

İŞLETME VE DİŞ TİCARET KONULARINDA UYGULAMALI ARAŞTIRMALAR



Editör: Dr. Öğr. Üyesi İsmail AYDEMİR

yaz
yayınları

**İŞLETME VE DIŞ TİCARET
KONULARINDA UYGULAMALI
ARAŞTIRMALAR**

Editör: Dr. Öğr. Üyesi İsmail AYDEMİR

yaz
yayınları

2023

**İŞLETME VE DIŞ TİCARET
KONULARINDA UYGULAMALI
ARAŞTIRMALAR**

Editör: Dr. Öğr. Üyesi İsmail AYDEMİR

ORCID NO: 0000-0002-0001-9647

© YAZ Yayınları

Bu kitabın her türlü yayın hakkı Yaz Yayınları'na aittir, tüm hakları saklıdır. Kitabın tamamı ya da bir kısmı 5846 sayılı Kanun'un hükümlerine göre, kitabı yayınlayan firmanın önceden izni alınmaksızın elektronik, mekanik, fotokopi ya da herhangi bir kayıt sistemiyle çoğaltılamaz, yayınlanamaz, depolanamaz.

E_ISBN 978-625-6642-12-6

Aralık 2023 – Afyonkarahisar

Dizgi/Mizanpaj: YAZ Yayınları

Kapak Tasarım: YAZ Yayınları

YAZ Yayınları. Yayıncı Sertifika No: 73086

M.İhtisas OSB Mah. 4A Cad. No:3/3

İscehisar/AFYONKARAHİSAR

www.yazyayinlari.com

yazyayinlari@gmail.com

info@yazyayinlari.com

İÇİNDEKİLER

1. BÖLÜM

KAYNAKLARIN ETKİN KULLANILMASINDA BÜTÇELEMENİN ÖNEMİ VE UŞAK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE BİR UYGULAMA (2023)	1
---	---

İsmail AYDEMİR

2. BÖLÜM

2022’DE UŞAK ÇANLI BÖLGESİ TEKSTİL FİRMALARININ TEKNİK, MALİYET VE TİCARET BOYUTLARI ÜZERİNE BİR ANALİZ	45
---	----

İsmail AYDEMİR

3. BÖLÜM

İHRACATTA DÜZENLENEN BELGELER	71
-------------------------------------	----

Halil KARADEMİR

4. BÖLÜM

YALIN MUHASEBE SİSTEMİ VE BİR İŞLETMEDE UYGULANMASI	97
--	----

Ali ALTINBAY, Rıdvan CENGİZ

5. BÖLÜM

TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNDE BREXIT, BİR KUŞAK BİR YOL GİRİŞİMİ VE ÖZGÜR KARABAĞIN ETKİLERİ	131
---	-----

Omar WRAİKAT, Muhammet Yunus ŞİŞMAN

6. BÖLÜM

CUMHURİYETİN YÜZÜNCÜ YILINDA TÜRKİYE DIŞ TİCARETİ ÜZERİNE BİR İNCELEME 169

Omar WRAİKAT, Muhammet Yunus ŞİŞMAN

7. BÖLÜM

İLKKEZ İHRACATI PLANLAYAN İŞLETMELERDE İZLENMESİ GEREKEN ADIMLAR..... 205

Halil KARADEMİR

"Bu kitapta yer alan bölümlerde kullanılan kaynakların, görüşlerin, bulguların, sonuçların, tablo, şekil, resim ve her türlü içeriğin sorumluluğu yazar veya yazarlarına ait olup ulusal ve uluslararası telif haklarına konu olabilecek mali ve hukuki sorumluluk da yazarlara aittir."

1. BÖLÜM

KAYNAKLARIN ETKİN KULLANILMASINDA BÜTÇELEMENİN ÖNEMİ VE UŞAK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE BİR UYGULAMA (2023)¹

İsmail AYDEMİR²

ÖZET

Çalışmanın amacı; Uşak OSB’de faaliyet gösteren ve ilk 10’a giren firmalarda bütçeleme kültürünün ne oranda yerleşip yerleşmediğini tespit etmektir. Ardından bütçeleme kültürüne sahip olan firmaların, elde ettikleri olumlu ve olumsuz yönlerin neler olduğunu ortaya koymaktır. Ayrıca bu uygulamaya sahip olmayan firmalardaki yaşanan olumsuzluklar ve bu olumsuzlukların nasıl giderilebileceğine dair öneriler oluşturmaktır. Buna ek olarak, bu firmaların bütçeleme konusuna bakışları ve de bütçeleme konusundaki değerlendirmelerinin tespiti hedeflenmektedir.

Bu araştırmada anket ve mülakat yöntemlerinin kullanılması planlanmaktadır. Araştırmada firmalar ziyaret edilip, muhasebe ve finansman birimleriyle temasa geçilerek, bu

¹ Bu Çalışma, Uşak Üniversitesi Uygulamalı bilimler fakültesi tarafından, 16-17 kasım 2023 tarihlerinde Organize edilen “UŞAK EKONOMİSİ SEMPOZYUMU”nda sunulan bildiriden geliştirilip hazırlanmıştır.

² Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fak. Lojistik Yönetimi Bölümü, Bireylül Kampüsü, İzmir Yolu UŞAK, ismail.aydemir@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0001-9647.

firmalardaki bütçeleme kültürüne dair bilgi ve uygulamaların tespitine yönelik verilerin toplanmasına özen gösterilecektir. Finansal kaynakları kullanırken hangi tür planlamaların yapıldığı, hangi çeşit bütçelerin çalışıldığı, bu konularda elde ettikleri olumlu ve olumsuz tecrübelerin neler olduğu; inceleme ve soru teknikleri ile desteklenecektir. Araştırma sonunda ilk 10'a giren firmalardan sağlanan veriler analiz edilip değerlendirilecek ve ulaşılan sonuçlar sıralanacaktır. Araştırmada konu, teorik ve uygulama boyutları ile birlikte ele alınacaktır.

1. GİRİŞ

Uşak Türkiye'mizin Antep, Bursa ve Denizli'den sonra gelen, önemli tekstil sanayi merkezlerinden biridir. Uşak Organize Sanayi Bölgesi Uşak OSB, Uşak- İzmir Yolu üzerinde, 300 civarı firmanın faaliyet gösterdiği bir bölgedir. 2023 yılı verilerine göre; 6.783 dönüm (6.783,000 m²) alan üzerine oturan bu bölgede, 7.200 civarı çalışan istihdam edilmektedir. Bu bölge, battaniye imalatında ülkemizin en önde gelen yerlerinden biridir.

Uşak OSB, bir yandan teknolojik gelişmelere ayak uydurmaya çalışmakta, öbür yandan ise lojistik imkan ve kapasitesini artırmaya çalışmaktadır. Çeşitli vesilelerle bölgeye yaptığımız gezilerde ve gerçekleştirilen diyaloglarda firmaların finansal işlemlerde sıkıntı yaşadıkları, ödemelerinde gecikmelere düştükleri, cari ödemelerinde önemli derecede zorlandıklarına şahit olunulmuştur. Bunun nedenleri üzerine eğildiğimizde; bu bölgedeki firmalarda bütçeleme kültürünün geliştirilemediği, maliyet muhasebesi sistemlerinin yeterince oturtulamadığına

dair izlenimler elde edilmiştir. Buradan hareketle bu bölgede faaliyet gösteren firmaların; finansal kaynaklarını kullanırken bütçelemeye ne kadar yer verdikleri, kaynaklarını etkin kullanma konusunda bütçe çalışmalarından ne orada yararlanıp yararlanmadıkları konusunun araştırılmasına ihtiyaç olduğu kanaati bizde oluşmuştur.

Bütçe, bir işletmede belli bir döneme dair, belirlenen belli amaçlara ulaşabilmek için önceden ortaya konan ve işletmenin geleceğe ait bir dönemde izleyeceği politikayı ve yapacağı işleri parasal ve sayısal verilerle açıklayan bir rapor diye tarif edilebilir. Bütçeler, yönetim muhasebesi içinde çok önemli bir konu olarak karşımıza çıkar. Bugün yönetim muhasebecileri; işletme yöneticilerinin faaliyetleri planlamalarında ve kontrolünde onlara büyük ölçüde bütçeler yoluyla yardımcı olabilmektedirler. Zira bütçeler, işletmenin hangi faaliyetleri neden yapacağı, bu faaliyetlerden ne gibi sonuçlar bekleyeceği, bu faaliyetlerin gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan tüm faktörleri (zaman, insan, para, malzeme) ve ayarlamaları rakamsal olarak tahmin ve tespit etmek üzere hazırlanır. Bu sayede yöneticilere söz konusu sorunlara yönelik önceden değerlendirme yapma olanağı veren önemli bir gösterge sağlanmış olmaktadır. Yönetimde raporlama sistemleri; bütçeler ile fiili ulaşılan sonuçların karşılaştırılması esasına dayanır. Dolayısıyla bütçeler, firmalardaki faaliyetlerin planlanmasında ve kontrolünde önemli bir araçtır.

2. İŞLETME BÜTÇELERİNE DAİR TEMEL BİLGİLER

Burada önce bütçe ve bütçeleme kavramları üzerinde durulup, ardından bütçelerin fonksiyonları ve çeşitlerinden bahsedilecektir. Daha sonra; bütçelerin özellikleri ve amaçları ve yararları anlatılacaktır. Son olarak ta bütçe hazırlanması aşamasında muhtemel karşılanabilecek sorunlar ve yapılabilecek hatalara dikkat çekilecektir.

2.1. Bütçe Kavramı ve Bütçeleme

Bütçe kavramı farklı şekillerde ifade edilebilmektedir. Genel olarak “gelecek faaliyet dönemi için işletmenin amaçlarına ve hedeflerine ve politikalarına uygun olarak işletme yönetimi tarafından hazırlanan; gelecek dönem faaliyetlerini ve sonuçlarını parasal ve sayısal olarak kapsamlı bir şekilde hazırlanan raporlar bütünüdür (Z.Dogan,Z.Hatunoglu, 2012, 390).

Bir başka tanımı ise işletmenin üst yöneticileri tarafından gelecek bir faaliyet dönemi için hazırlanan, amaçların hedeflerin resmi ve sayısal bir ifadesidir. Gelecek faaliyet dönemi için üst yönetim tarafından saptanan politikaların planların amaçların ve hedeflerin parasal ve sayısal terimlerle açıklanan raporlar bütünüdür.

2.2. Bütçeleme

Bütçeleme kavramı; firma üst yönetimleri tarafından hazırlanan bütçelerin planlama amacıyla kullanımını içeren finansal kontrol şeklidir. Bu kontrolün sağlanmasında şirketler gelecekle ilgili beklentilerini bütçelerle ifade ederler. Firmalarda

bütçelerden sorumlu olan yöneticiler bütçelerdeki beklentileri hayata geçirmek durumundadırlar. Bütçeler tespit edilen amaçlar ve hedeflerle ilgili olarak gerçekleşen faaliyet sonuçlarının sürekli olarak kontrol ve değerlendirilmesi ve düzeltici önlemlerin alınması bakımından önemlidirler (Doğan, Hatunoğlu,2012,391)

2.3. Bütçelerin Fonksiyonları

Bütçeler işletmelerin daha iyi yönetilmesi için kullanılan araçlardır. Bütçelerin faaliyetlerin planlanması, bölümler arası koordinasyon ve iletişim, amaçlara motive olma, gerçekleşen sonuçların kontrolü ve bölüm yada yöneticilerin performansının değerlendirilmesi gibi çeşitli kullanım alanları ve buna bağlı yararları sıralanabilir.

Bütçeler yönetim işlevlerine sağladıkları yararlar açısından 6 başlıkta özetlenebilecek fonksiyonlara sahiptirler (Doğan,Hatunoğlu,2012,392).,(Uslu,1991,310)

- 1)Planlama
- 2)Koordinasyon
- 3)İletişim
- 4)Motivasyon
- 5)Kontrol
- 6)Performans değerlendirme

2.4. Bütçe Çeşitleri

Bütçeler farklı şekillerde gruplandırılabilir.

A) Konuları Açısından Bütçeler: Gelir bütçesi üretim bütçesi gibi.

B) Sorunları ele alış biçimine göre: Proje ve dönem bütçesi

C) Amaçlarına göre bütçeler: Sorumluluk merkezi bütçesi, reklam bütçesi buna birer örnektir.

D) Teknik Yapılarına göre bütçeler: Statik bütçeler, karşılaştırmalı statik bütçeler ve esnek bütçeler

E) Kapsamlarına göre bütçeler: İşletmenin bölümlerini konu alan kısım bütçeleri ile işletmenin genelini ifade eden genel bütçeden oluşur (Doğan, Hatunoğlu,2012,396.).

İşletme Bütçelerinin Özellikleri

Bütçelerin işletmelere sağladığı birçok yararlar söz konusu olabilir. Bütçelerin bu yararları sağlayabilmesi için birtakım özelliklere sahip olması gerekir (Yükçü,2014,556).

- A) İşletme bütçeleri bir tahmin değil, faaliyetlerin önceden planlanmış halidir. Bütçeler bilimsel yöntemlerle yapılmış ön araştırma ve görüşmelere dayanması gerekir.
- B) Bütçeler bir ölçüm aracıdır. Öngörülenler ile gerçekleştirilen sonuçların karşılaştırılıp ölçülmesinde kullanılır.
- C) İşletme bütçeleri esnek özellikte olmalı değişen işletme ve ekonomik durum şartlarına göre düzeltmeler yapılabilir.
- D) Bir dönem için hazırlanmış bütçe, o dönemin politikasını oluşturur ve belirler. O dönemki faaliyetler bu politikaya göre sürdürülür.

2.5. Bütçelerin Amaçları

Bütçelerin amaçları 4 başlık altında incelenebilir.

- A- İşletme faaliyetlerinin ve imkânlarının bir araya getirilmesi ve iletişim
- B- Kaynakların dağılımı
- C- Faaliyetlerin ve karın kontrolü
- D-Başarı değerlemesi ve yöneticilerin ödüllendirilmesinde veri sağlar (Büyükmirza,2006,667).

2.6. Bütçelerin Yararları

- A- İşletme faaliyetlerinin uyumlaştırılmasını sağlar
- B- Yöneticilerin sorunları önceden görmesini sağlar
- C- Yöneticilere geniş bir yönetsel bakış açısı sağlar
- D-Performans değerlemesi işletme bütçelerinin en önemli faydalarından birisi bölümlerin ve bölüm yöneticilerinin başarılarını değerlemede yardımcı olur. Bunun için gerçekleşen veriler ile bütçelenen rakamların karşılaştırılması gerekmektedir (Yükçü,age,558).

2.7. Bütçelemelerde Karşılaşılan Sorunlar

- A- Gerekli özenin gösterilmemesi
- B- Bilimsel yöntemlerin kullanılmaması
- C- Bütçe hedeflerinin çok aşırı belirlenmesi
- D- Bütçeye sahip çıkmama
- E- İşletmenin birincil amaçlarının ikinci plana itilmesi
- F- Gereksiz detaya girilmesi
- G- İşletme yapısının uygun olmaması (Yükçü, age,559)

3. LİTERATÜR ÖZETİ

1. Aykut PEKER, “Bütçe lemede Alternatif Bir Yaklaşım Olarak Sürekli Bütçe leme” isimli çalışmasında; geleneksel bütçe leme yöntemini değil sürekli bütçe leme yaklaşımını ele almıştır. Sürekli bütçe leme yaklaşımı belirli zaman aralıklarında (haftalık, aylık, 3 aylık) güncelleme imkânı sunmuştur, böylelikle değişen çevre koşuluna hemen adapte olup rakiplerine karşı üstünlük kazanır (PEKER,2023,85).

2. Yasin ŞEKER, Üretim İşletmelerinde Bütçe Kavramı Ve Bütçe Uygulamaları Üzerine İnceleme isimli çalışmasında, anket yöntemi ile işletmelerde bütçe planlamasının olumlu ya da olumsuz sonuçlarını gözlemlemiştir. Bu anketin genelinde bütçe planının sağladığı faydanın farkında olduklarını ve gelir-gider bütçeleri hazırladıkları sonucuna varmıştır. Diğer bütçeler konusunda istekli olduğunu ancak bu konularda gerekli bilginin işletmelerde olmadığını tespit etmiştir (Şeker, 2019,140-164).

3. Doç. Dr. Orhan BOZKURT Prof. Dr. Rahmi YÜCEL Mustafa ŞENTÜRK üçlüsü Bütçesel Kontrol Organizasyonel Performans İlişkisinde Bütçe Uygulama Stratejisi, Bütçe Planlaması ve bütçenin Algılanan Öneminin Etkisi isimli çalışmayı yapmışlardır. Bozkurt, Yücel ve ŞENTÜRK üçlüsü, Bütçesel Kontrol ve Organizasyonel Performans ilişkisinde Bütçe Uygulama Stratejisi, Bütçe Planlaması ve Bütçenin Algılanan Öneminin Etkisi isimli çalışmalarında; bütçelerin işletme performansını artırmak için bütçe leme süreçleri ve katılımcı davranışlarının iyi anlaşılması gerekir. Organizasyonel performansın belirleyicisi olarak bütçesel kontrol sistemi, bütçenin algılanan önemi ve bütçesel planlama arasındaki

ilişkilerin incelenmesi amaçlamışlardır. Birbirlerini olumlu yönden etkiledikleri gözlemlemişlerdir(2021,577-599).

4. Dr. Gülçin YILDIRIM, Prof. Dr. Figen ÖKER TÜRÜDÜOĞLU, “Yenilikçi Bir Yönetim Modeli Bütçesiz Yönetim” isimli çalışmalarında, Geleneksel bütçenin zaman kaybı olması, değişime ayak uyduramaması ve etik olmayan davranışlara yol açması gibi olumsuz eleştiriler karşısında tasarlanan Bütçesiz Yönetim türünü ele alır ve bu eksiklikler giderilir. Bu yaklaşım planlama ve kontrol amaçlar etkili bir yönetim modeli olduğunu düşünürler(2019,12.S.ss:91-106)

5. Seçkin GÜN, Ali GÜREL; “İşletmelerde Uygulanan Yıllık Bütçe Çalışmalarının Raporlanması Ve Performansının Ölçülmesi” isimli çalışmayı hazırlamışlardır. **Uluslararası Beşeri Ve Sosyal Bilimler İnceleme Dergisi’nde** yayımlanan bu makalede **bütçenin** sadece mali tabloların ortaya konması için yapılmadığı, aynı zamanda işletmenin mevcut durumlarının analizinde de yardımcı olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca yaşanan ekonomik ve salgın hastalık gibi olumsuz etkileri kısa vadeli dönemlerde revize etmekte yardımcı olduğu ifade edilmiştir (2023, Cilt 7, Sayı:1,ss:4-17).

6. Hüseyin YEŞİL, Prof. Dr. Figen ÖKER TÜRÜDÜOĞLU, Dr. Öğr. Üyesi Hümeysra ADIGÜZEL’ in birlikte; “**Proje Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Bütçesiz Yönetim Örneği: Çevik Model**” isimli çalışmayı **hazırlamışlardır**. Yaptıkları çalışmada bir bankanın yazılım geliştirme projelerinde geleneksel ve yeni yönetim yaklaşımları anlatılmaktadır. Şelale yönteminde amaç başlangıçta belirlenen

hedeflere ulaşmaktır. Çevik yazılım geliştirme yönteminde kendilerini yöneten ekipler olarak çalışmayı ve yazılım geliştirme süreçlerinin kontrolünü onlara bırakan esnek bir yönetimi benimsemiştir (www: researchgate.net./11,10,2023)

7. Metin Çalık, Orhan Elmacı; “Kurumsal Sürdürülebilirlik Bağlamında Sürekli Bütçeleme Modeli” isimli çalışmalarında; işletmelerde zayıf finansal performans ve iş başarısızlığına yol açan en büyük etmenlerin başında planlama ve kontrol için bütçelerin hazırlanıp kullanılmamış olmasını görmüşlerdir. Bunun için bütçeleme mevcut durumunu tartışılıp geleneksel bütçeleme arkası planı olan sürdürülebilirlik, sürekli bütçeleme ihtiyacı ile işletmelere iyi bir bakış açısı sunulabileceğini ifade etmişlerdir (2020, 6(4) ss: 406-419, Journal of Academic Value Studies)

8. Gökhan ÖZER, Abdullah Kürşat Merter’in birlikte hazırladıkları “Geleneksel Bütçeleme Sürecine Alternatif: Bütçeleme Ötesi Yaklaşımı” isimli çalışma. Yazarlar bu araştırmada, geleneksel bütçeleme olumsuzlukları karşısında yeni arayışlara girmişler ve bütçeleme ötesi yaklaşımını bulmuşlardır. Bu yaklaşımın amacı geleneksel bütçeleme sorunları çözme konusunda yetersiz kaldığını ve Bütçeleme Ötesi yaklaşımın ne kadar etkili olduğunu gözlemlediklerini ifade etmişlerdir. Ayrıca döngülü tahminleme, dengeli puan kartı ve kıyaslama gibi özelliklerinin işletmelerde etkili bir yönetim modeli olduğunu düşünmektedir. Bu çalışma Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi (2020; 13(2) s:453-4769) inde yayımlanmıştır.

9. Arş. Gör. Dr. İbrahim APAK, “Sürekli Bütçeleme: Alternatif Bir Bütçeleme Yaklaşımı” isimli çalışmada; Sürekli bütçelemenin, geleneksel bütçeleme ile kıyaslandığında öne çıkan iki avantajından bahseder. Bunlar planlamada tutarlılık ve esnekliktir. Geleneksel bütçelemenin yaygın olduğu ileri sürülüyor ancak ilerde sürekli bütçelemenin yaygınlaşacağı yönünde bulguların varlığını bildirmektedir (2020; 13 (1) s.175-1929. Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, Mart,2020

10. Serkan ÖZDEMİR (2021) “Modern Bütçeleme Uygulamalarından Yuvarlanan Bütçelemenin Yapısı Ve Değişken Ekonomik Koşullarda İşletmeler Açısından Önemi: Örnek Bir Uygulama” isimli bu çalışmada; Geleneksel bütçelemeye alternatif olarak ortaya çıkan yuvarlanan bütçe kavramı, geleneksel bütçelerin statik yapısından farklı olarak, belli bir döneme ve bitiş tarihine bağlı kalmamaktadır. Yuvarlanan bütçe yaklaşımında bütçeler, muhasebe dönemine bağlı kalmaksızın işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda haftalık, aylık veya üçer aylık dönemlerde revize edilebilmektedir. Teknikte biten haftaya, aya veya üç aylık periyoda karşılık, bir sonraki yılın sonuna biten süre kadar yeni bir bütçe dönemi ilave edilmektedir. Böylece işletme bütçesi, sürekli güncellenerek değişen ekonomik koşullara uyumlu hale getirilmektedir. İşletmeler günümüz dünya konjonktüründe beklenmedik birçok tehdit veya fırsatla karşılaşabilmektedir. Yuvarlanan bütçe yaklaşımı işletmelere, değişen koşullara bütçesel anlamda en kısa sürede uyum sağlama imkanını sunabileceğini ifade etmektedir. Araştırma; Mehmet Akif Ersoy İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Cilt: 8 Sayı: 3, s.1225-1252’de yayımlanmıştır.

11. Mustafa ÖZTÜRK (2021) Aile İşletmelerinde Bütçe Uygulamalarının İşletme Planlaması Ve Faaliyetlerinin Kontrolü Üzerindeki Etkisi Ve Bir Uygulama, isimli Yüksek Lisans tez araştırması. Öztürk bu araştırmasında; ülkemizdeki işletmelerin birçoğu aile işletmesi olarak faaliyet göstermekte ve işletmenin bir kuşaktan diğer kuşağa aktarılması ile işletmelerde sürdürülebilirlik sağlanmaktadır. Bu bakımdan aile işletmelerinin sonraki nesillere aktarımını sağlıklı bir şekilde yürütebilenlerde işletmelerin belirli bir olgunluk ve kurumsallık seviyesini yakalamış olmaları beklenmektedir. Bu işletmelerde süreklilik ve beraberinde olgunluk seviyelerinin yakalanması açısından değerlendirildiğinde, işletmelerin belirli dönemler halinde hedefler belirlemeleri ve bu hedeflere ulaşmada performans dayalı metodolojilerin esas alınması önemlidir. Bu metodolojilerin hayata geçirilmesinde ise bütçe uygulamaları ve bu uygulamaların aile işletmelerinde stratejik yönetim ilkeleri doğrultusunda planlama ve faaliyetlerin kontrolüne olan katkısının ne derecede başarılı olduğu bu çalışmada araştırılmıştır (Danışman: Doç. Dr. Orhan BOZKURT, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).

4. ÖRNEK BİR BÜTÇE ÇALIŞMASI

İşletme Bütçelerinin Hazırlanması Örneği

Bir Örnek Üzerinden Süreçlerin izlenmesi

İşletmelerde Bütçe Uygulamasına Satış Bütçesinden başlanır.

Üretim bütçesi ve alt kalemleriyle devam eder. Ardından Satılan malın Maliyeti bütçesi, daha sonra

Faaliyet Bütçesi Unsurları:

Pazarlama Harcamaları, Araştırma Geliştirme Giderleri ve genel Yönetim Giderleri ve Finansman Giderleri bütçelerinden teşekkül eder. Son olarak Nakit Bütçesi ve Proforma Gelir Tablosu ile bütçe süreci tamamlanmış olur.

ÖRNEK

Aydın İmalat İşletmesinin 2019 yılı için 4 geçici vergi dönemi için bütçe hazırlığına girmiştir.

Bununla ilgili verileri şöyledir:

1. İşletmenin 20.000 TL Dönem Sonu DS alacağı bulunmaktadır. Bunun %98'i birinci vergi döneminde tahsil edilecek, % 2 lik kısmı mümkün görünmemektedir.
2. Birim S.F. 125 TL belirlenmiş ve tahmini satış miktarları şöyledir:

Dönemler	1.	2.	3.	4.	Toplam
Tahmini satış miktarları	500	600	900	800	2.800

Bir çeyrekte yapılan satışların %60'ı aynı dönemde, %38'i izleyen çeyrekte % 2'si ise kalmaktadır.

3. D.s. mamul. Miktarı, bir sonraki dönemin satış miktarının % 10 şeklinde belirlenmiştir. D.b.mamul.s.miktarı 60 olarak belirlenmiştir.

Dönem Başı DB direkt ilk madde malzeme stok miktarı 400 Kg. tahmin edilmiştir.

4. D.S.mamul stoku 100 birim, direkt ilk madde. Malz. Stoku 500 birim tahmin edilmiştir.

5. Bir birim mamul için: 5 kg. DHG. Gerekmemektedir. İşletmede beklenen DS. Malzeme stoku, sonraki dönemdeki üretim için gerekli malzeme miktarının % 10 dur diye belirlenmiştir.

Satın alınan malzemenin % 50'si peşin, kalanı izleyen dönemde ödenecektir. Malzeme birim fiyatı: 4 TL. dir.

I. Çeyrekte, önceki dönem malzeme alımı için 3.000 TL ödeme yapılacaktır.

6. Bir birimlik mamul için gerekli süre; Direkt işçilik Saati DİS: 10'saattir. DİS ücreti ise: 0,4 TL dir.

7. DİS başına "DEĞİŞKEN Genel Üretim Gideri GÜG. Yükleme oranı 5 TL/ DİS,

Her döneme ilişkin Sabit GÜG 20.000 TL.dir. Bunun12.000 TL si maddi duran varlık amortismanıdır.

8. İşletmenin DB. nakit mevcudu: 30.000 TL tahmin ediliyor.

9. I.Dönemde 30.000 TL vergi ödenmesi planlanıyor. Vergi oranı % 30'dur.

10. Birim başına satış ve yönetim giderinin 12 TL, her çeyreğe sabit satış ve yönetim gideri 3.000 TL düşmektedir.

Bu verilere göre 2019 Yılı için hazırlanacak Bütçe Planı şöyledir.

1. 2019 YILI SATIŞ BÜTÇESİ

	DÖNEMLER				
	1	2	3	4	TOPLAM
Tahmini Satış Miktarı	500	600	900	800	2.800
Birim S. Fiyatı	125	125	125	125	125
Toplam satışlar	62.500	75.000	112.500	100.000	350.000

BEKLENEN NAKİT AKIŞI

	DÖNEMLER				
	1	2	3	4	TOPLAM
Alacaklar	19.600*				19.600
1.Dönem.satışları	37.500**	23.750			61.250
2.D.satışları		45.000	28.500		73.500
3.D.satışları			67.500	42.750	110.250
4.D.satışları				60.000	60.000
Toplam Nakit Girişi	57.100	68.750	96.000	102.750	324.600

*20.000 Tl lik alacağın % 98 lik tahsisatıdır.

** satışların %60'ı ilgili dönemde tahsil edilmesidir. % 38 lik kısmı sonraki dönemdedir.

ÜRETİM BÜTÇESİ

İşletmenin gelecek dönemde üreteceği mamül ve hizmet miktarını belirleyen onaylanmış ayrıntılı üretim planıdır.

Üretim Bütçesi Satış bütçesi ve stok politikasına göre belirlenir.

Üretim Bütçesi, üretimin 3 Unsuru olan Direkt Hammadde Giderleri DHG, Direkt İşçilik Giderleri DİG ve Genel Üretim Giderleri GÜG Bütçeleri ile birlikte hazırlanır

2. 2019 YILI ÜRETİM BÜTÇESİ

	Dönemler				Toplam
	1	2	3	4	
Planlanan satışlar (Miktar)1	500	600	900	800	2.800
Beklenen DSS. Miktarı	60*	90*	80*	100***	100
Toplam ihtiyaç	560	690	980	900	2900
D. Başı mamul stoku** (-)	60	60	90	80	60
Üretim Miktarı	500	630	890	820	2.840

1. Satış bütçesi, * bir sonraki dönemin satış miktarının % 10'u.

3. DİREKT İLK MAD.MALZEME BÜTÇESİ

	Dönemler				Toplam
	1d	2d	3d	4d	
Üretim Miktarı	500	630	890	820	
Üretim için gerekli malzeme (5Kg.birim.için)	2.500	3.150	4.450	4.100	
DS.malzeme stoku* +	315	445	410	500	

Toplam ihtiyaç	2.815	3.595	4.860	4.600	
DB.malzeme stoku (-)	400	315	445	410	
Satın alınacak malzeme miktarı	2.415	3.280	4.415	4.190	14.300
Satın alma maliyeti X (birim fiyatı 4TL/Kg)	9.660	13.120	17.660	16.760	57.200
BEKLENEN NAKİT ÇIKIŞLARI					
	1D	2D	3D	4D	
Ödenecekler	3.000				3.000
1.D. satın alımlar (9.660 TL)	%50'si= 4.830	4.830			9.660
2.D.satın almalar 13.120		6.560	6.560		13.120
3.D.s.almalar 17.660			8.830	8.830	17.660
4.D.S.alışlar 16.760				8.380	8.380
Toplam Nakit Çıkışları	7.830	11.390	15.390	17.210	51.820

(*) Bir sonraki dönemin üretimi için gerekli hammaddenin % 10' olarak planlanmıştır.

2019 DÖNEMİ DİREKT İŞÇİLİK GİDERLERİ BÜTÇESİ

Üretim bütçesinde planlanan üretimin gerçekleşmesi için gerekli direkt işgücü ihtiyacının planlanmasını ifade eder. Bunun için her mamul birimi için gerekli standart DİS'nin tahmini ve maliyet merkezine göre ortalama birim ücretin tahmini. Örneğimize göre:

4. DİREKT İŞÇİLİK GİDERLERİ BÜTÇESİ

	Dönemler				Toplam
	1d	2d	3d	4d	
Üretim Miktarı	500	630	890	820	2.840
Birim Başına gerekli DİS	10	10	10	10	10
Toplam DİS	5.000	6.300	8.900	8.200	28.400
Toplam Dİ.Mal.(d.tisXB.s.üçreti=0.4 TL)	2.000	2.520	3.560	3.280	11.360

2019 DÖNEMİ GENEL ÜRETİM GİDERLERİ BÜTÇESİ

Bu bütçe Üretim yöneticileri, bütçe ve maliyet muhasebesi uzmanlarının ortak gayretleri ile hazırlanır. Hazırlık aşamasında GÜG'nin dağıtımına ilişkin çalışmaları yapmak gerekir. Buradan her esas üretim yerinine ait GÜG toplamına ulaşılır. Örnek verilere göre GÜG Bütisi şöyle planlanır:

5. GENEL ÜRETİM GİDERLERİ BÜTÇESİ

	Dönemler				Toplam
	1d	2d	3d	4d	
Bütçelenen Dİ SAATİ	5.000	6.300	8.900	8.200	28.400
Değişken GÜG Oranı (TL)	5	5	5	5	5
Bütçelenen DGÜG Toplamı	25.000	31.500	44.500	41.000	142.000
Bütçelenen Sabit GÜG	20.000	20.000	20.000	20.000	80.000
Bütçelenen Toplam GÜG	45.000	51.500	64.500	61.000	222.000
Amortisman kısmı (-)	12.000	12.000	12.000	12.000	48.000
Nakit çıkışı Gerektiren GÜG Toplamı	33.000	39.500	52.500	49.000	174.000

Birim Değişken Maliyet

	Birim fiyat	Birim	Toplam
DİM Malzeme	4	5	20.00
DİG	0,4	10	4.00
Değişken GÜG	5	10	50.00
Toplam Değ. Gü. Birim Maliyeti			74.00

NOT: Burada sadece değişken maliyetler dikkate alınmıştır. Birim değişken maliyet 74 TL.dir

Buna istenir ise birim sabit maliyeti de ekleyebilir.

İşletmenin tahmin edilen sabit GÜG 20.000 TL idi. Bu dönem üretilmesi planlanan mamul miktarı 2.840 Birim idi. Buna göre Birim sabit GÜG: $20.000/2.840 = 7.04$ TL.

Buna göre tam maliyet yöntemine göre: **Birim Sabit GÜG maliyeti= 74,00+7,04= 81,04 TL.dir.**

6. 2019 DÖNEM SONU STOK BÜTÇESİ

	D.S. Stoku (birim)	Birim maliyet	Toplam
Direkt İlk Mad. Malzeme*	500	4	2.000
Mamul Stoku **	100**	74	7.400

*DİMM.Direkt İlk Mad.Malzeme bütçesi , ** Üretim Bütçesi

7. 2019 SAT.VE YÖNETİM GİDERLERİ BÜTÇESİ

	Dönemler				Toplam
	1D	2D	3D	4.D	
Beklenen satış Mik.	500	600	900	800	2.800
Birim Başlı Değişken SYG*	12	12	12	12	12
Bütçelenen Değ. Giderler	6.000	7.200	10.800	9.600	33.600
Sabit Sat. Ve Yön. Giderleri**	3.000	3.000	3.000	3.000	12.000
Toplam Bütçelenen Sat.ve Yön. Giderleri	9.000	10.200	13.800	12.600	45.600

*Aracıların komisyonları, ** Reklam, sigorta ve maaşlar

2019 NAKİT BÜTÇESİ

Gelecek dönemde işletmenin nakit ihtiyacını belirlemesi için en önemli araçlardan biridir.

Bunu düzenleyebilmek için beklenen nakit girdilerinin ve nakit çıktılarının iyi bir biçimde tahmin edilmesi gerekir. Bu nedenle alışların ve satışların ne kadarının peşin ne kadarının kredili olacağı önceden tahmin edilmelidir.

8. 2019 NAKİT BÜTÇESİ TABLOSU

	DÖNEMLER				TOPLAM
	1	2	3	4	
Nakit dengesi(Dönem başı)	30.000*	5.270	10.410	21.160	66.840

Alacaklar + **	57.100	68.750	96.000	102.750	324.600
Toplam Nakit Girişleri	87.100	74.020	106.410	123.910	391.440
NAKİT ÇIKIŞLARI					
Direkt İMM Giderleri (Bütçesi)	7.830	11.390	15.390	17.210	51.820
DİG Bütçesi	2.000	2.500	3.560	3.280	11.360
GÜG “	33.000	39.500	52.500	49.000	174.000
Satış ve Yön. Giderleri “	9.000	10.200	13.800	12.600	45.600
Vergi (veri)	30.000	-	-	-	30.000
Toplam Nakit Çıkışları	81.380	63.610	85.250	82.090	312.780
Nakit Durumu	<u>5.270</u>	<u>10.410</u>	<u>21.160</u>	<u>41.280</u>	<u>78.660</u>

*Veri, **Satış bütçesi Beklenen Nakit Akışı

PRAFORMA GELİR TABLOSU

Proforma Gelir tablosu, bu aşamaya kadar gerçekleştirilen tüm bütçelerin sonuçlarının bir araya getirilip özetlenmesiyle oluşur.

Buraya kadar;

1. Satış Bütçesi,
2. Üretim bütçesi,
3. DHG Bütçesi,
4. DİG Bütçesi,
5. GÜG. Bütçesi,
6. Sonu stok Bütçesi,
7. Satış ve yönetim Giderleri Bütçesi,
8. Nakit Bütçesi,
9. Proforma Gelir Tablosu.

9. 2019 DÖNEMİ PROFORMA GELİR TABLOSU

	Giderler TL	Gelirler TL
1.Satışlar (2.800x 125=350.000*		350.000
2. Değişken Giderler (-) Satılan Mamul Mall.Değ. Topl. Maliyeti (2.800X 74=207.200 * Değişken Sat. Ve Yön. Giderleri Toplamı (2.800 X 12= 33.600 **	207.200 33.600	(240.800)
KATKI PAYI		109.200
Sabit Giderler: Sabit GÜG.Toplamı (Bütçelenen Sabit GÜG Bütçesinden), *** Sabit Sat. Ve Yönetim Gid.Topl amı (Sat. Ve Yön.Giderleri Bütçesinden)	80.000 12.000	(92.000)
VERGİ ÖNCESİ KÂR:		17.200
Vergi(%30)		(5.160)
NET KAR		12.040

*Satış Bütçesi, **Satış ve Yön. Giderleri Bütçesi, *** GÜG. Bütçesi

5. ÇALIŞMAYA DAİR ANKET ARAŞTIRMASI

Çalışmanın bu kısmında UŞAK OSB’de Faaliyet Gösteren Firmaların Bütçe Hazırlama Ve Uygulama Kültürü Yönünden Durumlarının İncelenmesi (Anket Araştırması)na ayrılmıştır.

5.1. Anket Formuna Dair Bilgiler

Bununla ilgili olarak EK:1deki anket Formu hazırlanmıştır.

Bu Ankette firmalara 5 grup soru yöneltilmiştir.

1.Grupta firmaların genel durumlarına dair isimleri, kaç yıldır faaliyette oldukları, istihdam sayıları, başlıca ürün çeşitleri vb. sorular yöneltilmiştir.

2. ve 3. Grup sorularda ise sahip oldukları üretim sistemleri ve teknolojik yapılarına dair sorular ile gerçekleştirdikleri mamul üretimine dair toplam ve birim maliyetleri hesaplamada kullandıkları maliyet hesaplama yöntemlerine ve maliyet tekniklerine dair verileri elde etmeye yönelik sorular yöneltilmiştir.

4. Grupta firmalara geçmiş yıllardaki bütçe hazırlama ve uygulama deneyimlerini tespiti yönelik sorular yöneltilirken,

2024 yılı Bütçe hazırlıklarının Olup olmadığına dair ve muhtemel bir Bütçe Eğitimi gerçekleştirilir ise bu eğitime ne oranda bir katılımın olup olmayacağını tespiti yönelik sorular ise 5.Grupta firmalara yöneltilmiştir.

Anket uygulaması ilk planda OSB de önde gelen 10 firma üzerinde uygulanması düşünülmüştür. Sahaya inince bu

uygulamanın 13 firma üzerinde yapılmasının daha anlamlı bir veri sağlamaya imkân vereceği düşünülmüş ve kapsam 10'dan 13 firmaya çıkarılmıştır. Bu firmalar Tablo1'de verilmektedir. Bunun için firma yetkilileriyle irtibata geçilmiş ve anket düşüncesi paylaşılmış ve daha sonrada müsait zeminlerde ziyaret edilerek cevaplar alınmış ve ayrıca gözlem, soruşturma ve mülakat teknikleri ile derinlemesine veriler temin edilmesine gayret edilmiştir.

Tablo 1: Araştırma Kapsamına Alınan Firmalar Şöyledir:

Sıra No	Firma ismi	Sn	Firma ismi	Sn	Firma ismi	Sn	Firma ismi
1	Sarar Battaniye	5	Merinos	9	ÖzYün	13	Besni Tekstil
2	Öztan İplik	6	Ağaoğlu Tekstil	10	Besni İplik	-	
3	Kuyucak İplik	7	Haksa Tekstil	11	Öz İp Tekstil	-	
4	Sesli Battaniye	8	Balta Grubu	12	Çınar İplik	-	

5.2. Anket Verilerinin Derlenmesi

13 firma üzerinde anket uygulaması gerçekleştirilmiştir.

Alınan cevaplara göre frekanslar tespit edilmiş % lik yönteme göre cevapların analiz edilmesine hazır hale getirilmiştir. 5 grup soruya göre ilk 3 grubun verilerine dair frekans dağılımları Tablo 2'de verilmektedir.

4. Ve 5. Gruplardaki sorular için verilen cevaplara dair frekans dağılımları: Tablo 3'de verilmektedir.

**Tablo 2: Ek:1 Anket Formunun İlk 3 Grubundaki Sorular İçin
Alınan Cevaplara Dair Frekans Dağılımları**

Sorular	ALINAN CEVAPLAR	Frekans	% si
I.FİRMALARA DAİR GENEL BİLGİLER			
1.Firmanızın ismi			
2.kaç yıldır faaliyettesiniz	1-5 yıl () 6-9 yıl yıl 10-15 () 16-20 yıl 21 ve üstü ()	1 2 3 3 4	7 14 23 23 30
		Toplam 13	100
3. Başlıca faaliyet alan ya da alanlarınız(ürünleriniz)	İPLİK () ELYAF () BATTANİYE () HALİ () KİLİM ()	7 1 3 1 1	54 7 23 7 7
		13	100
4. Çalışan sayınız ?	(.....)		
5.Aylık ortalama üretiminiz (ton/ya da adet olarak?	Aylık..... Ton / yada aylık adet		
II. TEKNİK YAPIYA DAİR BİLGİLER			
1.Üretim Şekliniz?	Siparişe göre () Seri üretim () Karma Üretim ()	4 6 3	30 46 24
		Toplam 13	100

III. MALİYET SİSTEMİNE DAİR BİLGİLER			
1.Firmanızda Maliyetleri ne zaman ölçersiniz	Günlük () Haftalık () Aylık () 3'er aylık () Yıllık ()	- - 13 - -	100
		Toplam 13	100
2. Maliyetleri ölçerken hangi yöntem (maliyet hesaplama yöntemi MHY)/ yada yöntemleri kullanmaktasınız ? Lütfen belirtiniz	Safha MHY () Sipariş MHY () Fiili MHY () Tahmini MHY () Standart MHY () Tam MHY () Kısmi (Değişken) MHY ()	8 4 8 - 1 9 2	61 30 61 - 7 69 14
		Toplam * 13	**
3. Maliyet ölçümlerinden nerede / ya da nerelerde faydalanmaktasınız?	Toplam Giderleri ölçmede () Toplam maliyetleri tespitinde () Birim maliyeti tespit için () Satılan malın maliyetini belirlemede () Satış fiyatını belirlerken () Kar Marjını Belirlemek için ()	- - - - - - - - -	- - - - - - - -

	Satışların karlılığını belirlemek için ()	9	69
	Toplam Hasılatı	4	31
	ölçmede ()	-	-
	Brüt karı tespit ederken ()		
	Faaliyet Karını Ölçerken ()		
	Vergimiz tespit etmek için ()		
	Yönetim kararları alırken ()		
	Fiziki ve mali kontrolü sağlamada ()		
	Bunların Hepsini için ()		
	Bunların bir kısmı için ()		
	Hiç birisi için değil ()		
		Toplam 13	100

5.3. Verilerin Frekans Analizi (Anketteki İlk 3 Grubun Sorularına Dair Verilerin Analizi)

Yukarıda ifade edildiği üzere Anket formunda 5 grup soru yer almaktadır. Bu 5 gruptan ilk 3 grubdaki sorulara verilen cevaplar için oluşturulan frekans dağılımları ölçülmüştür. Bu ölçümlerden elde edilen sonuçları şöyle ifade etmek mümkündür.

1. Uşak OSB de faaliyet gösteren firmalardan araştırma kapsamına girenlerin % 14'ü ; 6-9 yıldan beri faaliyette bulunurken, % 46'sı 10-20 yıl arası bir süredir faaliyette olduğunu, % 30'luk bir kısım ise 21 ve üzeri bir süredir OSB'de faaliyette bulunduğunu ifade etmiştir.

2. Araştırma kapsamına giren firmaların % 54'lük kısmı iplik,% 23'lük kısmı battaniye, kalanlar ise, elyaf, kilim ve halı imalatı ile meşgul olduklarını belirtmişlerdir.

3. 13 firmanın % 30'u sipariş üzerine üretime, % 46 lık kısmı seri üretim üzerine çalıştığını, kalan % 24 Lük kısmı ise karma (karışık) imalata devam ettiğini ifade etmiştir.

4. Maliyetlerinizi ne zaman ölçersiniz sorusuna % de yüzü aylık ölçtüklerini belirtmişlerdir. Bu durum firmalarda maliyet muhaseesi sisteminin oturtulmuş olduğunu göstermektedir. Ayrıca bu firmaların % 61 Safha Maliyet Hesaplama Yöntemini, % 30'luk kısmı Sipariş Maliyet Hesaplama yöntemini, % 61 lik kısmı ise maliyetleri Fiili maliyet yöntemiyle maliyetlerini ölçtüklerini, yine bunların % 69 luk kısmı maliyetleri tam maliyet hesaplama yöntemine göre belirlediklerini, % 7 lik kısım ise Standart maliyet yöntemini kullandıklarını, % 14^lük kısım ise kısmi maliyetleme yöntemini tercih ettiklerini ifade etmişlerdir.

5. Kapsama dahil firmaların % 70 kısmı maliyet ölçümlerinden geniş çapta faydalandığını, (birim maliyetleri, kar zarı ölçme, vergiyi belirleme, karı belirleme, fiyatı belirleme gibi geniş bir alanda maliyet muhasebesi sisteminden

faydalandıklarını, 5 30 bir kısmı ise bu hususların bir kısmından faydalanabildiklerini ifade etmişlerdir.

5.4. Uşak OSB deki Firmaların Bütçe Uygulamalarının Tespiti ve Bütçe Eğitime Bakışları

Geçmiş yıllardaki Bütçe uygulamalarına dair durumlarını tespiti ve 2024 yılı için bütçe hazırlanmasına dair düşüncelerini ve de muhtemel bir Bütçe Eğitimi düzenlenmesi durumunda bu eğitime katılınmasına dair fikirlerin öğrenilmesine yönelik sorular anketin 4. Ve 5. kısımlarında sorulmaktadır. Bu surlara verilen cevaplara dair alınan frekans değerlerini Tablo 3'den izlemek mümkündür. Buradaki frekans değerleri tablo üzerinde ek bir sütun eklenerek frekans analizleri de gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3: Bütçe Uygulamaları ve Bütçe Eğitime Dair Verilerin Derlenmesi ve Frekans Analizi

IV. BÜTÇE YAPILARININ TESPİTİNE DAİR	VERİLEN CEVAPLAR	Frekans	% Sİ
1. Firmanızda Geçen sene Yıllık Bütçe Hazırlandı mı?	EVET ()	5	38
	HAYIR ()	8	62
		13	100
2. Cevabınız EVET ise hangi Bütçe ya da bütçeleri hazırladınız	Satış Bütçesi ()	3	23
	Üretim ()	2	15
	Satılan Malların Maliyeti Bütçesi ()	-	
	Faaliyet Giderleri Bütçesi ()	--	
	Finansman Giderleri Bütçesi ()	-	
		-	
		-3	23

	Proforma Gelir tablosu Bütçesi () Bunların Hepsini () Çoğunu (), Az bir kısmını ()	2	15
		5	100
3. Cevabınız HAYIR ise SİZCE Bunun nedeni/ ya da nedenleri nedir ?	İhtiyaç duyulmadı () Yönetim istemedi () Yetişmiş Eleman Yoktu () Zor ve uzun işler () Bu uygulama yerleşmemiş () Bütçeleme kültürü bizde yok () Varsa başka bir nedeni belirtiniz?	2 1 3 - 1 1 - -	25 13 38 - 12 12 - -
V.BÜTÇE EĞİTİMİNE BAKİŞİNİZ NEDİR		8	100
1..Bütçelerin Yarınına İnanıyor musunuz?	EVET () HAYIR ()	11 2	85 15
		13	100
2. Literatürde bütçelerin çok zaman ve maliyet getirdiğini düşünen uzmanlar var. Buna katılır mısınız?	EVET () HAYIR ()	4 9	30 70
		13	100
3. Firmalar için yalın, sade ve anlaşılmaz, basit bir bütçe sistemi nasıl hazırlanır konulu bir eğitim verilse (6-8 saatlik) teori ve uygulama örnekli katılır mısınız?	EVET () HAYIR ()	10 3	77 23

		13	100
4. Cevabınız EVET İSE bu eğitim sizce nerde verilmeli	Üniversitede () OSB de () Ticaret Odasında Şehirde ()	4 7 2 -	30 54 16 -
		13	100
5. Sizce bu Eğitimi Kim Vermeli	Üniversite () Mali müşavirler Odası () OSB () Üniversite,,MMO, ve OSB Birlikte ()	2 3 - 8	15 23 - 62
		13	100

5.5. Firmalarda Bütçe Uygulamalarının Tespitine ve Bütçe Eğitimine Bakışlarını Tespitine Yönelik Verilerin Frekans Analizi (Anketteki 4.ve 5. Grup Sorulara Dair)

Anketin 4. kısmında firmalara; geçen yıllardaki bütçe uygulamalarına dair deneyimlerinin ne seviyede olduğunu ve 2024 yılı için bütçe planlama çalışmalarının olup olmadığını tespit etmeye yönelik olmak üzere 3 adet soru yöneltilmiştir.

Anketin 5. Kısımında ise firmalara muhtemel bir bütçe eğitimi düzenlenir ise buna ne derece olumlu bir bakış açısı sergileyebileceklerini tespit etmeye yönelik 5 adet soru yöneltilmişti. Bu sorulara verilen cevaplar derlendi, frekansları belirlendi ve analizi yapıldı. Bu 4.ve 5. Grup sorulara dair tespit edilen frekans analiz sonuçları ise şöyledir:

a-Firmaların % 32' 2023 yılı için (2022) yılı içinde bütçe hazırlığı yaptığını, % 62'lik kısım ise böyle bir çalışma yapmadıklarını belirtmişlerdir.

b- Bütçe hazırlığı yapan 5 firmadan 3'ü (% 60' ı) satış bütçesini, % 40'ı ise üretim bütçesini hazırladıklarını ifade etmişlerdir.

c- Geçmiş dönemde bütçe hazırlamadıklarını ifade eden firmaların % 25' buna ihtiyaç hissetmediklerini, % 38'i yetişmiş elemen eksikliğinden kaynakladığını, % 13 lük kısmı yönetimin önermediğini, % 13 ise bu kültürün firmalarında gelişmemiş olduğundan kaynakladığını ifade etmişlerdir.

d- Firmalara Bütçenin yararlı olduğuna dair kanaatleri sorulmuş, 13 firmadan % 85 bütçelerin firmalar için yararlı olduğuna inandıklarını, bütçe hazırlatmanın zaman ve maliyet açısından firmalara aşırı bir maliyet ve yük getirmeyeceğini ifade etmişlerdir.

e- Firmaların % 77' i etkin bir bütçe hazırlama eğitimi verilecek olursa bu eğitime katılabileceklerini, % 54' bu eğitimin Uşak OSB merkezinde olmasını istediğini, %62'lik kısmı ise bu eğitimin üniversite, mali müşavirler odası ve Osb'nin ortak bir koordinasyonu ile birlikte olur ise daha yararlı olacağına dair kanaatlerini ifade etmişlerdir.

6. ULAŞILAN SONUÇLAR VE DEĞERLENDİRİLMESİ

Finansal Kaynakların Etkin Kullanılmasında Bütçelemenin Önemi ve Uşak Organize Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama (2023) isimli bu çalışmada; firmaların faaliyetlerini etkin bir şekilde yerine getirirken, bütçe uygulamalarından

yararlanılması konusun firma yönetimlerine faydalı olacağı literatürde ifade edilmektedir.

Bu çalışmaya başlarken **şu hipotezle** yola çıkılmıştı: “Uşak’ OSB’de faaliyet gösteren tekstil firmaları işletmelerinde bütçe kültürüne yeterince sahip değildir. Bütçe plan ve uygulamalarından yeterince yararlanamamaktadırlar.

Bu hipoteze nerden ulaşılmıştı. 14 yıldan beri, her yıl ortalama 3 -4 kez firma sahibi dostlarımızı ziyaret ederiz. Ve onlarla teorik ve pratik gelişmeleri birlikte ve karşılıklı paylaşıyoruz. Bu süreçte önemli firmaların mali elemanlarının cari giderleri karşılama sürecinde hep zorlandıkları, hep nakit sıkıntısı içerisinde oldukları tarafımızdan görülmüştür. Bu müşahedeler ve tespitler sonucu böyle kanaat ve hipotezin oluşmasını netice vermiştir.

Uşak OSB, bir yandan teknolojik gelişmelere ayak uydurmaya çalışmakta, öbür yandan ise lojistik imkan ve kapasitesini artırmaya çalışmaktadır. Çeşitli vesilelerle farklı zamanlarda Uşak OSB’ye yapılan ziyaretlerde gerçekleştirilen diyaloglarda firmaların finansal işlemlerde sıkıntı yaşadıkları, ödemelerinde gecikmelere düştükleri, cari ödemelerinde önemli derecede zorlandıklarına şahit olunulmuştur. Bu konunun bütçe kültürüyle yakın alakası olduğu, OSB firmalarında bütçeleme kültürünün ne derece uygulanmakta olduğunun araştırması ve incelenmesi düşüncesi hasıl olmuştur. Buradan hareketle Uşak OSB firmalarda bütçeleme kültürünün ne oranda geliştirildiği, maliyet muhasebesi sistemlerinin yeterince oturtulup, oluşturulamadığı merak konusu olmuştur. Buradan hareketle OSB firmaların; finansal kaynaklarını kullanırken bütçelemeye ne

kadar yer verdikleri, kaynaklarını etkin kullanma konusunda bütçe çalışmalarından ne oranda yararlanıp yararlanmadıkları konusunun araştırılmasına gerek duyulmuştur.

Bütçe, bir işletmede belli bir döneme dair, belirlenen belli amaçlara ulaşabilmek için önceden ortaya konan ve işletmenin geleceğe ait bir dönemde izleyeceği politikayı ve yapacağı işleri parasal ve sayısal verilerle açıklayan bir rapor diye tarif edilebilir. Bütçeler, yönetim muhasebesi içinde çok önemli bir konu olarak karşımıza çıkar. Bugün yönetim muhasebecileri; işletme yöneticilerinin faaliyetleri planlamalarında ve kontrolünde onlara büyük ölçüde bütçeler yoluyla yardımcı olabilmektedirler. Zira bütçeler, işletmenin hangi faaliyetleri neden yapacağı, bu faaliyetlerden ne gibi sonuçlar bekleyeceği, bu faaliyetlerin gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan tüm faktörleri (zaman, insan, para, malzeme) ve ayarlamaları rakamsal olarak tahmin ve tespit etmek üzere hazırlanır. Bu sayede yöneticilere söz konusu sorunlara yönelik önceden değerlendirme yapma olanağı veren önemli bir gösterge sağlanmış olmaktadır. Yönetimde raporlama sistemleri; bütçeler ile fiili ulaşılan sonuçların karşılaştırılması esasına dayanır. Dolayısıyla bütçeler, firmalardaki faaliyetlerin planlanmasında ve kontrolünde önemli bir araçtır.

Bu araştırmada, çalışmanın planı doğrultusunda öncelikle İşletme bütçelerine dair genel ve temel bilgiler özetlenmiştir. Ardından; 2019-2023 dönemleri içerisinde firmalarda bütçelerin hazırlanması ve uygulamalarına dair en son bilgileri özetleyen 10'un üzerinde makale ve tez çalışmaları incelenip özetlenerek literatür özeti sunulmuştur. Taranan bu çalışmalarda; “işletmelerde zayıf finansal performans ve iş başarısızlığına yol

açan en büyük etmenlerin başında planlama ve kontrol için bütçelerin hazırlanıp kullanılmamış olmasının yattığı” tespit edilmiştir (Çalık, Elmacı,2020,413).

Bu bölümün en güzel yönünden biriside “ÖRNEK BİR BÜTÇE UYGULAMASI” nasıl yapılabilir sorusuna cevap olabilecek kapsamlı ve çözümlü bir bütün bütçe sistemi ortaya konmuştur. Bu konuda Prof. Dr. Süleyman Yükçü’nün Herkes İçin Yönetim Muhasebesi (2014) simli eseri baz alınarak çalışma tamamlanmıştır. Daha sonra Uşak OSB’de faaliyet gösteren 13 firma üzerinde bir anket araştırması yöntemi ile, burada faaliyet gösteren firmaların; bütçe uygulama kültürüne dair durumlarının ortaya konmasını sağlayacak sorular yöneltilerek alınan cevaplar frekans analizi yöntemiyle değerlendirilmiştir.

Bu analizler sonucunda Uşak OSB’de faaliyet gösteren firmaların bütçe hazırlama ve uygulama kültürlerine dair yapılan tespit ve değerlendirmeler şöyle özetlenebilir:

1. Araştırmada anket yöntemi 13 firma üzerinde uygulanmıştır.

2. Anket uygulama sürecinde sadece anket sorularına cevap aranmamış, aynı zamanda yetkililerle mülakat ve soruşturmalar ile detaylı verilere ulaşılmasına özen gösterilmiştir.

3. 13 firmanın % 30’u sipariş üzerine üretime, % 46 lık kısmı seri üretim üzerine çalıştığını, kalan % 24 Lük kısmı ise karma (karışık) imalata devam ettiğini ifade etmiştir.

4. Anketin 4. kısmında firmalara; geçen yıllardaki bütçe uygulamalarına dair deneyimlerinin ne seviyede olduğunu ve 2024 yılı için bütçe planlama çalışmalarının olup olmadığını

tespite yönelik olmak üzere 3 adet soru yöneltmiştir. Ve de Anketin 5. Kısımında ise firmalara muhtemel bir bütçe eğitimi düzenlenir ise buna ne derece olumlu bir bakış açısı sergileyebileceklerini tespite yönelik 5 adet soru yöneltmişti. Bu sorulara verilen cevaplar derlendi, frekansları belirlendi ve analizi yapıldı. Bu 4.ve 5. Grup sorulara dair tespit edilen frekans analiz sonuçları ise şöyledir:

a-Firmaların % 32' 2023 yılı için (2022) yılı içinde bütçe hazırlığı yaptığını, % 62'lik kısım ise böyle bir çalışma yapmadıklarını belirtmişlerdir.

b- Bütçe hazırlığı yapan 5 firmadan 3'ü (% 60' ı) satış bütçesini, % 40'ı ise üretim bütçesini hazırladıklarını ifade etmişlerdir.

c- Geçmiş dönemde bütçe hazırlamadıklarını ifade eden firmaların % 25' buna ihtiyaç hissetmediklerini, % 38'i yetişmiş elemen eksikliğinden kaynakladığını, % 13 lük kısmı yönetimin önermediğini, % 13 ise bu kültürün firmalarında gelişmemiş olduğundan kaynakladığını ifade etmişlerdir.

d- Firmalara Bütçenin yararlı olduğuna dair kanaatleri sorulmuş, 13 firmadan % 85 bütçelerin firmalar için yararlı olduğuna inandıklarını, bütçe hazırlatmanın zaman ve maliyet açısından firmalara aşırı bir maliyet ve yük getirmeyeceğini ifade etmişlerdir.

e- Firmaların % 77' i etkin bir bütçe hazırlama eğitimi verilecek olursa bu eğitime katılabileceklerini, % 54' bu eğitimin Uşak OSB merkezinde olmasını istediğini, %62'lik kısmı ise bu eğitimin üniversite, mali müşavirler odası ve Osb'nin ortak bir

koordinasyonu ile birlikte olur ise daha yararlı olacağına dair kanaatlerini ifade etmişlerdir.

KAYNAKÇA

1. Aykut PEKER (2023), Bütçelemeye Alternatif Bir Yaklaşım Olarak Sürekli Bütçeleme, The Business Journal, 4.Sayı. ss:85-108, 2023.
2. Yasin ŞEKER (2019), Üretim İşletmelerinde Bütçe Kavramı ve Bütçe Uygulamaları Üzerine İnceleme, Business & Management Studies: An International Journal , 7(3),s.140-164.
3. Doç. Dr. Orhan BOZKURT, Prof. Dr. Rahmi YÜCEL, Mustafa ŞENTÜRK (2021), Bütçesel Kontrol Organizasyonel Performans İlişkisinde Bütçe Uygulama Stratejisi, Bütçe Planlaması ve bütçenin Algılanan Öneminin Etkisi, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi Cilt 17, Sayı 2, s.577-599.
4. Dr. Gülçin YILDIRIM, Prof. Dr. Figen ÖKER TÜRÜDÜOĞLU (2019), “Yenilikçi Bir Yönetim Modeli Bütçesiz Yönetim, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, Mart, 12 (1) s.91-106.
5. Seçkin GÜN, Ali GÜREL (2023), “İşletmelerde Uygulanan Yıllık Bütçe Çalışmalarının Raporlanması Ve Performansının Ölçülmesi”, Uluslararası Beşeri Ve Sosyal Bilimler İnceleme Dergisi’, Cilt 7, Sayı:1,ss:4-17).

6. Hüseyin YEŞİL, Prof. Dr. Figen ÖKER TÜRÜDÜOĞLU, Dr. Öğr. Üyesi Hümeysra ADIGÜZEL, “Proje Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Bütçesiz Yönetim Örneği: Çevik Model”, www.researchgate.net./11,10,2023.
7. Metin Çalık, Orhan Elmacı (2020), “Kurumsal Sürdürülebilirlik Bağlamında Sürekli Bütçeleme Modeli”, Journal of Academic Value Studies, 6(4) ss: 406-419.
8. Gökhan ÖZER, Abdullah Kürşat Merter (2020), “Geleneksel Bütçeleme Sürecine Alternatif: Bütçeleme Ötesi Yaklaşımı” Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, 13(2) s:453-4769.
9. Arş. Gör. Dr. İbrahim APAK (2020) , “Sürekli Bütçeleme: Alternatif Bir Bütçeleme Yaklaşımı”, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, Mart, 13 (1) s.175-1929.
10. Serkan ÖZDEMİR (2021) “Modern Bütçeleme Uygulamalarından Yuvarlanan Bütçelemenin Yapısı Ve Değişken Ekonomik Koşullarda İşletmeler Açısından Önemi: Örnek Bir Uygulama” Mehmet Akif Ersoy İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Cilt: 8 Sayı: 3, s.1225-1252.
11. Mustafa ÖZTÜRK (2021) “Aile İşletmelerinde Bütçe Uygulamalarının İşletme Planlaması Ve Faaliyetlerinin Kontrolü Üzerindeki Etkisi Ve Bir Uygulama”, isimli Yüksek Lisans Tezi, Danışman: Doç. Dr. Orhan BOZKURT, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.

- 12.Süleyman YÜKÇÜ (2014) Herkes İçin Yönetim Muhasebesi, 2.Baskı, Altın Nokta Basım Yayın Dağıtım, İzmir.
- 13.Selçuk USLU(1991), Planlama ve Kontrol Açısından Maliyet Muhasebesi,Gazi üniversitesi İİBF,Yayın No:55, Ankara.
14. Zeki Doğan, Zeynep Hatunoğlu, Rahmi Yücel (2012) Maliyet ve Yönetim Muhasebesi, Lisans yayıncılık, İstanbul.
- 15.Necmettin Erdoğan, Metin Saban(2010) Maliyet ve Yönetim Muhasebesi, Genişletilmiş 5.Baskı, Beta Basım, İstanbul.
- 16.Kamil Büyükmirza (2006), Maliyet ve Yönetim Muhasebesi, 10,Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- 17.Rahmi Yücel (2012) Maliyet ve Yönetim Muhasebesi (Editörler: Zeki Doğan, Zeynep Hatunoğlu, “İşletme Bütçeleri ve Önemi” isimli Kitap bölümü, Lisans yayıncılık, İstanbul.

EKLER: Ek 1 : ANKET UYGULAMA ÖRNEĞİ /EKİM 2023

UŞAK OSB DE BÜTÇE UYGULAMALARI ÜZERİNE BİR İNCELE ANKETİ- EKİM-2023

Sorular	ALINAN CEVAPLAR
I.FİRMALARA DAİR GENEL BİLGİLER	
1.Firmanızın ismi	
2.kaç yıldır faaliyettesiniz	1-5 yıl () 6-9 yıl yıl 10-15 () 16-20 yıl

	21 ve üstü ()
3. Başlıca faaliyet alan ya da alanlarınız(ürünleriniz)	İPLİK () ELYAF () BATTANIYE () HALİ () KİLİM ()
4. Çalışan sayınız?	(.....)
II. TEKNİK YAPIYA DAİR BİLGİLER	
1. Üretim Şekliniz?	Siparişe göre () Seri üretim () Karma Üretim ()
III. MALİYET SİSTEMİNE DAİR BİLGİLER	
1. Firmanızda Maliyetleri ne zaman ölçersiniz	Günlük () Haftalık () Aylık () 3'er aylık () Yıllık ()
2. Maliyetleri ölçerken hangi yöntem (maliyet hesaplama yöntemi MHY)/ yada yöntemleri kullanmaktasınız ? Lütfen belirtiniz	Safha MHY () Sipariş MHY () Fiili MHY () Tahmini MHY () Standart MHY () Tam MHY () Kısmi (Değişken) MHY ()
3. Maliyet ölçümlerinden nerede / ya da nerelerde faydalanmaktasınız?	Toplam Giderleri ölçmede () Toplam maliyetleri tespitinde () Birim maliyeti tespit için () Satılan malın maliyetini belirlemede () Satış fiyatını belirlerken ()

	Kar Marjını Belirlemek için () Satışların karlılığını belirlemek için () Toplam Hasılatı ölçmede () Brüt karı tespit ederken () Faaliyet Karını Ölçerken () Vergimiz tespit etmek için () Yönetim kararları alırken () Fiziki ve mali kontrolü sağlamada () Bunların Hepsini için () Bunların bir kısmı için () Hiç birisi için değil ()
IV. BÜTÇE YAPILARININ TESPİTİNE DAİR	
5. Firmanızda Geçen sene Yıllık Bütçe Hazırlandı mı ?	EVET () HAYIR ()
6. Cevabınız EVET ise hangi Bütçe ya da bütçeleri hazırladınız	Satış Bütçesi () Üretim () Satılan Malların Maliyeti Bütçesi () Faaliyet Giderleri Bütçesi () Finansman Giderleri Bütçesi () Proforma Gelir tablosu Bütçesi () Bunların Hepsini () Çoğunu (), Az bir kısmını ()
7. Cevabınız HAYIR ise SİZCE Bunun nedeni/ ya da nedenleri nedir ?	İhtiyaç duyulmadı () Yönetim istemedi () Yetişmiş Eleman Yoktu () Zor ve uzun işler ()

	Bu uygulama yerleşmemiş () Bütçeleme kültürü bizde yok () Varsa başka bir nedeni belirtiniz ? (.....)
V. 2023 YILI İÇİN BÜTÇE HAZIRLADINIZ MI, / VE BÜTÇE EĞİTİMİNE BAKIŞINIZ NEDİR	
1..Bütçelerin Yarınına İnaniyor musunuz?	EVET () HAYIR ()
2. literatürde bütçelerin çok zaman ve maliyet getirdiğini düşünen uzmanlar var. Buna katılırmısınız?	EVET () HAYIR ()
3. Firmalar için yalın, sade ve an anlaşılır, basit bir bütçe sistemi nasıl hazırlanır konulu bir eğitim verilse (6-8) teori ve uygulama örnekli katılırmısınız ?	EVET () HAYIR ()
4. Cevabınız EVET İSE bu eğitim sizce nerde verilmeli	Üniversitede () OSB de () Ticaret Odasında Şehirde ()
5. Sizce bu Eğitimi Kim Vermeli	Üniversite () Mali müşavirler Odası () OSB () Uzman bir ekip () Üniversite,,MMO, ve OSB iş birliği ile ()

DEĞERLİ SANAYİCİMİZ YOĞUN İŞ ORTAMI İÇİNDE ANKETİMİZE VAKİT AYIRDIĞINIZ İÇİN TEŞEKKÜR EDER, SAYGILARIMIZLA Dr. Öğ. Üyesi İsmail AYDEMİR Uşak Üniversitesi UBF. Lojistik yönetimi Bölümü- İzmir Yolu Kampüsü UŞAK, e-posta: ismail.aydemir@usak.edu.t r GSM: 05434488359	
CEVAPLAYANIN ADI SOYADI, GÖREVİ	

2. BÖLÜM

2022'DE UŞAK ÇANLI BÖLGESİ TEKSTİL FİRMALARININ TEKNİK, MALİYET VE TİCARET BOYUTLARI ÜZERİNE BİR ANALİZ¹

İsmail AYDEMİR²

ÖZET

Uşak Bölgesi Türkiye'nin önemli tekstil merkezlerinden birisidir. Uşak- İzmir Yolu üzerinde Organize sanayi Bölgesi OSB, Uşak-Denizli Yolu üzerinde Uşak Karma Organize Sanayi Bölgesi KOSB, Karahallı İlçesinde, Karahallı Organize Sanayi Bölgesi ve ayrıca yine aynı yol üzerinde Dokumacılar Sanayi Sitesi ve Çanlı Sanayi Sitesi Bölgesi bulunmaktadır.

Çanlı Sanayi Sitesinin özelliği, burada faaliyet gösteren tekstil firmaları geri dönüşüm üzerine kümelenmiş durumdadır. Çanlı Sitesinde 30 civarı tekstil firması bulunmaktadır. Bu işletmelerde geri dönüşümden gelen tekstil atıkları ayıklanıp işlenerek; elyaf denilen ipliğin ana hammaddesi

¹ Bu Çalışma, Uşak Üniversitesi Uygulamalı bilimler fakültesi tarafından, 16-17 kasım 2023 tarihlerinde Organize edilen "UŞAK EKONOMİSİ SEMPOZYUMU" nda sunulan "2022'DE UŞAK ÇANLI BÖLGESİ TEKSTİL FİRMALARI KÜMELENMESİ ÜZERİNE BİR ANALİZ" isimli Bildiriden geliştirilip hazırlanmıştır.

² Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fak. Lojistik Yönetimi Bölümü, Bireylül Kampüsü, İzmir Yolu UŞAK, ismail.aydemir@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0001-9647.

hazırlanmaktadır. Bu işi yapan firmalara garnet İşletmesi denilmektedir. Bu Çalışmada Uşak Çanlı Bölgesi garnet işletmelerinin üretim, maliyet fiyatlandırma yapıları incelenecek ve bölgenin 2022 yılında yaşadıkları sorunlar ve çözüm önerileri ortaya konmaya çalışılacaktır.

Bu araştırmada, 2022 yılında Uşak Çanlı Bölgesinde faaliyet gösteren garnet işletmelerinin temel yapıları analiz edilecektir. Çalışmanın amacını; garnet işletmelerinin imalat, maliyet ve fiyatlandırma yapılarını incelemek, yaşadıkları mevcut sorunlarını sıralamak ve çözüm önerilerini paylaşmak şeklinde özetleyebiliriz.

Araştırmanın Yöntemi ve Kapsamı: Araştırmada anket ve mülakat yöntemleri kullanılması planlanmaktadır. Araştırmada işletmeler gezilerek, bizzat üretim süreçleri ve aşamaları ve gerçekleştirilen işlemler gözlem ve soru teknikleri ile desteklenecektir. Çanlı bölgesindeki 20 firmanın araştırma kapsamına alınması planlanmıştır. Araştırmada konu, teorik ve uygulama boyutları ile birlikte ele alınacaktır.

1. GİRİŞ

Uşak Bölgesi Türkiye'nin önemli tekstil merkezlerinden birisidir. Burada Organize sanayi Bölgesi -OSB, Karma Organize Sanayi Bölgesi, Karahallı Organize Sanayi Bölgesi ve ayrıca Dokumacılar Sanayi Sitesi, Çanlı Sanayi Sitesi Bölgesi bulunmaktadır.

Çanlı Sanayi Bölgesinin özelliği, elyaf denilen ipliğin hammaddesini hazırlama üzerine yoğunlaşmıştır. Bu işi yapan

işletmelere karnet İşletmesi denilmektedir. Çanlı bölgesinde 30 civarı karnet işletmesi bulunmaktadır. Bu Çalışmada Çanlı Bölgesi karnet işletmelerinin Üretim, maliyet fiyatlandırma yapıları incelenmekte ve bölgenin 2022 yılında var olan yaşadıkları sorunlar ve çözüm önerileri ortaya konmaya çalışılmaktadır.

Çalışmanın amacı

Uşak Çanlı Bölgesinde faaliyet gösteren GARNET işletmelerinin temel yapılarını araştırmaktır. Garnet işletmeleri % 95’den fazlası Uşak yöresine mahsus, başta tekstil alanında geri dönüşüm alanında hizmet veren işletmelerdir. Bu işletmelerin en önemli özelliği; tekstil sektörünün ana hammaddesi olan ipliğin, temelini oluşturan elyafı imal edip hazırlamaktadır. Bu işletmeler elyafı hazırlar ve paketler. Buralardan da iplik fabrikaları bu elyafı satın alır, işler ve ipliğe dönüştürür. Kumaş fabrikaları; bu ipliği işleyerek turlu kumaşları dokur ve iç ve dış piyasalara arz eder. Çalışmanın amacını; garnet işletmelerinin imalat, maliyet ve fiyatlandırma yapılarını incelemek, yaşadıkları mevcut sorunlarını sıralamak ve çözüm önerilerini paylaşmak şeklinde özetleyebiliriz.

Araştırmanın Yöntemi ve Kapsamı: Araştırmada anket yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca işletmeler gezilerek bizzat üretim süreçleri ve aşamaları ve gerçekleştirilen işlemler gözlem ve mülakat teknikleri ile desteklenmiştir. Çanlı bölgesinde 30 civarı karnet işletmesi bulunurken, bunlardan 17 tanesi araştırma kapsamına alınmıştır.

Bu çalışmada konu iki başlık altında ele alınmaktadır. Birincisi, konunun teorik boyutu. İkincisi ise Araştırmanın uygulama kısmıdır.

2. LİTERATÜR VE TEORİK ÖZET

Uşak Tekstil Sanayinin geçmişi; Cumhuriyet öncesine dayanmaktadır. 2021 yılına gelindiğinde ise Uşak Tekstil Sanayii organize sanayi bölgelerine dönüşmüş alanlarda, büyümüş, gelişmiş ve uluslararası piyasalara açılmış olarak üretimine devam etmektedir.

Bu konu üzerinde bir dizi çalışma yapılmıştır. Burada bu çalışmalardan örnek olarak üç tanesine yer verilmektedir. Bu çalışmalar sırasıyla, özet olarak şöyledir:

1. “Uşak Tekstil Sanayi”(2007) isimli yüksek lisans tezi. Bekir KARAKOÇ tarafından yapılan bu çalışmada Uşak’ın tekstil geçmişine dair bilgiler verilmiştir. 2007 yıllarında Uşakta faaliyet gösteren battaniye, iplik ve kilim ve boyahane işletmelerine dair bilgiler sunulmaktadır.
2. “2008 Krizi’nin Uşak Tekstil Sektörüne Etkilerinin İncelenmesi” (Üretim - Maliyet - Fiyatlandırma Ve İhracat Süreçleri Açısından) (2010) isimli, Yrd. Doç. Dr. İsmail Aydemir’e ait makale çalışması. Aydemir bu çalışmasında Ağırlıklı olarak Uşak OSB ‘de faaliyet gösteren ve en az 20 kişi istihdam eden tekstil firmalarının üretim, maliyet ve ihracat süreçlerini araştırmış ve bu konuda verilere ulaşmıştır.

3. “Şanlıurfa İli Tekstil Sektörü Kümelenmenin Yol Haritası Raporu” (2014). Kaizen Eğitim Danışmanlık Firmasının hazırlanan bu raporda kümelenme nedir, kümelenmenin faydaları nelerdir, Türkiye’deki kümelenme çalışmaları ve Şanlıurfa İli Kümelenme Çalışmalarının Yol haritasına dair bilgiler verilmektedir.
4. “Uşak İli Örmek Kumaş Tesisi Ön Fizibilite Raporu” (2021) Zafer kalkınma Ajansının hazırladığı bir aktif yatırım çalışmasına dair bir araştırma raporudur. Bu raporda planlanan bu tesisin gerçekleşmesi durumunda 50 civarı çalışanı istihdam edeceği ve Uşak tekstiline örme kumaş üretimi konusunda öncülük yapması amacıyla oluşturulmuş bir yatırım olarak ifade edilmektedir.

Tekstil ve giyim, Türkiye ekonomisinin ve dış ticaretinin en önemli sektörleri arasında yer almaktadır. Bu iki sektör, GSYİH katkısı, imalat payı, istihdam, yatırımlar ve makroekonomik göstergeler açısından Türkiye ekonomisinin çekirdeğini oluşturduğu anlatılmaktadır.

Tekstil ve hazır giyim sektörü, elyaf ve ipliği kullanım eşyasına dönüştürecek süreçleri kapsamaktadır. Sektör elyaf hazırlama, iplik, dokuma, örgü, boya, baskı, apre, kesim, dikim üretim süreçlerinden oluşmaktadır. Bu üretim süreci iki kısma ayrılabilir. Tekstil içinde elyaftan iplik ve mamul kumaşa kadar kısım yer alırken, kumaştan giyim eşyası elde edilene kadar olan süreç ise hazır giyim sektörü içerisinde yer alır. Gerçekleşen işlemler sonucu sektörde çeşitli tekstil ham madde, yarı mamul ve mamuller imal edilmektedir (**trthaber**).

3. ARAŞTIRMANIN UYGULANMASI

Araştırmanın uygulama kısmında Çanlı Bölgesinde geri dönüşüm üzerine çalışan 17 işletme üzerinde bir anket çalışması uygulanmıştır.

Bu araştırmada 2022 Yılı Eylül döneminde, Uşak Merkezi Çallı Bölgesinde faaliyet gösteren ve garnet işletmesi diye tarif edilen firmalar üzerinde bir anket uygulanması planlanmıştır. Anket formu örneği ekte verildiği üzere 5 kısımdan oluşmaktadır.

Birinci kısımda firmaların genel durumuna dair, ikinci kısım; teknik yapılarına dair, üçüncü kısım maliyet yapılarını, dördüncü kısım satış ve fiyatlandırma durumlarını inceleyeme yönelik soruları kapsamaktadır. Firmaların yaşamakta oldukları başlıca sorunların tespitine ve de çözüm önerilerine yönelik ucu açık soru ve cevaplara yer verilmiştir.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu araştırmada “Çanlı Sanayi Bölgesi Anket Formu”na dayalı olarak elde edilen verileri ve bu verilerin analizi sonucunda ulaşılan bulguları beş kısım halinde ele almak ve yorumlayıp ifade etmek doğru olacaktır. Şimdi sırası ile bunu ele almaya çalışalım.

4.1. Garnet İşletmelerinin Genel Durumuna Dair Veriler

Burada öncelikle Uşak’taki tekstil geri dönüşümü hakkında kısa bir bilgi verilecektir. Ardından Çanlı Sanayi Sitesi bölgesinde elyaf imalatı üzerine odaklanmış bulunan garnet işletmeleri hakkında bilgiler verilecektir. Öncelikle karnet

işletmelerine dair genel bilgiler, ardından imalat yapıları, maliyetlendirme fiyatlandırma çalışmaları ve de yaşadıkları sorunlara dair tespitler ve analizler, sırasıyla ele alınmaktadır.

4.1.1. Uşak'ta Tekstil Geri Dönüşümü

Uşak'ta, tekstil geri dönüşümünde çok sayıda tesis faaliyet gösteriyor. Kentte, yıllık 510 bin ton tekstil atığı ekonomiye kazandırılıyor. Tekstil atıkları, Uşak'taki iki organize sanayi bölgesinde 15 bine yakın istihdam, yaklaşık 1 milyar dolarlık ekonomik büyüklük ve 75 milyon dolarlık ihracatı bulunan bir sektörü doğurdu. Uşak'ta çoğunlukla kadınların istihdam edildiği tesislerde kalite ve renklerine göre ayrıştırılan tekstil atıkları, pamuk elyafı ve ipliğe dönüştürmektedir.

Geri dönüşümden elde edilen iplik ve ürünlerin büyük bölümü, Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün ihtiyacını karşılıyor. Son yıllarda dünya pazarına da açılan firmalar 62 ülkeye 75 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmiştir(trthaber.com/ 2022)

4.1.2. Çanlı Bölgesi Garnet İşletmeleri

Uşak'ta Cumhuriyet öncesinden beri tekstil imalat uğraşı devam etmektedir. Günümüzde ise İzmir yolu üzerinde Organize Sanayi Bölgesinde, Denizli yolu üzerindeki Karma Organize sanayi Bölgesinde, Karahallı İlçesinde Tektel Organize Sanayi Bölgesinde, Uşak şehir merkezinin hemen bitişiğinde Ankara asfaltının kuzeyinde ve de Çanlı Sanayi sitesinde tekstil imalatı devam etmektedir. Fakat Çanlı Bölgesinin bir özelliği mevcuttur. Şöyle ki Çanlı bölgesinde 30 civarı tekstil firması elyaf imalatına odaklanmıştır. Elyaf imalatında insan istihdamı oldukça

sınırlıdır. Sürecin sadede malzeme ayrıştırma adımıyla insan çalışmaktadır. Elyaf imalat sürecinin diğer adımlarında istihdam son derece sınırlıdır.

Garnet işletmeleri Ne işler, Ne Yapar?

Uşaktaki garnet işletmeleri girdi olarak tekstil firmalarından temin edilen atık ve döküntüleri ayıklayıp sınıflandırarak bunları tekrar imalata alır. Bunları belli süreçlerden geçirir işler ve iplik imalatının temel hammaddesi olan elyafı hazırlar. Hazırlanan elyaflar paketlenir ve iplik sanayicilerinin temel hammaddesi olarak satın alınmaya hazır hale getirilir. Bu işletmeler; yurt içinde ve dışında Tekstil sanayinin firelerini tekrar ekonomiye kazandırarak, yüzbinlerce ton atığın tekrar imalata hammadde olarak kazandırılmasını sağlar. Aynı zamanda çevre maliyetlerinin azaltılmasına çok önemli bir katkı sağlamaktadır (F. Turan,2022).

Çanlı Bölgesi; Garnet işletmeleri için “Elyaf İmalatı Kümelenmesi”ne uygun bir bölgedir. Kümelenme; “Coğrafi yakınlıklarından ve bağımlılıklarından dolayı sinerji yaratabilecek firmaların, istihdam düzeyi her ne kadar yüksek ya da kayda değer olmasa da yoğunlaşması” şeklinde tanımlanmaktadır (Adıyaman Kümelenme,7). Kümelenme; zorunluluk olmaksızın yakınlaşmanın gerçekleşmesi niteliği taşımaktadır Bölgede şimdilik mütevazı bir dernek olup, başkanı ve üyeleri gelenlerle ilgilenmekte ve yardımcı olmak için gayret göstermektedirler. Çalışmamızın son kısmında belirteceğimiz gibi, burada faaliyet gösteren sanayicilerimizin birtakım sorunları mevcuttur. Yetkililer bu sorunlara kulak verir ve çözüm sunmaya

yardımcı olurlar ise; sektör tez zamanda daha da büyüyecek ve de bundan Uşak ve ülkemiz daha kazançlı hale gelecektir.

Tablo 1: Garnet İşletmelerinin Genel Durumuna Dair Veriler

Firmalar/	Kaç Yıldır Faaliyette	Yaptığı İşler(Mamülleri)	Çalışan Çayısı
1.Kuşçu Tekstil	2	Nevresim, Yastık kılıfı	2
2.Gökler Tekstil	1	Kumaş Dokuma	5
3.Su Elyaf	3	Elyaf	3
4.Bozkurt Tekstil	1	“	6
5.Zafer Tekstil	7	“	4
6.Star Battaniye	10	Battaniye imalatı	15
7.Ayvaz Karnet	5	Elyaf	4
8.Uğuroğlu Tekstil	3	“	6
9.Karakoç Tekstil	7	“	5
10.Yılmaz Tekstil	40	“	4
11.Aslan Karnet	34	“	8
12.Toprak Tekstil	7	“	16
13.Seşe Tekstil	2	“	6
14.Aslan Tekstil	4	“	6
15. Tuzcular Elyaf	11	“	5
16.Ekta Tekstil	2	“	10
17.Yıldız Kilim	11	Kilim çeşitleri	7

Çanlı Bölgesinde 30 civarı tekstil firması faaliyet göstermektedir. Bunlardan 17 tanesi çalışma kapsamına alınmıştır. Daha evvel deri imalat işletmelerinin yer aldığı bu bölge, Uşak Karma organize Sanayi bölgesinin faaliyete geçmesi

ile deri sanayicileri tarafından boşaltılmıştır. Ardından buraya elyaf imalatı ile uğraşan karnet işletmeleri taşınmaya başlandı.

Araştırma kapsamına giren 17 işletmenin 13 tanesi elyaf imalatı ile meşgul olmaktadır. Bu firmaların bir kısmı 40 yıldan beri faaliyet gösterirken, 9 tanesi 9/17 (% 53) lük kısmı son 5 yıl içinde kurulmuştur. Özellikle son iki yıldan beri, korona hastalığının belirmeye başlaması ile Çinden temin edilen tekstil malzemeleri daha çok Türkiye’den talep edilmeye başlamıştır. Son 3 yıldır Türkiye tekstilde talep patlamasına şahit olmaktadır.

Bu nedenle işleri iyi giden sanayicilerimizden bazıları Çanlı’da işlerini büyütme çalışmalarını hızla sürdürmektedirler.

4.1.3. Garnet İşletmelerinin Genel Durumuna Dair Verilerin Analizi

Çanlı bölgesindeki karnet işletmeleri, daha evvel bu bölgedeki deri imalat firmalarının Uşak KOS bölgesinin faaliyete geçmesi(1995) ile Uşak’ın farklı yerlerinden buraya taşınmaya başlamışlardır. Belli bir süre atıl kalan bu sanayi sitesi karnetcilerin taşınmasıyla bugün dolmuş ve ek yatırımlar yapılmaya başlanmıştır. Bir kısım karnet işletmelerinin geçmişi 40 yıl evveline dayanırken %53 lük kısmı ise son 5 yıldır faaliyette bulunmaktadır. Babadan oğula bir işletmecilik geleneği ile faaliyetler yürütülmektedir. İşçi istihdamı diğer tekstil dallarına nazaran az, daha çok makine ağırlıklı bir imalat söz konusudur.

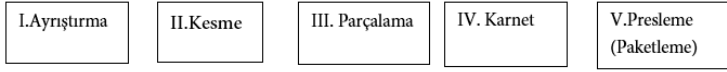
4.2. Karnet İşletmelerinin Teknik Yapısına Dair Veriler

Karnet işletmelerinin teknik yapısına gelince bu işletmelerde 4 parça makine aksamı olduğu görülmektedir. Bunlar; kesim, parçalama, karnet ve presleme makinaları. Bu

makine kısımlarının sayısı, işletmenin büyüklüğüne ve iş hacmine göre değişebilmektedir.

Bu işletmelerin üretim süreçlerine gelince:

Karnet işletmelerinin üretim süreçlerini izlediğimizde şu aşamaların olduğunu görüyoruz:



Ayırıştırma aşamasında, çuvallarla gelen tekstil atıkları öncelikle bu aşamada ayıklanmakta. Renk ve özelliklerine göre sınıflandırılıp, zararlı maddeler ayırıştırılmaktadır. Ayırıştırma insan eli ve emeği ve dikkati ile yapılmaktadır. Ayıklanan atıklar, buradan kesim (giyotin) kısmına verilmektedir. Burada kesilen atıklar, bantlarla parçalanma aşamasına getirilmektedir. Parçalanma aşamasında daha ufak hale getirilmekte, oradan da ipliğin ana hammaddesini teşkil edecek olan karnet aşamasına taşınmaktadır. Karnet aşamasında ise parçalanmış tekstil atıkları tiftiklenerek, adeta suni bir pamuk haline getirilmektedir. Artık karnet aşamasında işlemini tamamlayan atık malzemeler, tekrar ipliğe dönüştürülmeye hazır edilmiş suni bir pamuk malzemesine dönüştürülmüş durumdadır.

Çanlı Bölgesinde yaptığımız araştırmada elde edilen anket verileri Tablo 2’de görülmektedir.

Tablo 2: Karnet İşletmelerinin Teknik Yapısına Dair Veriler

Firmalar/	Makine Ekipmanları	İmalat Şekli	Aylık Üretim Kapasitesi	Fire Oranı %
1.Kuşçu Tekstil	Dikiş, Ütü	Safha-	30 ton	7
2.Gökler Tekstil	Dokuma makinası 5 adet	Safha	50.000M2	6
3.Su Elyaf	Kesme(Giyotin),Parçalama,Karnet, Presleme(4 adet)	Safha, Sipariş, Karma	90 ton	6
4.Bozkurt Tekstil	“	Safha, Sipariş, Karma	60	5
5.Zafer Tekstil	“	Safha, Sipariş, Karma	140	6
6.Star Battaniye	İplik, Dokuma, Şardon (Tüylendirme), Makas, Ovarlama	Safha ve Sipariş	20.000 adet	5
7.Ayvaz Karnet	Kesme(Giyotin),Parçalama, Karnet, Presleme(4 adet)	Safha, Sipariş, Karma	150 ton	5
8.Uğuroğlu Tekstil	Kesme(Giyotin),Parçalama, Karnet, Presleme(4 adet)	Safha, Sipariş	60 ton	6
9.Karakoç Tekstil	Kesme(Giyotin),Parçalama, Karnet, Presleme	Safha, Sipariş, Karma	150 ton	5
10.Yılmaz Tekstil	Kesme(Giyotin),Parçalama, Karnet, Presleme	Safha, Sipariş, Karma	80 ton	6
11.Aslan Karnet	Kesme(Giyotin),Parçalama, Karnet, Presleme	Safha, Sipariş, Karma	160 ton	5
12.Toprak Tekstil	Kesme(Giyotin),Parçalama, Karnet, Presleme	Safha, Sipariş, Karma	330 ton	5
13.Seşe Tekstil	Kesme(Giyotin),Parçalama, Karnet, Presleme	Safha, Sipariş, Karma	120 ton	5
14.Aslan Tekstil	Kesme(Giyotin),Parçalama, Karnet, Presleme	Safha, Sipariş, Karma	120 ton	6

15. Tuzcular Elyaf	Kesme(Gıyotin),Parçalama, Karnet, Presleme	Safha, Sipariş, Karma	110 ton	7
16.Ekta Tekstil	Kesme(Gıyotin),Parçalama, Karnet, Presleme	Safha, Sipariş, Karma	205 ton	5
17.Yıldız Kilim	İplik, Dokuma	Safha, Sipariş,	30.000 M2	5,6

4.2.1. Garnet İşletmelerinin Teknik Yapısına Dair Verilerin Analizi

Tablo 2'ye baktığımızda karnet işletmelerinin kullandığı makine ekipmanları, kullandıkları imalat biçimleri, aylık üretim kapasiteleri ve fire oranlarını görüyoruz. Araştırma kapsamına alınan 17 işletmeden 13 tanesi karnet işi yaptığını (elyaf imalatı) görüyoruz. Bu 13 işletmenin tamamında benzer makinelerin kullanıldığını görüyoruz. İşletmenin büyüklüğüne göre bazılarında aynı makinadan birden fazla bulunduğunu görüyoruz. Bu işletmenin büyüklüğü ve üretim kapasitesiyle ilgili bir durumdur.

İşletmelerin Teknik Yapıya dair verilerini analiz ettiğimizde, bir kere karnet işletmelerinin genelinde 4 çeşit makinanın varlığını görüyoruz. İşleyişin ise; makinalardan önce lojistiğin önemli bir aşaması olan elleçleme (ayırıştırma işlemi) ile başladığını görüyoruz. İmalat şeklinin önemli bir kısmının safha, sipariş ve karma şeklinde yapıldığını öğreniyoruz. Sipariş üzerine imalat; özel istek ve talebe bağlı olarak yapılan imalat biçimi. Piyasanın geneline göre yapılan imalat biçimi ise; seri imalat şekline göre yapılan üretim şekline ise safha (evre) şeklinde yapılan imalat türü diyoruz (Bilen,2022,) . Bir işletme, bazen gelen talebe göre sipariş yöntemiyle imalatı yaparken, bazen de kendisi

aldığı atık malzemeleri piyasanın geneline yönelik olarak imal edebilmektedir. Bazen bu iki sistemin birlikte kullanıldığını görebiliyoruz ki, buna karma imalat şekli diyoruz.

Garnet işletmelerinin imalat biçimlerini incelediğimizde (3/13) % 23'ü safha ve sipariş yöntemle imalat yaptığı, (10/13) %70 lik kısmının ise safha, sipariş ve karma yöntemleri birlikte kullanarak imalat gerçekleştirdiğini göstermektedir. Üretim kapasitelerini incelediğimizde 4/13 % 31'lik kısmının aylık kapasitenin 100 tonon altında olduğunu, 7/13= % 54'lük kısmının ise (101-200) arasında olduğunu, geri kalan 2/13 % 15 lik kısmın ise aylık üretim kapasitelerinin 20 tonun üzerinde olduğunu görüyoruz. Karnet işletmelerindeki fire oranlarına baktığımızda ise üretim kayıplarının % 5-ile 7 arasında gerçekleştiğini yetkililerin ifadelerinden öğreniyoruz.

4.3. İşletmelerin Maliyet Yapılarının incelenmesi

Bu araştırmada biz karnet işletmelerinin en az birer aylık maliyet bilgilerini elde ederek, mevcut işletmelerin aylık bazda toplam ve birim imalat maliyetlerini hesaplamayı ve oradan sektör ortalamasına dair bir veri oluşturmayı planlamıştık. Burada bir şeyi düşünememişiz. Şöyle ki, imalat firmalarında maliyetleri doğru ölçebilmek için hammadde giderleri, işçilik giderleri ve genel üretim giderlerine dair detaylı verileri öncelikle tespit etmek esastır (Yükçü,2014,23). Bu noktada garnet işletmelerinde bunu gerçekleştirmenin; böyle bir anket araştırması ile mümkün olmayacağını bizzat görmüş olduk. Nedeni; bu işletmelerde birincisi stok yönetim sistemi işletilmiyor. Bu nedenle imalatın hammadde giderlerine dair bilgiye erişim yok. İkinci konu işçilik giderleri ile ilgili durum.

Burada misafir (yabancı işçi) çalışıyor. Bunlara dair işçilik giderleri verileri de net değil.

İşletmelerin bir kısmına sorulduğunda genel üretim giderlerine dair cari giderlerini öğrenebiliyoruz. Fakat bu verilerde tek başına maliyet ölçümleri için yetersiz kalmaktadır. Bu nedenlerden dolayı garnet işletmelerinin maliyet yapıları hakkında yeterli verilere ulaşamadığı için maliyet ölçümlerine dair bilgilere ulaşamamıştır. Burada bu konuda çalışmak isteyenlere bir önerimiz: Örnek kütle sınırlı tutulmalı, uygulama 2 -3 firma üzerinde gerçekleştirilmelidir.

İşletmelerin Maliyet Yapılarına Dair Veriler

Firmalar/	Direkt Hammad de Giderleri(x)	Direkt İşçilik Giderleri(x)	Genel Üretim Giderleri (elektrik, tamir bakım, yemek, ulaşım, vb.gider toplamları)	Aylık Topla m İmalat Maliye ti
1.Kuşçu Tekstil	-	-	15,000+	?
2.Gökler Tekstil				?
3.Su Elyaf				?
4.Bozkurt Tekstil				?
5.Zafer Tekstil			8000+	?
6.Star Battaniye			8000-20,000	?
7.Ayvaz Karnet				?
8.Uğuroğ lu Tekstil			13,000+	?

9.Karakoç Tekstil				?
10.Yılmaz Tekstil			3,000+300+600+300+300	?
11.Aslan Karnet			25,000+200+5000+1000+300	?
12.Toprak Tekstil				?
13.Seşe Tekstil			16,000	?
14.Aslan Tekstil				?
15. Tuzcular Elyaf			10,000	?
16.Ekta Tekstil			25,000	
17.Yıldız Kilim			6,500+120+7500+3750+1500	

(x) Karnet işletmelerinde hammadde giderlerine dair bir stok takip sistemi olmadığı görüldü.

(xx) Aynı, şekilde, kaçak, (kayıt dışı) istihdam nedeni ile sağlıklı işçilik gideri tespit edilemedi.

4.3.1.İşletmelerin Maliyet Yapılarına Dair Verilerin Analizi

Bu işletmelerinde imalat maliyetlerine dair yeterli verilere ulaşamadığı için, maliyet hesaplamaları yapılamamıştır. Bu nedenle maliyetlere dair analizler mümkün olmamıştır.

Yalnızca bir firmadan ikili iletişim sayesinde bir aylık imalata dair veriler alınabilmiştir. Alınan verilere göre bir aylık imalat için bunların maliyetlendirilmesi ne yönelik incelenin sonuçları şöyledir.

Firmanın Eylül 2023 dönemine ait veriler ve analizine yönelik inceleme şöyledir:

Sn	Girdi kalemi	Tutarı
1.	Satın alınan hammadde.....	
	Pamuklu malzeme, Yünlü malzeme, Naylon Malzeme, Karışık malzeme	60 ton, karışık malzeme, kg.1 ortalama 3,5 TL.den= 210.000 TL
2.	Çalışan işçi Sayısı Bunun işverene maliyeti	15 çalışan X 15.762 TL= 236.430 TL
3	Çalışan Makine sayısı, amortisman değeri Çalışan araç sayısı yakıt gideri	Kira olunca amortisman yok.
4	İşyeri aylık kirası, Depo kirası var mı ?	2000 dolar= 58.000 TL
5	Dışarıdan satın alınan fayda ve hizmet giderleri Su faturası: Elektrik: Yemek, mutfak gideri Yedek parça, Telefon, İnternet, Yedek parça, Tamir bakım, Ambalaj malzemesi v.b.giderler	3000, 150,000 35 tı tabildot, X19 x 25= 16.625 30,000 500, 250 3000, 2.000 5.000 Toplam= 210.000 TL
6.Ay sonu stok bilgileri	Üretilen mamül miktarı,Satılan Mamul miktarı: Yarı mamül stok değeri,Hammadde stokları: A pamuklu, B yun, C: plastik, d. karışık	
7. VERİLERİN ANALİZİ	A. Dönem Üretim Giderleri Toplamı	Toplam Üretim Maliyeti= 714.430

	B. Aylık Üretim toplam Maliyeti c. Satışların Maliyeti Satılan mamül miktarı D Birim satış fiyatı	Toplam İmalat: 55.000 Kg. B.maliyet: 11,907 TL SF: 18 TL KAR MARJİ: 6,09 TL BEKLENEN BRÜT KAR: 335,105 TL.
8. Firmanın brüt karlılığı		335.105 TL
9. firmanın Faaliyet Kâr marjı		% 6,09 TL

4.4. Pazar Durumu, Satış ve Fiyatlandırma Yapılarına Dair Veriler ve Analizi

Araştırmada iş yeri sahip ve yetkililerine; pazarın genel durumu, ortalama satış fiyatlarının ne olduğu, maliyet üzerinden % kaç ortalama karla çalıştıklarına dair sorular sorulmuş ve alınan cevaplar Tablo 3’de verilmiştir.

**Tablo 3: Firmaların Pazar Durumu, Satış Fiyatları, Maliyet
Üzerinden Kar Marjı Verileri**

Firmalar/	Pazar Durumu	Satış Fiyatı kaç TL	Kâr Oranı Maliyet Üzerinden %	Sektörün Geleceği Nasıl Görülüyor?
1.Kuşçu Tekstil	Gayet musait	Takım/toptan bir.fiyat/27 TL	10	İyi gidiyor
2.Gökler Tekstil	“	?	9	“
3.Su Elyaf	“	4- 8 TL arası	8	“
4.Bozkurt Tekstil	“	4,5 TL	10	“
5.Zafer Tekstil	“	?	11	“

6.Star Battaniye	Bilinçsiz rekabet	40-80 TL arası	12	Zora gidiyoruz
7.Ayvaz Karnet	Gayet iyi	?	10	İyi
8.Uğuroğlu Tekstil	“	?	9	“
9.Karakoç Tekstil	“	?	9	“
10.Yılmaz Tekstil	“	4 TL	8	“
11.Aslan Karnet	“	?	?	“
12.Toprak Tekstil	“	?	?	“
13.Seşe Tekstil	“	?	9,6	“
14.Aslan Tekstil	“	?	8,5	“
15. Tuzcular Elyaf	“	4-7 TL	7,8	“
16.Ekta Tekstil	“	?	10	“
17.Yıldız Kilim	Normal	M2=20TL/Birim	11	İyi olacak

Bu verilere göre, bölgedeki firmaların ortalama %8 ile %12 arasında bir karlılıkla çalıştıkları ifade edilmiştir. Mevcut pazar durumlarının nasıl olduğu sorulduğunda, iyi durumda olduklarını ifade etmişlerdir. Mamullerin fiyatını nasıl belirledikleri sorulduğunda, burada piyasayı dikkate aldıklarını, aynı zamanda maliyetlerinde dikkate alınmasının yararlı olacağına inandıklarını ifade etmişlerdir. Yine ankete cevap veren firmaların büyük çoğunluğu, piyasanın iyi gittiğini, geleceğin iyi olacağına inandıklarını belirtmişlerdir.

4.5. İşletmelerin Öncelikli Sorunlarının Tespitine Dair Veriler

Çanlı Sanayi bölgesinde faaliyet gösteren firmalara öncelikli başlıca sorunlarının neler olduğu sorulmuş ve buna karşılık verdikleri cevaplar not edilmiştir. Ankete cevap veren firmaların başlıca ortak sorun olarak gördükleri konuları ve bunların yüzdelik oranlarına dair verileri Tablo 4'den izleyebiliriz.

Tablo 4: Çanlı Bölgesindeki Firmaların Öncelikli Olarak Gördükleri Sorunları

Firmalar	Elektrik Trafolarının Çok Eski Olması ve etrafa tehlike saçması.	Sık Sık Elektrik Kesintileri	KOSB'de Sanayicilere sağlanan Elektrik İndiriminin Kendilerine Sağlanmaması	Atıkların Belediyeye Temizlenmemesi	Güvenlik Tedbirinin Yetersizliği	Sigorta İmkanlarından Yeterince Faydalanmıyoruz	Bürokratik Engellerin Kendilerine Uygulanması
Katılım frekansı	17	16	15	13	14	3	5
%'lik Durum	100	94	88	76	82	17	29

Tablo 4'ü incelediğimizde: Bölgede kümelenen 17 firmanın;

% 100'ü elektrik trafolarının eski ve tehlikeli olduğunu ve yetkililerce yenilenmesi gerektiğini,

% 94' sık sık elektrik kesintisi yaşadıklarını, bundan üretimlerin olumsuz etkilendiğini,

% 88'i KOSB'deki yatırımcılara sağlanan elektrik indiriminin kendilerine de sunulmasını,

% 82'si bölge güvenlik tedbirlerinin olmadığını, alınmadığını, % 76' sı ise çevreye yayılan atıkların Belediyece toplanmadığını ve bu sorunların giderilmesi için ilgili kurumlardan acilen çözüm üretilmesini gerektiğini belirtmişlerdir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

“2022’de Uşak Çanlı Bölgesi Tekstil Firmaları Kümelenmesi Üzerine Bir Analiz” isimli bu çalışmada, bu bölgede faaliyet gösteren 17 firma üzerinde anket, mülakat ve gözlem tekniklerini içeren bir araştırma yapılmıştır.

Araştırmanın başlıca amaçları; firmaların genel durumunun tespiti, üretim ve maliyetleme süreçlerinin incelenmesi ve pazar, fiyatlandırma ve karlılık durumlarının tespitine yönelik incelemelerin yapılması olarak tespit edilmiştir.

Bu amaçlara ulaşmak üzere, bir anket formu oluşturulmuştur. Ek:1’de verilen bu anket formunda firmaların genel durumunu tespiti yönelik, teknik ve üretim yapılarını, maliyet ölçümlerini, ayrıca mevcut pazar durumları, fiyat ve karlılık oranlarının tespitine yönelik sorulara yer verilmiştir.

Anketin son kısmı ise firmaların yaşadıkları öncelikli sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin sunulmasına imkan verecek şekilde tanzim edilmiştir. Anket bizzat tarafımdan uygulanmış, yetkililerle mülakat yöntemi ve iş süreçlerinin gözlenmesi teknikleri birlikte uygulanarak veriler sahadan temin edilmiştir. Sahadan sağlanan veriler, 4 adet tabloya aktarılmış ve analizin daha sağlıklı yapılması amaçlanmıştır.

Bu araştırmada, yapılan analiz ve değerlendirmelerin neticesinde ulaşılan sonuçlar şöyle sıralanabilir:

1. Bölgede faaliyet gösteren ve geri dönüşümden gelen madde ve malzemeleri tekstil sanayinin ana hammaddesi olan iğliğin ana girdisi olacak ELYAFı işleyip hazır eden işletmelere karnet işletmesi, karnet işi denilmektedir.
2. Bu işletmeler makine yoğun olarak çalışmakta, sadece başlangıç aşamasında karşık gelen malzemelerin ayrıştırılması aşamasında işçi çalıştırılmaktadır. Diğer aşamalar makine yoğun işlemektedir.
3. Bölgede 30 yıldan fazla faaliyet gösteren işletmeler olduğu gibi halen yeni işletmeler kurulmaya devam etmektedir.
4. Firmaların teknik yapısı, ikinci el ve sıfır makinalarla oluşturulmakta. Üretim; ayrıştırma, kesme, parçalama, karnet ve presleme süreçlerinden geçerek tamamlanmaktadır.
5. Firmaların maliyetlendirme süreçlerinin tespitinde bir takım aksamalar yaşanmaktadır. Bunların başında girdilerle ilgili bir stok tespitinin eksikliği, yabancı personel istihdamı, ve ön muhasebe düzeninin oturmamış

olması görülmüştür. Bu sebeplerle doğru maliyet ölçümleri için gerekli olan verilerin temini mümkün olmamıştır.

6. Gerçek maliyet ölçümleri yapılamadığı için de maliyetlendirme, fiyatlama ve karlılık durumlarının tespitine dair sağlıklı bilgilere ulaşmanın güçlüğü ile karşılaşmıştır.
7. Bu alandaki oluşan boşluğun bir kısmı ise gözlem ve mülakat teknikleri ile yetkililerden temin edilmeye çalışılmıştır.
8. Firmaların Pazar durumu, fiyatlama kararları ve karlılık oranlarına yönelik olarak nicel veriler yerine nitel ve sözel anlatımlara dayalı olarak veriler sağlanmaya çalışılmıştır.
9. Mevcut firmalar, maliyetleri üzerinde % 8-ile % 12 arasında bir karla satış yaptıklarını ifade etmişlerdir.
10. Pazarın durumunu ve piyasanın geleceğini çoğunlukla iyimser gören firmalar, pazarın geçeceğinden umutlu olduklarını belirtmişlerdir.
11. Bölge karşılaştıkları ve acilen çözüm bekleyen sorunların başında; elektrikle ilgili sorun öncelikli gelmektedir. Bunlar; trafoların çok eski ve tehlikeli olması, sık kesinti yaşamaları ve diğer bölgelerdeki firmalara sağlanan elektrik indiriminin kendilerine verilmemiş olmasıdır. Ayrıca bir önemli sorunda böl temizliğinin belediye tarafında yapılmaması ve güvenlikle ilgili önemlerin alınmamış olması gelmektedir.

12. Bu yaşadıkları sorunların çözümü için de TEK Kurumundan, Valilikten ve Belediyeden sorumlu davranmayı ve çözüm ortaya konulması için çalışılmasını beklemektedirler.
13. Bölge üzerinde doğru maliyet ölçümleri yapıla bilmesi için, çok işletme yerine 2 ya da 3 firma üzerinde etraflı veri incelemesi ve temini yapılarak bunların üzerine sektörün mevcut ortalama toplam ve birim maliyet verilerine ulaşılması yöntemi daha yararlı olacağı kanaatine varılmıştır.

KAYNAKÇA

1. Uşak Tekstil Sanayi (2007),Bekir KARAKOÇ, Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Estitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.
2. 2008 Krizi'nin Uşak Tekstil Sektörüne Etkilerinin İncelenmesi (2012) Yrd.Doç.Dr.İsmail AYDEMİR, Verimlilik dergisi, 2012/ I. Sayısı, Ankara.
3. Şanlıurfa İli Tekstil Sektörü Kümelenmenin Yol Haritası Projesi Raporu” (2014), Şanlı Urfa Ticaret ve Sanayi Odası, Şanlı Urfa.
4. Uşak İli Örme Kumaş Tesisi Ön Fizibilite Raporu” (2021), Zafer Kalkınma Ajansı, Kütahya.
5. <https://www.trthaber.com/haber/ekonomi/usakta/23/7/2022>
6. Feyzi TURAN (2022) Yönetici, İşletmeci ile Canlı da firmasında yapılan mülakat.

7. Herkes için Yönetim Muhasebesi (2014) Prof. Dr. Süleyman Yükcü, Altın Nokta, Baskı, İzmir.
8. Güncel Maliyet muhasebesi ve Uygulamaları (2022) Mehmet Kaygusuzoğlu, Abdülkadir BİLEN: Editörler, Eğitim Yayınevi, Konya.

Ek 1: 23/ 6/2022 Uşak ÇANLI SANAYİ SİTESİ TEKSTİL KÜMELENMESİ ANKETİ

I.GENEL BİLGİ	1	 2	3.....
1.Firma ismi			
2.kaç yıllık			
3. yaptığı işler			
4. çalışan sayısı			
5. aylık ort.üretim			
II. TEKNİK YAPI			
1.hangi makinalar var			
2.başlıca ürünler			
3.Üretim Kapasitesi aylık			
4.fire oranı			
5.üretim şekli			
III.MALİYETLER			
DHG			
DİG			
GÜG Elkt			

Su Tamir bakım Yemek, Ulaşım Tel, Temizlik ve diğer			
IV. SATŞ VE FİYATLAR			
1.Pazar durumu			
2. satış fiyatları nerde			
3.rekabet ortamı			
4. kar oranı ?			
5. işin geleceğı nasıl görünüyor			
V. BAŞLICA SORUNLAR- ÇÖZÜM			
1.sorun			
2.			
3.			
4.			
Çözümler			
1.			
2.			
3.			
4.			
Cevaplayan kişi ve tel:			

3. BÖLÜM

İHRACATTA DÜZENLENEN BELGELER

Halil KARADEMİR¹

GİRİŞ VE ÖZET

Dış ticaret, bir ülkenin sınırları dışındaki bağımsız ülkelere yaptığı her türlü mal ve hizmet satışları (İhracat) ile o ülkelerden satın aldığı her türlü mal ve hizmetlerin genel adına dış ticaret ya da “Uluslararası Ticaret” diyoruz. Dış ticaret yaparken yurt içi ticaretten farklı olarak, onlarca farklı belge ve doküman düzenlenmekte ve kullanılmaktadır.

Bu bölümde Uzman Gümrükçü Halil KARADEMİR’ özellikle ihracatta sıklıkla kullanılan ve düzenlenmesi özel bilgi ve deneyim isteyen bu belgelerden başlıcaları burada açıklamakta ve tanzim ederken hangi noktalara yoğunlaşmamız gerektiği konusunda bizleri bilgilendirmektedir.

İhracatta belirli standartlara, belirli eşyalara, Uluslararası ve ikili ticaret anlaşmalarına göre hazırlanan evraklar bulunmaktadır. Bu evraklar gerek vergi muafiyeti gerek ticaret politikası önlemlerini azaltma veya kaldırma avantajı sağlayarak ülkeye döviz girişi ve uluslararası Pazarda tutunma ve rekabet gücünü artırmaya fayda sağlamaktadır. Bu belgeler ihracatın gerçekleştiği ülkeden ülkeye, ülkelerin dış ticaret mevzuatlarına,

¹ Zafer Gümrük Müşavirlik Firması, Güm.Müş.Yrd. B Karnesi Sahibi, İzmir (2023)

ihraç ürünlerin özelliklerine, teslim şekillerine göre farklılık gösterdiği gibi prosedürleri ve evrak düzenlenmesindeki izlenecek yollarda farklılık göstermektedir.

Bir ihracat işleminin gerçekleşmesi için;

- Proforma Fatura
- E – Fatura
- Ticari Fatura
- Gümrük Beyannamesi
- Taşıma Belgeleri
- ATR Belgesi
- EUR..1 Belgesi
- Menşe Belgesi

1. PROFORMA FATURA

Proforma fatura ihracatçı tarafından hazırlanan bir belge olup sözleşme yerine geçen bir evraktır. İhracatçının göndermek istediği eşyanın ithalatçının da almak istediği eşyanın fiyat eşya ticari tanımı ürün özellikleri teslim ve ödeme şekillerinin belirlendiği evraktır. Her iki tarafında onayına istinaden ihracat süreci başlar.

SATICI BİLGİLERİ	PROFORMA INVOICE			
Tarih				
Proforma Fatura No				
ALICI BİLGİLERİ				
Ürün Kodu	Ürün Açıklaması	Miktar	Birim Fiyat	Toplam
Ödeme Şekli:				
Yalnız:				
Banka Bilgileri:				

2. E - FATURA

Proforma faturada üzerinde anlaşma sağlanan eşyanın resmi olarak kesin ihracat yapılması için hazırlanan evraktır. Ticari fatura üzerinde eşya cinsi, birim fiyatı, toplam fiyatı, miktarı, teslim ve ödeme şekilleri, kap ve kilo bilgileri ile gönderici (İhracatçı) bilgileri, ithalatçı bilgileri yer almaktadır.

İhracat faturalarında yurt içi satış faturalarında olduğu gibi KDV beyan edilmez. Ayrıca ticari faturalar farklı döviz cinsleri üzerinden de hazırlanabilir. İhracat faturaları Hazine ve Maliye Bakanlığının GİB sistemi üzerinden elektronik olarak hazırlanır. Onay alınan faturalar için sistemin oluşturmuş olduğu

23 haneli ID numaraları Gümrük sisteminde kullanılmak üzere oluşturulur.

GÖNDERİCİ FİRMANIN TAM ÜNVANI, ADRESİ VE BİLGİLERİ

VERGİ DAİRESİ: ADI-NUMARASI

ZORUNLU



e-Arşiv Fatura

FATURA TARİHİ: **ZORUNLU**

FATURA NUMARASI : **ZORUNLU**

FATURA TİPİ: **ZORUNLU**

DÜZENLENME TARİHİ: **ZORUNLU**

DÜZENLENME ZAMANI : **ZORUNLU**

ALICI FİRMANIN TAM ÜNVANI, ADRESİ VE BİLGİLERİ

VERGİ DAİRESİ: ADI-NUMARASI

ZORUNLU

SİSTEM ÜZERİ

İMZA+KAŞE

ZORUNLU

Sıra no	Mal/Hizmet	Mal Hizmet Açıklaması	Miktar	Birim Fiyat	Mal Hizmet Tutarı	GTİP Kodu
1	Kadın T-shirt	%80 Pamuk ,%20 Yün Dokuma	2 Adet	20 EUR	40 EUR	xxxxxxx
2	Erkek Hırka	%100 Polyester	5 Adet	15 EUR	75 EUR	xxxxxxx

Mal Hizmet Toplam Tutarı : 115,00 EUR
Hesaplanan KDV (%0,00) : ,00 EUR
Vergiler Dahil Toplam Tutar: 115,00 EUR
Döviz Kuru : 6,100
Mal HİZMET Toplam Tutar (TL) : 701,50 TL

Yalnız: Yedi Yüz Bir Lira, Eli Kuruş

Teslim Şekli : DAP (**ZORUNLU**)

Navlun 20,00 EUR , Sigorta : 10,00 EUR Fatura Toplamına Dahildir

Mengei : **ZORUNLU** (Ürünlerin menpei farklı ülkeler ise her ürün için ayrı ayrı belirtilmeli)

Teslimat Adresi : xxxx xxx xxx xx (Fatura ve Konsimento adresi farklı ve gönderi fatura adresinine değil, konsimento adresine teslim edilecekse)

3. TİCARİ FATURA

İhracatçı tarafından genellikle İngilizce olarak ve sadece ithalatçı ülkede kullanılmak üzere tıpkı e-faturada olduğu gibi eşyaya ait bütün bilgilerin girilmesiyle hazırlanır.



Sıra no	Mal/Hizmet	Mal Hizmet Açıklaması	Miktar	Birim Fiyat	Mal Hizmet Tutarı	GTİP Kodu
1	Kadın T-shirt	%80 Pamuk ,%20 Yün Dokuma	2 Adet	20 EUR	40 EUR	xxxxxxx
2	Erkek Hırka	%100 Polyester	5 Adet	15 EUR	75 EUR	xxxxxxx

Mal Hizmet Toplam Tutarı : 115,00 EUR
Hesaplanan KDV (%0,00) : ,00 EUR
Vergiler Dahil Toplam Tutar: 115,00 EUR
Döviz Kuru : 6,100
Mal HİZMET Toplam Tutar (TL) : 701,50 TL

Yalnız: Yedi Yüz Bir Lira, Elli Kuruş

Teslim Şekli : DAP (ZORUNLU)

Navlun 20,00 EUR , Sigorta : 10,00 EUR Fatura Toplamına Dahildir

Menşei : (ZORUNLU) (Ürünlerin menşei farklı ülkeler ise her ürün için ayrı ayrı belirtilmeli)

Teslimat Adresi : xxxx xxx xxx xx (Fatura ve Konsimento adresi farklı ve gönderi fatura adresine değil, konsimento adresine teslim edilecekse)

4. GÜMRÜK BEYANNAMESİ

Hazırlanan E-Faturaya istinaden gümrük müşavirlik ofislerince hazırlanan Ticaret Bakanlığının genellikle veri tekniği işleme yolu ile gümrük BİLGE sistemine hazırlanıp iletilen ihracat beyannamelerin çıkış gümrüklerinde işlemlerinin tamamlanmasıyla oluşan süreçler bütünüdür.

Gümrük beyannamesinin açılış sürecinde birçok aşama vardır. Bu aşamalardan en önemlisi ticari faturalarda yer alan bilgilerin eksiksiz ve hatası bir şekilde hazırlanması, eşyayı yurtdışına taşıyacak olan araç bilgilerinin beyannamelere girilmesi ve sürecin tamamlanması gerekli olan diğer evrakların ihracat beyannamesine eklenmesiyle ihracat beyannamesin gümrük yolcuğu başlar. Gümrüklerde, gönderilen eşyanın belge kontrollerinin yanı sıra fiziki kontrolleri de yapılmaktadır.

Gümrük süreçleri tamamlanan eşyaların beyanda belirtilen şekillerde ülkeden çıkışı sağlanır. Örneğin Deniz yolu ile çıkış yapacak eşyaların limandan gemiye yüklenmesi, kara yolu ile çıkış yapacak eşyaların gideceği ülkeye en yakın sınır kapılarından ülkeden çıkışının sağlanması gibi.

İhracat beyannamelerinin hazırlanış aşamasında herhangi bir gümrük vergisi ve KDV oluşmadığından yapılan ihracatlar da genel olarak damga vergisi haricinde bir vergi bulunmadığı gibi ihracatçılarımıza devlet tarafından bazı teşvikler verilmektedir.

İhracat gümrük beyannamesi Ticaret Bakanlığının 4458 sayılı Gümrük Kanunu ve Gümrük Yönetmeliği EK.14 uyarınca hazırlanmalıdır.

İşletme ve Dış Ticaret Konularında Uygulamalı Araştırmalar

T.C. GÜMRÜK BEYANNAMESİ					1 B E Y A N		A SEVKİ/HRACAT GÜMRÜK İDARESİ	
Sevk/İhracat gümrük idaresi nüshası	1	2 Gönderici/ihracatçı No			3 Formlar	4 Yükl. listeleri	7 Referans numarası	
	8 Alıcı No	9 Mali Müşavir/Serbest Muhasebeci No			10 Gideceği ülke	11 Ticaret yapılan ülke	13 T.P.	
	14 Beyan sahibi/Temsilcisi No	15 Çıkış/ihracat ülkesi			16 Menşe ülke	17 Gideceği ülke	18 Çıkıştaki taşıt aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke	
	19 Kır.	20 Teslim şekli			21 Sınır geçecek hareketli taşıt aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke	22 Döviz ve toplam fatura bedeli	23 Döviz kuru	24 İşlemin niteliği
	25 Sınırdaki taşıma şekli	26 Dahili taşıma şekli	27 Yükleme yeri	28 Finansal ve bankacılık verileri				
	29 Çıkış gümrük idaresi	30 Eyyanın bulunduğu yer						
	31 Kapılar ve eyyanın tanımı	32 Kalem No			33 Eyya kodu	34 Menşe ülke kodu	35 Brüt ağırlık (kg)	36 R E J I M
	37 R E J I M			38 Net ağırlık (kg)	39 Kota	40 Özet beyan		
	41 Tamamlayıcı ölçü			42 E.B. Kodu				
	43 Ek bilgi / sunulan belgeler / ön izinler			44 İstatistikli kıymet				
47 Vergilerin hesaplanması	Tür	Vergi matrahı	Oran	Tutar	ÖŞ	48 Ödemenin ertelenmesi		49 Antrepo tipi ve kodu
	Toplam:							
51 Ongörülen gümrük idareleri (ve ülke)	50 Asıl sorumlu No				İmza:		C HAREKET GÜMRÜK İDARESİ	
	Temsilci Yer ve tarihi:							
52 Teminat geçeri değil					Kod	53 Varış gümrük idaresi (ve ülke)		
D HAREKET GÜMRÜK İDARESİ KONTROLÜ					Mühür:	54 Yer ve tarih		
Sonuç:					Beyan sahibi / temsilcinin imzası ve adı:			
Takılan mühürlerin Adedi:								
kimliği:								
Süre sınırı (tarih):								
İmza:								

T.C. GÜMRÜK BEYANNAMESİ (DEVAM FORMU)					A SEVKİ/HRACAT GÜMRÜK İDARESİ						
					1 BEYAN						
2 Gönderici/İhracatçı No					D	KDR					
					3 Formlar	1					
31	Kaplar ve eşyanın tanımı	Kapların marka ve numaraları - konteyner no(lar) - adet ve cinsleri			32 Kalem No	33 Eşya kodu	34 Menşe ülke kodu a b	35 Brüt ağırlık (kg)	37 R E J I M	38 Net ağırlık (kg)	39 Kota
					40 Özet beyan						
					41 Tamamlayıcı ölçü						
44	Ek bilgi / sunulan belgeler / ön izinler				E.B. Kodu						
					46 İstatistik kıymet						
31	Kaplar ve eşyanın tanımı	Kapların marka ve numaraları - konteyner no(lar) - adet ve cinsleri			32 Kalem No	33 Eşya kodu	34 Menşe ülke kodu a b	35 Brüt ağırlık (kg)	37 R E J I M	38 Net ağırlık (kg)	39 Kota
					40 Özet beyan						
					41 Tamamlayıcı ölçü						
44	Ek bilgi / sunulan belgeler / ön izinler				E.B. Kodu						
					46 İstatistik kıymet						
31	Kaplar ve eşyanın tanımı	Kapların marka ve numaraları - konteyner no(lar) - adet ve cinsleri			32 Kalem No	33 Eşya kodu	34 Menşe ülke kodu a b	35 Brüt ağırlık (kg)	37 R E J I M	38 Net ağırlık (kg)	39 Kota
					40 Özet beyan						
					41 Tamamlayıcı ölçü						
44	Ek bilgi / sunulan belgeler / ön izinler				E.B. Kodu						
					46 İstatistik kıymet						
47	Vergilerin hesaplanması	Tür	Vergi matrahı	Oran	Tutar	ÖS	Tür	Vergi matrahı	Oran	Tutar	ÖS
Birinci kalemin toplamı:					İkinci kalemin toplamı:						
					← ÖZET						
					1 Sevk/İhracat gümrük idaresi nüshası						
					T.C. HAREKET GÜMRÜK İDARESİ						
Üçüncü kalemin toplamı:					Genel T.:						

TCGB - 3

5. TAŞIMA BELGELERİ

Taşıma belgeleri taşıma şekline göre sınıflandırılmaktadır. Taşıma belgelerini kara yolu, deniz yolu, hava yolu ve demir yolu olarak sınıflandırılabilir.

Kara yolu taşımalarında CMR Belgesi, ATA karnesi, TIR Karnesi, T2 Transit Belgeleri düzenlenebilir.

Deniz yolu taşımlarında deniz yolu Konşimentosu ve ATA karnesi düzenlenir.

Hava yolu taşımalarında Hava yolu Konşimentosu ve ATA karnesi düzenlenir.

Demir Yolu taşımalarında CIM belgesi düzenlenir.

6. CMR BELGESİ

CMR (Convention Marchandise Routier) belgesi, uluslararası kara yolu taşımacılığında kamyonla yapılan taşımalarda uluslararası CMR Anlaşması gereğince düzenlenen, koşulları standardize ederek taşıyıcının sorumluluklarını belirleyen mal taşıma belgesidir.

CMR Belgesi Hangi Bilgileri İçerir

1. İhracatçı firma adı
2. İhracatçı firma adresi
3. İthalatçı firma adı
4. İthalatçı firma adresi
5. Malın teslim edileceği yer
6. Yükleme yeri
7. Yükleme tarihi
8. Mal cinsi

9. Ambalaj cinsi ve adedi

10. Brüt kilo

11. Teslim şekli

Araç plaka bilgileri gibi bilgiler yer alır.

CMR taşıma belgesi 3 asıl nüsha halinde düzenlenmelidir. Bunlardan ilki ihracatçı için, ikincisi mallar ile birlikte gönderilmek ve üçüncüsü de nakliyecide kalmak üzere düzenlenir. CMR Taşıma belgesi, yükletici ve taşıyıcı tarafından imzalanır.

Nakliyecisi, malları devraldığı zaman aşağıdakileri kontrol etmelidir:

1. Sevkiyattaki koli sayısı ve bunlara ait işaretler ve rakamlara istinaden CMR taşıma belgesinde yer alan beyanların doğruluğu,
2. Malların ve ambalajların açık görünümü.

Türkiye'nin "Eşyaların Karayolundan Uluslararası Nakliyatı İçin Mukavele Sözleşmesi (CMR) Konvansiyonuna katılması, 07.12.1993 tarihli ve 3939 sayılı Kanunla uygun bulunmuştur.

Konvansiyona 2009 yılı itibarıyla 56 ülke taraf olmuştur. Bunlar; Arnavutluk, Ermenistan, Avusturya, Azerbaycan, Belarus, Belçika, Bosna Hersek, Bulgaristan, Hırvatistan, Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Gürcistan, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İran, İrlanda, İtalya, Ürdün, Kazakistan, Kırgızistan, Letonya, Litvanya, Lübnan, Lüksemburg, Malta, Mongolya, Karadağ, Fas, Hollanda,

Norveç, Polonya, Portekiz, Moldova, Romanya, Rusya Federasyonu, Sırbistan, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç, İsviçre, Suriye, Arabistan, Tacikistan, Makedonya, Tunus, **Türkiye**, Türkmenistan, Ukrayna, İngiltere, Özbekistan'dır.

1 Отправитель (коммерческое, физическое) Absender (Name, Anschrift, Land)		Международная транспортная накладная International Frachtbrief CMR N° 2232873 Этот документ является подтверждением того, что перевозчик принял на себя ответственность за перевозку груза в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки груза (ДПГ). Diese Bescheinigung bestätigt, dass der Frachtführer die Verantwortung für die Beförderung des Gutes nach den Bedingungen der Convention internationale relative au contrat de transport routier international (CMR) übernommen hat.	
2 Получатель (коммерческое, физическое) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		16 Перевозчик (коммерческое, физическое) Frachtführer (Name, Anschrift, Land)	
3 Место розгрузки груза Ausladeort des Gutes Страна/Город		17 Пункт назначения груза (коммерческое, физическое) Bestimmungsort des Gutes (Name, Anschrift, Land)	
4 Место и дата загрузки груза Ort und Tag der Übernahme des Gutes Страна/Город		18 Отправитель и перевозчик подтверждают, что грузы и документы соответствуют условиям ДПГ.	
5 Перевозимые документы Beförderungspapiere			
6 Объем и масса Menge und Masse		7 Колесная база Achsabstand des Lastkraftwagens	8 Вид перевозки Art der Beförderung
9 Вид транспорта Beförderungsmittel		10 Статус груза Status des Gutes	11 Вид груза, кг Güterart, in kg
12 Страна и город отправления Land und Ort der Abreise		13 Упаковка груза (коммерческое и физическое) Verpackung des Gutes (Name, Anschrift, Land)	
14 Подпись перевозчика Unterschrift des Frachtführers		19 Подпись получателя Unterschrift des Empfängers	
15 Подпись отправителя Unterschrift des Absenders		20 Подпись получателя груза Unterschrift des Empfängers	
21 Составлена в Ausgegeben am		22 Дата отправления Abreise am	
23 Путь следования Reiseplan		24 Группировка Gruppierung	
25 Подпись и печать перевозчика Unterschrift und Stempel des Frachtführers		26 Подпись и печать отправителя Unterschrift und Stempel des Absenders	
27 Подпись и печать получателя Unterschrift und Stempel des Empfängers		28 Подпись и печать перевозчика Unterschrift und Stempel des Frachtführers	
29 Подпись и печать отправителя Unterschrift und Stempel des Absenders		30 Подпись и печать получателя Unterschrift und Stempel des Empfängers	

7. ATA KARNESİ

ATA karneleri uluslararası Geçici İthalat Sözleşmesi (kısaca İstanbul Sözleşmesi) ve Ekleri kapsamında, taraf ülkeler arasında, başka herhangi bir belgeye gerek duyulmaksızın, eşyanın geçici olarak ithalat ve ihracatını sağlayan gümrük belgeleridir.

ATA Sistemi ICC (Milletlerarası Ticaret Odası) bünyesinde bulunan Dünya Odalar Federasyonu (WCF) ve Dünya ATA Karnesi Konseyi (WATAC)'nin koordinasyonu altında, kendi ülkelerinde resmi olarak görevlendirildiği beyan edilen kefil kuruluşlar aracılığı ile yürütülmektedir.

Uluslararası ATA Sistemi, gümrük makamları, kişiler, kuruluş ve teşekküller gibi geçici ithalat işlemlerini gerçekleştiren taraflara yarar sağlamak amacıyla oluşturulmuştur.

Uluslararası teminat altında bulunan bir ATA karnesi ile gelen tüm eşya için ithalat işlemi sırasında, ne gümrüklerce ne de ithalatçı tarafından başka bir işlem yapılmasına gerek yoktur.

Basit ve karne hamili tarafından kolaylıkla tanzim edilebilen ATA karneleri gümrüklerce de kolaylıkla kontrol edilebilir. Tüm bu faktörler, ATA karnesi ile gelen eşyanın gerek ithalatında, gerekse yeniden ihracında gümrüklerden geçiş süresinin kısaltılmasına yardım eder. Bunların yanı sıra, sistem ATA karnesi hamillerine, ATA karnesinin geçerlilik süresi içinde olmak kaydıyla (bu süre karnenin düzenlendiği tarihten itibaren bir yıldır), bir ATA karnesi ile birden fazla akit taraf ülkesine birden fazla geçici ithalat yapma olanağı sunar.

İstanbul Sözleşmesi Ek.A' da yer alan hükümler çerçevesinde düzenlenen ATA karneleri diğer eklerde yer alan amaçlarla kullanılır. Bu ekler;

- 1) Ek B1- Sergi, Fuar, Toplantı ve Benzeri Etkinliklerde Teşhir Edilecek veya Kullanılacak Eşyaya İlişkin Ek
- 2) Ek B2 - Mesleki Malzemeye İlişkin Ek
- 3) Ek B3 - Konteynerler, Paletler, Ambalajlar, Numuneler ve Ticari Bir İşlemle İlgili Olarak İthal Edilen Diğer Eşyaya İlişkin Ek
- 4) Ek B4 - İmalat Amacıyla İthal Edilen Eşyaya İlişkin Ek
- 5) Ek B5 - Eğitsel, Bilimsel veya Kültürel Amaçlarla İthal Edilen Eşya İle İlgili Ek
- 6) Ek B6 - Yolcu Zati Eşyası ve Sportif Amaçlarla İthal Edilen Eşyaya İlişkin
- Ek 7) Ek B7 - Turistik Tanıtım Malzemelerine İlişkin
- Ek 8) Ek B8 - Sınır Ticareti Kapsamında İthal Edilen Eşyaya İlişkin
- Ek 9) Ek B9 - İnsani Amaçlarla İthal Edilen Eşyaya İlişkin
- Ek 10) Ek D - Hayvanlara İlişkin Ek Söz konusu Ekler kapsamında getirilebilecek eşya listesi ve bu eşyanın taşınması gereken şartlar ayrıca açıklanmıştır.

Issuing Association
Association émettrice

UNITEDNAMES
Union Nationale des
Carriers et Commis
Internationaux
d'Appellants

A.T.A. CARNET / CARNET A.T.A.
FOR TEMPORARY ADMISSION OF GOODS
POUR L'ADMISSION TEMPORAIRE DES MARCHANDISES
CUSTOMS CONVENTION ON THE A.T.A. CARNET FOR THE TEMPORARY ADMISSION OF GOODS
CONVENTION DOUANIÈRE SUR LE CARNET A.T.A. POUR L'ADMISSION TEMPORAIRE DES MARCHANDISES
CONVENTION ON TEMPORARY ADMISSION / CONVENTION RELATIVE À L'ADMISSION TEMPORAIRE

INTERNATIONAL GUARANTEE CHARTER
CHARTRE DE GARANTIE INTERNATIONALE

ICC
W.C.F.

(Before completing the Carnet, please read Notes on cover page 8. / Avant de remplir le carnet, lire la notice en page 8 de la couverture)

A.T.A. CARNET A.T.A.	A. HOLDER AND ADDRESS / Titulaire et adresse	G. FOR ISSUING ASSOCIATION USE / Réservé à l'association émettrice FRONT COVER / Couverture
	B. REPRESENTED BY** / Représenté par*	e) CARNET No. Carnet N° IT
	C. INTENDED USE OF GOODS / Utilisation prévue des marchandises	Number of continuation sheets: Nombre de feuilles supplémentaires:
		b) ISSUED BY / Délivré par
		c) VALID UNTIL / Valable jusqu'à
		year / année month / mois day (inclusive) / jour (inclus)

P. This Carnet may be used in the following countries/Customs territories under the guarantee of the associations listed on page four of the cover: / Ce carnet est valable dans les pays/territoires douaniers ci-après, sous la garantie des associations révisées en page quatre de la couverture.

ALGERIA (DZ)	KOREA (REP. OF) (KR)	TUNISIA (TN)
ANDORRA (AD)	LAOS (LV)	TURKEY (TR)
AUSTRALIA (AU)	LESOTHO (LS)	UNITED KINGDOM (GB)
AUSTRIA (AT)	LITHUANIA (LT)	UNITED STATES (US)
BELGIUM LUXEMBOURG (BE)	FORMER YUGOSLAV REPUBLIC OF MACEDONIA (MK)	
BULGARIA (BG)	MALAYSIA (MY)	
CANADA (CA)	MALTA (MT)	
CHINA (CN)	MAURITIUS (MU)	
CROATIA (HR)	MEXICO (MX)	
CYPRUS (CY)	NETHERLANDS (NL)	
CZECH REPUBLIC (CZ)	NEW ZEALAND (NZ)	
DENMARK (DK)	NORWAY (NO)	
ESTONIA (EE)	POLAND (PL)	
FINLAND (FI)	PORTUGAL (PT)	
FRANCE (FR)	ROMANIA (RO)	
GERMANY (DE)	RUSSIA (RU)	
GHANA (GH)	SENEGAL (SN)	
GREECE (GR)	SINGAPORE (SG)	
HONG KONG, CHINA (HK)	SLOVAK REPUBLIC (SK)	
HUNGARY (HU)	SLOVENIA (SI)	
ICELAND (IS)	REPUBLIC OF SOUTH AFRICA (ZA)	
INDIA (IN)	SPAIN (ES)	
IRELAND (IE)	SWEDEN (SE)	
ISRAEL (IL)	SWITZERLAND (CH)	
ITALY (IT)	THAILAND (TH)	
JAPAN (JP)		
NORTH COAST (NC)		

The holder of this Carnet and his representative will be held responsible for compliance with the laws and regulations of the country/Customs territory of departure and the countries/Customs territories of importation. / A charge pour le titulaire et son représentant de se conformer aux lois et règlements du pays/territoire douanier de départ et des pays/territoires douaniers d'importation.

H. CERTIFICATE BY CUSTOMS AT DEPARTURE Attestation de la douane, au départ	I. Signature of authorised official and issuing Association stamp / Signature du délégué et timbre de l'association émettrice
a) Identification marks have been affixed as indicated in column 7 against the following items No(s), of the General List Apposés les marques d'identification mentionnées dans la colonne 7 en regard du (des) numéro(s) ci-dessous de la liste générale	
b) GOODS EXAMINED** / Vérifiés les marchandises* Yes / Oui No / Non	Place and Date of issue (year/month/day) Lieu et date d'émission (année/mois/jour)
c) Registered under Reference No. * Enregistré sous le numéro *	J.
d)	X
Customs Office Place Date (year/month/day) Signature and Stamp Bureau de douane Lieu Date (année/mois/jour) Signature et timbre	Signature of Holder / Signature du titulaire

** If applicable / ** Si y a lieu

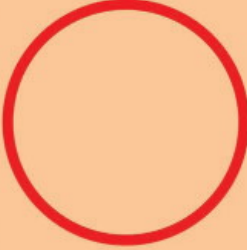
8. TIR KARNESİ

TIR Karnesi uluslararası kara taşımacılığını dolayısıyla uluslararası ticaretin kolaylaştırılmasını sağlayan bir gümrük transit belgesidir.

Eşya, TIR Karnesi himayesinde hareket noktasındaki gümrük idaresinden, varış noktasındaki gümrük idaresine kadar bir prosedür altında taşınır ve bu prosedüre TIR Sözleşmesi kapsamında "TIR taşıması" denir.

Her bir TIR Karnesinin farklı bir referans numarası vardır. İhtiva ettiği sayfa sayısına göre 4, 6, 14 ve 20 yaprak olmak üzere çeşitlere ayrılmıştır. Karne sayfa sayıları, hareket, varış ve transit olarak geçilecek ülke ve/veya gümrük idaresi sayıları göz önüne alınarak, farklı basılmıştır. Bunun için, TIR karnesi açılırken, karneye işlem yapacak olan hareket, transit ve varış gümrük idareleri sayısı hesaba katılmalıdır. Örneğin 6 yapraklı bir TIR Karnesi 6 gümrük idaresi arasında kullanılabilir.

TIR Karnesi tek bir TIR taşıması için düzenlenir. Eşya hareket, transit ve varış gümrüklerine TIR Karnesi ile beraber sunulur. TIR Karnesi usulüne uygun olarak ilgili gümrük idaresine onaylatılır. Bu işlemten sonra TIR Karnesi kefil kuruluşa iletilmek üzere, TIR işlemlerinin yürütüldüğü Oda'ya iade edilir.

 Union Internationale des Transports Routiers		
CARNET TIR *		
6 volets	MX51000000	
1. Valable pour prise en charge par le bureau de douane de départ jusqu'au _____ inclus <i>Valid for the acceptance of goods by the Customs office of departure up to and including</i> 2. Délivré par _____ <i>Issued by</i> _____ (nom de l'association (membre) / name of issuing association) 3. Titulaire _____ <i>Holder</i> _____ (numéro d'identification, nom, adresse, pays / identification number, name, address, country) 4. Signature du délégué de l'association émettrice et cachet de cette association: <i>Signature of authorized official of the issuing association and stamp of that association:</i> _____ 5. Signature du secrétaire de l'organisation internationale: <i>Signature of the secretary of the international organization:</i> _____		
(À remplir avant l'utilisation par le titulaire du carnet / To be completed before use by the holder of the carnet) 6. Pays de départ <i>Country/Countries of departure</i> (¹) 7. Pays de destination <i>Country/Countries of destination</i> (¹) 8. No(s) d'immatriculation du (des) véhicule(s) routier(s) (¹) <i>Registration No(s), of road vehicle(s)</i> (¹) 9. Certificat(s) d'agrément du (des) véhicule(s) routier(s) (No and date) (¹) <i>Certificate(s) of approval of road vehicle(s)</i> (No. and date) (¹) 10. No(s) d'identification du (des) conteneur(s) (¹) <i>Identification No(s), of container(s)</i> (¹) 11. Observations diverses <i>Remarks</i> _____ 12. Signature du titulaire du carnet: <i>Signature of the carnet holder:</i> _____ (¹) Biffer la mention inutile. <i>Strike out whichever does not apply.</i>		

* Van aanneem 1 de la Convention TIR, 1975, élaborée sous les auspices de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe.
* See annex 1 of the TIR Convention, 1975, prepared under the auspices of the United Nations Economic Commission for Europe.

9. DENİZ YOLU KONŞİMENTOSU

Taşıyıcı tarafından, deniz taşımacılığında kullanılan ve içerisinde sözleşme bulunan belgeye verilen isimdir. Nakliye şirketleri tarafından mallar alınmadan alıcıya teslimine kadar geçen süreçte bir kanıt belgesi olarak kullanılır. Yükleme limanı ve boşaltma limanı arasındaki mal taşıma şartlarını da içerisinde bulundurmaz. Deniz konşimentosunun ana rolü deniz nakliyeciliği görevini yerine getiren bir taşıyıcının konşimentoda belirtilen güzergahta tanımlanan ve genellikle limanlarına belirleyici bir rota da taşımak zorunda olmasıdır. Bir mal transferi ya da kıymetli belge taşımada gönderici ve nakliye şirketi arasındaki güveni sağlamak, hakları korumak ve alıcın güvenini sağlamak için bu belge kullanılır.

“Konşimentonun özellikleri”

Malların sevkiyatı konşimentoda da belirtilen sevkiyat limanında yapılır.

Bir **taşıyıcı** tarafından imzalanan konşimento alternatif olarak bir nakliye firması tarafından da verilebilir.

Limanlarda gemilerden deniz yolu gönderilerinde konşimento kullanılmalıdır.

Her konşimento sevkiyatı sadece bir sevkiyat için geçerlidir daha fazlası için kullanılamaz.

Deniz konşimentosunda aksi belirtilmediği sürece taşıyıcı tarafından sözleşmede belirtilen tüm şartlar ve koşullara tabi olmak zorundadır. Taşıyıcı belgede belirtilen toplam miktara ve boşaltma limanına sadık kalır.

İşletme ve Dış Ticaret Konularında Uygulamalı Araştırmalar


ARKAS

BILL OF LADING
 FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT

Shipper/Exporter (complete name and address)

AKREDİTİF DANIŞMANLIK HİZMETLERİ
MANSURKÖKÜLİ MAHALLESİ DUMULPINAR CADDESİ
İZMİR - TÜRKİYE

Consignee (not negotiable unless consigned to order)

TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA

Notify Party (complete name and address - carrier not responsible for failure to notify see clause 11(f))

IMPORTER ALGERIA SA
LOOTS EL SOUMAA
TIRONA BOUMERDES ALGERIE

Pre-carriage by*

Place of Receipt*

Ocean Vessel

Port of Discharge

BL NO: ARK12N0300169569

ARKAS Line

ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.
Management: Istanbul - Turkey
Tel: (00 212) 337 63 00 arkasline@arkasline.com.tr

RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition unless otherwise stated on this Bill of Lading and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. This particular given below as stated by the shipper and the weight, measuring, quantity, content and value of the goods are checked to be correct. One original Bill of Lading duly endorsed must be surrendered by the merchant to the carrier in exchange for the goods or issuing a delivery order. In the witness whereof the number of original Bills of Lading stated below at of the honor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand null and void.

Particulars furnished by the Merchant

Container No. and Seal No. Marks & Nos.	Quantity and Kind of Packages	Description of Goods	Measurement (M ³) Gross Weight (KGS)												
TCLD 6071967 TLLU 1461596 ARKU 8308156	1	/40' HC Containers Said to Contain													
	2	/40' FL Containers Said to Contain WATER TREATMENT PLANT L/C NUMBER : 00C31CD109090488 (NIF) : = APPLICANT'S FISCAL IDENTIFICATION NUMBER													
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR OTHER PACKAGES OR UNITS RECEIVED BY THE CARRIER		3													
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Freight & Charges</th> <th>Revenue Tons</th> <th>Rate</th> <th>Per</th> <th>Prepaid</th> <th>Collect</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="6"> FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION After a Free Time of 7 (seven) days, including Sundays and holidays, from the date of discharging the containers from the Vessel up to the return of the empty containers, the following demurrage rates shall apply from the 8th to 10th day USD 11 per day per 20' container USD 22 per day per 40' container USD 44 per day per 45' container. From the 11th day up to 20' container USD 11 per day per 20' container USD 22 per day per 40' container USD 44 per day per 45' container. All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the reloading of empty/full containers on ship's hold/deck are for consignee's account. All expenses incurred at discharging port shall be debited separately. The carrier has the right to work undischarged cargo from the containers after 60 (sixty) days from date when they are discharged at the Port of Discharge. The cargo shall be returned to the carrier's depot within 70 (seventy) days after picking up. In addition to the demurrage charges incurred until 19th day, the value of the containers is under obligation to accept value of the containers. In case the cargo is not received, then the shipper or the contractual counterparty of the carrier on the contract of carriage shall be responsible for the demurrage and the related costs and expenses, the any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the line. Signatures, place, date, month and year. *THE UNDERSIGNED/PERSON (S) AND L/C NUMBER (S) ENTERED BY SHIPPER ARE AND AWARE OF THE CONTENTS OF THE L/C AND THEREOF. PROCEEDING OFFICE: THEIR COMMERCIAL REPRESENTATIVE, WITHIN THE CARRIER FOR THE SHIPPING AGENT IS PRITLY </td> </tr> </tbody> </table>				Freight & Charges	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect	FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION After a Free Time of 7 (seven) days, including Sundays and holidays, from the date of discharging the containers from the Vessel up to the return of the empty containers, the following demurrage rates shall apply from the 8th to 10th day USD 11 per day per 20' container USD 22 per day per 40' container USD 44 per day per 45' container. From the 11th day up to 20' container USD 11 per day per 20' container USD 22 per day per 40' container USD 44 per day per 45' container. All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the reloading of empty/full containers on ship's hold/deck are for consignee's account. All expenses incurred at discharging port shall be debited separately. The carrier has the right to work undischarged cargo from the containers after 60 (sixty) days from date when they are discharged at the Port of Discharge. The cargo shall be returned to the carrier's depot within 70 (seventy) days after picking up. In addition to the demurrage charges incurred until 19th day, the value of the containers is under obligation to accept value of the containers. In case the cargo is not received, then the shipper or the contractual counterparty of the carrier on the contract of carriage shall be responsible for the demurrage and the related costs and expenses, the any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the line. Signatures, place, date, month and year. *THE UNDERSIGNED/PERSON (S) AND L/C NUMBER (S) ENTERED BY SHIPPER ARE AND AWARE OF THE CONTENTS OF THE L/C AND THEREOF. PROCEEDING OFFICE: THEIR COMMERCIAL REPRESENTATIVE, WITHIN THE CARRIER FOR THE SHIPPING AGENT IS PRITLY					
Freight & Charges	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect										
FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION After a Free Time of 7 (seven) days, including Sundays and holidays, from the date of discharging the containers from the Vessel up to the return of the empty containers, the following demurrage rates shall apply from the 8th to 10th day USD 11 per day per 20' container USD 22 per day per 40' container USD 44 per day per 45' container. From the 11th day up to 20' container USD 11 per day per 20' container USD 22 per day per 40' container USD 44 per day per 45' container. All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the reloading of empty/full containers on ship's hold/deck are for consignee's account. All expenses incurred at discharging port shall be debited separately. The carrier has the right to work undischarged cargo from the containers after 60 (sixty) days from date when they are discharged at the Port of Discharge. The cargo shall be returned to the carrier's depot within 70 (seventy) days after picking up. In addition to the demurrage charges incurred until 19th day, the value of the containers is under obligation to accept value of the containers. In case the cargo is not received, then the shipper or the contractual counterparty of the carrier on the contract of carriage shall be responsible for the demurrage and the related costs and expenses, the any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the line. Signatures, place, date, month and year. *THE UNDERSIGNED/PERSON (S) AND L/C NUMBER (S) ENTERED BY SHIPPER ARE AND AWARE OF THE CONTENTS OF THE L/C AND THEREOF. PROCEEDING OFFICE: THEIR COMMERCIAL REPRESENTATIVE, WITHIN THE CARRIER FOR THE SHIPPING AGENT IS PRITLY															

Ex. Rate

Place and date of issue

Term

Prepaid at

MOVEMENT

FCL/FCL

Payable at

ESTIMATION

No. of original B(s) / L

THREE (03)

Shipped on board

Date

9/01/2021 MATILDE A BAS07821

Signed as Agents on behalf of the Carrier

ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.

ARKAS SHIPPING AND TRANSPORT S.A.

FCL/FCL FREE IN / FREE OUT ALGIERS PORT

* FOR COMBINED TRANSPORT ONLY

10. HAVA YOLU KONŞİMENTOSU

Havayolu taşımacılığında taşıma komisyoncusu tarafından düzenlenen bir belgedir. Malın sevk edildiğini değil yalnızca teslim alındığını gösterir. Az miktarda mal sevk edecek ihracatçı firmalar navlun ücretini düşük tutmak amacıyla taşıma komisyoncusuyla anlaşır ve mallarını House Air Waybill karşılığında taşıma komisyoncusuna teslim ederler. Taşıma komisyoncusu bu tür firmaların mallarını toplayarak bir sevkiyatta gönderir ve bütün mallar için bir Air Waybill düzenlenir ve bu belgede "shipper" (yükleyen) olarak taşıma komisyoncusu yer alır. Bankalar açısından teminat özelliği çok zayıftır.

016- XXXXXX XXXXXX

016- XXXXXX XXXXXX

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS 1 **SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER** 2

CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS 3 **CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER** 4

ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY 5

AGENT'S DATA CODE 7 **ACCOUNT NO.** 8

AIRPORT OF ORIGIN/DESTINATION 9 **MODE AND REQUESTED ROUTING** 10

AIRPORT OF ORIGIN 11 **AIRPORT OF DESTINATION** 12

REFERENCE NUMBER 13 **OPTIONAL SHIPPING INFORMATION** 14

SHIPPER CHECK ONE
☐ EXPRESS (EXP) ☐ GENERAL (GEN)

AMOUNT OF INSURANCE 15

HANDLING INFORMATION 16

NO. OF PIECES RCP	GROSS WEIGHT	RATE CLASS COMMODITY (ITEM NO.)	CHARGEABLE WEIGHT	RATE CHARGE	TOTAL	NATURE AND QUANTITY OF GOODS, (INCL. DIMENSIONS OR VOLUME)
17	18	19	20	21	22	23

PREPAID **WEIGHT CHARGE** **COLLECT**

PICKUP CHARGES **ORIGIN ADVANCE CHARGES** **DESCRIPTION OF ORIGIN ADVANCE** **ITEMS PREPAID**

DELIVERY CHARGES **DEST. ADVANCE CHARGES** **DESCRIPTION OF DEST. ADVANCE** **ITEMS COLLECT**

TAX **SHIPPER'S R.F.C.** **OTHER CHARGES AND DESCRIPTION**

TOTAL OTHER CHARGES DUE AGENT **TOTAL OTHER CHARGES DUE CARRIER**

TOTAL PREPAID **TOTAL COLLECT**

FOR CARRIERS USE ONLY AT DESTINATION **CHARGES AT DESTINATION** **TOTAL COLLECT CHARGES**

016- XXXXXX XXXXXX

COPY 3
ORIGINAL FOR SHIPPER

11. ULUSLARARASI DOLAŞIM BELGELERİ

11.1. A.TR Dolaşım Belgesi

Türkiye ile Avrupa Topluluğu Arasında oluşturulan Gümrük Birliğinin Uygulanmasına İlişkin Esaslar Hakkında (2006/10895 Sayılı bakanlar Kurulu Kararı) Karar çerçevesinde düzenlenen belgedir.

A.TR Dolaşım Belgesi tanımında geçen “Serbest Dolaşımdaki Eşya”, tümüyle Türkiye veya Topluluk ' ta elde edilmiş olan ya da tamamı veya bir kısmı üçüncü ülkeler menşeli olup Türkiye ya da Topluluk' ta ithal işlemleri tamamlanmış, gerekli gümrük vergisi, eş etkili vergi ve resimleri tahsil edilmiş, bu vergi ve resimleri tam veya kısmi bir iadedden yararlanmamış eşyayı ifade etmektedir. Yukarıda sıralanan Avrupa Birliği' ne üye ülkelere Tarım Ürünleri Listesi dışındaki ve Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Ürün Listesi dışındaki serbest dolaşımdaki eşyanın ihracında düzenlenir.

İhracatçı üyeler veya gümrük beyannamelerini imzalamakla yetkili kanuni temsilcileri tarafından A.TR Dolaşım Belgelerini bu belgenin arka sayfasında yazılı kurallara uygun olarak doldurduktan sonra ihraç konusu eşyanın Türkiye' de serbest dolaşım halinde bulunduğu hususunda tevsik edici tüm bilgi ve belgeler de eklenmek suretiyle onay işlemleri ticaret odaları sanayi odaları Dış Ticaret Uygulama Birimi'nce gerçekleştirilir.

11.2. EUR.1 Dolaşım Sertifikası

Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması imzaladığı ülkelere yönelik ihracatlarda, Avrupa Birliği' ne üye ülkelere Tarım

Ürünleri Listesi kapsamına dahil ürünler ile Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Ürün Listesi kapsamında dahil ürünlerin ihracında menşeli ürünlerin anlaşma hükümlerinden yararlanabilmesini sağlamak üzere Bakanlıkça yetkilendirilen kuruluşlarca düzenlenip, gümrük idarelerince vize edilen belgedir. Armonize Sistem Nomanklatürü esas alınarak Türk Gümrük Giriş Tarife Cetvelinde (T) kısaltması ile işaret edilen eşya Tarım Ürünü Listesi Kapsamına dahil ürünü göstermektedir. Bu eşyanın Avrupa Birliği ülkelerine ihracında da EUR.1 Dolaşım Sertifikası düzenlenmektedir.

Türkiye ile Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğunu (CECA) Kuran Anlaşmanın yetki alanına giren ve Türk Gümrük Giriş Tarife Cetvelinde yanında (CECA) kısaltması yer alan eşyanın Avrupa Birliği ülkelerine ihracında da EUR.1 Dolaşım Sertifikası düzenlenmektedir.

11.3. Menşe Şahadetnamesi

Menşe Şahadetnamesine konu ihraç eşyasının, tümüyle bir ülkede elde edilen veya üretilen eşya ise o ülke menşeli olduğunu; üretimi birden fazla ülkede gerçekleştirilen eşya söz konusu olduğunda ise bir ülke menşeli sayılabilmesi için o ülkede yeni bir ürün imal edilmiş veya imalatın önemli bir aşamasının ve ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik ve eylemin o ülkede yapılmış olduğunu belgelemek için düzenlenmektedir.

Menşe Şahadetnamesini dolduran ve Başvuru Formunu kaşeyip imzalayan ihracatçılarımızca eşyanın beyan ettikleri ülke menşeli olduğu hususunda tevsik edici tüm bilgi ve belgelerle birlikte onayı için Ticaret ve sanayi odaları ile birlikte Odamıza

ibraz edilir ve tüm tetkikler yapıldıktan sonra onay işlemi tamamlanır.

DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)		
1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (Name, full address, country)		A.TR No G 0325313
		2. Taşıma Belgesi (İhtiyari) No (Tarih) Transport document (Optional) No. (Date)
3. Malın gönderildiği şahıs (İhtiyari) (ad, açık adres, ülke) Consignee (Optional) (Name, full address, country)		4. AET/TÜRKİYE ORTAKLIĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY
		5. İhraç Ülkesi 6. Varış Ülkesi Country of exportation Country of destination (1)
7. Taşınmaya ilişkin bilgiler (İhtiyari) Transport details (Optional)		8. Gözlemler Remarks
9. Sıra No: Item No	10. Kolilerin markaları, numaraları, sayı ve cinsi (dökme mallar için, duruma göre, geminin adı, vagon veya kamyonun numarası belirtilmelidir; Malların tanımı) Marks and numbers; number and kind of packages (for goods in bulk, indicate the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle); Description of goods	11. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (tl, m³, v.s.) Gross Weight (kg) or other measure (tbl, m ³ , etc.)
12. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT Doğruluğu onaylanmış beyan Declaration certified İhraç belgesi Export document (2) Model (Form) No. Gümrük İdaresi Customs Office Çıkış ülkesi Issuing country Yer ve Tarih Place and Date İmza (Signature)		13. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda, belirtilen malların bu belgenin verilmesi için gerekli koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih Place and date İmza (Signature)



(1) Üye ülke
veya
Türkiye
Insert the
member
State or
Turkey

(2) Sadece
ihraç
ülkesinin
talebi
halinde
doldurulur.
Complete
only where
the
exporting
country
requires

KUŞÇULAR 384 34 84 + 85 10514



DOLAŞIM BELGESİ

MOVEMENT CERTIFICATE

1. İhracatçı (Adı, Açık Adresi, Ülke) Exporter (Name, full address, country) AGT DİŞ TİCARET A.Ş. ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ AKDENİZ BULVARI 5158 ADA MERKEZ ANTALYA TÜRKİYE		EUR.1 NO EU 0138036 Bu formu doldurmadan önce arkadaki notları okuyunuz. See notes overleaf before completing this form.	
3. Malın Gönderildiği Şahıs (Adı, Açık Adresi, Ülke) (Tercihli Bağlı) Consignee (Name, full address, country) (Optional) DOO BABILON DRAGE KARAMANA Bİ TUZLA Bosna Hersek		2. Certificate used in preferential trade between TURKEY ve/and BOSNIA-HERZEGOVINA arasındaki tercihli ticarete kullanılan belgedir. (İlgili ülkeler, ülke grupları veya alanlarını yazınız.) (Insert appropriate countries, groups of countries or territories)	
6. Taşıyama İlişkin Bilgiler (Tercihli Bağlı) Transport details (Optional) BY TRUCK		4. Ürünlerin menşei sayılan ülke, ülkeler grubu veya alanlar Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating TURKEY	
7. Gözlemler Remarks		5. Varış ülkesi, ülkeler grubu veya alanı Country, group of countries or territory of destination BOSNIA-HERZEGOVINA	
8. Sıra No; Kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri (*); Eşyanın tanımı. Item Number; Marks and numbers; Number and kind of packages (*); Description of goods. Address for post-verification inquiry: İstanbul Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü Yeşilköy Mahallesi Atatürk Caddesi No:4 Bakırköy/İSTANBUL		9. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (Litre, metreküp, vs) Gross weight (kg) or other measure (litres, m³, etc.) 22.350,00 KG	
10. Faturalar (Tercihli Bağlı) Invoice(s) (Optional) 25/06/2018 AKG018888888888		1 ADOR: 28 CASES MDF BASED PANEL MDF BASED PROFILE EDGE BAND AGENDA	
11. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT Onaylanan Beyan İhracat Belgesi (I) Declaration Certified Export document (I) Form No 18341300EX404682 Gümrük İdaresi Customs Office MURATREY GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ Düzenleyen Ülke veya Alan Issuing country or territory TURKEY 26/06/2018 Yer ve Tarih Place and date		12. İHRACATÇI BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzasız bulunan ben, yukarıda belirtilen eşyanın bu belgenin düzenlenmesini için gerekli olan koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. 26/06/2018 Yer ve Tarih Place and date	

*Use QR code or the website link below for the verification of the document.

*For Validation: <https://uygulama.gib.gov.tr/MovementDocuments/DolasimBelgesi/Nispeti?Gibi=6306&Site=6306-4864-afaa-1920968181c>

İHRACAT 104 24 10 - 12 07 20

(*) Eşya ambalajlı değilse, yerine göre eşyanın sayısını veya "dökme" olduğunu belirtiniz.

(*) If goods are not packed, indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate.

(*) Yalnız ihracatçı ülke kurallarının gerekli göndüğü yerleri doldurunuz.

(*) Complete only where the regulations of the exporting country or territory require.

1. İhracatçı Consignor Expéditeur		ORJENAL ORIGINAL ORIGINAL
2. Alıcı Consignee Destinataire	MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE	
	3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine	
4. Taşıma ile ilgili Bilgiler (Tercihe Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)	5. Gözlemler Remarks Remarques	
6. Sıra No; kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre - Marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises	7. Miktar Quantity Quantité	
8. Yukarıda Tanımlanan Eşyaların 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Tasdik Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3		
Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mercinin Mührü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente		

Yukarıda ihracatta sıklıkla kullanılmakta olan ve tanzim ederken dikkatli davranmayı gerektiren 13 adet belge örnekleriyle ele alınmış ve özellikleri açıklanmış bulunmaktadır.

4. BÖLÜM

YALIN MUHASEBE SİSTEMİ

VE BİR İŞLETMEDE UYGULANMASI

Ali ALTINBAY¹

Rıdvan CENGİZ

1. GİRİŞ

Kurumlarda yönetim fonksiyonunu zorluk içine iten önemli bir faktör karmaşıklıktır. Karmaşıklığın arttığı durumlarda ise yönetim fonksiyonu da zorlaşır. Dolayısıyla bu karmaşıklık durumundan kurtulmak için işletmeler veya kurumlar, sadeleşmeli ve yalınlaşmalıdır. Yalınlaşmanın olmadığı durumlarda özü kavramak genel olarak olanaksızdır. Buradan yola çıkarak yalınlaşmanın önemi gözler önüne serilmektedir. Dolayısıyla yalın üretimi benimseyen kurumların bütüncül bir yaklaşım sergilemesi beklenir ve yönetimin de tüm işlevlerinde yalınlaşmanın benimsenmesi öngörülür. Yalın üretim felsefesini benimseyen işletmelerin sadece üretim alanında değil, ayrı olarak muhasebe sistemleri de söz konusu bu üretim anlayışına uygun bir hale getirmeleri gerekmektedir (Can ve Güneşlik, 2013).

Yalın düşüncüyü benimseyen ve yalın üretim yapan işletme veya kurumlar hedeflerine ulaşırken çeşitli problemlerle

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Dumlupınar Üniversitesi İİBF, Dr. Öğr. Üyesi, Merkez Kütahya.

karşılaşmaktadırlar. Bu sıkıntıların en önemlisi ise yalınlaşma felsefesinin geleneksel mali tablolarla uyumsuzluk içinde olması ve negatif etkilere neden olmasıdır. Böylesi bir durumla karşılaşan işletme yönetimleri finansal tablolar bazında, ya tam anlamıyla yalın düşünceyi faaliyete geçirememektedir ya da yalın düşünce sisteminden tümüyle vazgeçmektedir. Bunlardan hariç bir diğer problem ise geleneksel muhasebe sistemlerinin yalınlığı benimseyen işletmelerde, sürekli iyileştirme amaçlarına ve değer zincirine pek bir katkısının bulunmamasıdır (Balcı, 2011). Sonuç olarak yalın işletmelerde yaratılan değerden ve üretim olaylarından kopuk, yol göstericiliği sınırlı ve vizyondan yoksun bir muhasebenin varlığı işletmenin rekabet gücünü baltalayacağı endişesini doğurmaktadır (Johnson, 2006). Yalın üretimi benimseyen işletmeler bu sisteme en büyük iyilik olarak muhasebe sistemlerini de yalınlaşma felsefesi doğrultusunda revize etmelidirler.

Bu çalışmada, yalın üretim felsefesini benimsemiş işletmeler adına, yalın muhasebe sisteminin uygulanma aşamalarının açıklanması amaçlanmaktadır. Ayrıca çalışmada yalın düşünce, yalın üretim ve yalın muhasebe konusuna değinilecektir ve daha sonra literatürde yapılan çalışmalar incelenecektir.

Son bölümde ise geleneksel muhasebe ve yalın muhasebe sistemi karşılaştırılarak, yalın üretimi benimsemiş işletmeler için, geleneksel muhasebe sistemlerinden daha çok kullanılabilirliğinin olduğu kabul edilen yalın muhasebe sisteminin uygulanması denenecektir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Yalın muhasebe kavramı üzerine yapılmış çalışmalara yönelik literatür taramasında şunlara ulaşılmıştır:

Tablo 1. 2010-2023 yılları arasında yalın muhasebe kavramıyla ilgili 12 adet çalışma

Balcı (2010)	Tüm değer akışını ve değer akışı analizini etkileyen israfların belirlenmesi sürecinde, muhasebenin ne şekilde yardımcı olduğunun literatür analizi yoluyla araştırılması amaçlanmıştır.
Özçelik-Ertürk (2010)	Doğrudan bir maliyetleme yöntemi olarak; maliyetleri kontrol edilmesinde, maliyetlerin azaltılması süreçlerine yön verilmesinde, doğru işletme kararlarının verilmesine temel oluşturulmasında ve Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkelerine yönelik raporlamaya temel oluşturulmasında kullanılan değer akışı maliyetlemenin karar verme sürecinde ve stokların değerlemesinde kullanımına ilişkin örnek uygulamaların sunulması amaçlanmıştır.
Balcı (2011)	Yalın düşünce ve muhasebe arasındaki ilişkinin ve yalın düşüncenin muhasebe sistemine uygulanması sonucunda ne tür raporların üretildiğinin ayrıntılı şekilde ortaya konularak, yalın dönüşüm sürecinde başarılı olmak isteyen Türkiye’deki işletmelere yönelik rapor örneklerinin sunulması amaçlanmıştır.
Can-Güneşlik (2013)	Üretim işletmelerinde yalın yönetim ve üretim anlayışının sonucunda ortaya çıkan yalın muhasebenin (muhasebedeki yalınlaşma düşüncesinin) bir ürünü olarak ortaya çıkan Tersine (Kendine) Faturalama sisteminin incelenerek, uygulamasının ayrıntılı olarak ortaya konulması amaçlanmıştır.
Aktaş (2013)	Yalın üretim ortamlarında, işletme yöneticilerine ve çalışanlarına doğru maliyet bilgileri sunan değer akışı maliyetleme yönteminin, yalın üretim işletmelerindeki yeri, önemi ve işleyişi hakkında örneklerle bilgi verilmesidir.

Maraşlı-Çoban-Topbaş (2014)	Yalın dönüşüm yolculuğuna çıkan işletmelerde, yalın üretim sisteminin desteklenmesi amacıyla benimsenen yalın muhasebe sisteminin tanıtılması amaçlanmıştır.
Şen (2017)	Yalın üretim sistemine ilişkin bilgilerin yanı sıra, yalın muhasebenin ve işletmelerde uygulanabilirliğine yönelik gerekliliklerin kuramsal olarak sunulması amaçlanmıştır.
Kaldırım (2018)	Yalın üretim ve yalın muhasebe sistemi ile değer akışı maliyetleme yöntemine odaklanılarak değer akışı maliyetlemenin, yalın üretim sistemi açısından öneminin ve gerekliliğinin ortaya konulması amaçlanmıştır.
Türk-Çeviren (2018)	Yalın düşünce yaklaşımına dayanan yalın üretim ve yalın muhasebe sisteminin, hücre seviyesinde ve değer akışı seviyesinde yalın performans ölçütlerinin, performansın raporlanması amacıyla kullanılan veri sonuç (kutu puanı) tablolarının ³ açıklanarak, yalın performans ölçütlerinin uygulanmasına ilişkin önerilerin sunulması amaçlanmıştır.
Kefe-Berikol (2018)	Yalın üretim ortamında, yalın muhasebe bilgilerinin, karar verme sürecinde etkili olup olmadığının açıklanması ve bu ortamda muhasebe bilgilerinin kullanımına ilişkin bir örneğin incelenerek değerlendirilmesi amaçlanmıştır.
Erturan-Ergin (2019)	Yalın üretim ve yalın muhasebe uygulamalarının, Endüstri 4.0 ile tam zamanlı ve daha kolay yapılabileceğinin ortaya konulması amaçlanmıştır.
Tancı-Yıldırım (2020)	İşletmelerin yalın üretim ve yalın muhasebeye/maliyetlemeye yönelik tutumlarının ve yalın maliyetleme (değer akışı maliyetleme) yaklaşımının bir üretim işletmesinde uygulanabilirliğinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Yapılan literatür taramasında yalın felsefeye ilişkin pek çok teorik çalışma yapıldığı görülmektedir. Teorik çalışmaların yanı sıra yapılan örnek olay incelemeleri ise ya hiç yalınlaşma üzerine çalışılmamış firmaların üretim bölümlerinde ya da yalınlaşmanın maliyetlere etkisi üzerine muhasebe bölümüne çok fazla odaklanılmamıştır. Çalışmamızda ise yalın felsefeyi tam anlamıyla benimseyen işletmeler için nasıl bir yol izlenmesi gerektiği açıklanmaya çalışılmıştır.

3. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

3.1. Yalın Düşünce

Yalın Düşüncenin temel amacı, değer ilk ham maddeden başlayarak, değer yaratma süreci boyunca hiç kesintisiz akıtılarak hızla nihai müşteriye ulaştırılmasıdır. Bunu başarabilmek için tüm değer zincirine bir bütünlük çerçevesinde bakmak, israfları yok etmek ve tüm faaliyetleri müşteri için mükemmel değer oluşturmak amacına yönlendirmek gerekir.

Yalın Düşüncede israf, bilinen anlamının ötesinde ürün ya da hizmetin kullanıcıya herhangi bir fayda sunmayan, müşterinin fazladan bedel ödemeyi kabul etmeyeceği her şeydir. Tasarımdan sevkiyata tüm ürün/hizmet yaratma aşamalarındaki her türlü israfın (hatalar, aşırı üretim, stoklar, beklemler, gereksiz işler, gereksiz hareketler, gereksiz taşımalar) yok edilmesi ile maliyetlerin düşürülmesi, müşteri memnuniyetinin artırılması, piyasa koşullarına uyum esnekliğinin kazanılması, nakit akışının hızlandırılması dolayısı ile firma kârlılığının artırılması hedeflenir.

Yalın Düşünce uygulamalarıyla sistemdeki israflar sürekli olarak azaltılıp, kaynaklar daha fazla değer yaratmaya yönlendirildiğinde, sadece firmaların kârlılığı ve rekabet gücü artmaz, müşteriler de kendilerine daha uygun, daha kaliteli, daha ucuz ürün ve hizmetleri temin edebilirler. Bu zincir tüm sektörlerle ve tüm faaliyet alanlarına yayıldığında toplumsal zenginliğin artmasına katkıda bulunur. (<https://www.lean.org.tr/yalin-dusunce-nedir/> (01.05.2023))

3.2. Yalın Üretim

Yalın üretimin temelleri 1950'li yıllarda Taiichi OHNO ve Kiichiro TOYOTA tarafından Japonya'da Toyota Motor Company'de atılmıştır. Henry FORD'un kullandığı kitle üretime dayanan fordist üretim sistemi üzerinde çalışıp geliştirilen üretim anlayışıdır. Kitle üretimde israfların çok olması henüz savaşın izlerini üzerinden atamamış bir toplumda kabul edilebilir bir durum değildi. İsraftan kasıt yalnızca malzeme israfı değil; zaman, insan, harcanılan güç gibi kavramları da içine almaktadır.

Yalın üretim anlayışı 2. Dünya savaşının getirdiği zorluklar neticesinde hayat bulmuştur. Mevcut kaynaklar ve üretim faktörlerinin kısıtlı olması Japonları bu felsefeyi geliştirip sıkı sıkıya bu felsefeye bağlı kalmayı zorlamıştır. Daima iyileştirme ve meydana gelen israfları ortadan kaldırma temeline dayanan bütünsel bir sistemdir. Çok büyük bir kültürün ürünü olan yalın üretimin en basit haliyle amaçlarını sıralayacak olursak; maliyetlerin, minimize etme temelinde etkinlik ve verimliliğin artırılması, hatasız üretim gerçekleştirmek, müşteri taleplerine hem anında hem de istekleri doğrultusunda karşılık verebilmek,

stok bulundurmaksızın hem malzeme hem insan israfını önlemeye odaklanmak olduğunu söyleyebiliriz (Okur, 2021).

Maliyetlerin minimize edilmesi adına üretim sistemlerinde etkinlik ve verimlilik artırılmaya çalışılmaktadır. Etkin bir üretim sistemine sahip olmak için müşteri ihtiyaçlarına mümkün olan en kısa sürede ve müşteri talepleri doğrultusunda yanıt vererek, mevcut kaynaklarının hedeflenen amaçlarına ulaştırılması gerekmektedir. Yalın üretim işletmenin etkinliğini artırmak için sürekli gelişim anlamına gelen Kaizen felsefesini aktif olarak ve işletmenin her biriminde kullanmaktadır. Her gün büyük hedefe ulaşmak için minik hedefleri gerçekleştirerek etkin çalışmayı ortaya koymaktadır. Yalın üretim verimliliği artırmak için ise girdi/çıktı oranında mümkün olabildiğince 1 sayısına yakın olan bir veri elde etmeye çalışmaktadır. Bir başka deyişle verimliliği artırabilmek için ise israfı önlemeyi amaçlamaktadırlar. (Yükçü ve Atağan, 2009). Yalın üretim etkinlik ve verimliliği sağlayabilmek için tam zamanında üretim (JIT) ya da stoksuz üretim anlayışı doğrultusunda; kanban uygulaması, makine ve atölyeler arası senkronizasyon, toplam üretken bakım uygulamaları, andon ipi çekme, poka-yoke ya da otonomasyon, deney tasarımı, kalite çemberleri gibi yöntemler kullanmaktadır. Yalın üretimde dikkat çekilmesi gereken nokta; etkinlik ve verimliliği artırmak için geliştirilmiş tüm bu yöntemlerin üretim esnasında ya da öncesinde uygulanmasıdır. Yalın üretim anlayışından önceki üretim anlayışları çıktılar içerisinden istatistiki olarak seçilen ürünlerde hata olup olmamasına dayanmaktaydı. Yalın üretim felsefesi yalnızca çıktılar üzerinden

hataları saptayarak hatayı göze almamaktadır. Yalın üretimde asıl amaç sıfır hatadır (Liker & Hoseus, 2020).

3.2.1. Tam Zamanında Üretim (Just In Time-JIT):

- Yalın üretim tam zamanında üretim (just in time-JIT) ilkeleri üzerine kurulmuştur (Okur, 2005).
- **JIT ilkeleri:** Kanban ya da çekme sistemi, Karışık yükleme ve üretimde düzenlilik, Tek-parça akışı, Makineler/atölyeler arası senkronizasyon, U-hatları, iş rotasyonu ve iş tanımları, Poka-yoke ya da otonomasyon, Deney tasarımı, Toplam üretken bakım, Bir dakikada kalıp değiştirme, Kaizen, Emeğe, çalışanlara verilen değer, işçi hakları olarak sayılmaktadır.
- ✓ **Kanban ya da çekme sistemi:** her üretim aşaması ya da istasyonunda gereksiz üretim yapmayı önlemek amacıyla her bir üretim istasyonunun sadece kendisinden sonraki istasyonun işleyebileceği kadar malzemeyi tam zamanında üretmesi anlayışıdır. Kitle üretim anlayışında üretim en sondan başlayıp öne (montaj hattına) doğru ilerlerken, yalın üretim anlayışında önden başlayarak yani montaj hattından başlayarak ilk maddenin üretildiği birime doğru çekmeye dayanmaktadır. Kendisinden sonraki birimin üretebileceği birim kadar malzeme üretmek israfın önüne geçecektir.
- ✓ **Karışık yükleme (mix loading) ve üretimde düzenlilik (production smoothing):** en büyük işlevselliği değişken müşteri taleplerine en hızlı şekilde adapte olabilmeyi sağlamasıdır. Böylelikle stok masrafları olmayacaktır ve maliyetler minimize edilecektir. Montaj hattına önceden

gelen talepler doğrultusunda en küçük partiler halinde üretimi ifade eden mix loading ve production smoothing yalnızca montaj hattında değil tüm işletme birimlerine uyarlanmalıdır.

- ✓ **Tek parça akışı (one piece flow):** makine yanı stok sayısını sıfırlamak amacıyla ürün parçalarının süreçler arasında bekletilmeden tek tek akışı tek parça akışı olarak adlandırılmaktadır. Tek parça akış yöntemi hem işçilik hem de önemli derecede zamandan tasarruf sağlamaktadır.
- ✓ **Makineler/atölyeler arası senkrenizasyon:** hatta üretilen bir ürünün işleminin tamamlanması için sürelerin denkleştirilmesi mantığına dayanmaktadır. Örnek üzerinden anlatmak gerekirse; hatta bir önceki makinenin parçayı işlemek için 1 dakikaya, sondaki makinenin ise 4 dakikaya ihtiyacı olduğunu farz edelim. Mak2 1 adet parçayı işleyene kadar mak1 4 adet parça işlemiş olacaktır ve bu da ‘beklemesiz üretim’ olan tek-parça akışı engelleyecektir. Yalın üretim bu durum için; işleme süresi açısından kapasitesi yüksek olan makinelere belli bir miktar parçayı işledikten sonra kendi kendini otomatik olarak durduran bir kilit sistemi uygulanabileceğini ileri sürer. Pek çok firma bu şekilde limit anahtarı kullanmak yerine diğer makinelerinde tam kapasite kullanılmasını tavsiye edecektir ama yalın üretim üretilen tüm ürünleri itip satmaya çalışmak yerine, talebi çekerek talep kadar üretme mantığına dayanmaktadır.
- ✓ **U-hatları(u-lines), shojinka, iş rotasyonu ve iş tanımları:** yalın üretimde, ürüne hiçbir katma değeri olmayan

aşamaların ortadan kaldırılarak yalınlaştırılması gerektiği anlatılmaktadır. Bu yalınlaşma oldukça ucuz yöntemlerle sağlanabilir. Bu anlayışta bir işçinin birden fazla makineden sorumlu olmasının hem iş tatmininin sağlamaya yarayacağını, hem de zaman kayıplarını minimize edebileceği anlatılmaktadır. U-hattı üretim ile hem çalışan sayısı hem de yerden tasarruf sağlanacaktır. Hat yanı stoklar ortadan kalkmış üretkenlik ve verim artışı sağlanmıştır. Shojinka ise; işgücünün esnekliği olarak Türkçeye aktarılabilir; birleşik u-hatları sayesinde, çalışanın becerilerini geliştirip her işe kolayca adapte olabilmelerini ifade etmektedir.

- ✓ **‘sıfır hata’ üretime doğru; poka-yoke ve deney tasarımı (DOE):** kalitesiz üretim, ıskarta sebebiyle boşa gitmiş emek anlamına gelmektedir. Bunun için yalın üretimde poka yoke ve deney tasarımı yöntemleri geliştirilmiştir. Poka yoke hata yalıtımı demektir. Bir hata meydana geldiğinde kaynağına giderek hayatının giderilmesi anlamına gelmektedir. Elektronik gözler ve limit anahtarları ile oldukça maliyetsiz şekilde uygulanabilir bir yöntemdir.
- ✓ **Toplam üretken bakım (total productive maintenance-TPM):** poka yoke ve deney tasarımı yöntemlerine alternatif olarak ikincil bir yol olarak düşünülen toplam üretken bakım makine hatalarından kaynaklanan ıskartaları önlemeye yönelik bir yaklaşımdır.
- ✓ **Bir dakikada kalıp değiştirme (single minute exchange of dies: SMED):** yalın üretimin en önemli tekniği olduğu

söylenmektedir (Okur, 2021). Stok ile çalışma konusunda en büyük bahanelerden birisi kalıp değiştirmenin zorluğu olarak gösterilmektedir. Bu doğrultuda SMED tekniği ile kalıp değiştirme yani setup sürelerinin minimize edilerek zaman tasarrufu yapılabilmektedir.

- ✓ **Kaizen (sürekli iyileştirme) ve kalite çemberleri:** yalın üretim stoksuz çalışma anlayışıyla sürekli olarak problem çözme yeteneğini geliştirirken maliyetleri düşürmeyi amaçlamaktadır. Yalın üretimin her aşamasında üretim sisteminin bütününe yayılmış olan iyileştirme anlayışına Kaizen adı verilmektedir.
- ✓ **Emeğe, çalışanlara verilen değer, işçi hakları:** yalın üretim, sistemin her bir elemanının tek tek yetkinleştirilmesi anlayışına dayanmaktadır. Bu konuda yalın üretimin anlayışlarını araştırmanın daha giriş bölümünde detaylı şekilde aktardık. En önemli olan nokta yalın üretim çalışanına meta olarak değil, sermaye gözüyle bakar.

Yalın üretim anlayışı; metaların alındığı anda değerini kaybettiğini ancak insanın alındığı andan itibaren sürekli yatırım yapılması gereken sermaye olarak görmektedir (Liker & Hoseus, 2020).

3.3.Yalın Muhasebe

Yalın üretim sistemlerinin yayılmaya başlamasıyla birlikte bu anlayışın yalnızca üretim tabanında değil, maliyet muhasebesi ve yönetim muhasebesinde de uygulanmasıyla birlikte sistemsel bir bütünlük sağlanabilecektir. Yalın üretim sistemine geçen

işletmelerde maliyet muhasebesinin yapısı üzerinde önemli etkileri olmaktadır. Yalın yolculuğu tercih eden işletmelerde; muhasebe, kontrol ve ölçme sistemlerinin değiştirilmesi büyük ölçüde önem arz etmektedir (Maskell & Kennedy, 2007). Yalın üretim sistemiyle; maliyetlerin izlenebilirliği artmakta, doğru hesaplanma olasılığı artmakta ve sipariş, safha maliyet sistemleri bundan etkilenmektedir. Stratejik karar verme açısından önemli olan yalın muhasebe yalın yönetime başlamanın da bütünüleyici bir parçasıdır. Yalın yönetimin geliştirilmesinden sonra ortaya çıkan yalın muhasebe, geleneksel muhasebe çerçevesinde oluşturulan muhasebe sistemlerine sahip işletmelerin karşılaştığı israf ve hataları elimine etmek hatta yok etmek için yalın muhasebeyi uygulamaya ihtiyaçları vardır. Yalın muhasebe, yalın ilkelerin muhasebeye uyarlanması yoluyla, değer katmayan işlemlerin elimine edilmesini amaçlamaktadır ve anlaşılabilirliği kolaylaştıracaktır. İsrafa sebep olan faaliyetlerin ortadan kaldırılmasıyla ölçme ve kontrol sistemleri sadeleşecektir. Günümüz teknoloji düzeyindeki hızlı gelişimler muhasebede e-dönüşüm şeklinde kendini göstermiştir bu gibi yöntemler aynı zamanda yalın muhasebenin temel ilkelerinden biri olan sürekli iyileştirme felsefesinin uygulanmasını da sağlayacaktır.

3.3.1. Yalın Muhasebenin Önemi

Yalın muhasebe önemlidir çünkü;

- Fiyatlandırma, karlılık, üret ve üretim kadar satın alma rasyonalizasyonu gibi yönetim kararları almayı kolaylaştırır.

- Muhasebede kontrol ve ölçme aşamalarındaki gereksiz işlemleri ortadan kaldırarak zaman maliyeti ve israfı önler.
- Yalın gelişme için potansiyel nitelikte finansal faydaları belirleyerek bunun için gerekli stratejilere odaklanır.
- Uzun dönemli yalın gelişmeleri sağlar.
- Geleneksel ölçüler yerine yalın performans ölçüleri kullanılır.
- Yalın performans ölçüleri ile müşteri değeri artırılmaya çalışılır.
- Ürün ve değer akışı maliyetlerini anlaşılabilir hale getirir.
- Finans departmanı çalışanları için yalın iyileştirmelere zaman ayırabilmelerini sağlar. (Özçelik, 2011)

3.3.2. Yalın Muhasebe Geleneksel Muhasebe Karşılaştırması

Tablo 2: Yalın Muhasebe ve Geleneksel Muhasebe Karşılaştırılması

YALIN MUHASEBE	GELENEKSEL MUHASEBE
• Ürünler satılarak kar kazanılır. • Değer akışları aracılığı ile tüketici tatmini sağlanır. • Operasyonel veriler, iş süreçlerini yönetmeye yardımcı olur. • Süreç iyileştirmesini sağlamak için gerçek	• Stok bir varlıktır. • Yöneticileri, departmanlarının performanslarını optimizasyonundan sorumlu tutmak, müşteri değerinin optimizasyonu ile sağlanmaktadır. • Muhasebeciler gelişmelere, sapmalar için açıklamalar arayarak yön verirler. • Aylık finansal muhasebe döngüsü karar vericilere raporlanacak

zaman verileri gereklidir. • Eğer karşılanacak herhangi bir müşteri talebi yoksa boş zaman sorun değildir. • İşletmelerin amacı gerçek performansı rakiplerden daha hızlı geliştirmektir. Çalışanlar çapraz bir şekilde eğitilmesi gereken ve nitelikli olması gereken varlıklar olarak görülmektedir.	veriler için zaman dilimini tanımlamalıdır. • Boş zaman verimsizlik olarak algılanır. 6. İşletmeler, kendi performanslarını içsel olarak oluşturdukları durağan performans standartları ile karşılaştırmaktadır. Giderler azaltılarak karlar maksimize edilmektedir ve işçilik giderleri karı optimize etme konusunda en büyük değişken olarak algılanmaktadır.
--	---

Geleneksel muhasebe ve yalın muhasebe karşılaştırmasında yalın muhasebeyi anlamlandırmak daha kolay olacaktır. Yalın muhasebe müşteri değeri odaklıyken geleneksel muhasebe işlem odaklı bir yaklaşım benimsemiştir. Yalın muhasebede finansal bilgi değer akışını esas alırken, geleneksel muhasebede finansal bilgi malzeme için toplanmaktadır. Geleneksel muhasebede hesap farklarının analizini yapmaktadır. Geleneksel muhasebede üretim giderlerinin dağıtımında iş yükünü esas alırken, yalın muhasebede değer akışı esas alınmaktadır. Yalın muhasebede finansal performansla birlikte operasyonel performansta ölçülürken geleneksel muhasebe yalnızca finansal performans ölçmeye odaklanmıştır.

4. ÖRNEK OLAY UYGULAMASI

4.1.Mevcut Durum-Aslan Kereste Fabrikası (Kütahya)

İşletme ağaç ürünleri imalatı sektöründe 8 çalışanıyla birlikte Kütahya sanayi bölgesinde faaliyet göstermektedir. İşletme faaliyet alanı ve depo olmak üzere yaklaşık 2000m² alana kurulmuş olup, aylık ortalama 550m³ üretim kapasitesine sahiptir. İşletme de hafta tatili 1 gün (pazar) ve tek vardiya (8.30-17.30) çalışma sistemi vardır. Aylık 550m³ ve günlük yaklaşık olarak 20-25m³ ağaç işleme işlemi gerçekleştirilebilmektedir. İşletme, ürettiği ürünleri toptan ve perakende şekilde satışını gerçekleştirmektedir. İşletme ihale usulü aldığı ağaçları (tomruk) belirli ölçülerde işlemektedir. Genel olarak işletme, uzunlukları değişiklik göstermekle birlikte 10x10, 5x10, 5x5 ve en boy olarak değişik uzunluklara sahip tahta üretimi yapmaktadır. Üretim amacıyla 4 adet makine kullanılmaktadır. Yapılan incelemelerde işletmenin zaman ve emek israfı yaptığı tespit edilmiştir. Bu israfların kaynağı ise makinelerin konumları olarak gözler önüne serilmektedir. Makinelerin konumları sebebiyle işçilerden alınan verim düşmektedir. İşletme yönetimi bu konumların işletmenin kuruluş zamanından beri bu şekilde olduğunu ve makinelerden elde edilen ürünlerin stoklanma sorunu yaşadığını bu yüzden konumlarda değişikliğe gidilmenin zor bir süreç olduğunu savunmaktadır. İşletmenin faaliyetlerinin yoğun olmadığı kış aylarında ise üretime devam edilip daha çok stok oluşturma amaçlanmaktadır. Satışların çok daha yoğun olduğu yaz aylarında ise işletmenin stokları ve üretimi yetersiz kalmaktadır ve başka şehirlerden seri üretim yapan firmalardan ikinci kalite ürün alınıp stoklara ekleme yapılmaktadır. İşletme asıl olarak ham maddeden

nihai ürüne kadar madde israfı yapmamaktadır. Üretimde ortaya çıkan her türlü atık olarak nitelendirilen maddenin satışı da yapılmaktadır (talaş- yakacak odun). İşletme faaliyet alanının doğal ürün olması sebebiyle bazı ürünlerin istenilen kalitede çıkmaması konusunda mustarıptır. Ancak söz konusu bu sorun önüne geçilebilecek ve engel olunabilecek bir sorun değildir. Söz konusu bu ürünler diğer kaliteli ürünlerin arasında pek fazla dikkat çekmemektedir.

4.1.1.İŞLETMENİN GENEL GÖRÜNÜŞÜ

ÜRETİM YAPILAN ALANLAR:







- Üretim yapılan alanlar incelendiğinde stokların konumu ciddi bir sorun ortaya çıkarmaktadır.

STOK BULUNDURULAN ALAN (DEPO):



- Stoklar için ayrılan alanda ise ilk dikkat çeken husus düzensiz oluşudur.

ÜRETİMDE KULLANILAN MAKİNELER:



makine 1



makine 2

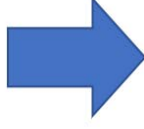


makine 3

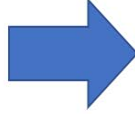


makine 4

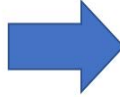
Makine 1: Daha genel maksatlı olan bu makine ham maddenin ilk olarak işleminden geçtiği makinedir. Ham madde olarak gelen ağaç (tomruk) bu makinede dikdörtgen şeklini almaktadır (tomruğun çapına göre farklı boyutta dikdörtgen prizmalar meydana getirmektedir). Ve ayrı olarak oluşturulan bu dikdörtgen prizmalardan büyük boyutlu malzemeler çıkarılmaktadır (10x10, 5x10, 10x15 vb.). Tahta kesimi de ilk olarak bu makinede şekillenmektedir.



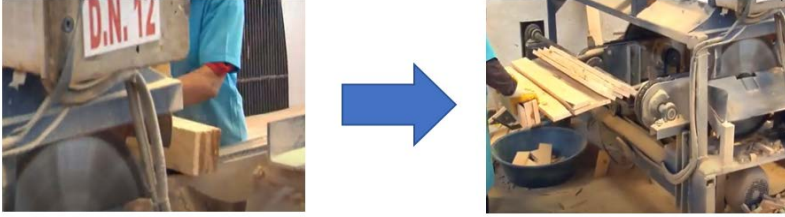
Makine 2: Makine 1'den çıkan dikdörtgen prizma şeklindeki ürün istenilen ölçülerde kesimi yapılmaktadır (40x40 çıkan bir ürününde 10x10 şeklinde 4 adet ürün meydana getirmek amaçlı kullanılır).



Makine 3: Bu makinede ise sadece tahta diye tabir edilen ürünlerin işlenmesi yapılmaktadır. Makine 1 ya da makine 2'den çıkan, ortalama 2-5 cm kalınlığında olan ürünlerin kesimi yapılmaktadır.



Makine 4: Bu makinede ise üçüncü makineden çıkan, istenilen uzunluk ve şekilde olmayan yarı mamul, uygun ölçülerde kesilir ve nihai ürüne ulaşılmış olur.



4.2. Üretimde Yalınlaşma Çalışmaları

İsraf unsurlarını yok etmek için çalışan yalın üretim anlayışı katma değer yaratmayan işlemlerin ortadan kaldırılması adına ve iş gören performansını en üst düzeye çıkartan düzeltmeler ile bir üretim sistemi oluşturmayı hedefler.

Yalınlaşma çalışmaları doğrultusunda ilk olarak makinelerin yanlış konumlarının revize edilmesi gerekmektedir. Makinelerinin konumları dolayısıyla zaman ve emek israfı yaşanmaktadır, iş gücünün verimli şekilde kullanılması ve zamandan tasarruf edilmesi için öncelikle makine konumlarında değişikliğe gidilmelidir. Makineler sırasıyla makine 1, makine 2, makine 3 ve makine 4 olacak şekilde düzenlenmelidir. Ancak söz konusu işletmeye bakıldığı zaman anlamsız bir yerleşim görülmektedir. Makine 1'den çıkan ürünün makine 2 ye direkt girmesi gerekirken makine 1'in yan kısmında stoklanmaktadır. Ancak ürünlerin makine 1'den makine 2'ye direkt geçişi sağlanması durumunda israfın önüne geçilecektir. Bu durum işletme yönetiminin inisiyatifinde olup istedikleri anda değişime gidebilmektedirler. Söz konusu yanlış konumda beklemek

zorunda kalan stokların depoda stoklanması sonucunda makinelerin konumları rahatlıkla değişebilecektir. Makine 3 ve makine 4'te de aynı durum görülmektedir. Özet olarak konumlandırmanın düzeltilmesi sayesinde zaman ve emek tasarrufu sağlanmış olacaktır.

İkinci olarak işletme yönetimi faaliyetlerin daha yoğun olduğu yaz aylarında, başka işletmelerden sağladığı ikinci kalite ürünler yerine, müşterilerin ihtiyaçlarını maksimum düzeyde yerine getirebilecek birinci kalite ürünlerin tedarikine gitmelidir.

Diğer bir yalınlaşma çalışması olarak sadece makine 4'te bulunan ve ağacın kesimiyle ortaya çıkan talaşı başka bir depoya ileten sistem bütün makinelerde (makine 1,2,3) kullanılmalıdır. Bu sayede diğer makinelerde de kesimden ortaya çıkan talaşı boşaltmak için vakumlu sistem kurulup ortaya çıkan zaman ve emek israfının önüne geçip daha mükemmel bir üretim sağlanabilmektedir.

Bir diğer husus olarak karşımıza çıkan faktör ise şerit testere bıçağı eksikliğidir ve elde olan bıçakların bilenmesi işlemi boyunca makinelerin faal olmamasıdır. Şerit testere bıçak sayısındaki artış sayesinde yine israfın önüne geçilecektir.

- Yukarıda anlatılan işlemler sonrasında işletme; müşteriye daha fazla değer katan, üretimde ve çalışanların verimi konusunda israftan çok daha uzak bir işletme haline gelecektir.

5. YALIN ÜRETİM UYGULAYAN İŞLETME İÇİN YALIN MUHASEBE UYGULAMASI

Geleneksel muhasebe sistemi daha çok yığın üretim felsefesine göre tasarlanmıştır. Yığın üretimde tek ya da birkaç farklı ürün ve çok sayıda üretim yapılır. Ve bu sistemde üretim iş akışı paralel bir yol takip etmektedir. Kitle üretimde müşteri değeri arka plana atılıp; fiyatı, üretilen malı ve üretim kapasitesini yığın üretimi yapan şirket belirlemektedir.

Günümüzde ise küreselleşmenin de etkisiyle rekabetin bir sonucu olarak, ürün çeşitliliği artmıştır, ürün başına üretim miktarı azalmakta ve ayrıyeten üretilen her ürün için üretim süresi farklılaşmaktadır. Günümüzde dolayısıyla üretilen malın; talebini, fiyatını ve teslimat süresini alıcı belirlemektedir. Alıcıya değer vermeyen firmalar ürettikleri ürünleri satmakta zorlanmaktadır. Ayrıca ürünlerin günümüz rekabetçi piyasada kalma süreleri kısaltmakta ve yeni ürün üretme ve geliştirme çalışmaları gitgide önem kazanmaktadır. Bu gibi sebepler sonucunda firmaların kar oranları düşmekte ve gereken önemin verilmediği durumlarda şirketler iflasa sürüklenmektedirler.

Günümüzde ürünlerin fiyatını piyasa belirlemektedir. Çağımızda rekabet oldukça fazladır ve firmaların rekabetteki konumunu belirleyen faktörler ise; ürünlerin maliyeti, kalitesi, talep edilen miktar ve zamanda teslimatı ve ayrıyeten piyasaya uyumudur. Müşterilerin isteklerini karşılamayan, trendlere uyum sağlamayan, değişimi içselleştiremeyen ve müşteriye gereken önemi vermeyen firmalar rekabetçi piyasada barınamamaktadırlar.

Geleneksel muhasebe sisteminin yukarıda bahsedilen konular açısından eksik, yetersiz kaldığı ve ihtiyaçlara cevap veremediği görülmektedir. Üretilen her ürünün maliyeti farklıdır ancak geleneksel maliyet muhasebesi maliyet hesaplamasına göre maliyet belirlenmek istendiği zaman birtakım tutarsızlıklarla karşılaşilmektedir.

Bu sebepten dolayı bazı ürünlerde kar elde edilip bazı ürünlerde ise zarar edilmesine rağmen bu durum mevcut sistemlere göre etkin olarak tespit edilememektedir. Dolayısıyla kar ve zarar tespiti güç olmaktadır. Bu durum şirketleri iflasa sürüklemektedir.

Yukarıda belirtilen tüm olumsuz durumların ve kargaşanın önüne geçebilmek ve gereksiz işlemlerden kurutabilmek amacıyla geleneksel muhasebe yerine yalın muhasebe tercih edilmelidir.

5.1. Yalın Muhasebenin Uygulama Adımları

- ✓ **Yalın düşünceyi tümüyle firmanın muhasebe süreçlerine entegre etmek**

Yalını düşüncenin, işletmenin tüm süreçlerine (üretim, satış, pazarlama, ar-ge vb.) uygulandığı gibi muhasebe süreçlerine de uygulamak gerekir. Öncelikle yapılması gereken şey israfları görmektir. Bunun için muhasebe sistemi süreçlerinin algoritmasının çıkarılması gerekmektedir. Sonra ise muhasebede yalınlığı sağlamak amacıyla standartlar oluşturulur. Son olarak ise muhasebede sürekli iyileştirme kültürünü inşa etmemiz gerekir ve ayrıca muhasebe işlemlerinde sürekli akışın sağlanması gerekir.

Yalın muhasebenin ilk adımı olarak, muhasebe sistemlerinde kaçınılmaz bir israfın olduğunun farkına varmaktır. Muhasebe sistemlerinin müşteriye değer katmaması onun önemsiz olduğu anlamına gelmemektedir ve asıl olarak firmaların performansı ve verimliliği için oldukça önemlidir. Bu sebepten dolayı muhasebe sisteminin süreçlerini, olabildiğince karmaşıklıktan uzak, verimli bir şekilde tasarlamamız ve sürekli iyileştirmeler yapmamız gerekmektedir.

Yalın muhasebe sisteminin bir diğer artısı ise muhasebe sistemindeki israf ve sorunların gözle görülür hale getirmesidir.

Bu gibi nedenlerle aşağıdaki muhasebe sistemi süreçlerindeki israfın ortadan kaldırılması ve sürekli iyileştirmelerin yapılması gerekmektedir:

- Ay sonu kapama işlemleri
- Alacak ve borç işlemleri (tahsilat, ödemeler), çek, senet, kredi kartı işlemleri
- Bordro ve personel işlemleri
- Finansal raporlama işlemleri (Bilanço, Kar-Zarar tablosu, istenen diğer finansal raporlamalar, Birim ürün maliyeti, ürün veya müşteri bazında karlılık vb.)
- Beyanname işlemleri (KDV, karşılaştırmalar vb.)
- Satın alma siparişleri, irsaliyeler, tedarikçi fatura, müşteri fatura işlemleri (muhasebe hareketleri)
- Satın alma ve malzeme giriş, atölye kontrol ve iş emirleri işlemleri

- Stok izleme, kontrol, hurda, stok sayım, stok değerlendirme işlemleri
- Maliyetlendirme, standart maliyet, maliyet muhasebesi işlemleri
- Bütçeleme, takip ve raporlama işlemleri
- Banka hareketleri işlemleri
- Kasa işlemleri, nakit akış izleme, nakit planlama işlemleri
- İç ve dış denetim işlemleri
- Leasing, banka kredisi alma ve ödeme, yaşlandırma işlemleri
- Prim, konsinye satış işlemleri
- Yatırım takip işlemleri
- Sabit Kıymet, Demirbaş ve amortisman işlemleri
- Finansal karar – verme işlemleri
- Üret veya dışarıda üret (Üret-Satın al) karar işlemleri
- Finansal olarak kiralama, fason, taşeron ve yan sanayi takip işlemleri
- Hukuki işlemler, risk yönetimi işlemleri
- İthalat ve ihracat işlemleri
- Sabit ve değişken gider yönetim işlemleri
- Kurumsal, yönetim kurulu, teşvik işlemleri

(<https://www.lean.org.tr/yalin-muhasebe-ve-mali-isler/>
(26.05.2023))

Yalın muhasebe sistemine geçilen ilk süreçte yukarıda bahsedilen süreçlerin iyileştirilmesi, israfın olabildiğince ortadan kaldırılmaya çalışılması, akışı iyileştirilmeye çalışılması ve maliyetleri azaltılması amaçlanmalıdır. Zaman geçtikçe odaklanmamız gereken husus ise sorunları iyileştirmekten ziyade tümüyle ortadan kaldırmak olacaktır. Ayrı olarak yukarıdaki söz konusu işlemleri gruplandırarak, değer akış oluşturulmalı ve iç/dış müşteriler için akış sağlanması gerekmektedir.

Değer akışı haritalama veya süreç haritalama



Kaizen – yalın sürekli iyileştirme



PUKÖ problem çözme

Muhasebe sistemlerinde ortaya çıkan temel israflar şunlardır;

- Hatalar (Eksik veya yanlış bilgi girişi, yeniden işleme vb.)
- Gereksiz üretim (Kullanılmayan raporlar, değer yaratmayan raporlar, kontroller, ERP işlemleri, gereksiz hesap hareketleri vb.)
- Stok (Yığın halinde çalışma, evrak çokluğu vb.)
- Gereğinden fazla işleme (Müşteri –iç ve dış müşteri – ihtiyacını bilememe, gereğinden fazla işleme, kontrol, vb.)

- Bekleme (Öncelikleri bilememe, çevrim sürelerini ölçmeme, hat veya iş dengelemesinin yapamama, çoklu beceriyi kullanamama vb.)
- Taşıma (çoklu sistem kullanma, aşırı analiz, elektronik tablolar vb.)
- Bölünmeler (Araya acil diye işlerin ve işlemlerin girmesi vb.)

(<https://www.lean.org.tr/yalin-muhasebe-ve-mali-isler/>)

(26.05.2023)

✓ Yalın muhasebenin uygulanması ardından organizasyonun yalın düşünceyi destekleyen bir yönetim sistemine uyum sağlaması

Şirkete ve müşterilere değer sağlayan bir üretim sistemi (yalın üretim) temin edildikten sonra bunlara paralel olarak muhasebe sistemi de gelişmektedir. İşletmenin yalın düşünceyi benimsemesi ardından müşteriye ve işletmeye sağladığı değer analiz edilip ölçülmeli ve bu değişimleri muhasebe sisteminde de görebilmemiz gerekmektedir. Bunun yanı sıra hangi alanlarda yalın faaliyetlerin önem kazanması hususu bile muhasebe sistemi unsurlarının yönlendirmesiyle destek vermesiyle yapılmalıdır. Yapılan bu yalınlaşma faaliyetlerinin faydaları gözle gözükür düzeyde olmalı ve gerektiği durumlarda bu yalınlaştırılmış muhasebe elemanlarından kişiler üretim faaliyetlerinde de bulunmalıdır.

Muhasebe sisteminde üretilen finansal raporlar sade ve anlaşılır olmalı ve muhasebe elemanları dışındaki kişilerin bile rahatlıkla anlayabileceği düzeyde olmalıdır. Firmanın her pozisyonunda çalışan kişiler için bile yalınlaşmayı iyi bir şekilde anlamaları sağlanmalı ve gerekli maliyetler bu kişilerle paylaşılmalıdır.

Söz konusu bu faktörler sağlandıktan sonra bile yalın muhasebe ilkelerin sadık kalınmalıdır. Bu ilkeler:

- Müşteri Değeri (Müşteriye eksiksiz değer sunma)
- Akış ve Çekme (Tek parça akış, çekme)
- Değer Akışı (İşin koordinasyonu)
- Yetkilendirilmiş Çalışanlar
- Mükemmellik (Sürekli iyileştirme, Değer Akış Haritaları)

6. SONUÇ

Yalın muhasebe, özetle muhasebe sisteminin tüm aşamalarında yalınlaşma felsefesinin gerçekleştirme gayreti olarak açıklanabilir. Ancak yalın muhasebe sistemini tam olarak gerçekleştirmek isteyen işletmeler öncelikle yalınlığı benimsemeli ve işletmenin her fonksiyonunda kullanma gayreti içinde olmalıdır. Bu doğrultuda bakıldığında zaman yalın düşüncüyü benimsemiş ve yoğun rekabet içindeki piyasada yer edinebilmek için yalın üretim sistemi uygulanmalı, israfın önüne geçilmeli ve müşteri memnuniyetine daha çok önem vermelidir. Globalleşen dünyada müşterilerin arzu ve isteklerini, zamanında yerine getiremeyen işletmeler ayakta kalmakta zorlanmaktadırlar.

Müşteri istekleriyle ortaya çıkan çok çeşitli ürün gamı sürekli araştırma geliştirme çalışmaları içinde olmalıdır. Aksi bir durumda modası geçmiş ve müşterilerin isteklerini karşılayamayan ürünlerde piyasada kalmak mümkün görülmemektedir. Bu gibi nedenlerden dolayı yığın üretimden ziyade yalın üretimin tam anlamıyla benimsenip uygulanmasıyla pazarda rekabet üstünlüğü sağlamaktadır. Yalın işletmeler israfa neden tüm süreci, prosesi belirlemeye ve bu olumsuz durumları ortadan kaldırmayı amaçlar.

Yalın yönetimi uygulayan, yalın üretime geçişini tamamlayan işletmeler, geleneksel muhasebe sistemlerini kullanmaya devam ettikleri sürece eksik kalmaya devam edeceklerdir ve tam anlamıyla yalınlaşma söz konusu olmayacaktır. Yalınlığı benimseyen, yalın üretime geçişini tamamlayan ve yalın muhasebe sistemini kullanan işletmeler, daha doğru kararlar verir ve bu kararlar neticesinde maliyetlerini minimize etme çabaları sonuç verir dolayısıyla işletmenin fonksiyonlarını israftan arındırabilirler.

Yalın muhasebeyi tam anlamıyla faaliyetlerinde kullanan işletmeler karlılığını artırmaktadırlar bunun önemli sebeplerinden biri ise maliyet gibi bilgilerin işletmedeki her bir birim açısından rahatlıkla anlaşılabilir olmasıdır.

Yalın muhasebe, yalın dönüşüme yön vermektedir. Bu durum müşteri isteklerine daha fazla önem kazandırıp, müşterinin değerini artırmasını sağlamaktadır dolayısıyla işletmenin büyümesini, işletme sahip ve hissedarlarına değer katmasını sağlamaktadır.

Bu nedenlerle, yalın olarak olgunlaşmak isteyen işletmeler için yalın muhasebe sistematüğını tam anlamıyla uygulamak maliyetlerini düşürecektir ve rekabet avantajı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Aktaş, R. (2013). Yalın Üretim Ortamında Maliyet Yönetimi: Değer Akış Maliyetleme. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(25), 57-86.
- Aktaş, R., ve Karğın, M. (2011). Yalın Muhasebe: Yalın Üretim Ortamında Yeni Bir Yönetim Muhasebesi Yaklaşımı. *World of Accounting Science*, 13(3).
- Balcı, B. R. (2011). Yalın düşünce ve muhasebe. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(1), 39-58.
- Brosnahan Jan, P. (2008). Unleash the power of Lean Accounting. *Journal of Accountancy*, 22-25.
- Can, A. V., ve Güneşlik, M. (2013). Yalın Yönetim Felsefesinin Önemli Bir Boyutu Olarak Muhasebede Yalınlaşma Düşüncesi Ve Bir Yalın Muhasebe Uygulaması Örneğı:“Kendine Faturalama”. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (57), 1-22.
- Ertürk, H. ve Özçelik, F. (2008). Yalın üretim uygulayan işletmeler için yalın muhasebe. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi dergisi*, 27(1), 15-45
- Güre, Z. (2006). Bir Üretim Modeli Olarak Yalın Üretim. (yayınlanmış yüksek lisans tezi). *Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Kütahya.

- Johnson, H. T. (2006). Lean accounting: to become lean, shed accounting. *Journal of cost management*, 20(1), 6-17.
- Kefe, Ü. I., ve Berikol, B. Z. (2018). Yalın Üretim Sistemi ve Muhasebeye Etkileri. *Mali Cozum Dergisi/Financial Analysis*, 29(151), 13-31.
- Kennedy, F. A., & Brewer, P. C. (2006). The lean enterprise and traditional accounting—Is the honeymoon over?. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 17(6), 63-74. <https://doi.org/10.1002/jcaf.20234>
- Köse, T. (2018). Yalın Muhasebe 3 Mayıs 2023 tarihinde <https://www.lean.org.tr/yalin-muhasebe/> adresinden erişilmiştir.
- Liker, J. K. & Hoseus M. (2020) Toyota Kültürü; Toyota Tarzının Ruhu. Optimist Yayın Dağıtım
- Maraşlı, H., Çoban, M. C., ve Topbaş, E. (2014). Yalın Muhasebe. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 25-39.
- Maskell, B. H., & Baggaley, B. L. (2006). Lean accounting: What's it all about. *Target*, 22(1), 35-43.
- Maskell, B. H., & Kennedy, F. A. (2007). Why do we need lean accounting and how does it work?. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 18(3), 59-73. <https://doi.org/10.1002/jcaf.20293>
- Maskell, B., B. Baggaley, N. Katko ve D. Paino (2007). The Lean Business Management System: Lean Accounting: Principles&Practices Toolkit. BMA Inc., New Jersey, USA.

- Okur, A. S. (2021). Yalın Üretim. Genişletilmiş 3. Baskı.
- Şen, V. (2017). Yalın Muhasebe Uygulamaları ve İşletmelerde Uygulanabilirliğinin İncelenmesi. (Yüksek Lisans Tezi). *Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tekirdağ.*
- Türk, Z. ve Çeviren, S. M. (2018). Yalın Üretim Ortamında Yalın Muhasebe ve Yalın Performans Değerlemesi. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 221-245.
- Uluç, S. M. (2022). Yalın Muhasebe Konusunda Türkiye’de Yapılan Araştırmalara Yönelik Bir Değerlendirme. (Doktora Tezi), *Socrates Journal of Interdisciplinary Social Studies*, 20, 20-38. <https://doi.org/10.51293/socrates.314>
- Yalın Enstitü (2022). Yalın Düşüncenin Gelişimi 1 Mayıs 2023 tarihinde <https://www.lean.org.tr/yalin-dusunce-nedir/> adresinden erişilmiştir.
- Yükçü, S., ve Atağan, G. (2009). Etkinlik, Etkililik ve Verimlilik Kavramlarının Yarattığı Karışıklık. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 1-13.

5.BÖLÜM

TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNDE BREXIT, BİR KUŞAK BİR YOL GİRİŞİMİ VE ÖZGÜR KARABAĞIN ETKİLERİ¹

Omar WRAİKAT²

Muhammet Yunus ŞİŞMAN³

1. GİRİŞ

Türkiye, 1995 yılında Avrupa Birliği ile gümrük birliğine girdikten sonra, Avrupa Birliği'nde uygulanan ortak ticaret politikalarıyla ilgili bazı sorumluluklar üstlenmiştir. Buna göre Türkiye, Avrupa Birliği'nde uygulanan tercihli ticaret sistemini uygulamanın yanı sıra, Avrupa Birliği'nin serbest ticaret anlaşması imzaladığı ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları imzalamayı taahhüt etmelidir. Diğer taraftan, bugün dünyanın tanık olduğu gelişmeler arasında Türkiye'nin, serbest ticaret anlaşmaları imzalayarak uluslararası pazarlardaki payını artırması, yeni pazarlara erişmesini ve ihraç ettiği mal ve ürünleri çeşitlendirmesi sağlanmıştır. Bu, çevre ve komşu ülkelerle iş birliğinin güçlendirilmesini ve aralarındaki ticaret hacminin teşvik edilmesini sağlamaktadır. Ayrıca ülkeler arasındaki

¹ Bu çalışma KDPÜ Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'ne teslim edilen Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

² omerwraikat@gmail.com

³ Doç. Dr., KDPÜ Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, myunus.sisman@dpu.edu.tr

projeler ve karşılıklı yatırımlar artmakta böylece hem ülke hem de ihracatçıların uluslararası pazarlardaki rekabet gücü artış göstermektedir. Serbest ticaret anlaşması imzalanan ülkelerle karşılıklı yatırımların artmasıyla birlikte iş olanakları da çoğalmakta, ihracat ve ekonomik katma değeri artış göstermektedir. Bu kapsamda Türkiye, serbest ve tercihli ticaret anlaşmalarını imzalanmada temel olarak 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği'ne dayanmaktadır.

1959 yılından bu yana Türkiye, Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ülkeleri ile ticari ilişkilerini güçlendirmeye ve Avrupa Birliği'ne tam üyelik başvurusunda bulunarak Avrupa pazarlarına girmeye çalışmaktadır. Ancak 1960 yılında gerçekleşen askerî darbe nedeniyle Türk ekonomisinin maruz kaldığı krizler sonucunda (Alacahan ve Akarsu, 2017, s. 27) Avrupa Birliği, o dönemde yaşadığı ekonomik ve siyasi sorunlar nedeniyle Türkiye'nin üyelik başvurusunu reddetmiştir. 4 yıl süren müzakerelerin ardından (Işık, 2015, s. 51-52) Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki ekonomik ilişkiler, 1964 yılında yürürlüğe giren Ankara Anlaşması'ndan sonra yeniden rayına girmiştir. Buna göre, Türkiye'nin üyeliğinin ilk (hazırlık) aşaması, üç evreye ayrılan dönemde (1964-1973) başlamıştır. Hem Türkiye hem de Avrupa Birliği, Avrupa Birliği'nde uygulanan standartlara uygun olarak çeşitli düzeylerde birçok kriter almıştır. Bu ilk aşamanın amacı, Türkiye'ye mali destek sağlayarak Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki ekonomik farklılıkları azaltmaktır. Buna göre Türkiye, hem Boğaz Köprüsü'nün hem de Keban Barajı'nın yapımı için Avrupa Birliği'nden 175 milyon ECU tutarında finansman elde etmiştir. Türkiye'nin üyeliğinin

ikinci (geçiş) evresinde, Avrupa Birliği'nden Türkiye'ye 220 milyon Avrupa para birimi (ECU) tutarında destek sağlanmış ve Türkiye'nin üyeliğinin ikinci (geçiş) aşaması 1973-1995 arası dönemde yaşanmıştır. Geçiş döneminin amacı, kişiler, hizmetler ve ürünler mübadelesini serbestleştirmek ve ekonomik politikalardaki farklılıkları azaltmaktır. Ek olarak Avrupa Birliği ile Türkiye arasında ortak gümrük tarifesi de uygulanacaktır. Ancak Türkiye bu aşamaya girdiğinde 1973'te dünya ekonomisinin yaşadığı petrol krizi (Alacahan ve Akarsu, 2017, s. 26-27), 1980'de Türkiye'de yaşanan askerî darbe (Işık, 2015, s. 51) ve 1974'te Kıbrıs ile imzalanan barış antlaşması Türkiye ekonomisini olumsuz etkilemiştir. Sonuç olarak Avrupa Birliği, yaşadığı ekonomik sorunlar nedeniyle Türkiye'nin üyeliğini reddetmiştir. 1987'de Türkiye bir kez daha Avrupa Birliği'ne tam üye olmak için başvurmuştur. Türkiye'nin üyelik başvurusunu sunmasından iki yıl sonra, Türkiye ekonomisinde (Alacahan ve Akarsu, 2017, s. 28), özellikle gümrük birliğinin tamamlanması aşamasının bitmesiyle ilgili (Işık, 2015, s. 51) var olan bazı farklılıklar sonucunda, başvuru Avrupa Birliği tarafından yeniden reddedilmiştir (Alacahan ve Akarsu, 2017, s. 28). 1999'da Helsinki Zirvesi'nde Türkiye adaylık statüsü kazanmış, ardından 2005'te AB ile Türkiye arasında müzakereler başlamıştır. 2002-2006 döneminde Avrupa Birliği Türkiye'ye 164 proje kurması için destek vermiş ve desteğin değeri 1 milyar 320 milyon euroyu bulmuştur. 2007-2013 arası dönemde Avrupa Birliği Türkiye'ye 4,8 milyar euroluk destek sağlamıştır. 2007'deki müzakereler; istatistikler, AB geçiş ağları, sanayi politikası, ticaret, Türk imalatçıların korunması ve sağlığına ilişkin fasılları kapsamıştır. 2008 yılında Türkiye ile Avrupa Birliği arasında

sermaye hareketleri, şirketler hukuku, bilgi toplumu, Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki medya bölümleri ve fikrî mülkiyet haklarına ilişkin yasalar gibi fasıllarla müzakereler hâlâ sürmektedir. 2016 yılında Türkiye ile Avrupa Birliği arasında gerçekleşen müzakerelerde 15 fasıldan biri tamamlanmıştır. Müzakere edilen fasıllar arasında Ekonomik ve Parasal politika ile alakalı konular da vardır. Avrupa Birliği'nin Türkiye'ye desteği şu ana kadar devam etmektedir ancak Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girebilmesi için çözmesi gereken birçok eksiklik vardır. Yayınlanan ilerleme raporlarına göre Türkiye; kamu hizmetlerinin iyileştirilmesi, ulusal hükûmetlerin ve şehir komitelerinin güçlendirilmesi, malların, ürünlerin ve Güney Kıbrıs Rum kesimine ulaşımın serbestleştirilmesi ve Avrupa Birliği'nde uygulanan prosedürlere uygun olarak siyasi partilerin koordinasyonu konuları tam olarak çözüme kavuşturmalıdır. Aynı zamanda Türkiye'nin ifade ve düşünce özgürlüğü konularında da eksik olduğundan bahsedilmiştir.

Bu nedenle Türkiye, tam üyeliğe ulaşmak ve Avrupa Birliği ülkeleriyle arasındaki ilişkileri pekiştirmek için raporlarda belirtilen sorunları çözmek ve gerekli programları uygulamaya koymanın yollarını aramaktadır. Aynı zamanda, Brüksel zirvesi sırasındaki müzakereler, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girişini ve Türkiye'ye verilen mali desteğin sürekliliğini artırmayı amaçlamıştır. Türkiye'nin çözmeye çalıştığı diğer konular arasında terörle mücadele, enerji, siyasi reformlar, vizeler, nitelikli ve deneyimli Türklerin Avrupa Komisyonu'nda istihdamı vardır.

Bu adım, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ticari ilişkileri güçlendirdiğinden dolayı Türkiye ekonomisi için büyük bir değişimdir. Türkiye, 3. ülkelerle ticaret yaparak refahını artırmayı, ödemeler dengesini sağlamayı ve ekonomik birliğini gerçekleştirerek ülke ticaretinin yükselmesini amaçlamıştır. Türkiye, başlangıçta gümrük birliğine girerken ithalattaki artış ve bürokratik engeller nedeniyle ticari dengesinin bozulması gibi bazı ekonomik sorunlar yaşamıştır. Ancak daha sonra Avrupa pazarlarında Türk üreticilerin payının artması ve uygun rekabet şartlarının sağlanması ile Türkiye ekonomisi üzerinde olumlu etkiler görülmeye başlanmıştır. Türkiye, AB ülkeleri ile mekânsal yakınlığa sahiptir, bu yakınlık AB ile olan ticari ilişkilerini olumlu yönde etkilemektedir. Bu ilişkileri ilerleten bir diğer etken de AB ile imzalanan serbest ticaret ve gümrük birliği anlaşmalarıdır. Bu gelişmeler neticesinde Türkiye, ticari hacminin büyük bir payını AB ile gerçekleştirmektedir. Bu durum AB'nin, Türkiye'nin en büyük ticari ortaklarından biri olmasına yol açmaktadır (Alacahan ve Akarsu, 2017, s. 26-31).

2. BREXİT VE İNGİLTERE İLE SERBEST TİCARET ANLAŞMASI

Türkiye ile İngiltere arasındaki ticari ilişkilerin başlangıcı 15. yüzyıla kadar uzanmaktadır. İlişkiler 19. yüzyıla kadar normal olarak devam etmiştir. 19. yüzyılda İngiltere hem Asya hem de Afrika ülkelerindeki kolonileri sayesinde dünyada büyük bir güç hâline gelmiştir. Bu mesele bir yandan İngiltere'nin bu sömürge ülkelerden topladığı büyük miktarlarda sermaye, ham madde ve değerli madenleri biriktirip deniz yoluyla İngiltere'ye

göndermesini sağlamış öte yandan, İngiltere'yi bağımsız bir ülke yapmış ve diğerlerini de kendi ekonomisine bağımlı hâle getirmiştir. Ayrıca 1838 yılında Osmanlı Devleti ile İngiltere arasında imzalanan Baltalimanı Antlaşması da İngiltere'ye o dönemde avantaj sağlamıştır. Bu gelişmeler, İngiltere'nin Osmanlı Devleti ile olan ticaret hacminin artmasına ve dolayısıyla ihracatın İngiltere lehine dönmesine neden olmuştur. Daha sonra Türkiye Cumhuriyeti'nin ilanı ve İngiltere'nin daha önce elde etmiş olduğu imtiyazların kaldırılması ile ticaret mübadelesi yeniden normale dönmüştür.

1995 yılında Türkiye'nin gümrük birliğine girmesiyle Türkiye ile İngiltere arasındaki ekonomik ilişkiler daha etkin hâle gelmiştir. Türkiye İstatistik Kurumu raporlarına göre İngiltere, Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarından biridir. İngiltere, Türkiye'nin ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında dokuzuncu, ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında ise ikinci sırada yer almaktadır. İngiliz ekonomisi 3 trilyon dolarlık GSYİH ile dünyanın en büyük ekonomileri arasındadır. Ayrıca Türkiye'de 11 milyar dolarlık yatırımı bulunmaktadır. 2019 raporlarına göre Türkiye, İngiltere'nin ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında 17, ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında ise 16. sırada yer almaktadır. Ayrıca raporlara göre, 2020 yılının özellikle ilk 10 ayında, Türkiye ile İngiltere arasındaki ticaret hacmi, o dönemde yaşanan Corona pandemisine rağmen 13,5 milyar dolara ulaşmıştır. Aynı dönemde Türkiye'nin İngiltere'ye ihracatı 9 milyar dolar, İngiltere'den ithalatı ise 4,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İngiltere'ye ihracat yapılan sektörler bakıldığında ise en çok ihraç edilen sektörler arasında; kıymetli metaller, kalemler, elektrikli

aletleri ve makineleri, kara taşıtları ve aksamaları yer almaktadır. İngiltere'den ithal edilen sektörler ise değerli taşlar, çelik, demir, makine ve kazanlar olduğu görülmektedir (Boyras ve İstikba, 2021).

İngiltere, 47 yıllık Avrupa Birliği üyeliğinden 31 Ocak 2020'de Avrupa Birliği'nin 27 üye ülkesinin onayı ile resmî olarak çekilmiştir. İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılmasına müteakiben Türkiye ile İngiltere arasında serbest ticaret anlaşması imzalamak için müzakereler başlamıştır (Eryılmaz, 2022). Aralık 2020'de iki taraf arasında 25 milyar doları aşan bir serbest ticaret anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir (Daily Sabah, 2021). Bu anlaşma hem tarımsal hem de endüstriyel malları kapsamaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2020). Bu anlaşma ile hem Türkiye'ye hem de İngiltere'ye yapılan tarım ve sanayi ürünlerinin ihracat ve ithalatı ek vergiye tabi tutulmayacaktır. Bu, aynı zamanda Türk ihracatçıları, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkması nedeniyle karşılaşılabilecekleri sıkıntılardan da korumaktadır (Ozyegin ve Oksuz, 2021). Türkiye ile İngiltere arasında imzalanan anlaşmaya göre her iki ülkenin televizyon ve çamaşır makinesi ihracatından vergi alınmayacak yani %0 olacaktır. Diğer ülkelere ihracatlarında ise Dünya Ticaret Örgütünde geçerli olan şartlara göre sırasıyla %14 ve %2 oranında vergi uygulanmaktadır. Bu anlaşma imzalanmasaydı Türkiye 2,4 milyar dolar zarara uğrayacaktı (Çetinkaya, 2020). Çünkü Türkiye'nin İngiltere'ye yaptığı ihracatın %75'i vergilendirilecekti ancak anlaşmanın imzalanmasıyla bu sorun çözülmüş oldu (The british Chamber of Commerce Turkey, 2021).

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) raporlarına göre, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılmasının ardından Türkiye'nin ihracatı Ocak-Temmuz döneminde %36,5 artarak bir önceki yıl 5,1 milyar dolar olan ihracatı 6,95 milyar doların üzerine çıkmıştır (Daily Sabah, 2021). Öte yandan, bu anlaşma iki taraf arasında karşılıklı yatırımları teşvik etmiştir. Ayrıca Türkiye'de faaliyet gösteren Birleşik Krallık şirketlerinin sayısı 3000'e ulaşmış, gümrük birliğinde uygulanan tercihli tarifeler sonucunda 7600 firma büyük fayda sağlamıştır. Ayrıca, toplam ticaret hacminin %16'sını oluşturan otomotiv sektörü başta olmak üzere hem Türkiye'de hem de Birleşik Krallık'ta birçok şirket arasında iş birliği teşvik edilmiştir. Diğer taraftan motorlu taşıtlar, hurda demir, dizel ve yarı dizel motorlar ile çelik kapsayan otomotiv ve imalat sektöründe Birleşik Krallık ihracatı da teşvik edilmiştir. Bu anlaşma aynı zamanda İngiltere'nin ihracatta büyük bir paya sahip olan ilaç ve tıbbi emtia ihracatını da teşvik etmiştir. Birleşik Krallık da Türkiye'den %20'ye varan küçük kamyon ithalatı yaparken, motorlarının yaklaşık üçte birini Türkiye'ye ihraç etmektedir. Diğer taraftan, Türkiye'nin elektrikli ve elektriksiz makine, altın, giyim eşyası, mamul tekstil, kablo, demir çelik, elektrik konnektörleri, yalıtımlı teller, araba ve yedek parça ihracatını teşvik etmiştir (Çetinkaya, 2020).

Bu anlaşma, Türkiye ekonomisi (Daily Sabah, 2021) ve Birleşik Krallık ekonomisi (Eryılmaz, 2022) için büyük bir başarı adımı olarak değerlendirilmektedir (Daily Sabah, 2021). Özellikle Birleşik Krallığın Avrupa Birliği'nden çıkışının ardından yeni pazarlar bulması gerekmektedir. Türkiye ile imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması, 63 ülke ile imzalanan anlaşmaların yanı sıra

İngiltere'nin imzaladığı en büyük anlaşmalardan biri olarak kabul edilmektedir. İngiltere, gelecekte Türkiye ile serbest ticaret anlaşmasını diğer birçok alanı ve sektörü kapsayacak şekilde genişletmeyi hedeflemektedir (Eryılmaz, 2022). Örneğin, savunma sanayii sektörüne bakıldığında, Türkiye'nin bu alanda çok yol kat ettiği ve İngiltere'nin de bu alanda çok büyük tecrübeye sahip olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, pilotsuz uçak ve savaş uçaklarının imalatı da dâhil olmak üzere katma değeri büyük olan teknolojik alanlara yapılan yatırımlar görülmektedir. Bu husus, yeni alanlarda ticari iş birliğini geliştirebilmekte ve iki ülke arasındaki ticaret hacmini artırabilmektedir. Her iki ülke de bu anlaşmayı yatırım ve hizmetler gibi sektörleri kapsayacak şekilde genişletmeyi hedeflemektedir. Ancak Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki Gümrük Birliği Anlaşması bu sektörleri içermediği için şu anda anlaşmaya dâhil edilememektedir. Ayrıca bu anlaşmada yer alan iş birliği boyutları sadece ürün alım-satımını değil, farklı bölgelerdeki yatırımlarda iş birliğini de kapsamakta ve bu her iki ülke için de büyük kazançlar sağlayabilmektedir. Her iki ülkenin de bu alanlarda yeterli deneyime sahip olması örneğin İngiltere'nin kredi ve yatırım finansmanı konusunda; Türkiye'nin ise tekstil sektörü, sanayi ve tarım sektörlerinde deneyimi olması Latin Amerika ülkeleri, Afrika ülkeleri ve Güney Asya ülkeleri yatırım yaparken iş birliğini daha etkin ve verimli kılmaktadır (Boyraz ve İstikba, 2021).

Aslında, Türkiye ile Birleşik Krallık arasındaki serbest ticaret anlaşmasının her iki ülke için de büyük kazanımlarla olumlu yansımaları olabilmektedir. İki taraf arasındaki serbest

ticaret anlaşmasının tarımsal ve endüstriyel mallarla sınırlı olmasına rağmen, Türkiye'nin İngiltere'ye ihracatında, iki ülke arasındaki ticaret hacminde ve karşılıklı yatırımlarda artış sağladığı görülmektedir. Bu anlaşma aynı zamanda iki ülke arasında imalat sektörü ve otomotiv endüstrisi gibi sektörlerde iş birliği ve yeni yatırımların çekilmesine de yardımcı olmaktadır.

Diğer taraftan, Türkiye ve Birleşik Krallık'ın gelecekte değerlendirilebilecek birçok yeni fırsat ve iş birliği alanı vardır. Aynı zamanda, her iki ülkede de birçok alanda yeterli uzmanlığın bulunması, ekonomik büyümeye ve ticaret hacminin daha da artmasına yardımcı olmaktadır. Kısacası, bu anlaşmanın gelecekte her iki ülkeye de büyük faydalar sağlayacağı ve yeni boyutlar oluşturabileceği söylenebilir.

3. DİĞER ÜLKELERLE YAPILAN TİCARET ANLAŞMALARI

Bugün birçok ülke, birden fazla serbest ve çok taraflı ticaret anlaşmaları, ikili anlaşmalar ve diğerlerini imzalama eğilimindedir. Çünkü Dünya Ticaret Örgütü'nün düzenlemelerinin şu anki gelişmeyi yakalayamadığı düşünülmektedir. Bu nedenle, ülkeler arasındaki ticaret değişimi ve bölgesel ve ikili anlaşmaların imzalanması artmıştır. Türkiye'de serbest ticaret anlaşmaları ile gümrük birliği anlaşması imzalayan ve Avrupa Birliği başta olmak üzere çeşitli ülkelerle ekonomik ilişkilerini genişletmeye çalışan ülkeler arasında yer almaktadır.

Türkiye ayrıca, 22 ülke ile serbest ticaret anlaşmaları imzalayarak komşu ülkelerle olan ticari ilişkilerini güçlendirmeye çalışmıştır. Bunlar arasında; Birleşik Krallık, Güney Kore, Kosova, Moldova, Gürcistan, Singapur, Şili, Malezya, EFTA, Makedonya, Mercosur, Karadağ, Faroe Adaları, Tunus, Mısır, Sırbistan, Venezuela, İsrail, Fas, Bosna Hersek, Filistin ve Arnavutluk yer almaktadır. Aynı zamanda Türkiye, Katar, Sudan ve Lübnan arasındaki serbest ticaret anlaşmaları, iç onay aşamasına girmiştir. Ayrıca birçok ülke ile müzakereler aktif bir şekilde devam etmektedir. Bunlar; Somali, Ukrayna, Endonezya, Tayland, Japonya'dır.

Türkiye ile hâlâ müzakere aşamasında olan ülkeler ise; Ekvador, Çad, Cibuti, Kongo Demokratik Cumhuriyeti, Seyşeller, Meksika, Mercosur, Kamerun, Pakistan, Peru, Körfez İşbirliği Konseyi ve Kolombiya'dır. Henüz müzakere aşamasının başında olan ülkeler ise Kanada, Libya, Güney Afrika Cumhuriyeti, Hindistan, ABD, Vietnam, Orta Amerika ülkeleri, Cezayir ve Afrika Karayip Pasifik Ülkeleri'dir. Öte yandan Türkiye; Özbekistan, İran ve Azerbaycan gibi ülkelerle tercihli anlaşmalar imzalama arayışındadır. Bu anlaşmalar, Türkiye ile diğer ülkeler arasındaki yatırımları artırmış, yerel üreticilerin üzerinde olumlu etkiler yaratmış ve uluslararası pazarlarda rekabet güçlerini artırmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021).

4. BİR KUŞAK BİR YOL GİRİŞİMİ PROJESİ

Kuşak ve Yol Projesi, özellikle Çin'in İpek Yolu'nu bir kez daha yeniden kurma kararlılığından sonra, dünyanın birçok

ülkesi için büyük önem taşımaktadır. İpek Yolu terimi, İlk kez Alman araştırmacı Baron Ferdinand von Richthofen tarafından ortaya atılmış ve geçmişi 19. yüzyıla kadar dayanmaktadır. İpek Yolu, ticaret alışverişleri yoluyla farklı ülkeleri birbirine bağlayan önemli bir bağlantıdır. Ayrıca sadece ticari mübadele ile sınırlı olmayıp fikir alışverişini, kültür alışverişini, insanların seyahatlerini de içine almış ve bu da o dönemdeki medeniyetin ve insanlığın gelişimine katkı sağlamıştır. İpek Yolu, geçmişte ülkeler arasındaki iletişim ve ticaret alışverişinde sağladığı karşılıklı bağımlılık ve güvenlik nedeniyle dünyanın çeşitli ülkelerinde tarihî miras ve kültürel bir statüye sahiptir. İpek Yolu, Çin'in Xian şehrinden Akdeniz'e, Orta Asya ülkeleri ve Anadolu'ya uzanan ve Avrupa, Asya ve Afrika'yı birbirine bağlayan alanı kapsamaktadır. İpek Yolu'nun kurulma sebebi Çin ekonomisinde önemli bir faktör olan ipek satma ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Öte yandan, Çin'in arzusu o dönemde, özellikle İmparatoru Wu of Han'un hükümdarlığı sırasında, Zheng Qian'ı Batı medeniyetlerini keşfetmek için diplomat olarak atadığında ortaya çıkmıştır. Kara İpek Yolu'nun kuruluşu, MÖ 2. yüzyıla ve MS 1. yüzyıla kadar uzanmaktadır. Kara İpek Yolu, Doğu ve Batı uygarlıkları arasında 16. yüzyıla kadar kültürel, politik ve ekonomik alışverişte önemli bir rol oynamıştır. 7. yüzyıldan MS 10. yüzyıla kadar, ticari alışverişlerde Deniz İpek Yolu'nun önemi artmıştır. Fakat bundan sonra, edebiyatın İpek Yolu'na olan ilgisi 2. Dünya Savaşı'na kadar adım adım azalmaya başlamıştır. 1990'lı yıllarda küreselleşme ile birlikte İpek Yolu'na olan ilgi yeniden canlanmıştır. Bu, Çin'in bölgede gücünü kanıtlama ihtiyacı ve Sovyetler Birliği'nden sonra Orta Asya cumhuriyetlerinde yaşanan bölgesel gelişme gibi birçok

nedenden kaynaklanmaktadır. 2013 yılında, dünyada ticari çekişmelerin şiddetlenmesi ve Avrupa ülkeleri ile ABD'nin Çin'in dünyada büyüyen bir ekonomik güç olarak ortaya çıkmasından korkması ve 2007 yılındaki ekonomik durgunluk sonucunda, Çin yeniden ticaret ve enerji koridorlarını kontrol etmek için İpek Yolu'nu kurmaktadır (Algül, 2020, s. 40-42).

2008 ekonomik krizini takip eden dönemde Çin, ihracata dayalı ekonomik büyümeyi desteklemek amacıyla başta ağır sanayiler olmak üzere kamu şirketlerine destek sağlamıştır. Bu durum bir yandan ekonomik büyüme hızını korumuş, diğer yandan da bu şirketlere sunulan miktarların artmasına neden olmuştur. Bu nedenle Çin, ekonomik refahtaki düşüşü sınırlamak için özellikle çelik, demir ve petrokimya sektörlerinde arz fazlası sorununa çözüm bulmak zorunda kalmıştır. Bu çözümler, dünya düzeyinde inşaat ve enerji altyapısının kötüleşmesinden muzdarip olan alanlarda altyapı projelerinin kurulmasını temsil etmiştir. Buna göre, 2013 yılında Xi Jinping, dünya ülkelerini deniz ve kara yollarıyla altyapıya bağlamayı amaçlayan Kuşak ve Yol Projesi fikrini ortaya atmıştır. Bu projenin amacı, daha önce de belirtildiği gibi, Çin'deki aşırı üretim sorununu çözmek ve Avrasya bölgesindeki kötüleşen altyapıdan muzdarip ülkeler için ekonomik büyümeyi desteklemektir. Ancak bir yandan Çin'in Kuşak ve Yol Projesi'ni desteklemek için uluslararası finansman bulması sorunu ortaya çıktı. Öte yandan, ülkede ekonomik istikrarın sağlanması için uluslararası kapsamda uyumlu bir ortam yaratılması gerekliydi. Çin, bu sorunu çözmek için 1978'de açılım ve reform döneminde benimsediği düşük riskli, düşük kârlı, sermaye birikimine dayalı ekonomi politikasından, yüksek

riskli ve uzun vadeli, tasarruf yatırımına ve doğrudan borç vermeye dayalı ekonomi politikasına geçiş yapmıştır. Bu temelde Çin, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerle orantılı maliyetlerle altyapı projeleri sağlamış ve bu ülkelere farklı yatırım oranlarına rağmen destek sağlamıştır (Yıldırım, 2020, s. 622-623).

Kuşak ve Yol Projesi, aşağıdaki gibi 6 ticaret yolundan oluşmaktadır: Birinci yol; Sibiryâ, Kazakistan, Rusya ve Beyaz Rusya'dan geçen ve Avrupa ülkeleri ile Çin'i Rus demiryolları üzerinden birbirine bağlayan Avrasya kara yoludur. İkinci yol; Rusya, Çin ve Moğolistan'ı birbirine bağlayan yol olan, Moğolistan'ı altyapısını güçlendirerek Rusya ve Çin arasında bir ekonomik merkez hâline getirmeyi amaçlamaktadır. Üçüncü yol; Kuşak ve Yol Projesi'nin önemli yollarından biri olan, İran ve Türkiye'den Orta Asya ülkeleri üzerinden Avrupa'ya ulaşan, Çin, Batı Asya ve Orta Asya'yı birbirine bağlayan yoldur. Dördüncü yol; Çin ile Çin-Hindicini Yarımadası'nı birbirine bağlayan deniz ve kara yollarının kesiştiği noktada yer almaktadır. Beşinci yol; bu projenin ana ayağı sayılır ve Çin ile Pakistan'ı birbirine bağlayan yoldur. Altıncı ve son yol ise Myanmar, Hindistan, Bangladeş ve Çin'i birbirine bağlayan yoldur fakat Hindistan'ın Kuşak ve Yol Projesi'ne katılmayı reddetmesi nedeniyle uygulanamamaktadır. (Yıldırım, 2020, s. 627).

Kuşak ve Yol Projesi, yatırımın birçok yönünü içerir. Bunlar; ekonomik yollar, demir yolları, Çin-Beyaz Rusya Endüstri Parkı ve limanları, petrol ve gaz boru hatları, Sri Lanka'da Columbia City limanı, Pakistan'da Gwadar Limanı'nda serbest bölge, Jakatra Bandung'da demir yolu, Çin'den Avrupa'ya hızlı tren, Çin-Laos demir yolu, Mombasa-Nairobi demir yolu,

Tayland-Çin demir yolu, Pakistan'da Karut hidroelektrik projesi ve Addis Ababa-Adama otoyolu (Yağcı, 2018, s. 75), havaalanları, gökdelenler, yollar ve barajlardır (Zeeshan, Hali ve Talib, 2021, s. 209).

Çin ile Kuşak ve Yol Projesi'ne katılan ülkeler arasındaki iş birliğinin esasları şöyledir: Bunlar arasında; finansal entegrasyon, siyasi düzenleme, ülkeler arasındaki serbest ticaret, altyapı bağlantısı ve projeye katılan ülkelerin mezhepleri arasındaki karşılıklı kültürel bağımlılık yer almaktadır. Çin, Kuşak ve Yol Projesi üzerinde çalışırken 68 ülke ile ikili mutabakat anlaşmaları imzalamıştır. Çin'in bu projeyi inşa ederken katlanabileceği maliyetler şunlardır: Çin'in Avrupa, Afrika ve Asya'yı birbirine bağlayan iletişim, ulaşım ve enerji altyapısı projelerine yaptığı yatırımların 8 trilyon dolar olduğu tahmin edilmektedir. Asya ülkeleri açısından ise 2030 yılına kadar altyapı yatırımlarının tutarının 26 trilyon doları bulabileceği düşünülmektedir.

Yol ve Kuşak Projesi'ne katılan 68 ülkenin mali durumu değerlendirildiğinde bu projeye katılan ülkelerin çoğunun az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olduğu görülmektedir. Başka bir deyişle; bu ülkeler, ekonomik ve sosyal büyümelerini artıracak altyapı projelerini destekleyecek mali kapasiteye sahip değildir. Öte yandan, Kuşak ve Yol Projesi'ne sadece 35 ülkenin yatırım yapabileceği veya yatırım yapmaya yakın olduğu görülmektedir. Cibuti, Kırgızistan, Laos, Pakistan gibi ülkeler ise projedeki önemlerine rağmen bu projeye yatırım yapamamaktadır. Dolayısıyla Çin'in bu ülkeleri altyapı projelerinde finanse etmesi gerekmektedir.

Kuşak ve Yol Projesi'nin finansmanına ilişkin olarak şunlar söylenebilir: Çin, 2019 yılında Kuşak ve Yol Projesi'yle doğrudan ilişkisi olan 68 ülkenin yanı sıra Kuşak ve Yol Projesi'yle doğrudan ilgisi olmayan 136 ülke ile de iş birliği anlaşması imzalamıştır. Öte yandan, Kuşak ve Yol Projesi'ni desteklemek için çalışan 30 uluslararası kuruluş bulunmaktadır. Ayrıca 2019'dan bu yana hâlen devam eden Kuşak ve Yol Projelerinin %60'ına ve değerinin %80'ini oluşturan 3.120 projenin inşaatına 80'den fazla Çin devlet şirketi katılmıştır. Proje değerinin %20'si, Kuşak ve Yol Projesi'ne katılan çok taraflı şirketler ve özel şirketler tarafından finanse edilirken proje değerinin %80'i Çin devlet şirketleri ve ticari bankalar, ulusal varlık fonları ve hükûmet politikası gibi finansal kuruluşlar tarafından finanse edilmektedir. Kuşak ve Yol Projesi'nin desteklenmesinde etkin rol oynayanlar arasında; Çin Hükûmeti, hükûmet varlık fonları, İpek Yolu Fonu, Asya Altyapı Yatırım Bankası ve çok taraflı bir kalkınma bankası gibi birçok kuruluş vardır. Çin ve Kuşak ve Yol Projesi'ne katılan ülkeler tarafından finanse edilen çok taraflı veya iki taraflı fonlar bulunmaktadır. Kısacası, Kuşak ve Yol Projesi en büyük finansmanını ticari bankalardan ve devlet politikalarından alır ve bu finans, fonların %81'ini doğrudan kapsamaktadır. %2'si devlet ikili iş birliği fonları tarafından finanse edilmektedir. %4'ü ise Kuşak ve Yol Projesi'nin tahvilleri tarafından karşılanmaktadır. Bu, devlet bankaları tarafından karşılanan Kuşak ve Yol Projesi'nin finansmanının %87'sini oluşturmaktadır. Kalan finansmanın %13'ünün ise, %9'u özel sektör, %2'si İpek Yolu Fonu ve %2'si de çok taraflı finans kuruluşları tarafından karşılanmaktadır (Yıldırım, 2020, s. 627-629).

Daha önce de belirtildiği gibi Kuşak ve Yol Projesi Türkiye dâhil birçok ülke için büyük önem taşımaktadır. Türkiye'nin Batılı ülkelerle yıllardır sürdürdüğü ilişkileri değiştirmek için bir fırsat olarak görülen Kuşak ve Yol Projesi'nin Türkiye'ye yansımaları olabilmektedir. Bu; ticaret koridorlarının açılması ve ulaşım, enerji ve iletişim koridorlarının artırılması gibi alanlarda Çin ve Türkiye arasındaki iş birliği yoluyla gerçekleşmektedir. Ayrıca Çin ve Türkiye ile Kuşak ve Yol Projesi'ne katılan ülkeler arasındaki bürokrasiyi azaltmak için çalışmak, stratejik ve ekonomik faydalara erişim sağlayabilmektedir. Kuşak ve Yol Projesi'nin aradığı hedefler arasında, projeye katılan ülkelerin ihracat ve ithalatını artıran kara, hava ve deniz koridorları yer almaktadır. Aynı zamanda projeye katılan ülkeler arasında sosyal ve ekonomik olarak karşılıklı bağımlılık artmaktadır. Ancak buna rağmen Kuşak ve Yol Projesi'nin, projeye katılan ülkeler veya ABD gibi küresel güçler arasında, projenin devamlılığını olumsuz etkileyebilecek askerî ve siyasi çatışmalara yol açabilecek herhangi bir risk içermediği kabul edilebilir.

2010'dan sonra, Çin'in Türkiye için stratejik bir ortak olması nedeniyle Türkiye ve Çin'in her iki tarafa da kâr getirebilecek bir ortaklık kurması muhtemeldir. Aynı zamanda, Orta Asya ülkeleriyle olan Türkiye-Çin ilişkilerinin de projede büyük rolü vardır. Öte yandan, Kuşak ve Yol Projesi için önemli bir koridor olan Türkiye'nin konumu, coğrafi ve siyasi açıdan büyük önem taşımaktadır. Bu konu bir yandan gelecekte Çin ile Türkiye arasındaki ilişkileri güçlendirebilir. Öte yandan proje, Türkiye'nin hem Avrupa Birliği hem de ABD ile ilişkilerini etkileyebilir. Bütün bunlarla birlikte Çin-Türkiye ilişkilerini

karmaşık hâle getiren bir sorun vardır. Bu da “Uygur meselesi”dir. Belirtildiği gibi Kuşak ve Yol Projesi’nden istenilen sonuçları görmeyen Orta Asya ülkeleri aracılığıyla Türkiye'nin Doğu Türkistan'daki İslami gruplarla iş birliği yapması, özellikle Türkiye'nin ilişkilerinde giderek daha fazla karışıklığa yol açmıştır. Ancak, Türk-Çin ilişkilerinin karşı karşıya olduğu tüm bu sorunlara rağmen, Türkiye'nin Kuşak ve Yol Projesi’ndeki jeopolitik önemi, gelecekte bu sorunların aşılmasında güçlü bir sebep olabilmektedir. Ama genel olarak kısa ve orta vadede işler ölçüldüğünde, Türkiye Kuşak ve Yol Projesi’nden birçok kazanç elde edebilmektedir. Dolayısıyla, Kuşak ve Yol Projesi’nden beklenen bu kazanımları elde edebilmek için Türkiye'nin meseleleri ciddiye alması gerekmektedir. Bu da Türkiye'nin iç ve dış politikasında yeni bir yaklaşım benimsemesinden geçmektedir.

Öte yandan Türkiye, Çin'in bu projede yararlanabileceği kültürel ve tarihî deneyimlere sahiptir. Çünkü Türkiye "Uluslararası Türk Kültürü Teşkilatı" veya "UNESCO" TÜRKSÖY'un da bulunduğu birçok kuruluş aracılığıyla Orta Asya ülkeleri ile ilişkilerini güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Ancak Türkiye, Kuşak ve Yol Projesi’nden elde edebileceği kazanımlara rağmen, deneyimleri açısından ihmal edildiğine inanmaktadır. Ayrıca Orta Asya ülkeleri arasındaki veya bu ülkelerin Türkiye ile olan çatışmaları; aralarındaki siyasi, ekonomik ve kültürel ilişkileri zorlaştırmaktadır. Ayrıca Türkiye'nin bölgedeki gücünü artırmak amacıyla Orta Asya ülkelerinde yumuşak güç kullanma politikası da Gülen hareketinden büyük ölçüde etkilenmiştir. 15 Temmuz

olaylarından sonra Türkiye, başta kültür ve eğitim olmak üzere birçok alanda dış dünya ile ilişkilerini Yunus Emre Enstitüsü (YEE) ve Türkiye Maarif Vakfı (TMV) gibi kuruluşlar, bağışlar, Türk kültürü-dili ve okullarını kurarak sağlamaya çalışmaktadır. Buna gelecekte Orta Asya ülkeleri de dâhil olabilmektedir.

Türkiye ve Çin de yasa dışı eylemleri ve terörizmi azaltarak Orta Asya ülkelerinde güvenlik ve istikrarı sağlamaya çalışmaktadır. Çünkü Türkiye ve Orta Asya ülkeleri, Çin'in onlar üzerinden Avrupa kıtasına bağlanmasında büyük rol oynamaktadır. Aslında, çözülmediği takdirde Kuşak ve Yol Projesi'nin gidişatını etkileyebilecek bölgesel ve küresel düzeyde pek çok sorun bulunmaktadır. Bu sorunlar arasında örneğin Orta Asya ülkelerindeki Müslümanların radikal ya da yasa dışı örgütler tarafından kullanılması yer almaktadır. Orta Asya ülkelerinde din konusu, nüfusun büyük çoğunluğunun Müslüman olması nedeniyle hâlâ büyük önem taşımaktadır. Bu sorunlar ve Gülen hareketi Kuşak ve Yol Projesi'ni olumsuz etkileyebilmektedir. Bu nedenle, Kuşak ve Yol Projesi'ne katılan ülkeler arasında ortak hedeflere ve kazanımlara ulaşmak için ülkelerin kendi aralarında ittifaklar kurmaya çalışmaları önemlidir çünkü bunun tersi umut verici sonuçlar doğurmayacaktır (Zorbay, 2019, s. 57-59).

5. KARABAĞ'IN ÖZGÜRLEŞTİRİLMESİNİN YANSIMALARI

Karabağ sorununun tarihi, Rusya'nın bölgede izlediği politikalar sonucunda bu bölgelerde etnik yer değiştirmelere kadar gitmektedir. O dönemde, devlet yapısı Azeriler ve

Ermenilerden oluşmuş ve etnik açıdan bir durgunluk hâli yaşanmaktaymış. Ancak 18. yüzyılda Rusya'nın güçlenmesi ile bölgesel hegemonyasını artırması ve Kafkasya bölgesini üs olarak kullanma isteği sonucu olarak bu mesele, bölgede ırkçı hareketlere neden olmuştur. Diğer yandan, 19. yüzyılın ortalarında, Rusya ile İran arasında 1828'de imzalanan Türkmençay Antlaşması ve 1829'da Rusya ile Osmanlı Devleti arasında imzalanan Edirne Antlaşması bölgedeki etnik yapının şekillenmesinde büyük rol oynamıştır. Türkmençay Antlaşması binlerce Ermeni'nin İran'dan Ermenistan ve Karabağ'a, Edirne Antlaşması ise 84 bin Ermeni'nin Karabağ'a sürülmesiyle sonuçlanmıştır. Her iki anlaşma sonucunda hem Karabağ'a hem de Ermenistan'a göç eden Ermenilerin sayısı 19. yüzyılın ortalarına kadar bir milyona ulaşmıştır.

Ermeni devletinin tarihi, Kafkasya bölgelerinden sonra ikinci bir adım olarak gelen yirminci yüzyılın başlarına kadar uzanmaktadır. 1990'larda, Kafkasya ve Türkiye'nin doğusundaki Ermeni hareketleri dış kaynaklar tarafından desteklendi. Diğer taraftan Rusya, özellikle Kafkasya bölgesinde ulusal harekete geçen milletlerin aralarındaki çatışmaları fitilleyerek merkezî yönetime karşı duranları dağıtmaya ve zayıflatmaya çalışmıştır. Bu gelişmeler sonucunda 20. yüzyılın başlarında bölgede Ermeniler ile Azeriler arasındaki çatışmalar önemli ölçüde artmıştır. Hem Azerbaycan'ın hem de Ermenistan'ın Sovyetler Birliği'ne katılmasından sonra bu sorun bir süre azalmış ancak daha sonra Rusya kendini korumak için bölgede yeniden etnik çatışmaları körüklemiştir.

Sovyetler Birliği döneminde, Azerbaycan'da Karabağ Özerk Bölgesi'nin kurulması, Karabağ bölgesinin Ermenistan tarafından ilhak edilmesi, Karabağ'da Ermeni etniğinin artması, Sovyetler Birliği'nin dağılması gibi etkenler bölgede çatışmaları artırmıştır. Böylece Ermeniler ve Azeriler arasındaki çatışmalar alevlenmiş ve aralarındaki ırkçılık zaman geçtikçe artmıştır. Bu çatışmalar, 1992'den itibaren gelişmeye ve adım adım savaşa dönüşmeye başlamıştır. Ermenistan, o dönemde Azerbaycan ordusunun henüz oluşmamasından faydalanarak Azerbaycan topraklarının %5'i kadarını işgal etmiştir. 25-26 Şubat 1992 yılında Rus ordusunun desteğiyle gerçekleşen bu savaş, Azerbaycan'da Hocalı katliamına neden olmuştur. Bu katliam uluslararası arenada büyük yankı uyandırmış ama faillerine yönelik herhangi bir tepki olmamıştır. Bu savaşla Azerbaycan, Ermenistan'ın işgal ettiği topraklarının %3,5'a varan bir kısmını geri alabilmiştir. 1992 yılı sonunda, savaşın Ermenilerin lehine dönmesi, Ermenistan'ın Azerbaycan'dan yeni topraklar işgal etmesine yol açmıştır. 27 Mart-3 Nisan 1993 döneminde Ermenistan'ın başlattığı saldırılar sonucunda, Azerbaycan'ın Kelbecer bölgesi Ermenistan tarafından işgal edilmiştir. Bu yaşananlar neticesinde Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi, Ermenistan'ın işgal ettiği Kelbecer bölgesini koşulsuz olarak terk etmesini öngören 822 sayılı Karar'ı kabul etmiştir. Ermenistan'ın dikkati dağılmış politikaları sonucunda bu durum, uluslararası kuruluşların Ermenistan'a müsamaha göstermelerine ve bu kararı uygulamamalarına neden olmuştur. Bu mesele, Ermenistan'ın 1993 yılına kadar daha fazla Azerbaycan toprağını işgal etmesi için çalışmasını sağlamıştır. Buna göre, BM Güvenlik Konseyi Ermenistan'dan bu savaşı durdurmasını talep etmiştir.

Birçok uluslararası kuruluş Karabağ sorununu çözme arayışına girmiş ve buna bağlı olarak Avrupa Güvenlik ve İş birliği Teşkilatı çerçevesinde faaliyet gösteren (Aslanlı, 2010) ve Rusya, ABD ve Fransa'yı içine alan (Aslanlı, 2013, s. 69) sözde Minsk Grubu kurulmuştur. Mayıs 1994'te bu örgüt ve Rusya, Ermenistan ile Azerbaycan arasında çeşitli anlaşmaların imzalanması yoluyla bu tarihten itibaren günümüze kadar ateşkes arayışındadır. Bu anlaşmaların ardından sağlanan ateşkese rağmen zaman zaman atılımlar da yaşanmıştır. Bu nedenle, Minsk gibi uluslararası kuruluşlar bu sorunu 3 barış planıyla çözmek için çalışmalarını sürdürmüştür. Uluslararası kuruluşların bu soruna çözüm bulma çabalarına rağmen, birinci ve ikinci barış planları Ermenistan tarafından, üçüncüsü ise Azerbaycan tarafından reddedilmiştir. Bu nedenle bu ülkelere sunulan planlar artık uygulanamaz hâle gelmiştir. Bu anlaşmaların hayata geçirilmesi hâlinde, Azerbaycanlı mültecilerin geri verilmesi ve Laçın hariç DKÖB eski sınırları dışında kalan Azerbaycan topraklarından Ermeni güçlerinin sürülmesi beklenmişti. Diğer bir deyişle, aralarında nihai bir barış anlaşması imzalanacaktı. Azerbaycan'da DKÖB'ın eski sınırları içinde bir yapının kurulması öngörülmüştür. Bu sorunla ilgili birkaç önemli aşama vardır. Bu aşamalar arasında "Prag Süreci", "Moskova Bildirisi", "Paris İlkeleri", "Madrid İlkeleri" ve "Yenilenmiş Madrid İlkeleri" bulunmaktadır. Bu aşamalar, başlangıç süreci, içeriği ve özü bakımından aracı devletler ve hem Azerbaycan hem de Ermenistan tarafından farklı açılardan anlaşılmıştır. Buna göre Azerbaycan, bu müzakerelerin önemli bir sonuç vermemesi hâlinde, Ermeni işgalini caydırmak için askerî güç kullanabileceğini belirtmiştir. Bu müzakerelere

rağmen, Rusya Devlet Başkanı Medvedev'in 2008 yılında Rusya'da gerçekleştirdiği görüşmede sadece Moskova Bildirisi imzalanmıştır. Bu anlaşmaya göre Azerbaycan ve Ermenistan, Karabağ sorununun çözümü için askerî güç kullanmayacaktır. Diğer toplantılardan 2009 yılındaki Kişinev Toplantısı, bu toplantıya ilişkin iyimser beklentilere rağmen olumlu bir sonuç vermemiştir (Aslanlı, 2010).

1994 yılında kurulan Minsk Grubu'nun Karabağ sorununu çözemesinin ardından sözde "altılı platform" ortaya çıkmıştır. Rusya, İran, Türkiye, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan gibi birçok ülke bu platformun altında birleşmiştir. Bu platform, Ermenistan'ın bölge ülkeleri ile ekonomik ve siyasi ilişkilerini güçlendirmek ve halkının iç güvenliğini artırmak ve ABD hegemonyasından çıkarmak için bir çözüm olarak düşünülebilir. Ermenistan, "Ermeni soykırımı" yalanından vazgeçerek Türkiye ile sorunlu ilişkilerini de düzeltebilir (Çelebioğlu, 2021).

Türkiye'nin Karabağ sorunundaki rolü, ikisi de aynı kökenden gelen Azerbaycan ile yüzlerce yıllık ilişkilerinden kaynaklanmaktadır. Azerbaycan 1918'de bağımsızlığını ilan ettikten sonra, Rus ordusu Azerbaycan'ı işgal ederek 1920'de Sovyetler Birliği'ne katmıştır. İki yıllık süren bağımsızlık döneminde, Azerbaycan Karabağ sorununu aşmayı başarmıştır. Ancak Ermenistan ve Azerbaycan'ın Sovyetler Birliği'ne katılmasından sonra bu sorun bir süreliğine durmuştur. Bu dönemde Türkiye Cumhuriyeti'nin ilanından sonra Türkiye, Karabağ sorununda tarafsız kalmış ve Rusya ile yakın ilişkilerinin devamlılığını sağlamıştır. Sovyetler Birliği'nin dağılmasından

sonra Türkiye, bölge ülkeleriyle ilişkilerini geliştirmek için Azerbaycan, Ermenistan ve diğer cumhuriyetlerin bağımsızlığını tanımıştır. Ancak daha sonra Ermenistan'ın Karabağ'ı işgal etmesi ve sözde soykırım talepleri sonucunda bu mesele bir yandan Ermenistan ile Türkiye arasındaki ilişkileri karmaşılaştırırken diğer yandan Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ilişkileri güçlendirmiştir. 1991 yılında Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla birlikte Azerbaycan bağımsızlığını ilan etmiş ve daha sonra Türkiye, hem Azerbaycan'da hem de Sovyetler Birliği'nde durumdan habersiz Karabağ sorununa girmiştir. Öte yandan, o dönemde Azerbaycan'ın iç ve dış sorunları Türkiye ile ilişkilerini güçlendirmesine engel olmuştur. 1994 yılında, Aliyev'in Ankara'ya yaptığı ziyaret sonucunda Türkiye-Azerbaycan ilişkileri normale dönmeye başlamıştır. Bu mesele, Türkiye'ye, özellikle Azerbaycan'a Karabağ ile kültürel ilişkilerini güçlendirme ve bölgede televizyon programları yayınlama fırsatı sağlamıştır (Gasimli, 2018, s. 101-103).

Azerbaycan etnik, kültürel ve tarihsel kökenleriyle birbirine bağlı olduğu için Türkiye'yi stratejik ortağı kabul etmektedir. Ayrıca Türkiye'nin doğal kaynaklar açısından zengin olan Hazar Denizi ve Kafkasya'daki çıkarları da cabasıdır. Dolayısıyla Azerbaycan'ı ilgilendiren konuların Türkiye'yi de ilgilendirdiği, uluslararası ve bölgesel ilişkilerini etkilediği söylenebilir. "Bir millet, iki devlet" sloganı Türk ve Azerbaycan halklarını birleştirmektedir. Ayrıca Azerbaycan, çeşitli Türk cumhuriyetlerinin ve Türkiye'nin entegrasyonunda önemli bir faktördür.

Türkiye, Karabağ sorununun çözümünde Minsk Grubu ile aktif olarak yer alan ülkelerden biridir. Türkiye, Karabağ sorununu çözmek ve bölgede barışın sağlanması için yaratıcı girişimleri destekleyen görüşleri de desteklemektedir. Amerika Birleşik Devletleri gibi ülkeler, Türkiye ile Ermenistan arasındaki ilişkilerin iki ülke arasındaki sınırların açılmasıyla normalleşmesi hâlinde, Ermenistan'ın Rusya'nın hegemonyasından çıkıp Türkiye ve Batılı ülkelerle ilişkilerini güçlendirebileceğine inanmaktadır. Bu mesele Karabağ meselesinin ve Ermenistan'ın Türkiye'ye karşı kullandığı (Süleymanov, 2013, s.147-148) 1915'teki (Sariahmetoğlu, 2016, s. 98) soykırım meselesinin çözümüne de yardımcı olabilir. Türkiye'nin 1993 yılından itibaren Ermenistan'ın Karabağ'ı işgali sonucu Ermenistan ile sınırlarını kapattığını ve diplomatik ilişkilerini kestiği bilinmektedir. Zira Türk-Ermeni ilişkilerinin normalleşmesi Karabağ sorununa çözüm bulunmasıyla gerçekleşir (Süleymanov, 2013, s.148-149).

Türk-Ermeni diplomatik ilişkilerinin güçlendirilmesi amacıyla iki taraf Ağustos 2009'da protokoller imzalamıştır. Bu protokollere dayanarak her iki ülke de birbirleriyle diplomatik ilişkileri normalleştirmiş ve "uluslararası hukukun ilgili anlaşmaları ile tanımlanan mevcut sınırları karşılıklı tanınmıştır." Buna ek olarak, iki taraf iyi komşuluk ilişkilerine ters düşen politikaları reddetme ve aralarındaki çatışmaları önleme ve dostane bir şekilde çözme sözü vermiştir. İki taraf ayrıca uluslararası hukuk ilkelerine ve bölgesel standartlara uyma ve iki taraf arasındaki tarihi konuları inceleyerek ve tartışarak sorunları çözmeye çalışma sözü vermişlerdir. Ancak bu protokollerin

yürürlüğe girebilmesi için her iki ülkenin Meclislerine sunulup ve ardından onaylanması gerekmektedir. Fakat “soykırımın” tanınmasına atıfta bulunulması ve Ermenistan ile Türkiye sınırının açılması gibi olumsuz gelişmeler sonucunda iki ülkenin bu protokolleri Meclis'ten geçirmemesinden dolayı net bir sonuca ulaşamamıştır (Gasimli, 2018, s. 114-115).

Bu protokollerde bir yandan Karabağ sorununun gündeme getirilmemesi, diğer yandan Ermenistan ile Türkiye arasındaki sınırların yürürlüğe girmesinden itibaren 60 gün içinde açılması Azerbaycan tarafını rahatsız etti. Bu nedenle Azerbaycan, Türkiye'nin önceki politikalarıyla çelişen politikalarını eleştirmiştir. Azerbaycan, Kelbecer'i işgali sonucunda Türkiye'nin Ermenistan ile sınırlarını kapatmasından sonra bu konuyu Türk politikalarında bir değişiklik olarak değerlendirmiştir. Buna göre Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Karabağ sorunu çözülene kadar Türkiye ile Ermenistan arasındaki sınırın açılmayacağını açıklamıştır. Türkiye ile Ermenistan arasındaki sınırın açılması meselesi iki ucu keskin bir kılıç olarak kabul edilmektedir. Azeri katılımcılar, Ermenistan sınırının açılmasının Ermenistan'ı soykırım davasından vazgeçirmeyeceğini, aksine Ermenistan'ı Azerbaycan'a karşı daha saldırgan hâle getireceğini açıkladılar. Ayrıca bu konu ekonomik olmaktan ziyade siyasidir, bu nedenle Ermenistan ekonomisini canlandırmak için Türkiye'ye yaklaşmayacaktır. Azerbaycanlı katılımcılar, sınırların açılması konusunun bir yandan Türkiye ile Azerbaycan'ın diğer yandan Orta Asya ve Kafkasya bölgesi ülkelerinin kaybına yol açabileceğine de dikkat çektiler. Bu konu sadece Türkiye'yi değil, Azerbaycan'ı da ilgilendirdiği için her iki

ülkenin de kendi aralarındaki sorunları hassasiyetle ele aldığı görülmektedir (Süleymanov, 2013, s.147-149).

Azerbaycan'ın Karabağ sorununu çözmek için uluslararası hukuk temelinde Karabağ bölgesine dünyadaki en yüksek özerklik statüsü vermesi bu soruna uygun bir çözüm olarak kabul edilmektedir. Karabağ sorunu genişleyip uluslararası arenaya taşınınca bu sorunun çözümüne dair umutlar söndü ve bu nedenle “Şah-Mat” planı ortaya atıldı. Sorunun çözülebilmesi için tüm tarafların taleplerinin dikkatle değerlendirilmesi önemlidir, aksi takdirde iki ülke arasında imzalanabilecek barış anlaşması olumsuz sonuçlar doğuracaktır. Örneğin; bu sorunun çözümü için alınan tedbirler Azerbaycan ve Azerbaycan halkı veya muhalefet ile uyumlu olabileceği gibi, Rusya tarafı ve Avrupa tarafı ile de uyumlu olabilir. Fakat Ermeni tarafına ve Ermeni halkının yelpazesine uymayabilir. İki ülkenin taleplerinin birbiriyle çeliştiği, Azerbaycan'ın Ermenistan'ın Karabağ Cumhuriyeti'ni tanıması isteği, Ermenistan'ın ise Karabağ'daki Ermenilerin haklarını talep ettiği görülmektedir.

Karabağ sorununu çözmeye çalışan ülkelerin politikalarının küresel ekonomik koşullara göre değiştiği görülmektedir. Örneğin, ülkelerin doğal gaz ve petrol gibi enerji kaynaklarına olan talebindeki artışın, ülkeler arasında siyasi hegemonya rekabetinin artmasına neden olduğu görülmektedir. Bu nedenle Rusya, ülkelerin Kafkasya bölgelerine, özellikle de zengin enerji kaynaklarına sahip Azerbaycan'a yönelmesine ve büyük bir enerji kaynağı olarak Rusya'dan vazgeçmesinden korkmaktadır. Dolayısıyla Azerbaycan'ın Karabağ'ın özgürleştirilmesi talepleri iki nedenle Rusya tarafından kolayca

yerine getirilememektedir: Birincisi Rusya'nın Ermenistan üzerindeki hegemonyasını kaybetme korkusu, ikincisi ise Ermenistan'ın Batı'ya yaklaşımıdır.

Diğer taraftan, Batılı ülkeler Batı'nın enerji ihtiyacını karşılamak için Azerbaycan ile ilişkileri güçlendirme yönünde girişimlerde bulunmuştur. Ayrıca Batılı ülkeler, Rusya'nın Kafkasya bölgelerinde hâkimiyetini artırmasını ve Azerbaycan'ı işgal etmesini engellemeye çalışmaktadır. Aynı zamanda Batılı ülkeler, Rus enerji kaynaklarına da alternatif bulmaya çalışmaktadır.

Bölgedeki bu gelişmeler, Ermenistan'ın Rusya ile 1992'de imzalanan "Dostluk ve İşbirliği Anlaşması" ve 1995'te imzalanan 25 yıllık anlaşma gibi birçok anlaşma yapmasını gerektirmiştir. Bu anlaşmalara istinaden Ermenistan'a askeri destek sağlanmakta ve Rus askerî üsleri kurulmaktadır. Antlaşma 1995'ten sonra resmîyet kazanmıştır. Ermenistan da ani hava saldırılarına karşı Bağımsız Devletler Topluluğunun birleşik savunma sistemine dâhil olmuştur. 1997'deki anlaşmanın ardından her iki ülke de stratejik ortak olmuşlardır. Ayrıca Rusya Savunma Bakanı Sergey İvanaov'un açıklamasına göre Rusya, Ermenistan'ı Kolektif Güvenlik Anlaşması Teşkilatı'na üyeliği nedeniyle korumaktadır. 2001 yılında her iki ülke, Erivan'da bulunan Bağımsız Devletler Topluluğunda bir kolektif operatif güçler kurulmasına dayanan bir anlaşma imzalamışlardır.

Karabağ sorununda etkili olan ülkelerin bölgede istikrarsızlık ve düzensizlik ortamı yaratarak, çatışmalar çıkararak ekonomik ve siyasi çıkarlarını sağlamaya çalıştıkları görülmektedir. 2004 yılında İstanbul Zirvesi'nde ABD ve NATO,

Kafkasya bölgelerine olan ilgilerini açıkladılar. Buna göre NATO, Kafkasya'daki Hazar bölgesini NATO için stratejik bir bölge olarak kabul etmektedir. Diğer taraftan ABD, Karadeniz'i, Hazar Denizi'ni ve oradaki petrolü kendisi için önemli saymaktadır. Bu nedenle ABD'nin barışı, su sınırlarını ve hava sahasını savunmak ve Azerbaycan ordusunu desteklemek için her yıl Azerbaycan'ı askerî olarak desteklemek için çalıştığı açıktır (Sariahmetoğlu, 2016, s. 103-105).

1994'ten 2020'ye kadar Karabağ sorununa radikal bir çözüm bulunamamıştır. Tüm çözümler sadece ateşkes antlaşmalarını imzalamakla yetinmiştir. Her iki tarafın talep ettiği tavizler sorunu, arabulucu devletler tarafından ciddi bir şekilde ele alınmamıştır. Her iki ülkenin taleplerine bakıldığında Karabağ'ın tarihsel ve hukuki olarak Azerbaycan'ın bir parçası olduğu görülmektedir. Ancak Ermenistan, işgal ettiği toprakları "Büyük Ermenistan"ın bir parçası olarak kabul etmektedir.

Ermenistan, Rusya, İran ve komşu ülkeler tarafından desteklenirken, Azerbaycan Türkiye'den destek almaktadır. Ermenistan'ın birçok Batı ülkesinde Ermeni azınlıkları vardır. Bu Ermeni azınlıklar, Batılı ülkelerin Ermenistan lehine kararlarını etkileme gücüne sahiptir. Azerbaycan ise bol miktarda doğal "petrol ve gaz" kaynağına sahiptir. Dolayısıyla hukuk bir yandan Azerbaycan'ı taleplerinde desteklerken, diğer yandan Batı ülkelerinde bulunan Ermeni azınlıklar Ermenistan lehine kararları etkilemektedir. Bu nedenle, ateşkesin ardından ülkeler ve uluslararası kuruluşlar bu soruna radikal bir çözüm aramaya başlamıştır (Aslanlı, 2013, s. 69-72).

2020'de savaş yeniden başlamış ancak öncekinden daha büyük bir ölçekte olmuştur. Hem Türkiye hem de Rusya bu savaşa dâhil olmuşlardır. Bu savaş, insani krizlere ve çatışma bölgelerindeki enerji projelerinin hedef alınmasına neden olmuştur. Bu gelişmeler uluslararası kuruluşların müdahalesine ve ülkelerin ateşkes yapmasına yol açmıştır. Ancak ABD, Rusya ve Fransa'nın 10, 17 ve 26 Ekim tarihlerinde vardığı ateşkes anlaşmasına rağmen başarısız olmuştur. Ermenistan'ın askerî ve yayılcı politikaları, çatışma bölgeleri dışındaki sivil mahalleleri de etkilemiştir. Azerbaycan'ın uluslararası kuruluşların kararlarının arkasında durması ve topraklarını geri alma ısrarı ateşkes müzakerelerinin başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olan sebepler arasında yer almıştır.

Ermenistan ile Azerbaycan arasındaki bu sorunun sona ermesi pek çok sonuca yol açmıştır. Bunlar; Azerbaycan'ın, Karabağ sorununda ilgi odağı olan Şuşa'yı Ermeni işgalinden kurtarmayı başarması ve Azerbaycan ordusunun Hankendi bölgesi yakınlarına gelmesiyle Ermenistan'ın savaşta yenilmesi kaçınılmaz hâle gelmesidir. Buna göre, Azerbaycan ile Ermenistan arasında barış anlaşması imzalanmıştır.

İki taraf arasında imzalanan barış anlaşması pek çok olayla sonuçlanmıştır. Bunlar: Ermenistan'ın, Azerbaycan'a sunduğu bir takvime göre işgal altındaki topraklardan çıkması, Laçın, Ağdam ve Kelbecer gibi Ermenistan'ın işgal altındaki bölgelerinin herhangi bir çatışma olmadan kurtarılması, aynı zamanda Azerbaycan'ın kendi kıtası ile Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti ortasında, Rusya'nın denetiminde ve dahilinde, Ermenistan

topraklarını kullanarak bir ulaşım ağı oluşturmıştır ve bu durum da önemli bir başarı olarak görülmektedir.

Sonuç olarak, bu barış süreci Azerbaycan, Türkiye ve Rusya'nın hedeflerine uyarken Ermenistan, ABD ve Fransa'nın rolünü azaltmıştır. Diğer yandan Azerbaycan, bu anlaşmanın sonuçlarını önümüzdeki yıllarda barış güçlerinin müdahalesi olmadan ve barışçıl yollarla Karabağ sorununu kesin olarak çözmek için kendi lehine kullanabilir (Aslanlı, 2020).

6. TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

2001-2023 döneminde Türkiye, ihracata dayalı büyümeye ve teknoloji yönüyle yoğun üretime dayalı uzun vadeli bir kalkınma stratejisi uygulamaya çalışmaktadır. Buna göre, ihracata dayalı küçük ve orta ölçekli işletmelere garanti, kredi ve sigorta araçlarından oluşturan destek sağlanacaktır. Yabancı yatırım mevzuatı da Avrupa Birliği standartlarına uygun olarak uygulanacak, altyapı iyileştirilecek ve ihracatçıların önündeki bürokratik engeller azaltılacaktır.

Özellikle 2005 yılında, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne üyeliğine ilişkin müzakerelerin başlamasıyla birlikte Türkiye birçok düzenleme yapmak zorunda kalmıştır. Türkiye'deki İzlenen dış ticaret politikasına göre, Türkiye ürünlerinin uluslararası pazarlardaki imajını ve markasını güçlendirmeye yönelik bir strateji daha hayata geçirilmiştir. Türk ihracatçılarına, üretici birliklerine ve Türk şirketlerine yardım sağlanmasına yönelik programlar da hayata geçirilmiştir. Türkiye, birçok iç kanunu değiştirerek ve uygun politikaları uygulayarak,

yatırımcıların önündeki engelleri kaldırarak yabancı sermayeyi çekmek ve yatırımları teşvik etmek için çalışmıştır. Buna göre, Türk ve yabancı yatırımcılara vergi muafiyeti, aynı hak ve yükümlülüklerle sahip şirketler kurma hakkı, yatırım teşviklerinden yararlanma hakkı, yatırım özgürlüğü, yabancı şirketlerin az istisnalar dışında tüm sektörlerde çalışabilmesi gibi, eşit şartlarda yardım ve diğer menfaatler sağlanmaktadır.

Türkiye'nin bu dış politikaları uygulaması sonrasında EİKÖ'nün Doğrudan Yabancı Yatırım Kısıtlılık Endeksi'ne göre Türkiye'nin genel sıralaması, EİKÖ ülkeleri ve diğer bütün ülkeler ortalamalarının altına gerilemiştir. 2004 yılından bu yana, özelleştirme sonucunda, Türkiye doğrudan yabancı yatırım akışlarında bir artışa tanık olmuştur. 2008-2009 döneminde küresel kriz sonucunda doğrudan yabancı yatırım girişleri 2007 yılında 22 milyar dolar iken sırasıyla 19,5 ve 8,4 milyar dolara gerilemiştir. 2010 yılında ise doğrudan yabancı yatırım girişleri artarak yüzde 9,2 milyar dolar olmuştur. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (BMTKK)'nın YDY Performans Endeksi'ne göre Türkiye 2006'da 71'inci iken 2010'da 108'inci sıraya gerilemiştir.

Yabancı doğrudan yatırım çıkışlarına bakıldığında, 2002-2003 döneminde toplam yabancı doğrudan yatırım çıkışının 6 milyar dolar olduğu kaydedilmiştir. Ayrıca, toplam yabancı doğrudan yatırım çıkışı 2009'da 22 milyar dolar, 2011'de 27 milyar dolar ve 2012'de 29 milyar dolara ulaşmıştır.

Yabancı doğrudan yatırım girişlerindeki bu dalgalanmaların nedeni, endüstriyel üretim sektöründeki değişikliklerin yanı sıra, yabancı yatırımcıların banka satın

almaları gibi finansal hizmetler sektöründeki değişikliklerden kaynaklanmaktadır. 2005-2010 döneminde, 2 milyar doları bulan ve %45,59'a tekabül eden yıllık ortalama yabancı doğrudan yatırım çıkışında hizmet sektörünün önemli bir yere sahip olduğu kaydedilmektedir. İkinci sırada %35 ile sanayi üretimi gelirken, üçüncü sırada %18,5 ile madencilik ve taş ocakçılığı yer almaktadır. 2005-2010 döneminde toplam yabancı doğrudan yatırım girişinin %70'i Fransa, Almanya, Hollanda, Yunanistan ve Belçika gibi ülkelerden gelmiştir. Türkiye ayrıca Hollanda, Malta, Azerbaycan, Lüksemburg ve Almanya gibi birçok ülkede yabancı yatırımların %60'a varan kısmını gerçekleştirmiştir (Gençosmanoğlu, 2014, s. 204-208).

KAYNAKÇA

- Alacahan, N. D., & Akarsu, Y. (2017). Avrupa Birliği Ortak Dış Ticaret Politikasının Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri [Effects of the European Union's Common External Trade Policy on the Turkish Economy]. *Journal of Life Economics*, 4(1), 25-38.
- Algül, Y. (2020). Çin'in Kuşak ve Yol Projesinin Türkiye Enerji Sektörüne Yansımaları [Implications of China's Belt and Road Initiative on Turkey's Energy Sector]. *Anasay*, (11), 37-62.
- Aslanlı, A. (2010). Karabağ Sorunu: Nereden Nereye?. *21. Yüzyıl Türkiye Enstitüsü*, <https://21yyte.org/tr/merkezler/bolgesel-arastirma-merkezleri/guney-kafkasya-iran-pakistan-arastirmalari->

merkezi/karabag-sorunu-nereden-nereye-araz-aslanli.(Erişim Tarihi: 21.04.2023).

Aslanlı, A. (12 Kasım 2020). Karabağ sorununda kalıcı çözüme doğru [Towards a Permanent Solution in the Karabakh Issue]. *Anadolu Ajansı*.

<https://www.aa.com.tr/tr/analiz/karabag-sorununda-kalici-cozume-dogru/2041278>.

Aslanlı, A. (2013). Ağustos 2008'den Çıkarılacak Karabağ Dersleri [Lessons to Be Learned from August 2008 in Karabakh]. *Review of Armenian Studies*, (27), 59-88.

Aydemir, C., & Güneş, H. H. (2006). Merkantilizmin Ortaya Çıkışı [The Emergence of Mercantilism]. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi [Electronic Journal of Social Sciences]*, 5(15), 136-158.

Boyraz, H. M., & İstikbal, D. (07 Ocak 2021). Türkiye-İngiltere İlişkilerinde Yeni Fırsatlar [New Opportunities in Turkey-UK Relations]. *Anadolu Ajansı*, Retrieved from <https://www.aa.com.tr/tr/analiz/turkiye-ingiltere-iliskilerinde-yeni-firsatlar/2101552#>.

Çelebioğlu, S. (12 Nisan 2021). Karabağ'ın İşgalden Kurtarılması [Liberation of Karabakh from Occupation]. *Yeşilgiresun Gazetesi*, Retrieved from <https://www.yesilgiresun.com.tr/makale/6930300/suleym-an-celebioglu/karabagin-isgalden-kurtarilmasi>.

Çetinkaya, O., (2020). Türkiye ve İngiltere Serbest Ticaret Anlaşması İmzaladı. *British Chambers Of Commerce Turkey*, <https://www.bcct.org.tr/uk-turkey->

Fta/Turkey-Uk-Sign-Free-Trade-Agreement/70857
(Erişim Tarihi 01.02.2023).

Daily Sabah (2021). Türkiye ve İngiltere Daha Kapsamlı Serbest Ticaret Anlaşması Konusunda Müzakerelere Başlayacak. <https://www.dailysabah.com/business/turkey-uk-to-start-talks-on-more-comprehensive-free-trade-deal/news>. (Erişim Tarihi 01.02.2023).

Durman, M., Koyuncu, C., & Önder, H. (2007). İhracat teşviklerinden yararlanmayı etkileyen faktörler [Factors Affecting the Utilization of Export Incentives]. *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi [Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, Süleyman Demirel University]*, 12(2), 121-134.

Ekodialog (Özgün Ekonomi ve Makale Arşivi). Türkiye’de İhracatın Temel Sorunları ve Çözüm Önerisi. Türkiye’de İhracatın Temel Sorunları ve Çözüm Önerisi (ekodialog.com) (Erişim Tarihi 27.04.2023).

Eryılmaz, Z. (15 Ocak 2022). Türkiye-İngiltere Ticari İlişkileri: Serbest Ticaret Anlaşması [Turkey-UK Trade Relations: Free Trade Agreement]. *TRT Haber*, Retrieved from <https://www.trthaber.com/haber/gundem/turkiye-ingiltere-ticari-iliskileri-serbest-ticaret-anlasmasi-645600.html>.

Gasimli, T. (2018). Dağlık Karabağ'ın Tarihi: Türkiye'nin Karabağ Politikasında İstikrarlı Tutumu [The History of Karabakh: Turkey's Stable Attitude in Karabakh Policy]. (Master's

thesis). *T.C. İstanbul Aydın Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, Uluslararası İlişkiler ve İstihbarat İncelemeleri Bilim Dalı, İstanbul.*

Görgün, M. R., & Bardakçı, H. (2020). Serbest Ticaret Anlaşmalarının Ekonomik Etkileri ve AB ile Yaşanan Sorunlar [The Economic Effects of Free Trade Agreements and Issues with the EU]. *Researchgate*, 53-83.

Işık, N. (2015). Avrupa Birliği-Türkiye Dış Ticaret Akımlarının Genişletilmiş Panel Çekim Modeliyle Tahmini [Estimation of European Union-Turkey Foreign Trade Flows Using the Expanded Panel Gravity Model]. *Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi [Marmara Journal of European Studies]*, 23(1), 49-67.

Ozyegin, E. ve Oksuz, D.L., (2021). Türkiye: Türkiye ve İngiltere, Brexit Sonrası Serbest Ticaret Anlaşması İmzaladı. *Mondaq*,
<https://www.mondaq.com/Turkey/International-Trade-Investment/1023440/Turkey-And-The-Uk-S305gn-Post-Brex305t-Free-Trade-Agreement-> (Erişim Tarihi 01.02.2023).

Palaoglu, M., & Demir, Z. (2017). İlave Gümrük Vergisi: Gümrük Vergilerinde Yeni Bir Dönem Mi Başlıyor? [Additional Customs Duty: A New Era in Customs Taxes?]. *Evrım Yazılım ve Danışmanlık*, 1-8.

Sariahmetoğlu, N. (2016). Karabağ Sorununun Çözüm Sürecinde Türkiye ve Rusya [Turkey and Russia in the Resolution

Process of the Karabakh Issue]. *Marmara Türkiyat Araştırmaları Dergisi* [Marmara Journal of Turkic Studies], 3(2), 93-119.

Süleymanov, K. (2013). Türk Kamuoyunda Dağlık Karabağ Sorunu ve Türkiye Cumhuriyeti'nin Dağlık Karabağ Politikası [The Nagorno-Karabakh Issue in the Turkish Public Opinion and the Policy of the Republic of Turkey on Nagorno-Karabakh]. (Master's thesis). T.C. Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı, Halkla İlişkiler Bilim Dalı, İstanbul.

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2020). Türkiye ile Birleşik Krallık Arasında Serbest Ticaret Anlaşması İmzalandı. <https://www.ticaret.gov.tr/haberler/turkiye-ile-birlesik-krallik-arasinda-serbest-ticaret-anlasmasi-imzalandi> (Erişim Tarihi 05.02.2023).

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2021). Yürürlükte Bulunan STA'lar. <https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/genel> (Erişim Tarihi 05.02.2023).

The British Chamber of Commerce Turkey. (2021). Birleşik Krallık-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması: Temel Terimler, Prosedürler ve Gelecek (Web Semineri). <https://www.bcct.org.tr/events/event/uk-turkey-free-trade-agreement-key-terms-procedures-and-future-webinar>. (Erişim Tarihi 05.02.2023).

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM). (2020-2021). Dış Ticaret Bülteni [Foreign Trade Bulletin]. TİM Aylık Ekonomi ve

Dış Ticaret Bülteni. Retrieved from <http://tim.org.tr/>
(Accessed: October 24, 2022).

- Yağcı, M. (2018). Çin'in Kuşak ve Yol Girişimi Işığında Yumuşak Gücü Yeniden Düşünmek [Rethinking Soft Power in Light of China's Belt and Road Initiative]. *Uluslararası İlişkiler Konseyi Derneği*, 15(57), 67-78.
- Yıldırım, N. E. (2020). Kuşak ve Yol Girişiminin Finansmanı: Çin'in Borç Tuzağı Mı? [Financing the Belt and Road Initiative: Is China's Debt Trap?]. *Alternatif Politika [Alternative Politics]*, 12(3), 621-643.
- Zeeshan, A., Hali, S. M., & Talib, N. A. (2021). Borç Tuzağının Karşılaştırmalı Analizi ve Kuşak Yol Girişimi İçin Ortak Ekonomik Büyüme Perspektifleri [Comparative Analysis of Debt Trap and Common Economic Growth Perspectives for the Belt and Road Initiative]. *Ilkogretim Online-Elementary Education Online*, 20(6), 209-219.
- Zorbay, T. (2019). Kuşak-Yol Projesi ve Türkiye'nin Orta Asya hedefleri [Belt and Road Initiative and Turkey's Objectives in Central Asia]. *Cappadocia Journal of Area Studies (CJAS)*, 1(1), 48-64.

6. BÖLÜM

CUMHURİYETİN YÜZÜNCÜ YILINDA TÜRKİYE DIŞ TİCARETİ ÜZERİNE BİR İNCELEME¹

Omar WRAİKAT²

Muhammet Yunus ŞİŞMAN³

1. GİRİŞ

Uluslararası ticaret, ülkelerin ekonomik kalkınmalarını sağlayabilecekleri, ödeme dengelerini iyileştirebilecekleri, dâhilde işleme yoluyla yerel ürünlerin üretim süreçlerini iyileştirebilecekleri ve ihracatı artırabilecekleri temel unsurlardan biridir. Bu nedenle Türkiye, 1980'den itibaren dışa açık ekonomi politikasını kullanmaya başlamıştır. Ayrıca dünya ülkeleri, ekonomilerini uluslararası rekabetten korumak ve küresel ekonomi ile bütünleşmek için ekonomik entegrasyon süreçleri aramıştır. Bu da dış ticarete büyük gelişmelere yol açmıştır. Ülkeler, bu küresel gelişmelere paralel olarak ticaret politikalarını da değiştirmiştir. Bu gelişmelerin bir sonucu olarak ülkeler, gümrük tarifeleri ve kotalar gibi ülkeler arasındaki uluslararası

¹ Bu çalışma KDPÜ Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'ne teslim edilen Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

² omerwraikat@gmail.com

³ Doç. Dr., KDPÜ Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, myunus.sisman@dpu.edu.tr.

ticaret hareketini engelleyen her şeyi kademeli olarak kaldırmaya çalışmıştır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra devletlerin serbest ticarete yönelme ve piyasaları serbestleştirmeye olan ilgisi daha da artmıştır. Buna bağlı olarak, o dönemde yaşanan ekonomik krizler sonucunda dünya ticaretini ilerletmeyi ve canlandırmayı amaçlayan Uluslararası Para Fonu, Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası ile Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kuruluşlar kurulmuştur. Türkiye, dünya ülkeleri ile ekonomik entegrasyon süreçlerine dâhil olmuştur. Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütüne (NATO), Avrupa Ekonomik İş birliği Örgütüne taraf olmuş, 1959'da Avrupa Ekonomik Topluluğuna ve 1996'da gümrük birliğine girmiştir. Ayrıca, Türkiye ve Avrupa Birliği arasındaki ilişkiler, 1959'da imzalanan Ankara Anlaşması ile başlamış ve bu anlaşma 1964 yılında yürürlüğe girmiştir. Burada amaç; Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki gümrük tarifelerini üçüncü ülkelere karşı tekleştirmek ve sanayi malları üzerindeki gümrük vergilerini düşürmektir.

Günümüzde dünyanın tanık olduğu küreselleşme, teknolojik gelişmeler, yapay zekâ, akıllı telefonlardaki uygulamalar ve benzerlerinin dış ticaretin önemini artırmada büyük rolü olmuştur. Dış ticarete bağımlılığı artıran bir diğer faktör 2020 yılında küresel düzeyde yaşanan COVID-19 pandemisidir. Salgın, Türkiye ve dünya ekonomisini olumsuz etkilemesine rağmen o dönemde arz artışına sebep olmuş, küresel tedarik zincirlerini etkilemiş ve bazı ürünlerin üretim maliyetlerinin artmasına neden olmuştur. Bu da salgın döneminden sonra ülkelerin elektronik ticarete önemli ölçüde

bağımlı hâle gelmesine yol açmış ve büyük dönüşümleri beraberinde getirmiştir.

Son yıllarda Türkiye ekonomisinin küresel pazarlara açıldığı ve uluslararası ticarete güçlü bir rol oynadığı görülmektedir. Türkiye, yeni ticaret ortakları bularak ekonomisini üretici bir ekonomi hâle getirmek için çalışmaktadır. Bunun için ihracat politikalarını Avrupa şartnamelerine göre değiştirmekte ticaret mübadelesinde mesafeyi azaltacak çalışmalar yapmakta ve bu şekilde küresel pazarlarda ihracatını artırmayı hedeflemektedir. Ek olarak, serbest ticaret anlaşmaları, ikili anlaşmalar ve diğerleri gibi birçok anlaşmayı da imzalanmıştır. Bunun yanı sıra yerel ve uluslararası düzeyde çeşitli ekonomik alanlarda gelişmeler yaşanmaktadır. Türkiye, özellikle 2001 yılında yaşanan mali kriz sonrasında yaşadığı ekonomik krizleri çözmek için yapısal reformlar da gerçekleştirmiştir.

2. İHRACATIN YEREL EKONOMİDEKİ ÖNEMİ

Dünyanın birçok ülkesi için ihracat büyük önem taşımakta ve ekonomik büyüme oranlarını artırmanın etkili bir yolu olarak görülmektedir. Ayrıca ihracat önemli bir döviz kaynağı olduğu için ülkelerin dövizlerini artırmalarına da yardımcı olmaktadır. İhracat, yeni iş yaratmanın da bir yoludur. Artan ihracat sonucu yerel mal ve ürünlere olan talebin artması ile ekonomik büyüme sağlanır böylece iş imkânları çoğalır ve artan yatırımlar sonucunda işsizlik oranları düşer. Bu, ihracatın yeni iş fırsatları yaratmadaki etkinliğini göstermektedir çünkü 1

milyar dolarlık ihracata ulaşmak 270 bin iş fırsatı yaratmaya yardımcı olmaktadır. İhracatın önemini yansıtan bir diğer husus da ödemeler dengesindeki düzensizliklerin giderilmesidir. Çünkü ihracattaki artış, ülkelere döviz kazandırmada önemli bir kaynak olduğu için ticaret dengesindeki dengesizlikleri düzeltmeye çalışmaktadır. Bu da yerel döviz kurlarının korunmasına yardımcı olmaktadır. İhracat aynı zamanda yabancı yatırımı çekmeye ve artırmaya yardımcı olmaktadır. İhracatın artışı uzmanlık ve gelişmiş teknolojiyi de beraberinde getirmektedir. Bu yatırımlar aynı zamanda yerel üretimin artmasını, birçok mal ve hizmetin teminini, maliyetlerinin düşmesini ve kalitesinin yükselmesini desteklemektedir. Ayrıca yeni endüstrilerin artması küresel pazarlarda rekabet gücünün artmasına da yardımcı olmaktadır (Ahmed ve Youssef, 2019, s. 33-35).

Ülkelerin ticaret yoluyla elde edebileceği pek çok faydayı gösteren birçok çalışma bulunmaktadır. Mercan ve Göçer (2014), Gül ve Kamacı (2012), Tunçsiper ve Rençber (2017), Utkulu ve Kahyaoğlu (2005) ve Ersungur ve Doğru (2014) tarafından yapılan araştırmalar bu çalışmalara örnektir. Bu çalışmalar, uluslararası ticaretten elde edilebilecek faydaları göstermektedir. Fakat bununla sınırlı kalmayarak ülkeye teknoloji getirmek; şirketler için üretimin kalitesini, verimliliğini ve rekabeti artırmak; tüketicilere daha fazla fayda sağlamak, devlete gelir sağlamak, modern ticaret yöntemleri hakkında bilgi etmek, kaynakları etkin kullanmak, uzmanlaşmak, fikir ve kültürler alışverişinde bulunmak gerekmektedir (Yenisu, 2019, s. 1181-1183).

Edwards (1998) tarafından 93 ülke üzerinde yapılan çalışma gibi birçok çalışma, dış dünyaya daha fazla açık olan ülkelerin daha yüksek toplam element üretkenliğine sahip olduğunu kanıtlamıştır. Bahmani-Uskowi ve Nirumand (1999) tarafından 1960-1992 döneminde 59 ülke üzerinde yapılan başka bir çalışmada, birbiriyle paylaşımda bulunan 19 ülkede dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir ilişkiye sahip olduğu bulunmuştur. Anoruo ve Ahmad (2000) tarafından 1960-1997 döneminde 5 ülke üzerinde yapılan çalışmada, dışa açıklık ile ekonomik büyümenin tüm ülkelerde bağlantılı olduğu çalışma aracılığıyla bulunmuştur. Aynı zamanda çalışma ekonomik büyüme ile dışa açıklığın çift yönlü bir nedensellik ilişkisine sahip olduğunu da göstermiştir. Sun ve Parikh (2001) tarafından 1985-1995 döneminde Çin'deki 29 bölgede yapılan başka bir çalışmayla, ekonomik büyümenin ihracat ve yurt dışındaki sermaye akışlarından olumlu etkilendiği kanıtlanmıştır. Utkulu ve Kahyaoğlu (2005) tarafından 1990-2004 döneminde Türkiye üzerinde yapılan bir çalışma, Türkiye'nin ekonomik gelişiminin dışa açıklıktan olumlu yönde etkilendiğini göstermiştir. Yapraklı (2007) tarafından 1990-2006 döneminde Türkiye üzerinde yapılan başka bir çalışma da Türkiye ekonomik büyümesinin kısa dönemde dışa açık olarak olumlu etkilendiğini göstermiştir. Kurt ve Berber (2008) tarafından 1989-2003 döneminde Türkiye üzerinde yapılan bir başka çalışma ise dışa açıklık teorisinin ekonomik büyüme sağlayan Türkiye'ye uygulanabileceğini göstermiştir (Mercan ve Göçer, 2014, s. 34-35).

İngiliz iktisatçı Dennis Robertson tarafından 1940 yılında yapılan ve ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin

önemli ölçüde gösterildiği çalışma gibi, ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkin rolünü kanıtlayan birçok çalışma da bulunmaktadır. İktisatçı Béla Balassa ve diğerleri tarafından yapılan bir çalışmada, gayrisafi yurt içi hasılanın ekonomik büyüme ile büyük bir ilişkisi olduğu bulunmuştur. Buna ek olarak Amerikalı iktisatçı Robert Lucas, 1967 yılında 1950-1963 dönemini kapsayan GSYİH ve ihracat konusunda 50 ülkeye uygulanan bir çalışma yapmıştır. Bu çalışmanın sonuçları, ekonomik büyümenin ihracattaki artıştan etkilendiğini ve gayrisafi yurt içi hasıla ile ihracat arasında güçlü bir karşılıklı ilişkinin varlığını göstermiştir. Jung ve Marshal (1985), ekonomik büyümenin ihracatı etkilediğini ve hacmini artırdığını bulmuşlardır. Hacmin artması, sermaye birikimi ve ileri teknoloji sayesinde gerçekleşmektedir. Jin ve Yu (1996) Amerika Birleşik Devletleri üzerinde de bir çalışma yürüttüler ve çalışmanın sonuçları; Amerika Birleşik Devletleri'nin ekonomik büyümesinin, teknolojik ve bilgisel ilerleme ile artan ihracat ve sanayileşmeye bağlı olmadığını göstermiştir. Sonuç olarak, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki yabancı yatırım ve ekonomik büyüme artmış ve bu çalışma, Jung & Marshal'ın çalışmasıyla çelişmiştir. Taylor tarafından 1960-1977 döneminde gelişmekte olan 50 ülkede yapılan bir çalışmada, artan ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Toplam ihracatın büyümesi, GSYİH'nin büyümesi, endüstriyel üretimin büyümesi ve endüstriyel ihracatın büyümesi arasındaki ilişki analiz edilirken, toplam ihracat ve GSYİH arasında yakın bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

1960-2001 döneminde İslam ülkeleri üzerinde bir çalışma yapılmıştır. Bu çalışma, ekonomik büyümeyi temsil eden gayrisafi yurt içi hasıla ile dışsal ekonomik faktörü temsil eden ihracatı ve içsel ekonomik faktörü temsil eden yatırımlar gibi çeşitli değişkenleri içermektedir. İnceleme sonuçları, petrol üreticisi ülkelerde ekonomik büyümeyi etkileme açısından ihracatın yatırımlara göre daha öncelikli olduğunu göstermiştir. Aynı zamanda, düşük ve orta gelirli ülkelerde ekonomik büyümeyi etkilemesi açısından yatırımlar tercih edilmiştir (Al-Janabi, 2015, s. 139-140).

İhracatın ekonomik büyüme üzerindeki önemini ve etkisini gösteren Türkiye ekonomisine uygulanmış birçok çalışma da bulunmaktadır. E. Demirhan (2003) tarafından 1990-2004 döneminde yapılan çalışmada, kısa dönemde ekonomik büyüme ile ihracat arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Başka bir deyişle, ekonomik büyüme ve ihracat birbiriyle ilişkilidir. M. Şimşek (2003) tarafından 1960-2002 arası dönemde Türkiye üzerinde yapılan çalışmada, sonuçlar ihracata dayalı büyüme hipotezinin yanlış olduğunu göstermiş, çalışmada ekonomik büyümeden ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu gösterilmiştir. S. Erdoğan (2006) tarafından 1923-2004 arası dönemde Türkiye'ye uygulanan bir başka çalışmada sonuçlar; ekonomik büyüme ile ihracat arasında uzun ve kısa dönemli bir ilişki olduğunu kanıtlamıştır. Y. Bozdağlıoğlu (2007) tarafından 1990-2007 yılları arasını kapsayan dönemde Türkiye üzerinde gerçekleştirilen bir diğer çalışmada sonuçlar, ihracat ve ithalat arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığını göstermiştir. S. Yapraklı'nın (2007) 1990-2006 döneminde

Türkiye üzerinde yaptığı başka bir çalışma, Türkiye ekonomisinin dışa açıklığının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyeceğini göstermiştir. S. Kurt ve M. Berber'in (2008) 1989-2003 döneminde Türkiye üzerinde yaptıkları çalışmada, sonuçlar ithalattan ihracata ve ardından ihracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermiştir. Ekonomik büyüme ile ithalat arasında ise çift yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır. C. Bilgin ve A. Şahbaz (2009) tarafından 1987-2007 döneminde Türkiye üzerinde yapılan çalışmada, ihracattan sanayi üretim endeksine doğru tek yönlü bir Granger nedenselliği olduğu ve dış ticaret hadleri ile ihracat arasında çift yönlü bir nedensellik vardır. C. Aktaş'ın (2009) 1996-2006 döneminde Türkiye üzerinde yaptığı bir çalışmada sonuçlar; ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasında uzun ve kısa dönemde bir ilişki olduğunu göstermiştir. H. Taştan'ın (2010) 1985-2009 döneminde Türkiye üzerinde yaptığı bir başka çalışmanın sonuçları, ihracatın ekonomik büyümeyi çektiğini ve ekonomik büyümenin ithalata dayalı olduğunu ispatlamıştır. 1965-2009 döneminde Türkiye üzerinde bir çalışma yapan D. Temiz'e (2010) göre; ihracata dayalı ekonomik büyüme uzun dönemde desteklenmiş fakat kısa dönemde desteklenmemiştir. B. Özcan ve O. Özçelebi (2013) tarafından 2005-2011 döneminde Türkiye üzerine yapılan çalışmada, sonuçlar ihracata dayalı ekonomik büyüme hipotezinin geçerliliğini göstermiştir.

L. Aksu'nun (2014) 1960-2009 döneminde Türkiye ekonomisi üzerinde yaptığı çalışmasında, hem ekonomik büyüme hem de ithalat arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu kanıtlamıştır. Çalışma ayrıca; ihracattan ekonomik büyümeye

doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermiştir. E. Yıldırım'ın (2015) 1997-2013 döneminde Türkiye ekonomisi üzerinde yaptığı çalışmada ise sonuçlar, ekonomik büyümenin ihracata dayalı olduğu hipotezinin doğruyu yansıtmadığını göstermiştir.

T.Çelik ve S.Ç. İlkay'ın (2016) 1989-2015 döneminde Türkiye ekonomisi üzerinde yaptıkları çalışmada, sonuçlar ihracat ve ithalat arasındaki ilişkinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ispatlamıştır. Ayrıca, ihracat ve ithalatın nedeni olarak Granger'ın nedenselliği gösterilmiştir. O.M. Telatar vd. nin (2016) 1996-2015 döneminde Türkiye ekonomisi üzerinde yaptığı çalışmanın sonuçları; ekonomik büyümenin teknoloji yoğun mal ihracatından olumlu etkilendiğini göstermiştir. O. Uçan vd. (2016) tarafından 2006-2015 döneminde Türkiye ekonomisi üzerinde yapılan çalışmada, ihracattan ekonomik büyümeye nedensellik ilişkisi olduğu, ekonomik büyüme ile ithalat arasında ise herhangi bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. U.K. Pata (2017), tarafından 1971-2014 döneminde Türkiye ekonomisi üzerinde yapılan çalışmanın sonuçları, hem ihracata hem de ithalata dayalı ekonomik büyüme hipotezinin geçerliliğini göstermiştir. F. Yurdakul ve M. Aydın (2018) tarafından Türkiye ekonomisine iki dönem hâlinde uygulanan bir çalışmada; birinci dönem 2003-2016, ikinci dönem 2008-2016 arasındadır. Çalışmanın sonuçları, ilk dönemin (2003-2016) ilk çeyreğinde nominal değerlere göre ihracata dayalı ekonomik büyüme hipotezinin geçerli olduğunu göstermiştir. Aynı zamanda reel değerlere göre ithalata dayalı ekonomik büyüme hipotezinin geçerliliği de gösterilmiştir. İkinci dönemin (2008-

2016) ilk çeyreğine ilişkin olarak ise sonuçlar, ekonomik büyümenin ihracata dayalı olduğu hipotezinin geçerliliğini ispatlamıştır (Yenisu, 2019, s. 1181-1183).

Daha önceki çalışmalardan hareketle, ülkelerin ekonomik büyümeyi sağlayabilecekleri ekonomik dışa açıklık fikrinin önemi anlaşılmaktadır. Sonuç olarak, Türkiye ekonomisine ve çeşitli ülkelere uygulanan birçok çalışma, ekonomik büyümenin sağlanmasında ihracatın bir araç olarak etkinliğini kanıtlamıştır. Öte yandan, ihracatın ekonomik büyümeyle ilişkisini ve ihracatın ithalatla ilişkisini reddeden bazı araştırmalar da bulunmaktadır. Buna göre, bu çalışmaların sonuçlarında farklılık olduğu ve bu uygulamalı çalışmalar arasında ortak bir cevabın bulunmadığı söylenebilir. Çalışmaların sonuçlarındaki bu farklılığın nedeni, çalışma yıllarının farklı olması, o yıllarda yaşanan krizlerin farklı olması ve ülkelerin değişik olmasından kaynaklanabilmektedir.

3. TÜRKİYE’NİN İHRACATI

3.1. Türkiye’nin En Çok İhracat Yaptığı Ülkeler

Tablo 3’e göre Almanya’nın, 2017’ten 2021’e kadar ihracat hacminde ilk sırada yer aldığı kaydedilmektedir. 2021 yılında Türkiye’den Almanya’ya yapılan ihracat 19 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve toplam ihracatın %8,6’sını oluşturmuştur. İkinci sırada, toplam ihracatın %6,5’ini oluşturan 14 milyar dolarla ABD, üçüncü sırada toplam ihracatın %6,1’ini oluşturan 13 milyar dolarla Birleşik Krallık, dördüncü sırada 11,4 milyar dolar ile toplam ihracatın %5,1’ini oluşturan İtalya, beşinci sırada ise

toplam ihracatın %4,9'unu oluşturan 11,1 milyar dolarla Irak yer almaktadır.

Yıllar arasında karşılaştırma yapılırken dikkat çekildiği üzere bazı ülkelere ihracat hacminde artışlar olmuştur. Örneğin; ABD'ye bakıldığında 2017 yılında ihracat hacminin 9,2 milyon dolara, 2021 yılında ise 14,7 milyar dolara ulaştığı kaydedilmiştir. 2021 yılında ABD'ye yapılan ihracat hacmini 2020 yılı ile karşılaştırdığımızda ihracat hacmindeki artış %44,6 olmuştur ve bu da Türkiye ile ABD arasındaki ticaret hacmindeki artışa işaret etmektedir. BAE: Türkiye'nin BAE'ye yaptığı ihracat hacmi 2017 yılında artarak 9,2 milyar dolara ulaşmıştır. İhracattaki artış oranı ise bir önceki yıla göre %67,2'ye ulaşmıştır. 2021 yılında ihracat 5,4 milyar dolara ulaşırken 2020 yılına göre ihracattaki artış %94,2 olmuştur.

Öte yandan 2017 yılında toplam ihracatın 164 milyar dolara ulaştığı, 2021 yılında ise toplam ihracatın 225 milyar dolar olduğu kaydedilmiştir. Bu durum da son yıllarda Türk ihracatında bir artışa işaret etmektedir. 2020 yılında bir düşüş daha yaşandı ve ihracat %6,2 azalarak 169 milyar 637 milyon dolara gerilemiştir. Bu düşüşün Corona salgınından kaynaklanmış olabileceği belirtilmektedir.

**Tablo 2.3. 2017-2021 Döneminde ülkelere göre yıllık ihracat
(En çok ihracat yapılan 20 ülke) (Milyon \$)**

Sıra	Ülkeler	2017	2018	2019	2020	2021
	Toplam	164 494 619	177 168 756	180 832 722	169 637 755	225 214 458
1	Almanya	16 356 392	17 353 443	16 617 244	15 978 698	19 311 023

2	ABD	9 259 583	9 072 756	8 970 658	10 182 966	14 720 364
3	Birleşik Krallık	9 932 539	11 473 927	11 278 615	11 235 582	13 703 695
4	İtalya	8 787 949	10 047 453	9 753 018	8 082 560	11 473 021
5	İrak	10 109 827	9 437 007	10 223 292	9 142 047	11 125 650
6	İspanya	6 584 921	8 121 096	8 138 744	6 683 488	9 619 642
7	Fransa	6 895 251	7 655 340	7 945 607	7 195 168	9 111 137
8	Hollanda	4 190 305	5 100 744	5 761 921	5 195 120	6 764 786
9	İsrail	3 504 850	4 022 878	4 463 820	4 704 088	6 355 775
10	Rusya Federasyonu	2 869 847	3 652 603	4 152 137	4 506 681	5 774 392
11	BAE	9 267 012	3 254 019	3 627 237	2 828 043	5 493 362
12	Romanya	3 315 130	4 137 338	4 073 075	3 893 981	5 175 021
13	Belçika	3 364 087	4 152 550	3 396 193	3 634 672	4 899 300
14	Polonya	3 186 757	3 488 043	3 448 829	3 474 726	4 673 825
15	Mısır	2 547 809	3 214 750	3 508 791	3 136 160	4 513 693
16	Bulgaristan	2 919 793	2 816 992	2 668 230	2 634 444	3 953 436
17	Çin	3 037 675	3 078 644	2 726 078	2 865 866	3 662 748
18	Yunanistan	1 724 184	2 323 001	2 245 318	1 799 836	3 118 900
19	Fas	1 686 713	2 036 301	2 347 411	2 057 158	2 976 888
20	Ukrayna	1 465 923	1 684 156	2 156 454	2 090 327	2 900 545
-	Diğerleri	53 488 072	61 045 714	63 330 050	58 316 146	75 887 258

Kaynak: (TÜİK).

NOT: Ülke sıralaması 2021 yılına göre yapılmıştır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) raporlarına göre, 2020 yılı Aralık ayı bir önceki yılın Aralık ayına göre kıyaslandığında

ihracatın %16 artarak 17,84 milyar dolar olduğu kaydedilmiştir. Ocak-Aralık döneminde ise ihracat hacmi %6,3 azalarak 169,51 milyar dolara ulaşmıştır. 2020 yılı Aralık ayında 209 ülke ve bölgeye ihracat gerçekleşmiş, böylece 124 ülke ve bölgeye ihracat artırılmıştır. AB-27'ye yapılan ihracat hacminin de %21,5 artarak 7,19 milyar dolar olarak gerçekleştiği kaydedilmiştir. 2021 yılında, 2020 yılına kıyasla ihracat %32,9 artarak 225,37 milyar dolar miktarında gerçekleşmiştir. Aynı zamanda Türkiye, 231 ülke ve bölgeye ihracat yapmış ve böylece 184 ülke ile bölgeyi kapsayacak şekilde ihracat artırılmıştır.

Ülkeler grubuna bakıldığında ise, AB-27 ülkelerine yapılan ihracat hacminin %33 artarak 93,11 milyar dolar miktarında gerçekleştiği kaydedilmiştir. Böylece AB-27'nin toplam ihracattaki payı %41,3'e ulaşmıştır. Avrupa kıtasının yapılan toplam ihracattaki payı 124,60 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Orta ve Yakın Doğu ülkelerine yapılan ihracat %22,6 artarak 38,43 milyar dolar miktarında gerçekleşmiştir. Afrika kıtasına yapılan ihracat %39,3 artarak 21,23 milyar dolar ölçüsünde gerçekleşmiştir. Kuzey Amerika'ya ihracat %46,7 artarak 16.41 milyar dolara ulaşmıştır. Orta Asya ve Uzak Doğu'ya yapılan ihracat da %34,6 artarak 17,20 milyar dolara ulaşmıştır (Türkiye İhracatçılar Meclisi, Dış Ticaret Bülteni, 2020-2021).

3.2. İhracatın Sektörel Dağılımı / İncelemesi

Tablo 4'e göre imalat sektörünün söz konusu yıllarda en çok ihracat yapan sektörler arasında yer aldığı dikkat çekmektedir. İmalat sektöründe yapılan toplam ihracat 2017'te 154 milyar dolar olarak gerçekleşmiş, 2021'de artış göstererek 212

milyar dolara ulaştığı görülmüştür. 2019'da toplam ihracat miktarı 171 milyar dolar olarak gerçekleşen imalat sektörü, 2020'de 159 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve tekrar gerileme olduğu gözlemlenmiştir. Bu, o dönemdeki Corona salgınının Türkiye ve dünya ekonomisi üzerindeki etkisinden kaynaklanabilmektedir. Tarım sektörünün ise bu yıllarda çok az değişikliğe uğradığı gözlenmiştir. 2021 yılından önceki yıllarda, genel olarak tarım sektöründe, toplam ihracat 5 milyar dolar olarak görülmüş 2021 yılında artış göstererek 7,1 milyar dolar miktarına yükseldiği gözlemlenmiştir. Madencilik sektörü ise 2020 yılında 2,9 milyar dolar arasında değişen küçük değişimlere sahne olmuştur. Bu düşüşün nedeni, yukarıda saydığımız sebeplerden kaynaklanabilmektedir.

**Tablo 2.4. 2017-2021 Döneminde ihracatın sektörel dağılımı
(ISIC, Rev.4) (Milyon \$)**

Sektörler	Yıllık				
	2017	2018	2019	2020	2021
TARIM, ORMANCILIK VE BALIKÇILIK	5.579,3	5.846,6	5.588,6	5.956,9	7.160,0
Tarım ve Hayvancılık	5.112,8	5.337,3	5.052,2	5.383,8	6.484,2
Ormancılık ve Tomrukçuluk	15,8	23,6	19,2	17,9	24,9
Balıkçılık	450,8	485,7	517,3	555,3	651,0
MADENCİLİK VE TAŞ OCAKÇILIĞI	3.497,9	3.393,8	3.200,3	2.932,2	4.059,7
İMALAT	154.698,1	167.064,0	171.218,6	159.952,8	212.854,9
Gıda ürünlerinin imalatı	12.347,7	12.760,9	13.436,5	14.000,1	17.300,6
İçeceklerin imalatı	271,8	318,3	307,8	288,9	396,6
Tütün ürünleri imalatı	604,1	631,6	653,0	643,3	527,4
Tekstil ürünleri	11.455,9	11.649,3	11.505,8	11.485,4	14.804,4

Giyim eşyası	15.636,4	16.198,6	16.353,7	15.212,4	18.603,6
Deri ve ilgili ürünlerin imalatı	1.235,2	1.406,4	1.463,9	1.181,7	1.646,0
Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünlerinin imalatı (mobilya hariç)	775,8	833,2	892,5	966,1	1.457,3
Kâğıt ve kâğıt ürünlerinin imalatı	2.210,6	2.419,9	2.540,8	2.484,3	2.925,8
Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	20,6	38,6	20,2	19,4	31,5
Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı	4.489,6	5.437,3	7.686,3	4.111,4	7.462,3
Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı	7.377,4	8.768,6	9.420,5	9.699,7	13.514,6
Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ait malzemelerin imalatı	1.015,6	1.315,8	1.439,8	1.832,7	1.899,0
Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı	7.068,4	7.846,1	7.981,7	8.047,2	10.375,0
Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı	3.817,7	4.199,0	4.747,2	5.140,1	6.374,6
Ana metal sanayi	18.924,0	19.287,4	16.892,7	16.467,4	28.909,7
Makine ve teçhizat hariç, fabrikasyon metal ürünleri imalatı	7.482,3	8.447,9	8.723,5	8.856,4	12.017,2
Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı	2.744,2	2.798,4	2.766,6	2.364,1	2.731,0
Elektrikli teçhizat imalatı	10.087,9	11.108,9	11.304,7	11.292,0	14.660,5
Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat	8.555,8	10.333,0	11.155,5	10.599,1	13.568,4
Motorlu kara taşıtı ve römorklar	27.206,8	29.836,0	28.655,9	23.696,0	26.779,4
Diğer ulaşım araçları imalatı	3.794,6	3.084,1	3.736,7	3.330,2	4.440,7
Mobilya imalatı	2.159,4	2.652,6	3.067,6	3.068,6	3.853,4
Diğer imalatlar	5.416,4	5.692,1	6.465,7	5.166,3	8.575,9
ELEKTRİK, GAZ, BUHAR ve HAVALANDIRMA	81,9	99,7	104,5	81,8	248,4
SU TEMİNİ; KANALİZASYON, ATIK YÖNETİMİ	537,9	651,7	584,9	572,0	780,8
TOPLAM	164.494,6	177.168,8	180.835,9	169.637,8	225.264,3

Kaynak: (SBB).

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) raporlarına göre 2021 yılında, 2020 yılına göre en çok ihracat yapan sektörlerin sıralaması şu şekilde olmuştur: İlk sırada %14,9'luk artışla 29,34 milyar dolar ile otomotiv endüstrisi sektörü, ikinci sırada 25,34 milyar dolarlık değer ile kimyevi maddeler sektörü, üçüncü sırada 22,35 milyar dolarlık değeriyle çelik sektörü, dördüncü sırada 20,25 milyar dolarlık değer ile hazır giyim, beşinci sırada 14,17 milyar dolar değer ile elektrik ve elektronik sektörleri yer almaktadır.

2020 yılında sektörlerin sıralaması şu şekildedir: Otomotiv endüstrisi 25,5 milyar dolar, kimyevi maddeler 18,2 milyar dolar, hazır giyim 17,1 milyar dolar, çelik 12,6 milyar dolar, elektrik elektronik 11,01 milyar dolar, demir ve demir dışı metaller 8,2 milyar dolar, makine ve aksamı 7,5 milyar dolar. Covid-19 döneminde, bazı ürünlere olan önemli derecedeki talep, bazı değişiklikleri de beraberinde getirmiştir. Covid-19 ürünlerinin ihracatında önemli bir artış yaşanmıştır. Bunlar; %126,4 ile dezenfektan, etil alkol, %507,5 ile maske ve önlük, %1093,4 ile solunum cihazı, %169,1 ile tanı kitleri 2019 yılına göre 2020 yılında artışlar göstermiştir. Aynı zamanda, Covid-19 ürünlerinin toplam ihracatı %233,3 artışla 1,2 milyar dolara ulaşmıştır.

2019 yılı raporlarına göre, 2018 yılında en çok ihracat yapılan sektörlerin %10,7 ile otomotiv endüstrisi sektörü, %3,6 ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ve %8,3 ile kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü, %36,1 ile çelik sektörü, %7,9 ile elektrik elektronik sektörü olduğu kaydedilmiştir. İhracatta en çok artan sektörler ise, %36 ile çelik sektörü, %34,5 ile mücevher sektörü,

%23,7 ile zeytin ve zeytinyağı sektörü olduğu görülmüştür (Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2019-2021-2022*).

4. TÜRKİYE’NİN İTHALATI

1980’den sonra Türkiye ihracata yönelik bir sanayileşme politikası izlemiş ve ekonomi politikasında önemli yapısal değişiklikler başlatmıştır. Ayrıca, ekonomisini de olumlu etkileyen liberal bir politika izlemiştir. Bu yeni politikaların uygulanması sonucunda ekonomide en büyük rolü sanayi ve hizmetler sektörleri alırken tarım sektörünün ekonomideki rolü azalmıştır. Öte yandan, hizmet sektörü, ekonomiyi en çok destekleyen sektör olmuş ve bu durum Türkiye'nin dış ticaretini canlandırmıştır. Geçmiş yıllara baktığımızda, 80’li yıllarda, tarım sektörünün ihracatı destekleyen sektör olmasının ardından, sanayi sektörü de ihracatın desteklenmesinde önemli bir rol oynamıştır. Zaman içindeki değişimin yıllara göre dağılımına bakıldığında, ihracat sektörünün 57 kat, ithalat sektörünün ise 28 kat oranında büyüdüğü kaydedilmiştir (Mazlum, 2020, s. 54).

Türkiye'nin dış ticaret hacmi 1980’lerde yaklaşık 10 milyar dolara ulaşmış ve doksanlarda dış ticaret hacmi yaklaşık 80 milyar dolara yükselmiştir. 2004 yılında Türkiye'nin dış ticaret hacmi önemli ölçüde artarak %1’lik bir artışla 417 milyar dolara ulaşırken ihracattaki artış %30, ithalattaki artış ise %40 olmuştur. Türkiye ekonomisi, 2010, 2016 ve 2020 yıllarında ihracat ve ithalatın azalması sonucunda dış ticaret hacminde düşüşe tanık olmuştur. Ayrıca Türk lirasının dolar karşısında değerinde bir düşüş yaşanmış ve o dönemde yaşanan darbe girişiminin

ardından Temmuz 2016'te dolar/TL kuru 3 lirayı geçmiştir. Bu durum da Türk bankalarını, kredi alma koşullarını kolaylaştırmaya sevk etmiştir. 2017 yılında, Türkiye ekonomisi toparlanmaya başlamış ve bu dönemde büyümede artış olmuş ve işsizlik oranlarıyla mücadele için önlemler alınmıştır. 2018 yılında Türkiye ekonomisi, Türk lirasının değer kaybının devam etmesi, yüksek enflasyon oranları ve kredi yükleri gibi birçok yönden ekonomiyi etkileyen ekonomik krizler yaşamıştır. 2018 yılında dış ticaret hacmi 408 milyar dolar olarak gerçekleştirmiş ve bu, 2014 ve 2021'den sonra Türkiye ekonomisinin gördüğü en yüksek değer olmuştur (Şahin, 2022, s. 83).

4.1. Türkiye'nin En Çok İthalat Yaptığı Ülkeler

Tablo 1'de, 2017-2021 döneminde Türkiye'nin en çok ithalat yaptığı ilk 20 ülke gösterilmektedir. 2021 yılına göre, İthalatta ilk sırada 32 milyar dolar ile Çin, ikinci sırada 28 milyar dolar ile Rusya, üçüncü sırada ise 21 milyar dolarla Almanya, dördüncü sırada 13 milyar dolarla ABD, beşinci sırada 11 milyar dolarla İtalya yer almaktadır.

Genel olarak Çin'e bakıldığında; 2017 yılında bu ülkeden yapılan ithalatın değeri 23,7 milyar dolara ulaşmış, 2019 yılında 19 milyar dolara düşmüş, 2021 yılında ise 32,2 milyar dolara ulaşmıştır. Rusya; 2021'de ikinci sırada yer almış, 2017'te ithalat hacmi 20 milyar dolar iken 2020'de 17,8 milyar dolara düşmüş, daha sonra Rusya'dan yapılan ithalat hacminin 2021'de tekrar yükselmesiyle 28 milyar dolara ulaştığı görülmüştür. Bu da Türkiye ile Çin ve Rusya arasındaki ticaretin arttığına işaret etmektedir.

Diğer yandan, genel olarak ithalat hacmine bakıldığında, yıllara göre (2018,2019) gözle görülür bir düşüş görülmektedir. Bunda diğer başka unsurlarla birlikte, 2018'de yaşanan ekonomik krizin etkisi vardır.

2017 ile 2021 yılları karşılaştırıldığında, çoğu ülkenin Türkiye'ye yaptığı ihracatta önemli değişimler olmadığı görülmektedir. Ciddi bir değişim olarak İsviçre'nin Türkiye'ye olan ihracatının 6,9 milyar dolardan 3 milyar dolara düştüğü görülmektedir.

**Tablo 2.1. 2017-2021 Döneminde ülkelere göre yıllık ithalat
(En çok ithalat yapılan 20 ülke) (Milyon \$).**

Sıra	Ülkeler	2017	2018	2019	2020	2021
	Toplam	238 715 128	231 152 483	210 345 203	219 516 807	271 425 553
1	Çin	23 753 644	21 506 001	19 128 160	23 041 354	32 238 052
2	Rusya Federasyonu	20 097 027	22 710 751	23 115 236	17 829 309	28 959 361
3	Almanya	22 281 369	21 535 223	19 280 399	21 732 759	21 726 305
4	ABD	12 288 503	12 995 754	11 847 373	11 524 951	13 147 623
5	İtalya	12 119 734	10 791 919	9 349 593	9 199 617	11 562 694
6	Hindistan	6 116 451	7 524 705	6 635 217	4 830 115	7 936 146
7	Fransa	8 425 089	7 836 528	6 760 064	6 988 074	7 931 536
8	Güney Kore	6 822 629	6 638 438	5 777 022	5 734 268	7 597 023
9	İspanya	6 531 631	5 682 750	4 446 113	5 039 428	6 311 611
10	Belçika	3 871 278	3 646 331	3 229 280	3 716 088	5 628 385
11	Birleşik Krallık	6 806 375	7 637 468	5 638 296	5 582 666	5 558 194
12	Ukrayna	2 936 030	2 753 654	2 725 419	2 590 375	4 524 675
13	Hollanda	3 856 922	3 448 909	3 202 985	3 628 586	4 508 587
14	Japonya	4 434 186	4 515 222	3 647 962	3 743 373	4 389 292
15	Brezilya	2 603 611	3 303 735	2 655 109	3 228 347	3 827 073
16	Polonya	3 604 585	3 229 871	2 603 243	3 005 108	3 635 826
17	Suudi Arabistan	2 219 562	2 512 786	2 005 217	1 719 668	3 456 314
18	Romanya	2 596 477	2 720 956	2 770 908	2 769 253	3 434 434
19	Malezya	3 097 171	2 251 571	1 847 831	1 989 963	3 098 059
20	İsviçre	6 946 016	2 884 349	3 374 800	7 770 804	3 054 869
-	Diğerleri	77 306 838	75 025 563	70 304 976	73 852 701	88 899 493

Kaynak: (TÜİK, 2022).

NOT: Ülke sıralaması 2021 yılına göre yapılmıştır.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) raporlarına göre 2021 yılında ithalat hacmi %23,6 artarak 271 milyar dolara ulaşmıştır. İthalatta Çin 23 milyar dolarla birinci, Almanya 21 milyar dolarla ikinci, 17 milyar dolarla Rusya üçüncü, 11 milyar dolarla ABD dördüncü ve 9 milyar dolarla İtalya beşinci sırada yer almaktadır. Aynı yılda, ilk beş ülkeden yapılan ithalatın payı %39,7 olarak gerçekleşmiştir. 2020 yılında ise, ithalat %4,3 artarak 219 milyar dolar olmuştur. İlk beş ülkeden yapılan ithalatın payı ise %38 olarak gerçekleşmiştir. 2019 yılında, ithalat %9 azalarak 210 milyar 261 milyon dolar olmuştur. Ayrıca 2019 yılında, 23 milyar dolar ile Rusya'nın birinci sırada yer aldığı görülmektedir. 19 milyar 280 milyon dolarla Almanya ikinci, 19 milyar 128 milyon dolarla Çin üçüncü, 11 milyar dolarla ABD dördüncü ve 9 milyar dolarla İtalya beşinci sırada yer almaktadır. İlk beş ülkeden yapılan ithalatın payı %38,8 olmuştur. 2018 yılında ithalat %3,2 azalarak 251 milyar 142 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalatta, Rusya 22 milyar dolar ile birinci, Almanya 21 milyar 535 dolar ile ikinci, 21 milyar 506 milyon dolar ile Çin üçüncü, 12 milyar dolar ile ABD dördüncü, 10 milyar dolar ile İtalya beşinci sırada yer almaktadır. 2016 yılında ithalat %5,4 azalarak 202 milyar 189 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2015 yılında ithalat yüzde 14,9 azalarak 213 milyar 619 milyon dolar olarak gerçekleştirmiştir. 2014 yılında ise, ithalat %3,7 azalarak 251 milyar 142 milyon dolara ulaşmıştır (Türkiye İstatistik Kurumu, Dış Ticaret İstatistikleri, 2018-2022,).

4.2.İthalatın Sektörel Dağılımı / İncelemesi

Tablo 2'ye göre, imalat sektörünün diğer sektörler arasında en fazla ithalat yapan sektör olduğu dikkat çekmiştir. Söz

konusu yıllarda toplam imalat sektörüne bakıldığında toplam imalat sektörü, 2018'de 184 milyar dolar iken 2019'da gerileyerek 162 milyar dolar olmuştur. 2018'de yaşanan ekonomik kriz bu düşüş için bir ihtimaldir.

Madencilik sektörü 2019'da 31,6 milyar dolardan 22,3 milyar dolara çekilerek 2020'de bir düşüş daha yaşamıştır. Bu düşüşün nedeni, 2020 yılında küresel olarak yaşanan Corona pandemisi olabilir.

Genel olarak, imalat ve madencilik sektörleri bu yıllarda dalgalanmalar yaşamıştır. Bu yaşananların nedenleri arasında, 2018'de gerçekleşen mali kriz ve 2020'deki Corona pandemisi sayılabilir.

**Tablo 2.2. 2017-2021 Döneminde ithalatın sektörel dağılımı
(ISIC, Rev.4) (Milyon \$)**

Sektörler		Yıllık				
		2017	2018	2019	2020	2021
A	TARIM, ORMANCILIK ve BALIKÇILIK	9.374,4	9.498,1	9.835,4	9.834,2	12.082,1
01	Tarım ve Hayvancılık	9.275,4	9.409,5	9.757,7	9.777,9	12.003,5
02	Ormancilik ve Tomrukçuluk	40,7	37,5	25,1	22,6	29,5
03	Balıkçılık	58,3	51,1	52,6	33,7	49,1
B	MADENCİLİK VE TAŞ OCAKÇILIĞI	26.224,9	28.978,6	31.695,9	22.334,1	40.086,4
C	İMALAT	195.866,0	184.463,1	162.143,2	179.808,7	205.981,2
10	Gıda ürünlerinin imalatı	5.993,0	5.648,9	5.643,8	6.118,3	7.367,0
11	İçeceklerin imalatı	624,6	584,4	506,7	537,1	732,6
13	Tekstil Ürünleri	5.217,1	4.861,0	4.609,6	657,7	4.690,7
14	Giyim Eşyası	2.104,0	1.934,0	1.572,7	4.009,3	1.544,2
24	Ana Metal Sanayi	36.475,1	32.621,7	29.184,2	42.500,8	36.011,6
25	Makine ve teçhizat hariç, fabrikasyon metal ürünleri imalatı	5.012,4	5.018,2	4.462,1	4.515,8	4.613,5

26	Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı	17.371,4	13.134,3	12.046,6	13.606,1	14.868,7
27	Elektrikli teçhizat imalatı	9.329,3	9.367,7	8.351,3	9.227,4	11.405,5
28	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat	19.737,7	18.787,6	14.713,3	17.655,9	22.543,9
29	Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar	22.210,7	18.840,3	14.060,4	19.035,2	19.691,6
30	Diğer ulaşım araçları imalatı	6.873,0	5.209,5	5.958,2	5.700,4	5.163,9
32	Diğer imalatlar	3.708,0	3.801,2	4.084,2	3.215,5	3.372,9
D	ELEKTRİK, GAZ, BUHAR ve HAVALANDIRMA	85,5	57,0	40,6	55,6	54,0
E	SU TEMİNİ; KANALİZASYON, ATIK YÖNETİMİ	6.881,8	7.908,2	6.466,6	7.324,2	13.019,8
	Toplam	238.715,1	231.152,5	210.345,2	219.516,8	271.422,8

Kaynak: (SBB).

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) raporlarına göre, 2018-2019 yılı genel olarak karşılaştırıldığında 2018'de %76,2 olan ara malı payının 2019'da %77,9'a çıktığı görülmektedir. Sermaye mallarının payı 2018'de %13,1'den 2019'da %12,7'ye, tüketim mallarının payının da 2018'de %10,3'ten 2019'da %9,1'e düştüğü not edilmektedir.

2019-2020 yılları genel olarak karşılaştırıldığında, ara malların 2019'da sahip olduğu %77,3'lük payın 2020 yılında %74,3'e gerilediği kaydedilmiştir. Sermaye mallarının payı 2019'da %12,4'ten 2020'de %14,5'e yükselmiştir. Tüketim mallarının ise 2019 yılında %10,1 olan payının 2020 yılında %11,0'a yükseldiği görülmektedir.

2020-2021 yılları genel olarak karşılaştırıldığında ara malı payının 2020'de %74,3'ten 2021'de %77,4'e yükseldiği görülmektedir. Sermaye mallarının payının ise, 2020'de %14,5'ten

2021'de %13,2'ye gerilediği belirtilmektedir. Tüketim mallarının payının 2020'de %11,0 iken 2021'de %9,2'ye düştüğü görülmektedir (Türkiye İstatistik Kurumu, Dış Ticaret İstatistikleri, 2018, 2019, 2020, 2021).

4.3. Türkiye’de İhracat Sektörünün Önündeki Engeller

Bir önceki “İhracat ve Yatırım Politikası” başlığında da belirtildiği gibi Türkiye, 2001-2023 dönemini kapsayan ihracatta ve teknolojiye yoğun üretime dayalı bir büyüme stratejisi izlemiştir. Bu strateji, ihracatını artırmak isteyen küçük ve orta ölçekli işletmelere destek olmayı amaçlamaktadır. Aynı zamanda, Türkiye Gümrük Birliği Anlaşması'na uygun olarak iç mevzuat ve dış ticaret politikalarında değişiklik yapmıştır (Gençosmanoğlu, 2014, s. 204).

Türkiye'nin uzun yıllardır sürekli olarak cari açık veren bir ülke olduğu bilinmektedir. Bu da ithalat faturasının artması sonucu ülkeden çıkan dövizlerin, giren dövizlere göre daha yüksek olduğu anlamına gelir. Diğer bir deyişle, mal ve hizmet ithalat hacmi ihracat hacminden fazladır (Mosbeh, 2019). Üretimde ve üretim verimliliğinde de sorunlar ve yıllardır izlenen politikaların verimsizliğinden kaynaklanan devletin üretimi üzerinden tüketiminin artması sorunları vardır (Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s. 10).

Türkiye, 1980 yılından itibaren dış ticarete yeni bir yaklaşıma dayanmıştır. Bu doğrultuda, ihracatın teşvik edilmesi ve dış ticaretin iyileştirilmesi gibi politikalar benimsenmiştir (Uysal ve Uluçay, 2018, s. 38). Aynı yıl, Eximbank kurularak ihracatçılara yardım sağlamak amacıyla uluslararası kuruluşlarla

iş birliği alanlarının güçlendirilmesine yönelik çalışmalar yapılmıştır (Abdul Razzaq, 2020).

Dünya, özellikle 1995 yılında, Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulmasından sonra ülkelerin uluslararası ticareti serbestleştirme, çok taraflı anlaşmalar imzalama ve sanayi sektörünü serbestleştirme eğilimlerini artıran birçok önemli gelişmeye tanık olmuştur. Ayrıca ülkeler kendi aralarında ekonomik bütünleşme sağlamaya çalışmaktadır. Örneğin; Avrupa Birliği, Güney Doğu Asya Ülkeleri Birliği, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi, Latin Amerika Ülkeleri Birliği ve günümüzde büyük önem kazanan diğer ekonomik entegrasyonlar.

Diğer yandan, Türkiye ile Gümrük Birliği anlaşmasının yürürlüğe girdiği 1996 yılından bu yana Avrupa Birliği ülkeleri, ticaret hacminin yaklaşık %50'sini kapsayan Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı hâline gelmiştir. Buna göre Türkiye, Avrupa Birliği'ne yaptığı ihracat hacminde büyük bir artış beklemiştir. Ancak bu anlaşmaya rağmen 1995 yılında 21,6 milyar dolar olan ihracat hacminin 2000 yılında 27,7 milyar dolara ulaştığı kaydedilmiştir. Diğer bir deyişle, Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkeleri ile olan ticaretinin ihracat hacmi üzerinde net bir etkisi olmamıştır.

Bu gelişmeler ışığında, gelecekte cari açığın artmaması için Türkiye'nin dış ticaretini geliştirmesi ve yeni pazarlar bulması dolayısıyla ihracat hacmini artırması gerekiyordu. Ancak bunu başarmak için Türkiye'nin ihracat sektörünün önünde aşılması gereken birçok engel vardır.

Öncelikle, ihracatçıların karşılaştığı temel sorunlardan biri girdi fiyatlarının yüksekliğidir. Enerji sorunu, özellikle tekstil sektöründeki önemli sorunlardan biri olarak kabul edilmektedir. Yüksek enerji fiyatları, üreticilerin yüksek maliyetlere katlanmasına ve dolayısıyla ihracatta zorluklara neden olmaktadır. Bu durum yerli üreticileri daha düşük bir fiyata ithal ham maddelere yönlendirebilir, aksi takdirde yerli ürün uluslararası pazarlarda fiyat avantajını kaybedecektir. Türkiye’de enerji maliyetleri diğer ülkelere göre yüksek olarak kabul edilmektedir. Aynı zamanda imalat süreçlerinde büyük miktarda enerji tüketen ülkelerden biridir.

Diğer bir sorun ise ihracatın tüm aşamalarında destek almanın maliyetlerinin yüksek olması ve bu desteği alma imkânlarının kısıtlı olmasıdır. Eximbank’ın ihracatçılara sağladığı devlet destekli destek giderleri Türkiye’de, %5’i geçmeyen gelişmiş ülkelere kıyasla %10’a ulaşmaktadır. Bu nedenle, finansman maliyetlerinin düşürülmesi ve böylece ihracatçıların daha düşük maliyetlerle finansman sağlayabilmesi için devletin daha fazla destek vermesi gerektiği belirtilmektedir. Diğer yandan küçük ve orta ölçekli işletmeler başta olmak üzere sanayi, tarım ve hizmet sektörlerinde (reel sektör) yatırım için düşük maliyetli kaynaklar sağlanmalıdır. Çünkü ihracatın hacmini artırmak, sadece ihracat finansmanı sağlamaya bağlı değildir.

İhracatçıların karşılaştığı bir diğer sorun da ihracat teşvik sistemindedir. Dünya Ticaret Örgütü standartlarına ve Gümrük Birliği Anlaşması’na uygun olarak yerli üretimin rekabet gücünü destekleyen etkin bir teşvik sistemi uygulanmalıdır [Ekodialog (Özgün Ekonomi ve Makale Arşivi)]. Başer ve Tekelioğlu (2013)

tarafından yapılan bir çalışmada, devlet teşviklerinin olmayışı, makine sanayinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük çoğunluğunu ve imalat sanayinde %40 yeterli kapasiteye sahip olmalarına rağmen uluslararası pazarlara girememesine neden olmuştur (Uysal ve Uluçay, 2018, s. 39). Bu nedenle, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine destek vererek, KOSGEB ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından sağlanan pazar araştırmalarını destekleyerek, markalar kurulmaya yardımcı olarak, yurt dışında mağaza ve ofisler açarak, daha fazla uluslararası ve yerel fuarlara katılarak ve katılımcı firmalara daha fazla kaynak ayırarak devletin ihracatçılara verdiği desteği artırması önemlidir. Bahsedilen çerçevede, süreli ithalattan elde edilen %3 miktarındaki Türk Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu bütün ithalata yansıtılmalıdır. Bunun devamında, elde edilen ilave gelirler Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığına nakledilmelidir. Bunu yapmaktaki amaç, küçük işletmelerin kalite ve marka çalışmalarını destekleyerek etkinliklerini artırmak ve uluslararası pazarlardaki faaliyetlerini geliştirmektedir.

İhracat sektörünün karşı karşıya olduğu bir diğer sorun da pazar veya sektör çeşitlendirmesinin olmamasıdır. Örneğin otomobil, tekstil, beyaz eşya gibi sektörlerle bakıldığında bunların toplam ihracat içindeki paylarının %60'a ulaştığı görülmektedir. Diğer yandan, Avrupa Birliği ülkelerinin toplam ihracattaki payı %55 olurken Almanya'nın yalnızca toplam ihracattaki payı %15 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum ışığında, Avrupa Birliği'nde, özellikle Almanya'da bir ekonomik kriz veya durgunluk yaşanması durumunda, Türk ihracatı için gerçek bir sorun olarak

değerlendirilebileceği sonucuna varılabilir. Bu bağlamda Afrika ülkeleri, Latin Amerika, bölge ve komşu ülkeler, Uzakdoğu ülkeleri gibi çeşitli ülkelerde Türkiye'nin ihracat pazarını çeşitlendirmesi ve yeni pazarlar bulması gerektiği belirtilmektedir. Bu arada, navlun maliyetleri olan büyük bir sorun ortaya çıkmaktadır [Ekodialog (Özgün Ekonomi ve Makale Arşivi)].

Uzay ve Uzay (2004) tarafından yapılan çalışma, mobilya imalatı yapan firmaların giderlerinin çoğunu ulaşıma harcadığını göstermektedir. Ayrıca devlet bu alanda gerekli desteği vermemektedir. Bu nedenle bu konuda büyük fayda sağlayan tasarım, araştırma ve geliştirmeye yönelik teşvik programları üzerinde çalışılması gerekmektedir. Ancak buna rağmen, bu programlara zorlu prosedürler ve yüksek kalite gerekmede, bu nedenle de başvurmak mümkün olmamaktadır (Uysal ve Uluçay, 2018, s. 39). Devletin navlun maliyetlerini azaltıcı önlemler alması ve ihracatçılara yeni pazarlara ve sektörlerle erişebilmeleri için gerekli destek ve imkânları sağlaması önemlidir. Örneğin teknik tekstiller, cam ve seramik, işlenmiş gıda, sertifikalı tarım, işlenmiş madencilik ürünleri, kimyasallar gibi Türkiye'nin önem vermesi gereken birçok sektör vardır. Türkiye, teknoloji yoğun ve katma değeri yüksek ürünlerin ihracattaki payını yüzde 50'ye çıkarmak için de çalışmalıdır.

İhracat sektörünün karşı karşıya olduğu bir diğer önemli sorun ise döviz kuru sorunudur. Türkiye'de uygulanan serbest kur rejiminin Türk parasının diğer para birimleri karşısındaki kurunu artırdığına dikkat çekilmektedir. Bu artış iki nedenden kaynaklanmaktadır: Birincisi reel faiz oranının artırılması,

ikincisi ise hazine tahvillerine olan ilginin artırılmasıdır. Döviz kurunun yüksek olması ihracatın artmasını engellemektedir. Bu bağlamda Malezya ve Çin gibi ülkelerin kendi para birimlerinin kurunu diğer para birimleri karşısında bu amaçla bilerek düşürmeye çalıştıklarını görmekteyiz. Ayrıca Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong Kong (Asya kaplanları) gibi ülkelerin sabit döviz kuru sayesinde ihracata dayalı ekonomilerinde önemli büyüme kaydettikleri görülmektedir. Ancak, bu yaklaşımın 1997 Asya krizinin nedeni olmasına rağmen, bu ülkelerin hâlâ sabit döviz kuru fikrini desteklediği kaydedilmektedir. Diğer yandan, makroekonomik dengelerdeki ve siyasi gündemdeki dalgalanmalar döviz kurunda %5-10'luk değişimlere neden olabileceğinden, ihracatçılar hesaplarını tutmada sorunlarla karşılaşabilirler.

Diğer bir sorun da ihracat operasyonlarını engelleyen bürokratik prosedürler ve yetersiz fiziki altyapıdır. İhracatçılar, ihracat işlemlerini gerçekleştirirken birçok kâğıdın çıkarılması ve sertifikalandırılmasından kaynaklanan sürenin uzunluğu sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu da ihracatçıların bu prosedürleri gerçekleştirmek için daha fazla kişi görevlendirmesini ve dolayısıyla %3'e varan masraflara maruz kalmasına sebep olmaktadır. Bu sorunun çözümü, sondaj yöntemiyle (numuneler) ayrıntılı inceleme ve yeterli ihracat beyanında yatmaktadır. Bu kapsamda ihracatçıların karşılaştığı sorunlardan biri de katma değer vergisinin uzun bir aradan sonra iade edilmesi ile birlikte ihracatçıları finansal açıdan sıkıntıya sokmasıdır. Ayrıca gümrük idareleri tarafından ihraç eşyanın nevi, cins ve miktarının kontrol edilmesi, kıymetinin araştırılması gibi gümrük işlemleri birçok

soruna yol açabilmektedir. Diğer taraftan 25 bin doları aşan beyannameler, Gümrükler Genel Müdürlüğünün 11/2003 sayılı Kararı uyarınca gümrük memurlarının talebi üzerine mal varlığının kıymeti tespit edilinceye kadar kapatılamamaktadır. Kıymet belirleme prosedürleri bazen kişiseldir ve bu durum ihracatçılar için sorunlara neden olabilmektedir. Bunun sonucu olarak yasal sorunlardan ve uzun prosedürlerden kaçınmak için ihracatçılar yüksek fiyattan satış yapma imkânı olsa bile normal fiyattan satış yapmaktadırlar [Ekodialog (Özgün Ekonomi ve Makale Arşivi)].

Ersungur ve Yalman (2009), bürokratik ve uzun prosedürlerin ihracatçıları devlet desteğine başvurmaktan alıkoyduğunu bildirmişlerdir. Üner ve diğerleri (2013) tarafından yapılan çalışmada, bürokratik işlemlerin ihracatçıların önündeki en önemli engellerden biri olduğunu kanıtlanmıştır. Çünkü piyasadaki Türk şirketlerinin çoğu yeni başlamış veya henüz ihraç edilmemiş küçük ve orta ölçekli şirketlerdir (Uysal ve Uluçay, 2018, s. 39).

Gümrük ve liman hizmetleri ile alakalı olan fiziki altyapı konusunda iyileştirilmesi gereken hususlar vardır. İlk olarak, birinci ve ikinci limanlardaki gümrük daireleri elektronik ortamda birbirlerine bağlanabilir. Devamında, birinci liman gümrük idaresinin araçların sınır kapısından çıkışlarını görmelerini ve kaydetmelerini sağlayan elektronik sistem kurulabilir. İade edilen katma değer vergisine ilişkin olarak ise Maliye ve Çalışma Bakanlığı ile gümrükler arasında elektronik ortamda bağlantı kurularak aylık ödemeler şeklinde ihracatçı firmaların devlete olan borçlarından mahsup edilmeleridir.

Gümrük çalışanlarının gümrük kanunları hakkında bilgi sahibi olması ve işi yapmak için gerekli yetkinliğe sahip olması gerekmektedir.

İhracat sektörünün karşı karşıya olduğu bir diğer sorun ise, ihracatçılara gerekli bilgilerin sağlanabileceği ve uygun stratejilerle yeni pazarlara ulaşabilecekleri bilimsel araştırma enstitülerinin eksikliğinden kaynaklanan pazar gelişmeleri hakkındaki bilgi eksikliğidir [Ekodialog (Özgün Ekonomi ve Makale Arşivi)].

Üner ve diğerlerinin (2013) çalışmasının sonuçları, ihracat faaliyetlerindeki artışla birlikte uluslararası pazarlar bilgisi ve pazar araştırmasına ilişkin bilgi eksikliğinin azalacağını göstermiştir. Buna göre, ihracatçıların bürokratik prosedürlerin yoğunluğu ve teşvik eksikliği konusundaki şikâyetlerinin meselenin esası olmadığı, ihracatçı firmalara yönelik eğitim konferansları ve eğitim programlarının temel gereklilik olduğu söylenebilir. Başer ve Tekelioğlu (2013) tarafından yapılan çalışma da yöneticilerin ihracat konusunda gerekli deneyimlerin olmamasından, pazar araştırması ve mali kaynakların eksikliğinden şikâyetçi olduklarını göstermiştir. Üner ve diğerleri (2013), ihracata katılım aşamalarının firmaların engelleri aşma becerilerine bağlı olarak değiştiğini belirtmişlerdir (Uysal ve Uluçay, 2018, s. 39). Bu çalışmanın sonucu, Türkiye'de sanayi üretimi yapan firmaların %98,6'sını temsil eden ve ihracat hacminde düşüş yaşayan küçük ve orta ölçekli firmalar için oldukça önemlidir (Durman, Koyuncu ve Önder, 2007, s. 122).

Bu nedenle, çeşitli ülkelerle ticareti teşvik etmek için uygun önlemlerin uygulanmasına ek olarak, Doğu ve Güneydoğu

Anadolu bölgelerindeki bilgi eksikliği ve altyapı engellerine ilişkin sorunların çözümüne yönelik çalışmalar yapılması önemlidir. Bu durum; yeni şirketleri, ihracatlarını artırmaya ve ihraç ettikleri ürün yelpazesini genişletmeye, dış ticaretin koordinasyonu ve hizmet dağılımına ilişkin bölgesel farklılıkları azaltmaya teşvik etmektedir [Ekodialog (Özgün Ekonomi ve Makale Arşivi)]. Aynı zamanda ihracat teşvik programlarını koordine ederken şirketlerin yetenekler ve deneyimlerini de dikkate almak gerekmektedir (Uysal ve Uluçay, 2018, s. 39).

KAYNAKÇA

Abdul Razzaq, A. (15 Ekim 2020). Türkiye'nin Arap ülkelerine ihracatında engellerle karşılaşılıyor: Kuşatma mı, yerli ürünün korunması mı? [Obstacles in Turkey's Exports to Arab Countries: Siege or Protection of Domestic Products?]. *Al-Araby Al-Jadeed Gazetesi*. Retrieved from <https://cutt.us/xfn4u>

Ahmed, Z., & Youssef, Q. (2019). Cezayir'in İhracatını Teşvik Etmede Deniz Sigortasının Önemi: Cezayir Sigorta Şirketi LA CAAT, Msila Agency, döneminde 2014-2018 Bir Saha Çalışması [The Importance of Marine Insurance in Promoting Algeria's Exports: A Field Study on LA CAAT Insurance Company, Msila Agency, during the Period 2014-2018]. (Master's thesis). *Mohamed Boudiaf Üniversitesi- Msila- Cezayir*.

Aktan, C. C., Çivi, E., & Vural, İ. Y. (2003). Türkiye'nin İhracat Stratejisi. *Çınar Yayınları*, İstanbul.

- Al-Janabi, H. A. (2015). 1991-2011 Döneminde Irak Ekonomisinde İhracatın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi [The Impact of Exports on Economic Growth in the Iraqi Economy during the Period 1991-2011]. *Journal of Baghdad College of Economic Sciences University*, (46), 135-152.
- Çeliki, A. (n.d.). Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) [Resource Utilization Support Fund (KKDF)]. *Konya Ticaret Odası*, Etüd-Araştırma Servisi, 1-10. Retrieved from [https://www.kto.org.tr/d/file/kaynak-kullanimi-destekleme-fonu-\(kkdf\).pdf](https://www.kto.org.tr/d/file/kaynak-kullanimi-destekleme-fonu-(kkdf).pdf).
- Çetinkaya, O., (2020). Türkiye ve İngiltere Serbest Ticaret Anlaşması İmzaladı. *British Chambers Of Commerce Turkey*, <https://www.bcct.org.tr/uk-turkey-fta/turkey-uk-sign-free-trade-agreement/70857> (Erişim Tarihi 01.02.2023).
- Daily Sabah (2021). Türkiye ve İngiltere Daha Kapsamlı Serbest Ticaret Anlaşması Konusunda Müzakerelere Başlayacak. <https://www.dailysabah.com/business/turkey-uk-to-start-talks-on-more-comprehensive-free-trade-deal/news>. (Erişim Tarihi 01.02.2023).
- Dinçer, M. Z. (2019). Uluslararası İktisat Teorisi ve Politikası [International Economics Theory and Policy]. İktisat Lisans Programı, *İstanbul Üniversitesi*, Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, İstanbul.

- Doğan, S. (2016). Uluslararası İktisat-I [International Economics I]. *İstanbul Üniversitesi, Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, Dış Ticaret Ön Lisans Programı, İstanbul.*
- Durman, M., Koyuncu, C., & Önder, H. (2007). İhracat teşviklerinden yararlanmayı etkileyen faktörler [Factors Affecting the Utilization of Export Incentives]. *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi [Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, Süleyman Demirel University]*, 12(2), 121-134.
- Ekodialog (Özgün Ekonomi ve Makale Arşivi). Türkiye’de İhracatın Temel Sorunları ve Çözüm Önerisi. Türkiye’de İhracatın Temel Sorunları ve Çözüm Önerisi (ekodialog.com) (Erişim Tarihi 27.04.2023).
- Ezzedine, A. (26 Ocak 2020). Uluslararası Ticaret ve Faydaları [International Trade and Its Benefits]. *Sudan Haber Ajansı*, <https://cutt.us/pb4Mo>.
- Mazlum, N. (2020). 1980-2018 Dönemi Türkiye Ekonomisi ve Dış Ticaretinin Gelişim Seyri [The Development Course of the Turkish Economy and Foreign Trade in the Period of 1980-2018]. *Gümrük Ticaret Dergisi [Customs and Trade Journal]*, 7(22), 54-71.
- Mercan, M., & Göçer, İ. (2014). Ticari Dışa Açıklığın Ekonomik Etkileri: Orta Asya Ülkeleri İçin Ampirik Bir Analiz [The Economic Effects of Trade Openness: An Empirical Analysis for Central Asian Countries]. *Uluslararası*

Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi [International Journal of Management, Economics and Business], 10(22), 27-44.

Mosbeh, A. (03 Ekim 2019). Türkiye'nin Kronik Cari Açık İkileminden Çıkış Yolu Nedir? [What Is the Way Out of Turkey's Chronic Current Account Deficit Dilemma?]. *Al Khaleej Online*. Retrieved from <http://khaleej.online/LjeBE3>.

Şahin, I. F. O. (2022). Türkiye'nin 1980-2021 Dönemi Dış Ticaret Gelişiminin İrdelenmesi [Analysis of Turkey's Foreign Trade Development in the Period of 1980-2021]. *Gümrük Ticaret Dergisi [Customs and Trade Journal]*, 9(27), 82-99.

Şahin, M. (2017). Gümrük Vergilerinde Vergi Uyumunun Artırılması [Increasing Tax Compliance in Customs Duties]. (Master's thesis). *Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, Ankara*.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM). (2020-2021). Dış Ticaret Bülteni [Foreign Trade Bulletin]. TİM Aylık Ekonomi ve Dış Ticaret Bülteni. Retrieved from <http://tim.org.tr/> (Accessed: October 24, 2022).

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2018-2022). Dış Ticaret İstatistikleri [Foreign Trade Statistics]. *TÜİK- Veri Portalı*. Retrieved from <http://tuik.gov.tr/> (Accessed: October 24, 2022).

Uysal, F., & Uluçay, D. M. (2018). Türkiye'de Ulusal İhracat Teşvik Programları: Etkiler ve Zorluklar [National Export Incentive Programs in Turkey: Impacts and Challenges].

GSI Journals Serie B: Advancements in Business and Economics, 1(1), 30-42.

Yenisu, E. (2019). Türkiye’de İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı [The Relationship between Export, Import, and Economic Growth in Turkey: ARDL Bound Testing Approach]. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 18(3), 1175-1193.

Yıldırım, N. E. (2020). Kuşak ve Yol Girişiminin Finansmanı: Çin’in Borç Tuzağı Mı? [Financing the Belt and Road Initiative: Is China's Debt Trap?]. *Alternatif Politika [Alternative Politics]*, 12(3), 621-643.

7. BÖLÜM

İLKKEZ İHRACATI PLANLAYAN İŞLETMELERDE İZLENMESİ GEREKEN ADIMLAR

Halil KARADEMİR¹

ÖZET

İlk kez ihracatı planlayan gerçek veya tüzel kişilerin merak ettiği farklı ihracat süreçlerine ait örneklerin bulunduğu derlememizde süreç yönetimiyle ilgili bireysel ve ya kurumsal başarıyı getirebilecek önemli noktalara değinmek istedik.

İhracat sürecinde gerçek veya tüzel kişilerin karşılaştığı terimler farklı evraklar potansiyel alıcı arayışları gibi sorunların çözülmesi yerli üretimlerimizin yurt dışındaki pazarlarda satışı yapılarak ülkeye döviz girişi sağlanmasına katkıda bulunmak istedik. Gerçek ve ya tüzel kişilerin ihracat sürecindeki izleyebilecekleri yolları ve süreç başlangıcından sonuna kadar sürecin ilerleyişini anlatmaya çalıştık.

Kabaca özetlemek istersek;

1. GİRİŞ

Küresel pazarda daha etkin ve pazardan pay almak isteyen yerli üreticilerin ürettikleri ürünleri, işleyip dönüştürdükleri

¹ Zafer Gümrük Müşavirlik Firması, Güm. Müş. Yrd. B Karnesi Sahibi, İzmir (2023).

madenleri farklı ülke pazarlarında satışını yaparak kazanç sağlama, ülkeye döviz kazandırma gibi amaçlar ile yola çıkacak olan gerçek ve tüzel kişilerin ihracat aşamasında dikkat etmesi gereken hususlar ile birlikte izlemesi gereken yolların bilinmesi gerekmektedir.

Dış ticarette sürdürülebilirlik ve pazarda tutunma için fiyat, maliyet, teslim şekli, ödeme şekli, ihracat ülkelerindeki yasal mevzuatlar ve ikili ticaret anlaşmaları ile ilgili bilgilerin edinilmesiyle ihracat süreci şekillenir. Şekillenen süreçte marjinal fayda için atılması gereken adımların doğru anali edilerek ele alınması küresel pazarda büyük pay sahibi olmakla birlikte ihracatçının kendi ülkesinde de hem istihdam hem de ülkeye kazandırmış olduğu döviz ile ülkedeki refah payının artmasına, ülkesinin gelişmişlik seviyenin artmasına fayda sağlayacağından küçük yada büyük bedeller ile ihracat yapılması her anlamda ülkeye katkı sağlamaktadır.

Bu nedenlerle nasıl ihracatçı olurum ? sorusuna örneklemeler ile çözüm bulalım.

İhracat gerçekleştirme adımları

- **Şirket kurma**

İhracat işlemlerini gerçekleştirebilmek ve fatura kesip ihracat sonrasında KDV muafiyetlerinden yararlanmak için şirket kurulması gerekir. Ayrıca şirket kurulması pazarda bulunan müşterilere güven vereceğinden şirket kurmak önemli bir adımdır.

Şirket kurmadan da ihracat yapılabilir. İhracat süreçleri yönetilebilir.

- **İhracatçı birliklerine üyelik**

İhracat yapabilmek için ikinci aşama olan ihracatçı birliklerine üye olmak gereklidir.

Üye olunmak istenilen ihracatçı birlikleri ihraç ürününe ve niteliğine göre seçilmelidir.

Örneğin; metal ve metal ürünleri ihracatı gerçekleştirmek isteyen kişi yara kuruluşlar Maden ve Metal İhracatçı birliklerine üye olmalıdır.

İhracatçı birliklerine üye olmak için gerekli evraklar aşağıdaki gibidir.

- Başvuru formu ve taahhütname (Birliklerden temin edilebilir)
- Ticaret sicil gazetesi
- Vergi levhası
- İmza sirküleri
- Birlik ödeme dekontu

İhracatçı sıfatı kazanmak için gerekli adımlardan en önemli olan adımları tamamlayarak ihracatçı sıfatı kazanılmış olur.

- **İhracat yapılacak ürüne karar verme / hedef pazara karar verme**

Ülkemizde üretimi yapılan endüstriyel ürünler, bulunulan coğrafya koşullarında yetişen ürünler, yazılımlar ihracat ürünü sayılabilir. Pazar araştırması yapılırken sanayi odaları, ticaret odaları ve ihracatçı birliklerinin hazırladığı sektör analizleri

incelenebilir. Bunun yanı sıra farklı ülkelerdeki Pazarlarda satılan ürünlerin fiyat maliyet hesaplarında kazanç sağlayabilecek ürünlerin ihracatı da yapılabilir.

Sektörel bazda yapılan araştırmalar da hedef pazarın genel bilgileri, ihraç edilecek ürünün hedef pazarda başka ülkelere ithal edilip edilmediği, Pazar ülkede ürünle ilgili farklı bir yasal zorunluluk, vergilendirme, kota, ticaret anlaşması gibi konuların araştırılmasında fayda vardır.

Örneğin; Rusya'daki hava koşullarının soğuk olması sebebiyle yetiştirilemeyen yaş sebze ve meyvenin ihracatının yapılması gibi.

- **Potansiyel Alıcı bulma**

İhracat süreçlerinin en önemli adımı olan alıcı bulmada EXIMBANK, Ticaret Bakanlığı bünyesindeki kolay ihracat programları kullanılabilir. Bunların yanı sıra fuarlar, tanıtım seminerleri, distribütörler, acenteler, dış ticaret ofisleri potansiyel alıcı bulmada kullanılabilir. İhraç edilecek ürünün potansiyel alıcıları belirlendikten sonra her potansiyel alıcıya direk olarak ihracat yapılmamalıdır. Alıcının ihracat bedellerini göndermesi, pazardaki yeri ve sektör profili iyi olmalıdır.

- **Potansiyel alıcı adayları ile şartların belirlenmesi**

Potansiyel alıcı ile fiziki veya dijital platformlar aracılığıyla iletişim kurtulduktan sonra satış anlaşması yapılması gereklidir. Satış anlaşması yapılırken kazancı doğrudan etkileyecek durumlar göz önünde bulundurulmalıdır.

Satış anlaşması yapılırken dikkat edilmesi gereken konular aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- Fiyat
- Ödeme şekli
- Teslimat yöntemi
- Taşıma şekli
- Sözleşme

Ürüne ilişkin fiyat belirlenirken ürünün maliyetinin yanı sıra taşıma ve sigorta maliyetleri, banka komisyonu ve masrafları dâhil edilmelidir.

Ödeme yönteminin belirlenmesinde uluslararası ticarete kullanılan ödeme türleri kullanılır. Ödeme yöntemleri aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- Peşin Ödeme (Cash Payment)

Alıcının mal bedelini ihracat gerçekleşmeden önce, sipariş aşamasında veya sipariş sonrasında ödediği ödeme şeklidir. Peşin ödemede ihracatçı tarafında risk bulunmazken alıcı tarafında malın gönderilmemesi, eksik gönderilmesi ya da siparişe uygun olmaması gibi riskler bulunur.

- Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods)

İhracatı yapılan eşyanın alıcı tarafından teslim alınmasından sonra ihracat bedelinin ödenmesi ile gerçekleşen ödeme yöntemidir. Bu ödeme türünde ihracatçı tarafından hazırlanan ihraç yükü evraklarının anlaşılan ve ödemenin gerçekleşeceği bankaya gönderilmesi, alıcının yükü teslim

aldıktan sonra ödemeyi yapması ile gerçekleşen yöntemdir. Bu yöntem alıcı için risk oluşturmazken ihracatçı için riskli bir yöntemdir.

- Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documenst)

İhracatçının mallarını gönderdikten sonra alıcının mallarını çekebilmesi için gerekli evrakları anlaşılan bankaya teslim etmesi ve bankanın da alıcıdan ödemeyi aldıktan sonra evrakları alıcıya teslim ettiği yöntemdir.

- Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)

İhracat bedellerinin ihracatçıya bankalar aracılığıyla hemen ya da belli bir vadede ödenebildiği yöntemdir. Bu yöntemde bankalardan finansman desteği kullanıldığından masraf ve komisyonları da fazla çıkmaktadır.

- BPO (Bank Payment Obligation)

BPO (Banka Ödeme Yükümlülüğü) yöntemi bankanın garantör olduğu yöntem olduğundan en sık tercih edilen yöntemdir. Evraklar banka tarafından kontrol edilip alıcıya geçmesi sağlanır.

- * Akreditif (Bank Payment Obligation)

Alıcı tarafından belirlenen tutar vade ve ödeme şartlarını içeren banka talimatıdır. İhracatçının malı ihracat ettiğinde belgeleri anlaşılan bankaya ibraz eder ve bankanın incelemeleri tamamlandıktan sonra teyit edilen ödemenin ihracatçı hesabına aktarılması işlemidir.

Teslimat yöntemleri ile ilgili uluslararası taşımacılıkta kullanılan güncel terimler bulunmaktadır. Bu terimler

INCOTERMS 2020 olarak güncellenmiş ve son hali aşağıdaki gibi yer almıştır.

- EXW (İşyerinde Teslim): Tüm masraflar ve risklerin alıcıya ait olduğu taşıma yöntemidir. Bu yöntemde ihracatçı sadece malı hazırlamakla sorumludur. Malın tesisten alınması ile başlayan süreçten alıcıya malın teslimine kadar bütün süreçler alıcı tarafından organize edilir.
- FCA (Taşıyıcıya Masrafsız Teslim) : Satıcı, ürünleri ürün yüklemesi için anlaşılan yer satıcının mülkü değilse, ürünler satıcı tarafından organize edilen nakliye araçlarına yüklendikten sonradan anlaşılan farklı adrese ulaştıklarında ve satıcının nakliye araçlarından ve taşıyıcının veya alıcı tarafından yetkilendirilen başka bir kişinin teslim edilmeye hazır olduğu zaman teslim edilir.
- FAS (Gemi Doğrultusunda Masrafsız Teslim) : FAS yönteminde ihracatçı ürünleri sevkiyat limanında ithalatçı tarafından belirlenen geminin yanına yerleştirmekle sorumludur. Ürünler bu noktaya taşındıktan sonra hasar görmesi, kaybolması gibi durumlarda risk ithalatçıya aittir.
- FOB(Gemide Masrafsız Teslim) : Bu yöntemde ihracatçı ürünleri ithalatçı tarafından belirlenen gemi içerisinde teslim eder. İhracatçı ürünlerin gemiye yüklenmesine kadar olan bütün masrafları karşılamakla yükümlüdür. Teslimat sonrasında bütün riskler ithalatçıya aittir. İhracat sürecinde ihtiyaç duyulan bütün evraklar ihracatçı

tarafından hazırlanır, gümrük işlemleri gerçekleştirilir ve ardından ürünler ithalatçıya gemide teslim edilir.

- CFR (masraflar ve Navlun Dahil teslim): CFR yönteminde de FOB yönteminde olduğu gibi ihracatçı ürünleri ithalatçı ile birlikte belirlenen gemiye yüklemekle sorumludur; ancak FOB yönteminden farklı olarak ürünlerin varış limanına kadar olan bütün masrafları da ihracatçı tarafından karşılanır. Bu yöntemde bilinmesi gereken önemli nokta ihracatçının ürün gemiye yüklendikten sonra karşılaşılabilecek fiziki riskler konusunda sorumluluğu olmadığıdır yani ihracatçı navlunu ödedikten sonra sorumluluğu sona erer.
- CIF(Masraflar sigorta ve Navluun Dahil Teslim): Satıcının ürünleri gemide teslim etmesini veya bu şekilde teslim edilmiş ürünleri tedarik etmesini ifade eder. Bu kural kullanıldığında satıcı teslim yükümlülüğünü ürünler varma noktasına ulaştığında değil, ürünleri alıcıya teslim ettiğinde tamamlar.

Bu teslim şeklinde satıcı sigorta primi, navlun, yükleme masrafları ve riskleri üstlenerek malları yükleyeceği limana getirmekle sorumludur. Satıcı gemi acentesi ile anlaşır. Satış sözleşmesinde anlaşılan miktardaki ürünün belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirir. Ürünler gemiye yüklendikten sonra navlun, risk ve sigorta primi dışındaki masraflar alıcıya geçer.

- CPT(taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim): Satıcının ürünleri kendisinin seçtiği bir taşıyıcı veya yükleniciye,

belirlenen yerde teslim etmesini ifade eder. Bu kural uygulandığında satıcı, ürünlerin belirtilen varış noktasına getirilmesi için gerekli taşıma sözleşmesini yapmak ve taşıma masraflarını ödemekle yükümlüdür. Bu kural kullanıldığında satıcı teslim yükümlülüğünü ürünler varma noktasına ulaştığında değil, ürünleri anlaşılan yükleniciye teslim ettiğinde tamamlar.

Satıcı varış yerine kadar iç taşıma bedeli ücretini ödemekle yükümlüdür. Ürünleri ilk taşıyıcıya devrettiği andan itibaren malla ilgili bütün risk ve navlun dışındaki masraflar alıcıya geçer.

- CIP(Taşıma ücreti ve sigorta ödenmiş teslim): Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak teslim için CIP (Carriage and Insurance Paid To)kısaltması kullanılır. Bu yöntemde ihracatçı ürünleri ithalatçı ile birlikte belirlenen bir yere ürünleri navlun (nakliye bedeli) ve sigorta bedeli ödenmiş olarak teslim eder ve sorumluluğu bu noktada ithalatçıya devretmiş sayılır. CFR ve FOB sadece deniz taşımacılığında kullanılırken CIP bütün taşıma türleri için uygulanabilir bir teslim şeklidir. Taşıma için yapılan sigorta poliçesinin alıcı lehine düzenlenmiş olması kritik noktalardan biridir.
- DPU(belirlenen yerde eşya boşaltılmış teslim): Satıcı, ürünlerin belirtilen varış yerine getirilmesi ve boşaltılması ile ilgili tüm riskleri üstlenir. DPU, satıcının varış alanında ürünleri boşaltmasını gerektiren tek INCOTERMS kuralıdır. Bu nedenle satıcı, belirtilen yerde ürünleri boşaltabileceğinden emin olmalıdır. Taraflar satıcının boşaltma riskini ve maliyetini üstlenmemesi isterse, DPU

kuralından kaçınılmalı ve bunun yerine DAP kullanılmalıdır.

- DAP (belirlenen yerde teslim) : Belirlenen yerde teslim yönteminde ihracatçı ürünlerin kendi deposundan yükleme limanına, yükleme limanından varış limanına, varış limanından ithalatçının deposuna kadar olan tüm nakliye süreçlerini organize eder. Bu yöntemde son aşamaya kadar risk ihracatçıya aittir.
- DDP(gümrük resmi ödenmiş teslim: Ürünlerin satıcı tarafından gümrük işlemleri tamamlanmış olarak ve anlaşılan varış noktasına gelen nakliye aracında ve indirmeye hazır şekilde, alıcının sorumluluğuna bırakıldığını ifade eder.

Bu teslim şeklinde gümrük vergilerini ödemek satıcının sorumluluğundadır. Alıcının ülkesindeki yerel bir satıcıdan farksız şekilde ürünleri devreder. Bu yüzden, eğer malın gönderildiği ülkede kayıtlı vergi numarası yoksa, bu teslim şekli kullanılamaz. Ancak bahse konu olan ülkede yapılanmış olan bir taşıyıcı firma aracılığı ile yapılabilir. Taşıyıcı firmanın gümrükten malı çekerken ödeyeceği gümrük ve KDV gibi vergileri ihracatçıya fatura edeceği unutulmamalıdır.

Taşıma şeklinin belirlenmesinde alıcının coğrafi konumu limanlara ve diğer ulaşım ağlarına yakınlığı önemlidir. Taşıma şekilleri karayolu havayolu, denizyolu, demiryolu ve boru hattı ile yapılan taşımalarından oluşur. Hepsinin bir arada kullanılmasına kombine taşıma denir.

Müşteri ile sözleşme yapılması aşamasında fiyat, teslim şekilleri, ödeme şekilleri, taşıma şekilleri nihai halini alır. Fiili olarak ihracat sürecinin ilk aşamasını oluşturur.

İhracat sürecinde ülkemizde resmi olarak geçerli olan E-fatura düzenlenmesi gerekir.

E-faturada mal miktarı toplam fatura bedeli teslim ve ödeme şekli eşyaya ait GTİP bilgisi yer alır. Gümrük beyannameleri bu evraka göre hazırlanır.

E-faturaya ek olarak yurt dışında kullanılmak üzere ticari fatura hazırlanmalıdır. Ticari faturada yer alan bilgiler birebir olarak aynı bilgiler yer almalıdır. Ticari fatura İngilizce olarak hazırlanmalıdır. Bu fatura alıcının bulunduğu ülkede ithalatı gerçekleştirebilmesi için önemlidir.

Dolaşım belgelerinin hazırlanması kısmında alıcının bulunduğu ülke ve o ülke ile yapılan ticaret anlaşmalarına göre düzenlenmesi gereken belgeler vardır. Bu belgeler vergi muafiyeti ve ikili ticaret anlaşmalarına göre uygulanan ticaret politikaları önlemlerinden faydalanmayı sağlar.

Örneğin; Avrupa'ya yapılan işlenmiş tarım ürünleri ve endüstriyel ürünlerin ihracatında ATR belgesi düzenlenirken yaş sebze ve meyve ihracatı için EUR.1 belgesi düzenlenir.

Gümrük işlemlerinin başlatılması, tamamlanması ve sevk edilmesi süreci ilk aşamada zorlu gibi gözükse de prosedürlerin bilinmesi ve güncel mevzuat takibi ile sorunsuz ve sistematik bir şekilde yürütülebilir. Gümrük iş ve işlemlerinin takibi doğrudan temsil yolu ile firma bünyesinde takip edilebildiği gibi dolaylı temsil yolu ile gümrük danışmanlık ofislerinde profesyonel ve

etkin bir şekilde yürütülmesi sağlanabilir. İşletmeler doğrudan temsil yolu ile gümrük takibi yapabilmek için en yakın gümrük idaresine giderek kullanıcı kodu ve şifresi alması gerekir. Alınacak olan bu giriş bilgileri ile BİLGE Gümrük Sistemi üzerinden beyanname yazabilir hatta tescil alabilir ve Gümrük çıkış beyannamesinin işlemlerini tamamlayabilir.

Diğer taraftan dolaylı temsil yolu ile gümrük danışmanlık ofisine vekâletname verilerek de gümrük sürecinin takibi Gümrük Danışmanlık ofislerine yaptırılabilir. Gümrük Danışmanlık ofisleri güncel mevzuat takibi ve süreç yönetimi alanında sürekli olarak gümrük sahalarında bulunduklarından dolayı sürecin etkin yönetimine olumlu fayda sağlarlar.

Devam eden gümrük sürecinde gümrük danışmalık ofislerince hazırlanmış olan uluslararası evraklar, dolaşım belgeleri diğer evraklar ile birlikte taşımayı yapacak olan acenteye teslim edilir. Teslim edilen evraklar ve açılan Gümrük Çıkış Beyannamesinin işlemlerinin tamamlanması ve eşyanın fiili olarak çıkış yapması ile beyanname rejim hükümleri sonlandırılır.

İhracat işlemi tüm aşamalarıyla birlikte tamamlandıktan sonra vergi istisnası olan KDV iadelerini bağlı bulunulan vergi dairesine başvuru yapılarak alabilirsiniz. KDV iade süreci Ticaret Bakanlığı ve Hazine Maliye Bakanlığı ile ortak olarak yürütülür.

KDV iadesinin teslim alınabilmesi için fiili ihracatın gerçekleşmiş olması eşyanın yurt dışı edilmiş olması ve açılan gümrük çıkış beyannamesinin kapanmış olması gerekir.

2. ÖRNEKLER

Örnek 1 :

İzmir merkezli turşu, salamura ve sos imalatçısı olan SOS AŞ firması Almanya’da düzenlenen yiyecek fuarına katılmış fuarda FOOD GMBH firması ile Türkiye’den Almanya’ya üretmiş oldukları turşu çeşitlerinden gönderme ile ilgili bir anlaşma sağlamışlardır.

FOOD GMBH siparişleri ile ilgili gıda ürünü olduğundan sağlık sertifikası talebinde bulunmuştur.

FOOD GMBH firması mail yolu ile ilk siparişleri olan listeyi bildirmişlerdir.

Talep :

- * 100 kavanoz biber turşusu
- * 100 kavanoz domates turşusu
- * 100 kavanoz enginar turşusu
- * 100 kavanoz salatalık turşusu
- * 100 kavanoz acı biber turşusu

FOOD GMBH firmasının talebi üzerine maliyet hesaplaması yapan SOS AŞ firması fiyatları ve anlaşma koşullarını teyit amaçlı bir proforma fatura ile müşterisine bilgi vermektedir.

PROFORMA FATURA

	Tanım / Product	Miktar / QTY	Birim Fiyat / Price	Toplam / Total
1	BİBER TURŞUSU	100	5 EUR	500 EUR
2	DOMATES TURŞUSU	100	7 EUR	700 EUR
3	ENGİNAR TURŞUSU	100	12 EUR	1200 EUR
4	SALATALIK TURŞUSU	100	3 EUR	300 EUR
5	ACI BİBER TURŞUSU	100	8 EUR	800 EUR
				3500 EUR
	Teslim Şekli / Incoterms	EXW		
	Ödeme Şekli	Peşin		

SOS AŞ firmasından gelen proformaya istinaden maliyet araştırması yapan FOOD GMBH nakliye ve sigorta masraflarının da SOS AŞ tarafından karşılanmasını talep etmiştir. Gelen talebe göre SOS AŞ proforma faturayı güncelleyerek teyit amaçlı göndermiştir.

PROFORMA FATURA

	Tanım / Product	Miktar / QTY	Birim Fiyat / Price	Toplam / Total
1	BİBER TURŞUSU	100	5 EUR	500 EUR
2	DOMATES TURŞUSU	100	7 EUR	700 EUR
3	ENGİNAR TURŞUSU	100	12 EUR	1200 EUR
4	SALATALIK TURŞUSU	100	3 EUR	300 EUR
5	ACI BİBER TURŞUSU	100	8 EUR	800 EUR
			Ara Toplam	3500 EUR

			Navlun /Freight	500 EUR
			Sigorta / Insurance	50 EUR
			Toplam	4050 EUR
	Teslim Şekli / Incoterms	CIF		
	Ödeme Şekli	Peşin		

SOS AŞ firmasından gelen proformaya istinaden gelen talebe göre FOOD GMBH proforma faturayı mail yoluyla onaylamış ve siparişe onay vermiştir.

SOS AŞ firması onay alan siparişin hazırlıklarını tamamlamış, siparişi yüklemeye hazır hale getirmiştir.

SOS AŞ firması FOOD GMBH firmasına eşyaların hazır olduğunu bildirmiş ve eşyalara ait bedelin gönderilmesi talimatını vermiştir. Eşya bedelinin gelişine istinaden ihracatın ilk aşaması olan fatura kesme işlemini yaparak ihracat sürecinin ilk adımını atmıştır. Hazırlamış olduğu e-faturayı Gümrük Danışmanlığı firmasına iletmış gümrükten alınması gereken izin ve yasal prosedürlerin tamamlanmasını istemiştir.

Gümrük danışmanı faturaya istinaden yasal prosedürlerden olan sağlık sertifikalarını almak için Tarım İl Müdürlüğüne başvuru yapmış ve gerekli analiz ve incelemeler sonucunda eşyaya sağlık sertifikası almıştır. Gerekli izinlerin tamamlanmasının ardından Gümrük çıkış beyannamesini tescil etmiş, akabinde gümrük vergisi muafiyeti sağlayan ATR Belgesini hazırlamıştır.

Gümrük çıkış beyannamesini, sağlık sertifikalarını ve ATR belgesini alan SOS AŞ firması müşterisinin Almanya’da

eşyayı çekebilmesi için ticari faturayı (Commercial Invoice) hazırlamış ve yükün nakliyesi ile ilgili anlaştığı Transport Lojistik LTD. firmasına eşyaları, hazırlanan ticari faturayı , ATR Belgesini ve Sağlık sertifikalarını teslim etmiştir. Nakliye firması eşyaları teslim aldıktan sonra eşyaları sigorta acentesinden sigorta kapsamına aldırıp yük için CMR belgesi düzenleyip yükün fiili olarak SOS AŞ'nin müşterisine ulaşmasını sağlamıştır.

Fiili olarak ihracatın gerçekleşmesi ve gümrük çıkış beyannamesinin kapanmasına istinaden KDV iadesi talebinde bulunmuştur.

Örnek 2 :

Afyon merkezli Mer-Mermer Granit LTD. firması Türk Eximbank aracılığı ile bulduğu Güney Afrika firması CRA GRANITOS SA ile online toplantı yapmış ve bir miktar granit bir miktar mermer bloğu satışı anlaşması yapmışlardır.

Mer-Mermer Granit LTD firması aday müşterisine katalog gönderimi yapmış ve birkaç farklı mermer ve granit cinsi siparişi almıştır. Aldığı siparişe istinaden proforma fatura düzenleyip müşterisine bildirmiştir.

PROFORMA FATURA

	Tanım / Product	Miktar / QTY	Birim Fiyat / Price	Toplam / Total
1	Desenli Granit	500 mtk	45 EUR	22500 USD
2	Beyaz mermer	1200 mtk	35 EUR	42000 USD
			Ara Toplam	64500 USD
			Navlun /Freight	15000 USD

			Sigorta / Insurance	2000 USD
			Toplam	81500 USD
	Teslim Şekli / Incoterms	CIF		
	Ödeme Şekli	Peşin		

CRA GRANITOS SA firması fiyatlandırma konusunda indirim talep etmiş ayrıca ödeme kısmının BPO olarak ve firmalarının varış limanına uzaklığı nedeniyle nakliye ve sigortanın kendileri tarafından yapılacağını bildirmiştir.

CRA GRANITOS SA firması ülkelerindeki mevzuat gereği Türkiye'den menşe belgesi ile gelen ürünlerde vergi muafiyeti sağlandığı için menşe belgesi yapılması talebinde bulunmuştur.

Talebe göre yeni bir proforma hazırlayan Mer-Mermer Granit LTD. firması faturayı iletmiştir.

PROFORMA FATURA

	Tanım / Product	Miktar / QTY	Birim Fiyat / Price	Toplam / Total
1	Desenli Granit	500 mtk	45 EUR	22500 USD
2	Beyaz mermer	1200 mtk	35 EUR	42000 USD
				64500 USD
			İskonto / Discont	4500 USD
	Teslim Şekli / Incoterms	FOB		60000 USD
	Ödeme Şekli	BPO		

Faturada mutabık kalan alıcı ve satıcı işlemlerin başlatılması talimatı vermiştir.

Siparişi hazırlayan Mer-Mermer Granit LTD. firması alıcısına siparişlerin hazır olduğunu bildirmiş ve nakliye ile ilgili organizasyonun tamamlanmasını ve yükleme için konteynerlerin yönlendirilmesini bildirmiştir.

CRA GRANITOS SA firması nakliye için MSC Shipping acentesi ile anlaşmış ve eşyaların yüklenileceği konteynerleri yükletmek için Afyona yönlendirmiştir.

Siparişlerin yüklemesini yapan satıcı belirlenen gemiye teslim için yükleri İzmir Limanına yönlendirmiş akabinde yasal zorunluluk olan e-faturayı kesip gümrük danışmanına iletmış gümrükten alınması gereken izin ve yasal prosedürlerin tamamlanmasını istemiştir.

Gümrük danışmanı faturaya istinaden yasal prosedür ve mevzuatları kontrol edip gümrük çıkış beyannamesine tescil almış ve gümrükten işlemleri tamamlamıştır.

Gümrük danışmanı ayrıca yük için talep edilen menşe belgesini de hazırlamıştır.

Gümrükte işlemleri tamamlanan yükler yola çıkmaya hazır hale gelmiştir.

Mer-Mermer Granit LTD yurtdışında müşterisinin malı çekebilmesi için ticari faturayı (Commercial Invoice) hazırlamış, gümrük danışmanından gelen Menşe Belgesi ve Deniz yolu konşimentosu orijinalleri ile birlikte aracı bankaya teslim etmiştir.

Yükün varışına istinaden döviz bedeli hesaba geçmiştir. Fiili olarak ihracatın gerçekleşmesi ve gümrük çıkış

beyannamesinin kapanmasına istinaden KDV iadesi talebinde bulunmuştur.

Örnek 3 :

Alaşehir merkezli çiftçi Muhsin senelik üzüm hasadını gerçekleştirmektedir. Hasadını gerçekleştirdiği üzümleri yurt dışı pazarına ihraç etmeyi planlamaktadır. Ancak daha önceden hiç ihracat yapmamış birisi olarak işlemlerin zorluğu ve işleyişi hakkında bilgi edinmek ve ürünlerini nereye satacağını araştırmaktadır. İlk olarak Alaşehir Ticaret Odasından danışmanlık hizmeti almaya karar vermiş ve potansiyel alıcıları belirlemeye başlamıştır. Ardından dış ticaret mümessilleri aracılığıyla üzümlerini Rusya ve Avrupa pazarına ihracatını yapmaya karar vermiştir. Alaşehir Ticaret Odası ve Dış ticaret mümessilleri ile birlikte yaptığı çalışmalarda üç adet potansiyel alıcı bulmuş fiyat ve diğer konularda anlaşma için görüşme sağlamıştır.

Ürünlerinin satışı için kimlik numarasıyla vergi dairesinden potansiyel vergi numarası oluşturmuş ticareti yasal hale getirebilmek için e-fatura sistemine dâhil olmuştur. Potansiyel vergi numarasını oluşturtan Muhsin Alaşehir Gümrük Müdürlüğünden gümrük kaydını yaptırmıştır. Sonrasında en yakın ihracatçı birliği olan Ege ihracatçı birliğine de kayıt yaptırmıştır. Artık ihracatçı sıfatını kazandığından ihracata hazır hale gelmiştir.

Muhsin'in yaptığı araştırma sonucunda elde ettiği firmaların özellikleri aşağıdaki gibidir.

1. Potansiyel Alıcı

- Rusya'nın Moskova şehrinde bulunmaktadır.
- Ulaşım ağlarına entegre konumdadır.
- Ödemelerini peşin yapmaktadır.

2. Potansiyel Alıcı

- Rusya'nın Krasnoyarsk şehrinde bulunmaktadır.
- Ulaşım ağı konusunda kombine taşımacılık ile ürünlerini ulaştırabilecektir.
- Ödemelerini mal mukabili yapmaktadır

3. Potansiyel Alıcı

- İsviçre'de bulunmaktadır.
- Sadece karayolu ile ulaşımı vardır.
- Ödemelerini BPO olarak yapmaktadır.

Muhsin ürünlerinin hızlı, bozulmadan ulaşması ve bedelini hemen alabilmek için üç alternatif arasından 1. Potansiyel alıcıyı seçmiştir.

Teklif için hazırladığı proformayı potansiyel alıcısına iletmiştir.

PROFORMA FATURA

	Tanım / Product	Miktar / QTY	Birim Fiyat / Price	Toplam / Total
1	Yaş Üzüm	12000 kgm	135 TL	1620000 TL
			İskonto / Discont	1620000 TL
	Teslim Şekli / Incoterms	CIF		1620000 TL
	Ödeme Şekli	PEŞİN		

Potansiyel alıcı tarafından teklifi kabul edilen Muhsin yükü alıcının olduğu konuma ulaştırmak için soğuk zincir yük taşıması yapan COLD TRASNPORİT ile anlaşmış ve aracın yüklenmesi için talimat vermiştir.

Göndereceği ürün sağlık sertifikasına ve dış ticarete kalite denetimine tabi olduğundan hem Manisa Tarım İl müdürlüğüne bağlı ihracat birimine hem de TAREKS Sistemi üzerinden Ticaret bakanlığına başvuruda bulunmuş yapılan analiz ve kontroller sonucunda sağlık sertifikasını ayrıca TAREKS izin belgesini almıştır. Sağlık sertifikası alıcıya gönderilirken TAREKS izin belgesi Türkiye’de kalmaktadır.

Öncesinde e fatura sistemine dâhil olan Muhsin e faturasını hazırlamış ve yine önceden gümrükten aldığı yetkiye bağlı olarak Gümrük Çıkış Beyannamesini tescil almıştır. Gümrükte yapılan inceleme sonucunda herhangi bir sorun olmadığı tespit edilmiş ve ihracatına izin verilmiştir.

Muhsin yurtdışında müşterisinin malı çekebilmesi için ticari faturayı (Commercial Invoice) hazırlamış, aldığı sağlık

sertifikasını ve alıcının gümrük vergisi muafiyeti sağlaması için yaptırdığı FORM A belgesini yüklemeyi yapan nakliyeciyeye teslim etmiştir.

Yükün varışına istinaden döviz bedeli hesaba geçmiştir. Fiili olarak ihracatın gerçekleşmesi ve gümrük çıkış beyannamesinin kapanmasına istinaden KDV iadesi talebinde bulunmuştur.

3. SONUÇ

Bu çalışmada ilk defa ihracat planlayan firmalara izleyecekleri yol hakkında çok özet faydalı bilgiler sunulmuştur.

Ardında ise gerçek piyasadan alınmış olan yeni ihracat örneklerinden 3 tane kesit alınarak bunun gerçekleştirilmesi aşmalarına dair önemli bilgiler paylaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- <https://www.kolayihracat.gov.tr/>
- Mevzuat.Net
- 4458 Sayılı Gümrük Kanunu
- <https://gumrukrehberi.gov.tr/sayfa/uluslararası%C4%B1-ticarette-teslim-%C5%9Fekilleri>
- Gümrük Müşaviri İlker Albayrak Röportaj
- Gümrük Müşaviri Serdal GÖK Röportaj
- <https://tim.org.tr/>

- <https://www.alasehirtso.org.tr/>
- <https://gidalab.tarimorman.gov.tr/izmir>
- <https://gidalab.tarimorman.gov.tr/manisa>
- <https://eortak.dtm.gov.tr/eortak/>

İŞLETME VE DİŞ TİCARET KONULARINDA UYGULAMALI ARAŞTIRMALAR

yaz
yayınları

YAZ Yayınları
M.İhtisas OSB Mah. 4A Cad. No:3/3
İscehisar / AFYONKARAHİSAR
Tel : (0 531) 880 92 99
yazyayinlari@gmail.com • www.yazyayinlari.com

ISBN: 978-625-6642-12-6

