

UZMAN GÖRÜŞ

SAYI 1-2
NİSAN-EYLÜL 2019

Değişim ve Dönüşüm

makale ■

Taahhütname Müessesesi
İçin Vaka-i Hayriye Vakti
Mustafa Gümüş

makale ■

4458 ve 5607 Sayılı Kanun
Kapsamındaki Araçların İadesi
Nurdenez Sonmez Gaydalar

makale ■

Türk Zeytinyağı İhracatında
Paradigma Değişimi
Seçil Tireli

makale ■

İşık Doğudan Yükselir
Mert Can Duman

makale ■

İhracat
Refakat Belgesi
Ahmet Ozkan Kızılcık

makale ■

Dahilde İşleme Rejimi
ve KDV Uygulaması
Ali İhsan Yiğitoglu

makale ■

Trump Yeni Colbert Mi?
İlay Kurt



TOBB UND çözümleriyle sınırları kolayca aşın.

TOBB UND; lojistik sektöründe hizmet veren tüm firmalara, yüksek teminatlı taşımalar dahil olmak üzere transit çözümleri sunar.

**Türkiye'de 4,
Avrupa'da 50 hizmet
noktasıyla 7/24
uzman desteği
sağlar.**

TOBBUND
Lojistik Yatırım AŞ

www.tobbund.com.tr

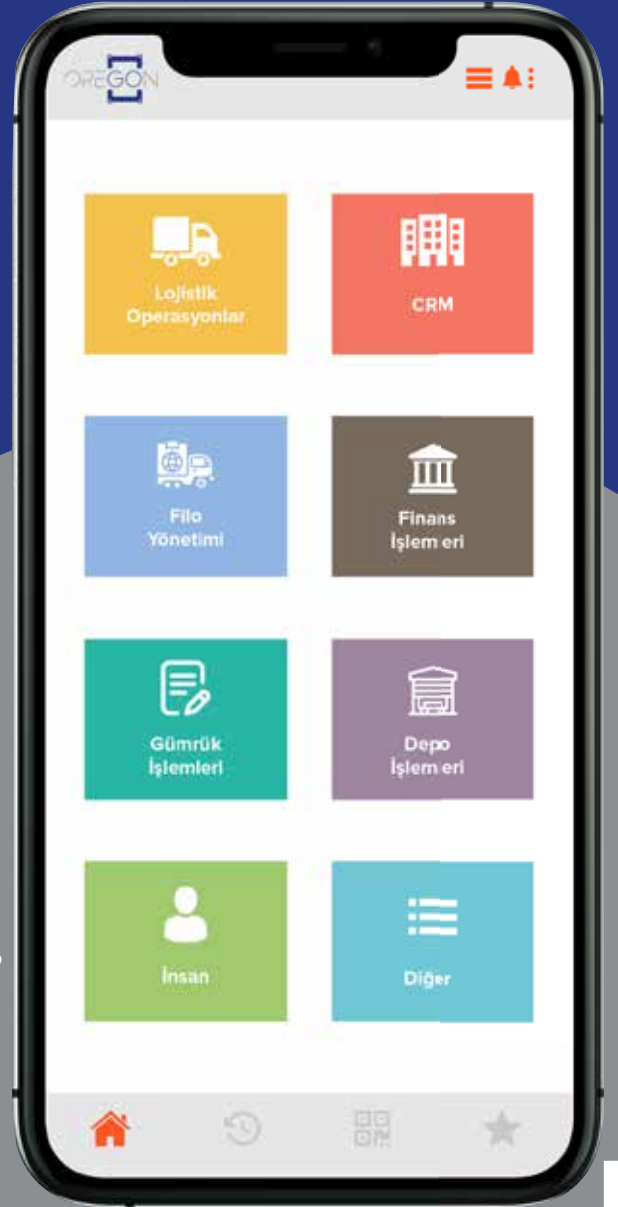


OregonApp ile



**Başlangıçlı
Transit
Beyanları
oluşturabilirsiniz.**

**0 (850) 800 30 30
www.oregon.comtr**



Plastik Sektörüne Profesyonel Bakış Açısı



ve Hızlı Çözümler

Lojistik Hizmetleri

- Gümrüklü depolama
- İç nakliye
- Gümrüksüz depolama
- Door to door teslimat
- Uluslararası taşımacılık
- Proje taşımacılığı

Danışmanlık Hizmetleri

- Güncel mevzuat paylaşımı
- Gözetim belgesi
- Maliyet hesaplamaları
- İthalat kayıt ve kontrol belgesi
- İthal lisansı
- DiİB ve yatırım teşvik belgesi

www.boykan.com.tr



Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği
GÜMRÜK VE TİCARET 'Uzman Görüş' e-Dergi
YIL: 2019
SAYI: 1-2
(Nisan-Eylül)

SAHİBİ

Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği Adına Yönetim Kurulu Başkanı
Ruken MERMER

YAZI İŞLERİ SORUMLUSU

Mert Can DUMAN

Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği Yönetim KURULU

Ruken MERMER
Hakan TUNÇAĞIL
Emel ERGE
Tuğçe KARAMANOĞLU
Erkin APARI

Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği Yayın KURULU

Emine Sultan ÇAPAR
Erhan KÖKSAL
Gözde KURT
Oğuz METE
Elif Ayşenur ÖZCAN
Merve Ceren SEYHAN

YÖNETİM ADRESİ

Mustafa Kemal Mah. 2132 Sk. No:7 D:5 Çankaya/ANKARA
Ayrıntılı bilgi ve talepleriniz için:
www.gtud.org.tr

Copyright © 2017 Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği Her hakkı saklıdır.
Yayın sürelili yayın. Dergide yayımlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir.

YAPIM

Alban Tanıtım Ltd. Şti.
Tunalı Hilmi Cad. Büklüm Sokak No: 45/3 Kavaklıdere/ANKARA
Tel: 0.312 430 13 15
www.albantanim.com.tr

İçindekiler



SEKTÖRÜN SESİ

80

Rekabetçiliğin Anahtarı: Etkin Lojistik Zinciri
Mehmet EMİL

07

Yayın Kurulundan

06

Yönetim Kurulundan

MAKALE

08

Taahhütname Müessesesi İçin Vaka-i Hayriye Vakti
Mustafa GÜMÜŞ

12

4458 ve 5607 Sayılı Kanun Kapsamındaki Araçların İadesi
Nurdeniz SÖNMEZ GAYDALAR

18

Işık Doğudan Yükseliyor
Mert Can DUMAN

28

Türk Zeytinyağı İhracatında Paradigma Değişimi
Seçil TİRELİ

34

İhracat Refakat Belgesi
Ahmet Özkan KIZILCIK

39

İdari Uyuşmazlıkların Çözümünde Bir Yol: Birlik Gümrük Kodu Kapsamında Dinlenilme Hakkı
Melike AKMAN

44

Dahilde İşleme Rejimi ve Katma Değer Vergisi Uygulaması
Ali İhsan YİĞİTOĞLU

50

Yeni Medyada Reklam: Kullanıcı Merkezli İçerik Üretimi
Hazal OĞUZ

55

Taahhütlü Abonelik Sözleşmelerinde Tüketicinin Korunması
Abdullah Fatih ÇELENK

65

Anonim Şirketlerde Yönetim Kurulu Üyelerine Yapılan Ödemelerin Dürüstlük Kuralına Uygun Olarak Belirlenmesi
Mustafa YAVUZ

71

Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu Kararı Değerlendirmesi: Vergi Borcunun Takip ve Tahsilinde Limited Şirketin Ortak ve Kanuni Temsilcisi Arasındaki Öncelik Sıralaması
Gonca İNAN

76

Trump Yeni Colbert Mi?
İlay KURT



YÖNETİM KURULUNDAN

Değerli Okurlar,

Gümrük ve Ticaret “Uzman Görüş” e-dergimizin ilk sayısı ile sizlerle birlikteyiz.

Günümüzde dijitalleşme tercih değil bir zorunluluk haline geldi. Dijitalleşme ile ortaya çıkan, zaman ve mekân kavramlarını ortadan kaldıran, düşük maliyetli olan yeni iletişim teknolojileri yaşamın her alanında da etkili oluyor. Son yıllarda medya sektöründe teknolojik anlamda büyük bir dönüşüm yaşanıyor. Yeni dünyada bilgi artık sadece geleneksel medya aracılığıyla sunulmuyor, dijital ortamda da üretiliyor ve servis ediliyor. Yayınların üretim, dağıtım ve sunum biçimleri de dijitalleşme ile değişiyor. Yirmi yılı aşkın süredir dinamik ve vizyoner bakış açısına sahip, bilgi ve deneyimlerini paylaşarak görev yapan meslek grubumuz, işlemlerin dijitalleştirilmesi vizyonu çerçevesinde bugüne kadar birçok başarılı projeye imza attı. Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği olarak temsilcisi olduğumuz grubu örnek aldık ve değişen koşullara uyum sağlamak, daha geniş kitlelere ulaşabilmek ve çevreci bir yaklaşımı benimsemek adına Derneğimizin yayın organı olan Gümrük ve Ticaret “Uzman Görüş” dergimizi bundan sonra elektronik olarak yayımlamaya karar verdik. Basılı dergimizin geçmiş sayılarında olduğu gibi e-dergimizin yeni sayılarında da makale desteğinizi bekliyoruz.

Dernek Yönetim Kurulu olarak dijitalleşme yaklaşımını Dernek çalışmalarına da yansıtacağız. İlk olarak dijital üye kartları hazırlanacak ve Derneğin anlaşmalı olduğu kurum/kuruluşlar aracılığıyla sunduğu hizmetlerden faydalanılması için de kullanılabilir. Derneğimizin yeni web sayfası tasarım aşamasında. Hedefimiz web sayfamızı gümrük, iç ve dış ticaret işlemleriyle ilgilenen her kesimden insanın erişimine açık, güvenilir bir başvuru kaynağı haline getirmek ve yalnızca e-dergiyi değil, ticaret alanındaki güncel konularla ilgili değerlendirmeleri de web sayfamızda yayımlamak. Böylelikle meslek grubumuzu daha geniş kitlelere tanıtmayı, dış ticaret işlemlerinin bütün paydaşları tarafından bilinir olmayı ve Derneğimizi gümrük ve ticaret alanında deneyimlerini aktaran ve yol gösterici olarak akla ilk gelen kuruluş haline getirmeyi amaçlıyoruz.

Geçen yıl Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin hayata geçirilmesiyle ticaret politikalarındaki çok başlılık ortadan kaldırılmıştı ve Bakanlığımız yeni teşkilat yapısıyla hizmet vermeye başlamıştı. Aradan geçen zamanda iç ve dış ticarete ilişkin yetkilerin tek bir Bakanlıkta toplanmasının, uygulamada yaşanan sorunların çözümüne ve ticaretin gelişmesine sağladığı katkı açık bir şekilde görüldü. Kamuda iyi yönetişimi ilke edinmiş, iç ve dış ticaretin tüm paydaşları ile uyum içinde çalışan ve çağın gereklerine uygun teknolojilerden faydalanan daha etkin ve verimli hizmet sunumu için Ticaret Uzmanları olarak elimizden geleni yapmaya hazırız.

Yeni sayımızı hazırlayan Yayın Kurulumuza verdikleri emek için teşekkür ediyor, gümrük ve ticaret konularını alanında uzman isimlerden öğrenmek isteyen herkesin faydalanabileceği dergimizin yeni sayısını keyifle okumanızı umuyoruz.

Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği
Yönetim Kurulu

YAYIN

KURULUNDAN

Kıymetli Okurlar,

Marty McFly'in "Doktor" lakaplı çılgın mucit Emmet Brown'un icat ettiği zaman makinesiyle, yaşadığı 1985 yılından 21 Ekim 2015 tarihine yolculuk yaptığı "Geleceğe Dönüş II" filmi tam 30 yıl önce vizyona girmişti. Gelecekte robotlarla, uçan kayaklarla, uzaktan görüntülü konuşmayla ve bunun gibi birçok 'çılgın icat' ile tanışan McFly her şeyin bu denli değişmesi karşısında hayretler içinde kalmıştı.

Eski zamanda icat edilen zaman makinesinin ayarlandığı 'gelecek zamanın' üzerinden dört yıl geçti bile. Dünyamızda gelecek daha bugünden şekilleniyor ve bu şekillenme pek de alıştığımız gibi gerçekleşmiyor. Diğer bir deyişle, gelecek çok farklı geliyor.

Realitenin bize hatırlattığı en önemli hususlardan birisi de Alman filozof Arthur Schopenhauer'ın ünlü "Değişim, değişmeyen tek şeydir." sözü. Gümrük ve Ticaret "Uzman Görüş" ailesi olarak günümüz dünyasının hızlı değişimine ayak uydurduk ve dergimizi elektronik ortama taşındık. Sizlerle buluşma imkânı bulduğumuz e-dergimizin ilk sayısının kapağına da bu hızlı değişimi ve dönüşümü taşıdık.

Tartışmasız olarak dijital dünya hızla büyüyor. Öyle ki, siz bu yazıyı okuduğunuz sırada, Google'da 38 milyon arama yapıldı, yaklaşık 1 milyon tweet atıldı, YouTube üzerinden yüklenen videolar 40 milyon kez izlendi ve WhatsApp üzerinden 400 milyondan fazla mesaj gönderildi. Hızla gelişen, geliştikçe de değişen dünyamız; bir yandan bize eski alışkanlıklarımızı geride bırakmamız gerektiğini bir yandan da günümüzde iletişimin, hele ki bir de teknolojinin nimetlerinden yararlanarak gerçekleştirilen iletişimin ne denli büyük bir güç olduğunu hatırlatıyor. Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş bürokratik süreçlerde halen bir engel teşkil eden taahhütname müessesini masaya yatırarak eski alışkanlıkların geride bırakılması gerektiğini ifade ederken Melike Akman gümrük uyuşmazlıklarının giderilmesinde iletişimin gücünün, Hazal Oğuz ise daha etkin bir pazarlama sürecinde dijital iletişim araçlarının etkisinin altını çiziyor. Bu sayımızda Seçil Tireli de sofralarımıza konuk olan zeytinyağını ayrı bir pencereden bakarak masaya yatırıyor.

Canlı olan her olgu değişim sürecine ihtiyaç duyuyor. Hayatın her alanında kendisini gösteren bu süreçle birlikte tüketiciler de daha bilinçli birer bireye dönüşüyor. Fatih Çelenk çalışmasında tüketici işlemlerinde daha zayıf taraf olarak görülen tüketicilerin günümüzde giderek yaygınlaşan taahhütlü abonelik sözleşmelerinde sahip olduğu haklara değinerek bizleri bilinçlendiriyor.

Akademinin belli mecalara sıkışıp kalmaması için dünyamızla birlikte dergimizin de içinden geçtiği değişim ve dönüşüm sürecinde bundan böyle üniversitelerden de misafirlerimizi ağırlamaya başlıyoruz. E-dergimizin ilk sayısında Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümünden İlay Kurt'u, alışlagelmişin ötesinde bir figür olan ABD Başkanı Donald Trump'ın yürüttüğü ticaret politikalarını teorik bir yaklaşımla değerlendiren çalışmasıyla misafir ediyoruz.

Ne mutlu ki, büyük bir emekle yayına hazırlanan e-dergimizin ilk sayısını siz değerli okuyucularımızla buluşturma şansına eriştik. Umut etmek ve hep yeniden başlamak üzere nice sayıda daha sizlerle buluşabilmek dileğiyle...

Gümrük ve Ticaret Uzmanları Derneği
Yayın Kurulu



TAAHHÜTNAME MÜESSESESİ İÇİN VAKA-İ HAYRİYE VAKTİ



Mustafa GÜMÜŞ

Ticaret Bakanlığı
Gümrükler Genel Müdürü.

Özet

Kamu hizmetinin alıcısı olanlara karşı duyulan güvensizlik nedeniyle hizmet talep edenler, güvenilir kişiler olduklarını kanıtlamak için idareye birçok belge ibraz etmek zorunda kalmaktadırlar. Bu çalışma temel olarak, özellikle dış ticaret alanında uygulanan mevzuatın hemen her alanında karşımıza çıkan taahhütname-perestliğe yönelik bir eleştiri geliştirmektedir. Bunun yanında, ülkemizde yapısal bir sorun olarak karşımıza çıkan bürokratik engellerin bir ayağı olarak belgelerin gereksizliğini ortaya koyarak ilgili birimlerin, söz konusu belgelerin kaldırılmasına yönelik çalışmalarına ilişkin ilk adımlarını atmalarını sağlamak hedeflenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Taahhütname, Dış Ticaret, Bürokratik Engeller, Kamu İdaresi

Giriş

Bürokratik yapımızın en temel ön kabullerinden birisi, kamu hizmetinin alıcısı konumunda bulunanlara güvenilmeyeceğidir. Bu güvensizliğin bir sonucu olarak bürokrasi, hizmet talep edenleri kendilerine güvenilebilecek kişiler olduklarını kanıtlamak veya bunu ikrar etmek mecburiyetinde bırakmaktadır. Güven tesis etmenin en kestirme yollarından birisinin hizmet talep edenlerden mümkün olduğunca fazla belge talep etmekten geçtiği varsayılmaktadır.

Elbette kamu hizmeti talep edenler arasında kötü niyetli kimseler bulunabilir ve bunlar için gerekli yaptırımlar konulmalı ve şiddetle uygulanmalıdır. Ancak ortada henüz gerçekleşmiş bir eylem bulunmazken, kamu hizmeti talep edenlerin hepsini güvenilir olarak algılamak, hem hizmet talep edenleri hem de kamu idarelerini güç durumda bırakmaktadır.

Kötü niyetli kimselere karşı gelişen bu savunma mekanizması hasebiyle bir yanda hizmet talep edenler kamu hizmetini gecikmeli olarak alırken, diğer yanda da kamu idarelerinde görev yapan personelin enerjisinin gereksiz belge ve bilgilere yönlendirilmesi sıkıntısı ortaya çıkmaktadır. Bunun bir sonucu olarak iki taraf için de zaman maliyeti hâsıl olmakta ve kamu idarelerinde arşivler gereksiz belgelerle meşgul edilmektedir.

Taahhüt Kavramının Temeli

Taahhüt köken itibarıyla ahit kelimesinden türetilmiş bir sözcüktür ve ahit bilindiği üzere söz verme anlamına gelmektedir. Bu bağlamda, taahhüt hukuki taraflardan birinin diğer tarafa karşı belirli yükümlülükler üstlenmesi şeklinde tanımlanabilir. Sözleşme özel hukukun temelini oluşturan bir husustur. Özel hukuk alanında incelemlenilen medeni hukuk ise insanların göçebe veya köy hayatından bir sonraki aşamada ulaştığı ve ilişkilerini daha karmaşık hale geldiği şehirlerde yaşayan bireylerin ilişkilerini düzenlemek üzere ortaya çıkmış bir alanı çağırıştırılmaktadır.

Medeni kelimesi, Batı dillerinde sivil kelimesi ile ikame edilirken temel olarak sivil, siyasi bir teşkilatlanmada devletin karışmadığı ve o teşkilatı oluşturanların kendi aralarındaki ilişkileri kendi irade beyanları ile şekillendirebilecekleri bir alanın varlığını veya olması gerektiğini çağırıştırılmaktadır. Benzer şekilde devlet kavramı da kendisini oluşturan iradelerin toplamını yansıtan tüzel bir kişilik olarak karşımıza çıkmaktadır. İçsel bir anlayış ola-

rak devletle onu oluşturan tekil iradeler arasında eşitliğe dayalı sözleşmeler yapılabileceği hususu, devletin tüzel bir kişilik olmasının sonucudur. Diğer bir deyişle, devletin bir taraf olarak yönetimi altında bulunan veya bulunmayan gerçek veya hükmi şahsiyetlerle sözleşme yapması normal karşılanmalıdır. Devletin bu tip sözleşmeleri sona erdirebilmesi veya diğer adımları atabilmesi için karşı tarafın kabul ettiği yükümlülükleri kısmen veya tamamen yerine getirmemesi gerekmektedir. Dolayısıyla devletin harekete geçebilmesi için tarafların bir sözleşme yapmaları gerekli olmaktadır.

Kamu Hukukunda Sözleşme

Kamu hukuku dediğimiz ve kapsamında özellikle ceza hukukunu ve vergi hukukunu barındıran hukuk alanı ise özel hukuk alanından tamamen farklıdır. Kamu hukuku denilen alanda umurun haklarının ve menfaatlerinin korunması için devlet, tekil iradelerin rızasına bakmaksızın harekete geçebilir. Nitekim teorik olarak sözleşme modeline göre kurulan ve tekil iradelerin devredildiği devlet, kendisini oluşturan tekil iradelerin genel ve ekseri iradenin isteklerinden ve gerektirdiklerinden saptığını tespit ederse, sapan iradeleri yola getirmek için gerekli tedbirleri kendiliğinden alabilir ve bunun böyle olması da gerekmektedir.

Örneğin, insanların can güvenliğini tehdit eden birinin cezalandırılabilmesi için, devletin söz konusu tehdidi doğuran kişi veya kişilerden kendilerini cezalandırmak için önceden devlete bu cezalandırma iznini verdiklerine dair bir taahhütte bulunmalarını beklemesine gerek bulunmamaktadır. Böyle bir taahhüt zaten devletin kuruluşu aşamasında, yani siyasal olmayandan siyasal olana geçiş aşamasında genel iradeye verilmiştir. Aksi takdirde devlet denilen siyasi iradenin oluştuğu varsayımı da mesnetsiz kalacaktır. Bu da kamu hukuku alanında devletin tek yönlü irade beyanının yeterli olduğu ve karşısında bulunan tekil iradelerle eş tutulamayacağı anlayışında mündemiçtir.

Devlet Kurumlarında Taahhüt Gereği

Bütün bunlardan hareketle, devlet kurumları da devleti oluşturan unsurlardan biri olarak nitelendirilebildiğinden her biri kendi mevzuatlarının tabiatı gereği kendi görev alanları itibarıyla kamu hukuku ile doğrudan ilgili birer devlet teşkilatlarıdır. Örnek vermek gerekirse, dönemler itibarıyla farklı teşkilatlanma yapılarıyla farklı isimler alan gümrük idaresi esas olarak ilgili mevzuat ile kendisine tevdi edilen hususlar; örneğin gümrük vergilerinin ta-



hakkuku, takibi, tahsili, kaçakçılığı önleme vb. hayata geçiren bir kamu idaresidir. Yukarıda da belirtildiği gibi, devleti oluşturan unsurlardan herhangi birinin, kendilerine tevdi edilen alanlarda herhangi bir ihlal durumunda harekete geçebilmesi için tekil kişilerden evvela bir rıza ve irade beyanı araması gerekmediği düşünülmektedir.

Ancak, yine örnek vermek gerekirse, gümrük mevzuatı incelendiğinde, ilgili mevzuatın birçok yerinde hizmet talep edenlerden taahhütname alınması gerektiğinin belirtildiği, hatta bazı durumlarda bununla da yetinmeyip söz konusu taahhütnamenin noterden tasdikli olmasının şart koşulduğu görülmektedir. Bu taahhütname metinleri incelendiğinde; hizmet talep edenlerin herhangi bir mevzuat ihlali halinde, gümrük idaresinin harekete geçebilmesi ve müeyyide uygulayabilmesinin söz konusu ihlali yapanların önceden vermiş oldukları rızaya merbut olduğu şeklinde anlaşılabilir ve kamu hukuku dediğimiz alanın ruhuyla çelişkili bir durumun ortaya çıktığı görülecektir.

Konuyu daha da somutlaştırmak adına, transit rejimi ile ilgili işlemlere yönelik 13/02/2011 tarihli ve 2012/4 sayılı Genelge'nin ekinde yer alan taahhütname ile mükellefin; transit rejimi kapsamında yapılan bir işlemde aktarılmasını talep ettiği eşyayı noksansız olarak teslim edeceğini, belirlenen usul ve esaslara

uyacağını, meydana gelebilecek noksanlıklara isabet edecek ödemeleri itirazsız yerine getireceğini ve bu hususlara uyulmadığı takdirde ilgili mevzuatın gereğinin uygulanmasını kabul ve taahhüt etmesi örnek gösterilebilir. Bu taahhüt, Gümrük Yönetmeliği'nin 222 nci maddesinde bahsi geçen memur refakatine istinaden düzenlenmektedir.

Taahhütname metni incelendiğinde, memur refakati talep eden bir firmanın veya gerçek kişinin transit rejimi kapsamında eşya taşınması için memur refakati istemesi durumunda, eşyayı transit rejimi kapsamında noksansız olarak bir gümrük idaresinden diğer bir gümrük idaresine ileteceğini, eşyaya isabet etmesi muhtemel vergileri ve fonları itirazsız ödeyeceğini, ve hakkında 4458 sayılı Gümrük Kanunu ile 5607 sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu hükümlerinin uygulanmasını kabul etmesinin şart koşulduğu görülmektedir.

Bir an için memur refakati isteyen bir firma veya şahsın yukarıda bahsi geçen taahhütnameyi vermediğini düşünelim. Varsayımımızı söz konusu şahıs veya firmanın transit rejimi kapsamında taşıdığı eşyanın bir kısmını veya tamamını rejime aykırı olarak yurt içinde bıraktığını ve varış gümrük idaresine eşyayı transit rejiminin gerektirdiği şekilde ulaştırmadığı yönünde geliştirelim. Bu noktada akıllarda şöyle bir soru ortaya çıkmaktadır: Böyle bir durumda söz konusu şahıs



için gerekli gümrük vergisi tahakkuk ettirilmeyecek midir? Söz konusu şahıs hakkında şartları varsa 5607 sayılı Kanun'a göre kaçakçılık takibat yapılmayacak mıdır?

Gümrük idaresinde çalışmakta olan hiçbir personelin söz konusu soruları olumsuz yanıtlamayacağı aşikârdır. Yani taahhüt alınmamış olsa bile pekâlâ vergi tahakkuk ettirilecek, şartları varsa kaçakçılık mevzuatı da uygulanacaktır.

Gümrük mevzuatı incelendiğinde yukarıda örnek olarak alınan taahhünameye benzer çok sayıda taahhüname örneği bulmak mümkündür. İçerikleri incelendiği zaman neredeyse tamamının kamu hukuku adı altında toplanabilecek gümrük mevzuatının amir hükümlerine uyacaklarına dair kamu hizmeti talep edenlerden alınan rıza beyanlarıyla dolu olduğu görülecektir. Yukarıda da belirtildiği üzere, kamu hukuku alanında devletin müeyyide uygulayabilmesi için ilgililerin rızalarına gerek duymadığı halde kamu hizmeti talep edenlerden bu şekilde rıza beyanı aramanın bir çelişki olduğu, bundan öte gereksiz, hem iş sahiplerinin hem kamu görevlilerinin zamanını ve enerjisini heba eden bir uygulama olduğu da düşünülmektedir.

Sonuç

Hâlihazırda uygulanmakta olan gümrük mevzuatının birçok yerinde bahsi geçen taahhünameler özel alanla il-

gili yükümlülükleri değil, kamu alanı ve kamu hukukunun düzenleme alanına giren yükümlülükleri ihtiva etmektedir. Kamu hukuku alanına giren yükümlülüklere uyulacağı, uyulmadığı zaman devletin yaptırımlarının kabul edileceği veya edilmeyeceği yolundaki irade beyanlarının veya bu konuda sessiz kalınmasının kamu hukuku karşısında hiçbir anlamı bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu tip irade beyanlarının beyhudedeliği ortadadır.

Günümüzde giderek hızlanan, hızlandıkça daha etkin bir hal alan bürokratik süreçlerin aynı zamanda amaçlandığı gibi hizmete odaklı, verimli, işlemleri mümkün olan en kısa zamanda ve en az belge ile gerçekleştirmeyi hedefleyen bir kamu idaresi ile desteklenmesinin önündeki en önemli engellerden biri gereksiz ve etkin olmayan taahhüt süreçleridir. Bu bağlamda, taahhüname uygulamaları üzerinde yapılacak düzenlemelerin bürokratik engelleri, kırtasiyeciliği, zaman ve mali kayıpları azaltmada oldukça önemli bir adım olacağı değerlendirilmektedir.

Geçmişten gelen bir alışkanlık haline gelen ve hizmet talep edenlere güvensizliği yansıtan, herhangi bir anlamı olmadığı uygulamada rahatlıkla görülebilen taahhüname müessesesinin üzerinde yeniden düşünülmesi gerektiği ve söz konusu müessese için "Vaka-i Hayriye" vaktinin geldiği kanaatindeyiz.

YAZAR HAKKINDA

Mustafa GÜMÜŞ

Ticaret Bakanlığı

Gümrükler Genel Müdürü

İletişim: (312) 449 30 00/01

Mersin ili Gülnar İlçesi Örenpınar Köyü'nde 1975 yılında dünyaya geldi. İlk ve orta öğrenimini Mut İlçesinde, lise öğrenimini Mersin'de tamamlayıp, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden 1998 yılında mezun oldu. Gümrük Müsteşarlığı'nda Gümrük Uzman Yardımcısı olarak iki yıllık çalışmanın ardından Gümrük Müsteşarlığı Teftiş Kurulu'nda sırasıyla Gümrük Müfettiş Yardımcılığı, Gümrük Müfettişliği ve Gümrük Başmüfettişliği görevlerinde bulundu. 2011 yılından itibaren Gümrükler Genel Müdürlüğü'nde önce Daire Başkanı, sonra Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştı. 2015 yılında Gümrükler Genel Müdürü olarak görevlendirilmiş olup, halen bu görevi yürütmektedir.

2004 yılında Fransa'da Ecole Nationale des Douanes'de dört aylık süreyle gümrük ve dolaylı vergiler konularında eğitim aldı. 2006-2008 yıllarında Amerika Birleşik Devletleri'nde University of Illinois at Springfield'da yüksek lisansını tamamladı. Halen Hacettepe Üniversitesi'nde Siyaset Bilimi Bölümü'nde doktora çalışmasına devam etmektedir.

İngilizce, Fransızca, Farsça ve Arapça bilen Mustafa GÜMÜŞ evli ve iki çocuk babasıdır.



Nurdeniz SÖNMEZ GAYDALAR

Gümrükler Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı

4458 VE 5607 SAYILI KANUN KAPSAMINDAKİ ARAÇLARIN İADESİ



19.07.2019 tarihli, 30836 (mükerrer) sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış olan 7186 no.lu “Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun” un 14 üncü maddesi ile 4458 sayılı Gümrük Kanununa geçici 10 uncu madde, 21 inci maddesi ile ise 5607 sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununa geçici 11 inci madde eklenmiştir.

Söz konusu düzenlemenin amacı iyiniyetli üçüncü kişilerin maliki olduğu ancak ithalatçıları tarafından kullanılmış (ikinci el) olarak ithalinden dolayı ve/veya tespit edilen kıymet eksikliği sebebiyle el konulan veya soruşturmaya konu edilen araçlarının, mevcut fiilden sorumlu olmamaları sebebiyle, iadesini temel almaktadır.

4458 sayılı Kanunun 235 nci maddesi çerçevesinde başvuruya konu araçlar:

4458 sayılı Kanununa eklenen geçici madde ile mevcut bir soruşturma kapsamında bulunan veya el konularak mülkiyetin kamuya geçirilmesi kararı verilen kara ulaşım araçları ile ilgili olarak 31.12.2019 tarihine kadar ilgili gümrük idaresine başvurulması ve taşıtın ilk iktisabında ödenmesi gereken Özel Tüketim Vergisinin (ÖTV) %25’ine tekabül eden tutarın, başvuru sahibine tebliğ edildiği tarihten itibaren bir ay içinde ilgili tahsil dairesine ödenmesi halinde, el konulan aracın sahibine iade edileceği hükme bağlanmıştır.

İlk iktisap ise; 06.06.2002 tarihli, 4760 sayılı ÖTV Kanununa ekli (II) sayılı listedeki kara ulaşım araçlarından Türkiye’de kayıt ve tescil edilmemiş olanlarının kullanılmak üzere ithalini, müzayede yoluyla veya kayıt ve tescil edilmiş olsa dahi 07.11.2013 tarihli ve 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun hükümlerine göre iade edilenler de dâhil motorlu araç ticareti yapanlardan iktisabını, motorlu araç ticareti yapanlar tarafından kullanılmaya başlanmasını, aktife alınmasını veya adlarına kayıt ve tescil ettirilmesini ifade etmektedir. İlk iktisap aracın serbest dolaşıma girişinde gerçekleşmişse gümrük idaresi tarafından, serbest dolaşıma girişten sonra gerçekleşmiş ise ilk iktisapla ilgili işlemleri gerçekleştiren vergi dairesinden, ithalatta olması gereken Katma Değer Vergisi matrahına ilişkin mevcut bilgiye ulaşılarak, taşıta ilişkin ödenmesi gereken ÖTV tutarı belirlenir.



Bu değişiklik ile getirilen düzenlemeyi açıklamak amacıyla Bakanlığımız koordinasyonunda, Hazine ve Maliye Bakanlığı katkılarıyla kaleme alınan “Gümrük Kanununa Göre Mülkiyetin Kamuya Geçirilmesi Kararına Konu Kara Taşıtlarının Sahiplerine İadesi Hakkında Yönetmelik” 09.08.2019 tarihli, 30857 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

5607 sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununun 3/2nci maddesi çerçevesinde başvuruya konu araçlar:

5607 sayılı Kanuna eklenen geçici madde ile gümrük vergilerinin kısmen eksik ödenmesi nedeniyle müsadere kararı verilmemiş ve henüz tasfiyesi tamamlanmamış olan kara ulaşım araçlarının başlatılan bir soruşturmaya veya açılan kamu davasına konu olması sebebiyle yükümlüsünce 31.12.2019 tarihine kadar ilgili gümrük idaresine başvurulması ve taşıtın ilk iktisabında ödenmesi gereken ÖTV’nin %25’ine tekabül eden tutarın, başvuru sahibine tebliğ edildiği tarihten itibaren bir ay içinde ilgili tahsil dairesine ödenmesi halinde, aracın sahibine iade edileceği hükme bağlanmıştır.

Bu değişiklik ile getirilen düzenlemeyi açıklamak amacıyla Bakanlığımız koordinasyonunda Adalet

ile Hazine ve Maliye Bakanlıkları katkılarıyla son hali verilen “5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununa Göre Gümrük Vergilerinin Eksik Ödenmesi Nedeniyle Başlatılan Bir Soruşturma veya Kovuşturmaya Konu Kara Taşıtlarının Sahiplerine İadesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” 09.08.2019 tarihli, 30857 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

Her iki yönetmelikte, başvuru şekli ve süresi, gümrük idaresince ve vergi dairesince yapılacak işlemler, aracın iadesi için ödenecek tutarın tespiti ve ödenmesi, aracın iadesi hakkında usul ve esaslar düzenlenmekte olup; yükümlülerin 31.12.2019 tarihi mesai saati bitimine kadar ilgili gümrük idaresine yönetmelik ekinde yer alan dilekçe ile başvuruda bulunmalarına dair yönlendirmeler bulunmaktadır. Posta yoluyla yapılan başvurular da kabul edilmektedir.

7186 sayılı Kanun ve Yönetmelik hükümlerinden faydalanılabilmesi için;

- Araç hakkında 4458 sayılı Kanuna göre el konularak mülkiyetin kamuya geçirilmesi kararı verilmiş ve/veya 5607 sayılı Kanuna göre müsadere kararı verilmemiş olması,

- Tasfiye işlemleri tamamlanmamış olması,
- Araç hakkında mülkiyetin kamuya geçirilmesi kararını veren ve/veya aracın ithalat işlemi gerçekleştirilen gümrük idaresine 31/12/2019 tarihine kadar başvurulması ve ilgili yönetmelik eki Başvuru Formunun doldurulması,
- Gümrük idaresince ilk incelemesi tamamlanan ve Kanun hükümlerinden faydalanılmasında bir sakınca görülmeyen aracın ÖTV'sinin başvuru sahibine yapılan tebliğattan itibaren bir ay içinde ilgili tahsil dairesine ödenmesi

gerekmektedir.

Ödeme sonrası araç üzerindeki mevcut kararlar kaldırılır, el konulan araç sahibine iade edilir.

Kendiliğinden beyan (etkin pişmanlık) nedir?

4458 sayılı Gümrük Kanunu uyarınca el konulması muhtemel olan araç hakkında mülkiyetin kamuya geçirilmesi kararı verilmesi gereken fiilin, gümrük idaresince tespit edilmesinden evvel yükümlüsünce kendiliğinden idareye bildirimde bulunulması ve süresi içinde başvuruda bulunulması halinde, belirlenen oran %15 olarak uygulanır.

Soru/Cevaplarla Kanun

1. 7186 sayılı Kanun ve Yönetmelik hükümleri af niteliğinde midir?

Hayır, düzenleme ile esasen 4458 ve 5607 sayılı Kanun hükümlerine aykırı bir şekilde yurda girişi yapılan araçların, bu durumlarını bilmeden satın alan üçüncü kişilerin mağduriyetlerini gidermek amaçlanmaktadır.

2. Bu araçları ithal eden kişi/firmalar, söz konusu Kanun ve Yönetmelik hükümlerinden faydalanabilirler mi?

Hayır. Düzenlemeden sadece Kanun hükümlerine aykırı gerçekleşen araç ithalinden bihaber olan (aracın ikinci, üçüncü sahipleri) kişilerin faydalanması gerekmektedir. Aracın ithalat işlemlerini gerçekleştiren ve asıl sorumlu olan ithalatçıların, ilgili Kanun hükümlerinden kaynaklı yükümlülükleri ise mahkemeler nezdinde devam etmekte, idari ve adli takibatlara konu edilebilmektedirler.

3. Kanundan yararlanma süresi nedir? Süre uzatımı mümkün müdür?

İlgili Kanun ve Yönetmelik hükümlerinden faydalanılabilmesi için son gün 31.12.2019 tarihi mesai saati bitimi olmakla beraber, Cumhurbaşkanı başvuru süresini altı aya kadar uzatmaya yetkilidir.

4. Başvuruda bulunulması, ancak ödemenin yapılmaması durumunda araç hakkında ne tür işlem(ler) tesis edilir?

Başvuru sonrası gümrük idaresince ödenmesi gereken tutara ilişkin tebligata rağmen tahsilatın gerçekleşmemesi halinde, yükümlü, Kanunun ilgili hükümlerinden faydalanamaz. Mevcut kararlara ilişkin süreç ve takibatlar devam eder.

5. Aynı yükümlü kaç araç için başvuruda bulunabilir?

Gerek Kanun gerekse Yönetmelik hükümlerinde bu husus ile ilgili bir düzenleme bulunmadığından, araç sayısı konusunda herhangi bir sınırlandırma mevcut bulunmamaktadır.

Kaynakça

- 7186 sayılı Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun
- Gümrük Kanununa Göre Mülkiyetin Kamuya Geçirilmesi Kararına Konu Kara Taşıtlarının Sahiplerine İadesi Hakkında Yönetmelik
- 5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununa Göre Gümrük Vergilerinin Eksik Ödenmesi Nedeniyle Başlatılan Bir Soruşturma veya Kovuşturmaya Konu Kara Taşıtlarının Sahiplerine İadesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik

YAZAR HAKKINDA

Nurdeniz SÖNMEZ GAYDALAR

Gümrükler Genel Müdürlüğü
Kiymet ve Vergilendirme Dairesi
Ticaret Uzmanı
Tel: 0312 4493131
E-posta: N.SonmezGaydalar@ticaret.gov.tr

1976 yılında Van'da doğdu. 1998 yılında Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Uluslararası İlişkiler Bölümünden mezun oldu. 1999-2001 yıllarında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nda Tüketici ve Rekabet Uzman Yardımcısı olarak çalıştı. Aralık/2001'de Gümrük Müsteşarlığı'nda Uzman Yardımcısı olarak başladığı görevine halen Ticaret Uzmanı olarak devam etmektedir. İyi derecede İngilizce bilmektedir.



HAVADA



KARADA



DENİZDE

**TÜRKİYE'NİN HER YERİNDE
KAÇAKÇILIK İHBARLARINIZ İÇİN**

**ALO
136**

GÜMRÜK MUHAFAZA İHBAR HATTI



T.C.

TİCARET BAKANLIĞI

Gümrükler Muhafaza Genel Müdürlüğü





T.C. TİCARET BAKANLIĞI

ESNAF, SANATKÂRLAR VE
KOOPERATİFÇİLİK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ



TÜRKİYE KOOPERATİFLER FUARI



5-8 ARALIK 2019, ANKARA

Ziyaret Saatleri: 10:00-19:00

cOngresium | HYF
ankara | FUARCILIK



DESTEKLEYENLER

HALKBANK

Ziraat Bankası

TRT

TOBB

TESKOMB

TEK

TİM

Ptt

METRO



www.facebook.com/KoopFuar2019



www.twitter.com/KoopFuar2019



www.instagram.com/KoopFuar2019

www.koopfuar.com.tr

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

IŞIK DOĞUDAN YÜKSELİYOR



Mert Can DUMAN

Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner
Sermaye Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı



Özet

Uluslararası ticaret, uzun yıllar Avrupa ve Amerika kıtalarının hüküm sürdüğü bir alan olarak karşımıza çıksa da özellikle 1980'lerden itibaren Asya ekonomilerinin yükselişi dikkat çekmektedir. İşgücü avantajları ve yenilikçilik adımları ile beraber hızlı ve katma değerli üretime yönelen Asya ekonomileri aynı zamanda da büyük pazarlara ulaşabilmeleriyle uluslararası ticarete söz sahibi konuma ulaştılar.

Bu çalışmada temel olarak, özellikle 1980'lerden itibaren ihracata dayalı büyüme modelini benimseyen Asya ekonomilerinin ekonomik büyüme ve uluslararası ticaretteki performansları değerlendirilerek söz konusu dönemde yüksek ihracat ve yüksek büyüme oranlarına ulaştıkları ifade edilmektedir. Öyle ki, çalışmada değerlendirilen yaklaşık yarım asırlık dönemde Güney Kore'nin ihracatı yıllık ortalama %16,3, Singapur'un ihracatı yıllık ortalama %13,7 ve Tayvan'ın ihracatı yıllık ortalama %13,3 artış göstermiştir. İhracatlarını yüksek oranda artıran bu ülkelerin söz konusu dönemde aynı zamanda yüksek büyüme oranlarına ulaşmaları bu çalışmanın motivasyonunu oluşturmuştur.

Uluslararası ticaretin mevcut durumunda, dünyanın en büyük iki ticaret partnerinin sadece kendi ekonomilerini değil dünyanın kalan kısmını da olumsuz etkileyen bir ticaret savaşının içinde yer almaları, ticaretin geleceğine ilişkin bazı belirsizlikleri de beraberinde getirmektedir. Ancak, halihazırda belirli bir beceri setine ulaşan ve gerek üretim gerekse de ihracat yapılarında yenilikçi bir vizyon benimseyen Asya ekonomilerinin, gelecek dönemde de uluslararası ticaretin odağında konumlanacakları değerlendirilmektedir..

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Ticaret, Asya Ekonomileri, Asya Kaplanları, Yenilikçilik, İhracata Dayalı Büyüme Modeli.

Giriş

Sezen Aksu'nun 1995 yazında çıkardığı albüme ismini veren cümle, aradan geçen onca zamanın ardından bu çalışmaya da ismini veriyor. 200 yılı aşkın süredir tarih sahnesinde yer alan uluslararası ticaret, uzun dönemler boyunca Avrupa ve Amerika kıtalarının hüküm sürdüğü bir yapı olsa da özellikle 1980'lerden itibaren Asya ekonomilerinin yükselişi kendisini bu alanda da iyiden iyiye hissettirdi. İşgücü avantajları ve yenilikçilik adımları ile beraber hızlı ve katma değerli üretime yönelen Asya ekonomileri aynı zamanda da büyük pazarlara ulaşabilmeleriyle uluslararası ticarete söz sahibi konuma ulaştılar.

Öyle ki, Dünya Bankası'nın ülke sınıflandırmasına göre Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri 1970 yılında toplam dünya ihracatından %12 pay alırken bu oran günümüzde %31 seviyesine ulaşmış durumda (Dünya Bankası, Dünya Ekonomik Görünüm İstatistikleri). Günümüzde dünyanın en büyük ihracatçısı konumuna ulaşan Çin'in ihracatı, 1970 yılında küresel ihracat hacminde yalnızca %0,7 paya sahipti (Dünya Ticaret Örgütü İstatistikleri). 2017 yılı sonu itibarıyla ise bu pay %12,8 düzeyine kadar yükseldi.

Benzer şekilde 1970 yılı itibarıyla Güney Kore'nin küresel ihracat hacminden aldığı pay %0,3 iken bu oran 2017 yılı sonu itibarıyla %3,2'ye yükseldi. Bir diğer yükselen Asya ekonomisi Hong Kong ise 1970'den 2017'ye geçen dönemde toplam dünya ihracatından aldığı payı %0,8'den %3,1'e yükseltmiş durumda.

Asya ekonomilerinin uluslararası ticarete yükselişi, öte yandan gelişmiş ekonomilerin ve özellikle ABD'nin uluslararası ticarete geçmiş dönemdeki güçlü rolünü kaptırmasını da beraberinde getiriyor. Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre 1970 yılında küresel ihracat hacminin %13,6'sını elinde bulunduran ABD, önce 2007 yılından itibaren dünyanın en çok ihracat yapan ülke olma konumunu kaybetti, sonrasında da 2017 yılı sonu itibarıyla toplam dünya ihracatından aldığı pay %8,7'ye geriledi.

Uluslararası ticaretin giderek kabuk değiştirdiği için-

de bulunduğumuz dönemde, dünya ticareti içerisindeki payı artan Asya ekonomilerinin önümüzdeki dönemde de uluslararası ticaretteki yerlerinin giderek sağlamlaşacağı öngörülmektedir. Bu itibarla, Asya ekonomilerinin geçmişten bugüne uluslararası ticaretteki yerlerini nasıl değiştirdiğinin özetlendiği bu çalışmada ayrıca önümüzdeki dönem öngörülerinden de hareketle dünya ticaretinin yönünü giderek Doğu'ya çevirdiği ifade edilmektedir.

Uluslararası Ticaretin Önemi ve Son Dönemdeki Gelişmelere Genel Bir Bakış

Özellikle İkinci Dünya Savaşı'nın ardından hızlanan küreselleşme olgusu, ülkeler için ekonomik, siyasi, bilimsel ve teknolojik dönüşümü beraberinde getirdiği gibi en büyük etkilerinden birini de uluslararası ticaret üzerinde göstermiştir. Adam Smith'in 1776 yılında yayınladığı "Ulusların Zenginliği" kitabından itibaren uluslararası ticaretin ülkelerin ekonomik büyümesinin önünü açan en önemli etmenlerden birisi olduğu artık tüm dünyaca kabul edilen bir gerçek olarak karşımıza çıkıyor (Smith, 1776). Öyle ki, aradan geçen iki yüzyılı aşkın süreye baktığımızda, uluslararası ticaretin faydalarından etkin bir şekilde yararlanmayı başaran ülkelerin gerek ekonomilerinin dönüşümlerini sağladıkları gerekse de yüksek ekonomik aktiviteye ulaşmayı başardıkları rahatlıkla görülebilmektedir.

Özellikle, gelişmekte olan ekonomiler için küreselleşme ve onun direkt olarak etkilediği uluslararası ticaretteki gelişim, bu ekonomilerin daha yüksek büyüme oranlarına ulaşabilmeleri için bir fırsat doğurmaktadır. Özellikle 1990'lı yıllarla beraber tüm dünyada gerek ülkeler arasındaki ekonomik sınırların kalkmasına gerekse de ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik çalışmaların sıklaşmasıyla ülkeler arasındaki sermaye hareketleri de hızlanmış; bununla birlikte yatırımların olumlu etkileriyle birlikte gelişmekte olan ekonomiler yüksek büyüme oranlarıyla yarışta var olmuşlardır (İncekara ve Savrul, 2012).

19. yüzyılda devrim niteliğinde olan David Ricardo'nun "Mukayeseli Üstünlükler Teorisi", iki ülke, iki

üretim faktörü ve iki ürünlü bir dünyada bir ülkenin diğer ülkeye göre mukayeseli olarak üstün olduğu ürünü üretip ihraç etmesini, diğer ürünü ise ithal etmesini temel almaktadır. Ülkeler bu üretim yapısı ve ticaret ile birlikte, kendi başlarına üretim yaptıkları fayda seviyelerinden daha yüksek bir fayda seviyesine ulaşabilmektedir (Ricardo, 1817). Zaman içerisinde gerek Ricardo'nun teorisinin eksiklerinin tamamlanması gerekse de uluslararası ticarete yeni teorilerin atılmasıyla birlikte ülkelerin işgücü, sermaye, toprak vb. üretim faktörlerinde farklı düzeylerdeki uzmanlaşma düzeylerinin, üretim becerilerinin ve bu becerilerini uygun pazarlar vesilesiyle küresel ticarete entegre hale getirebilmesinin ülkelerin gelişmişlik düzeyinin belirleyicilerinin başında geldiği sonucuna ulaşılmıştır.

Acemoğlu ve Robinson (2012) ekonomik gelişmenin sadece daha gelişmiş makineler üretebilmek ya da daha gelişmiş bir eğitim sistemine sahip olmak demek olmadığını; yenilikçilik ve teknolojinin etkin kullanımıyla beraber 'yaratıcı yıkım'ın sağlandığı ekonomilerin gelişmiş ekonomiler konumuna ulaşabileceğini ifade etmektedir. Dolayısıyla, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının sebeplerinin arasında rekabetçilik özelliklerine bağlı olarak özellikle uluslararası ticarete yenilikçilik ve teknoloji kullanımının yoğunlaşması örnek gösterilebilir.

Öyle ki, güçlü ihracat sepetleri ülkelerin uluslararası ticaret marifetiyle daha yüksek büyüme oranlarına ulaşabilmelerini olanaklı klabilmektedir. Örneğin, Hausmann vd. (2007) ülkelerin ihracat sepetlerinde yer alan ürünlerin sofistikasyon düzeyindeki %10 düzeyindeki bir iyileşmenin ekonomik büyümeyi %0,14 ila %0,5 arasında iyileştirebileceğini ifade etmektedir.

Uluslararası ticarete doğru ürün kadar doğru ve etkin pazarlara erişim de ülkelerin gelişmişlik düzeylerini yukarı çeken bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Loecker (2007) daha gelişmiş pazarlara erişebilen ülkelerin daha sofistike ürünler üretebildiğini ifade ederken Harding (2010) ise ihracat pazarlarının gelişmişlik düzeyindeki %1'lik bir iyileşmenin ülkelerin toplam faktör verimliliğinde %0,15 ila %0,22 düzey-



Özellikle, gelişmekte olan ekonomiler için küreselleşme ve onun direkt olarak etkilediği uluslararası ticaretteki gelişim, bu ekonomilerin daha yüksek büyüme oranlarına ulaşabilmeleri için bir fırsat doğurmaktadır.

lerinde iyileşmeyi beraberinde getirdiğini belirtmektedir. Türkiye ve ihracat pazarları için yapılan bir araştırmada ise ihracat pazarlarının ülkemizin ihracatının sofistikasyonunda doğrudan etkiye sahip olduğu ve daha gelişmiş pazarlara yapılan ihracatın daha yüksek teknolojiyi ihtiva eden ürünlerden oluştuğu sonucuna ulaşılmaktadır (Duman, 2015).

Uzunca yıllar Atlantik Okyanusu'nun iki yakasındaki güçlü aktörlerin hegemonyası altında olan uluslararası ticaret, 1980'li yıllardan itibaren Asya ekonomilerindeki hızlı yükseliş ile beraber yeni bir döneme girdi. Önce Çin'de yönetim şekli sabit kalsa da vizyon olarak dışa açılmayı içeren reform programının hayata geçirilmesi, sonrasında da "Asya Mucizesi" olarak da adlandırılan, kökleri 1960'ların ortasındaki politikalar dayanan Asya ekonomilerindeki yükselişin görülmesi, küresel ticaretin oyun kurucuları arasında uzak dünyanın insanlarının yer almasını sağladı.

Çin, işgücü maliyetlerindeki avantajını ve üretim kapasitesini iyi kullanarak yüksek ihracat hacmine ulaşmayı başarırken "Asya Kaplanları" da denen Tayvan, Singapur, Hong Kong ve Güney Kore'den oluşan grup ise üretim kapasitelerini doğru kullanarak gelişmiş ekonomilere ihracata odaklanmışlar ve bunun sonucunda uzun yıllar iki haneli ihracat büyümesine ve ekonomik büyüme oranlarına ulaşmışlardır.

Dünya Ticaret Örgütü'nün İstatistikleri'ne göre Asya Kaplanları, 1980'den Küresel Ekonomik Kriz'in yaşandığı 2008 yılına kadar geçen sürede ihracat hacimlerini iki haneli oranlarda artırmayı başarmışlardır. Söz konusu dönemde, Hong Kong'un ihracatı yıllık ortalama %12,1 düzeyinde artarken bu artış oranı Güney Kore için %12,7, Singapur için %12,3, Tayvan için ise %10,5 olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu dönemde ABD'nin ihracatındaki yıllık artış oranı ortalama %7,2 düzeyinde kalmıştır. Son dönemde ise gerek ekonomik aktivitenin zayıflaması gerekse de son dönemlerdeki korumacı politikalar sebebiyle ülkelerin ihracat hacimlerindeki artış oranları geçmişe nazaran düşüş göstermiştir.

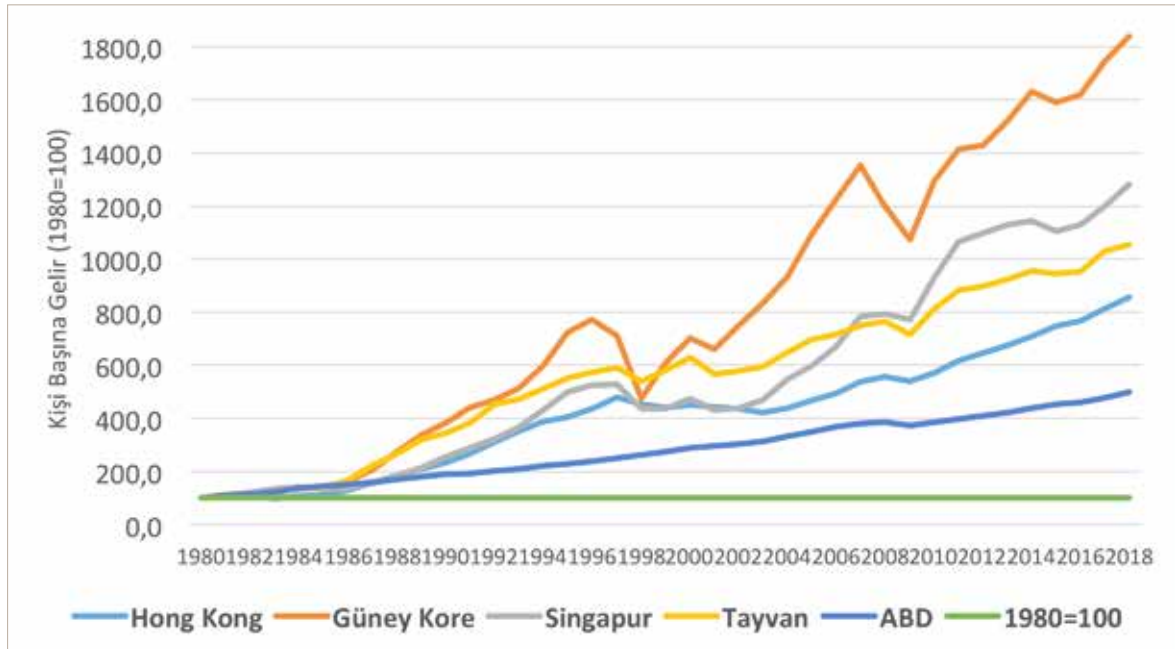
Tablo 1: 1980-2018 Yılları Arasında Dönemler İtibarıyla Seçilmiş Ekonomilerde Ortalama İhracat Artış Oranları

	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Hong Kong	%17,8	%9,4	%6,9	%6,9
Güney Kore	%15,8	%9,0	%10,6	%6,5
Singapur	%13,0	%10,5	%10,0	%4,9
Tayvan	%15,8	%6,7	%6,1	%6,4
ABD	%7,5	%6,8	%4,8	%5,2

Kaynak: IMF.

Tablodan da görülebildiği gibi, orta vadeli dönemde yüksek ihracat büyümesini başaran ülkeler bunun sonucu olarak gelir düzeylerini de artırmayı başarmışlardır. Öyle ki, 1980 yılında Güney Kore'de kişi başına düşen gelir ABD'dekinin %13,6'sı iken bu oran 2017 yılı sonu itibarıyla %50,1'e ulaşmıştır. Keza, yine 1980 yılında bir ABD'linin yalnızca %40'ı kadar kişi başına gelir elde eden bir Singapur'unun bugünkü kişi başına geliri artık o ABD'linin kişi başına gelirini geçmiş durumda. Aşağıdaki grafikte, seçilmiş ülkelerin 1980 yılındaki kişi başına gelirleri 100 kabul edilmiş olup bugüne kadar geçen süreçte söz konusu gelirlerindeki değişim gösterilmiştir. 1980 yılına kıyasla kişi başına gelir Güney Kore'de 18 katına ulaşırken Singapur'da ise 13 katına ulaşmıştır. Söz konusu dönemde ABD'de kişi başına düşen gelirden ise yalnızca 4 katlık bir artış gözlemlenmiştir.

Şekil 1: 1980-2018 Yılları Arasında Seçilmiş Ekonomilerde Kişi Başına Düşen Gelirdeki Değişim (1980=100)



Kaynak: IMF.

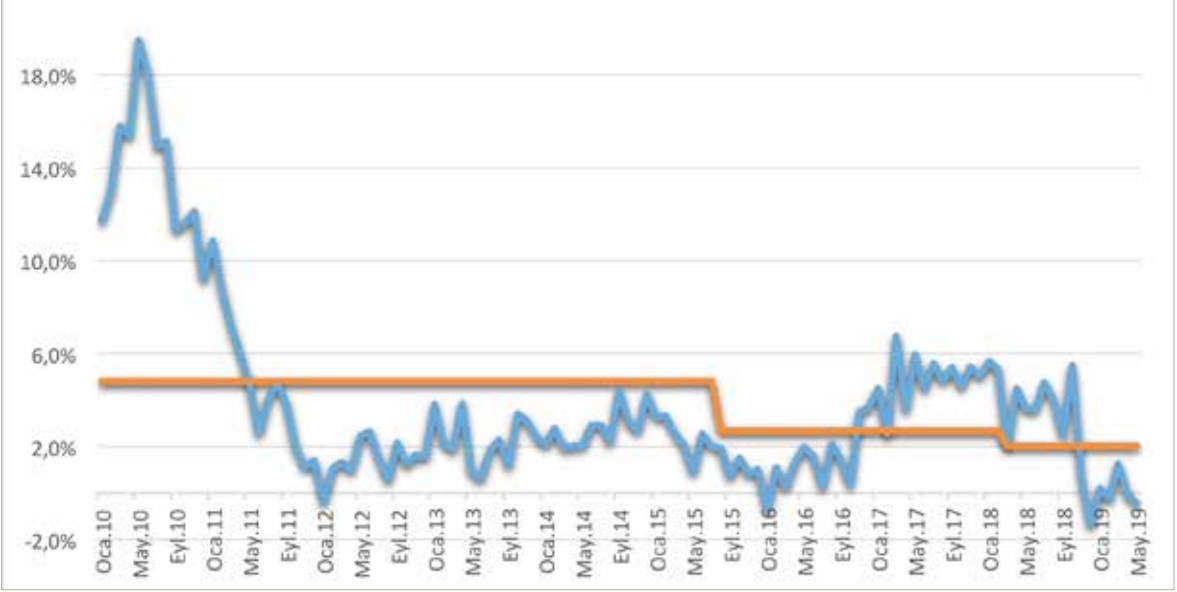


2008 ve 2009 yıllarında tüm dünya ekonomilerini etkisi altına alan, gerek ticaretteki büyümeyi gerekse de ekonomik aktiviteyi son dönemlerin en zayıf seviyelerine düşüren Küresel Ekonomik Kriz'den çıkış reçetelerinden birisi de yine uluslararası ticaretin gelişimiydi. Ülkeler bir yandan kendi ticaret yapılarında ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik adımlar atarken bir yandan da eskiye nazaran daha farklı bir yapıya bürünen ticari iş birlikleri üzerinde çalışıyordu. Geçmiş dönemde ülkelerin ikili iş birliklerini esas alan bu müzakereler artık sadece ticaret alanında değil yatırım, yenilikçilik, çevre güvenliği vb. gibi konularda da çok taraflı iş birlikleri haline büründü. Her ne kadar Dünya Ticaret Örgütü çok taraflı ticaret sisteminin yasal ve kurumsal zemininin tesis edilmesi noktasında faydalı olsa da uygulamadaki zorluklar ülkelerin çoklu ticari anlaşmalara yönelmesinde etkili oldu. Bu noktada oyunun kurallarını değiştirebilecek; mal ticaretinin yanında hizmet ticaretini, kamusal alımları, yatırım ortamının gelişimini, fikri ve sınai hakların düzenlenmesi gibi alanları da esas alan bir iş birliği çalışması olan Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTIP) tarih sahnesine giriş yaptı. TTIP'in oyunun kurallarını değiştirici bir hamle olarak nitelendirilmesinin sebeplerinden birisi de anlaşmanın tarafları olan ABD ve AB'nin o günkü veriler esas alındığında dünya ihracatının %43'ünü, küresel toplam gelirin ise %45'ini temsil ediyordu (Duman, 2014).

Ancak müzakerelerin beklendiği gibi gitmemesi, iş birliği müzakereleri sırasında gündeme gelen bazı hususların tarafların karşılıklı çıkarlarına hizmet edeceği şüphesiyle ihtilafli duruma gelmesi TTIP'in çökmesine sebep oldu. Bununla birlikte, özellikle 2015 yılından itibaren tüm dünyada yükselmeye başlayan milliyetçilik akımının etkisiyle ticaretin kolaylaştırılması çalışmalarının yerini korumacı ticaret politikalarının alması da uluslararası ticarete yine yeni bir dönemin başladığına işaret ediyordu. 2016 yılının Kasım ayında seçilerek ABD'nin 45. devlet başkanı olan Donald Trump'ın, ABD'nin çıkarlarını koruma amacıyla Çin'e önce ticaret dalaşmaları şeklinde gelişen, daha sonra ise karşılıklı hamlelerle ticaret savaşlarına evrilen korumacı politikalarıyla birlikte uluslararası ticaret son dönemlerin en zayıf görünümünü verdi. Öyle ki, Küresel Ekonomik Kriz öncesinde ortalama %5,6 büyüme oranına sahip olan küresel ticaret hacmi, milliyetçilik akımlarının yükselişiyle beraber başlayan 2015 sonrası dönemde %2,7 düzeyinde; ticaret dalaşmalarının başladığı 2018 yılının Şubat ayından bu yana geçen süreçte ise ortalama %2 düzeyinde büyümüştür.

Aşağıdaki grafikte Küresel Ekonomik Kriz'in hemen sonrasında küresel ticaret hacminin seyri yer alıyor. Grafikte yer alan düz çizgiler, yer aldıkları dönemin ortalama büyüme oranını temsil ederken bu düz çizgilerin giderek aşağıya yönelmesi de küresel ticaretin zaman içerisinde ivme kaybettiğinin en belirgin göstergelerinden birisi olarak karşımıza çıkıyor.

Şekil 2: Ocak 2010-Mayıs 2019 Döneminde Küresel Ticaret Hacmindeki Yıllık Değişim Oranı



Kaynak: CPB.

Asya Ekonomilerinin Uluslararası Ticaretteki Yükselişleri

Çalışmanın bu bölümünde; Dünya Ticaret Örgütü'nün İstatistikleri'ne dayanarak, özellikle üretimin ve ihracatın hızlandığı 1980'li yıllardan itibaren, ihracata dayalı büyüme modeli ile beraber çift haneli büyüme oranlarının süreklilik arz ettiği Güneydoğu Asya ekonomilerinin uluslararası ticarete nasıl söz sahibi olduğu yer almaktadır.

Bunun için öncelikle, ülkelerin ihracat hacimlerinden hareketle farklı dönemlerde dünyanın kaçınıcı ihracatçısı konumunda olduklarını inceleyelim. Dünya Ticaret Örgütü'nün mal ticareti verilerine göre 1970 yılında dünyanın en büyük ihracatçısı ABD iken ABD'yi sırasıyla Almanya, Birleşik Krallık, Japonya ve Fransa izlemekteydi. 1980 yılına geldiğimizde ilk beş sıradaki ülkeler kendi arasında yer değiştirse de yerlerini kimseye kaptırmamış. 1980 yılında Çin dünyanın en büyük 30. ihracatçısı konumundayken Hong Kong 22. sırada, Tayvan 24. sırada, Singapur 26. sırada, Güney Kore ise 32. Sırada yer alıyordu.

Takvimler 21. yüzyılı göstermeye başladığında ise hızlı büyümeleriyle birlikte uluslararası ticaretteki gelişimleri de dikkat çeken Asya ekonomilerinin üst sıralara hızla tırmanmaları da karşımıza çıkmaya başladı. Öyle ki, yirmi yıl önce dünyanın en büyük 30. ihracatçısı konumundaki Çin 7. sıraya yükselmiş, Asya Kaplanları olarak adlandırılan Güney Kore, Hong Kong, Singapur v Tayvan artık kendilerine dünyanın en büyük 15 ihracatçısı arasında yer bulmuştu.

Bugün geldiğimiz noktada, dünyanın en büyük ilk 20 ihracatçısı arasında bulunan yükselen Asya ekonomileri Çin, Güney Kore, Hong Kong, Singapur ve Tayvan toplam dünya ihracatının %23'ünü tek başına üstlenmiş konuma erişti. Dünya Ticaret Örgütü'nün verilerine göre 2017 yılı itibarıyla Çin dünyanın en bü-

yük ihracatçısı konumundayken Güney Kore 6. sırada, Hong Kong 7. sırada, Singapur 14. Sırada, Tayvan ise 17. sırada yer alıyor.

Tablo 2: 1970-2017 Döneminde Seçilmiş Ülkelerin Küresel İhracattaki Sıralamaları

	1970	1980	1990	2000	2010	2017	1970-2017 Değişim
Çin	29	30	15	7	1	1	+28 sıra
ABD	1	1	2	1	2	2	-1 sıra
Almanya	2	2	1	2	3	3	-1 sıra
Japonya	4	3	3	3	4	4	0
Hollanda	7	9	7	9	5	5	+2 sıra
Güney Kore	53	32	13	12	7	6	+47 sıra
Hong Kong	22	22	11	10	11	7	+15 sıra
Fransa	5	4	4	4	6	8	-3 sıra
İtalya	8	7	6	8	8	9	-1 sıra
B. Krallık	3	5	5	5	9	10	-7 sıra
Kanada	6	10	8	6	13	12	-6 sıra
Singapur	38	26	18	15	14	14	+24 sıra
Tayvan	39	24	12	14	16	17	+22 sıra
Hindistan	31	45	34	32	19	20	+11 sıra
Tayland	58	48	32	23	25	21	+37 sıra

Kaynak: DTÖ

Peki, uluslararası ticarete ışığın Doğu'dan yükselmesini sağlayan ve adı geçen bu ülkelerin dünyanın en büyük ihracatçı ülkeleri sıralamasında hızla tırmanmalarını olanaklı kılan performansları nasıl gelişti? Yine Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre aralarında dünyanı en büyük ihracatçısının, Asya Kaplanları olarak adlandırılan ve uzun yıllar ihracata dayalı büyüme modeliyle çift haneli büyüme oranlarına ulaşan ülkelerin, Güneydoğu Asya'nın diğer ihracat yıldızlarının ve geçmişte uluslararası ticarete yön veren ülkelerin bulunduğu seçilmiş grubun dönemler itibarıyla ihracat performanslarına göz atalım. Değerlendirmemizi 1971 yılından başlatarak yaklaşık yarım yüzyıllık bir döneme yaydığımızda, seçilmiş Asya ülkelerinin tamamında ihracatın ortalama artış hızı çift haneli seviyelerde gerçekleşirken 1970 yılında dünyanın ilk üç ihracatçısı konumundaki ABD, Almanya ve Birleşik Krallık'ın söz konusu dönemdeki ihracatının ortalama artış oranı

ise Asya ülkelerine nazaran zayıf seyretti. Aşağıdaki listenin ilk sırasında yer alan Çin'de söz konusu dönemde ihracat yıllık ortalama %16,7 artarken listenin son sırasında yer alan Birleşik Krallık'ta ise bu artış oranı %7,5'te kaldı.

Tablo 3: 1970-2017 Döneminde Seçilmiş Ülkelerin İhracat Hacimlerindeki Yıllık Ortalama Değişim Oranları

	1971-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2017	1971-2017
Çin	23,3%	14,9%	14,4%	21,0%	8,8%	16,7%
Güney Kore	39,9%	15,8%	9,0%	10,6%	6,5%	16,3%
Singapur	29,7%	13,0%	10,5%	10,0%	4,9%	13,7%
Endonezya	39,1%	4,6%	9,0%	9,7%	5,6%	13,4%
Tayvan	32,1%	15,8%	6,7%	6,1%	6,4%	13,3%
Hong Kong	22,8%	17,8%	9,4%	6,9%	6,9%	12,8%
Malezya	25,9%	9,4%	13,4%	7,2%	4,9%	12,2%
Hindistan	16,6%	7,7%	8,7%	17,4%	9,1%	11,9%
Almanya	20,2%	7,7%	5,3%	8,3%	3,6%	9,0%
ABD	18,5%	7,5%	6,8%	4,8%	5,2%	8,5%
B. Krallık	18,3%	6,4%	6,3%	3,4%	3,5%	7,5%

Kaynak: DTÖ.

Gelecek Döneme İlişkin Öngörüler

Küresel ekonomi ve uluslararası ticaret bugünlerde hiç şüphe yok ki geçmişte hiç olmadığı kadar belirsiz dönemlerden geçiyor. Teknolojinin gelişmesi, iletişimin hızlanması olumlu gelişmeler olarak karşımıza çıksa da dünyanın en büyük ekonomisinin devlet başkanının bilgisayar başında attığı bir tweet ile ticaret politikalarını yönlendirdiği, en büyük ticaret partnerine bir nevi 'savaş' açarak onu tehdit ettiği bir dönemde artık öngörü yapmak da geçmişe kıyasla daha zor bir hal aldı.

HSBC'nin 2013 yılında yayınladığı rapor, altından çok sular akan köprünün bir ürünü olsa ve raporun yazıldığı tarihten bu yana uluslararası ticarete birçok gelişme yaşansa da, raporda bahsi geçen ticaretin ekseninin doğuya kayması bugün hale geçerliliğini sürdüren bir gerçek. Küresel Bağlantılar Raporu'nda orta dönemde Hindistan, Vietnam, Malezya, Bangladeş gibi ülkelerin geleceğin yükselen pazarlarından olacağı ifade edilirken ayrıca özellikle 2020'den sonra Asya'nın dünyanın dış ticaretin en üst düzeyde yaşandığı bölgesi durumuna geleceğinin beklendiği yer alıyor (HSBC, 2013).

Günümüze doğru geldiğimizde ise, geçmişte küreselleşmenin en güçlü savunucusu olan ülkelerin dış ticarete giderek daha korumacı bir anlayış benimsemeye başladığını; uzun yıllar boyunca güçlü büyüme ve yüksek oranlı ticaret hacmiyle gelişmelerini sürdüren ülkelerin ise ticaretin meyvesinin tadının da etkisiyle ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik çalışmaları desteklediğini görüyoruz.

2019 yılının Haziran ayında, Ticaret ve Dijital Ekonomi Bakanları düzeyinde toplanan G-20 zirvesinde, ticaretin büyümeye sürdürülebilir ve kapsayıcı bir şekilde katkı sağlayacak doğrultuda gelişiminin desteklenmesi gerektiği ifade edilmişti. Ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi aşikâr iken, ticareti kısıtlayıcı tedbirlerin ve gerilimlerin büyümenin sürdürülebilir ve kapsayıcı bir halden giderek uzaklaşmasına sebep oluyor. Bugün geldiğimiz noktada dünyanın en büyük iki ekonomisi birbirlerine karşı ticaret aktivitelerini kısıtlama konusunda bir hayli istekli durumda ve bu durum tahmin edileceği gibi sadece bu iki ekonomiyi değil dünya ticaretini ve büyüme performansını yakından etkiliyor. Nitekim Dünya Ticaret Örgütü de ticaret hacmi-

nin artmaya devam etse de eski performansından uzaklaştığına dikkat çekerek önümüzdeki dönemde ticaretin tekrar performans kazanabilmesinin yolunun ticaretteki tansiyonun düşürülmesine yönelik atılacak etkili adımlardan geçtiğinin altını çiziyor (DTÖ, 2019).

Sonuç Yerine

Küresel ekonomiler ve uluslararası ticaret içinde bulunduğumuz dönemde, geçmişe kıyasla bir miktar daha zorlu günlerden geçiyor. Dünyanın en büyük iki ihracatçısının birbirlerine karşı geliştirdikleri korumacı dilde gayet cömert davranmaları, bu iki aktörün ticaret yapılarını ve görünümünü olumsuz etkilemekle birlikte dünyanın kalan kısmının da geçmişi mumla aramasına sebep oluyor. Dünya Ticaret Örgütü'nün öngörülerine göre, 2018 yılında %3 olan uluslararası ticaretteki büyümenin 2019 yılında %2,6'ya çekilmesi bekleniyor. Uluslararası Para Fonu (IMF) ise Temmuz ayında yaptığı güncellemeyle birlikte, özellikle ticaret tarafındaki belirsizliğin etkisiyle birlikte küresel büyüme performansının da 2019 yılında yavaşlayacağını beklediğini ve 2019 yılı için büyüme beklentisinin 0,1 puan aşağı yönlü revize edildiğini ifade etti (IMF, 2019).

Bu dönemde, etkin üretim kapasitesi ve yüksek yenilikçilik vizyonlarıyla Güneydoğu Asya ülkeleri özelinde Asya ekonomilerinin gelecek dönemde de uluslararası ticaretteki yerlerini giderek sağlamlaştırabileceklerini öngörmek çok da farazi olmayacaktır. Özellikle ihracat dayalı büyüme modelini benimseyen ve bu çalışmada konu edilen ekonomilerin geçmiş dönemdeki performansları da dikkate alındığında, uluslararası ticaretin ekonomik aktivite için ne denli önemli olduğunun unutulmaması gerekiyor.

Bu bağlamda, Asya ekonomilerinin halihazırda belirli bir seviyeye ulaştırdıkları beceri setlerinin olumlu etkileriyle gelecek döneme de yön verecek ürünlerin üretiminde uzmanlaşmaları, bu ekonomilerin yine en çok gelişim gösteren ekonomiler arasında konumlanmalarını sağlayacaktır. Rahatlıkla öngörülebilir ki, uluslararası ticaretin yakın geçmişinde olduğu gibi yakın geleceğinde de ışık doğudan yükselecek.

Kaynaklar

- CPB (2019). "World Trade Monitor", CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, Erişim: <https://www.cpb.nl/en/worldtradedmonitor>
- DUMAN, M. C. (2014). "Oyunun Yeni Kuralı: TTIP", İktisat ve Toplum, 47. Sayı, Ankara.
- DUMAN, M. C. (2015). "What Did Poland Achieve? Comparison of Polish and Turkish Economies", Cracow University of Economics Discussion Papers Series, DP 2015 No. 1 (19), 1-36.
- Dünya Bankası (2019). "World Development Indicators", Erişim: <https://databank.worldbank.org>
- Dünya Ticaret Örgütü (2019). "Global trade growth loses momentum as trade tensions persist", Basın Duyurusu, Nisan 2019.
- Dünya Ticaret Örgütü (2019). "Time Series on International Trade", Erişim: <https://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx>
- HARDING, T. (2010). "Does It Matter to Whom You Export", Centre for the Study of African Economies Working Papers, 1-32, Mart 2010.
- HSBC, Küresel Bağlantılar Raporu, Ekim 2013
- IMF (2019). "Sluggish Global Growth Calls for Supportive Policies", Basın Duyurusu, Temmuz 2019.
- IMF (2019). "World Economic Outlook", Temmuz güncellemesi ile birlikte, Erişim: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx>
- İNCEKARA, A. ve SAVRUL, M. (2012). "The Effect Of Globalization On Foreign Trade And Investment In Eurasian Countries", International Conference On Eurasian Economies 2012, 23-30.
- LOECKER, J. L. D. (2007). "Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia", Journal of International Economics, 73(1), 69-98.
- RICARDO, D. (1951-1973). "The Works and Correspondence of David Ricardo" (Piero Sraffa ve M. Dobbs tarafından düzenlenmiş), Cambridge Üniversitesi.
- SMITH, A. (1776). "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations"

YAZAR HAKKINDA

Mert Can DUMAN

Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner Sermaye

Genel Müdürlüğü

Ticaret Uzmanı

E-posta: m.duman4@ticaret.gov.tr

Ankara'da doğdu. İktisat alanında lisans ve yüksek lisans öğrenimini tam başan bursu ile tamamladı. Yüksek lisans derecesini "Where You Export Matters: Explications on the Export Sophistication of Turkey and Its Export Destinations" başlıklı teziyle, uzmanlık unvanını ise "İhracat Kalite Endeksi ve Dâhilde İşleme Rejimi Kapsamında Yapılan İhracatın İhracat Kalite Endeksi Kapsamında Değerlendirilmesi" başlıklı teziyle aldı. Çalışmalarına Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonomi Doktora Programı'nda devam etmektedir. TOBB ETÜ'de öğretim asistanlığı, TEPAV'da araştırma asistanlığı yaptı; dış ticaretin görünümü ve sektörlerin rekabet gücü üzerine çalıştı. Türkiye Cumhuriyeti Başbakan Yardımcılığı Makamında geçici olarak görev aldı. Ulusal ve uluslararası dergilerde makaleleri, gazetelerde ise köşe yazıları yayımlandı. Çeşitli topluluklar ve üniversitelerde eğitimci, koreograf, yönetim kurulu üyesi ve sanat kurulu üyesi olarak görev aldı. Senaristliğini ve yönetmenliğini üstlendiği dans tiyatrosu oyunlarını sahneye koydu. 2012 yılında İspanya'nın Barcelona şehrinde düzenlenen Uluslararası Halk Dansları Festivali'nde en iyi koreograf ödülü aldı. Halen Ankara Özel Tefvik Fikret Okullarında sanat yönetmeni, Türkiye Halk Oyunları Federasyonunda antrenör ve İktisat ve Toplum Dergisinde köşe yazarı olarak görev yapmaktadır ve haftalık olarak köşe yazıları yazmaktadır.

TÜRK ZEYTİNYAĞI İHRACATINDA PARADİGMA DEĞİŞİMİ



Sevil TIRELİ

Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner
Sermaye Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı





Özet

Zeytinyağı binlerce yıldır hem toplumların önemli bir geçim kaynağı, hem de sosyal yaşamları içerisinde kültürel bir öge olagelmıştır. Yapılan araştırmalar beslenme içerisinde zeytinyağına yer verilmesinin sağlık üzerindeki olumlu etkilerini ortaya koymaktadır. Zeytin ve zeytinyağından elde edilen gelir halen ülkemizde çok sayıda ailenin geçimine katkıda bulunmakta ve ülkemiz zeytin yetiştiriciliğinde büyük bir ticari potansiyel taşımaktadır. Bu bağlamda, bu çalışmanın temel amacı dünya zeytinyağı ticaretinde ülkemizin yerini analiz etmek ve sağlık için zeytinyağı ihracatının ülkemizde yaratacağı katma değeri ortaya koymaktır.

Anahtar kelimeler: İhracat, Zeytinyağı, Sağlık, Turizm, Gastronomi, Yemek Turizm, Rekabetçilik

Giriş

Zeytinyağı gerek sağlık için faydaları, gerek geçimini zeytinyağı ile sağlayan nüfusun miktarı, gerekse kültürel olarak ülkemiz sosyal yaşamında teşkil ettiği yer açısından hep gündemde kalan bir ürün. Ülkemiz zeytin ve zeytinyağı kültüründe hem yeme-içme alışkanlıkları, hem edebiyat hem de kutsal değerler açısından geniş kitleleri ilgilendiren bir tablo göze çarpmaktadır. Zeytin ve zeytinyağına ilişkin kalite, fotoğraf, şiir ve slogan yarışmaları konuya olan ilginin hep canlı kalmasını da sağlamaktadır.

Bunun yanı sıra kardiyovasküler hastalıklar, alzheimer, diyabet, bazı kanser türleri ve otoimmün hastalıklar konusunda yapılan araştırmalar beslenme içinde zeytinyağına yer verilmesinin sağlık üzerindeki olumlu etkilerini ortaya koymaktadır. Bahsettiğimiz olumlu etkilerin ortaya çıkabilmesi için zeytinyağının içindeki sağlık bileşenlerinin (yağ asitleri, vitaminler, polifenoller vb.) mümkün olan en yüksek düzeyde korunması gerekmektedir. Bu bileşenler ise o kadar narin bir yapıdadırlar ki sıcaklık, hava ve su ile temas, yabancı madde, çevre kokusu ve ışık söz konusu bileşenlere kolaylıkla zarar verebilmektedir. Dolayısıyla, ağaçtaki her bir zeytin tanesinin yağ haline getirilerek nihai tüketicinin damağına dediği ana kadar olan tüm süreçte, bu bileşenleri korumak özel bir lojistik planlamayı da beraberinde getirmektedir.

Ülkemizin sosyo-ekonomik yapısındaki değişim ve tarımsal politikalar, geçimini sadece zeytincilik ile sağlayan nüfusun miktarını bir



parça azaltsa da hala Marmara, Ege, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde önemli sayıda ailenin geçimine zeytin ve zeytinyağından elde edilen gelirin kısmen katkıda bulunduğu görülmektedir. Öte yandan bu ailelerin “zeytin ve zeytinyağından para kazanamıyoruz” söyleminin yaygın şekilde duyulması, bu alanda çaba gösteren insanların harcadıkları emek ve parasal yatırımlarla karşılaştırıldığında, elde ettikleri gelire ilişkin bir memnuniyetsizliği de açıkça ortaya koymaktadır.

Ülkemizdeki zeytinyağı camiasına, üretim ve tüketim davranışlarına bütüncül bir bakış açısı ile baktığımızda;

- Zeytin ağacının binlerce yıl içerisinde ülkemiz topraklarından tüm dünyaya yayılmasına rağmen yurt dışındaki tüketicinin ülkemiz zeytinyağının adını nadiren duyduğunu,
- Özellikle 2006 yılından itibaren verilen desteklerle ülkemizde zeytin ağacı sayısında önemli artış kaydedildiğini,
- Üreticinin yaptığı harcamaları karşılayacak ve üretmeye devam etmeyi isteyecek düzeydeki bir piyasa fiyatı ile ürününü satmakta zorlandığını,
- Yurt içindeki tüketicinin bir bölümünün yüksek fiyatı nedeniyle satın almaktan imtina ettiğini, bir bölümünün ise “tadı ağır olur” önyargısı (yoğun kusurlar taşıyan zeytinyağından bahsedildiğini tahmin ediyorum) ile yemeklerinde kullanmaktan çekindiğini,
- Ülkemiz zeytinliklerinin bulunduğu arazilerin hasat ve bakım maliyetleri açısından yüksek gidere neden olacak şekilde konumlandığını, bu yüzden zeytinliklerin önemli ölçüde bakımsız olduğunu, bakımsızlık nedeniyle potansiyelin altında ürün elde edildiğini,
- Her geçen gün zeytinyağının içindeki fenolik bileşenlerin sağlık için faydasını ortaya çıkaran yeni bir araştırmanın yayınlandığını,



- Kusursuz zeytinyağı üretimini hedefleyen küçük üreticilerin sayısının giderek arttığını,
- Zeytinyağında hem üreticiyi, hem de tüketiciyi bilgilendirmeyi hedefleyen sivil toplum hareketlerinin (Zeytin Dostu Derneği bunların başında gelmektedir) ve gönüllülerin daha etkin olduğunu görmekteyiz.

Dünyada zeytinyağı açısından üretici ve tüketici ülkelerin davranışlarını incelediğimizde;

- İspanya'nın makineli hasada uygun konumlandırılmış zeytinlikleri ve geniş taç oluşturmeyen çeşitleri ile en büyük üretici olduğunu,
- İtalya'nın ikinci büyük üretici olmakla birlikte gurme sektörü yöneten bir konumda olduğunu,
- Yunanistan'ın üçüncü büyük üretici olduğunu, öte yandan ürettiğinin nerdeyse tamamının iç piyasada tüketilmesinden dolayı dünya zeytinyağı tica-

“

Ülkemizin sosyo-ekonomik yapısındaki değişim ve tarımsal politikalar, geçimini sadece zeytincilik ile sağlayan nüfusun miktarını bir parça azaltsa da hala Marmara, Ege, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde önemli sayıda ailenin geçimine zeytin ve zeytinyağından elde edilen gelirin kısmen katkıda bulunduğu görülmektedir.

retinde aktif rol almadığını, (Ülkeyi ziyaret eden turistlere “Yunan Zeytinyağı” sloganıyla yapılan satışın, iç piyasa satışı olarak görüldüğünün ve azımsanmayacak miktarda olabileceğinin göz önünde bulundurulmasında fayda bulunmaktadır.)

- Ülkemizin üretim miktarı açısından dünyada dördüncü sırada olduğunu,
- İç piyasamızda kişi başına düşen tüketim oranının, ilk 3 sırayı paylaşan ülkelere göre çok daha az olduğunu,
- Ağırlıklı olarak dökme olarak ihraç ettiğimiz zeytinyağının üreticimizin gelir beklentilerini karşılamaktan uzak fiyatlarla ihraç edildiğini,
- Küçük ambalajlarda ve katma değeri yüksek şekilde ihraç ettiğimiz zeytinyağının toplam zeytinyağı ihracatında içerisinde az bir yer kapladığını,
- Dünya piyasalarında, markalaşma ve imaj açısından İtalya ile üretim miktarı açısından İspanya ile rekabet etmemizin şimdilik bir hayal olduğunu,
- Suriye, Tunus, Fas, Cezayir, Portekiz, Arjantin, Ürdün, İsrail ve Şili'nin diğer üreticiler olduğunu,
- ABD, Avustralya, Çin gibi geniş arazilere sahip ülkelerin İspanya modelini örnek alarak zeytinlikler oluşturmaya başladığını görmekteyiz.



Zeytinyağı Sektöründe Cevaplanması Gereken Sorular

Bütün bu tespitler karşısında ülkemiz zeytinyağı ticaretinde cevaplanması gereken temel sorular şu şekilde ortaya çıkmaktadır:

- Uluslararası piyasalarda ülkemiz zeytinyağı nasıl yer alabilir?
- Üreticinin “zeytinyağından para kazanmıyorum ki ağaçlarıma bakayım” kısır döngüsü nasıl kırılır?
- Ülkemiz gastronomi kültürü ve turizm içinde zeytinyağının yeri geliştirilebilir mi?
- Öncelikle yurt içinde ardından yurt dışında önleyici tıp anlayışı içine zeytinyağı derç edilebilir mi?

Bu soruların ortak cevabının “zeytinyağına katma değer yaratmak” temasında kesiştiğini gözlemliyoruz. Ülkemiz zeytinyağına dünya piyasasında nasıl katma değer kazandırılacağına dair akademisyenlerin ve butik üreticilerin görüşleri ise:

- Mutfak kültüründe zeytinyağı olmayan ancak sağlık için günde 1 kaşık zeytinyağı tüketebilecek olan tüketicilere
- Yüksek polifenollü
- Kusursuz
- Küçük cam şişelerde

sunulan, “sağlık için zeytinyağı” pazarlamasında birleşiyor.

Elbette ki böyle özel nitelikli bir ürünün gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında başarılı şekilde pazarlanması hem tıp, eczacılık, ziraat mühendisliği, gıda mühendisliği ve kimya alanlarında disiplinler arası anlayışı; hem de üni-

versiteler, Sağlık Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı arasında işbirliği oluşturulmasını gerekli kılıyor. Amaç “sağlık için zeytinyağı pazarlaması” olduğunda bu işbirliğini koordine edecek kurum Ticaret Bakanlığı olarak ön plana çıkıyor.

İnsanların sağlıklı yaşama arzularını giderek daha açık bir şekilde dile getirdikleri ortam, besin takviyesi olarak tüketilen ürünlerin kolaylıkla alıcı bulabildikleri bir pazarı da beraberinde getiriyor. Dünya çapındaki bu pazardan ülkemizin de pay alabilmesinin yolu, katma değeri yüksek ürünler pazarlamaktan geçiyor. Ülkemizin; zeytinyağının içindeki sağlık bileşenlerini maksimum düzeyde elde ederek şişelemesi ve litresini 100 Avrodan 100 ml.lik küçük şişelerde ihraç etmesi halinde zeytinyağına katma değer yaratması mümkün görünüyor. Ankara Üniversitesi’nden Doç. Dr. Mücahit Taha ÖZKAYA, ülkemizin 200.000 tona yaklaşan zeytinyağı üretiminin sadece %10’u olan 20.000 ton (yaklaşık 20.000.000 litre) zeytinyağının kusursuz üretim süreçleri içinde, yüksek polifenollü olarak şişelenerek litresi 100 Avrodan ihraç edilmesi halinde 2.000.000.000 (iki milyar) Avro gelir elde edilebileceğini belirtiyor. İhracattan elde edilen bu gelirin az basamaklı bir yapı içerisinde ilk üreticinin gelirlerini artırması, üreticinin zeytin ağaçlarına bakım verme konusunda daha istekli davranmasını da sağlayacaktır. Ürünün ihracata dönük katma değerinin artırılması yoluyla, üreticinin gelirini artırmaya dönük ticari bir yaklaşım tabana yayılan, çok sayıda üreticiyi, dolayısıyla toplumun geniş kesimlerini memnun eden bir sonuç ortaya koyacaktır.

Ülkemizde zeytin ağaçlarının bakımsızlık nedeniyle dik-kate değer biçimde verim düşüklüğü yaşadığı, üretim miktarının ülke potansiyelinin altında olduğu gerçeği göz önüne alındığında; zeytin ağaçlarına bakım gösterme konusunda gerçekleşecek davranış değişiminin, kısa vadede ülkemizin zeytin ve zeytinyağı üretiminde artış sağlaması da beklenmektedir. Üretimdeki bu artışın iç piyasa tüketicilerinin optimum fiyatlarla zeytinyağına ulaşmasını sağlaması umulmaktadır.

Öte yandan, gıda ürünlerinin pazarlanması pek çok üründen farklı olarak çok boyutlu ve özel bir ticari tasarım gerektirmektedir. Böyle bir ticaret biçimi genelde gıda ürünlerine, özelden zeytin ve zeytinyağına dönük yurt sathına yayılmış, ülke adı ile özdeşleşmiş bir ticaret politikası oluşturulmasını gerekli kılmaktadır. Böyle bir politika ise temelini; ürünün yetiştirilmesinden değil,

nihai ürünün üreticiye katma değer sağlayacak şekilde doğru hedef kitleye ulaştırılmasından alır. Bu nedenle, yukarıda bahsettiğimiz 2.000.000.000 (iki milyar) Avro-luk ihracat gelirinin elde edilmesi Ticaret Bakanlığı'nın eşgüdüm sağladığı ve konuyla ilgili tüm kamu otoritele-rinin sahiplendiği bir sürecin varlığına bağlı görünmekte-dir. Günümüzde ülkemizdeki katma değeri yüksek ürün üreten teknoloji sektörü de dâhil olmak üzere az sayıda sektör, ülkemiz için bu rakamlara ulaşan bir ihracat artışı vaat etmektedir.

Sonuç ve Değerlendirme

Ülkemiz ihracatının her sektörde artırılması için çok kapsamlı çalışmalar yürütülmektedir. İç piyasaya uzanan olumlu etkileri nedeniyle sağlık için zeytinyağı ihracatı tedarik zincirinin tüm halkalarını ilgilendirmektedir. Ülkemize sağlanacak böyle büyük bir ihracat geliri pek çok aktörü memnun edecektir.

Yukarıda belirtilen önerilerin, zeytinyağı ihracatının mevcut paydaşları tarafından tepkiyle karşılanabilecek, tehdit olarak görülebilecek yanları da bulunmaktadır. Bu önerilerin hayata geçmesi halinde; mevcut dökme zeytinyağı ihracatçılarının iç piyasadan yüksek fiyata zeytinyağı toplamak zorunda kalabilecekleri, bu durumun İtalya ve İspanya karşısında rekabet güçlerini düşüreceği, iç piyasada zeytinyağı fiyatlarının yükselebileceği konularında tedirginlik yaşamaları gayet doğaldır. Söz konusu paydaşlar tarafından zeytinyağında paradigma değişimine yöneltilen engellemenin süreç tasarımında dikkate alınmasının önemli olduğu düşünülmektedir.

Kaynakça

- GÖĞÜŞ, F., ÖZKAYA, M. T. ve ÖTLEŞ, S. (2008). "Zeytinyağı", Efil Yayınevi, 2008.
- LANZA, F. (2011). "Olive: A Global History", Reaktion Books, Islington, 2011.
- OKTAY, D. (2018). "Zeytinyağı Okuryazarlığı 1", Apelasyon, 60. Sayı
- OKTAY, D. (2019). "Zeytinyağı Okuryazarlığı 2", Apelasyon, 63. Sayı
- ÖZKAYA, M. T. (2018). "Butik Zeytinyağı Üretiminde Hasatta Dikkat Edilmesi Gerekenler", Apelasyon, 59. Sayı.
- ÖZKAYA, M. T. (2019). "Zeytin Gen Kaynaklarının Önemi", Apelasyon, 62. Sayı.
- ÖZKAYA, M. T. ve TUNALIOĞLU, R. (2015). "Kral Sofralarına Layık Üretim için Neler Yaşandı?", Apelasyon, 25. Sayı.
- ÖZKAYA, M. T., DURLU ÖZKAYA, F. ve TUNALIOĞLU, R. (2015). "Zeytinçilikte ARGE", Apelasyon, 21. Sayı
- QUILES, J., RAMIREZ-TORTOSA, C. ve YAQOQB, P. (2006). "Olive Oil and Health", CABI Publishing, Oxfordshire.
- SAVRAN, K., ÖZALTAŞ, M. ve ULAŞ, M. (2016). "Dünyada ve Türkiye'de Ham Tane Zeytin, Sofralık Zeytin ve Zeytinyağı Piyasası", Apelasyon, 30. Sayı
- SAVRAN, M. K. ve DEMİRBAŞ, N. (2012). "Türk Zeytinyağı Sektöründe Kalite Sorununun SWOT Analiziyle Değerlendirilmesi", Zeytin Bilimi, 3 (1), 11-18

- TÜBİTAK (2015). "Zeytin ve Zeytinyağı Sektörü Ulusal Kümelene-me Stratejisi Raporu", Ankara, Kasım 2015
- ULUSAL ZEYTİN VE ZEYTİNYAĞI KONSEYİ (2018). "2018/2019 Üre-tim Sezonu Sofralık Zeytin Ve Zeytinyağı Rekoltesi Ulusal Resmi Tes-pit Heyeti Raporu", İzmir, Eylül 2018.
- Zeytin Gen Kaynaklarının Önemi - Doç.Dr. Mücahit Taha ÖZKAYA - Apelasyon Dergisi sayı:62

Elektronik Kaynaklar:

- <https://www.oliveoilsource.com/page/chemical-characteristics>
- <https://www.oliveoilsource.com/page/business-plan>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-basics/compound-found-in-olives-may-help-prevent-deadly-type-of-breast-cancer/66738>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-health-news/prostate-cancer-olive-oil-diet/59777>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-health-news/parts-mediterranean-diet-beneficial-colorectal-health/57864>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-health-news/researchers-link-oleocanthal-cancer-alzheimers-prevention/57220>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-health-news/olive-oil-may-help-prevent-treat-brain-cancer-study-shows/57204>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-health-news/mediterranean-diet-reduces-risk-deadliest-breast-cancer-40-percent/55784>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-health-news/olive-oil-polyp-phenol-positively-impacts-human-melanoma-cells/52838>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-health-news/phenols-neurodegenerative-disease-prevention/48015>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-health-news/mediterranean-diet-with-swiss-twist-lowers-cancer-and-heart-disease-risk/46100>
- <https://www.oliveoiltimes.com/olive-oil-health-news/extra-virgin-olive-oil-protect-liver-oxidative-stress/8418>
- <http://www.hurriyet.com.tr/doc-dr-ozkayadan-saglik-icin-zeytinyagi-on-40770374>
- <http://www.hurriyet.com.tr/yerel-haberler/mugla/yatagan/erken-ha-sat-soguk-sikim-sizma-zeytinyagi-mucize-40983515>
- https://www.ntv.com.tr/saglik/zeytinyagi-cocuklarin-beyin-gelismesi-icin-cok-faydali,xpyYils9yEqLKDnvQ_DblQ
- <https://www.youtube.com/watch?v=WQhY1RRMPIU&spfload=10> (Özde Gündem- 4 Eylül 2018 Konuklar: Mücahit Taha ÖZKAYA- Atilla TOTOŞ)

YAZAR HAKKINDA

Seçil TİRELİ

Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner Sermaye Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı
Tel: 0505 645 38 53
E-posta: s.tireli@ticaret.gov.tr

1978 yılında Ankara'da doğdu. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümünden 2000 yılında mezun oldu. 2001 yılında Gümrük Uzmanı olarak mesleki kariyerine başladı. Bugüne dek tarife, geçici ithalat, ihracat, antrepo, gümrük müşavirleri, muafiyetler, lojistik, yeni nesil teknolojilerin dış ticaret süreçlerinde kullanımı üzerine çalıştı. Zeytinyağı tadımı en büyük hobisi. Bunun yanı sıra Ankara Multipl Skleroz (MS) Derneği yönetim kurulunda görev yapıyor. Hayvan haklarının korunması ile ilgili sivil toplum kuruluşlarına destek veriyor. Ayrıca üyesi olduğu Zeytin Dostu Derneği bünyesinde zeytin ve zeytinyağı konusunda üretici ve tüketicilerin farkındalıklarının geliştirilmesine yönelik çalışmalar içerisinde yer alıyor.



Ahmet Özkan KIZILCIK
Gümrükler Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı



İHRACAT REFAKAT BELGESİ

Özet

Bu makalede İhracat Refakat Belgesi (İRB)'nin ne için kullanıldığı, uygulamanın ne zaman başladığı, ne gibi avantajlara sahip olduğu, İRB'de hangi bilgilerin yer aldığı ve İRB düzenlenirken nelere dikkat edilmesi gerektiği konularına yer verilmiştir.

İhracat ile ilgili gümrük işlemleri tamamlanmış ihracat eşyasının, karayoluyla ve Türkiye Gümrük Bölgesi içerisinde çıkış gümrük idaresine kadar ulusal transit rejimi altında taşınmasının NCTS'den düzenlenen transit beyannamesi yerine daha basitleştirilmiş olarak yapılmasının sağlanması amacıyla İRB hayata geçirilmiştir.

İRB, TIR Karnesi ve NCTS'e alternatif olarak kullanılmaktadır.

İRB'nin en önemli avantajı mükerrer veri girişinin önlenmesidir. Ayrıca, ihracat eşyasının muayenesinden sonra transit beyannamesinde olan muayene havalesi de ortadan kalkmış durumdadır.

Anahtar kelimeler: İhracat Refakat Belgesi, İRB, NCTS, TIR Karnesi, İhracat



4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 150/1. maddesinde "İhracat Rejimi"; serbest dolaşımda bulunan eşyanın ihraç amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına çıkışına ilişkin hükümlerin uygulandığı rejim olarak tanımlanmıştır.

İhracat Yönetmeliği'nin 4. Maddesinde ise "ihracat", bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını veyahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemleri olarak tanımlanmıştır.

4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 151. maddesinde ve Gümrük Yönetmeliği'nin 416. maddesinde "fiili ihracat" kavramı tanımlanmıştır. Buna göre, ihraç eşyası, gümrük beyannamesinin tescili sırasında bulunduğu durumda da aynen muhafaza etmesi ve bu haliyle Türkiye Gümrük Bölgesi'ni terk etmesi koşuluyla fiilen ihraç edilmiş sayılır. Bu durumda, ihraç eşyası üzerindeki gümrük kontrolü sona erer.

İhracatta gümrük işlemleri gümrük beyanının yapılması ile başlar ve ihraç eşyasının fiili ihracatının gerçekleşmesi ile sona erer.

Türkiye gümrük bölgesinden ihraç edilecek eşyaya ilişkin gümrük beyannamesi, doğrudan temsilci (yü-

kümlü) ya da dolaylı temsilci (gümrük müşaviri) tarafından EDİ veya BİLGE sistemi kullanılmak suretiyle oluşturularak tescil edilir.

Bilgisayar sistemi beyanname konusu ihraç eşyasının hangi muayene memuru tarafından ve ne şekilde muayene edileceğini belirler. Muayenenin türü kırmızı, sarı, yeşil ve mavi hatlara göre belirlenir.

- Kırmızı hat; eşyanın fiziki (tam/kısmi) muayenesi ile birlikte belge kontrolünün de yapıldığı hattır.
- Sarı hat; fiziki muayeneye gerek görülmeksizin eşyaya ait beyanname ve eklerinin doğruluğunun ve birbiriyle uygunluğunun kontrol edildiği hattır.
- Mavi hat; eşyanın veya buna ilişkin yazılı beyan ve ilgili belgelerin veya ticari belge ve verilerin sonradan kontrol edildiği hattır.
- Yeşil hat; eşyanın belge kontrolüne veya fiziki muayeneye tabi tutulmadığı hattır.

Muayene işlemleri muayene ile görevli memurlar tarafından gerçekleştirilmektedir. Muayene memurları, muayene sonuçlarını uygun bulmazsa beyannameye sistem üzerinde bloke koyabilir. Muayene sonuçlarını beyanname bilgilerine uygun bulursa söz konusu beyannamenin sistem üzerinden blokesini kaldırır ve ödenmesi gereken vergiler bulunmuyorsa beyanname BİLGE sistemi üzerinde "Çıkabilir" statüye gelir.



Karayoluyla ihracatta, muayene işlemleri tamamlanan beyanname gözetimle görevli memura havale edilir. Gözetim memuru beyanname muhteviyatı eşyanın TIR aracına yüklenmesine nezaret eder ve aracı mühürler.

Karayolu ile ihracat işlemleri TIR karnesi ve Transit Refakat Belgesi kapsamında gerçekleştirilir. Söz konusu belgelere ilişkin işlemlerin tamamlanmasına müteakip ihracat beyannamesi de kapanmış statüye gelmektedir.

Kara taşıtının Türkiye Gümrük Bölgesini terk etmesiyle fiili ihracat gerçekleştirilir.

İhracat Refakat Belgesi (İRB)

İşte yukarıda bahsedildiği şekilde ihracat ile ilgili gümrük işlemleri tamamlanmış ihracat eşyasının, karayoluyla ve Türkiye Gümrük Bölgesi içerisinde çıkış gümrük idaresine kadar ulusal transit rejimi altında taşınmasının TIR Karnesi veya NCTS'den düzenlenen Transit Refakat Belgesi yerine daha basitleştirilmiş olarak yapılmasının sağlanması amacıyla 4458 sayılı Gümrük Kanununun 84 üncü maddesinin 5 inci fıkrası uyarınca ve yapılan teknik düzenlemeler çerçevesinde İhracat Refakat Belgesi (İRB) hayata geçirilmiştir.



İRB projesi, elektronik entegrasyon ile mükerrer veri girişinin önlenmesi amacıyla hayata geçirilmiştir. İRB ile ihracat beyannamesinde yer alan kalem bilgileri ihracat beyannamesinden otomatik olarak alındığından ihracat beyannamesi bilgileri ile İRB bilgilerinin örtüşmemesi sorunu ile buna bağlı hayali ihracat durumlarının ortaya çıkması önlenmiştir.

Avrupa Birliğinde de İhracat Refakat Belgesi kullanılmaktadır.

İRB, TIR Karnesi ve NCTS'e alternatif olarak kullanılmaktadır.

İRB uygulaması ne zaman başlamıştır?

İRB uygulaması, 02.11.2018 tarihli ve 2018/19 sayılı Genelge ile düzenlenmiştir. Ardından tüm Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüklerine dağıtım yazımız ile 2018/19 sayılı Genelge gönderilerek İhracat Refakat Belgesinin ihracat eşyasının varış gümrük idaresi Kapıkule, Hamzabeyli, İpsala, Pazarkule, Dereköy ve Uzunköprü Gümrük Müdürlükleri hariç kara hudut kapıları ve Ro-Ro gümrük müdürlükleri olacak şekilde taşınmasında kullanılabileceği belirtilmiştir.

İRB'nin avantajları?

İRB projesi, elektronik entegrasyon ile mükerrer veri girişinin önlenmesi amacıyla hayata geçirilmiştir. İRB ile ihracat beyannamesinde yer alan kalem bilgileri ihracat beyannamesinden otomatik olarak alındığından ihracat beyannamesi bilgileri ile İRB bilgilerinin örtüşmemesi sorunu ile buna bağlı hayali ihracat durumlarının ortaya çıkması önlenmiştir. Ayrıca, ihracat eşyasının muayenesinden sonra

transit beyannamesinde olan muayene havalesi de ortadan kalkmış durumdadır.

İRB ile mükerrer veri girişi önlenmiştir.

İRB'de hangi bilgiler yer alır?

İhracat beyannamesinde yer alan bilgilere ilave olarak, İRB;

- Beyan sahibinin vergi kimlik numarası ve adı,
- Rejim hak sahibinin vergi kimlik numarası ve adı,
- Taşıyıcının vergi kimlik numarası ve adı,
- Variş ve sınır/çıkış gümrük idareleri,
- Taşıma aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke,
- Taşıma aracına tatbik edilen mühürlerin adet ve numaraları,
- Transit süre sınırı,

bilgilerini içermektedir.

İRB düzenlenirken aşağıda yer alan hususlara dikkat edilmesi gerekmektedir:

- Araçta ihracat eşyasının yanında serbest dolaşımda bulunmayan transit eşyasının da bulunması halinde İRB düzenlenemez.
- Bir araçta taşınan eşyanın tamamı için tek bir İRB düzenlenir. Bir araçta taşınan eşya için birden fazla İRB düzenlenemeyeceği gibi, aynı araçta taşınan eşyanın bir kısmı için İRB bir kısmı için NCTS programından transit refakat belgesi düzenlenmez. Aynı araçta taşınan eşya için hem NCTS programından transit refakat belgesi hem de İRB düzenlenmesinde halinde ise İRB ve buna bağlı olarak da ihracat refakat belgesi kapanmayacaktır. Açık İRB bulunduğu sürece de aynı plakaya yeni bir İRB düzenlenmesine sistem izin vermeyecektir.
- İhracat kapsamındaki parsiyel taşımacılıkta, ilk hareket gümrük idaresinden sonraki gümrük idaresinde/ idarelerinde yeni bir İRB oluşturulmayarak ilk hareket gümrük idaresinde oluşturulan İRB çağnır ve o gümrük idaresinden alınacak ihracat eşyasına ilişkin ihracat beyannamesi İRB'ye eklenir.
- Bir ihracat beyannamesinin birden fazla araçla (parçalı) taşınacak olması halinde her araçta taşınacak ihracat eşyasının kap ve kilo bilgisi ayrı ayrı girilmek suretiyle araç sayısı kadar İRB düzenlenir. Bu durumda, en son düzenlenen İRB'de "Parçalı mı?" sorusu hayır olarak cevaplandırılır.

- Araçta taşınan eşyanın tamamını kapsayacak şekilde ve araca farklı gümrük idarelerinden ihracat eşyası yüklenmesi durumu da dahil olmak üzere, bir araç için tek bir rejim hak sahibi belirlenir.

- İRB kapsamında yükümlüler ile hareket ve varış gümrük idarelerince yapılacak işlemler, Ticaret Bakanlığı kurumsal internet sayfasında yer alan "İhracat Refakat Belgesi Uygulama Kılavuzu" doğrultusunda gerçekleştirilir.

- İRB programında yeni versiyonla birlikte taşınacak kalem bilgilerinin seçilmesi zorunlu hale getirilmiştir. Bu sayede İRB'de taşınan ihracat beyannamelerine dair bütün kalemler değil sadece yüklenecek olarak işaretlenen kalem bilgileri "İRB Çıktısında" yer alacaktır.

Sonuç ve Değerlendirme

Parsiyel taşımalarda son iç gümrük idaresinde İRB'nin sonlandırılarak eşyanın bir NCTS T1 Belgesi veya TIR Karnesine ya da bir sınır gümrük idaresine taşınan eşyanın burada bir çıkış bildirimine bağlanması (ikinci iskele) işlemlerinin başlamasına ilişkin teknik çalışmalar devam etmektedir.

Böylece, farklı gümrüklerden (farklı taşıtlara) yüklenen ihracat eşyasının, taşıyıcı tarafından uygun görülen bir gümrük idaresinde konsolide edilerek ilgili transit rejimi beyanı ile yurtdışı edilmek üzere sınır gümrüğüne sevki sağlanabilecektir. Ayrıca, parsiyel taşımalarda TIR Karnesi yapraklarının yurtiçi yükleme yaparken kullanılarak tüketilmesinin önüne geçilmiş olacaktır.

Söz konusu çalışmanın tamamlanarak İRB projesinin geliştirilmesi halinde kullanımının daha da yaygınlaşacağı tahmin edilmektedir.

YAZAR HAKKINDA

Ahmet Özkan KIZILCIK

Gümrükler Genel Müdürlüğü

Ticaret Uzmanı

Tel: 0312 449 32 61

E-posta: a.kizilcik@ticaret.gov.tr

1979 Çanakkale İli Çan İlçesi doğumludur. 2002 yılında Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun olmuştur. Aynı yıl başladığı görevine Gümrükler Genel Müdürlüğü Transit ve TIR Dairesinde devam etmektedir. İyi derecede İngilizce bilmektedir.



Melike AKMAN

Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner
Sermaye Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı

İDARİ UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMÜNDE BİR YOL: **BİRLİK GÜMRÜK KODU KAPSAMINDA DİNLENİLME HAKKI**

Özet

Gümrük uyuşmazlıkları, temelde yükümlülerin gümrük işlemlerini gerçekleştirirken kendilerinden veya gümrük idaresinden kaynaklanan sorunlardır. Bu nedenle, pek çok kez yükümlü ile gümrük idaresi karşı karşıya gelir. Gümrük uyuşmazlığı olarak sayılabilecek pek çok unsur olabilir. Zira gümrük, insan faktörünün yoğun olarak içinde yer aldığı, ülke sınırlarıyla da ilgili olduğu için uluslararası konjonktürlerin de öneme haiz olduğu ve ülkenin siyasi ve eko-



nomik gelişmelerinden etkilenen dinamik bir yapıya sahip olduğu için yaşanan her uyuşmazlığın da şahsına münhasır olduğunu söyleyebiliriz. Diğer taraftan, bu sorunları kategorize ederek sık karşılaşılanları sıralamak, sayılan uyuşmazlıkları çözüme kavuşturmak için neler yapılabilir bunlara da bakmak, hem gümrük idaresinin hem de yükümlünün yaşanan sorunlara bakış açısını genişleterek daha barışçıl bir ortamda bir araya gelmesine fayda sağlayacaktır.

Bu kapsamda uyuşmazlıkların giderilmesinde dikkate alınabilecek hususlardan biri, dinlenilme hakkıdır. Yükümlülere konu veya sorun hakkındaki görüş ve açıklamalarını bildirme yoluyla cevap hakkı tanınması olası itiraz veya davaları azaltacağından gerek gümrük süreçlerinin gerek hukuki süreçlerin

gerekse de yükümlülerin iş yüklerinin de aynı ölçüde azalmasını sağlamaktadır.

Bu makalede, bahse konu dinlenilme hakkının Birlik Gümrük Kodunda ve ikincil mevzuatta nasıl ele alındığı, söz konusu mevzuat hükmünün ulusal mevzuatımızda nasıl uygulanabileceği ve nasıl bir faydası olacağı ele alınarak konu hakkında genel bir perspektif çizilmiştir.

Giriş

Gümrük süreçlerinde idare tarafından hazırlanan ve uygulanan düzenlemelerle yükümlü işlemlerinin uyuşmadığı durumlar kimi ihtilafları beraberinde getirmektedir. Yükümlüler ile gümrük idaresi arasında oluşan bu ihtilafların çözümüne yönelik olarak başvuru



rulabilecek farklı araç ve prosedürler bulunmaktadır.

Uyuşmazlıkların giderilmesinde dikkate alınabilecek hususlardan biri, dinlenilme hakkıdır. 2016 yılında Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA) mekanizması kapsamında yürütülen “Gümrük Borcunun Tahsili ile Gümrük Vergilerinin Geri Verilmesi/Kaldırılması Mevzuatının AB Mevzuatı ile Uyumlu Hale Getirilmesi” konulu kısa süreli eşleştirme projesinde, gümrük memurlarına yönelik olarak anket çalışması düzenlenmiştir. Düzenlenen bu anket çalışması sonucunda, katılımcıların büyük bir çoğunluğu tarafından, gümrük işlemleri sırasında beyannamede değişiklik yapılması gereken bir durumda redrese (gümrük beyannamelerinde düzeltme) işleminden önce yapılacak değişikliğe ilişkin mükellefe yazılı ya da sözlü olarak bildirimde bulunulduğu belirtilmiştir.

Bunun yanında, sonradan kontrol sürecinin bir sonucu olarak tespit edilen konularla ilgili hazırlanan raporların yükümlüye bildirim, yükümlünün kendisini savunma hakkı elde edeceği, diğer bir deyişle dinlenilme hakkını kullanma imkanı bulunduğu bir alan oluşturmaktadır. Bu bağlamda, dinlenilme hakkı gümrük süreçlerinin bir parçası olan ek tahakkuk ve ceza kararlarında maliyet ve zaman avantajı getirmektedir. Yükümlülere konu veya sorun hakkındaki görüş ve açıklamalarını bildirme yoluyla cevap hakkı tanınması olası itiraz veya davaları azaltacağından gerek gümrük süreçlerinin gerek hukuki süreçlerin gerekse de yükümlülerin iş yüklerinin de aynı ölçüde azalmasını sağlamaktadır.

Yukarıda bahsi geçen dinlenilme hakkı kendisine Birlik Gümrük Kodunun 22. Maddesinin altıncı fıkrasında yer bulmaktadır. Söz konusu madde, gümrük idaresinin başvuruyu olumsuz yönde etkileyecek bir karar alınmadan önce bu karara zemin oluşturmak istenilen konularda başvuru sahibine öngörülen bir süre çerçevesinde savunma hakkı vermektedir.

Hiç şüphe yok ki söz konusu madde çerçevesinde tanımlanan bu hak, yükümlülerin kötüye kullanımının da önüne geçilebilmesi amacıyla bazı düzenlemeleri de beraberinde getirmektedir. Gümrük Birliği'ne ve birliği üyelerine, insan, hayvan veya bitki sağlığına, çevreye veya tüketicilere yönelik bir güvenlik tehdidi durumunda, dolandırıcılıkla mücadele amacıyla başlatılan soruşturmalara zarar verme ihtimalinin ortaya çıktığı durumda bahsi geçen madde kapsamında düzenlenen dinlenilme hakkı uygulanmamaktadır¹.

Dinlenilme hakkının tanımını yapan ve geniş bir çerçevede esaslarını belirleyen bu düzenlemenin yanında söz konusu hakkın uygulanma usulünü düzenleyen ikincil mevzuat da mevcuttur. İkincil mevzuat kapsamında dinlenilme hakkı için öngörülen süre 30 gün olarak belirlenmiş olsa da olayın özelliğine göre gümrük idaresi yükümlünün görüşünü 24 saat içerisinde isteme hakkını da kendinde saklı tutmaktadır².

¹Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code, Article 22/6

² Commission Implementing Regulation (EU) 2015/2447 of 24 November 2015 laying down detailed rules for implementing certain provisions of Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council laying down the Union Customs Code, Article 8 and 9.

Yükümlü açısından savunma, idare açısından ise dinlenilme hakkı olarak ifade edilebilecek bu hakkı ek tahakkuk ve para cezaları açısından ele aldığımızda, gümrük idaresi tarafından yükümlü aleyhinde bir karar alınmadan önce yükümlülere idare ile aralarında doğan ihtilafa ilişkin gerekçelerini ve değerlendirmelerini sunarak, kendilerini savunma şansı tanıyan bir mekanizmadır. Böylelikle, idari itiraz sürecine girilmeden çözülebilecek uyuşmazlıklar gerek idare açısından gerekse de yükümlü açısından iş yükü oluşturmadan çözüme kavuşturulmaktadır.

Bu uygulamada idare ile yükümlü arasındaki iletişim, idarenin ek tahakkuk veya ceza düzenlenmesinde dayanağını oluşturan tespitleri içerir, süre açıkça ortaya konulur. Örneğin; süreç içerisinde idare ile yükümlü arasındaki sürekli ve etkin iletişimin bir ayağı olarak gümrük beyannamesinin kontrolü sırasındaki kontroller sonucunda tahakkuk etmesi gereken bir vergi veya ceza ile ilgili düzenlemelere ilişkin olarak idare tarafından yükümlüye bilgi verilmektedir. Böyle bir durumda yükümlü düzenlenecek olan vergi veya ceza kararını kabul ederek ödeme yoluna gidebilir ya da yine yükümlü dinlenilme hakkını kullanarak süreci başlatabilir. Böyle bir durumda Gümrük idaresi, kararı için dinlenilme hakkının kullanıldığı olay çerçevesinde öngörülen sürenin sona ermesini beklemektedir.

Yine benzer şekilde, dinlenilme hakkı süreci dahilinde idare ile yükümlü arasındaki sürekli ve etkin iletişimin diğer bir ayağı olarak gümrük idarelerince yükümlü aleyhinde idari bir karar alınmadan önce yükümlüye;

- İhtilafın hangi konu ve işleme dair olduğu,
- İhtilafın gerekçesi, söz konusu ihtilafa ilişkin idarenin durumu ve yükümlünün aleyhinde alınması planlanan kararın dayandığı mevzuatsal altyapı,
- Yükümlü tarafından hangi süreler içerisinde, hangi makamla ve hangi yolla irtibata geçilmesi gerektiği,

hususlarında bilgilendirme yapılarak, yükümlüye görüşlerini sunmaları için fırsat tanınmaktadır. Detaylı bilgilendirme sayesinde, idarenin daha doğru bir karar vermesinde etkili olacaktır.



Dinlenilme hakkı hem idare hem de yükümlü açısından avantaj sağlayan bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır.

İdarenin bu bildirimle birlikte yükümlüler, mevzuatla belirlenmiş süreler çerçevesinde idare tarafından alınması planlanan karara ve kararın gerekçelerine ilişkin görüş ve savunmalarını içeren ek bilgi ve belgeleri idareye sağlayarak kendilerini savunma fırsatı yakalamaktadır. Yükümlülerin değerlendirmelerinin alınmasını müteakip, oluşan yeni koşullar altında idare tarafından konu tekrar değerlendirildikten sonra nihai karar alınarak yükümlüsüne tebliğ edilmektedir.

Dinlenilme hakkı, davaların azaltılması için de göz önüne alınabilecek bir mekanizmadır. Söz konusu yöntem;

- İdareye, alınacak kararların gerekçesi ile mevzuattan kaynaklanan dayanaklarını, yükümlülerce gerçekleştirilen işlemler kapsamında hangi aşamada neyin doğru, neyin yanlış ve neden yanlış yapıldığına ilişkin olarak kaynağından ve doğru bilgiyi net ve direkt olarak paylaşma fırsatı tanınması,
- Yükümlünün kendini daha iyi ifade edebilmesi sağlanması,
- Eksik kalan bir veri veya bilgi nedeniyle yükümlüler adına yaşanması muhtemel hak kayıplarını engellemesi,
- İtiraz prosedürlerinin daha az tercih edilmesini sağlayarak tarafları ek gider ve zaman maliyetlerinden kurtarması,
- Kurulan iletişim ve bilgi alış verişinin karşılıklı anlayış, saygı ve işbirliğini geliştirici pozitif etkilere sahip olması,
- Karar alma süreçlerine daha şeffaf ve öngörülebilir bir nitelik kazandırarak, yükümlülerin idarece alınacak kararlara olan inanç ve kabullenme derecelerini de etkileyerek, idareye olan güveni artırması,

- Yükümlülerin benimsenen politikalar ve stratejilerle ulaşılmak istenen hedef ve amaçları daha iyi anlamalarına olanak tanınması,
- Yükümlülerin yaptıkları hataların ayırdına varmasını sağlayarak, gelecek usulsüzlüklerin daha gerçekleşmeden önüne geçilmesi,
- İdarenin, herhangi bir konuya ilişkin yapılan değerlendirmelerde göz ardı edilen ve eksik kalan hususları tespit etmesini sağlayarak kararların daha isabetli ve sağlam bir yasal gerekçe üzerinde temellendirilmesi,
- Yükümlüler nezdinde idare tarafından görüş ve düşüncelerinin önemsendiği hissiyatının oluşturulması sebebiyle önyargıların giderilmesi, böylelikle gelecek düzenlemelere gösterilecek gönüllü uyumu da öncesinden temin etmesi,

yalıyla, yargının iş yükünü hafifletici bir ortamın oluşmasında son derece önemli katkı ve sonuçları olan bir süreçtir.

Sonuç

Dinlenilme hakkı hem idare hem de yükümlü açısından avantaj sağlayan bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır. Gümrük idaresi açısından dinlenilme hakkı hukuki süreçlerin azalmasını beraberinde getiren bir süreç olurken aynı zamanda uyuşmazlığın devam ettiği bir durumda da tarafların uzlaşmacı olup olmadığının belirlenmesi açısından fayda sağlamaktadır. Öte yandan yükümlü açısından ise dinlenilme hakkı ile birlikte daha fazla maliyete ve zamana mal olacak belirsiz sonuçların gerçekleşmesini önlemek adına, ek belge bilgi aracılığıyla durumu ayrıntılı bir şekilde ortaya koymasına olanak sağlanmaktadır.

Ülkemizde dinlenilme hakkı AB mevzuatında yer aldığı gibi mevcut bulunmasa da Sonradan Kontrol ve Riskli İşlemlerin Kontrolü Yönetmeliğinin 15'inci maddesi ile Gümrük Kanununun 243'üncü maddeleri kapsamında anılan uygulamayla benzer ve aynı paralelde hareket eden çeşitli düzenlemelere hâlihazırda yer verilmiş bulunmaktadır.

Sonuç olarak, dinlenilme hakkı temelinde, vergisel prosedürlere ilişkin işleyişin daha yasal bir zemine dayandırılması ile sürece ilişkin çıktılarının daha bütüncül ve kapsamlı değerlendirmeler neticesinde elde edilmesini sağlayarak, alınan karar ve uygu-

lanan yaptırımlardaki adalet olgusunu destekleyici bir nitelik barındırmaktadır. Ayrıca, söz konusu yöntem ile idare ve yükümlü arasında iş birliğine ve etkin iletişime dayalı bir ortam tesis edilmesi amaçlanarak her iki tarafın da zaman ve maliyet avantajına sahip olması sağlanmaktadır. Bunun yanında, dinlenilme hakkı ile birlikte hukuki süreçlerin iş birliği ve iletişim çerçevesinde yürütülmesi sonucunda sürecin sonunda alınan karara karşı itiraz ve dava yolu da kapanmaktadır. Böylece idare ile yükümlü arasında kurulan bu iletişim ile uyuşmazlıkların azalması da hedeflenen hususların arasında sayılabilmektedir.

YAZAR HAKKINDA

Melike AKMAN

Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner Sermaye Genel Müdürlüğü

Ticaret Uzmanı

Tel: 0312 449 37 94

E-posta: m.akman3@ticaret.gov.tr

2012 yılında Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi bölümünden mezun olmuştur. Rekabet Kurumu 2012 yılı staj dönemini tamamlayarak sertifika almıştır. Yine aynı yıl Ankara Barosu'nda avukatlık stajına başlamış olup, Özel&Altundağ Hukuk Bürosu ile Metis Hukuk Bürosu'nda stajını tamamlayarak 2013 yılında avukatlık ruhsatnamesini almıştır. 2014 yılında Risk Yönetimi ve Kontrol Genel Müdürlüğü'nde Gümrük ve Ticaret Uzman Yardımcısı olarak göreve başlamıştır. Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner Sermaye Genel Müdürlüğü'nde Ticaret Uzmanı olarak görevine devam etmektedir. İyi derecede İngilizce bilmektedir

DAHİLDE İŞLEME REJİMİ VE KATMA DEĞER VERGİSİ UYGULAMASI



Özet

Türkiye ekonomisinde ihracatın, çeşitli yöntemlerle desteklenmesi suretiyle dış ticarete rekabet avantajı yaratılmaya çalışılmaktadır. Dahilde işleme rejimi, ihracata dönük üretim sürecinde düşük maliyetli girdi kullanılarak yurtdışına daha avantajlı fiyatlardan ürün ihraç edilebilmesine imkan sağlayan uygulamalardan biridir. Rejim kapsamında yurtiçinden temin edilen girdiler için katma değer vergisinde tecil-terkin sisteminin uygulanması da önemli kolaylıklardan biridir.

Bu çalışmanın amacı, dahilde işleme rejimini, bu rejimin ülke ekonomisi içerisindeki yerini ve üretim sürecinde yurtiçinden temin edilen girdilerde katma değer vergisi tecil-terkin sistemine ilişkin uygulamayı değerlendirmektir.

Anahtar kelimeler: Dış ticaret, Dahilde işleme rejimi, Dahilde İşleme İzin Belgesi, Katma Değer Vergisi, Tecil-Terkin



Ali İhsan Yiğitoğlu

Gümrükler Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı



Giriş

Türkiye ekonomisinde 1980 sonrasında, ithal malların iç piyasada üretilmesi ve bunun sonucunda döviz tasarrufu sağlanmasına dayalı ithal ikameci politikalar yerine mal ve hizmet ihracına dayanan bir büyüme modeli benimsenmiştir. Söz konusu model, ihracatta sağlanacak nitelik ve nicelik artışı ile büyümede de hızlı bir artışın sağlanmasını öngörmektedir.

1980 sonrasında Türkiye ekonomisinde yapısal bir dönüşüm gerçekleşmiş ve mal hareketlerinin serbestleşmesini finansal serbestleşme takip etmiştir. Bu yapı içerisinde dünya ile rekabet etmek durumunda kalan firmaların desteklenmesi ve özellikle ihracata dayalı bir büyüme modelinin benimsenmiş olması nedeniyle ihracatın teşvik edilmesi büyük önem kazanmıştır.

İhracat yapan firmalara düşük faizli kredi verilmesi, yurtdışından temin edilen ürünler için katma değer vergisinde tecil-terkin uygulaması, ödenmiş olan katma değer vergisinin iadesinin sağlanması gibi teşvik önlemleri uygulanmıştır. Bu kapsamda, ihracatı teşvik amacıyla uygulanan yöntemlerden biri de dahilde işleme rejimi olmuş-

tur. Dünyada birçok ülke tarafından uygulanmakta olan dahilde işleme rejimi ile ihracat amacıyla üretim yapan firmalara çeşitli kolaylıklar sağlanmıştır.

Dahilde işleme rejimi; yurtdışında fiyatları yüksek olan üretim girdilerinin yurtdışından daha düşük fiyat ile temin edilebilmesi, ithal girdilerin vergi ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmadan üretime konu edilmesi, vergilerin tümünün teminata bağlanması yerine belirli şartları taşıyan firmalara indirimli teminattan yararlanma imkanının sağlanması, yurtdışından temin edilen ve üretimde kullanılan girdiler için katma değer vergisinde tecil-terkin-iade uygulamasına imkan sağlanmış olması gibi önemli kolaylıklar getirmektedir. Ayrıca, sektörel bazlı uygulamalar ile katma değeri yüksek sektörler de desteklenmektedir.

Bu çalışmada, ülkemiz dış ticaret işlemleri içerisinde önemli bir paya sahip olan dahilde işleme rejimi ve Dahilde İşleme Rejimi kapsamında yapılan üretim sürecinde yurtdışından temin edilen girdilerin katma değer vergisine ilişkin tecil-terkin uygulaması ele alınacaktır.

2. Dahilde İşleme Rejimi

Dahilde işleme rejimi, serbest dolaşımda olmayan eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesi içerisinde işleme faaliyetine tabi tutulmak üzere geçici ithal edilmesi ve işleme faaliyeti sonrasında elde edilen işlem görmüş ürünün yeniden ihraç edilmesi esasına dayanmaktadır. (Yığıtoğlu, 2015) Rejim kapsamında yapılan işlemler, yaratılan ekonomik etkiler nedeniyle dahilde işleme rejimi, 4458 sayılı Gümrük Kanununda ekonomik etkili gümrük rejimleri içerisinde sınıflandırılmıştır.

Dahilde işleme rejiminin ana amacı, dış ticaret işlemlerinde ihracatçılarımız lehine rekabet avantajı yaratmaktır. Dahilde işleme rejimi kapsamında yurtdışından daha düşük fiyata yardımcı madde, yarı mamul, mamul, ambalaj vb. girdiler, gümrük vergisi ve ticaret politikası önlemleri uygulanmadan yurtdışında üretimde kullanılmakta ve üretim sonunda elde edilen ürünler, yurtdışı pazarlara ihraç edilmektedir.

Dahilde işleme rejimi ülkemizde uzun bir süredir uygulanmaktadır. Rejim, 01.08.1972 sayılı, 14263 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan mülga 1615 sayılı Gümrük Kanununda “Geçici Kabul Geçici Muaflık Rejimi” altında düzenlenmiş ve Kanunun 118. maddesinde, ülke içinde üretim faaliyetine konu olacak eşyanın vergileri teminata bağlanmak suretiyle geçici kabul rejiminden yararlan-

bileceği hüküm altına alınmıştır. Bu kapsamda yapılan işlemler, (geçici kabule ilişkin) İhracatı Teşvik Belgesi ile gerçekleştirilmiştir.

27.10.1999 tarihli, 4458 sayılı Gümrük Kanunu ile 1615 sayılı Gümrük Kanunu yürürlükten kaldırılmış, anılan Kanun ile Dahilde İşleme Rejimi düzenlenmiş ve dahilde işleme rejimine ilişkin usul ve esasların Bakanlar Kurulunca belirleneceği hüküm altına alınmıştır. Bu kapsamda, söz konusu rejime ilişkin usul ve esaslar, 2005/8391 sayılı dahilde işleme rejim Kararı ile belirlenmiştir. Söz konusu Karar kapsamında, rejime ilişkin işlemler halihazırda Ticaret Bakanlığınca düzenlenen Dahilde İşleme İzin Belgesi (DİİB) ve Gümrük Müdürlükleri tarafından düzenlenen dahilde işleme izni (Dİİ) ile gerçekleştirilmektedir.

Dahilde işleme rejimine ilişkin uygulama ağırlıklı olarak Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen DİİB ile gerçekleştirilmektedir. Gümrük Müdürlükleri tarafından verilen dahilde işleme izinleri genellikle basit işlem ve işçiliği kapsamaktadır. Söz konusu yapı, üretim değeri ve yaratılan katma değer açısından Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen DİİB üzerine inşa edilmiş durumdadır.

Dahilde işleme rejiminin, şartlı muafiyet sisteminde vergilerin teminata bağlanması, indirimli teminat şartlarını taşıyan firmaların indirimli teminattan yararlanabilmesi, ticaret politikası önlemlerinin uygulanmaması, vergilerin ödenmeden işlem yapılabilmesi nedeniyle firmalara sağladığı finansal avantaj gibi sahip olduğu kolaylıklar rejimin yoğun olarak kullanılmasını teşvik etmektedir. Hatta gümrük vergisi oranı sıfır olan ürünler için Katma Değer Vergisinin (KDV) teminata bağlanarak işlem yapılması amacıyla da Dahilde İşleme İzin Belgesi kullanılabilir. Ülkemizde DİİB sayısının yüksek olmasının sebeplerinden birinin de bu KDV uygulaması olduğu söylenebilir.

3. Dahilde İşleme Rejiminin Ekonomi İçerisindeki Yeri

Ülke ekonomimiz, ihracata dayalı, dışa açık bir ekonomik yapı üzerine kurulmuş olup, kalkınma ve büyüme, iç talepten çok mal ve hizmet ihracına ve bu yolla kaynak yaratılmasına dayanmaktadır. (Yığıtoğlu, 2015)

İhracata dayalı büyüme modeli içerisinde ihracatın artırılması ve geliştirilmesini teminen çeşitli teşvik önlemleri uygulanmakta olup, dahilde işleme rejimi de bu kapsamda teşvik amaçlı bir uygulama niteliği taşımaktadır.

Ticaret Bakanlığı tarafından verilen ve Resmi Gazete’de her ay yayımlanan Dahilde İşleme İzin Belgesi verileri incelendiğinde, rejimin birçok sektörde yoğun olarak kullanıldığını görüyoruz. Rejim kapsamında yapılan işlemler ağırlıklı olarak taşıt araçları, demir çelik, dokuma ve giyim, gıda ve içki, lastik, elektrikli makineler ve madeni eşya sektörlerinde yoğunlaşmış bulunmaktadır.

Dahilde işleme rejimi sadece ülkemizde yoğun olarak kullanılan bir uygulama niteliğinde olmayıp, diğer bir çok ülke tarafından da kullanılmaktadır. Dünya örneklerine bakıldığında gelişmekte olan ülkelerde işlem faaliyeti kaynaklı ihracatın toplam ihracat içerisinde önemli bir paya sahip olduğu söylenebilir. Dünya ticaretinde önemli bir paya sahip olan Çin’in toplam ihracatının yaklaşık %50’lik kısmı işleme faaliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Avrupa Birliği’nde dahilde işleme kaynaklı ihracatın toplam ihracat içerisindeki payı ortalama %10 civarında bulunmaktadır. (Cernat, 2012)

Avrupa Birliği’nde bu oranın düşük kalmasının temel sebebi, 27 üye ülkeden oluşan büyük bir pazardan üretim için gerekli olan girdinin birlik dışındaki diğer ülkelere gerek kalmadan temin edilebilmesidir. Birlik içerisinde farklı ekonomik düzeyde ve zengin bir üretim yapısına sahip ülkelerin bulunduğu dikkate alındığında Birlik dışındaki ülkeler yerine birlik içerisindeki ülkelere üretim için gerekli olan girdilerin sağlanması büyük bir kolaylık sağlamaktadır. Üçüncü ülkelere girdi temininde ortaya çıkan izin, vergilerin teminata bağlanması gibi yükümlülükler birlik içerisinde girdi temininde ortaya çıkmayacaktır.

Ülkemiz dış ticaret işlemleri incelendiğinde, dahilde işleme rejimi kapsamı işleme faaliyeti kaynaklı ithalat ve ihracat işlemlerinin toplam dış ticaret içerisinde önemli bir paya sahip olduğu söylenebilir. Ülkemiz toplam sırasıyla 2015 yılında 143 milyar dolar, 2016 yılında 142 milyar dolar, 2017 yılında 157 milyar dolar, 2018 yılında 167 milyar dolar; toplam ithalat 2015 yılında 207 milyar dolar, 2016 yılında 198 milyar dolar, 2017 yılında 233 milyar dolar, 2018 yılında 223 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (bkz. Tablo 1).

Tablo 1: Türkiye’nin Dış Ticaret Verileri

	2015	2016	2017	2018
İhracat (Bin ABD \$)	143.838.871	142.529.584	156.992.940	167.967.219
İthalat (Bin ABD \$)	207.234.359	198.618.235	233.799.651	223.046.481
Dış Ticaret (Bin ABD \$)	351.073.230	341.147.819	390.792.592	391.013.699

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr

Türkiye’nin 2023 İhracat Stratejisi Eylem Planında, dahilde işleme rejimine ilişkin hedefler ve göstergeler belirlenmiştir (bkz. Tablo 2). Buna göre, 2010 yılında %46 olarak gerçekleşen DİR kapsamında yapılan ihracatın toplam ihracata oranının 2019 yılında %39, 2023 yılında %38 olarak gerçekleşmesi hedeflenmiştir. Yine, 2010 yılında %23 olan DİR kapsamında yapılan ithalatın toplam ihracata oranının 2019 yılında %18, 2023 yılında %17 olarak gerçekleşmesi öngörülmektedir. Söz konusu hedefler incelendiğinde, Türkiye’nin ihracatında yurtdışı kaynaklı mamul, yarı mamul vb. girdi yerine yurtiçi kaynaklı girdilerin kullanılması öngörülmektedir.

Tablo 2: Dahilde İşleme Kaynaklı Dış Ticaret Verileri

İhracat Hedefi/Göstergeleri	2010	2019	2023
DİR kapsamında yapılan ihracatın toplam ihracata oranı (%)	46,05	39	38
DİR kapsamında yapılan ithalatın toplam ihracata oranı (%)	23	18	17

Kaynak: 2023 İhracat Stratejisi Eylem Planı, www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/06/20120613

Türkiye ekonomisi üretim yapısı ve dış ticaret işlemleri üzerinde oldukça önemli bir paya sahip olan dahilde işleme rejiminin, ülke ekonomisine ve bu kapsamda dış ticaret üzerinde istenilen olumlu sonuçların elde edilebilmesini teminen katma değeri yüksek sektörlerde ve bu sektörlerde yine katma değeri yüksek ürünlerin üretiminde kullanılmak üzere tasarlanması büyük bir önem taşımaktadır.

4. Dahilde İşleme Rejiminde KDV Uygulaması

Ekonomik etkili gümrük rejimi olan dahilde işleme rejiminde şartlı muafiyet sisteminde gümrük vergileri ve bu kapsamda ithal eşyasının Katma Değer Vergisi (KDV) de teminata bağlanmaktadır. Dahilde İşleme Rejiminde üretimde kullanılmak üzere yurtiçinden girdi alımlarında da KDV doğmaktadır. 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 11. maddesine göre ihracat istisnası düzenlemesi kapsamında dahilde işleme rejiminde yapılan üretimde kullanılan ve yurtiçinden temin edilen girdiler katma değer vergisinden müstesnadır.

KDV Uygulama Genel Tebliğinde dahilde işleme rejimi kapsamında ihraç edilecek malların üretiminde kullanılan girdilerin ihracat istisnasına ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir. Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ihraç edilecek ürünlerin imalinde kullanılacak maddelerin belge sahibi firmalara tesliminde, 2001/2325 sayılı Bakanlar Kurulu Kararına göre 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 11/1-c maddesinde düzenlenen tecil-terkin kapsamında işlem yapılabilir. Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında işlem yapılabilir.

Aşağıda anılan Tebliğde yer alan düzenleme uyarınca dahilde işleme rejimi kapsamında ihraç edilecek malların üretiminde kullanılan girdilerin temininde katma değer vergisinde Tecil – Terkin ile ilgili temel hususlar açıklanmıştır. Buna göre:

- Tecil – terkin uygulamasından yararlanılabilmesi için KDV mükellefi ve DİİB sahibi olunması gerekir.
- DİİB sahibi mükelleflere belge kapsamındaki hammadde ve yardımcı madde niteliğindeki malların tecil – terkin sistemi çerçevesinde teslimi ihtiyaridir. İhraç edilecek ürünlerin imalinde kullanılacak maddeleri teslim edecek satıcıların KDV mükellefi olmaları yeterli olup, ayrıca imalatçı olmaları şartı aranmaz.
- DİİB’de yer alan malların alımlarında tecil-terkin sistemi kapsamında işlem yapılmasını isteyen mükellefler, DİİB’i satıcılara ibraz ederek, hesaplanan KDV’nin kendilerinden tahsil edilmemesini talep ederler.
- Uygulama kapsamındaki teslimler nedeniyle düzenlenecek faturalarda, her bir mal türüne ilişkin KDV hariç bedelin 2.500 TL’yi (tekstil-konfeksiyon sektöründe pamuk, yün, iplik ve kumaş dışındaki mallarda 500 TL) aşması zorunludur. Belge kapsamında teslim edilen birden fazla mal türünün aynı faturada gösterilmesi durumunda bu sınırlar her bir mal türü için ayrı ayrı aranır.
- Bu kapsamda işlem yapan satıcılar, öncelikle talep

edilen malın, belgedeki cins ve miktara uygun olup olmadığını, daha önce ithal edilen ve/veya satın alınan miktarları da göz önüne alarak belirler ve düzenleyeceği faturada toplam bedel üzerinden KDV hesaplar, ancak alıcıdan tahsil etmez.

- Satıcılar, DİİB’e istinaden yaptıkları teslimlerde, söz konusu belgenin “İthal Edilen Maddelerle İlgili Bilgiler” bölümünü bu kapsamdaki teslimlerine uygun şekilde doldurarak imzalar ve kaşelerler. Bu şekilde şerh düşülen belgelerin bir fotokopisi, belge sahibi tarafından imza ve kaşe tatbik edilmek suretiyle onaylanır ve satıcıya verilir.
- Tecil – terkin uygulaması kapsamında teslim edilen mallar için düzenlenen faturaya; “3065 sayılı KDV Kanununun Geçici 17. maddesi hükmü gereğince KDV tahsil edilmemiştir.” ibaresi yazılır.
- Kapsama giren ve girmeyen teslimlerin birlikte yapılması halinde, tecil – terkin uygulanabilecek ve uygulanamayacak olan mallar için ayrı ayrı fatura düzenlenir.
- Tecil edilen KDV, dahilde işleme rejiminde öngörülen süreler içinde ihraç edildiğinin tevsik edilmesi kaydıyla terkin edilir. Dahilde işleme rejimi kapsamında yapılan ihracat işlemlerinde Tecil – Terkin uygulamasında geçerli olan malların, ihracatçıya teslim tarihini takip eden ay başından itibaren 3 ay içinde ihraç edilmesi genel kuralı yerine ihracat süresi olarak Dahilde İşleme İzin Belgesinde öngörülen süre esas alınmaktadır.
- Terkin işleminin yapılabilmesi için öncelikle dahilde işleme rejimi kapsamında teslim yapıldığı döneme ait beyannamenin verilme süresi içinde, alıcılar tarafından onaylanarak verilen DİİB’in örneği veya bu belgenin tarih ve sayısı ile satılan malın cins, miktar ve tutarına ilişkin bilgilerle satıcı tarafından onaylanan bilgileri ihtiva eden liste bağlı olunan vergi dairesine bir dilekçe ekinde verilir. Bu belgelerle birlikte satış faturalarının fotokopisi veya fatura bilgilerini içeren firma yetkililerince kaşeli ve imzalı bir liste de dilekçelere eklenir.
- 3065 sayılı Kanunun geçici 17. maddesi kapsamında satın alınan maddelerle imal edilen malların süresi içinde ihraç edildiği yeminli mali müşavirlerce düzenlenecek bir raporla tespit edilir.
- Söz konusu raporlarda, imalat kayıtlarındaki bilgiler esas alınarak üretim analizi ve randıman hesapları

yapılır. Bu raporların ihracatın yapıldığı her dönem için ayrı ayrı düzenlenmesine gerek yoktur. Her bir belge bazında tecil-terkin uygulaması kapsamında yapılan tüm alışları kapsayacak şekilde tek bir rapor da düzenlenebilir. Satıcı veya alıcılar nezdinde düzenlenmiş olan söz konusu raporun satıcı tarafından bağlı olduğu vergi dairesine ibrazı suretiyle tecil edilen verginin terkinini sağlanır.

- Tecil – terkin uygulaması kapsamında satın alınan maddelerden üretilen malların izin belgesinde öngörülen süre ve şartlara uygun olarak ihraç edilememesi halinde, zamanında alınmayan vergi, tecil tarihinden itibaren vergi ziyaı cezası da uygulanmak suretiyle gecikme faizi ile birlikte alıcıdan tahsil edilir.

5. Sonuç

Dışa açık ve ihracata dayalı bir büyüme modelinin benimsendiği Türkiye ekonomisinde rekabet avantajının sağlanması büyük önem taşımaktadır. 2018 yılı itibarıyla toplam 391 milyar dolarlık dış ticaret rakamının gerçekleştiği ekonomik yapı içerisinde ihracatın payının artırılması ve cari fazla veren bir yapının oluşturulması, ekonomik kalkınma ve büyüme için önemli bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

İhracata dayalı büyüme modelinde ekonomik kalkınma ve büyümenin kaynağını yurtdışında üretilen ürünlerin ihracat yoluyla dünya pazarlarına satılması oluşturmaktadır. İhracatın artırılmasında dünya pazarlarında rekabet avantajının sağlanması ve bunun için ihracata dönük üretim süreçlerinin desteklenmesi ve üretim maliyetlerinin düşürülmesi gerekmektedir.

İhracatı teşvik için çeşitli yöntemler uygulanmakla birlikte dış ticaret kompozisyonu içerisinde önemli bir paya sahip olan Dahilde İşleme Rejimi de teşvik yöntemi olarak uygulanmaktadır. Ülkemizde dahilde işleme rejimi kapsamı işlemler, Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen Dahilde İşleme İzin Belgeleri yoluyla yoğun olarak kullanılmakta ve sektörel bazda yaratılacak katma değerlerde dikkate alınmak suretiyle üretim ve ihracata yön verilmektedir.

Dahilde işleme yoluyla firmaların yurtdışından rekabetçi fiyatlardan girdi temin ederek üretim yapabilmelerine, vergi ve ticaret politikası önlemleri uygulanmadan kolaylıkla girdilerin ithal edilebilmesine imkan sağlanmaktadır. Vergiler ödenmeden işlem yapılmak suretiyle firmaların finansal yapıları üzerinde finansal kolaylık sağlanmak-

tadır. Ayrıca, üretim sürecinde yurtdışından temin edilen girdilere ilişkin KDV tecil-terkin uygulaması da sağlanan diğer bir kolaylık olarak karşımıza çıkmaktadır. Dahilde İşleme Rejimi ile ilgili sağlanan tüm bu kolaylıklar rejimin ülkemizde yoğun olarak kullanılmasını sağlamaktadır.

Dahilde işleme rejimi ile ilgili olarak üzerinde durulması gerekli olan temel konu, dış ticaret yapısı içerisinde oldukça büyük bir paya sahip olan rejimin katma değer yüksek sektörlerde yoğun olarak kullanılması ve katma değer yaratmayan sektörlerin de tespit edilerek bu sektörlerde yeni politikaların belirlenmesidir. Önümüzdeki dönemlerde de dış ticaretimiz içerisinde önemli bir paya sahip olacağı anlaşılan dahilde işleme rejiminin etkin bir biçimde planlanması büyük önem taşımaktadır.

Kaynakça

- CERNAT Lucian, Pajot Michael, The Role Of Processing Trade In EU Export Performance, European Commission, Ref. Ares (2012)1204293, 2012
- YİĞİTOĞLU Ali İhsan, Özsoy Murat, 100 Soruda Dahilde İşleme Rejimi, Öncü Kitap, Ankara, 2015
- Katma Değer Vergisi Kanunu, 02.11.1984 tarihli, 18563 sayılı Resmi Gazete
- 4458 Sayılı Gümrük Kanunu, 04.11.1999 tarihli, 23866 sayılı Resmi Gazete
- Dahilde İşleme Rejimi Kararı (2005/8391), 27.01.2005 tarihli, 25709 sayılı Resmi Gazete
- Dahilde İşleme Rejimi Tebliği (2006/12),
- 2023 İhracat Stratejisi Eylem Planı, 13.06.2012 tarihli, 28322 sayılı Resmi Gazete
- Katma Değer Vergisi Uygulama Genel Tebliği, 26.04.2016 tarihli, 28983 sayılı Resmi Gazete

YAZAR HAKKINDA

Ali İhsan YİĞİTOĞLU

Gümrükler Genel Müdürlüğü

Ticaret Uzmanı

Tel: 0 312 449 32 81

E-posta: a.yigitoglu@ticaret.gov.tr

Lisans ve yüksek lisans eğitimini Hacettepe Üniversitesi Maliye bölümünde tamamlamıştır. Ticaret Bakanlığında Ticaret Uzmanı olarak görevine devam etmektedir. "Gümrükte Taahhüt İşlemleri" ve "100 Soruda Dahilde İşleme Rejimi" adlı iki kitabı ve gümrük konularına ilişkin yayınlanmış makaleleri bulunmaktadır. İyi derecede İngilizce bilmektedir.



Hazal OĞUZ

Tüketicinin Korunması ve Piyasa
Gözetimi Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı



YENİ MEDYADA REKLAM: KULLANICI MERKEZLİ İÇERİK ÜRETİMİ

Özet

Yeni medya ortamları, bilgi ve iletişim teknolojilerinin giderek gelişmesi ile ortaya çıkmış ve kullanıcıların yoğun bir şekilde katılım gösterdikleri alanlar olarak gün geçtikçe önem kazanmaya başlamıştır. Yeni medya ve sosyal ağlar sayesinde iletişim sürecinin aktörleri arasında eşanlı, yoğun kapasiteli ve yüksek hızda karşılıklı bir etkileşim söz konusudur. Bu ağlar tüketicilere sosyalleşme imkânı sağlarken, odağa kullanıcıyı koyan bir içerik üretim süreci de başlatmaktadır. Bu çalışmada yeni medya kavramı, en sık kullanılan sosyal ağlar ve kullanıcı merkezli içerik üretimi irdelenecek olup, bu yeni üretim biçiminde kişiselleştirmenin ne demek olduğu ve pazarlama yöntemlerinin nasıl evrildiği tartışılacaktır.

Anahtar kelimeler: Yeni Medya, Reklam, Sosyal Ağlar, Kullanıcı, İçerik

Giriş

Yeni medya gelişen bilgisayar, internet ve mobil teknolojisi ile ortaya çıkan, kullanıcıların zaman ve mekândan bağımsız bir şekilde interaktif olarak etkileşimde buldukları sanal medya ortamı olarak tanımlanabilmektedir. Geleneksel medya denilen, yazılı ve görsel basında, bir diğer deyişle gazete, televizyon ve diğer araçlarda, iletişim tek yönlüdür. Ancak, yeni medya araçlarında hedef kitle ile karşılıklı etkileşim mevcuttur.

Bu çerçevede yeni medya, beraberinde kullanıcı alışkanlıklarının değişimini de getirmiştir. Günümüz tüketicisi bilgi teknolojilerinin bu denli etkin bir anlam kazandığı düzende, yalnızca öğrenmek ve bilgi edinmek ile kalmamakta, bu bilgiye kendi üretimlerini katabilme ve bunları paylaşabilme olanağı da bulmaktadır.

Yeni Medyada Reklam ve Sosyal Ağlar

Yeni medyada reklam ve tanıtımların yayınlanmasında kullanılan en verimli araçların başında sosyal ağlar gelmektedir. Web teknolojilerinde ve ardından gelen kullanım alışkanlıklarında yaşanan değişime dayanan sosyal ağlar, kullanıcıların bilgiye ulaşma, bilgiyi takip etme ve yeni içerik oluşturmalarını sağlamaktadır. Sosyal iletişim ağları, tüketicilerin bir kullanıcı profili oluşturarak aslında kimlik edindikleri, profil aracılığıyla da diğer tüketicilere ulaşabildikleri, dahil oldukları ağdaki bireylerin listelerindeki diğer kullanıcıları da görebildikleri ve farklı ağlara katılım sağlayabildikleri ortamlardır. Sosyal ağ terimi ilk kez 1954'te Barnes tarafından kullanılmış olup, "kişinin çevresindeki diğer insanlarla olan bağlar" olarak tanımlanmıştır. (Özgüven, 2015, s. 116). Araştırma-geliştirme, pazarlama ve satış, müşteri hizmetleri, insan kaynakları ve kurum içi uygulamalar gibi farklı kullanım alanları bulunan sosyal ağlar iletişim ve reklamcılık alanında işletmelerin en çok önem verdiği ve yatırım yaptığı mecralar haline gelmiştir (Heidemann, vd., 2012).

Sosyal ağlar denildiğinde ilk akla gelen Facebook, Twitter, Instagram gibi ortamlar olsa da sosyal medya bununla sınırlı değildir. E-posta grupları, forumlar, bloglar, anlık mesajlaşma sistemleri gibi farklı kategoriler de burada sayılabilir.



Sosyal iletişim ağları, tüketicilerin bir kullanıcı profili oluşturarak aslında kimlik edindikleri, profil aracılığıyla da diğer tüketicilere ulaşabildikleri, dahil oldukları ağdaki bireylerin listelerindeki diğer kullanıcıları da görebildikleri ve farklı ağlara katılım sağlayabildikleri ortamlardır.

Bu noktada, We Are Social'ın 2018 yılına ait kapsamlı bir şekilde hazırladığı rapora değinmek yerinde olacaktır. Rapora göre; mobil kullanım gittikçe artmakta, bilgisayar kullanımı ise azalmaktadır. Bu veri kullanıcıların büyük oranda mobilize olduğunu göstermektedir. "WeAreSocial 2018 Dünyada En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları" araştırma sonuçlarına göre hazırlanan raporda platformlar ve kullanıcı sayıları aşağıda listelenmiştir.

Dünyada En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları:

- Facebook (Social Network) – 2,234 (milyar)
- WhatsApp (Messenger/Chat App/VoIP) – 1,500 (milyar)
- Youtube (Social Network) – 1,500 (milyar)
- FB Messenger (Messenger/Chat App/VoIP) – 1,300 (milyar)
- WeChat (Messenger/Chat App/VoIP) – 1,000 (milyar)
- Instagram (Social Network) – 813 (milyon)
- Tumblr (Social Network) – 794 (milyon)
- QQ (Messenger/Chat App/VoIP) – 783
- Qzone (Social Network) –563 (milyon) (milyon)
- Sina Weibo (Social Network) – 392 (milyon)
- Twitter (Social Network) – 330 (milyon)
- Reddit (Social Network) – 330 (milyon)
- Skype (Messenger/Chat App/VoIP) – 300 (milyon)

- BaiduTieba (Social Network) – 300 (milyon)
- Viber (Messenger/Chat App/VoIP) – 260 (milyon)
- LinkedIn (Social Network) – 260 (milyon)
- SnapChat (Messenger/Chat App/VoIP) – 255 (milyon)
- Line (Messenger/Chat App/VoIP) – 203 (milyon)
- Telegram (Social Network) – 200 (milyon)
- Pinterest (Messenger/Chat App/VoIP) – 200 (milyon) (E-kaynak: <https://www.brandingturkiye.com/> Erişim Tarihi: 15/05/2019)

2016 yılına gelindiğinde, sosyal ağ ve paylaşım siteleri sahip olduğu yetenekleri geliştirerek kullanıcılarına, gelişmiş profil oluşturma, çokluortam öğeleri paylaşma, ağ içinde diğer üyelerle mesajlaşma, ağ günlüğü oluşturma vb. çok gelişmiş olanaklar sağlayabilir noktaya gelmiştir.

Bununla birlikte, belirtilmesi gereken bu ağların yalnızca sosyalleşmeyi değil, kullanıcının kendi zevk ve beğenilerine uygun tercihlerde bulunabilmelerini de sağladığıdır. Bir diğer deyişle, kullanıcı kendi çiz-

diği sınırlar çerçevesinde, tanıtımlar arasında kendi ilgisini çekecek olanı bulup, ürün veya hizmet satın alabilir.

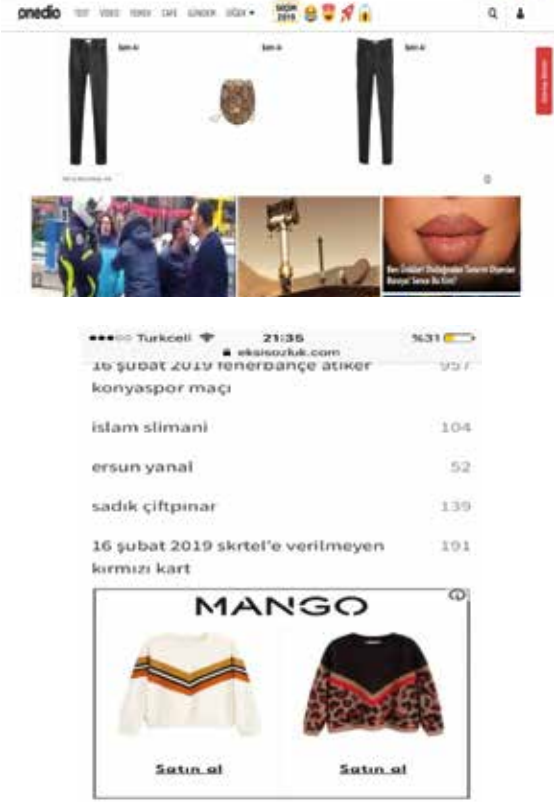
Kullanıcı Merkezli İçerik Üretimi

Kullanıcı merkezli içerik üretimi açısından sosyal medya, kullanıcıya özel tasarım ve içerik oluşumu ile paylaşımına imkan veren bir yapı ortaya koyduğu için kişiselleştirme açısından güçlü özelliklere sahip bir alan oluşturmaktadır (Yeygel-Çakır, 2015, s. 215). Sosyal medyanın bu denli yoğun bir biçimde kullanımı beraberinde reklamverenler ve üreticiler tarafından reklam ortamı olarak kullanımını da getirmektedir.

Kullanıcı bir ağ sitesine katılım yaptıysa o sitede beklentilerine uygun içeriklerin kendisine sunulmasını beklemektedir. Kullanıcıların benzer ilgileri, davranış biçimleri ve karakterleri baz alınarak yine ortam tarafından kişiselleştirme yapılır. Örneğin, İdefix veya Amazon gibi kitap satışı yapan sitelerde “Bu Ürüne Bakanların İncelediği Diğer Ürünler” başlıkları oluşturulmaktadır.

Bunun yanı sıra, satıcı/sağlayıcıların sahip olduğu veya kullandığı web siteleri, kullanıcıların bilgisayarlarına gönderilen izleme dosyalarından oluşan cookie'lerden faydalanırlar. Cookie'ler aracılığıyla elde edilen kişisel olarak

her bir tüketicinin davranış geçmişini oluşturan bilgiler, yeni hizmetlerin oluşturulması sırasında bir tür kılavuz olarak reklamverenlere hizmet etmektedir. (Nysveen & Pedersen, 2004, s. 139).



Bu bağlamda, Facebook sayfalarında görülen reklam ve tanıtımlar, daha az zaman tüketimi ile verimli bir şekilde potansiyel tüketicilere ulaşma olanağı sağlamaktadır. Örneğin bir Facebook kullanıcısı aynı satıcı/sağlayıcının internet sitesini haftada bir iki kez ziyaret ettiğinde, o satıcı/sağlayıcının reklamları kişinin Facebook hesabında görülmeye başlar. Bu noktada daha da ilgi çekici olan, o kişinin web sitesinden baktığı benzer ürünlerin reklamları da Facebook'ta özellikle o kişiye yönelik olmaktadır.

Ayrıca, kullanıcıların zaman zaman şaşkınlık yaşamasına sebep olan ve aslında yeni fark edilse de bir süredir hayatın içinde olan bir olgu olan "telefon dinlemeli reklam"dan bahsetmek gerekir. Kullanıcılar bir yerde herhangi bir kişi ile konuştuğunda, konuştukları spesifik konu hakkında akıllı telefonları onlara reklam göstermeye başlamaktadır. Telefonda veya telefon kişinin yanındayken karşıdaki kişi ile yapılan görüşmenin hemen arkasından internette gezinme yapılıyorsa, kullanıcının karşısına bu konuya ilişkin reklamlar ya da telefonuna bu konuya ilişkin mesaj gelmektedir. Bu durum artık günümüzde markaların yeni bir satış/ticaret politikası olarak kullanılmakta ve tam olarak sponsor bağlantılı uygulamalar ile sağlanmaktadır.

Sonuç

Kullanıcıyı merkeze koyan ve kullanıcının bizatihi içerik oluşturup bunu diğer kullanıcılarla paylaşabileceği uygulamalara imkân veren sosyal ağların etkinleşmesiyle post modern dünyanın bir özelliği olarak üretim ve tüketicinin yer değiştirdiği, tüketicinin tüketirken üreten konumuna geldiği bir süreç ortaya çıkarmaktadır.

Reklamverenler kendi hedef kitleleri ile etkileşimliliği yüksek nitelikte bir ilişkinin kurulduğu ve pazarlama iletişimi sürecini kullanıcının başlattığı, dolayısıyla süreç önyargılı yaklaşılmayan bir yapının ortaya çıkmasına da imkân sağlamaktadır.

Kaynakça

- "Dünyadaki En Popüler Sosyal Ağlar". (2018). <https://www.branding-turkiye.com/dunyadaki-en-populer-sosyal-aglar/>.
- Heidemann, J., Klier, M., Probst, F. (2012). Online social networks: A survey of a global phenomenon, Computer networks, 56(18), 3873.
- Kahraman, M. (2013). Sosyal Medya 101 2.0: Pazarlamacılar için Sosyal Medyaya Giriş: İstanbul MediaCat Kitapları.
- Nysveen, H., & Pedersen, P. E. (2004). An Exploratory Study of Customers' Perception of Company Web Sites Offering Various Interactive Applications: Moderating Effects of Customers' Internet Experience. Decision Support Systems, 37, 137-150.
- Özgüven, N. (2015). Sosyal Ağlarda Markalaşma. Dijital Ortamlarda Reklam Uygulama Örnekleri. In eds "Yeni Medya ve Reklam". İstanbul: Derin Yayınları.
- Yeygel-Çakır, S. (2015). Kullanıcı Reklamcı mı Oluyor?: Sosyal Medyada Etkileşimliliğin Gücü ve Kullanıcı Merkezli İçerik Üretimi. In eds "Yeni Medya ve Reklam". İstanbul: Derin Yayınları.

YAZAR HAKKINDA

Hazal OĞUZ

Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü

Ticaret Uzmanı

Tel: 0312 449 45 97

E-posta: hazal.oguz@ticaret.gov.tr

1990 İstanbul doğumlu olan yazar, 2009 yılında Üsküdar Amerikan Lisesi'nden, 2013 yılında ise Orta Doğu Teknik Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümünden mezun oldu. 2015 yılında aynı üniversitede Kentsel Politika Planlaması ve Yerel Yönetimler programını tamamlayarak yüksek lisans derecesini aldı. 2014 yılından bu yana Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü'nde görev yapmaktadır. Genel Müdürlük bünyesinde yer alan Reklam Dairesi Başkanlığı'nda sırasıyla iletişim ve kozmetik-temizlik ürünleri reklamları denetimi ve sekreteryaya hizmetlerinin yürütülmesinde görev almaktadır. 2019 yılı Nisan ayı itibarıyla Ankara Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalında ikinci yüksek lisans derecesini almış olup halen Anadolu Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık bölümünde lisans eğitimine devam etmektedir.



TAAHHÜTLÜ ABONELİK SÖZLEŞMELERİNDE TÜKETİCİNİN KORUNMASI



Abdullah Fatih ÇELENK

Tüketicinin Korunması ve Piyasa
Gözetimi Genel Müdürlüğü

Ticaret Uzmanı

Özet

Günümüzde temel insan haklarından biri olarak kabul gören tüketici hakları, güçlüler karşısında zayıfların korunması ihtiyacından doğmuştur. Tüketiciler, tüketici işleminin karşı tarafı olan satıcı ve sağlayıcılara göre ekonomik güç ve dolayısıyla pazarlık gücü açısından zayıf tarafı temsil etmektedirler. Genellikle kendi aralarında örgütlenmemiş olan tüketiciler, çoğu zaman bilgi ve tecrübe eksikliğinden menfaatlerine aykırı nitelikteki tüketici sözleşmelerine dahi taraf olabilmektedirler.

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun kapsamında abonelik sözleşmelerinde, sözleşmenin zayıf tarafını oluşturan tüketicilerin sözleşme öncesinde, sözleşmenin devam ettiği süreçte ve sözleşmenin sona ermesin-



de korunması büyük önem arz etmektedir. Bu bağlamda, başta elektronik haberleşme sektörü olmak üzere birçok alanda yaygın olarak uygulanan “taahhütlü abonelikler” nedeniyle tüketicilerin yaşadığı sorunlara çözüm bulmak, sunulan mal veya hizmetlerden milyonlarca abonenin faydalandığı hususu da göz önüne alındığında yetkili kurum ve kuruluşların asli görevlerinden biridir.

Bu makalede; 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve ilgili Yönetmelikler çerçevesinde abonelik sözleşmesinin hukuki niteliği ve unsurları incelenmiş ayrıca, taahhütlü abonelik sözleşmelerinde tüketicinin sahip olduğu haklar ile satıcı ve sağlayıcıların yükümlülükleri ayrıntılı bir şekilde irdelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici, Abonelik Sözleşmesi, Taahhütlü Abonelik, Fesih, Bilgilendirme.

Taahhütlü Abonelik Sözleşmelerinde Tüketicinin Korunması

1. Abonelik Sözleşmesi Kavramı

Günümüzde abonelik sözleşmeleri tüketiciler açısından çok büyük bir öneme sahiptir. Zira tüketiciler açısından zaruri ihtiyaç haline gelen elektrik, su, doğalgaz, elektronik haberleşme hizmetleri (sabit

veya mobil telefon, internet) gibi birçok mal veya hizmet abonelik sözleşmeleri akdedilmek suretiyle edinilmektedir. Söz konusu mal ve hizmetler sürekli yararlanılan ve tüketicilerin bütçelerinde sabit bir harcama kalemi oluşturan mal ve hizmetler olup süresiz abonelik sözleşmeleri ile temin edilmektedir. Ayrıca abonelik sözleşmeleri yoluyla eğitim, spor ve sanat alanlarında birçok hizmetten yararlanılmaktadır.

1.1. Abonelik Sözleşmesinin Tanımı

Abonelik sözleşmeleri, sürekli veya dönemsel olarak yararlanılan bir mal veya hizmetin alımını sistematik hale getirmek için bu mal veya hizmetlerin zorunlu sunuluş biçimi olarak hayatımıza girmiştir. İçme suyu, elektrik, doğalgaz ve sabit telefon gibi süreklilik arz eden hizmetlerin nitelik itibarıyla bölünemez oluşu bu hizmetlerin belirli periyotlarla ücretlendirilip bedellerinin tahsil edilmesini zorunlu kılmıştır.

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunda, Mülga 4077 sayılı Kanunda yer aldığı gibi sadece abonelik iptallerine ilişkin düzenlemelere yer verilmediği ve abonelik sözleşmelerinin ayrıntılı olarak düzenlendiği görülmektedir. Bu doğrultuda, 6502 sayılı Kanunun “Abonelik sözleşmeleri” başlıklı 52 nci maddesinde abonelik sözleşmeleri “tüketicinin, belirli bir mal veya hizmeti sürekli veya



düzenli aralıklarla edinmesini sağlayan sözleşmeler” olarak tanımlanmıştır.

Ayrıca, doktrinde abonelik sözleşmesi; “Sözleşme taraflarının karşılıklı ve birbirine uygun irade beyanları sonucu oluşan, taraflardan birinin bir mal ve/veya hizmeti, belirli veya belirli olmayan süreler için tekrarlanan edalar biçiminde karşı tarafa sunmayı taahhüt ettiği, buna karşılık sözleşmenin diğer tarafının da sunulacak bu mal veya hizmet karşılığında belirli bir ücreti peşin veya dönemler halinde ödemeyi taahhüt ettiği tam iki tarafa borç yükleyen ivazlı sözleşmeler” olarak tanımlanmaktadır (Açıkgöz, 2012).

Yargıtay 3. Hukuk Dairesinin bir kararında¹ ; “Abonelik sözleşmeleri; abonman sıfatıyla tüketicinin, bir mal ya da hizmet sunan müteşebbisten, belli bir süreyle düzenli ve periyodik olarak ödenecek bir abonelik bedeli karşılığında ifayı talep etme hakkını elde ettiği, karşı tarafın da belirli dönemsel süreler ve birbirini izleyen parçalar halinde o mal ya da hizmeti hazırda bulundurmaya yükümlendiği sözleşmeler” olarak tanımlanmıştır.

1.2. Abonelik Sözleşmesinin Tarafları

1.2.1. Satıcı veya Sağlayıcı

Abonelik sözleşmesinin taraflarından biri, mal veya hizmet sunan “satıcı” veya “sağlayıcı”dır. 6502 sayılı Kanunda satıcı; “kamu tüzel kişileri de dâhil ol-

“

Günümüzde abonelik sözleşmeleri tüketiciler açısından çok büyük bir öneme sahiptir. Zira tüketiciler açısından zaruri ihtiyaç haline gelen elektrik, su, doğalgaz, elektronik haberleşme hizmetleri (sabit veya mobil telefon, internet) gibi birçok mal veya hizmet abonelik sözleşmeleri akdedilmek suretiyle edinilmektedir.

mak üzere ticari veya mesleki amaçlarla tüketiciye mal sunan ya da mal sunanın adına ya da hesabına hareket eden gerçek veya tüzel kişi” (md.3/1/ı) tanımlanmıştır. Söz konusu Kanunda sağlayıcı ise; “kamu tüzel kişileri de dâhil olmak üzere ticari veya mesleki amaçlarla tüketiciye hizmet sunan ya da hizmet sunanın adına ya da hesabına hareket eden gerçek veya tüzel kişi” (md.3/1/ı) olarak tanımlanmıştır.

Bahsi geçen tanıma göre, satıcı veya sağlayıcı İdare olabileceği gibi özel hukuk hükümlerine tabi gerçek veya tüzel kişiler de olabilir. Ayrıca, kamu kurumlarınınca imtiyaz tanınan işletmeler de satıcı veya sağlayıcı olabilmektedir. Günümüzde, içme suyu kamu idareleri (belediyeler); gazete, dergi gibi süreli yayınlar özel hukuk hükümlerine tabi gerçek veya tüzel kişiler; elektrik, doğalgaz ve elektronik haberleşme hizmetleri gibi mal veya hizmetler de kamu kurumlarınınca imtiyaz tanınan (yetkilendirilen veya lisans verilen) işletmeler tarafından sunulmaktadır.

1.2.2. Tüketici (Abone)

Sözleşmenin karşı tarafını ise, sözleşme konusu mal veya hizmeti talep eden gerçek veya tüzel kişi oluşturur. Bu kişiye ise “abone” denilmektedir. Abonelik sözleşmesinin karşı tarafı olan abone her zaman tü-

¹Yargıtay 3. Hukuk Dairesinin 18.5.2004 tarihli ve E. 2004/5230, K. 2004/5386 sayılı kararı

ketici olmayabilir. Bir başka ifadeyle, bir sözleşmenin abonelik sözleşmesi sayılabilmesi için mal veya hizmet talep edenin bu talebini meslekî veya ticarî olmayan ihtiyaçlarının karşılanması için yapması zorunlu değildir. Bu zorunluluk sadece mal veya hizmet talep edenin 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun korumasından yararlanması için gerekli olmaktadır.

Tüketici sıfatına haiz olmayan aboneler ise; gerek genel hükümler (Türk Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu) gerekse de Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumunun (BTK) çıkarmış olduğu hukuki düzenlemelerden yararlanabilmektedir.

1.3. Abonelik Sözleşmesinin Unsurları

6502 Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun kapsamında, bir ücret veya menfaat karşılığında belirli bir mal veya hizmeti sürekli veya düzenli aralıklarla edinmesini sağlayan sözleşmeler olarak tanımlanan abonelik sözleşmesinin unsurlarına değinecek olursak;

- i. Tüketici ile satıcı veya sağlayıcı arasındaki belirli bir mal veya hizmetin edinilmesi yönünde anlaşma,
- ii. Satıcı veya sağlayıcının belirli bir mal veya hizmeti sunmayı taahhüt etmesi,
- iii. Sözleşme konusu mal veya hizmetin sürekli veya düzenli aralıklarla sunulmasının taahhüt edilmesi,
- iv. Tüketicinin sözleşme konusu mal veya hizmet için satıcı veya sağlayıcıya peşin veya dönemsel olarak ödemeyi taahhüt ettiği abonelik ücreti

olmak üzere dört unsurdan söz edilebilir.

1.4. Abonelik Sözleşmesinin Hukuki Niteliği

• Abonelik sözleşmesi rızai bir sözleşmedir.

Sözleşmenin kurulması, sonuçlarını doğurması için sadece tarafların karşılıklı ve birbirine uygun irade açıklamalarının yeterli olduğu sözleşmeler, rızai sözleşme olarak adlandırılır. Bu kapsamda, abonelik sözleşmeleri de satıcı veya sağlayıcı ile tüketicinin karşılıklı ve birbirine uygun irade açıklamaları sonucu ortaya çıktığından rızai sözleşme olarak nitelendirilir (Özkaya, 2011).

• Abonelik sözleşmesi sürekli borç doğuran bir sözleşmedir.

Abonelik sözleşmesinin kurulmasıyla, satıcı için mali ve bunun üzerindeki mülkiyet hakkını tüketiciye ge-

çirme, sağlayıcı için sözleşmede öngörülen zamanlar için hizmeti sunma; tüketici için de söz konusu mal veya hizmetin karşılığı olarak bir miktar para ödeme borcu doğar.

Abonelik sözleşmesinin konusu mal veya hizmet olduğu için; satıcı veya sağlayıcı, malın teslimi veya hizmetin sunumu ile sözleşmenin gereğini yerine getirmiş olur. İlgili mevzuat gereği satıcı veya sağlayıcı abonelik sözleşmesine konu mal veya hizmeti sözleşmeye uygun olarak teslim veya ifa etmekle yükümlüdür.

• Abonelik sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen sözleşmedir.

Sözleşmenin iki tarafının da birbirine karşı asli edim yüklenmeleri ve taraflardan birinin ediminin diğer tarafın ediminin sebep ve karşılığını oluşturması durumunda tam iki tarafa borç yükleyen sözleşmenin varlığından söz edilir (Akıntürk, 2002).

Abonelik sözleşmesinde satıcı veya sağlayıcının asli borç yükümlülüğü mal veya hizmet sağlamak iken abonenin asli borç yükümlülüğü de bu mal veya hizmetin karşılığı olan ücreti ödemektir. Birbirinin sebebi ve karşılığı olan bu asli edim yükümlülüklerinin varlığı nedeniyle abonelik sözleşmeleri, tam iki tarafa borç yükleyen sözleşmeler olarak nitelendirilir (Köse, 2012).

2. Taahhütlü Abonelik Sözleşmeleri

Elektronik haberleşme sektöründe faaliyet gösteren GSM operatörleri taahhütlü cihaz kampanyaları düzenlemek suretiyle abonelerinin cihaz bedelini taksitler halinde ödemesine imkân sağlamışlardır. Şöyle ki, tüketiciler abonesi oldukları GSM operatörleri tarafından düzenlenen cihaz kampanyalarına bayiler aracılığıyla ve içeriği GSM operatörü tarafından düzenlenen taahhütnameyi imzalamak suretiyle katılabilmektedir.

Tüketiciler tarafından imzalanan taahhütnamede taahhüt süresi, satın alınan cihaz için tarifeye ek olarak aylık ne kadar ödeme yapılacağı gibi hususlar yer almaktadır. Cihaz bedelleri tüketicinin faturasına aylık taksitler olarak yansıtılmakta ve bedelleri de GSM operatörleri tarafından tahsil edilmektedir.

2.1. Taahhütlü Abonelik Sözleşmesinin Tanımı

Taahhütlü aboneliklerde tüketiciler, belli bir süre abone kalmayı taahhüt ederek çeşitli indirim veya başka avantajlar elde ederken; satıcı veya sağlayıcı-



lar ise; belirli süreli taahhütler sayesinde (genellikle 12 veya 24 ay) aboneleri kendi bünyelerinde tutabilmektedir. Böylece sözleşmenin her iki tarafı için bir fayda söz konusu olmaktadır.

Abonelik Sözleşmeleri Yönetmeliğinin dördüncü bölümünde taahhütlü aboneliğe ilişkin esaslar düzenlenmiştir. Anılan Yönetmeliğin 14 üncü maddesinde taahhütlü abonelik; satıcı veya sağlayıcının, taahhütnamede belirtilen süre kadar abone kalmayı taahhüt eden tüketicilere;

- Sözleşme konusu mal veya hizmetin bedelinden indirim yapmayı,
- Sözleşme konusu malın teslimi veya hizmetin ifası ile birlikte taahhüt konusu malın mülkiyetini veya kullanım hakkını devretmeyi ya da hizmeti ifa etmeyi,

taahhüt ettiği abonelikler şeklinde tanımlanmaktadır (Resmi Gazete, 2015).

2.2. Taahhütlü Aboneliğe İlişkin Esaslar

Elektrik, su, doğalgaz ve elektronik haberleşme sektöründe tüketiciler ile kurulan abonelik sözleşmeleri belirsiz süreli abonelik sözleşmeleri olarak kabul edilmektedir. Ancak, abonelik süresince tüketicilerden “belirli süre” kalmak yönünde taahhütler alınarak bunun karşılığında tüketicilere indirim veya başka avantajlar sunulmakta ve böylece hukuken taahhütnameler sözleşmeyi belirli süreli abonelik sözleşmesi haline getirmektedir.

Gerek Bakanlık gerekse de BTK düzenlemeleri

dikkate alındığında; taahhütlü abonelik sözleşmelerinde taahhüt süresine ilişkin herhangi sınırlamanın bulunmadığı görülmektedir.

Abonelik sözleşmesinin ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilen taahhütnamelerin bir örneğinin yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı ile tüketiciye verilmesi zorunludur.

Abonelik Sözleşmeleri Yönetmeliğinin 15 inci maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, taahhütnamelerde;

- Taahhüdün geçerlilik süresi,
- Taahhüt konusu mal veya hizmetin nitelikleri,
- Tüm vergiler dâhil toplam fiyatı,
- İndirim yapılan tarifenin taahhüt verilmeden önceki fiyatı,
- Aylık yapılan indirim miktarı,
- Taahhüdün süresinden önce sonlandırılması durumunda tüketicinin elde ettiği faydalara ilişkin geri ödeyeceği bedelin hesaplanma yöntemine

yer vermek zorunludur.

Günümüzde bilgi ve iletişim teknolojilerinin artmasıyla birlikte yaygınlaşan, tüketiciler ile satıcı ve sağlayıcıların eş zamanlı fiziksel varlığı olmaksızın kurulan mesafeli satışlar taahhütlü aboneliklerin kurulması esnasında da yoğun bir şekilde kullanılmaktadır. Taahhüdün mesafeli yollar ile verilmesi durumunda hangi usulün takip edilece-



Hukukumuzda sözleşmeyi geçmişe etkili olarak sona erdirmeye hakkı için “sözleşmeden dönme”, sözleşmeyi ileriye etkili olarak sona erdirmeye hakkı için “fesih” kavramları kullanılmaktadır.

Şi anılan Yönetmeliğin 15 inci maddesinin üçüncü fıkrasında belirlenmiştir.

Bu kapsamda, anılan fıkra uyarınca; sesli iletişim araçları kullanılarak verilen taahhüdün taahhütnamede yer alması zorunlu bilgileri de içermesi; taahhüdün sınırlı alanda ya da zamanda sunulduğu bir ortam yoluyla verilmesi durumunda ise, taahhüt kapsamında sunulan mal veya hizmetin tüm vergiler dahil toplam fiyatı ile taahhüdün geçerlilik süresini tüketiciye aynı ortamda verme yükümlülüğü getirilmiştir.

Ancak yukarıda sayılan hallerde; taahhüdün verilmesinden itibaren on dört gün içinde taahhütnamenin yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı ile tüketicilere verilmesi zorunludur.

Ayrıca, elektronik haberleşme sektöründe taahhütlü aboneliklerin yaygınlaşmasıyla birlikte çeşitli kampanyalarda tüketicilerin bu tür aboneliklerden elde ettiği fayda veya indirim olduğundan daha yüksek gösterilmektedir. Şöyle ki, bir paketin indirimden önceki bedeli (taahhütsüz fiyatı) 50 TL iken; taahhütlü aboneliklere ilişkin kampanyalarda bu değer 80 TL olarak gösterilmekte ve tüketicinin 12 ay taahhüt vermesi durumunda paket fiyatının 45 TL'ye düşeceği bilgisi verilmektedir.

Oysaki reel anlamda tüketicinin aylık kazandığı indirim miktarı 5 TL iken; söz konusu kampanyada aylık 35 TL'lik kazanç varmış izlenimi yaratılmaktadır. Ortalama tüketici nezdinde yanıltıcı bir izlenim doğuran söz konusu uygulamaları bertaraf etmek amacıyla Yönetmelikte “Taahhütnamede; taahhüt konusu mal veya hizmetin bedeli, aynı mal veya hizmetin taahhütsüz abonelikler kapsamında talep edilen bedelinden daha yüksek gösterilemez” şeklinde bir düzenlemeye yer verilmiştir.

Sözleşmede öngörülen koşulların sözleşme süresi içerisinde değiştirilmesi durumunda tüketici faydası gözetilir.

Diğer taraftan, 6502 sayılı Kanunun 4 üncü maddesinde düzenlenen temel ilkelerden biri olan “sözleşmede öngörülen koşulların, sözleşme süresi içinde tüketici aleyhine değiştirilemez” ilkesi, Yönetmeliğin 14 üncü maddesi ile taahhütlü abonelikler açısından ele alınmıştır.

Bu düzenleme ile taahhütlü aboneliklerde taahhüt süresince sözleşme ve taahhütname koşullarında tüketici aleyhine değişiklik yapılamayacağı açıkça ifade edilmiştir. Böylece, tüketici taahhüt verdikten sonra sağlayıcı firma tarafından tek taraflı olarak tüketici aleyhine taahhütnamede değişiklik yapılmasına, tüketicilerin taahhüt süresi boyunca bu değişikliklere uymak zorunda kalmasına, (aksi takdirde erken fesih ücreti ödemek zorunda kalmasına) tüketiciler açısından öngörülemez bir durumun ortaya çıkmasına engel olunarak tüketicilerin menfaatleri açısından önemli bir düzenleme hayata geçirilmiştir.

2.3. Taahhütlü Aboneliğin Süresinden Önce Feshi

Hukukumuzda sözleşmeyi geçmişe etkili olarak sona erdirmeye hakkı için “sözleşmeden dönme”, sözleşmeyi ileriye etkili olarak sona erdirmeye hakkı için “fesih” kavramları kullanılmaktadır. Özellikle abonelik sözleşmeleri gibi dönemli edimlerin yanı sıra sürekli edimler içeren sözleşmelerde dönmeye kadarki döneme ilişkin edim yükümleri geriye etkili olarak ortadan kalkmayacak şekilde yerine getirilmişse, geri istenmesi dürüstlük kuralına aykırı olacaktır; sözleşme ileriye etkili olarak bozulacaktır ki bu duruma fesih denilmektedir (Koca, 2004).

Belirli süreli abonelik sözleşmeleri, sözleşmede taraflarca belirlenen bu sürenin sonunda; belirsiz süreli abonelik sözleşmeleri ise, taraflardan birinin ‘feshi ihbar’ (fesih bildirim) denilen tek taraflı irade beyanı ile sona ermektedir.

6502 sayılı Kanunun 52 nci maddesinin dördüncü fıkrası ile Yönetmeliğin 22 nci maddesinin birinci ve ikinci fıkralarına göre tüketici;

- Belirsiz süreli veya süresi bir yıl ve daha uzun olan belirli süreli abonelik sözleşmesini herhangi bir gerekçe göstermeksizin ve cezai şart ödemeksizin istediği zaman,

- Süresi bir yıldan az olan belirli süreli abonelik sözleşmesini ise satıcı veya sağlayıcı tarafından sözleşme koşullarında değişiklik yapılması halinde veya tüketicinin hizmetten yararlanmasına engel olabilecek geçerli bir sebebin varlığı halinde, feshetme hakkına sahiptir.

Söz konusu Kanun ve Yönetmelik hükümleriyle tüketici, belirsiz süreli veya süresi bir yıl ve daha uzun olan belirli süreli abonelik sözleşmesini herhangi bir sebebe dayanmaksızın ve cezai şart ödemeksizin istediği zaman tek taraflı yöneltilmesi gerekli bir irade beyanı ile ileriye etkili olarak sona erdirebilecektir. Diğer bir ifadeyle, bu tür abonelik sözleşmelerinde “olağan fesih” söz konusu olmaktadır.

Ancak, süresi bir yıldan az olan belirli süreli abonelik sözleşmesinde durum farklılık göstermekte ve tüketiciye fesih hakkı, satıcı veya sağlayıcı tarafından sözleşme koşullarında değişiklik yapılması veya tüketicinin hizmetten yararlanmasına engel olabilecek geçerli bir sebebin varlığı hâlinde verilmektedir. Dolayısıyla, bu tür abonelik sözleşmelerinde “olağanüstü fesih” vardır.

Ancak, taahhütlü aboneliklerin süresinden önce feshedilmesi durumunda satıcı veya sağlayıcıların tüketicilerden talep edebileceği bedeller söz konusu olabilmektedir. Taahhütlü abonelik sözleşmesinde sözleşmenin taraflarının karşılıklı taahhüdü söz konusu olduğundan sözleşme süresince iki tarafın da (tüketici ve satıcı/sağlayıcı) sözleşme şartlarına uyması beklenmektedir. Bu tür aboneliklerde; tüketiciler abonelik sözleşmesinin ayrılmaz bir parçası olan taahhütnamede belirtilen süre kadar abone kalmayı taahhüt ederken; satıcı veya sağlayıcılar da tüketicilere sözleşme konusu mal veya hizmetin bedelinden indirim yapmayı, tüketicilerin ödemelerini abonelik faturasına yansıtılan ilave bir ücret şeklinde taksitler halinde yaptığı cep telefonu, tablet vb. malları temin etmeyi veya tüketiciye birtakım avantajlar sunmayı taahhüt etmektedir. Dolayısıyla, bu tür aboneliklerde tüketicinin süresinden önce taahhütlü aboneliğini sonlandırması durumunda tüketici söz konusu sözleşmede belirtilen süre kadar abone kalma taahhüdünü yerine getirmemiş olacağından, satıcı veya sağlayıcılar bu tüketicilerden sağlamış oldukları indirimleri, malların tahsil edilmemiş bedelleri veya diğer faydaların tahsil edilmemiş bedellerini talep edebilmektedir.

Nitekim, söz konusu Yönetmeliğin 22 nci maddesinin üçüncü fıkrasında yer alan “Tüketicinin taahhütlü aboneliğini süresinden önce feshetmesi halinde, 16 ncı madde hükmü uygulanır.” hükmü ile taahhütlü aboneliğin süresinden önce feshi durumunda; tüketicinin taahhüdüne son verdiği tarihe kadar tüketiciye sağlanan indirim, cihaz veya diğer faydaların bedellerinin tahsil edilmemiş kısmının alınabileceğine ilişkin düzenlemelerin yer aldığı 16 ncı maddeye atıf yapılarak bu husus açıkça ifade edilmiştir.

Söz konusu maddenin ilk fıkrasında; “Taahhütlü aboneliklerde tüketicinin süresinden önce taahhütlü aboneliğini sonlandırması halinde, satıcı veya sağlayıcının talep edeceği bedel, tüketicinin taahhüdüne son verdiği tarihe kadar tüketiciye sağlanan indirim, cihaz veya diğer faydaların bedellerinin tahsil edilmemiş kısmının toplamı ile sınırlı kalmak zorundadır. Ancak, tüketiciden taahhüt kapsamında tahsil edileceği belirlenen bedellerin henüz tahakkuk etmemiş kısmının toplamının, bu tutardan düşük olması halinde sınır değeri olarak tüketici lehine olan tutarın esas alınması zorunludur.” hükmü yer almaktadır.

Elektronik haberleşme sektörünün düzenleyici kurumlarından biri olan Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu da aboneler tarafından üstlenilen yükümlülüğün hiç veya gereği gibi ifa edilmemesi halinde abonenin işletmeciyeye karşı yüklendiği edim olarak tanımlanabilen “cayma bedellerine” ilişkin farklı kararlar almıştır.

Kurul’un ilk kararları; taahhüt süresinin önemli bir kısmını tamamlayan tüketicilerin her ay daha fazla cayma bedeli ödemek zorunda bırakmakta ve bu nedenle, taahhütte bulunulan süre ilerledikçe sözleşmenin feshini zorlaştırmaktaydı. Ancak, Kurul cayma bedellerine ilişkin kararlarını gözden geçirilerek 2013 yılında yeni bir karar almıştır.

Yeni Kurul kararı² ile aboneler yalnızca sağlamış olduğu fayda ile sorumlu tutulabilecek ve abonelerin taahhüt kapsamında kalan süre için ödemesi gereken tutar işletmeci tarafından sağlanan faydadan daha az ise yalnızca bu kalan tutarı ödeyerek taahhütlü abonelik sözleşmelerini sonlandırabileceklerdir.

Özetle, gerek Bakanlık gerekse de BTK düzenlemeleri değerlendirildiğinde; tüketiciler taahhüt edilen

² Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu’nun “Taahhütlerde Yer Alan Cayma Bedelleri” konulu 03/01/2013 tarihli ve 2013/DK-THD/14 sayılı Kararı

süre dolmadan aboneliğini sonlandırmaları halinde; ya taahhüt edilen süre sonuna kadar tahakkuk edecek fatura bedellerini ya da tahsil edilmeyen yararlanılan indirim bedelini ödemeleri gerektiği ve bu bedellerden tüketici lehine olan tutarın esas alınacağı anlaşılmaktadır.

Taahhütlü abonelik sözleşmelerinin süresinden önce feshi kapsamında; tüketicilerin ilk aylarda sağladığı indirim ve diğer faydaların tutarı daha az olacağı için, bu dönemde genellikle tüketiciler sadece indirim miktarından sorumlu tutulabilir, ancak taahhüdün sonlarına yaklaştıkça sağlanan indirim miktarı artacağından ve kalan aylara ilişkin fatura bedeli daha düşük olacağından bu dönemde tüketiciler kalan fatura bedeliyle sorumlu tutulabilir.

Taahhütlü aboneliğin süresinden önce feshi halinde tüketicilerden talep edilebilecek bedeller bir örnekle açıklanabilir. Tüketicinin GSM aboneliği kapsamında bir paketi 12 ay taahhüt vermesi karşılığında aylık 15 TL indirimle 50 TL'ye satın aldığını varsaydığımızda; taahhüdünün 3. ayında aboneliğini sonlandırması durumunda tüketicinin ödeyeceği bedel, 3x15 TL olmak üzere toplam 45 TL olmaktadır.

Ancak, tüketici taahhüdünün 10. ayında aboneliğini sonlandırır; 10x15 TL=150 TL, tahakkuk etmemiş son 2 aylık faturasından yüksek olacağından tüketici lehine olan 2x50 TL olmak üzere toplam 100 TL tutarındaki fatura bedeli tüketiciden talep edilebilecektir.

Ancak, taahhütlü aboneliklerde yukarıda ayrıntısıyla açıklanan kural, tüketicinin yerleşim yerini değiştirmesi durumunda; özellikle sabit internet hizmetine ilişkin taahhütlü aboneliklerin süresinden önce feshlerinde ciddi şikâyet konusu olmaktadır. Şöyle ki, taahhütname imzalamış bir tüketici belirli sebeplerle taşınmak zorunda kaldığında; yeni yerleşim yerinde taahhüt konusu hizmet hiçbir şekilde sunulamamasına rağmen ya taahhütlü abonelik sözleşmesinden dolayı faturaları ödemek durumunda kalmakta ya da erken fesih ücreti (cayma bedeli) ödemek zorunda kalmaktadır.

Bu alanda yaşanan tüketici mağduriyetlerini ortadan kaldırmak amacıyla Yönetmelikte özel bir düzenlemeye yer verilmiştir. Abonelik Sözleşmeleri Yönetmeliğinin 16 ncı maddesinin ikinci fıkrasında yer alan; "Taahhütlü aboneliklerde tüketicinin yerleşim yerinin değişmesi ve taahhüt konusu hizmetin tüketiciye yeni yerleşim yerinde aynı nitelikte sunulmasının fiilen imkansız olması durumunda, tüketici birinci fıkrada belirtilen tutarları veya herhangi bir bedeli ödemeksizin taahhütlü aboneliğini feshedebilir." hükmü ile bu durumda olan tüketicilerin herhangi bir bedel ödemeden taahhütlü aboneliğini sonlandırabilmesine imkan tanınmıştır.

Nitekim, BTK tarafından değiştirilen Elektronik Haberleşme Sektörüne İlişkin Tüketici Hakları Yönetmeliğinde de mobil elektronik haberleşme hizmetleri dışındaki taahhütlü aboneliklerde Abonelik Sözleşmeleri Yönetmeliğinde yer alan benzer bir hükme yer verilerek tüketicilerin herhangi bir cayma bedeli ödemeksizin taahhütlü aboneliğini sonlandırabilmesine imkan tanınmıştır (Resmi Gazete, 2017).

2.4. Taahhütlü Aboneliklerde Ayıptan Sorumluluk

2.4. Taahhütlü Aboneliklerde Ayıptan Sorumluluk

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun 11 inci maddesinin birinci fıkrasında ayıplı maldan dolayı tüketicinin seçimlik hakları düzenlenmiştir. Tüketici bu haklardan birini serbestçe belirleyebilir. Satıcı tüketicinin tercih ettiği bu talebi yerine getirmekle yükümlüdür. Tüketicinin ayıplı maldan dolayı dört seçimlik hakkı bulunmaktadır. Bu seçimlik haklar şöyle sıralanabilir:

- i. Satılanı geri vermeye hazır olduğunu bildirerek sözleşmeden dönme,
- ii. Satılanı alıkoyup ayıp oranında satış bedelinden indirim isteme,
- iii. Aşırı bir masraf gerektirmediği takdirde, bütün masrafları satıcıya ait olmak üzere satılanın ücretsiz onarılmasını isteme,
- iv. İmkân varsa, satılanın ayıpsız bir misli ile değiştirilmesini isteme

Söz konusu maddenin ikinci fıkrasında yapılan düzenleme ile tüketicinin dört seçimlik hakkından dolayı öncelikli sorumluluk satıcıya verilmiş olmakla birlikte, "ücretsiz onarım" ve "malın ayıpsız misli ile değiştirilmesi" taleplerini üretici veya ithalatçıya karşı da yöneltmesi imkânı tanınmıştır. Tüketicinin, "ücretsiz onarım" veya "malın ayıpsız misli ile değiştirilmesi" taleplerinin yerine getirilmesi konusunda satıcı, üretici ve ithalatçıya müteselsil sorumluluk yüklenmiştir. Ancak, üreticinin veya ithalatçının ma-

lin kendisi tarafından piyasaya sürülmesinden sonra aybın oluştuğunu ispat edebildiği hallerde sorumluğu söz konusu olmayacaktır.

Sözleşmeye aykırılıktan, sözleşme tarafı olarak öncelikle satıcının sorumlu olması esastır. Ancak, tüketici satıcının ortadan kaybolduğu durumlar da dahil olmak üzere, ayıpsız misli ile değiştirme veya ücretsiz onarım haklarını üreticiye veya ithalatçıya karşı da kullanabilir.

Günümüzde tüketiciler tarafından satın alınan akıllı cep telefonları dâhil olmak üzere birçok cihaz, GSM operatörleri tarafından taahhütlü abonelik kapsamında tüketicilere sunulmaktadır (BTK, 2019).

Son zamanlarda, mobil elektronik haberleşme hizmetlerinin cihaz ile birlikte paket halinde sunulmasını içeren cihaz kampanyalarından faydalanan tüketici sayısında ciddi bir artış yaşanmıştır.

Taahhütlü abonelik yoluyla satışı yapılan cihazlarla ilgili tüketicilerin sorun yaşaması durumunda GSM operatörlerinin sorumluluk kabul etmemeleri çok sayıda tüketicinin mağduriyet yaşamasına neden olmuştur.

Bu kapsamda, Abonelik Sözleşmeleri Yönetmeliğinin “Ayıptan Sorumluluk” başlıklı 18 inci maddesi uyarınca, verilen hizmetle birlikte bir malın mülkiyetinin veya kullanım hakkının devredildiği abonelik sözleşmelerinde hizmet sağlayıcısının da malın ayıbından sorumlu olduğu açıkça ifade edilmiştir. Ayrıca, BTK'nın Kurul kararlarıyla cihaz temini içeren taahhütlerde işletmecinin de cihazın ayıbından sorumlu olduğu vurgulanmıştır.

Sonuç itibarıyla, hizmet sağlayıcısı GSM operatörü cihaz satışına ilişkin taahhütnamelerde, taahhüt konusu cihazın ayıplı çıkması durumunda tüketicinin 6502 sayılı Kanunun 11 inci maddesi kapsamında sahip olduğu haklardan seçmiş olduğu hakkı yerine getirmekle yükümlü olmaktadır.

2.5. Taahhütlü Aboneliklerde Bilgilendirme

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ile tüketicileri daha ileri seviyede korumaya yönelik tedbirler alınmış, tüketicilerin hak arama yolları kolaylaştırılmış ve tüketicinin bilgilendirilmesi konusu ön plana çıkarılmıştır. Bu kapsamda, evrensel tüketici haklarından biri olan bilgi edinme hakkının taahhütlü abonelikler açısından uygulanması noktasında

bazı düzenlemeler hayata geçirilmiştir.

Öncelikle, Abonelik Sözleşmeleri Yönetmeliğinin 10 uncu maddesi uyarınca satıcı veya sağlayıcılar abonelik süresince tüketicilerle imzalamış oldukları sözleşme ve taahhütnamenin bir örneği ile tüketicinin abone olduğu tarifeye ilişkin ayrıntıları, talep etmesi halinde tüketicie yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı ile ücret almaksızın vermek ya da kendi internet sayfaları üzerinden tüketicinin erişimine sunmak zorundadır.

Satıcı veya sağlayıcı, tüketicie her ay gönderdiği ödeme bildiriminde (faturada); taahhütlü aboneliklerde kalan taahhüt süresine ilişkin bilgi ile taahhüt kapsamında tüketicie sunulan bir mal varsa bunun taksit tutarına yer vermek zorundadır.

Ayrıca, taahhütlü aboneliğin sona ermesinden en az bir fatura dönemi öncesinden satıcı veya sağlayıcı, bu durumu ödeme bildiriminin yanı sıra yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı ile ayrıca tüketicie bildirmekle yükümlüdür.

Böylece, söz konusu düzenlemeler ile tüketicilerin taahhütlerinin bitiş tarihi hakkında her ay bilgilendirilmesi ve taahhüdünün bitiş tarihinden en az bir ay önce ayrıca bilgilendirilmesi sağlanarak tüketicilerin taahhüt verdiği farkında olmadan taahhütlerini bozarak mağdur duruma düşmeleri engellenmek istenmiştir.

Sonuç

Başlangıçta sadece mobil telefon, internet, uydu platform, kablo TV gibi hizmetlerin sunulduğu elektronik haberleşme sektöründe yaygın olarak uygulanan “taahhütlü abonelik” uygulamasının son yıllarda elektrik piyasasında da uygulanmaya başlandığı gözlenmektedir. Taahhütlü abonelik uygulamasının bu sektörlerde yaygın olarak kullanılmakla birlikte, güvenlik hizmetleri, spor salonu üyelikleri gibi alanlarda da uygulandığı bilinmektedir.

Taahhütlü aboneliğin süresinden önce feshi halinde genellikle elde edilen indirim ve menfaatlerin bedelinin tüketicilere yansıtıldığı görülmektedir. Taahhüt bitiş tarihinin hatırlanamaması, taahhüdün erken sonlandırılması durumunda ödenecek bedeller konusunda tüketicinin tam ve doğru bir şekilde bilgilendirilmemesi gibi nedenlerle tüketiciler mağduriyet yaşayabilmektedir.

Özellikle elektronik haberleşme sektöründe yaygın olarak uygulanan taahhütlü abonelikler nedeniyle yaşanan söz konusu sorunlar ve bu sektörde sunulan mal veya hizmetlerden milyonlarca abonenin faydalandığı hususları göz önüne alındığında bu konuda düzenleme yapılmasını elzem hale getirmiştir.

Bu kapsamda, gerek Ticaret Bakanlığı gerekse de Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun kapsamlı düzenlemeleri bu alanda yaşanan sorunları azaltmaya yöneliktir. BTK, salt elektronik haberleşme sektöründe akdedilen taahhütlü abonelik sözleşmelerine ilişkin usul ve esasları düzenlerken; Ticaret Bakanlığı 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve Abonelik Sözleşmeleri Yönetmeliği kapsamında sadece elektronik haberleşme sektörü özelinde değil taahhütlü aboneliğin uygulama alanı bulunduğu tüm sektörleri ilgilendiren genel bir düzenleme yapmıştır.

Özellikle elektronik haberleşme sektörünün dinamik yapısı gereği sektörde yaşanan genel tüketici sorunlarının çözümü açısından Ticaret Bakanlığı ile Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu arasındaki işbirliği ve eşgüdüm büyük önem arz etmektedir.

- OĞUZMAN, Kemal ve ÖZ, Turgut (2014) "Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Cilt-1, Gözden Geçirilmiş" 12. Baskı, Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- ÖZKAYA, Ayşe. (2011) "Elektronik Haberleşme Sektöründe Tüketicinin Korunması Açısından Abonelik Sözleşmelerinin İncelenmesi, BTK Bilişim Uzmanlığı Tezi, Ankara.
- TİRYAKİ, Betül. (2007) "Tüketicinin Korunması Hukuku Açısından Ayıplı Hizmetten Doğan Sorumluluk" Yetkin Yayınları, Ankara.
- ZEVLİLER, Aydın ve AYDOĞDU, Murat (2004) "Tüketicinin Korunması Hukuku", 3. Baskı, Seçkin Yayınevi, Ankara.
- İnternet Siteleri
- Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu İnternet Sitesi, www.btk.gov.tr, Erişim tarihi: 12/06/2019
- Kazancı İçtihat Bilgi Bankası, www.kazanci.com, Erişim tarihi: 13/06/2019

Kaynakça

- AÇIKGÖZ, Osman. (2012) "Tüketicinin Korunması Çerçevesinde Mobil Haberleşme Abonelik Sözleşmesinde Genel İşlem Koşulları", Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı Doktora Tezi, İstanbul.
- AKINTÜRK, Turgut. (2002) "Hukuka Giriş", Anadolu Üniversitesi Yayını, Yayın No:1359, 6. Baskı, Eskişehir.
- ASLAN, İ. Yılmaz. (2015) "6502 Sayılı Kanuna Göre Tüketici Hukuku", 5. Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa.
- AYDOĞDU, Murat. (2015) "Tüketici Hukuku Dersleri", Adalet Yayınevi, Ankara.
- KARA, İlhan. (2015) "Tüketici Hukuku", Engin Yayınevi, Ankara
- KILIÇOĞLU, Ahmet M. (2012). "Borçlar Hukuku Genel Hükümler (Yeni Borçlar Kanunu'na Göre Hazırlanmış)", 15. Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara.
- KOCA, Güneş. (2004) "Tüketicinin Korunması Açısından Abonelik Sözleşmeleri", Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Medeni Hukuk Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- KÖSE, Yasin. (2012) "Abonelik Sözleşmeleri", Adalet Yayınevi, Ankara.

YAZAR HAKKINDA

Abdullah Fatih ÇELENK

Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı
Tel: 0 312 449 44 89
E-posta: a.celenk@ticaret.gov.tr

15/06/1982 tarihinde İzmir'de doğdu. 2005 yılında Sanayi ve Ticaret Bakanlığında Tüketici ve Rekabet Uzman yardımcısı olarak göreve başladı. 2008 yılında yeterlilik sınavında başarılı olarak Tüketici ve Rekabet Uzmanı olarak atandı. 2018 yılında Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde İşletme (Tezli) alanında Yüksek Lisans eğitimini tamamladı. Görevine halen Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğünde Ticaret Uzmanı olarak devam etmektedir. Tüketici hukuku alanında birçok makale, tebliğ vb. çalışması bulunmaktadır. İyi derecede İngilizce bilmektedir.



ANONİM ŞİRKETLERDE YÖNETİM KURULU ÜYELERİNE YAPILAN ÖDEMELERİN DÜRÜSTLÜK KURALINA UYGUN OLARAK BELİRLENMESİ



Mustafa YAVUZ

İç Ticaret Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı

Özet

Anonim şirketlerin yönetim ve temsil organı yönetim kuruludur. Yönetim kurulu üyelerine, ifa ettikleri görevin karşılığı olarak huzur hakkı, ücret, ikramiye, prim ve yıllık kardan pay ödenebilir. Ancak, yapılacak ödemelerin tutarının, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu uyarınca esas sözleşmede gösterilmesi veya genel kurul tarafından belirlenmesi şarttır. Ayrıca, yönetim kuruluna yapılacak ödemelerin belirlenmesinde, dürüstlük kuralına uygun davranılması, şirketle yönetim kurulu arasındaki menfaatler dengesinin göz önünde bulundurulması ve ücret alma hakkının kötüye kullanılmaması gerekir. Aksi takdirde, ilgili genel kurul kararının iptali gündeme gelebilir. Bu çalışmada, anonim şirketlerde yönetim kurulu üyelerine yapılan ödemelerin dürüstlük kuralına uygun olarak belirlenmesi hususu yargı kararları ışığında detaylı olarak incelenmiş ve değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Anonim Şirket, Yönetim Kurulu, Huzur Hakkı, Ücret, Dürüstlük Kuralı

Giriş

Anonim şirketlerde, esas sözleşmeyle atanmış veya genel kurul tarafından seçilmiş, bir veya daha fazla gerçek ya da tüzel kişiden oluşan bir yönetim kurulu bulunur. Yönetim kurulu anonim şirketlerin idare ve temsil organıdır. Bu organ, kanun ve esas sözleşme uyarınca genel kurulun yetkisinde bırakılmış bulunanlar dışında, şirketin işletme konusunun gerçekleştirilmesi için gerekli olan her çeşit iş ve işlemler hakkında karar almaya yetkilidir.

Şirket tüzel kişiliğinin, pay sahiplerinin ve alacaklıların haklarının korunması amacıyla 6102 sayılı Türk Ticaret Kanununda (TTK) yönetim kuruluna önemli görev ve yetkiler verilmiş, buna mukabil ağır yükümlülük ve sorumluluklar da yüklenmiştir (Türk Ticaret Kanunu, 2011). Söz konusu yüküm ve sorumluluklar ile yapılan hizmetin ve katlanılan riskin karşılığı olarak yönetim kurulu üyelerine bir takım mali (parasal) haklar da tanınmıştır (Yavuz, 2012).

Anonim şirket yönetim kurulu üyelerinin mali haklarına ilişkin olarak TTK'nın 394. maddesinde; "Yönetim kurulu üyelerine, tutarı esas sözleşmeyle veya genel kurul kararıyla belirlenmiş olmak şartıyla huzur hakkı, ücret, ikramiye, prim ve yıllık kardan pay ödenebilir." hükmü yer almaktadır. Ancak, yargı kararları dikkate alındığında, söz konusu mali hakların dürüstlük kuralına uygun olarak belirlenmesi gerekmektedir.

Bu çalışmada, anonim şirketlerde yönetim kurulu üyelerine yapılan ödemelerin dürüstlük kuralına uygun olarak belirlenmesi hususu yargı kararları ışığında tüm yönleriyle ele alınmış ve değerlendirilmiştir.

2. Türk Ticaret Kanununda Yönetim Kurulu Üyeleri İçin Öngörülen Mali Haklar

Türk Ticaret Kanununda esas sözleşmeyle veya genel kurul kararıyla belirlenmesi gereken mali haklar sınırlı sayıda gösterilmiştir. Bu haklar; huzur hakkı, ücret, ikramiye, prim ve kardan pay almaktır. Yönetim kurulu üyelerine anılan mali hakların bir kaçının bir arada ödenmesinde kanunen bir engel bulunmamaktadır. Söz konusu haklar aşağıda açıklanmıştır.

2.1. Huzur Hakkı

Huzur hakkı, düzenli olarak toplantılara iştiraki sağlamak ve toplantı yapmayı teşvik etmek üzere yönetim kurulu üyelerine toplantı başına ödenen bir mali haktır.



Bu ödemenin yapılabilmesinin birinci şartı, esas sözleşmede bu ödemeyi yasaklayan bir hükümün bulunmamasıdır. Böyle bir hüküm mevcutsa, genel kurul kararı ile dahi yönetim kurulu üyelerine huzur hakkı ödenemez. İkinci şart ise yönetim kurulu üyesinin toplantıya katılmış olmasıdır. Ödeme için toplantının fiilen ya da elektronik ortamda yapılmış olması önemli değildir. Ancak mazeretli ya da mazeretsiz yönetim kurulu toplantısına katılmayan yönetim kurulu üyesine huzur hakkı ödemesi yapılmaz. Belirtelim ki, huzur hakkının ödenmesi için şirketin kar etmesi zorunluluğu da yoktur. Huzur hakkı toplantı başına ödenebileceği gibi aylık olarak belli bir tutar şeklinde de ödenebilir.

2.2. Ücret

Ücret, kanun ve esas sözleşme kapsamında ifa edilen görev ile yüklenilen yüküm ve sorumlulukların karşılığı olarak yönetim kurulu üyelerine yapılan ödemedir. Yönetim kurulu üyesi, göreve seçildiği günden itibaren ücret almaya hak kazanır. Ücretin; zamana, verimliliğe, yüzdeye göre ya da akort (parça başına veya götürü) şeklinde ödenmesi mümkün ise de en çok uygulanan ve anonim şirketlerin işleyişine en uygun olan yöntem zamana göre ücret ödemesidir. Bu ücret yöntemi çalışma süresine (saat, gün, hafta, ay, yıl) göre hesaplanır. En sık uygulanan ödeme usulü ise aylık usuldür.



2.3. İkramiye

İkramiye, yönetim kurulu üyelerinin şirket işlerinde gösterdiği başarılar karşılığında ödenen mali bir haktır. İkramiyenin teşvik edici ve ödüllendirici bir yönü bulunmakla birlikte bu hak, keyfi ve kötüye kullanılmamalıdır. İkramiye ödemesinin yapılmasında esas alınabilecek en objektif sistem, performans dayalı bir değerlendirme sistemidir. İkramiye yılda bir defaya mahsus olmak üzere verilebileceği gibi düzenli olarak üç veya dört ayda bir de verilebilir.

2.4. Prim

Türk Dil Kurumu sözlüğünde prim; “İşveren tarafından iş yapanı isteklendirip verimini artırmak veya sonuca daha kolay ve çabuk ulaşmasını sağlamak amacıyla verilen para” şeklinde tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu, 2019). Dolayısıyla ikramiye, öngörülen temel hedeflerin aşılması halinde şirket tarafından ödül biçiminde yönetim kurulu üyelerine yapılan ek ödemedir.

Prim ödemesi kişiye özgü olması nedeniyle genel bir nitelik taşımaz ve bu özelliğinden dolayı ikramiyeden ayrılır (Milliyet, 2019). Bu çerçevede, dönem başında tespit edilen hedeflerin aşılması durumunda yönetim kurulu üyelerinin tamamına veya bir kısmına prim ödemesi yapılabilir.

2.5. Yıllık Kardan Pay (Kazanç Payı)

Yönetim kurulu üyelerinin mali hakları arasında sayılan “yıllık kardan pay alma” hususunun esasları TTK’nın 511. maddesinde düzenlenmiştir. Yönetim kurulu üyelerinin yıllık kardan pay alabilmesinin ilk koşulu, esas sözleşmede buna izin veren bir hüküm bulunmasıdır (TTK md. 339/2-f). Esas sözleşmede bu yönde bir hüküm olmadıkça yönetim kurulu üyelerine yıllık kardan pay verilemez.

İkinci koşul ise anılan Kanunun 511. maddesinde öngörülen şartların yerine getirilmesidir. Bahsi geçen maddede, “Yönetim kurulu üyelerine kazanç payları, sadece net kardan ve ancak kanuni yedek akçe için belirli ayırım yapıldıktan ve pay sahiplerine ödenmiş sermayenin yüzde beşi oranında veya esas sözleşmede öngörülen daha yüksek bir oranda kar payı dağıtıldıktan sonra verilebilir.” denilmektedir.

Öyleyse, yönetim kurulu üyelerine yıllık kardan pay verebilmek için, şirketin kar etmiş olması, kanuni yedek akçelerin ayrılması ve pay sahiplerine kar paylarının dağıtılması gerekmektedir. Bunlardan başka bir diğer koşul da, genel kurulca yıllık kar üzerinde ne şekilde bir tasarrufta bulunulacağıının ve karın ne şekilde dağıtılacağıının karara bağlanmasıdır.

3. Mali Hakların Esas Sözleşme veya Genel Kurul Kararıyla Belirlenmesi

TTK’nın 394. maddesi uyarınca, anonim şirket yönetim kurulu üyelerine ödenecek mali hakların ve bunların tutarının, esas sözleşmede gösterilmesi veya genel kurul kararıyla belirlenmesi gerekmektedir. O halde, yönetim kurulu üyelerine ödenecek mali hakların esas sözleşmede düzenlenmesi zorunlu değildir. Esas sözleşmede hüküm bulunmaması veya mali haklara ilişkin esaslara yer verilmekle birlikte tutarının gösterilmemesi halinde bu konuda genel kurul karar¹ almaya yetkilidir. Dolayısıyla, genel kurul dışında yönetim kurulunun kendisi veya bir komite, yönetim kuruluna verilecek mali hakları belirlemeye yetkili değildir. Zira yönetim kurulu

¹ Genel kurulun mali haklara ilişkin kararı, olağan (adi) çoğunluk ile alınabilir. Bu durumda, toplantı nisabı, sermayenin en az dörtte birini karşılayan payların sahiplerinin veya temsilcilerinin toplantıda hazır olması; karar nisabı ise toplantıda hazır bulunan oyların çoğunluğudur. İlk toplantıda, toplantı nisabına ulaşılamadığı takdirde, ikinci toplantının yapılabilmesi için nisap aranmaz (TTK md. 418).



üyelerinin mali haklarının belirlenmesi konusu genel kurulun devredemeyeceği görev ve yetkilerden biridir (TTK md. 408/2-b).

Mali haklar yönetim kurulu üyeleri açısından bir hak olmakla birlikte, üyelere mali hakların ödenmesi zorunlu değildir. Bir başka deyişle, ödeme yapılması yönetim kurulu üyeleri için müktesep hak niteliği taşımaz. Eğer ki, esas sözleşmede bir hüküm bulunmaz veya genel kurul tarafından bir ödeme takdir edilmemiş ya da ödeme yapılmamasına karar verilmiş ve/veya yönetim kurulu üyesi ile şirket arasında bir sözleşme imzalanmış ve bu sözleşmede ödemeye yer verilmemişse bu durumda yönetim kurulu üyesine ödemede bulunulmaz.

Ancak, genel kurulun yönetim kurulu üyelerine ödemek üzere bir tutar belirlememesi veya çok düşük belirlemesi hallerinde yönetim kurulu üyelerinin, emsallerine uygun bir şekilde kendilerine ücret ödenmesi için dava açması mümkündür. Ancak hemen belirtelim ki, şirket ortağı olan yönetim kurulu üyelerine ödemede bulunulmaması bir an için mümkün görülse bile dışarıdan yönetim kurulu üyesi olarak atanmış

üçüncü bir kişiye ücret ödenmemesi, hayatın olağan akışına uygun düşmeyecektir. Öte yandan mali hakların, görev dağılımına, ifa edilen görevin niteliğine (yönetim kurulu başkanlığı, başkan vekilliği, muhahas üyelik gibi), tecrübeye, sorumluluk derecesine bağlı olarak farklı tutarlarda belirlenmesi mümkündür.

4. Mali Hakların Dürüstlük Kuralına Uygun Belirlenmesi Koşulu

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununa göre transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazançlar, kurum kazancının tespitinde indirim olarak kabul edilmez (Kurumlar Vergisi Kanunu, 2006). Anonim şirketler, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır. Bu çerçevede, yönetim kurulu üyelerine fahiş ücret ödenmesi, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılması

²Yargıtay 11. H.D.'nin 29.11.2017 tarihli ve E.2016/4873, K.2017/6710 sayılı kararı.



anlamına gelecektir. Dolayısıyla yönetim kurulu üyelerine ödenecek ücretin tespitinde, emsallere uygunluk ilkesinin dikkate alınması yerinde olacaktır. Emsallere uygunluk ilkesi ise aynı Kanununun 13/3. maddesinde, “İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade eder.” şeklinde açıklanmıştır (Yavuz, 2014).

Diğer taraftan, bir önceki bölümde açıklandığı üzere, anonim şirket yönetim kurulu üyelerine yapılacak ödemelerin, esas sözleşmede gösterilmesi veya genel kurul kararıyla belirlenmesi gerekmektedir. Kanun koyucu, pay sahipleri ve yönetim kuruluna, kanun veya esas sözleşme hükümlerine ve özellikle dürüstlük kuralına aykırı olan genel kurul kararları aleyhine, karar tarihinden itibaren üç ay içinde, iptal davası açma hakkı tanımıştır. Görüldüğü üzere, genel kurul kararlarının iptal sebeplerinden birini de dürüstlük kuralına aykırılık oluşturmaktadır. Sermaye ve oy çoğunluğuna sahip ortakların, azınlık ortakların menfaatleri aleyhine karar almalarını ve bunların çıkarlarını ihlal etmesini engellemek amacıyla, genel



Türk Dil Kurumu sözlüğünde prim; “İşveren tarafından iş yapanı isteklendirip verimini artırmak veya sonuca daha kolay ve çabuk ulaşmasını sağlamak amacıyla verilen para” şeklinde tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu, 2019).

kurul kararlarının iptal sebepleri arasında dürüstlük kuralına aykırılığa yer verilmiş ve bu kural “özellikle” vurgusu ile güçlendirilmiştir. İşte, yönetim kurulu üyelerine yapılacak huzur hakkı ve ücret ödemelerinin tespit edildiği genel kurul kararlarının dürüstlük kuralına aykırı olması halinde bu karar iptal edilebilir niteliktedir.

Keza; açılan bir davada davacılar genel kurulda takdir olunan yönetim kurulu üyelerine ödenecek ücretin fahiş olduğu gerekçesiyle ilgili kararın iptaline karar verilmesini talep etmiştir. Davayı inceleyen mahkeme söz konusu karar ile belirlenen huzur hakkının şirket kârının yaklaşık %75'ine tekabül ettiğini ve bu yüzden fahiş miktarda olduğunu değerlendirmiştir. Bu sebeptendir ki mahkeme, belirlenen tutarın azlık kâr payını önemli ölçüde etkileyeceği gerekçesiyle ilgili maddenin iptaline karar vermiş; Yargıtay da mahkemenin bu kararını usul ve kanuna uygun bularak onamıştır².

Yargıtay'ın başka bir kararında da, şirket yöneticilerine verilecek yüksek miktarda huzur hakkının yönetim kurulu üyesi olmayan ortakların payları oranında kâr payı alma haklarını zayıflattığı ve ayrıca bu durumun belli ortaklara örtülü kâr dağıtılması sonucunu doğuracağı değerlendirilmesine ulaşılmıştır. Dolayısıyla şirketin elde ettiği gelir ile yönetim kurulu üyelerine ödenmesine karar verilen ücretler nazara alındığında, yönetim kurulu üyelerine verilmesine karar verilen huzur hakkının şirketin geliri, yapılacak işler ve yönetim kurulunun görevleriyle orantılı olmadığı kabul edilmiştir. Sonuç olarak, söz konusu karar eşitlik ve dürüstlük kurallarına aykırı bulunmuştur³.

Benzer bir dava dosyasında da yönetim kurulu üyelerine dağıtılması planlanan meblağın çoğunluğa dolaylı kâr dağıtma, küçük pay sahiplerine ise kâr vermeme amacı taşıdığı, huzur hakkına ilişkin kararın şirketin mali yapısıyla, afaki iyiniyet (dürüstlük) kuralıyla bağdaşmadığı gerekçesiyle ilgili genel kurul kararı iptal edilmiş ve anılan karar Yargıtayca onanmıştır⁴.

Yukarıda özetlenen Yüksek Yargı kararları ışığında, yönetim kurulu üyelerine yapılacak aylık ücret ve huzur hakkı ödemelerin Kanunda belirtilen dürüstlük kuralına uygun olarak ve üyeler arasındaki menfaatler dengesi göz önünde bulundurularak yapılması gerekmektedir. Bununla birlikte, söz konusu hakkın kötüye kullanımının önüne geçilmeli ve ödemelerin yapılması sürecinde şirketin finansal durumu, geçiş uygulamaları ve emsal ücretler göz önüne alınmalıdır.

Yeri gelmişken ifade edelim ki, mali hakların belirlenmesiyle ilgili önemli bir diğer husus da, sonradan ihtilafların ortaya çıkmaması için genel kurul kararında, yönetim kurulu üyelerine yapılacak ödeme tutarlarının net mi yoksa brüt mü olduğunun açıkça belirtilmesidir. Böyle bir belirleme yapılmamışsa ödemenin brüt olduğu kabul edilir.

5. Sonuç

Anonim şirket yönetim kurulu üyeleri, ifa ettikleri görevin ve katlanılan riskin karşılığı olarak kendilerine belli bir ücretin ödenmesini isteme hakkına sahiptir. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanununa göre anonim şirketlerde yönetim kurulu üyelerine, tutarı esas sözleşmeyle veya genel kurul kararıyla belirlenmiş olmak şartıyla huzur hakkı, ücret, ikramiye, prim ve yıllık kardan pay ödenebilir. Ancak, söz konusu ödemelerin yapılabilmesi için tutarın esas sözleşmede gösterilmesi ya da genel kurul tarafından belirlenmesi şarttır. Aksi takdirde yönetim kurulu üyelerine ödeme yapılamaz. Yönetim kurulu üyelerine anılan ödemelerden sadece birisi yapılabileceği gibi bunlardan birkaçı bir arada yapılabilir.

Yönetim kurulu üyelerine yapılacak ödemelere ilişkin belirlemenin; genel kurulun yaptığı dönemde şirketin ortaklık yapısı, finansal durumu, şirketin geçmiş uygulamaları, günün koşulları ve mali durum açısından şirketle aynı-benzer durumda bulunan şirketlerin yöneticilerinin aldığı emsal ücretler göz önünde bulundurularak karşılaştırılmak suretiyle yönetim kurulunun harcadığı emek ve mesai ile orantılı, bunların görev, yetki ve sorumlulukları ile dengeli ve uyumlu, pay sahiplerinin vazgeçilmez ni-

telikteki kârdan pay alma haklarını da ihlal etmeyecek şekilde yapılması gerekir.

Bu halde, yönetim kurulu üyelerinin ücreti, Türk Medeni Kanununda belirtilen “dürüstlük (iyiniyet) kuralına” uygun olarak, ayrıca şirket ile yönetim kurulu üyeleri arasındaki menfaatler dengesi göz önünde bulundurularak ve söz konusu hak kötüye kullanılmadan belirlenmelidir.

Yönetim kurulu üyelerine yapılacak ödemelerin tespit edildiği genel kurul kararının dürüstlük kuralına aykırı olması halinde bu kararın iptali için pay sahipleri ve yönetim kurulu üyeleri, karar tarihinden itibaren üç ay içinde, şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinde dava açma hakkına sahiptir.

Kaynakça

- T.C. Yasalar (18.12.2001). 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu. Ankara: Resmi Gazete (24607 sayılı).
- T.C. Yasalar (21.06.2006). 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu. Ankara: Resmi Gazete (26205 sayılı).
- T.C. Yasalar (14.02.2011). 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu. Ankara: Resmi Gazete (27846 sayılı).
- Yargıtay 11. H.D.’nin 07.12.2017 tarihli ve E.2017/3253, K.2017/7015 sayılı kararı.
- Yargıtay 11. H.D.’nin 29.11.2017 tarihli ve E.2016/4873, K.2017/6710 sayılı kararı.
- Yargıtay 11. H.D.’nin 14.09.2017 tarihli ve E.2016/5118, K.2017/4360 sayılı kararı.
- Yargıtay 11. H.D.’nin 29.05.2017 tarihli ve E.2016/451, K.2017/3128 sayılı kararı.
- YAVUZ, Mustafa (2014). Limited Şirketlerde Müdürlerin Ücret, Huzur Hakkı, İkramiye ve Kazanç Payı Gibi Mali Hakları, Vergi Raporu Der-gisi, 2014, S.10.
- YAVUZ, Mustafa (Ağustos 2012). Yeni TTK’ya Göre Anonim Şirketlerde Yönetim Kurulu Üyelerinin Mali Hakları, E-Yaklaşım, S.236.
- <http://tdk.gov.tr>
- <http://blog.milliyet.com.tr>

YAZAR HAKKINDA

Mustafa YAVUZ

İç Ticaret Genel Müdürlüğü

Ticaret Uzmanı

Tel: 0507 696 72 84

E-posta: mustafa.yavuz@ticaret.gov.tr

1978 yılında Denizli/Serinhisar’da doğmuştur. 2000 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi bölümünden mezun olmuş; 2009 yılında da Gazi Üniversitesi Kamu Yönetimi bölümünde yüksek lisansını tamamlamıştır. 2001 yılında Sanayi ve Ticaret Bakanlığında göreve başlayan Yavuz, halen Ticaret Bakanlığında Ticaret Uzmanı olarak görev yapmaktadır.



Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu Kararı Değerlendirmesi: Vergi Borcunun Takip ve Tahsilinde Limited Şirketin Ortak ve Kanuni Temsilcisi Arasındaki Öncelik Sıralaması



Gonca İNAN

Gümrükler Genel Müdürlüğü
Ticaret Uzmanı

Özet

Bu çalışma ile Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu'nun limited şirket tüzel kişiliğinden tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan vergi borcunun şirket ortaklarından tahsili için öncelikle kanuni temsilcilerin takibinin gerekmediği hakkındaki kararı incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Limited Şirket, Limited Şirket Ortağı, Kanuni Temsilci, Vergi Borcu

Giriş

Toplumların ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik hizmetler; süregelen ekonomik, siyasi ve mali etkenler doğrultusunda şekillenmektedir. Bu ihtiyaçların yerine getirilmesi noktasında, devlet her daim giderek çeşitlenen önemli görevler üstlenmiştir. Kamu hizmetleri de bu toplumsal gerekliliklerin karşılanması amacıyla devlet tarafından yürütülen faaliyetler olarak tanımlanmaktadır. Kamu gideri ise kamu hizmetlerinin kaynağını oluşturmakla birlikte devletin kamu giderlerini karşılamak için gelir etmesi gerekmektedir.

Kamu gelirlerinin büyük bir kısmını vergi gelirleri oluşturmaktadır. Dolayısıyla, kamu giderlerinin karşılanması noktasında vergi gelirleri en temel araç teşkil etmektedir. Bu nedenle, vergi gelirlerinin süresi içerisinde takip ve tahsil edilmesi büyük önem taşımaktadır. Vergi gelirlerinin de içerisinde yer aldığı amme alacaklarının takip ve tahsil usulüne ilişkin esaslar 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun ile düzenlenmiştir. Buna göre, limited şirket tüzel kişiliği ve bunların ortakları ile kanuni temsilcileri vergi borcunun ödenmesi açısından amme borçlusu olarak sayılmıştır. Ancak, limited şirketin borcundan dolayı şirket ortağı veya kanuni temsilcisi nezdinde takibata geçebilmesi için amme alacağının şirket tüzel kişiliğinden kısmen veya tamamen tahsil edilememesi veya tahsil edilemeyeceğinin anlaşılması gerekmektedir. Diğer taraftan, hem 6183 sayılı Kanunda hem de 213 sayılı Kanunda amme alacağının tahsiline ilişkin öncelikli olarak kanuni temsilciye mi yoksa şirket ortağına mı gidilmesi gerektiği konusunda açık bir hüküm bulunmamaktadır.

Bu kapsamda Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu, 20.06.2019 tarih ve 30807 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan E: 2013/1, K: 2018/1 sayılı kararında limited şirketlere ait vergi borçlarının şirket tüzel kişiliğinden tamamen veya kısmen tahsil edilememesi veya tahsil edilemeyeceğinin anlaşılması durumunda, şirket kanuni temsilcisinden tahsili yoluna gidilmeden şirket ortaklarının takip edilip edilemeyeceği konusunda kanuni temsilci ile ortak arasında bir öncelik sıralaması bulunmadığından, limited şirketin vergi borcunun tahsilinde ortağın takibine başlanabilmesi için kanuni temsilcinin takibinin gerekli olmadığını belirtmiştir. Bu çalışmada temel olarak,

Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu’nun söz konusu kararına değinilmiştir.

1. Amme Alacağının Takip ve Tahsilinde Limited Şirket Ortakları ile Kanuni Temsilcilerin Sorumluluğuna İlişkin Yasal Düzenlemeler

1.1. Alacaklı Amme İdaresi Terimi

Amme alacaklarının takip ve tahsil usulüne ilişkin esasların düzenlendiği 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunda öncelikle Kanunu uygulayacak alacaklı amme idareleri (kamu tüzel kişileri) sayılmıştır. Buna göre, alacaklı amme idareleri; devlet, il özel idareleri ve belediyelerdir.

Genel bütçeye dâhil kamu idareleri, devlet tüzel kişiliğini oluşturan kamu idareleridir. 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanuna ekli (I) sayılı cetvelde, devlet tüzel kişiliğini oluşturan kamu idareleri belirtilmiştir. İl özel idarelerine ilişkin hükümler ise, 5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanununda, belediyelere ilişkin hükümler ise 5393 sayılı Belediye Kanunu ile 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanununda düzenlenmiştir.

Diğer taraftan, 6183 sayılı Kanunun 1 inci maddesinde alacaklı amme idaresi olarak sayılmamakla birlikte, özel kanunlarda alacakları 6183 sayılı Kanun hükümlerine göre takip edileceği belirtilmiş olan kamu tüzel kişileri de alacaklarının takibinde 6183 sayılı Kanun hükümlerini uygulamaktadır.

1.2 Amme Alacağı Terimi

6183 sayılı Kanun kapsamına, devlete, il özel idarelerine ve belediyelere ait; vergi, resim, harç, mahkeme masrafları, vergi cezaları, para cezaları gibi asli alacaklar ile gecikme zammı, gecikme faizi, faiz, zam, pişmanlık zammı gibi asli alacaklar üzerinden hesaplanan fer’i alacaklar ve akitten, haksız fiilden ve haksız iktisaptan doğanlar dışında kalan ve kamu hizmetlerinin yerine getirilmesinden kaynaklanan alacaklar girmektedir.

Ayrıca, mahiyetleri ne olursa olsun, çeşitli kanunlarda 6183 sayılı Kanundan önce yürürlükte bulunan Tahsili Emval Kanununa göre tahsil edileceği belirtilen alacaklar ile özel kanunlarında 6183 sayılı Kanuna göre tahsil edileceği belirtilen alacaklar ve bu amme alacaklarının takip masraflarından kaynaklanan alacaklar da Kanun kapsamında yer almaktadır.

1.3 Amme Borçlusu Terimi

Amme borçlusu veya borçlu terimi: amme alacağını ödemek mecburiyetinde olan hakiki ve hükmi şahısları ve bunların kanuni temsilcisi veya mirasçıları ve vergi mükelleflerini, vergi sorumlusunu, kefil ve yabancı şahıs ve kurumlar temsilcilerini ifade etmektedir.

1.4 Tahsil Edilemeyen Amme Alacağı Terimi

Tahsil edilemeyen amme alacağı terimi: amme borçlusunun 6183 sayılı Kanun hükümlerine göre yapılan mal varlığı araştırması sonucunda haczi kabil herhangi bir mal varlığının bulunmaması, haczedilen mal varlığının satılarak paraya çevrilmesine rağmen satış bedelinin amme alacağını karşılamaması gibi nedenlerle tahsil edilemeyen amme alacaklarını anlamına gelmektedir.

1.5 Tahsil Edilemeyeceği Anlaşılan Amme Alacağı Terimi

Amme borçlusunun haczedilen mal varlığına 6183 sayılı Kanun hükümlerine göre biçilen değerlerin amme alacağını karşılayamayacağını veya hakında iflas kararı verilen amme borçlusundan aranan amme alacağının iflas masasından tahsil edilemeyeceğinin anlaşılması gibi nedenlerle tahsil dairelerince yürütülen takip muamelelerinin herhangi bir aşamasında amme borçlusundan tahsil edilemeyeceği ortaya çıkan amme alacakları şeklinde tanımlanmaktadır.

1.6 Amme Alacağının Takip ve Tahsilinde Limited Şirket Ortaklarının Sorumluluğu

Limited şirketin gerçek veya tüzel kişi ortakları, şirketin borçlarından dolayı 6183 sayılı Kanunu'nun 3 üncü maddesi uyarınca amme borçlusu olup sözü konusu Kanun hükümlerine göre takip edilmektedir.

Bu doğrultuda aynı Kanunun 35 inci maddesinin birinci fıkrası hükmüne göre de, limited şirket ortakları şirketten tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan amme alacağından sermaye hisseleri oranında doğrudan doğruya sorumlu tutulmaktadır.

Ancak, limited şirket ortakları hakkında takibe geçilebilmesi için, 6183 sayılı Kanunun 54 ve müteakip maddelerine göre şirket hakkında yapılan takip muameleleri sonucunda amme alacağının şirketten ta-



Kamu gelirlerinin büyük bir kısmını vergi gelirleri oluşturmaktadır. Dolayısıyla, kamu giderlerinin karşılanması noktasında vergi gelirleri en temel aracı teşkil etmektedir.

mamen veya kısmen tahsil edilememesi veya tahsil edilemeyeceğinin anlaşılması gerekmektedir.

Diğer taraftan 6183 sayılı Kanunun 35 inci maddesinin ikinci fıkrası gereğince, ortağın şirketteki sermaye payını devretmesi halinde, payı devreden ve devralan şahıslar devir öncesine ait olan ve devir tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan amme alacaklarının ödenmesinden birinci fıkra hükmüne göre müteselsilen sorumlu tutulmaktadır. Buna göre, şirket ortağının payını devretmesi halinde, devreden ve devralan şahıslar, şirketin devir tarihi itibarıyla vadesi geldiği halde ödenmemiş borçlarından, Kanunun 35 inci maddesinin birinci fıkrası uyarınca sermaye hisseleri oranında sorumlu olmaktadır. Bu maddeyle ilgili önemli bir husus ise yapılan hisse devirleri için 6 Haziran 2008 tarihinin esas alınmasıdır.

1.7 Amme Alacağının Takip ve Tahsilinde Limited Şirket Kanuni Temsilcilerinin Sorumluluğu

6183 sayılı Kanunun mükerrer 35 inci maddesine göre, tüzel kişilerle küçüklerin ve kısıtlıların, vakıflar ve cemaatler gibi tüzel kişiliği olmayan teşekküllerin mal varlığından tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan amme alacakları, kanuni temsilcilerin ve tüzel kişiliği olmayan teşekkülü idare edenlerin şahsi mal varlıklarından Kanun hükümlerine göre tahsil edilmektedir.

6183 sayılı Kanunun amme borçlusu saydığı kanuni temsilcilerin kimler olduğu ve sorumluluklarının şekli Türk Medeni Kanunu, Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu ve ilgili diğer mevzuatta belirtilmiştir. Kanuni temsilciler; tüzel kişilerin, küçüklerin ve kısıtlıların

kanuni temsilcilerini, tüzel kişiliği olmayan teşekkülü idare edenleri, yabancı şahıs veya kurumların Türkiye'deki mümessillerini kapsamaktadır.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'na göre, limited şirketin kanuni temsilcisi şirket sözleşmesi ile tayin edilmiş müdür sıfatını taşıyan bir veya birden fazla ortak veya tüm ortaklar ya da üçüncü kişiler (ortaklardan en az birinin şirketi yönetim hakkının ve temsil yetkisinin bulunması durumunda) olabilir. Limited şirketin mal varlığından tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan amme alacaklarının limited şirketin kanuni temsilcilerinin mal varlığından tahsil edilmesi gerekmektedir.

Diğer yandan, 213 sayılı Vergi Usul Kanununda tüzel kişilerle küçüklerin ve kısıtlıların, vakıflar ve cemaatlar gibi tüzel kişiliği olmayan teşekküllerin mükellef veya vergi sorumlusu olmaları halinde bunlara düşen ödevlerin kanuni temsilcileri, tüzel kişiliği olmayan teşekküllerini idare edenler ve varsa bunların temsilcileri tarafından yerine getirileceği düzenlenmiştir. Anılan Kanunla belirlenen ödevlerin yerine getirilememesi durumunda mükelleflerin veya vergi sorumlularının varlığından tamamen veya kısmen alınmayan vergi ve buna bağlı alacaklar, kanuni ödevleri yerine getirmeyenlerin varlıklarından alınmaktadır.

2. Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu'nun E: 2013/1, K: 2018/1 Sayılı Kararı

Bu çalışmanın temel konusunu oluşturan Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu Kararı limited şirkete ait vergi borcunun şirket tüzel kişiliğinden tamamen veya kısmen tahsil edilememesi durumunda vergi borcunun şirketin kanuni temsilcisinden tahsili yoluna gidilmeden şirket ortaklarının takip edilip edilemeyeceği hususuna yöneliktir. Söz konusu Karar, Danıştay 9. Dairesi ile Vergi Dava Daireleri Kurulu ve 3., 4. ve 7. Dairelerinin kararları arasındaki aykırılığın içtihatların birleştirilmesi yoluyla giderilmesi ihtiyacının doğması üzerine konunun Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu'nca değerlendirilmesi sonucunda Kurul tarafından alınan E: 2013/1, K: 2018/1 sayılı karar 20.06.2019 tarih ve 30807 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır. Bu doğrultuda, söz konusu kurul kararına esas teşkil eden kararlara ise aşağıda yer verilmiştir.

- Danıştay 9. Dairesinin kararında limited şirketten

tahsil olanağı bulunmayan amme alacağının, öncelikle kanuni temsilciden (müdürden) aranılması gerektiği, kanuni temsilcilerden tahsil edilememesi halinde de konulan sermaye hissesi ile sınırlı olmak üzere ortakların mal varlığından tahsil cihetine gidilebileceği sonucuna ulaşıldığı ifade edilmektedir.

- Vergi Dava Daireleri Kurulunun kararında, Danıştay 9. Dairesinin bozma kararına rağmen 213 sayılı Kanunda belirtilen iki ayrı sorumluluk durumunun aralarında sıralama yapılmasını gerektirecek nitelikte olmaması ve bir öncelik sıralaması yapılmadığı gerekçesiyle kararında ısrar etmiştir.
- Danıştay 3. Dairesinin kararında ise 213 ve 6183 Sayılı Kanunlar gereği, kanuni temsilcilerin sorumluluğu veya ortakların sorumluluğuna ilişkin kurallara göre tahsilinde bir öncelik sırası öngörülmediği belirtilerek Vergi Mahkemesi'nin öncelikle kanuni temsilcinin takibi gerektiği yönündeki kararının yasaya uygunluk görülmediği gerekçesiyle bozulmasına karar vermiştir.
- Danıştay 4. Dairesi ise 213 ve 6183 Sayılı Kanunlardaki hükümlerin birbirine paralellik gösterdiğini, ancak borcun tahsilinin mümkün olmaması halinde ise kanuni temsilci veya ortak arasında bir öncelik sırası öngörülmediği belirtilerek kanuni temsilci hakkında da takip yollarının tüketilmesi gerektiği yolundaki Vergi Mahkemesinin kararının gerekçesinde yasal isabet bulunmadığına karar vermiştir.
- Son olarak Danıştay 7. Dairesi ise, ortaklar ve kanuni temsilciler yönünden farklı takip usulleri düzenlenerek aralarında takip yönünden bir sıralama yapılmadığından mahkemenin gerekçesini yerinde görmeyerek kararı bozmuştur.

3. Konunun Esas Yönünden Değerlendirmesi

Tüzel kişilerin kanuni temsilcilerinin veya ortaklarının, tüzel kişinin vergi borcundan dolayı takip edilebilmesi için söz konusu vergi alacağının öncelikli olarak tüzel kişi nezdinde takibi gerekmektedir. Kanuni temsilci veya ortağın takip edilebilmesi için vergi alacağının tüzel kişi mal varlığından kısmen veya tamamen tahsil edilememesi veya tahsil edilemeyeceğinin anlaşılması gereklidir.

Ancak bu durumdan sonra, limited şirketler için şirket ortakları veya kanuni temsilcileri takip edilebilmekle birlikte ortakların söz konusu alacaktan sorumlulukları sermaye hisseleri oranındadır.213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nda kanuni temsilciler için öngörülen sorumluluk kısaca kusura dayalı sorumluluk olarak kabul edilmekte, kanuni temsilcilerin, vergiye ilişkin ödevlerin yerine getirilmemesinde kusurlu olmadığını ispat ederek yani "kurtuluş beyyinesi" göstererek sorumluluktan kurtulması olanağı tanınmaktadır.

Öte yandan, 213 sayılı Vergi Usul Kanunu ile 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanununda tahsil edilemeyen amme alacağının öncelikli olarak şirket ortağından mı yoksa kanuni temsilciden mi tahsil edilmesi gerektiği yönünde bir hüküm bulunmaması söz konusu hususa ilişkin ihtilafların giderilmesini zorlaştırmaktadır.

4. Sonuç

Vergi gelirleri, kamu gelirlerinin içerisinde önemli bir paya sahiptir. Bu sebeple, kamu hizmetlerinin finansmanı niteliğinde olan vergi gelirlerinin zamanaşımına uğratılmaksızın süresi içerisinde takip ve tahsil edilmesi büyük önem teşkil etmektedir.

6183 sayılı Kanunda içerisinde vergi gelirlerinin de bulunduğu kamu alacaklarının takip ve tahsil usulüne ilişkin hükümler yer alırken amme borçlularının da kimler olduğu tanımlanmaktadır. Buna göre tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan amme alacağından limited şirket ortakları sermaye hisseleri oranında sorumlu tutulurken kanuni temsilciler ise şahsi mal varlıklarıyla sorumlu kabul edilerek bu Kanun hükümlerine göre takip edilebilmektedir.

Ancak bu noktada, öncelikle kısmen veya tamamen tahsil edilemeyen ya da tahsil edilemeyeceği anlaşılan amme alacaklarından şirket ortaklarının veya kanuni temsilcilerin takibi hususunda bir öncelik sıralaması olduğuna ilişkin gerek 6183 sayılı Kanunda gerekse 213 sayılı Kanunda bir hüküm bulunmamaktadır.

Bu kapsamda, Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu 20.06.2019 tarih ve 30807 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan kararıyla yukarıda bahsi geçen kararlar arasındaki aykırılığın içtihatların birleştirilmesi yoluyla giderilmesini amaçlamıştır. Bu doğrultuda, ilgili mev-

zuatta kanuni temsilci ile ortak arasında bir öncelik sıralaması hükmü bulunmadığından, limited şirketin vergi borcunun tahsilinde ortağın takibine başlanabilmesi için kanuni temsilcinin takibinin gerekli olmadığını belirtmiştir.

Sonuç olarak, Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulunun söz konusu kararı ile limited şirketlere ait vergi borçlarının şirket tüzel kişiliğinden tamamen veya kısmen tahsil edilememesi veya tahsil edilemeyeceğinin anlaşılması durumunda, şirket kanuni temsilcisinden tahsili yoluna gidilmeden şirket ortaklarının takip edilip edilemeyeceği hususuna açıklık getirilmektedir. Kararın bağlayıcılığı da göz önünde bulundurulduğunda alacaklı tahsil daireleri tarafından aynı konu hakkında yürütülen işlemlerde farklı uygulamaların önüne geçilerek yeknesaklığın sağlanacağı değerlendirilmektedir.

Kaynakça

- Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu'nun E: 2013/1, K: 2018/1 sayılı kararı
- 213 Sayılı Vergi Usul Kanunu
- 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu
- 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun
- Tahsilat Genel Tebliği (Seri A: Sıra No:1)

YAZAR HAKKINDA

Gonca İNAN

Gümrükler Genel Müdürlüğü

Ticaret Uzmanı

Tel: 0312 449 38 61

E-posta: g.inan@ticaret.gov.tr

1983 yılında Malatya'da doğdu. Hacettepe Üniversitesi Matematik Bölümü'nden 2005 yılında mezun oldu. 2006 yılında memuriyete başladı. 2013 yılında Risk Yönetimi ve Kontrol Genel Müdürlüğü Kontrol Dairesinde Gümrük ve Ticaret Uzman Yardımcısı olarak başladığı görevine Ticaret Uzmanı olarak devam etmektedir. Gümrük ve Ticaret Uzmanlığı tez konusu "Royalti ve Lisans Ücretlerinin Gümrük Kıymeti ve Transfer Fiyatlandırması Açısından İncelenmesi" olup, hâlihazırda Gümrükler Genel Müdürlüğü Tahsilat Dairesindeki çalışma alanları gümrük vergilerinin geri verilmesi veya kaldırılması, gümrük alacaklarının yeniden yapılandırılması ve gümrük borcunun tahsilidir.



İlay KURT

HAVELSAN Hava Elektronik
Sanayi ve Ticaret A.Ş.
İştirakler Uzmanı

TRUMP YENİ COLBERT Mİ?

Atasözleri hayatın her alanında, tam da doğru zamanda doğru yerde var olarak konuyu açıklarlar. Bu sözlerden, geçmişe her tutunmak istediğimde dönüp dolaşım kafamda yankılananı; “Eskiye rağbet olsaydı, bitpazarına nur yağardı” atasözüdür. Belli ki bu atasözünün de modası hiç geçmeyecek çünkü dünya liderleri geçmişte denenmiş tekrar deneyerek farklı sonuçlar almayı hedefliyorlar. Bu dünya liderlerinin belki de en ilgi çeken de Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Donald Trump.

Birinci döneminin sonuna gelirken ve kendisi ikinci dönemi için propagandaya başlamışken 2016 yılında Beyaz Saray'a aday olmadan önceki seçim vaatleri ve seçildikten hemen sonra yemin töreninde yaptığı konuşmasıyla ABD için yeni bir sayfanın açılacağını habercisiydi Donald Trump. Aradan geçen üç yıl boyunca çıkışlarıyla, politikalarıyla, zaman zaman sadece kendi ülkesinin değil tüm dünya gündemini derinden etkileyen "tweetleriyle" her zaman gündemdeki yerini korumayı başardı. Seçim propagandasını iki kelime ile şekillendirip "the people" (halk), gücün Oval Ofisten halka kayacağı vurgusu yapan Trump, "interests first" (önce çıkarlar) diyerek "Make America Great Again" (Amerika'yı yeniden harika yapmak) gibi oldukça nostaljik bir seçim sloganıyla Amerikalıları kendine bağlamayı başaran Trump "Keep America Great" sloganıyla Haziran ayı itibarıyla yeni dönem propagandasını da başlattı.

Göreve geldiğinden bu yana izlediği politikalar birçok eleştiriye konu olan Trump aynı zamanda dönemler itibarıyla küresel ekonomilerdeki birkaç aktöre politik veya ekonomik çıkarları için verilen tavizlerle ve yapılan manipülasyonlarla da, halihazırda bulutlu bir havaya sahip olan dünya gündeminde eleştirilerin odak noktası oluyor.

Dünya Ticaret Örgütünün bir felaket olduğunu söyleyen ABD Başkanı, işe mevcut ticaret anlaşmalarını lağvederek başlamış ve serbest ticaret politikalarını reddederek, başta Çin olmak üzere ithalatlara uygulayacağı gümrük vergilerini uygulamaya koyacağını dile getirmiştir. Üretimi ABD dışına taşıyan yerel şirketlere, yaptıkları yatırımı ülke içine getirmeleri ve yurtdışındaki yatırımlarından vazgeçmelerini de sık sık salık veren Trump, korumacı ekonomi politikalarına göz kırparak 1920'ler Amerika'sına dönmeye niyetlenmiş görünüyor. Öyle ki, Şubat ayında önce ticaret dalaşmaları ile başlattığı, sonrasında ise ticaret savaşlarına döndürdüğü Çin ile ABD arasındaki gerginlik, bugün gelinen noktada küresel ekonomik performansın zayıflamasına ve ticaretin uzunca yıllardır ekonomik büyümenin lokomotifini olma özelliğinin güçsüzleşmesine sebep oluyor. Her ne kadar bu çalışmanın kaleme alındığı günlerde, dünyanın en büyük iki ticaret aktörü arasında bir nevi ateşkes var olsa da bu durgunluğun Trump'ın hangi çıkışıyla sona ereceği hala merak konusu.

Trump'ın Beyaz Saray'a taşındığı 2016 yılından başlayarak temel hedefi olan bütçe açığının azaltılmasına yönelik attığı adımları bir anımsayalım: 2 Eylül 2017'de, ABD'den daha fazla ithalat yapmasını istediğini belirterek, ülkenin Güney Kore'yle yaptığı ticaret anlaşmasından çekilmesi talimatını vermiştir. 23 Ocak 2017'de, Trans-Pasifik Ortaklığı ile ilgili görüşmelerden çekilmek için bir sözleşme imzalamış ve bu ortaklığın bir dizi bilateral ticaret anlaşmasıyla telafi edileceğinin garantisini vermiştir. Sonuç olarak, Japonya ve AB 6 Temmuzda kendi ticaret anlaşmalarını imzalayarak, Japonya'dan AB'ye otomobil, AB'den Japonya'ya gıda ihracatı yapılmasında mutabık kalmışlardır. 2018 yılında ise Çin'e gözünü doğrultan Trump, getirdiği ek ticari yükümlülüklerle korumacı politikaların niteliğini ticaret savaşlarına döndürmüş ve tüm ekonomileri yakından etkileyen yeni bir dönemin ateşinin fitilini yakmıştır.

Bilindiği üzere Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması dünyanın en büyük ticaret anlaşmasıdır. 16 Ağustos 2017'de Trump yönetimi NAFTA'yı da Kanada ve Meksika ile tekrar müzakere etmeye başladı, müteakiben Trump, NAFTA'dan çekilme tehdidinde bulundu ve yüzde 35'lik bir tarifeye Meksika'daki ithalatı vurdu.

2018 yılının hemen başında Trump'ın ithal güneş panellerine ve çamaşır makinelerine uyguladığı tarifeleri ve kotaları yeniden gündeme getirmesi yukarıda bahsedilen ticaret dalaşmalarının da ilk adımlarından biri olmuştu. 1 Mart 2018'de Türkiye'yi de oldukça olumsuz etkileyen, çelik ithalatına yüzde 25, alüminyuma ise yüzde 10'luk tarifeler koymuş doğal olarak takip eden günlerde, otomobil sektörü gibi çelik kullanan sektörlerde maliyetlerin yükselecek olması ve bu durumun tüketiciye yansıtılacağı beklentisiyle analistler ve piyasalar Trump'ın eylemlerini bir ticaret savaşı başlangıcı gibi algılamışlar ve küresel borsalar çakılmıştı. Amerikan rüyası rüzgârını arkasına alan ve hızı hiçbir şekilde kesilmeyen korumacı politika akımına kendini kaptırmış olan Trump, 3 Nisan 2018'de, 50 milyar dolar tutarındaki Çin ithal elektronik, havacılık ve makine ürünlerine yüzde 25'lik tarife koyduğunu açıklamıştır. İdare, ABD şirketlerinin kendi özel teknolojilerini Çinli firmalara devretmelerini istemiyordu. Çin pazarına girmek isteyen ABD bunu yapmalıydı. Çin saatler sonra misilleme yaparak, 50 milyar dolar tutarındaki Amerikan ihracatına yüzde 25 tarife

uygulanacağını açıkladı. 6 Nisan'da altta kalamayan Trump, 100 milyar dolarlık Çin ithalatına daha yüzde 25'lik tarife uygulanacağını açıkladı. Bu tutarlar, Çin'den yapılan ithalatın sadece üçte birini kapsamaktadır. 10 Nisan'da karşılık veren Çin, ABD ile yürüttükleri ticaret müzakerelerinin bozulduğunu açıkladı. Karşılıklı hamlelerle geçen 2018 yılının ardından bu karşılıklı gerginliğin faturasının ne kadar önemli olduğu gerek küresel dış ticaret istatistiklerinde gerekse de küresel büyüme oranlarında kolaylıkla görüldü.

1929 yılındaki Büyük Buhran, korumacılığın işe yaramadığını gösterdi. Ancak Trump halkına bunun aksini ispatlamaya çalışıyor. Tıpkı 17. Yüzyıl Fransa'sında ekonomi yönetimini ele alan, sanayileşme ve yönlendiriciliği (dirigisme) kuran ve merkantilist politikaları adını veren Jean-Baptiste Colbert gibi.

Döneminde Maliye Bakanlığı yapan ve sonraki yıllarda Fransız İmparatorluğu'nun 18-19. yüzyıldaki güç ve etkisinin temellerini atan Colbert, ihracat fazlasının artırılıp altın biriktirilmesi gerektiğini düşünüyordu. Bu amaçla hem devlet aygıtında düzenlemeler yaptı hem de Fransız sömürgeciliğini geliştirdi. Onun döneminde, Quebec'den Fransız Batı Hint'ine kadar Fransa sömürge imparatorluğunun da temelleri atıldı. Colbert, daha sanayi devrimi yaşanmadan ülkesinde ithal ikameci bir sistem kurarak yurt dışından ithal edilen cam (Venedik'ten), tekstil ürünleri (Hollanda'dan) gibi alanlarda Fransa'nın yerli kapasitesinin kurulması için bir taraftan korumacı önlemler aldı, diğer taraftan da bu alanda kamu sermayeli büyük yerli şirketlerin kurulmasına öncülük etti. Dönemin parlak sektörlerini belirleyip, bu sektörlerde karşılaştırmalı üstünlük sağlayacak yeni sanayilerin oluşmasını sağladı. Bu yolla, kurulan şirketlere, ölçek ekonomileri geliştirebilmeleri ve yabancı rakipleriyle rekabet edebilecek duruma gelmeleri için tekelleşme yetkileri verildi.

Colbertist akımın temel özelliklerini dolayısıyla dönemin devlet müdahaleci politikasını şu şekilde özetleyebiliriz,

1. Saldırgan korumacılık, "büyük projenin" başarısının ilk koşuludur. Egemen devlet, bilimsel ve finansal kaynakların biriktirilmesi için kaynaklar yaratır. Ulusal firmalarını yurtiçi pazarlarda koruma altına alan bu politika aynı zamanda da yabancı



Dünya Ticaret Örgütü'nün bir felaket olduğunu söyleyen ABD Başkanı, işe mevcut ticaret anlaşmalarını lağvederek başlamış ve serbest ticaret politikalarını reddederek, başta Çin olmak üzere ithalatlara uygulayacağı gümrük vergilerini uygulamaya koyacağını dile getirmiştir.

girişlerini engeller. Bunu yaparken öne çıkarılan söylem her zaman savunma, ulusal egemenlik ve teknolojik bağımsızlık unsurlarıdır. Politikanın nihai hedefi uluslararası pazarda başarı sağlamaktır.

2. İnovasyon sadece bilimsel veya teknik bir biçimde karşımıza çıkmamaktadır. En gelişmiş teknolojik ürünler, en stratejik unsurlar esasında inovasyonun farklı alanlardan farklı aktörlerin bir araya getirilmesiyle oluşmakta ve kolektif bir başarıdan söz etmek gerekmektedir
3. Politikanın ulaştığı noktada sanayicilerin devlet ile olan bağının zayıfladığı görülmekte ve dönemler itibarıyla politikanın güçlendiği aralıklar sanayi katılımcılarının hedefleriyle genel politika hedeflerinin uyumlarından ortaya çıkmaktadır.

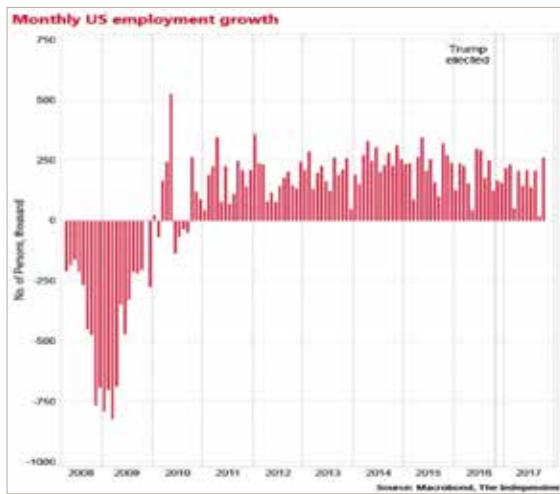
Şüphesiz ki, günümüzde Trump ile Colbert arasında bulunabilecek başka benzerlikler de mevcut. Ancak bu çalışmayı noktalarken aşağıdaki hususun da altını özenle çizmekte fayda var. Benzerlikleri bulmayı siz sayın okuyucularımıza bırakırken; aşağıdaki tespiti de dikkatlerinize sunarak yazımı noktalamak isterim.

İkinci Dünya Savaşından sonra yaralarını sarmaya çalışan Fransa'da, Colbertist Devlet anlayışıyla, yeni "şampiyonlar" ortaya çıkarabilmek adına devlet desteğinden çekinilmemiş ve yine devlet desteğiyle kurulan firmalar büyüyene kadar teşvik edilmiştir. 30 yıl kadar süren bu "muhteşem dönemde" görülen yüksek büyüme performansının esaslı nedeninin Colbertist devlet anlayışı olduğu algısı 1980'li yıllarda

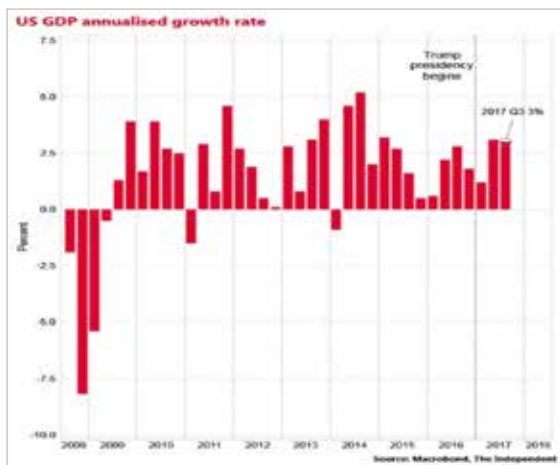
Japonya'nın imalat sanayiindeki başarısıyla yıkılmıştı. Japonya'nın ortalığı kasıp kavurmasıyla beraber yeniden tartışmalı duruma gelen Kolbertist sanayi politikaları özelinde korumacı politikardan gerekli derslerin alınmadığını söylemek çok da yanlış bir yorum olmamakta. Her ne kadar Trump yönetimindeki ABD ekonomik göstergeleri pozitif seyirler çizse de (Tablo I, II ve III) bu rakamları okurken FED'in normalleşme adımlarının Trump iktidarından önce başladığının, istenilen enflasyon hedefine yaklaşılmaya beraber, Trump'ın göreve gelmeden önce uygulanmaya başlandığı politikaların asıl öneminin göz ardı edilmesi sorununu doğurabilir.

Albert Einstein ne der bilirsiniz; "Delilik; aynı şeyleri tekrar tekrar yapıp farklı sonuçlar beklemektir".

Tablo 1: ABD Aylık İstihdam Artışı



Tablo 2: ABD Yıllık YİH Büyüme Oranı



Tablo 3: S&P 500 Endeksi



Kaynakça:

- Cohen, E. (2007). Industrial Policies in France: The Old and the New. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 7(3), 213-227.
- <https://www.thebalance.com/>; 18.06.2018
- <https://www.independent.co.uk/>; 18.06.2018
- <https://www.dunya.com/>; 18.06.2018

YAZAR HAKKINDA

İlay KURT

HAVELSAN Hava Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

İştirakler Uzmanı

Tel: 0312 219 57 87

E-posta: kurt.ilyay@gmail.com

Ankara Özel Tefvik Fikret Lisesi'ni bitirdikten sonra Paris Sorbonne Üniversitesi'nde Ekonomi Lisans eğitimini tamamladı. Aynı üniversitede Uluslararası Ekonomi alanında yüksek lisansını alıp Lüksemburg'da Avrupa Yatırım Bankasında çalışmaya başladı. 2012 yılında Türkiye'ye döndü. 2014 yılından bu yana HAVELSAN'da iştirakler uzmanı olarak görev yapıyor. Aynı zamanda Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalında doktora eğitimini sürdürüyor.



REKABETÇİLİĞİN ANAHTARI: ETKİN LOJİSTİK ZİNCİRİ



Mehmet EMİL

Umat-Umumi Mağazalar Türk
A.Ş. Genel Müdürü

Dilimize Fransızcadan geçen “antrepo” sözcüğü, kelime anlamı itibarıyla gümrüklere gelen ticari eşyanın konulduğu ve korunduğu yer olup gümrük gözetimi altındaki eşyanın gümrük süreçleri süresince konulan, kuruluşunda aranacak koşulların ve niteliklerin yasal mevzuatla belirlendiği yerler anlamına gelmektedir.

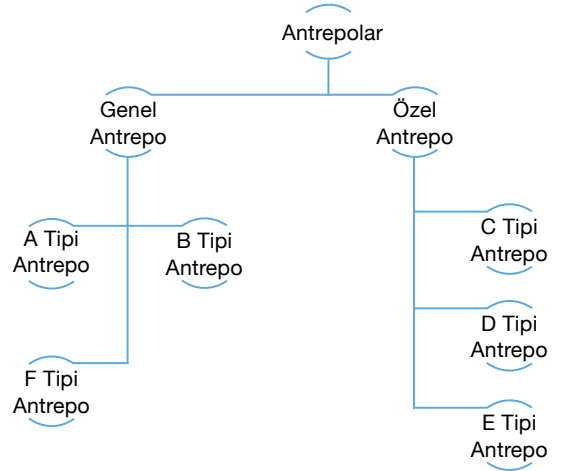
Antrepo sözcüğü aynı zamanda 4458 Sayılı Gümrük Kanunu çerçevesinde, eşyanın gümrük mevzuatında düzenlenen şekilde konulması halinde süresiz kalabildiği ve eşyanın antrepoda kaldığı süre içinde eşyaya terettüp eden vergilerin ödenmediği bir



gümrük rejimine de ismini vermektedir. Gümrük antrepo rejimini basit bir şekilde açıklamak gerekirse: ithalatçı konumundaki bir firma ülkeye getirdiği eşyayı henüz serbest dolaşıma sokmadan (yani gümrük sürecine tabi tutmadan) antrepoda muhafaza edebilir ve böylece ithalat vergisi yerine antrepo masrafını karşılar. Diğer bir ifade ile ithalatçı, bu rejim sayesinde üçüncü bir ülkeden satın aldığı malları fiili olarak ithal etmesine karşın, resmî olarak ithal etmemiş kabul edilmektedir. Bu da ona ithalat vergisi, resim ve harç gibi benzeri masrafları erteleme imkânı tanımaktadır. Öyle ki, gümrük antrepo rejimi mevzuatımızda ekonomik etkili rejimler arasında sayılmaktadır.

Antrepolar, gümrük gözetimi altında bulunan esyanın veya izin verildiği durumlarda ihraç eşyasının konulduğu genel ve özel antrepolar olmak üzere ikiye ayrılır. Aşağıdaki şekil, kendi aralarında da kısımları bulunan genel ve özel antrepoların tanımlarını içermektedir:

Şekil 1: Ülkemizde Antrepo Türleri



Genel antrepolar arasında sayılan A tipi antrepolarda antrepo işletmecisi stok kayıtlarını tutmakla ve antrepoda olası bir noksanlık durumunda gümrük vergilerini ödemekle yükümlü iken B tipi antrepolarda eşyanın sorumluluğu antrepo kullanıcıdadır. F tipi antrepolar ise gümrük idarelerince işletilen genel antrepo tiplerini ifade eder.

Özel antrepolar ise sadece antrepo işletmecisine ait eşyanın konulabildiği gümrük antrepoları olarak karşımıza çıkmaktadır. C tipi antrepolarda işletici ve kullanıcı aynı kişi olurken D tipi antrepolarda ise basitleştirilmiş usul ile serbest dolaşıma sokulması mümkün olan eşya yer almaktadır. E tipi antrepolar ise işleticisi ve kullanıcısının aynı kişi olduğu, Gümrük Kanunu'nun 93. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca, izin hak sahibinin depolama yerinin antrepo addedildiği veya depolama yeri olmasa dâhi, eşyaya antrepo rejimi hükümlerinin uygulandığı özel antrepo tipidir.

Gümrük süreçleri çerçevesinde dış ticaret erbabına fayda sağlamanı öngörülen antrepoların işletim süreçlerinde de birtakım yükümlülükler mevcuttur. Antrepolarda yürütülen işlemlerin usulüne uygun olarak yürütülmesi için gerekli taahhütnamelerin ve teminatların gümrük idarelerinin rejimi denetim altında tutabilmesi veya izleyebilmesi için yapılması gereken idari düzenlemeleri, söz konusu rejimden hedeflenen ekonomik amaçlarla orantılı olması şeklinde bir çerçeve çizilmiştir.

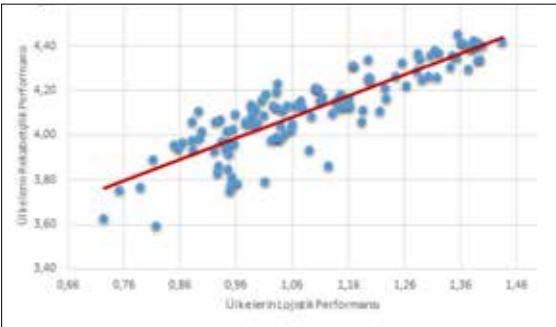
Depolama hususu etkin bir lojistik zinciri tesis etmenin öncelikli unsurlarından birisi olarak karşımıza çık

maktadır. Uluslararası ticaretin giderek hızlandığı ve daha çetin hale geldiği günümüzde ülkeler ürünlerin niteliğinde olduğu kadar bu ürünlerin üreticiden tüketiciye ulaşmasına kadar geçen sürecin etkinliği konusunda da birbirleriyle rekabet halindedir. Bu yüzden ki, ülkelerin rekabetçilik performansını etkileyen en önemli unsurlardan birisi de lojistik alanındaki gelişmişlik düzeyi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Dünya Bankası'nın her iki yılda bir hazırladığı Lojistik Performans Endeksi ile Dünya Ekonomik Forumu'nun her yıl hazırladığı Küresel Rekabetçilik Endeksi verileri de etkin bir lojistik performansının rekabetçiliği belirleyici hususlardan biri olduğunun altını çizmektedir. Geçmiş dönemde, gümrük süreçlerinin iyileşmesi ve arasında depolama faaliyetlerinin de yer aldığı altyapı faaliyetlerinde gelişmeler vesilesiyle Lojistik Performans Endeksi'nde üst sıralarda tırmanan ülkemiz 2018 yılında ise söz konusu endekste 13 sıra birden kaybetti ve bu durum lojistiğin rekabetçilik için bir uyarı verdiğini ifade etmektedir.

Aşağıda yer alan şekil, 2018 yılı itibarıyla Küresel Rekabetçilik Endeksi ile Lojistik Performans Endeksi verileri ışığında daha iyi bir lojistik performans çizen ülkelerin küresel arenada daha rekabetçi bir konuma ulaşabildiklerini ifade ediyor.

Şekil 1: Ülkelerin Lojistik Performansları ile Rekabetçilik Performansları Arasındaki İlişki



Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabetçilik Raporu, Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi, Duman (2019).

Daha iyi bir lojistik zinciri için depolamanın önemi

Hopbaoğlu (2009) lojistik süreçlerinde depolamanın önemini altını çizerken giderek çetin bir hale gelen



rekabet ortamında tedarikten dağıtıma kadar olan tüm süreçlerin bir sistem olarak ele alınması gerektiğini ifade etmektedir. Bu bağlamda, lojistik zincirin en önemli unsurlarından birisi olan depolama da maliyetlerin düşürülmesi açısından önem kazanmıştır. Söz konusu çalışmada depolama sürecinin firmaların karlılığına olan doğrudan etkilerinin ve işletmelerin kâr odaklı hedeflerine erişimi için fırsat maliyetleri ile depolama maliyetleri arasındaki denge sağlanması gerektiğinin üzerinde durulmuştur (Hopbaoğlu, 2009).

Bahsi geçen hususlardan hareketle gümrük idareleri ve özel sektörün etkin ve sağlıklı bir şekilde tesis etmesi gereken iş birliği çerçevesinde ülkemizde lojistik zincirinin gelişimi ve bunun sonucunda ülkemizin uluslararası arenada daha rekabetçi bir konuma ulaşabilmesi için mevcut durumda sektördeki sorunların da geniş bir vizyonla ele alınması ve çözüme ulaştırılması büyük önem arz etmektedir.

Sektördeki yasal düzenlemeler ile bu düzenlemelerin sektöre etkisi

2 Aralık 2014 ve daha sonraki tarihlerde yayımlanan gümrük yönetmelikleri ile birlikte antrepoculuk sek-



törüne bazı düzenlemeler getirilmiştir. Sektörü daha etkin ve güvenilir bir hale getirmek için uygulamaya koyulan bu zorunlu düzenlemelerin rutin denetimlerle işlerliği kontrol edilmektedir. Bu düzenlemelerden özellikle; teminat miktarlarının yükseltilmesi, antrepolara yeni kamera sistemlerinin kurulması gibi uygulamalar antrepo işleticilerine ek maliyetler yüklemiştir.

Ayrıca son yıllarda döviz kurunun artışı ile ithalat rakamları gerilemiş, dolayısıyla antrepoların yıllık ticari işlem hacmi de büyük oranda azalmıştır. İthalatçılar, yeni anlaşmalar bakımından temkinli davranmakta, antrepolarda bekleyen eşyaların piyasaya sürülmesi (gümrük vergisi ödemelerinde döviz kurunda düşüş beklentisi ile) geciktirilmektedir. Böylelikle antrepolarda eşya giriş-çıkış sirkülasyonunun azalması antrepo işleticisinin gelirini ciddi manada olumsuz etkilemektedir.

Olağan şekilde piyasaya sürülemeyen ticari malların tasfiye sürecinin yavaş ilerlemesi, antrepoların uzun süre işgal edilmesine yol açmaktadır. Özellikle hacizli veya icralık eşyaların tasfiye sürecinde yaşanan bürokratik ve hukuki aksaklıklar sonucu antrepo işleticileri ardiye gelirlerinde büyük kayıp yaşamaktadır.

Sonuç ve değerlendirme

Antrepoluluk, Türkiye’de yerleşik olmayan şirketlerin ülkemiz veya içinde bulunduğumuz coğrafya ile ticareti bakımından önemli bir araçtır. Yerleşik olmayan şirket, ticarete konu eşyayı antrepolarda sınırsız süreyle bekletebilmekte ve müşteri bulduğu zaman ithalat ve satış işlemlerini gerçekleştirebilmektedir.

Birçok şirket ülkemizi coğrafi konumu gereği özellikle Ortadoğu ve Uzakdoğu’ya açılmak için bir köprü olarak görmektedir. Komşularımız Irak ve Suriye’deki belirsiz durumlar ortadan kalkıp bölgenin yeniden inşası gündeme geldiğinde, ülkemiz antrepoluluk sektörünün canlanması beklenmektedir. Bu bağlamda lojistik zincirinin en önemli ayağı olan depolamada ithalatçı açısından maliyetlerde düşüş, antrepo işleticileri açısından ise karlılıkta artış beklenebilir.

Sektörün burada sayılanlar haricinde, her işleticiyi farklı oranlarda etkileyen ve bir kısmı piyasa şartlarından kaynaklı olan birçok sorunu olmakla beraber, yukarıda bahsedilen ortak sorunların çözülmesi antrepoluluk sektörünün önemli oranda rahatlamasını ve ilerlemesini sağlayacaktır.

Kaynakça

- Duman, M. C. (2019), Rekabetçilikte Lojistik Uyarısı, HaberAnkara Köşe Yazısı
- Dünya Ekonomik Forumu (2018). “Küresel Rekabetçilik Endeksi 2018”. Erişim: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
- Dünya Bankası (2018). “Lojistik Performans Endeksi 2018”. Erişim: <https://lpi.worldbank.org/>
- Hopbaoğlu, F. (2009). Tedarik Zincirinde ve Lojistik Süreçlerde Depo Tasarımı ve Depo Yönetimi: Kozmetik Sektöründe Bir Uygulama, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- 4458 Sayılı Gümrük Kanunu

YAZAR HAKKINDA

Mehmet EMİL

Umat-Umumi Mağazalar Türk A.Ş. Genel Müdürü
Tel: 0312 219 51 55
E-posta: mehmet.emil@umat.com.tr

TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü’nden mezun olduktan sonra 2011-2014 yılları arasında çalışma hayatına Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanlık Birimi’nde Finansal Raporlama Uzman Yardımcısı olarak başladı. 2014-2019 yılları arasında Umat-Umumi Mağazalar Türk A.Ş.’de Muhasebe Müdürü olarak görev yaptı, Nisan 2019 tarihinden bu yana aynı şirkette Genel Müdürlük görevini sürdürmektedir. Evli ve bir çocuk babasıdır.



gtud.org.tr

[f //gtudernek](https://www.facebook.com/gtudernek)

[t //twitter.com/GTUDorg](https://twitter.com/GTUDorg)

[in //tr.linkedin.com/in/gtudorg](https://tr.linkedin.com/in/gtudorg)