergi indirimi veya istisnası”, “KDV iadesi” ne yer verilmiştir. İstihdam destekleri olarak “sigorta primi işveren hissesi desteği”, “gelir vergisi stopajı desteği” ve “nitelikli personel desteği”, diğer taraftan finansman destekleri kapsamında “faiz desteği”, “sermaye katkısı”, “enerji desteği” geliştirilmiştir. Yatırım yeri ile ilgili destekler dâhilinde ise “altyapı desteği”, “yatırım yeri tahsisi” yer almaktadır. Tüm bunlara ek olarak “kanunlarla getirilen izin, tahsis, ruhsat, lisans ve tesciller”, “kamu alım garantisi” gibi diğer teşvik sistemlerinde yer alan destek unsurlarına yer verilmiştir.

2016/9495 sayılı karar çerçevesinde, proje bazlı teşvik sistemi 2012/3305 sayılı mevcut teşvik sistemine ilaveten; personel desteği (nitelikli), enerji ve altyapı desteği ile özellikle bazı kanunlarla getirilen çeşitli kısıtlayıcı hükümler (izin, tahsis, ruhsat, lisans ve tesciller) için istisna uygulaması vb. kolaylaştırıcı düzenleme yapılması gibi yeni destek unsurları içermektedir.

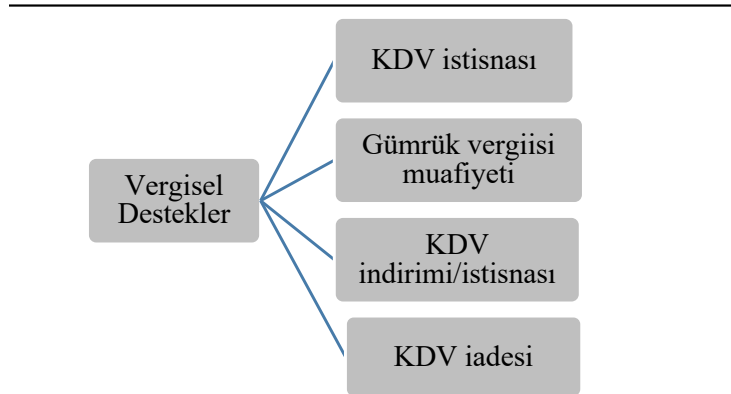
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2020), 31.12.2019 itibarıyla yayınladığı uygulama sonuçlarında destek kararı yayınlanan proje sayısı 26 olarak belirlenmiştir. 26 projede öngörülen yatırım tutarı 76 Milyar TL, öngörülen istihdam 28 Bin, öngörülen yıllık ihracat tutarı 8 Milyar Dolar ve önlenmesi beklenen yıllık ithalat tutarı 4 Milyar Dolar olarak belirlenmiştir. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2020) tarafından hedeflenen yatırım konuları ise şu şekilde sıralanmıştır;

- Yenilenebilir Enerji Teknolojileri
- Entegre Metal Üretimi
- Petrokimya
- Biyoteknoloji ve Nanoteknoloji
- BIT ve Elektronik
- İlaç ve Tıbbi Cihaz
- Kimyasal Maddeler
- Raylı Sistemler
- Savunma, Hava ve Uzay Teknolojileri
- Tarım ve Hayvancılık Teknolojileri

3.2.1. Proje Bazlı Teşvik Sistemi Destek Unsurları: Vergisel Teşvikler

Teşviklerde kullanılan vergisel destekler, belli bir kazanç ya da iradın vergiden istisnası diğer bir ifadeyle verginin farklı yöntemler ile ertelenmesidir. Vergisel teşvikler, farklı hedefler için kullanılabilen ve bu hedeflerin başında yerli yatırımlar ile doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ülke içine çekmek amaçlanmaktadır. Bu iki genel amacın dışında işsizliğin azaltılması, belli ekonomik sektörlerin ya da faaliyet türlerinin teşviki ve bölgesel gelir ile gelişme farklılıklarının azaltılması diğer amaçlar arasında sıralanmaktadır (Tekin, 2006: 301-302).

Vergi teşvikleri, firmaların belli proje ya da sektörlere yatırımlarının yapılmasını sağlamak için vergi yükünü azaltan herhangi bir destek unsuru olarak tanımlanabilir. Bu teşvikler; karın düşük vergilendirilmesi, hızlandırılmış amortisman, vergi tatili, makine ve hammadde için indirimli tarife uygulanması gibi unsurları kapsamaktadır (UNCTAD, 2000: 12). Proje bazlı teşvik sisteminde yer alan 4 ayrı vergisel teşvik unsuru Şekil 1'de sunulmuştur.



Şekil 1: Proje Bazlı Teşvik Sisteminde Vergisel Destekler

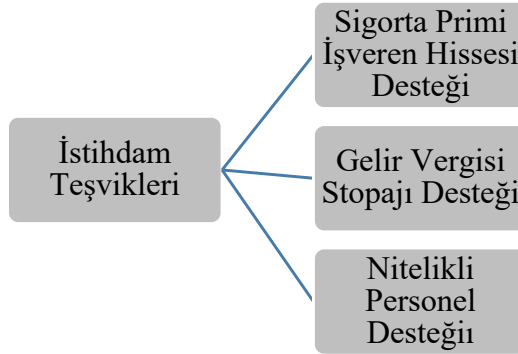
Ayrıca 2016/9495 sayılı kanuna göre bina inşaat harcamaları için KDV iadesi, yatırım tutarının 2 katına kadar kurumlar vergisi indirimi veya 10 yıla kadar kurumlar vergisi istisnası öngörülmüştür.

Teşvikler gelişen teknoloji ile birlikte hızlı bir değişim geçirmeye devam etmektedir. Yeni teşvik programları uygulanmakta ve mevcut programlarda daha cömert hale gelmektedir. Bu teşvik programlarından vergisel teşvik paketleri zaman zaman özel olarak tasarlanmış belirli yatırım projeleri için AB ülkeleri arasında yaygındır. Bunun yanında gelişmekte olan ülkelerin de dörtte üçünde vergi tatili ve vergi indirimleri gibi çeşitli destek ve teşvikler sunmaktadır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin yüzde 40'ının tüm kesimlerinde ve sektörlerinde düşük oranlı kurumlar vergisi sağlayan teşvikler mevcuttur (UNCTAD, 2018: 149). AB'ne üye ülkelerde de genelde vergi tatili ile vergi ertelemeleri yaygın kullanıma sahip vergi teşviklerindedir (Giray, 2016: 203).

3.2.2.Proje Bazlı Teşvik Sistemi Destek Unsurları: İstihdam Teşvikleri

Türkiye'de teşvik aşamaları çeşitli süreçlerden geçmiş olsa da genel amaçların en önemlileri arasında istihdamı arttırmak gelmektedir. Uluslararası alanda istihdama yönelik faaliyet gösteren Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO)'nün temel hedefini, insanların verimli işleri özgürce seçmeleri ve çalışmalarını oluşturmaktadır. Çünkü istihdam yapısının verimli olarak sağlanamaması, insanlar için hayatlarını sürdürmeyi zorlaştıracaktır. Ayrıca ekonomik gelişmenin olmaması ile insanların kişisel anlamda mutlu olmamalarına neden olacaktır. Bu gibi nedenlerle ILO, dünyada istihdamı arttırmaya çalışmaktadır (Uluslararası Çalışma Örgütü, 2020).

Türkiye'de teşvik sistemleri ile özel sektörün yatırımlarının artışı sağlanarak istihdamın artırılması amaçlanmaktadır. Diğer yandan Türkiye'de istihdamı arttırmaya dönük olarak "İstihdam Seferberliği Programı" oluşturulmuştur. Bu bağlamda teşvik sistemlerinde istihdam arttırılmasına dönük olarak çeşitli destek unsurları belirlenmektedir. 2016 yılında yürürlüğe giren proje bazlı teşvik sistemi ile de istihdama dönük olarak 3 unsur belirlenmiştir. Bu teşvik unsurları şekil 2'de verilmiştir;



Şekil 2: Proje Bazlı Teşvik Sisteminde İstihdam Teşvikleri

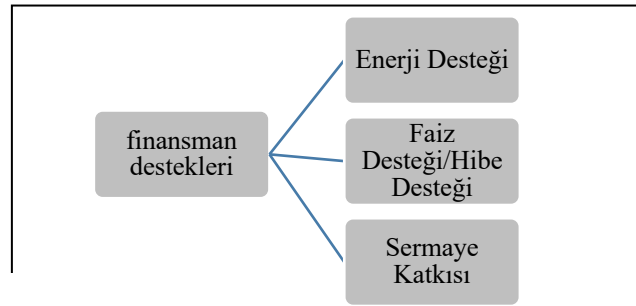
2016/9495 sayılı proje bazlı teşvik sistemine göre istihdam destekleri ile ilgili ayrıntılar arasında; 10 yıla kadar sigorta primi işveren hissesi desteği, 5 yılı geçmemek üzere aylık brüt asgari ücretin 20 katına kadar nitelikli personel desteği, 10 yıl süreyle gelir vergisi stopajı desteği yer almaktadır (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020).

3.2.3. Proje Bazlı Teşvik Sistemi Destek Unsurları: Finansman Destekleri

Günümüz koşullarında yatırımcıların belli sektör ve belli bölgelerde rekabet gücünü artırmak için yeni teknolojik imkânlardan yararlanmaları, maliyetleri artırmakta ve finansman sorunlarına yol açmaktadır. Bu sebeple yatırımcılara sağlanan finansman desteği yatırım maliyetlerinin azalmasına destek olmaktadır. Bu kapsamda proje bazlı teşvik sistemi ile finansman desteği sağlanmaktadır. 2016/9495 sayılı kanuna göre finansman desteğine ilişkin ayrıntılar aşağıda verilmiştir;

- “Enerji tüketim harcamalarının % 50’sine kadar en fazla 10 yıl süreyle enerji desteği,
- Yatırımın finansmanında kullanılan yatırım kredisi için 10 yıla kadar faiz veya kâr payı desteği,
- Hibe desteği
- Yatırım tutarının %49’unu geçmemek üzere ve edinilen payların 10 yıl içerisinde halka arz veya yatırımcıya satışı şartıyla sermaye katkısı,”

2016 yılında yürürlüğe giren teşvik sisteminde belirlenen finansman destekleri Şekil 3’de verilmiştir;

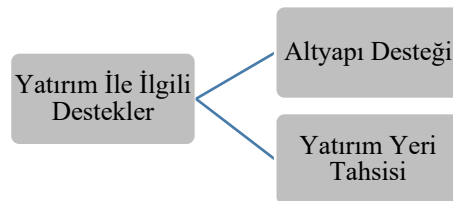


Şekil 3: Proje Bazlı Teşvik Sisteminde Finansman Destekleri

3.2.4. Proje Bazlı Teşvik Sistemi Destek Unsurları: Yatırım İle İlgili Destekler

2016 yılında kabul edilen proje bazlı teşvik sistemine göre yatırım ile ilgili destek unsurları (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020);

- 49 yıl süreyle bedelsiz olmak kaydıyla yatırım yeri tahsisatı ve eğer öngörülen istihdamın 5 yıl sağlanması şartıyla yatırımın tamamlanmasını müteakip söz konusu taşınmazın bedelsiz olarak yatırımcıya devredilmesi,
- Projenin gerektirdiği durumlarda altyapı desteği, şeklindedir.



Şekil 4: Proje Bazlı Teşvik Sisteminde Yatırım İle İlgili Destekleri

3.2.5. Proje Bazlı Teşvik Sistemi Destek Unsurları: Diğer Destekler

Proje bazlı teşvik sistemine göre vergisel, finansman, istihdam ve yatırımlara sağlanan teşviklere ek olarak diğer teşvik unsurları da belirlenmiştir. Bu teşvik unsurları izin, tahsis, ruhsat, lisans ve tescil kolaylığı ile kamu alım garantisidir. Burada yatırım tutarının %49'unu geçmemek üzere ve edinilen payların 10 yıl içerisinde halka arz veya yatırımcıya satış şartıyla devlet tarafından yatırıma ortak olunması ve proje bazlı yatırım konusu **ürüne**, süresi ve miktarı Bakanlar Kurulunca belirlenecek alım garantisi söz konusudur.

Bu teşvikler kapsamında, 2018 yılı için, toplam yatırım tutarı 135.000 milyon TL olan 23 proje özellikle savunma sanayi, petrokimya, tıbbi cihaz ve teknolojik yatırımlar yer almaktadır. 2019 yılında ise Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yayınladığı 31.12.2019 tarihli bilgilendirme sonuçlarında destek kararı yayınlanan proje sayısı 26 olarak belirlenmiştir. Bu projelerden gerçekleştirilen 8 projede öngörülen istihdam ise toplam 8404 kişidir.

4. Yatırım Teşvik Sistemi ile Proje Bazlı Teşvik Sistemi Karşılaştırılması

2012 yılında kabul edilen 3305 sayılı yeni teşvik sistemi ile devlet destekleri sistemli bir yapıya büründürülmüştür. Türkiye'nin özellikle teşvik unsurları 4 ana başlık altında; genel teşvik uygulamaları, bölgesel teşvik uygulamaları, öncelikli yatırımların teşviki, stratejik yatırımların teşvikinden oluşmaktadır. Türkiye 6 bölgeye ayrılmış ve teşvik unsurları 6 bölgeye göre farklılaştırılmıştır. Genel itibarıyla 2012 yılı 3305 sayılı teşvik kanunu ile;

- Katma değeri yüksek yatırımlara yatırımcıları yönlendirmek,

- Ulusal üretimi ve istihdamı artırmak,
- Araştırma-geliştirme içeriği yüksek büyük ölçekli yatırımlar ile stratejik yatırımları özendirmek,
- Yabancı sermayeyi ülkeye yatırım amaçlı çekebilme,
- Bölgesel gelişmişlik farklılıklarını azaltmak, kümelenme ve çevre korumaya yönelik yatırımları özendirmek hedeflemektedir (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2019: 13).

Proje bazlı teşvik sisteminde vergisel teşvikler, istihdam teşvikleri, finansman teşvikleri, yatırım teşvikleri ile diğer teşvikler yer almaktadır. 2012 yılında kabul edilen teşvik sistemine ek olarak 2016 yılında proje bazlı teşvik sistemi ile ilave destek unsurları getirilmiştir. Proje bazlı yeni teşvik sistemi mevcut teşvik sistemine ilaveten; nitelikli personel desteği, enerji desteği, altyapı desteği ile Kanunlarla getirilen izin, tahsis, ruhsat, lisans ve tesciller ile diğer kısıtlayıcı hükümler için istisna getirilmesi veya yasal ve idari süreçlerde kolaylaştırıcı düzenleme yapılması gibi yeni destek unsurları içermektedir.

Genel olarak 2012/3305 sayılı teşvik sistemi ile 2016/9495 sayılı teşvik sistemi karşılaştırıldığında, 2012 yılı teşvik sisteminin devlet desteklerini daha sistemli ve aktif hale getirdiği, bölgeler arasında yer alan gelişmişlik farklarının en az seviyeye indirilmesi, yatırımların artırılması, üretim ve istihdam hacminin sağlanması gibi hedefler yer almaktadır. 2012 yılı mevcut teşvik sistemine göre 2016 yılında kabul edilen proje bazında teşvik sistemi daha spesifik hale büründürülmüş ve son küresel gelişmelere göre önem arz eden sektörlerin desteklenmesi amaçlanmıştır. Buradan hareketle 2012 yılındaki mevcut ve sistemli teşvik yapısına ek olarak 2016 yılında kabul edilen proje bazlı teşviklerin genel amaçlardan daha özel amaçlara indiği ve son dönemlerde stratejik önemi artan projelerin desteklenmesinin amaçlandığı ifade edilebilir.

2019/30892 sayılı “Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı Uygulama Esasları Tebliği” ile 2012 tarihli 3305 Sayılı Karar ve 2016 tarihli 9495 Sayılı Karar hükümleri çerçevesinde Türkiye’de orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli sektörlerdeki katma değeri yüksek ürünlerin ve bu sektörlerin gelişimi için kritik önemi haiz ürünlerin üretimini artırmaya yönelik olarak yürütülecek Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programının uygulama esaslarını tespit etmek amaçlanmıştır. Program, Türkiye’de katma değerli üretimin artırılmasını amaçlamaktadır. Programda, Türkiye için uluslararası rekabet gücünü arttıracak kritik öneme sahip ürünlerin ülke içinde üretiminin sağlanması ve dışa bağımlılığın azaltılması hedeflenmektedir. Türkiye’nin ihtiyaç duyduğu teknolojik gelişime katkı sağlayacak yatırım projelerinin söz konusu program kapsamında hayata geçirilmesi hedeflenmektedir.

5. Proje Bazlı Teşvik Sistemi Unsurlarının AB Teşvik Sistemi ile Karşılaştırılması

Ulusal firmaların yurt dışı yatırımları tercih etmesi, ulusal ekonomi için önemli bir sorundur. Çünkü son zamanlarda ulusal firmaların Avrupa ülkelerinin sunduğu teşvikleri göz ardı etmeyip birçok ülkede yatırım yapmaya başladıkları görülmektedir. Bu açıdan ülkeler arasındaki teşvik sisteminin farklılıkları belirlenerek, ulusal sermayenin kaçışının engellenmesi gereklidir. Türkiye’de mevcut proje bazlı teşvik sistemi ile AB ülkelerinin genel anlamda teşvik sistemlerinin karşılaştırılması, bu açıdan önem arz etmektedir.

Son zamanlarda özellikle gelişmiş batı Avrupa ülkelerinden gelecek sermayeyi ülkelere çekmek için Çek Cumhuriyeti, Bulgaristan, Romanya, Polonya gibi doğu Avrupa ülkelerinin uyguladıkları cömert teşvik programları dikkat çekmektedir (Eser, 2011:52). Ulusal firmaların özellikle Avrupa ülkelerinde yatırım tercih etmesinin temel bazı nedenleri arasında pazara daha yakın olarak nüfuz etmek, hammadde ve ara maddelere daha rahat ve kolay erişim sağlamak, teknolojiye erişim

sağlamak, teşvikler sayesinde vergi yükünü azaltarak gümrük işlemlerini kolaylaştırmak, AB’nin içinde yer alarak sunduğu istikrarlı pazara ulaşmak şeklinde sıralayabiliriz.

AB’de teşvikler üye ülkelere göre farklılık göstermekte ve belli bir teşvik modeli bulunmamaktadır. AB’de teşvik politikalarını şekillendiren temel unsurlar; küreselleşme, Birlik içindeki özel girişimleri ve yatırımları teşvik etme, dünya pazarına entegrasyon ve iç pazarın tamamlanması açısından Birlik devletlerinin uluslararası rekabet gücünü arttırmaya yönelik yapısal düzenleme politikalarıdır (Özdaş, 2009: 42-45). AB’ne üye ülkeler arasında işbirliğini sağlamak için çeşitli düzenlemeler geliştirilmiştir. Bu düzenlemelerden birisi yatırım teşvikleri hakkındadır (Öz ve Buyrukoğlu, 2018: 148). Avrupa Birliği’nin yatırım teşvik ve devlet yardımları “ Rekabete İlişkin Kurallar” başlığı altında Roma Anlaşması’nda tartışılmıştır. Anlaşmanın 107 (3) maddesinde; yaşam standardının düşük olduğu veya ciddi boyutta eksik istihdamın var olduğu bölgeler ile yapısal, ekonomik ve sosyal sorunların olduğu bölgelerin ekonomik gelişmesini teşvik etmeye yönelik desteklere ve Avrupa’nın ortak çıkarını ilgilendiren önemli projelerin gerçekleştirilmesine yönelik yardımlara yer verilmiştir (AB Başbakanlık Genel Sekreterliği, 2011: 41).

Proje bazlı teşvik sistemi içerisinde yer alan unsurlar arasında yer alan vergisel teşvikler, istihdam teşvikleri, finansman destekleri ve diğer destekler kategorilerinin genel hatlarıyla AB stratejileri ile benzerlik ya da farklılıklarının vurgulanması, mevcut teşvik sistemi ile beklenen etkilerin değerlendirilmesinde yardımcı olacaktır. Söz konusu karşılaştırmaya AB vergi politikasına değinerek başlanacak olursa, ortak bir vergi politikasından bahsetmek gerekecektir. Ortak vergi politikası tasarlamak adına üye devletler, aralarındaki vergisel engelleri ortadan kaldırarak daha istikrarlı bir AB pazarı oluşturmak ve vergi yapılarının daha kolay hale getirilmesi süreçlerini

hedeflemektedirler. Bu amaçla vergi oranlarının düşürülmesi iktisadi açıdan sermayenin kaçmasını dolayısıyla iktisadi sapmaları engellemeye çalışmaktadır. Üye devletlerin ifade edilen hedefleri gerçekleştirilmesinde üyeler arasındaki vergi koordinasyonları önemli bir araçtır. Özellikle dolaylı vergilerle ilgili olarak bir uyumun yakalanması hedeflenmişken farklı vergisel alanlarda da benzer bir uyum sağlamak göz ardı edilmemektedir. Özellikle bireylerin ve işletmelerin iç pazarda yüz yüze kaldıkları vergisel problemler üzerinde durmak ortak vergi politikasının temel bir görevi olmaktadır.

AB üyesi ülkelerin vergisel nitelikli teşvikler açısından özellikle vergi sistemlerinin uyumsuzluğunu gidererek mevcut mevzuatı modernize etmek ve basitleştirmek ve mali açıdan idari işbirliğini sağlamak, vergi kaçakçılığı ile mücadele etmek, sermayenin serbest dolaşımını sağlarken sahtekârlıkla mücadele etmek gibi temel hedefleri vardır. Bu sebeple AB vergi politikası, farklı vergi yapılarından kaynaklanan verimsiz işleyişe engel olmak, üye devletler arasındaki vergisel engellerin ortadan kaldırılması ve vergi yapılarının daha kolay hale getirilmesi süreçlerini kapsamaktadır (Kaye, 2017: 1232).

Görüldüğü üzere AB ülkelerinde teşvik politikaları içerisinde ortak bir vergi politikası benimsemek ve uyumlaştırma ön plandadır. AB ortak KDV sistemi ilkesini kabul etmiş ve buna göre; mal ve hizmetlerin fiyatıyla orantılı olarak, genel bir tüketim vergisi olan bu verginin, tüm mal ve hizmetlere uygulanması ve üretimden dağıtım sürecine kadar birçok aşamada vergiye tabii tutulması gerekmektedir. Söz konusu KDV sisteminde iki aşamalı oran söz konusudur. Bunlar standart oran ve indirilmiş oran şeklindedir. Mevcut proje bazlı teşvik sistemi içinde yer alan KDV indirimi uygulaması, bu yönüyle AB ortak KDV politikasına benzerlik arz etmektedir.

AB ülkelerinin “Tek Pazar” hedefinin gerçekleşmesi için sermayenin serbest dolaşımının sağlanması gerektiğinden kurumlar vergisi açısından da

yakınlaştırma çalışmaları hız kazanmıştır. 1985 yılından bu yana %10 - %50’lerde olan Kurumlar Vergisi oranları 2000 yılında Lizbon Stratejisi ile Avrupa ülkeleri Kurumlar Vergisi oranlarını birbirlerine yakınlaştırmışlardır (Çiçek ve Uğur, 2019: 92). Bu düzenlemenin yanında AB Komisyonu ortak pazarın sürekli işleyişi için tüm yardım sistemlerini devamlı olarak incelemekte ve ortak pazarın sürekli işleyişi için gerekli tedbirleri almaktadır. Bu doğrultuda devlet yardım araçları komisyon tarafından dört grupta ele alınmaktadır. Bunlar (Yerebakan, 2007: 115);

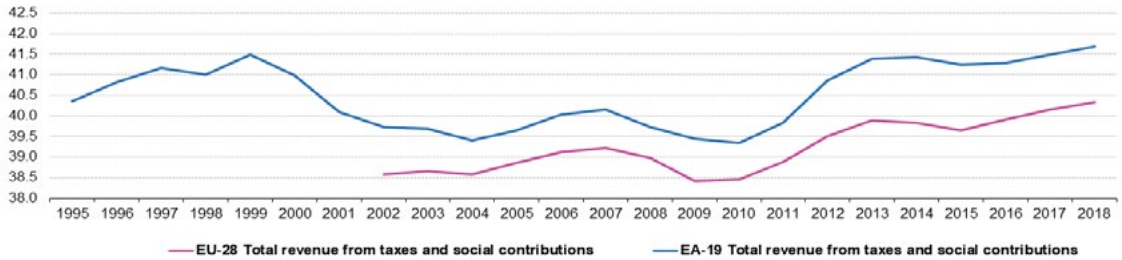
- Nakdi yardımlar ve vergi indirimi,
- Öz kaynak katılımı,
- Uygun koşullu krediler ve ertelenmiş vergi,
- Garantiler, şeklindedir.

Görüldüğü üzere AB içerisinde vergi kolaylıkları arasında kurumlar vergisi indirimi, KDV indirimi, yatırım indirimi, yerel vergi kolaylıkları ve hızlandırılmış amortisman gibi uygulamalar söz konusudur. Özellikle “proje bazlı teşvik sistemi” uygulamasına benzer nitelikte sayılabilecek şekilde ekonomik işbirliğini arttırmak adına çeşitli proje destekleri mevcuttur. Bu bağlamda küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik olarak KOBİ (küçük ve orta büyüklükteki işletmeler) niteliğindeki firmalar tasarlanmıştır. AB bünyesinde çalışan sayısı ve ciro dikkate alınarak KOBİ statüsünde belirlenen firmalara yönelik olarak uzun vadeli düşük faizli kredi imkanları, hibe şeklindeki destekler, yatırım harcamalarının ve promosyon faaliyetlerinin desteklenmesi vb. uygulamalar mevcuttur.

Ancak şunu da belirtmek gerekir ki; AB üyeleri içerisinde her bir ülkenin vergi politikası yönüyle farklı uygulamalar söz konusu olabilir. Özellikle bazı ülkelerde “özel ekonomik bölge” ayrımı yapılarak bu bölgeler daha ayrıcalıklı teşviklerden yararlanabilmektedir. Bu durum Türk teşvik sisteminde de mevcut olup 6 bölge ayrımı yapılarak bazı teşvik unsurları bölge bazında ayrılmaktadır.

Üye devletler vergi teşvik politikalarında öz kaynak finansmanını desteklemek için, özellikle yenilikçi şirketler ve girişimlere odaklanmaktadır. Örneğin Finlandiya girişimcilerin özel yatırımları artırmaları için çifte vergilendirmenin kaldırılması ve özel kişilerin ellerindeki fonlarını yatırımlara yönlendirecek politikalar üzerinde durmaktadır. Birleşik Krallık diğerlerinin yanı sıra üç vergi teşvik programı sunmuş olup, tohum yatırım, risk sermayesi ve KOBİ'ler üzerinde durmaktadır. Almanya ise 2020 yılı Birliğin araştırma raporunda, vergiden ziyade hibe programlarına odaklandığını bildirmiştir. Komisyon vergi teşvikleri konusunda çalışmaları sürdüreceğini ve başarılı sonuçlar alınacağını ifade etmektedir (WP, 2020: 2).

Grafik 1: Toplam Vergi Gelirlerinin ve AB- 28 ile Avrupa 19 Ülkelerinde 1995- 2018 Dönemi GSYİH Oranları



Kaynak: Source Eurostat (online data code_gv_10a_taxag)

Komisyon, vergi teşviklerini özenle uygularken “vergi gelirlerinin seyri bu durumdan ne şekilde etkilenmektedir?”, sorusuna cevap olarak, belli bir zaman aralığında vergi gelirleri seyri gözlemlenebilir. Grafik 1’de 1995-2018 yılları arasında toplam vergilerin hasıla içerisindeki payına yer verilmiştir. Bu tabloya göre AB 28 ve AB 19 değerlerinin 2010 yılı sonrasında 2014 yılına kadar sürekli artış eğiliminde olduğu 2018 yılında, AB-28’deki vergi geliri (sosyal katkılar dâhil) GSYİH’ nin % 40,3’ünü oluşturmuştur. Euro alanındaki vergi gelirlerinin GSYİH’ya oranı (AB-19) % 41,7 ile AB-28’e göre daha yüksektir. 2018 vergi gelirlerinin GSYİH’ ya oranı; Fransa’da % 48,4’ ü, Belçika’da % 47,2’yi ve Danimarka’da % 45,9 ‘u, ardından İsveç’te % 44,4’ü, Avusturya’da % 42,8’i, Finlandiya’da % 42,4’ü ve İtalya’da % 42’yi göstermektedir. En düşük pay olarak ise İrlanda % 23, Romanya % 27,1, Bulgaristan % 29,9, Litvanya % 30,5 ve Letonya’da % 31,4 olarak kaydedildi (Eurostat, Tax Revenue Statistics, 2018). Türkiye için ise 2018 yılı için genel bütçe vergi gelirlerinin GSYİH payı % 19,8 olarak gerçekleşmiş olup, en yüksek 2011 yılında % 20,4 olarak gerçekleşmiştir (www.gib.gov.tr). Bu karşılaştırma aslında toplam vergi yükünün Türkiye’de AB ülkelerine kıyasla ne kadar düşük olduğunun da bir kanıtıdır.

Proje bazlı teşvik sistemi aynı zamanda özelliği olan alanlarda üretimi ve ihracatı teşvik etmektedir. İhracatın teşviki konusunda Türkiye, uluslararası işbirliği açısından uluslararası kuruluşlara yönelik sorumluluklara ters düşmeyecek metotlarla ihracatın desteklenmesini hedeflemiştir. Özellikle AB ile ekonomik ilişkilerde önem arz eden bu karara bağlı olarak daha önce ifade edilmeyen yedi adet teşvik aracının uygulanmaya başlaması söz konusu olmuştur. 1995 yılındaki İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı ile yedi teşvik aracı belirlenmiştir. Bunlar (1995-22168 R.G, Karar Sayısı 94/6401, madde 3)

- Arge yardımları,
- Çevre koruma yardımları,

- Uluslararası niteliği olan yurt dışı ve yurt içi ihtisas fuarlarıyla ilgili olan yardımlar,
- Pazar araştırmalarına bağlı yardımlar,
- Eğitim yardımları,
- Yurt dışı ofis kurma, mağaza açma ile tanım faaliyetleri destekleme yardımları,
- Tarımsal mamullerde ihracat iadesi yardımları, şeklindedir. Ayrıca KDV ve ÖTV de ihracat istisnası uygulaması olduğunu da belirtmek gerekir.

Bu unsurlar AB ülkelerinde mevcut olmakla birlikte bazı teşvik unsurları diğerlerine kıyasla daha fazla önem arz etmektedir. Özellikle Ar-Ge destekleri ile “Yeşil Politika” gereği çevre koruma yardımları önemli ölçüde AB gündemini meşgul etmektedir. Çevre ve enerji endüstrisi özellikle küresel etkileri nedeniyle ciddi bir sektör haline gelmekte ve Avrupa Birliği tarafından ciddi ölçüde dikkate alınmaktadır. Bu kapsamda AB genelinde çevre ve enerji endüstrisi, toplam yardımların % 23,40’ını teşkil etmektedir (Öz ve Buyrukoğlu 2018: 155).

AB’deki teşvikler içerisinde özellikle Ar-Ge desteklerinin oldukça önemli bir yeri olduğunu, ileri teknoloji gerektiren yatırımlara verdikleri önem ile gözlemleyebiliriz. Bu yatırımlar ilerleyen dönemlerde önemli düzeylerde istihdam temin edebilecek yatırımlardır. Türkiye’de ise proje bazlı teşvik sisteminde özelliği olan yani yeni teknoloji denilebilecek özellikte olan yatırımlara odaklanılmaktadır. Bu yönüyle bu teşvik sistemi büyük ölçüde AB teşvik stratejilerine benzemektedir.

Proje bazlı teşvik sistemi içerisinde yer alan bir diğer teşvik unsuru, istihdama yönelik teşviklerdir. Avrupa Birliği’nde teşvik uygulamalarının öne çıkan amaçları arasında da istihdam yer almaktadır. Avrupa Birliği’ne üye ülkeler arasında farklı düzeylerde kalkınma göz önünde bulundurularak, yaşam standardının düşük olduğu ve eksik istihdamın olduğu bölgelerin ve devletlerin ekonomik kalkınmasının desteklenmesi için belirli koşullarda destekler sağlanmaktadır (Giray, 2008:

139). Benzer durum Türkiye açısından da geçerli olmakla birlikte bölgeler arası gelir eşitsizliğini gidererek, gelir dağılımında adaletsizliği de kısmen olsa çözüm getirmek hedeflenmektedir. Özellikle istihdam olanaklarının çeşitlenmesi, işgücünün nitelikli hale gelmesi, uzmanlaşmanın sağlanması da teşviklerden beklenen sosyal nitelikli çıktılardır.

AB’de, üye devletlerin ekonomilerinde meydana gelen işsizlik, ekonomik krizler, sanayileşmedeki döngüsel dengesizlikler gibi rahatsızlıkların giderilmesi için teşvik araçlarından yararlanılmaktadır. Ayrıca AB içindeki sektörler diğer güçlü ve ileri teknolojilere sahip ülkelerle rekabet edebilmelerini sağlamak ve bu tür sektörler ile eşit koşullar altında rekabet edebilecek ulusal şirketler kurmak amaçlanmaktadır (Giray, 2008: 138-139). AB üyesi ülkeler tarafından benimsenen teşvik politikaları ve teşvik araçları ile sağlanan yardımlar sürdürülebilir büyüme ve ekonomik kalkınmayı desteklemek amacıyla doğrudan yabancı yatırımcılara da olumlu bir ivme kazandırmaktadır (Öz ve Buyrukoğlu, 2018: 158).

AB, ekonomi politikalarını şekillendirirken sürdürülebilir büyüme ile birlikte istihdam stratejilerini de dikkate almakta ve bunu ekonomik ve sosyal uyum gözeterek yerine getirmektedir. Özellikle karbon kullanımının düşürülmesi hedefine uygun yeni iş alanlarının yaratılması amaçlanarak “Green Economy (Yeşil Ekonomi)” politikalarına işlerlik kazandırmak hedeflenmiştir. Yeni istihdam yaratılması için yeni iş yerlerinin artırılmasının gerekli olduğuna vurgu yapılarak orta ve küçük ölçekli işletmeleri çeşitli yollarla desteklemeleri gerektiğini belirtmektedir. Bunun için özellikle KOBİ’lere yönelik teşvikler hazırlayarak vergi indirimleri ve sübvansiyonlara yönelmektedirler.

AB işgücü arzı ve işgücü talebini etkileyen unsurları belirlerken gerek işgücü arzı esnekliği gerekse işgücü talebi esnekliklerini de dikkate alarak belirlemektedir. AB’nin “İşgücünü Vergilendirmede Teşvikler ve Etkileri” başlıklı raporunda işgücünü vergilendirmede uzun vadede işgücü üzerinde daha fazla teşvik unsurlarının söz konusu olması hedeflenmektedir (European Commission, 2015: 96).

Bunun yanında AB üye ülkeleri Avrupa İstihdam İşgücü Kurumu'nun istekleri doğrultusunda çalışmalar yapmaktadırlar. Avrupa ülkelerinde özürsüz istihdamının artırılması için özürsüz kişilerin istihdamının zorunlu kılınması yerine, işverene başka bazı imkânlar tanınmaktadır. Özürsüzler için yasal istihdam zorunluluğu bulunan Avrupa ülkelerinden Almanya, Fransa, Çek Cumhuriyeti, İspanya, Romanya, Avusturya, Belçika, Finlandiya ve Polonya'da işverene vergi indirimi sağlanması, özürsüz istihdamı nedeniyle yapılması zorunlu olan yatırımların yarısının devletçe karşılanması, zorunlu iyileştirme hizmeti verilmesi, belirli süreyle ücretlerinin ve/veya sigorta primlerinin devletçe karşılanması, işverene kredi veya sübvansiyon verilmesi gibi istihdamı teşvik edici devlet katkıları da bulunmaktadır (Beceren ve Kasalak, 2010: 53).

İstihdam anlamında önem arz eden ve Türkiye'nin de dâhil olduğu Avrupa İstihdam Stratejisi (AİS) 1997 yılında Lüksemburg Zirvesi'nde, dört ana başlık ve on dokuz rehber ilke belirlenmiştir. Bu dört başlık istihdam edilebilirliğinin artırılması, yeni bir girişimcilik kültürünün oluşturulması, firmalar ile çalışanların adaptasyonunun artırılması ve fırsat eşitliğinin güçlendirilmesi ilkeleri üzerine kurulmuştur (Öz ve Karagöz, 2015: 106). Avrupa İstihdam Stratejisi, iş piyasasında yaşanan problemleri gidermek için AB düzeyinde alınmış çeşitli iş piyasası önlemlerini kapsamaktadır. AB'ne üye devletlerin istihdam politikalarının belirlenmesi ve girişimciliğe özendirerek iş kurma kolaylığı sağlanması, vergisel destekler sağlanması, risk sermayesi sağlanması Avrupa İstihdam Stratejisinin temel hedefleri arasında yer almaktadır (Eser ve Terzi, 2008: 237-238). Avrupa İstihdam Stratejisi, üye ülkelerdeki istihdamı artırmayı hedeflenmektedir. Ancak her üye ülkeler için tek tip politika uygulanması hedeflenmemekte ortak amaçlara yönelik politikalar amaçlanmaktadır (Mosher ve Trubek, 2003: 73). Görülmektedir ki; AB istihdam geliştirme stratejileri Türkiye'deki proje bazlı teşvik sistemindeki uygulama örneklerinden daha fazla çeşitlilik arz etmektedir. Ancak Türkiye'de de son yıllarda gerek esnek çalışma uygulaması, gerek

kadın işgücünü artırma yönündeki politikalar istihdam geliştirme yönünde önemli adımlardır.

Türkiye'deki proje bazlı teşvik sistemi içinde yer alan finansman desteği konusunda Avrupa Birliği, uygulama açısından Birlik bütçesi sayesinde önemli ölçüde destekler sağlamaktadır. Çünkü mali yardımlar kapsamına yönelik gerçekleştirilen yardımların önemli bir kısmını Birlik bütçesinden finanse etmektedir. Bazı yardımları ise Avrupa Yatırım Bankası aracılığı ile sağlanan krediler aracılığıyla gerçekleştirmektedir. Özellikle Birlik bütçesinden sağlanan yardımlar çeşitli nedenlerle yapılmakla birlikte, ortak tarım politikası ve bölgesel politikalar özel bir öneme sahiptir. Özellikle Avrupa'da karbon üretimini sıfır hale getirmeyi hedefleyen üretim sürecini bu hedefe odaklamak için geliştirilen "Yeşil Sanayi Politikası", son yıllarda üzerinde önemle durulan konular arasındadır (Lucchese ve Pianta, 2020: 2).

Sözü edilen destekler finansal durumun iyileştirilmesine ve ticari kuruluşların rekabet gücünün ve yenilikçiliğinin artmasına katkı sağlamaktadır. İşletmelerin özellikle rekabet mücadelesinde galip olmaları, Avrupa pazarında söz sahibi olmaları için yatırım desteklerinin önemi açıktır. Pek çok araştırmada AB fonlarının kullanımı ile yatırımlardaki artış arasında pozitif bir ilişki olduğu vurgulanmaktadır (Piatkowski, 2020: 3). Çünkü AB fonlarının, işletmenin gelişimi üzerinde önemli bir rol oynayarak olumlu bir etkiye sahip olduğu ve pazardaki rekabetçi konumunu geliştirmede önemli bir argüman olduğu Dorozynski vd. (2013) tarafından da vurgulanmıştır. AB'nin desteğiyle tamamlanan projelerin firmaların genişlemesine, makine alımı yoluyla üretimin modernizasyonuna izin vermek suretiyle yeni teknolojilerin kullanımı ve üretim kapasitesinin artırılmasına katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır (Dorozynski vd., 2013: 97).

Görüldüğü üzere AB ülkelerinde tümüyle birbirine benzer teşvik sistemleri uygulaması olmayıp, Komisyonun ortak hareket ettiği belli başlı devlet destek türleri söz konusudur. Bu yardımlar en son veriler itibarıyla 2018 yılına ait olup tablo 2'de

görüldüğü üzere; çevre koruma, Ar-Ge, bölgesel büyüme vb. şeklinde “AB Devlet Desteği Skorları” olarak yıllık ülke bazında yayınlanmaktadır. Dolayısıyla her bir ülkenin teşvik sistemi kendine özgü bir yapı arz ettiğinden, burada genel hatlarıyla devlet desteklerinin türleri itibarıyla yüzdelerle dağılımları görülebilir. Buna göre en büyük payın tüm AB ülkeleri için geçerli olmak üzere “çevre koruma” başlığı altında toplandığı görülmektedir. Burada yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı, çevrenin tahribatının önlenmesi için sürdürülebilir kalkınma seçenekleri üzerinde durulmaktadır. Bunu yanı sıra önemli ölçüde Ar-Ge desteği sağlandığı da görülmektedir. Özellikle bilim, fen, sağlık ve uzay teknolojileri alanlarında pek çok Ar-Ge desteği söz konusudur.

Tablo 2: AB Ülkeleri Devlet Yardımlarının Dağılımı (%), (2018)

	Devlet Yardım Harcama Türleri				
	Çevre Koruma (%)	Ar-Ge ve İşsizlik (%)	Bölgesel ve Sektörel Büyüme ile KOBİ Destek(%)	Kültürel Amaçlı Harcamalar ve Eğitim Destek (%)	Diğer Politik Amaçlar (%)
Avusturya	69	16	6	4	5
Belçika	32	32	5	16	15
Bulgaristan	77	21	0.7	1	0.3
Hırvatistan	46	20	19	5	10
Kıbrıs	44	4	16	35	1
Çek	58	14	17	7	4
Danimarka	66	4	9	17	4
Estonya	59	5	4	29	3
Finlandiya	49	36	4	3	8
Fransa	28	15	17	19	21
Almanya	82	2	17	3	6
Polonya	20	15	16	26	23
Yunanistan	37	20	27	9	7
Macaristan	11	15	44	18	12
İrlanda	63	15	13	5	4
İtalya	16	13	10	21	40
Letonya	21	4	57	11	7
Litvanya	34	6	14	37	9
Lüksemburg	66	4	19	5	6
Malta	23	4	40	28	8
Hollanda	57	14	11	10	8
Portekiz	10	4	58	20	8
Romanya	67	4	23	3	3
Slovakya	41	15	32	6	6
Slovenya	45	25	14	8	8
İspanya	17	9	22	27	25
İsveç	71	14	5	4	6
İngiltere	42	23	15	13	7

Kaynak: European Commission, **State Aid Scoreboard 2019:** State aid Policy and Strategy, s.60-87 arasındaki tek tek ülke verileri bir araya getirilmiştir.

Görülmektedir ki; AB teşvik sisteminde özellikle vergi indirimi, vergi istinası vb. vergisel kolaylıklardan daha ziyade, özellikli alanlarda (Ar-Ge, yeşil politika, yenilenebilir enerji, uzay teknolojileri vb.) ya da bölgelerde (gelişmede öncelikli bölge ayrımı) bizzat finansman desteği özellikle hibe, yardım vb. teşvikler dikkati çekmektedir. Türkiye'deki proje bazlı teşvik sistemi ile kıyaslandığında, finansman desteği bir teşvik unsuru olarak karşımıza çıkmakta ancak sağlanan teşviklerde belli süre ya da sınırların geçerli olması örneğin; yatırım tutarının %49'unu geçmemek üzere ve edinilen payların 10 yıl içerisinde halka arz veya yatırımcıya satışı şartıyla sermaye katkısı gibi uygulamalar, teşvikleri AB'ne kıyasla daha dolaylı hale getirmektedir. Çünkü AB ülkelerinde teşvikler, ilgililere daha doğrudan yani hibe ve yardım şeklinde yapılmaktadır. Bu durum aslında Birlik bütçesi dışında ülkelerin gelişmişlik düzeyleriyle de doğrudan bağlantılıdır. Ancak Türkiye'de özellikle son 10 yılda teşvikler hakkında yapılan düzenlemelerin, teşviklerden beklenen etkinin görülmesinde önemli bir rol oynadığı ifade edilebilir.

Sonuç

Devlet teşvikleri ülkenin ekonomik anlamda gelişme sağlayabilmesinde önemli rol oynayan özel sektörün devlet tarafından desteklenmesini ifade etmektedir. Devlet, özel sektörü destekleyerek yatırımların arttırılmasını amaçlamakta ve buradan hareketle üretim ile istihdam potansiyelini yukarı seviyelere çıkarmayı hedeflenmektedir. Ayrıca bu amaçlara bağlı olarak yatırımların bölgeler arasında eşit şekilde dağılımın sağlanması, ihracatın arttırılması, AR-GE ve inovasyon değeri yüksek ürünlerin üretiminin sağlanması ile uluslararası

rekabet edilebilirliğinin arttırılması diğer hedefler olarak sıralanabilir. Tüm bu hedefler ile birlikte ülkelerin ekonomik büyümesinde teşvikler kapsamında yatırımların sürükleyici bir rol oynadığı unutulmamalıdır.

Bu çalışmada 2016 yılında kabul edilen 9495 sayılı Proje Bazlı Yeni Teşvik Sistemi incelenmiştir. Bu Kanuna göre, yatırımların proje bazında desteklenmesi amaçlanmıştır. Yapılacak destek unsurları proje bazında ayrımlara tabi tutulmuştur. Proje destek unsurları; vergisel destekler, istihdam destekleri, finansman destekleri, yatırım yeri ile ilgili destekler, diğer destekler şeklindedir. 2012 yılında kabul edilen ve halen mevcut teşvik sistemine ek olarak 2016 yılında proje bazlı teşvik sistemine 4 ayrı destek unsurları eklenmiştir. Bu destek unsurları; nitelikli personel desteği, enerji desteği, altyapı desteği ve kanunlarla getirilen izin, tahsis, ruhsat, lisans tesciller ve diğer kısıtlayıcı hükümler için istisna getirilmesi veya yasal veya idari süreçlerde kolaylaştırıcı düzenleme yapılması gibi yeni destek unsurlarından oluşmaktadır. Bu bağlamda öncelikle proje bazlı teşvik sistemi incelenmiş, daha sonra teşvik unsurları karşılaştırılarak Türkiye ve Avrupa Birliği için mevcut durum değerlendirmesi yapılmıştır. Kabul edilen proje bazlı teşvik sistemi ile ülkenin yerli üretiminin arttırılması, son dönemlerde stratejik önemi artan sektörler ve savunma sanayi gibi sektörlerin desteklenmesi amaçlanmıştır.

Çalışmada proje bazlı teşvik sistemi değerlendirilirken, AB ülkelerindeki teşvik sistemleri karşılaştırılarak, teşviklerin türleri ve beklenen etkilere ilişkin çıkarımda bulunmak amaçlanmıştır. Türkiye'nin AB sürecinde yaptığı politika uyumlaştırmalarından teşvik sisteminin de etkilendiği ifade edilebilir. AB'ne üye ülkelerin

belirli bir teşvik uygulamaları bulunmamakla birlikte her ülke için farklı teşvik modelleri geliştirilmektedir. Teşvik sisteminin ülkeden ülkeye farklılık arz edebilmesi nedeniyle Türkiye'nin de kendine has bazı özelliklerinin olduğu göz ardı edilmemelidir. Çalışmanın konusunu oluşturan proje bazında teşvik sistemi adı altında AB'de bir teşvik sistemi bulunmamasına rağmen uygulanmakta olan bazı unsurların benzerlikler içerdiği ifade edilebilir. Sağlanan vergi kolaylıkları, özellikli alanlara yönelik teşvikler, bölge ayrışmaları ve teşvik planlamaları yanında istihdam ve yatırımların artırılması ile ekonomik gelişme sağlanabilmesi amaçlanmaktadır. Türkiye'de de bazı uygulama değişiklikleri ile teşvik politikasında benzer unsurların yer aldığı söylenebilir. Proje bazlı teşvik sistemi ile AB'de uygulanan özellikli alanlara yönelik teşviklerin (Ar-Ge, katma değeri yüksek ürünler, inovasyon gibi) büyük benzerlikler gösterdiği rahatlıkla ifade edilebilir. Türkiye'de son dönemde uygulanan ekonomi politikaları ve özellikle son 10 yılda yapılan teşvik düzenlemeleri ile teşvik politikalarında büyük ölçüde eşgüdüm sağlandığı ve gelişme düzeyini büyük ölçüde yükselttiği ifade edilebilir. Ayrıca son dönemde uygulamaya konulan yatırımların proje bazında desteklenmesi yönündeki teşviklerin bunu sağlamada başarılı bir politika olduğu ve devamlılığı sağlayacağı ileri sürülebilir. Ancak belirtmek gerekir ki; AB ülkelerinde teşvikler, ilgililere daha doğrudan yani hibe ve yardım şeklinde yapılmaktadır. Yardımların daha doğrudan olmasında Birlik bütçesinin önemli etkisi olduğu söylenebilir. Bu noktada Türkiye, AB ülkelerinin teşvik politikalarına çeşitlilik yönünden yaklaşmakla birlikte, bazı teşvik prosedürleri ve şartlar yönüyle daha dolaylı teşvikler söz konusudur.

Kaynakça

- Akdeve, E. & Karagöl, E. T. (2013). "Geçmişten Günümüze Türkiye'de Teşvikler ve Ülke Uygulamaları", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 37, 329-350.
- Altay, A. & Karabulut, Ş. (2017). "Türkiye'de Mali Teşvik Sistemi ve Yatırımlara Sağlanan Mali Teşviklerin Değerlendirilmesi", *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(4), 189-202.
- Başbakanlık AB Genel Sekreterliği (2011). "Avrupa Birliği Antlaşması ve Avrupa Birliği'nin İşleyişi Hakkında Antlaşma", Ofset Fotomat, Ankara.
- Beceren, E. & Kasalak M. A. (2010). "Avrupa Birliği İstihdam Stratejisi ve Üye Ülke Stratejilerinin 10 Hedef Kapsamında İstihdama Yönelik Uygulamaları", *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(2), 49-55.
- Candan, G. T. & Yurdadoğ, V. (2017). "Türkiye'de Maliye Politikası Aracı Olarak Teşvik Politikaları", *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 27, 154-177.
- Çiçek, U. & Uğur, K. (2019). "Avrupa Birliği Ülkelerinde Dolaylı – Dolaysız Vergilerin Yapısı", *Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Oğuzhan Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(2), 77-96.
- Dorozynski, T., Janusz S. & Wojciech U. (2013). "The Use Of EU Structural Funds By Enterprises InThe Lodz Region", *Comparative Economic Research*, 16, 79-99.
- Eser E. (2011). "Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvik Sistemleri Ve Mevcut Sistemin Yapısına Yönelik Öneriler", Dpt Uzmanlık Tezi Yayın No: 2822, 1-242.
- Eser, B.Y. & Terzi, H. (2008). "Türkiye'de İşsizlik Sorunu ve Avrupa İstihdam Stratejisi", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (30), 229-250.
- European Commission Taxation Papers (2015). Working Paper: Study on the Effects and Incidence of Labour Taxation, N. 56- 2015.
- European Commission (2019), State Aid Scoreboard 2019: State aid Policy and Strategy.
- Eurostat. (2019). "Tax Revenue Statistics", <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui>, (Erişim Tarihi: 28.5.2020).
- Gelir İdaresi Başkanlığı (2015). Bütçe Gelirleri, GSYH, Genel Bütçe Vergi Gelirleri ve Vergi Yükü, www.gib.gov.tr, (Erişim Tarihi: 28.5.2020).
- Giray, F. (2008). "Vergi Teşvik Sistemi", Ezgi Kitabevi, Bursa.

- Giray, F. (2016). "Vergi Teşvik Sistemleri ve Uygulamaları", Yenilenmiş 3. Baskı, Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı (2020). 2019 Bütçesi Makroekonomik Gelişmelere İlişki Değerlendirme. <https://www.hmb.gov.tr/haberler/hazine-ve-maliye-bakani-berat-albayrak-2019-yili-merkezi-yonetim-butce-kanun-teklifi-gorusmelerinde-konustu>, (Erişim Tarihi: 02. 03.2020).
- Karabağ, U. (2018). Proje Bazlı Teşvik Sistemi'nin Getirdikleri, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/the-deloitte-times/haziran2018proje-bazli-tesvik-sisteminin-getirdikleri.pdf>, (Erişim Tarihi: 02.03.2020).
- Karabıçak, M. (2013). "Türkiye'de Uygulanan Ekonomik Teşvik Politikalarının Boyutu, Ulusal, Bölgesel ve Yerel Anlamda Kalkınma Üzerine Olası Etkileri", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 263-280.
- Karagöl E. T. (2018). "Türkiye Ekonomisinde Değişim ve Dengelenme: Yeni Ekonomi Programı Üzerine Bir Değerlendirme", *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 13,2, 151-159.
- Karakurt, A. (2010). "Küresel Kriz Ortamında Yatırım Teşvikleri", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(02), 143-163.
- Kaye, T. A. (2017). "Direct Taxation in the European Union: From Maastricht to Lisbon", *Fordham International Law Journal*, 35(5), 1231-1285.
- Kılıçaslan, H. & Kılıç, Z. (2016). "Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşviklerinin Etkinliği Üzerine Bir Değerlendirme", *International Congress of Management Economy and Policy Proceeding Book*, 3970-3989.
- Leblebici, F. (2002). "Devlet Yardımları Uygulamasının Maliyeti ve Ekonomik Göstergelerle Mukayesesi", Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın No: 2663, Ankara.
- Lucchese, M.& Pianta, M. (2020). "Europe's Alternative: A Green Industrial Policy For Sustainability and Convergence", MPRA Paper No. 98705, 2-17.
- Mosher, J. S. & Trubek, D. M. (2003). "Alternative Approaches To Governance in The EU: EU Social Policy and The European Employment Strategy", *Journal Of Common Market Studies*, 41 (1), 63-88.
- OECD.(2001). "Competition Policy in Subsidies and State Aid", DAFPE/CLP(2001)24, <http://www.oecd.org/regreform/sectors/2731940.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.5.2020).
- Oden M. D. (2008). "Generating Momentum Toward a Sustainable Economy: The Case of Austin Incentives", *Bureau of Business Research*, 4, 1-6.
- Öz, E. &Buyrukoğlu, S. (2018). "Investment Incentives in theEuropean Union and Selected World Countries", *Sosyoekonomi*, 26 (37) , 147-170.
- Öz, C. S. & Karagöz, S. (2015). "Avrupa 2020 Hedeflerinin Avrupa İstihdam Stratejisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi", *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 99-122.
- Özdaş, Y. (2009). "Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvikleri ve Diyarbakır Bölgesinde Bir Araştırma", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Peters, A. &Fisher, P. (2004). "The Failures of Economic Development Incentives", *Journal of theAmerican Planning Association*, 70(1), 27-37.
- Piatkowski M. J. (2020). "Results of SME Investment Activities: A Comparative Analysis Among Enterprises Using and Not Using EU Subsidies in Poland", *AdministrativeSciene*, 10(4), 2-26.
- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2020). "Uygulama Sonuçları 31/12/2019 İtibarıyla". Proje Bazlı Teşvik Sistemi. Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü. <https://sgm.sanayi.gov.tr/support-incentives/investment-incentivesystems>, (Erişim Tarihi: 01.03.2020).
- Sevinç, H., Emsen Ö.S. & Bozkurt, E. (2016). "Yatırım Teşvik Politikalarının Bölgesel Belirleyicilerine Yönelik Bir Analiz: Türkiye Örneği", *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 525-556.
- Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2020). "Yatırımların GSYH ve MYB İçindeki Payı", <http://www.sbb.gov.tr/yatirimlar/yatirimlarin-gsyh-ve-myb-icindegipayi>, (Erişim Tarihi: 29.02.2020).
- Steenblik, R. (2007). "A SubsidyPrimer", *Global SubsidiesInitiative of the International InstituteforSustainable Development*, Geneva, <https://www.iisd.org/gsi/sites/default/files/primer.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.5.2020).
- Susam, E. (2010). "Osmanlı Sanayileşme Hareketleri ve Teşvik-i Sanayi Kanunu", Süleyman Demirel Üniversitesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Şaşmaz, M. Ü. & Öztürk, Ö. F. (2019). "Mali Teşvikler İle İşsizlik Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Tr33 Bölgesi Örneği", M. Taytak ve M. Ü. Şaşmaz (Ed.), *Türkiye'de Mali Teşvik Sistemi ve Uygulamaları*, Ekin Yayınevi: Bursa, 251-270.

- Takım A. & Ersungur Ş. M. (2018). "Türkiye'de Teşvik Sisteminin Yapısı, Sorunları Ve Etkinliği Üzerine Bir Politika Önerisi: Tek Bir Uygulamacı Kuruluş Sorunları Çözer Mi?" *Atatürk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 32 (3), 725- 744.
- TDK (2020). "Güncel Türkçe Sözlük". <http://www.tdk.gov.tr>, (Erişim Tarihi: 25.2.2020).
- Tekin, A. (2006). "Vergi Teşvikleri ve Ekonomik Etkileri", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16, 301-316.
- Uluslararası Çalışma Örgütü (2020). İstihdam Teşvikleri, <https://www.ilo.org/ankara/areas-of-work/employment-promotion/lang-tr/index.htm>, (Erişim Tarihi: 01.03.2020).
- UNCTAD (2000). "Tax Incentives and Foreign Direct Investment A Global Survey", ASIT Advisory Studies No. 16.
- UNCTAD (2018). "World Investment Report 2018- Investment and New Industrial Policies", United Nations: New York and Geneva, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf, (Erişim Tarihi: 16.5.2020).
- WP (Working Paper) , (2020). "Sharing Good Practices Among Representatives Of Member States Nominated byThe SME Envoys", http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources, (Erişim Tarihi: 28.05.2020).
- Yavan, N. (2010). "Teşviklerin Sektörel ve Bölgesel Analizi: Türkiye Örneği", Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Yayınları, Ankara.
- Yavan, N. (2011). "Teşviklerin Sektörel ve Bölgesel Analizi: Türkiye Örneği", Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Yayınları Yayın No:27, Ankara.
- Yerebakan, M. (2007). "Türkiye İçin Model Olabilecek Ülkelerde Uygulanan Teşvik Uygulamaları ve Ülkemize Uygulanabilirliği", İTO Yayın no: 2007-51. Entegre Matbaacılık.
- Yılmaz, E. (2016). "Türkiye'de Son Dönemde Uygulamaya Konan Teşvik Sistemlerinin Temel Özellikleri", Merkezın Güncesi, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, <https://tcmbblog.org/wps/wcm/connect/blog/tr/main+menu/analizler/turkiyede+uygulamaya+konan+tesvik+sistemleri>, Erişim tarihi: 28.02.2020.
- 2002/4720 Sayılı Kararname (2002), 2002/4720 Bölgesel İstatistiklerin Toplanması, Geliştirilmesi, Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Analizlerinin Yapılması, Bölgesel Politikaların Çerçevesinin Belirlenmesi ve Avrupa Birliği Bölgesel İstatistik Sistemine Uygun Karşılaştırılabilir İstatistik Veri Tabanı Oluşturulması Amacıyla Ülke Çapında İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırmasının Tanımlanmasına İlişkin Hakkında Karar.
- 2012/3305 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı (2012). Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar. Resmi Gazete Yayın Tarihi: 19.06.2012, 28328 Sayılı Resmi Gazete.
- 2016/6745 Sayılı Kanun (2016). Yatırımlara Proje Bazında Desteklenmesi ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun. Resmi Gazete Yayın Tarihi: 07.09.2016, 29824 Sayılı Resmi Gazete.
- 2016/9495 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı (2016). Yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı Verilmesine İlişkin Karar. Resmi Gazete Yayın Tarihi: 26.02.2016, 29900 Sayılı Resmi Gazete.
- 94/6401 Sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı. 1995-22168 Resmi Gazete.

Kur Riskinin Akademisyenler Tarafından Yönetilmesinin Swara Yönetimi İle İncelenmesi

Zeynep AYDIN* 

Özet

Döviz kurlarındaki ani hareketler sonucu şirketlerin ödeme güçlerinde etkiler oluşmaktadır. İthalatını döviz üzerinden yapan ya da döviz borcu olan şirketler üzerinde kurlardaki artışlar nakit giriş ve çıkışlarının bozulmasına ayrıca maliyetlerinin artmasına da sebep olmaktadır. Kur riskini minimize etmek için yatırım yapan kişilerin finans ve mal piyasalarında yer edinmeleri gibi çeşitli yöntemler vardır. Bu çalışmadaki asıl amaç öğretim üyelerinin kur riskini yönetmede dikkat edecekleri unsurları belirlemek ve en önemli kriteri ortaya çıkarmaktır. Çalışma sonucunda en önemli kriter “Döviz Bazlı Faturalandırma” olarak belirlenmiştir. Bu değerlendirme tamamen sübjektif olup kesin sonuç için değil Swara yöntemini açıklamak ve kur riskini önlemek için kullanılan yöntemleri belirlemek amacı ile yapılmıştır. Çalışmada kur riskinden korunma yolu olarak 11 tane kriter belirlenmiş ve 11 karar vericiden (KV) cevaplama istenmiştir. Kriterler alanında uzman kişiler tarafından onaylanmış ve ağırlıklandırmada da SWARA yöntemi kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kur Riski, Kur Riskinden Korunma Yöntemleri, SWARA Yöntemi Uygulaması, Çok Kriterli Karar Verme

JEL Sınıflama Kodları: O16, M5, G32

Investigation of The Management of The Flat Risk By Academicians By Swara Method

Abstract

As a result of sudden movements in foreign exchange rates, there are effects on the payment power of companies. Increases in exchange rates on companies that import or use foreign currency debt cause cash inflows and outflows, as well as an increase in costs. There are various conditions, such as their investment in business finance and commodity markets, to minimize exchange rate risk. The main purpose of this study is to determine the factors that the lecturers will pay attention to in managing the exchange rate risk and to reveal the most important criteria. As a result of the study, the most important criterion was determined as “Exchange Based Billing”. This evaluation is purely subjective and not for the definitive result, but to explain the Swara method and to determine the methods used to prevent currency risk. In the study, 11 criteria were determined as the way of hedging against foreign exchange risk and 11 decision makers (KV) were asked to answer. The criteria have been approved by experts in the field and the SWARA method has been used for weighting.

Keywords: Currency Risk, Hedging Methods for Currency Risk, SWARA Method Application, Multiple Criteria Decision Making

JEL Codes: O16, M5, G32

* Aydın Adnan Mendere Üniversitesi, SBE, Muhasebe ve Finansman Yüksek Lisans öğrencisi, zynpaydin@gmail.com

1. Giriş

Genel olarak gelirin bir kısmı harcanır ve diğer kısmı ise yatırım yapmak için çeşitli yöntemler ile değerlendirilir. Yatırım yapmadaki asıl amaç getiri olduğundan seçim yaparken bazı değişkenleri göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Yatırım yapmadan önce amacın mutlaka belirlenmesi gerekmektedir. Uzun vadede mi yoksa kısa vadede mi getiri elde edilmek isteniyor ya da başka bir duran varlık yatırıma amaçlanıyor gibi soruların cevapları hazır olmalıdır. Bu soruların cevaplarını bilmek aynı zamanda ne kadar risk alabileceğini de belirler. Ancak unutulmamalıdır ki risk mutlak olarak hesaplanamaz ve kişiden kişiye değişebilir.

Finansal piyasaların derinleşmesi ve genişlemesiyle birlikte ayrıca küreselleşme de döviz kurlarının öngörülemezliğine sebep olmaktadır. Bilhassa Türkiye'nin de içinde yer aldığı gelişme süreci devam eden ülkeler ve ithalatının ihracattan fazla olduğu ülkeler, döviz kurlarındaki ani değişimlere ve spekülasyonlara karşı dikkatli olmalıdır. Bu yüzden döviz kurlarının belirsizliği son derece önemlidir.

Ayrıca Bretton Woods sisteminde olan yıkım ile birlikte peş peşe yaşanan petrol krizleri sonrası ekonomiler birbirine yakın hale gelmiştir. Bretton Woods sisteminin çökmesinin ardından her ne kadar farklı döviz kuru sistemleri kullanılmaya çalışılsa da başarı yakalanamamış ve esnek kur sistemine geçiş yapılmıştır.

Bu çalışma da, 11 tane döviz kuru riskini yönetmek için kullanılan kriter belirlenmiş ve ilk olarak 11 karar vericiye önem sırasına göre kriterleri sıralamaları ve sonrasında kriterler arasındaki yüzdesel farkı belirtmeleri istenmiştir. Yapılan değerlendirmeler sonucunda Swara yöntemi ile bütünlük tabloda ağırlıklandırma yapılmış ve en önemli, en önemsiz kriterler karar vericiler tarafından belirlenmiştir.

2. Döviz Kuru Riski

Döviz kuru riski en sade şekli ile döviz kurlarında meydana gelen ani dalgalanmaların işletmelerin aktif ve pasiflerinde veya nakit akışlarında meydana getirdiği farklılıklar olarak tanımlanabilir (Seyidoğlu, 1994). Ülkeler arasında olan ticaret, döviz kuru dalgalanmalarına karşı hassas olan çeşitli para birimlerinin işlem değerlerinde oluşan dalgalanmaları nedeniyle döviz kuru riskini barındırmaktadır. Bu sebeple, kur riskine açık olan gelir ve giderlerinde döviz kuru farklılıklarına dayalı oluşan olumsuz risklerin yönetilmesi işletmeler yönünden oldukça dikkat edilmesi gereken bir husustur (Melvin, 1997). Fakat döviz kuru riskinin ortaya çıkabilmesi için, işletmenin kur etkilerine karşı açık olması gerekmektedir (Williams & Heins, 1989).

Döviz kuru riskini ortaya çıkaracak her çeşit dövizli alacaklar veya borçlar "döviz pozisyonu", ilgili olan döviz türünden bütün döviz alacak ve borçların tamamı ise "brüt döviz pozisyonu" adıyla tanımlanmaktadır. Döviz pozisyonları döviz türüne ve vade gününe göre bir araya getirilerek "açık pozisyon" oluşturulmaktadır. İşletmelerin net döviz borçlarının yabancı para, vade ve tutar türünden birbirinden farklı olması, fiili anlamda döviz kuru riskinin oluşmasının sebebidir (Duman & Karamusrafa, 1996).

İşletmelerin döviz kuru riski ile karşılaşmaları için sadece uluslararası faaliyette bulunması gerekmemektedir. Yerel paranın yabancı paralar karşısında değerinin düşmesi veya yükselmesine bağlı, yerli işletmelerin ticari faaliyetleri pozitif veya negatif yönde hareket etmektedir (Duman & Karamusrafa, 1996).

Döviz kuru riskini iyi bir şekilde yönetebilmek ithalat ve ihracat yapan işletmelerin kararlarında son derece etkilidir. Dış sektörlerle bağlı kalan ülkelerin muhtemel döviz kuru değişimleri ekonomik ve milli gelir açısından farklılıklara sebep olabilmektedir. Ve oluşan farklılıklar, işletmelerin birbiriyle olan rekabetini de etkilemektedir (Papaiannou, 2006).

Dünya genelinde birçok finansal buhran yaşanmakta ve bu buhranların evrensel boyutlara taşınması nedeniyle en başta finans sektörünün kur riskini iyi yönetmesi önem taşımaktadır. Bu nedenle gelişmiş ülkeler bu riskin oluşturacağı zararı en aza indirebilmek için organizasyon bünyelerinde kur riski için ayrı bir departman bulundurmaktadır (Joseph, 1999).

Kur riskinin türlerinden oluşan işlem, ekonomi ve muhaseberiskini kontrol altına almak için geliştirilen stratejilerle her koşulda başarıya ulaşılmaya da zararın etkisini minimuma indirebilmek açısından önem arz etmektedir. İşletme bünyesinde yapılan netleştirme, eşleştirme, öne alma ve geciktirme, fiyatlama ile ilgili politika, aktif ve pasif idaresi ile farklılaştırma ve ayırma yöntemi ile risk kontrolü işletmenin bölümleri arasındaki işlem ve sözleşmeler vasıtası ile oluşturulmak için çabalanmaktadır (Altıntaş, 2006). Döviz kuru riskinden korunurken bir tarafta da daha basit şekilde korunma amacı varsa maliyetlerin çok daha az olması sebebiyle işletme bünyesinde oluşan içsel tekniklerden yararlanılması faydalıdır (Sucher & Carter, 1996).

3. Türkiye Ekonomisi ve Döviz Kuru Riski

1994 (Türkiye-Meksika), 1997 (Uzakdoğu), 1998 (Rusya) ve 2001 (Türkiye) yılları birçok finansal krizin yaşanmış olduğu yıllardır. Bu krizlerden bazıları bir diğer krize sebep olsa da kur rejimlerinin yeri yok sayılamayacak derecede büyük yer tutmaktadır. 1999 yılının başlarından itibaren son zamanına kadar Türkiye’de denetimli kur rejimi uygulaması yapılmış, yine aynı zamanlarda Merkez Bankasının bağımsız piyasalara oldukça fazla müdahaleleri olmuştur. 2000’li yılların başından 21 Şubat 2001’de ki buhrana kadar olan süredeyse Kur Çıpasına Bağlı Stabilizasyon projesi uygulamaya geçilmiştir. Fakat kur çıpasına dayalı program uygulanırken Türk Lirası yabancı paralara karşı bir hayli değer kazanmış, mali bakımdan ihracatta güçlükler yaşanmış, ithalatta ise kolaylıklar

yaşanmıştır. Durum böyle olunca kurlar üzerindeki baskı artmıştır. Ek olarak, Türkiye’nin iç borçlanma etkeni, ilk olarak devlet bankalarından kaynaklanan finansal düzendeki dayanıksız oluşum ve başka temel problemler sebebiyle 2001 Şubat tarihinde patlak veren finansal krizden sonra kur çıpasına bağlı programdan diğer bir deyişle düzenlenebilir sabit kur rejiminden, değişken kur rejimine geçiş yapmıştır (Kadioğlu, 2003).

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası döviz bazında oluşan değişimleri krizleri etkileyen faktör olarak tanımlamaktadır. MB döviz kurunda devamlılık isteği içinde olsa da döviz pazarlarında bir denetim hakkına sahip değildir. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası yalnızca elinde bulunan yöntemlerle piyasaları verimli hale getirmek için çabalamaktadır (Berument, & Dinçer, 2004).

Türkiye’nin doğrudan veya dolaylı olarak etkilenmiş olduğu buhranlar ve yaşanması olası karşı krizlere tedbir olarak Merkez Bankasının serbest bir şekilde fiyat istikrarını yönetme görevini en iyi şekilde yapması gerekmektedir. Ayrıca muhtemel döviz kuru risklerine karşı gereken önlemleri alması oldukça önemlidir (Akarsu & Dilbaz Alacahan, 2019).

4. Kur Riskinden Korunma Yöntemleri

Kur riskini minimize etmek için çeşitli yöntemler bulunmaktadır. Ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre kullanılan yöntemlerde değişebilmektedir. Bu yöntemlerden bazılarının alt başlıklar halinde açıklamaları ile birlikte kısaca aşağıda yer verilmiştir.

4.1. Doğal Koruma

Gelirleriniz ve giderleriniz eğer aynı para biriminden ise riski yönetmek daha kolay olacaktır. Ne tür para birimi cinsinden para kazanıyorsanız yine aynı tür para birimi cinsinden harcamalarınızı yapar veya verdiğiniz borçlarda yine aynı para birimi üzerinden olursa sizi şaşırtacak kötü sürprizler ile karşılaşmamış olursunuz. Bu bakımdan eğer

ihracatçı şirket Türkiye’de ihracatçı durumda ise döviz bazından borçlanmış olsa da kurdaki artışlardan olumsuz olarak etkilenmeyecektir (Kuran, 2018).

4.2. Döviz Bazlı Faturalandırma

Her hangi bir işletmenin faaliyetlerinin tedariklerini döviz üzerinden oluşturacağını düşünürsek, faturalandırmasını ise TL üzerinden yapması işletmenin kur riski ile karşı karşıya kalmasına sebep olacaktır. Bu durumla karşılaşmamak için eğer faturalandırma işlemi döviz bazlı yapılabilsen kur riski oluşmayacaktı. Ancak her işletme döviz kurundaki değişimlerden en az zararlı kurtulamaya bilir ve döviz bazlı olarak faturalandırma şansını elde edemeyebilir. Yöntemi uygulamak Türkiye gibi gelişme süreci devam eden ülkeler açısından oldukça güç bir metottur. Genel anlamda ise döviz bazlı olarak yapılan faturalandırmayı ülkemizin şartlarında sorunsuz şekilde uygulayabilmek için yeni piyasaya sürülen ve talep seviyesi fazla olan ürünler ya da tekel\ tekele yakın seviyede kısmi olarak rekabetçi ürünlerin varlığı piyasada bulunmalıdır (Aksu, 2016).

4.3. Fiyata Yansıtma

Fiyatlandırma da farklı stratejilere yoğunlaşmak döviz kurunda meydana gelen değişiklikleri kontrol altına almak için bir yöntem olabilir. Bu politikayı uygulamak isteyen işletmeler ilk olarak fiyatlar seviyesinde karın mı daha önemli olduğu ya da piyasa diliminin mi ilk sırada olması gerektiğine karar vermelidir. Çünkü ürün veya hizmetler üzerinden fiyat kıyaslaması yapıldığında mal veya hizmetin fiyatını yükseltmek, karın birim başına denk gelen oranını arttırmak ya da mal ve hizmet fiyatlarını sabitleyip pazardaki payı yükseltmek de karşılaşılabilecek seçeneklerdendir (Demirağ & Goddard, 1994).

Fiyatlandırma politikası işletmelerin uygulaması gereken çok önemli stratejilerden biridir. Kur dalgalanmaları ve döviz birimleri yönünden

bakacak olursak, kur riski ile karşılaşmamak için işletmelerin fiyatlardaki ayarlamaları ne sıklıkla yapması gerektiğine karar vermeleri son derece önemli bir konudur. İşletmelerin küresel bir rekabet ortamında kur dalgalanmalarına karşı oluşturdukları fiyatlandırma stratejileri, piyasadaki yerlerini ve müşterilerden oluşan pay kaybının yaşanmaması için tek bir fiyatla hareket etmek yönünden çeşitlilik oluşturmaktadır (Seyidoğlu H., 1997).

4.4. Nakit Akışlarının Zamanlaması

Nakit akışlarının bilançodaki kârdan daha önem arz ettiği günümüz ortamında, nakit akışlarının önceden bilinmesi ve zamanlaması firmalar için oldukça önemlidir. Nakit akışlarının zamanlaması yöntemi, dövizlere odaklı olarak artış veya azalış beklentisinde olunan durumlarda en avantajlı kararın uygulanması amacını üstlenmektedir. Aynı zamanda forward işlemlerini ve işletmelerinin gerekli görmediği zamanlarda kullanılan riskten korunma yöntemlerindedir (Demirağ & Goddard, 1994).

Oluşturulan metot nakit akışlarının zamanlamasına, gelecekteki bir tarihte döviz kurlarına bağlı önsezi veya beklentileri dayanak göstererek borç ve alacaklar açısından öne çekme veya başka bir zamana erteleme vasıtasıyla oluşmaktadır (Aksel, 1994) (Erdoğan, 1994).

Küresel ölçekli işletmelerde daha basit uygulanabilen bu metot, şube kolları arasında borç ve alacaklarının zamanından daha öne çekme veya geciktirme işlemi uygulayarak tüm firma çevresinde kârın maksimum düzeye çıkarılmasında önemli rol oynamakta ve ayrıca kur riskini minimize etmektedir (Aksel, 1994).

Vade zamanını öne çekme veya erteleme bir yöntem olarak kâr oluşturabilmek için pozisyonlar üzerinde değişikliğe gidilmesi ve pozisyonun alınmasını sağladığı için kur riskinden korunma metotlarından çok spekülâtif strateji içermektedir (Aksel, 1994).

4.5. Forward

Forward işlemi, gelecek bir tarihte teslim alınacak bir malın vadesi, miktarı ve fiyatını bugünden oluşturup satın alınarak sözleşmenin yapıldığı işlemlerdir (Ceylan, 2003, s. 396).

Forward sözleşmeleri Türkiye’de en yaygın kullanılan türev üründür. Dövizle ilgili forward işlemler, bugünden tespit edilmiş bir fiyattan gelecekte teslim edilecek bir döviz sözleşmesinin teslim alınmasıdır. Kur riskine karşı olarak forward işlemler neredeyse korumayı tam anlamı ile sağlayabilmektedir (Papaioannou, 2006).

Kur riskini neredeyse sıfıra indiren forward işlemlerinin alıcıları genellikle kredilerde oluşan faiz oranlarında ortaya çıkabilecek artma olasılığından endişe duyan ve net bir zamandan sonra kredi alma ihtiyacı ve isteği içerisinde olan yatırımcılardan oluşmaktadır. Satıcılarıysa genellikle getiri oranlarında ortaya çıkabilecek azalma varsayımından endişe duyan ve belirli bir süre geçtikten sonra faizden gelir elde etmek isteyen yatırımcılardır (Yılmaz M. K., 2002).

4.6. Alacak ve Borçların Netleştirilmesi (Netting)

Netleştirme işlemi firmalar arasında oluşan gider karşılıkları ve borç ile gelir ve alacak ilişkisinde bir netleştirme işleminin yapılmasıdır. Birbirleri arasında ilişki bulunan diğer bir deyişle birden fazla uluslu firmaların kendi arasındaki bir müddet sonunda olan eş veya benzer döviz borçları, ödeme dönemi öncesinde belirtilmiş ve en sonundan başlayarak birbirlerine yönelik kapatılma işlemidir (McRae, 1996).

4.7. Futures

Futures sözleşmeler ile forward işlemleri benzerlik göstermektedir. Forward işlemlerinin standartlaştırılıp organize olan piyasalarda işlem halinde olmasını future sözleşme olarak tanımlayabiliriz.

Dövizle olan future sözleşmeleri, belirlenen bir miktardaki döviz üzerinden öncesinde belirlenen ve anlaşması sağlanan bir fiyattan belirlenen bir zamanda değişim yapmaya olanak veren yasal yönden bağlayıcılığı olan standart sözleşmelerdir. Türkiye’de vadeli opsiyon borsasında yalnızca ABD doları ve Euro üzerine yazılı olan future döviz sözleşmeleri işlem halindedir. Future ve forward işlemlerinin ayırt edici taraflarından biri yazılı halde olan sözleşmenin takas bankta korunması ve ikinci el piyasasının varlığı sebebiyle yeniden alım ve satıma konu olabilmelidir (Canbaş & Doğukanlı, 2012, s. 103).

4.8. Swap

Swap işlemleri, sözlük anlamı olarak takas anlamına gelmektedir. Başka bir deyişle swap, bir varlığın başka varlık ile değiş tokuş edilmesidir (Yalçiner, 2011, s. 118). Takas işlemler olarak da adlandırılan swap sözleşmeler birden fazla ya da sadece bir tane forward işlemi konu alan, her iki tarafın da daha önceki tarihte belirlenmiş, ileri bir dönemde nakit akımlarının birbiri yerine değiştirilmesidir (Ersan, 2003).

Taraflar swap işlemi yaparak faiz ve döviz değişimlerinden kaynaklanan riski en aza indirmek ister. Bu açıdan swap sözleşmeler, hali hazırda olan borçların ve de yatırımların nakit akışlarını değişime uğratan mali bir araçtır (Dönmez, 2002, s. 56). Diğer türev araçlarından swap işlemleri ayıran en önemli fark swap işlemlerde tarafların birlikte yarar sağlayabilmesidir.

4.9. Spot Piyasalar

Anında teslim ilkesiyle finansal varlıkların piyasada oluşan fiyat üzerinden el değiştirdiği piyasa ortamına spot piyasalar denir. Spot piyasalarda bir varlığın alışı ya da satışı işleme alınan tarihten itibaren belirlenen fiyattan en fazla iki iş günü sonrasında gerçekleşir. Spot piyasalar, nakit piyasa olarak da bilinmektedir (Finans, 2020).

4.10. Döviz Opsiyonları

Yabancı para opsiyonları, kur riskinin idaresi ya da piyasa düzeninin değerlendirilmesi sonucunda ihtimaller göze alınarak ve riski üstlenerek getiri elde edilmesi için kullanılmakta olan etkili bir metottur. Kamu sektörü için döviz kaynaklı borçların muhtemel kur riskini güvence oluşturacak biçimde kullanarak, hem işletme hem de bankalarda ki yabancı paralı borçları, getiri benzeri faktörlerin işlemlerinde fayda sağlamak için döviz opsiyonları tarafından kur riskini idare etmek için oluşturulmaktadır (Kırım, 1991).

Döviz opsiyonları sadece kur riskinden korunmak için kullanılmaz aynı zamanda karlılık da getirebilir. İşlemin oluşturduğu hakların işlenmesi söz konusu olduğunda alım opsiyonu için vade tarihi bitiminde Avrupa tip, vade bitiminden önce olan bir tarihte Amerikan tip opsiyonların kullanım değerinin düşük, spot değerinin fazla olması opsiyonları kazançlı bir hale dönüştürmektedir. Satış opsiyonunda ise kullanım değerinin spot fiyattan yüksek olması kazanç getirir. Açıklanan bu durumların tam tersi olduğunda ise alım ve satım opsiyonları zarara neden olabilmektedir (Hull, 1989) (Uzunoğlu, 1999).

4.11. Gelir ve Ödemelerin Çakıştırılması

Uyumlaştırma veya eşleştirme olarak da bilinen çakıştırma metodu, yabancı paralar üzerinde eş tutar ve vade baz alınarak net karşılıkla oluşturulan nakit akımlarını, yabancı para ile gerçekleştirilecek nakit akışlarının ters yapılması ve bu vadenin ve tutarın denk oluşmasına özen gösterilmesini amaç edinen döviz kuru riskinden korunmayı sağlayan firma içi yöntemlerdendir. Başka zaman sonunda borcu olan yabancı para biriminin harcanıldığı ülke için farkında olarak satımında konu olan ve satımı hayata geçirebilen firmalar kazanç ve ödemelerin çakıştırılması ile olası kur riskinden korunmuş olacaktır (Seyidoğlu H. , 1997) (Parasız & Yıldırım, 1994).

Çakıştırma metodu, kazanç ve borçların aralarında eşleştirilmesi ve paralel bir biçime dönüştürülmesini varsaymakta ve olası alacak ve borçlar bakımından değişik yabancı para birimleri açısından farklı farklı balans oluşturmayı tanımladığından çakıştırılma yapılamayan net miktar baz alınarak yapılmaktadır (Pamuk, Erkut, Ülengin, Ülengin, Akgüç, & Alpay, 1997).

5. Literatür İncelemesi

Çiftçi & Yılmaz (2014) çalışmasında kur riski ve idaresi ile ilgili bilgiler vermekte ayrıca Türkiye’de son zamanlarda döviz kurlarında yaşanan önemli değişimler anlatılmaktadır. Sonuç olarak bir Türk dış ticaret şirketinin kur riskine karşı hayata geçirebileceği yöntemlere yer verilmiştir. Dış ticaret işletmelerinin vadeli ithalat işlemi neticesinde herhangi bir dışsal korunma yöntemiyle kur riskine karşı korunmak istemesinin asıl nedeni olarak bu işlemlerden ex-post olarak kazançlı çıkmaktan çok ileri bir tarihte nakit akışı belirsizliğinin ortadan kaldırılması düşüncesi olduğu sonucuna varılmıştır.

Doğanay (2016) çalışmasında, tütün endüstrisindeki şirketlerin döviz kurlarındaki dalgalanmalardan etkilenme seviyeleri ile kur riski idaresine ilişkin yaklaşımları belirtilmiştir. Şirketlerin ihracat işlemlerinde döviz kuru riskinden korunmayı amaçladıkları sonucuna varılmıştır. İşletmelerin büyük bir kısmında sistematik şekilde kur riski yönetiminin olmadığı belirlenmiştir. Şirketlerin döviz kuru riskinin idare edilmesinde daha çok işletme içi yöntemlerin tercih edildiği saptanmıştır.

Usta & Demireli (2010) çalışmasında, İMKB’de hipotetik bir portföy oluşturmuş ve finansal varlıkları fiyatlandırma modeli aracılığıyla söz konusu portföyün riski ölçülmüştür. Sonuç olarak hisse senetlerinin risk toplamını piyasa riskinden ayırarak risk ayrıştırması yapmış ve piyasadaki sistematik risk seviyesi bulunmuştur.

Yılmaz (2007) çalışmasında, ekonomik göstergeler ışığında döviz vadeli işlem sözleşmelerinin Türkiye'deki gelişimini ve kur riski yönetimine göre değerlendirmesini yapmıştır. Değerlendirmeler sonucunda Türkiye'de firmaların dış ticaret ve dış borç kullanımının en fazla ABD doları üzerinden yapıldığı tespit edilmiş ve bu sebeple kurlarda oluşan dalgalanmalardan etkilenme seviyesinin fazla olduğu sonucuna varılmıştır.

Aktaş (2010) araştırmasında, reel döviz kurlarıyla dış alım ve dış satım yönündeki ilişkileri üç aylık datalar kullanarak VAR analizi ile çalışmıştır. Araştırmada durağanlığın belirlenmesi için ADF birim kök testi yapılmış ve ithalat kısıtlamalarının ihracatı olumsuz biçimde etkileyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

Ünal & Altın (2010) çalışmasında, firma pazar değeri ve net döviz pozisyonunda oluşan ilişkiyi meydana çıkarmıştır. Pearson Korelasyon testi ve Panel Veri analizi uygulanmıştır. Çalışma literatüründe döviz kur riski ile şirket değeri arasında ilişki incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre döviz kur riski ile şirket değeri arasındaki ilişkinin yönü hakkında net bir sonuca ulaşılamadığı görülmüştür.

Kutukız (2005) çalışmasında, Muğla ilinde faaliyette olan 120 firmaya anket uygulaması yapılmış sonuç olarak firmaların risklere karşı türev ürünleri bilgileri olmadığından ve oluşmuş bir piyasanın yokluğundan dolayı kullanmadıkları sonucuna varılmıştır.

Yılmaz (2016) çalışmasında, inşaat sektöründe meydana gelen risk türlerini ve yabancı para kullanılarak yapılan inşaat projelerinde oluşan kur riskini ele almıştır. Hesaplamalarında ise ilk öngörülen maliyet ile kar hedefleri ve yıllara yaygın olarak oluşan maliyet ve kar arasında ters yönde olan farkları tespit etmiştir.

Aksu (2016) çalışmasında, imalat sektöründe mecbur bırakılan kur riskinin finansal veriler üzerindeki asli ve ikincil etkilerinin tespiti ve alınabilecek tedbirlere ilişkin bilgilere yer vermiştir.

Çalışma sonucunda imalat sektöründe yüksek seviyede olan yabancı para borçluluğu, ithalat bağımlılığı ve işletme yönetimlerindeki bilgisizlik sebebiyle yüksek seviyede kur riski taşıdığı sonucuna varılmıştır.

Aypek & Kayahan (2010)'ın çalışmasında, kur riskinden korunmak için Range Forward kontratlarının, önceden belirtilmiş farklı senaryolar altında uygulanması için alternatifleri değerlendirmiş ve portföy üzerindeki muhtemel yansımalar değerlendirilmiştir. Değerlendirme sonucunda Range Forward ile kur dalgalanmalarının firma için belirli bir seviyede kalması garanti edilmiş ve geleceğe yönelik belirsizlikler de ithalatçı veya ihracatçı için ortadan kaldırılmıştır.

Benli, Topuz & Ceviz (2010) tarafından yapılan çalışmada, Ankara Etlük Entegre Sağlık Kampüsü Projesi için 4 yıllık inşaa süresi ve 25 yıllık işletim süresi boyunca döviz kurlarındaki dalgalanmalar simülasyonlar ile değerlendirilmiştir. Riske maruz olan değer (VAR) analizi ışığında kur riski değerlendirilmesi yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, kur riski daha az olan döviz kuru ABD doları olmuştur.

Tunçsiper & Öksüzler (2006)'in araştırmasında, döviz kuru riskinin Türkiye'nin toplamında ve sektörel olarak ihracatına tesiri için 1980-2001 yılları arasında üç aylık veri kullanılarak araştırma yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda AB'ye girince minimum seviyeye incek olan döviz kuru riski, Türkiye'nin dış satım kapasitesini hem AB ile hem de AB olmayan ülkeler ile oluşan ticaretini arttıracığını belirtmiştir.

Cengiz (2009) yılındaki çalışmasında, belirsizlikler karşısında rekabetçi olmayan işgücü piyasalarının işsizliği ve kayıt dışı istihdamı nasıl etkilediğini araştırmıştır. Kur riskini gösterebilmek için ise ARCH ve Kukla değişken metodu kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, kur riskindeki artışla işsizlik arasında önemli bir ilişkinin bulunduğu görülmüştür.

6. Materyal Ve Yöntem

Karar verme aşaması birkaç çeşit alternatif içerisinde tek bir tanesini belirlemek olarak tanımlanabilir. Bu seçme aşamasında çeşitli kriterler söz konusu olabilmektedir. Dolayısıyla bu problemlere çok kriterli karar verme (ÇKKV) problemleri adı verilmiştir. ÇKKV problemlerinde amaç birkaç çeşit bakış açısından yola çıkarak bir kriter oluşturulmasıdır. Karar seçenekleri, karar vermeyi yönlendiren sebepler ve çizgilerden oluşmaktadır. ÇKKV hem bilimsel bakış açılarında hem de iş dünyası gibi birçok alanda kullanılmıştır. Çünkü ÇKKV, karar alma aşamasını daha net ve sayısal hale dönüştürerek seçim yapmada kolaylık sağlamaktadır. Çok kriterli yöntem belirlemenin en iyi avantajı, çelişkili olasılıkların yaratmış olduğu sorunları da ele almış olmasıdır (Zavadskas & Turskis, 2010).

Karar verme sürecinde kriter ağırlıklandırmada çok yeni uygulamalardan biri olarak ortaya çıkan SWARA yöntemi, bu çalışmada kriterlerin önceliklendirilmesinde tercih edilmiştir.

6.1. Swara Method (Step-wise Weight Assessment Ratio Analysis-Kademeli Ağırlık Değerlendirme Oran Analizi)

ÇKKV yöntemlerine alternatif olarak bir yöntem de SWARA yöntemidir. SWARA yöntemi, kriterleri iyiden kötüye doğru sıralama ve bu kriterleri bir önceki ve bir sonraki kriterlerle karşılaştırabilen çok kriterli karar verme yöntemidir. SWARA yönteminin adımları aşağıda özetlenmiştir (Kersulienė ve Turskis, 2011; Zolfani ve Sapauskas, 2013; Zolfani ve Banihashemi, 2014; Tuş Işık ve Aytaç Adalı, 2016):

Aşama 1: İlk olarak soruna yönelik kriterler ve seçim sürecine dahil olacak karar vericilerden oluşan karar kadrosu

belirlenmektedir. Problemden n tane kriterin ($C_j, j=1,2,\dots,n$) ve karar grubunda k tane karar vericinin ($KV_k, k=1,2,\dots,K$) bulunduğu tahmin edilmektedir.

Aşama 2: Bu aşamada seçime dahil olan her bir KV, öz bilgileri ve deneyimlerine dayalı olarak ölçütleri değerlendirmeye almaktadır. Bu değerlendirmenin sonrasında KV'lerden, kriterlerin en iyi olandan en önemsiz doğru sıralanmasına ilişkin ortak bir bütünleştirilmiş sıralama oluşturmaları beklenmektedir. Bu bütünleştirilmiş dizinde C_1 ve C_n , en önemli ve en önemsiz kriteri işaret etmektedir.

Aşama 3: Bütünleştirilmiş dizinin göz önünde bulundurularak her KV, ikinci sıradaki ölçütlerden başlayarak ölçütlerin karşılaştırmalı ağırlığını oluşturmaktadır. Bu belirleme sonucunda KV'ler, en iyi kriter 1,00 puanını vermektedir. Diğer kriterlere atanan puanlar, en önemli sırada olan kriter baz alınarak yapılmaktadır. Bütün puanlar, 0 ile 1 arasında 5'in katlarını oluşturacak biçimde atanmaktadır. KV bazında yapılan karşılaştırmalı ağırlıkların ortalamalarının alınması ile her kriter için karşılaştırmalı ağırlıkların ortalamaları (s_j) bulunmaktadır. Örneğin s_1 , 1. önemli kriter ile 2. önemli kriter arasındaki karşılaştırmalı ağırlığın ortalama değerini göstermektedir.

Aşama 4: Her bir kriter için Eşitlik (1)'de belirtilen bir katsayı (k_j) bulunmaktadır. Ölçütlerin ortak sıralamasında en iyi kriterin k_j katsayısı, 1 olarak ataması yapılmaktadır.

$$k_j = \begin{cases} 1 & \text{eğer } j=1 \\ s_j + 1 & \text{eğer } j>1 \end{cases} \quad (1)$$

Aşama 5: Her bir ölçüt için ağırlık (w_j), Eşitlik (2) vasıtasıyla hesaplanmaktadır. Bir önceki aşamada olduğu gibi kriterlerin ortak sıralamasında en iyi olan kriterin w_j katsayısı, 1'dir.

$$w_j = \begin{cases} 1 & \text{eğer } j=1 \\ \frac{w_{j-1}}{k_j} & \text{eğer } j>1 \end{cases} \quad (2)$$

Aşama 6: Son olarak bir önceki aşamada bulunan ölçüt ağırlıkları (w_j), ölçüt ağırlıkları toplamına bölünerek her bir kriterin nihai ağırlıkları (q_j) bulunmaktadır.

$$q_j = \frac{w_j}{\sum w_j} \quad (3)$$

7. Uygulama

Bu çalışmada akademik yönden donanımlı çeşitli üniversitelerde öğretim üyesi olan, alanlarında başarılı 11 akademisyene anket çalışması yapılmıştır. Karar aşamalarında direnç oluşturabilecek kur riskinden en çok faydalanılan kriterler literatür sonucunda seçilmiş ve bu kriterlerin önem seviyelerinin SWARA yöntemi ile çözümlenmesi amaçlanmıştır. Karar verici olarak belirlenen uzmanların çalıştığı sektörler, bölgeler Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Karar Vericilerin Demografik Bilgileri

Karar Verici Kodu	Çalıştığınız Sektör	Yaşadığınız Bölge
KV1	Eğitim	Ege Bölgesi
KV2	Eğitim	Ege Bölgesi
KV3	Eğitim	Marmara Bölgesi
KV4	Eğitim	Ege Bölgesi
KV5	Eğitim	Ege Bölgesi
KV6	Eğitim	Ege Bölgesi
KV7	Eğitim	Ege Bölgesi
KV8	Eğitim	Ege Bölgesi
KV9	Eğitim	Ege Bölgesi
KV10	Eğitim	Marmara Bölgesi
KV11	Eğitim	Marmara Bölgesi

Alınan uzman görüşleri ve literatür taraması sonucunda Tablo 2'de gösterilen 11 kriter belirlenmiştir. Kur riski dirençlerine ulaşmak için kullanılan kriterlerin belirlenmesinde literatürden ve uzmanlardan faydalanılmıştır. Kriter kodları ve kriterler Tablo 2'de özet halde sunulmuştur.

Tablo 2. Kriterlerin ve Alt Kriterlerin Uygulama Kodları

Kriter Kodu	Kriterler
C1	Doğal Koruma
C2	Forward
C3	Nakit Akışlarının Zamanlaması
C4	Opsiyonlar
C5	Döviz Bazlı Faturalandırma
C6	Gelir ve Ödemelerin Çakıştırılması
C7	Fiyata Yansıtma
C8	Alacak ve Borçların Netleştirilmesi
C9	Spot Piyasalar
C10	Futures
C11	Swap

Bu kriterlerin önem düzeylerinin belirlenebilmesi için ÇKKV yöntemlerinden SWARA yöntemi tercih edilmiştir. Karar vericiler ile yapılan anket sonucunda ulaşılan veriler, Microsoft Office Excel 2016 yazılımı ile analiz edilmiştir.

Swara Yöntemi ile Kriter Ağırlıklarının Belirlenmesi

SWARA yönteminin ilk adımında Tablo 1’de yer alan her bir karar vericiye anket uygulanarak, Tablo 2’deki kriterleri en iyiden en kötü kritere doğru seçmeleri istenmiştir. Kriterlerin sıralamasının belirlenmesinden sonra bu kriterler arasındaki önem oranı yüzdesel olarak derecelendirilerek önem sıralamasının ve kriterler ağırlıklarının belirlenmesi sağlanmıştır. Tablo 3’te Karar Verici 1’in kriter değerlendirme anket sonucuna yer verilmiştir.

Tablo 3. KV1’e Ait Kriter Değerlendirmeleri

Ranked Criteria		s_j	k_j	q_j	w_j	Criteria		w_{j1}
C1	Doğal Koruma	1	1,00	1,000	0,215	C1	Doğal Koruma	0,2149
C5	Forward	2	0,20	1,20	0,833	C2	Döviz Bazlı Faturalandırma	0,0820
C4	Nakit Akışlarının Zamanlanması	3	0,30	1,30	0,641	C3	Fiyata Yansıtma	0,0710
C10	Opsiyonlar	4	0,40	1,40	0,458	C4	Nakit Akışlarının Zamanlanması	0,1377
C2	Döviz Bazlı Faturalandırma	5	0,20	1,20	0,382	C5	Forward	0,1791
C11	Gelir ve Ödemelerin Çakıştırılması	6	0,10	1,10	0,347	C6	Alacak ve Borçların Netleştirilmesi	0,0473
C3	Fiyata Yansıtma	7	0,05	1,05	0,330	C7	Futures	0,0303
C6	Alacak ve Borçların Netleştirilmesi	8	0,50	1,50	0,220	C8	Swap	0,0253
C9	Spot Piyasalar	9	0,20	1,20	0,184	C9	Spot Piyasalar	0,0394
C7	Futures	10	0,30	1,30	0,141	C10	Opsiyonlar	0,0984
C8	Swap	11	0,20	1,20	0,118	C11	Gelir ve Ödemelerin Çakıştırılması	0,0745

Tablo 3'e göre $A_B = \{1, 5, 4, 10, 2, 11, 3, 6, 9, 7, 8\}$ vektörlerine ve kriterler arasındaki yüzdesel farklara (s_j) ulaşılmıştır. Eşitlik (1)'den başlayarak Eşitlik (11)'e kadar olan tüm eşitlikler dikkate alınarak doğrusal programlama modeli kurulmuş ve çözümlenmiştir. Bu çözümlenmeye göre KV1'e ait kriter ağırlıkları C1=0,2149; C2=0,0820; C3=0,0710; C4=0,1377; C5=0,1791; C6=0,0473; C7=0,0303; C8=0,0253; C9=0,0394; C10=0,0984 C11=0,0745 olarak hesaplanmıştır.

Her bir karar verici ile yapılan anket sonucunda elde edilen karşılaştırmalar ile SWARA adımlarının tamamı uygulanarak doğrusal programlama modeli çözümlenmesi yapılmış ve kriterlere ait ağırlıklar Tablo 4'teki gibi elde edilmiştir.

Tablo 4. Her Bir Karar Vericiye Ait Kriter Ağırlıkları, Nihai Ağırlıkları

Kriterler	KV1	KV2	KV3	KV4	KV5	KV6	KV7	KV8	KV9	KV10	KV11	Geometrik Ortalama	Nihai ortalama
C1 Doğal Koruma	0,2149	0,1404	0,1992	0,1563	0,1053	0,1614	0,1640	0,0728	0,0664	0,1609	0,0850	0,1296	0,1468
C2 Forward	0,0820	0,1615	0,0862	0,1421	0,0877	0,0818	0,1296	0,0480	0,0201	0,0215	0,0773	0,0713	0,0807
C3 Nakit Akışlarının	0,0710	0,0900	0,1811	0,1236	0,1216	0,0681	0,0261	0,0335	0,0221	0,0153	0,0463	0,0558	0,0631
C4 Opsiyonlar	0,1377	0,0818	0,0719	0,0343	0,0798	0,0494	0,0313	0,0240	0,0332	0,0335	0,0356	0,0482	0,0546
C5 Döviz Bazlı Faturalandırma	0,1791	0,1777	0,0410	0,1876	0,1538	0,1775	0,1804	0,2385	0,2263	0,2318	0,1750	0,1660	0,1880
C6 Gelir ve Ödemelerin Çakıştırılması	0,0473	0,0682	0,0625	0,0514	0,1106	0,0294	0,0360	0,0436	0,1451	0,1931	0,0532	0,0644	0,0729
C7 Fiyata Yansıtma	0,0525	0,0525	0,1724	0,0297	0,1399	0,1345	0,1426	0,1834	0,0604	0,1150	0,1591	0,0929	0,1052
C8 Alacak ve Borçların	0,0253	0,0320	0,0390	0,0905	0,0694	0,1034	0,1080	0,1310	0,1886	0,0884	0,1326	0,0779	0,0882
C9 Spot Piyasalar	0,0394	0,0384	0,0451	0,0327	0,0445	0,0940	0,0831	0,0633	0,0797	0,0279	0,0702	0,0521	0,0590
C10 Futures	0,0984	0,0404	0,0521	0,0951	0,0296	0,0593	0,0594	0,1092	0,1116	0,0590	0,1020	0,0683	0,0773
C11 Swap	0,0745	0,1170	0,0496	0,0566	0,0578	0,0412	0,0396	0,0527	0,0465	0,0536	0,0638	0,0567	0,0642
												0,8831	1,0000

Karar vericilere yapılan anketler ile Excel'de alınan ortalamalar neticesinde en önemli - en önemsiz kriterler ağırlıklarına göre belirlenmiş ve ortaya Tablo 5'te verilen kriter sıralaması ortaya çıkmıştır.

Tablo 5. Ağırlıklarına Göre Kriter Sıralaması

Kriterler		Kriter Ağırlıkları	Sıralama
C1	Doğal Koruma	0,1468	2
C2	Forward	0,0807	
C3	Nakit Akışlarının Zamanlaması	0,0631	
C4	Opsiyonlar	0,0546	
C5	Döviz Bazlı Faturalandırma	0,1880	1
C6	Gelir ve Ödemelerin Çakıştırılması	0,0729	
C7	Fiyata Yansıtma	0,1052	3
C8	Alacak ve Borçların Netleştirilmesi	0,0882	
C9	Spot Piyasalar	0,0590	
C10	Futures	0,0773	
C11	Swap	0,0642	

Tablo 5'te gösterilen sıralamaya göre araştırmadaki en önemli kriter "C5- **Döviz Bazlı Faturalandırma**" ve en önemsiz kriter ise "C4- Opsiyonlar" kriteridir.

Yapılan anket sonucunda beklentiler ve öncelik sıralamaları arasında uyumsuzluk oluşmuştur. Araştırma öncesi Forward işlemlerin ilk sırada olacağı düşünülmüş fakat 11 Karar Vericinin seçmiş olduğu ilk 3 sıralamasının ağırlıklandırılması neticesinde diğer seçeneklerle beraber Forward işlemlerde yer alamamıştır. Araştırma en iyi kriteri kesin olarak belirlemek için değil subjektif olarak bir sıralama yapmak ve ÇKKV yöntemlerinden SWARA metodunu açıklamak için yapılmıştır.

8. Sonuç

Gelişmiş, gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkeler, kısacası her ülke krizlerden etkilenmektedir. Bazı ülkeler kriz sürecini daha az zararla atlatabiliyorken bazı ülkelerde ciddi hasarlar bırakmaktadır. Özellikle ticari ilişkilerinin çoğunluğunda dışa bağlı ülkeler döviz kurlarındaki ani değişimler yüzünden zarara uğramakta ve ülkenin bunu atlama uzun zaman alabilmektedir. Üretimini ülke içinde yapan, dışa bağımlılığı az olan ülkeler ise kriz ortamından karlı bir biçimde çıkmayı başarabilmektedir. Yapılmış olan araştırmanın asıl amacını da kriz ortamlarını yönetmek için kullanılan yöntemleri açıklamak ve kriteri öncelik sırasına göre göreceli olarak belirlemek oluşturmaktadır. Eğitim sektöründen seçilen 11 akademisyene kur riskini yönetmek için kullanılan yöntemler sunulmuş, seçmeleri için bazı kriterler açıklamaları ile verilmiştir. Yapılan araştırma sonucuna göre en önemli kriter, "Döviz bazlı faturalandırma" olarak seçilmiş ve en önemsiz, göz ardı edilebilir kriter ise "Opsiyonlar" seçeneği olarak belirlenmiştir. Döviz bazlı faturalandırmada bir işletme, bütün tedariklerini dövizle dayalı olarak gerçekleştirir ve faturalandırma işlemi ise TL bazlı olarak yapması halinde işletme kur riski ile karşı karşıya kalacaktır. Döviz bazlı faturalandırma yöntemi bu durumu ortadan kaldırmak için faturalandırma işlemi de döviz bazlı olarak yapılması gerektiğini söylemektedir. Ancak bu durum gelişmekte olan ülkeler için hayli zor bir durumdur. Önemsiz olarak belirlenen seçeneği inceleyecek olursak, döviz opsiyonları sadece kur riskinden korunmak için değil aynı zamanda karlılık içinde kullanılabilir. Sözleşmenin oluşturduğu hakların işleme alınması durumunda alım opsiyonu için süre bitiminde Avrupa tipi, süre bitiminden önceki bir tarihte Amerikan tipi opsiyonların kullanım değerinin düşük, spot fiyatının fazla olması opsiyonları kazançlı bir hale dönüştürmektedir. Satım opsiyonunda ise kullanım değerinin spot fiyattan yüksek olması kazanç getirmektedir. Nihayetinde unutulmamalıdır ki krizlerden ve dolayısıyla kur riskinden etkilenmemenin en etkili yolu üretimi ülke içinde yapmaktır.

Kaynakça

- Akarsu, Y., & Dilbaz Alacahan, N. (2019, 01 28). Döviz kuru riski ve türkiye ekonomisi açısından değerlendirmesi. *Journal of Life Economics*, 6(1), 79-90.
- Aksel, H. A. (1994). Risk Yönetim Aracı Olarak Futures Piyasaları (Yapısı, İşleyiş Mekanizmaları ve Bazı Ülke Örnekleri). *Risk Yönetim Aracı Olarak Futures Piyasaları (Yapısı, İşleyiş Mekanizmaları ve Bazı Ülke Örnekleri)*. İstanbul : İstanbul Üniversitesi. İstanbul: Ulusal Tez Merkezi.
- Aksu, D. (2016). İmalat Sektöründe Kur Riskinin Birincil Ve İkincil Etkileri Ve Kur Riskine Karşı Çözüm Önerileri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 149-164.
- Aksu, D. (2016). İmalat Sektöründe Kur Riskinin Birincil Ve İkincil Etkileri Ve Kur Riskine Karşı Çözüm Önerileri . *Muhasebe ve Finansman Dergisi*.
- Aktaş, C. (2010). Türkiye'de Reel Döviz Kuru İle İhracat ve İthalat Arasındaki İlişkinin Var Tekniğiyle Analizi. *Uluslararası yönetim iktisat ve işletme dergisi*, 6(11), 123-140.
- Altıntaş, M. A. (2006). *Bankalarda risk yönetimi ve sermaye yeterliliği*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Aypek, N., & Kayahan, C. (2010). Kur Riskinden Korunmada Range Forward Kullanımı. *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1-17.
- Benli, F. (2010). Kamu Özel Ortaklığı İle Yapılan Entegre Sağlık Kampüsü Projelerinin Mali Analizi Ve Riske Maruz Değer (Var) Metodolojisi Altında Kur Riski Ölçümlemesi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 209-226.
- Berument,, H., & Dinçer, N. (2004). he Effects of Exchange Rate Risk on Economic Performance: The Turkish Experience. *Applied Economics*, (36), 429-2441.
- Canbaş, S., & Doğukanlı, H. (2012). *Finansal Pazarlar*. Adana: Karahan.
- Cengiz, S. (2009). Ekonomideki Kur Belirsizliği Ve Şoklarının İlgücü Piyasası Üzerine Etkisi: 1989-2006 Türkiye Örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 327-343.
- Ceylan, A. (2003). *Finansal Teknikler*. Bursa: Ekin.
- Çiftçi, F., & Yılmaz, R. (2014). Dış Ticarete Kur Riski Yönetimi: Uygulama Örnekleri. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(9), 93-112.
- Demirağ, İ., & Goddard, S. (1994). *Financial Management for International Business*. New York: NY: McGraw-Hill Higher Education.
- Demirağ, İ., & Goddard, S. (1994). *Financial Management for International*. New York: NY: McGraw-Hill Higher Education.
- Doğanay, M. (2016). Döviz Kuru Riski Yönetimine Sektörel Bir Yaklaşım. *Uluslararası Kültürel ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(1), 149-164.
- Dönmez, Ç. A. (2002). Finansal Vadeli İşlem Piyasalarına Giriş. İstanbul, Türkiye: İstanbul Menkul Kıymet Borsası.
- Duman, M., & Karamusrafa, O. (1996). Kur riski türleri ve Türk firmaları açısından önemine ilişkin bir saha araştırması. *Ekonomik Yorumlar Dergisi*(3), 18-30.
- Erdoğan, N. (1994). *Uluslararası İşletmelerde Mali Risk Yönetimi ve Çağdaş Finansman Teknikleri*. Ankara: Mü-ka Yayıncılık.
- Ersan, İ. (2003). *Finansal Türevler, Futures & Opsiyon & Swap*. İstanbul: Literatür yayıncılık.
- Hull, J. (1989). *Options, Futures, And Other Derivative Securities*. New Jersey: NJ: Prentice-Hall Inc.
- Joseph, N. L. (1999). Hedging Foreign Exchange Risk: How Does It Work In. *Long Range Planning*, 75-80.
- Kadioğlu, E. (2003, 04). Şirketlerin Karşılaştıkları Kur Riski ve Kur Riskinin Yönetilmesi Yeterlik Etüdü. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu.
- Kırım, A. (1991). Mali Risk Yönetimi Açısından Döviz ve Faiz Opsiyonları. *Bankacılar Dergisi* .
- Kutukuz, D. (2005). Turizm Sektöründe Döviz Riski ve Korunma Yöntemleri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 198-207.
- McRae, T. W. (1996). *International Business Finance: A Concise Introduction*. New York: NY: John Wiley & Sons Ltd.
- Melvin, M. (1997). International money and finance.
- Pamuk, G., Erkut, H., Ülengin, F., Ülengin, B., Akgüç, Ö., & Alpaya, Y. (1997). *Stratejik Yönetim ve Senaryo Tekniği*. İstanbul: İrfan Yayıncılık.
- Papaioannou, M. (2006). Exchange Rate Risk Measurement and Management: Issues and Approaches for Firms. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 129-146.
- Papaioannou, M. (2006). Exchange Rate Risk Measurement and Management: Issues and Approaches for Firms. *IMF Working Paper*, 1-22.
- Parasız, İ., & Yıldırım, K. (1994). *Uluslararası Finansman: Teori ve Uygulama*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Seyidoğlu, H. (1994). *Uluslararası finans*. İstanbul: Güzem Yayınları.
- Seyidoğlu, H. (1997). *Uluslararası Finans*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Sucher, P., & Carter, J. (1996). Foreign Exchange Exposure Management Advice For The Medium-Sized Enterprise. *Management Accounting*, 59-61.
- Tunçsiper, B., & Öksüzler, O. (2006). Döviz Kuru Riski Türkiye'nin İhracatını Azaltır mı? Hata Doğrulama Yöntemi İle Bir Ampirik Değerlendirme . *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 1-13.
- Usta, Ö., & Demireli, E. (2010). Risk Bileşenleri Analizi: İMKB'de Bir Uygulama. *Uluslararası yönetim iktisat ve işletme dergisi*, 6(12), 25-36.
- Uzunoğlu, S. (1999). *Para ve Döviz Piyasaları*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Ünal, O., & Altın, H. (2010). Döviz Kur Riski İle Şirket Değeri Arasındaki İlişkinin İMKB Otomotiv Sektöründe Analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi*(26).
- Williams, C., & Heins, R. (1989). Risk management and Insurance. *New York: McGraw-Hill, Inc.*(6).
- Yalçınar, K. (2011). *Finansal Teknikler ve Türev Araçlar*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yılmaz, İ. (2016). İnşaat Sektöründe Risk Türleri ve Finansal Bir Risk Olarak Kur Riski. *TURAN-SAM Uluslararası Bilimsel Hakemli Dergisi*, 521-529.
- Yılmaz, M. (2007). Ekonomik parametreler çerçevesinde döviz vadeli işlem sözleşmelerinin Türkiye'de gelişimi ve kur riski yönetimi açısından değerlendirilmesi. *İktisat İşletme ve Finans*, 22(254), 61-72.
- Yılmaz, M. K. (2002). *Döviz Vadeli İşlem Sözleşmeleri*. İstanbul: Der Yayınları.
- Zavadskas, E. K., & Turskis, Z. (2010). A New Additive Ratio Assessment (ARAS) Method in Multicriteria Decision-Making. *Technological and Economic Development of Economy*, 16(2), 159-172.
- Finans, K. (2020, 04 19). */kanalfinans.com/sorular/spot-piyasa-nedir*. 05 11, 2020 tarihinde kanalfinans.com: <https://kanalfinans.com/sorular/spot-piyasa-nedir> adresinden alındı
- Kuran, F. (2018, 8 4). *www.dunya.com/kose-yazisi/kur-riski-yonetme-teknikleri*. 4 28, 2020 tarihinde www.dunya.com/kose-yazisi/kur-riski-yonetme-teknikleri/424318 adresinden alındı



COVID19

İHRACAT İÇİN BİR FIRSAT YARATIR MI?

Yakup BEŞİKÇİ*

Malumunuz 2020 yılının Mart ayından beri den beri tüm dünyanın ilk gündem maddesi Covid19. Yaşamın her alanını olumsuz yönde etkilediğini hepimiz hissederek anlamış bulunuyoruz. Önümüzdeki yıllarda bunun etkilerini yaşamaya devam edeceğiz, maske, sosyal mesafe, izole hayat tarzı, evden çalışma gibi kavramlar bir parçamız olacak.

Bir çok alanda kısıtlama, gerileme, duraklama, kesinti görüldü fakat buna iz düşümlü olarak bazı sektörler de ön plana çıktı, sermaye değişimleri oldu. Örneğin gıda, market sektörü, sosyal medya, dijital platformlar ve bunlarla ilgili sektörler haliyle önemli bir yere geldi.

Covid19 sadece günlük hayatımız etkilememekte, dünya ticareti için ciddi bir tehdit haline gelmekte. Özellikle pandemiyi derinden yaşayan ülkeler ile olan ticaret hacimlerinde daralmalar yaşanmakta ve bu durum da dış ticaret yapan şirketleri olumsuz etkilemektedir.

Covid19 süresinde bir çok ülke insan sağlığını ilgilendiren düzenlemeleri hayata geçirerek çeşitli tedbirler olarak dış ticarete bazı sınırlamaları hayata geçirdi. Ülkemizde bu kapsamda; pandemi esnasından kullanılan ve elzem olan tıbbi/sağlık gereçlerin ihracatına sınırlamalar getirildi. Getirilen sınırlamalara ise belirli şartlar dahilinde esneklik getirildi.

Ülkemiz içinde üretilen ve kısıtlı olan bu ürünlerin kendi ihtiyacımıza yönelik ihtiyat tedbiri olarak ayrılması doğru bir karar olduğu aşikar. Zira bir çok gelişmiş ülkenin bu malzemelere ulaşmada yaşadığı sorunlar uluslararası basında yerini buldu.

İtalya ve İspanya dan gelen korkunç vaka ve ölüm raporları, söz konusu olan maske, eldiven, önlük, tulum taleplerinde patlama yaşanmasına yol açmış, coğrafi yakınlık gereği ilk talepler ülkemizden olmuştur.

Ülkemiz bir yandan kendi ihtiyacı için gerekli tedbirleri almak bir yandan da artan talebi karşılamak durumunda kalmıştır. Zira başta maske ihracatı olmak üzere, medikal cihaz üretiminde önemli bir aktör konumuna gelmiştir.

Ülkemizin bu alandaki en büyük rakibinin virüsün yayıldığı Çin Halk Cumhuriyeti olduğunu söylememiz mümkündür. Malum Çin Halk Cumhuriyeti dünya üretiminde önemli bir aktör olup, başta tekstil ürünleri olmak üzere, medikal ürün tedarikinde ülkemiz ile ciddi bir rekabet halindedir.

Ülkemizin Avrupa Birliğine coğrafi olarak yakın olması ve Türk menşeli ürünlerin yüksek kalite algısı gibi pozitif yönleri de dikkate aldığımızda, Covid19 sürecinin ülkemiz açısından fırsatlar barındırdığını söylemek hiç de hatalı bir yorum olmayacaktır.

Bu açıklamalar ışığında, Covid19 gibi dünya ticaretini olumsuz etkileyen bir ortamda ülkemiz ihracatı için önemli fırsatlar barındırmakta. Krizi fırsata çevirecek adımların atılması durumunda ihracatımızın artarak devam edeceği değerlendirilmektedir.



COVID-19 SONRASI AVRUPA BİRLİĞİ PAZARINA ODAKLANMALIYIZ*

Sercan BAHADIR**

Covid-19 pandemisinin ekonomi üzerinde etkileri yavaş yavaş azalıyor. Birçok şirket duran üretimlere tekrar başladı veya başlamaya hazırlanıyor. Yeni normalleşme kuralları çerçevesinde yeni iş yaşantısı böylece çalışma hayatımızda başlıyor. Mesafeli oturma düzeni, yemeklerin evlerden getirildiği bu yeni çalışma döneminin birçok kişi ve şirketi zorlayacağı aşikar. Evden çalışma bu dönemde yeni çalışma ortamından daha uygun olacak gibi duruyor.

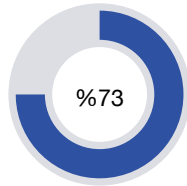
Bugünlerin diğer ana konusu ise İlave Gümrük Vergileri (İGV). Son yapılan düzenlemeler ile ithalata konu olan yaklaşık 4 bin kalem ürüne ortalama %35-40 oranında ek gümrük vergisi getirildi. Korumacılıkla başlayan ek vergi uygulamalarının Covid-19 ile beraber daha da arttığı görülüyor. Dış ticaret uygulamalarımız son dönemde hiç bu kadar ek vergiler ile karşılaşmamış idi. Covid-19 ile korumacılık aynı sonuçları verir hale geldi. Dış ticaret yapımızın ithalata bağlı olması nedeni ile her yeni vergi bir ithalat maliyeti artışına, üretim maliyetlerinin artmasına ve zaman zaman ihracatta rekabet gücünün azalmasına neden olabiliyor. Bu konuları dikkate almadan ek vergileri yorumlamak doğru olmuyor.

Tedarik Zinciri Yapıları Gözden Geçiriliyor

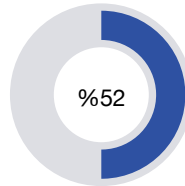
Covid-19 pandemi döneminin ekonomiye etkileri üzerine birçok rapor yayınlanıyor. En son EY (Ernst&Young) şirketi olarak EY Global Sermaye Güven Barometresi 2020 anketini yakın zamanda yayınladık. Covid-19 etkileri 46 ülke 14 sektör ve 2900'dan fazla üst düzey yöneticiye soruldu. Birçok alanda görüşlere yer verilmiş ama dış ticaret açısından iki tane kritik konu olduğunu görüyoruz.

- Katılımcıların %72'si önemli bir dönüşüm programı için kendilerini hazırlıyorlar. Bunun için yeni bir ticaret sisteminin geleceğine inanıp ona göre planlamalarını yapıyorlar.
- Firmaların %52'si tedarik zincirlerinde değişikliğe gitmeye hazırlanıyor.

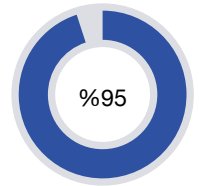
Kaynak: EY Global Sermaye Güven Barometresi 2020 (46 ülkeyi, 14 sektörü ve 2,900'den fazla yöneticiyi kapsayan anket çalışması)



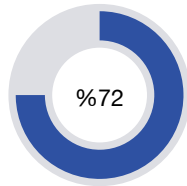
Firmaların %73'ü COVID-19'un Global Ekonomide ciddi bir daralma meydana getireceği görüşünde.



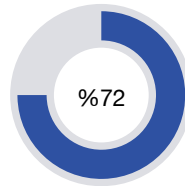
Firmaların %52'si tedarik zincirlerinde değişikliğe gitmeye hazırlanıyor.



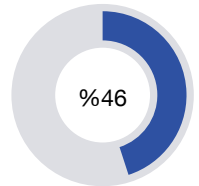
%95'i zaten baskı altında olan nakit akışları ve kar marhlarının COVID krizi ile birlikte iki yıl önceki seviyeye ineceğini ya da daha da düşeceğini düşünüyor



%72'si önemli bir dönüşüm programı için kendilerini hazırlıyorlar. Bunun için yeni bir ticaret sisteminin geleceğine inanıp ona göre planlamalarını yapıyorlar.



%72'si Covid sonrası süreçte daha esnek ve hızlı karar alabilen sistemlerle yeni bir stratejik yol planı üzerinde çalışıyor nakit akışları portföy yönetimi konularında geçmiş alışkanlıkların terk edilmesi kanaatini taşıyor.



%46'sı önümüzdeki 12 aylık dönemde şirketlerinin birleşme ve satın almalara uygun olmayacağını düşünüyor.



Tedarik zincirinin birçok şirket tarafından yeniden dizayn edilmesi veya gözden geçiriliyor olmasının yeni tedarikçi ülke ve şirketlere ciddi bir fırsat yaratacağı ortadadır.

Ab İle Ticaretimizi Artık Daha Önemli Hale Geldi

AB, en önemli ticaret ortağımız. İthalat ve ihracatımızın yaklaşık yarısını AB ile gerçekleştiriyoruz. En çok ithalat ve ihracat yaptığımız ülkeler yine AB ülkeleri. Bu nedenle AB ülkelerinde yaşanan olumlu veya olumsuz her konu doğrudan bizi ilgilendiriyor. Nitekim, salgın nedeniyle başta AB ülkeleri olmak üzere, önemli ihraç ülkelerimizde yaşanan pazar ve talep daralmaları Nisan ayı ihracatımızda görülen düşüşün de ana nedeni olmuştur.

Ticaret Bakanlığı verilerine göre, 2020 yılı Nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre; ihracat %41,38 azalarak 8 milyar 993 milyon dolar; ithalat %28,31 azalarak 12 milyar 957 milyon dolar olarak gerçekleşti. Küresel krizin ciddi bir talep düşmesine neden olması ihracatımızı ve dolaylı olarak da ithalatımızı azalttı. Bu bağlamda da küresel pandeminin dış ticaretimize en sert etkisi Nisan ayı için de oldu.

Nisan ayı ihracatında değer bazında en fazla düşüş gösteren ülkelere baktığımızda bahse konu ülkelerin büyük bir kısmının Covid-19 salgınının

en fazla hissedildiği İngiltere, Almanya, Fransa, İspanya ve İtalya gibi AB ülkeleri olduğu görülüyor. Önemli ihracat pazarımız olan AB tarafında Mayıs ayı içinde yavaş yavaş normalleşme işaretleri sayesinde ihracatımızın nispeten Nisan ayına göre toparlayacağını hatta Haziran ayında ise daha da iyi durumda olacağımızı söyleyebiliriz.

Ne Yapmalı

Covid-19 pandemi ekonomik krizi ve sonrasında birçok şirket tedarik yapılarını tekrar gözden geçiriyor olacak veya bu yönde çalışmalara başlamış durumda. Korumacılıkla Covid-19 pandemi süreçlerinin aynı sonuçları doğurmasının yerel ve bölgesel iş birlikleri de arttıracağı bekleniyor. Ülkelerin yerel veya bölgesel iş birlikleri artırma adına alacakları kararların, şirketlerin tedarik zincirlerini yeniden organize etmelerinde önemli etken olacaktır. Bir anlamda ülkeler ve şirketler tedarik zinciri yapılarında yeni bir sayfa açıyor. Bu yeni döneme hazırlanmamız gerekiyor.

Bu noktada AB bizim için en kritik bölgesel iş birliği oluyor. AB merkezli yabancı yatırımların ülkemizde yeni yatırımlar yapmasını sağlamak, üretim için gerekli ürünlerin tedarikinde güvenli bir yer olmak bu dönemde ve sonrasında oldukça önemli. AB'nin Çin'e yönelik ekonomik fırsat bakış açısını ülkemize çekmek için iyi bir zaman. Bu nedenle, en önemli ticaret ortağımız olan AB ile bu bakış açısı ile yeniden masaya oturmak ve kazan-kazan prensibi ile gümrük birliğinin stratejik iş birliği anlaşmasına dönüştürülmesi gerekiyor.

Son dönemde yürürlüğe konulan ciddi ek gümrük vergileri, AB ülkesi menşeli ürünler için tatbik edilmiyor. Birçok şirket/sector için AB üzerinden tedarik yapmak en avantajlı durum oluyor. Özellikle ithalat bağımlılık oranlarımızın yüksek olduğu sektörlerde AB pazarına yönelmek belki de tek çare. Aksi durumda ciddi bir ek vergi ile çok ciddi bir maliyet ile karşılaşılıyorsunuz. Bu bakış açısı ile bölgesel iş birliği için AB pazarı bizim için oldukça önemli oluyor.



DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE KUR RİSKİNDEN KORUNMA (HEDGE ETME İŞLEMİ, HEDGING)

Ferdi SEPETÇİ*

Uluslararası ticaretin gelişmesiyle birlikte ithalat ve ihracat işlemlerinde çeşitli ödeme şekilleri kullanılabilir. Ancak vadeli ödeme yöntemlerinin tercih edildiği durumlarda, finansal piyasalardaki dalgalanma ve hareketlilikler dış ticaret erbabı olarak adlandırılan firmalar için bazı mali risklere sebep olmaktadır. Dış ticarete Peşin, Mal Mukabili, Kabul Kredili, Vesaik Mukabili ve Akreditif olmak üzere temelde beş çeşit ödeme yöntemi kullanılırken, Mal Mukabili, Kabul Kredili ve Vadeli Akreditif ödeme türleri ödemenin malın/eşyanın tesliminden sonra yapılmasını içeren, başka bir deyişle bir nevi satıcının alıcıyı kredilendirdiği vadeli ödeme yöntemleridir.

* Ticaret Müfettişi, ferdi.sepetci@ticaret.gov.tr

Esasen dış ticaret literatüründe bu üç ödeme türünde avantajlı olarak adlandırılan taraf, dolaylı bir finansman sağlaması sebebiyle alıcı yada ithalatçı taraftır. Ancak işin para ve sermaye piyasaları boyutu da hesaba katıldığında, vadeli ödeme türlerinde alıcı veya ithalatçı taraf için kur riski gibi olumsuz bir durum ortaya çıkabilmektedir.

Döviz kurunun, spekülâtif olarak kâr amaçlı işlem yapan bireysel ve kurumsal yatırımcıları ilgilendirmesinin yanı sıra ülkemize belki de en çok etkilediği kişilerden biriside dış ticaret sürecinin alıcı veya satıcı pozisyonunda konumlanan firmalardır.

Özellikle ara malı ithalatı yapan ve güçlü bir finansal varlığı olmayan şirketler ithal eşyası için vadeli ödemeyi tercih etmeleri durumunda, döviz kurunda yaşanabilecek yukarı yönlü hareketlenmelerle daha yüksek bir maliyete katlanmaktadır. Keza dış ticarete rekabet unsurlarını da göz önüne aldığımızda pazar payını kaybetmek istemeyen veya uzun yıllardır devam eden ticari ilişkilere güvenen ihracatçı şirketler içinse, peşin çalışmadıkları durumlarda döviz kurunun aşağı yönlü hareketlenmesi ile beklentilerin altında bir kâr meydana gelmektedir.

Ekonomide yaşanan gelişme ve gerilemeler, finansal piyasaların derinlikleri, ülke veya dünya bazında gerçekleşen ekonomik krizler, COVID-19 gibi tüm dünyayı etkileyen felaketler vs. döviz kurunun yönünü belirleyen önemli durumlardan bazılarıdır. Vade zamanında döviz kurunun hangi yöne ve ne kadar hareket edeceğinin net şekilde tahmin edilememesi ve bilinmemesi, ithalat ödemesi yapacak firmalar için maliyetlerin artması, ihracat tahsilatı yapacak firmalar içinse kârın azalması riskini ortaya çıkarmaktadır.

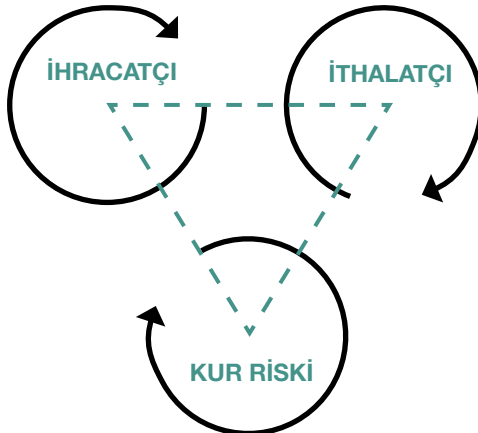
Bu riskten kaçınmak için bir yöntem olarak türev piyasalarda hedging (hedge etme) işlemi karşımıza çıkmaktadır. Türev piyasalar, ileri bir vade için fiyatı ve şartları önceden belirlenmiş olan türev ürünlerin (dolar, Euro, altın, emtia) alım ya da satım işlemlerinin gerçekleştiği piyasalardır. Türkiye’de türev piyasaların uygulaması olarak Borsa İstanbul bünyesinde faaliyet gösteren Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası (VİOP) bulunmaktadır. Dış ticaret firmaları vadeli olarak yaptıkları ithalat ve ihracat işlemlerindeki kur risklerinden, VİOP’ta yapacakları Vadeli İşlem Sözleşmesi ile uzun pozisyon (Long/Alım) veya kısa pozisyon (Short/Satım) açarak korunabileceklerdir.

Tablo:1 (Kaynak: www.borsaistanbul.com)

Neden Borsa İstanbul VİOP’ta Döviz Vadeli İşlem Sözleşmesi veya opsiyon sözleşmesi kullanmalıyım?

Borsa İstanbul VİOP’ta Döviz vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri, ithalat veya ihracat yapan firmalara döviz kuru riskinden korunma imkanı sağlar.

3 ay sonra dolar cinsinden gelir elde edeceksiniz; **Dolar kuru düşerse RİSK**



3 ay sonra dolar cinsinden ödemeniz veya maliyetiniz olacak; **Dolar kuru yükselirse RİSK**

Uzun pozisyon, bir türev ürünün fiyatının belli bir vade sonunda yükseleceği beklentisi ile alınan pozisyonudur. Vade tarihinde türev ürünün fiyatı beklenildiği gibi yükselirse kâr, düşerse zarar edilir. Kısa pozisyon ise uzun pozisyonun tersi olacak şekilde, belirli bir süre sonunda herhangi bir türev ürünün fiyatının düşmesi bekleniyorsa alınan pozisyonudur. Vade zamanında türev ürünün fiyatı beklenildiği gibi düşerse kâr, yükselirse zarar edilir.

Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası'nda Vadeli İşlem Sözleşmeleri adet bazında işlem görmekte olup, 1 adet USDTRY sözleşmesinin büyüklüğü sabit 1.000 USD'dir. 1.000 USD'lik bir sözleşme alabilmek için gerekli teminat tutarı bugün için 750 TL'dir. 750 TL ile 1.000 USD'lik işlem yapılabilmesi, VİOP'ta yatırımcılara sağlanan kaldıraç imkanıyla mümkün olmaktadır. Kaldıraç, finansal piyasalarda daha az sermayeyle daha büyük hacimli işlemler yapılmasına imkan sağlayan bir sistemdir. Vadeli İşlemler Opsiyon Borsasında ürünlere göre çeşitli kaldıraç oranları mevcuttur. Örneğin dolar kurunu 6.70 TL üzerinden hesaplama yaparsak, 750 TL ile 1.000 USD=6.700 TL'lik pozisyon almak mümkündür. Bu işlemde kaldıraç oranı $6.700/750=8,93$ 'tür. Bunun anlamı USDTRY sözleşmesinde 1 birim teminat ile 8,93 birimlik işlem yapılabilir.

Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası'nda USDTRY Vadeli İşlem Sözleşmeleri ithalatçı ve ihracatçı firmalar için örnek hesaplama üzerinden aşağıda anlatılmıştır.

Döviz Vadeli İşlem Sözleşmesi

1. İthalatçı için:

Durum: 2020 Haziran Mal Mukabili ithalat yapıldı, 2020 Aralık 100.000 USD ödenecek

Risk: Dolar kuru değerinin yükselmesi (veya yükselmesinin beklenmesi)

Korunma: VİOP'ta DolarTL (USDTRY) vadeli işlem sözleşmesinde Uzun Pozisyon (Alım)

Güncel Kur Değeri: 6,70



6 Ay Vadeli Kur Değeri: 6,88 (Vadeli kur değeri, genel bir tanımla, iki para birimi arasındaki faiz farkı dikkate alınarak ileri bir vade zamanı için VİOP'ta belirlenen değerdir.)

İthalatçı dolar kurundaki yükselmeden ve maliyetlerin artmasından korunmak istemektedir. Bu sebeple Haziran 2020 tarihinde, 1 adet sözleşme büyüklüğü 1.000 USD olmak üzere, kur değeri 6.88'ten Aralık 2020 vadeli DolarTL Vadeli İşlem Sözleşmesinde 100 adet uzun pozisyon açar. Sözleşmesinin toplam büyüklüğü $100.000 \text{ USD} \times 6,88 = 688.000 \text{ TL}$ 'dir. 688.000 TL'lik bir işlem için hesabında olması gereken teminat miktarı 75.000 TL'dir. Bu durumda kaldıraç etkisiyle 75.000 TL ile 688.000 TL'lik bir pozisyon açılmış, olası kar/zarar durumunun 688.000 TL üzerinden hesaplanması imkanı doğmuştur.

2020 Aralık ayı geldiğinde pozisyon Aralık ayı kurdan kapatılır, kâr edilmişse hesapta bulunan 75.000 TL'nin üzerine aktarılır, zarar edilmişse zarar miktarı 75.000 TL teminat tutarından çekilir. 2020 Aralık ayında VİOP'ta elde edilen kâr/zarar durumu ile ithalat ödemesi yapmak üzere bankadan güncel kur değerinden 100.000 USD alınmasını, gerçekleşen çeşitli kur değerlerine göre hesaplayalım:

	2020 Aralık Kur Değeri	VİOP'ta Kâr/Zarar (100.000X kur farkı tutarı)	İthalat Ödemesi (Aralık KuruX100.000\$)	Net İthalat Maliyeti
1. ihtimal	6.50	-38.000 (100.000X0,38)	-650.000,00	688.000,00
2. ihtimal	6,76	-12.000 (100.000X0,12)	-676.000,00	688.000,00
3. ihtimal	6,88	0,00	-688.000,00	688.000,00
4. ihtimal	6,95	7.000 (100.000X0,07)	-695.000,00	688.000,00

Yukarıda tabloda anlatılan dört ihtimalde de görüldüğü üzere; firma vade tarihi olan Aralık 2020 tarihindeki kur değerinden bağımsız olarak, net ithalat maliyetini 6 ay öncesinden 688.000,00 TL'ye sabitlemiştir. Doların düşmesi sebebiyle VİOP'ta zarar etmesini ithalat ödemesi anındaki kâr ile, doların yükselmesi durumunda VİOP'ta gerçekleştirdiği kâr ile ithalat ödemesinden dolayı artan maliyetini dengelemiştir. Üstelik kur riskinden korunma işlemi için $688.000/75.000=9,17$ oranında kaldıraç kullanarak, yani 75.000 TL ile 688.000,00 TL'lik pozisyon açarak gerçekleştirmiştir.

Firmalar, özellikle dövizin/doların ileride yükselme eğilimine gireceğini ve bu durumdan finansal olarak olumsuz etkileneceklerini düşündükleri dönemlerde, Vadeli İşlemler Opsiyon Borsasında ödemelerin vade tarihlerine isabet eden dönemleri için piyasada belirlenen vadeli fiyattan uzun pozisyon açarak, her ne kadar en baştan belirli bir maliyete katlanmış olsalar da, ileride yaşanacak kur oynaklıkları için risk almamış olacaklardır. Bu durum, ithalat konusu eşyanın/nihai ürünün satış fiyatının belirlenmesinde, eşyanın alış maliyeti en baştan kesinleştirildiği için firmaya doğru ve güvenilir bir hesaplama metodu sağlayacaktır.

2. İhracatçı İçin:

Durum: 2020 Haziran Mal Mukabili ihracat yapıldı, 2020 Aralık 100.000 Dolar tahsil edilecek

Risk: Dolar kuru değerinin düşmesi (veya düşmesinin beklenmesi)

Korunma: VİOP'ta DolarTL (USDTRY) vadeli işlem sözleşmesinde Kısa Pozisyon (Satım)

Güncel Kur Değeri: 6,70

6 Ay Vadeli Kur Değeri: 6,88

İhracatçı Dolar kurundaki düşme riskinden korunmak istemektedir. Bu sebeple Haziran 2020 tarihinde, 1 adet sözleşme büyüklüğü 1.000 USD olmak üzere, kur değeri 6.88'ten Aralık 2020 vadeli DolarTL Vadeli İşlem Sözleşmesinde 100 adet kısa pozisyon açar. Sözleşmesinin toplam büyüklüğü $100.000 \text{ USD} \times 6,88 = 688.000 \text{ TL}$ 'dir. 688.000 TL'lik bir işlem için hesabında olması gereken teminat miktarı 75.000 TL'dir. Bu durumda kaldıraç etkisiyle 75.000 TL ile 688.000 TL'lik bir pozisyon açılmış, olası kâr/zarar durumunun 688.000 TL üzerinden hesaplanması imkanı doğmuştur.

2020 Aralık ayı geldiğinde pozisyon Aralık ayı kurdan kapatılır, kâr edilmişse hesapta bulunan 75.000 TL'nin üzerine aktarılır, zarar edilmişse zarar miktarı 75.000 TL teminat tutarından çekilir. 2020 Aralık ayında VİOP'ta elde edilen kâr/zarar durumu ile ihracat tahsilatı sebebiyle gelen 100.000 Doların TL'ye çevrilmesini, gerçekleşen çeşitli kur değerlerine göre hesaplayalım:

	2020 Aralık Kur Değeri	VİOP'ta Kar/Zarar	İthalat Ödemesi (Aralık KuruX100.000\$)	Net İthalat Maliyeti
1. ihtimal	6,50	38.000 (100.000X0,38)	650.000,00	688.000,00
2. ihtimal	6,76	12.000 (100.000X0,12)	676.000,00	688.000,00
3. ihtimal	6,88	0,00	688.000,00	688.000,00
4. ihtimal	6,95	-7.000 (100.000X0,07)	695.000,00	688.000,00

Yukarıda tabloda anlatılan dört ihtimalde de görüldüğü üzere; firma vade tarihi olan Aralık 2020 tarihindeki kur değerinden bağımsız olarak, net ihracat gelirini 6 ay öncesinden 688.000,00 TL'ye sabitlemiştir. Doların düşmesi sebebiyle VİOP'ta kâr etmesini ihracat tahsilatı sonucu kur farkından doğan zarar ile, doların yükselmesi durumunda VİOP'ta gerçekleştirdiği zarar ile ihracat tahsilatında elde ettiği kârı dengelemiştir. Üstelik kur riskinden korunma işlemi için $688.000/75.000=9,17$ oranında kaldıraç kullanarak, yani 75.000 TL ile 688.000,00 TL'lik pozisyon açarak gerçekleştirmiştir.

Firmalar, özellikle ihraç edecekleri mallara ilişkin satış fiyat belirlerken veya maliyet hesaplaması yaparken döviz kuruna göre hareket etmektedir. Ancak ihracat tahsilatı sırasında döviz kurunun kaç olacağı bilinmediği için, ihracat gelirinin Türk Lirası bazında ne kadar olacağı da bilinmemektedir. Bu durumda ihraç edilecek eşya için belli bir fiyat verildikten ve kâr marjı hesaplandıktan sonra, kurda tahmin edilemeyen hareketler beklenmeyen zararlara sebep olabilmektedir. Ancak söz konusu örnekten de hareketle, ihracatçı firma VİOP'ta kısa pozisyon açarak, daha VİOP'ta sözleşme yapılırken güncel döviz kurundan daha yüksek bir kur için pozisyon almış bulunmaktadır. Bunun anlamı daha pozisyon aldığı ilk aşamada ihracat gelirini Türk Lirasına çevireceği döviz kurunu, güncel

kurun daha yüksek bir değeri üzerinden sabitlemiştir. İhraç edeceği mallara ilişkin belirlediği kâr marjı da, kur değerinden bağımsız olarak gerçekleşmiş olacaktır. Böylelikle ihracatçılar, tahsilat dönemlerine denk gelen vadeler üzerinden VİOP'ta işlem gören döviz kuruna bakarak ve bu kur üzerinden pozisyon açarak, daha doğru ve kesin bir kâr marjı belirlemiş olacaktır.

VİOP'ta İşlem Yapmanın Sağladığı Diğer Avantajlar

1. VİOP hesaplarında bulunan tüm TL teminatları, Takasbank Fon Yönetimi tarafından nemalandırılır. Yatırımcıların endeks, altın, hisse veya döviz yatırımı yapmış olması durumunda tüm pozisyonları nema geliri elde eder. Bu piyasa özelliği, VİOP'ta elde edilen kârların artmasını sağlarken olası pozisyon zararlarını da azaltıcı bir unsurdur.
2. Alınan pozisyona göre, kâr veya zarar miktarı günlük olarak hesaplanır. Bu durumda, beklenen bir kâr oranına ulaşılması durumunda vade tarihi beklenmeden istenildiği zaman pozisyon kapatılarak elde edilen kâr hesaba aktarılabilir.
3. Kurumsal yatırımcıların VİOP'ta yapmış oldukları sözleşmelerde elde ettikleri kârlar üzerinden stopaj kesilmez.



GÜMRÜK İŞLEMLERİNDE KOLAYLIK SAĞLAYAN UYGULAMALAR

Melike YILMAZ*

Gümrük işlemlerinde kolaylık sağlayan uygulamalar; istifade eden firmalara hem hız hem de maliyet avantajı sağlamaktadır. Covid-19 sürecinde bu kolaylık uygulamalarından faydalanmak dış ticarete hız kazanmak isteyen şirketler için zaruri hale gelmiştir. Bu makalemizde dış ticarete kolaylık sağlayan uygulamalara genel olarak değinilecektir.

Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü: Firmalara gümrük işlemlerinde kolaylık ve imtiyazlar sağlayan bir statüdür. Diğer firmalara göre daha hızlı, öncelikli hizmet verilmesini sağlar. Bu hızlilik yeşil hat sistemiyle yürütülür. Yeşil hat uygulaması hem belge hem de eşya kontrolüne son veren bu kontrolün sonradan yapılması ile sonuçlandırılır. YYS sahibi firmaların beyannameleri risk kriteri uygulaması sonucu yüksek oranda yeşil hatta düşer. Ayrıca bu statünün hak tanıdığı ihracatta yerinde gümrükleme ve ithalatta yerinde gümrükleme izinleriyle maliyet açısından da ciddi tasarruflar sağlanmaktadır.

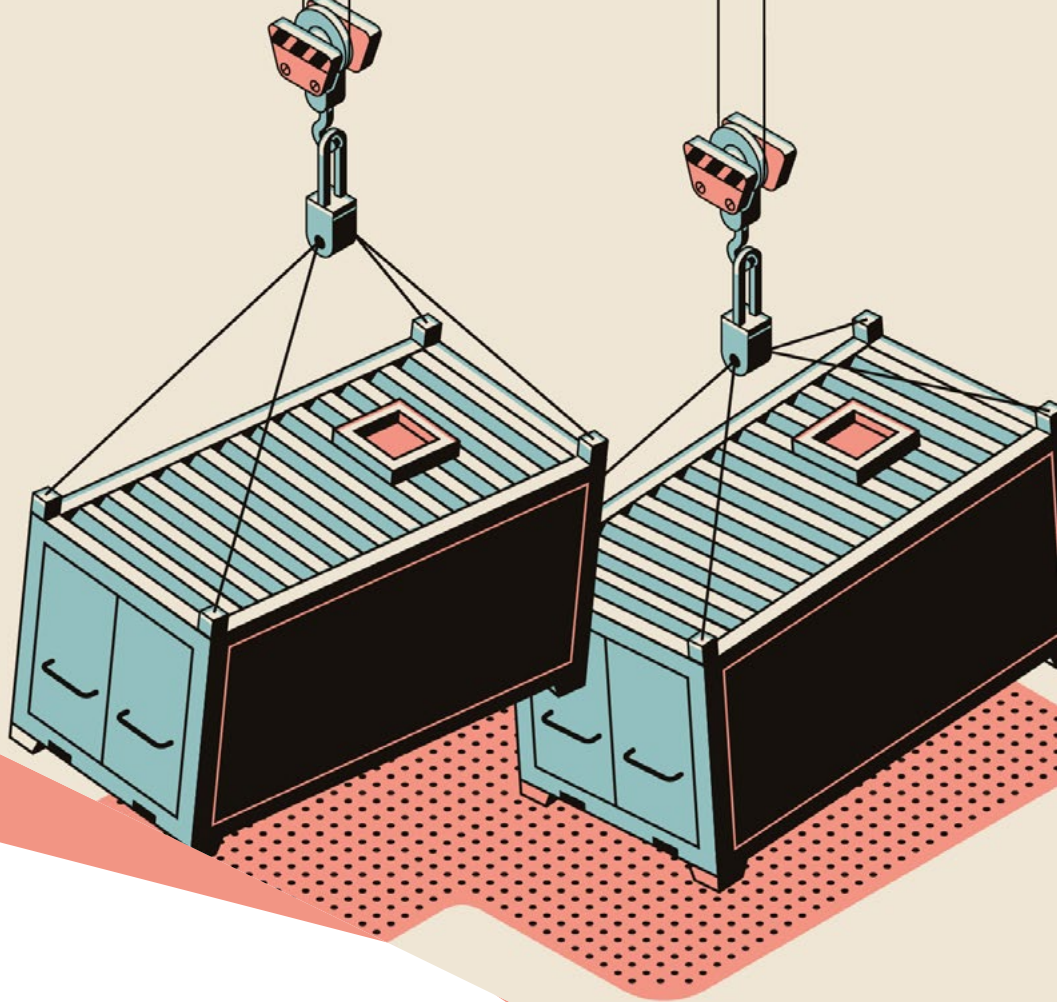
Tüm dünyada Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsüne haiz firmaların sayısı hızlı bir şekilde artmaya devam etmekte, ülkemizde toplam dış ticaret hacmimiz içinde bu firmaların sayısı ciddi oranda yükselmektedir. Bu duruma paralel olarak ülkemiz de Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsünün hem kolaylık sağlaması açısından hem de gümrük süreçlerini temassız yürütmeye aracılık etmesinden dolayı önem verilir oldu, yeterli şartlara haiz firmalar hızlıca başvuru sürecine dahil olmaya başladılar.

Onaylanmış Kişi Statüsü: Bu statü sahibi olan firmalara gümrük işlemleri ihracat sürecinde yine diğer firmalara göre daha hızlı ve öncelikli hizmet verilmesini sağlar. Bu statüden yararlanan şirketler özellikle ihracat işlemlerinde statü sahibi olmayan şirketlere nazaran daha hızlı işlemlerini tamamlamaktadır.

Taşıtüstü (SUPALAN): Genellikle kara ve deniz yolu ile yapılan taşımalarda kullanılan, malzemenin geçici depolama yeri yada antrepoya boşaltılmaksızın taşımayı yapan araç üzerinde muayene edilerek gümrük işlemlerinin tamamlanarak eşya sahibine teslim edilmesidir. Bu kolaylık uygulamasından dökme eşyalar, antrepoya konulması külfetli eşyalar ve yine antrepoya konulmayacak hacim ve ağırlıkta olan eşyalar yararlanır. YYS ve OKS sahibi firmalar herhangi bir izne gerek kalmadan o işlemin yapılacağı gümrük idaresine başvurarak bu kolaylıktan yararlanabilirler.

Varış Öncesi Gümrükleme: Gümrük işlemlerinde hız kazandıran ve maliyet avantajı sağlayan diğer bir kolaylık Varış Öncesi Gümrükleme olarak karşımıza çıkmaktadır. Serbest dolaşıma giriş ve dahilde işleme rejimi kapsamında denizyolu konteyner taşımacılığı ile belirlenen eşyaların gümrük işlemlerine Türkiye'ye varışından önce başlanmasını düzenler.

Bu uygulama ile gümrük beyannamesi verme sürecinin öne çekilmesi, bekleme sürelerinin önüne geçilmesi, gümrük işlem sürelerinin kısalması, ithalat işlemlerinde doğabilecek zaman kayıplarının telafi edilmesi ve yine doğabilecek ilave maliyetlerin (tahmil, ardiye, terminal, demuraj giderleri vb.) azaltılması gibi katkılar sağlamaktadır.



COVID19 SÜRECİNDE DIŞ TİCARET YÖNETİMİ

Hakan UÇAK*

Covid19 ile mücadele bir çok ülkenin birinci gündem maddesi olmaya devam ediyor. Ülkeler bir yandan pandemi ile mücadele ederken, bir yandan da salgının ekonomiye olan etkisinin azaltılması amacıyla çeşitli tedbirleri hayata geçirmeye devam etmekte.

İçinde bulunduğumuz bu sıkıntılı süreçte, dış ticaret yapan şirketlerin tedarik zincirinde aksaklık yaşamaması adına bir çok alanda yenilikleri hayat geçirmek zorunda kalacak. Bu makalemizde tedarik zincirini yöneten dış ticaret yöneticilerinin Covid19 sürecinde dikkat etmesi gereken hususlar hakkında bilgi vermeye çalışacağız.

Dijitalleşme

Covid-19 salgını nedeniyle hemen hemen her ülkenin dış ticaret hacminde daralmalar yaşandı. Özellikle ülkeler arasındaki ticarete kullanılan belgelerin kağıt ortamda düzenlenmesi ve eşyaların geçiş yapmış olduğu her sınır kapısında bu belgelerin ibraz edilmesi ciddi aksamalar yaşanmasına neden oldu.

Bu aksaklıkların giderilmesine yönelik kamu otoriteleri tarafından dijital belgelerin kullanılmasına yönelik adımlar bir bir hayata geçirildi. Covid-19 esnasında devletler tarafından dijitalleşme yönünde atılan adımlara şirketlerin de uyum göstermesi gerekecektir.

Ayrıca doğru satıcı ve doğru alıcıyı bulabilmek adına (iletişimde video konferanslarının yapıldığı bir ortamda) online (sanal) fuar gibi organizasyonların da daha fazla ön plana çıkacağını söyleyebiliriz. Bu açıklamalar ışığında Covid19 sürecinde dış ticaret yönetiminin önemli bir enstrümanı dijitalleşme olacak.

Planlama

Covid19 sürecinde tedarik zincirinde sorun yaşamak istemeyen şirketler, ihtiyaç duydukları eşyaları üreten şirketlere ulaşmak isteyecek. Bu da ciddi bir planlama yapılmasını gerektirecektir. Zira tıpkı ülkemizde olduğu gibi başka ülkelerde de birçok şirket üretimine ara vermek zorunda kaldı. Bu nedenle üretime devam eden alternatif pazarların araştırılması önemli olacak.

Ayrıca Covid19 nedeniyle uygulamaya konulan ek vergiler nedeniyle ithalat maliyetlerinde artışlar yaşanması beklenmekte. Avrupa Birliği ile Serbest Ticaret Anlaşması yapılan ülkelerden yapılan ithalatlarda ek vergiler ödenmediği için, bu ülkelerdeki tedarikçi firmaların araştırılmasına yönelik aksiyon alınması ile ithalat maliyetlerini azaltılabileceğini söyleyebiliriz.

İhracat tarafına baktığımızda, üretilen eşyaların doğru alıcıya ulaşması için de planlama yapılmasının fayda ve değer yaratacağını öngörmekteyiz. İhraç ürünlerinin hızlı ve kolay bir şekilde gönderilebileceği ve göreceli olarak avantajlı konumda olduğumuz ülkelere satış yapılmasına ilişkin stratejinin önemi önümüzdeki günlerde daha da artacak.



Alternatif Taşıma Şekilleri

Dünya ticaretinde, en fazla deniz ve karayolu taşımaları kullanılmakta. Karayolu taşımacılığında ise tırlar ve kamyonlar ile yapılan taşımalar ön plana çıkmakta. Covid-19 salgını nedeniyle özellikle kara sınırlarındaki karantina uygulamaları nedeniyle eşyanın taşınmasında ciddi zorluklar ve aksaklıklar yaşanmakta.

Covid-19 sorasında dünya ticaretinde demir yolu taşımacılığının ön plana çıkacağı değerlendirilmekte.

Bu nedenle gerek ithalat gerekse de ihracat yapan şirketlerin tedarik zincirinde sorun yaşamamaları için demiryolu taşımacılığı gibi alternatif taşıma yöntemlerini kullanmaları gerekecek.

Gümrük Mevzuatındaki Ayrıcalıklar

Covid-19 sürecinde ticareti yapılan eşyaların hızlı bir şekilde gümrük işlemlerinin tamamlanması en önemli gündem maddesi olarak karşımıza çıkmakta.

Şirketlerin bu süreçte gümrük işlemlerini hızlı bir şekilde gerçekleştirecekleri Yetkilendirilmiş Yü-

kümlü Statüsü (YYS) gibi uygulamalardan istifade etmeleri gerekecek. Zira, bu statüye sahip şirketler gerek ithalat anında gerekse de ihracat anında gümrük işlemlerinin büyük bir kısmı fiziki kontrole tabi olmaksızın gerçekleştirmekte.

Ayrıca, son dönemlerde uygulamaya konulan ek ithalat vergilerinden etkilenmek istemeyen ihracatçılar için dahilde işleme rejimi önemli bir enstrüman olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu açıklamalar ışığında, gümrük mevzuatındaki ayrıcalıkların da şirketlerin gündem maddesi haline geleceğini söyleyebiliriz.

Sorumlu Vergicilik Bakış Açısıyla

Covid19 süresince dış ticaret yapan şirketlerin tedarik zinciri yönetimine ilişkin stratejileri hiç olmadığı kadar önemli bir hale geldi. Tedarik zincirine ilişkin stratejiler belirlenirken içinden geçtiğimiz sürecin dinamikleri yanı sıra gümrük uygulamalarının da dikkate alınması gerekecek.

İçinden geçtiğimiz bu zor süreçte doğru tedarik zinciri stratejileri hayata geçiren şirketler bu süreçten daha güçlü çıkacak ve ilerleyen dönemlerde avantajlı konuma sahip olacaktır.



TELALIK KUMAŞTAN MASKELİK KUMAŞA TERFİ: DOKUNMAMIŞ KUMAŞLAR

Dr. Sesil ERKAN*

Kemal OBAK**

Dr. Muharrem YILMAZ***

Özet

Türk Gümrük Tarife Cetveli İzahnamesi (TGTCİ) 56. Fasıl açıklama notlarında; “Dokunmamış mensucat, ağırlıklı olarak dokumaya elverişli liflerin doğrudan veya rastgele yönlendirilmesi ve tutturularak bir araya getirilmesiyle oluşan tabaka veya kumaştır. Bu lifler, tabii veya sentetik ve suni olabilir. Bunlar devamsız liflerden (tabii ya da sentetik ve suni) veya sentetik ve suni filamentlerden veya olduğu şekilde bulunanlardan oluşabilir.” şeklinde tanımlanır.

Dokunmamış kumaş üretiminde, dokuma veya örme teknikleri kullanılmadığından liflerin ipliğe dönüştürülmesi gerekmez. Dokunmamış kumaşlar, tek kullanımlık veya çok dayanıklı olabilen işlenmiş kumaşlardır. Dokunmamış kumaşların; bebek bezleri, ıslak mendiller, cerrahi örtüler ve önlükler, yüz maskeleri, sıvı kartuş ve torba filtreleri, klima filtreleri gibi çok sayıda önemli kullanım alanı vardır.

Bu çalışmada, dokunmamış kumaşların üretim yöntemleri ve aralarındaki farklılıkların tespit edilmesi konusu işlenmiştir. Farklı üretim yöntemleri sonucunda ortaya çıkan farklı özelliklerdeki dokunmamış kumaşların tanımlanması amaçlanmıştır. Bu çalışmaların sonucunda da dokunmamış kumaşların Türk Gümrük Tarife Cetveli’ndeki yerinin belirlenmesi hedeflenmiştir.

Abstract

Nonwoven textiles are described in the Explanatory Notes to Chapter 56, HTSUSA, as “a nonwoven is a sheet or web of predominantly textile fibres oriented directionally or randomly and bonded. These fibres may be of natural or man-made origin. They may be staple fibres (natural or man-made) or man-made filaments or be formed in situ.”

Nonwovens are not made by weaving or knitting and do not require converting the fibres to yarn. Nonwoven fabrics are processed fabrics that may be single-use disposable or a very durable fabric. They are used in numerous applications, including; baby diapers, wet wipes, surgical drapes and covers, face masks, liquid cartridge and bag filters, air-conditioning filters etc.

In this study, the production methods of nonwoven fabrics and the determination of the differences between them are discussed. It is aimed to define nonwoven fabrics with different properties that arise as a result of different production methods. As a result of these studies, it is aimed to determine its position in the Turkish Customs Tariff Schedule.

* Kimyager, İstanbul Gümrük Ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü, S.Uzasci@ticaret.gov.tr

** Kimyager, İstanbul Gümrük Ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü, k.obak@ticaret.gov.tr

*** Laboratuvar Müdürü, İstanbul Gümrük Ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü, muhyilmaz@ticaret.gov.tr

Giriş

Teknolojinin hızlı bir şekilde gelişmesine paralel olarak, günümüz tekstil sektöründe de ham maddeden son ürüne kadar büyük değişiklikler meydana gelmektedir.

Bunun en büyük göstergesi tekstil malzemelerinin gerek endüstriyel gerek günlük kullanım amaçlı ürünlerde kullanımının artması ve bu alanlarda yeni uygulamaların geliştirilmesidir. Teknik materyallerin endüstriyel alanda kullanılmasıyla ortaya çıkan teknik tekstiller bu süreçteki önemli gelişmelerden biri olmuştur. Üretilen tekstil malzemeleri estetik ve dekoratif özelliklerinin yanı sıra, teknik fonksiyonlarından dolayı teknik tekstiller kapsamında düşünülmektedir.

İlk çağlarda, dokuma yoluyla tekstil mamullerinin üretiminden önce, insanoğlu tekstil ve giyim ihtiyaçlarını karşılamak için yün elyafının keçeleşme özelliğinden yararlanarak, su ve sabun vb. maddelerin yardımıyla tekstil ürünleri üretmişlerdir.

Dokusuz yüzeylerin ya da Türk Gümrük Tarife Cetveli İzahnamesi'ndeki tanımıyla "dokunmamış mensucat"ların tüketimi; insanların rahat ve ekonomik yaşam tarzına olan eğilimleri ile birlikte hızlanmış, refah düzeyi arttıkça tek kullanımlık dokusuz yüzey ürünlerinin kullanımı da artmıştır.

Bu ürünler sahip oldukları mukavemet, esneme, yumuşaklık-sertlik dengesi, akışkan iletimi, emicilik, su tutuculuk veya geçirgenlik ve gözenekli yapı özellikleri sayesinde sanayide ve günlük hayatta vazgeçilmez araçlar olmuşlardır.

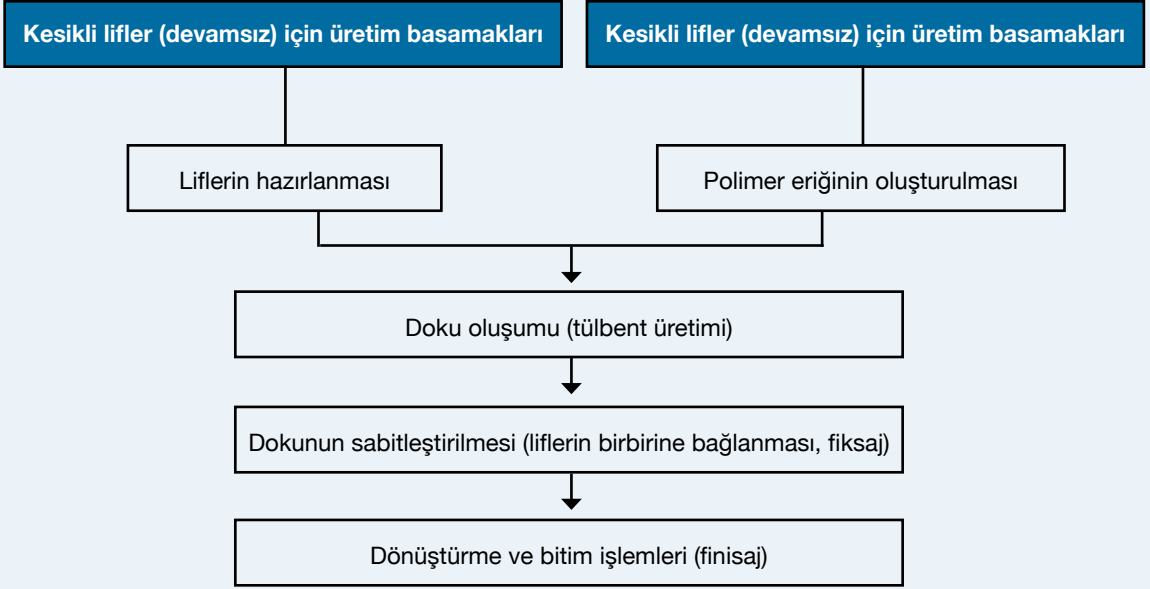
Dokunmamış mensucatlar, Türk Gümrük Tarife Cetveli İzahnamesi (TGTCİ) 56. Fasıllık açıklama notlarında; "Dokunmamış mensucat, ağırlıklı olarak dokumaya elverişli liflerin doğrudan veya rastgele yönlendirilmesi ve tutturularak bir araya getirilmesiyle oluşan tabaka veya kumaştır. Bu lifler, tabii veya sentetik ve suni olabilir. Bunlar devamsız liflerden (tabii ya da sentetik ve suni) veya sentetik ve suni filamentlerden veya olduğu şekilde bulunanlardan oluşabilir. Dokunmamış mensucat çeşitli yollarla üretilebilir." şeklinde tanımlanmıştır.

Gözenekli yapıya sahip olan dokunmamış mensucatlar; yönlendirilmiş liflerden, eritilmiş plastikten veya plastik filminden üretilir. Dokuma ve örme mensucat üretiminden farklı olarak, dokunmamış mensucat üretiminde lifler doğrudan kullanılır ve iplik üretimine ihtiyaç duyulmaz.

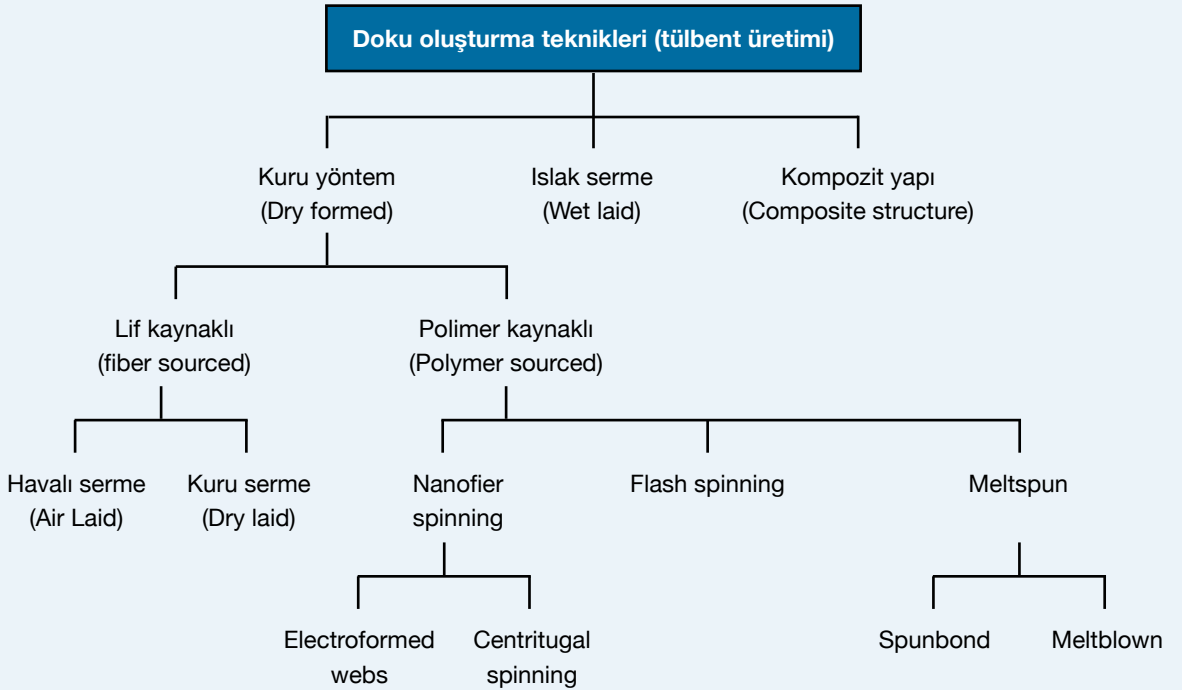
Yaygın olarak, dokunmamış mensucat üretiminde belirli bir oranda geri dönüştürülmüş malzemeler kullanılır. Geri dönüştürülmüş malzemenin kullanım miktarı, üretilen mensucatin istenen özelliklerine göre değişkenlik gösterir. Buna ek olarak, bazı dokunmamış mensucatlar kullanıldıktan sonra da geri dönüştürülebilir. Bu nedenle; özellikle hastaneler, okullar, bakım evleri ve lüks konaklama yerleri gibi steril amaçlarla tek kullanımlık ürünlerin sıkça tüketildiği alanlarda ve endüstrilerde, dokunmamış mensucattan mamul ürünlerin kullanımı ekolojik önem taşımaktadır.

Dokunmamış mensucatlar, tek kullanımlık ürünlerin yanı sıra dayanıklı uzun ömürlü ürünlerin üretiminde de kullanılabilir. Üretilen üründe istenen özellik, kullanım ömrü ve maliyeti arasındaki denge dikkate alındığında dokunmamış mensucat kullanımı oldukça yaygındır. Dokunmamış mensucat kullanımı ürüne; emicilik, sıvı itme, esneklik, gerilme, yumuşaklık, mukavemet, alev geciktiricilik, yıkanabilirlik, tamponlama, ısı yalıtımı, akustik yalıtım, filtrasyon, bakteriyel bariyer ve sterilite gibi özel işlevler sağlar.

Dokunmamış mensucatlar; doğal, sentetik veya suni liflerin veya lif karışımlarının (bu lifler devamsız veya filament şeklinde olabilir) tabaka veya ağ yapısı oluşturacak şekilde mekanik, termal, kimyasal veya bunların birlikte kullanıldığı yöntemlerle üretilir. Dokunmamış mensucat üretimi hammaddenin devamsız lifler (kesikli) olması durumunda liflerin hazırlanması, devamlı lifler (kesiksiz) olması durumunda polimer eriğinin oluşturulması ön aşamasını içerir. Üretim temel olarak üç aşamadan oluşur. Bu aşamalar; doku oluşumu (tülbent üretimi), dokunun sabitleştirilmesi (liflerin birbirine bağlanması, fiksaj), dönüştürme ve bitim işlemleridir (finisaj).



Dokunmamış mensucat üretiminde üç ayrı doku oluşturma tekniği ve doku sabitleme teknikleri bulunmaktadır. Bu teknikler tabloda özetlenmiştir.



Doku sabitleme teknikleri (Fiksaj)

Mekanik yöntemler

Kimyasal yöntemler

Termal yöntemler

Su jetiyle sabitleme
(Spunlace)

Doku oluşturma teknikleri ve doku sabitleme tekniklerinden biri veya birkaçının birleştirilmesiyle üretilen dokunmamış mensucatlara üretilmek istenen ürün özelliğine göre dönüştürme ve bitim işlemleri uygulanmaktadır.

Dokunmamış mensucatlar maskelerin temel bileşenlerinden biridir. Bir maskenin performansı; üretiminde kullanılan dokunmamış mensucatin özelliklerine göre değişkenlik gösterir. Kullanılan dokunmamış mensucat çeşidine göre üretilen maskeye; filtrasyon (solunan aerosollerin maskeye yakalanması), maruz kalma (aerosollerin dışarıdan transferi), maske hava akış direnci (solunum sırasında basınç farkı, nefes alabilirlik olarak da bilinir), sıvı geçirgenlik direnci, hava ve su buharı geçirgenliği gibi özellikler kazandırılır.

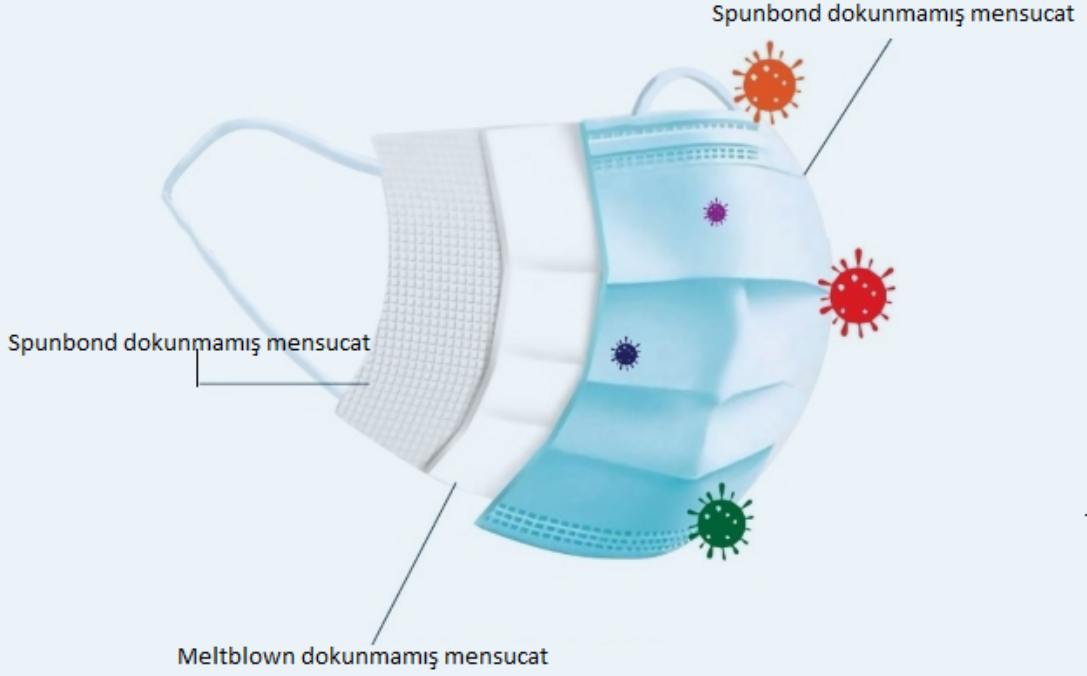
Cerrahi maskeler, aynı zamanda tıbbi maske veya basitçe yüz maskesi olarak da bilinir ve dokunmamış mensucattan üretilir. Cerrahi maskeler, kaliteleri (genellikle kalınlıkları) ve koruma seviyelerine (%10 ila %90) göre çeşitlilik göstermektedir. Minimum koruma, birinci seviye koruma, ikinci seviye koruma ve üçüncü seviye koruma olmak üzere dört çeşit cerrahi maske bulunmaktadır. Bu özellikler maske ile ne kadar kolay nefes alınabileceğini de etkileyebilir.

Cerrahi maske olarak adlandırılmalarına rağmen her cerrahi maske ameliyatlarda kullanım için uygun değildir. Çoğunlukla sağlık çalışanları tarafından ameliyat ve hasta bakımı sırasında, kullanıcının ağızındaki ve burnundaki salgılar (büyük

partiküllü damlacıklar) tarafından taşınan bakteri ve virüsleri önlemek için kullanılır. Kullanıcıyı hava yolu ile bulaşan bakteri ve virüs parçacıklarını (küçük partiküllü) solumaktan korumak için dizayn edilmemiştir. Sadece ellerine bakteri veya virüs bulaşmış olan kullanıcının ağızına ve burnuna erişimine engel olacaktır.

Respiratör olarak bilinen N95 ve FFP tipi maskeler ise kullanıcılar için bakteri ve virüslere karşı daha koruyucudur. Sağlık çalışanları için hazırlanan güvenlik yönergelerinde, kullanıcının potansiyel olarak bulaşıcı aerosollere ve havadaki sıvı damlacıklarına maruz kalmasını azaltmak için pandemik grip hastalarının yakınında cerrahi maske yerine yüze uygunluk testi yapılmış N95 veya FFP3 tipi maskeleri kullanılması önerilmektedir.

Cerrahi maskeler genellikle üç katmandan (three-ply) oluşmaktadır. Bu katmanların üçü de hava geçirgenliği ve partikül filtrasyonu diğer mensucat türlerine (dokuma veya örme mensucat) göre daha iyi olan dokunmamış mensucattır. Dış kısımda yer alan iki katman genellikle sentetik dokunmamış mensucattır, orta kısımda ise yaygın olarak polipropilenden mamul eriyik püskürtme tekniği (meltblown) kullanılarak üretilen dokunmamış mensucat yer almaktadır. Eriyik püskürtme tekniği (meltblown) ile üretilen ara katman partiküllerin maskeye girmesini veya maskeden çıkmasını engelleyen bir filtre görevi görür. Maskeler ayrıca polistiren, polikarbonat, polietilen veya poliesterden mamul dokunmamış mensucatlardan üretilmektedir.



Çoğunlukla, dış tabakada ve iç tabakada yer alan dokunmamış mensucatlar sonsuz elyaf serme (spunbond) doku oluşturma tekniği kullanılarak üretilir. Erimiş plastiğin bir konveyöre ekstrüzyonunu içeren bu teknikte malzeme soğurken birbirine bağlanarak ağ yapısı oluşturur. Ara tabakada yer alan dokunmamış mensucat ise, plastiğin yüzlerce küçük ağız olan bir kalıptan ekstrüde edildiği ve küçük lifler haline gelmek için sıcak hava ile üflendiği, yine bir konveyör üzerinde soğutulduğu ve bağlandığı eriyik püskürtme tekniği (meltblown) ile üretilir. Çapı mikrondan küçük olan bu lifler maskelere filtrasyon özelliği sağlayan en önemli katmanı oluşturur. Bununla birlikte, bir maskenin filtrasyon özelliği; dokunmamış mensucat katmanlarının üretiminde kullanılan plastiğin türüne, üretilme şekline, ağın yapısına ve liflerin enine kesit şekline göre değişiklik gösterir.

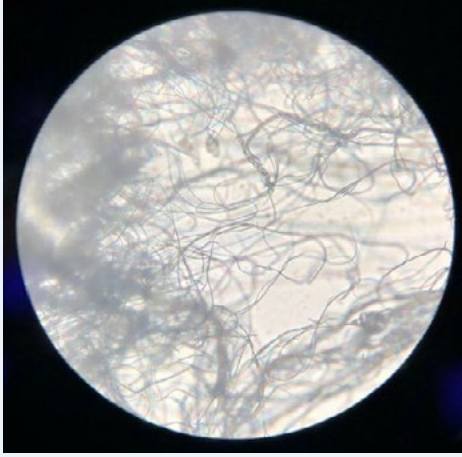
2. LABORATUVARIMIZDA DOKUNMAMIŞ MENSUCATLARIN ANALİZİNDE KULLANILAN YÖNTEMLER

2.1. Mikroskopik Analiz

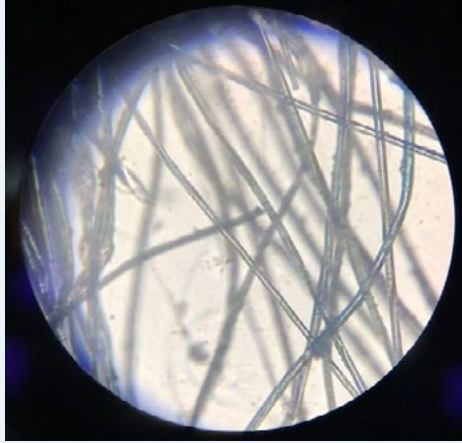
Mikroskopik analiz, numune yapısındaki elyafların dağılımını görüntülemek için kullanılan bir yöntemdir. Numune mikroskop altında 80 kata kadar büyütülerek görüntüsü alınır.

Dokunmamış mensucatların analizinde mikroskopik görüntülerin incelenmesi, karşılaştırılması ve yorumlanması; dokunmamış mensucat numunesinin üretim tekniğinin belirlenmesinde belli ipuçları vererek diğer analizlere dayanak sağlar.

56.03 tarife pozisyonunda değerlendirilen, meltblown veya spunbond tekniği kullanılarak üretilen dokunmamış mensucatların mikroskopik analizinde liflerin dağılımı incelenir. İncelenen mikroskop görüntüleri, standartlara ait görüntülerle karşılaştırılarak yorumlanır.



Meltblown mensucatin mikroskobik görüntüsü (20x)



SMS mensucatin mikroskobik görüntüsü (20x)



Spunbond mensucatin mikroskobik görüntüsü (20x)

2.2. Taramalı Elektron Mikroskobu (SEM) Analizi

Taramalı elektron mikroskobu veya SEM (scanning electron microscope), bir elektron demeti ile numune yüzeyini tarayarak görüntü elde eden bir mikroskop türüdür. Elektronlar numunedeki atomlarla etkileşerek numune yapısı ve kompozisyonu hakkında bilgiler içeren farklı sinyaller üretir. Bu sinyaller neticesinde numunenin görüntüsü oluşur.

Mikroskobik analizden çok daha farklı çalışan SEM, daha yakın ve ayrıntılı görüntüler sunarak dokunmamış mensucat numunelerinin elyaf kalınlıklarının ve elyafların bağlanma biçimlerinin net bir şekilde incelenmesine olanak sağlar.



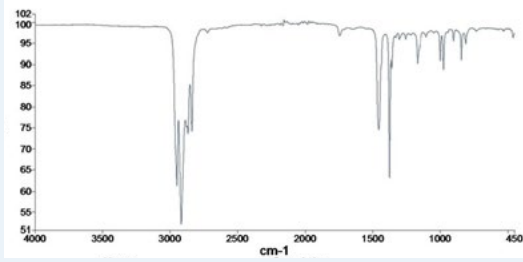
Meltblown tekniği kullanılarak üretilen dokunmamış mensucatin SEM görüntüsü

2.3. FTIR Analizi

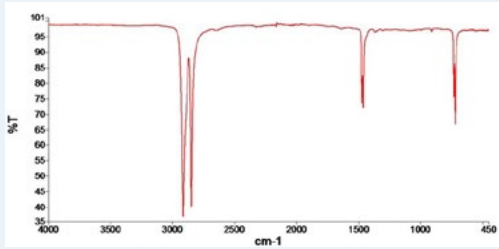
Fourier Transform Infrared (FTIR) spektroskopi tekniğinde, IR ışının soğurulması, moleküle özgü titreşime ve bunun sonucu olarak da belirli frekans değerlerinde karakteristik sinyallerin oluşmasına neden olmaktadır. Bu sinyallerin şiddetinde, bant genişliğinde ve frekans değerinde meydana gelen değişiklikler, incelenen numunenin kimyasal yapısı hakkında önemli bilgiler vermektedir.

Bu analiz yöntemiyle iki bileşiğin aynı olup olmadığı, yapıdaki bağların durumu, bağlanma yerleri ve yapının aromatik ya da alifatik olup olmadığı belirlenebilir.

Dokunmamış mensucat numunelerinin üretiminde kullanılan liflerin kimyasal yapısına ait bilgiler FTIR kullanılarak belirlenebilir.



Polipropilen polimerine ait FTIR spektrumu



Polietilen polimerine ait FTIR spektrumu

2.4. Mukavemet Testi

Mukavemet ölçme cihazıyla yapılan mukavemet testi, farklı özelliklerdeki numunelerde, ürünün üretim sonrası uygun kopma değerlerine ve mukavemete sahip olup olmadığını test eden önemli bir cihazdır. Mukavemet testi daha çok kalite kontrol testi olarak uygulanmaktadır.

Mukavemet testi, üretim şekline göre, bazı dokunmamış mensucatların çeşidini belirlemede ipuçları verebilir. Farklı üretim metotlarıyla üretilen

dokunmamış mensucatların farklı mukavemete sahip olması varsayımıyla numunenin üretim şekli hakkında fikir yürütülebilir. Bu analiz sonucunda elde edilen bilgiler diğer analiz sonuçlarıyla birlikte değerlendirilerek karar verme aşamasında faydalı bilgiler sağlar.

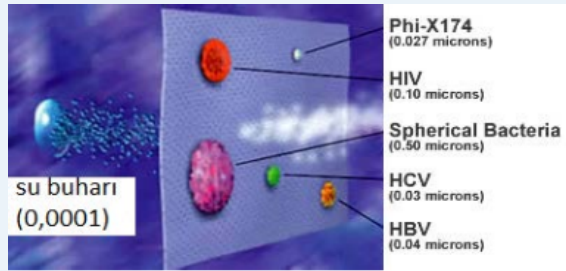
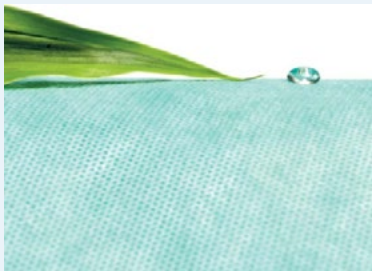
2.5. Diğer Testler

Kumaşın birim alanının ağırlığı gramaj olarak tanımlanır. Birim alan ağırlığı iplik veya lif çapı ya da paketlenmesi ile ve kullanılan lif yoğunluğu ile alakalıdır. Gramaj ne kadar fazla ise, kumaşın hava geçirgenliği o derece düşük olur.

Akışkanın kumaştan geçiş kolaylığı geçirgenlik olarak tanımlanır. Gözeneklilik artarsa kumaş geçirgenliği artar. Geçirgenlik lif veya iplik çapının güçlü bir fonksiyonudur.

Analize tabi tutulan mensucatların gramaj ve sıvı geçirgenliği, laboratuvar içi testlerle, gereken durumlarda mensucatların farklılandırılması için kullanılmaktadır.

Bu farklılandırmaya yardımcı olacak testlerden biri de su geçirgenlik testidir. Kumaşın birim alan ağırlığındaki artışın sıvı geçirgenliğini azaltacağını bilmesinin yanı sıra, aynı gramaja sahip iki kumaşın elyaf yapısına bağlı olarak farklı sıvı geçirgenlik davranışı gösterdiği gözlenmiştir. Bu fark aynı zamanda dokunmamış kumaşın üretim yöntemi hakkında ipucu vermektedir. Örneğin aynı gramaja sahip meltblown ve spunbond kumaşlar karşılaştırıldığında, meltblown kumaşın spunbond kumaştan çok daha üstün bir su geçirmezlik özelliği olduğu gözlenmiştir.





3. SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Özellikle Bakanlığımız Laboratuvarları için, güvenilir analizlerin yanı sıra kısa sürede analiz ve değerlendirme, hızlı reaksiyon ve ilgili birimlerle iş birliği önem arz etmektedir.

18.03.2020 tarih ve 31072 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2020/5 Sayılı Tebliğ ile birlikte İhracı Kayda Bağlı Mallar Listesine “56.03 Tarife Pozisyonunda yer alan sadece Meltblown Kumaş” ilave edildi.

Laboratuvar Müdürlüğümüz’ce ihracat işlemlerindeki sorgulara cevap verebilmek adına donanımlı genç ve dinamik, akademik altyapıya sahip teknik personel tarafından son teknoloji cihazlar kullanılarak gerekli araştırmalar yapılmıştır. İlgili birimlerle iş birliği yapılarak standart numunelerin temini sonucu gerek standart metotlar gerekse laboratuvar içi metotlar çalışılmıştır. Kısa bir süre içerisinde ilgili birimlerden gelen sorgular, bilimsel odaklı kriterler çerçevesinde cevaplanabilmektedir.

Gümrük Laboratuvarı hüviyetindeki Laboratuvar Müdürlüğümüz, Ticaret Bakanlığı Taşra Teşkilatı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönerge ile birlikte kapsamını genişleterek Ürün Güvenliği Analizlerini de bünyesine ekleyerek gücüne güç katmıştır.

Yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınıyla mücadelede birçok ülke tıbbi malzeme ve cihaz sıkıntısı çekerken; bu noktada Türkiye, güçlü tekstil sek-

törü, esnek imalat sektörü, toplumsal organizasyon, toplumsal dayanışma altyapısı, benimsenen ihracata dayalı büyüme modeli ve 10 Temmuz 2018 tarihli ve 30474 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile birlikte Bakanlıklar arası kuvvetli iş birliği, Türkiye’nin ciddi bir imalat sanayii sektörü birikimine sahip olmasını sağlamıştır.

Ülkemiz, çok kısa sürede 85 milyona yakın nüfusunun hepsine maske ve dezenfektan üretebilmişken, dünyadaki birçok ülkeye de yardım edebilmiştir. Bu başarının sağlanmasında Bakanlığımızın çok büyük katkısı olduğu, Bakanlığımızın bilimsel ve teknik kolu olan Laboratuvar Müdürlüğümüzün de Bakanlığımızın gücüne güç kattığı düşünülmektedir.

KAYNAKLAR

- The Handbook of Nonwoven Filter Media, Second Edition, Irwin M. Hutten.
- Nonwoven fabric filters, Ningtao Ma, University of Leeds, Leeds, West Yorkshire, United Kingdom.
- “Farklı Parametrelerle Üretilen Polipropilen Esaslı Meltblown Filtre Malzemelerinde Üretim Parametrelerinin Ve Elektrostatik Yükleme Uygulamalarının Filtre Verimliliğine Etkisinin İncelenmesi”, Emrah Kaçmaz Yüksek Lisans Tezi, Tekstil Mühendisliği Anabilim Dalı, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, 2019.
- URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Surgical_mask, (Erişim tarihi: 15.06.2020).
- “N95 Respirators and Surgical Masks (Face Masks)”. U.S. Food and Drug Administration. 2020-03-11. Retrieved 2020-03-28.
- “N95 Respirators and Surgical Masks”. NIOSH Science Blog. Retrieved 2020-03-28, Brosseau, Lisa; Ann, Roland Berry (2009-10-14).
- “How Surgical Masks are Made, Tested and Used”. ThomasNet. Retrieved 2020-04-05.
- Textile materials and structures for topical management of wound, B.S. Gupta, J.V. Edwards, Textile Engineering, Chemistry and Science, North Carolina State University, Raleigh, NC, United States; United States Department of Agriculture – Agricultural Research Service, New Orleans, LA, United States

Gümrükte Gündem

Sercan BAHADIR*



Mayıs ayında “Gümrükte Gündem”i belirleyen başlıca olaylar, öncelikle COVID-19 ile mücadele kapsamında uygulamaya konulan bazı dış ticaret tedbirlerinin azaltılması, 11 ve 20 Mayıs tarihlerinde muhtelif cins ve çeşitte eşyaya İGV ihdas eden yeni Cumhurbaşkanlığı Kararları yayımlanması, İran’a yönelik ek mali yükümlülük ve kotaların süresinin uzatılması, yetkilendirilmiş yükümlülerin izlenmesi tebliği yürürlükten kaldırılması olmuştur.

Bir diğer önemli gelişme ise, AB tarafından Türkiye menşeli demir-çelik ürünlerine anti-dumping soruşturması açılması ve ardından Türkiye tarafından AB menşeli çelik ve bazı ürünlere ilave vergi uygulayacağına dair DTÖ bildiri yapılması olmuştur.

Son olarak ise, cep telefonlarında gözetim uygulaması başlamıştır.

Yukarıda özetlenen gelişmelere ve ilgili diğer haberlere aşağıda yer verilmiştir.

1- Bazı Tıbbi Cihazların İhracatındaki Ön İzin Uygulaması Kaldırıldı.

02/05/2020 tarihli ve 31115 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ (İhracat 96/31)’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (İhracat 2020/8) ile 26 Mart 2020 tarihinde 96/31 sayılı Tebliğ’e eklenen geçiş hükmü kaldırılmış olup, aynı Tebliğin ekinde yer alan (EK:2) İhracı Ön İzne Bağlı Mallar Listesine 33-40 ıncı sıralar kaldırılmıştır.

İhracı Ön İzne Bağlı Mallar Listesinden kaldırılan ürünler aşağıdaki gibidir.

İHRACI ÖN İZNE BAĞLI MALLAR LİSTESİ (EK-2)		
MADDE	İZNİ VEREN KURUM	YASAL DAYANAK
33- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen 9019.20.00.00.18 GTİP’li Ventilatör	Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu	6/1/1996 Tarihli ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
34- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen 9018.90.84.00.19 GTİP’li Ecmo	Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu	6/1/1996 Tarihli ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
35- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen 9019.20.00.00.18 GTİP’li Oksijen Konsantratörü	Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu	6/1/1996 Tarihli ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
36- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen Ventilasyon sarfları (9019.20, 90.26 GTİP’li Flow sensör, 84.81, 9019.20 GTİP’li Ekspirasyon valfi,9027.10 GTİP’li Oksijen sensörü, 9019.20 GTİP’li Ventilatör devreleri)	Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu	6/1/1996 Tarihli ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
37- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen 9018.90.60.00.00 GTİP’li Hasta devreleri (Anestezi/Ventilatör devresi)	Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu	6/1/1996 Tarihli ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
38- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen 9018.39 GTİP’li IV Kanül	Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu	6/1/1996 Tarihli ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
39- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen 90.18, 90.19 GTİP’li Entübasyon Tüpleri	Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu	6/1/1996 Tarihli ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
40- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen 9018.19.10.00.00 GTİP’li Yoğun Bakım Monitörleri	Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu	6/1/1996 Tarihli ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı

2- Etil Alkol, Kolonya, Dezenfektan Ve Hidrojen Peroksit; İhracı Kayda Bağlı Mallar Listesinden Çıkarılmıştır.

02/05/2020 tarihli ve 31115 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan **İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: İhracat 2006/7)’De Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (İhracat 2020/9)** ile, İhracı Kayda Bağlı Mallar Listesi’nden 18 Mart 2020 tarihinde eklenen ürünlerden 35 ila 38 inci sıraları yürürlükten kaldırılmıştır.

İhracı Kayda Bağlı Mallar Listesinden **çıkarılan** ürünler aşağıdaki gibidir.

35- Etil Alkol [GTP: 22.07 (GTİP: 2207.20.00.10.15 ve GTİP: 2207.20.00.90.15 hariç), GTİP: 2208.90.91.10.00, 2208.90.91.90.00, 2208.90.99.10.00, 2208.90.99.90.00]

36- Kolonya (GTİP: 3303.00.90.00.11)

37- Dezenfektan (GTİP: 3402.90.10.00.12, 3808.94.10.00.00, 3808.94.20.00.00, 3808.94.90.00.19, 3808.94.90.00.11, 2905.12.00.00.12)

38- Hidrojen Peroksit (GTP: 28.47)

3- Bazı Ürünler İçin İğv İhdas Eden 2424 Sayılı Kararda Değişiklikler Yapıldı.

05.05.2020 tarihli ve 31118 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 2485 sayılı Karar ile, 17.04.2020 tarihli ve 2424 sayılı Karar ile yürürlüğe konulan “İthalat Rejim Kararına Ek Karar”da bazı değişiklikler yapılmış olup, Karar eki tablolara eklemeler yapılmıştır.

- Karar’a ilişik Ek-1 ve Ek-2 sayılı tablolarda yer alan “4” numaralı sütunlar söz konusu tablolardan çıkarılmış ve sonraki sütun numaraları göre teselsül ettirilmiştir.
- Söz konusu karara ilişik **Ek-1’e (01.10.2020 tarihinden itibaren uygulanacak İGV oranları)** aşağıdaki ürünler eklenmiştir.

GTİP	İlave Gümrük Vergisi Oranı (%)						
	1	2	3	4			8
				5	6	7	
6907.21.00.00.00	0	0	0	15	15	15	15
6907.22.00.00.00	0	0	0	15	15	15	15
6907.23.00.00.00	0	0	0	15	15	15	15
6907.30.00.00.00	0	0	0	15	15	15	15
6907.40.00.00.00	0	0	0	15	15	15	15
6910.10.00.00.00	0	0	0	15	15	15	15
6910.90.00.00.00	0	0	0	15	15	15	15

- Söz konusu karara ilişik **Ek-2’ye (18.04.2020’den 30.09.2020’ye kadar uygulanacak İGV oranları (bu tarih dahil))** aşağıdaki ürünler eklenmiştir.

GTİP	İlave Gümrük Vergisi Oranı (%)						
	1	2	3	4			8
				5	6	7	
6907.21.00.00.00	0	0	0	25	25	25	25
6907.22.00.00.00	0	0	0	25	25	25	25
6907.23.00.00.00	0	0	0	25	25	25	25
6907.30.00.00.00	0	0	0	25	25	25	25
6907.40.00.00.00	0	0	0	25	25	25	25
6910.10.00.00.00	0	0	0	25	25	25	25
6910.90.00.00.00	0	0	0	25	25	25	25

Aynı Karar'a eklenen Geçici Madde 1 ile;

- 18/4/2020 tarihinden önce Türkiye'ye sevk edilmek üzere bir taşıma belgesi düzenlenerek yüklenen eşyanın bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren en geç 30 gün içinde ithalatına ilişkin gümrük beyannamesinin tescili halinde, 2424 sayılı Karar hükümleri uygulanmayacaktır.
- 2424 sayılı Karar kapsamında, 18/4/2020 tarihinden önce yüklemesi yapılmış ve bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihe kadar ithal işlemi tamamlanmış bulunan eşyadan tahsil edilmiş olan ilave gümrük vergileri, Gümrük Kanunu ve ilgili diğer gümrük mevzuatının, gümrük vergisinin tahakkukuna, tahsiline, geri verilmesine, takibine ve teminata bağlanmasına ilişkin usul ve şekle müteallik hükümleri çerçevesinde ilgililerin talebi halinde, kendilerine geri verilecektir.

Bu karar, yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir.

4- İran Menşeli Polyester Elyaf İthalatında Uygulanan Ek Mali Yükümlülüğün Süresi Uzatıldı.

05.05.2020 tarihli ve 31118 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 2486 sayılı Karar ile, İran menşeli polyester elyaf ithalatında aşağıdaki şekilde koruma önlemi uygulanmasına karar verilmiştir.

GTİP	Eşya Tanımı	Ek Mali Yükümlülük		
		1. Dönem	2. Dönem	3. Dönem
		21/9/2020-20/9/2021	21/9/2021-20/9/2022	21/9/2022-20/9/2023
5503.20.00.00.00	Poliesterlerden	%18,5	%18	%17,5

Ek mali yükümlülük (EMY), gümrük idarelerince, ithalatta alınan gümrük vergileri ve diğer mali yükümlülüklerden ayrı olarak tahsil olunur ve genel bütçeye irat kaydedilir. EMY tahsilinde 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümleri uygulanır.

4458 sayılı Gümrük Kanunu ve ilgili diğer gümrük mevzuatının, gümrük vergisinin tesciline, tahakkukuna, tahsiline, geri verilmesine, takibine ve teminata bağlanmasına ilişkin usul ve şekle müteallik hükümleri, koruma önlemi olarak uygulanacak EMY işlemlerinde de uygulanır.

Diğer mevzuat hükümleri saklı kalmak kaydıyla, EMY'leri yerine getirmeden ithalat işlemlerini gerçekleştirenler hakkında 2976 sayılı Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun çerçevesinde noksan ek mali yükümlülüğün iki katı para cezası uygulanır.

Bu karar, 21.09.2020 tarihinde yürürlüğe girecektir.

5- 3920.20.21.00.19 Gtip'li İnan Menşeli Eşyaya Uygulanan Kota 3 Yıl Uzatılmıştır.

05.05.2020 tarihli 31118 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No 2020/02) sayılı Tebliğ ile, **3920.20.21.00.19 GTİP'li İnan menşeli ürünün** ithalatında **miktar kısıtlaması (kota)** şeklinde uygulanmakta olan korunma önleminin **3 (üç) yıl** süreyle uzatılmasına ve kota miktarının aşağıda yer alan tablodaki gibi düzenlenmesine karar vermiştir.

GTİP	Eşyanın Tanımı	Kota Miktarı (Ton)		
		1. Dönem	2. Dönem	3. Dönem
		02.07.2020 – 1.07.2021	02.07.2021 – 01.07.2022	02.07.2022 – 01.07.2023
3920.20.21.00.19	Diğerleri	1.412	1.454	1.498

Söz konusu kotanın dağıtımı ile kullanımına ilişkin usul ve esaslar, İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresi Hakkında Mevzuat çerçevesinde yayımlanacak Tebliğ ile belirlenir.

Bu Tebliğ 2/7/2020 tarihinde yürürlüğe girer.

6- Yetkilendirilmiş Yükümlülerin İzlenmesi Tebliği Yürürlükten Kaldırılmıştır.

(Mülga) Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliğinin 160 ıncı maddesine dayanılarak 14.3.2017 tarih ve 30007 sayılı Resmi Gazete ile yürürlüğe konulan Yetkilendirilmiş Yükümlülerin İzlenmesi Tebliği, 06.05.2020 tarihli ve 31119 sayılı Resmi Gazete ile yürürlükten kaldırılmıştır.

Ancak, Yetkilendirilmiş Yükümlülerin “Ön izleme” işlemleri (Bölge Müdürlüklerince meri GİK Y'nın 159 uncu maddesi uyarınca) ve “Yerinde İzleme” işlemleri (Ticaret Bakanlığı Müfettişlerince meri GİK Y'nın 160 ıncı maddesi çerçevesinde) mer'i Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliği hükümleri çerçevesinde gerçekleştirilmeye devam edilecektir.

7- Cep Telefonu İthalatında Gözetim Uygulaması Başlamıştır.

8 Mayıs 2020 tarihli ve 31121 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 2020/6 sayılı İthalatta Gözetim Uygulamasına İlişkin Tebliğ ile aşağıdaki eşyanın (yalnız karşısında gösterilen gümrük kıymetinin altında birim kıymetleri haiz olanlarının) ithalatında ileriye yönelik olarak yürütülecek olan gözetim uygulamasına karar verilmiştir.

GTİP	Eşya Tanımı	Birim Gümrük Kıymeti (ABD Doları/Adet)
8517.12.00.00.11	Alicısı bulunan verici portatif (Cellular) telsiz telefon cihazları	200

8- Plastik, Ahşap, Demir-Çelikten Bazı Eşyalar İle Beyaz Eşya, Saat Gibi Muhtelif Eşyaya İğv Getirildi.

11 Mayıs 2020 tarihli 31124 sayılı Mükerrer Resmî Gazete’de yayımlanan 2514 sayılı karar eki İthalat Rejimi Kararına Ek Karar ile İthalat Rejimi Kararının eki II sayılı listede yer alan ve karara ekli tablolarda GTİP’leri belirtilen maddelerin ithalatında ilave gümrük vergisi (İGV) alınması kararlaştırılmıştır.

Karar kapsamı tahsil edilecek İGV oranları, **Ek-1 ve Ek-2** sayılı tablolarda gösterilmiştir.

Ek-1’de yer alan tablo 1.10.2020 tarihinden itibaren, Ek-2’de yer alan tablo ise 11.05.2020 tarihinden itibaren 30.09.2020 tarihine kadar (bu tarih dahil) uygulanacak İGV oranlarını göstermektedir.

Karar kapsamında yer alan ve A.TR dolaşım belgesi eşliğinde ithal edilen Avrupa Birliği ve Türk menşeli olmayan eşyadan “Diğer Ülkeler” sütununda belirtilen oran üzerinden İGV alınır. Ancak, Türkiye’nin taraf olduğu Serbest Ticaret Anlaşmaları çerçevesinde bir çapraz menşe kümülasyon sistemine dahil ülkeler menşeli eşyadan *tercihli menşenin tevsiki halinde* İGV alınmaz.

- Ancak aşağıda belirtilen durum ve hallerde bu Karar hükümleri uygulanmaz.
- Ekli tablolarda yer alan ürünlerin Dahilde İşleme Rejimi kapsamında ithal edilerek işlem görmüş ürün olarak ihraç edilmesi halinde varsa telafi edici verginin hesaplanmasında,
- Karar kapsamındaki ürünlerin İthalat Rejimi Kararı eki listelerdeki gümrük vergisi oranı üzerinden vergi tahsilatı yapılarak gümrük gözetimi altındayken A.TR dolaşım belgesi düzenlenerek AB ülkelerine ihraç edilmesi halinde,
- Karar kapsamındaki eşyanın aynı zamanda İthalat Rejimi Kararına ekli V sayılı listede yer alması halinde.

Geçici Madde uyarınca bu Karar’ın yayımı tarihinden önce Türkiye’ye sevk edilmek üzere bir taşıma belgesi düzenlenerek yüklemesi yapılmış olan eşyanın bu kararın yayımı tarihinden itibaren en geç 15 gün içinde ithalatına ilişkin gümrük beyannamesinin tescili halinde, **Ek-1’de yer alan İGV oranı** tahsil edilir.

Bu karar, yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir.

9- 13 Mayıs 2020 Tarihli Ve 31126 Sayılı Resmî Gazete’de Yayımlanan 2533 Sayılı Karar İle, Türk Gümrük Tarife Cetvelinde Ve İthalat Rejim Kararına Ekli Iı Sayılı Listede 38. Fasılda Değişiklik Yapılmıştır.

- 3808.94.90 tarife alt pozisyonu aşağıdaki şekilde yeniden düzenlenmiştir.

	--- Diğerleri
3808.94.90.00.11	---- Bromoklormetan ya da bromometan (Metil bromür) içerenler
3808.94.90.00.12	---- %0,04 ila %0,06 arasında nano gümüş ihtiva edenler (büyüklüğü en fazla 25 nanometre olan, indirgeyici olarak sadece bitki özütleri, çözücü olarak distile su kullanılan, başka hiçbir kimyasal madde içermeyenler)
3808.94.90.00.19	---- Diğerleri

- İthalat Rejim Kararına ekli II sayılı listede 38. Fasıllık tabloya aşağıdaki satır eklenmiştir.

GTİP	Dipnot	Gümrük Vergisi Oranı (%)						8
		1	2	3	4			
					5	6	7	
3808.94.90.00.12		0	0	0	0	0	0	6

Bu karar, yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir.

10- AB Tarafından Türkiye Menşeli Demir-Çelik Ürünlerine Anti-Damping Soruşturması Açıldı.

14 Mayıs 2020 tarihinde, Avrupa Birliği tarafından Türkiye menşeli demir, alaşımsız veya diğer alaşımlı çeliklerin sıcak haddelenmiş yassı ürünlerine dair anti-damping soruşturması açıldığına dair bildirim yayımlanmıştır.

Soruşturmaya konu ürünler, rulo halinde (“boyuna kesilen” ve “dar şerit” ürünleri dahil) olsun veya olmasın, kaplamadan daha ileri düzeyde işlenmemiş, demir, alaşımsız çelik veya diğer alaşımlı çeliklerin yassı haddelenmiş ürünlerdir.

Aşağıdaki ürünler soruşturma kapsamında **değildir**:

- Paslanmaz çelik ve tanecikleri yönlendirilmiş silisyum manyetik çelik ürünleri;
- Takım çeliği ve yüksek hız çeliği ürünleri;
- Ruloda olmayan, kabartma desenleri olmayan, 10 mm’yi aşan kalınlıkta ve 600 mm veya daha fazla genişlikte ürünler;
- Rulolarda olmayan, kabartma desenleri olmayan, kalınlığı 4,75 mm’yi geçen ancak 10 mm’yi geçmeyen ve genişliği 2050 mm veya daha fazla olan ürünler.

Soruşturmaya konu ürünlerin GTİP’leri aşağıdaki gibidir. GTİP’ler ilgili bildirimde bilgi amacıyla verilmiştir.

7208 10 00	7208 52 99	7225 40 90
7208 25 00	7208 53 10	ex 7226 19 10 (TARIC kodu 7226191090)
7208 26 00	7208 53 90	7226 91 91
7208 27 00	7208 54 00	7226 91 99
7208 36 00	7211 13 00	
7208 37 00	7211 14 00	
7208 38 00	7211 19 00	
7208 39 00	ex 7225 19 10 (TARIC kodu 7225191090)	
7208 40 00	7225 30 90	
7208 52 10	ex 7225 40 60 (TARIC kodu 7225406090)	

Damping soruşturması, 01.01.2019 – 31.12.2019 tarihlerini kapsayacaktır.

Tüm ilgili tarafların, bildirim yayınlandığı tarihten itibaren 37 gün içerisinde mevcut şikayet hakkında görüş bildirme hakkı bulunmaktadır.

11- Mermerler, Granitler, Kauçuktan Eşya, Pamuktan İplikler, Camdan Bazı Eşya, Bazı Demir-Çelik Ürünleri Ve Elektronik Eşya Gibi Muhtelif Cinsteki Eşyaya İgv Getirildi.

20 Mayıs 2020 tarihli 31132 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 2565 sayılı karar eki İthalat Rejimi Kararına Ek Karar ile İthalat Rejimi Kararının eki II sayılı listede yer alan ve karara ekli tablolarda GTİP’leri belirtilen maddelerin ithalatında ilave gümrük vergisi (İGV) alınması kararlaştırılmıştır.

Karar kapsamı tahsil edilecek İGV oranları, **Ek-1 ve Ek-2 sayılı tablolarda** gösterilmiştir.

Ek-1’de yer alan tablo 1.10.2020 tarihinden itibaren, Ek-2’de yer alan tablo ise 20.05.2020 tarihinden itibaren 30.09.2020 tarihine kadar (bu tarih dahil) uygulanacak İGV oranlarını göstermektedir.

Karar kapsamında yer alan ve A.TR dolaşım belgesi eşliğinde ithal edilen Avrupa Birliği ve Türk menşeli olmayan eşyadan “Diğer Ülkeler” sütununda belirtilen oran üzerinden İGV alınır. Ancak, Türkiye’nin taraf olduğu Serbest Ticaret Anlaşmaları çerçevesinde bir çapraz menşe kümülasyon sistemine *dahil ülkeler menşeli eşyadan tercihi menşenin tevsiki halinde* İGV alınmaz.

- Ancak aşağıda belirtilen durum ve hallerde bu Karar hükümleri uygulanmaz.
- Ekli tablolarda yer alan ürünlerin Dahilde İşleme Rejimi kapsamında ithal edilerek işlem görmüş ürün olarak ihraç edilmesi halinde varsa telafi edici verginin hesaplanmasında,
- Karar kapsamındaki ürünlerin İthalat Rejimi Kararı eki listelerdeki gümrük vergisi oranı üzerinden vergi tahsilatı yapılarak gümrük gözetimi altındayken A.TR dolaşım belgesi düzenlenerek AB ülkelerine ihraç edilmesi halinde,
- Karar kapsamındaki eşyanın aynı zamanda İthalat Rejimi Kararına ekli V sayılı listede yer alması halinde.

Geçici Madde uyarınca bu Karar’ın yayımı tarihinden önce Türkiye’ye sevk edilmek üzere bir taşıma belgesi düzenlenerek yüklemesi yapılmış olan eşyanın bu kararın yayımı tarihinden itibaren en geç 15 gün içinde ithalatına ilişkin gümrük beyannamesinin tescili halinde, **Ek-1’de yer alan İGV oranı** tahsil edilir.

Bu karar, yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir.

12- Muhtelif Ülke Menşeli İplik Eşyası İçin Uygulanan Dampinge Karşı Önlemin Devamına Karar Verildi.

22 Mayıs 2020 tarihli ve 31134 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 2020/8 sayılı Tebliğ ile, İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2015/8) ile Çin, Endonezya ve Hindistan’a ve İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2014/2) ile Malezya, Pakistan, Tayland ve Vietnam’a yönelik yürürlükte bulunan dampinge karşı önlemlerin, **linkteki tabloda** gösterilen biçimde uygulanmaya devam edilmesine karar verilmiştir.

Bu tebliğ, yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir.

13- Endonezya'da Mukim Bazı Firmalarca Üretilen İplik Eşyası İçin Dampinge Karşı Önlem Yürürlüğe Konuldu.

22 Mayıs 2020 tarihli ve 31134 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 2020/9 sayılı Tebliğ ile, aşağıdaki tabloda GTP'yi, eşya tanımı ve menşe ülkesi belirtilen eşyanın Türkiye'ye ithalatında tabloda gösterilen oranlarda dampinge karşı kesin önlem uygulanmasına karar verilmiştir.

GTP	Eşyanın Tanımı	Menşe Ülke	Firma	Dampinge Karşı Önlem (CIF Bedelin %)
55.08, 55.09 (5509.52; 5509.61; 5509.91 hariç) 55.10 (5510.20 hariç); 55.11	Sentetik ve suni devamsız liflerden iplikler	Endonezya	PT Elegant Textile Industry	3,62
			PT Sunrise Bumi Textiles	5,03

Bu tebliğ, yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir.

14- Türkiye'nin, AB Menşeli Çelik Ve Bazı Ürünlere İlave Vergi Uygulayacağına Dair DTÖ Bildirimi.

Türkiye tarafından Avrupa Birliği'ne (AB) uygulanacak koruma önlemlerine ilişkin olarak Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) bildirimde bulunulmuş ve DTÖ tarafından söz konusu önlemlere ilişkin bilgilendirme metni 25 Mayıs 2020 tarihinde yayımlanmıştır.

İlgili olaylar:

31 Ocak 2019 tarihinde AB tarafından 26 adet çelik ürün grubuna 26 adet tarife kontenjanı uygulanmasına karar verilmiştir. Kontenjan aşımı durumunda ise uygulanacak vergi oranı %25 olarak belirlenmiştir. Söz konusu önlem 2 Şubat 2019 ile 30 Haziran 2021 arasında geçerli olacaktır. AB ek olarak söz konusu önlemi gözden geçirmiş, bazı değişiklikler yapmış ve bu değişiklikleri DTÖ'ye bildirmiştir.

Türkiye ve AB arasında söz konusu önlemlerin Türkiye'nin ticareti üzerindeki negatif etkilerine ilişkin olarak bir anlaşmaya varılamamıştır.

Sonuç:

Türkiye, AB menşeli belirli ürünlere ilave vergi uygulayacağını dünya ticaret örgütüne bildirmiştir.

Bildirim yayımlanma tarihi olan 25 Mayıs 2020 tarihinden itibaren 30 gün sonra, Türkiye'nin bu önlemi uygulama hakkı saklıdır.

Kural gereği, bu önlemlerin yürürlüğe girebilmesi için ayrıca bir iç düzenlemenin yayımlanmasına ihtiyaç bulunmaktadır.

İlgili ürünler ise aşağıdaki gibidir.

No	GTİP	Ürün Tanımı	İlave Vergi
1	0901.21	Kafeini alınmamış	%10
2	2204.10	Köpüklü şaraplar	%25
3	2204.21	Muhtevası 2 litre veya daha az kaplarda olanlar:	%25
4	2309.10	Kedi veya köpek maması (perakende satılacak hale getirilmiş):	%10
5	72.08	Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri (genişlikleri 600 mm veya daha fazla) (sıcak haddelenmiş) (kaplanmamış):	%9
6	72.09	Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde mamulleri (genişliği 600 mm. veya daha fazla, soğuk haddelenmiş, kaplanmamış):	%10
7	72.10	Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde mamulleri, genişliği 600 mm veya daha fazla olanlar (kaplanmış olanlar):	%14
8	72.11	Demir ve alaşımsız çelikten yassı hadde mamulleri (genişlikleri 600 mm.den az ve kaplanmamış olanlar):	%15
9	72.12	Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri (genişlikleri 600 mm.den az ve kaplanmış olanlar):	%15
10	72.14	Demir veya alaşımsız çelikten çubuklar (sadece dövülmüş, sıcak haddelenmiş veya sıcak çekilmiş, haddeleme işleminden sonra burulmuş olanlar dahil):	%15
11	72.15	Demir veya alaşımsız çelikten diğer çubuklar:	%14
12	72.16	Demir veya alaşımsız çelikten profiller:	%17

DiİB döviz kullanım oranlarında sektörel ayırım kaldırılmıştır.

29 Mayıs 2020 tarihli ve 31139 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Tebliğ (İhracat: 2020/10) ile, Dahilde İşleme Rejimi Tebliği’nde (İhracat: 2006/12) döviz kullanım oranına ilişkin değişiklikler yapılmıştır.

Bu değişiklikler ile:

- Dahilde işleme izin belgesi kapsamında sektörlere göre belirlenen döviz kullanım oranı ayırımı kaldırılmış olup, oranın %80’i geçmemek üzere Bakanlıkça belirleneceği belirtilmiştir.
- Bu oranların, 29 Mayıs 2020 itibarıyla düzenlenen dahilde işleme izin belgeleri için uygulanacağı ifade edilmiştir.

Karşılaştırma tablosu ise aşağıdaki gibidir:

Dahilde İşleme Rejimi Tebliğ (İhracat:2006/12) İlgili Madde	Mer'i Hüküm	Mülga Hüküm
17/9	Dahilde işleme izin belgesi kapsamında döviz kullanım oranı %80'i geçmemek üzere Bakanlıkça belirlenir. Ancak, ikincil işlem görmüş tarım ürünleri taahhüdü içeren belgelerde bu oran Bakanlıkça azami %100 olarak tespit edilebilir.	Dahilde işleme izin belgesi kapsamında döviz kullanım oranı otomotiv sektöründe düzenlenen belgeler için azami %65, deri ve deri mamulleri ile çimento, cam, toprak ve seramik ürünleri sektöründe düzenlenen belgeler için azami %60, tekstil ürünleri sektöründe düzenlenen belgeler için azami %65, konfeksiyon ve orman ürünleri sektöründe düzenlenen belgeler için azami %70, bunun dışında kalan sektörler için azami %80'dir. Ancak, ikincil işlem görmüş tarım ürünleri taahhüdü içeren belgelerde bu oran azami %100 olarak tespit edilebilir.
17/10	Bakanlık uluslararası emtia piyasalarındaki konjonktürel fiyat dalgalanmalarından dolayı dokuzuncu fıkrada belirtilen azami oranları dönemsel veya sektörel olarak yükseltmeye yetkilidir. Bu durumda, 45 inci maddenin dördüncü fıkrasının (b) bendinin tatbikinde, belirlenen yeni döviz kullanım oranı esas alınır.	Bakanlık uluslararası emtia piyasalarındaki konjonktürel fiyat dalgalanmalarından dolayı bu oranları dönemsel veya sektörel olarak yükseltmeye veya düşürmeye yetkilidir. Bu durumda, bu Tebliğin 45 inci maddesinin dördüncü fıkrasının (b) bendinin tatbikinde, belirlenen yeni döviz kullanım oranı esas alınır.



GÜMRÜK'TE Bunları Biliyor Muydunuz?



HAKAN UÇAK*

GÜMRÜK İDARELERİNE BİLGİ VE BELGE İBRAZİ

Gümrük idareleri tarafından talep edilen bilgi ve belgelerin süresi içerisinde sunulmasının zorunlu olduğunu biliyor muydunuz?

Gümrük Kanunu uyarınca gümrük işlemleriyle doğrudan veya dolaylı olarak ilgili bulunan kişiler, gümrük idarelerinin talebi üzerine gümrük işlemleri ile sınırlı olmak kaydıyla belirlenen süreler içinde gerekli bütün belge ve bilgileri vermek ve her türlü yardımı sağlamakla yükümlüdür.

Kendilerinden bu konularda bilgi istenilen kişiler, özel kanunlarda yazılı gizlilik hükümlerini ileri sürerek bilgi vermekten kaçınamazlar. Anılan yükümlülüğe uyulmaması durumunda idari para cezası düzenlenmektedir.

GÜNEY KORE İHRACATI VE TELAFİ EDİCİ VERGİ

Güney Kore'ye dahilde işleme rejimi kapsamında yapılan ihracatlarda telafi edici vergi ödenmeyeceğini biliyor muydunuz?

Şartlı muafiyet sistemi kapsamındaki sanayi ürünlerinin A.TR dolaşım belgesi eşliğinde Avrupa Topluluğuna üye ülkelere veya serbest ticaret anlaşması imzaladığımız ülkelere yapılan ihracatta; işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan üçüncü ülke menşeli hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile değişmemiş eşyaya ilişkin vergi, kaynak ülkelerle var olan anlaşmalardaki lehte hükümler saklı kalmak kaydıyla ödenmektedir. İhracat Genel Müdürlüğü'nün 10.03.2015 günlü 32293 sayılı yazısında Güney Kore'ye ihraç edilen eşya bünyesinde kullanılan üçüncü ülke menşeli girdi için telafi edici vergi doğmayacağı belirtilmiştir.

HARİÇTE İŞLEME REJİMİ KAPSAMI EŞYAN İTHALATI

Hariçte işleme rejimi kapsamı eşyanın izin hak sahibi firma dışındaki bir firma tarafından ithal edilebileceğini biliyor muydunuz?

Hariçte İşleme Rejim Kararı'nın 11 inci maddesi uyarınca; Hariçte İşleme Rejimi çerçevesinde gerçekleştirilecek ithalatta, hariçte işleme izin belgesi/ izni sahibi firma dışında başka bir firma tarafından da gerçekleştirilebileceği belirtilmiştir. Bu kapsamda ithalatı gerçekleştirecek kişiye ait bilgiler belgenin/ iznin özel şartlar bölümüne kaydedilmesi zorunlu olup, ithal edilecek eşyanın tamamı üzerinden Katma Değer Vergisi tahsil edilmektedir.

EMSA SİGORTA VE GÜMRÜK KIYMETİ

Emsal sigortanın FOB kıymetinin % 3'ü olduğunu biliyor muydunuz?

Gümrük Yönetmeliği'nin 51 inci maddesi uyarınca, sigorta poliçesinin ibrazının imkansız olduğu veya kabul edilebilir nitelikte bulunmadığı hallerde, yükümlü tarafından nedenleri de belirtilerek verilecek bir dilekçe ile bu durumun bildirilmesi suretiyle; emsal sigorta gideri fiilen ödenen veya ödenecek fiyata ekleneceği belirtilmiştir. Vergi kaybı söz konusu olmaması ve yükümlünün talep etmesi halinde, ithal eşyasının FOB kıymetinin %3 ünün sigorta bedeli olarak ithal eşyasının fiilen ödenen veya ödenecek fiyatına eklenmesi mümkündür.



ANTREPOLARDA ORTAK DEPOLAMA

Antrepolarda serbest dolaşımda bulunan eşyanın depolanabileceğini biliyor muydunuz?

Gümrük Yönetmeliği'nin 337 inci maddesi uyarınca; gümrük antrepo rejimi hükümlerinin uygulanmasını olumsuz etkilememesi ve gümrük idarelerinden gerekli iznin alınması şartıyla, gümrük antreposuna alınması halinde ihracata ilişkin önlemlerden yararlanabilecek eşya dışında kalan serbest dolaşımda bulunan eşya ile serbest dolaşımda bulunmayan eşya aynı antreпода depolanabileceği belirtilmiştir.

KDV UYGULAMASI AÇISINDAN TRANSİT REJİM

İki gümrük idaresi arasında yapılan transit taşımalarda KDV istisnasının uygulanmayacağını biliyor muydunuz?

Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde yer alan bilgiler ışığında, iki gümrük idaresi arasında yapılan taşımalar her ne kadar gümrük tekniği açısından transit rejim kapsamında değerlendirilse de KDV uygulamaları açısından iç taşıma olup, bu taşımalardaki ücretlerden KDV tahsil edilmektedir.

CEP TELEFONU İTHALATINDA ÖTV

Cep telefonu ithalatlarında minimum ÖTV tutarının 160 TL olduğunu biliyor muydunuz?

Özel Tüketim Vergisi Kanunu uyarınca ithal edilen cep telefonlarında adet başına minimum 160 TL özel tüketim vergisi tahsil edilmektedir.

PETROL ARAMA FAALİYETLERİ VE KDV

Petrol Kanunu uyarınca, petrol arama faaliyetlerinde kullanılacak makine ve teçhizat ithalatında KDV istisnasının uygulanacağını biliyor muydunuz?

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13 üncü maddesi uyarınca, Türk Petrol Kanunu hükümlerine göre petrol arama faaliyetlerine ilişkin olmak üzere, bu faaliyetleri yürütenlere yapılan teslimler KDV'den istisna edilmiştir. Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliği'nde yapılan değişiklik neticesinde, izleme faaliyeti kapsamında güncel soru formlarının 5 yıllık süreler sonunda güncelleneceğine ilişkin düzenleme hayata geçirilmiştir.

GÜMRÜK VE TİCARET SÖZLÜĞÜ

Esen ÖZDEN*

Ferdi SEPETCİ**

İhracı İzine Tabi Eşyada İdari Yaptırım

Eşyanın ihracı, belli kuruluşların vereceği ve gümrük idaresine ibrazı veya beyanı zorunlu olan lisans, izin, uygunluk belgesi veya bu belgeler yerine geçen bilgiye bağlı olmasına rağmen, eşya belge veya bilgiye tabi değilmiş ya da belge veya bilgi alınmış gibi beyanda bulunulduğunun tespit edilmesi hâlinde, gümrüklenmiş değerinin onda biri kadar idari para cezası verilir.

Tüketici Sözleşmelerinde Haksız Şart

Haksız şart, tüketiciyle müzakere edilmeden sözleşmeye dâhil edilen ve tarafların sözleşmeden doğan hak ve yükümlülüklerinde dürüstlük kuralına aykırı düşecek biçimde tüketici aleyhine dengesizliğe neden olan sözleşme şartlarıdır.

Uzlaşma Başvurusunun Konusu ve Kapsamı

Gümrük idarelerince düzenlenen ek tahakkuk ve ceza kararı muhteviyatı alacaklar için yükümlü veya ceza muhatabı tarafından uzlaşma başvurusu yapılabilir. Uzlaşmanın kapsamına;

- Beyan ile gümrük idaresi tarafından yapılan tespit sonucunda belirlenen farklılıklara ilişkin tebliğ edilen gümrük vergileri alacakları,
- Gümrük idaresi tarafından tespit edilmesinden önce beyan sahibi tarafından bildirilen farklılıklara ilişkin tebliğ edilen gümrük vergileri alacakları,
- Gümrük Kanunu ve ilgili diğer kanunlar uyarınca gümrük idaresi tarafından düzenlenen idari para cezaları girer.

İdari Yaptırım

Kabahatler karşılığında uygulanacak olan idari yaptırımlar, idari para cezası ve idari tedbirler olmak üzere iki türdür.

İdari tedbirler, mülkiyetin kamuya geçirilmesi ve ilgili kanunlarda yer alan diğer tedbirlerdir. İdari para cezası maktu veya nispi olarak düzenlenen yaptırım türüdür. Ayrıca idari para cezası, kanunda alt ve üst sınırı gösterilmek suretiyle de belirlenebilir. Bu durumda, idari para cezasının miktarı belirlenirken işlenen kabahatin haksızlık içeriği ile failin kusuru ve ekonomik durumu birlikte göz önünde bulundurulur.

İhracat ve Yeniden İhracat

İhracat rejimi, serbest dolaşımda bulunan eşyanın ihraç amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir. İhracat, ticaret politikası önlemleri ve gerektiği takdirde ihracat vergileri de dahil olmak üzere çıkış işlemlerine ilişkin hükümlerin uygulanmasıyla gerçekleştirilir.

Yeniden ihracat rejimi ise, gümrük kanununda düzenlenen ve serbest dolaşımda olmayan eşyaya uygulanacak olan gümrükçe onaylanmış işlem veya kullanımlardan birisidir. Yeniden ihracat, serbest dolaşımda bulunmayan eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesi dışına gönderilmesidir. Ticaret politikası önlemleri ve eşyanın ihracı için öngörülen diğer işlemler gerektiğinde yeniden ihraç edilecek eşyaya da uygulanır.

Antrepoda Belirgin Şekilde Farklı Cinste Çıkan Eşyada Yaptırım

Eşyanın gümrük antrepo rejimine tabi tutulmasına ilişkin beyanının kontrolü veya muayenesi neticesinde antrepo beyannamesinde beyan edilenden belirgin bir şekilde farklı cinste eşya olduğunun tahlil, teknik inceleme ve araştırmaya gerek olmaksızın tespiti hâlinde;

- Farklı çıkan eşyanın gümrük vergileri toplamının beyan edilen eşyanın gümrük vergileri toplamından fazla olması durumunda farklı çıkan eşyaya ilişkin gümrük vergilerinin iki katı idari para cezası verilir.
- Farklı çıkan eşyanın beyan edilen eşyadan farklı şekilde, ithalinin lisansa, şarta, izne, kısıntıya veya belli kuruluşların vereceği uygunluk veya yeterlilik belgesine tabi olması durumunda farklı çıkan eşyanın gümrüklenmiş değerinin iki katı idari para cezası verilir.

Ayıplı Mal

Ayıplı mal, tüketiciye teslimi anında, taraflarca kararlaştırılmış olan örnek ya da modele uygun olmaması ya da objektif olarak sahip olması gereken özellikleri taşıyamaması nedeniyle sözleşmeye aykırı olan maldır.

Ambalajında, etiketinde, tanıtma ve kullanma kılavuzunda, internet portalında ya da reklam ve ilanlarında yer alan özelliklerinden bir veya birden fazlasını taşımayan; satıcı tarafından bildirilen veya teknik düzenlemesinde tespit edilen niteliğe aykırı olan; muadili olan malların kullanım amacını karşılamayan, tüketicinin makul olarak beklediği faydaları azaltan veya ortadan kaldıran maddi, hukuki veya ekonomik eksiklikler içeren mallar da ayıplı olarak kabul edilir.

Fiyat Etiketi

Fiyat etiketi, perakende satışa arz edilen malların veya ambalajlarının yahut kaplarının üzerine koyulması gereken, kolaylıkla görülebilir ve okunabilir şekilde tüketicinin ödeyeceği tüm vergiler dâhil satış fiyatı ve birim fiyatını gösteren, üretim yeri ve ayırcı özelliklerini içeren etikettir. Fiyat etiketi konulması mümkün olmayan hâllerde aynı bilgileri kapsayan listelerin görülebilecek şekilde uygun yerlere asılması zorunludur. Etiket, tarife ve fiyat listelerinde belirtilen fiyat ile kasa fiyatı arasında fark olması durumunda tüketici lehine olan fiyat uygulanır.

Vergi Dava Daireleri Kurulu 2018/1173 E.,2019/479 K.

T.C.
DANIŞTAY
VERGİ DAVA DAİRELERİ KURULU

Esen ÖZDEN* Ferdi SEPETCİ**

Esas No : 2018/1173
Karar No : 2019/479
Temyiz Eden (Davalı) : Ticaret (Gümrük ve Ticaret) Bakanlığı
Vekili :
Karşı Taraf (Davacı) :
Vekili :
İSTEMİN KONUSU : Vergi Mahkemesinin, ... tarih ve E:..., K:... sayılı ısrar kararının temyizen incelenerek bozulması istenilmektedir.

YARGILAMA SÜRECİ :

Dava konusu istem: Davacı adına tescilli 16/06/2010 tarih ve ... sayılı serbest dolaşıma giriş beyannamesi muhteviyatı eşyaya ilişkin olarak beyannamenin tescil tarihine kadar yapılan giderlerin katma değer vergisi matrahına dahil edilmediğinden bahisle, ek olarak tahakkuk ettirilen katma değer vergisine vaki itirazın reddine dair işlemin iptali istemiyle dava açılmıştır.

Mahkemenin ilk kararının özeti: ... Vergi Mahkemesinin, ... tarih ve E:..., K:... sayılı kararında aşağıdaki hukuksal nedenler ve gerekçeye yer verilmiştir:

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 21. maddesine göre, beyannamenin tescil tarihine kadar yapılan giderlerden vergilendirilmemiş olanların katma değer vergisi matrahına dahil edileceği hükme bağlanmış olup, dava konusu beyanname muhteviyatı eşya için düzenlenen ardiye, antrepo, tahmil, tahliye vb. hizmetler için düzenlenen fatura tarihinin (29/06/2010) beyanname tescil tarihinden sonra olduğu gerekçesiyle dava konusu ek tahakkuku iptal etmiştir.

Daire kararının özeti: Davalı idarenin temyiz istemini inceleyen Danıştay Yedinci Dairesinin, 23/05/2018 tarih ve E:2014/3858, K:2018/2958 sayılı kararında aşağıdaki hukuksal nedenler ve gerekçeye yer verilmiştir:

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 1. maddesinde, her türlü mal ve hizmet ithalatının verginin konusunu teşkil eden işlemlerden olduğu belirtilmiştir. Aynı Kanunun 10. maddesinde, mal teslimi ve hizmet ifası hallerinde, vergiyi doğuran olayın malın teslimi veya hizmetin yapılması anında meydana geldiği öngörülmüştür. Kanunun "İthalatta matrah" başlıklı 21. maddesinin

(a) bendinde, ithal edilen malın gümrük vergisi tarhına esas olan kıymeti, gümrük vergisinin kıymet esasına göre alınmaması veya malın gümrük vergisinden muaf olması halinde sigorta ve navlun bedelleri dahil (CIF) değeri, bunun belli olmadığı hallerde malın gümrükçe tespit edilecek değeri; (b) bendinde, ithalat sırasında ödenen her türlü vergi, resim, harç ve paylar; (c) bendinde de, gümrük beyannamesinin tescil tarihine kadar yapılan diğer giderler ve ödemelerden vergilendirilmeyenler ile mal bedeli üzerinden hesaplanan fiyat farkı, kur farkı gibi ödemeler ithalde alınması gereken katma değer vergisinin matrahına dahil unsurlar arasında sayılmıştır.

Öte yandan, anılan Kanununun 13. maddesinin (b) fıkrasında ise; deniz ve hava taşıma araçları için liman ve hava meydanlarında yapılan hizmetlerin vergiden müstesna olduğunun hükme bağlanmış, anılan maddenin uygulanması ile ilgili olarak, 15 seri nolu Katma Değer Vergisi Genel Tebliğinin (B) bölümünün 1. fıkrasında ise, söz konusu istisnanın seyrüsefere ilişkin olmak üzere liman ve hava meydanlarında araçlar için ifa edilen her türlü hizmeti kapsadığı vurgulanmıştır.

Bu hükümlere göre; beyannamenin tescil tarihine kadar yapılan tahmil-tahliye gibi diğer gider ve ödemelerden vergilendirilmeyenlerin katma değer vergisi matrahına ilave edilmesi yasal bir zorunluluktur.

Uyuşmazlık konusu olayda, beyannamenin tescil tarihinin fatura tarihinden önce olduğu görülmekle birlikte, katma değer vergisi açısından vergiyi doğuran olay hizmetin ifasıyla meydana geldiğinden, beyannamenin tescil tarihinden önceki veya sonraki tarihlerde düzenlenen faturalardaki diğer giderlerle ilgili ödemelerin, katma değer vergisi matrahına dahil edilebilmesi için, söz konusu ödemelerin beyannamenin tescil tarihine kadar yapılan giderlere ilişkin olması gerekmektedir. Bunun belirlenmesi ise, ordino, free out, navlun, geçici kabul, terminal, ithal ardiye, liman hizmeti, tahliye, demuraj ve benzeri adlar altında verilen hizmetlerin niteliğinin, dolayısıyla, vergiyi doğuran olayın meydana geldiği tarihin ortaya konulmasını gerektirmektedir. Ancak Mahkemece, bu yönde herhangi bir inceleme yapılmayarak, sadece beyanname ve fatura tarihlerinin esas alınması suretiyle karar verildiği görülmektedir.

Daire, düzenlenen faturadaki gider ve ödemelerden kaynaklanan katma değer vergisi bakımından yukarıda açıklanan hususlar dikkate alınarak yeniden karar verilmesi gerektiği ve bu nedenle mahkeme kararında isabet görülmediği gerekçesiyle kararı bozmuştur.

Israr kararının özeti: Mahkeme, aynı hukuksal nedenler ve gerekçeyle ilk kararında ısrar etmiştir.

TEMYİZ EDENİN İDDİALARI : Tesis edilen işlemde hukuka aykırılık bulunmadığı ileri sürülmektedir.

KARŞI TARAFIN SAVUNMASI : Savunma verilmemiştir.

DANIŞTAY TETKİK HÂKİMİ ...'NİN DÜŞÜNCESİ : Temyizen incelenen ısrar kararının, Danıştay Yedinci Dairesinin 23/05/2018 tarih ve E:2014/3858, K:2018/2958 sayılı kararında yer alan hukuksal nedenler ve gerekçe uyarınca bozulması gerektiği düşünülmektedir.

TÜRK MİLLETİ ADINA

Karar veren Danıştay Vergi Dava Daireleri Kurulunca, Tetkik Hâkiminin açıklamaları dinlendikten ve dosyadaki belgeler incelendikten sonra gereği görüldü:

HUKUKİ DEĞERLENDİRME:

Danıştay Yedinci Dairesinin, 23/05/2018 tarih ve E:2014/3858, K:2018/2958 sayılı kararının dayandığı aynı hukuksal nedenler ve gerekçeyle ısrar kararının bozulması gerekmektedir.

KARAR SONUCU :

Açıklanan nedenlerle;

- 1- Davalının temyiz isteminin KABULÜNE,
- 2- Vergi Mahkemesinin, ... tarih ve E:..., K:... sayılı ısrar kararının

BOZULMASINA,

3- Yeniden verilecek kararda karşılanacağından, yargılama giderleri hakkında hüküm kurulmasına gerek bulunmadığına,

2577 sayılı Kanunun (Geçici 8. maddesi uyarınca uygulanmasına devam edilen) 54. maddesinin 1. fıkrası uyarınca bu kararın tebliğ tarihini izleyen günden itibaren onbeş gün içinde karar düzeltme yolu açık olmak üzere, 03/07/2019 tarihinde oyçokluğuyla karar verildi.

X - KARŞI OY:

Temyiz dilekçesinde ileri sürülen iddialar, dayandığı hukuksal nedenler ve gerekçe karşısında vergi mahkemesi kararının bozulmasını gerektirecek nitelikte bulunmadığından, istemin reddi gerektiği oyu ile karara katılmıyoruz.

Danıştay 15. Daire Başkanlığı 2018/2237 E.,2018/7056 K.

T.C.
DANIŞTAY
ON BEŞİNCİ DAİRE
2019/5796 E., 2020/388 K.

Esas No : 2018/2237

Karar No : 2018/7056

Karar Düzeltme İsteminde

Bulunan (Davacı) :

Vekilleri :

Karşı Taraf (Davalı) :

Vekili :

İstem Özet : Danıştay Onbeşinci Dairesi'nin 07/03/2018 tarih ve E:2016/6382, K:2018/2267 sayılı kararının, hukuka uygun olmadığı ileri sürülerek 2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanunu'nun 54. maddesi uyarınca düzeltilmesi istenilmektedir.

Savunmanın Özeti : Karar düzeltme isteminin reddi gerektiği savunulmaktadır.

Danıştay Tetkik Hakimi :

Düşüncesi : Karar düzeltme isteminin kabul edilmesi gerektiği düşünülmektedir.

TÜRK MİLLETİ ADINA

TKarar veren Danıştay Onbeşinci Dairesi'nce; davacı tarafın karar düzeltme dilekçesinde öne sürülen hususlar Dairemizin 07/03/2018 tarih ve E:2016/6382, K:2018/7056 sayılı kararının kaldırılmasını gerektirecek nitelikte görüldüğünden, Danıştay Onbeşinci Dairesi'nin anılan kararı kaldırılarak temyiz istemi yeniden incelenmek suretiyle işin gereği görüldü:

Dava, davacının, ithal edip satışı sunduğu ... marka elektrik süpürgelerine ilişkin garanti belgelerinin ve tanıtım/kullanma kılavuzlarının 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'a uygun olarak düzenlenmediğinden bahisle 'nce 318 adet elektrik süpürgesi için 318x200=63.600,00 TL idari para cezası verilmesine ilişkin 21.11.2014 tarih ve D-4706 sayılı işlemin iptali istemiyle açılmıştır.

... İdare Mahkemesi'nce; İstanbul Ticaret İl Müdürlüğü denetim görevlileri tarafından 22.05.2014, 04.06.2014 ve 21.07.2014 tarihlerinde üç ayrı firmada yapılan denetimlerde, davacı şirket tarafından ithal edilen elektrik süpürgelerinin garanti belgesi ve kullanım kılavuzlarında ithalatçı firmanın ünvanı, adresi ile yetkilisinin imzası ve kaşesi ile Bakanlık izin tarih ve sayısının bulunmadığının tespit edilmesi üzerine, davacı firmanın işyerine gelinerek yapılan denetimlerde elde edilen bilgi ve belgeler ile yapılan tespitler ceza verilmesine yeterli olduğundan, tesis edilen dava konusu işlemde hukuka aykırılık görülmediği gerekçesiyle davanın reddine karar verilmiştir.

Davacı tarafından anılan kararın temyizen incelenip bozulması istenilmektedir.

Dosyanın incelenmesinden; İstanbul Ticaret İl Müdürlüğü'nce 22.05.2014 tarihinde Mağazası'nda yapılan denetimlerde 37 Adet ... marka elektrik süpürgesine ait garanti belgesi ile tanıtım/kullanma kılavuzlarının mevzuata uygun olmadığı ve anılan malların 03.05.2014 tarih ve 268375 sayılı fatura ile İletişim ve Mağazacılık A.Ş.'den satın alındığının tespit edildiği, 02.06.2014 tarihinde konu ile ilgili olarak firmasının bilgisine başvurulduğu, firmasının 318 Adet ... marka elektrik süpürgesini 03.05.2018 tarih ve 063213 sayılı fatura ile ,, ,, Elektronik Tur.Teks.San. ve Tic.Ltd.Şti.'den satın aldığı ve anılan malların ithalatçısı değil satıcısı olduklarını 04.06.2014 tarihli Tespit Tutanağı'nda beyan ettiği, konu ile ilgili olarak yapılan inceleme neticesinde firmasının ithalatçı olmadığı ve 320 adet ... marka elektrik süpürgesini ... Elektronik Ltd.Şti.'den 03.05.2014 tarih ve 537596 sayılı fatura ile satın aldığı belirlenmesi üzerine, 13.06.2014 tarihinde ... firmasında yapılan denetimde; ... firmasında 320 Adet ... marka elektrik süpürgesinin ,, ,, Elektronik Ltd.Şti.'den alındığı ve faturanın 20.06.2014 tarihine kadar yetkililere ibraz edileceğinin belirtildiği, firmasının söz konusu faturayı 20.06.2014 tarihinde ibraz etmemesi üzerine, İstanbul Ticaret İl Müdürlüğü yetkililerince 21.07.2014 tarihinde firma adresine gidilerek durumun tekrar sorulduğu, konu ile ilgili olarak tutulan Tespit Tutanağı okunaklı olmamakla birlikte anılan faturanın ibraz edildiğine yönelik herhangi bir bilgiye

rastlanılmadığı, bununla birlikte dosya içerisinde Elektronik firmasının ... firmasına 320 Adet ... marka elektrik süpürgesi satıldığına ilişkin tarih içermeyen 877526 sayılı faturanın bulunduğu, 17.09.2014 tarihinde Elektronik firması adresinde yapılan incelemede ise adlı firma çalışanın söz konusu elektrik süpürgelerini tek seferde sattıklarını, artık ellerinde bulunmadığını ve aynı malın satışını halihazırda yapmadıklarını, sattıkları ürünlere servis hizmeti verdiklerini belirttiği, Elektronik firmasının anılan şahsın firmalarında çalışmadığını belirterek tutanağa itiraz ettiği, itirazının yerinde görülmeyle dava konusu işlemin tesis edildiği tespit edilmiştir.

Olayda, davalı idare tarafından, 318 Adet elektrik süpürgesine ilişkin garanti belgesi ve kullanım/tanıtım kılavuzunun mevzuatın aradığı şartları taşımadığı gerekçesiyle idari para cezası tesis edilmekle birlikte, yapılan tespitin 37 Adet elektrik süpürgesine ilişkin olduğu, davacı dışındaki firmalara ait iş yerlerinde mal hareketlerini gösteren faturalar üzerinden inceleme yapıldığı, diğer 281 adet süpürgeye ilişkin garanti belgesi ve tanıtım/kullanma kılavuzunun mevzuata aykırılığı hususunda dosya kapsamında herhangi bir tespit ve belge bulunmadığı anlaşılmış olup, Mahkemece bu hususlar araştırılmadan eksik incelemeye dayalı olarak davanın reddi yolunda verilen kararda hukuka uyarlık görülmemiş olup dosyada eksik bırakılan bu hususun araştırılarak yeniden bir karar verilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Açıklanan nedenlerle, davacı tarafın temyiz talebinin kabulü ile temyize konu ... İdare Mahkemesi'nin ... tarih ve E:... ; K:... sayılı kararının BOZULMASINA, yeniden bir karar verilmek üzere dosyanın adı geçen mahkemeye gönderilmesine,18/10/2018 tarihinde oybirliğiyle karar verildi.

YAZARLARA NOTLAR

Gümrük ve Ticaret Dergisi, akademik ve pratik makalelere yer veren 3 ayda bir elektronik ortamda (e-dergi) yayınlanan periyodik süreli bir yayındır. Gümrük Ticaret Dergisindeki yayınlanacak makaleler hakem sürecine tabidir ve Derginin ULAKBİM TR dizininde (Sosyal ve Beşeri Bilimler veri tabanında) yer alması için gözlem süreci devam etmektedir.

Gümrük, iç ve dış ticaret, Türkiye ve Dünya ekonomisi, küreselleşme, yönetim, denetim, şirketler hukuku, gümrük-vergi-iç-dış ticaret hukuku, ödemeler dengesi vb alanlardan yazı kabulü yapılmaktadır.

Dergiye gönderilecek yazılar Türkçe ve İngilizce olabilir. Dergiye gönderilecek olan çalışmalar daha önce bir yerde yayınlanmamış olmalıdır. Dergi için makale yazım ve gönderme kuralları aşağıda açıklanmıştır.

MAKALE YAZIM KURALLARI

1. Hazırlanan çalışmaların İngilizce başlığı, en çok 100 kelime uzunluğunda İngilizce ve Türkçe özetleri ile JEL Classification Code yer almalıdır. Anahtar kelimeler İngilizce ve Türkçe olarak belirtilmelidir.
2. Yazılar, A4 boyutunda kâğıdın bir yüzüne bir buçuk (1,5) satır aralığı kullanılarak, Times New Roman karakterinde, 12 punto ile yazılmalıdır.
3. Giriş ve sonuç başlıkları hariç olmak üzere, bölüm ve alt bölümler numaralandırılır, her numaradan sonra ilgili bölüm ve alt bölümlerin başlığı yazılır.
4. Bölümler sırasıyla (1., 2., 3., ...) şeklinde numaralanırken, alt bölümler ve onların altındaki diğer alt bölümler; 1.1., 1.1.1., 1.2., 1.2.1., 1.2.2., 2.1., 2.1.1., 2.1.1.1., 2.1.1.2., gibi birden çok haneli olarak numaralandırılır.
5. Makalelerde makale başlığı dahil tüm başlıkların sadece ilk harfleri büyük yazılır.
6. Bölüm başlıkları ile tablo, grafik ve şekil başlıkları koyu yazı karakteriyle yazılır, bunun dışında içerikte, dip notlarda ve kaynakçada koyu yazı karakteri kullanılmaz.
7. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tabloların üzerinde, şekillerin ve grafiklerin altında yer almalı, kaynaklar ise tablo ve şekillerin altına yazılmalıdır.
8. Sayfa numaraları parantez, çizgi vb. işaretler kullanılmadan kâğıdın altına ve sayfa yönüne göre sağa/sola yaslı yazılır.
9. Tarihler; gün, ay ve yıl rakamla, aralarına (/) işareti konularak yazılır (Örn: 22/11/2013). Yüzdeli ifadelerde ise yüzde işareti (%) ile rakam arasında boşluk bırakılmaz (Örn: %45).
10. Rakamlarda ondalık kesirler virgülle, dört ve dörtten çok rakamlı sayılar sondan sayılmak üzere üçlü gruplar halinde noktayla ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda

açıkça gösterilmemişse, yazı danışma kurulu üyelerinin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.

11. “Kaynakça” bölümü, APA (American Psychological Association, 2001: 5. baskı) kurallarına uygun olacak şekilde aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi ve alfabetik sırayla yapılmalıdır:

Kaynak Gösterimi İçin Örnekler:

KİTAPLAR:

- Ceyhan S. ve Atay H. (2008), Açıklamalı İçtihatlı 5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu, Beta Yayınevi, Ankara.

DERGİLER:

- Özsoy, H.H.M ve Gümüş, M. (2012), “Dış Ticaret ve Büyüme İlişkisi”, Gümrük ve Ticaret Dergisi, Sayı: 80, ss.29-33.

DERLEMELER:

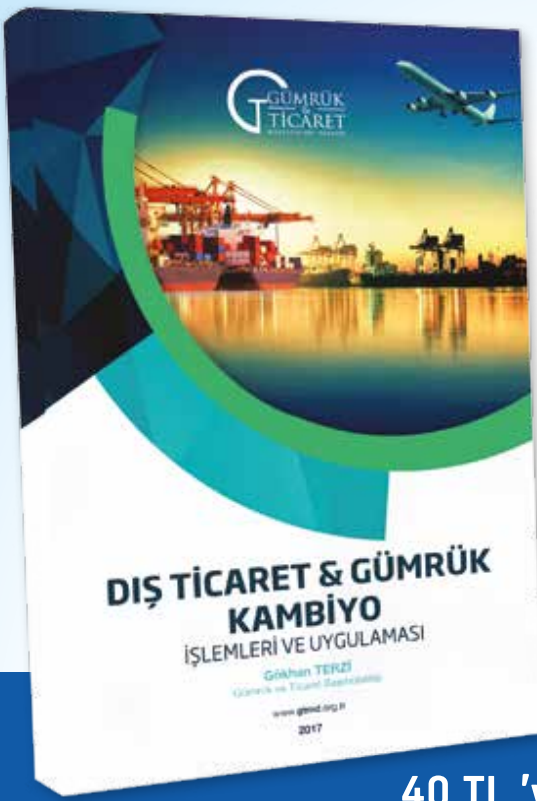
- Unal, Emre (der.) (2010), “Medya Etiği 2010.” Gümrük ve Ticaret Dergisi, 4(2); 45-55

DİĞER KAYNAKLAR:

- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), 2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.
- Demircioğlu, E. (2005), “Çin’in Ekonomik Yükselişi”, UEAP DiscussionPaper, 1748, Uluslar arası Ekonomik Araştırmalar Platformu, Adana
- 12.... Dergisinde kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde, sayfa numaralarını da içererek, aşağıda gösterildiği gibi yapılmalıdır:
 -belirtilmiştir (Göktaş, 1982:210-5).
 -ÖZ (1970a:15-20) ileri sürmektedir.
 - (Gupta vd., 1982:286-7)..

MAKALE GÖNDERME KURALLARI

“Gümrük ve Ticaret Dergisinin hakemli makale kabul, takip ve değerlendirme süreçleri online olarak DergiPark web sitesi üzerinden yürütülmektedir. Bu kapsamda DergiPark web sitesine üye olunduktan sonra hakemli makalelerin bu site üzerinden gönderilmesi, yazarların ORCID bilgilerine de yer verilmesi gerekmektedir. ORCID, Open Researcher ve Contributor ID’nin kısaltmasıdır. ORCID, Uluslararası Standart Ad Tanımlayıcı (ISNI) olarak da bilinen ISO Standardı (ISO 27729) ile uyumlu 16 haneli URI’dir. <http://orcid.org/register> adresinden bireysel ORCID için ücretsiz kayıt oluşturulabilir. Her türlü sorunuz için info@gtmd.org.tr, o.akcayli@gtb.gov.tr veya ersanoz@gmail.com adreslerinden destek alınabilir.”



40 TL.'ye

kargo dahil temin edebilirsiniz.

Dış Ticaret & Gümrük & Kambiyo İşlemleri ve Uygulaması

DIŞ TİCARET

Dış Ticaret

Dış Ticaret Terimleri

Dış Ticarete Kurumsal Çevre Dış Ticarete Ödeme Şekilleri
Dış Ticarete Teslim Şekilleri Dış Ticarete Vergiler ve Mali
Yükler Dış Ticarete Kullanılan Belgeler

GÜMRÜK

Gümrük Terimleri

Gümrük Tarifesi

Eşyanın Menşei

Gümrük Kıymeti

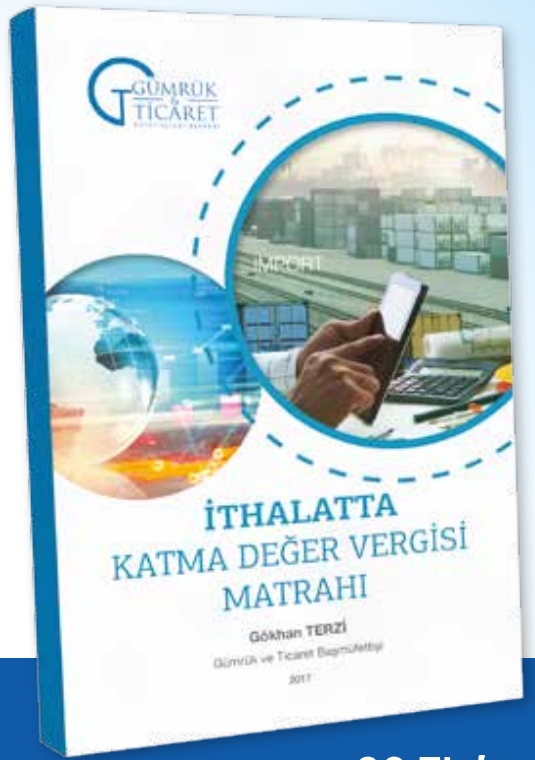
Eşyanın Gümrüğe Sunulması Gümrükçe Onaylanmış İşlem
veya Kullanım Gümrük Beyanı ve Beyanın Kontrolü Gümrükte
Rejimleri

Serbest Bölgeler

Gümrüklerde İş Takibi ve Gümrük Müşavirliği Gümrükte
Kullanılan Belgeler

KAMBIYO

Kambiyo Terimleri Kambiyo İşlemleri Kambiyo Belgeleri 1567
Sayılı Kanun 32 Sayılı Karar



30 TL.'ye

kargo dahil temin edebilirsiniz.

Katma değer vergisi, yalnızca yurt içi teslim ve hizmet yapan mükellefler için değil, aynı zamanda uluslararası alanda faaliyet gösteren şahıslar ve şirketler açısından da önemli bir yere sahiptir. Çünkü, verginin konusunu teşkil eden işlemlerden biri de mal ve hizmet ithalatıdır.

Bu nedenle, ithalatta katma değer vergisi matrahı hem mükellef hem de gümrük idaresi açısından önemli hale gelmektedir. Nitekim, verginin devlet için tam olarak tahsili mükellefin doğru beyanı kadar gereklidir.

Bu bağlamda eser ile ithalatta katma değer vergisi matrahı unsurlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bunun yanında, yeterince açık olmayan ve taraflar arasında tereddüde konu olabilecek durumların irdelenmesi öngörülmüştür.

Çalışmada; katma değer vergisine değinildikten sonra ithalatta katma değer vergisi ele alınmıştır. Akabinde eserin esas konusu olan ithalatta katma değer vergisi matrahı değerlendirilmiştir. Daha sonra, katma değer vergisine dâhil olan ve olmayan unsurlar ile tartışmalı halde bulunan bir kısım durumlar açıklanmış, verginin hesaplanmasını göstermek amacıyla matrah unsurları dikkate alınarak bazı örnekler geliştirilmiştir. Nihai olarak, verginin tarafları arasındaki ihtilaf nedenlerini ortadan kaldırmayı amaçlayan öneriler getirilmiştir.



www.gtmd.org.tr



GÜMRÜK VE TİCARET MÜFETTİŞLERİ DERNEĞİ



2019 BASKI

**Derneğimizden 30 TL'ye
temin edebilirsiniz.**



Söz Veririz !!!

Çözüm Ortağınız Olarak Güvenilirlik ve Saygınlık
Temel İlkeleri Doğrultusunda Her Zaman,

- Sürdürülebilir, Hesap Verebilir, Şeffaf, Etik ve Komiteler Tarafından Yönetilen Şirket Kültürümüzle Dürüst Bir Sorumluluk Anlayışına Sahip Olacağımıza,
 - Mesleki Yeterlilikleri En Üst Düzeydeki Ekibimizle Teknolojinin Tüm İmkanlarını Kullanarak Hizmet Vereceğimize,
 - Müşterilerimizin Haklarını Korumaya Tedbirler Oluşturacağımıza,
 - Yasalara Uyarak Adil Rekabet Edeceğimize
- Söz Veriyoruz.**

İtibar Sağlamak, Güvenilir Olmak ve Tercih Edilmenin
En Önemli Unsurlarından Birinin
“**Mutlak Müşteri Memnuniyeti**”
Olduğunu Biliyoruz.

ÜNSPED GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ



Çalışanları

www.ugm.com.tr



Size Söz Veririz...



Authorised
Economic
Operator

2018
Kurumsal Yönetim Notu
9.17 Priv.

WORLD
CORPORATE
GOVERNANCE
INDEX

Group
1