

**Gümrük Müşavirlerinin
Değerlendirmelerine Göre Bölgesel Kriz
ve Gerilimlerin Dış Ticarete Etkisi**

Araştırma Makalesi

Zeynep Almula Cömert

İstanbul Nişantaşı Üniversitesi,
Uluslararası İşletmecilik Tezli Yüksek Lisans Öğrencisi,
almulacmert@hotmail.com,
ORCID: 0009-0007-7210-9813

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.16625246>**ÖZET**

Dış ticaretin önemli aktörlerinden biri olan gümrük müşavirleri, ticaretin idaresinde ve gümrük prosedürlerinin yerine getirilmesinde önemli bir rol oynarlar. Bu araştırmanın amacı, gümrük müşavirlerinin gözlem ve değerlendirmelerine göre bölgesel krizlerin dış ticaret üzerindeki etkisini değerlendirmektir. Bu bağlamda çalışma evreni İstanbul'da faaliyet yürüten gümrük müşavirleri olarak belirlenmiştir. Örneklem ise seçkili örneklem tekniği ile belirlenmiş 27 gümrük müşavirinden oluşmaktadır. Araştırma nitel olarak tasarlanmış olup, verileri çalışma grubuyla gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış mülakatlardan elde edilmiştir. Araştırmada elde edilen verilere içerik analizi uygulanmış, elde edilen bulgular tablolar halinde sunulmuştur. Bulgulara göre bölgesel kriz ve gerilimlerin Türk dış ticaretine hem olumlu hem de olumsuz yansımaları olmaktadır. Transit geçişler ve yeni Pazar arayışları Türkiye'nin coğrafi konumunun getirdiği önemle birleşince dış ticaretteki olumlu yansımalar görülmektedir. Ancak bunun aksine lojistik ve tedarik zincirinde oluşan problemler ve üretim sürekliliğinin sağlanamaması önemli tehditler olarak dikkat çekmektedir. Araştırma bulgularından, gümrük müşavirlerinin, yalnızca ticaretin teknik yönlerini düzenlemekle kalmayıp, krizlerin olumsuz etkilerinin azaltılması konusunda da önemli katkılar sundukları, ancak bu katkıların etkin bir şekilde değerlendirilmediği anlaşılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Bölgesel Krizler, Dış Ticaret, Gümrük Müşavirleri, Politika.

GİRİŞ¹

Dış ticaret, modern ekonomilerin en temel bileşenlerinden biri olup ülkelerin ekonomik refahını artırmak ve küresel arenada rekabetçi bir konum elde etmek için kritik bir rol oynamaktadır. Bununla birlikte, uluslararası ticaret, sadece piyasa dinamiklerinden değil, aynı zamanda jeopolitik olaylardan, krizlerden ve gerilimlerden de etkilenmektedir. Bu kapsamda, bölgesel kriz ve gerilimler, dış ticaret üzerinde önemli bir risk unsuru oluşturmakta ve ticaretin akışını çeşitli yönlerden sekteye uğratabilmektedir. Son yıllarda, Orta Doğu'daki siyasi gerilimler, Rusya-Ukrayna savaşı ve COVID-19 pandemisi gibi olaylar, uluslararası ticaret sisteminde hem mikro hem de makro düzeyde derin etkiler bırakmıştır (Baldwin ve Evenett, 2020; World Bank, 2023).

Bölgesel krizler, ülkeler arasındaki ticaret akışını çeşitli yönlerden etkileyebilmektedir. Örneğin, siyasi istikrarsızlıklar, ticaret yollarının güvenliğini tehlikeye atarken, ekonomik yaptırımlar ticaretin maliyetlerini artırmakta ve şirketlerin tedarik zincirlerinde önemli kopmalar yaşanmasına neden olmaktadır. Diğer yandan, kriz durumlarında devreye giren gümrük prosedürlerindeki değişiklikler ve lojistik altyapıdaki yetersizlikler, ticaret işlemlerinin daha da karmaşıklaşmasına yol açmaktadır. Bu noktada, dış ticaretin çeşitli aktörleri arasında önemli bir konuma sahip olan gümrük müşavirleri, bu süreçlerin sahadaki yansımalarını çok boyutlu bir bakış açısıyla değerlendirebilmektedir (Jones, 2019).

Gümrük müşavirleri, uluslararası ticaret operasyonlarında kilit bir rol oynamakta, şirketlerin yasal mevzuatlara uyum sağlaması, gümrükleme süreçlerini optimize etmesi ve risk yönetimi stratejileri geliştirmesi için danışmanlık hizmeti sunmaktadır. Bu profesyoneller, özellikle kriz dönemlerinde yaşanan karmaşıklıkları ve ticaret yollarındaki aksaklıkları anlama ve bunlara çözüm önerileri getirme konusunda önemli bir bilgi birikimine sahiptir. Bölgesel gerilimlerin gümrük prosedürlerine etkisi, sadece operasyonel düzeyde değil, aynı zamanda ticaret politikalarını şekillendirme noktasında da önem arz etmektedir.

Bu çalışma, gümrük müşavirlerinin perspektifinden hareketle bölgesel krizlerin ve gerilimlerin dış ticaret üzerindeki etkilerini kapsamlı bir şekilde ele almayı amaçlamaktadır. Literatürde, bölgesel krizlerin dış ticaret üzerindeki etkileri çeşitli boyutlarıyla incelenmiş olmakla birlikte, bu etkilerin sahada nasıl deneyimlendiğine dair özel bir vurgu yeterince yapılmamıştır. Gümrük müşavirlerinin yaşadıkları operasyonel zorluklar ve bu krizlerin işletmelerin karar alma mekanizmaları üzerindeki etkisi, bu çalışmanın odak noktalarından birini oluşturmaktadır. Ayrıca, bu makale, dış ticaret akışının sürdürülebilirliğine yönelik politika önerileri sunmayı hedeflemektedir. Bu bağlamda, çalışmanın çıktılarının hem ulusal hem de uluslararası düzeyde ticaret politikalarını şekillendirmeye katkı sağlaması beklenmektedir. Bölgesel krizlerin öngörülemeyen etkilerinin minimize edilmesi ve ticaretin devamının sağlanması için etkili stratejiler geliştirilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, gümrük müşavirlerinin deneyimleri ve değerlendirmeleri, çalışmanın hem teorik hem de pratik katkılarını artıracak bir perspektif sunmaktadır. Ek olarak, bu çalışma, literatüre yapılacak katkının ötesinde, dış ticaretle ilgilenen tüm paydaşların kriz dönemlerinde daha bilinçli ve etkin kararlar alabilmesine olanak sağlamaktadır. Gümrük müşavirlerinin sahadaki rolleri ve değerlendirmeleri üzerinden bölgesel krizlerin dış ticarete olan etkilerinin derinlemesine anlaşılması, gelecekteki kriz yönetimi

¹ Bu çalışma 2025 yılında Nişantaşı Üniversitesinde tamamlanan “Gümrük Müşavirlerinin Değerlendirmelerine Göre Bölgesel Kriz ve Gerilimlerin Dış Ticarete Etkisi” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

stratejileri için önemli bir kılavuz niteliği taşımaktadır.

1. Kavramsal Çerçeve

1. 1. Dış Ticaret Kavramı

Dış ticaret, bir ülkenin sınırları dışında diğer ülkelerle gerçekleştirdiği mal ve hizmet alışverişlerini ifade eder. Bu süreç, ülkelerin doğal kaynaklar, üretim faktörleri ve teknolojik kapasitelerindeki farklılıklar nedeniyle uzmanlaşma ve ticaret yapma gerekliliğinden doğmuştur. Adam Smith'in (1776) mutlak üstünlükler teorisi ve David Ricardo'nun (1817) karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, dış ticaretin temel teorik çerçevesini oluşturarak ülkelerin karşılıklı fayda sağlayacak şekilde ticaret yapabileceğini savunur (Krugman ve Obstfeld, 2022).

Dış ticaret, ülkelerin ekonomik büyümesini destekleyerek küresel piyasalarla entegrasyonunu artırır. Ülkeler, karşılaştırmalı üstünlüklerinden yararlanarak üretim maliyetlerini düşürür, ihracat gelirlerini artırır ve teknolojik gelişmelere erişim sağlar. Gelişmekte olan ülkeler açısından dış ticaret, sermaye akışlarını ve yabancı yatırımları teşvik ederek altyapı gelişimini hızlandırma ve ekonomik kalkınmayı destekleme potansiyeline sahiptir (Bhagwati et al., 2004). Bununla birlikte, bazı sektörlerin zarar görmesi ve ithalata bağımlılığın artması gibi riskler de göz ardı edilmemelidir.

Dış ticaretin yapısını ve yönünü belirleyen önemli faktörler arasında ülkelerin doğal kaynak potansiyeli, işgücü maliyetleri, teknoloji düzeyleri ve ticaret politikaları yer alır. Ülkelerin sahip oldukları doğal kaynaklar, ihracat ürünlerini ve ticaret partnerlerini şekillendirirken, düşük işgücü maliyetleri üretim maliyetlerini azaltarak özellikle emek-yoğun sektörlerde rekabet avantajı sağlar. Örneğin, Asya ülkelerinin düşük işgücü maliyetleri, üretim merkezlerinin bu bölgelere kaymasına ve bölgenin küresel ticarete bir üretim üssü haline gelmesine neden olmuştur. Diğer yandan, Avrupa Birliği gibi bölgesel ticaret blokları, ticareti kolaylaştırıcı düzenlemeler, ortak pazar uygulamaları ve gümrük bariyerlerinin kaldırılması sayesinde üye ülkelerin dış ticaretini olumlu yönde etkileyerek hem bölge içi hem de bölge dışı ticaret akışlarını artırmaktadır (World Bank, 2023). Ayrıca, ülkelerin ticaret politikaları, ithalat ve ihracat üzerindeki düzenlemelerle dış ticaretin yönünü belirlemede kilit rol oynamaktadır.

Teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme, dış ticaretin yapısını dönüştürerek elektronik ticaret (e-ticaret) gibi yeni uygulamaların doğmasını sağlamıştır. E-ticaret, küçük ve orta ölçekli işletmelerin küresel pazarlara daha kolay erişmesini sağlarken, sınır ötesi ticaret maliyetlerini de önemli ölçüde düşürmüştür. Özellikle dijital platformlar, alıcılar ve satıcılar arasında hızlı bilgi akışı ve kolay işlem süreçleri sunarak ticaretin verimliliğini artırmıştır. Bununla birlikte, bu dönüşüm siber güvenlik tehditleri, veri mahremiyeti ve dijital altyapı eksiklikleri gibi sorunları beraberinde getirmiş, özellikle gelişmekte olan ülkelerde dijital uçurumun büyümesine neden olmuştur (UNCTAD, 2021). Dijital ticaret politikalarının geliştirilmesi ve altyapı yatırımlarının artırılması, bu sorunların çözümünde kritik bir rol oynamaktadır.

Sonuç olarak, dış ticaret, bir ülkenin ekonomik büyümesine katkıda bulunmakla birlikte, politik ve teknolojik dinamiklerle şekillenmeye devam eden bir süreçtir. Bu bağlamda, dış ticaretin ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini anlamak ve bu süreci sürdürülebilir kılmak için ülkeler arasında etkin politikalar geliştirilmesi gerekmektedir.

1. 2. İhracat

İhracat, bir ülkenin sınırları dışındaki diğer ülkelere mal veya hizmet satışı yapmasını ifade eder. Bu süreç, ulusal ekonomilerin büyümesi, dış ticaret dengesinin sağlanması ve döviz kazancının artırılması açısından kritik bir rol oynar. İhracat, ülkelerin üretim kapasitelerini en verimli şekilde kullanmalarına olanak tanır ve yerel pazarın talep sınırlarını aşan ürünlerin değerlendirilmesini sağlar. Bu durum, özellikle üretim fazlası olan sektörlerde ekonomik faaliyetlerin sürekliliğini destekler ve ülkelerin uluslararası ticaretteki rekabet gücünü artırır (Tümenbatur, 2012).

İhracatın ekonomik etkileri sadece makro düzeyde değil, mikro düzeyde de hissedilmektedir. İhracat yapan işletmeler, dış pazarlara açılmak suretiyle müşteri tabanlarını genişletir ve daha fazla gelir elde etme fırsatı bulur. Bununla birlikte, dış pazarların gerektirdiği kalite standartlarını karşılamak ve yenilikçi üretim yöntemlerini benimsemek, ihracatçı firmaların teknoloji kullanımını ve organizasyonel verimliliğini artırır. Bu süreç, ülkelerin teknolojik ilerlemesine ve yenilikçilik kapasitelerine katkı sağlar. Örneğin, Asya'daki birçok gelişmekte olan ülke, ihracat odaklı büyüme stratejileri sayesinde üretim yapılarında önemli dönüşümler gerçekleştirmiştir (Bedük ve İnce, 2005).

Bununla birlikte, ihracat süreçleri çeşitli zorluklar ve riskler de barındırır. Uluslararası piyasalardaki talep dalgalanmaları, kur riskleri ve lojistik sorunlar, ihracatçı firmaların karşılaştığı başlıca güçlüklerdir. Ayrıca, ihracat yapılan ülkelerin uyguladığı tarifeler, kotalar ve diğer ticaret engelleri, ihracat süreçlerini karmaşık hale getirebilmektedir. İhracatın başarılı bir şekilde yönetilebilmesi için firmaların, hedef pazarlardaki ekonomik, yasal ve kültürel dinamikleri iyi analiz etmesi ve risk yönetimi stratejileri geliştirmesi gerekmektedir (Çetin vd., 2021).

1. 3. İthalat

İthalat, bir ülkenin yurtdışından mal veya hizmet satın alarak ülke sınırlarına getirmesi sürecini ifade eder. İthalat, uluslararası ticaretin önemli bir bileşenidir ve ülkelerin ihtiyaç duydukları kaynaklara erişim sağlamalarına yardımcı olur. Özellikle doğal kaynaklar, ara mallar ve yüksek teknoloji ürünleri gibi kritik unsurların yurt içinde yeterli miktarda üretilmediği durumlarda ithalat, ekonomik faaliyetlerin sürdürülebilirliği açısından hayati bir role sahiptir. Bu süreç, tüketicilere daha geniş bir ürün yelpazesi sunarak yaşam standartlarını artırır ve yerel piyasadaki rekabetin güçlenmesine katkıda bulunur (Karşlıoğlu, 2019).

İthalatın ekonomik etkileri, kısa ve uzun vadeli farklı sonuçlar doğurabilir. Kısa vadede ithalat, yerel üreticiler için rekabet baskısını artırabilir ve bazı sektörlerde istihdam kayıplarına yol açabilir. Ancak uzun vadede, ithalat sayesinde sağlanan ara mallar ve teknoloji transferi, yerli üreticilerin verimliliğini artırabilir ve daha yüksek katma değerli ürünler üretilmesini mümkün kılabilir. Örneğin, gelişmekte olan ülkelerde ithal edilen yüksek teknoloji makinelerinin, sanayi üretiminde dönüşüm yaratıcı etkiler ortaya koyduğu gözlemlenmiştir (Ünsal, 2023).

Bununla birlikte, ithalat süreçleri bazı riskler ve zorlukları da beraberinde getirir. Kur dalgalanmaları, ithalat maliyetlerini doğrudan etkileyerek ülkelerin cari açıklarının artmasına neden olabilir. Ayrıca, ithalat bağımlılığı, bazı ülkelerde yerel üretimin zayıflamasına ve ekonomik kırılganlıkların derinleşmesine yol açabilir. Bu nedenle, ithalatın stratejik bir şekilde

yönetilmesi, ülkelerin dış ticaret dengesini sağlamak ve yerel üretimi desteklemek açısından kritik öneme sahiptir. İthalat süreçlerinin başarılı bir şekilde yönetilebilmesi için ülkelerin ticaret politikalarını dikkatli bir şekilde şekillendirmesi ve ithalatın ekonomik katkılarını optimize etmeye yönelik stratejiler geliştirmesi gerekmektedir (Çeştepe ve Has, 2023).

1. 4. Dış Ticaretin Nedenleri

Dış ticaret, ülkelerin ekonomik, sosyal, kültürel ve politik hedeflerine ulaşmalarını sağlayan önemli bir süreçtir. Küresel ölçekte ülkeler, hem iç kaynaklarını en verimli şekilde kullanmak hem de dış pazarlarda rekabet avantajı elde etmek amacıyla dış ticarete yönelmektedirler. Bu süreç, sadece ekonomik büyümeyi desteklemekle kalmaz, aynı zamanda kültürel etkileşim, uluslararası ilişkiler ve küresel iş birliği gibi farklı alanlarda da etkiler yaratır. Ülkeler, dış ticaret yoluyla ihtiyaç duydukları mal ve hizmetlere erişim sağlarken, aynı zamanda dış dünyaya açılma ve uluslararası düzeyde etkinliklerini artırma fırsatı bulurlar. Aşağıda, dış ticaretin temel nedenleri, ekonomik, sosyal, kültürel ve politik faktörlerle birlikte açıklanmıştır.

1. 4. 1. Ekonomik Nedenler

Dış ticaretin en temel nedenlerinden biri ekonomik faktörlerdir. Ülkeler, üretim kapasitesini artırmak, yerel kaynaklarını daha verimli kullanmak ve dünya piyasalarında rekabet avantajı elde etmek amacıyla dış ticareti tercih ederler. Özellikle ekonomik büyüme hedefleri doğrultusunda, uluslararası ticaret, daha geniş pazarlara erişim sağlamanın yanı sıra, dışa bağımlılığı azaltarak iç ekonomik dengeyi güçlendirme fırsatı sunar (Krugman vd., 2018). Dış ticaret, ülkelerin hammadde, ara mal ve nihai tüketim ürünleri gibi ihtiyaçlarını karşılamalarına da olanak tanır. Ayrıca, ekonomik krizlere karşı dayanıklılığı artırmak ve pazar çeşitliliği sağlamak, dış ticaretin ülkeler için stratejik bir gereklilik haline gelmesini sağlar.

Dış ticaretin ekonomik nedenleri arasında, uluslararası pazarlarda daha düşük üretim maliyetlerine sahip olan ülkelere mal ve hizmet temin etmek de yer alır. Bu durum, ülkelerin kendi içindeki üretim maliyetlerini düşürmelerine ve yerli üretimle rekabet edebilen daha uygun fiyatlarla mal ve hizmet sunmalarına olanak tanır (Krugman vd., 1995). Ayrıca, ülkeler dış ticaret sayesinde, üretim süreçlerinde uzmanlaşarak daha verimli hale gelebilirler. Bu durum, ülkelerin ekonomik büyümelerini desteklerken, işgücü verimliliğini de artırır. Gelişen teknoloji ve lojistik imkanları sayesinde, dış ticaretin bu şekilde birim başına maliyetleri düşürmesi, küresel rekabetin önemli bir parçası haline gelmiştir (Arndt, 1998).

Son olarak, dış ticaretin ekonomik faydalarından biri de döviz rezervlerinin artırılmasıdır. Ülkeler, ihracat yaparak döviz kazanabilir ve bu dövizle dış borçlarını ödeyebilir ya da finansal istikrarlarını güçlendirebilirler (Helpman, 2006). Bu döviz rezervleri, ulusal para biriminin değeri üzerinde stabilite sağlamak, dış borç ödeme kapasitesini artırmak ve uluslararası alanda ekonomik bağımsızlığı pekiştirmek için kritik öneme sahiptir. Ayrıca, dış ticaret, gelişmekte olan ülkeler için sermaye akışlarını artırarak ekonomik kalkınmayı teşvik eder. Bu nedenle, ekonomik büyüme ve istikrar adına dış ticaret, bir ülkenin ekonomik politikasının ayrılmaz bir parçasıdır (Adeola, 2017).

1. 4. 2. Sosyal ve Kültürel Nedenler

Sosyal ve kültürel faktörler, dış ticaretin önemli itici güçlerinden biridir. Kültürel etkileşim ve sosyal bağlar, ülkeler arasında ticaretin şekillenmesinde belirleyici bir rol oynar. İnsanlar, farklı kültürlerle tanışmak ve kültürel değerlerini dünya genelinde yaymak amacıyla dış ticarete yönelirler. Bu tür kültürel değişim, sadece ürünlerin değil, aynı zamanda bilgi, teknoloji ve kültürel pratiklerin de aktarılmasını sağlar (Ghemawat, 2001). Kültürel yakınlık, benzer yaşam tarzları ve değerler arasında bir köprü kurarak ticaretin hızlanmasına yol açar. Özellikle kültürel ortaklıklar hem mal hem de hizmet ticaretini artırarak ülkeler arasında karşılıklı anlayışı ve iş birliğini teşvik eder.

Sosyal yapılar ve demografik faktörler de dış ticareti şekillendiren diğer sosyal ve kültürel etmenlerdir. Globalleşen dünyada, farklı toplumlar birbirlerinin ihtiyaçlarını daha iyi anlamakta ve buna uygun ürünler sunmaktadırlar. Örneğin, gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkelere teknoloji transferi yaparak yerel ekonomileri geliştirirken, aynı zamanda kültürel farklılıkları göz önünde bulundurarak ticaret yaparlar (Meyer, 2001). Sosyal faktörler, özellikle tüketici talepleri ve kültürel eğilimler, uluslararası ticaretin yönünü etkileyebilir. Örneğin, dünya çapında artan sağlık bilinci, organik ürünler ve çevre dostu malzemelere olan talebi artırmış, bu da dış ticaretin şekillenmesinde önemli bir sosyal ve kültürel etken olmuştur.

Dış ticaretin kültürel yönü, aynı zamanda kültürel çeşitliliğin benimsenmesi ve paylaşılmasıyla da ilgilidir. Kültürel değişim, ülkeler arasında bir anlayış birliği oluşturarak toplumsal bağları güçlendirebilir. Kültürel iş birliği hem yerel pazarlar hem de küresel pazarlar açısından ticaretin yayılmasına zemin hazırlar (Harrison ve Huntington, 2000). Örneğin, uluslararası festivaller, sanat etkinlikleri ve kültürel sergiler gibi etkinlikler, ülkeler arasındaki ticaretin artmasına katkı sağlayabilir. Ayrıca, kültürler arası etkileşim, yeni iş fırsatları yaratırken, ticaretin sadece mal ve hizmetlerle sınırlı kalmayıp kültürel değerlerin de paylaşılmasını sağlar.

Sonuç olarak, dış ticaretin sosyal ve kültürel nedenleri, küresel düzeyde iş birliği, anlayış ve kültürel etkileşimin artmasına olanak tanır. Bu süreç, sadece ekonomik bir gereklilik olmanın ötesine geçerek, toplumlar arasındaki sosyal bağları güçlendiren ve kültürel çeşitliliği kutlayan bir faktör haline gelir.

1. 4. 3. Politik Nedenler

Dış ticaretin politik nedenleri, ülkeler arasındaki siyasi ilişkiler ve hükümet politikalarının dış ticaret üzerindeki etkisini ifade eder. Birçok ülke, dış ticaretle ilgili politikalarını, ulusal güvenlik, ekonomik istikrar, diplomatik ilişkiler ve küresel stratejik hedeflerle uyumlu hale getirir. Siyasi istikrar, dış ticaretin gelişmesi için önemli bir faktördür çünkü politik belirsizlikler, ticaretin akışını engelleyebilir. Ülkeler, dış ticaret anlaşmaları yaparak, karşılıklı ticaretin artırılmasını sağlamak ve ekonomik hedeflere ulaşmak için stratejik kararlar alırlar (Baldwin, 2004). Aynı zamanda, ticaret anlaşmaları, ülkelerin ekonomik çıkarlarını korumak, ticaret engellerini azaltmak ve uluslararası arenada daha güçlü bir pozisyon elde etmek için bir araç olarak kullanılır.

Politik faktörlerin dış ticaret üzerindeki etkisi, özellikle ticaret politikaları ve düzenlemeleri ile kendini gösterir. Hükümetler, tarifeler, kotalar, sübvansiyonlar ve gümrük uygulamaları gibi araçlarla dış ticareti şekillendirebilirler (Krugman vd., 2018). Ticaret politikaları, bir ülkenin dış ticaret dengesini etkileyerek, yerli üretimi teşvik etmek veya ithalatı sınırlamak gibi ekonomik hedeflere yöneliktir. Örneğin, bir hükümet yerli sanayiye destek vermek amacıyla ithalata yüksek vergiler koyabilir. Bunun yanı sıra, hükümetlerin dış ticaretle ilgili aldığı kararlar, küresel tedarik zincirlerine ve yatırımların yönlendirilmesine de doğrudan etki eder.

Ülkeler arasındaki politik ilişkiler, örneğin ticaret savaşları veya ekonomik yaptırımlar gibi, dış ticaretin akışını hızlandırabileceği gibi, engellemeye de neden olabilir.

Siyasi faktörler ayrıca, dış ticaretin güvenlik ve diplomatik boyutunu da etkiler. Bir ülke, stratejik bir ortaklık kurarak veya müttefikleriyle ekonomik bağlarını güçlendirerek ulusal güvenliğini destekleyebilir (Amsden, 2001). Uluslararası anlaşmalar ve iş birlikleri, özellikle ekonomik ambargolar veya uluslararası krizler gibi durumlar söz konusu olduğunda, dış ticaretin siyasi bir araç olarak kullanılmasına olanak tanır. Bu bağlamda, dış ticaret, sadece ekonomik değil, aynı zamanda politik çıkarların savunulmasında ve güç dengesinin sağlanmasında önemli bir rol oynar. Örneğin, ABD ve Çin arasındaki ticaret politikaları, sadece ekonomik değil, aynı zamanda küresel güç mücadelesinin bir parçası olarak şekillendirilmektedir.

1. 5. Dış Ticareti Olumsuz Etkileyen Politik ve Siyasi Krizler

Dış ticaret, küresel ekonomik ilişkilerin temel taşlarından biri olmakla birlikte, birçok politik faktör nedeniyle olumsuz etkilenebilir. Ülkeler arasındaki ticaretin gelişmesi, siyasi istikrar, iş birliği ve anlaşmalarla desteklense de çeşitli politik engeller ticaretin önünde büyük engeller oluşturabilir. Özellikle ticaret savaşları, ambargolar, korumacılık politikaları ve tarife dışı engeller gibi uygulamalar, dış ticaretin serbestçe gerçekleşmesini engelleyerek ülkeler arasındaki ekonomik ilişkileri olumsuz yönde etkiler. Bu tür politikalar, sadece ticaretin kısıtlanmasına neden olmakla kalmaz, aynı zamanda ekonomik büyümeyi ve uluslararası iş birliğini de yavaşlatır.

Politik istikrarsızlıklar ve ödeme ile transfer sorunları da dış ticaretin önündeki diğer önemli engellerdir. Ülkelerdeki siyasi belirsizlikler, iş yapma güvenliğini zayıflatabilir ve yatırımcıların kararlarını etkileyebilir. Aynı şekilde, ödeme ve transfer sorunları, döviz kısıtlamaları ve finansal krizler, ülkeler arasındaki ticaretin düzgün bir şekilde işlenmesini engeller. Bu tür olumsuz politik faktörler, dış ticaretin sürdürülebilirliğini tehdit ederek, küresel tedarik zincirlerini bozabilir ve ülkelerin ekonomik performanslarını olumsuz yönde etkileyebilir.

1. 5. 1. Ticaret Savaşları

Ticaret savaşları, ülkeler arasındaki ticaretin gümrük vergileri, tarifeler ve diğer ticaret engelleri aracılığıyla sınırlandırılması anlamına gelir. Genellikle bir ülke, diğer bir ülkenin ticaret politikalarına karşılık olarak, ithalata yüksek vergiler koyar veya belirli ürünlere kotalar uygulayarak karşılık verir. Ticaret savaşları hem hedef ülkeyi hem de yanıt veren ülkeyi olumsuz etkileyerek küresel ticareti bozar. Ticaret savaşları, ekonomik büyüme ve küresel iş birliği üzerinde olumsuz bir etki yaratır, çünkü ticaretin engellenmesi, ülkelerin ürünlere erişimini zorlaştırır ve üretim maliyetlerini artırır (Irwin, 2017). Örneğin, 2018 yılında ABD ile Çin arasında başlayan ticaret savaşları, her iki ekonomiye de zarar vermiş ve küresel tedarik zincirlerini etkilemiştir.

Ticaret savaşlarının diğer önemli etkisi, ekonomik belirsizlik yaratmalarıdır. Ticaret politikalarındaki ani değişiklikler, şirketlerin ve yatırımcıların geleceğe yönelik planlarını zorlaştırır ve küresel ticaretin verimliliğini düşürür. Ayrıca, ticaret savaşları, ülkelerin karşılıklı olarak uyguladığı tarifeler ve yaptırımlar nedeniyle ürün fiyatlarının artmasına yol açar, bu da tüketicilere ve işletmelere ek maliyetler getirir (Şanlı ve Ateş, 2020). Uzun vadede, ticaret savaşları, uluslararası ilişkilerde gerginliğe yol açarak, diplomatik bağları zayıflatabilir ve

ticaretin normalleşmesini zorlaştırabilir. Bu nedenle, ticaret savaşları sadece ekonomik değil, aynı zamanda politik istikrarsızlık yaratabilir.

1. 5. 2. Ambargolar

Ambargolar, bir ülkenin, başka bir ülkeye ekonomik yaptırımlar uygulayarak ticaretini kısıtlaması veya tamamen durdurmasıdır. Bu genellikle, hedef alınan ülkenin politikaları, insan hakları ihlalleri veya uluslararası normlara aykırı davranışları nedeniyle gerçekleşir. Ambargolar, genellikle mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatına kısıtlamalar getirerek, hedef ülkenin ekonomik faaliyetlerini daraltır ve finansal sıkıntılara yol açar. Özellikle ekonomik ambargolar, sadece ticaretin engellenmesine değil, aynı zamanda hedef ülkenin küresel finansal sistemden izolasyona uğramasına da neden olur (Hufbauer vd., 2007). Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri'nin İran'a uyguladığı ambargolar, İran'ın dış ticaretini büyük ölçüde kısıtlamış ve ülkenin ekonomik büyümesini olumsuz etkilemiştir.

Ambargoların dış ticaret üzerindeki etkileri sadece hedef ülkeyle sınırlı kalmaz. Ambargo uygulanan ülkenin ticaret ortakları da ekonomik zorluklarla karşılaşabilir. Ambargolar, bu ülkelerin başka pazarlara erişimini zorlaştırarak küresel ticaretin genel verimliliğini olumsuz yönde etkiler. Ayrıca, ambargolar, uluslararası şirketlerin güvenli ticaret ortamlarından faydalanmalarını engelleyebilir ve şirketlerin maliyetlerini artırabilir (Kaempfer ve Lowenberg, 2007). Bunun yanı sıra, ambargoların uzun vadeli etkileri, ticaretin yeniden başlaması durumunda bile, ülkeler arasındaki güvenin zedelenmesiyle kendini gösterebilir. Ambargolar, sadece ticaretin geçici olarak durmasına değil, aynı zamanda uluslararası ilişkilerdeki kalıcı gerilimlere de yol açabilir.

1. 5. 3. Korumacılık

Korumacılık, bir ülkenin iç ekonomisini korumak amacıyla dış ticareti kısıtlayan politikaları benimsemesidir. Bu politika, yerli üreticileri dış rekabete karşı koruyarak, iç pazarın gelişmesini sağlamayı hedefler. Korumacılık önlemleri genellikle gümrük tarifeleri, ithalat kotaları, sübvansiyonlar ve yerli sanayiye destekleyen diğer düzenlemeler şeklinde uygulanır. Ancak, bu tür politikalar dış ticareti engelleyerek, serbest ticaretin yarattığı verimlilik artışlarını ve tüketici faydalarını sınırlayabilir. Korumacılık, genellikle yerli sanayinin rekabet gücünü artırmak için kısa vadeli bir çözüm olarak görülse de uzun vadede ekonomik büyümeyi ve verimliliği olumsuz etkileyebilir (Irwin, 2017). Bunun yanı sıra, korumacılığın diğer ülkelerle ticaret ilişkilerini gerdiği ve küresel ticaretin yavaşlamasına yol açtığı da sıklıkla gözlemlenmektedir.

Korumacılık, özellikle ticaret savaşları ve uluslararası ekonomik krizler gibi dönemlerde artış gösterebilir. Ülkeler, dışa bağımlılığı azaltmak ve ekonomik istikrarı sağlamak amacıyla daha fazla korumacı politikalar benimseyebilirler. Ancak bu durum, uluslararası ticaretin tıkanmasına ve dünya ekonomisinin daha izole bir hale gelmesine neden olabilir. Korumacılık politikaları, aynı zamanda küresel tedarik zincirlerinde aksamalara yol açarak üretim maliyetlerini artırabilir ve tüketicilere daha yüksek fiyatlarla mal sunulmasına neden olabilir. Küresel ticaretin azalması ve üretim zincirlerinde meydana gelen aksaklıklar, tüm dünya ekonomisini olumsuz etkileyebilir ve ticaretin verimli bir şekilde yapılmasını engelleyebilir (Seyidoğlu, 2017).

Sonuç olarak, korumacılık, bir yandan yerli sanayiye destekleyerek kısa vadeli kazançlar sağlayabilirken, uzun vadede dünya ticaretini ve ekonomik verimliliği olumsuz yönde etkileyebilir. Küresel ticaretin serbestleşmesi ve engellerin kaldırılması, ekonomik büyüme ve refah açısından daha sürdürülebilir bir yaklaşım sunmaktadır.

1. 5. 4. Tarife Dışı Engeller

Tarife dışı engeller, ülkelerin dış ticaretini sınırlamak için uyguladığı ve tarifeler dışında kalan ticaret kısıtlamalarıdır. Bu engeller, genellikle sağlık, güvenlik, çevre koruma ve yerli sanayiye destek gibi amaçlarla uygulanır. Tarife dışı engeller, ürünlerin ithalatını sınırlamak için gümrük tarifelerinin ötesinde çeşitli düzenlemeler ve prosedürler kullanır. Bunlar arasında ithalat kotaları, teknik düzenlemeler, kalite standartları, sertifikasyon gereksinimleri ve gümrük işlemlerindeki bürokratik engeller yer alır. Tarife dışı engeller, ticaretin serbestçe yapılmasını zorlaştırarak, uluslararası ticaretin verimliliğini ve rekabetini olumsuz etkiler (Baldwin, 2004). Örneğin, Avrupa Birliği'nin tarım ürünlerine uyguladığı hijyen ve sağlık standartları, bazı ülkelerin bu pazara girmesini engelleyebilir, bu da dünya çapında ticaretin dengesizleşmesine neden olur.

Tarife dışı engeller, genellikle yerli üreticilerin korunması ve dış rekabetin azaltılması amacıyla kullanılır. Ancak bu engeller, uluslararası ticaretin önündeki en büyük engellerden biri haline gelebilir. Çünkü bu tür engeller, ticaretin izlenebilirliğini zorlaştırır ve ülkelerin ticaret ortaklarıyla yapılan anlaşmaların etkinliğini sınırlayabilir. Ayrıca, tarife dışı engeller, ürünlerin piyasaya giriş maliyetlerini artırarak, yerli tüketicilere daha yüksek fiyatlarla sunulmasına neden olur. Bu durum, yalnızca ticaretin akışını engellemekle kalmaz, aynı zamanda küresel ekonomi üzerindeki olumsuz etkileri artırır (Alagöz ve Ceylan, 2015). Tarife dışı engellerin, gümrük tarifelerinden daha az görünür olması, bu tür kısıtlamaların etkilerinin analiz edilmesini ve çözüme kavuşturulmasını daha zor hale getirir.

Netice itibariyle, tarife dışı engeller, dış ticaretin serbestleşmesini ve küresel rekabeti zorlaştıran önemli bir engel teşkil eder. Bu engellerin azaltılması, ticaretin daha verimli bir şekilde yapılmasını sağlayarak, dünya ekonomisinin daha açık ve rekabetçi olmasına katkı sunabilir.

1. 5. 5. Politik İstikrarsızlıklar

Politik istikrarsızlıklar, bir ülkenin iç ve dış politikasındaki belirsizlikler ve düzensizlikler, dış ticaret üzerinde ciddi olumsuz etkiler yaratabilir. Siyasi belirsizlikler, hükümetin etkinlik ve güvenilirliğini sarsarak, yabancı yatırımcıların ve ticaret ortaklarının ülkedeki ekonomik faaliyetlere olan güvenini zedeler. Bu tür bir istikrarsızlık, ticaretin aksamasına, yatırımların azalmasına ve ekonomik büyümenin duraklamasına yol açabilir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, politik krizler ve darbeler gibi durumlar, ülkenin uluslararası ticaret ilişkilerini kesintiye uğratabilir ve küresel tedarik zincirleri üzerinde uzun süreli etkiler yaratabilir (Rodrik, 2011). Bu durum, sadece ulusal ekonomiyi değil, aynı zamanda uluslararası ticaret ağlarını da tehdit eder.

Politik istikrarsızlıklar, ticaretin önündeki engelleri daha da derinleştirerek, ülkeler arasında karşılıklı güveni zedeler. Bir ülkede siyasi krizler veya iç savaşlar yaşandığında, uluslararası firmalar ve ticaret ortakları, bu ülkedeki operasyonlarını askıya alabilir veya azaltabilir. Bunun yanı sıra, dış ticaretin yapılabilmesi için gerekli olan güvenli altyapı ve lojistik hizmetlerin aksaması da politik istikrarsızlıklarla daha yaygın hale gelir. Siyasi belirsizlik, döviz

kuru dalgalanmaları ve finansal riskler gibi ekonomik zorlukları da beraberinde getirir, bu da ticaretin yapılabilirliğini olumsuz etkiler (Alesina ve Perotti, 1996). Politika değişikliklerinin sık yaşandığı bir ortamda, dış ticaretin sürdürülebilirliği zorlaşır ve ülkeler arasındaki ekonomik ilişkiler daha kırılgan hale gelir.

1. 5. 6. Ödeme ve Transfer Sorunları

Ödeme ve transfer sorunları, dış ticaretin en büyük engellerinden biri olarak, özellikle gelişmekte olan ve ekonomik istikrarsızlık yaşayan ülkelerde yaygın bir sorundur. Bu sorunlar, uluslararası ticaretin gerçekleştirilebilmesi için gereken döviz ve ödeme transferlerinin engellenmesi veya zorluklarla karşılaşılması anlamına gelir. Genellikle, döviz kısıtlamaları, finansal krizler veya ülkenin dış borç yükü nedeniyle ortaya çıkar. Birçok ülke, ödemeler dengesindeki sorunlar veya rezerv yetersizlikleri nedeniyle, dış ticaret ödemelerini yapmakta zorlanabilir. Bu durum, ticaretin aksamalarına, firmaların mal ve hizmet ödemelerinde zorluklar yaşamasına ve ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin olumsuz etkilenmesine yol açar (Stiglitz, 2001). Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, döviz kısıtlılığı, uluslararası ticaretin gerçekleştirilmesini engelleyebilir ve dış ticaretin düzenli işleyişini tehdit edebilir.

Ödeme ve transfer sorunları, aynı zamanda global tedarik zincirlerinin verimliliğini olumsuz yönde etkiler. Ülkeler arasındaki ticaretin sağlıklı bir şekilde işlemesi için ödeme sistemlerinin güvenli ve kesintisiz bir şekilde çalışması gerekmektedir. Ödemelerin zamanında yapılmaması, şirketlerin üretim süreçlerini aksatabilir ve uluslararası ticaretin maliyetlerini artırabilir. Ayrıca, finansal transferlerdeki aksaklıklar, özellikle ithalatçıların ve ihracatçıların iş yapma güvenliğini zayıflatabilir. Bu tür sorunlar, ülkelerin ticaret yapma kararlarını zorlaştırarak, ekonomik büyümeyi yavaşlatır ve dünya ekonomisindeki entegrasyonu olumsuz etkiler (Goldstein ve Khan, 1985). Sonuç olarak, ödeme ve transfer sorunları, dış ticaretin sürdürülebilirliğini ve verimliliğini engelleyerek, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerde ciddi aksamalara neden olabilir.

2. Yöntem

2. 1. Araştırmanın Modeli

Bölgesel ölçekli ekonomik veya siyasi krizlerin dış ticaret üzerindeki yansımalarını, gümrük müşavirlerinin bakış açıları doğrultusunda incelemeyi hedefleyen bu araştırma, nitel araştırma deseniyle kurgulanmıştır. Nitel araştırma yaklaşımı, sosyal bilimlerde bireylerin deneyimlerini, duygularını, düşüncelerini ve anlam dünyalarını derinlemesine analiz etmeyi amaçlamaktadır. Bu yöntem, insan davranışları ile toplumsal olguların altında yatan anlamları ortaya çıkarmayı ve açıklamayı hedeflemektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2011). Araştırmada veri toplamak için yarı yapılandırılmış görüşme soruları uygulanmış ve veriler toplanmıştır. Bu çerçevede, nitel araştırma deseni içerisinde yer alan fenomenoloji ve içerik analizi yöntemleri kullanılmıştır.

Fenomenoloji, bireylerin belirli bir olay, olgu veya deneyim hakkındaki düşünce, duygu ve yaklaşımlarını anlamayı amaçlayan bir yöntemdir. Yarı yapılandırılmış görüşmeler ise fenomenolojik çalışmalarda sıkça başvurulan bir veri toplama tekniği olarak, katılımcıların

deneyim ve görüşlerini kendi ifadeleriyle aktarmalarına olanak tanımaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2011). İçerik analizi ile de görüşmelerde dile getirilen ortak temalar, eğilimler ve anlamlar ortaya çıkarılmakta ve bu sayede katılımcıların görüşlerini sistematik bir biçimde analiz etme olanağı sağlanmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2011).

2. 2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini gümrük müşavirleri oluşturmaktadır. T.C. Ticaret Bakanlığı (2024) verilerine göre, Aralık 2024 itibarıyla Türkiye’de 11.323 gümrük müşavir yardımcısı ve 3.578 gümrük müşaviri bulunmaktadır. Evrenin tamamına ulaşmak, zaman ve maliyet açısından güç olduğundan, araştırmada İstanbul’da faaliyet gösteren gümrük müşavirleri arasından örneklem seçilmiştir. Araştırmanın amacı ve kapsamı doğrultusunda, seçkili örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem, araştırma konusuyla en ilgili ve derinlemesine bilgi sunabilecek bireyleri veya grupları seçmeye odaklanır. Özellikle nitel araştırmalarda yaygın olarak tercih edilen seçkili örnekleme, rastgele değil, belirli bir olgu veya durum hakkında en fazla bilgiye sahip olduğu düşünülen katılımcıların bilinçli olarak seçilmesi esasına dayanmaktadır (Baltacı, 2019). Örneklem grubundan veri toplama aşamasında ise kartopu örneklemesinden yararlanılmıştır. Kartopu örnekleme, sınırlı, erişilmesi güç ya da küçük bir grubu araştırma amacıyla sıklıkla kullanılan bir yöntem olup, mevcut katılımcıların başka katılımcılara yönlendirme yapması yoluyla veri toplanmasını sağlamaktadır (Büyüköztürk vd., 2018).

2. 3. Araştırma Verilerinin Analizi

Bu araştırmada veri toplama sürecinde yarı yapılandırılmış görüşme tekniğinden yararlanılmıştır. Bu teknik, araştırmacının belirli konuları gündeme getirmesine imkân tanırken, katılımcıların da kendi deneyim ve bakış açılarını özgürce aktarabilmelerine olanak sağlamaktadır. Böylelikle, gümrük müşavirlerinin kriz dönemlerinde dış ticarete ilişkin deneyimleri ve görüşleri derinlemesine, niteliksel veriler ışığında ortaya konulabilmektedir.

Toplanan verilerin analizinde ise içerik analizi yöntemi tercih edilmiştir. İçerik analizi, nitel verilerin sistematik biçimde incelenmesine ve yorumlanmasına olanak veren, sosyal bilimlerde sık kullanılan bir yaklaşımdır. Bu yöntemle metinlerdeki temel temalar, kavramlar ve örüntüler belirlenerek, araştırmacıya geniş bir bakış açısı sunulmaktadır. Ayrıca içerik analizi hem nicel hem de nitel verilerin incelenmesinde kullanılabilen esnek bir yöntem olması nedeniyle metin, ses kaydı veya görsel gibi farklı veri türlerini de kapsamaktadır. Böylece katılımcıların deneyimlerini, düşüncelerini ve duygularını çok yönlü bir yaklaşımla analiz etmek mümkün hale gelmektedir.

3. Bulgular

3. 1. Demografik Bulgular

Araştırmaya iştirak eden gümrük müşavirlerinin adları erkekler için E1, E2, E3... ve kadınlar için de K1, K2, K3 ... şeklinde kodlanmıştır. Bu kapsamda araştırmaya iştirak eden 27 gümrük müşavirine ilişkin demografik bilgiler Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Demografik Bulgular

Katılımcı	Yaş	Görev Tanımı	Kıdem Yılı
E1	55 ve Üzeri	Gümrük Müşaviri	21 yıl ve üzeri
E2	26-35	Gümrük Müşaviri	11-15 yıl
E3	46-55	Gümrük Müşavir Yardımcısı	21 yıl ve üzeri
E4	36-45	Gümrük Müşavir Yardımcısı	11-15 yıl
E5	26-35	Gümrük Müşavir Yardımcısı	1-5 Yıl
E6	36-45	Gümrük Müşavir Yardımcısı	16-20 Yıl
E7	46-55	Gümrük Müşaviri	16-20 Yıl
E8	46-55	Gümrük Müşaviri	21 yıl ve üzeri
E9	36-45	Gümrük Müşaviri	6-10 Yıl
E10	36-45	Gümrük Müşavir Yardımcısı	11-15 yıl
E11	46-55	Gümrük Müşavir Yardımcısı	21 yıl ve üzeri
E12	36-45	Gümrük Müşavir Yardımcısı	16-20 Yıl
E13	46-55	Gümrük Müşavir Yardımcısı	21 yıl ve üzeri
E14	46-55	Gümrük Müşavir Yardımcısı	21 yıl ve üzeri
E15	36-45	Gümrük Müşaviri	16-20 Yıl
E16	46-55	Gümrük Müşaviri	21 yıl ve üzeri
E17	55 ve Üzeri	Gümrük Müşaviri	21 yıl ve üzeri
E18	36-45	Gümrük Müşaviri	16-20 Yıl
E19	46-55	Gümrük Müşaviri	21 yıl ve üzeri
E20	46-55	Gümrük Müşaviri	21 yıl ve üzeri
E21	55 ve Üzeri	Gümrük Müşaviri	21 yıl ve üzeri
E22	36-45	Gümrük Müşavir Yardımcısı	11-15 yıl
E23	26-35	Gümrük Müşavir Yardımcısı	6-10 Yıl
K1	36-45	Gümrük Müşavir Yardımcısı	16-20 Yıl
K2	26-35	Gümrük Müşavir Yardımcısı	6-10 Yıl
K3	36-45	Gümrük Müşavir Yardımcısı	16-20 Yıl
K4	46-55	Gümrük Müşavir Yardımcısı	6-10 Yıl

Tablo 1’de görüldüğü üzere araştırmaya katılan gümrük müşavir ve gümrük müşavir yardımcılarının yaş gruplarına göre bakıldığında, en deneyimli katılımcıların çoğunlukla 46 yaş ve üzeri aralığında olduğu görülmektedir. 55 yaş ve üzeri grubunda yer alan katılımcılar (E1, E17, E21), genellikle Gümrük Müşaviri olarak görev yapmakta ve 21 yıl ve üzeri kıdem süresine sahiptirler. Bu yaş grubundaki çalışanlar, sektörde uzun yıllar geçirmiş ve geniş bir deneyime sahip profesyonellerdir. Bu durum, onların sektördeki gelişmeleri takip etme, karmaşık sorunlara çözüm üretme ve stratejik kararlar alabilme yetkinliklerine işaret etmektedir.

46-55 yaş grubunda yer alan katılımcılar (E3, E4, E7, E8, E11, E13, E14, E16, E19, E20), daha heterojen bir yapıya sahiptir. Bu grup hem Gümrük Müşaviri hem de Gümrük Müşavir Yardımcısı olarak görev yapan profesyonelleri içermektedir. Kıdem yılları ise 6-10 yıl, 11-15 yıl ve 21 yıl ve üzeri arasında değişiklik göstermektedir. 46-55 yaş arası çalışanlar, genellikle sektör tecrübelerinin ileri düzeyde olduğu ve zaman içinde liderlik pozisyonlarına yöneldikleri bir grup olarak öne çıkmaktadırlar.

36-45 yaş aralığındaki katılımcılar ise (E4, E5, E6, E9, E10, E12, E15, E18, E22, K1, K2, K3), kariyerlerinin ortasında yer alan, deneyim kazanmaya devam eden profesyonellerdir. Bu yaş grubunda yer alan katılımcıların çoğu Gümrük Müşavir Yardımcısı olarak görev yapmakta olup, kıdem süreleri 1-5 yıl, 6-10 yıl, 11-15 yıl ve 16-20 yıl arasında değişmektedir. Bu grup, kariyerinde daha fazla sorumluluk üstlenmeye ve uzmanlaşmaya devam eden çalışanları temsil etmektedir.

26-35 yaş arası katılımcılar (E2, E5, E23, K2, K4) ise kariyerlerinin başında yer alan, genç ve dinamik profesyonellerdir. Hepsi Gümrük Müşavir Yardımcısı olarak görev yapmakta ve kıdem süreleri 1-5 yıl ile 6-10 yıl arasında değişmektedir. Bu yaş grubundaki katılımcılar, sektördeki tecrübelerini hızla artırarak, gelecekteki kariyerlerinde daha fazla sorumluluk almayı hedeflemektedirler.

Görev tanımlarına göre bakıldığında, Gümrük Müşaviri pozisyonunda olan katılımcı sayısı 12 kişidir. Bu gruptaki katılımcılar genellikle 21 yıl ve üzeri kıdem süresine sahip profesyonellerdir. Gümrük Müşaviri pozisyonundaki çalışanlar, gümrük süreçlerinin yönetimi ve denetimi konusunda derinlemesine bilgi ve deneyime sahiptir. Aynı zamanda, karar alma süreçlerinde yetkin olan ve yüksek sorumluluk taşıyan bireylerdir.

Diğer taraftan, Gümrük Müşavir Yardımcısı olarak görev yapan katılımcı sayısı 18'dir. Bu grup, kariyerlerinde ilerlemek isteyen, farklı kıdem seviyelerinde olan profesyonellerden oluşmaktadır. Gümrük Müşavir Yardımcısı pozisyonundaki çalışanların kıdem süreleri ise 1-5 yıl, 6-10 yıl, 11-15 yıl, 16-20 yıl ve 21 yıl ve üzeri arasında değişmektedir. Bu durum, bu gruptaki katılımcıların hem kariyerlerinin başında hem de daha deneyimli olanlarının bulunduğunu göstermektedir.

Kıdem yılı açısından, 21 yıl ve üzeri kıdem süresine sahip olan katılımcılar, genellikle Gümrük Müşaviri pozisyonunda yer alırken, daha düşük kıdemli çalışanlar ise genellikle Gümrük Müşavir Yardımcısı olarak görev yapmaktadırlar. Kıdem süresi yüksek olan katılımcılar, sektördeki her türlü zorluğa karşı daha donanımlı olup, daha fazla liderlik rolü üstlenebilirken; daha az kıdemli çalışanlar ise uzmanlıklarını geliştirmeye ve kariyerlerinde ilerlemeye devam etmektedirler.

Sonuç olarak, yaş, görev tanımı ve kıdem yılı arasındaki ilişki, katılımcıların sektördeki deneyim düzeylerini ve profesyonel gelişimlerini yansıtmaktadır. Genç yaşta yüksek kıdeme sahip çalışanlar, hızlı bir kariyer ilerleyişi gösterirken, daha deneyimli çalışanlar liderlik ve stratejik karar almayı gerektiren pozisyonlarda yer almaktadır.

3. 2. Bölgesel Kriz ve Gerilimlerin Türk Dış Ticaretine Etkisi

Katılımcı gümrük müşavirlerine “Bölgesel kriz ve gerilimlerin Türk dış ticaretine etkisi nasıldır? (Olumlu mu etkiledi / olumsuz mu, avantaj mı sağlıyor / dezavantaj mı?)” sorusuna verdikleri yanıtlar üzerinden içerik analizi gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda elde edilen bulgular aşağıda detaylı şekilde sunulmaktadır (Tablo 2).

Tablo 2. Bölgesel Kriz ve Gerilimlerin Türk Dış Ticaretine Etkisi

Tema	Alt Tema	Kod	Katılımcılar
Bölgesel Kriz ve Gerilimleri	Olumlu Etkiler	Savunma sanayi ve transit ticaret	E1, E16
		Pandemi ve Çin'in sevkiyat sorunları	E1
		Yeni pazarlar ve ihracat	E22, E3, E5

	Olumsuz Etkiler	İthalat ve ihracat aksaklıkları	E9, E12, K1
		Tedarik zinciri ve lojistik sorunlar	E9, E23, K2
		Yasal ve mevzuat engelleri	E17, E18
	Krizin Yönetilmesi ve Stratejik Yöntemler	Dış politika ve aracılık rolü	E6, E16
		Ekonomik krizler ve Türkiye'nin tepkisi	E20
	Mevzuat, Lojistik ve Ticaret Engelleri	Lojistik ve sevkiyat sorunları	E21, K23
		İhracat ve ithalat kısıtlamaları	K3, K4, E4
	Politik Durumlar ve Dış Politika	Siyasi kararlar ve ticaret	E22, E23, E2, E11, E19

Bölgesel kriz ve gerilimlerin Türk dış ticaretine etkisi incelendiğinde hem olumlu hem de olumsuz sonuçların ortaya çıktığı görülmektedir. Olumlu etkiler arasında, savunma sanayi ve transit ticarete artış ($f=2$), pandemi döneminde Çin'in sevkiyat sorunlarının Türkiye'ye avantaj sağlaması ($f=1$) ile yeni pazarların keşfi ve ihracat fırsatları ($f=3$) yer almaktadır. Buna karşın, ithalat ve ihracatta yaşanan aksaklıklar ($f=3$), tedarik zinciri ve lojistik sorunlar ($f=3$) ile yasal ve mevzuat engelleri ($f=2$) gibi olumsuz etkiler de dile getirilmiştir. Kriz yönetimi bağlamında, Türkiye'nin dış politika ve aracılık rolü ($f=2$) ile ekonomik krizler ve Türkiye'nin bu krizlere verdiği tepkiler ($f=1$) stratejik önem taşıdığı ifade edilmiştir. Ayrıca, lojistik ve sevkiyat sorunları ($f=2$) ile ihracat ve ithalat kısıtlamalarının ($f=3$), ticari engellerin aşılmasında dikkat çeken diğer unsurlardır. Son olarak, siyasi kararların ticaret üzerindeki etkisi ($f=5$) de önemli bir faktör olarak öne çıkmaktadır.

Yapılan içerik analizi sonucunda katılımcıların yanıtlarını tematik olarak sınıflandırarak, beş alt tema ve kodları ortaya çıkarılmıştır. Bunlar şu şekildedir;

A. Olumlu Etkiler (Fırsatlar): Bazı katılımcılar, bölgesel krizlerin Türkiye için ticaret fırsatları yaratabileceğini söylemiştir. Türk dış politikasının stratejik hedefleri bu olumlu sonuçları sıklıkla ilişkilendirir.

- **Savunma Sanayi ve Transit Ticaret:** Katılımcılardan E1 ve E16, özellikle Rusya-Ukrayna savaşının Türkiye açısından sunduğu fırsatları öne çıkarmaktadır. Türkiye'nin bu dönemde üstlendiği arabuluculuk görevi, transit ticaret ve ürün geçiş yolları, ülkeye önemli miktarda döviz girdisi sağlamıştır. E16, "Rusya-Ukrayna savaşı sırasında Türkiye'nin transit ticaretle ciddi anlamda döviz girdisi sağladığını" ifade ederek, savaşın yarattığı ambargo ortamında Türkiye'nin Avrupa ve Rusya arasındaki ticareti dengeleyerek transit rotalardan faydalandığını vurgulamıştır.
- **Pandemi ve Çin'in Sevkiyat Sorunları:** Katılımcı E1, pandemi sürecinde ortaya çıkan fırsatlara işaret ederek, Çin'in yaşadığı lojistik sorunlardan kaynaklanan boşlukların Türkiye tarafından doldurulmaya çalışıldığına dikkat çekmektedir. Bu dönemde Türkiye'nin üretim ve lojistik açısından esnek bir yapıya sahip olması, özellikle savunma sanayi gibi bazı sektörlerde avantaj yaratmıştır. Savunma sanayinde yüksek kapasiteyle üretime geçilmesi sayesinde, Türkiye'nin bu kriz koşullarından yararlandığı belirtilmiştir.
- **Yeni Pazarlar ve İhracat:** Katılımcı E22, Türkiye'nin kriz dönemlerinde yeni pazarlara yönelmesinin gerekliliğini vurgulamıştır. Özellikle Avrupa ile devam eden ticaretin yanı sıra Asya ve Afrika pazarlarına da ağırlık verilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu yaklaşım,

bölgesel krizlerin Türkiye açısından potansiyel fırsatlara dönüştürülebileceğini ortaya koymaktadır.

B. Olumsuz Etkiler (Zorluklar): Katılımcılardan birçoğu, bölgesel krizlerin Türkiye'nin tedarik zincirlerine, lojistik süreçlerine ve genel ticari ilişkilerine doğrudan zarar verdiğini ifade etmiştir. Bu olumsuz etkiler, şirketlerin uluslararası faaliyetlerinde aksamalara ve ek maliyetlere yol açarak dış ticaret hacmini düşürebilmektedir.

- İthalat ve İhracat Aksaklıkları: E9 ve E12 gibi katılımcılar, krizlerin ihracat süreçlerinde ciddi aksamalara yol açtığını vurgulamıştır. E12, “Kriz dönemlerinde ihracatlar kısıtlanıyor, ithalat için ekstra evrak zorunluluğu getiriliyor” şeklindeki ifadesiyle, bu aksaklıkların boyutunu ortaya koymuştur. Kriz dönemlerinde gümrük kapılarında yığılmalar, lojistik engeller ve yeni bürokratik süreçler ihracatçıların faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyerek sektörel kayıplara neden olmaktadır.
- Tedarik Zinciri ve Lojistik Sorunlar: Katılımcılardan E9 ve E23, küresel krizlerin tedarik zincirini bozduğunu özellikle vurgulamıştır. E9, “Rusya ile ticarete mal tedarik zinciri etkilendi” ifadesiyle bu duruma örnek verirken, E23 ise Körfez Savaşları ve İsrail-Filistin geriliminin, özellikle lojistik süreçler üzerindeki olumsuz yansımaları nedeniyle Türk dış ticaretini zorlaştırdığını belirtmiştir. Bu tür kriz dönemlerinde lojistik maliyetlerin yükselmesi ve sevkiyat sürelerinin uzaması, dış ticaret faaliyetlerinde önemli sorunlara yol açmaktadır.
- Yasal ve Mevzuat Engelleri: E17 ve E18 gibi katılımcılar, kriz ortamlarının hem Türkiye'nin dış ticaretini hem de gümrük süreçlerini zorlaştırdığını vurgulamıştır. E18, “İsrail ile yaşanan kriz sırasında Türkiye'nin önemli bir payı kayboldu” ifadesiyle bu etkiyi somut bir örnekle ortaya koyarken, E17 ise “Krizler, imalatçılar, üreticiler ve ihracatçılar üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır” görüşüyle, dış politikada yaşanan belirsizliklerin Türk dış ticaretini ne derece zorladığını gözler önüne sermektedir.

C. Krizin Yönetilmesi ve Stratejik Yöntemler: Türk hükümetinin krizlere yaklaşımı ve dış ticaret stratejileri, krizlerin etkilerini yönetmek için kritik öneme sahip iki önemli bileşendir.

- Dış Politika ve Aracılık Rolü: E6 ve E16 gibi katılımcılar, Türkiye'nin dış politikasında üstlendiği arabuluculuk rolünün dış ticaret açısından olumlu yansımalarını vurgulamıştır. Özellikle Rusya-Ukrayna savaşında Türkiye'nin yürüttüğü arabuluculuk girişimlerinin Türk sektörlerine katkı sağladığı belirtilmiştir. E6, bu krizlere karşı geliştirilen “dengeci yaklaşımın”, bazı durumlarda fırsata dönüşebildiğini ifade ederek, “Türkiye'nin krizlere arabulucu yaklaşımı sayesinde krizler fırsata çevrilebilmektedir” şeklinde görüş bildirmiştir.
- Ekonomik Krizler ve Türkiye'nin Tepkisi: Katılımcı E20, ekonomik krizlerin dış ticaret üzerindeki etkilerini kapsamlı biçimde değerlendirmiştir. Özellikle pandemi benzeri kriz dönemlerinde bazı sektörlerde kısmi fırsatlar ortaya çıksa da genel anlamda ekonomik zorlukların yaşandığını dile getirmiştir. Ayrıca, kriz dönemlerinde gümrük politikaları ile serbest ticaret anlaşmalarının dış ticarete nasıl dengeleyici bir rol oynayabileceğini

vurgulayarak, bu düzenlemelerin kriz koşullarında sektöre katkı sağlayabileceğini ifade etmiştir.

D. Mevzuat, Lojistik ve Ticaret Engelleri: Bölgesel krizler sırasında Türk dış ticareti, özellikle lojistik ve mevzuat sorunları nedeniyle zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır.

- Lojistik ve Sevkiyat Sorunları: E21 ve K23 gibi katılımcılar, kriz ortamlarının lojistik maliyetleri yükselttiğini ve sevkiyat sürelerini uzattığını belirtmiştir. Özellikle E21, “Sevkiyat sürelerinin uzaması navlun fiyatlarını artırdı” ifadesiyle kriz dönemlerinin maliyetlere doğrudan etkisine dikkat çekmiştir.
- İhracat ve İthalat Kısıtlamaları: K3 ve K4, kriz ortamlarında Türkiye’nin dış ticaretinin kısıtlandığını, özellikle gıda ve ilaç gibi kritik ürünlere ilişkin kısıtlamaların arttığını vurgulamışlardır. K4, Lübnan ve İsrail’e yönelik uçuşların durmasının, bu ülkelere gerçekleştirilen ticarete önemli aksamalara neden olduğunu ifade ederek, lojistik engellerin dış ticaret üzerinde nasıl olumsuz bir etki yarattığını örneklemiştir.

E. Politik Durumlar ve Dış Politika: Türk dış ticareti, ekonomik ve politik nedenlerle bölgesel krizlerden etkilenebilmektedir.

- Siyasi Kararlar ve Ticaret: E22 ve E23 gibi katılımcılar, kriz dönemlerinde Türkiye’nin dış ticaret politikalarının kritik bir rol oynadığını vurgulamıştır. E23, “Küresel ve bölgesel krizler bizi çok etkiliyor; çünkü güvenli ortam yok” şeklindeki ifadesiyle, politik belirsizliklerin ekonomik ticaretle ne kadar yakından ilişkili olduğunu gözler önüne sermektedir. Bu durum, krizlerin yalnızca ekonomi üzerinde değil, aynı zamanda dış ticaret politikalarındaki tercihler ve yönelimler üzerinde de etkili olduğunu göstermektedir.

3. 3. Bölgesel Kriz ve Gerilim Dönemlerinde Uygulamalar ve Politikalar

Katılımcı gümrük müşavirlerine “Bölgesel kriz dönemlerinde dış ticaret iş ve işlemlerinde uygulama ve politikalarda gümrük müşavirlerinden beklenenler nelerdir?” sorusu yöneltilmiştir. Elde edilen yanıtlar kapsamında yapılan içerik analizi sonucunda yedi kod tespit edilmiştir (Tablo 3). Bunlar aşağıda sunulmuştur.

Tablo 3. Bölgesel Kriz ve Gerilim Dönemlerinde Uygulamalar ve Politikalar

Tema	Kod	Katılımcılar
Bölgesel Kriz ve Gerilim Dönemlerinde Uygulamalar ve Politikalar	Mevzuat takibi ve uyum	E1, E5, E8, E12, E14, E16, E3, E7, E10, E18, E22, E23, K3, K4
	Operasyonel hız ve etkinlik	E4, E9, E16
	Diplomatik ve müzakereci rol	E6, K1
	Stratejik yönlendirme ve esneklik	E6, E16, E17, E11
	Vergisel düzenlemeler ve yaptırımlar	E12, E14, E20, E13
	Firma ve ticaret güvenliği	E15, E19

Bölgesel kriz ve gerilim dönemlerinde uygulanan politikalar ve stratejiler değerlendirildiğinde, mevzuat takibi ve uyumun (f=14) en sık dile getirilen öncelik olduğu görülmektedir. Kriz ortamında, hukuki düzenlemelere uyum sağlama ve güncel değişiklikleri takip etme gerekliliği vurgulanmıştır. Stratejik yönlendirme ve esneklik (f=4) ile vergisel düzenlemeler ve yaptırımlar (f=4) ise süreçte önemli rol oynayan diğer unsurlar arasında yer almaktadır. Operasyonel hız ve etkinlik (f=3) ile iletişim ve bilgi paylaşımı (f=3), hem kriz yönetiminin başarısında hem de hızlı karar alım süreçlerinde kritik olarak belirtilmiştir. Firma ve ticaret güvenliği (f=2), özellikle ticaretin sürdürülebilirliğini sağlama noktasında önem taşımaktadır. Diplomatik ve müzakereci rol (f=2) ise Türkiye'nin uluslararası ilişkilerde oynadığı etkili pozisyona işaret etmektedir. Genel olarak, bu analiz, kriz dönemlerinde farklı düzeylerde uygulanan politikaların etkin bir şekilde yönetilmesi ve sürece esneklik kazandırılması gerektiğini göstermektedir.

- a) Mevzuat Takibi ve Uyum: Bölgesel kriz dönemlerinde gümrük müşavirlerinin öncelikli görevi, her an değişebilen mevzuat ve yasal düzenlemelere hızlı ve doğru biçimde uyum sağlamaktır. Krizlerin türü ve nedeni farklılık gösterebildiğinden, ilgili mevzuatın da buna paralel olarak sürekli güncellendiği gözlemlenmektedir. Katılımcıların büyük çoğunluğu, kriz zamanlarında gümrük işlemlerinin eksiksiz uygulanmasının başlıca beklenti olduğunu vurgulamıştır. Özellikle E1, E5, E12 ve E14, bu süreçte mevzuat değişikliklerine uygun hareket etmenin önemine dikkat çekmişlerdir. E16, kriz dönemlerinde gümrük idarelerinin zaman zaman esneklik gösterebildiğini belirtmiştir. Örneğin İran'a uygulanan ambargolar, Türk firmalarını alternatif ticaret rotaları aramaya yöneltmiştir. Bu süreçte, devletin hayata geçirdiği politikalar, yapılan düzenlemeler ve uygulamada karşılaşılan güçlükler, gümrük müşavirlerinin mevzuatı doğru ve hızlı bir şekilde takip ederek uyum sağlamasını zorunlu kılmaktadır. Benzer şekilde, E8 de politikacıların aldığı kararlarla yapılan mevzuat değişikliklerinin ivedilikle uygulanması gerektiğini vurgulamıştır.
- b) Operasyonel Hız ve Etkinlik: Bölgesel kriz dönemlerinde dış ticaretin sorunsuz şekilde sürdürülmesi, operasyonel hız ve verimlilikle doğrudan bağlantılıdır. Katılımcılardan E4 ve E9 gibi isimler, süreçlerin hızlı ve etkin biçimde yönetilmesi gerektiğini özellikle vurgulamıştır. Krizler, iş yükünü ve süreçlerin karmaşıklığını artırırken, gümrük müşavirlerinin işlemleri hızlandırma becerisi ve çözüm üretme kabiliyeti daha da önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda E16'nın görüşü, kısıtlı zaman dilimlerinde müşavirlerin esneklik göstermesinin ne denli kritik olduğunu bir kez daha ortaya koymaktadır.
- c) Diplomatik ve Müzakereci Rol: Bazı katılımcılar, kriz dönemlerinde gümrük müşavirlerinin yalnızca teknik uygulayıcılar olarak çalışmakla kalmayıp, aynı zamanda "diplomat" benzeri bir rol üstlenmelerinin gerektiğine dikkat çekmişlerdir. E6 bu konuyu "Müşavirlerden, diplomat gibi müzakereci olmaları, alternatif sevkiyat yolları ve araçları bulmaları beklenmektedir" ifadeleriyle açıkça dile getirmiştir. Kriz zamanlarında, özellikle yaptırım ve ambargo koşullarında, gümrük müşavirlerinin uluslararası düzeyde müzakereci ve çözüm odaklı bir tutum sergilemelerinin önem taşıdığı vurgulanmıştır.

- d) **Stratejik Yönlendirme ve Esneklik:** Gümrük müşavirlerinden stratejik yönlendirme yapabilmeleri de önemli bir beklenti olarak öne çıkmaktadır. E16, İran'a uygulanan ambargonun ardından stratejik yönlendirmelerin gerekliliğini özellikle vurgulamıştır. Katılımcılar, kriz dönemlerinde gümrük müşavirlerinin uluslararası ticaretin nasıl yönlendirileceği konusunda bilgi üreterek stratejiler geliştirmesini beklemektedir. E6 ve E17 gibi katılımcılar, alternatif yollar ve stratejiler belirlenmesinin kritik önemini vurgulamış olup, bu tür stratejilerin krizlerin etkilerini en aza indirme noktasında etkili olabileceğine işaret etmişlerdir.
- e) **Vergisel Düzenlemeler ve Yaptırımlar:** Bölgesel kriz dönemlerinde gümrük müşavirlerinden beklenen bir diğer önemli görev, vergisel düzenlemelerle ilgili değişikliklere uyum sağlamak ve gerekli önlemleri alabilmektir. E12, ABD ve Avrupa'nın uyguladığı vergi artışlarının ticaret üzerindeki etkilerinin yönetilmesi hususunda müşavirlerin yol gösterici bir rol üstlenmesi gerektiğine dikkat çekmiştir. Buna ek olarak, E14 ve E20 gibi katılımcılar, özellikle yaptırımların etkilerinin doğru analiz edilerek uygulanmasının önemini vurgulamış, bu yaklaşımın kriz koşullarına uyum sağlamada kritik bir unsur olduğunu belirtmişlerdir.
- f) **Firma ve Ticaret Güvenliği:** Kriz dönemlerinde firmaların güvenli bir ortamda ticaret yapabilmesi, gümrük müşavirlerinin uygulamalarını şekillendiren başlıca etkenlerden biridir. E15 ve E19 gibi katılımcılar, firmaların bu süreçte güvende olduklarını hissetmelerinin kritik önemini vurgulamışlardır. Bu doğrultuda, müşavirlerin gümrük işlemlerini yürütürken firmaların korunmasını ve işlemlerin sorunsuz biçimde gerçekleşmesini sağlayacak önlemleri alması beklenmektedir.
- g) **İletişim ve Bilgi Paylaşımı:** Pek çok katılımcı, kriz dönemlerinde gümrük müşavirlerinin yalnızca yasal süreçleri takip etmekle sınırlı kalmayıp, aynı zamanda ilgili kurumlarla sürekli ve yakın bir iletişim halinde bulunması gerektiğini vurgulamıştır. E17'nin görüşlerinde, devletin aldığı kararlara ilişkin hızlı bilgilendirmenin önemine dikkat çekilirken, E20'de uluslararası anlaşmalar ve bunlara bağlı düzenlemelerle ilgili olarak firmalara doğru bilgilendirme yapmanın gerekliliğine işaret edilmiştir.

3. 4. Bölgesel Kriz Dönemlerinde Ticaret Politikalarında Gümrük Müşavirlerinin Etkisi

Katılımcı gümrük müşavirlerine “Kriz Dönemlerinde ticaret politikalarının belirlenmesinde gümrük müşavirlerinin uzman görüşlerinin etkisi var mıdır?” sorusu yöneltilmiştir. Aşağıda, elde edilen yanıtlar kapsamında yapılan içerik analizinin sonuçları gösterilmiştir. Elde edilen yanıtlar kapsamında yapılan içerik analizi sonucunda beş kod tespit edilmiştir (Tablo 4). Aşağıda bunlar gösterilmektedir.

Tablo 4. Bölgesel Kriz Dönemlerinde Ticaret Politikalarında Gümrük Müşavirlerinin Etkisi

Tema	Kod	Katılımcılar
Bölgesel Kriz Dönemlerinde Ticaret Politikalarında Gümrük	Gümrük müşavirlerinin ticaret politikaları üzerindeki etkisi	E1, E6, E8, E17, E7, E11, E14, E15, K4
	Gümrük müşavirlerinin görüş alınma süreçleri	E4, E8, E10, E20, E16, E18
	Ticaret bakanlığı ve gümrük müşavirleri ilişkisi	E2, E9, E12, E22
	Gümrük müşavirlerinin görüşlerinin sınırlı etkisi ve yapısal sorunlar	E19, E20, E21, E5 E3, E23, K1, K2, K3

Müşavirlerin in Etkisi	Kriz dönemlerinde ticaret politikaları ve gümrük müşavirlerinin rolü	E6, E13
---------------------------	---	---------

Bölgesel kriz dönemlerinde ticaret politikalarında gümrük müşavirlerinin etkisi konusunda en sık vurgulanan kod, "gümrük müşavirlerinin ticaret politikaları üzerindeki etkisi" (f=9) olmuştur. Katılımcılar, müşavirlerin kriz dönemlerinde stratejik öneme sahip politika kararlarının alınmasında uzmanlık katkısında bulunduğunu belirtmiştir. Bu katkının bir uzantısı olarak, "gümrük müşavirlerinin görüş alınma süreçleri" (f=6) de sıklıkla dile getirilmiştir. Ancak, bu süreçlerin her zaman etkili bir şekilde yürütülmediği ve müşavirlerin önerilerinin yeterince değerlendirilemediği ifade edilmiştir. Bununla birlikte, "Ticaret Bakanlığı ile gümrük müşavirleri ilişkisi" (f=4), bilgi akışının ve iş birliğinin güçlendirilmesi gerektiğini işaret etmektedir. Diğer bir önemli kod olan, "müşavirlerin görüşlerinin sınırlı etkisi ve yapısal sorunlar" (f=9) da ticaret politikaları üzerinde daha fazla etkide bulunabilmek için güçlü bir yapılandırma ve iş birliği ihtiyacını yansıtmaktadır. En az vurgulanan kod olan "kriz dönemlerinde ticaret politikaları ve gümrük müşavirlerinin rolü" (f=2), müşavirlerin stratejik müdahalelerindeki etkinliğin artırılması gerektiğini ifade etmektedir. Genel olarak, katılımcıların görüşleri, gümrük müşavirlerinin ticaret politikalarındaki rolünü güçlendirmek için daha etkin iş birliği mekanizmaları ve yapısal iyileştirmelerin önemini ortaya koymaktadır.

- Gümrük Müşavirlerinin Ticaret Politikaları Üzerindeki Etkisi:** Birçok katılımcı, gümrük müşavirlerinin ticaret politikalarının oluşturulması ve uygulanması üzerinde belirli bir etkiye sahip olduğunu dile getirmiştir. Örneğin E1, E6, E8 ve E17, gümrük müşavirlerinin uzman görüşlerinin hem pratikte hem de bazı durumlarda politika belirlenmesinde etkili olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca, katılımcılar gümrük müşavirlerinin edindiği deneyimlerin devletin ticaret politikalarını daha işlevsel ve sürdürülebilir kılabilmesi için kullanılmasının gerektiğini belirtmişlerdir. Bu bağlamda E6, kriz dönemlerinde devletin belirlediği ticaret politikalarının sahada uygulanmasında, gümrük müşavirlerinin sahip olduğu tecrübenin kritik öneme sahip olduğunu öne sürmüştür. Dolayısıyla gümrük müşavirleri, teorik ve resmi politikaların pratikteki yansımalarını doğru şekilde analiz etme ve yönlendirme açısından değerli bir bilgi kaynağı sunmaktadır.
- Gümrük Müşavirlerinin Görüş Alınma Süreçleri:** Katılımcıların ifadelerine göre, gümrük müşavirlerinin görüşleri belirli durum ve süreçlerde dikkate alınmaktadır. Örneğin, E4 ve E8 gibi katılımcılar, devletin gümrük müşavirlerine özellikle gümrük müşavirleri dernekleri aracılığıyla başvurduğunu ve bu başvuruların zaman zaman yazılı, bazen de sözlü şekilde gerçekleştiğini belirtmişlerdir. Ticaret politikalarının oluşturulmasında bu tür bir görüş alışverişi, gümrük müşavirlerinin devletle olan iletişimini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, bazı katılımcılar (E10, E20), bu sürecin genellikle zamanında ve etkili bir biçimde işlemediğine değinerek, politika belirleme aşamasında daha yoğun bir etkileşime ihtiyaç duyulduğunu vurgulamışlardır.
- Ticaret Bakanlığı ve Gümrük Müşavirleri İlişkisi:** Pek çok katılımcı, nihai olarak Ticaret Bakanlığı'nın ticaret politikalarına yön verdiğini ve gümrük müşavirlerinin bu süreçte doğrudan karar alma yetkisi olmadığını belirtmiştir. E2, E9, E12 ve E22 gibi katılımcılar, politika belirlenirken gümrük müşavirlerinin genellikle yalnızca uygulama aşamasında etkin olduğunu ve görüşlerinin alınmadığını vurgulamıştır. Devletin bürokratik mekanizmaları tarafından alınan son kararların ardından, sahada karşılaşılan sorunları çözme sürecinde gümrük müşavirlerine ihtiyaç duyulduğu ifade edilmiştir. Bu nedenle,

gümrük müşavirlerinin önerileri daha çok uygulama aşamasında öne çıkmakta, teorik düzeyde ise etkileri sınırlı kalmaktadır.

- d) Gümrük Müşavirlerinin Görüşlerinin Sınırlı Etkisi ve Yapısal Sorunlar: Bazı katılımcılar, gümrük müşavirlerinin ticaret politikalarına yönelik görüşlerinin genel olarak sınırlı bir etkiye sahip olduğunu ve bu görüşlerin çoğunlukla belirli durumlarda dikkate alındığını belirtmişlerdir. E19, E20 ve E21 gibi katılımcılar ise gümrük müşavirlerinin bu alanda daha fazla söz sahibi olabilmesi için güçlü bir örgütlenme yapısına ihtiyaç duyulduğunu ifade etmişlerdir. Katılımcılar kriz dönemlerinde bilgi akışı ve iş birliği açısından müşavirlerin görüşlerinin kritik görülmeyle birlikte, bazen yeterince güçlü olmadığını dile getirmiştir (E3, E23, K1, K2, K3). Katılımcıların yorumlarına göre, halihazırda müşavirlerin karar alma süreçlerine katılımı düşük seviyede kalmakta ve zayıf örgütlenme bu durumu sınırlandırmaktadır. Ticaret bakanlığının kararlarına daha fazla etki edebilmek adına, gümrük müşavirlerinin daha sağlam bir yapılandırmaya ve çeşitli iş birliği kanallarına gereksinimi bulunduğu vurgulanmıştır.
- e) Kriz Dönemlerinde Ticaret Politikaları ve Gümrük Müşavirlerinin Rolü: Kriz koşullarında gümrük müşavirlerinin üstlendiği görev, birçok katılımcı tarafından özellikle öne çıkarılmıştır. Örneğin, E6 ve E13 bu süreçte müşavirlerin görüşlerinin belirleyici olduğunu vurgulayarak, devletin oluşturduğu ticaret politikalarının kriz dönemlerinde nasıl uygulanacağına ilişkin kritik bilgileri sunduklarını ifade etmişlerdir. Tecrübeleri sayesinde gümrük müşavirleri, kriz dönemlerinde gerekli düzenlemelerin hayata geçirilmesine katkı sağlamakta ve bu süreçte devletle yakın iş birliği içinde hareket etmektedir. Karar alma ve uygulama süreçlerinin kriz zamanlarında giderek karmaşıklaştığı düşünüldüğünde, gümrük müşavirlerinin bu dönemdeki katkılarının öneminin daha da arttığı söylenebilir.

3. 5. Bölgesel Kriz Dönemlerinde Gümrük Müşavirlerinin Dış Ticarete Yönelik Çözüm Önerileri

Katılımcı gümrük müşavirlerine “Bölgesel kriz dönemlerinde dış ticaret iş ve işlemlerinde gümrük müşavirlerinin çözüm önerileri ve stratejileri genel olarak nelerdir?” sorusu yöneltilmiştir. Elde edilen yanıtlar kapsamında yapılan içerik analizine ilişkin bulgular aşağıda sunulmuştur. Elde edilen yanıtlar kapsamında yapılan içerik analizi sonucunda yedi kod tespit edilmiştir (Tablo 5). Bunlar şu şekildedir;

Tablo 5. Bölgesel Kriz Dönemlerinde Gümrük Müşavirlerinin Dış Ticarete Yönelik Çözüm Önerileri

Tema	Kod	Katılımcılar
Bölgesel Kriz Dönemlerinde Gümrük Müşavirlerinin Dış Ticarete Yönelik Çözüm Önerileri	Mevzuat ve yasal düzenlemeler	E11, E18, E20, E21, K1, K2, K4
	Zamanında aksiyon ve iletişim	E1, E7, E9, E3, E4, E21
	Esneklik ve alternatif yöntemler	E6, E14, E19, E10, E16, E23
	Yeni pazar araştırmaları ve stratejiler	E13, E14, E22, E2, E5, K3
	Tedarik zinciri yönetimi	E6, E8, E12, E15
	Risk yönetimi	E14, E13
	Fiyat ve maliyet yönetimi	E19, E17

Bölgesel kriz dönemlerinde gümrük müşavirlerinin dış ticarete yönelik çözüm önerileri kapsamında en sık vurgulanan kod "mevzuat ve yasal düzenlemeler" (f=7) olmuştur. Bu durum, kriz koşullarında ticaretin aksamaması için mevzuat uyumu ve düzenlemelere yönelik önerilerin önemini göstermektedir. "Zamanında aksiyon ve iletişim" (f=6) kodu, kriz süreçlerinin etkin yönetimi için hızlı ve doğru iletişimle karar almanın kritik bir faktör olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca, "esneklik ve alternatif yöntemler" (f=6) kodu, kriz koşullarında dış ticaret işlemlerinde yaratıcı ve esnek çözümler geliştirilmesinin önemini vurgulamaktadır. "Yeni pazar araştırmaları ve stratejiler" (f=6) kodu, ticaretin sürdürülebilirliğini sağlamak için alternatif pazarlar ve stratejiler geliştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. "Tedarik zinciri yönetimi" (f=4) kodu ise lojistik süreçlerin düzenlenmesi ve yönetiminin kriz dönemlerinde dış ticaret açısından önemini göstermektedir. Daha az sıklıkta dile getirilen kodlar arasında "risk yönetimi" (f=2) ve "fiyat ve maliyet yönetimi" (f=2) yer almakta olup, bu unsurların ticaretin finansal boyutunda ve karşılaşılabilecek risklerin minimize edilmesinde önemli olduğu anlaşılmaktadır.

- a) Mevzuat ve Yasal Düzenlemeler: Mevzuatın kriz dönemlerindeki rolü, katılımcıların çözüm önerilerinde öne çıkan bir diğer önemli tema olmuştur. E11, E18 ve E20 gibi katılımcılar, dış ticaret işlemlerinde yasal çerçevenin belirleyici etkisini özellikle vurgulamışlardır. Gümrük müşavirlerinin, bölgesel kriz dönemlerinde devletin ortaya koyduğu yasal düzenlemeleri izlemek zorunda olduğunu belirtmeleri, bu konunun önemini ortaya koymaktadır. Bu tema, kriz süreçlerinde yerel ve uluslararası ticaret mevzuatının nasıl değiştiğini, buna uygun olarak hangi stratejilerin geliştirilebileceğini ele almaktadır. Katılımcılar, sürekli değişen mevzuatı yakından takip etmenin ve buna göre doğru stratejileri oluşturmanın dış ticaretin sürdürülebilirliği açısından kritik olduğunu ifade etmişlerdir.
- b) Zamanında Aksiyon ve İletişim: Çoğu katılımcı, kriz dönemlerinde hızlı ve zamanında hareket etmenin önemini vurgulamaktadır. Gümrük müşavirlerinden beklenen çözüm önerileri, büyük ölçüde proaktif bir yaklaşımı içermekte; olayların gelişmesini beklemek yerine önceden hazırlıklı olmayı ve hızlı karar almayı gerektirmektedir. Dış ticaret firmalarının kriz başlamadan önce hazırlık yapmaları, güçlü iletişim ağları kurmaları ve süreçleri hızlıca yönetmeleri gerektiği belirtilmiştir. Özellikle E1, E7 ve E9 gibi katılımcılar, krizin etkilerini minimize etmede zamanında ve etkin müdahalenin hayati önem taşıdığına dikkat çekmiştir.
- c) Esneklik ve Alternatif Yöntemler: Birçok katılımcı, kriz dönemlerinde esneklik ve alternatif yöntemler geliştirmenin dış ticaret süreçlerinde kritik bir rol oynadığını vurgulamıştır. E6 ve E14, alternatif tedarik zincirleri ve sevkiyat rotaları oluşturmanın önemli çözüm yollarından biri olduğunu ifade etmişlerdir. Esneklik, gümrük müşavirlerinin firmalara farklı lojistik kanalları, taşıma yöntemleri veya rotalar sunarak tedarik zincirindeki sorunları hafifletmelerini ve maliyetleri düşürmelerini içermektedir. Örneğin E19, kriz dönemlerinde nakliye maliyetlerini azaltmak amacıyla farklı taşıma yöntemleri önerdiklerini belirterek, bu stratejinin firmalara rekabetçi avantaj sağladığına dikkat çekmiştir.
- d) Yeni Pazar Araştırmaları ve Stratejiler: Birçok katılımcıya göre, kriz dönemlerinde işletmelerin yeni pazarlar arayarak faaliyet alanlarını çeşitlendirmesi, gümrük müşavirlerinin desteğiyle daha verimli hale gelebilir. E13, E14 ve E22 gibi katılımcılar, kriz koşullarında esnek bir tutum benimseyerek farklı pazarlar ve iş fırsatları keşfetmenin

önemini vurgulamışlardır. Bu kapsamda, serbest ticaret anlaşmalarının avantajlarından yararlanmak ve alternatif pazarlara ilişkin stratejik öneriler geliştirmek, krizlerin ticaret üzerindeki olumsuz etkilerini hafifletme yollarından biri olarak öne çıkmaktadır.

- e) Tedarik Zinciri Yönetimi: E6, E8 ve E12 gibi katılımcılar, kriz dönemlerinde tedarik zincirinin verimli bir şekilde yönetilmesinin kritik önem taşıdığını ifade etmişlerdir. Bu kapsamda, alternatif tedarikçi ve lojistik seçenekleri belirlemek, yerel ve küresel ölçekte krizlere karşı dayanıklı bir tedarik zinciri modeli oluşturmak temel unsurlar arasında yer almaktadır. Özellikle E8, firmaların tedarik zincirini gerektiğinde ülke bazında yeniden yapılandırması gerektiğini vurgulayarak, tedarik zinciri yönetiminde esnekliğin stratejik bir çözüm olarak öne çıktığını belirtmiştir.
- f) Risk Yönetimi: Katılımcıların görüşleri incelendiğinde, kriz dönemlerinde risk yönetiminin öne çıkan bir konu olduğu görülmektedir. E14 ve E13 gibi katılımcılar, gümrük müşavirlerinin özellikle kriz dönemlerinde dış ticaret firmalarının karşılaşabileceği riskleri önceden tespit etme ve bunlara ilişkin proaktif önlemler geliştirmede kritik bir rol oynadığını vurgulamışlardır. Bu doğrultuda, kriz öncesi hazırlık aşamasında riskleri belirleyip buna uygun stratejiler geliştirmek, firmaların kriz koşullarına daha dayanıklı hale gelmesini sağlamaktadır.
- g) Fiyat ve Maliyet Yönetimi: Kriz dönemlerinde maliyetleri azaltma gerekliliği, özellikle E19 ve E17 katılımcılarının önerilerinde ön plana çıkmaktadır. Bu katılımcılar, kriz sırasında firmaların giderlerini minimuma indirmek amacıyla farklı taşımacılık yöntemleri ile lojistik çözümleri devreye sokabileceğini belirtmişlerdir. Uygun maliyetli nakliye şirketlerinin tercih edilmesi ve hızlı kargo taşımacılığı gibi uygulamalar da dış ticarete maliyet verimliliğini artırmak için önerilen stratejiler arasında yer almaktadır.

3. 6. Bölgesel Kriz Dönemlerinde Ticari İlişkilerin Durumu

Katılımcı gümrük müşavirlerine “Bölgesel krizlerin, belirli ülkelerle olan ticari ilişkilerinizi kesintiye uğrattığı durumlarla karşılaştınız mı? Karşılaştıysanız, bu durumun dış ticaretin sürdürülebilirliği üzerinde kalıcı etkiler bıraktığını düşünüyor musunuz?” sorusu yöneltilmiştir. Elde edilen yanıtlar kapsamında yapılan içerik analizine ilişkin bulgular aşağıda sunulmuştur. Yapılan içerik analizi sonucunda katılımcıların yanıtları tematik olarak sınıflandırarak, sekiz adet kod ortaya çıkarılmıştır (Tablo 6). Bunlar şu şekildedir;

Tablo 6. Bölgesel Kriz Dönemlerinde Ticari İlişkilerin Durumu

Tema	Kod	Katılımcılar
Bölgesel Kriz Dönemlerinde Ticari İlişkilerin Durumu	Ambargo ve yaptırımların ticaret üzerindeki olumsuz etkileri	E12, E14, E8, E11, E13, E17, E18, E19, E20, E21, E22, E23, K1, K2, K3, K4
	Bölgesel krizlerin ticari ilişkiler üzerindeki etkisi	E1, E9, E4, E10, E2, E3, E11, E13, E18, E19, E22
	Ticaretin sürekliliği için alınan öne çıkan önlemler	E4, E5
	Pazar kaybı ve yeniden yapılanma zorlukları	E9, E13
	Tedarik zincirinin zayıflaması ve lojistik problemleri	E4, E6
	Yeni ticaret yolları ve stratejileri	E7
	Devlet Politikalarının Etkisi	E16

Bölgesel kriz dönemlerinde ticari ilişkilerin durumu ve bu durumun çözümüne yönelik katılımcı görüşlerine bakıldığında en sık vurgulanan kod, "Ambargo ve yaptırımların ticaret üzerindeki olumsuz etkileri" (f=16) olarak öne çıkmaktadır. Katılımcılar, uygulanan ambargo ve yaptırımların ticaret akışını sekteye uğrattığını belirtmiş; bu durumun, alternatif ticaret yolları arayışını ve esnek stratejiler geliştirilmesini zorunlu kıldığı ifade edilmiştir. "Bölgesel krizlerin ticari ilişkiler üzerindeki etkisi" (f=11) kodu, krizlerin uluslararası ticaret ortaklıkları üzerinde olumsuz sonuçlar doğurduğunu vurgulamaktadır. "Ticaretin sürekliliği için alınan önlemler" (f=2), kriz ortamlarında ticaretin devamını sağlamak amacıyla uygulanan stratejileri kapsamaktadır. Bu stratejiler arasında lojistik yenilikler ve alternatif tedarik zinciri yöntemleri dikkat çekmektedir. "Pazar kaybı ve yeniden yapılanma zorlukları" (f=2), kriz sonrası ticaretin yeniden yapılandırılmasının büyük zorluklar içerdiğini ve kaybedilen pazarların geri kazanılmasının zaman aldığını göstermektedir. "Tedarik zincirinin zayıflaması ve lojistik problemleri" (f=2) kodu, kriz dönemlerinde lojistik ağların kırılgan hale geldiğini ve tedarik süreçlerinin aksadığını vurgulamaktadır. Daha az sıklıkla ifade edilen kodlar arasında, "Yeni ticaret yolları ve stratejileri" (f=1), "Devlet Politikalarının Etkisi" (f=1) ve "Sektörel bazda kalıcı etkiler" (f=1) yer almaktadır. Bu kodlar, krizlerin farklı sektörler üzerinde uzun vadeli etkiler yarattığını ve yenilikçi ticaret stratejilerine duyulan ihtiyacı ortaya koymaktadır. Genel olarak, ticari ilişkilerin sürdürülmesi için kriz yönetimi, risk analizi, mevzuat düzenlemeleri ve uluslararası iş birliğinin artırılması gerektiği katılımcılar tarafından vurgulanmıştır.

- a) Ambargo ve Yaptırımların Ticaret Üzerindeki Olumsuz Etkileri: Ambargo ve yaptırımların genellikle dış ticaretin durmasına ve ülkeler arası ilişkilerin zayıflamasına neden olduğu görülmüştür. E12 ve E14, özellikle İran'a uygulanan ambargo ve İsrail ile ticari faaliyetlerin kesilmesi gibi örneklerle, bu yaptırımların ticaretin sürdürülmesini nasıl güçleştirdiğini ortaya koymuştur. E8 ise ticaretin kesintiye uğramasının ekonomik kayıplara yol açtığını vurgulayarak, yaptırımların yarattığı olumsuz sonuçlara dikkat çekmektedir.
- b) Bölgesel Krizlerin Ticari İlişkiler Üzerindeki Etkisi: Bölgesel krizlerin ticaret üzerindeki olumsuz etkisi genellikle ticari ilişkilerdeki kesintilerle kendini göstermektedir. Katılımcılar, özellikle İsrail ve Rusya gibi ülkelerle yaşanan ambargo ve yaptırımların, doğrudan ticaretin durmasına neden olduğunu belirtmişlerdir. E1 ve E9'un değerlendirmeleri, bu tür krizlerin ticaretin sürdürülebilirliğini zayıflatıldığını göstermektedir. Benzer şekilde, E4 ve E10 da ticaretin sekteye uğraması sonucunda ekonominin zarar gördüğünü dile getirmişlerdir.
- c) Ticaretin Sürekliliği İçin Alınan Öne Çıkan Önlemler: Firmalar, krizlere karşı korunmak ve ticaretin aksamadan devam etmesini sağlamak için çeşitli stratejiler geliştirmektedir. Örneğin, E4 katılımcıları, mükelleflere uygulanan ek vergilerin ticaretin sürdürülebilirliği açısından önemli olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca, E5 katılımcıları ise büyük ölçekli işletmelerin tedarikçi değişikliği yoluyla krizlerden başarıyla çıkabildiklerini ifade etmişlerdir. Bu bağlamda, krizlerin üstesinden gelmek için alınan önlemlerin ticaretin sürekliliğini sağlamada hayati bir öneme sahip olduğu vurgulanmaktadır.
- d) Pazar Kaybı ve Yeniden Yapılanma Zorlukları: Pazar kaybı, dış ticaretin kesintiye uğraması sonrası ortaya çıkan en belirgin olumsuz etkilerden biridir. E9, İsrail ile ticaretin

yasaklanması sonrasında diğer ülkelerin bu boşluğu hızlıca doldurduğunu, dolayısıyla Türkiye'nin pazar kaybını telafi etmede sıkıntı yaşayacağını belirtmiştir. Bu durum, firmaları yeni pazarlar aramaya yönlendirse de eski pazar alışkanlıklarının sağladığı avantajları yeniden yakalamanın zorluğu açıkça görülmektedir.

- e) Tedarik Zincirinin Zayıflaması ve Lojistik Problemleri: Krizin etkilerinin yalnızca ticaretin durmasına yol açmadığı, aynı zamanda tedarik zincirinde zayıflamalara sebep olduğu da katılımcı yanıtlarından anlaşılmaktadır. E6 ve E4, özellikle lojistik süreçlerdeki sorunların dış ticaretin sürdürülebilirliğini nasıl engellediğini vurgulamışlardır. Örneğin, E6, Yemen'deki iç karışıklığın nakliye yollarının kapanmasına yol açtığını belirterek, kriz ortamında lojistik ağların ne denli kırılgan olabileceğine dikkat çekmiştir.
- f) Yeni Ticaret Yolları ve Stratejileri: Bölgesel krizler, firmaları alternatif ticaret yolları ve stratejiler geliştirmeye zorlamaktadır. E7, yaşanan krizlerin ardından yeni rotaların belirlendiğini ve ticaretin sürdürülebilirliği için farklı tedarikçi ile güzergâh seçeneklerinin değerlendirilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Bu yaklaşım, kriz ortamlarında esnekliği artırarak dış ticaretin devamlılığını sağlamanın önemini ortaya koymaktadır.
- g) Devlet Politikalarının Etkisi: Devletin dış ticaretle ilgili politikaları, yaşanan krizlerin etkilerini hafifletme veya artırma konusunda önemli bir rol oynamaktadır. E16 katılımcısı, Suriye ile yapılan ticaret anlaşmalarının durdurulmasının firmalar üzerinde olumsuz etkiler yarattığını belirtmiştir. Bu örnek, devlet politikalarının dış ticaret üzerindeki etkisini ve ticaret ilişkilerindeki belirsizliklerin firmalar üzerinde nasıl zararlı sonuçlar doğurabileceğini gözler önüne sermektedir.
- h) Sektörel Bazda Kalıcı Etkiler: Bazı sektörler krizlerden daha yoğun şekilde etkilenmekte ve bu durum kalıcı zararların oluşmasına neden olmaktadır. E16 katılımcısı, Rusya ile yaşanan kriz sonrasında küçük ölçekli firmaların büyük kayıplar yaşadığını belirtirken, büyük ölçekli şirketlerin de pazar dinamiklerindeki değişikliklerle karşı karşıya kaldıklarını ifade etmiştir. Sektörel etkiler, sadece ticaretin durmasıyla sınırlı kalmayıp, aynı zamanda piyasa davranışlarındaki değişimlerden de kaynaklanmaktadır.

SONUÇ

Bu araştırma, bölgesel kriz ve gerilimlerin Türk dış ticareti üzerindeki etkilerini, gümrük müşavirlerinin profesyonel bakış açılarıyla ele alarak dış ticaretin dinamiklerini derinlemesine incelemiştir. Bulgular, bölgesel krizlerin Türk dış ticaretinde hem fırsatlar hem de tehditler yarattığını açıkça ortaya koymaktadır. Transit ticaret ve yeni pazar arayışları gibi olumlu yönler, Türkiye'nin coğrafi avantajları ve stratejik konumuyla desteklenirken, lojistik ve tedarik zinciri sorunları gibi olumsuz etkiler, ticaretin sürekliliği için önemli zorluklar oluşturmaktadır. Özellikle Rusya-Ukrayna savaşı ve pandemi gibi son dönem krizlerinin, Türkiye'nin ticaret performansı üzerinde belirgin izler bıraktığı görülmüştür.

Gümrük müşavirleri, kriz dönemlerinde dış ticaretin düzenli işleyişinde kritik bir rol üstlenmektedir. Çalışma sonuçları, gümrük müşavirlerinin sadece mevzuat uyumu ve operasyonel hız gibi teknik konularla değil, aynı zamanda stratejik yönlendirme ve diplomatik rolleriyle de öne çıktığını göstermektedir. Kriz dönemlerinde müşavirlerden beklenen esneklik ve hızlı aksiyon yetenekleri, dış ticaretin kesintiye uğramadan devam etmesini sağlamada temel unsurlar olarak değerlendirilmiştir. Örneğin, Türkiye'nin transit ticaret yollarını geliştirmesi ve krizlere

arabuluculuk rolüyle yaklaşması “hem ekonomik hem de diplomatik kazanımları beraberinde getirmiştir.

Buna karşın, bölgesel krizler nedeniyle ortaya çıkan tedarik zinciri aksaklıkları ve artan lojistik maliyetler, dış ticaret aktörleri için ciddi bir engel teşkil etmektedir. Özellikle ithalat ve ihracat süreçlerindeki yavaşlama, krizlerin ticari süreçlere doğrudan etkisini gözler önüne sermektedir. Gümrük müşavirleri, krizlere karşı hazırlıklı olmanın ve alternatif çözümler üretmenin önemine dikkat çekmiştir. Katılımcılar, yeni pazarların keşfi, alternatif ticaret rotalarının belirlenmesi ve daha esnek lojistik yöntemlerinin geliştirilmesinin bu süreçte kilit stratejiler olduğunu ifade etmiştir.

Araştırmanın bir diğer önemli bulgusu, gümrük müşavirlerinin dış ticaret politikalarının şekillenmesindeki rolüdür. Çalışma, müşavirlerin uygulama aşamasında daha aktif olduklarını, ancak politika oluşturma süreçlerinde yeterince etkili olamadıklarını ortaya koymuştur. Katılımcılar, gümrük müşavirlerinin uzman görüşlerinin ticaret politikalarına daha sistematik bir şekilde dahil edilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Özellikle kriz dönemlerinde, müşavirlerin sahadan elde ettikleri pratik bilgi ve deneyimler, ticaret politikalarının sürdürülebilirliği için önemli bir rehber niteliği taşımaktadır.

Gelecekte, bölgesel krizlere karşı dayanıklı bir dış ticaret sistemi oluşturmak için daha kapsamlı bir risk yönetimi yaklaşımına ihtiyaç vardır. Bu bağlamda, gümrük müşavirlerinin kriz yönetimi kapasitelerinin artırılması ve dış ticaret aktörleriyle daha yakın bir iş birliği içinde olmaları gerekmektedir. Aynı zamanda, mevzuat uyumu ve operasyonel süreçlerdeki yenilikler, krizlerin ticaret üzerindeki etkilerini en aza indirebilecek temel unsurlar olarak öne çıkmaktadır.

Sonuç olarak, bu çalışma, bölgesel krizlerin dış ticaret üzerindeki etkilerini değerlendirirken gümrük müşavirlerinin dış ticaretin sürdürülebilirliği üzerindeki kritik rolünü vurgulamaktadır. Çalışmanın bulguları hem akademik literatür hem de politika yapıcılar için önemli çıkarımlar sunmaktadır. Türkiye'nin coğrafi avantajlarını ve esneklik kapasitesini kullanarak krizlere karşı daha hazırlıklı bir dış ticaret stratejisi geliştirmesi gerektiği açıktır. Bu bağlamda, gümrük müşavirlerinin katkıları daha iyi değerlendirilmeli ve dış ticaret politikalarının şekillenmesinde daha aktif bir rol üstlenmeleri sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

- Adeola, O. O. (2017). Foreign Capital Flows and Economic Growth in Selected Sub-Saharan African Economies (Doctoral dissertation, Stellenbosch: Stellenbosch University).
- Alagöz, M. & Ceylan, O. (2015). Dünya Ticaretinde Tarife Dışı Engeller: 2008 Krizi Sonrası Yaşanan Gelişmeler. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 15(30), 59-85.
- Alesina, A. & Perotti, R. (1996). Income Distribution, Political Instability, and Investment. *European Economic Review*, 40(6), 1203-1228.
- Amsden, Alice, The Rise of “The Rest”: Challenges to the West From Late-Industrializing Economies (New York, 2001; online edn, Oxford Academic, 1 Nov. 2003),
- Arndt, S. W. (1998). Super- Specialization and the Gains from Trade. *Contemporary Economic Policy*, 16(4), 480-485.
- Baldwin, R. & Evenett, S. J. (2020). *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*. CEPR Press.
- Baldwin, R. E. (2004). *The Political Economy of Trade Policy: Theories and Evidence*. MIT Press.
- Baltacı, A. (2019). Nitel Araştırma Süreci: Nitel Bir Araştırma Nasıl Yapılır?. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 368-388.
- Bedük, B., & İnce, M. (2005). Türkiye’de İhracatın Geliştirilmesinde Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Önemi. *Öneri Dergisi*, 6(23), 169-179.
- Bhagwati, J.; Panagariya, A. & Srinivasan, T. N. (2004). *The Mainsprings of Economic Growth*. MIT Press.
- Büyükoztürk, Ş.; Kılıç Çakmak, E.; Akgün, Ö. E.; Karadeniz, Ş. & Demirel, F. (2018). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi.
- Çeştepe, H. & Has, D. (2023). Türkiye Ekonomisinde Finansal Dışa Açıklık Cari Açığın Nedeni Midir?. *International Journal of Social Inquiry*, 16(1), 155-171.
- Çetin, S.; Genç, E.; Köse, M. S.; Topcu, Y. E. & Karlı, H. (2021). KOBİ’lerin İhracat Engelleri: Bartın İli Örneği. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 207-231.
- Ghemawat, P. (2001). Distance Still Matters: The Hard Reality of Global Expansion. *Harvard Business Review*, 79(8), 137-147.
- Goldstein, M., & Khan, M.S. (1985). *Income and Price Effects in Foreign Trade*. Handbook of International Economics II/North Holland.
- Harrison, L. E. & Huntington, S. P. (2000). *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books.
- Helpman, E. (2006). Trade, FDI, and the Organization of Firms. *Journal of Economic Literature*, 44(3), 1215-1265.
- Hufbauer, G. C.; Schott, J. J. & Elliott, K. A. (2007). *Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy* (3rd ed.). Peterson Institute for International Economics.
- Irwin, D. A. (2017). *Clashing over Commerce: A History of US Trade Policy*. University of Chicago Press.
- Jones, K. (2019). *Global Trade and Political Conflicts*. Routledge.
- Kaempfer, W. H. & Lowenberg, A. D. (2007). *The Political Economy of Economic Sanctions*. Oxford University Press.
- Karşlıoğlu, I. (2019). “Gri Pazarlama ve Paralel İthalat Üzerine Bir Araştırma”. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(3), 2734-2754.
- Krugman, P. R. & Obstfeld, M. (2022). *International Economics: Theory and Policy* (12th ed.). Pearson.
- Krugman, P.; Cooper, R. N. & Srinivasan, T. N. (1995). Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brookings papers on economic activity*, 1995(1), 327-377.
- Krugman, P.; Obstfeld, M. & Melitz, M. (2018). *International Economics: Theory and Policy* (10th ed.). Pearson.

- Meyer, J. W. (2001). Globalization: Sources and Effects on National States and Societies. *International Sociology*, 16(2), 233-248.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation* (John Murray, London). In: Sraffa, P., Ed., *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Vol. 1, Cambridge University Press, Cambridge, 1951
- Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. W. W. Norton & Company.
- Seyidoğlu, H. (2017). *Uluslararası İktisat* (Teori – Politika – Uygulama), 22. Baskı. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. W. Strahan and T. Cadell.
- Stiglitz, J. E. (2001). *Globalization and its discontents*. New York: W.W. Norton & Company.
- Şanlı, O. & Ateş, İ. (2020). ABD-Çin Odaklı Ticaret ve Kur Savaşlarının Dünya Ekonomisi Üzerine Etkileri. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 75-101.
- T.C. Ticaret Bakanlığı. (2024). *Gümrük İstatistikleri: Gümrük Müşavir Sayısı*.
- Tümenbatur, A. (2012). Serbest Bölgeler ve Türkiye Ekonomisine Katkıları Üzerine Bir Değerlendirme. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(3), 339-356.
- UNCTAD. (2021). *Digital Economy Report 2021: Cross-Border Data Flows and Development*. United Nations.
- Ünsal, Y. (2023). Panel ARDL Yaklaşımıyla Yoksullaştıran Büyüme Hipotezine Ekonomik Karmaşıklık Merceğinden Bir Bakış. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, (12), 142-152.
- World Bank. (2023). *Global Economic Prospects*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. (2023). *Trade and Development Report*. Washington, DC: World Bank Publications.
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2011). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

**The Impact of Regional Crises and
Tensions on Foreign Trade According
to Customs Consultants' Assessment**

Research Article

Zeynep Almula Cömert

İstanbul Nişantaşı University,
Master's Student in International Business,
almulacmert@hotmail.com,
ORCID: 0009-0007-7210-9813

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.16625246>**ABSTRACT**

Customs consultants, one of the important actors of foreign trade, play an important role in the management of trade and the fulfillment of customs procedures. The aim of this research is to evaluate the impact of regional crises on foreign trade according to the observations and evaluations of customs consultants. In this context, the study population was determined as customs consultants operating in Istanbul. The sample consists of 27 customs consultants determined by selective sampling technique. The research was designed qualitatively and the data was obtained from semi-structured interviews conducted with the study group. Content analysis was applied to the data obtained in the research and the findings obtained are presented in tables. According to the findings, regional crises and tensions have both positive and negative reflections on Turkish foreign trade. When transit passages and new market searches are combined with the importance brought by Turkey's geographical location, positive reflections on foreign trade are seen. However, on the contrary, the problems in logistics and supply chain and the inability to ensure production continuity draw attention as important threats. From the research findings, it is understood that customs consultants not only regulate the technical aspects of trade but also make significant contributions to reducing the negative effects of crises, but these contributions are not effectively evaluated.

Keywords: Regional Crises, Foreign Trade, Customs Consultants, Politics.