

GÜMRÜK VE TİCARET UZMANLARI DERNEĞİ



GÜMRÜK ve TİCARET

YIL: 11 • SAYI: 34 • Nisan-Mayıs-Haziran 2013

- İHTİSAS GÜMRÜĞÜ UYGULAMASINA ANALİTİK BİR BAKIŞ
- TÜRK GÜMRÜK İDARESİ RISK YÖNETİMİ SİSTEMİNİ GÜÇLENDİRİYOR
- DÜNYA TEKSTİL VE KONFEKSİYON ÜRÜNLERİ DIŞ TİCARET İSTATİSTİKLERİ ÜZERİNE KISA DEĞERLENDİRMELER
- E-TİCARETİN GELİŞİMİ VE EKONOMİK-SOSYAL YAŞAM ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ
- ENERJİ YATIRIMLARINDA YENİ ALTERNATİF; YENİLENEBİLİR ENERJİ KOOPERATİFLERİ
- DÜNDEN BUGÜNE TARIM SATIŞ KOOPERATİFLERİ VE BİRLİKLERİ
- ESNAF VE SANATKÂRLAR İÇİN KÜMELENME VE HİNDİSTAN ÖRNEĞİ
- TÜRKİYE VE AVRUPA BİRLİĞİ'NDE ANTI-DAMPİNG UYGULAMALARI
- ŞİRKET YÖNETİMİ: 200 YILLIK PARADİGMA
- GÜMRÜK VE TİCARET UZMAN YARDIMCILIĞI EĞİTİM SÜRECİ ÜZERİNE BİR ANALİZ
- GÜMRÜK VE TİCARET UZMANLARI DERNEĞİ ULUSLARARASI LOJİSTİK SEMPOZYUMU DÜZENLEDİ



GÜMRÜK ve TİCARET

GÜNCEL GÜMRÜK VE TİCARET DERGİSİ

YIL: 11

SAYI: 34

NİSAN-MAYIS-HAZİRAN 2013

SAHİBİ

Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği Adına
Yönetim Kurulu BAŞKANI
Sinem TAŞTAN

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Sibel BAVLI

YAYIN KURULU

Kenan AKÇA
İşil Emine AVCI
Seçil TİRELI
Sibel BAVLI
Hüseyin Kutlu KÖYÇÜ
Ruken MERMER
Kamuran BÜYÜKKOL
Hakan TUNÇAĞIL

GÜMRÜK VE TİCARET UZMANLARI DERNEĞİ YÖNETİM KURULU

Sinem TAŞTAN
Ahmet HOCA
Fethi SEZGİN
Sibel BAVLI
Hazal SAYALGI

YÖNETİM ADRESİ

Necatibey Mahallesi Konya Sokak
No: 3 / 76 Ulus / Altındağ / Ankara
Tel : 0 312 306 86 14
Faks : 0 312 306 87 15
E-posta : gud@gud.org.tr
www.gud.org.tr

ABONELİK

Yıllık 4 adet dergi için abonelik bedeli
KDV Dahil 40.00 TL'dir.
Abonelik ve ayrıntılı bilgi taleplerinizi,
gud@gud.org.tr e-posta adresine veya
(312) 306 87 15 no'lu faks iletebilirsiniz.

ISSN: 1303-7722

Gümrük ve Ticaret Dergisi Tasarımı ve Basımı
Başak Matbaacılık ve Tanıtım Hiz. Ltd. Şti.
tarafından gerçekleştirilmiştir.
Anadolu Bulvarı Meka Plaza No: 5/15
Gimat / Yenimahalle - Ankara
Tel: 0 312 397 16 17 • Faks: 0 312 397 03 07
basaktanitim@gmail.com

Copyright © 2012-2013 Gümrük ve Ticaret
Uzmanları Derneği Her hakkı saklıdır.
Yaygın süreli yayındır.
Üç Ayda bir yayınlanır.
Dergi'de yayımlanan yazılardaki görüşler
yazarlarına aittir

İÇİNDEKİLER

- 2** YÖNETİM KURULU
- 3** EDITÖRDEN
- 4** İHTİSAS GÜMRÜĞÜ UYGULAMASINA
ANALİTİK BİR BAKIŞ
Ali KELLEÇİ
- 11** TÜRK GÜMRÜK İDARESİ RİSK YÖNETİMİ
SİSTEMİNİ GÜÇLENDİRİYOR
Ali TOKSÖZ
Melike DURAN
- 13** DÜNYA TEKSTİL VE KONFEKSİYON ÜRÜNLERİ
DIŞ TİCARET İSTATİSTİKLERİ ÜZERİNE
KISA DEĞERLENDİRMELER
Mustafa ŞAHİN
- 20** E-TİCARETİN GELİŞİMİ VE
EKONOMİK-SOSYAL YAŞAM ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ
Seda SALMAN
- 27** ENERJİ YATIRIMLARINDA YENİ ALTERNATİF;
YENİLENEBİLİR ENERJİ KOOPERATİFLERİ
Gülsüm Gözde AYANOĞLU
- 34** DÜNDEN BUGÜNE TARIM SATIŞ KOOPERATİFLERİ VE
BİRLİKLERİ
Selçuk MERT
- 46** ESNAF VE SANATKÂRLAR İÇİN KÜMELENME VE
HİNDİSTAN ÖRNEĞİ
Didem BAYKARA
- 55** TÜRKİYE VE AVRUPA BİRLİĞİ'NDE
ANTİ-DAMPİNG UYGULAMALARI
Uğur TEKİNER
- 64** ŞİRKET YÖNETİMİ: 200 YILLIK PARADİGMA
Sadi Boğaç KANADLI
- 74** GÜMRÜK VE TİCARET UZMAN YARDIMCILIĞI
EĞİTİM SÜRECİ ÜZERİNE BİR ANALİZ
Gencer KARAGENÇ
- 78** GÜMRÜK VE TİCARET UZMANLARI DERNEĞİ
ULUSLARARASI LOJİSTİK SEMPOZYUMU DÜZENLEDİ

YÖNETİM KURULUNDAN



Gümrük ve Ticaret Dergimizin 34 üncü sayısı ile yine birlikteyiz. Bu vesileyle Yönetim Kurulu olarak üyelerimize ve okurlarımıza saygılar sunuyoruz.

Öncelikle aramıza yeni katılan 14 üncü Promosyon Gümrük ve Ticaret Uzman Yardımcılarını tebrik ederiz. Bu promosyonda önceki dönemlerden farklı olarak iktisadi ve idari bilimlerin yanında bilişim, mühendislik, istatistik, ekonometri gibi alanlarda öğrenimlerini tamamlamış genç arkadaşlarımız ailemize katıldılar. Bakanlığımızın farklı birimlerinde görev alacak arkadaşlarımızın ülkemize ve camiamıza pek çok değer katacağına eminiz.

Değerli okurlar, 33 üncü sayımızda duyurusunu yaptığımız "Uluslararası Lojistik Sempozyumu" nu 8 Haziran 2013 tarihinde gerçekleştirdik. Derneğimiz tarihinde ilk olması münasebetiyle çok emek

ve değer vererek hazırladığımız Sempozyuma başta Sayın Müsteşarımız Ziya ALTUNYALDIZ olmak üzere, Bakanlığımızın pek çok bürokrati, ulusal ve uluslararası düzeyde alanında en önde gelen akademisyenler, ülkemiz lojistik sektörünün başarılı temsilcileri ve değerli Gümrük ve Ticaret Uzman ve Uzman Yardımcıları katılmışlardır. Yönetim Kurulu olarak başından sonuna her aşamasında Gümrük ve Ticaret Uzman ve Uzman Yardımcısı arkadaşlarımızın emeği ve eseri olan Sempozyuma katkı sağlayan tüm arkadaşlarımıza şükranlarımızı sunuyoruz.

"Gümrük ve Ticaret" alanında pek çok farklı konuda makaleler içeren dergimizin 34 üncü sayısını siz değerli okurlarımızın beğenisine sunuyoruz.

Saygılarımızla.

Sinem TAŞTAN
Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği Başkanı

EDİTÖRDEN



Bu yılın ikinci sayısını siz değerli okurlarımıza sunmanın mutluluğunu duymaktayız. Her sayımızda, gümrük ve ticaret alanındaki gelişmeleri, konusundaki uzman kişilerden toplamak, değerlendirmek ve en yalın şekli ile sunuma hazırlamak şeklinde yoğun, yorucu ancak bir o kadar zevkli bir süreçten geçmekteyiz.

Elinizdeki sayıda;

*Belirli bir eşyaya ilişkin gümrük işlemlerinin konusunda uzmanlaşmış personele sahip gümrük idaresi tarafından en kısa sürede tamamlanması ve ithalat ve gümrük kontrollerinin en etkin şekilde sağlanması, tüketici ve halk sağlığının korunması gibi amaçlara yönelik **ihtisas gümrüğü uygulaması**,*

*Türk Gümrük İdaresi'nin değerlendirme, bilgi ve risk analizi kapasitesini artırarak AB'nin gelecekteki sınırları olacak bu bölgede yasadışı ticaretin önlenmesi ve gümrük idaresinin AB ile uyumlu bir hale getirilmesini amaçlayan ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından başarı ile tamamlanan **Risk Yönetimi Eşleştirme Projesi**,*

*Son 40 yılda 60 kat artarak 2012 yılında 741 milyar dolarlık bir ihracat hacmine ulaşan **tekstil ve konfeksiyon sektörüne ilişkin küresel ticaret**,*

*En geniş çerçevede mal ve hizmetlerin üretim, dağıtım, reklam, satış ve teslim işlemlerinin elektronik vasıtalarla yapılması olarak tanımlanan, geçmiş yıllarda televizyon, telefon, faks vb. geleneksel araçlarla gerçekleştirilmişse de internet kullanımı ile ivme kazanan (1992 yılında 1 milyon iken 2000'de 360 milyona ulaşan ve 2012'de 2 milyarı aşan internet kullanıcısı) **elektronik ticaret**,*

*Enerjinin tüketileceği yerde üretilerek yerel kaynakların yerel halk tarafından kullanılmasına, enerji sistemindeki kayıp oranlarının azaltılmasına, istihdam oranında artışa, enerji piyasasında rekabetçi bir yapı oluşmasına, çevrenin korunmasına ve sosyo-ekonomik yaşantıya daha birçok katkısı olan ve gelişmiş pekçok ülkede uzun süredir işletilmekte olan **yenilenebilir enerji kooperatifleri**,*

*Büyük bir kısmının küçük ölçekli veya aile işletmesi olarak örgütlenen tarım üreticilerinin üretimde ve ar zincirinin diğer halkalarında yaşadığı dezavantajları bertaraf etmek üzere ortaya çıkan ve ülkemizdeki tarihi 1911 yılına kadar giden **tarım satış kooperatifleri ve birlikleri**,*

*Ham madde ve ara malı tedarikinde, finans ve danışmanlık hizmetlerine ulaşmada, üretimde kalite standardını yakalamada, pazar fırsatlarını değerlendirmede dezavantajları bulunan **esnaf ve sanatkarlar için kümelenme**,*

*1947 tarihli "Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)" ile temelleri atılan ve 90'lı yıllarda geliştirilen **anti-damping uygulamaları**,*

*2000'li yılların başından itibaren literatürde en çok tartışılan konulardan biri haline gelen **şirket yönetimi** ve*

*Göreve yeni başlayan bir Gümrük ve Ticaret Uzman Yardımcısının gözünden **eğitim süreci**,*

konularında bilgiye edinebileceksiniz.

Keyifli okumalar...

Sibel BAVLI
S.Bavli@gtb.gov.tr

İHTİSAS GÜMRÜĞÜ UYGULAMASINA ANALİTİK BİR BAKIŞ



Ali KELLEÇİ | Gümrük ve Ticaret Uzmanı
a.kelleci@gtb.gov.tr

İhtisas gümrüğü uygulaması, belirli eşyanın gümrük işlemlerinin yalnızca belirli gümrük idarelerinden yapılması olarak kısaca tanımlayabileceğimiz bir gümrük politikasının uygulamadaki adıdır. Ancak ihtisas gümrüğü uygulamasını daha iyi anlayabilmek için tanım içindeki kavramların biraz daha açıklanması gerekir.

İhtisaslaşma

Öncelikle “ihtisaslaşma” ya da diğer adıyla “uzmanlaşma” kavramı üzerinde durulması gerekmektedir. İhtisaslaşma, gümrük uygulamasındaki anlamıyla, belirli bir eşyaya ilişkin gümrük işlemlerinin konusunda uzmanlaşmış personele sahip gümrük idaresi tarafından en

kısa sürede tamamlanması ve gümrük kontrollerinin etkin şekilde sağlanmasıdır. İhtisaslaşma kavramından da anlaşılacağı üzere, eşyanın gümrük işlemlerini gerçekleştirmede uzmanlaşmış personele sahip olmak, gümrük kontrollerini daha etkin bir şekilde gerçekleştirmek ve gümrük işlemlerini daha kısa sürede tamamlamak ihtisas gümrüğü uygulamasının felsefesini oluşturan temel unsurlardır.

Ancak, bugün itibariyle terminolojideki kullanımından farklı olarak, belirli bir eşyaya ilişkin gümrük işlemlerinin tüm gümrük müdürlüklerince gerçekleştirilememesi durumunda da ihtisaslaşmadan bahsedilmektedir.

İhtisas Gümrüğü Uygulamasını Yürüten Otorite

İhtisas gümrüğü uygulaması, esas itibarıyla Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülmektedir. Bununla birlikte, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı canlı hayvan, hayvansal ürünler, bitki ve bitkisel ürünler ile gıda maddelerinin ithal ve ihracında Gümrük ve Ticaret Bakanlığının görüşü alınmak suretiyle gümrük idarelerini yetkilendirebilmektedir. Ancak, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından yapılan uygulama, belirli ürünlerin ihtisas gümrüğü uygulamasına tabi tutulmasından daha ziyade söz konusu Bakanlığın taşra teşkilatı yapılanması baz alınarak sadece belirli gümrük idarelerinin yetkilendirilmesi şeklindedir. Bu nedenle, ihtisas gümrüğü uygulaması yalnızca Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen bir gümrük politikasıdır.

İhtisas Gümrüğü Uygulamasına Konu Eşya

Üzerinde durulması gereken ikinci kavram ise "belirli eşya" kavramıdır. Bu kavramdan hareketle ihtisas gümrüğü uygulamasına hangi tür eşyanın tabi olduğu, bu eşyaların hangi kriterlere göre belirlendiği sorularının da cevaplanması gerekmektedir.

İhtisas gümrüğü uygulamasına tabi olacak eşya, aşağıda belirtilen kriterlerin bir veya birkaçı çerçevesinde belirlenmektedir:

- a) Eşyanın niteliği,
- b) Eşyanın menşei,

“ İhtisas gümrüğü uygulaması, yalnızca Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen bir gümrük politikasıdır. ”

- c) Eşyanın çıkış ülkesi,
- d) Gümrük müdürlüklerinin coğrafi konumu,
- e) Gümrük müdürlüklerinin fiziki, teknik ve beşeri altyapısı,
- f) Eşyanın yurtiçi üretim hacmi ve üretimin coğrafi dağılımı,
- g) Eşyanın kaçakçılığa konu olma sıklığı,
- h) Ulusal ticari politikalar,
- i) Uluslararası yükümlülükler,

a) Eşyanın Niteliği

İhtisas gümrüğü uygulamasına tabi olacak eşya belirlenirken eşyanın niteliği, uygulamaya yön veren en önemli kriterdir. Örneğin, eşyanın ham petrol veya akaryakıt olması durumunda söz konusu eşyanın ithalatının, belirli teknik ölçümleri yapabilecek donanıma sahip gümrük idarelerinden yapılması gerekmektedir. Diğer bir örnek olarak, eşyanın nitrat içeren gübre olması durumunda, söz konusu eşyanın patlayıcı özelliğinden dolayı ithalatının güvenli bir şekilde gerçekleştirilebileceği gümrük müdürlüklerinin belirlenmesi gerekmektedir.

b) Eşyanın Menşei

Özellikle Uzakdoğu menşeli eşyanın ithalinde söz konusu eşyanın, tüketici sağlığı, fikrî ve sınai mülkiyet hakları ve yerli sanayiye etkisi açısından sıkı bir biçimde kontrol edilmesi gerekmektedir.

c) Eşyanın Çıkış Ülkesi

Ülkemiz, Yunanistan, Bulgaristan, Gürcistan, Nahcivan, Ermenistan, İran, Irak ve Suriye ile sınır komşusudur. Bununla birlikte, her ülkenin sınır kapılarındaki gümrük kontrollerinin etkinliği ve bu ülkeler ile olan dış ticaret hacmimiz yoğunluk ve nitelik olarak birbirinden farklılık göstermektedir. Bu nedenle, ticaret yapılan ülkenin sınır kapılarındaki gümrük kontrollerinin etkinliği ve ticarete konu eşyanın niteliği ihtisas gümrüğüne tabi tutulacak eşyanın belirlenmesinde önemli bir yere sahip olmaktadır.

d) Gümrük Müdürlüklerinin Coğrafi Konumu

Gümrük müdürlüklerinin coğrafi konumu, ihtisas gümrüğü uygulamasını etkileyen diğer bir faktördür. Marmara bölgesinin yerli üretim sanayindeki önemi, uluslararası taşıma yollarına yakınlığı ve Avrupa ile olan dış ticaret hacmindeki yoğunluğu dikkate alındığında söz konusu bölgedeki gümrük müdürlüklerinin ihtisas gümrüğü uygulamasındaki ağırlığı daha iyi anlaşılmaktadır.

e) Gümrük Müdürlüklerinin Fiziki, Teknik ve Beşeri Altyapısı

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı 16 bölge müdürlüğü ve 154 gümrük müdürlüğüne sahip bulunmaktadır. Diğer taraftan her gümrük müdürlüğünün aynı fiziki yapı, teknik ve beşeri altyapıya sahip olması beklenemez. Bazı gümrük müdürlükleri modern bir hizmet binası, yeteri kadar geçici depolama yeri, ambar veya yeterli sayıda ve nitelikte personele sahipken, bazı gümrük müdürlükleri bu imkânlara sahip bulunmamaktadır. Bununla birlikte, altyapısal yeterlilik

gerçekleştirilen gümrük işlem hacmine oranla görecelik göstermektedir. Başka bir gümrük müdürlüğüne göre daha iyi imkânlara sahip bir gümrük müdürlüğü gümrük işlem hacmini karşılamada yetersizlik gösterilebilir. Bu nedenle ihtisas gümrüğü uygulamasına tabi tutulacak eşya belirlenirken, yetki verilecek gümrük müdürlüğünün ortaya çıkacak gümrük işlem hacmindeki artışı karşılamadaki yeterliliği de dikkate alınmaktadır.

f) Eşyanın Yurtiçi Üretim Hacmi ve Üretimin Coğrafi Dağılımı

(d) maddesinde de açıklandığı üzere, üretimin yoğunluk gösterdiği bölgelerde veya ulaşım ağına yakınlık gösteren yerlerde üretim ve ticaret işlemleri daha yoğun olarak gerçekleştiğinden söz konusu faaliyetler, bu bölgelerde faaliyet gösteren gümrük müdürlüklerinin işlem hacmini ve dolayısıyla ihtisas gümrüğü uygulamasını da etkilemektedir.

g) Eşyanın Kaçakçılığa Konu Olma Sıklığı

Belirli eşyanın ithalatı yasa gereğince yasaklanmış veya bazı prosedürlere tabi tutulmuştur. Bu nedenle, gerek yasal engelleri aşmak gerekse ödenmesi gereken vergilerden kaçınmak için söz konusu eşya sık sık kaçakçılığa konu olmaktadır. Söz konusu eşyanın ithalinde etkin bir gümrük kontrolünü sağlamak için ihtisas gümrüğü uygulamasına başvurulabilmektedir.

h) Ulusal Ticaret Politikaları

Ulusal düzeydeki ticaret politikaları, ihtisas gümrüğü uygulamasına çeşitli şekillerde etki edebilmektedir. Kota ya da gözetime tabi eşyanın ithalatında gerekli kontrolün sağlanmasında

ve izlenmesinde ihtisas gümrüğü uygulaması önemli bir rol oynarken, halı ithalatında Isparta Gümrük Müdürlüğü'nün, çay ithalatında Rize Gümrük Müdürlüğü'nün yetkili gümrük idaresi olarak belirlenmesi belirli özellikteki milli ürünlerin korunmasında diğer bir ticaret politikası olarak karşımıza çıkmaktadır.

i) Uluslararası yükümlülükler

Ülkemiz ticari anlamda, birçok karşılıklı ve çok taraflı anlaşmaya imza atmıştır. Söz konusu anlaşmalar kapsamında yerine getirmesi gereken bazı yükümlülükleri de üstlenmiştir. Özellikle gümrük birliği ve DTÖ kapsamındaki yükümlülükleri gereği, ihtisas gümrüğü uygulaması kapsamında yürüttüğü işlemlerin eşyanın serbest dolaşımına aykırı, ticareti engelleyici bir nitelikte olmaması gerekmektedir.

İhtisas Gümrüğü Uygulamasına Konu Gümrük İşlemleri

İhtisas gümrüğüne konu gümrük işlemlerini 6 alt başlık altında inceleyebiliriz.

a) Giriş: Belirli eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesine girişi, belirli gümrük müdürlüklerinden gerçekleştirilebilmektedir. Örneğin, bitki ve bitkisel ürünlerin, atıkların ve metal hurdaların Türkiye Gümrük Bölgesine giriş işlemleri.

b) İthalat: Belirli eşyanın ithali, belirli gümrük müdürlüklerinden gerçekleştirilebilmektedir. Sadece gıda maddeleri ile canlı hayvan ve hayvansal ürünlerin ithalinde yürütülen bir uygulamadır.

c) Serbest Dolaşıma Giriş: Belirli eşyanın serbest dolaşıma giriş işlemleri, belirli gümrük

müdürlüklerinden gerçekleştirilebilmektedir. Serbest dolaşıma giriş rejiminde ihtisas gümrüğü uygulaması en sık rastlanılan uygulamadır. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nca yürütülen ihtisas gümrüğü uygulamalarının neredeyse tamamı serbest dolaşıma giriş işlemlerine ilişkin uygulamalardır.

d) Dahilde İşleme İzni: Belirli eşyanın dahilde işleme rejimine tabi işlemleri, belirli gümrük müdürlüklerince gerçekleştirilebilmektedir. Dahilde işleme izni kapsamında ithali yapılacak tekstil ve konfeksiyon ana maddeleri ile ilgili olarak, üçüncü ülkelerden tekstil ve konfeksiyon ana maddeleri (kimyevi ve yardımcı maddeler hariç) ithalatının tekstil ihtisas gümrüğü uygulaması çerçevesinde yetkili gümrük müdürlüklerinden yapılması gerekmektedir.

e) İhracat: Belirli eşyanın ihracı, belirli gümrük müdürlüklerinden gerçekleştirilebilmektedir. Sadece gıda maddeleri ile canlı hayvan ve hayvansal ürünlerin ihracında yürütülen bir uygulamadır.

f) Çıkış: Belirli eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesinden çıkışı, belirli gümrük müdürlüklerinden gerçekleştirilebilmektedir. Sadece, bitki ve bitkisel ürünlerin çıkışında yürütülen bir uygulamadır.

İhtisas Gümrüğü Uygulamasının Amaçları

İhtisas gümrüğü uygulamasıyla amaçlananları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz:

- 1- Gümrük işlemlerini daha kısa sürede tamamlamak,
- 2- Gümrük kontrollerinde etkinliği artırmak,

- 3- İthal eşyasında aranan zorunlu standartları korumak,
- 4- Tüketiciyi ve halk sağlığını korumak,
- 5- Düşük kıymet beyanlarını önlemek,

Diğer taraftan, yukarıda yer alan amaçlar doğrultusunda ihtisas gümrüğü uygulaması yürütülürken ortaya birtakım pozitif ve negatif etkiler de çıkabilmektedir.

Pozitif Etkiler

a) Ticaret Etkisi

İhtisas gümrüğü uygulaması ile belirli eşyanın gümrük işlemleri sadece belirli gümrük müdürlüklerinden yapılabildiğinden, uygulamaya tabi eşyanın gümrük işlemlerini yürüten yetkili gümrük müdürlüğünün bulunduğu ildeki ticaret erbabı, uygulamanın sonuçlarından önemli ölçüde etkilenmektedir. Özellikle yetkili gümrük müdürlüğünün bulunduğu çevre illerde aynı tür eşyaya ilişkin ihtisas gümrüğü bulunmuyorsa söz konusu etki daha çok artmaktadır.

Ticaret etkisi; yerleşik ticaret şirketlerinin, esnafın, taşıyıcı ve nakliyecilerin iş hacminin artması, gümrük işlemlerini yürüten dolaylı temsilcilerin iş alanının genişlemesi, varsa limanların işlem hacminin artması şeklinde kendini göstermekte ve bu suretle ildeki ekonomik faaliyetleri olumlu şekilde etkilemektedir.

b) Üretim Etkisi

İhtisas gümrüğü uygulamasının taşıma maliyetlerini artırdığı durumlarda, ithal malının fiyatı artacağından ya da ithal eşyasının ithal hacmi düşebileceğinden uygulama, yerli üretimdeki artışı teşvik edici bir etki ortaya çıkaracaktır.

c) Rekabet Etkisi

İhtisas gümrüğü uygulamasının amaçları arasında, düşük kıymet beyanlarını önlemek, gümrük kontrollerinde etkinliği artırmak ve ithal eşyasında aranan zorunlu standartların korunması yer almaktadır. Böylelikle, ithal eşyaları gerçek kıymetleri ve sağlaması gereken zorunlu standartlara uygun bir şekilde piyasaya girdiğinden haksız rekabetin önüne geçilerek yerli sanayinin üretim ve rekabet edebilme gücü artabilecektir.

d) Bütçe Etkisi

İthal eşyalarının gerçek kıymetleri ve GTİP'leri üzerinden vergilendirilmesi neticesinde hazinenin vergi gelirlerinde düşmenin önüne geçilebilmektedir.

Negatif Etkiler

a) Maliyet Etkisi

İhtisas gümrüğü uygulamasının belki de en olumsuz etkilerinden biridir. Maliyet etkisi, bazen dış ticareti o kadar olumsuz etkilemektedir ki uygulamanın amacının ötesinde sonuçlara yol açabilmektedir. İhtisas gümrüğü uygulaması ile bazı eşyaların ithali yalnızca belirli gümrük müdürlüklerinden gerçekleştirildiğinden, ithalatçının tesisinin bulunduğu yerdeki gümrük müdürlüğü söz konusu eşyanın serbest dolaşıma giriş işlemlerini gerçekleştirmediye yetkili değilse, ithalatçı eşyayı öncelikle yetkili gümrük müdürlüğüne transit rejimi ile götürmek, daha sonra yetkili gümrük müdürlüğünde serbest dolaşıma giriş işlemlerini gerçekleştirdikten sonra eşyayı tekrar tesislerine götürmek zorunda kalacağından ithalatçının taşıma maliyetleri önemli ölçüde artacaktır.

Taşıma maliyetlerinin artması, ithal malının fiyatının artmasına ya da etkisine göre ithal eşyasının ithal hacminin düşmesine neden olabilmektedir.

b) Refah Etkisi

Taşıma maliyetlerinin artması, ithal malının fiyatının artması ya da ithal eşyasının ithal hacminin düşmesine neden olabileceğinden tüketiciler ithal eşyasına daha fazla ödeme yapacağından tüketici refahı düşebilecektir. İthalat konu eşyanın ithal hacmindeki azalmayı yerli üreticilerin ikame edemediği durumlarda refah kaybı daha fazla olacaktır.

c) Rekabet Etkisi

İhtisas gümrüğü uygulaması neticesinde taşıma maliyetinin artması durumunda, ithal malının fiyatı artabileceğinden ithal malını nihai ya da ara malı olarak kullanan üreticiler, diğer üreticilere oranla rekabet etme güçlerini kaybedeceklerdir.

d) Serbest Ticaret Etkisi

İhtisas gümrüğü uygulaması ile belirli eşyanın ithali yalnızca belirli gümrük müdürlüklerinden gerçekleşebildiğinden, uygulama bazı durumlarda Avrupa Birliği tarafından serbest ticaretin önündeki bir engel olarak değerlendirilmektedir.

DEĞERLENDİRME

İhtisas gümrüğü uygulamasının 1993 yılında başladığını göz önüne aldığımızda, ihtisas gümrük idarelerinin sayısının zaman içinde arttığı görülmektedir. Söz konusu artış iki farklı şekilde okunulabilir. Birincisi, gümrük idarelerinin fiziki ve beşeri altyapısının zaman içinde iyileşmesi

sonucu gümrük kontrollerini daha etkin bir şekilde yapan gümrük idarelerinin sayısının artması; ikincisi, uygulamanın negatif etkilerini en aza indirmek için yetkili gümrük idarelerinin sayısının artması.

Bu artış karşısında, ihtisas gümrüğü uygulamasının beklenen amaçlara ulaşmadaki başarısını artırmak ve negatif etkilerini en aza indirmek için konunun analitik bir şekilde ele alınması gerekmektedir. Bu çerçevede;

1- Öncelikle gümrük müdürlüklerinin işlem profilinin çıkarılması gerekmektedir. Söz konusu işlem profilinin çıkarılmasında; gümrük işlemlerine konu eşyanın niteliği, menşei, çıkış ülkesi, gümrük müdürlüğünün coğrafi konumunun gümrük işlemlerine etkisi, gümrük müdürlüğünün bulunduğu ilin ticari faaliyetlerinin gümrük işlemlerine etkisi, gümrük müdürlüklerinin fiziki, teknik ve özellikle beşeri altyapısı, yıllık ithalat ve ihracat rakamları gibi hususların dikkate alınması gerekmektedir.

İşlem profilinin çıkarılmasından sonra ihtisas gümrüğü uygulamasının negatif etkileri de dikkate alınarak, gümrük müdürlüklerinin ihtisas gümrüğü olarak yetkilendirilip yetkilendirilmeyeceği, yetkilendirilecekse hangi tür eşyalar için yetkilendirileceğinin değerlendirilmesi gerekir.

2- İhtisas gümrüğü olarak yetkilendirmeden sonra, ihtisas gümrük idarelerinin performansının periyodik olarak ölçülmesi gerekmektedir. Performans değerlendirmesinde ihtisas gümrük idarelerinin diğer gümrük idarelerine kıyasla, eğer gümrük kontrolündeki etkinliği artmamışsa, gümrük işlemlerini daha kısa sürede tamamlanmıyorsa, ihtisas gümrüğü uygulamasının tekrar değerlendirilmesi gerekmektedir.

3- Gümrük idarelerinde ihtisaslaşma, yetkili gümrük idaresinin aynı cins eşyanın gümrük işlemlerini devamlı yapmak suretiyle bu konuda uzmanlaşmasıyla sağlanmaktadır. Bu nedenle, ihtisas gümrüklerinde görevli personelin ihtisasa konu eşyayı teknik anlamda tanıyan ve kontrolünde etkinliği sağlayabilecek sürede ihtisas gümrüğünde görevli olması gerekmektedir. Başka bir deyişle, personel eşyayı tanımada ne kadar bilgiliyse ve ne kadar uzun süre ihtisas gümrük idaresinde görevli olursa gümrük işlemlerini daha kısa sürede, gümrük kontrollerini de daha etkin bir şekilde yapabilecektir.

Bu durumda, ihtisas gümrük idaresinde görev yapacak personel görevlendirilirken branş durumu dikkate alınmalı, aynı zamanda Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yer Değiştirme Yönetmeliğinde farklı bir çalışma süresi belirlenmelidir.

4- Gümrük idarelerinde görevli idareci ve çalışanların ihtisas gümrüğü uygulaması konusundaki bilgisi ve en önemlisi de uygulamanın amacı ve etkileri konusundaki farkındalığı, uygulama-

nın başarısını doğrudan etkileyen unsurlardır. İhtisas gümrüğü uygulaması ile amaçlananlar ve uygulamanın olası etkileri konusunda doğru ve detaylı bilgiye sahip çalışanlar, uygulamanın başarısına en büyük katkıyı sağlayacaklardır. Bu nedenle, eğitimle sorumlu birimin koordinesinde ve gerektiğinde ilgili kurumların da katılım sağladığı eğitim seminerlerinin düzenlenmesi uygulamanın etkinliğini artıracaktır.

5- Gümrük idarelerindeki fiziki ve teknik altyapının iyileştirilmesi ihtisas gümrüğü uygulamasına yön veren en önemli faktörlerden biridir. Fiziki koşullar yönünden iyi durumda olan, yeteri kadar geçici depolama ve ambara sahip olan, eşyanın muayene ve kontrolü açısından eksiği bulunmayan gümrük idarelerinde, ihtisas gümrüğü uygulamasının amacına ulaşmasında önemli bir yol alınacağı şüphesizdir. Modern çalışma koşullarına ve yeteri kadar teçhizata sahip olmayan gümrük idarelerinden istenilen başarıyı elde etmek mümkün değildir. Bu nedenle, ihtisas gümrüğü uygulamasının idari ve mali birimle koordineli bir şekilde yürütülmesi gerekmektedir.

TÜRK GÜMRÜK İDARESİ RİSK YÖNETİMİ SİSTEMİNİ GÜÇLENDİRİYOR



Ali TOKSÖZ | Genel Müdür Yardımcısı
A.Toksoz@gtb.gov.tr



Melike DURAN | Gümrük ve Ticaret Uzmanı
M.Duran@gtb.gov.tr

2008 yılında modern bir risk yönetimi sistemi kurmuş olan T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı; hali hazırda yürürlükte bulunan risk yönetimi ve risk analizi sistemini deniz limanları, hava limanları, kara sınırları ve iç bölgelerde etkili bir gümrük kontrolü sağlamak üzere güçlendirmeye devam etmektedir.

Bu itibarla, 2011 yılında Gümrük Müsteşarlığı ve Ticaret Bakanlığı birleştirilerek kurulan Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, risk analizi ve yönetimi kapasitesinin artırılması amacıyla, Almanya-İngiltere Gümrük İdareleri ile Risk Yönetimi başlıklı Eşleştirme (Twinning) Projesi yürütmüştür.

Eşleştirme projesinin amacı, Türk Gümrük İdaresi'nin değerlendirme, bilgi ve risk analizi kapasitesini arttırarak AB'nin gelecekteki sınır-

ları olacak bu bölgede yasadışı ticaretin önlenmesi ve gümrük idaresinin AB ile uyumlu bir hale getirilmesinin sağlanmasıdır. Söz konusu eşleştirme projesi, 1 Şubat 2012 ve 22 Şubat 2013 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

Türkiye, tüm gümrük rejimlerinde artış gösteren beyannameleri hedefleyerek, emniyet ve güvenlik amaçlı risk analizlerini gerçekleştirmek üzere yeni uygulamaya koyduğu elektronik risk analizi sistemini (ticaret erbabının geçmiş kayıtlarına dayalı olarak belirlenen yüksek, orta ve düşük risklere dayalı) etkin bir şekilde uygulamakta ve geliştirmektedir. Merkezi risk analizi çalışmaları Risk Analizleri Dairesi tarafından yürütülmektedir. 16 Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğünde ise yerel Risk Analizi Şubeleri bulunmaktadır. Gümrük işlemlerinin gerçekleştirildiği Gümrük



Müdürlüklerinde ise yerel risk analizi sorumluları görev yapmaktadır.

Proje kapsamında, toplam 60 faaliyet gerçekleştirilmiştir. Risk analizi konusunda düzenlenen eğitim programlarına merkezi ve yerel düzeyde (Gümrük Uzmanı, Muayene ve Muhafaza Memuru) risk analizinden sorumlu toplam 727 personel katılım sağlamıştır. Risk analizi konusunda “eğitici” olacak 16 personel için eğitimcilerin eğitimi faaliyeti gerçekleştirilmiştir. Almanya ve İngiltere’deki staj programlarına merkez ve yerelden 5’er olmak üzere toplam 10 personel katılım sağlamıştır. 25 personel de çalışma ziyareti programlarına katılmıştır.

Bunlara ilaveten, Bakanlık risk yönetimi sistemine ilişkin olarak 5 yıllık Strateji Belgesi ile Bakanlık risk analizi çalışmalarında yararlanılmak üzere Risk Analizi Rehberi hazırlanmıştır. Dünya Gümrük Örgütü Risk Yönetimi Külliyatları da dikkate alınarak hazırlanan Risk Analizi Rehberi, risk analizinin nasıl yapılması gerektiğini detaylı bir şekilde anlatmakta, analiz ve yakalama örnekleri içermektedir.

Proje kapsamında gerçekleştirilen önemli faaliyetlerden biri de Almanya ve İngiltere’de uygulanan basitleştirilmiş usullerin tanıtılmasıdır. Bu kapsamda 5 faaliyet gerçekleştirilmiştir. Proje faaliyetleri devam ederken; yetkilendirilmiş yükümlü statüsü, izinli gönderici ve ihracatta yerinde gümrükleme uygulamalarının yer aldığı

“Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliği” 10 Ocak 2013 tarihli ve 28524 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak aynı gün yürürlüğe girmiştir.

Bu Yönetmelikle; Türkiye’nin ticaretin en kolay ve güvenli yapıldığı ülke olması, dış ticaret erbabının gümrüklerdeki işlemlerinin hızlanması, işlem sürelerinin kısılması ve dolayısıyla maliyetlerin düşmesi hedeflenmiştir. Yeni uygulamanın ticaret erbabına tanıtılması amacıyla Ocak 2013’de İstanbul’da Yetkilendirilmiş Yükümlü tanıtım toplantısı gerçekleştirilmiştir. Söz konusu tanıtıma Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, ilgili kurumlar ile özel şirket ve dernek temsilcileri katılmıştır. Ayrıca, ticaret hacmi yüksek olan diğer illerde de ticaret erbabını bilgilendirmek amacıyla tanıtım toplantıları yapılmaktadır.

Türkiye; ticaretin en kolay, en hızlı ve en güvenli yapıldığı ülke olma hedefiyle gümrüklerinde başlattığı yeniden yapılanma çerçevesinde, risk analizi çalışmalarını da kararlılıkla sürdürmekte ve geliştirmektedir.

Makaleden önemli figürler:

12 çalıştay ve 38 seminer

Risk analizi eğitimi alan 727 gümrük çalışanı

Almanya ve İngiltere’de 5 çalışma ziyareti

Almanya ve İngiltere’de 5 staj programı

Eğiticilerin eğitimine katılan 16 gümrük çalışanı

DÜNYA TEKSTİL VE KONFEKSİYON ÜRÜNLERİ DIŞ TİCARET İSTATİSTİKLERİ ÜZERİNE KISA DEĞERLENDİRMELER



Mustafa ŞAHİN

Gümrük ve Ticaret Uzmanı
Tekstil Mühendisi
mustsahin@gtb.gov.tr

Dünyada, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler arasında gerçekleşen üretim etkinlikleri transferleri sebebiyle yüksek bir uluslararası ticaret hacmi oluşmaktadır. Bu sebeple, kısıtlayıcı düzenlemelere rağmen, tekstil ve konfeksiyon sektöründeki ticaret hacmi artışının, dünya genelinde tekstil ve konfeksiyon üretimi artışının çok üzerinde olduğu görülmektedir.

Dünya toplam eşya ticareti, son 40 yılda yaklaşık 48 kat büyümüş olmasına karşın, tekstil ve konfeksiyon ticareti bu dönem zarfında 60 kat büyümüştür.¹

¹ Prof. Dr. Nevzat SAYGILIOĞLU, "Tekstil Sektörünün Dış Ticarete Karşılaştığı Sorunlar ve Çözüm Önerileri", Türkiye Tekstil Sanayi İşverenleri Sendikası, 2006, s.7.

Yeni teknolojik gelişmelere karşın emek yoğun yapısını koruyan ve üretilen ürünlerin taşınmasının kolay ve düşük maliyetli olduğu konfeksiyon sektöründe üretim, gelişmekte olan ülkelere kaymakta; gelişmiş ülkeler gelişmekte olan ülkelere, kendi markaları için fason üretim yaptırma yolunu tercih etmektedirler.

Günümüzde gelişen iletişim, ticaret ve taşımacılık imkânları sayesinde, herhangi bir tekstil ürününün üretim aşamalarından her birinin farklı ülkelerde gerçekleştirilebilmesi mümkün hale gelmiştir. Örneğin Fransa'da yerleşik bir firma, Tayvan'dan elyaf satın alıp, Çin'de bu elyaftan iplik ürettirebilmekte, üretilen ipliği Türkiye'de

dokutturup, kumaşı İtalya'da boyattırabilmekte ve konfeksiyon işlemlerini de Tunus'ta yaptırarak, üretilen ürünü ABD'ye ihraç edebilmektedir.²

Tablo 1: Dünya Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri İhracatının Son Yıllardaki Seyri

YILLAR	DÜNYA TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATI (Bin USD)	DÜNYA TOPLAM İHRACATI İÇİNDEKİ PAY (%)	BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE ARTIŞ ORANI (%)
2002	378.527.807	5,90	4,46
2003	428.650.191	5,74	13,24
2004	481.005.989	5,29	12,21
2005	512.002.941	4,94	6,44
2006	562.132.183	4,68	9,79
2007	628.026.361	4,51	11,72
2008	651.119.216	4,07	3,68
2009	559.788.889	4,54	-14,03
2010	644.504.758	4,28	15,13
2011	759.366.823	4,22	17,82
2012	741.033.536	4,12	-2,41

Kaynak: ITC, UN COMTRADE

Tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatının, dünya toplam ihracatı içindeki yerinin görüldüğü Tablo 1'den anlaşılacağı üzere, 2012 yılında Dünya Tekstil İhracatı 741 Milyar USD seviyesine ulaşmıştır. Bu rakam toplam dünya ihracatı içerisinde %4,12'lik bir paya tekabül etmektedir.

2007 yılında ABD emlak sisteminde başlayan ve 2008 yılında dünya finans sistemini etkisi altına alan krizin, dünya ticaretine etkilerinin arttığı 2009 yılında, dünya tekstil ihracatı bir önceki yıla göre %14 gibi büyük bir oranda düşüş göstermiştir. 2009 yılında dünya ekonomisi, 1929 yılındaki Büyük Buhran'dan bu yana en büyük global resesyonu yaşamıştır. Kriz ortamında tekstil ve konfeksiyon ihracatı da yaklaşık 100 milyar dolarlık büyük bir düşüş göstermiştir.

Yaşanan bu büyük bunalım sonrasında, 2010 yılında tekstil dış ticaretinin göreceli olarak toparlandığı ve 2008 seviyelerine yaklaştığı, 2011 yılında bir önceki yıla göre %17,82'lik artışla tüm zamanların en yüksek seviyesine eriştiği görülmektedir. Geçtiğimiz yıl ise, özellikle dünyadaki bölgesel karışıklıkların da etkisiyle yaklaşık 20 milyar USD düşüş olmuştur.

² Mustafa ŞAHİN, "Türkiye'de Tekstil Ürünleri Dış Ticareti ve Dahilde İşleme Rejiminin Tekstil Ürünleri İhracatına Etkisi", Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Uzmanlık Tezi, 2010,

A. Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri İthalatında Önde Gelen Ülkeler

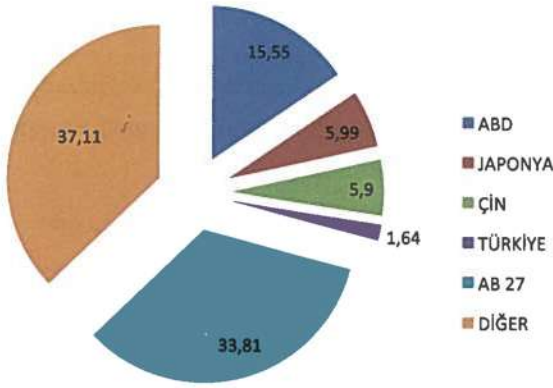
Tekstil ve konfeksiyon ürünleri ticaretinde önde gelen pazarlar, nüfus ve kişi başına gelir itibariyle tüketim miktarları yüksek olan gelişmiş ülkelerdir. Tablo 2'de görüldüğü üzere, dünyanın en çok tekstil ve konfeksiyon ürünü ithal eden ülkeleri AB üyesi ülkeler, ABD ve Japonya'dır.

Tablo 2: Dünyanın En Çok Tekstil ve Konfeksiyon Ürünü İthal Eden Ülkeleri (Bin USD)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	PAY
1 ABD	100.508.514	86.739.763	99.882.904	107.978.908	107.631.840	15,55
2 ALMANYA	45.266.797	45.340.782	48.283.528	56.511.418	49.991.858	7,22
3 JAPONYA	31.661.483	31.090.844	32.790.065	40.938.493	41.502.292	5,99
4 ÇİN	24.997.947	21.777.544	29.577.632	37.587.817	40.870.822	5,90
5 BİRLEŞİK KRALLIK	31.625.997	27.249.146	29.225.977	33.107.803	31.174.826	4,50
6 FRANSA	30.951.053	26.947.793	28.042.454	31.366.168	28.121.801	4,06
7 HONG KONG (ÇİN)	30.092.529	24.848.247	27.164.994	27.335.883	25.752.306	3,72
8 İTALYA	27.825.652	23.155.056	25.799.185	29.960.225	24.710.002	3,57
9 İSPANYA	20.216.453	16.635.017	17.634.886	20.401.668	17.383.009	2,51
10 VIETNAM	6.673.036	6.393.103	8.469.142	10.733.773	16.550.802*	2,39
11 HOLLANDA	12.477.589	11.245.182	12.142.930	15.205.622	13.594.025	1,96
12 RUSYA	7.696.712	6.478.040	9.059.269	11.131.939	13.462.061	1,94
13 KANADA	11.933.317	10.575.199	11.881.126	13.379.961	13.313.153	1,92
14 BAE	5.464.284	8.763.499*	9.331.748*	11.823.867*	12.486.056*	1,80
15 BELÇİKA	14.910.912	12.377.243	11.782.044	13.748.728	12.174.361	1,76
16 G.KORE	8.745.556	7.283.179	9.705.767	12.695.759	11.811.694	1,71
17 TÜRKİYE	9.634.234	8.459.777	11.964.761	13.746.840	11.353.931	1,64
18 MEKSİKA	8.512.975	6.718.724	8.089.780	9.501.945	9.425.166	1,36
19 AVUSTURALYA	6.208.064	5.739.315	6.696.338	7.999.572	8.242.883	1,19
20 ENDONEZYA	5.103.585	4.171.167	6.186.387	8.530.466	8.143.552	1,18
AB 27	247.836.307	216.149.281	228.166.251	264.095.961	234.081.772	33,81
DÜNYA TOPLAM	609.758.578	531.266.175	603.368.473	704.811.025	692.335.965	100

Kaynak: ITC, UN COMTRADE *Mirror Data

AB ülkeleri, 2012 yılında yaklaşık 234 milyar USD ithalatla, dünya tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatının %33,81'ini gerçekleştirmişlerdir. Dünyanın ikinci en büyük pazarı konumundaki ABD, 2012 yılında yaklaşık 108 milyar USD tekstil ve konfeksiyon ürünü ithal etmiştir. Japonya



ise gerçekleştirdiği 41,5 milyar USD ithalat ile üçüncü en büyük pazar olmuştur. AB, ABD ve Japonya'nın dünya tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatındaki toplam payları %55'i bulmaktadır.

Tabloda 4. sırada görülen Çin'in tekstil ve konfeksiyon ürünü ithalatlarının çok büyük bir kısmını tekstil hammaddeleri oluşturmaktadır. Çin, kendi üretimi için gereken yeterli miktarda pamuğu üretmediğinden, yüksek miktarda pamuk elyafı ve pamuk ipliği ithal etmektedir.

Bahsi geçen bu ülkeler dışında, yaklaşık 13,5 milyar USD ithalat ile Kanada ve Rusya önemli tekstil ve konfeksiyon ürünü pazarları olarak öne çıkmaktadırlar. Son yıllarda Rusya'nın ithalat rakamlarındaki büyük artışın, bavul ticaretini kayda almaya yönelik yapılan düzenlemelerden kaynaklandığı değerlendirilmektedir.

Yine tabloda, ithalat rakamı en fazla artan ülke olarak öne çıkan Vietnam'ın gerçek ithalat rakamının 13-14 milyar USD civa-

rında olduğu düşünülmektedir. Zira bahsi geçen ülke için 2012 yılı istatistiği, "mirror data" olarak geçen, diğer ülkelerin ihracat rakamlarından elde edilen rakamlara göre hesaplanmış verilere dayanmakta olup, önceki yıllarda da Vietnam'ın bu şekilde yüksek bildirilen rakamlarında bir sonraki yıl düzeltmeler yapıldığı bilinmektedir. Bununla birlikte ihracatı hızla artan Vietnam'ın, doğal olarak hammadde ithalatı da hızlı bir şekilde artmaktadır.

Türkiye ise 2012 yılında 11 milyar USD'yi aşan ithalat gerçekleştirmiş ve %1,64'lük payla dünyanın en çok tekstil ve konfeksiyon ürünü ithal eden 17. ülkesi olmuştur.

Ülkemiz tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatı içinde tekstil hammaddelerinin oranı yüksektir. 2009-2010 yılları arasında ithalatımızda görülen %41'lik artışta, ihracattaki artış ve döviz kurundaki yükselişin etkili olduğu düşünülmektedir.

B. Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri İhracatında Önde Gelen Ülkeler

Gelişmiş ülkelerin dünya tekstil ve konfeksiyon ürünleri dış ticaretinde uzun yıllar süren hakim durumları, tekstil ve konfeksiyon ürünleri dış ticaretini kısıtlayan engellerin ortadan kalkması ve daha serbest bir ticaret ortamının oluşması neticesinde ortadan kalkmış ve Çin, Hindistan ve Pakistan gibi gelişmekte olan ülkeler pazarda daha çok söz sahibi olmuşlardır.

Tablo 3: Dünyanın En Çok Tekstil ve Konfeksiyon Ürünü İhraç Eden Ülkeleri (Bin USD)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	PAY
1 ÇİN	179.734.024	161.329.395	199.534.309	240.539.593	246.117.273	33,21
2 ALMANYA	34.889.638	31.350.785	32.895.765	38.155.892	34.986.432	4,72
3 İTALYA	40.490.815	30.844.928	32.196.193	36.769.544	34.015.075	4,59
4 HİNDİSTAN	22.697.196	21.912.922	27.127.764	33.374.091	32.682.932	4,41
5 HONG KONG (ÇİN)	38.830.282	31.866.216	34.301.054	34.570.196	31.934.879	4,31
6 ABD	22.591.598	18.341.113	23.577.098	28.725.893	26.536.610	3,58
7 TÜRKİYE	23.051.726	19.319.770	21.843.922	24.961.495	25.521.614	3,44
8 BANGLADEŞ	14.384.976*	15.074.741*	17.797.480*	23.524.187*	23.843.428*	3,22
9 VİETNAM	10.150.690	10.416.646	13.303.732	16.760.022	19.137.449*	2,58
10 G. KORE	13.120.939	11.418.583	13.739.155	15.735.752	15.381.544	2,08
11 FRANSA	18.401.496	15.086.435	15.125.959	16.480.624	15.041.960	2,03
12 BELÇİKA	17.952.470	14.593.267	14.470.966	16.205.002	14.140.707	1,91
13 İSPANYA	11.834.688	10.973.554	11.324.898	13.311.137	13.399.425	1,81
14 PAKİSTAN	10.628.418	9.640.036	11.610.014	13.582.493	12.926.825	1,74
15 HOLLANDA	11.404.176	10.236.264	10.863.834	13.743.040	12.496.191	1,69
16 ENDONEZYA	10.144.881	9.263.984	11.224.039	13.256.792	12.461.698	1,68
17 ÇİN TAYVANI	10.887.381	9.351.192	11.260.793	12.664.489	11.849.153	1,60
18 BİRLEŞİK KRALLIK	11.041.433	9.266.895	9.576.555	11.793.064	11.588.221	1,56
19 JAPONYA	8.731.302	7.401.990	8.609.520	9.865.704	9.563.174	1,29
20 TAYLAND	7.211.219	6.523.641	7.772.236	8.356.317	7.318.255	0,99
21 MEKSİKA	6.862.633	5.664.680	6.265.549	6.842.668	6.742.864	0,91
AB 27	194.934.781	161.975.951	168.486.566	195.219.662	180.615.888	24,37
DÜNYA TOPLAM	651.119.216	559.788.889	644.504.758	759.366.823	741.033.536	100

Kaynak: ITC, UN COMTRADE *Mirror Data

Tablo 3'te görüldüğü üzere, 2012 yılı itibariyle Çin, 246 milyar USD tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatı ve sahip olduğu yaklaşık 1/3'lük payıyla, dünya tekstil ve konfeksiyon ürünleri ticaretine hakim durumdadır.

Dünya nüfusunun yaklaşık beşte birini, çalışabilir nüfusun ise dörtte birini barındıran ve 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütüne üye olan Çin'in rekabet gücü, ucuz işgücü ve devletçi yapının getirdiği büyük devlet desteklerine dayanmaktadır.

Yine aynı tabloda, tekstil ve konfeksiyon ürünleri ticaretinde en yüksek payı geliştirmekte olan ülkelerin aldığı, Birleşmiş Milletlerin En Az Gelişmiş Ülke (EAGÜ-LDC) statüsünde kabul ettiği Bangladeş'in ise, Türkiye'nin ardından dünyanın en çok tekstil ve konfeksiyon ürünü ihraç eden 8. ülkesi olduğu görülmektedir.

Ayrıca, Bangladeş %66'lık artışla, son 5 yıl içinde ihracatını en çok artıran 2. ülke olmuştur. %89'luk artışla Vietnam ihracatı en çok artan ülkedir. Aynı dönemde Çin ihracatını %37 artırırken, Türkiye ise %11 artış kaydetmiştir.

Genel itibariyle gelişmiş ülkeler, geliştirmekte olan ülkelerin rekabet güçleri karşısında paylarını koruyamazken, Hindistan ve Pakistan gibi işgücünün ucuz olduğu geliri düşük ülkeler maliyet avantajları sayesinde, her geçen gün tekstil ve konfeksiyon ürünleri ticaretindeki paylarını artırmaktadırlar.

Gelişmiş ülkeler içerisinde ise özellikle 2009-2011 yılları arasında, ihracatını şaşırtıcı bir şekilde %50'den fazla artıran ABD öne çıkmaktadır. Dünyanın Transit Ticaret'te ilk sıralarda yer alan ülkelerinden birisi olan Hollanda'nın da ihracat artışı dikkat çekmektedir. Bu artışın Uzakdoğu menşeli tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin yeniden ihracından kaynaklandığı düşünülmektedir.

NAFTA Anlaşması sonrasında bölgenin üretim üssü olma özelliğini kazanan ve ihracatının büyük bölümünü ABD ve Kanada'ya

yapan Meksika'nın, ihracat rakamlarının düşüş gösterdiği ve payını Çin başta olmak üzere Uzakdoğu ülkelerine kaptırdığı anlaşılmaktadır.

Türkiye, 2012 yılında gerçekleştirdiği yaklaşık 25,5 milyar USD tekstil ve konfeksiyon ürünü ihracatı ve tüm ülkeler içerisinde %3,44'lük pay ile dünyanın en çok tekstil ve konfeksiyon ürünü ihraç eden 7. ülkesidir.

Tablo 4'te tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatından, ithalat rakamları çıkarılarak elde edilen net ihracat rakamlarında dünyanın önde gelen ülkeleri görülmektedir. Söz konusu tabloda, Tablo 3'te üst sıralarda yer alan gelişmiş ülkelerin pek çoğunun yer almadığı, yalnızca İtalya ve Güney Kore ile tekstil makineleri imalatında söz sahibi ülkelere Belçika'nın listede oldukları görülmektedir.

Tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatında dünyada 7. sırada olan Türkiye'nin net ihracat rakamları dikkate alındığında, 14 milyar USD'yi aşan net ihracatı ile 4. sırada olduğu görülmektedir.

Ancak dış ticaret rakamları değerlendirilirken, göz ardı edilemeyecek büyüklükte olan bavul ticaretinin etkisi de düşünülmelidir. Bavul ticareti ülkemiz için önemli bir döviz kaynağı konumdadır ve bavul ticareti ile resmi kayıtlara göre yıllık 5-6 milyar dolar gelir elde edilmektedir. Bununla birlikte gerçek rakamların, kayıtdışı satışlar nedeniyle açıklanan resmi rakamların en az 1-2 milyar USD üzerinde olduğu tahmin edilmektedir.

Tablo 4: Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri Net İhracatında Önde Gelen Ülkeler (Bin USD)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
1 ÇİN	154.736.077	139.551.851	169.956.677	202.951.776	205.246.451
2 HİNDİSTAN	19.113.511	18.697.007	23.213.452	28.439.935	27.531.862
3 BANGLADEŞ	9.966.121	11.265.680	11.879.567	16.092.168	16.102.767
4 TÜRKİYE	13.417.492	10.859.993	9.879.161	11.214.655	14.167.683
5 PAKİSTAN	8.351.807	8.051.351	9.194.337	10.652.902	10.601.328
6 İTALYA	12.665.163	7.689.872	6.397.008	6.809.319	9.305.073
7 ÇİN TAYVANI	8.173.141	7.153.226	8.360.105	9.091.621	8.508.468
8 HONG KONG (ÇİN)	8.737.753	7.017.969	7.136.060	7.234.313	6.182.573
9 ENDONEZYA	5.041.296	5.092.817	5.037.652	4.726.326	4.318.146
10 G. KORE	4.375.383	4.135.404	4.033.388	3.039.993	3.569.850
11 KAMBOÇYA	1.461.535	1.053.729	1.141.653	1.746.301	3.292.066
12 VIETNAM	3.477.654	4.023.543	4.834.590	6.026.249	2.586.647
13 TAYLAND	3.501.380	3.642.727	3.762.862	3.452.022	2.376.136
14 BELÇİKA	3.041.558	2.216.024	2.688.922	2.456.274	1.966.346
15 SRİ LANKA	1.727.908	1.805.180	1.750.311	1.924.354	1.784.575
16 TUNUS	1.362.819	1.127.026	1.024.592	1.053.114	1.465.525
17 PORTEKİZ	1.118.742	784.251	595.487	1.035.421	1.409.211
18 ÖZBEKİSTAN	730.291	465.289	1.324.112	1.242.555	1.140.975
19 FAS	834.351	935.712	856.721	1.113.564	1.109.536
20 NİKARAGUA	501.145	-65.244	-83.522	-93.776	1.049.118

Kaynak: ITC, UN COMTRADE

Dikkate alınması gereken bir diğer önemli husus ise, ithalattaki referans fiyat uygulamalarıdır. Referans fiyat uygulamaları sebebiyle, ithalatımızın gerçekte olduğundan tahminen 1 milyar USD fazla görüldüğü bilinen bir gerçektir. Dolayısıyla bavul ticareti rakamları ve ithalattaki referans fiyat uygulamaları dikkate alındığında ülkemizin Bangladeş'i geçerek, net ihracatta Çin ve Hindistan'ın ardından 3. sırada yer alacağı değerlendirilmektedir.

E-TİCARETİN GELİŞİMİ VE EKONOMİK-SOSYAL YAŞAM ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ



Seda SALMAN

Gümrük ve Ticaret Uzmanı
S.Salman@gtb.gov.tr

Temel dinamiğini teknolojiden alan “Bilgi Çağı”, Sanayi Devrimi kadar önemli bir dönüşümün de başlangıcını oluşturmuştur.

Günümüzde ekonomik ortamın büyük ölçüde bilgi ağlarına kayması sonucunda gelişen yapı “Bilişim Ekonomisi” olarak adlandırılmakta; mal ve hizmetlerin, üretim, tanıtım, satış, sigorta, dağıtım ve ödeme işlemlerinin bilgisayar ağları üzerinden yapılması şeklinde tanımlanan “Elektronik Ticaret” ise bu yapı içerisinde önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Her değişimde olduğu gibi, bilgi çağıyla gelişen bilişim ekonomisi de toplumsal yapının yeniden tanımlanmasına neden olmuş; bu kapsamda

ekonominin kuralları, yöntemleri, işleyişi, kısaca üretim ilişkileri kadar, yasal düzenlemeler de değişime uğramıştır. Bu çalışmada elektronik ticaretin gelişimi ve bu gelişimin ekonomik ve sosyal yaşam üzerine etkileri değerlendirilecektir.

Dünya sürekli bir değişim içerisinde. 19. yüzyılda endüstri devrimi ile yaşanan sanayi toplumuna dönüşüm, 21. yüzyılda bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerle birlikte bilgi toplumuna dönüşüm şeklinde yaşanmaktadır. Bu dönüşümler sonucunda toplumlar sahip oldukları alışkanlıkları zor da olsa terk etmekte ve değişimin sağladığı faydaları göz önünde bulundurarak yeni duruma uyum sağlamak-

tadırlar. Yirminci yüzyılın son çeyreğinde yeni yeni hayatımıza girmeye başlayan bilgisayar, internet, kredi kartı, cep telefonu, elektronik ticaret gibi kavramlar günümüzde oldukça aşına olduğumuz kavramlar haline gelmiş, dijital devrimin sonucu oluşan dijital ekonomi, mevcut ekonomik sistemi güçlendiren önemli bir rol üstlenmeye başlamıştır. Bugün teknolojinin ulaştığı seviye bireylerin, iş dünyasının ve devletlerin sosyal, kültürel, ekonomik ve siyasi faaliyetlerini dijital bir ortamda yapmalarına imkan sağlamaktadır. Piyasaların küreselleşerek tek bir pazar haline gelmesine yol açan bilgi ekonomisinde ticaret de değişime uğramış ve geleneksel usulleri aşıp bilgisayar ortamında gerçekleştirilebilecek bir niteliğe kavuşmuştur.

En genel anlamıyla mal ve hizmetlerin üretim, dağıtım, reklam, satış ve teslim işlemlerinin elektronik vasıtalarla yapılması şeklinde tanımlanan elektronik ticaret; geçmiş yıllarda televizyon, telefon, faks vb. geleneksel araçlarla gerçekleştirilmişse de, elektronik ticarete ivme kazandıran unsur internet olmuştur. İnternet, bilgisayarlar aracılığı ile insanları birbirlerine bağlayan bir ağ olmaktan öte küresel anlamda dijital bir dünya haline gelmiştir. Günümüzde internet; ticari faaliyetler başta olmak üzere sağlık, eğitim, eğlence, sohbet ve akla gelebilecek her alana hizmet vermektedir. 1992 yılında dünya genelinde yaklaşık 1 milyon olan

“ **Piyasaların küreselleşerek tek bir pazar haline gelmesine yol açan bilgi ekonomisinde ticaret de değişime uğramış ve geleneksel usulleri aşıp bilgisayar ortamında gerçekleştirilebilecek bir niteliğe kavuşmuştur.** ”

internet kullanıcısı sayısı, 2000 yılına gelindiğinde 360 milyona ulaşmış, 2012 yılı itibariyle de 2 milyar seviyesini aşmıştır. Bu durumda 2000-2012 yılları arasında internet kullanıcı sayısındaki büyüme %560'dır.

Bu veriler de göz önünde bulundurulduğunda, e-ticaretin tüm dünyadaki gelişim sürecinin internet gelişimine paralel olduğu gözlenmektedir. Değişen

ve gelişen teknolojilerle birlikte günümüz dünyasında insanların alışveriş anlayışları da değişmiştir. 90'lı yıllar öncesinde satıcı ile alıcının yüz yüze gerçekleştirdikleri ve ürünlerin müşteriye doğrudan satış yerinde teslim edilerek ödemenin yapılmasını öngören alışveriş anlayışı, internetin yaygınlaşması ve e-yaşama geçiş ile birlikte alım satım süreçlerinde de farklı kanalların ve ortamların devreye girmesinde etkili bir rol oynamıştır. E-ticaret kavramı; özellikle herkese açık elektronik ağ üzerinden gerçekleştirilen ticari faaliyetleri ifade etmektedir. Bu kapsamda 2000 yılının sonlarına doğru birçok Avrupa ve Amerika menşeli firma servislerini internete de taşımış, böylece insanlar e-ticaret ve internet vasıtasıyla çok çeşitli ürünlere ulaşabilme ve alışveriş imkanına sahip olabilmişlerdir. İşletmeler oluşturdukları web siteleri ile ürünlerini tanıtip alışverişi bu site üzerinden gerçekleştirerek e-ticaret uygulamalarına yer vermektedirler. Tüketici gruplarına çok hızlı bir şekilde ulaşmaya olanak tanıyan e-ticaret, pazarlama stratejisi düzleminde de başarılı bir model olarak dikkat çekmektedir.

J.P. Morgan firmasının yaptığı araştırmaya göre, dünyadaki toplam e-ticaret hacmi yıllar itibariyle sürekli artış eğiliminde olmuştur. 2004 yılında 159 milyar dolar seviyesinde olan e-ticaret hacmi 2008 yılında 428 milyar dolara, 2011 yılında ise 680 milyar dolara ulaşmıştır. Ayrıca 2013 yılında bu rakamın 963 milyar dolara, 2015 yılında da 1,4 trilyon dolara ulaşması beklenmektedir.

“ 2004 yılında 159 milyar dolar seviyesinde olan e-ticaret hacmi 2008 yılında 428 milyar dolara, 2011 yılında ise 680 milyar dolara ulaşmıştır. Ayrıca 2013 yılında bu rakamın 963 milyar dolara, 2015 yılında da 1,4 trilyon dolara ulaşması beklenmektedir. ”

Coğrafi sınırları ortadan kaldıran, kesintisiz hizmet sunan, sanal bir pazar alanı olan elektronik ticaret; ürün yelpazesi, işlem hacmi ve türlerinin de gelişmesiyle, geleneksel ticaret anlayışını hızla değiştirmekte ve yeni yapıların ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Elektronik ticaret, mal ve hizmetlerin maliyetlerinin ve fiyatlarının düşmesine katkı sağlayarak ticari faaliyetleri artırmaktadır. Bu şekilde hem ara üretici ve kullanıcıların, hem de nihai tüketicilerin lehine sonuçlar doğmaktadır. Satıcı ve alıcılar için zamanın etkin kullanımını sağlamakta, rekabeti arttırmakta, istihdamda ve piyasaların yapısında çeşitliliğe yol açmaktadır.

E-ticaret, her ne kadar özü itibariyle ekonomik bir olgu olarak algılansa da sosyal ve kültürel alanlarda da etkiler oluşturmaktadır. E-ticaretin bireyler, firmalar ve toplum üzerinde farklı etkileri bulunmaktadır. E-ticareti benimseyen firmalar, müşteri beklentilerinin pazarı yeniden tanımladığı veya yeni pazarlar oluşturduğu

koşullara daha hızlı uyum sağlamakta ve rekabet konusunda avantaj elde etmektedirler. Bireylere ise alışveriş, bilgi ve hizmetlere erişim, kamu ile etkileşim konularında fiziki uzaklık ve zaman kısıtlarını ortadan kaldıran yeni yollar sunulmaktadır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) tarafından üye ülkelerde yürütülen bir araştırmaya göre e-ticaretin, ekonomik ve sosyal yaşamda oldukça kayda değer

değişikliklere neden olduğu belirlenmiştir.

E-ticaretin ekonomik yaşama ilişkin etkileri:

- İşletmeler arası rekabeti artırması,
- İşletmelerde genel maliyetleri düşürmesi,
- Maliyetlerin fiyatlara yansımaları,
- Tüketici açısından ürün seçeneklerinin artması,
- Pazar gücünün tüketiciye geçmesini sağlaması,
- “Aracsızlaşma” veya “yeni fonksiyonlar üstlenen araçlar” oluşturması,
- Siber araçlar oluşturması,
- Hayatı kolaylaştırması; 7 gün 24 saat (7x24) çalışma prensibi ile sürekli ticaret ve alışveriş imkanı sunması,
- 7x24 prensibi ile açık olan mağazaların, araçların da fonksiyon değiştirmesi ile ürün

fiyatlarını 10'a 1 seviyesinde ucuzlatması,

- Halen firma-firma arası %90, firma-tüketici arası %10 civarında olan oranın, teknolojik altyapının gelişmesi ve tüketiciye daha kolay ulaşılması ile, firma-tüketici lehinde yükselmesi,
- Telekomünikasyon alt yapısındaki gelişmeler, ucuz bilgisayarlar, kablo tv, telefon hatları, vb. altyapı gelişmeleri ile KOBİ'lerin doğrudan evdeki tüketiciye satış yapması ve pazar payını genişletmesi,

şeklinde sıralanabilir.

Ayrıca yine aynı çalışmada, e-ticaretin yaygınlaşmasındaki teknik ve felsefi niteliğin "şeffaflık" ve "açıklık" olduğu belirtilerek, "açıklık" olgusunun tüketicinin pazar gücünü artırdığı, e-ticaret ile zamanın görece öneminin değiştiği, pazara coğrafi olarak yakın olmanın öneminin ortadan kalktığı ifade edilmiştir.

E-Ticaret, ekonomik bir olgu olmasına karşın piyasanın küreselleşmesi neticesinde, organizasyonların bilgi temelli yapıya geçmelerini ve böylece ekonominin bilgi temelli yapı esasına dayandırılmasını getirmekte ve bunun sonucunda, eğitim, kültür, sağlık gibi alanlarda yaygınlaşarak sosyal politikalar üretilmesini zorunlu kılmaktadır.

Farklı gelir gruplarının e-ticarete geçişte eşit avantaja sahip olmalarını sağlamak üzere

“ Dinamik bir yapıya sahip KOBİ'lerin büyük firmalar karşısındaki en büyük dezavantajı olan uzak coğrafyalardaki pazar ve müşteriye erişememe sorunu da internet ile ortadan kalkmaktadır. ”

malara oranla e-ticarette daha avantajlı konumda buldukları düşünülmektedir. Dinamik bir yapıya sahip KOBİ'lerin büyük firmalar karşısındaki en büyük dezavantajı olan uzak coğrafyalardaki pazar ve müşteriye erişememe sorunu da internet ile ortadan kalkmaktadır. KOBİ'ler e-ticaret kapsamında en çok, pazar araştırması, ürün/hizmet arama, pazarlama, müşteri ile iletişim ve girdi temini amaçlarına yönelik olarak interneti kullanmaktadırlar.

Avrupa Birliği'nde e-ticaretin KOBİ'lerde gelişimiyle ilgili KPMG Group tarafından yapılan araştırmalar, e-ticaretin beş temel engel ile karşı karşıya olduğunu ortaya koymuştur. Bu çalışmalarda, e-ticaretin engellerinin güvenlik, işgücü ve teknik altyapı kaynaklı olduğu, ayrıca uygulama maliyetlerinin yanı sıra e-ticaretin boyutları konusunda bilgi yetersizliği ile ilgili olduğu belirlenmiştir. Ancak geçen süreçte söz konusu engeller varlığını sürdürse de miktar olarak bu engellerde azalmaların kaydedildiği belirtilmektedir.

İnternet, firmaların iş yapma şeklini aşağıda belirtilen hususlar bağlamında değiştirmektedir.

eğitim, sağlık ve kültür alanında ucuz internet erişimleri sağlanması ve internet'in sunduğu imkanlardan toplumun her kesiminin eşit oranda faydalanma imkanının alt-yapı ve ortam açısından oluşturulması gerekmektedir.

Esnek yapılarından dolayı müşteri beklentilerine daha hızlı adapte olabilecek KOBİ'lerin, büyük fir-

Elektronikleşme: Bilgilerin elektronik ortamda tutulması ile, herhangi birisi, herhangi bir zamanda herhangi bir yerden ihtiyaç duyduğu bilgiye bir başkasına gerek kalmadan ulaşabilmektedir. Fiyat listeleri, sipariş formları, tanıtım filmleri, vb. materyallere firmanın servis bilgisayarından internet aracılığı ile güncel olarak erişilebilmektedir.

Hareketlilik: İnternet teknolojisi, kişilere buldukları yerden bağımsız olarak bilgiye erişim olanağı sunmaktadır. Müşterilerine destek vermek için seyahat eden çalışanlarının, ihtiyaç duyduğu bilgiye herhangi bir zamanda herhangi bir yerden güncel olarak ulaşabilmesi, firmanın müşterilerinin ihtiyaçlarına cevap vermedeki performansını arttırmaktadır.

Çabukluk: İş adamları, güncel bilgilere gece veya gündüz istedikleri zaman ulaşabilmektedirler. İş ortağının veya firmasının web sitesine ulaşarak son fiyat listelerine, üretim rakamlarına, malların çıkış tarihlerine kolaylıkla erişebilmektedir.

Çalışma Grupları: İnternet, verinin paylaşımına ve çalışanların işbirliği yapmasına da altyapı sunmaktadır. Firmalar, haber grupları, konuşma odaları, vb. araçlar ile değişik coğrafi yerlerdeki çalışanlarını bir araya getirerek çalışma grupları oluşturabilmekte, müşterilerinin önerilerini değerlendirebilmektedir.

“ **İşletmelerin nereye, ne kadar, hangi tarihte ürün veya hizmet sağlamaları gerektiğinin kararı ve bunun yönetiminin elektronik ortamda alıcı ve satıcılar arasındaki etkileşim sonucunda sağlanması avantaj oluşturmaktadır.** ”

İşletmeler açısından sanal pazarlamanın birkaç ayrı yönden avantajı bulunmaktadır.

Etkileşimli Elektronik Pazarlama: İşletmeler, etkileşimli olarak ses ve görüntü unsurlarını da kullanarak hazırlayacakları sanal mağazalarda müşteri ile karşılıklı etkileşim içerisinde satışlarını yapabilmektedir.

Etkin ve Hızlı Müşteri Talepleri Yönetimi: Sanal

ortamda yapılan alışveriş hangi müşterinin hangi mala talep duyduğu yönünde bir veri tabanı oluşturulmasına imkan sağlamaktadır. Bu kapsamda işletmeler müşteri taleplerini veya satış reyonlarını yönlendirme şansını elde edebilmektedir.

E-Ödeme İmkani: Elektronik ortamda ücretin ödenmesi ve alışverişin elektronik ortamda tamamlanması, işletmeler açısından lojistik altyapıda tasarruf yapılması açısından avantaj olarak değerlendirilmektedir.

Etkileşimli Tedarik Zincir Yönetimi: İşletmelerin nereye, ne kadar, hangi tarihte ürün veya hizmet sağlamaları gerektiğinin kararı ve bunun yönetiminin elektronik ortamda alıcı ve satıcılar arasındaki etkileşim sonucunda sağlanması avantaj oluşturmaktadır.

Etkileşimli Stok Yönetimi: İşletmelerin tedarik yönetimlerinin bir başka yönü de stok yönetimidir. Dolayısıyla etkileşimli olarak hangi üründen

ne kadar ve hangi süreyle stok bulunduracağıının yönetimi de elektronik ortamda gerçekleştirilebilmektedir.

Sanal Anket ve Kamuoyu: Elektronik ortamda alışveriş yapan kesim ile hızlı ve etkin bir şekilde anket yapıp hizmetin yönlendirilmesi ve istenilen kapsamda kamuoyu oluşturulması da mümkündür.

Birebir Pazarlama: Elektronik pazarlamada doğrudan tüketiciye hitap ederek birebir pazarlama yapma imkanı bulunmaktadır.

Sanal dünyada alışveriş yapmak gerek birey gerekse firma olarak müşteriye önemli avantajlar sağlamaktadır;

Hesaplı: Sanal dünyadaki alışveriş, klasik mağazada yapılan alışverişten daha ucuzdur. Sanal iş dünyasındaki mağaza kirası, personel gideri, elektrik, vb. masrafların ihmal edilecek düzeyde olması satış fiyatlarına da yansımaktadır. Şehirlerarası veya ülkelerarası dolaşarak mağazalar arasındaki fiyat karşılaştırması, yalnızca internet ile yapılabilmektedir.

Kolay ve Rahat: Sanal dünyadaki alışveriş ile evden çıkmadan, trafik ve park sorunu yaşamadan, zaman ve benzin harcamadan muazzam çeşitlilikteki ürün ve hizmetler incelenebilmektedir. Birçok sanal mağaza, ana caddelerdeki benzerlerine kıyasla daha fazla stok bulundurabilmektedir. Ayrıca sanal dünyada yapılacak

“ **Sanal dünyada müşteriler, en geniş çeşitlilikte mağaza bulma imkanına sahiptir. Bu mağazaların bir kısmı büyük şehirlerde bulunabilecek olmasına karşın bir kısmına ise yalnızca internet dünyasında erişilebilmektedir.** ”

kısa bir gezinti ile, satın alınacak ürün/hizmet ile ilgili uzmanların raporlarına ulaşılabilmekte, diğer tüketicilerin fikirleri öğrenilebilmektedir.

Eğlenceli: Web dünyasındaki en keyifli alışverişlerden birisi de online müzayedelerdir. Dünyanın herhangi bir yerinden insanlar herhangi bir şeyi online müzayedeye katılarak satın alabilmektedir.

Küresel: Sanal dünyada müşteriler, en geniş çeşitlilikte mağaza bulma imkanına sahiptir. Bu mağazaların bir kısmı büyük şehirlerde bulunabilecek olmasına karşın bir kısmına ise yalnızca internet dünyasında erişilebilmektedir.

Hızlı: Satın almak istenilen ürün seçildikten sonra yalnızca beklemek gerekmektedir. Birçok mağaza e-posta servisi ile siparişin hangi aşamada olduğu hakkında (ne zaman kargoya verildi, ne kadar sürede teslimat yapılacak, vb.) müşterisini de bilgilendirmektedir.

Güvenli: Birkaç basit önlem alındığında, sanal dünyadaki alışverişte kredi kartı kullanmanın restoran veya dükkanda kullanmadan daha az riskli olduğu görülmektedir.

Birçok online satış yapan sanal mağaza, müşterilerin ödeme bilgilerini güvenli olarak ulaştırabilmesi için çeşitli güvenlik önlemleri (SLL, SET) almaktadır. Bilgileri göndermeden söz konusu güvenlik önlemlerinin (alışveriş yapılan

mağazanın gerçekten o mağaza olduğunun garanti edilmesi, satıcıya gönderilecek bilgilerin, özellikle kredi kartı, şifrelenerek ulaştırılması vb.) alınıp alınmadığının kontrol edilmesi tüketicinin lehine olacaktır. Web tarayıcı programının altındaki durum çubuğundaki "Anahtar"ın kapalı olması, mağazanın güvenlik önlemi aldığını göstermektedir.

Ayrıca son dönemde bankalar, internet üzerinde rahat ve güvenli alışveriş yapılabilmesi için "Sanal Kart" uygulamasını başlatmıştır. Yalnızca internette kullanılabilen ve normal zamanda "sıfır TL/\$" limiti olan Sanal Kartın limitini, alışveriş sırasında kart sahibi artırmakta/belirlemekte ve alışverişin sonunda kalan miktar olması durumunda ise tekrar sınırlayabilmektedir.

E-ticaretin her geçen gün hayatımıza biraz daha dahil olması, e-ticaret yoluyla gerçekleştirilen ticari işlemlerin çeşitliliğinin ve parasal tutarlarının çok hızlı bir şekilde artmasını beraberinde getirmiştir. Bu da ekonominin kurallarının, yöntemlerinin, işleyişinin, kısaca üretim

ilişkileri kadar yasal düzenlemelerin de değişime uğramasını kaçınılmaz hale getirmiştir. Sonuç olarak, bu sistemde yalnızca teknolojik, kurumsal ve hukuksal altyapılarını bu yeni duruma adapte edebilen ülkelerin başarılı olabildiği, gözden kaçırılmaması gereken bir gerçek olarak önümüzde durmaktadır.

Kaynakça

- ÖZTUNA COX, B. "Avrupa Birliği Hukukunda Elektronik Ticaret ve Türkiye'deki Gelişmeler", Pusula Yayınları, İstanbul, 2002.
- KUO, D. "My Days and Nights at an Internet Goliath" Back Bay Books, 2003.
- DE LANGE, J; LONGONI, A.; SCREPNIC, A. "Report E-Commerce Europe Online Payments 2012", E-commerce Europe.
- BATUMAN, E; ERDAĞ, N. "Elektronik Ticaret El Kitabı", Arkan Yayınları, 2006.
- TURAN S."Elektronik Ticaret ve KOBİ'ler Araştırma Raporu", Konya, 2006.
- "Global E-Commerce Revenue", J.P.Morgan; Tech Crunch Newsroom, 2011.
- www.internetworldstats.com/stats.htm
- www.wto.org/wto/ecom/e-press96.html
- www.kobinet.org.tr/hizmeetler/e-ticaret/e-ticaret-kutuphanesi/ba2.html

ENERJİ YATIRIMLARINDA YENİ ALTERNATİF; YENİLENEBİLİR ENERJİ KOOPERATİFLERİ



Gülsüm Gözde AYANOĞLU

Gümrük ve Ticaret Uzmanı
g.ayanoglu@gtb.gov.tr

Dünyada kamu ve özel sektörün yanında üçüncü sektör olarak tanımlanan kooperatifler, kendi kendine yardım eden ve kendi sorumluluklarını yüklenen ekonomik toplumsal dayanışma örgütleri olarak ortaya çıkmış ve sosyo-ekonomik alandaki boşluğu büyük

ölçüde doldurarak ekonominin her alanında faaliyet göstermeye başlamıştır. Özellikle, yenilenebilir enerji alanında kooperatifçilik modeliyle yatırımların artması enerji piyasasında toplum

“*Yenilenebilir enerji, doğal akış ile hidrolik, rüzgar, güneş, jeotermal, biokütle, dalga, akıntı enerjisi ve gel-git gibi fosil olmayan yani tükenmeyen kaynaklardan elde edilen bir enerji türüdür.*”

için alternatif yatırım imkanları yaratmıştır.

Sürekli devam eden doğal süreçlerde var olan, kaynağını güneşten, doğadan ve atık maddelerden alan yenilenebilir enerji, doğal akış ile hidrolik, rüzgar, güneş, jeotermal, biokütle, dalga, akıntı enerjisi ve gel-git gibi fosil olmayan yani tükenme-

yen kaynaklardan elde edilen bir enerji türüdür.¹

¹ T.C. Resmi Gazete, 5346 Sayılı Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanun, Madde:3/11, 18/05/2005, sayı.25819

Söz konusu kaynaklara dayalı yerel ve yenilenebilir enerji yatırımlarının, ister küçük ister büyük ölçekte, ister şehir ister kırsal alanda olsun, imece usulünün bir ürünü olarak kurulan kooperatifler çatısı altında değerlendirilmesi;

- Enerjinin tüketileceği yerde üretilerek yerel kaynakların yerel halk tarafından kullanılmasına,
- Enerji sistemimizdeki kayıp oranlarının azaltılmasına,
- İstihdam oranında artışa,
- Toplumun ekonomiye katılımına ve enerji konusunda söz sahibi olabilmesine,
- Enerji piyasasındaki kartelleşmeye karşı dengeleyici bir alternatif oluşturulmasına,
- Sermayenin tabana yayılmasına,
- Yerel kalkınmaya,
- Çevrenin korunmasına,
- Ülke enerjisinin dışa bağımlılık oranlarının düşürülmesine önemli katkılar sağlamaktadır.

Dünyada Yenilenebilir Enerji Kooperatifleri

Dünyanın birçok ülkesinde kooperatifler, yenilenebilir kaynaklardan enerji üretimini teşvik etmek amacıyla uygulanan destek mekanizmaları sayesinde temiz enerji üretiminde faaliyet göstermektedir. Özellikle 70'li yıllarda meydana

“*Dünyanın birçok ülkesinde kooperatifler, yenilenebilir kaynaklardan enerji üretimini teşvik etmek amacıyla uygulanan destek mekanizmaları sayesinde temiz enerji üretiminde faaliyet göstermektedir.*”

”

gelen petrol krizi nedeniyle enerji politikalarında yaşanan değişimler, insan varlığı için tehdit oluşturmaya başlayan çevre sorunları ve artan enerji fiyatları çevreye duyarlı vatandaşları bir araya getirerek yenilenebilir enerji alanında kooperatifleşmelerini sağlamıştır. Tarife Garantili Sistem (Feed-in Tariff) gibi başarılı teşvik mekanizmalarının

da katkısı ile yenilenebilir enerji kooperatifleri, Almanya, İngiltere ve Danimarka başta olmak üzere Kanada, ABD, Avustralya gibi dünyanın gelişmiş pek çok ülkesinde kurulmaya başlamıştır.

Bugün, Almanya ve Danimarka'da yenilenebilir enerji yatırımlarının yarıdan fazlası, toplumun ekonomiye ve enerji piyasasına katılımını sağlamada önemli bir şirket türü olan kooperatif şeklinde kurulmaktadır. Bu alanda kooperatifleşmenin temeli toplumsal dayanışma bilinci ile hareket eden ülke halkının, yerel ihtiyaçlarını ve kendi enerji bağımsızlıklarını kazanma isteğine



dayanmaktadır. Ülkelerin yenilenebilir enerji politikaları ile ilgili yapı, ölçek ve üretimde kullandığı kaynakta önemli farklılıklar olmasına rağmen, kooperatifler enerji sektöründe diğer şirket türleri ile aynı koşullarda faaliyet gösterebilmektedir.

KANADA

Kanada'da 2012 yılı itibariyle 200'den fazla müştereken yönetilen alternatif enerji projesi bulunmaktadır. Bunların 70'den fazlası kooperatif çatısı altında kurulmuştur. Söz konusu yenilenebilir enerji kooperatiflerinin yaklaşık %26'sı biyoyakıt üretimi yapan kooperatiflerdir. Biyoyakıt üretimi yapan kooperatiflerin ise yaklaşık %68'i tarımsal üreticilere aittir. İkinci büyük yenilenebilir enerji kooperatifleri %22'lik payı ile rüzgar enerjisi kooperatifleridir. Rüzgar enerjisi kooperatiflerini %13 oranı ile güneş enerjisi kooperatifleri izlemektedir. Bu kooperatiflerin yaklaşık %60'ının birincil görevi elektrik üretmektir.

Kanada'dan bir örnek; Everpure Biyodizel Kooperatifi (Everpure Biofuel Co-operative)

2008 yılında 100 ortaklı bir kooperatif olarak kurulan Everpure Biyodizel Kooperatifi faaliyetine 3.500 C\$ başlangıç sermayesi ile başlamıştır. Kooperatif; kolza, ayçiçeği, soya ve aspir gibi yağlı tohumlu bitkilerden petrol kökenli dizel yakıtına alternatif olarak biyodizel yakıt üretimini gerçekleştirmektedir. Kooperatif yöneticilerinin verdiği bilgilere göre filtreleme, ısıtma ve yıkama olmak üzere üç aşamadan oluşan

“ **Yenilenebilir kaynaklara dayalı enerji yatırımlarında kooperatiflerin en uygun girişim modeli olarak benimsenmesi sonucunda Almanya'da yerel bir enerji devrimi gerçekleştirilmiştir.** ”

mikro ölçekli bir biyodizel fabrikasının maliyeti yaklaşık 2.000 C\$ civarındadır. Tesiste kullanılan kimyasal maddeler ile birlikte bu rakam 5.000 C\$'na kadar çıkmaktadır. Çok maliyetli olmayan bu sistem sayesinde kazançlı bir biyodizel yatırımı yapılabilmektedir. Biyodizel üretiminde her çeşit bitkisel yağ kullanılabilme-

sine rağmen, Everpure Kooperatifi daha çok kanola yağını kullanmaktadır. Aynı zamanda kooperatif ortağı olan restaurantlardan aldığı kullanılmış yağları da değerlendiren kooperatif, yılda yaklaşık 6 bin ton biyodizel üretmekte, ürettiği miktarın büyük bir kısmını Amerika'ya ihraç etmektedir.

Toronto Yenilenebilir Enerji Kooperatifi (Toronto Renewable Energy Co-operative-TREC)

TREC, 1998 yılında kurulmuş, kar amacı gütmeyen, yenilenebilir enerji ve enerji tasarrufu üzerine çalışan bir kooperatiftir. 2002 yılında Tronto Hydro ile 50/50'lik ortaklıkla kurulan kooperatifin şu an 600 ortağı bulunmaktadır. Minimum 5 hisse (500 C\$) ile ortak olunabilen kooperatif, bugün oldukça karlı bir seviyeye ulaşmıştır. Amacı, sürdürülebilir, demokratik ve hesap verebilir bir enerji ekonomisi gerçekleştirmek ve ortak kaynaklardan birlikte hareket eden kişileri tek bir çatı altında toplamak olan kooperatif bu kapsamda birçok çalışma yürütmüştür. Geliştirilecek yeni projelerde üstlendiği destekleyici kuruluş olma misyonu ile halka toplumsal enerji hakkında eğitimler vererek diğer

toplumsal enerji projelerine hizmet etmeye başlamasıyla TREC, geliştirdiği rüzgar enerjisi projesini 1999 yılında kurduğu WindShare Yenilenebilir Enerji Kooperatifi'ne devretmiştir.

ALMANYA

Almanya'da ülke elektrik piyasasında büyük paylara sahip diğer şirket türlerinin tekelciliğine

son verilmesi ve eşit şartlarda uygun fiyatlı enerji arzının gerçekleştirilebilmesi amacıyla yenilenebilir kaynaklardan enerji üretimi teşvik edilmeye başlanmıştır. Bu amaçla uygulamaya konan tarife garantili sistem ve dönüşüm projesi sayesinde yenilenebilir kaynaklara dayalı enerji yatırımlarında kooperatiflerin en uygun girişim modeli olarak benimsenmesi sonucunda Almanya'da yerel bir enerji devrimi gerçekleştirilmiştir. Sadece 2011 yılında kurulan 250 kooperatifin 170'ini enerji kooperatifleri oluşturmaktadır. Bugün yaklaşık 80.000 vatandaşın yenilenebilir enerji kooperatifi ortağı olduğu ve 500'den fazla kurulu enerji kooperatifinin bulunduğu Almanya'da, söz konusu kooperatifler sayesinde yenilenebilir enerjiye toplamda 800 milyon € yatırım yapılmıştır.

Weissacher Tal Enerji Kooperatifi

Weissacher Tal Enerji Kooperatifi, 2008 yılında kurulmuştur. Kuruluşundan sonraki bir ay içinde, üçlü güneş panellerini kuran kooperatif söz konusu paneller için uygun yeri ise Aichholzhof Belediyesine ait olan itfaiye deposunun, Ober-

“ **Almanya'da başlatılan tarife garantili sistem ve dönüşüm projesi sayesinde yenilenebilir enerji yatırımları arasında kooperatifler en uygun girişim modeli olarak benimsenmiştir.** ”

weissach'daki bir ilkokulun ve Brunch'da bulunan antreponun çatılarına olmak üzere üç farklı yere yerleştirmiştir. Belediye tarafından bedelsiz olarak sağlanan bu destek sayesinde vatandaşlar, büyük yatırımlar yapmak zorunda kalmadan kooperatifi faaliyete geçirmiştir. Kooperatif'te bulunan 14.000'den fazla pay, her biri 50 €'dan olmak üzere,

o bölgede ikamet eden kişiler tarafından satın alınmıştır. Faaliyetine 107.000 € ile başlayan kooperatif, o yıl Aralık ayına kadar, yani sadece 1 ay içinde, yatırım miktarını 394.000 €'ya kadar yükseltmiştir. Bu yatırımların büyük bir çoğunluğu, Belediye binasının çatısında bulunan ve yılda 330,000 kW elektrik üreten 10 fotovoltaik tesisin kurulumunda kullanılmıştır.

Weinssacher Tal Enerji Kooperatifi hakkında yapılan değerlendirmede çıkan en önemli sonuç, belediyelerin bu tür kooperatiflere kuruluş aşamasında vereceği destek ve paylaşacağı deneyimler ile katkıda bulunmasının, kooperatifin gelişimine ve sürdürülebilirliğine olumlu etkiler yarattığı hususudur.

Lieberhausen Enerji Kooperatifi

1999 yılının Nisan ayında kurulan Lieberhausen Enerji Kooperatifi, yerel ısınma açısından sorumlu bir yapı olarak faaliyetine başlamıştır. Lieberhausen Enerji Kooperatifi'nin kuruluşu aşamasında halkın yoğun tepki göstermesine rağmen, girişimciler ve konuyla ilgilenen köy halkı tarafından bir dağıtım şebekesi aracılığıyla çok sayıda

konutun ısıtılmasını sağlayan iki adet odun bazlı ısıtma sistemi incelendikten sonra köylüler kendilerine ait yerel ısıtma ağını kurmaları konusunda ikna edilmiştir.

Yapılan fizibilite çalışmaları sonrasında proje, köy derneğinin bir sonraki yıllık toplantısında onaylanmıştır. Sonraki aşamada EnergieAgenturNRW'nin

desteği ile projenin uygulanması ve maliyeti hakkında bir program oluşturulmuştur. Bu programa göre, projenin faaliyete geçebilmesi için en az 40 hanenin sistem içinde yer alması yeterli görülürken 42 hane sisteme katılmayı kabul etmiş ve beklenenin üzerinde bir talep gösterilmiştir. Yakıt fiyatlarının giderek artacağı düşünülerek, kısa vadeye bakmadan uzun vadedeki getiriler hesaplanmak suretiyle verilen bu rasyonel karar sayesinde, bugün Lieberhausen'de bulunan toplam 108 evden 92'si yerel ısınma ağına bağlanarak ısınma giderlerini yarı yarıya düşürmüştür.

İNGİLTERE

İngiltere'de devletin kooperatiflere müdahalesi her dönem en düşük düzeyde olmuştur (Mülheim, 2003). Bunun başlıca nedeni, Danimarka örneğinde de olduğu gibi, toplumun kooperatifçilik bilincine ve yatırım yapma konusunda yeterli düzeyde eğitime sahip olması olarak gösterilmiştir. Böylelikle, kooperatifler ülkenin tüm iktisadi alanlarında faaliyet gösterebilmiştir. Öyle ki, son 20 yıllık dönem içinde bu kapasite

“ **Toplumun kooperatifçilik bilincine ve yatırım yapma konusunda yeterli düzeyde eğitime sahip olması sayesinde İngiltere'de devletin kooperatiflere müdahalesi her dönem en düşük düzeyde olmuştur.** ”

te sayesinde yenilenebilir enerji alanında geliştirilen destek mekanizmaları dahi yürürlüğe girmeden, İngiliz kooperatifçiliği yenilenebilir enerji alanında faaliyet göstermeye başlamıştır. Bugün İngiltere'de 2008'den bu yana %24'lük bir artış ile farklı yenilenebilir kaynaklarından enerji üretimi konusunda faaliyet gösteren 43 kooperatif bulun-

maktadır. Ülke çapında bu kooperatiflere yerel halk tarafından 16 milyon £ yatırım yapılmıştır.

Westmil Rüzgar Çiftliği Kooperatifi (Westmil Wind Farm Cooperative)

2004 yılında İngiltere'nin Vale of White Horse kasabasında kurulan kooperatifin 2000 ortağı bulunmaktadır. Amacı, yaydıkları gazlarla iklim değişikliğini tetikleyen fosil yakıt bağımlılığını azaltmak olan kooperatif, 1,3 MW gücünde beş adet rüzgar türbini ile toplam 6,5 MW elektrik üretmektedir. Bir yılda üretilen elektrik ile 2500'den fazla evin enerji ihtiyacı karşılanmaktadır. Kooperatif 2010 yılında kurmuş olduğu Westmill Sustainable Trust (WeSET) yardım fonu ile her yıl gelirlerinin %0,5'ini sürdürülebilir enerji projelerini teşvik amacıyla kullanmaktadır.

DANİMARKA

1973 yılında yaşanan petrol krizinden önce büyük oranda petrol ithalatına bağımlı bir ülke olan Danimarka, yaşanan petrol krizinden sonra uzun dönemli resesyona girmiş ve ülkede enerji tasarrufu seferberliği başlamıştır. Yaşanan bu

tecrübe sonrası hükümet yetkilileri, ülkenin ithal petrole olan bağımlılığı nedeniyle sürdürülebilir enerji güvenliğine sahip olamayacağını farkına vararak yeni enerji politikaları geliştirmiştir. 1993'ten bu yana enerji konusunda "Tarife Garantili Sistem" uygulayan ülke, kurduğu bu destek

mekanizması ile Avrupa Birliği'ne üye ülkeler arasında en iyi uygulama örneğine sahip ülke olarak kabul edilmektedir. Teşvik sisteminin yanı sıra *Danimarka Yenilenebilir Enerji Kanunu* ile tüm yeni rüzgar enerjisi projelerinin en az %20'sinin yerel halka ait olması zorunluluğunun getirilmesi, kooperatif bazlı enerji projelerinin artmasını sağlamıştır. Bunun en önemli göstergesi 150 binden fazla ailenin toplumsal bazlı rüzgar projesi ortağı olmasıdır.

Danimarka'nın Dünya Markası; Middelgrunden Off-Shore Enerji Kooperatifi



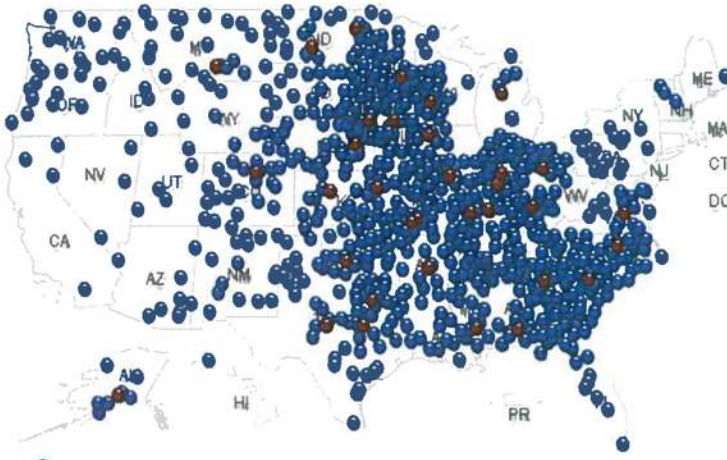
“ ABD’de 900 adet kırsal elektrik kooperatifi bulunmaktadır. Bu kooperatifler, 47 eyalette 42 milyondan fazla tüketiciye elektrik sağlamaktadır. ”



Kooperatif, Middelgrunden bölgesinin Danimarka Off-Shore Rüzgarı Eylem Planı'nda potansiyel rüzgar bölgesi olarak belirlenmesinden sonra Kopenhag Çevre ve Enerji Ofisi tarafından 1996 yılında kurulmuştur. Projenin %50'sine 10.000 kooperatif yatırımcısı, geri kalan % 50'sine ise yerel belediyenin elektrik şirketi sahiptir. Proje, toplam 40.000 kW kapasiteye ulaşan 20 adet 2.000 kW'lık rüzgar türbini ile dünyanın denizde kurulmuş en büyük rüzgar türbini çiftliğidir.

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ

ABD enerji kooperatiflerinin kuruluşu, 1929 yılında yaşanan "*Büyük Buhran*" sonrasında Başkan Franklin Roosevelt tarafından *ülke kalkınma politikası* olarak 1933-1939 yılları arasında uygulanan "*Yeni Düzen (New Deal)*" programına dayanmaktadır. Program kapsamında yerel kalkınma aracı olarak kurulan ve 288 bin eve hizmet veren 417 elektrik kooperatifi sayesinde özellikle kırsal bölgelerdeki elektrik talebi karşılanmaya başlamıştır.

Ülke kırsal enerji kooperatiflerinin çatı kuruluşu olan "*Ulusal Kırsal Elektrik Kooperatifleri Birliği (National Rural Electric Cooperative Association- NRECA)*" tarafından yayımlanan verilere göre bugün ABD'de 900 adet kırsal elektrik kooperatifi bulunmaktadır. Bu kooperatifler, 47 eyalette 42 milyondan fazla tüketiciye elektrik sağlamaktadır.



 Distribution Cooperative
 Generation & Transmission Cooperative
 (Click dots on the map below for co-op specific details.)

ABD Elektrik Kooperatiflerinin Ülke Haritasındaki Dağılımı

SONUÇ

Girişimcilerin yatırımlarında sosyal sorumluluk bilincini göz ardı etmemeleri gerçeği, onların kooperatif işletme modelini yeniden keşfetmelerine ve faaliyetlerini bu iktisadi enstrümanla yürütmelerine yol açmıştır. Yenilenebilir enerji kooperatifleri bu anlayışın önemli bir ürünüdür. Bu bilinç ve anlayışla yenilenebilir enerji sektöründe kooperatifler aracılığıyla alternatif bir girişim modeli yaratılarak özellikle yerel ve yenilenebilir kaynakların bölge halkı tarafından değerlendirilmesi ve elde edilen kazançtan pay almaları sağlanmıştır.

Ülkemizde henüz bir örneği bulunmayan yenilenebilir enerji kooperatiflerinin ülkemizde de kurulması için öncelikli olarak toplumsal farkındalık yaratılması ve bu alanda kooperatifleşme bilincinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu anlayışla, 17 Ekim 2012 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren “Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı”nda

yer alan hedefler doğrultusunda Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü tarafından anasözleşme hazırlık çalışmaları ile ülke genelinde bilgilendirme ve farkındalık çalışmaları yürütülmektedir. Bu ve benzeri çabalarla, enerji üretim ve tedarikine kooperatifler aracılığıyla bölge insanımızın katılımı sağlanarak bireysel tasarrufların ekonomiye kazandırılması ve enerji arzının

artırılması ülkemizin geleceği adına önemli bir kazanım olacaktır.

Kaynakça

- Bilek, A. (June 2012). “Revitalizing Rural Communities Through the Renewable Energy Cooperative”, Series on the German Energy Transition (3 of 6).
- Black, R. (2010). “Marketing Investment in Community Power: WindShare Membership Marketing Campaign”, Masters Major Project, York University, Toronto, Ontario/Canada.
- Christianson, R., (2012). “Danish Wind Cooperatives Can Show Us the Way Renewable Energy Coop. Review/Measuring the Cooperative Difference Research”.
- DGRV - German Co-operative and Raiffeisen Confederation, (2012b). “Energy Cooperative-Results of a Surveys Carried out in Spring”, 14.09.2012, [https://www.dgrv.de/weben.nsf/272e312c8017e736c1256e31005cedff/41cb30f29102b88dc1257a1a00443010/\\$FILE/Study%20Results%20Energy%20cooperatives%202012.pdf](https://www.dgrv.de/weben.nsf/272e312c8017e736c1256e31005cedff/41cb30f29102b88dc1257a1a00443010/$FILE/Study%20Results%20Energy%20cooperatives%202012.pdf)
- DTI. (October 2004). “Co-Operative Energy: Lessons From Denmark ana Sweden”.
- Everpure Biodiesel Cooperative, Introduction, 02.06.2013, <http://www.everpurebiocd.ca>
- McMurtry, J.J. & Lipp, J. (January 2012). “Renewable Energy Co-op Review: Scan of Modals & Regulatory Issues”.
- National Rural Electric Cooperative Association - NRECA, Cooperatives and Renewable Energy, <http://www.nreca.coop/members/Maps/Pages/RenewableEnergyMap.aspx>
- Ontario Co-operative Association (2008). “Quebec Co-op Survivability Report”, 14.10.2011, http://www.ontario.coop/cms/documents/212/2008_Quebec_Coop_Survival_Report_Summary.pdf

DÜNDEN BUGÜNE TARIM SATIŞ KOOPERATİFLERİ VE BİRLİKLERİ



Selçuk MERT

Gümrük ve Ticaret Uzmanı
S.Mert@gtb.gov.tr

GİRİŞ

Ekonomik sistemin getirdiği olumsuzlukların etkisiyle bireylerin tek başlarına karşılamaları mümkün olmayan ihtiyaçları; yardımlaşma, dayanışma ve işbirliği yoluyla gidermek amacıyla vücut bulan kooperatif girişimler, 19'uncu yüzyılın ikinci yarısından itibaren ekonomik bir girişim modeli olarak ortaya çıkmaya başlamış ve kısa süre-

“*Kooperatif girişimler, 19'uncu yüzyılın ikinci yarısından itibaren ekonomik bir girişim modeli olarak ortaya çıkmaya başlamış ve kısa sürede tüm dünyaya yayılarak ekonomik ve sosyal hayatın merkezine yerleşmiştir.*”

de tüm dünyaya yayılarak ekonomik ve sosyal hayatın merkezine yerleşmiştir.

Ortaya çıkışından itibaren gerek dünyada gerek Türkiye'de kooperatiflere en çok ihtiyaç duyulan alanların başında tarım sektörü gelmiş; tarımsal üretim, kredi ve pazarlama faaliyetleri kooperatifçilikle özdeşleşmiştir. Bu durumun evrensel nedeni, üreticilerin çok büyük

kısının küçük üreticilerden veya aile işletmelerinden oluşmasından dolayı bu kesimin, üretimin neredeyse her aşamasında çeşitli zafiyetler yaşaması ve tek başlarına iken ürün arz zincirinin en zayıf halkası konumuna düşmeleridir.

“ **Tarımsal pazarlama sorununun çözümü için en iyi yöntem tarımsal pazarlama ya da tarım satış kooperatifleridir.** ”

vurabileceği var olan en iyi yöntem, tek başlarına bir etkinliği olmayan üreticilerin, birleşerek bir güç haline gelmesine imkan tanıyan ve amacı ortakları olan üreticilerin ürünlerini en iyi biçimde değerlendirmek olan tarımsal pazarlama ya da ülkemizdeki adıyla tarım satış kooperatifleridir.

Söz konusu zafiyetlerin en önemlilerinden birisi ve bu makalede konu alınan kooperatif türünün ortaya çıkmasına zemin hazırlayan sorun, örgütsüz küçük üreticilerin yoğun olarak yaşadığı tarımsal pazarlama sorunu olmuştur. Zira Mülayim'in de belirttiği gibi pazarlama açısından bakıldığında, küçük çiftçiler hem sayıları çok hem de iyi örgütlenmemiş olduklarından, temasta buldukları sayıları az ve iyi örgütlenmiş tüccar veya sanayici karşısında dezavantajlı durumdadırlar (Mülayim, 2010).

Öte yandan ürettiği ürüne değer biçme anlamında her bir üreticinin, örgütlü bir yapıya sahip olmadıkça ürün piyasaları hakkında yeterli seviyede bilgiye sahip olamayacağı gibi, gerekli bilgiye sahip olan üreticilerin de tek başlarına fiyatı etkilemek gibi bir şansları olmamaktadır.

Bunun da ötesinde aracı ve komisyoncuların aşırı kar marjına sahip olmadığı bir ortamda dahi Gordon'un belirttiği gibi, tüm dünyada küçük üreticiler, üretim girdilerini sağlamada her zaman perakende fiyatları öderken, ürettiği ürünleri pazarlarken toptan fiyatlardan satmak durumunda kalmışlardır (Rehber, 2011).

Bu gerçekler karşısında tarımsal pazarlama sorununun çözümü için küçük üreticilerin baş-

TÜRKİYE'DE TARIM SATIŞ KOOPERATİFÇİLİĞİNE DÖNEMSEL BAKIŞ

Türkiye'de tarım satış kooperatifçiliği 1911 yılında İzmir'de incir ihracatçılarının kurduğu bir birlik ile yine komisyoncuların kurduğu bir şirkete karşı baskı altında kalan üreticilerin kurduğu “Aydın İncir Himayei Zürra Anonim Şirketi”¹ ile başlamış ancak bu kuruluş kayda değer bir faaliyet gösteremeyerek kısa sürede kapanmıştır. Bundan sonra 1914 yılında daha sağlam temeller üzerine kurulan “Kooperatif Aydın İncir Müstahsilleri Ortaklığı” bugünkü tarım satış kooperatiflerinin temelini oluşturmuştur².

Ülkemizde ilk örnekleri bundan 100 yıl önce görülmeye başlanan tarım satış kooperatifleri 1935 yılında, cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün öncülüğünde çıkarılan 2834 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Kanunu ile kendilerine özgü kimlik-

¹ O dönemde yürürlükte bulunan Ticaret Kanununda Kooperatif şirketlere yer verilmediğinden, kooperatifler anonim şirket statüsünde vücut bulmuştur.

² Türk kooperatifçilik tarihinin başlangıcı ise 1863 yılında Mithat Paşa'nın öncülüğünde kurulan ve 1888 yılında Ziraat Bankasına dönüştürülen “Memleket Sandıkları”na dayanmaktadır.

lerini, örgüt yapılarını ve işleyiş biçimlerini kazanmıştır. 2834 Sayılı Kanuna dayanan kooperatif ve birlikler 1937 yılında kurulmaya başlamış, ilk olarak Ege Bölgesinde incir konusunda 6, üzüm konusunda 8, Iğdır'da pamuk konusunda 4 ve Uzunköprü'de meyve konusunda 1 tane olmak üzere 19 tarım satış kooperatifi kurulmuş ve incir ile üzüm için merkezi İzmir'de, pamuk için merkezi İzmir ve Iğdır'da

olmak üzere 2 adet tarım satış kooperatifleri birliği meydana getirilmiştir (Hazar, 1988). Atatürk 1 Kasım 1937 Meclis açılış konuşmasında kurulmakta olan tarım satış kooperatiflerinden şöyle bahsetmiştir:

"İhracat mallarımızın, hükümetin yakın kontrolü altında satışlarının teşkilatlandırılması önemlidir. Bunu göz önünde tutan Ekonomi Bakanlığı geçen yıl içinde Iğdır'da, Ege, Trakya bölgelerinde türlü konulara ait satış kooperatifleri kurmuş ve onları faaliyete geçirmiştir. Önümüzdeki yıl içinde, başta fındık olmak üzere, diğer belli ürünlerimizi de ilgilendiren birlikler kurmalıdır." (Mülayim, 2010)

Nitekim 1937 yılını takip eden süreçte Türkiye'de tarım satış kooperatifçiliği hızla yaygınlaşarak, fındık, fıstık, zeytin, zeytinyağı, gül, ipek kozası, tiftik, meyve ve sebze gibi birçok yeni alanda kooperatif ve birlikler kurulmuştur.

Ülkemizde bugün itibariyle 57 ile yayılmış ve 23 ürünü faaliyet konusu edinen, 14'ü faal toplam

“ Ülkemizde bugün itibariyle 57 ile yayılmış ve 23 ürünü faaliyet konusu edinen, 14'ü faal toplam 17 tarım satış kooperatif birliği (TSKB) bulunmaktadır. Bu birliklere bağlı toplam 325 tarım satış kooperatifinin 540.000 üretici ortağı bulunmaktadır. ”

17 tarım satış kooperatif birliği (TSKB) bulunmaktadır. Bu birliklere bağlı toplam 325 tarım satış kooperatifinin 540.000 üretici ortağı bulunmaktadır.

Ülkemizde tarım satış kooperatifçiliğinin durumunu, gelişmişlik düzeyini, işlevlerini, sorunlarını anlayabilmek için bu kuruluşların yalnızca güncel profilini ele alan bir inceleme yapmak, oldukça yararlı bulgulara ulaşılmasına sebebiyet

verecektir. Zira bu kuruluşların bugünkü yapısı geçmişte yaşadığı farklı süreçlerin önemli izlerini taşımaktadır. Bu noktada tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin geçmişi hakkında bilgi vermek yerinde olacaktır.

Ülkemizde tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin ürün alım faaliyetlerinin özelliği, Devletle olan ilişkileri ve bu kuruluşlara uygulanan mevzuat gibi kriterler temelinde, 4 farklı dönem geçirdiği söylenebilir. Bu dönemlere ilişkin kısa açıklamalara da aşağıda yer verilecektir.

1. 1935-1963 Yılları Arasında Kendi Nam ve Hesabına Alım Dönemi
2. 1963-1994 Yılları Arasında Devlet Adına Destekleme Alımı Dönemi
3. 1995-2000 Yılları Arasında DFİF Kredisiyle Kendi Nam ve Hesabına Alım Dönemi
4. 2000 Yılı Sonrası Özerklik ve Yeniden Yapılandırma Dönemi

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında kooperatifçilik önemli bir ekonomik girişim modeli olarak görülürken Atatürk döneminden sonra 1960'lı yıllara kadar kooperatifçiliğin geliştirilmesi gündemde olmamış, 1960'lı yıllarla birlikte ülkemizde kooperatifçiliğin geliştirilmesi Anayasa'ya ve kalkınma planlarına girmiş ve bu dönemden sonra devletin kooperatifleri geliştirmek üzere bu alanda aktif rol

oynama süreci başlamıştır. Bu süreçte tarım satış kooperatifleri ve birlikleri, devletin kooperatifçilik konusundaki politika değişikliğinden etkilenen temel aktörler olmuşlardır.

1935 yılından 1960'lı yılların başına kadar ki süreçte tarım satış kooperatif birliklerinin piyasa etkinliklerine ilişkin sağlıklı veri bulunmamakla birlikte, tarım sektörünün o dönemdeki zayıf yapısı, üreticilerin sosyo-ekonomik koşullarının kötü olması ve birliklerin de gelişim döneminde olması nedeniyle, kooperatif ve birlik faaliyetlerinin faydalı fakat yetersiz olduğu sonucuna varılabilmektedir. Zira devlet ilerleyen dönemlerde bu alana müdahale etme/destek verme gereğini duymuştur.

1963 yılına kadar kuruluş amaçlarına uygun şekilde kooperatifçilik faaliyetini yürüten; üretici ortaklarından kendi nam ve hesabına ürün alımı yapan tarım satış kooperatifleri ve birlikleri, bu tarihten sonra devletin tarımsal üretimi, ticareti ve üreticiyi destekleme hedeflerinin öznesi ve aracı olarak görülmüştür. Bu amaçla birlikler,

“ 1960'lı yıllarla birlikte ülkemizde kooperatifçiliğin geliştirilmesi Anayasa'ya ve kalkınma planlarına girmiş ve bu dönemden sonra devletin kooperatifleri geliştirmek üzere bu alanda aktif rol oynama süreci başlamıştır. ”

çalışma konularına giren birçok tarımsal ürünün, üretim, fiyat, stok ve dış ticaret gibi politikalarının uygulamasında kullanılmı, dünyada ve Türkiye'deki siyasi ve ekonomik gelişmeler paralelinde 1994 yılına kadar Devlet destekleme alımları ile görevlendirilmişlerdir.

Diğer bir ifadeyle tarım satış kooperatif birlikleri 2000'li yıllara gelene kadar Devletin tarımsal

üretim ve ticareti geliştirme ve üreticiyi destekleme amacı doğrultusunda, Devlet adına ve Devletin belirlediği koşullarda ortaklarının ve diğer üreticilerinin ürünlerini almış, değerlendirmiş ve pazarlamıştır. Bunun yanında TSKB'lerin ortaklarından ve diğer üreticilerden aldıkları ürünlerin işlenmesine yönelik tesislerin kurulması için bu kuruluşlara kamu kaynakları sunulmuş, kooperatif ve birliklerin yönetiminde, işleyişinde kamusal irade ve politikalar etkili olmuştur. İlgili mevzuatta yapılan değişiklikler de bu alanda Devletin yetkilerini artırmıştır³.

Devletin tarım sektörünü destekleme niyetiyle çıktığı bu yolda ne yazık ki tarım satış kooperatifçiliği için birçok sorun alanı ortaya çıkmıştır. TSKB'lerin bugün yaşadığı sorunların kaynağını araştıran çeşitli araştırmalarda belirtildiği gibi o dönemde Devlet geleneksel-geçimlik tarımı

³ Örneğin 3186 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birliklerinin Kuruluşu Hakkında Kanun Hükmünde Kararname-nin Değiştirilerek Kabulüne Dair Kanuna göre, birlik genel müdürü ile genel müdür yardımcılarını, birliğe bağlı kooperatiflerde ise kooperatif müdürleri çeşitli usullerle Devlet tarafından atanmaktaydı.

ticari tarıma dönüştürme, kurumsallaşma, örgütlenme, eğitim ve altyapı hizmetleri açısından tarım sektörünü destekleme, bu alandaki boşlukları doldurma ihtiyacı duymuş ve bir bakıma mecburen kendini olağanüstü sorumlulukların altına sokmuştur (Friedrich Ebert Vakfı, 1995).

Söz konusu dönemde tarım satış kooperatif birlikleri Devlet destekleme politikalarının en önemli aracı olarak sadece kendi ortaklarının değil tüm üreticilerin menfaatini koruyan, diğer yandan da

piyasayı düzenleyen birer regülasyon ve stok kurumu fonksiyonunu yüklenmişlerdir. Ancak ilk olarak incir ürününde başlatılıp daha sonra kapsamı genişleyen destekleme alımı uygulaması, tarım satış kooperatif birlikleri üzerinde ciddi bir Devlet vesayeti oluşmasına neden olmuş, bunun yanında birlik ortaklarında ve sektörde de algılama farklılıklarına yol açmış; birlikler adeta bir kamu iktisadi teşebbüsü görünümüne girmişlerdir. Bu durumda kooperatifçilik ruhu ve şuuru büyük zarar görmüştür. Öte yandan birliklerin büyük miktarlarda ürünü çoğunlukla piyasa fiyatının üzerinde satın almaları üreticilerin lehine olsa da bazı dönemler piyasada arz-talep dengesini bozucu etki yaparken, kendi bünyelerinde de zarara yol açmış ve bu zararlar doğal olarak devlet tarafından üstlenilmiştir.

Devlet destekleme alımları 1994 yılında, '5 Nisan Kararları'na göre alınan ekonomik istikrar

“ *Devlet geleneksel geçimlik tarımı ticari tarıma dönüştürme, kurumsallaşma, örgütlenme, eğitim ve altyapı hizmetleri açısından tarımsektörünü destekleme, bu alandaki boşlukları doldurma ihtiyacı duymuş ve bir bakıma mecburen kendini olağanüstü sorumlulukların altına sokmuştur.* ”

tedbirleri kapsamında kaldırılmış, bu tarihten sonra birliklere Destekleme ve Fiyat İstikrarı Fonu (DFİF) kaynaklarından düşük faizli kredi verilerek kendi nam ve hesaplarına ürün alımları yapmaları sağlanmıştır. Ancak gelinen noktada birlikler idari, mali birçok açıdan ağır sorunları olan bir yapı arz ettiğinden, kamu kaynaklarından kullanılan kredileri geri ödeyemez duruma gelmiş, tarım satış kooperatifçiliği için sistemde köklü bir reform yapılması kaçınılmaz olmuştur.

Türkiye 1999 yılı Aralık ayında IMF'ye sunulan Niyet Mektubu ile başlatmış olduğu Makro Ekonomik İstikrar Programı kapsamında, tarım politikalarında da köklü değişikliğe giderek reform programı uygulamayı öngörmüştür. Söz konusu program ile 2000-2002 döneminde ulusal çapta bir doğrudan gelir desteği uygulamasının başlatılması, paralel bir şekilde diğer pazar fiyat ve girdi desteklerinin aşamalı olarak kaldırılması ve uzun dönemde tarımsal KİT'lerin özelleştirilmesi ve tarım satış kooperatif birliklerinin tamamen bağımsızlaştırılması planlanmıştır (Kıymaz, 2008).

Bu kapsamda 2000 yılında Dünya Bankası ile yapılan anlaşma sonucu Tarım Reformu Uygulama Projesi (TRUP) uygulamaya konulmuş ve anılan bankadan temin edilen kredi kapsamında, destekleme fiyatları reformu ile tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin özertleştirilmesi ve

yeniden yapılandırılması süreci başlatılmıştır.

Bu gelişmeleri takiben öncelikle TSKB mevzuatında değişikliğe gidilmiş ve "4572 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Hakkında Kanun" 16.06.2000 tarih ve 24081 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Yeni Kanun ile tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin özleştirilmesi, yeniden yapılandırılması, ekonomik etkinlik ve verimlilik ilkeleri çerçevesinde faaliyetlerini sürdürebilir bir yapıya kavuşturulabilmesi için bir dizi tedbir

(Yeniden Yapılandırma Kurulunun oluşturulması, birliklerin borçlarının tasfiyesi, aşırı istihdamın giderilerek ortaya çıkan tazminatların TRUP kaynaklarından karşılanması, ürün alımlarının DFİF yoluyla finansmanı için bütçeden yeni kaynak tahsisi, TRUP kaynaklarından karşılamak üzere kooperatif ve birliklere teknik destek, danışmanlık, eğitim vs.) alınarak bu kuruluşlar için kapsamlı bir yeniden yapılandırma süreci öngörülmüştür.

2000 yılına kadar yaklaşık 40 yıldır destekleme alımları görevini yürüten, bunun yanında Devlet vesayeti altında aşırı istihdamla çalışıp etkin yönetim tekniklerini uygulama gereği ya da ihtiyacı duymayan tarım satış kooperatif birliklerinin, bir anda piyasa koşullarına terk edilmesi açısından bu kuruluşlara bir geçiş dönemi

“ 2000 yılında Dünya Bankası ile yapılan anlaşma sonucu Tarım Reformu Uygulama Projesi (TRUP) uygulamaya konulmuş ve anılan bankadan temin edilen kredi kapsamında, destekleme fiyatları reformu ile tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin özleştirilmesi ve yeniden yapılandırılması süreci başlatılmıştır. ”

mi (yeniden yapılandırma süreci) imkânı verilmesi şüphesiz doğru ve gerekli bir yaklaşım olmuştur. Ancak bu süreçte geçmişten gelen kökleşmiş sorunların hemen çözümü sağlanamamış, özellikle sürdürülebilir finansman sorunu giderilememiş, 2007/2008 ürün sezonuna kadar birliklere ürün finansmanı için verilen DFİF kredileri, yeni bir sürdürülemeyen borçlar sorununu ortaya çıkarmıştır. Öte yandan DFİF kredileri son bulduğundan beri birliklerin büyük çoğunluğunun piyasadaki etkinlikleri giderek azalmaktadır. 2000 sonrası

tedbirlerle karlılığı sağlayan birlikler olsa da birliklerin çoğunluğu için mali sorunlar halen aşılması gereken önemli sorunlardır.

TARIM SATIŞ KOOPERATİFÇİLİĞİNİN FAYDALARI/ETKİ ALANI

I. Tarımsal Üretim ve Üretici Açısından

1. Tarım satış kooperatifleri ve birlikleri sürdürülebilir tarımsal üretimin ve üreticinin desteklenmesine doğrudan katkı sağlayan kuruluşlardır. Bu kuruluşların tarihsel süreçte ortaya çıkışı ve en önemli varlık nedeni üreticilerin ürünlerini değer fiyatına onlardan almaktır. Zira üreticiler için üretim sürecinin sonunda zarar etmeyecek şekilde ürünü pazarlayabilmesi üretime devam etme kararını alabilmesindeki temel koşulların

başında gelmektedir. Diğer bir ifadeyle ürettiği ürünü pazarlama kaygısı taşımayan ve ürünün satımından hak ettiği geliri elde edebilen bir üretici üretime devam etme yönünde motive olacaktır.

Bu çerçevede tarım satış kooperatifleri ve birlikleri faaliyet gösterdiği ürünlerde üreticilerin pazarlık gücü kazanmasına ve ürün fiyatlarının üreticinin lehine artmasına katkı sağlayan en etkili örgütlenme biçimidir. Ayrıca herhangi bir bölgede faaliyet gösteren tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin piyasa düzenleyici rolü sonucu ortaklar lehine oluşturulan ve yükselen piyasa fiyatından sadece kooperatif/birlik ortakları değil, o sektördeki tüm üreticiler faydalanabilmektedir.

Elbette ortaklarına fiyat desteği sağlayabilmek için tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin pazar paylarının yüksek olması şarttır. Bu payın ne kadar olması gerektiğine ilişkin net bir oran vermek güç olup bu husus faaliyet konusu ürüne ve ilgili piyasanın özelliklerine göre değişkenlik göstermektedir. Kimi araştırmacılara göre, belirli bir ürün üzerinde çalışan bir kooperatifin, o ürünün piyasasını düzenleyebilmesi ve üreticiye iyi bir fiyat verebilmesi için ürünün en az yarısını toptancı düzeyde pazarlaması gerekir (İnan, 2008). Nitekim Avrupa'da kooperatifler tarımsal üretim ve ticaret alanında oldukça gelişmiş bir seviyede olup kooperatifler tüm tarımsal girdilerin arzında % 50, tüm tarımsal ürünlerin alımı, işlenmesi ve pazarlamasında % 60'lık bir pazar payına sahiptir (COGECA, 2010).

Diğer taraftan ülkemizde tarım satış kooperatif birliklerinin ürün alım paylarının az olduğu ürünlerde dahi ürün alımı için açıkladıkları fiyatlar

sektör içinde baz alınmakta, birliklerin piyasalardaki geçmişten gelen psikolojik etkisi devam etmektedir.

2. Tarım satış kooperatif birlikleri, üretici ortaklarının ürettiği ürünlerin değer fiyatına alımı ve değerlendirilmesinin yanında, üretim sürecinde ortaklarına aynı ve nakdi krediler vererek ortaklarının üretimi kolaylaştıran, üreticinin maliyetlerini düşürmeye çalışan kuruluşlardır.

3. Ülkemizde tarım satış kooperatif birlikleri, bazı geleneksel ürünlerde (tiftik ve koza gibi) üretimin tamamına yakınına üreticilerden alarak bu ürünlerin korunmasında ve sürdürülebilirliğindeki en önemli dayanak noktası olmaktadır.

4. Tarım satış kooperatif birlikleri, üreticilerin bilinçlendirilmesi suretiyle iyi tarım uygulamalarının yaygınlaşması, kalite temelli fiyatlandırma yaparak üretimin kalite düzeyinin yükseltilmesi ve üreticilere teknik destek sağlanması hususlarında aktif olarak yer almakta, bu yönüyle de kamunun tarım politikalarına destek olmaktadır (TEPAV, 2012).

II. Tüketiciler Açısından

Tarımsal ürünlerin pazarlanmasında tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin payının yüksek olduğu ürünlerde, üreticinin daha yüksek fiyattan malını pazarlayabilmesi, tüketicilere pahalı ürün arzı anlamına gelmemektedir. Tam aksine bu yolla üreticiden tüketiciye kadar arada yer alan araçlar ya kaldırılmakta ya da bunların aşırı kar marjının önüne geçilerek, piyasaların düzenlenmesi sağlanmaktadır. Böylece perakende fiyatlar da normal düzeyde oluşacağından fiyat dalgalanmalarının önüne geçilebilmektedir (İnan, 2008).

Ayrıca tarım satış kooperatif birlikleri ortaklarını sağlıklı ve kaliteli üretim yönünde teşvik ederek gıda güvenliği ve güvenilirliğine katkı sağlamaktadır. Sonuç olarak tarım satış kooperatifleri ve birlikleri tüketicilerin de lehine dışsalıklar yaratmaktadır.

III. İstihdam ve Kırsal Kalkınma Açısından

Tarım satış kooperatif birlikleri daimi olarak istihdam ettiği binlerce personelinin yanında, ürün alım dönemlerinde azımsanmayacak sayıda geçici istihdam sağlayarak özellikle kırsal alanda işsizliğin önlenmesine katkı sağlayan kuruluşlardır. Öte yandan ülkemizde 1950'li yıllarda başlayan "kırdan kente göç" olgusu ivmesini kaybetse de devam eden bir sorundur. Kırsal nüfusun topraktan koparak kentsel alanlara kayması süreci beraberinde kentsel alanlarda pek çok toplumsal ve ekonomik soruna yol açmaktadır. Bu noktada tarım satış kooperatif birlikleri bulunduğu bölgelerde yarattığı istihdamın yanında, üretici ortaklarının gelirlerini artırarak kırsal hayatın devamlılığına katkı sağlamakta, kırdan kente aşırı göçün engellenmesi ile dengeli ve sürdürülebilir kırsal kalkınma konularında önemli işlev üstlenen kuruluşlar arasında yer almaktadır.

IV. Tarımsal Sanayi Açısından

Tarım satış kooperatif birlikleri pamuk , fındık, zeytin, zeytinyağı, ayçiçeği, kuru üzüm, kuru incir gibi faaliyet konusuna giren birçok üründe, ilk işleme tesislerinden entegre tesislere

“ **Birlikler üreticiden aldığı ürünlerde yarattığı katma değer ve tarımsal alandaki işletme, iştirak ve bağlı ortaklıkları ile Türkiye'nin büyük sanayi kuruluşları arasında yer almaktadırlar.** ”

kadar çok sayıda işletmeye sahiptir. Bu yönleriyle birlikler geçmişte tarımsal sanayinin gelişmesine öncülük ettiği gibi, günümüzde de üreticiden aldığı ürünlerde yarattığı katma değer ve tarımsal alandaki işletme, iştirak ve bağlı ortaklıkları ile Türkiye'nin büyük sanayi kuruluşları arasında yer almaktadırlar.

Ülkemizde faal durumda bulunan 14 tarım satış kooperatif birliğinin yakın zamana kadar neredeyse yarısı 500 büyük sanayi kuruluşlarının içinde başarılı bir performansla yer almıştır. Son yıllarda ise birliklerden sadece birkaçı bu başarıyı göstermektedir ancak geçmiş tecrübeler bu kuruluşların bu başarıları sergileyecek kapasitelerinin olduğunu, geçmişteki seviyenin yakalanması ve hatta daha ileriye götürülmesinin mümkün olduğunu ortaya koymaktadır.

Öte yandan, tarım satış kooperatif birlikleri özellikle arz fazlasının yaşandığı ürünlerde bazı dönemler birer stok kurumu gibi hareket ederek sanayici için uygun ve kaliteli hammadde tedariki sağlamaktadır. Tarış Pamuk Birliği, Çukobirlik, Antbirlik, Trakyabirlik ve Tarış Üzüm Birliği gibi birlikler işleme kapasitelerinin üzerinde ürün satın aldıkları dönemlerde ürünün bir kısmını fason işletmekte ya da sanayiciye hammadde olarak satmaktadır (GTB, 2012)

V. Markalaşma Açısından

Ülkemizde faaliyette olan tarım satış kooperatif birliklerinin neredeyse hepsi bir ya da daha fazla yerli marka yaratmışlardır. Örneğin, köklü

tarım satış kooperatif birliklerinden biri olan Trakyabirlik, ayçiçeği tohumu ve ayçiçek yağı sektöründe Türkiye'deki en büyük aktör olup birliğin sahip olduğu markalar ulusal perakende ticaretinde pazarın lideri konumdadır.

“ *Tarım satış kooperatif birlikleri geçmişten bu yana tarımsal ihracatın önde gelen aktörleri olmuşlardır.* ”

halen ülkemizde üretilen kuru üzüm, zeytin, zeytinyağı gibi bazı tarımsal ürünlerin işlenerek ihraç edilmesinde sektörlerine liderlik etmekte, Tarış Üzüm Birliği ve Marmarabirlik gibi bazı birlikler Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçı firması arasında yer almaktadır.

Benzer şekilde TARİŞ ortak markası ile çekirdeksiz kuru üzüm, kuru incir, zeytin ve zeytinyağı alanında pazarlanan ürünler ile Marmarabirlik'in zeytin ve zeytinyağı alanında yarattığı markaların bilinirliği günümüzde ulusal sınırların ötesine geçmiştir. Bunlar Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatında rekabet gücünün artırılması ve ulusal ve uluslararası marka oluşturulması hedeflerine katkı sağlayan oluşumlardır.

VI. Tarımsal İhracat Açısından

Tarım satış kooperatif birlikleri geçmişten bu yana tarımsal ihracatın önde gelen aktörleri olmuşlardır. Örneğin 1978 yılında tarım satış kooperatif birlikleri, 545 milyon dolarlık ihracat ile o dönemdeki ülke toplam ihracatının (2,28 milyar dolar) % 24'ünü karşılamaktaydılar (Çetinkaya 1979). Günümüzde gerek ülke ihracat rakamlarının geçmişle kıyaslanmayacak seviyede olması gerekse birliklerin alım paylarının Devlet adına alım yapılan dönemlerden çok farklı olması nedenlerinden ötürü yukarıdaki gibi bir analizle karşılaştırma yapılması tutarlı görünmemektedir. Ancak bu bilgiler birliklerin dış ticaret konusunda nasıl bir deneyim ve kapasiteye sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Nitekim sahip olduğu deneyim ve kapasiteyi iyi değerlendiren tarım satış kooperatif birlikleri,

VII. Kayıt Dışı Ekonominin Önlenmesi Açısından

Ülkemizde özellikle tarımsal piyasalarda gerek istihdam alanında gerekse ürün alım satımlarında kayıt dışılığın yüksek olduğu bir gerçektir. Tarım satış kooperatif birliklerinin olmadığı birçok tarımsal piyasada, aracı ve tüccarlar üreticilerin ürünlerini satın almakta ancak çoğunlukla bu işlemde bu iki taraf dışında kimsenin bilgisi olmamaktadır. Tarım satış kooperatif birlikleri ise faaliyet gösterdikleri alanlarda yaptığı her işlemin mevzuata uygun olması konusunda hassasiyeti yüksek kuruluşlardır. Geçmişte birliklerin Devletle iç içe faaliyet göstermesi, halen bu kuruluşların faaliyetlerinin sürekli olarak kamu otoritelerince yakından takip edilmesi (Bakanlığımızca düzenli ve periyodik olarak istenen bilgiler ve yapılan denetimler yoluyla) ve evrensel kooperatifçilik ilkelerinin gerekleri bu durumun nedenleri arasında gösterilebilir. Öte yandan tüm işlemlerinin kayıt altında olması tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin aynı zamanda kamu maliyesine vergisel katkısının da yüksek olması sonucunu doğurmaktadır.

Kısaca tarım satış kooperatif birliklerinin tarım ürünlerinin alımındaki pazar payları ile hitap ettiği üretici kitlesi ne kadar çok olur ve TSKB'ler

ne kadar çok üründe faaliyet gösterirse tarımsal ekonominin de o derece kayıt altına alınması mümkün olacaktır.

DEĞERLENDİRME

Yukarıdaki bölümlerde detaylı olarak anlatıldığı üzere tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin etki alanı çok geniş, işlevleri oldukça önemlidir. Ülkemizde tarım satış kooperatif birlikleri geçmişten bugüne anılan işlevlerin büyük bölümünü belirli seviyelerde yerine getirmiştir. Bugün hala birlikler tarımsal üretimin, ticaretin, sanayinin gelişmesi için önemli kurumlar olmakla birlikte birliklerin önemli bir kısmının etki alanı daralmıştır. Zira tarım satış kooperatif birliklerinin daha önce geçirdiği dönemlerin koşulları değişmiş ve bu dönemlerin politika ve uygulamaları birlikler üzerinde önemli etkiler/sorunlar miras bırakmıştır. Türkiye’de tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin yaşadığı temel sorunların ve çözüm önerilerinin analiz edilmesi başlı başına bir makale konusu oluşturduğundan bu çalışmada sorunların tamamına değinilmeyecektir⁴. Ancak şunu belirtmek gerekir ki birliklerin geçmiş dönemlerde Devletle ilişkileri sonucunda bugüne yansıyan en önemli sorunlarından biri kooperatif ve birliklerin kendi ayakları üzerinde durma sorunudur.

Yukarıda değinildiği gibi TSKB’ler 1930’lu yıllardan 1960’lara kadar bağımsız olarak ortaklarından ürün alımı yapmış ancak o dönemde zayıf olan tarım sektörünü destekleme amacını güden Devlet, bunun için en önemli araç olarak birlikleri görmüş ve üreticileri fiyat yoluyla TSKB’ler üzerinden destekleme yoluna gitmiştir. Birliklerin Devlet adına yaptığı destekleme alımlarına 1994 yılında son verilmiş, bu

⁴ Benzer şekilde TSKB’lere ilişkin yapısal ve ekonomik göstergelerin analizi de ayrı bir çalışmanın konusunu oluşturduğundan bu çalışmada yer verilememiştir.

dönemden sonra birliklere ürün finansmanı için Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan kredi sağlanmış ancak mali yapısı bozuk olan birlikler bu kredileri geri ödeyememiştir.

İlgili dönemde tarım satış kooperatif birliklerine verilen bu rolün, tarımsal üretimin, sanayinin ve ticaretin gelişmesine şüphesiz çok önemli katkıları olmuştur. Ancak bu durum zamanla gerçekte bir özel hukuk tüzel kişisi olan birliklerin bir Kamu İktisadi Teşebbüsü görünümüne girmesine neden olmuş, birliklerin yönetiminde Devletin söz sahibi olması, bu kuruluşlar üzerinde ağır bir Devlet vesayeti ortaya çıkarmıştır. Birliklerde bürokrasi artmış, aşırı istihdam ortaya çıkmış, verimlilik ilkeleri göz ardı edilmiştir. Öte yandan Devletin bu alandaki varlığı nedeniyle üreticilerin kooperatif ortaklığı bilincinde tamir etmesi zor yaralar açılmıştır. Tüm bunlar birlikleri Devlete bağımlı hale getirmiş ve bugün de birliklerin önemli bir kısmında devam eden kendi ayakları üzerinde durma sorununa neden olmuştur.

2000 yılına gelindiğinde tarım satış kooperatifleri ve birlikleri için özertleştirme ve yeniden yapılandırma süreci öngörülmüş, 4572 sayılı Kanun çıkarılarak bu kuruluşlar için bir dizi tedbir programı uygulamaya koyulmuştur. Ancak TSKB’lerin piyasa ekonomisine adaptasyonu kolay olmamış, birliklerin çoğunun özellikle DFİF kredisi desteğinin sona ermesinden bu yana faaliyette buldukları ürünlerde pazar payları düşmüş, piyasadaki etkinlikleri azalmıştır⁵.

⁵ Örneğin pamuk alımı yapan üç birliğin (Tariş Pamuk Birliği, Çukobirlik ve Antbirlik) Devlet destekleme alımlarının devam ettiği 1990 yılındaki toplam alım payı ülke rekoltelinin % 26’sı, yine kamusal finansman kaynaklarının (DFİF Kredileri) devam ettiği 2000 yılında % 15-16’sı iken son yıllardaki toplam alım payları rekoltelinin % 4-5’i seviyesine gerilemiştir.

Öte yandan söz konusu geçiş döneminin sona erdiğini söylemek doğru olmayacaktır. Bugün halen tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin başta sürdürülebilir finansman sorunu olmak üzere, Devlete geri ödenecek (2000 yılı sonrası kamu kaynaklarından kullanılan DFİF kredilerinden doğan) borçlar sorunu, etkinlik ve yönetim sorunu, üst örgütlenme sorunu gibi çözüm bekleyen sorunları vardır.

Bu noktada belirtmek gerekir ki; 11/04/2013 tarihli 28615 sayılı Resmi Gazete yayımlanan 6455 sayılı Gümrük Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı ile 4572 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Hakkında Kanun'da yapılan kapsamlı değişiklikler borçlar sorununu rasyonel bir çözüme kavuşturabilecek hükümler içermektedir. Bu değişikliklerle birliklere, 1/5/2000 sonrasında kullanılan krediler için işlemiş tüm faiz ve cezaların birlikler için avantaj sağlayacak daha uygun yöntemlerle yeniden hesaplanmak kaydıyla silinmesi, borçların faizsiz olarak 15 yıllık vadeye bölünmesi gibi önemli kolaylıklar sağlanmaktadır.

Yine bu düzenlemeyle kooperatif ve birliklerin organları yeniden düzenlenmiş, etkinliğini yitirmiş olan denetim kurulları kaldırılmış, bunun yerine Bakanlıkça belirlenecek kriterleri taşıyan birliklerin bağımsız denetime tabi tutulması sağlanmış, kurumsal, profesyonel yönetimi sağlayacak (eğitim şartları, erken risk yönetim sistemi, yönetimde istikrarı artırıcı hükümler) revizyonlar yapılmıştır. Söz konusu yenilikler henüz 13 yıldır kendi ayakları üzerinde durmaya çalışan TSKB'lerin modern ekonomi içinde tutunabilmesi ve güçlenebilmesi için şüphesiz olumlu adımlar olmuştur.

Fakat birkaçı haricinde TSKB'lerin faaliyetlerinin küçülmesine neden olan sürdürülebilir finansman sorununa henüz bir çözüm sağlanamamıştır. Her biri binlerce üretici ortağa sahip olan tarım satış kooperatif birlikleri, ortaklarının ürettiği ürünün tamamını satın aldığından ve ortaklarının peşin ödeme beklentisinden dolayı özellikle ürün alım dönemlerinde yüksek bir finansman ihtiyacı çekmektedirler. Bu durumda, amacı yüksek karlar elde etmek değil ortaklarının ihtiyaçlarını karşılamak olan bu kuruluşlar, piyasadan büyük miktarlarda borçlanmak zorunda kalmaktadırlar. Kredi koşullarının getirdiği yük ise birliklerin karlılıklarını etkileyen önemli bir faktör olmaktadır.

Öte yandan geçmişte destekleme sisteminde yaşanan olumsuz tecrübelerin ardından TSKB'lerin finansman sorununu çözebilmek için geçmişe benzer bir destek sistemi tesis edilmesi mantıklı görünmemektedir. Ancak bunun yerine esnaf ve sanatkârlar kredi ve kefalet kooperatifleri kefaletiyle Halk Bankası kaynaklarından esnaf ve sanatkârlara kullanılan faiz destekli kredi sistemine benzer bir uygulamanın, tarım satış kooperatif birlikleri için de hayata geçirilmesi önemli bir çözüm yolu olarak karşımızda durmaktadır. Böyle bir destek sistemi hem Devlete büyük yük getirmeyecek bir model olması hem de birlikleri özel bankalara borçlandırarak Devletin üstleneceği riskin minimizasyonu bakımından rasyonel bir sistem olarak görünmektedir. Bu sistemde birliklere verilecek kredi miktarının belirlenmesinde, birliklerin aldığı ürün miktarının teminat/rehin olarak kabul edilmesi ya da birliğin bir önceki yıl ürün alım bedeli üzerinden belli bir oran belirlenerek bir kredilendirme yapılması yoluna başvurulabilir.

Bu anlamda Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planında⁶ da yer alan tarım satış kooperatif ve birliklerine sağlanan kredi desteğinin rasyonel hale getirilmesi hususu bu kuruluşların piyasadaki etkinliklerini artırmaları, mali yapılarını düzelterek kamuya olan borçlarını ödeyebilmeleri ve anılan geçiş sürecini güçlenerek atlatabilmeleri açısından büyük önem arz etmektedir.

Son olarak altını çizmek gerekir ki; tarım satış kooperatif birlikleri üretim, sanayi ve ticaret faaliyetleri ile üreticiden nihai tüketiciye kadar ürün arz zincirinin her aşamasında yer alarak toplumsal kalkınmanın birçok ögesini içinde barındırmakta ve bir tarımsal kooperatif olmanın ötesine geçmektedir. Üretimden sanayiye ve ticarete her biri ayrı ayrı uzmanlaşma gerektiren sektörlerde faaliyet gösteren ve bu alanlarda Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlayan bu kuruluşların yaşadığı sorunların çözümüne kamusal destek verilmesi; sürdürülebilir üretim ve kalkınmanın sağlanması, tarımsal sanayi ile iç ve dış ticaretin geliştirilmesi açısından büyük önem arz etmektedir.

Kaynakça

- COGECA (2010). *Agricultural Cooperatives in Europe*. Eylül 2012. <http://www.copa-cogeca.be/Menu.aspx>
- Çetinkaya, F. (1979). *Tarım Satış Kooperatiflerinin Kooperatifçilik Politikası Nedir? Nasıl Olmalıdır?* IX. Türk Kooperatifçilik Kongresi Tebliğleri içinde (3-26). Ankara: Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları
- Friedrich Ebert Vakfı (1995) *Tarım Satış Kooperatifleri ve Birliklerinin Yeniden Yapılandırılması*. İstanbul: Ozan Yayınları
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (GTB) (2012) *TSKB Durum Analizi/Simulasyon Raporu*. Ankara: GTB
- İnan, İ.H. (2008), *Türkiye’de Tarımsal Kooperatifçilik ve AB Modeli* (2. Baskı). İstanbul: İTO

- Kıymaz, T. (2008). *Dünya Tarım Piyasalarında Serbestleşmenin Türk Tarımına Fiyat ve Gelir Yönünden Yansıması*. Ankara: DPT
- Mülayim, Z.G. (2010). *Kooperatifçilik* (6. Baskı). Ankara: Yetkin Yayınları
- Rehber, E. (2011). *Kooperatifçilik*. Bursa: Ekin Yayınevi
- Hazar N. (1988) *Kooperatifçilik Tarihi* (2. Baskı). Ankara: Ziraat Bankası Kültür Yayınları
- Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) (2012). *Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Projesi*. Ankara: TEPAV

Türkiye’de Faaliyette Olan Tarım Satış Kooperatif Birliklerinin Listesi

1. Antalya Pamuk ve Narenciye Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Antbirlilik)
2. Bursa Koza Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Kozabirlilik)
3. Çukurova Pamuk, Yerfıstığı ve Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Çukobirlilik)
4. Fındık Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Fiskobirlilik)
5. Gül, Gül Yağı ve Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Gülbirlilik)
6. Güneydoğu Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Güneydoğubirlilik)
7. Karadeniz Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Karadenizbirlilik)
8. Marmara Zeytin Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Marmarabirlilik)
9. Tarih İncir Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
10. Tarih Pamuk ve Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
11. Tarih Üzüm Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
12. Tarih Zeytin ve Zeytinyağı Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
13. Tiftik ve Yapağı Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Tiftikbirlilik)
14. Trakya Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Trakyabirlilik),

⁶ Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı (2012-2016) 4’üncü Stratejik Hedef 6’nı Eylem

ESNAF VE SANATKÂRLAR İÇİN KÜMELENME VE HİNDİSTAN ÖRNEĞİ



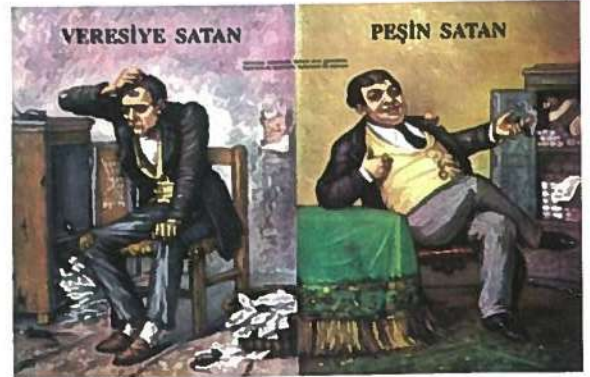
Didem BAYKARA

Gümrük ve Ticaret Uzmanı
D.Baykara@gtb.gov.tr

Esnaf ve Sanatkârlar

Esnaf ve sanatkârlar yalnız başlarına birçok zorlukla karşı karşıyadırlar. Söz konusu kesim ölçek ekonomisinden yararlanmadığı için özellikle hammadde ve ara malzeme tedariki alanlarında dezavantajlıdır. Esnaf ve sanatkârlar finansman ve danışmanlık hizmetlerine ulaşmakta da sıkıntı çekerler ve üretimde kalite standardizasyonunu yakalama zorluğu, düzenli arz ve büyük siparişleri karşılayamama bu firmaların pazardaki fırsatları yakalayabilmesine de engel olur. Küçük ölçek genellikle uluslararası pazarlara açılmak için engeldir. Esnaf ve sanatkâr kesimi eğitim, pazar bilgisi, lojistik ve teknolojiye yenilik ve insan kaynaklarının

verimli kullanımı konularında yetersiz kalmaktadır. Söz konusu kesimin düşük kar marjlarıyla çalışmakta olduğu da düşünülürse genellikle ürün, süreç ve pazarlama yeniliği konularında sıkıntı yaşamakta ve pazardaki tehditlere karşı daha açık bir duruma düşmektedirler.



Sahip oldukları dezavantajlara rağmen esnaf ve sanatkârların ülkemizin sosyo-ekonomik yapısına büyük katkıları söz konusudur. Bu kapsamda bahsedilen kesimin (ve hatta KOBİ'lerin) ekonomik ve sosyal alanlarda diğer işletmelere göre avantajlarının tespit edilmesi önemlidir. Esnaf ve sanatkârlar;

- Esnek yapıları nedeniyle ekonomik dalgalanmaları daha rahat göğüsleyebilirler,
- Düşük öz sermaye ile kurulabilirler,
- Yeniliklere kolay uyum gösterebilirler,
- Ekonomik yapının çeşitlenmesini sağlarlar,
- Büyük işletmelere girdi ve ara malı sağlarlar,
- Bürokrasi az olduğundan üretim ve yönetim mekanizmaları daha hızlı işler,
- Müşteriler ile daha yakın ilişki sonucu tüketici tercihlerine çabuk uyum gösterirler,
- Bireysel tasarrufların teşvik edilmesine katkı sağlar ve büyük işletmeleri tamamlarlar,
- Ülke genelinde geniş bir alana yayıldıkları için bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarını gidermekte, mülkiyeti tabana yaymakta, istihdam olanağı sağlayarak bunu sürdürmekte ve demokratik hayatı canlı tutmakta önemli birer güçtürler,
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin varlığı ve gücü tekelci oluşumu engelleyen ve dolayısıyla

“ Ülkemizde mikro ölçekli işletmeler tüm işletmelerin %89,7’sini oluşturmakta ve istihdama %27,7 düzeyinde katkı vermektedir. ”

rekabeti özendirilen garantileyen en önemli sigortadır.

Ancak ülkemizde esnaf ve sanatkârların ekonomideki yeri ve ekonomiye katkıları açısından somut veriler mevcut değildir. Esnaf ve sanatkârlara

ait ekonomik verilerde genelde KOBİ'lere ve KOBİ'ler içinde de mikro ölçekli işletmelere ait verilere başvurulmaktadır.

Ülkemizde mikro ölçekli işletmeler tüm işletmelerin %89,7’sini oluşturmakta ve istihdama %27,7 düzeyinde katkı vermektedir.

Söz konusu işletmeler ihracatın %5,2’sini karşılamakta ve ithalatın %6,5’i yine mikro ölçekli işletmeler tarafından yapılmaktadır.

Ülkemizde faaliyetlerini sürdürmekte olan esnaf ve sanatkârların ekonomiye katkılarını artırmak ve faaliyetlerinin devamını sağlamlarına destek olmak önemli bir ekonomik/sosyal politika kadır. Esnaf ve sanatkârlar, yukarıda da sayılan nitelikleri sebebiyle yalnızca ülke ekonomisine katkıda bulunmakla kalmamakta ve sosyal çıktılarına da olanak sağlamaktadırlar.

Bu kapsamda esnaf ve sanatkârların girişte sayılan dezavantajlarını ortadan kaldıracılabilmeyi ve bahsedilen avantajlarından yararlanabilmeyi mevcut kılmak için bir sistemin hayata geçirilmesi çalışmaları devam etmektedir.

Son yıllarda dünyada olduğu kadar ülkemizde de önem kazanan bir kavram olan kümelenme bu kapsamda göz önünde bulundurulması gereken bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kümelenme ve Kümelenmenin Esnaf ve Sanatkârlar İçin Sağlayabilecekleri

Marshall, daha 19. yüzyılda ekonomik aktivitelerin belli bölgelerde yoğunlaşmasının kalifiye işgücünün bulunmasına ve uzmanlaşmanın gelişmesine olan katkısına dikkat çekmiş ve benzer şekilde, sanayideki kümelenmelere atıfta bulunmuştur.

Belirli bir faaliyet alanında uzmanlaşmış bir grup firmanın, değer zincirinde yer alan diğer firmalar ve kurumlarla (kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler v.b.) birlikte oluşturduğu yoğunlaşma “yığın” olarak tanımlanmaktadır. Bu yığınlar arasında; firmaların rekabet gücünü geliştirmek amacıyla bilinçli bir işbirliği yaratabilen gruplara ise küme denir.

UNIDO tarafından küme; “belirli bir coğrafi bölgede aynı veya birbirine benzer ürün/hizmet üreten, benzer fırsat ve tehditlere sahip mikro-küçük ve orta ölçekli işletmelerin bir araya gelmesi” olarak tanımlanmaktadır. Söz konusu kümeler başlıca firmalar tarafından üretilen ürünün adına veya buldukları bölgeye göre adlandırılmaktadır.

Dünyada ve ülkemizde uygulanan örneklerde kümenin merkezini özel sektör oluşturur. Kümedeki kamu kurumları, Ar-Ge ve eğitim kurumları gibi diğer aktörler ise küme merkezindeki sektörün gelişmesi için çalışır. Böylece kümede yer alan firmalar tek başına hareket eden firmalara göre daha verimli, daha yenilikçi ve dolayısıyla daha rekabetçi olabilirler.

“Kümelenme modeli”, Avrupa ülkelerinden sonra Türkiye’de de son yıllarda sıkça gündeme gelmeye başlamıştır. Kümelenmenin çıkış



noktası küreselleşme karşısında küçük ve orta ölçekli işletmelerin rekabet gücünün azalmasıdır. Tek tek rekabet etmek yerine güçlerini birleştirerek mücadele etmek bu işletmeler açısından bir ihtiyaçtan öte artık neredeyse zorunluluk halini almıştır ve bu süreç gelişerek devam etmektedir. Esnaf ve sanatkâr işletmeleri de bu sürece kendilerini hazırlamak ve katılmak durumunda olduklarını yapılan çalışmalar kapsamında belirtmektedirler.

Belirli bir coğrafi alan içerisinde işbirliği yapan firmalar, ortaya çıkan verimlilikten fayda sağlar ve bu durum ekonomik alanda önemli bir avantaj yaratır. Bu kapsamda esnaf ve sanatkârların birlikte hareket etmelerinden doğacak faydalar şu şekilde sıralanabilir;

- Küme olarak destek ve teşviklere daha kolay ulaşılır, bölgesel teşvikler alma konusunda söz sahibi olunur,
- Uzman havuzu ortaya çıkar ve kalifiye işgücünün söz konusu bölge ve sektörlerle hareketlenmesi sağlanır. Ayrıca işgücünün eğitimi kolaylaşır ve farklı teknik ve beceriler farklı işletmeler aracılığıyla bu havuza aktarılır,

- Altyapıda iyileşmeler sağlanır,
- Pazarlık gücü yükselir ve tedarikçilerin ilgileri çekilir, tedarik sisteminde avantaj sağlanır,
- Kümenin başarısı kadar işletmelerin bireysel başarıları da kümeye tanınırlık ve güven sağlayarak markalaşma yolunda adım atılmasına neden olur,
- Gümrük ve benzeri işlerde ortak hareket etme avantajı yakalanır,
- Teknolojik gelişmeler konusunda bilgiler paylaşılır, AR-GE faaliyetleri ile ilgili olarak AR-GE kuruluşlarından daha kolay destek alınır. Bu da yeni ürünlerin yaratılması ve üretimi için uygun ortam sağlar,
- Yenilik (inovasyon) faaliyetlerinin desteklenmesi ve fikir düzeyindeki yeniliklerin ürüne dönüştürülmesi, yani ticarileşmesi için kümelenme ortamları daha uygundur,
- Tüm bu süreçte kümenin iyi organize olması ve iyi yönetilmesi ile üretim, yatırım, istihdam, verimlilik ve katma değer artışı sağlanır.

“ *Dünya çapından kümelenme örneklerine bakıldığında görülen bir diğer özellik de bu kapsamda yapılan girişimlerin devlet eli ile yönetilmekte ve planlanmakta olduğudur.* ”

Kümelenmeye sadece ikame faaliyet alanlarındaki işletmelerin bir araya gelerek tedarik zafiyetlerini gidermesi amacıyla hayata geçirilmiş bir sistem olarak bakılmamalıdır. Burada aynı zamanda tamamlayıcı sektörlerin bir araya gelerek birbirlerine girdi ve çıktı üretmesi mekanizmaları da hayata geçmelidir. Her bölgenin ve sektörün yapısı farklı olduğu için bölge ve

sektörlerin yapısına ve ihtiyaçlarına uygun sistemlerin ortaya çıkarılması gerekmektedir.

Kümeyi bir arada tutan unsur yasal bir zorunluluk değil küme içinde yer alan aktörler arasındaki güven ve işbirliğidir.

Esnaf ve sanatkârların kümelenmesi kapsamında yaşanan en büyük

sıkıntı da bu noktada ortaya çıkmaktadır. Esnaf ve sanatkârların kümelenme kültürü bulunmamaktadır. Bu nedenle gönüllü olarak kümelenme girişimlerinde bulunan esnaf ve sanatkâr sayısı yok denecek kadar azdır.

Kümelenme firmaların kendi kazançlarının ve karlılıklarının önüne geçmez, bunlar için engel teşkil etmez. Aksine kümeler içindeki firmalar arasında rekabet devam eder. Ancak ortak sorunların birlikte aşılmasını ve ortak fırsatların elbirliği ile daha iyi değerlendirilmesini sağlar. Küme içi rekabet firmaların sürekli kendilerini yenilemelerini ve küresel rekabetçi ortama ayak uydurmalarını sağlar. Bu gibi özellikler esnaf ve sanatkârların, **kümelenme fikri ile buluşması sonucunda kümenin iç dinamikleri doğrultusunda rekabetçi ve kendini yenileyen bir yapıya kavuşmasını sağlayacaktır.**

Bu çıktılar, esnaf ve sanatkârlara ilişkin Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Esnaf ve Sanatkârlar Genel Müdürlüğü tarafından oluşturulan;

“Büyüme, sürekli gelişmeyi ve kalıcı olmayı hedefleyen, ahlaki değerlerden ödün verme-

yen, ulusal ve uluslararası gelişmeleri takip eden, teknolojiyi kullanmak ve müşteri ile birebir ilişki kurmak suretiyle müşteriye özel mal ve hizmet üretebilen, işbirliği ve ortak çalışmaya açık olan bir esnaf ve sanatkâr"vizyonu ile de bağdaşmaktadır.

Dünya çapından kümelenme örneklerine bakıldığında görülen bir diğer özellik de bu kapsamda yapılan girişimlerin devlet eli ile yönetilmekte ve planlanmakta olduğudur. Örnek olarak; Türkiye'de esnaf ve sanatkârlardan daha büyük ölçekte faaliyet gösteren KOBİ'ler için başarı ile uygulanmakta olan UR-GE (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ) kapsamında hayata geçirilen "KOBİ İşbirliği ve Kümelenme Projesi", Fransa'da bir devlet politikası olarak ülkenin değişik bölgelerinde rekabetçilik merkezleri oluşturulması kapsamında "Poles de Competitivite" (Rekabetçilik Merkezleri Projesi), Hindistan'da "Mikro-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Bakanlığı" bünyesinde yürütülen Micro and Small Enterprises- Cluster Development Programme (MSE_CDP) (Mikro ve Küçük Ölçekli İşletmeler İçin Küme Geliştirme Programı) projeleri gösterilebilir.

Bu kapsamda yurtdışında da örnekleri görülen devlet eli ile kümelenme kültürünün gelişmesi ve iyi uygulama örneklerinin tespit edilerek esnaf ve sanatkârların kümelenmeye özendirilmesi büyük önem taşımaktadır. Küme-

“ Hindistan'ın 1990'lı yılların başında ekonomik reformları başlatmasının ardından özellikle KOBİ'leri koruyabilmek ve güçlenmelerini sağlayabilmek amacıyla Küme Geliştirme Programı (Cluster Development Programme) başlatılmıştır. ”

lenmenin mantığından gelen "gönüllülük" kriterini esnaf ve sanatkârlar için tesis etmenin mevcut durumda zor olması nedeniyle kümelenmenin devlet eli ile başlatılarak esnaf ve sanatkârların teşvik edilmesi için çalışmalar yapılması öncelikli bir hedef olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kümelenme kavramının en önemli özelliklerinden biri, birbirine paralel ve benzer sektörlerde/bölgelerde bile farklı özelliklerin ve ihtiyaçların bulunmasıdır. Hayata geçen her kümenin özgün ihtiyaçları ve buldukları çevreye sosyo-ekonomik katkıları olacaktır. Bu kapsamda kümelerin içinde yer aldığı sektörler, demografik çevre ve bu çevredeki emeğin nitelikleri v.b. şartlar birbirlerinden farklılaşma göstermelerine neden olacaktır. Ancak bu farklılıklara rağmen kümelenme kavramına duyulan ihtiyaç ve çıktıları tüm dünyada hemen hemen paraleldir.

Bu kapsamda yukarıda da belirtildiği gibi kümelenme çalışmaları kapsamında dünya çapında önde gelen ülkelerden biri olan Hindistan örneğine bakmak yerinde olacaktır.

Hindistan Örneği

Hindistan; kümelenme konusunda dünyanın ileri ülkelerinden birisidir. Hindistan'ın 1990'lı yılların başında ekonomik reformları başlatmasının ardından özellikle KOBİ'leri koruyabilmek

ve güçlenmelerini sağlayabilmek amacıyla Küme Geliştirme Programı (Cluster Development Programme) başlatılmıştır. Ülkede 1996 yılında 350 küçük işletmeler kümesinin oluşturulması ile proje başlatılmıştır.

Aşağıda Hindistan'da sürdürülen kümelenme projeleri çerçevesinde küme tanımı ve kapsamını anlatan bir örnek şema mevcuttur.

Küme Değil	Neden Küme Değil?
Tüm ülkede farklı bölgelerde mevcut olan bir sektör.	Çok büyük coğrafi bölge, bölgedeki birimleri proaktif hareket edebilmenin avantajlarından mahrum eder.
Bir organize sanayi bölgesi tarafından üretilen çeşitli ürünler.	Çok çeşitli ürün üretilmesi ortak fırsat ve tehditlere sahip olunmasına engeldir.
Bir grup işletme tarafından üretilen benzer ürünler.	Ortak bir eylem gerçekleştirmek için çok küçüktür. Bunlar genelde kümenin bir parçası olarak sayılabilir.
Birden çok işletme arasında kamu düzenine göre, kurallar ve normlar altında işbirliği sağlayan bir kooperatif.	Bir kümenin dinamik yapıtaşı "rekabetçi işbirliği" dir, kooperatiflerde ise rekabet yoktur. Bunlar genelde bir kümenin parçası olarak görülürler.
Birden fazla köy, kasaba veya şehirde yer alan işletmelerce üretilen çeşitli ürün ve servisler.	Bu tip oluşumlar farklı bir küme konseptine dahildirler ve temel küme tanımı içinde yer almazlar.

Hindistan Mikro-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Bakanlığı (MSME-Gol) ülkedeki mikro ve küçük ölçekteki işletmelerin kapasite artırımını, verimliliğini ve rekabetçiliğini geliştirmek amacıyla küme geliştirme yaklaşımını bir strateji olarak belirlemiştir.

Bu kapsamda hayata geçirilen Küme Geliştirme Programının amaçları şöyledir:

- Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin sürdürülebilir bir büyümeye ulaşması için; teknoloji geliştirme, kalite yönetimi, pazara ve sermayeye erişim gibi ortak gereksinimlerin hayata geçirilmesini sağlamak için destek vermek.
- Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin kapasite oluşturmalarına dernekler, konsorsiyumlar ve yardım kuruluşları aracılığı ile destek sağlamak.

- Yeni kümelerdeki/sanayi bölgelerindeki mikro ve küçük ölçekli işletmelere altyapı olanakları sağlamak.
- Test ve eğitim merkezi, hammadde deposu, atık yönetimi gibi alanlarda olanaklar sağlamak/geliştirmek.

Söz konusu projenin uygulanma aşamalarına baktığımızda; projenin ilgili bölge veya sektördeki sorunları/ihtiyaçları ve elde edilebilecek çıktıları belirleyen tanı/teşhis aşaması ile başladığı görülmektedir. İkinci aşamada ise belirlenen bu tanımlar doğrultusunda ihtiyaca uygun müdahalelere yer verilmektedir. Üçüncü aşama olan ortak tesis kurma aşamasında; ilgili işletmelere, ihtiyaçlarını ortak alanlarda karşılamalarını sağlayacak merkezlerin oluşturulması hedeftir. Son aşama ise günümüzde gerek gelişmişlik



gerek rekabetçilik ve ticaretin kolaylaştırılması sıralamalarında da önemli bir alt endeks olarak görülen altyapı geliştirme aşamasıdır.

Hindistan'da yaklaşık 28,5 milyon Mikro-Küçük-Orta Ölçekli firma (MSME) vardır ve bu firmalar 65 milyondan fazla insana iş sağlamaktadır. Söz konusu firmalar toplam ülke ihracatının %40'ını, toplam üretimin %45'ini gerçekleştirmekte ve GSYİH'ye %8 oranında katkı sağlamaktadırlar. Bu firmaların %71'i değişik kümelerin içerisinde yer almaktadır.

Hindistan'da mikro-küçük ve orta ölçekli işletmeler kapsamında faaliyet gösteren tüm işletmelerin %74'ü şu 10 sektörde toplanmıştır:

- Yiyecek içecek
- Konfeksiyon giyim eşyası
- Yarı mamül metal ürünler
- Tamir bakım ve ev eşyaları
- Tekstil
- Mobilya
- Makine teçhizat
- (Metal hariç) minerallerin üretimi
- Motorlu araç tamir ve bakım
- Ağaç ve ahşap ürünleri

Tüm mikro-küçük ve orta ölçekli işletmelerin %95'i mikro ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Orta ölçekli işletmeler ise tüm mikro-küçük ve orta ölçekli işletmelerin sadece %0,1'dir. Söz konusu işletmelerin (MSME) %67'si imalat alanında, %16'sı tamir-bakım alanında ve %17'si hizmetler alanında faaliyetini sürdürmektedir.

Tüm mikro-küçük ve orta ölçekli işletmelerin sağladığı istihdamın %70'i mikro ölçekli işletmeler, %25'i küçük ölçekli işletmeler, %5'i ise orta ölçekli işletmeler karşılamaktadır. Aynı grubun sağladığı gayri safi üretimin %44,2'si mikro ölçekli işletmeler, %45'i küçük ölçekli işletmeler, %10,7'si orta ölçekli işletmelerce yaratılmaktadır.

Mevcut durumda her sektörden irili ufaklı yaklaşık 1.157'den fazla endüstriyel küme ve ayrıca mikro düzeyde sanatkârlık işlerinden oluşan 6.000'den fazla mikro ve sanatkâr kümesi bulunmaktadır. Mikro düzeydeki işletmeler tarafından kurulan kümelerin yaklaşık 2.000 tanesi Zanaatkâr Kümelerinden (artisan cluster) oluşmaktadır. Bu zanaatkar kümelerinin tamamı kırsalda bulunmaktadır. Özellikle bu kümeler kırsalda istihdama büyük katkı sağlamaktadır. Kümelerin hemen hepsi rekabetçi özellikleri üzerine odaklanmış ve bu konularda uzmanlık geliştirmiş kümelerdir. Yazılımda Bangalore, Örgü Konfeksiyonda Tirupur, Hindistan Cevizi Lifterinden Paspas da ise Kerala gibi.

Küme içerisindeki işletmelerin esas sahip olması gereken özellikleri ise şöyle sıralanabilir:

- Üretim, kalite-kontrol ve test, enerji tüketimi, atık yönetimi v.b konularda benzer veya tamamlayıcı metodlara,

- Benzer düzeyde teknoloji ve pazarlama stratejilerine,
- Küme üyeleri arasında iletişim kanallarına,
- Ortak avantaj ve dezavantajlara sahip olmak.

“ Ülkemizde zanaatkârlık faaliyetleri genel olarak “kaybolmaya yüz tutmuş meslekler” kapsamındadır. ”

lekler” kapsamındadır. Bu mesleklere sahip kişiler faaliyetlerini devam ettirmek için teşviklere ihtiyaç duymaktadırlar. Hindistan örneğinde ülkenin bu sorunu kümeler aracılığı ile çözdüğü ve söz konusu mesleklere sahip kişi-

Değerlendirme ve Sonuç

Hindistan’ın ekonomisinde ve ihracatında Türkiye’deki tanımıyla KOBİ’lerin yerinin büyük olduğu görülmektedir. Yine ülkemiz örneğine benzer şekilde işletmelerin çok büyük bir kısmını mikro ölçekli işletmeler oluşturmaktadır. Dünyada hemen hemen tüm işletmelerin ortak olarak karşı karşıya kaldığı sorunlar Hindistan’da da benzerlik göstermekte ve bu sorunların çözümü için “kümelenme” kavramı uzun yıllardır kullanılmaktadır. Bu yöntem ile küçük ölçekli işletmelerin yapısında ve ekonomideki yerlerinde büyük değişiklikler yaşanmıştır. 2003 yılında ülkede 11,3 milyon KOBİ mevcutken bu rakam 2009 yılında 28,5 milyon olarak gerçekleşmiş halen düzenlenmekte olan 2011 yılına ait verilerin ise 31 milyon olacağı tahmin edilmektedir.

Ayrıca bu işletmelerin sağladığı istihdam 2003 yılında 27,1 milyon iken bu rakam 2009 yılında 65,9 milyona ulaşmış ve 2011 yılı verilerinde ise 73,2 milyon olarak gerçekleşmesi beklenmektedir.

Hindistan’da ülkemiz ile paralellik gösteren bir diğer nokta ise zanaatkârlık faaliyetlerinin mikro ölçekli işletmeler arasında yaygın olmasıdır. Ülkemizde zanaatkârlık faaliyetleri genel olarak “kaybolmaya yüz tutmuş mes-

lerin büyük bir kısmının kümeler aracılığı ile ihracatçı konuma geçtiği görülmektedir.

Hindistan’ın son yıllarda görülen büyümesinin altında en küçük ekonomik birimlerden başlayarak stratejik bir anlayış ile geliştirme ve sürdürülebilir ekonomik yapılar sağlama projelerinin yattığı görülmektedir. Özellikle ülkemizde de görülen işletmelerin kısa ömürlü olması sorunun ekonominin genelinde uzun vadede ciddi kayıplara sebebiyet verdiği, kaynak dağılımında etkinliğin önüne geçmesinin yanı sıra kaynakların israfına da neden olduğu tespit edilmiştir. Bu gibi nedenler dolayısıyla Hindistan; işletmelerin ömrünü uzatmak, ekonomik durumlarını ve işbirliği kültürünü geliştirmek için kümelenme kavramını bir strateji olarak belirleyerek hayata geçirmiştir. Günümüzde yukarıda da sayısal verilerle ifade edildiği gibi söz konusu programların çıktılarını elde edilmeye başlamıştır.

Ülkemizde de esnaf ve sanatkâr kesiminin gerek ekonomiye katkısını artırmak gerekse de söz konusu kesim için sürdürülebilir bir faaliyet alanı oluşturmak amacıyla sağlanacak desteklerin uygun bir strateji çerçevesinde toplanması ve hedeflenen amaçlara ulaşılması için teşvik sistemlerinin kullanılması uzun vadeli çıktılar elde edilmesini sağlayacaktır.

Kümelenme kavramının, esnaf ve sanatkârların ihtiyaç duyduğu değişim ve dönüşümü sağlamaya yardım etmesinin yanı sıra “kaybolmaya yüz tutmuş meslekler” ve kısa ömürlü işletmeler gibi sorunların çözümünde de önemli yer tutabileceği hayata geçirilmiş örneklerde görülmektedir. Kümelenme projelerinin, “Ahilik” kültüründen gelen esnaf ve sanatkârlar arasında işbirliği ve düzen içinde çalışmasının tarihi köklere de sahip olması dolayısıyla, önemli bir strateji olarak göz önünde bulundurulması faydalı olacaktır.

Kaynakça

Dilik, B. Duran, M. (1998). *Türkiye’de uygulanan KOBİ teşvik politikası ve uygulama sonuçlarının değerlendirilmesi*. Hazine Dergisi, (Nisan), 60-62.

Ekonomi Bakanlığı. KOBİ işbirliği ve kümelenme projesi küme geliştirme kılavuzları.

Foundation of MSME clusters. www.fmc.org.in

Gözbaşı, O. (2003). *KOBİ’lerin finansman sorunlarının çözümüne yönelik finansal destekler ve finansman teknikleri ile ilgili bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Erciyes Üniversitesi.

Kunt, İ. (2010). *KOBİ’lerin rekabetçi avantaj sağlamalarında kümelenme stratejisinin rolü ve bir uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi.

Olalı, H. Doğan, M. ve Doğan, Ü. (1993). *Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmeler ve uygulanan ekonomik, mali ve sosyal politikaların küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından değerlendirilmesi sorunlar-çözüm önerileri*. İzmir.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı. (2008) *IV. Esnaf ve sanatkârlar şurası kümelenme ve küçük sanayi siteleri komisyonu raporu*. Ankara.

The Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, Government of India. Annual Report 2011-2012.

The Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, Government of India. Modified guidelines of MSE-CDP background <http://www.dcmsme.gov.in/schemes/ModifiedGuidelinesofMSE.pdf>.

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) <http://www.unido.org/>

TÜRKİYE VE AVRUPA BİRLİĞİ'NDE ANTI-DAMPİNG UYGULAMALARI



Uğur TEKİNER

Gümrük ve Ticaret Uzman Yardımcısı
U.Tekiner@gtb.gov.tr

Günümüzde ülkeler arası ticarete ilişkin önemli konulardan biri olan dumping genel olarak, bir ürünün ülke içinde tüketim için satışa sunulan fiyattan daha düşük fiyatla ihraç edilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle, bir ürün için öngörülen ihraç fiyatı, ihraç eden ülkedeki iç tüketim fiyatından düşükse, ticarete haksız rekabet türlerinden biri olarak tabir edilen dumping durumu ortaya çıkmaktadır. Anlaşılacağı üzere, bir ürünün dumpingli olup olmadığı, ihraç fiyatı ile "normal değer"i olarak da ifade edilen yurtiçi satış fiyatı arasındaki kıyaslama sonucunda anlaşılmaktadır. Buna karşılık, kavramsal açıdan anti-dumping uygulamaları da bir bütün olarak, ticarete konu malların yurtiçi satış fiyatından daha düşük fiyata

ihraç edilmesini önlemek ve dolayısıyla yerli üretimi haksız rekabete karşı korumak amacıyla ithal ülkesi tarafından ithalat üzerine farklı yöntemlerle getirilen kısıtlamaları ifade etmektedir. Bu çalışmada, Türkiye ve Avrupa Birliği(AB)'nin, uluslararası ticarete değişen koşullara paralel olarak sürekli güncellenen anti-damping uygulamalarının ana hatlarına yer verilmekte ve bu uygulamaların benzerlikleri ve farklılıkları itibarıyla karşılaştırılmasına dair değerlendirmeler yer almaktadır.

Anti-Dumping Uygulamalarının Tarihsel Süreci

Geçici, yıkıcı ve sürekli dumping gibi türleriyle ülkeler arası ticarete farklı ölçeklerde

haksız rekabete neden olan dumpingli ürünlerin ithalatına karşı ilk yasalara, 20. yüzyılın başlarında ABD ve Kanada gibi ülkelerde rastlansa da dumpingle mücadele kapsamındaki ilk uluslararası adım, 1947 yılında imzalanan “Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması” (GATT)’ın 6. maddesiyle atılmıştır. Söz konusu Madde ile

dumpingli ithalat durumunda ülkelere, ithalatçı ülkede fiyatları aşağı yönlü bir seyir izlemeye zorlayarak haksız rekabete yol açan ve ithalatçı ülkenin yerli sanayisine zarar veren ithal mallara karşı tedbir alınması imkânı sağlanmıştır. Dumping sorunuyla ilgili başlangıç olarak nitelenebilecek bu gelişmeden sonra önlem mahiyetindeki uluslararası kuralların kapsamlı bir şekilde belirlenmesi konusu ilk kez 1964-1967 yılları arasındaki Kennedy Müzakereleri’nde gündeme gelmiştir. Kennedy Müzakereleri sonrası 1967’de imzalanan Anti-Dumping Kodu ile GATT’ın 6. maddesinin uygulama esasları ayrıntılı şekilde düzenlenmiş ve dumpingle mücadele konusunda tüm ülkeleri bağlayan ortak bir düzenleme yürürlüğe girmiştir. Değişen küresel koşullar karşısında ticari kuralların yeniden belirlenmesine yönelik olarak gerçekleştirilen ve sekiz yıllık sürecin sonunda Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)’nün kurulması ve GATT 1994 Anlaşması’nın imzalanmasıyla son bulan Uruguay Müzakereleri, uluslararası düzlemde dumpinge karşı alınan önlemler konusunda yeni bir sayfa açmıştır. Bu kapsamda “GATT 1994’ün 6. Maddesinin Uygulanmasına İlişkin

“ Bir ürün için öngörülen ihraç fiyatı, ihraç eden ülkedeki iç tüketim fiyatından düşükse, ticarete haksız rekabet türlerinden biri olarak tabir edilen dumping durumu ortaya çıkmaktadır. ”

Anlaşma” (Anti-Dumping Anlaşması) imzalanarak dumpingle mücadele konusunda teknik ayrıntılara ilişkin yenilenmiş bir çerçeve çizilmiştir. Söz konusu Anlaşma; dumpingin tespiti, dumpingli ithalatın yerli ekonomide neden olduğu zarar ve bu zararın telafisi amacıyla yapılacak işlemler ve alınacak önlemler ile bu kapsamda üye ülkelerin

uyuması gereken kuralları hükme bağlamaktadır.

Anlaşma’ya bağlı olarak Türkiye ve AB’de de gerekli mevzuat uyumları gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda Türkiye’de, anti-dumping önlemleri kapsamındaki yürürlüğe giren ilk düzenleme olan 14/06/1989 tarihli ve 3577 sayılı “İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun” GATT 1994 süreci sonrasında birçok hükmü itibariyle yenilenmiştir. AB’de de, dumpingli ithalatla mücadele kapsamında son örneği “30/11/2009 tarihli 1225/2009 sayılı Konsey Yönetmeliği” olan birçok düzenleme hayata geçirilmiştir.

Türkiye’de Anti-Dumping Uygulamaları

GATT 1994 Anlaşması ve GATT 1994’ün 6. Maddesinin Uygulanmasına İlişkin Anlaşma hükümlerine paralel olarak yeniden düzenlenen 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun ve bu Kanun’a bağlı olarak yürürlüğe giren “İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik” ve “İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar” ve halihazırda yürürlükte olan 120 civarındaki

"İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ" Türkiye'deki anti-damping uygulamalarının dayandığı temel mevzuat metinlerini teşkil etmektedir. Bu kapsamda, dampinge karşı getirilen önlemlerin uygulanması konusunda Ekonomi Bakanlığı'na yetki verilirken, anti-damping vergilerinin tahsili konusunda yetkili makam Gümrük ve Ticaret Bakanlığı olarak belirlenmiştir. 3577 sayılı Kanun uyarınca dampedingli ithalat durumunda önlem alınmasını gerektiren haller ise sırasıyla;

dampinge konu olan ithalatın Türkiye'de bir üretim dalında maddi zarara yol açması veya maddi zarar tehdidi oluşturması veya bir üretim dalının kurulmasını fiziki olarak geciktirmesidir. Anlaşılacağı üzere, anti-damping önlemlerinin alınması için sadece dampedingli ithalatın varlığı yetmemektedir. Bunun yanı sıra, Türkiye'deki bir üretim dalında söz konusu ithalat dolayısıyla bir zarar ortaya çıkması ve dampedingli ithalatla zarar arasında bir nedensellik bağının bulunması gerekmektedir. Bu bağlamda, Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü, Türkiye'deki üreticiler veya üretim dalı adına hareket eden gerçek veya tüzel kişi veya kuruluşların bahsedilen durumlarla ilgili şikâyetleri üzerine veya re'sen harekete geçip ön inceleme yapabilmektedir. Eğer yapılan değerlendirme sonucunda dampedingli ithalatın ve ithalata bağlı olarak yerel sektördeki zararın varlığı yeterli delil-

“ “ 3577 sayılı
Kanun uyarınca
dampedingli ithalat
durumunda önlem
alınmasını gerektiren
haller dampinge konu
olan ithalatın Türkiye'de
bir üretim dalında maddi
zarara yol açması veya
maddi zarar tehdidi
oluşturması veya bir
üretim dalının kurulmasını
fiziki olarak
geciktirmesidir. ” ”

lerle tespit edilirse Genel Müdürlüğün teklifi üzerine "İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu" dampedingli ithalatla ilgili soruşturma başlatma kararı vermektedir. Anti-damping önlemlerinin uygulanması noktasında böylesine önemli bir yere sahip olan İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu; Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürünün veya görevlendireceği Genel Müdür Yardımcısının başkanlığında, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Gıda, Tarım ve

Hayvancılık Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin ve Türkiye Ziraat Odaları Birliği'nin birer yetkili temsilcisi ile İthalat Genel Müdürlüğünün ilgili daire başkanından oluşmaktadır.

Anti-damping soruşturmalarının yürütülmesine dair esaslar ülkelere göre farklılık gösterse de, soruşturmalar genel olarak sırasıyla şu üç ana aşamadan oluşmaktadır:

- Bilginin toplanması (soru formları aracılığıyla, ilgili taraflarla toplantılar vasıtasıyla, yerinde incelemeler yoluyla vb.)
- Bilginin değerlendirilmesi (damping, zarar ve nedensellik bağına ilişkin tespitler vb.)
- Geçici önlem, anti-damping vergisi veya fiyat taahhütlerinin uygulanması ya da

soruşturmanın herhangi bir önlem alınmadan kapatılması.

Dampingli ithalatla mücadele kapsamında öngörülen uygulamalar ele alındığında geçici önlemlerin, esasen soruşturma süresince dampingli ithalatın neden olduğu zararlarla ilgili bir kaniya ulaşılmaması durumunda bu süre zarfında damping dolayısıyla ortaya çıkması muhtemel zararları önlemek amacıyla alındığı anlaşılmaktadır. Bu yönüyle geçici önlem, şu uygulamaları içermektedir:

- Geçici önlem olarak anti-damping vergisi,
- Tahmin edilen geçici anti-damping vergisine eş değerde bir teminat (nakit veya senet),
- Soruşturma aracılığı ile karşılaştırılan tahmini anti-damping vergisi tutarının belirtilmesi şartıyla gümrükte değer sabitleştirilmesi (gümrük vergilerinin askıya alınması).

3577 sayılı Kanun uyarınca geçici önlemler, soruşturmanın başlangıç tarihinden itibaren 60 günden önce uygulanamamaktadır. Geçici önlemlerin uygulanma süresi en fazla 4 ay olmakla birlikte, söz konusu ticaretin önemli bir yüzdesini temsil eden ihracatçıların talebi üzerine bu süre 6 aya kadar uzatılabilmektedir.

Kesin önlem olarak anti-damping vergisinde ise esas amaç, dampingli ithalat sonucunda ortaya çıkan zararın, ihraç konusu mal bağlamında, malın daha yüksek olan yurtiçi satış fiyatıyla (normal değer) daha düşük olan ihraç fiyatı arasındaki fark olan "damping marjı"ni aşmayacak bir miktarın alınmasıyla telafi edilmesidir. Dampingli ürünün normal değerleriyle ihraç fiyatı arasındaki farkı teşkil eden damping marjının, dampingli ürünün ihraç fiyatının

%2'sinden azına veya dumpingli ithalat miktarının, ithalatçı ülkenin benzer ürün ithalatının toplam miktarının %3'ünden azına tekabül etmesi durumunda dampingli ithalat hacminin ihmal edilebilir düzeyde olduğu kabul edilmekte ve anti-damping soruşturması açılmadığı gibi anti-damping vergisi de uygulanmamaktadır. Fakat ithalatçı ülkenin dampedinge konu benzer ürün ithalatında, ayrı ayrı %3'ten az orana sahip ülkeler toplu olarak ithalatçı ülkenin ilgili ürün ithalatının %7'sinden fazlasını oluşturuyorsa bu kural uygulanmamaktadır.

Kesin önlem olarak anti-damping vergisinde genel uygulama, söz konusu her ihracatçı ve üretici için ayrı bir damping marjı, dolayısıyla ayrı bir anti-damping vergisi belirlenmesidir. Fakat ihracatçı ve üreticilerin sayıca fazla olması durumunda, ihracatçı ülke menşeli dampingli ürün ithalatının tamamına veya kendileri için ayrı ayrı anti-damping vergileri uygulanmayan ihracatçı ülke ihracatçıları ve üreticilerinin dampingli ithalatına, toplu olarak aynı damping marjı üzerinden aynı anti-damping vergileri uygulanabilmektedir. Öte yandan, belli koşulların sağlanması durumunda, geçici önlemlerin uygulandığı tarihten itibaren en fazla 90 gün önce tüketim için girişi yapılmış ürünlere anti-damping vergisi uygulanabilmektedir. Ancak, anti-damping soruşturması başlamadan önce tüketim amaçlı olarak ülkeye giriş yapmış ürünlere geçmişe dönük anti-damping vergisi uygulanması mümkün olmamaktadır.

Türkiye'deki anti-damping uygulamaları kapsamındaki son önlem olan fiyat taahhütleri ise, damping, zarar ve bu ikisi arasındaki ilişkiye dair bir kaniya ulaşılmaması durumunda, dampingli ihracatı gerçekleştiren ihracatçının ihraç fiyatlarını gönüllü olarak arttırma veya dampingli fiyat-

larla ihracata son verme taahhüdünde bulunmasını ifade etmektedir. Fiyat taahhüdü sonrası anti-damping soruşturmasını yürüten makamların kararıyla soruşturmaya ilişkin işlemler ertelenmekte veya tamamen durdurulabilmektedir.

Bahse konu anti-damping önlemleri, zarara yol açan dumpingi önlemek için gerekli olduğu sürece yürürlükte kalmaktadır. Fakat yetkili makamlarca soruşturmanın bitimini müteakip gerçekleştirilen gözden geçirmeler sonucu, söz konusu önlemlerin devamına lüzum görülmediği takdirde bu önlemler, 5 yılın sonunda kendiliğinden yürürlükten kalkmaktadır.

DTÖ kurallarına paralel şekilde Türkiye’de dumpingli ithalatla ilgili olarak başlatılan anti-damping soruşturmalarının 1 yıl içinde tamamlanması hükmü getirilmiştir. Fakat söz konusu süreç boyunca farklı koşulların devreye girmesi durumunda bile soruşturma 18 aydan uzun tutulamayacaktır. Bu süre boyunca anti-damping soruşturmasına muhatap olan ihracatçının fiili ihracat yapmasına ilişkin işlemler ise engellenemeyecektir.

Anti-damping soruşturması süresince yetkili makamlar, ihracatçı ve ithalatçılardan her türlü bilgiyi talep edebilmektedir. Fakat aynı makamların, soruşturmaya muhatap ihracatçı ve ithalatçılara, soruşturmanın gidişatı ile

“ **AB’nin Ortak Ticaret Politikası çerçevesinde, dumping iddialarını araştırmakla, bu bağlamda anti-damping soruşturmasını açmakla, yürütmekle ve soruşturma boyunca getirilecek geçici önlemlere hükmetmekle yetkili kılınan organ Avrupa Komisyonu’dur.** ”

ilgili gerekli bilgileri de vermeleri gerekmektedir. DTÖ’nün damplingle mücadele kapsamında getirdiği normlar uyarınca diğer üye ülkelerin olduğu gibi Türkiye’nin de, anti-damping uygulamalarına ilişkin bir hükümetler arası anlaşmazlıkla karşılaşması durumunda DTÖ’ye başvurması mümkün bulunmaktadır.

AB’de Anti-Dumping Uygulamaları

GATT 1994’le damplingle mücadele konusunda getirilen yeni düzenleme-

ler çerçevesinde Avrupa Birliği de anti-damping önlemleriyle ilgili mevcut mevzuatını yenilemiştir. Bu kapsamda AB’nin hayata geçirdiği en son düzenleme olan 30/11/2009 tarihli 1225/2009 sayılı Konsey Yönetmeliği, Topluluk içerisinde damplingli ithalata karşı alınan önlemler bakımından esas kabul edilmektedir.

AB’nin Ortak Ticaret Politikası çerçevesinde, dumping iddialarını araştırmakla, bu bağlamda anti-damping soruşturmasını açmakla, yürütmekle ve soruşturma boyunca getirilecek geçici önlemlere hükmetmekle yetkili kılınan organ Avrupa Komisyonu’dur. Soruşturma neticesinde öngörülecek anti-damping vergisine ve fiyat taahhütlerine hükmeden ise AB (Bakanlar) Konseyi’dir. Kökleri GATT 1994 Anlaşması’na dayanması bakımından Türkiye’deki uygulamalara benzer bir görünüm arz eden AB’deki anti-damping uygulamalarına göre damplingli ithalatın

gerçekleşmesi durumunda önlem alınması gereken haller;-Türkiye’de olduğu gibi- dumpingli ithalat, bu ithalata bağlı olarak Topluluk içi sektörlerden birinde ortaya çıkan zarar ve bu ikisi arasındaki nedensel ilişkidir. Bu önlemlere ek olarak Topluluk içinde dumpingli ithalata dair getirilen dördüncü kriter ise “Topluluk menfaati” (Community interest) koşuludur. Bu koşula göre, getirilmesi düşünülen muhtemel anti-dumping önlemleri, Topluluk genelindeki ihracatçı, ithalatçı, üretici ve tüketiciler tarafından kendi ticari çıkarlarına aykırı olarak görülürse üye ülkelerin girişimiyle önlemlerin askıya alınması ya da durdurulması gündeme gelebilmektedir. AB üyesi bir ülke ya da Topluluk bünyesinde faaliyet gösteren bir üretici ya da firma, yukarıda belirtilen nedenlerle Komisyon’a başvuruda bulunmakta ve mevcut iddialarda gerçeklik payının bulunması durumunda Komisyon tarafından anti-dumping soruşturması açılmaktadır.

Bu aşamada, Komisyon tarafından soruşturma açılabilmesi için yapılan şikâyetin, söz konusu üründe Topluluk üretiminin en az %50’sini gerçekleştiren üreticiler tarafından yapılmış olması şartı aranmaktadır. Üretimin %25’inden azını gerçekleştiren üretici ve firmalar tarafından yapılan şikâyetler için ise soruşturma açılması mümkün görülmemektedir. Ayrıca, söz konusu dumpingli ithalat hacminin, Topluluk tüketiminin %3’ünden az olması ve Topluluk genelindeki pazar payının %1’den az bir oranda olması durumunda dumpingli ithalat dolayısıyla ortaya çıkan zararın ihmal edilebilir olduğu kabul edilmekte ve soruşturma açılmamaktadır.

Soruşturma neticesinde AB Konseyi, tıpkı Türkiye’deki örneğinde olduğu gibi dumpingli ithalata karşı anti-dumping vergisi ve fiyat taahhütlerine hükmedebilmektedir. Söz konusu önlemlere

dair süreç ve ortaya çıkan sonuçlar da yukarıda ayrıntılarıyla değinilen Türkiye’deki uygulamalara benzer şekilde ortaya çıkmaktadır.

DTÖ’deki genel uygulamaya benzer şekilde Topluluk genelinde açılan anti-dumping soruşturmasının 1 yıl içinde tamamlanması genel kural olarak kabul edilmektedir. Fakat GATT 1994 Anlaşması’nın getirdiği ve Türkiye’nin de uyguladığı genel hükümden farklı olarak AB’de soruşturmanın tamamlanması için süre üst sınırı 15 ay olarak belirlenmiştir. Getirilen anti-dumping vergilerinin geriye dönük uygulanma koşulları ve soruşturmanın ardından gerçekleştirilen gözden geçirme süreci ise Türkiye’deki uygulamalarla benzerlik teşkil etmektedir. Topluluk genelinde dumpingli ithalatla ilgili olarak verilen kararlara karşı, Adalet Divanı ve Birinci Derece Mahkemesi’ne başvuru yolları açık bulunmaktadır.

Türkiye ve AB’deki Anti-Dumping Uygulamalarının Karşılaştırılması ve Sonuç

Daha önce de belirtildiği üzere, Türkiye ve AB’deki anti-dumping uygulamaları, temel dayanaklarını GATT 1994 Anlaşması ve GATT 1994’ün 6. Maddesinin Uygulanmasına İlişkin Anlaşma (Anti-Dumping Anlaşması)’dan almaları dolayısıyla büyük oranda benzerlik göstermektedirler. Bu kapsamda Türkiye ve Topluluk’ta uygulanan anti-dumping önlemleri açısından temel benzerlikler şunlardır:

- Damping ve dampedinge dair önlem alınması gereken durumların tanımlamaları hemen hemen aynıdır.
- Türkiye’de olduğu gibi AB’de de dumping marjı, anti-dumping soruşturmasının

açıldığı tarihten önce gerçekleşen ihracat fiyatları ile normal değer karşılaştırılarak belirlenmekte ve gerçekleşecek tüm ithalata sabit anti-damping vergileri uygulanmaktadır.

- Her iki örnekte de anti-damping vergisinin miktarı, dumping marjına eşit ya da zararın telafi edilmesine yetecek oranda belirlenmektedir. Bu durumda “Daha Az Vergi Kuralı”na göre hangisi düşük ise anti-damping vergisi kapsamında da o uygulanmaktadır.
- Anti-damping soruşturması kapsamındaki iç denetim mekanizmaları benzerdir. (İlgili tarafların yetkililerle görüşmesi, bilgi ve belgelerin bir kısmının incelemesi gibi.)
- Her iki mevzuata yönelik olarak da yargısal denetim yolu açıktır.
- Anti-damping önlemlerinden sorumlu idari organlar arasında, yapılanma ve yerine getirdikleri görevler bağlamında büyük benzerlikler vardır. (İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu-Avrupa Komisyonu; Ekonomi Bakanlığı ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı- AB Bakanlar Konseyi)

Anti-damping uygulamaları açısından Türkiye ve AB arasında var olan farklılıklar ise; Türkiye'nin ve Topluluğun kendine özgü şart-

“ **Anti-damping uygulamaları açısından Türkiye ve AB arasında var olan farklılıklar ise; Türkiye'nin ve Topluluğun kendine özgü şartlarından, farklı ihtiyaçlarından ve farklı gelişim süreçlerinden kaynaklanmaktadır.** ”

larından, farklı ihtiyaçlarından ve farklı gelişim süreçlerinden kaynaklanmaktadır. Bu farklılıkları şu şekilde sıralamak mümkündür:

- AB'nin dumpingli ithalata ilişkin mevzuat hükümleri sadece Avrupa Birliği'ne üye olmayan ülkelere uygulanırken, Türkiye'deki 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun tüm ülkelere uygulanabilmektedir.
- AB'de dämpinge dair şikâyet Komisyon'un yanı sıra üye ülkelere de yapılabilmektedir. Türkiye'de dämpingle ilgili tek şikâyet mercii ise Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü'dür.
- Anti-damping soruşturması için tanınan süreler farklılık göstermektedir. (AB'de 12 ila 15 ay, Türkiye'de 12 ila 18 ay)
- Türkiye'deki mevcut anti-damping mevzuatında ithalat kapsamındaki yükümlü belirtilmişken, AB mevzuatında bu konu ile ilgili bir düzenleme yapılmamıştır.
- AB'deki anti-damping uygulamalarında Komisyon'a oldukça geniş bir yetki alanı tanınmıştır. Topluluk menfaatinin gerekli olduğu hallerde Komisyon, geçici vergi uygulamasına karar verebilmektedir. Fakat bu durum, bazı hallerde de görüldüğü üzere üye ülkelerin itirazlarına neden olabilmek-

tedir. AB ve Çin arasında Çin'den ithal edilen güneş panelleri konusunda yaşanan son anlaşmazlıktan da anlaşılacağı üzere Komisyon'un Çin'den dumpingli şekilde ithal edilen güneş panellerine kademeli şekilde %47'ye ulaşacak geçici koyma hamlesi, Almanya ve İngiltere gibi üye ülkeler tarafından Çin'in misilleme yapacağı düşüncesi ve endişesiyle şiddetle

reddedilmiştir. Dolayısıyla, Avrupa bütünleşmesi fikrinin ilk ortaya çıktığı dönemlerden bu yana var olan, üye ülkeler tarafından savunuculuğu yapılan "hükümetler arası" görüşle Avrupa Komisyonu'nun öncülüğünü yaptığı "hükümetler üstü" görüş, anti-dumping uygulamaları konusunda bu örnekte olduğu gibi birçok kez karşı karşıya gelmekte ve ters düşmektedir. Ayrıca, anti-dumping önlemleriyle ilgili olarak üye ülkelerin de dahil olduğu bir blok tarafından Komisyon'a yöneltilen "korumacılık" suçlaması da uygulamaların temel mantığını, GATT 1994 hükümleri çerçevesinde tartışmaya açık hale getirmektedir.

- Anti-dumping uygulamaları açısından AB ve Türkiye arasındaki son farklılık ise anti-dumping önlemlerine ek olarak uygulanması öngörülen cezalarla ilgilidir. Türkiye'de dumpinge karşı vergi kapsamında uygulanacak cezai müeyyidelerin hukuki daya-

“ Dampinge karşı önlem ve uygulamalar açısından her iki örnekteki temel çatışma, ticaretin hızlı ve aksamadan ilerlemesiyle belirli denetim mekanizmaları altında güvenli işlemesi arasındaki dengenin kurulması noktasında ortaya çıkmaktadır. ”

naklarından birini teşkil eden 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 234/1-a maddesinde, daha önce "gümrük vergileri" olarak yer alan ibare, 28/3/2013 tarihli ve 6455 sayılı Kanun'un 11. maddesiyle "ithalat vergileri" olarak değiştirilmiş, böylece söz konusu Madde "Serbest dolaşıma giriş rejimi veya kısmi muafiyet suretiyle geçici ithalat rejimine tabi tutulan eşyaya ilişkin olarak, yapılan beyan ile muayene ve denetleme

veya teslimden sonra kontrol sonucunda 15 inci maddede belirtilen Gümrük Tarifesini oluşturan unsurlarda veya vergilendirmeye esas olan sayı, baş, ağırlık gibi ölçülerinde aykırılık görüldüğü ve beyana göre hesaplanan ithalat vergileri ile muayene sonuçlarına göre alınması gereken ithalat vergileri arasındaki fark %5'i aştığı takdirde, ithalat vergilerinden ayrı olarak bu farkın üç katı para cezası alınır." hükmünü amir kılınmıştır. Bu değişikliğin gerekçesi ise "Serbest dolaşıma giriş rejimi veya kısmi muafiyet suretiyle geçici ithalat rejimine tabi tutulan eşyaya ilişkin olarak, yapılan beyan ile muayene ve denetleme veya teslimden sonra kontrol sonucunda ortaya çıkan noksanlıklar ve buna ilişkin cezai müeyyideler gümrük vergisi yerine daha geniş bir kapsama sahip olan ithalat vergileri tabiri üzerinden yeniden düzenlenmiştir." şeklinde belirtilmiştir. Dolayısıyla, Türkiye'deki uygulama açısından; anti-dumping vergisinin, "ithalat ver-

gileri” ve “gümrük tarifesi” kavramları çerçevesinde değerlendirileceği hususundan hareketle serbest dolaşıma giriş rejiminde eksik ödendiği veya hiç ödenmediği tespit edilen anti-damping vergisi için söz konusu Kanun’un 234/1-a maddesi uyarınca ceza uygulanması gerektiği yönünde genel bir değerlendirme yapmak mümkündür.

Avrupa Birliği’ndeki genel uygulama ise daha çok anti-damping soruşturması sonucunda Konsey tarafından hükmedilen önlemlerin anti-damping vergisini de içerecek şekilde uygulanması, bu önlemlerin dışında ayrı bir ceza alınmaması yönündedir. Fakat 1225/2009 sayılı Konsey Yönetmeliği’nde de anti-damping önlemlerinden kaçınmanın Topluluk genelindeki ticareti aksatan önemli sorunlardan biri olduğu belirtilmekte ve ilerleyen dönemlerde yapılacak yasal düzenlemelerde bu tür eylemlere karşı caydırıcı uygulamalar getirilmesinde fayda olduğu ifade edilmektedir.

Sonuç olarak; Türkiye ve AB’deki anti-damping uygulamaları, ticarete haksız rekabeti önleme amacını taşımakta fakat mevcut uygulamaların, vardığı sonuçlar itibariyle DTÖ hükümleriyle ne kadar uyumlu olduğu –korumacılık iddiaları eşliğinde– taraflarca sürekli olarak tartışılmaktadır. Dolayısıyla dampinge karşı önlem ve uygulamalar açısından her iki örnekteki temel çatışma, ticaretin hızlı ve aksamadan ilerlemesiyle belirli denetim mekanizmaları altında güvenli işlemesi arasındaki dengenin kurulması noktasında ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, önümüzdeki dönemde Türkiye ve AB’de dampingle mücadeleyle ilgili olarak yapılacak düzenlemelerin bu eksende hayata geçirilmesinin kuvvetle muhtemel olduğu değerlendirilmektedir.

Kaynakça

- Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) 1994.
- GATT 1994’ün 6. Maddesinin Uygulanmasına İlişkin Anlaşma.
- 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun.
- İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar.
- İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik.
- 4458 sayılı Gümrük Kanunu.
- AB Konseyi 1225/2009 sayılı Yönetmeliği.
- Başkol, M. Ozan, 2010, “İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesinde Anti-Damping Soruşturmalarının Etkinliği”. Ekonomi Bilimleri Dergisi. Cilt:2 Sayı:2010/1.
- Gümüş, Mustafa, 2005, “İthalatta Haksız Rekabeti Önleme Aracı Olarak Dampinge Karşı Vergi”. Gümrük Dergisi. Sayı: 2005/52.
- Güner, Sedat, 2006, “Dampinge Karşı Vergi Uygulamasına Bir Bakış”. Gümrük Dünyası. Sayı: 2006/49.
- Beğen, Şükran, 2007, “Ülkemizde Damping ve Anti-Damping Vergisi Uygulamasının İncelenmesi ve Değerlendirilmesi” Master Tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı.
- Uluslararası Ticaret Merkezi “Anti-Damping Uygulamaları: İthalatçı ve İhracatçılar İçin El Kitabı”.
- İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği “AB Anti-Damping Soruşturması Aşamaları”. <http://www.itkib.org.tr/ihracat/Disliskiler/AB%20A-D%20SOR.htm>.
- M.J. Werner, M.L.Lobera, J.James “An Introduction to Anti-Dumping and other EU Trade Law Measures”. <http://www.nortonrosefulbright.com/cn/knowledge/publications/26849/an-introduction-to-anti-dumping-and-other-eu-trade-law-measures>.
- “AB, Çin’e yönelik tartışmalı anti-damping vergisini duyurdu.” <http://www.euractiv.com.tr/enerji/article/ab-cine-yonelik-tartismali-anti-damping-vergisini-duyurdu-027891>
- “Avrupa Komisyonu ile üye ülkeler, ‘Çin’e anti-damping’ vergisinde ters düştü.” <http://www.euractiv.com.tr/ticaret-ve-sanayi/article/avrupa-komisyonu-ile-uye-ulkeler-cine-anti-damping-vergisinde-ters-dustu-027852>
- “Çin, Avrupa şaraplarıyla ilgili anti dumping soruşturmasını başlattı.” <http://www.euractiv.com.tr/yazici-sayfasi/article/cin-avrupa-saraplarıyla-ilgili-anti-damping-sorusturmasini-baslatti-028039>

ŞİRKET YÖNETİMİ: 200 YILLIK PARADİGMA

Sadi Boğaç KANADLI

Phd Candidate, Esade Business and Law School,
Center Of Social Innovation, Barcelona, Spain
sadi.1978@hotmail.com

Özet

Bu çalışmanın amacı; 2000'li yılların başından itibaren literatürde en çok tartışılan konulardan biri haline gelen "şirket yönetimi" (corporate governance) konusuna ilişkin halen teoride ve pratikte baskın olan 200 yıllık yönetim paradigmasına ilişkin genel bir bilgi sunmaktır. Bununla birlikte, literatürde yer alan belli alternatif görüşler vurgulanmak suretiyle mevcut paradigmaya eleştirel bir bakış açısı sergilenmektedir. Bu çerçevede, "Principal-Agent Theory" (PAT) (Jensen ve Meckling, 1976) yönetim paradigmasının temel taşı olarak başlanması gereken noktayı işaret etmektedir. Bununla birlikte, alternatif yönetim görüşlerinin toplandığı ya da temel aldığı ortak bir paydanın eksikliği,

akademisyenlerin bağlı oldukları anlayışa ve araştırma sorularına bağlı olarak farklı başlıklar altında mevcut paradigmayı eleştirmesine neden olmaktadır (Aguilera ve Jackson, 2008). Bu çerçevede, alternatif görüşlere ilişkin önceki çalışmalar, mevcut paradigmanın yapı taşları olan, üç temel konu üzerinden seçilerek eksik olan ortak payda oluşturulmaya çalışılmıştır: Sözleşmelerin Tamamlılığı (complete contracts), mülkiyet hakları (property rights) ve etkinlik (efficiency) (Donaldson, 2012: 256; Nilikant ve Rao, 1994: 649).

Giriş

Görsel ve yazılı dünya basınına yansıyan şirket skandalları, 2000'li yılların başından itibaren

ŞİRKET YÖNETİMİ: 200 YILLIK PARADİGMA

Sadi Boğaç KANADLI

Phd Candidate, Esade Business and Law School,
Center Of Social Innovation, Barcelona, Spain
sadi.1978@hotmail.com

Özet

Bu çalışmanın amacı; 2000'li yılların başından itibaren literatürde en çok tartışılan konulardan biri haline gelen "şirket yönetimi" (corporate governance) konusuna ilişkin halen teoride ve pratikte baskın olan 200 yıllık yönetim paradigmasına ilişkin genel bir bilgi sunmaktır. Bununla birlikte, literatürde yer alan belli alternatif görüşler vurgulanmak suretiyle mevcut paradigmaya eleştirel bir bakış açısı sergilenmektedir. Bu çerçevede, "Principal-Agent Theory" (PAT) (Jensen ve Meckling, 1976) yönetim paradigmasının temel taşı olarak başlanması gereken noktayı işaret etmektedir. Bununla birlikte, alternatif yönetim görüşlerinin toplandığı ya da temel aldığı ortak bir paydanın eksikliği,

akademisyenlerin bağlı oldukları anlayışa ve araştırma sorularına bağlı olarak farklı başlıklar altında mevcut paradigmayı eleştirmesine neden olmaktadır (Aguilera ve Jackson, 2008). Bu çerçevede, alternatif görüşlere ilişkin önceki çalışmalar, mevcut paradigmanın yapı taşları olan, üç temel konu üzerinden seçilerek eksik olan ortak payda oluşturulmaya çalışılmıştır: Sözleşmelerin Tamamlılığı (complete contracts), mülkiyet hakları (property rights) ve etkinlik (efficiency) (Donaldson, 2012: 256; Nilikant ve Rao, 1994: 649).

Giriş

Görsel ve yazılı dünya basınına yansıyan şirket skandalları, 2000'li yılların başından itibaren

ları belirtilmekte, vurgulanan üç temel başlıktaki farklı bakış açıları tek tek vurgulanmaktadır. Son bölümde ise, okuyucularla şirket yönetiminde gelecek araştırma konularına ilişkin düşünceler paylaşılmış, göz ardı edilen bazı önemli sorular beyin fırtınalarında yer almaları ümidiyle ortaya atılmıştır. Belki de, bu noktaya kadar sıkılmadan gelen okuyucuların kendine sorması gereken ilk ve temel soru şudur: Şirket yönetimi nedir? Bu soruya verilen cevabın, ulusal bir ekonomiyi, milyonlarca insanın sosyo-ekonomik hayatını ve bir toplumun refah düzeyini etkileyeceğini dikkatlerinize sunmak isterim.

Principal-Agent Theory, PAT

Michael C. Jensen ve William H. Meckling'in "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure" (1976) isimli makalelerini yazarken birçok alanda ses getireceklerini tahmin etmiş olmaları muhtemeldir; ancak bu alanlardan en öne çıkanının şirket yönetimi olacağını tahmin etmemiş olabilirler. Belki de bu sebeple, şirket yönetimi tanımlı yapmamışlar, kendi ifadeleriyle bu çalışmayı firma teorisinde eksik olan pozitif bir şirket teorisini (positive theory of the firm) oluşturmak olarak ortaya koymuşlardır. Bu çerçevede, PAT şirket yöneticilerinin şirket sahiplerinin karlarını maksimize etmesinin ikinci en iyi yolunu ortaya koyan, ekonomik bakış açılı, psitif bir teori olarak ortaya çıkmaktadır. Literatürde bu denli etkili olan başka bir çalışma bulmak zordur (bknz. Google Scholar Eisenhardt, 1989; Shapiro, 2005).

PAT anlayışında firma; sözleşmeler ağından oluşan (nexus of contracts) yasal bir kurgu olarak ortaya konmaktadır. Bu çerçevede, sözleşmeler mülkiyet haklarına bağlı olarak kişilerin davranışlarını belirlemekte, bir kez sözleşme yapıldıktan sonra şirket görünmez bir elin etki-

sinde, belirlenen yol haritasını takip etmektedir. Firmanın en büyük rolü kaynak dağılımına olan etkisidir ve bu sebeple etkinlik önem kazanmaktadır. Her bir firmanın karını maksimize ederek ulaşacağı etkinlik makro düzeyde toplumsal refahın artışının yegane yolu olarak görülmektedir. Bu noktada, PAT'ın neo-klasik teoriyle olan yakın bağı ve bu çerçevede kullandığı ekonomik pozitif bakış açısı anlaşılmalıdır. PAT neo-klasik teorisinin mükemmel rekabet ortamında sunduğu etkinlik anlayışına bir düzeltme getirmektedir.

Büyük, halka açık firmaların yönetiminin ve sahiplerinin ayrıldığı noktasından (Berle ve Means, 1932) hareketle, PAT daha önce de bir çok çalışmada yer alan principal-agent sorununun temsilci maliyetlerine (agency costs) yol açacağını, bu maliyetler sebebiyle neo-klasik teori optimizasyonundan sapmalar olacağını, bir başka deyişle ikinci en iyi etkinliğe ulaşabileceğini dile getirmektedir. Maliyetlerin temel nedeni, neo-klasik teoriden miras kalan kişilerin kendi faydalarını maksimize etmenin yollarını arayacağına ilişkin varsayımdır. Bu çerçevede, şirket yöneticileri ve şirket sahipleri farklı çıkarlar gözetecek ve bu da temsilci sahip çatışması olarak (principal-agent conflict) ortaya çıkacaktır. Çıkarıcı yöneticiler (opportunistic managers) bu sebeple, 1. Gözlemlenmeli (monitoring cost); 2. şirketin kar edebilmesine bağlanmalıdır (bonding cost). Tüm bunlar optimum düzeyde gerçekleştirilse bile çıkar çatışması tam olarak giderilmeyecek ve bir maliyet olarak neo-klasik etkinliğin ulaşılmasını engelleyecektir.

İşte bu maliyetlerin minimize edilmesi için PAT anlayışı şirket yönetimi mekanizmalarını sıralamaktadır. Şirket yönetimi fırsatçı yöneticilerin kontrol edilmesi olarak ortaya konmaktadır. Bu amaçla birinci olarak sözleşmelerde optimum ödeme oranı belirlenmeli (incentive mecha-

nisms), ikinci olarak ise yöneticilerin eylemleri/ aldığı kararlar uzmanlık gerektiren konular ise (avukatın savunma performansı gibi) bu konulara hakim kişiler tarafından gözlem altında tutulmalıdır. Bu çerçevede, yönetim kurulu ve dış firma denetçileri (monitoring mechanism) önemli rol oynamaktadır. Tüm bu mekanizmalar etkinliğini kayb ettikleri zaman bile, işgücü pazarları yöneticilerin performanslarını rekabet koşulları sayesinde kontrol etmektedir (Gillan, 2006; Denis ve McConnell, 2001, Walsh ve Seward, 1990).

Sonuç olarak, PAT anlayışına göre yöneticilerin temel hedefi şirket sahiplerinin karlarını arttırmaktır ve bunun için fırsatçı yöneticilerin belirlenen yönetim mekanizmalarıyla kontrol edilmesi gerekmektedir. Bazı okuyucular için ilginç gelebilecek nokta, ekonomi biliminde temel olan kar maksimizasyonu fonksiyonunun bu temel temsilci maliyetleri ışığında analiz edilmesidir. Bu maliyetlerin minimize edilmesi ise PAT anlayışına göre “Şirket yönetimi nedir?” sorusuna verilen cevaptır. Bazı okuyucuların şimdiden, şirket yönetiminin yöneticiler (top manager), yönetim kurulu (board of directors) ve sahipler (share holders) olarak görülmesini, şirketlerin tek amacının kar maksimizasyonu olamayacağını, kişilerin önceden nasıl tam sözleşmeler yazabileceğini, mülkiyet haklarının tam olarak şirket yönetimi anlayışında nasıl bir rol oynadığını sorgulamaya başladığını umuyorum. Bir sonraki bölüm bu konulara eleştirel bir gözle açıklık getirmeyi amaçlamaktadır.

Sözleşmelerin Tamlığı (ex-ante complete contracts)

PAT anlayışında şirketler; çalışan, tedarikçi ve alıcılarla yapılan sözleşmelerle oluşan yasal ilişkiler ağı olarak görülmektedir. Mülkiyet hakları fiziksel bir varlık (makine, fabrika, toprak)

üzerindeki kontrol ve kullanım haklarını belirleyen teori olarak PAT'ta yer almaktadır. Mülkiyet hakkı teorisi kişilerin bu varlıkların kullanımından doğacak kazançları ve maliyetleri üstlenmesini düzenlemektedir. İşte bu anlayışla, kişilerin davranışlarının temelini mülkiyet hakları olacağı bu yasal düzenlemenin de sözleşmeler üzerinde düzenlenebileceği öne sürülmektedir (Jensen ve Meckling, 1976) Diğer bir ifadeyle, optimum sözleşmelerin hazırlanması, çalışanların göstermesi gereken performansı/davranışı belirleyen en önemli mekanizma oamaktadır. Bu temel argümana karşı öne sürülen en önemli eleştiri, sözleşmelerin önceden tam olarak yazılmasının mümkün olmadığı, eğer sözleşmelerin tam olara, tüm gelecekteki sorunları öngörecektir şekilde yazılması halinde şirket yönetimine ihtiyaç duyulmayacağıdır (Grossman ve Hart, 1986; Hart, 1995; Zingales, 1998; Williamson, 2005; 2007; Klein, 1988)

Bu çerçevede, aynı mirası taşıyan diğer en önemli şirket yönetimi teorisi Transaction Cost Economics (TCE) (Williamson, 2005 ve 2007) sözleşmelerin önceden tam olarak yazılamayacağını savunmakta ve TCE teorisi bu temel anlayış üzerine kurulmaktadır (teoriler arasındaki benzerlik ve farklılıklar için bknz. Williamson, 1988). İlginç olan nokta bu farklı iki teörinin ortak bir varsayımı tamamen farklı kullanarak şirket yönetimine ilişkin farklı argümanlara ulaşmalarıdır. Bu temel varsayım, Prof. Simon'un Nobel Ödülü kazandıran kişilerin doğasına ilişkin yaptığı ünlü çalışmadır: “People are intendedly rational, but only limitedly so”. PAT anlayışı kişilerin “bounded rational” olmasını bilgi farklılıklarının (information asymmetries) ve buna bağlı olarak moral hazard ve adverse selection sorunlarının kaynağı olarak görmüş bu yüzden de yöneticilerin kontrol edilmesi gerektiğini ortaya koymuştur. TCE anlayışı ise kişilerin sınırlı rasyonel oamaları yüzünden PAT'in

aksine sözleşmelerin hep eksik yapılacağı ve şirket yönetiminin sözleşmelerin uygulama süreçlerinde karşılaşılabilecek sorunların giderilmesi olarak vurgulanmıştır (Williamson, 2005 ve 2007).

Mülkiyet Hakları (Property Rights)

Daha önce de belirtildiği üzere, PAT anlayışında mülkiyet hakları kişilerin davranışlarını belirlemektedir. Daha yalın bir ifade

ile sözleşmelerde belirlenecek fiziksel varlıkların (physical assets) mülkiyeti, o varlıkların kullanımına ilişkin kararları etkileyecek; ayrıca bu kullanımın getireceği karı ve maliyeti kimlerin üstleneceğini ortaya koyacaktır. Bu çerçeveden, bakıldığında PAT'ın şirket yönetimini; fiziksel varlıkların kullanım hakkı verilen yöneticiler, onların bu kullanım kararlarını denetleyen kurul ve varlıkların gerçek sahipleri arasındaki ilişkiler olarak görmesi şaşırtıcı değildir. Üretimde kullanılan fiziksel varlıklar üzerinde kullanım hakkı, alınan kararları şekillendirmektedir. Örneğin, profesyonel yöneticiler bu varlıkların sahipleri değildir ve bu varlıkların kullanımında gösterecekleri özen, bu varlıklara sahip olmaları halinde gösterecekleri davranışlardan farklı olacaktır. Bu anlayış çerçevesinde; bir çok okuyucunun aklına geleceği üzere firmalar yöneticilere sözleşmelerde sadece belli bir ödeme sunmamakta, firmanın yıl sonu karından pay sağlayan hisse senetleri vererek yöneticileri bir bakıma bu varlıkların sahibi haline getirmektedirler.

Günümüz üretim koşullarında sadece fiziksel varlıkların ve bu varlıkların kullanım hak-

“ Firmalar yöneticilere sözleşmelerde sadece belli bir ödeme sunmamakta, firmanın yıl sonu karından pay sağlayan hisse senetleri vererek yöneticileri bir bakıma bu varlıkların sahibi haline getirmektedirler. ”

kına odaklanan bir şirket yönetimi anlayışının gerçekçiliği ve geçerliliği çokça sorgulanmaktadır (Zingales, 1998). Özellikle akademisyenler, innovasyonun şirketlerin rekabetçi üstünlüklerini belirleyen bir gelişme olduğunu vurgulamakta (Rajan ve Zingales, 2000; Lazonic, 2007; Mary O'Sullivan, 1998) ve bu çerçevede insan varlığının şirketlerin hayatta kalmalarında vaz geçilmez bir girdi olduğunu belirtmektedirler.

PAT anlayışında bu bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır çünkü insan varlığının mülkiyet hakkı olamaz. Bu sebeple, akademisyenler şirket yönetiminde özellikle uzman iş gücünün dikkate alınması gereken bir grup olduğunu vurgulamaktadırlar (Rajan ve Zingales, 2000). Firmaların hayatta kalabilmesi, innovasyon ve AR&GE çalışmaları göz önüne alındığında, bir güç odağı haline gelen uzman iş gücünün kontrol edilmesi şirket yönetiminde incelenmeye başlayan bir konu haline almıştır.

Etkinlik (efficiency through profit maximization)

Daha önce belirtildiği üzere, PAT anlayışı firmayı bir üretim fonksiyonu olarak görmektedir ve bu üretim fonksiyonu maliyetlerin minimize edilmesi yoluyla ikinci en iyi optimizasyon noktasına ulaştırılmak istenmektedir. Amaçlanan etkinlik, kaynak dağılımındaki etkinliktir, çünkü her bir firmanın etkinliği toplumsal refahın etkinliğini sağlamaktadır (Grossman ve Hart, 1983). PAT'ın önemli özelliklerinden biri neo-klasik teorinin öne sürdüğü tam rekabetçi ortam

etkinliğinin sağlanamaya-
cağı, bunun sebebinin ise
kişilerin fırsatçı olması ve
bilgi farklılıklarının ahlaki
çöküş (moral hazard)
ve ters seçim (adverse
selection) sorunlarına yol
açacağıdır (Jensen ve
Meckling, 1976). Bu çer-
çevede, bu sorunlar belir-
tildiği üzere tescilci mali-
yetlerine sebep olacaktır.

Bu çerçevede, akademis-
yenler iki temel sorun dile
getirmektedir. İlk olarak
literatürde en popüler tar-

tışmanın tarafı olan Stakeholder Theory taraftarı akademisyenler (Phillips, Freeman ve Wicks, 2003; Donaldson ve Preston, 1995), firmaların bir üretim fonksiyonu olarak görülmesine ve buna bağlı olarak tek amacın karın maksimizasyonu olmasına ilişkin PAT'ın temel düşüncesine karşı çıkmaktadırlar. Stakeholder Theory anlayışı firma etkinliklerini bir değer zinciri olarak görmekte ve bu değer oluşturulmasında emeği geçen herkesin, çalışanların, tedarikçilerin, alıcıların ve diğer aktörlerin oluşturulan kazançtan pay almaları gerektiğini savunmaktadır. Bu çerçevede, alternatif bir yönetim teorisi olarak nitelendirilse de aslında Stakeholder Theory, yazarları tarafından bir işletme teorisi olarak görülmekte ve şirket yönetimine ilişkin alternatif mekanizmalar sunulmamaktadır. 1980'lerden beri çalışılan Stakeholder anlayışı malesef paradigmaya ciddi anlamda bir alternatif getirememektedir.

Diğer önemli bir görüş ise literatürde çok araştırılan bir konu olmamasına rağmen firmaların üretim fonksiyonu olarak görülmesine ilişkin önemli soru işaretleri ortaya koymaktadır.

“ **Firmaların hayatta kalabilmesi, innovasyon ve AR&GE çalışmaları göz önüne alındığında, bir güç odağı haline gelen uzman iş gücünün kontrol edilmesi şirket yönetiminde incelenmeye başlayan bir konu haline almıştır.** ”

Belirsizlik (uncertainty) firmaların kaçamadığı bir gerçeklik olarak kabul edilmekte, günümüzde sürekli değişen ve iç içe giren iş dünyasının yarattığı çevresel belirsizlik (environmental uncertainty) (Milliken, 1987; Dequech, 2006) şirket yönetimi üzerinde belirleyici bir rol oynadığı araştırmalara konu olmaktadır (Denzau ve North, 1994; Langlois ve Cosgel, 1993; Boudreaux ve Holcombe, 1989; Velamuri ve Venkataraman, 2005) PAT anlayışı üretimin, çalışanların emekleri (effort) ve doğanın belirsizliği (state of nature) ile belirlendiğini öngörmekte, bu çerçevede, yöneticilerin daha çok emek koyması halinde üretimin artacağını varsaymakta ve doğanın belirsizliği göz ardı edilmektedir (Shavel, 1979; Ross, 1973; Stiglitz, 1974, Holmström, 1979).

PAT anlayışındaki belirsizlik karşımıza yöneticiler ve firma sahipleri arasındaki bilgi farklılığı olarak çıkmaktadır (Ees, Gabrielsson ve Huse, 2009; Nilakant ve Rao, 1993). Diğer bir deyişle, firma sahipleri yöneticilerin emeklerini nitelik ve nicelik olarak değerlendirememektedirler. Bu çerçevede yöneticiler daha az emekle daha çok iş yapmış gibi görünebilmekte (moral hazard) ya da ödeme planlarını yapması gereken firma sahipleri, yöneticilerin kararlarını yanlış değerlendirerek (adverse selection) etkin olmayan ödeme planları seçebilmektedir. PAT anlayışındaki belirsizlik tam olarak yöneticinin harcadığı emeğe ilişkin bilgi eksinliğinden kaynaklanan belirsizliktir. Elbette, bu belirsizlik tanımı akademisyenlerin yaptığı sınıflandırmalarda sadece

bir tür belirsizliğe karşılık gelmektedir. Bu tür bir belirsizlik Prof. Simon'nın yaptığı rasyonel kişi ayırımına uyum göstermekte ve zayıf belirsizlik (weak uncertainty), Knightian Risk ya da Akerlofian belirsizlik olarak adlandırılmaktadır (Dequech, 2006; Akerlof, 1970). Diğer bir deyişle, PAT belirsizliği, sınırlı rasyonel olan kişilerin çevrelerini kısıtlı algılamalarına ilişkin oluşan belirsizliktir.

Milliken (1987:136) kişisel ve çevresel belirsizlik arasında ayırım yapmış; kişisel belirsizliği Simon'ın tanımına uygun olarak kişilerin etrafında olan herşeyi algılayamaması, çevresel belirsizliği ise olan bitenin öngörülememesi olarak nitelendirmiştir. Bu çerçevede, PAT anlayışının yöneticilerin ve firma sahiplerinin kişisel belirsizlikleri üzerine kurulduğu kabul edilebilir. Ancak, çok önemli bir nokta, bir boşluk ortaya çıkmaktadır: PAT anlayışında yöneticilerin emekleri ve verdikleri kararların firma sahiplerinin çıkarlarını gözetip gözetmediği kontrol edilmektedir. Tek amaç bu kararların sahiplerin karlılıklarını maksimize eden kararlar olmasıdır. Bu kararların çevresel belirsizlikten bağımsız gerçekleştirildiğinin var sayıldığı anlaşılmaktadır. Diğer bir deyişle, tüm belirsizlik kontrol edilebilir ve böylece hesaplanabilir bir hale sokulmaktadır.

"Effectiveness of PAT Governance Mechanisms Under Knightian Uncertainty", göstermektedir ki, tüm üretim kararlarının sonuçlarının öngörülüp gerçekleşme olasılıklarıyla eşleştirilip bir değer fonksiyonu oluşturmak ve bunu maksimizasyon analizine dahil etmek mümkün olmamaktadır. Prof. Knight, bu çerçevede PAT belirsizliğini risk olarak adlandırmış, gerçek belirsizliğin ise öngörülmesinin ve hesaplamalara konu edilmesinin mümkün olmadığını vurgulamıştır (Knight, 1921; Denzau ve North, 1994, Boudreaux ve Holcombe, 1989). Bir

örnek vermek gerekirse Sony'nin ilk kez Play Station üretim kararını ya da Appel'in ilk kez iPhone üretim kararını vermesini gösterebiliriz. Daha önce pazarda bir örneği olmayan bir ürünün üretim kararında kar hakkında bir tahmin öngörmek bunun gerçekleşmesine ilişkin olasılık hesaplamaları yapmak PAT anlayışı çerçevesinde her zaman mümkündür. Dolayısıyla, bu hesaplamalar yapılmakta ve CEO bu kararlar arasından kar maksimizasyonu sağlayacak olanı seçmektedir.

Bu noktada, firmaların yeni ürün kararlarında bu tür hesaplamaları her zaman yapmasın mümkün olmamaktadır. Şirket yöneticilerinin bu noktada basit bir muhasebe hesabı yaparak dev firmaların üretim kararlarını verdikleri gerçekçi değildir. Buna paralel olarak, Prof Knight'ın (1921) belirttiği gibi bu karar girişimcinin takdirinden (entrepreneurial judgment) başka bir şey değildir. Üst yöneticilerin (CEO) aldıkları ücretlere bakıldığında genel bir bilgisi olan kişinin dahi şüpheyle bakacağı bu basit yönetici anlayışı yakın zamanda çalışmalara konu olacaktır.

Tartışma ve Gelecek Araştırmalar

Literatürde bazı sorulara ilişkin tartışmalar devam etmekte ve gelecek tartışmalara işaret vermekte, olgunlaşan düşüncelerin gelecek araştırmalarda bilim dünyasına katkıda bulunması temenni edilmektedir. Bu sorulardan bazıları şunlardır:

- Sadece yönetici ve mülkiyet hakkı olanların düşünüldüğü bir şirket yönetimi ne kadar gerçekçidir? Sürdürülebilir midir?
- Belirsizlik, şirket yönetiminin yeni mekanizmalar geliştirmesini gerektirir mi?
- Firmaların sorumlulukları sadece hisse sahiplerine karşı mıdır?

- d) Özel sektör için düşünülen bu klasik yönetim anlayışının kamu yönetiminde, kar amacının olmadığına dikkat edelim, uygulanabilirliği nedir? Farklı bir kamu yönetimi anlayışı mevcut mudur?
- e) Şirketler için yönetime konu edilmesi gereken guruplar, süreçler ve değişkenler nelerdir? Bunların sadece iç yönetimden kaynaklandığını düşünmek ne kadar gerçekçidir?
- f) Şirket insan ürünü yasal bir oluşum ise ve farklı amaçlar, güdüler, ihtiyaçlar duyan insanlardan oluşuyor ise, sadece kontrol etmek üzerine kurulu bir anlayış ne kadar verimli olabilir?
- g) Büyük firmaların hiyerarşik ve yapısal örgütlenmeleri düşünüldüğünde, şirket yönetiminin sadece yönetim kurulunun ve hisse sahiplerinin sorumluluğunda olması mümkün müdür? Liderlerin (CEO), diğer müdürlerin (managers) ve hatta çalışanların (employees) şirket yönetimine katılması mümkün müdür? Getirileri ve götürüsü ne olabilir?
- h) Eğer şirket yönetimi çalışanların davranışlarının kontrol edilmesine ilişkin ise üst düzey yöneticilerin dışında tüm karar alma sürecine katılan aktörlerin bu kontrole ihtiyaç duymadığını varsaymak tutarlı mıdır?

Elbette bu soruları çoğaltmak mümkündür. Bu sorular sorulmaktadır ve bilim insanları bu konulara odaklanmaya başlamıştır, ancak şu an için son durum halen PAT'in teoride ve pratikte tartışmasız baskın anlayış oluşudur.

Kişisel öngörülerimi paylaşmak isterim:

Şirket yönetimi teorisinde liderlik teorisiyle ilişki kurulmaması literatürdeki önemli eksikliklerden biridir. Örneğin, üretimdeki değişikliklerin git-

tikçe daha çok insan varlıklarına bağımlı hale geldiğini, bu çerçevede çalışanların bir güç odağı olarak gerek idarede gerekse yönetimde söz hakkı bulmaya başladığını biliyoruz. Japonya örneği, çalışanların ne denli güçlü bir sınıf olabileceğini göstermektedir. Bu çerçevede, uzman kişilerin şirket hedefleri çerçevesinde yönlendirilmesinin sadece sözleşmelerde belirtilen maddi, önceden belirlenmiş unsurlarla sağlanmasının beklenmesi gerçekçi olmayacaktır. İşte bu noktada liderlik teorisi, kişilerin davranışlarını yönlendirme noktasında, şirket yönetimi konusunda çalışılacak konulardan biri olacaktır.

Diğer bir gelecek çalışma konusu ise, dikey yönetimin gittikçe karmaşık ve zor bir hal almışından doğacaktır. Literatürdeki yönetim teorilerinin hemen hepsi büyük halka açık şirketler için düzenlenmiştir. Bu tür büyük şirketlerin yapısal oluşumları ve çalışan sayısı ve hatta farklı coğrafyalarda yerleşmiş bağlı kuruluşları düşünüldüğünde, şirketin CEO ve yönetim kurulu tarafından kontrol edilmesinin olanaksızlaştığı anlaşılabilir bir yorumdur. Örneğin bu çerçevede işletme teorisinde "işletme teknikleri ve metotları" başlıklarında yatay örgütlenme öngören metotlar karar alma süreçlerine çalışanları dahil etmiştir. Buna paralel bir bakış açısıyla, kişilerin kendi kontrollerini ya da iş arkadaşlarının birbirlerini kontrol ettiği yeni yönetim mekanizmaları gelecekte şirket yönetiminde konuşulacak başka bir konu olarak karşımıza çıkması muhtemeldir.

Son olarak, belki de en önemlisi, alternatif şirket yönetimi teorileri kesinlikle ortak bir paydadan yoksundur. Bu çalışmaların dağılmasına, konuların tam anlaşılmasına ve argümanlar arasında bağlar kurulmamasına yol açmaktadır. Mevcut paradigmaya alternatif olacak bir teorisinin oluşturulması için bu eksiklik giderilme-

lidir. Benim düşüncem bu temel karar alma teorisi (decision making theory) üzerine kurulması gerektir. Bence bir şirkette alınan kararlar şirket yönetimine olan ihtiyacın temel nedenidir. Düşünün ki, yönetenler bir karar almakta ve tüm şirket bu karar doğrultusunda her gün bu karara paralel onu gerçekleştiren mikro kararlar almaktadır. Bu çerçevede, şirket yönetimi sadece hali hazırda alınmış kararların kontrolü olmaktan daha fazlasıdır. Kişilerin bu tamamlayıcı kararları alabilmesini sağlamak için gerekli adımların atılması da şirket yönetimidir. Bu noktada elbette, en önemli soru kişilerin bencil olup olmadığından çıkmakta, bireylerin aldıkları kararlar olmaktadır.

Sonuç

Şirket yönetimi göz ardı edilemeyecek kadar önemli bir konudur (Williamson, 2000). Bu konuda yapılacak araştırmalar, bu araştırmalar sonucu oluşturulacak üniversite kürsüleri gelecek nesil yöneticilerinin şirket yönetimine olan bakış açısını doğrudan etkileyecektir (Goshal, 2005). Bu sebeple, sadece akademisyenler değil uluslararası kuruluşlar (OPEC), ulusal hükümetler (İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri) şirket yönetimi konusunda doğrudan sorumluluk almakta ve bu konuya ilişkin akademik makaleler, araştırma raporları ve hatta kanunlar yayımlamaktadırlar. Ülkemizde

“ **Uzman kişilerin şirket hedefleri çerçevesinde yönlendirilmesinin sadece sözleşmelerde belirtilen maddi, önceden belirlenmiş unsurlarla sağlanmasının beklenmesi gerçekçi olmayacaktır. İşte bu noktada liderlik teorisi, kişilerin davranışlarını yönlendirme bağlamında, şirket yönetimi konusunda çalışılacak konulardan biri olacaktır.** ”

uygulanmakta olan şirket yönetimi anlayışına ilişkin yapılacak araştırmalar hızla özel sektör bazında zenginleşen ekonomimiz için hayati bir önem taşıyacağı kuşkusuzdur. Şirket yönetimi konusunun üniversitelerimizde tercih edilen bir bilim dalı haline getirilmesini, sivil toplum örgütlerince ele alınmasını, hükümetlerin makro ekonomik programlarında bu konuyu ciddiyetle hesaba katmalarını ve bilim insanlarıncaya yapılan araştırmaların hızla artmasını tüm kalbimle diliyorum.

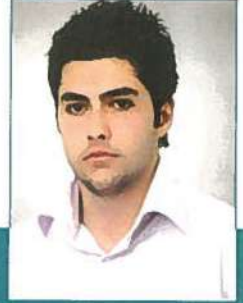
Bu dünya, gördüğümüz her şey insan eliyle yapılmıştır, sizin benim gibi insanlar tarafından. Ancak, asıl mesele bu dünyayı yaratmak değildir yaratılanları DAHA FAZLA SAYIDA İNSAN İÇİN DAHA FAZLA FAYDA SAĞLAYACAK şekilde idare etmek ve yönetmektir.

Kaynakça

- Agrawal, A. ve Chadha S; 2005; "Corporate Governance and Accounting Scandals" Journal of Law and Economics,- JSTOR
- Aguilera, R.V. ve Jackson, G.; 2008, "Comparative and international corporate governance", The Academy of Management Annals, 2010 - Taylor & Francis.
- Akerlof, G.A.;1970;"The market for" lemons": Quality uncertainty and the market mechanism" - The quarterly journal of economics,- JSTOR
- Berle, A.A.; Means, G.G.C.;1932; [BOOK] "The modern corporation and private property" - books.google.com
- Boudreaux, D.J. ve Holcombe, R.G.;1989; "The Coasian and Knightian theories of the firm" - Managerial and Decision, Wiley Online Library

- Bradley Michael, Cindy A., Schipani Anant K., Sundaram ve James P. Walsh, 1999; "The Purposes and Accountability of the Corporation in Contemporary Society: Corporate Governance at a Crossroads"; Law and Contemporary Problems, Vol. 62, No. 3, Challenges to Corporate Governance; pp. 9-86
- Daily, C.M., Dalton. D.R., Cannella, A.A., 2003; "Corporate Governance: Decades of Dialogue and Data." - Academy of Management Review, - amr.aom.org
- Denzau, A.T.; North, D.C.; 1994; "Shared mental models: ideologies and institutions", Wiley Online Library
- Dequech, D.; 2006; "The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty"- Journal of Economic Behavior & Organization, - Elsevier
- Dixit, A.; 2009; "Governance institutions and economic activity"; - The American Economic Review, JSTOR.
- Donaldson, Thomas, 2012, "The epistemic fault line in corporate governance", - Academy of Management Review.
- Donaldson T. ve Preston, L.E.; 1995; "The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications"; Academy of management Review, - JSTOR
- Eisenhardt, K.M.; 1989; "Agency theory: An assessment and review"; Academy of management review, - JSTOR
- Gillan, S.L.; 2006; "Recent developments in corporate governance: an overview" Journal of Corporate Finance, Elsevier.
- Goshal, S.; 2005; "Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices."; Academy of Management Learning & Education, 2005 - amle.aom.org
- Grossman, S.J. ve Hart, O.; 1983; "An analysis of the principal-agent problem" - Econometrica: Journal of the Econometric Society, 1983 - JSTOR
- Green, R.M., 1993 "Shareholders as stakeholders: Changing metaphors of corporate governance"; Wash. & Lee L. Rev., 1993 - HeinOnline from; <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/waslee50&div=73&id=&page=>
- Hart, O.; 1995; "Corporate governance: some theory and implications" - The Economic Journal, 1995 - JSTOR
- Holmsrötöm, B.; 1979; "Moral hazard and observability" - The Bell Journal of Economics, - JSTOR
- Jensen, M.C. ve Meckling, W.H.- 1976, "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure", Journal of financial economics, - Elsevier.
- Klein, P.G.; 1988; "Entrepreneurship and corporate governance"- The Quarterly Journal of Austrian Economics, Springer
- Knight, F.; 1921; "Risk, uncertainty and profit" - Houghton Mifflin, Boston
- Langlois, R. N. ve Cosgel, M.M.; 1993; "Frank Knight on risk, uncertainty, and the firm: a new interpretation" - Economic Inquiry, - Wiley Online Library
- Lazonick, W.; 2007; "The US stock market and the governance of innovative enterprise" - Industrial and Corporate Change, - Oxford Univ Press
- Milliken, F.J.; 1987; "Three types of perceived uncertainty about the environment: State, effect, and response uncertainty"; Milliken-Academy of Management review, - JSTOR
- Mulherin, J.H.; 2004, "Corporations, collective action and corporate governance: One size does not fit all"; Policy Challenges and Political Responses, 2005 - Springer
- Nilakant, V. ve Rao, H.; 1994; "Agency theory and uncertainty in organizations: An evaluation"; Organization studies, - oss.sagepub.com.
- O'Sullivan M.; 1998; "The innovative enterprise and corporate governance" - Cambridge Journal of Economics, CPES
- Phillips, R. R.E. Freeman ve AC Wicks; 2003; "What stakeholder theory is not"; - Business Ethics Quarterly, - JSTOR
- Rajan, Raghuram G. ve Zingales, L. 2000; "The Governance of the New Enterprise" NBER Working Paper No. 7958
- Ross, S.A.; 1973; "The economic theory of agency: The principal's problem" - The American Economic Review, - JSTOR
- Shapiro, S.P.; 2005; "Agency theory"; Annual review of sociology, - JSTOR
- Shavel, S.; 1979; "Risk sharing and incentives in the principal and agent relationship" - The Bell Journal of Economics, - JSTOR
- Simon, Herbert A. , 1962, "New Developments in the Theory of the Firm"; The American Economic Review Vol. 52, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-Fourth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1962), pp. 1-15
- Stiglitz, J.E.; 1974; "Incentives and risk sharing in sharecropping" - The Review of Economic Studies, - JSTOR
- Velamuri, S.R. ve Venkataraman, S.; 2005; "Why stakeholder and stockholder theories are not necessarily contradictory: A knightian insight"- Journal of Business Ethics, - Springer
- Walsh, J.P. ve Seward, J.K.; 1990 "On the Efficiency of Internal and External Corporate Control Mechanisms." - Academy of Management Review - amr.aom.org
- Williamson, O.E.; a-1988; "Corporate finance and corporate governance"
- Williamson - The journal of finance, 1988 - Wiley Online Library
- b- 2005, "The economics of governance"-The American Economic Review, - JSTOR
- c- 2007, "Transaction cost economics: An introduction" - econstor.eu
- Zingales, 1998, Corporate Governance in the New Palgrave Dictionary of Economics and the Law (London: Macmillan, 1998, pp. 497-503.)

GÜMRÜK VE TİCARET UZMAN YARDIMCILIĞI EĞİTİM SÜRECİ ÜZERİNE BİR ANALİZ



Gencer KARAGENÇ

Gümrük ve Ticaret Uzman Yardımcısı
G.Karagenc@gtb.gov.tr

Günümüz kamu kariyer sisteminde “uzmanlık” statüsü her geçen gün önem kazanmakta, personel sayısındaki gözle görülür bir artışla birlikte nicelik olarak da büyümektedir. Bu yazıda da teorik olarak her kamu kurumunda bulunan fakat kurumların görev alanları gereği çeşitli farklılaşmalar gösteren hazırlayıcı eğitim sürecinin Bakanlığımızdaki uygulamasının yeni göreve başlayan bir uzman yardımcısının gözünden anlatılması amaçlanmaktadır.

Eğitim sürecinin teknik detaylarına girmeden önce, biraz eğitim dairesinin fiziksel özelliklerinden bahsetmenin faydalı olacağına inanıyorum. Bu noktada resmi internet sitemizde kolaylıkla bulabileceğimiz arazinin kaç dönüm olduğu,

binanın kaç toplantı salonuna sahip olduğu, aynı anda kaç kişiye hizmet verebileceği gibi detaylar yerine tecrübelerimi aktarmanın daha gerçekçi bir analiz olacağını düşünüyorum. Eğitim Dairemiz her ne kadar mülki sınırlar itibarıyla Ankara sınırları içinde yer alsa da akıllı telefonlarımızın Çubuk olarak algıladığı bir mevzide bulunmaktadır. Bu yönü itibarıyla günlük takriben gidiş-dönüş 1,5 saatlik yol anlamına gelmektedir. Bu bağlamda 4 ay boyunca kayda değer bir zamanımızı yolda geçirdiğimizi söylememiz çok da yanlış olmayacaktır. Bu tesisin en azından Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın yeni hizmet binası yakınında bir yere inşa edilmesi kuşkusuz daha olumlu sonuçlar yaratabilirdi ama bu yapılamadığı için yeni Uzman Yardımcı-

ları promosyon arkadaşlığının yanında uzun yol dostluğu da geliştirmiş oldu. Binanın dış görünüş, çevre düzenlemeleri, eğitim verilen sınıflar ve personelin çalıştığı odalar itibariyle devlet kurumlarının genel ortalamasından iyi, Ankara dışından eğitime gelen personelin konakladığı odaların ise tatmin edici düzeyde olduğunu söylememiz yanlış olmayacaktır. Sosyal açıdan ise binada halı saha, basketbol sahası ve masa tenisi masaları bulunmaktadır. Bunların yanında 1 adet fitness salonu ve yapım aşamasında bir yüzme havuzu da bulunmaktadır.

Eğitim sürecimiz resmi olarak 28 Ocak 2013 günü başlasa da bu tarihten önce işe başlamış bazı arkadaşlarımız süreci mümkün olduğunca iyi değerlendirerek eğitim dairesini keşfe çıkmış ıssız koridorlar ve uçsuz bucaksız araziye, bir kaşif edasıyla tarayarak benim gibi sıkıntılı muvafakat süreçlerinden ve çeşitli diğer sebeplerden dolayı işe geç başlayan arkadaşlarına adeta bir kılavuz olmuşlardır. (İlerleyen tarihler-

de bahsettiğim bu ıssız koridorlardan eser kalmadığını; Müfettişler ve Muayene ile Muhafaza Memurlarının katılmasıyla hareketli bir çalışma ortamının bulunduğunu belirtmem gerekir.) Eğitim programımıza 13. promosyondan 45, hazırlayıcı eğitimini alamadıkları için bizlerle birlikte eğitim sürecinde bulunan 12. promosyondan da 6 arkadaşla birlikte 51 kişi olarak başladık. Bu süreç temel itibariyle Bakanlık birimlerinin Genel Müdürlük bazında tanıtılması, mevzuat eğitimi ve kişisel gelişim derslerinden oluşan bir programı kapsamaktaydı. Eğitim süreleri, öğleden önce 3 saat ve öğleden sonra 3 saat olarak belirlense de fiiliyatta çeşitli kaymalar ve değişiklikler olabiliyordu.

3 bölüme ayırdığım eğitim programı sürecini tek tek inceleyerek anlatmanın daha iyi olduğunu düşünüyorum.

1- Genel müdürlüklerin – ilgili paydaş kurumlarının tanıtılması, eğitim sürecinin önemli ve



gerekli parçalarından birini oluşturmaktaydı. Kuruma yeni başlayacak bir Uzman Yardımcısı için bu eğitimin yapılması hem kurumu tanıyabilmek hem de görev alanlarını mümkün olduğunca iyi kavrayabilme adına oldukça önemli bir nitelik taşımaktaydı. Ayrıca bu eğitimlere Genel Müdürlerin çoğunun bizzat katılması ve göreve yeni başlayanlarla birebir ilişki kurması, işe yeni başlayan bir kariyer meslek memuru için aidiyet bağına kesinlikle arttıran bir unsurdur. Aynı şekilde eğitim sürecimizin açılışında Müsteşar Yardımcımız Sezai Uçarmak'ın, kapanışta da Müsteşarımız Ziya Altunyaldız ve Müsteşar Yardımcımız Mehmet Güzel'in teşekkürleri de motivasyona olumlu katkı yapan unsurlar arasında değerlendirilebilir.

Bu başlıkta anlatmam gereken diğer bir husus ise özel sektör temsilcilerinin bizzat tanıtıma gelmesidir. Sektördeki önemli firmalarda kendine yer edinmiş ve önceki yıllarda bakanlığımızda çalışmış bazı isimlerin tecrübelerini aktarması programın gerçekten önemli bir artışıydı. Bu noktaya ilgili yapılabilecek tek eleştiri, gelen bazı üstadların özel sektördeki tecrübelerini aktarmak yerine detay bir gümrük konusunu incelikleriyle anlatma yöntemini seçip bizleri gümrük mevzuatının karanlık dehlizlerinde kaybetmeleri olarak söylenebilir. Fakat bunun da kesinlikle katılan özel sektör temsilcilerinin bilgi verme konusundaki iyi niyetlerinden ve programın o şekilde kaydedilmesinden kaynaklandığını düşünüyorum. Bu tip temsilcilerle doğrudan söyleşi tarzında bir program tercih edilmesi kuşkusuz daha yararlı olacaktır. Aslına bakıldığında fiiliyatta her şekilde belli bir aşamadan sonra katılımcıların sorularıyla olay bu yöne meyletmıştır.

2- Gelelim kanımca programın en sıkıntılı bölümü olan **mevzuat eğitime**; bu kısım temel itibarıyla oldukça kapsamlı bir mevzuatı ve 12 sınavdan oluşan bir periyodu içermekteydi. 2011 yılındaki 640 sayılı KHK ile oluşan yeni teşkilat yapısıyla birlikte hem gümrük ve hem de ticaret mevzuatından sorumlu bir bakanlık olmamızdan dolayı, uzman yardımcılarımıza hem gümrük hem de ticaret tarafının eğitiminin verilmesi planlandı. Bu da gerçekten hem eğitimi veren uzmanlar hem de eğitimi hazmetmesi gereken bizler tarafından oldukça büyük bir güçlük teşkil etmekteydi. Bu noktada bu aşamanın veriminin çok yüksek olmadığı kanaatindeyim. Eğitime gelen değerli Daire Başkanları ve Uzmanlar tarafından da teyit edilen bir bilgi olan, konulara oldukça ilgili bir promosyon olmamız hususuna rağmen, belli konularda çok zorlandığımızı, sıkıldığımızı ve gereksiz bulduğumuzu belirtmem gerekir. Bu noktada bir çözüm önerisi olarak, insanların genel müdürlüklerinin eğitim programı başlamadan belirlenmesi söylenebilir. Bu olduğu takdirde kişilere tüm mevzuat yerine bağlı oldukları genel müdürlük özelinde, bu olmasa bile en azından daha makro (sadece gümrük mevzuatı ya da sadece ticaret mevzuatı) bir düzeyde eğitim verilerek daha fazla verim alınabilir. Çünkü henüz gümrük veya ticaret uygulamalarıyla hiç karşılaşmamış bir kitleye çok derinlikli bir mevzuat bilgisi vermenin çok da optimal sonuçlar doğurmadığı kanaatindeyim. "Uzmanlık" dediğimiz kavramın temel itibarıyla sınırları belirlenmiş belli bir alanda derinlemesine bilgi sahibi olmak anlamına geldiği düşünülürse, bu kadar geniş bir alanda kısa bir sürede bilgi sahibi olabilmeyenin çok da olanaklı olmadığını

düşünüyorum. Zaten eğitim süresinin diğer kamu kurumlarına oranla daha uzun olmasına sebep olan birincil faktöründe mevzuat eğitiminin yoğunluğu olduğu çok belirgin olarak karşımızda durmaktadır.

- 3- Son olarak ise **kişisel gelişim derslerinden** bahsetmek istiyorum. Bu kısım esas itibariyle bazı konular itibariyle kesinlikle iyi düşünülmüş ve planlanmıştır. Doğru ve etkili bir iletişimin birçok sorunun çözümü olduğu günümüz dünyasında, bunu geliştirmeye yönelik verilen eğitim faydalı olmuştur. Protokol teknikleri, uluslararası ilişkiler, diksiyon gibi spesifik konularda verilen eğitim ve seminerler katılımcıların gerçek anlamda kendilerini geliştirmelerine ve eğlenceli dakikalar geçirmelerine olanak sağlamıştır. Ancak sayılan hususlardaki eğitimler ne kadar faydalıysa konunun gerçek anlamda uzmanı olmayan kimselerce verilen kişisel gelişim derslerinin verimsizliği de açıkça katılımcılar tarafından hissedilmiştir. Bu bağlamda eğitim dairesinde bu konuda hem çok iyi sunumlar gördüğümüzü fakat aynı zamanda bazı yetersiz derslere de katıldığımızı söylemem gerekir. Ancak en

başta da belirttiğim üzere eğitim programının bu bölümü kağıt üstünde iyi kurgulanmış geliştirilmeye en açık bölümdür. Kesinlikle de her geçen yıl daha iyiye gideceğine inanıyorum.

Yukarıda sayılan süreçleri tamamlayıp ilgili genel müdürlüğünde göreve başlamış bir uzman yardımcısı olarak şunu söylemeyi hem kendi adına hem de promosyon arkadaşlarım adına bir borç biliyorum. Eğitim Dairesi Başkanlığı çeşitli olumsuzluklarına, dezavantajlarına rağmen; bütün bu eksiklerini kapatacak kadar ilgili ve yardımsever bir personel yapısına sahip bulunmaktadır. Eğitimde olduğumuz sürece boyunca dile getirdiğimiz her türlü sorunumuzla ellerinden geldiği ölçüde ilgilenen, başta Başkanımız Önder Uysal olmak üzere, Başkan Yardımcımız Selim Erincik, Şube Müdürümüz Yakup İpek ve sınıf sorumlumuz Arzu Berksun'a burdan bir kere daha teşekkür ediyorum.

Birçok anı biriktirip, çok iyi arkadaşlıklar kurduğumuz bu sürecin, bizden sonra gelecek arkadaşlar içinde en az bizim için olduğu kadar faydalı olmasını diliyor, yeni göreve başlayacak arkadaşlara şimdiden hayırlı olsun diyorum.



GÜMRÜK VE TİCARET UZMANLARI DERNEĞİ ULUSLARARASI LOJİSTİK SEMPOZYUMU DÜZENLEDİ

Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği tarafından düzenlenen “**Uluslararası Lojistik Sempozyumu**” 8 Haziran 2013 tarihinde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Konferans Salonu’nda gerçekleştirildi. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Sn. Ziya ALTUNYALDIZ’ın himayelerinde gerçekleştirilen sempozyumda, lojistik konusunda önde gelen yerli ve yabancı birçok akademisyen ve profesyonel bir araya geldi. Sempozyumda lojistiğin dünü, bugünü ve geleceği konuları tartışılarak; Türkiye’de lojistik sektörüne ilişkin gelişmeler üzerinde duruldu.

Sempozyuma konuşmacı olarak Finlandiya Turku Üniversitesinden Prof. Dr. Lauri Ojala, Almanya Bremen Denizcilik Ekonomisi ve Lojistik Enstitüsü’nden Prof. Hans-Dietrich Haasis, Danimarka Aalborg Üniversitesi’nden Dr. Jor-

gen Kristiansen, Hollanda Eindhoven Teknik Üniversitesi’nden Prof. Dr. Albert Veenstra, Maltepe Üniversitesi’nden Prof. Dr. Mehmet Tanyaş, Dokuz Eylül Üniversitesi’nden Prof. Dr. Okan Tuna, UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, UND Başkan Yardımcısı H. Cahit Soysal, TOBB-UND Lojistik Yatırımlar A.Ş. Genel Müdürü Selçuk Yılmaz, Ankara Lojistik Üssü Başkan Vekili Erhan Gündüz ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’ndan Gümrük ve Ticaret Uzmanı Barış Biçimseven katıldı. Moderatörlük görevini Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’ndan Daire Başkanı Ersay Cete ve Gümrük ve Ticaret Uzmanı Barış Biçimseven üstlendi.

Sempozyumun sunuş konuşmasını gerçekleştiren Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Sinem Taştan da lojistiğin Türkiye için önemli bir sektör olduğu-

nu belirterek, sektörün gelişmesi için gayret gösterdiklerini kaydetti. Etkinliğin Dernekçe gerçekleştirilen ilk uluslararası etkinlik olduğuna dikkat çeken Taştan, Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneğinin benzer etkinlikleri gerçekleştirmek amacıyla çalışmalarını sürdürceğini ifade etti.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Ziya Altunyaldız açılış konuşmasında, dünya ekonomisi içinde söz sahibi olmak isteyen ülkelerin lojistik sektörüne büyük önem verdiğine dikkati çekerek, kendilerinin de sektörün gücüne ve kapasitesine inandıklarını belirtti. Türkiye’de lojistik sektörünün kısa zaman içinde yüksek büyüme rakamlarını yakaladığını ifade eden Altunyaldız, yine de bunu yeterli bulmadıklarını söyledi. Altunyaldız, “Türkiye, batısında dünya ticaretinin yüzde 40’inin yapıldığı ve dünya nüfusunun yüzde 11’inin yaşadığı Avrupa, doğusunda ise dünya ticaretinin yüzde 25’inin yapıldığı ve dünya nüfusunun yüzde 61’inin yaşadığı Asya arasında yer alıyor. Türkiye, küreselleşen dünyada bulunduğu konum itibarıyla lojistik merkez olma yolunda ilerliyor.” değerlendirmesinde bulundu.

Finlandiya Turku Üniversitesi Lojistik Bölümü’nde profesör ve bölüm başkanı olarak çalışan Prof. Dr. Lauri Ojala, Dünya Bankası’nca yayınlanan Lojistik Performans Endeksi’nin hazırlanma süreci hakkında detaylı bilgiler vererek, Türkiye’nin bu endeks içindeki yeri ile ilgili tespitlerde bulundu.

Hollanda’nın Eindhoven Teknik Üniversitesi’nde Uluslararası Ticaretin Kolaylaştırılması ve Lojistik konusunda öğretim üyesi olarak görev yapan Prof. Dr. Albert Veenstra uluslararası ticaretin kurallara uygunluğu ve kontrolündeki yenilikler ile ilgili detaylı bir sunum gerçekleştirdi.

Almanya Bremen Üniversitesinde öğretim görevlisi olan Prof. Dr. Hans-Dietrich Haasis ise sempozyumda, Almanya’nın lojistik merkez yapılanmasını anlatarak, Türkiye modelinin oluşumu için önerilerini dile getirmiştir.

Danimarka Aalborg Üniversitesi Kalkınma ve Planlama Bölümü’nde öğretim görevlisi olarak çalışan Dr. Jorgen Kristiansen, Türkiye’de hayata geçirilmesi planlanan lojistik merkezlerin ihtiyaçları, gereklilikler ve Türkiye’nin Dünya ticaretindeki rolüne ilişkin bir sunum gerçekleştirdi.

Dokuz Eylül Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Dr. Okan Tuna da Türkiye’de son 5 yılda lojistik merkez çalışmalarının hızlandığına dikkati çekerek, bunların özel sektör ve kamu-özel sektör ortaklığı şeklinde gerçekleştirildiğini ifade etti. Tuna, Türkiye’de özellikle perakende lojistiğin kurallara uygun olarak yapılması gerektiğini ifade ederek, “Bununla ilgili bir an önce somut adımların atılması gerekiyor” diye konuştu.

Dünya ticaretinin artan hacmine vurgu yapan UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, günümüzde stok ekonomisinden akış ekonomisine geçildiği; tam zamanında teslim, esnek ve hızlı lojistiğin önemini vurguladı. Nuhoğlu, 21. yüzyılda artık firmalar ve ülkelerin “Lojistik” üzerinden rekabet ettiğini söyledi.

Maltepe Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Mehmet Tanyaş; lojistik ve tedarik zinciri kavramları ile kentleşme ve kentlerde lojistik süreçlerde hangi fonksiyonlar itibarıyla yer aldıkları hakkında bilgi verdikten sonra, Dünya’da lojistik merkez uygulamaları örneklerinden de bahsederek, ülkemizde nasıl bir lojistik merkez yapılanmasının olması gerektiği konusunda öneriler sundu. Tanyaş, ülkemizde lojistik

sektörünün gelişmesi için sektörün önünü açacak, önünü görmesini sağlayacak, Türkiye Lojistik Master Planının hazırlanmasının, bu plan kapsamında bölgelerin ve kentlerin sanayi ve ticaret yapılarına uygun olarak hem ulusal hem de uluslararası rekabet gücüne katkıda bulunan lojistik merkez/köylerin etkin ve verimli bir şekilde kurulumunu sağlayacak çerçeve yönetmeliğin hazırlanmasının önemi vurgulanmıştır.

UND Başkanışmanı H. Cahit Soysal ise konuşmasında lojistik sektörünün hukuki çerçevesi hakkında bilgi verdikten sonra ülkemizdeki uygulamalar hakkında örnekler vererek lojistik sektörünün gelişim sürecinde hukuki düzenlemelerin önemine işaret etti.

Etkinliğin ana sponsorluğunu gerçekleştiren TOBB-UND Lojistik Yatırımlar A.Ş.'nin Genel Müdürü Selçuk Yılmaz ise şirketlerinin genel yapısı ve amaçları hakkında bilgi verdikten sonra şirketlerince lojistik sektörüne yönelik verilen hizmetlere değindi. Yılmaz ayrıca ortak transit sisteminin sektör açısından getirdiği yenilik ve kolaylıklar hakkında bilgi vererek, yeni sistemin lojistik sektörünün gelişimine yönelik katkılarının altını çizdi.

Erhan Gündüz ise başkan vekilliğini yürüttüğü Ankara Lojistik Üssünün kuruluşu, yapısı ile amaç ve stratejileri konusunda ayrıntılı bilgiler vererek, Türkiye'deki ilk ve halihazırda tek örneği oluşturması açısından Üssün öneminin altını çizdi.

Derneğimiz üyesi ve sempozyum koordinatörü Gümrük ve Ticaret Uzmanı Barış Biçimseven Türkiye için bir lojistik merkez model önerisine ayırdığı konuşmasında; lojistik merkezlerin genel özelliklerine değinerek bir yerin lojistik merkez olarak adlandırılabilmesi için gerekli şartların üzerinde durdu. Ülkemizdeki mevcut durum hakkında da bilgi veren Gümrük ve Ticaret Uzmanı Biçimseven; dünya uygulamalarından hareketle lojistik merkezlerin kurulması ve işletilmesinde kamu-özel sektör işbirliği ile planlama ve koordinasyonun önemini hayati olduğunu vurguladı. Öncelikle Türkiye Lojistik Master Planının hazırlanarak, halen birden fazla Bakanlığın görev ve yetki alanı dahilinde bulunan Lojistik Merkezlerin kurulması ve işletilmesinde koordinasyonu sağlamak üzere, tüm kamu ve özel sektör paydaşlarının katılımıyla oluşturulacak bir koordinasyon kurulunun konu hakkında yapılacak çalışmalarda yetki kargaşası ve çıkar çatışmalarının en aza indirilmesini sağlayarak, ülkemiz ekonomisi açısından büyük öneme sahip lojistik sektörünün ihtiyaç ve beklentilerinin karşılanmasına çok önemli katkılar sunacağını kaydetti.

Gümrük ve Ticaret Uzmanlarının yoğun emeğini barındıran ve kamu, özel sektör ve üniversite işbirliğinin güzel bir örneği olan bu sempozyumdan duyulan memnuniyet, gelecek işbirlikleri için yerinde ve başarılı bir başlangıç oldu.

Dünyanın her yerine taşımacılık çözümleri



Gönderileriniz hangi ülkede olursa olsun,
dünyanın her noktasında mutlaka bir Ekol var!

EKOL®

daha iyi bir dünya için lojistik

www.ekol.com

SR

SİR GÜMRÜK
MÜŞAVİRLİĞİ LTD.ŞTİ.



"Mükemmel Gümrüğün Katalizörü Bilgi" (WCO)



www.sir.com.tr

Genel Merkez

K.Bakkalköy Mah. Işıklar Caddesi Nergis Sok. No:13
Ataşehir / İSTANBUL

Telefon : 0216 577 70 77 • Fax : 0216 573 00 74



Halkalı İrtibat Ofisi
Halkalı Gümrük Müdürlüğü TIR Çıkış Kapısı yanı Halkalı / İSTANBUL
Telefon : 0 212 678 49 98 Fax : 0 212 678 49 99

Sabiha Gökçen İrtibat Ofisi
Sabiha Gökçen Havaalanı Kargo Terminali A 17 Kurtköy / PENDİK
Telefon : 0 216 685 12 42-685 11 39 Fax : 0 216 685 10 67

A.H.L İrtibat Ofisi
Atatürk Havalimanı Kargo Terminali Kat:2 No:A33
Telefon :0533 761 27 14

Ankara Mobil Ofis
Telefon :0530 468 92 84

Bursa Şube
Beşevler Mah. Aktaş Sk. Pars İş Merkezi No:5 Kat:1 D:1-2 Nilüfer /BURSA
Telefon : 0 224 443 51 31 Fax : 0 224 443 51 32

İzmir Şube
Alsancak Mah. Cumhuriyet Bulvarı Sevil2 İş.Mrk. No:302 Kat:2 Konak / İZMİR
Telefon : 0 232 464 55 59-53-20 Fax : 0 232 464 55 68

Eskişehir Şube
Org.San.Böl. İş ve Tic. Mrk. No :16 ESKİŞEHİR
Telefon : 0 222 236 23 09-10 Fax : 0 222 236 23 11

Kocaeli Şube
Hacı Halil Mah. Akova İş Merkezi No:2 Kat:3 D:12 Gebze / KOCAELİ
Telefon : 0 262 642 70 60 Fax : 0 262 642 75 20