

T.C.  
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI  
DOKTORA TEZİ

**DIŞ TİCARETTE YENİ KORUMACI EĞİLİMLER VE  
TÜRK DIŞ TİCARETİ AÇISINDAN  
DEĞERLENDİRİLMESİ**

19709



HAZIRLAYAN  
**DİLEK AYKUT SEYMEN**

DANIŞMAN  
**PROF. DR. M.SADIK ACAR**

**İZMİR  
2000**

**T.C. DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

Doktora tezi olarak sunduğum “Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi” adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlāk ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilenlerden olduğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

  
20 / 12 / 2000  
Dilek Aykut SEYMEN

## TUTANAK

Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsünün ..... / ..... / 2000 tarih ve ..... sayılı toplantısında oluşturulan jüri, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin ..... maddesine göre, İktisat Anabilim Dalı Doktora öğrencisi Dilek Aykut SEYMEN'in "Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi" konulu tezi incelenmiş ve aday .... / .... / 2001 tarihinde, saat ..... 'da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra ..... dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayandığı anabilim dallarındaki jüri üyelerince sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin ..... başarılı ..... olduğuna oy ..... birliği ..... ile karar verildi.

BAŞKAN

*Pınar Aydoğan*

ÜYE

*Prof. Dr. M. Semirinc*  
*Akay*

ÜYE

*Prof. Dr. Sadık Aca*

## ÖZET

“Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi” isimli bu çalışmanın amacı, dünyada 1970’li yıllardan itibaren önemi gittikçe artan korumacı eğilimlerin ortaya çıkış nedenlerini ve geleneksel anlamdaki korumacılıktan farklı yönlerini inceleyerek, yeni korumacılığın araçları olan tarife dışı engelleri Türkiye’nin dış ticareti açısından analiz etmektir.

Üç bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde, korumacılığın tarihsel gelişimi ve gerekçeleri, yeni korumacılığın, geleneksel anlamdaki korumacılıktan farkı ve yeni korumacılığın ortaya çıkmasında etkili olan faktörler incelenmiştir. İkinci bölümde, yeni korumacılıkta kullanılan politika araçları olan tarife dışı engellerin ekonomik etkileri teorik çerçevede tartışılarak, GATT/WTO çerçevesinde bu engeller konusunda getirilen düzenlemeler ve tarife dışı engelleri ölçüm yöntemleri incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise, Türkiye’de tarife dışı engellerin gelişimi incelenerek, tarife dışı engellerin ölçüm yöntemleri içinde, onların varlıklarını belirlemeye yönelik envanter yaklaşımı kullanılarak, Türkiye’nin ithalatında uyguladığı ve ihracatında etkilendiği tarife dışı engeller analiz edilmiştir. Karşılaştırma yapmak amacıyla, Türkiye’nin önemli ticaret partneri olan OECD ülkeleri için de tarife dışı engeller analiz edilmiştir.

Çalışmanın bulgularına göre, Türkiye’nin 1997 yılı itibariyle toplam ithalatının %24’ünün tarife dışı engellerden etkilendiği görülmektedir. Bu oran 1994 yılına göre artış göstermiştir. OECD ülkeleri içinde Türkiye’nin durumu değerlendirildiğinde, yıllar itibariyle tarife dışı engellerden etkilenen ithalatın oranı artmakla birlikte, bu oranın, diğer OECD ülkelerine göre son derece düşük kaldığı görülmektedir. OECD ülkeleri içinde, ticaretini tarife dışı engellerle en fazla koruyan ülke Japonya’dır. Yeni Zelanda ve İzlanda ise bu konuda en serbest ülkelerdir.

Türkiye’de tarife dışı engellerle en fazla korunan sektörler, İmalat Sanayii içinde Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayii, Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler, Kimya ve Kimya Ürünleri, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri Sanayileridir. Türkiye’de en fazla uygulanan tarife dışı engeller arasında, fiyat ve miktar kontrollerinden oluşan çekirdek tarife dışı engeller yer almaktadır. Fiyat kontrolü olarak anti-damping vergileri, miktar kısıtlaması olarak, ithalat izin ve yetkileri ile ithalatın gözetimi uygulamaları ağırlıktadır.

Türkiye’nin en fazla Japonya’ya ihracatında tarife dışı engellere maruz kaldığı görülmektedir. Türkiye’nin AB’ne ihracatının, 1997 yılı itibariyle %15.9’u tarife dışı engellerden etkilenmiştir. Bu oranın yıllar itibariyle düştüğü görülmektedir. AB’ne ihracatta tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektör Tarım Sektörü olmuştur.

## ABSTRACT

The purpose of this dissertation is to examine the reasons for new protectionist wave emerged since 1970's, it's differences from traditional protectionism and analyze the presence of non-tariff barriers in Turkey's foreign trade.

The first part of the dissertation explains the historical developments of protectionism, the differences between the new and traditional protectionism and the factors that played an important role in the use of new protectionist tools. In the second part, the economic effects of non-tariff barriers, the non-tariff barriers related regulations within the GATT/WTO framework, and measurement methods were discussed. In the third part, the non-tariff barriers that affect Turkey's exports and that were used in Turkey's imports were analyzed using the inventory approach. These non-tariff barriers in the OECD countries were also analyzed for comparison.

According to the results of this study, 24% of Turkey's imports were affected by non-tariff barriers in 1997. When analyzed within the OECD countries, Turkey's imports that were affected by non-tariff barriers have been increasing. However, the presence of these barriers in other OECD countries are more than that of these barriers in Turkey. Among the OECD countries, Japan is the most protectionist, New Zealand and Iceland are the least.

The most protected sectors with non-tariff barriers in the manufacturing sector in Turkey are manufacture of fabricated metal products, machinery and equipment, manufacture of non-metallic mineral products, manufacture of chemicals and of chemical, petroleum, coal, rubber and plastic products.

Among the most applied non-tariff barriers are the core non-tariff barriers that consist of price controls, which are anti-dumping duties and quantity restrictions, which are import licensing and authorization and import monitoring.

Turkey is mostly affected by non-tariff barriers in it's exports to Japan. In 1997, 15.9% of Turkey's exports to the EU was affected by non-tariff barriers. However, these effects have been decreasing in years. The most affected sector by non-tariff barriers in Turkey's exports to the EU is the agricultural sector.

## İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	I
ŞEKİLLER LİSTESİ	VI
GRAFİKLER LİSTESİ	VI
TABLolar LİSTESİ	VII
KISALTMALAR	IX
GİRİŞ	1

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN TARİHSEL GELİŞİMİ, YENİ KORUMACILIK EĞİLİMLERİ VE ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ

<b>1 DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN GELİŞİMİ</b>	<b>6</b>
1.1 KLASİK VE NEO-KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ VE SERBEST TİCARET	7
1.2 SERBEST DIŞ TİCARET TEORİSİNE TEPKİLER: DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK	13
1.2.1 Gelişmiş Ülkelerde Serbest Dış Ticarete Tepkiler	14
1.2.2 Gelişmekte Olan Ülkelerde Serbest Dış Ticarete Tepkiler	18
1.3 DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN TEORİK GEREKÇELERİ	22
1.3.1 Korumacılık Yönünde Ekonomik Olmayan Gereçekler	23
1.3.2 Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi; 'Optimum Tarife' Görüşü	25
1.3.3 Yurtiçi Piyasalardaki Sapmalar; Optimum Koşullarının Bozulması	29
1.3.4 Bebek Sanayilerin Korunması	37
1.3.5 Damping ve Sübvansiyona Karşı Korunma	41
1.3.6 İstihdamın Artırılması ve Ödemeler Bilançosu Dengesizliğinin Giderilmesi	49
1.3.7 Ülkelerarası Ücret Farklılıkları ve İşgücü Piyasasındaki Aksaklıkların Giderilmesi	51
1.3.8 Üretim Maliyetlerinin Eşitlenmesi; Bilimsel Tarife Görüşü	52
1.3.9 Devlete Gelir Sağlama	53
1.3.10 Dış Ticaret Teorisine Yeni Yaklaşımlar ve Stratejik Dış Ticaret Teorisi	54
<b>2 KLASİK KORUMACILIK ANLAYIŞINDAN FARKLI BİR YAKLAŞIM OLARAK YENİ KORUMACILIK</b>	<b>65</b>
2.1 YENİ KORUMACILIĞIN DOĞUŞU VE NİTELİĞİ	66
2.2 GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER VE YENİ KORUMACILIK	72
2.3 GATT/WTO VE YENİ KORUMACILIK	75
2.3.1 GATT'ın Kuruluşu ve Yapısı	76
2.3.2 GATT'ın Amaçları, Temel İlke ve Kuralları	78

2.3.3 GATT Çok Tarafli Ticaret Muzakereleri Yoluyla Ticaretin Serbestlestirilmesi Cabalari	83
2.3.4 Uruguay Gorusmeleri Sonrasi Gelistmeler ve Dunya Ticaret Orgutu (WTO)	88
2.3.5 GATT/WTO ve Gelistmekte Olan Ulkeler	95

## İKİNCİ BÖLÜM

### YENİ KORUMACILIKTA KULLANILAN ARAÇLAR: TARİFE DIŞI ENGELLER VE EKONOMİK ETKİLERİ

<b>1 TARİFE DIŞI ENGELLERİN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ</b>	<b>98</b>
<b>2 TARİFE DIŞI ENGELLERİN ÇEŞİTLERİ</b>	<b>101</b>
2.1 MİKTAR KISITLAMALARI	102
2.1.1 Kotalar	102
2.1.2 Tarife Kotaları	114
2.1.3 Gönüllü İhracat Kısıtlamaları ve Pazar Payını Düzenleme Anlaşmaları	116
2.1.4 İthalat Yasakları ve Ambargo	121
2.2 MALİ NİTELİKLİ TARİFE DIŞI ENGELLER	123
2.2.1 Üretim Sübvansiyonları	123
2.2.2 İhracat Sübvansiyonları ve Telafi Edici Vergiler	126
2.2.3 Anti-Damping Vergileri	131
2.2.4 Ayrımcı Devlet Satın Alımları ve Ticaretin Devlet Eliyle Yapılması	133
2.2.5 Değişken Nitelikli Vergiler	135
2.2.6 İthalat Teminatları	138
2.2.7 İhracat Vergileri	138
2.2.8 Döviz Kuru Politikası	141
2.2.8.1 Döviz Kontrolü	142
2.2.8.2 Çoklu Kur Sistemi	146
2.3 TİCARETTE İDARİ VE TEKNİK ENGELLER	147
2.3.1 İthalat Lisansları	148
2.3.2 Gümrük Değerleme ve Sınıflandırma Prosedürü	149
2.3.3 Menşe Kuralları	150
2.3.4 Sevk Öncesi İnceleme	151
2.3.5 Ticarete Teknik Engeller	152
2.3.6 Çevre ve Dış Ticaret İlişkisi	155
<b>3 TARİFE DIŞI ENGELLERLE İLGİLİ GATT/WTO KURALLARI</b>	<b>162</b>
3.1 GATT/WTO KORUNMA (SAFEGUARD) ÖNLEMLERİ	163
3.2 MİKTAR KISITLAMALARIYLA İLGİLİ DÜZENLEMELER	170

3.3 SÜBVANSİYONLAR VE TELAFİ EDİCİ VERGİLERLE İLGİLİ DÜZENLEMELER : GATT MD VI, VII VE XXIII'ÜN YORUMLANMASI VE UYGULANMASINA YÖNELİK ANLAŞMA	172
3.4 ANTI-DAMPİNG İLE İLGİLİ DÜZENLEMELER: GATT MADDE VI'NİN UYGULANMASINA YÖNELİK ANLAŞMA	176
3.5 TARIM SEKTÖRÜYLE İLGİLİ DÜZENLEMELER VE TARIM ANLAŞMASI	181
3.6 TEKSTİL VE GİYİM SEKTÖRÜYLE İLGİLİ DÜZENLEMELER: TEKSTİL VE GİYİM EŞYASI ANLAŞMASI	185
3.7 DEVLET SATIN ALIMLARI ANLAŞMASI	190
3.8 İTHALAT LİSANSLARI ANLAŞMASI	191
3.9 GÜMRÜK DEĞERLEME ANLAŞMASI: GATT MADDE VII'NİN UYGULANMASINA YÖNELİK ANLAŞMA	191
3.10 MENŞE KURALLARINA İLİŞKİN ANLAŞMA	193
3.11 SEVK ÖNCESİ İNCELEME UYGULAMASINA İLİŞKİN ANLAŞMA	194
3.12 TİCARETTE TEKNİK ENGELLER ANLAŞMASI	194
3.13 BİTKİ VE HAYVAN SAĞLIĞININ KORUNMASI ÖNLEMLERİNİN UYGULANMASINA İLİŞKİN ANLAŞMA	196
3.14 GATT/WTO VE ÇEVRE POLİTİKASI	198
<b>4 TARİFE DIŞI ENGELLERİ ÖLÇME YÖNTEMLERİ</b>	<b>201</b>
4.1 TARİFE DIŞI ENGELLERLE İLGİLİ VERİ TABANININ OLUŞTURULMASI VE KARŞILAŞILAN SORUNLAR	202
4.2 TARİFE DIŞI ENGELLERİN VARLIĞINI ÖLÇEN YÖNTEMLER: ENVANTER YAKLAŞIMI	205
4.2.1 Frekans Oranı	205
4.2.2 Kapsama Oranı	206
4.3 TARİFE DIŞI ENGELLERİN BÜYÜKLÜĞÜNÜ ÖLÇEN YÖNTEMLER	207
4.3.1 Fiyat Farklılıklarının Karşılaştırılması: Tarife Dışı Engellerin Tarife Eşdeğerleri	207
4.3.2 Tarife Dışı Engellerin İthalat Miktarı Üzerindeki Etkileri	212
4.4 TARİFE DIŞI ENGELLERİN BELİRLİ ÖZELLİKLERİNİ ÖLÇMEYİ AMAÇLAYAN YÖNTEMLER	214
4.5 BELLİ BAŞLI TARİFE DIŞI ENGELLERİN ÖLÇÜLMESİNE YÖNELİK YÖNTEMLER	215
4.6 TARİFE DIŞI ENGELLERİN EKONOMİK ETKİLERİNİ ÖLÇEN YÖNTEMLER	221
4.6.1 Efektif Koruma Oranı ve Efektif Yardım Oranı	221
4.6.2 Ölçülebilir Genel Denge Analizi	224



**ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**  
**YENİ KORUMACILIĞIN TÜRK DIŞ TİCARETİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

<b>1 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET POLİTİKASININ GELİŞİMİ VE DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK</b>	<b>226</b>
1.1 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET POLİTİKASI	226
1.1.1 Cumhuriyet Öncesi Dönem	226
1.1.2 1923-1929 Cumhuriyetin Kuruluş Yılları Dönemi	229
1.1.3 1930-1950 Devletçi Ekonomi Politikaları Dönemi	230
1.1.4 1950-1962 Kısmi Liberalizasyon Dönemi	232
1.1.5 1963-1980 Planlı Kalkınma Dönemi	233
1.1.6 1980 Sonrası Dışa Açılma Dönemi	236
1.1.7 1995 Sonrası Dönem	237
1.2 AVRUPA BİRLİĞİ İLE İLİŞKİLER VE GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİ	238
1.3 TÜRKİYE VE GATT/WTO	247
<b>2 TÜRKİYE'DE TARİFE DIŞI ENGELLERİN GELİŞİMİ</b>	<b>250</b>
2.1 İTHALATTA MİKTAR KISITLAMALARI	250
2.1.1 İthalatta Kota ve Gözetim Uygulamaları	256
2.1.2 İthalatın İzne Tabi Tutulması ve Uygunluk Belgesi Uygulaması	264
2.1.3 İthalat Yasakları	267
2.1.4 Gönüllü İhracat Kısıtlamaları ve Pazar Payını Düzenleme Anlaşmaları	269
2.1.5 Eski ve Kullanılmış Mal İthalatındaki Uygulamalar	270
2.1.6 Tarife Kotaları	270
2.2 TÜRKİYEDE ANTİ-DAMPİNG VE TELAFİ EDİCİ VERGİ UYGULAMALARI	272
2.3 İTHALAT TEMİNATLARI	280
2.4 DEVLET SATIN ALIMLARI	281
2.5 GÜMRÜK MEVZUATI VE GÜMRÜK PROSEDÜRLERİ	283
2.5.1 Gümrük Mevzuatında Yapılan Değişiklikler	284
2.5.2 Gümrük Sınıflandırması (Türk Gümrük Giriş Tarife Cetveli)	288
2.5.3 Menşe Kuralları	289
2.5.4 Hariçte ve Dahilde İşleme Rejimi	291
2.5.5 İhtisas Gümrükleri	291
2.6 TÜRKİYE'DE TEKNİK ENGELLER VE STANDARTLAR	292
2.7 İHRACAT TEŞVİKLERİ	293
2.7.1 Vergilere İlişkin Teşvikler	294
2.7.2 Kredilere İlişkin Teşvikler	298

2.7.3 Parasal Destekler	303
2.7.4 Diğer Teşvikler	304
2.7.5 1995 Sonrası Dönemde Teşvikler	306
2.7.6 Dolaylı İhracat Teşvikleri	312
2.8 TÜRKİYE'DE KAMBİYO REJİMİ VE DÖVİZ KURU POLİTİKASI	316
2.9 ÇEVRE POLİTİKASI	324
<b>3 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN ANALİZİ</b>	<b>334</b>
3.1 TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİNİN GELİŞİMİ	334
3.2 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN ÜLKE GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI	335
3.3 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN SEKTÖREL YAPISI	340
<b>4 TÜRKİYE'DE TARİFE DIŞI ENGELLERİN ANALİZİ</b>	<b>346</b>
4.1 TARİFE DIŞI ENGELLERİN ENVANTER ANALİZİNE YÖNELİK ÇALIŞMALAR	346
4.2 TÜRKİYE'DE TARİFE DIŞI ENGELLERİN ENVANTER YAKLAŞIMI İLE ANALİZİ	360
4.3 TÜRKİYE'NİN İTHALATINDA UYGULADIĞI TARİFE DIŞI ENGELLERE YÖNELİK ENVANTER ANALİZİ	364
4.4 TÜRKİYE'NİN İHRACATINDA ETKİLENDİĞİ TARİFE DIŞI ENGELLERİN ANALİZİ	395
<b>5 SONUÇ VE DEĞERLENDİRME</b>	<b>402</b>
<b>KAYNAKÇA</b>	<b>416</b>

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1 : Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi: Optimum Tarife	26
Şekil 2 : Piyasada Optimum Şartlarının Bozulması	31
Şekil 3 : Optimum Şartlarının Bozulduğu Bir Piyasada Tarifeler ve Sübvansiyonların Etkileri	33
Şekil 4 : Faktör Piyasalarında Optimum Şartların Bozulması Durumu	34
Şekil 5 : Faktör Piyasalarında Sapma Olduğunda Doğrudan Müdahale	36
Şekil 6 : Bebek Sanayilerin Tarifeler Yoluyla Korunması	39
Şekil 7 : Damping: Tekelci Bir Firmanın Fiyat Farklılaştırması	43
Şekil 8 : Tarifelerin ve Kotaların Kısmi Denge Yaklaşımına Göre Ekonomik Etkilerinin Karşılaştırılması	105
Şekil 9 : Kotaların Dış Ticaret Hadleri Üzerindeki Etkileri	112
Şekil 10 : Tarife Kotalarının Ekonomik Etkileri.(Büyük Ülke Varsayımı)	115
Şekil 11 : İthalat Yasaklarının Kısmi Denge Etkileri	121
Şekil 12 : Üretim Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri: İthal İkamesi Endüstrilerinde Üretim Sübvansiyonu	124
Şekil 13 : İhracat Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri	127
Şekil 14 : İhracatçı Ülkenin Uyguladığı İhracat Sübvansiyonlarının İthalatçı Ülke Üzerindeki Ekonomik Etkileri	128
Şekil 15 : Değişken Nitelikli Vergilerin Ekonomik Etkileri	136
Şekil 16 : İhracat Vergilerinin Ekonomik Etkileri	139
Şekil 17 : Döviz Kontrolünün Ekonomik Etkileri	143
Şekil 18 : Çevre Kirliliğine Neden Olan Bir Tekstil İthalatçısının Durumu.	157
Şekil 19 : Çevre Kirliliği Yaratan Bir Malın İhracatçısı Olan Ülkenin Durumu	158
Şekil 20 : Çevre Kirliliğine Neden Olan Bir ihracatçı Ülkede Uygulanan İhracat Vergisi ve Çevre Vergisinin Karşılaştırılması	159

## GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1 : OECD Ülkelerinde İthalat Kapsama Oranları (OECD Toplam İthalatı İle Ağırlıklandırılmış)	375
Grafik 2 : Frekans Oranlarının Değişimi (%)	385
Grafik 3 : İthalat Kapsama Oranlarının Değişimi (%)	386

## TABLolar LİSTESİ

<b>Tablo 1 : Gelişmiş ve GOÜ'lerde İhracat Artış Hızları (%)</b>	73
<b>Tablo 2 : GATT Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri</b>	84
<b>Tablo 3 : Uruguay Görüşmeleri Öncesi ve Sonrası Bağlanmış Tarife Oranlarından Yapılan İthalatınOranı</b>	85
<b>Tablo 4 : GATT Ticaret Müzakerelerinin Kapsamı</b>	87
<b>Tablo 5 : Uruguay Görüşmelerinde Ele Alınan Konular</b>	90
<b>Tablo 6 : Katma Protokolde Öngörülen Gümrük İndirimi, OGT'ne Uyum ve İthalatta Liberasyonun Konsolidasyonu Takvimi</b>	241
<b>Tablo 7 : Programlanmış İthalatın Listelere Göre Dağılımı (1963-1980)</b>	252
<b>Tablo 8 : İthalatta Miktar Kısıtlamaları (1980-1990)</b>	254
<b>Tablo 9 : Gözetim ve Korunma Önlemleri Mevzuatı Çerçevesinde Yapılan Başvurular</b>	260
<b>Tablo 10 : Türkiye Aleyhine Açılan Korunma Önlemleri Soruşturmaları</b>	261
<b>Tablo 11 : Türkiye Tarafından Tekstil ve Giyim Sektöründe Kota ve Gözetim Uygulanacak Ülkeler (2000)</b>	263
<b>Tablo 12 : İthalatında Çeşitli Kurum ve Kuruluşlardan "İzin" veya "Uygunluk Belgesi" Alınması Gereken Mallar</b>	265
<b>Tablo 13 : İthalı Yasak veya Belli Kurum ve Kuruluşlarca Yapılabilen Mallar</b>	267
<b>Tablo 14 : Türkiye Aleyhine Açılan Anti-Damping ve Anti-Sübvansiyon Soruşturmaları</b>	275
<b>Tablo 15 : Türkiye'de Açılan Anti-Damping Soruşturmaları ve Sonuçları</b>	277
<b>Tablo 16 : İthalatta Teminat Oranları (1963-1980) (%)</b>	281
<b>Tablo 17 : İhracatta Vergi İadesi Tutarları (Milyon TL, %)</b>	295
<b>Tablo 18 : 1963-1979 Döneminde Nominal ve Reel Döviz Kurları (TL/Dolar, %)</b>	318
<b>Tablo 19 : Tartılı Reel Efektif Kur(TERK)</b>	322
<b>Tablo 20 : Türkiye'nin Taraf Olduğu Küresel ve Bölgesel Çevre Anlaşmaları</b>	326
<b>Tablo 21 : Türkiye'nin Ortaklık Konseyinin 1/95 Sayılı Kararına Göre Uyum Sağlaması Gereken Kural Konuları ve Sayıları</b>	333
<b>Tablo 22 : Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1994-1999) (Milyon \$)</b>	334
<b>Tablo 23 : İthalatın Ükelere Göre Dağılımı (Milyon \$)</b>	336
<b>Tablo 24 : İhracatın Ükelere Göre Dağılımı (Milyon \$)</b>	337
<b>Tablo 25 : Türkiye'nin Dış Ticaretinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Milyon \$)</b>	340
<b>Tablo 26 : İthalatın Sektörel Dağılımı</b>	341
<b>Tablo 27 : İhracatın Sektörel Dağılımı</b>	343
<b>Tablo 28 : Türkiye'nin AB ile Ticaretinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Milyon \$)</b>	344

<b>Tablo 29</b> : Türkiye'nin AB ile Ticaretinin Sektörel Yapısı (Milyon \$)	344
<b>Tablo 30</b> : Türkiye'nin İthalatındaki İlk 20 Fası (1999 Yılı Değer Sıralamasına Göre) (000 \$)	345
<b>Tablo 31</b> : Türkiye'nin İhracatındaki İlk 20 Fası (1999 Yılı Değer Sıralamasına Göre) (000 \$)	345
<b>Tablo 32</b> : OECD Ülkeleri İthalatında Uygulanan Tarife Dışı Engellerin Frekans ve	347
<b>Tablo 33</b> : OECD Ülkelerinin Belli Malların İthalatında Uyguladığı Tarife	349
<b>Tablo 34</b> : Tarife Dışı Engel Frekans ve Kapsama Oranları (1974-1980)	350
<b>Tablo 35</b> : OECD Ülkelerinde Frekans ve Kapsama Oranları 1981, 1983 ve 1986	350
<b>Tablo 36</b> : Bazı Gelişmiş OECD Ülkelerinin Borç Yükü Fazla Gelişmekte Olan Ülkelerden	352
<b>Tablo 37</b> : OECD Ülkelerinde Uygulanan Tarife Dışı Engel Çeşitleri (1983)	352
<b>Tablo 38</b> : OECD Ülkelerinde Uygulanan Tarife Dışı Engeller	355
<b>Tablo 39</b> : OECD Ülkelerinde Uygulanan Tarife Dışı Engellerin Mal Gruplarına Göre Dağılımı	356
<b>Tablo 40</b> : Türkiye'nin İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller (1994-1997)	367
<b>Tablo 41</b> : OECD Ülkelerinin 1994 Yılı Toplam İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller ve MFN Tarife Oranları	370
<b>Tablo 42</b> : OECD Ülkelerinin 1997 Yılı Toplam İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller ve MFN Tarife Oranları	371
<b>Tablo 43</b> : OECD Ülkelerinde Tarife Dışı Engel Frekans ve Kapsama Oranları (1994-1997)	374
<b>Tablo 44</b> : Türkiye'nin 1994 Yılı Toplam İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller ve MFN Tarife Oranları	377
<b>Tablo 45</b> : Türkiye'nin 1997 Yılı Toplam İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller ve MFN Tarife Oranları	378
<b>Tablo 46</b> : Türkiye'de Uygulanan Tarife Dışı Engel Çeşitleri (1994)	388
<b>Tablo 47</b> : Türkiye'de Uygulanan İthalat Yasakları (1994)	389
<b>Tablo 48</b> : Türkiye'de Uygulanan Tarife Dışı Engel Çeşitleri (1997)	390
<b>Tablo 49</b> : Türkiye'de Uygulanan Otomatik Olamayan Lisans Çeşitleri (1997)	391
<b>Tablo 50</b> : Türkiye'nin OECD Ülkelerinden İthalatında Tarife Dışı Engeller (1994 Yılı İthalatında Tarife Dışı Engel Frekans ve Kapsama Oranları)	393
<b>Tablo 51</b> : Türkiye'nin OECD Ülkelerinden İthalatında Tarife Dışı Engeller (1997 Yılı İthalatında Tarife Dışı Engel Frekans ve Kapsama Oranları)	394
<b>Tablo 52</b> : Türkiye'nin OECD Ülkelerine İhracatında Karşılaştığı Tarife Dışı Engeller (1994)	396
<b>Tablo 53</b> : Türkiye'nin OECD Ülkelerine İhracatında Karşılaştığı Tarife Dışı Engeller (1997)	397
<b>Tablo 54</b> : Avrupa Birliği'nde 1997 Yılı Toplam İthalatında Uygulanan Tarife Dışı Engel Frekans ve Kapsama Oranları (Tarife Dışı Engel Çeşitlerine Göre Dağılım)	399

## KISALTMALAR

<b>AB</b>	Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	Amerika Birleşik Devletleri
<b>AET</b>	Avrupa Ekonomik Topluluğu
<b>age</b>	adı geçen eser
<b>agm</b>	adı geçen makale
<b>agr</b>	adı geçen rapor
<b>AKÇT</b>	Avrupa Kömür Çelik Topluluğu
<b>AR-GE</b>	Araştırma Geliştirme
<b>AS</b>	Armonize Sistem Nomanklatürü
<b>AT</b>	Avrupa Topluluğu
<b>BKK</b>	Bakanlar Kurulu Kararı
<b>BTN</b>	Brüksel Tarife Nomanklatürü
<b>CCCN</b>	Gümrük İşbirliği Konseyi Nomanklatürü
<b>ÇUŞ</b>	Çok Uluslu Şirketler
<b>DMO</b>	Devlet Malzeme Ofisi
<b>DTM</b>	Dış Ticaret Müsteşarlığı
<b>ECO</b>	Ekonomik İşbirliği Örgütü
<b>ECU</b>	Avrupa Para Birimi
<b>EFTA</b>	Avrupa Serbest Ticaret Birliği
<b>GATS</b>	Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması
<b>GATT</b>	Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması
<b>GB</b>	Gümrük Birliği
<b>GOÜ</b>	Gelişmekte Olan Ülkeler
<b>GPA</b>	Devlet Satın Alımları Anlaşması
<b>GSP</b>	Genel Tercihler Sistemi
<b>IBRD</b>	Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası
<b>IMF</b>	Uluslararası Para Fonu
<b>ITC</b>	Uluslararası Ticaret Merkezi
<b>ITO</b>	Uluslararası Ticaret Örgütü
<b>MB</b>	Merkez Bankası
<b>MFA</b>	Çok Elyaflılar Anlaşması
<b>MFN</b>	En Çok Kaynılan Ülke Kuralı
<b>NTBs</b>	Tarife Dışı Engeller
<b>OECD</b>	İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
<b>OEEC</b>	Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü
<b>OGT</b>	Ortak Gümrük Tarifesi
<b>OMAR</b>	Pazar Payını Düzenleme Anlaşmaları
<b>OPEC</b>	Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü
<b>OTP</b>	Ortak Tarım Politikası
<b>QRs</b>	Miktar Kısıtlamaları
<b>TKF</b>	Toplu Konut Fonu
<b>TRIMs</b>	Ticaretle Bağlantılı Yatırım Önlemleri
<b>TRIPs</b>	Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları
<b>UN</b>	Birleşmiş Milletler
<b>UNCTAD</b>	Birleşmiş Milletler Kalkınma ve Ticaret Örgütü
<b>VERs</b>	Gönüllü İhracat Kısıtlamaları
<b>WCO</b>	Dünya Gümrük Örgütü
<b>WTO</b>	Dünya Ticaret Örgütü

## GİRİŞ

Dış ticarete korumacılık ve serbest ticaret yönündeki tartışmaların daha iktisat bilimi kurulmadan önce dahî var olduğu görülmektedir. Gerek gelişmiş, gerek gelişmekte olan ülkelerde, tarihi gelişim içinde serbest ticaret ve korumacılık uygulamaları arasında sürekli bir gel git yaşanmıştır. Dünyanın hiçbir ülkesinde ve döneminde, ne serbest ticaretin ne de korumacı politikaların tek başlarına uygulandıkları söylenebilir. Ülkelerin kendi ekonomik koşulları, dünya konjonktürü ve bu iki faktörün karşılıklı etkileşimi serbest ticaret ve korumacılık arasındaki tercihleri de etkilemektedir.

Serbest dış ticaret görüşüne dayanan teoriler çok genel olarak, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde karşılaştırmalı üstünlüklere göre gerçekleştirilecek uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmanın ticarete katılan ülkelere fayda sağlayacağı ve ulusal ve uluslararası refahın serbest ticaret yoluyla en yüksek düzeye ulaşacağını savunurlar. Korumacılık yönündeki teoriler ise, serbest ticaretin belirtildiği şekilde refahı artırmasının mümkün olmadığından hareketle, ekonomik amaçlarla veya belki de çok daha önemli nitelikte olan ulusal güvenlik, tarihi, kültürel, ahlâki değerlerin ve doğal yaşamın korunması gibi meta-ekonomik amaçlarla dış ticarete müdahale edilmesi gerektiğini ileri sürerler.

Tarihi, Merkantilizme dayanan ve başlangıçta devlete gelir sağlamak amacıyla savunulan korumacılık, günümüze dek kapsamı genişleyerek devam etmiştir. Korumacılığı savunan görüşler arasında, yavru sanayilerin dış rekabete karşı korunması, yurtiçi piyasalarda ortaya çıkan bozulmaların giderilmesi, dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi, ödemeler dengesinin sağlanması, damping ve sübvansiyonun yol açtığı haksız rekabetin önlenmesi gibi çeşitli amaçların yer aldığı görülmektedir.

Günümüzde hakim olan yeni korumacılık eğilimlerinin ortaya çıkışında ise yukarıda belirtilen nedenler yanında, 1970'lerden itibaren yaşanan olumsuz dünya konjonktürünün önemli etkisi olmuştur. En önemlisi de, söz konusu dönemde, gelişmekte olan ülkelerin bazı geleneksel sektörlerde karşılaştırmalı üstünlükler kazanarak, ihracatlarını, dünya ihracat artış hızının da üzerinde artırmaları, gelişmiş ülkelerin ticaretini olumsuz yönde etkilemiş ve bu ülkelerde korumacı eğilimlerin yeniden canlanmasına neden olmuştur. Söz konusu dönemde, GATT çerçevesinde çok taraflı ticaret müzakereleri yoluyla gümrük tarifelerinin azaltılması yönündeki çabalar, gelişmiş ülkeleri koruma amaçlı yeni politika araçları keşfetmeye yöneltmiştir. İşte kullanılan politika araçlarındaki bu değişiklik uygulanan korumacılığın da "yeni korumacılık" olarak adlandırılmasına neden olmaktadır. Yeni korumacılığı geleneksel korumacılıktan ayıran en önemli özelliği dış ticarete tarifelere alternatif olarak, kotalar, anti-damping vergileri, telafi edici vergiler, gönüllü ihracat kısıtlamaları, çevre, insan, bitki ve hayvan sağlığını ve tüketiciyi korumaya yönelik teknik

engeller ve standartlar gibi sayıları binlere ulaşan ve gün geçtikçe yenileri keşfedilen tarife dışı engelleri kullanmalarıdır. Tarife dışı engeller, tarifeler gibi şeffaf olmayıp ekonomik etkilerini ölçmek son derece güçtür. Bu araçlar uluslararası ticaretle bütünleşmiş bir durumdadır. 1930'lu yılların geleneksel korumacılığında farklı olarak ülkeler, tarifeler yoluyla dış dünyaya kapanmak yerine, dünya piyasalarıyla hiç kopmadan bu araçlar yoluyla sanayilerini koruyabilmektedirler.

Böylece günümüzde, uluslararası ticari ilişkilerin esas olarak iki eğilime konu olduğu görülmektedir. Bir yandan GATT/WTO çerçevesinde düzenlenen çok yanlı ticaret görüşmeleri aracılığıyla ticaretin serbestleşmesi yönünde önemli kararlar alınır ve uygulamaya konulurken, diğer yandan tarife dışı dış ticaret engelleri yoluyla uluslararası ticaretin engellendiğine tanık olunmaktadır. Bu engeller dünya ticaret sistemini karmaşık bir yapıya dönüştürmekte ve ülkelerin dünya genelinde yaratılan global iktisadi kârları kendilerine aktarabilmek için birbirleriyle amansız bir rekabete girişmelerine neden olmaktadır. Bu durum aslında, uluslararası ticaretten sağlanan kazançların, "yeni korumacılık" çerçevesinde daha düşük bir düzeyde optimuma ulaşmasıyla sonuçlanmaktadır. Uygulanan yeni korumacı politikalarından en fazla zarar gören ülkelerin ise yine gelişmekte olan ülkeler olduğu açıktır.

Türkiye'de de Cumhuriyetin kurulduğu günden bu güne, ülkenin içinde bulunduğu koşullara ve dünya konjonktürüne bağlı olarak dönem dönem korumacı politikalara başvurulduğu görülmektedir. 1980 yılında dışa açılma yönünde gerçekleştirilen reformlar öncesi, Türkiye'nin dış ticaret politikası genelde dışa kapalı ve sanayileşmeyi gerçekleştirmek amacıyla ithal ikamesine yönelik olmuştur. Dönem içinde dış ticaretin serbestleştirilmesi yönünde çabalar olduysa da bu, o dönemin dışa kapalı yapısını değiştirecek nitelikte değildir.

1980'li yıllardan itibaren ise Türkiye'de, dış rekabete açık bir ekonominin ilke ve esaslarının gelişmesi yönünde önemli aşamalar kaydedilmiştir. Devletin ekonomiye müdahalesi önemli ölçüde azaltılmış, dış ticaret serbestleştirilmiştir. Bu arada Türkiye ile AB arasında gerçekleştirilen Gümrük Birliğinin ve Türkiye'nin GATT/WTO üyeliği çerçevesindeki yükümlülüklerinin de dış ticaretin serbestleşmesi ve uluslararası normlara göre düzenlenmesi yönündeki katkıları büyüktür. Bunun yanında, dünya literatüründe tarife dışı engel olarak nitelendirilen bir çok ticaret politikası aracının Türkiye'de de uygulandığı görülmektedir. Bunların bir kısmı yukarıda belirtildiği gibi dış dünya ile entegrasyon ve ticaretin serbestleşmesi çabaları sonucu önemini yitirirken, bir kısmı hâlâ uygulamadaki aksaklıklar veya düzenleme yetersizlikleri nedeniyle ticarete engel oluşturmakta, bir kısmı da bilinçli olarak haksız rekabete karşı korunmak amacıyla kullanılmaktadır.

İşte bu çalışmanın amacı, günümüzde uluslararası ticarete egemen olan korumacı eğilimlerin kökenlerini araştırarak, uygulanan politika araçlarını ve ekonomik etkilerini incelemek ve Türkiye açısından durumu değerlendirerek, tarife dışı engellerin varlıklarını belirlemek ve ölçmektir.



Tarife dışı engellerle ilgili veri toplanması, uyumlaştırılması ve ölçülmesi ile ilgili sorunlara ve kısıtlara rağmen, son otuz yıl içinde bu sorunları çeşitli yöntemlerle gidermeye çalışan onların, *varlıklarını, büyüklüklerini veya ekonomik etkilerini* ölçen çalışmalar yapılmaktadır. Bu yöntemler içinde, tarife dışı engelleri açıklamadaki eksikliklerine *rağmen envanter yöntemleri* mevcut tarife dışı engeller tespit edilebildiği ölçüde, onların sektörler ve ülkelerarası karşılaştırmaları ve zaman içindeki gelişmeleri hakkında son derece faydalı bilgiler vermektedir. Ayrıca bir ülkede uygulanan tüm ticaret önlemleri ve bu önlemlerden etkilenen bütün sektörler bir arada incelenmek istendiğinde, envanter yöntemi bu amacı gerçekleştirmek için en uygun yöntem olmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada da tarife dışı engellere yönelik bir envanter çalışması yapılarak, gerek Türkiye'nin ithalatında uyguladığı, gerek diğer gelişmiş OECD ülkelerine olan ihracatında maruz kaldığı tarife dışı engeller ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Envanter yönteminde, uluslararası kuruluşlar tarafından, tarife dışı engellerle ilgili derlenen veri tabanlarından yararlanılarak, onların dış ticaretteki varlıklarını ve yoğunluklarını gösteren endeksler oluşturulmaktadır. Tarife dışı engellere maruz kalan ticareti araştırarak, ülkelerarası veya mallar arası karşılaştırma yapmak amacıyla oluşturulan bu endekslerden biri *frekans oranı*, diğerisi ise tarife dışı engellerin ithalatı *kapsama oranıdır*. Bu endeksler yoluyla bir ülkenin ithalat ve ihracatının ne kadarının tarife dışı engellerden etkilendiğini görmek mümkün olmaktadır. Bu yöntem, gerek hesaplama gerek yorumlama yönüyle son derece basit olmakla birlikte, tarife dışı engellerin ticaretteki yoğunluğunu en doğru şekilde belirleyebilmek amacıyla, ekonomideki tüm mal gruplarını, ulusal istatistik pozisyonlarını da dikkate alacak şekilde tek tek ve bütün ticaret önlemleri açısından incelemek gerektiğinden son derece emek yoğun bir analizdir. Ayrıca, Türkiye'nin ihraç mallarının maruz kaldığı tarife dışı engelleri görebilmek için ticaret partneri ülkelerin ithalat kalemleri ve uyguladıkları ticaret önlemlerinin de incelenmesi gerekmiştir.

*Tarife dışı engellerin varlıklarının sağlıklı bir şekilde ölçülebilmesi, her şeyden önce, ülke içinde uygulanan tarife dışı engellerin tam olarak belirlenebilmesine bağlıdır.* Türkiye'de uygulanan ticaret politikası araçlarıyla ve uygulamalarıyla ilgili olarak, ilgili kuruluşlardan son derece önemli bilgiler elde edilmekle birlikte, tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranlarını hesaplamaya olanak verecek düzeyde kapsamlı bir veri tabanına ulaşılamamıştır. Ayrıca Türkiye'nin ihracatında etkilendiği tarife dışı engelleri görebilmek için ticaret partnerlerinin mal grupları itibariyle ithalat verilerine ve uyguladıkları ticaret önlemleri ile ilgili bilgilere de ihtiyaç duyulmaktadır. Bu konuyla ilgili Birleşmiş Milletler Kalkınma ve Ticaret Örgütü (UNCTAD), 1970'li yıllardan beri ayrıntılı bir çalışma yaparak, ülke, sektör ve mal kategorilerine uygulanan tarife dışı engellerin envanterini tutmaktadır. Ayrıca, OECD, GATT/WTO ve IMF gibi kuruluşlar da, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin uyguladıkları ticaret önlemleri ile ilgili raporlar ve istatistikler yayımlamaktadırlar. Bu veri tabanları ve istatistiklerde yer alan verilere dayanarak frekans ve kapsama oranlarını hesaplamak

mümkün olmaktadır. Bu çalışmada da, frekans ve kapsama oranlarını hesaplayabilmek için temel olarak UNCTAD'ın ve OECD'nin Veri Tabanlarından yararlanılmıştır.

Türkiye için tarife dışı engeller analiz edilirken, ISIC Rev.2 mal sınıflaması içinde her bir mal kategorisi içinde yer alan mal sayısının yüzde kaçının tarife dışı engele maruz kaldığı hesaplanarak frekans oranlarına, ve o mal kategorisi içinde tarife dışı engele konu olan malların ithalat değerlerinin toplamının, o mal kategorisinin toplam ithalatı içindeki payı bulunarak da tarife dışı engel kapsama oranlarına ulaşılmıştır. Bu amaçla Armonize Sistem 6 dijit 5341 mal incelenmiş, bunlar daha sonra ISIC Rev. 2 Sanayi Sınıflamasına dönüştürülerek toplulaştırılmıştır. Ancak bir mal kalemine hangi tarife dışı engelin uygulandığını ve bunların uygulamaya giriş veya kaldırılış tarihlerini ve eğer ayırıcı nitelikteyse hangi ülkelere karşı uygulandığını belirleyebilmek için 14652 kalem maldan oluşan ulusal tarife istatistik pozisyonlarının da tek tek incelenmesi gerekmiştir. Ayrıca Türkiye'nin ihracatında etkilendiği tarife dışı engelleri ortaya koyabilmek amacıyla, Türkiye'nin ticaretinde önemli bir paya sahip olan OECD ülkelerinde uygulanan tarife dışı engeller de belirlenerek, frekans ve kapsama oranları hesaplanmıştır. Bu amaçla, OECD ülkeleri için de Armonize Sistem mal sınıflamasına göre 5341 kalem mal incelenmiştir.

TRAINS CD ROM'un bu çalışmada yararlanılan mevcut iki versiyonundan ilki 1990-1994 dönemine, ikincisi ise 1994-1997 dönemine ait ticaret değerleri ve tarife oranlarını vermektedir. Veri Tabanında tarife dışı engellere ilişkin veriler, söz konusu dönemler içinde mevcut en son yıllar itibariyle güncelleştirilmiştir. Dolayısıyla tarife dışı engellerle ilgili analiz, Veri Tabanının elverdiği ölçüde, 1994 ve 1997 yılları için yapılabilmektedir. Bu nedenle, 1997 den günümüze değin tarife dışı engellerin izlediği seyri, söz konusu veri tabanlarından izlemek mümkün değildir. Bu verilerin derlenmesi, toplulaştırılması ve incelenen ülkeler açısından uyumlaştırılması bireysel bir çabayla imkansız görüldüğünden, 1997 yılından günümüze, tarife dışı engellerin Türkiye'deki gelişimi rasyo analizine dahil edilmeden Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Devlet Planlama Teşkilatından elde edilen bilgiler çerçevesinde açıklanmıştır.

Türkiye'de tarife dışı engeller ölçülürken, 1994 yılı itibariyle anti-damping soruşturmaları ve anti-damping vergileri, ithalat izin ve yetkileri ve ithalat yasakları; (hayvan yaşamını koruma amaçlı, doğal yaşamı koruma amaçlı, insan güvenliğini koruma amaçlı ve ulusal güvenlik amaçlı ithalat yasağı), devlet monopolü ve teknik standartlar; 1997 yılı itibariyle ise, yine anti-damping soruşturma ve vergileri, ithalat gözetimi ve ithalat izin ve yetkileri; (insan sağlığını koruma amaçlı, insan güvenliğini koruma amaçlı, ulusal güvenlik amaçlı ithalat izin ve yetkisi) dikkate alınmıştır.

Burada belirtmek gerekir ki hesaplanan frekans ve kapsama oranları, tarife dışı engellerin ticareti kısıtlayıcı etkilerini göstermemektedir. Onların söz konusu mal grubu ticaretinin ne kadarını etkilediğini göstermektedir. Dolayısıyla sonuçlar yorumlanırken, tarife dışı engellere ait frekans ve ithalatı kapsama oranlarının yüksekliği (veya düşüklüğü), onların ithalatı kısıcı etkilerinin de yüksek

(veya düşük) olduğu anlamına gelmeyecektir. Sadece tarife dışı engellerin varlıklarını tespit etmektedir.

Yeni korumacılığın giderek yayılmasının temel nedenlerinden birisinin bazı malların karşılaştırılmalı üstünlüklerinin gelişmekte olan ülkelere kaymasının, gelişmiş ülkeler üzerinde yarattığı olumsuz etkiler olduğu düşünölmektedir. Bu nedenle tarife dışı engellerden en fazla etkilenen malların neler olduğu incelenerek bu önerme test edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca GATT çok taraflı ticaret müzakereleri sonrası tarife oranlarındaki düşüşe bağlı olarak tarife dışı engellerdeki değişim trendinin nasıl bir seyir izlediği de araştırılmıştır. Tarife dışı engellerin Türkiye'deki analizinin yanında bu konuda diğer ülkeler için yapılan çalışmalar da incelenerek, konuyla ilgili önemli olduğu düşünölen bazı sorulara cevap aranmıştır; araştırılan sorular arasında şunları sıralamak mümkündür; *Tarife dışı engellerin özellikle uygulandığı (tercih edildikleri) bir mal grubu var mıdır ve bu günümüze kadar bir değişme göstermiş midir? Mallara göre uygulanan tarife dışı engellerde değişiklikler olmakta mıdır? Bir mal sadece tek bir tarife dışı engelle mi korunmaktadır? Bir çok çalışmada belirtildiği gibi, gerçekten de tarife dışı engeller gelişmekte olan ülkelerin ihracatına karşı ayırıcı bir şekilde mi uygulanmaktadır? Yine GATT çerçevesinde çok taraflı ticaret müzakerelerinde tarifelerin azaltılmasına paralel olarak tarife dışı engeller artmış mıdır. Buradan hareketle tarife dışı engellerin tarifeleri ikame ettiğini söylemek mümkün müdür?*

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, dış ticarete korumacılığın tarihsel gelişimi, teorik gerekçeleri, yeni korumacılığın geleneksel anlamda korumacılıktan farkı, ve 1970'li yıllardan itibaren yeni korumacılığın giderek artmasında etkili olan faktörler incelenmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, yeni korumacılığın politika araçları olan tarife dışı engellerin ekonomik etkileri teorik çerçevede tartışılarak, bu engeller konusunda GATT/WTO çerçevesinde getirilen düzenlemeler incelenmiş ve tarife dışı engellerin varlıklarını, büyüklüklerini ve ekonomik etkilerini ölçmeyi amaçlayan yöntemler hakkında bilgi verilmiştir.

Çalışmanın son bölümünde, Türkiye'de uygulanan korumacı ve liberal dış ticaret politikalarına değinilerek, Osmanlı'dan günümüze, izlenen dış ticaret politikası içinde korumacılığın yeri ve gelişimi incelenmiştir. Dış ticaret politikası açısından önemli değişimleri ve düzenlemeleri gerekli kıldığı için Türkiye-AB ilişkileri ve bu çerçevede getirilen düzenlemelerle, GATT/WTO yükümlölükleri doğrultusunda yapılan uyumlaştırma çalışmalarına da yer verilmiştir. Daha sonra Türkiye'de uygulanan tarife dışı engellerin durumu ayrıntılı olarak değerlendirilerek, tarife dışı engeller envanter yöntemi yoluyla, frekans ve kapsama oranları hesaplanarak ölçölmüştür.

Çalışmanın sonuç bölümünde, elde edilen bulgular çerçevesinde Türkiye'de tarife dışı engellerin durumu değerlendirilmekte, ayrıca bu konuda yapılan diğer çalışmalar da değerlendirilerek yukarıda sorulan sorulara cevap aranmaya çalışılmaktadır.

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN TARİHSEL GELİŞİMİ, YENİ KORUMACILIK EĞİLİMLERİ VE ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ**

Çok genel bir tanımlamayla korumacılık, ülkelerin, ekonomilerini dış ticaret politikası araçlarıyla dış rekabete karşı korumalarıdır. Yurt içi piyasa dış rekabete karşı genellikle iki şekilde korunmaktadır. Ya, ithalata rakip malların iç fiyatları, ticarete getirilen sınırlamalar yoluyla dünya fiyatlarına göre yüksek tutulmaktadır, ya da ihraç mallarının uluslararası rekabet gücü artırılarak desteklenmektedir. Yalnızca ilk tanımlama dikkate alındığında, dar anlamda bir korumacılıktan söz etmek mümkündür. Dolayısıyla geniş anlamda koruma, ithalatın önlenmesi yanında ihracatın da desteklenmesini kapsar. Yurtiçi sanayinin dış rekabete karşı korunması, dış ticaret politikası araçları ile yapılabildiği gibi, iç politika araçlarına da başvurulduğu görülmektedir.

Dış ticarete korumacılık çok eski tarihlere dayanır. Korumacılığın en eski araçları olan gümrük tarifeleri, daha iktisat bilimi kurulmadan önce uygulanmaya başlanmıştır. Günümüze dek korumacılık bazen önemini yitirerek bazen de önemi gittikçe artarak ve yeni bir boyut kazanarak süregelmiştir. Bu çerçevede, aşağıda öncelikle, korumacılığın tarihsel gelişimi ve gerekçeleri, ardından da günümüzde uygulanan şekliyle yeni korumacılığın ortaya çıkış nedenleri ve geleneksel anlamdaki korumacılıktan farkı incelenecektir.

#### **1 DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN GELİŞİMİ**

Çalışmada, koruma teorisinin tarihsel gelişimini tam olarak izleyebilmek ve doğuşunu etkileyen faktörleri belirleyebilmek açısından aşağıda öncelikle, korumacılığın tepki olarak doğduğu serbest dış ticaret teorisine değinmekte yarar görülmüştür. Liberal teori kaynağını A.Smith (1723-1790) ve D.Ricardo'nun (1772-1823) temsil ettiği serbest dış ticaret görüşü ve onların çağdaş uzantısı olan Neoklasik Hecksher-Ohlin-Samuelson modellerinden almaktadır. Koruma teorisi ise milliyetçi geleneksel görüşlerini Merkantilistlerle, 19.yüzyılın Alman tarihçi okulundan almış olup, günümüzde de etkileri devam etmektedir. Bu iki teori amaçlarında, nedenlerinde ve sonuçlarında birbirlerinden farklıdırlar<sup>1</sup>.

İfade etmek gerekir ki, tarihi gelişimi içinde korumacılıktan serbest ticarete veya serbest ticaretten korumacılığa geçiş belirli bir düzenlilikte olmamıştır. Tercihler genellikle ülkelerin ekonomik koşullarına ve bu koşullarla ilgili olarak uygulanan politikalara göre değişmektedir.

<sup>1</sup> Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul 1993, s.207.; Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton 1987, s.172.; Gottfried Von Haberler, *Dış Ticaret Teorisine Genel Bakış*, (Çev:Necati Mumcu) Ofset Matbaacılık, İstanbul 1970, s.15.

### 1.1 Klasik ve Neo-Klasik Dış Ticaret Teorileri ve Serbest Ticaret

Klasik dış ticaret teorisi, ticarete katılan ülkelerin karşılıklı kazanç sağlayacaklarını öngören liberal bir yaklaşımdır. Teori, serbest ticaretin her ülkenin refahını arttıracaklarını mantıki açıdan tutarlı bir şekilde açıklamıştır. Klasik teori, dış ticaretteki başarıyı genellikle uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmaya dayandırmıştır. Serbest dış ticaret ülkelerarasında işbölümü ve uzmanlaşmaya olanak vererek her ülkedeki genel verimlilik düzeyinin ve böylece dünya üretim ve refahının artmasını sağlayacaktır<sup>1</sup>.

Klasik dış ticaret teorisinin ilk temsilcilerinden A.Smith, *Ulusların Zenginliği* adlı eserinde serbest dış ticaretin yararlarını savunarak, Merkantilistlerin dış ticareti sınırlandırıcı görüşlerini eleştirmiştir. A.Smith'in serbest dış ticaret görüşü, her ülkenin doğal yeteneklerine en uygun mallarda uzmanlaşmasının gerekliliğine dayanmaktadır. Böylece verimlilik yükselecek ve dünya refahı artacaktır. A.Smith'e göre her ülke mutlak üstünlüğe sahip olduğu yani diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği mallarda uzmanlaştığı takdirde serbest ticaret yoluyla uluslararası mal değişimi bu ülkeye fayda sağlayacaktır<sup>2</sup>.

A.Smith'in mutlak üstünlüklere göre uzmanlaşma tezi, dış ticareti sınırlayıcı yönde formüle edilmiştir. Gerçekte, ticaret yapabilmek için mutlak üstünlüğe sahip olma koşulu özellikle geri kalmış ülkeler açısından son derece sınırlıdır. Bu görüş daha sonra geçerliliğini kaybetmiş ve bir ülke, her malı diğer ülkeye göre daha ucuza mal etse bile serbest ticaretten her iki tarafın da fayda sağlayacağı D.Ricardo'nun *karşılaştırmalı üstünlükler teorisi* ile açıklanmıştır. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, pür dış ticaret teorisinin temellerini oluşturmakta olup ülkelerin hangi malları ithal ederek hangilerini ihraç edeceğini belirleyen bir analizdir. Bu teoriye göre her ülke serbest ticaret altında nisbi olarak ucuza yani daha az emekle üretebildiği malların üretiminde uzmanlaşacak ve üretiminde yabancı ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları malları ithal edecektir<sup>3</sup>. Böylece ülkelerden biri pahalıya ürettiği malı daha ucuza ithal edebilirken, diğer ülke her iki malı da ucuza ürettiği halde dış ticaretten fayda sağlayacaktır. Başka bir deyişle dış ticaret, ticaretin olmadığı bir duruma göre her iki ülkenin de refahını arttıracaktır<sup>4</sup>. Teoriye göre iki ülke arasında dış ticaretin gerçekleşebilmesi için bu ülkelerde üretilen malların maliyetlerinin birbirinden farklı olması zorunludur. Bir malın maliyetinin

<sup>1</sup> Gottfried Von Haberler, *Theory of International Trade*, William Hodge and Company Ltd, London 1953, s.221.; Franklin R.Root, *International Trade and Investment, Theory, Policy, Enterprise*, South Western Publishing Co., Cincinnati Ohio, 1973, s.303.

<sup>2</sup> Adam Smith, *Ulusların Zenginliği*, (Çev:A.Yunus, M.Bakırcı), Alan Yayıncılık, 1985, s.303.; Robert Gilpin, a.g.e., s.173.; Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce...*, a.g.e., s.113.

<sup>3</sup> Ricardo'ya göre bir ülkenin bir malı komşularına göre daha az emekle üretebilmesinin nedeni emeğin becerisi ve makineleşme avantajlarından kaynaklanmaktadır. David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Penguin Books, London 1971, ss.151-154.

<sup>4</sup> Franklin R.Root, a.g.e., s.303.

yüksek veya düşük olması ise o malın üretiminde kullanılan emek miktarına bağlıdır<sup>1</sup>. *Emek-değer teorisi* adı verilen bu teori, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin temelini oluşturmuştur.

Bütün varsayımları ile klasik dış ticaret teorisi statik bir denge analizidir. Dış ticaretteki uzmanlaşma ve karşılaştırmalı üstünlükler, tek üretim faktörü olan emeğin uluslararası verimlilik farkları tarafından belirlenmektedir. Ricardo, modelini kurarken, sadece arz yönünü dikkate aldığından, dış ticarete katılan ülkeler arasındaki değişim oranını iki sınır içinde belirsiz bırakmıştır. İki ülke arasındaki kesin “dış ticaret haddi” ise arz ve talep güçlerinin karşılıklı etkileri tarafından belirlenir. Daha önce zımnen mevcut olmakla birlikte ilk olarak J.S.Mill (1806-1873) tarafından ortaya atılan bu husus, *uluslararası değerler teorisi* veya *karşılıklı talep kanunu* olarak bilinir ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisine katkısı büyüktür<sup>2</sup>.

Mill'e göre serbest dış ticaret dünya kaynaklarının daha etkin kullanımını sağlamaktadır. Bu, dış ticaretin doğrudan etkisidir. Bunun dışında dış ticaretin ülkeleri kendi pazar olanakları ötesine, geniş pazarlara kavuşturması gibi dolaylı etkileri de vardır. Geniş bir pazar için yapılan üretim, işbölümünün gelişmesine, sermayenin daha yoğun olarak kullanılmasına ve üretimde teknik gelişmeye de yardımcı olacaktır<sup>3</sup>. Ayrıca Mill, uluslararası rekabette en fakir ülkenin en fazla kazanan olacağını, zengin ülkenin daha fazla satın alma gücü ve daha şiddetli arzular taşıması dolayısıyla fakir ülkelerin malları için daha yüksek fiyat ödemeye hazır olduklarını da açıklamıştır<sup>4</sup>.

Klasik teorisinin karşılaştırmalı üstünlüklere dayanan serbest dış ticaret görüşü, gerek dayandığı varsayımlar gerek kendi amaçları bakımından son derece tutarlıdır. Bununla birlikte teorisinin varsayımları günümüzün koşullarına uymamaktadır. Maliyet unsuru olarak yalnızca emek faktörünün alınıp, diğer üretim faktörlerinin dikkate alınmaması, emek faktörünün homojen kabul edilerek eğitim düzeyi ve tecrübe farklarının göz ardı edilmesi, ayrıca emeğin ülke içinde tam hareketli iken ülkeler arasında hareketsizliği, sabit maliyet koşullarının geçerli olması ve ulaştırma masraflarının dikkate alınmaması gibi varsayımları, klasik dış ticaret teorisinin önemli eleştiriler almasına neden olmuştur. Bununla birlikte klasik dış ticaret teorisi uluslararası ticaretin ana nedenlerini aydınlatarak daha ileri analizlerin temelini oluşturması açısından önem taşımaktadır.

Daha sonraki dönemde Neoklasik iktisatçılar Klasik dış ticaret teorisini çeşitli yönleriyle geliştirerek, eksikliklerini gidermeye çalışmışlardır. Klasik teorisinin, serbest ticaretin ülkelerin refahını arttırıcı nitelikte olduğunu ve dış dengesizliklerin kendiliğinden giderilebileceğini savunan görüşleri,

<sup>1</sup> Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Uygulama*, Güzem Yayınları, İstanbul 1993, s.33.

<sup>2</sup> Gottfried Von Haberler, *Theory of International Trade...*, a.g.e., s.134.

<sup>3</sup> Necati Mumcu, *Pür Dış Ticaret Teorisi ve İktisadi Gelişme*, Ofset Matbaacılık, İstanbul 1969, s.104; Ali Özgüven, *İktisadi Düşünceler, Doktrinler ve Teoriler*, Filiz Kitabevi, İstanbul 1984, s.118.

<sup>4</sup> Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce...*, a.g.e., s.116.

Neoklasik teoride de aynen geçerliliğini korumuştur. Neoklasik yazarlar modellerinde ulaştırma masraflarını da dikkate almışlar, üretim faktörlerinin ülkeler arasında akışkan olabileceğini varsaymışlar, ölçüğe göre artan verim koşullarını incelemişlerdir; karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin dinamik yapısına önem vererek, teoriyi matematiksel teknikler ve istatistikî verilerle zenginleştirmişlerdir<sup>1</sup>. Neoklasik teorisinin getirdiği en büyük yenilik ise emek-değer teorisi yerine yeni değer kanunlarını ikame etmiş olmasıdır. Bu ikame sayesinde *laissez-faire*'e bağlılık daha da güçlenmiştir.

Neoklasik iktisatçılardan A.Marshall (1842-1924), emek-değer teorisi yerine emek ve sermaye maliyetlerini bir arada ele alan reel maliyet teorisini geliştirmiş ve dış ticaret teorisine genelleştirmiştir. Daha önce J.S.Mill tarafından geliştirilen karşılıklı talep kanunu da Marshall tarafından teklif eğrileri kullanılarak daha sistemli bir hale getirilmiştir. Marshall'a göre, nasıl satın alma gücüyle desteklenen iç talep arzı teşvik ediyorsa, dış ticarete de arz, kendi talebini yaratacaktır. Bu nedenle arz ve talep dendiğinde *karşılıklı talep* anlaşılmalıdır. Ayrıca Marshall, dış ticaretten sağlanan kazancı *tüketici artığı* kavramını dış ticarete uygulamak yoluyla açıklamıştır. Her ülke tüketici artığı elde ettiğine göre dış ticaretten her ülke kazançlı çıkacaktır. Böylece Marshall, iç üretimin iki ülke arasındaki dış dengenin kurulmasına etkisini ve iki ülkenin karşılıklı talebine göre mübadele hadlerinin belirlenmesini açıklamaktadır<sup>2</sup>.

1930'lu yıllardan sonra daha ağır eleştirilere uğrayan klasik dış ticaret teorisinin, geliştirilmesi yönünde çabalar artmıştır. A.Marshall'dan sonra emek-değer teorisinin ve emeği homojen kabul eden varsayımların yarattığı güçlükleri ortadan kaldırmak için, G.Haberler de katkılarda bulunmuş ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin emek maliyetine dayanan açıklaması yerine tüm üretim faktörlerini kapsayan *alternatif maliyet* kavramını kullanmıştır<sup>3</sup>. Haberler, ülkelerarası serbest ticarete göre uzmanlaşmanın her ülkenin çıkarına olduğunu alternatif maliyet teorisine dayanarak açıklamaktadır. Alternatif maliyet teorisine göre maliyet, belirli bir girdi veya girdilerden kullanılan mutlak miktarlarla değil vazgeçilen alternatiflerle ölçülmektedir. Alternatif maliyet teorisine göre serbest dış ticarete, ulaştırma masraflarının olmadığı varsayımı altında, iki ülke arasındaki mal değişimi, bu malların nisbi fiyatları eşitleninceye kadar devam edecektir. Böylece klasik teoriye, rekabet edemeyen emek gruplarının varlığı ve emek monopolü gibi nedenlerle nisbi mal fiyatlarının emek maliyetlerinden ayrılacağı dolayısıyla serbest ticaret yoluyla uzmanlaşmanın emek

<sup>1</sup> Robert Gilpin, a.g.e., s.175.

<sup>2</sup> Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce...*, a.g.e., ss.198-200.

<sup>3</sup> Hasan Olalı, *Dış Ticaret Teorileri ve Politikası*, EÜ Matbaası, İzmir 1972, s.147.

maliyetine göre karşılaştırmalı üstünlüklere uymayacağı yönünde getirilen eleştiriler, alternatif maliyet teorisiyle cevaplanmaya çalışılarak serbest dış ticaret savunulmuştur<sup>1</sup>.

Neoklasik iktisatçılar bundan sonra da klasik teorinin eksik yönlerini gidermeye devam etmişlerdir. Bunlardan en önemlisi uluslararası faktör verimliliği farklarının açıklanması ile ilgilidir. Hatta bu açıklamalardan hareketle serbest dış ticarete katılan ülkelerde faktör fiyatlarının eşitleneceği ve böylece tarafların ticaretten eşit ölçüde yararlanabilecekleri de ileri sürülmüştür. *Faktör donatımı teorisi* olarak bilinen bu teori E.Heckscher ve B.Ohlin tarafından geliştirilmiştir; ayrıca İkinci Dünya Savaşı yıllarında P.Samuelson da teoriye katkılar yapmıştır<sup>2</sup>.

Heckscher-Ohlin teorisi, bir çok yönü ile Ricardo geleneğinden tamamen kopmakta ve emek değer teorisine dayanan karşılaştırmalı üstünlükler reddedilmektedir. Neoklasik analizin tanım, varsayım ve araçları kullanılarak, Neoklasik genel denge teorisi çerçevesinde teori açıklanmaya çalışılmaktadır<sup>3</sup> Teoriye göre bir malın üretim fonksiyonu emek ve sermaye faktörlerinden oluşmaktadır. Ülkeler arasında aynı mallar için üretim fonksiyonunun aynı olduğu kabul edilmekte, ülkelerin dış ticarete nasıl katılacakları ve hangi malları ihraç edecekleri nisbi faktör zenginliği ile açıklanmaktadır\*.

Heckscher-Ohlin teorisinde bir ülkenin, diğer üretim faktörlerine göre nisbi olarak daha zengin olduğu faktörü yoğun olarak kullandığı malların üretiminde uzmanlaşarak bu malları ihraç etmesi gerekliliği, öne sürülmektedir. Örneğin bir ülkede emek faktörü daha bol ve ucuz olabilir. Bu durumda ülkenin, emek yoğun malları daha ucuza üreterek ihraç etmesi doğaldır<sup>4</sup>.

Heckscher-Ohlin teorisine göre, dış ticarete katılan ülkelerde zamanla faktör fiyatları eşitlenme eğilimine girecektir. Çünkü karşılıklı ticaret sonucu bir ülkede bol olan faktörün bolluğu, kıt olanın ise kıtlığı azalacak, böylece birinin fiyatı yükselirken diğerinin düşerek zamanla fiyatlar arasındaki fark azalacaktır. Daha sonra P.Samuelson da tam eşitliğin belirli varsayımlar altında

<sup>1</sup> Gottfried Von Haberler, *Theory of International Trade...*, a.g.e., ss.131, 175-184; Charles P.Kindleberger, *Uluslararası İktisat*, (Çev:Necdet Serin) Doğan Yayınevi, Ankara, 1970, s.25; Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce...*, a.g.e., s.201.

<sup>2</sup> Paul A.Samuelson, "International Factor Price Equalisation Once Again", *Reading in International Economics*, (edt: R.E.Caves, H.G.Johnson), George Allen&Unwin Ltd., London 1975, ss.24-25.

<sup>3</sup> Taner Berksoy, *Az Gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme*, Belge Yayınları, İstanbul 1982, s.98.

\* Üretim faktörlerinin nisbi zenginliği şöyle tanımlanabilir; Dış ticarete katılan iki ülkeden hangisinde bir faktörün diğerine oranı büyükse o faktör adı geçen ülkede nisbi olarak boldur. Ancak miktar cinsinden ifade edilen bu nisbi bolluk tek başına bir anlam ifade etmez. Aynı zamanda bu faktörlere yapılan toplam ödemelerin de nisbi olarak küçük olması gerekir. Sonuç olarak her ülke, bol olarak sahip olduğu ve nisbeten ucuza elde ettiği faktörün yoğun olarak kullanıldığı malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

<sup>4</sup> Süleyman Barda, Erdoğan Alkin, *Dış Ticaret Teorisi*, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayınları, Menteş Matbaası, İstanbul 1967, ss.31-34.



gerçekleşeceğini ileri sürmüş, hatta mutlak faktör fiyatlarının da eşitleneceğini iddia etmiştir<sup>1</sup>. Samuelson'un bu teorisi, korumacılık yanlıları tarafından ilgi gördüğünden ileride tekrar değinilecektir.

Heckscher-Ohlin teorisi de D.Ricardo'nun teorisinde olduğu gibi çok güçlü varsayımlar üzerine kurulmuştur. Teori, güçlü bir mantiki yapının yanında test edilebilir varsayımlara da dayanması nedeniyle bir çok iktisatçının ilgisini çekmiştir. Ancak klasik dış ticaret teorisini geliştirme yönündeki çabalar teoriyi statik yapısından tamamen kurtaramamıştır.

Faktör donatımı teorisine göre uzmanlaşmanın GOÜ açısından yetersiz olduğu durumlar söz konusudur. Ülkeler uzmanlaşmaya giderken faktör yoğunlukları yanında faktör fiyatlarındaki değişiklikleri de dikkate almak zorundadır. Çünkü GOÜ'lerde başlangıçta emek faktörü bol olduğu halde zamanla kalifiye işgücüne talebin artması, faktör fiyatlarında emek lehine bir artışa yol açabilir. Bu da GOÜ'lerin fiyatların dinamik seyrini de göz önünde bulundurmalarını gerektirir<sup>2</sup>. Ayrıca teori GOÜ'lerde emek sermayeye göre daha bol ve ucuz olduğundan bu ülkelerde emeğin yoğun olarak kullanıldığı tarım sektöründe uzmanlaşmayı gerektirir ki bu durum, GOÜ'lerin gelişmiş ülkelerle aralarındaki açığı hiç bir zaman kapatamayacakları anlamına gelir.

Heckscher-Ohlin teorisinin gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamada da yetersiz kaldığı yönler vardır. Özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında uluslararası ticaret sadece hızlı bir gelişme göstermekle kalmamış ayrıca sanayiler arası ticaret karmaşıklaşmış teknoloji öncülüğüne know-how sahipliğine, tüketici tercihlerine ve pazarlama etkinliğine dayanır hale gelmiştir. Örneğin gelişmiş ülkeler, ihraç ettikleri malların farklı model ve markalarını aynı zamanda ithal etmeye başlamışlardır. Teknolojik gelişmenin etkisi ile faktör hareketleri artmış, özellikle sermaye hızla hareket eder hale gelmiştir.

İşte bu karmaşık gelişmeler, teoriyi de kapsam açısından etkilemiş ve Neoklasik modelde belli değişikliklerin yapılmasını gerekli kılmıştır. Hiç kuşkusuz artık gerek ticarete konu olan malların niteliği, gerek miktarı Heckscher-Ohlin teorisinden daha yeni ve kapsamlı açıklamalara ihtiyaç göstermektedir. Heckscher-Ohlin teorisi, faktör donatımı ve tam rekabet esasına dayanırken, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklayabilmek için ölçek ekonomilerini, teknolojik gelişmeleri ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin dinamik yapısını dikkate alan, *teknoloji açığı, ürün devreleri, ölçek ekonomileri* gibi yeni teoriler geliştirilmiştir. Bu yeni yaklaşımlar tekelci ve eksik rekabet

<sup>1</sup> Paul A.Samuelson, "International Factor Price...", a.g.e., ss.24-25.; Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce...*, a.g.e., s.203.

<sup>2</sup> S.Rıdvan Karluk, *Türkiye'de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi*, Eskişehir İTİA Basımevi, No.237-158, Eskişehir 1981, s.312.

koşullarının da önemini göz önüne sererek firma ve endüstriyel organizasyonun uluslararası ticarete etkisini dikkate almaya başlamışlardır<sup>1</sup>.

Klasik serbest dış ticaret teorisinin günümüze uzanan kolunun üzerinde önemle durduğu bir başka tartışmalı konu ise stratejik dış ticaret teorisidir. *Stratejik dış ticaret teorisi*, günümüzün değişen koşullarına göre oluşan ticareti yeniden ele alarak incelemektedir. Uluslararası piyasaların giderek bütünleştiği, üretimin uluslararasılaştığı günümüz dünya düzeninde, ticaret misillemeleri ve komşuyu yoksullaştırma politikaları yerini, dış piyasalarda kalıcılığı sağlayan taktik ve stratejilere bırakmıştır. Bu taktiklerden en önemlisi, ulusal piyasaları ölçek ekonomilerinden yararlanıncaya dek güçlendirecek talep artışlarını sağlamaktır. Uluslararası ilişkilerde devlet aktif bir rol üstlenir ve ülkedeki oligopolistik firmalara uluslararası piyasalarda daha fazla pay sağlamak için destek verir. Bu desteği koruma politikaları ve özellikle araştırma ve geliştirmeye yönelik sübvansiyonlar yoluyla sağlar. Benzer uygulamalar diğer ülke devletleri tarafından da yapıldığından bu bir stratejik oyundur<sup>2</sup>. Stratejik ticaret teorisi, devletlerin uluslararası ilişkilerde gücünü ölçen bir kriterdir. Böylece teori, aktif ticaret politikasının, pür serbest ticaret politikasına göre ülkeye daha fazla yarar sağlayacağını belirterek, bir anlamda liberal teori ile milliyetçi korumacı görüşlerin belirgin şekilde birbirlerine yaklaşması anlamına gelmektedir. Bunu stratejik ticaret teorisinin, “ihracatın teşviki için ithalatın önlenmesi” (import protection for export promotion) sloganında da görmek mümkündür.

Gerek liberal ve korumacı görüşleri birbirine yaklaştırdığı gerek yeni korumacı politikalara zemin yarattığı düşüncesiyle ileride korumacılığın gerekçeleri incelenirken, stratejik dış ticaret teorisi ayrıntılı olarak incelenmeye çalışılacaktır.

Buraya kadar liberal teorinin, dış ticarete bakış açısı incelenerek serbest ticareti haklı gösteren fikirleri açıklanmaya çalışılmıştır. Kısaca özetlenecek olursa, serbest dış ticaret görüşüne dayanan teoriler gelişmiş ve GOÜ’lerde karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre gerçekleştirilecek uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmanın ticarete katılan ülkelere fayda sağlayacağını ve bu ülkelerin kısa sürede kalkınarak zenginleşeceğini savunmaktadır. Liberal görüş genel bir ifade ile ulusal ve uluslararası refahın serbest ticaret yolu ile en yüksek düzeye ulaşacağını savunmakla birlikte, serbest ticaretten herkesin aynı anda kazançlı çıkacağını iddia etmemekte, sadece potansiyel bir kazanç optimizasyonundan söz etmektedir. Serbest ticaret tartışması sadece etkinlik ve uzmanlaşma temeline dayandırılmaktadır. Eşitlik ve adil dağıtım gibi bir kaygı bu tartışma için söz konusu değildir<sup>3</sup>. Böylece klasik teori, uluslararası refah maksimizasyonuna çözüm arayarak soyut düzeyde de olsa

<sup>1</sup> Robert Gilpin, a.g.e., ss.175-176.

<sup>2</sup> Sema Kalaycıoğlu, *Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon, Teori ve Dünyadaki Uygulamalar*, Beta Yayınları, İstanbul 1991, s.21.; Robert Gilpin, a.g.e., s.215.

<sup>3</sup> Robert Gilpin, a.g.e., s.179.

uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmayı ve ticarete katılan ülkeler arasındaki kaynak tahsisini açıklamaya çalışmaktadır. Ulaşılan sonuçlar, teorinin varsayımlarının belirlediği çerçevede geçerli sayılmakta, varsayımlarıyla gerçek çeliştiğinde teorinin sonuçları geçerliliğini yitirmekte ve teori ağır eleştirilere ve tepkilere maruz kalmaktadır. Aşağıda serbest ticaret teorisine yöneltilen başlıca eleştiriler ve dış ticarete korumacılığı savunan görüşler incelenmeye çalışılacaktır.

### *1.2 Serbest Dış Ticaret Teorisine Tepkiler: Dış Ticarete Korumacılık*

Serbest dış ticaret karşısında korumacılık, yüzyıllardır iktisatçılar arasında önemli tartışmalara neden olmuştur. Tarihsel gelişimi incelendiğinde korumacılığın Merkantilizme kadar dayandığı görülmektedir. Merkantilistler, devlet eliyle sanayileşmeyi desteklemişler, sanayileşmek için koruyucu dış ticaret politikasını savunmuşlardır. Merkantilistlerde koruma, daha çok devlet yöneticilerinin fikirlerini yansıtmaktadır.

Merkantilizme bir tepki olarak doğan ve serbest dış ticareti savunan klasik liberal görüşte dahi korumacılığın izlerine rastlamak mümkündür. Bazı klasik iktisatçılar, nasıl ülkelerinin çıkarları açısından serbest ticareti benimsemişlerse yine aynı amaçlarla korumacılığı da tamamen reddedememişlerdir. Klasik teorinin temellerini kuran A.Smith, ülkelerin bazı durumlarda gümrük vergileri yoluyla korunmasının gerekliliğini belirterek, bir ülkenin gümrük vergilerini kaldırmasını diğerlerinin de kaldırmış olmasına bağlamaktadır<sup>1</sup>.

Serbest ticaret teorisine tepkiler ve korumacı politikaların savunuculuğu 19.yüzyıl ortalarında önem kazanmış ve serbestinin sosyal sonuçları toplumlarda tepki yaratmaya başlamıştır. Başta Amerikalı ve Alman iktisatçılar klasik teori ve serbestiye karşı çıkmaya başlamışlardır. Serbest dış ticarete tepkiler ve korumacılığın savunulması günümüze dek sürmüştür. Serbest dış ticaret görüşlerinde olduğu gibi, dış ticarete korumacılığı savunan görüşler de güçlü ve kolayca reddedilemeyen temellere dayanmaktadır.

Korumacılığı savunan görüşleri, başka bir ifadeyle korumacılığın nedenlerini çok genel olarak iki grupta incelemek mümkündür. Bunların ilki iktisadi olmayan görüş ve düşüncelerdir. Korumacılığın iktisadi olmayan görüşlerinde, ülkelerin, kendi kendilerine yeterli bir milli güce sahip olmak, dışarıya daha az bağımlı olmak, dünya üzerinde daha fazla politik güç kazanmak ve askeri endişelerle bazı faaliyet dallarında çok yüksek maliyetlerle bile olsa kısmen kendi kendine yeterli bir duruma gelmek gibi amaçlar yer almaktadır. Ayrıca, tarihi, kültürel, ahlâki değerlerin ve doğal yaşamın korunması gibi iktisadi olmayan gerekçelerle de korumacılık savunulmaktadır.

---

<sup>1</sup> Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce...*, a.g.e., s.113.

Korumacılığı savunan iktisadi görüşler ise kuşkusuz daha kapsamlıdır. Korumacılığın iktisadi nedenleri arasında, yurt içi piyasalarda optimum koşullarının sağlanamadığı durumlarda müdahalenin gerektiği görüşü ve yeni kurulan sanayileri korumaya yönelik bebek sanayiler tezi, en önemli olanlarıdır. Bunun dışında yerli işgücüne istihdam olanakları sağlanması, ödemeler bilançosu dengesizliklerinin giderilmesi, dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi, dumping ve sübvansiyona karşı önlemler gibi korumacılığın pek çok nedeni ve bunları savunan görüşlerinden söz etmek mümkündür. Gerçekte bu nedenleri ve ileri sürülen fikirleri sadece klasik anlamdaki korumacılık fikirleri gibi düşünmek yanlış olur. Bilindiği gibi yeni korumacılık da temelde aynı amaçlarla savunulmaktadır. Ancak klasik koruma araçlarının günümüzde uygulama alanı sınırlı olduğu için aynı amaçları gerçekleştirmeye yönelik farklı araçlara başvurulmaktadır. Başka bir ifadeyle, yeni politika araçlarıyla benzer sonuçlara ulaşılmaya çalışılmaktadır. Bu nedenle bu kısımda klasik korumacılığın nedenleri ayrıntılı bir sınıflamaya gidilmeksizin bu şekilde kısaca açıklandıktan sonra, bu konu ileride korumacılığın gerekçeleri başlığı altında incelenecektir.

Aşağıda klasik anlamda korumacılığı savunan iktisatçıların görüşleri ve korumacılığın tarihsel gelişimi, gelişmiş ve GOÜ'ler açısından ayrı bir sınıflandırmaya gidilerek incelenmeye çalışılmıştır.

### *1.2.1 Gelişmiş Ülkelerde Serbest Dış Ticarete Tepkiler*

Korumacılık, merkantilizmle ortaya çıkmış olmakla birlikte, klasik anlamda korumacılığın ilk açıklamaları Alexander Hamilton (1757-1804) tarafından 1790 yılında yazdığı *İmalat Üzerine Rapor* adlı eserinde yapılmıştır. A.Hamilton, yeni kurulan sanayilerin gümrükler yoluyla korunması fikrini savunarak, bağımsızlığını yeni kazanan Amerika'nın sınai üretimde güçlenebilmesinin, ancak Amerikan sınai mallarının İngiliz mallarına karşı korunması ile mümkün olacağını belirtmiştir. Hamilton ayrıca sanayileşmenin önemini vurgulayarak, bir ülkenin sadece refahının değil ulusal güvenliğinin de sanayinin gelişmesine bağlı olduğunu ve ülke içinde, ülkeyi kendisine yeterli hale getirebilecek tüm ulusal ürünlerin üretilmesi gerektiğini savunmuştur<sup>1</sup>.

19.yüzyılda bu görüşün uzantısını F.List'in (1789-1846) Alman tarihçi okulunda görmek mümkündür. Geleneksel Alman sanayiinin İngiltere ve Fransa gibi gelişmiş ülkelerin ezici rekabeti karşısında zorlanması, bu ülkede klasik koruma teorilerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. F.List'e göre dış ticarete korumacılığı zorunlu kılan en önemli faktör İngiltere'nin rekabetidir. Çünkü İngiltere bu dönemde Almanya'ya göre daha gelişmiş düzeydedir. F.List'e göre ülkelerin gelişmişlik düzeyleri birbirinden farklıdır. Ülkelerin iklim koşulları, coğrafi durumları tarihsel gelişmeleri vb. farklı olduğu için her ülke aynı ölçüde gelişemez. Bu nedenle de henüz gelişmemiş olan Alman sanayii, İngiliz sanayiine karşı rekabet edemeyecektir. Bu tehlikeyi giderebilmek için, belli bir süre

---

<sup>1</sup> Robert Gilpin, a.g.e., ss.180-181.

gümrük duvarlarının yükseltilerek sanayinin geliştirilmesi ve olgunluk dönemine ulaşıldığında serbest ticarete geri dönülmesi gerekmektedir<sup>1</sup>. List, klasik uzmanlaşma görüşünü reddederek üretim kesimleri arasında ideal bir denge kurulması gerektiğini savunur. İmalat sanayiinin ülkenin gelişimi için önemine değinerek üretim gücü teorisiyle sanayileşme gereğini ortaya koymuştur.

List'in serbest ticarete karşı çıkan korumacı görüşünün başlıca özelliği sanayide korumacılığı savunması ve bu korumacılığın geçici olmasıdır. Tarım, koruma politikasının dışında bırakılmıştır. Çünkü tarımsal ürünlerin korunması fiyatları yükseltir bu da ücretleri etkiler. Ücretlerdeki artış ise sanayileşmeyi yavaşlatarak ihracatı tehlikeye sokabilecektir. Gerçekte sanayinin korunması tarımın da korunması anlamına gelmektedir. Sanayi geliştikçe tarım kesimi de hem hammadde hem de gıda maddeleri bakımından piyasalara kavuşacak böylece üretim kesimleri arasında bir denge sağlanacaktır<sup>2</sup>. List'e göre üretim kesimleri arasındaki bu denge devlet tarafından sağlanabilir. Devlet müdahalesi ile imalat sanayii kurulacaktır. Böylece sanayileşmek için devlet müdahalesi savunulmuş olmaktadır.

Korumanın geçici nitelikte olmasına gelince, devlet aşırı ve mutlak koruma politikası uygulamayacaktır. Eğer gümrükler çok yüksek olursa bu durumda ülke içinde üreticiler faaliyetlerini yavaşlatacaklardır. Bu nedenle List yeni gelişen sanayilerin korunması için "terbiyeci gümrük koruması" uygulamasının gerekliliğine değinir. Gümrükler bebek sanayiler rekabet gücüne ulaşmaya dek uygulanacak daha sonra gelişen sanayii serbest ticarete açılacaktır. List'in bu görüşlerine dayanan koruma politikası sayesinde Almanya 1897'lerde güçlü bir sanayi devleti haline gelmiş, belki de ilk ve sistematik olarak koruma politikasını uygulayıp ekonomik ve askeri açıdan kalkınan ülke olmuştur<sup>3</sup>.

F.List'in koruma politikası görüşlerinden etkilenen J.S.Mill, serbest dış ticaretin önemli savunucularından biri olmasına karşın, "ekonomi politikası ilkelerine dayanarak koruyucu gümrük tarifelerinin savunulabileceği tek hal, geçici olarak o ülkenin koşullarına tamamıyla uyan yeni bir sanayiinin yerleşmesi için konuldukları haldir" diyerek bu amaçla serbest ticaretten bir süre için ayrılınabileceğini belirtmiştir<sup>4</sup>. J.S.Mill'in yavru sanayilerin korunması konusundaki bu fikirlerinin kaynağı F.List'de aranabilir.

<sup>1</sup> Ali Özgüven, *İktisadi Düşünceler...* a.g.e., s.127; Gotfried Von Haberler, *Theory of International Trade...*, a.g.e., s.279.

<sup>2</sup> Sadık Acar, *Uluslararası Reel Ticaret: Teori, Politika*, DEÜ Yayınları, İzmir 2000, ss.204-207.

<sup>3</sup> Sadık Acar, "Sanayi Toplumundan Bilgi Toplumu Geçiş ve Azgelişmiş Ülkeler", Prof. Dr. Nezihe Sönmez'e Armağan, DEÜ, İİBF, Maliye Bölümü Yayını, İzmir 1997, ss.1-9.

<sup>4</sup> Gotfried Von Haberler, *Theory of International Trade...*, a.g.e., s.280.

Liberalizmin önemli savunucularından olan Amerika'da da korumacılık politikası 1870'lerden itibaren günümüze kadar bir çelişki halinde savunula gelmiştir. Özellikle 19.yüzyılın başlarında Amerika yeni kurulan sanayilerini dış rekabete karşı koruyabilmek, istihdamı arttırmak ve reel ücret düzeyini yükseltmek gibi amaçlarla korumacılığı savunmuştur. Amerika'da bu görüşün öncülüğünü H.Carey (1793-1879) yapmıştır.

Ülke içinde sınırsız *laissez faire* taraflısı olan Carey, ülkelerarası ticaret söz konusu olduğunda sürekli koruma politikasını savunmuştur. Milli ekonominin gelişerek üretimin çeşitlenmesi için daha önce sanayileşmiş ülkelerin rekabetinden korunmak gerekmektedir. Carey'in korumacılık anlayışı geneldir. Diğer bir deyişle hem sanayide hem de tarımda korumacılık söz konusudur. Koruma sayesinde Amerika'da yaratılan değerler yine orada kalacaktır. Koruma ürünlerin çeşitlendirilmesini sağlar, mübadeleleri artırır ve işbirliğini geliştirir<sup>1</sup>.

Kısa sürede sanayileşmiş ülkeler arasına giren Amerika'da bebek sanayilerin korunması gerekliliği azalmıştır. 20.yüzyılın başlarında artık güçlü bir sanayi ülkesi olan Amerika'da, korumacılık politikasını savunanların görüşleri Amerikalı Prof. S.N.Patten yayınladığı *Himayeciliğin Ekonomik Esasları* adlı eseriyle doktrinel güç kazanmıştır. Patten'e göre ülkeler statik ve dinamik olarak ikiye ayrılmaktadır. Statik ülkelerde ücret seviyesi dinamik ülkelere göre düşüktür ve iki ülke arasında serbest ticaret ücretlerin en düşük düzeyde eşitlenmesine neden olacaktır. Bu nedenle dinamik bir ülke olan Amerika'da bu tür bir eşitlenmeyi önlemek için koruma politikası savunulmuştur.

Aynı görüş daha sonra W.Stolper ve P.Samuelson tarafından "serbest dış ticaret yoluyla faktör fiyatlarının eşitlenmesi" teorisine dayanarak savunulmaktadır. Serbest dış ticaretle mal akımları girdi hareketlerinin yerini almakta, serbest ticaret sayesinde kıt olan faktörün nisbi kıtlığı azaldığı için getirisi düşerken bol olan faktörün nisbi bolluğu azaldığı için getirisi yükselmektedir<sup>2</sup>. Gelişmiş ülkeler genelde sermaye açısından GÖÜ'ler ise emek açısından zengin olduğundan bu ülkeler arasında serbest dış ticaret, reel ücretlerin eşitlenmesi eğilimini yaratacaktır. Böylece gelişmiş ülkelerde reel ücretler düşerken GÖÜ'lerde reel ücretler yükselecektir. Bu nedenle gelişmiş ülkelerde reel ücret düzeyinin korunabilmesi ancak koruma politikası yoluyla dış ticaret sınırlanırsa mümkün olabilecektir.

Serbest dış ticaret teorisine Doğu Avrupa'da tepki Romanyalı M.Manoilescu'dan gelmiştir. Doğu Avrupa'da iki dünya savaşı arası dönemde tarımla uğraşan köylü kesim ve kapitalistlerin bir arada yaşadığı ikili ekonomik yapı söz konusudur. Monailescu'ya göre emeğin verimi bu iki kesimde

<sup>1</sup> Ali Özgüven, *İktisadi Düşünceler...*, a.g.e., ss.123-126; Sadık Acar, *Uluslararası Reel Ticaret...*, a.g.e., ss. 202-203; Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce...*,a.g.e., s.210.

<sup>2</sup> Wolfgang F.Stolper, Paul A.Samuelson, "Protection and Real Wages", *International Trade*, (edt:J.N. Bhagwati), Penguin Book, 1974, ss.245-268.

birbirinden çok farklıdır. Tarımda gizli işsizliğin etkisiyle emeğin marjinal verimi sanayiye göre çok daha düşüktür. Gümrük tarifeleri yoluyla sanayi teşvik edilerek tarım kesimindeki düşük verimli emek sanayiye kaydırılabilecek böylece koruma yoluyla toplam hasıla artacaktır. Doğu Avrupa'daki bu ikili ekonomik yapı GOÜ'lerin ekonomik özellikleri ile büyük benzerlik göstermektedir. Bu nedenle Monailescu'nun koruma teorisi II.Dünya Savaşı sonrasında söz konusu ülkelerdeki iktisatçıları büyük ölçüde etkilemiştir<sup>1</sup>.

Koruma politikasının benimsenmesinde I.Dünya Savaşının yarattığı bunalımın da etkisi büyük olmuştur. Serbest dış ticaret görüşünün etkisiyle 19.yüzyılın sonlarına doğru artık ülkelerin bir kısmı sanayi alanında bir kısmı ise tarıma dayalı olarak uzmanlaşmış ve ekonomik açıdan birbirlerine bağımlı hale gelmişlerdi. Ancak I.Dünya Savaşı her şeyi değiştirdi. Savaş sırasında ülkeler ihtiyaç duydukları malların ihracatını yasakladılar, ithalata da sınırlama koydular. Bu durum ihtiyaç duydukları malları ithal etmekte güçlük çeken GOÜ'leri sanayileşmeye yöneltti. Savaştan sonra da yüksek gümrük duvarlarıyla kurulan sanayilerin korunması yoluna gidildi<sup>2</sup>. 1923-1929 yılları arasında serbest ticarete dönme yolunda çabalar olduysa da 1929 ekonomik krizi bu çabaları sonuçsuz bıraktı ülkeler krizin kendi ekonomilerini etkilememesi için dışa kapandılar Bugün yaygın biçimde uygulanan döviz ve dış ticareti koruma önlemleri kriz döneminden kalma uygulamalardır.

1929 Ekonomik krizi, başta İngiltere olmak üzere bir çok ülkede gelirlerin düşüşüne işsizliğin büyük oranlarda artmasına, fiyat düşüşlerine, uluslararası para istikrarsızlıklarına ve mali krizlere neden olmuştur İşte bu ortamda İngiltere'de yine İngiltere'nin çıkarları doğrultusunda korumacılığın teorisi, J.M.Keynes (1883-1946) tarafından kurulmuştur<sup>3</sup>. Teori özellikle milli gelir ve istihdamı artırma çabasıdır. Keynes'e göre gümrük tarifeleri yolu ile iç ve dış fiyatlar arasında fark oluşarak ithal mallarının fiyatı arttığı için bu mallara olan talep azalacaktır. Dolayısıyla ithal mallarına rakip yerli malların tüketimi artacağından çarpanın büyüklüğüne bağlı olarak milli gelir ve istihdam da artacaktır. Bu politikayla, koruma uygulanan ülkelerin ithalatı kısması ile diğer ülkelerin ihracatı azalacağından dış ticaret koruma uygulayan ülkenin lehine gelişecektir. Keynes'e göre milli gelirin artması ve tam istihdamın sağlanması, ancak devletin ekonomiye müdahalesi sonucu olabilecektir.

Buraya kadar yapılan açıklamalarda genelde serbest ticaretin gelişmiş ülkeler üzerindeki olumsuz etkileri ortaya konmuş ve koruma politikasını savunan iktisatçıların görüşlerine yer

<sup>1</sup> Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce...*, a.g.e., s.212.

<sup>2</sup> Necdet Serin, *Kalkınma ve Dış Ticaret: Azgelişmiş Ülkeler ve Türkiye Yönünden*, AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi, No.463, Ankara 1981, s.8.

<sup>3</sup> Gülten Kazgan, *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul 1988, s.74.

verilmiştir. Bundan sonraki açıklamalarda GOÜ'lerde serbest dış ticarete karşı çıkan ve alternatifler sunan görüşler üzerinde durulacaktır.

### *1.2.2 Gelişmekte Olan Ülkelerde Serbest Dış Ticarete Tepkiler*

GOÜ'ler açısından incelendiğinde serbest dış ticarete tepkilerin farklı özellikte olduğu görülmektedir. Süreç içinde karşılaştırmalı üstünlüklere göre serbest ticaretin, GOÜ'lerin kalkınmalarına katkı sağlayamaması, özellikle II.Dünya Savaşından sonra bu ülkelerde teorinin şiddetle eleştirilmesine ve GOÜ'lerin serbest ticaretten neden zararlı çıktıklarının araştırılmasına neden olmuştur.

Bilindiği gibi karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı serbest ticaret teorisi, ülkelerin mevcut üretim yapılarına göre dış ticareti açıklamaya çalıştığından statik bir denge özelliği göstermektedir. Dolayısıyla statik varsayımlara dayanan klasik karşılaştırmalı üstünlüklere göre bir uzmanlaşma günümüz gelişen ekonomilerinin kalkınma sorununa katkı yapacak bir çözümlenme önermemektedir.

GOÜ'lerin kalkınma sorunuyla ilgili çalışan iktisatçıların bir kısmı teoriye dinamik bir yapı kazandırıldığında söz konusu ülkelerin de dış ticaretinin açıklanabileceğini önerirken bir kısım iktisatçılar ise bu ülkelerin dış ticaretinin karşılaştırmalı üstünlükler ile açıklanmasına karşı çıkmışlardır ve GOÜ'lerle gelişmiş, sanayileşmiş ülkeler arasında dış ticaretin genel olarak olumlu değil olumsuz etkileri olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Klasik anlamda serbest ticaret teorisinin GOÜ'lerin aleyhine geliştiğini ileri süren iktisatçıların başında H.Singer, R.Prebish, G.Myrdal ve R.Nurkse gibi iktisatçılar sayılabilir. GOÜ'lerin kalkınma sorunuyla yakından ilgilenen ve uzun yıllar bu ülkelerde danışmanlık yapan bu iktisatçılar bu ülkelerin dış ticaretten kazanç sağlayabilmek için, sanayilerini dış rekabetten korumaları gerektiğini savunarak dış ticarete müdahaleyi gerekli görmüşlerdir<sup>1</sup>.

Bu görüşün ünlü savunucularından G.Myrdal'a göre, uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmanın etkinliğine inanan görüşler GOÜ'ler yönünden geçerli olamaz. Çünkü, uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma, GOÜ'lerin ihracat amacıyla daha çok ilksel maddelerin üretimine yönelmelerine neden olacaktır. Ancak tarım ürünlerinin dünya piyasasındaki fiyatlarında ve ticaret hadlerinde görülen genel eğilim bu ülkelerin ekonomik gelişmelerini ve ödemeler dengesini tehlikeye sokmaktadır. Bu nedenle GOÜ'ler ekonomik yapılarını üretim ve ihracatın çeşitlenmesi ve dışa bağımlılığın azaltılması yönünde belirlemek durumundadırlar. İşte GOÜ'lerde sanayileşmeye doğru yönelen bu aşamada koruma politikasıyla müdahale zorunludur<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Emin Çankçı, *Yarı Gelişmiş Ülkelerde ve Türkiye'de Sanayileşme Politikaları*, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar:5, Turhan Kitabevi, Ankara 1983, s.18.

<sup>2</sup> Necdet Serin, a.g.e., s.32.



Myrdal'ın serbest dış ticarete karşı çıkmasının bir sebebi de bu ülkelerin bölgeler arası farklılıklarından dolayı ikili yapı göstermeleridir. Bu ülkelerin üretim fonksiyonları açısından daha zengin olduğu bölgelerde, gelir esnekliği yüksek olan sanayi malları, fakir bölgelerde ise gelir esnekliği düşük olan tarım ürünleri ve hammaddeler üretilecektir. Bu durum teknoloji düzeyi farklılıklarının daha da artmasına neden olur. İkili yapı ülke dışına açıldığında daha da belirginleşecek, zengin bölge daha zenginleşirken üretim faktörlerine yüksek fiyat ödeyebildiği için hem sermayeyi hem de nitelikli emeği kendine çekebilecektir. Fakir bölge ise el sanatları ve sanayiini de yitirerek var olan durumunu dahi koruyamayacaktır. Gelişmiş ve GOÜ'ler arasındaki ticareti açıklarken de aynı durum söz konusudur. Nitelikli emek ve sermaye gelişmiş ülkelere kayacağından bunun GOÜ'ler üzerinde yaratacağı etki olumsuz olacaktır<sup>1</sup>.

Singer ve Prebish de GOÜ'lerin tarım ürünleri ve hammadde üretiminde uzmanlaşmaları durumunda, bu ülkelerin uzun dönemde teknolojik gelişmenin gelir artırıcı etkisinden yararlanamayacaklarını ileri sürmüşlerdir. Her şeyden önce tarımsal ürünlerin ihracatçısı olan GOÜ'lerde tarım sektöründe verimliliğin ve üretimin artması bu ülkelerin ihracat gelirlerinde bir artış meydana getirmeyecektir. Çünkü bu ülke mallarına olan talebin yapısı gelir ve fiyat esnekliğinin düşük olması nedeniyle uluslararası piyasalarda fiyatların düşmesine böylece verimlilik artışı ile sağlanan yararların dış ticaret hadlerinin bozulması nedeniyle GOÜ'lerden gelişmiş ülkelere transfer edilmesine neden olmaktadır.

Eğer teknolojik gelişme sonucu verimliliğin artması gelişmiş olan ülkelere mal ve hizmetlerin fiyatlarını düşürseydi, dış ticaret hadleri GOÜ'lerin lehine dönebilirdi. Oysa gelişmiş ülkelere teknolojik gelişme mal ve hizmetlerin fiyatlarını düşürmemiş, sanayideki tekelleşmiş yapı üretim faktörlerinin gelirini artırmıştır. Tarım ürünleri ve hammadde üreten ülkelere teknolojik gelişme ise ihracat kesiminde mal ve hizmetlerin doğrudan fiyatlarını olumsuz yönde etkilemiştir. Çünkü bu ülkeler üretilen malların gelir ve fiyat esnekliklerinin düşük olması yanında güçlü tekeller ve işçi sendikalarına sahip değildir. Böylece gelişmiş ülkeler teknoloji sayesinde kendi ülkelerindeki faktör gelirlerinin artışı sağlamanın yanında GOÜ'lerden düşük fiyatlı hammadde ve tarımsal ürün de satın alabilmişlerdir<sup>2</sup>. Sonuçta serbest dış ticarete göre uzmanlaşmanın dış ticaret hadleri üzerindeki olumsuz etkisi açıklanarak GOÜ'lerin bundan zarar göreceği bir kez daha doğrulanmaktadır.

Serbest ticarete tepki gösteren bir diğer iktisatçı da R.Nurkse'dür. 20.yüzyılın ortalarında dış ticaretin artık büyümenin motoru olma özelliğini kaybettiğini belirtmektedir. Nurkse'e göre serbest dış ticaret GOÜ'lerin tüketim kalıplarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu ülkelere tüketim eğilimi lüks

<sup>1</sup> Gülten Kazgan, *Ekonomide Dış Açık...*, a.g.e., s.52.

<sup>2</sup> Cem Alpar, *Az gelişmiş Ülkelerin Dış Ticaret Sorunları ve Sanayileşme*, İTİA Yayın No.195, Ankara 1982, ss.56-57.

mallar yönünde artmakta, tasarruflar ise azalmaktadır. Tüketim eğiliminin artmasının bir başka etkisi de ithalatı artırma yönünde olacaktır. Bu durumda talep elastikiyeti daha düşük olan tarım ürünleri ve hammadde ihracatını artırarak, açıklarını kapatmaya çalışan ülkelerin dış ticaret hadleri aleyhe dönecek bu da reel gelir kaybına neden olacaktır. Bu nedenle Nurkse'e göre GOÜ'ler kalkınabilmek için ithalatı ikame etme yoluna gitmelidirler. Sanayi malları ihraç ederek gelişmiş ülkelerle rekabet edemediklerinden, dengeli kalkınmayı benimsemelidirler<sup>1</sup>.

Özetlenecek olursa, burada görüşleri açıklanan Myrdal, Singer, Prebish, Nurkse ve aynı görüşü benimseyen bir çok iktisatçı serbest dış ticaret teorisine göre uzmanlaşma görüşünü reddederler. GOÜ'lerin koruma yolu ile sanayileşmelerini önerirler. Her birinin görüşlerini desteklemek için dayandığı nedenler farklı olsa da vardığı sonuçlar aynıdır.

GOÜ'lerde sanayileşme hareketini hızlandıran çeşitli faktörler söz konusudur. Bunlardan ilki I.Dünya savaşının yarattığı olumsuzluklardır. I.Dünya savaşı sırasında bu ülkelerin sanayi malları ithalatı güçleşmiş dolayısıyla bir arz yetersizliği doğmuştur. Bu durum gelişmekte olan pek çok ülkenin ilksel malların üretim ve ihracatı yerine sanayi mallarını üretimine yönelmelerini zorunlu kılmıştır. Savaştan sonrada bu sanayi dallarının faaliyetlerinin devamını sağlamak amacıyla yüksek gümrük duvarlarıyla sanayileşme hareketlerinin korunması yoluna gidilmiştir. Sanayileşme hareketlerini hızlandıran diğer bir faktör 1929-1931 yıllarında yaşanan ekonomik krizdir. Krizin etkisi ile dış ticaret hadleri bozulan bu ülkeler serbest ticaretten ayrılarak korumacı politikalara yönelmişlerdir. Kriz ilksel malların dış talep ve fiyatlarını büyük ölçüde düşürünce ülkelerin üretim yapılarını çeşitlendirme zorunluluğu doğmuştur. Ardından II.Dünya Savaşının yarattığı olumsuz etkiyle de sanayi mallarının dışarıdan teminin güçleşmesi ve ödemeler bilançosundaki bozulma bu ülkeleri korumacı ekonomik politikalar uygulamak zorunda bırakmıştır. Böylece GOÜ'ler, iki savaş ve aradaki kriz döneminin yarattığı sorunları, arz yetersizliği ve ihracatlarındaki azalışı nisbeten karşılayabilmek için ithal ikamesi politikasını benimsemişler ve bu yolla sanayileşme çabasına girmişlerdir.

GOÜ'lerde ithal ikamesi, döviz olanaklarının kısıtlı olması nedeniyle lüks sayılabilecek tüketim mallarının ithalinin yasaklanması şeklinde ortaya çıkmış ve ardından ara malları ve en sonunda yatırım malları üretiminin artması ile devam etmesi planlanmıştır. Bazı istisnalar dışında önerilen bu gümrük modeli gerçekleşmemiş, uygulamada GOÜ'ler bir kere gümrük tarifelerini koyduktan sonra bunları azaltmamışlardır. Tüketim mallarının ithalinin yasaklanması bu malların yurtiçi üretimini kârlı hale getirdiğinden ekonomide yatırımlar, yatırımın alternatif maliyeti göz önüne

---

<sup>1</sup> Necdet Serin, a.g.e., s.33.; Gülten Kazgan, *Ekonomide Dışa Açık...*, a.g.e., s.52.

alınmaksızın kalkınmayı harekete geçirecek nitelikte olmayan bu alanlara kaydırılmıştır<sup>1</sup>. Tüketim mallarının korunması sanayi politikalarının sürekli bir özelliği olmuştur. Tüketim mallarından giderek ara ve yatırım mallarının üretiminin korumacılığı yolundaki ilk düşünceye ters düşen bir gelişme ortaya çıkmış, koruma modeli genelde sermaye ve ara malları üreten veya ihracat potansiyeli olan sektörlerden kaynak aktarımına neden olmuştur.

GOÜ'lerdeki yüksek korumacılık sanayicileri ithal ikamesi stratejisinin amaçları dışında beklenmedik davranışlara sokmuştur. Korunan iç piyasada satış yapan yerli üreticilerin kazançlarının, uluslararası fiyatlarla yapılan ihracattan elde edilen gelirden fazla olması ihracatı caydırıcı etki yapmış ve iç pazar önem kazanmıştır. Belli bir sektörün korunması da doğal olarak diğerlerinin zarar görmesine neden olmuştur. Bu gelişmeler GOÜ'lerde adeta rastgele oluşan bir ithal ikamesi sürecine yol açmış ve çözüm getirmekten çok sorun yaratan bir sınai yapı oluşturmuştur. Bu süreçte ortaya çıkan sorular 1960'ların ikinci yarısından itibaren, sözü edilen ithal ikamesi sürecinin yeniden gözden geçirilmesine ve alternatif çözümlerin ortaya konmasına neden olmuştur. Uluslararası ticarete rastgele ve yoğun müdahalelerin çeşitli yapı bozuklukları ve çarpıklıklara neden olduğu, ciddi maliyetler doğurduğu görüşü yaygınlık kazanmıştır. Bu görüşler bir çok ülkenin ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejisinden uzaklaşarak ihracata yönelik bir sanayileşme stratejisi izlemeye yönelmelerinde etkili olmuştur.

İhracata yönelik sanayileşme stratejisi, temelde serbest ticarete dönülmesini simgeleyen bir yaklaşımdır. GOÜ'lerin, serbest ticaret koşullarında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları alanlarda üretim yapmalarını öngörmektedir. Bunu sağlamak için ülkeyi uluslararası ticaretten koparmayacak bir ticaret rejimi izlenmekte ve ulusal kaynak tahsisi ithal ikamesi yaklaşımında olduğu gibi sadece iç talep tarafından değil uluslararası talep tarafından da belirlenmektedir

GOÜ'lerde serbest ticaret uygulaması yeni değildir. Bilindiği gibi bu ülkelerde, ilkel ürünlerin ağır bastığı ticaret yapısının daha önceki serbest ticaret uygulamalarının bir ürünü olduğu görüşü oldukça yaygındır. 1960'ların ortasından sonra tekrar yaygınlık kazanan serbest ticaret uygulamasının önceki deneyimlerden farkı bu kez bu tür bir strateji uygulanarak sınai ürün ihraç edilmesidir. Bu farklılığı yaratan temel iki etken söz konusudur. Bunlardan birincisi üretimin uluslararasılaşması ve bu çerçevede bazı endüstrilerin GOÜ'lere doğru yer değiştirmesidir. Böyle bir uluslararası gelişme dinamiğinde ihracata yönelik politikalar izleyen GOÜ'ler, sınai ürün ihracatında başarılı olabilmişlerdir.

---

<sup>1</sup> Cem Alpar, *Az gelişmiş Ülkelerin...*, a.g.e., s.84.

Sınai ürün ihracatı ile birlikte görülen serbest ticaret uygulamasının önceki deneyimlerden farklılık gösterdiği ikinci nokta, uygulama farkından kaynaklanmaktadır. Önceki uygulamalarda serbest ticaret ekonominin işleyişine müdahale edilmemesi gerektiği şeklinde yorumlanmış ve uygulanmıştır. Yeni yaklaşımda ise bunun tam tersinin söz konusu olduğu söylenebilir. Uygulamaya ilişkin bilgiler ihracata yönelik sanayileşme stratejisini benimsemiş ülkelerde ekonominin ithal ikamesi uygulamasını andıracak şekilde kamu müdahaleleriyle yönlendirildiğini göstermektedir. Yaklaşımın özündeki bu farklılık, ihracata yönelik strateji uygulamasının bu kez sınai ürün ihracatıyla bir arada ortaya çıkmasında etkili olmuştur.

Şunu da ifade etmek gerekir ki, GOÜ'lerin kalkınmaları sanayileşmeye bağlı olduğuna göre sanayi ürünleri ihracatının ön koşulu da bu ürünlerin daha önce ithal ikamesi yoluyla ülke içinde üretiminin sağlanmasıdır. Burada önemli olan ithal ikamesi sürdürülürken hangi sektörlerde dışa açılacağı saptanmasıdır. Bu nedenle ihracata dayalı bir büyüme, ithal ikamesine alternatif bir politika olarak sunulmamalı onun tamamlayıcısı olarak düşünülmelidir.

Görüldüğü gibi gerek gelişmiş, gerek GOÜ'lerde tarihi gelişimi içinde serbest ticaret ve korumacılık uygulamaları arasında sürekli bir gel git olmuştur. Hiç bir ulus ne serbest ticareti ne de korumacı politikaları tek başına uygulayıp sonuna kadar götürebilmiştir. Ülkeler tercihlerini hem kendi ekonomik durumlarına hem de dünya konjonktürüne bağlı olarak belirlemektedirler. Böylece bu yurt içi ve uluslararası faktörlerin karşılıklı etkileşimi serbest ticaret ve korumacı ticaret uygulamaları arasında tercihleri de etkilemiştir.

### *1.3 Dış Ticarete Korumacılığın Teorik Gerekçeleri*

Buraya kadar yapılan açıklamalardan da görüldüğü gibi, serbest ticaret yoluyla işbölümü ve uzmanlaşmanın dünya refahını artırıcı etkisi bir çok iktisatçı tarafından kabul görmeye ve çeşitli şekillerde ispatlanmaya çalışılmakla birlikte, dış ticarete korumacılık da aynı oranda ilgi görmüş ve çeşitli gerekçelerle tarihin her döneminde savunulmuştur.

Korumacılığın gerekçeleri iktisat literatüründe çeşitli şekillerde sınıflandırılmıştır. Bunları temelde ekonomik ve ekonomi dışı amaçlı gerekçeler olarak iki grupta ele almak mümkündür. Her iki grupta yer alan görüşlerin bir kısmı makul ve geçerli sayılabilecek nitelikteyken bazıları ise son derece yanıltıcı olabilmektedir. Örneğin bir çok iktisatçının da kabul ettiği gibi, ulusal güvenliğin, tarihi, kültürel ve ahlâki değerlerin korunması gibi ekonomi dışı amaçlı olarak nitelendirilen gerekçeler mantıki ve geçerli nedenlere dayandırılırken, ulusal paranın ülke içinde kalması veya ulusal paranın ulusal üreticiye ait olduğu yönündeki milliyetçi görüşler son derece yanıltıcı olabilmektedir.

H.Johnson, korumacı görüşleri, ekonomik görüşler, ekonomik olmayan görüşler ve görüş bile olmayacak nitelikteki görüşler (non-argument) olarak üç grupta toplamıştır<sup>1</sup>. F.Root, ulusal paranın ülke içinde kalması gerektiğini veya ücretlerin ve üretim maliyetlerinin ülkeler arasında eşitlenmesi gerektiğini savunan görüşleri yanıltıcı (fallacious) olarak nitelendirirken, istihdamın artırılması, dampinge karşı savunma gibi görüşleri tartışılabilir, ulusal güvenlik amaçlı korunmayı ve bebek endüstrilerin korunmasını savunan görüşleri kaliteli, ticaret hadlerinin iyileştirilmesi ve piyasalardaki sapmaların giderilmesi yönündeki görüşleri ise sofistike görüşler olarak nitelendirmektedir<sup>2</sup>.

Ellswort, ticaret hadlerinin iyileştirilmesi, bebek endüstrilerinin korunması, dış ticarete sapmaların giderilmesi, istihdamın artırılması, dampinge karşı savunma ve ulusal güvenlik amaçlı korumacılık görüşlerini ciddi gerekçeler olarak sınıflandırırken, bunların dışında kalan ve bir çok iktisatçı tarafından yanıltıcı olarak değerlendirilen görüşleri (işgücü ücretlerinin ve üretim maliyetlerinin ülkeler arası eşitliği ve ulusal paranın ülke içinde kalması gerektiğini savunan görüşler gibi) özel ve kişisel çıkarlara dayalı gerekçeler olarak nitelendirmektedir<sup>3</sup>.

A.Winters'in ise optimum tarife, ücret farklılıkları, bilimsel tarife, istihdam artışı sağlanması, ve ödemeler bilançosu dengesi amaçlı görüşleri statik, bebek endüstrilerin korunması, dışsallıklardan yararlanılması, dampinge karşı korunma ve stratejik ticaret politikası çerçevesinde korumayı savunan görüşleri ise dinamik ve stratejik gerekçeler sınıflaması içine soktuğu görülmektedir<sup>4</sup>. Aşağıda, dış ticarete korumacılık yönünde ileri sürülen bu gerekçeler incelenmeye çalışılacaktır.

### *1.3.1 Korumacılık Yönünde Ekonomik Olmayan Gerekçeler*

Korumacılığı savunan ekonomik temele dayalı görüşler, refah maksimizasyonu üzerine kurulmuşlardır. Oysa ekonomik refah tek amaç olmayabilir. Ülkeler ekonomik rasyoneli olmasa bile, hatta ekonomik sonuçları maliyetli olsa da sosyal, politik, kültürel ve askeri amaçlarla dış ticarete müdahale de bulunabilirler. Bu nedenle, korumacılık yönünde ekonomik olmayan gerekçelerin, ekonomik gerekçelere göre çok daha önemli olduğunu söylemek mümkündür.

Bu tür ekonomi dışı amaçlar ülkeleri ekonomik açıdan belki de hiç etkin olmayan davranışlara yönlendirebilir. Ekonomik olmayan koruma gerekçelerinin en bilineni ve bir çok iktisatçı tarafından da korumacılık için kuşkusuz kabul edilebilecek bir neden, *ulusal güvenlik ve savunma amaçlı korumadır*. Ulusal güvenlik amaçlı korunma askeri veya politik amaçlı bir korumadır. Stratejik öneme

<sup>1</sup> Harry G.Johnson, "Towards A General Theory of Balance of Payments", *Reading in International Economics*, (edt:Richard Caves), George Allen& Unwin Ltd, London 1975, s.374-388.

<sup>2</sup> Franklin R.Root, a.g.e., ss.306-322.

<sup>3</sup> P.T.Ellsworth, J.Clark Leith, *The International Economy*, Macmillan Publishing Co.Inc., New York 1975, ss.239-257.

<sup>4</sup> L.Alan Winters, *International Economics*, Harper Collins Publishers, 1991, ss.123-140.

sahip sektörlerin korunması gerektiği savunulur. Bu görüşte üzerinde durulan temel konu, ülkelerin özellikle savaş dönemlerinde stratejik önem taşıyan ürünlerde dışa bağımlı kalmadan kendi kendilerine yeterli olmaları gerektiği yönündedir. Çok az iktisatçı ulusal güvenlik amaçlı korumanın olması gerektiği fikrine karşı çıkmaktadır. A.Smith bile serbest ticaret temeline dayandırdığı ünlü eserinde “savunma servetten daha önemlidir” diyerek, ulusal savunma amaçlı korumayı kabul etmektedir<sup>1</sup>. Bununla birlikte ulusal savunma nedeniyle ülkelerin tam anlamıyla kendi kendilerine yeterliliği son derece zordur. Ülke savaş sanayiini oluşturmak için yeterli hammaddeye sahip değilse, savaş döneminde kendi kendine yeterli olabilmesi ancak, savaş öncesi yapılan stoklamalarla sınırlı olacaktır. Özellikle savaş dönemlerinde stratejik öneme sahip sektörlerin başında gıda, demir çelik, ve petrol endüstrileri gelmektedir. Yine ülkelerin askeri ve politik amaçları ileri sürerek, hava taşımacılığı, bilgisayar ve otomobil sektörlerinde de korumacılığa başvurdukları görülür. Belirtmek gerekir ki bu durumlarda ülkelerin niye bu malları dışarıdan daha ucuza almadıklarının nedeni çok açık değildir. Çoğu zaman ekonomi dışı amaçlar ileri sürülürken bunun arkasında bazı çıkar gruplarını koruma niyetinin yattığı da bilinmektedir.

Aslında *ekonomik çıkar gruplarının politik baskıları* başlı başına bir koruma sebebi olabilir. Çıkar grupları hükümet üzerindeki baskılarını oluşturdukları lobiler aracılığıyla yürütürler. Ekonomik çıkar gruplarının hükümete baskı yoluyla ticareti sınırlamaktaki amacı gelir dağılımını kendi lehlerine değiştirmektir. İthal ikamesi bir ürüne ya da bir sektöre dış ticarete kısıtlama getirilmesi, bu sektörde kullanılan faktörlerin milli gelirden aldıkları payı artıracaktır. Belirtmek gerekir ki amaç gelir dağılımını etkilemekse, daha az maliyetli yurt içi vergi veya sübvansiyonlara veya sosyal reformlara başvurulabilir. Yurt içi önlemler gelirin yeniden dağılımını uluslararası fiyatları bozmadan ve dış ticaretten sağlanan refahı azaltmadan sağlayabilirken dış ticarete müdahale yoluyla aynı amaca ulaşmak ikinci en iyi bir yaklaşım olacaktır<sup>2</sup>.

Hiçbir ekonomik mantığı olmayan diğer bir görüş ise ulusal paranın ülke içinde kalması gerekliliğini savunan (keep money at home) görüşüdür. Bu görüş, Abraham Lincoln’un şu sözlerinde dayanak bulmuştur; “... tarifeler hakkında çok şey bilmem, ama şunu biliyorum ki, dışarıdan bir mal satın aldığımızda biz mal sahibi olurken, yabancılar para kazanır, bu malı kendi ülkemizden satın aldığımızda ise hem mal hem de parayı biz kazanmış oluruz.”<sup>3</sup>. Ara sıra korumacılık taraftarlarınca savunulmuş olmasına rağmen bu görüş, çok az ilgi gören ve geçerliliği tartışılır bir görüştür. Her şeyden önce, uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmaya dayalı bir ticaretin ülke kaynakları üzerinde sağlayacağı etkin dağılım ihmal edilmiştir. Bütün malların ülke içinde üretiliyor olması nedeniyle

<sup>1</sup> Franklin R.Root, a.g.e., ss.314-315.

<sup>2</sup> Charles E.Staley, **International Economics, Analysis and Issues**, Prentice-Hall Inc., New Jersey 1970, s.124.

<sup>3</sup> P.T.Ellsworth, J.Clark Leith, a.g.e., ss.225-226.

ortaya çıkan kayıplar, ithal edilen mallara ödenenden yüksek olabilecektir. Böylece karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı bir uzmanlaşma ve bunun kaynakların etkin dağılımı üzerindeki olumlu etkisi ihmal edilmektedir.

Yukarıda belirtildiği gibi ülkeler, sosyal kültürel, politik veya askeri nedenlerle dış ticarete müdahalede bulunmaktadırlar. Bunlar her ne kadar ekonomi dışı amaçlı olsa da sonuçları itibariyle üretim, tüketim veya faktör piyasaları üzerinde ekonomik etkileri olacaktır. Hatta çoğu zaman bu etkiler ekonomik etkinsizliğe yol açıcı ve toplumsal refahı azaltıcı niteliktedir. Ancak bu politikalar benimsenirken zaten ekonomik rasyonel dikkate alınmaz. Öte yandan ileride korumacılığın ekonomik amaçlı gerekçeleri açıklanırken de savunulacağı gibi, burada önemli olan, müdahale yapılırken sorunun nereden kaynaklandığının belirlenmesidir. Bir başka ifadeyle dış ticarete müdahale yerine soruna kaynağında müdahale etmek en optimal politikadır. Bu anlayış ekonomik amaçlı olmayan politikalar için de geçerlidir. Örneğin eğer askeri amaçlarla bir malın üretimini artırmak gerekiyorsa, burada optimal politika tarife değil, bir üretim sübvansiyonudur. Ya da benzer nedenlerle tüketim kısılmak isteniyorsa bunun da en iyi yolu tüketimi vergilendirmektir. Eğer amaç üretim faktörlerinin istihdamını artırmak ise bu, en iyi, faktör piyasasına bir sübvansiyon ile sağlanabilir. Ekonomi dışı nedenlerle ithalat kısılmak istendiğinde ise yine aynı mantıkla en iyi yol ithalat üzerine bir tarife koymak olacaktır<sup>1</sup>.

Bazen de ülkeler, kültürel değerlerini korumak amacıyla bazı malların ithalatını engelleyerek bunları dış rekabete kapalı tutarlar. Bu tür mallar genelde, el sanatlarına yönelik, ülkenin kültür değerlerini ve geleneklerini yansıtan ürünlerdir. (El yapımı cam, saat üretimi, el yapımı kilim ve halı üretimi gibi) Bu tür malların üretiminin ucuz ithalat tarafından tehdit edilmemesi, için maliyeti ne olursa olsun korunması yoluna gidilebilir.

Ayrıca bir çok ülke tarihi eserlerin, insan bitki ve hayvan sağlığını tehdit eden ürünlerin, silah ve uyuşturucu maddelerin ve ürünel atıkların ticareti ile ilgili sınırlamalar ve yasal düzenlemeler de getirmektedir. GATT/WTO koruma önlemleri çerçevesinde ülkelerin bu konularda yasal sınırlamalar getirebilmesi olanağı bulunmaktadır.

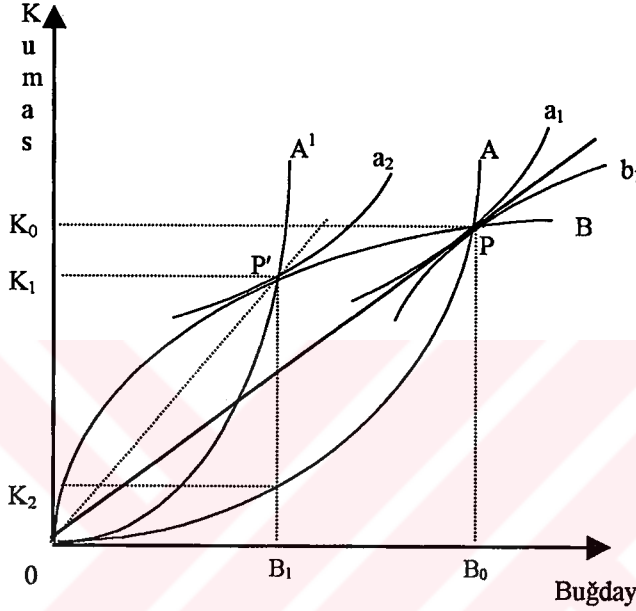
### **1.3.2 Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi; 'Optimum Tarife' Görüşü**

Korumacı politikalar savunulurken ileri sürülen en önemli nedenlerden bir tanesi, dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi ve bu yolla ülke refahının artırılması isteğidir. İktisadi açıdan dayanakları oldukça sağlam olan bu görüş, iktisat literatüründe *optimum tarife* olarak bilinen kavramla açıklanmaktadır.

---

<sup>1</sup> Miltiades Chacholiades, *International Economics*, McGraw-Hill International Editions, New York 1990, s.182.

Optimum tarife görüşü, dış ticaret kısıtlamasına giden bir ülkenin büyük bir ülke, başka bir ifadeyle uyguladığı politikalar sonucu uluslararası fiyatları etkileyebilen bir ülke olduğu varsayımına dayalıdır. Büyük ülkeler uluslararası piyasalarda, monopolcü veya monopsoncu güce sahiptirler\*. Bu ülkeler belli malların dünya pazar paylarının önemli bir bölümünü ellerinde bulundurlar. Böylece dünya ticaretinde pazarlık gücüne sahip olan bu ülkelerin, tarifeler yoluyla dış ticaretlerini kısıtlamaları, ticaret hadlerini kendi lehlerine çevirmelerini ve refahlarını artırmalarını mümkün kılmaktadır. Gümrük tarifelerinin ticaret hadleri üzerindeki etkisini göstermenin en iyi ve kolay yolu, A.Marshall'ın teklif eğrilerini kullanmaktır. Şekil 1 bu amaçla çizilmiştir<sup>1</sup>.



Şekil 1 : Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi: Optimum Tarife

Şekilde OA, buğday ihracatçısı olan A ülkesinin, OB ise kumaş ihracatçısı olan B ülkesinin (veya diğer bütün ülkelerin) teklif eğrilerini göstermektedir. Serbest ticaret koşullarında denge, her iki ülkenin teklif eğrilerinin kesiştiği P noktasında gerçekleşmiştir. Bu durumda ticaret haddi OP'dir. P noktasında A ülkesi, B ülkesine OB<sub>0</sub> miktarında buğday ihraç eder, karşılığında OK<sub>0</sub> miktarında kumaş ithal etmektedir. OP doğrusunun eğimi, kumaşın buğday cinsinden fiyatını vermektedir ki bu A ülkesinin dış ticaret hadlerini gösterir. Denge noktası olan P noktasında her iki ülkenin ticaret

\* Böyle ülkeler, ihracat piyasasında refahını maksimumlaştırma amacı doğrultusunda üretimlerini kısmak yoluyla fiyatları yükselterek bir tür monopolcü gibi hareket ederler. İthalat piyasasında ise yine aynı amaçla satın alımlarını azaltıp fiyatları düşürerek bir monopsoncu davranışı gösterirler.

<sup>1</sup> Konuyla ilgili geometrik açıklamalar için aşağıdaki kaynaklardan yararlanılmıştır; P.T.Ellsworth, J.Clark Leith, a.g.e., ss.239-245.; Charles P.Kindleberger, a.g.e., s.134.; Bo Södersten, **International Economics**, The Macmillan Ltd., 1977, ss.350-360.; S.Rıdvan Karluk, **Uluslararası Ekonomi, Teori, Politika, Sistem, Kurumlar**, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir 1987, ss.240-243.



kayıtsızlık eğrileri\* birbirine teğet olup, ancak bu noktada her iki ülke diğerinin aleyhine olmamak üzere dış ticaretten en fazla kazancı sağlamaktadır.

A ülkesinin kumaş ithalatı üzerine bir gümrük tarifesi uyguladığında; B ülkesi aynı miktar buğdayı A ülkesinden ithal edebilmek için daha fazla kumaş vermek zorunda kalacaktır. Başka bir ifadeyle A ülkesi, belirli bir miktar kumaş karşılığında daha az buğday teklif edecektir. Bu A ülkesi teklif eğrisinin sola kayması dolayısıyla ticaret hadlerinin bu ülke lehine gelişmesi anlamına gelmektedir.

Uygulanan gümrük tarifesinin, dış ticaret hadlerini A ülkesi lehine iyileştirebilmesi, her iki ülkedeki arz ve talep esnekliklerine bağlı olacaktır. Eğer ihracatçı ülkenin kumaş arzı yeterince esnek değilse ve buna karşılık ithalatçı ülke iç piyasasında kumaş arz ve talep esnekliği yüksekse bu, ihracatçı ülkede kumaş fiyatlarının düşmesine neden olur. İthalatçı ülke, kumaşı gümrük tarifesi konulmadan önceki duruma göre çok daha ucuza yani karşılığında çok daha az buğday vererek ithal edebilir. Böylece gümrük tarifelerinin bir kısmı dış satıcı tarafından karşılanmış olmaktadır. Bu esneklik koşulları altında, tarifeler, ithal edilen malın yurtiçi fiyatını artırmakla birlikte, bu artış, malın ihracatçısı olan ülkenin malı satmayı sürdürmek için yaptığı fiyat indiriminden daha düşüktür. Bu da tarife uygulayan ithalatçı ülkenin dış ticaret hadlerinin gelişmesini sağlamaktadır<sup>1</sup>.

Görüldüğü gibi A ülkesi gümrük tarifesi uygulayarak monopsoncu gücünden yararlanmış ve dış ticaret hadlerini geliştirmiştir. Yeni denge noktası olan (P)' ne göre A ülkesi  $B_1$  kadar buğday ihraç ederek eskiden sadece  $K_2$  kadar kumaş alabileceken şimdi  $K_1$  kadar kumaş alabilmektedir. Aynı zamanda A ülkesi  $a_2$  gibi daha yüksek bir ticaret kayıtsızlık eğrisine de geçmiş olmaktadır. Bu da söz konusu ülkenin tarifeler yoluyla refahındaki artışı göstermektedir.

Fakat bütün bu açıklamalar gümrük tarifesi uygulayan bu tür bir ülkenin, tarife oranlarını sürekli artırarak, refahını da sürekli artırabileceği anlamına gelmemektedir. Şekil üzerinde de açıkça görüldüğü gibi gümrük tarifelerinin uygulanması dış ticaret hacminde bir daralma meydana getirmiştir. Tarifelerden önce  $OB_0$  kadar buğday ihracatı ve  $OK_0$  kadar kumaş ithalatından oluşan dış ticaret hacmi tarife sonrası kumaşta  $OK_1$ , buğdayda ise  $OB_1$ 'e gerilemiştir. Büyük bir ülkenin gümrük tarifesi koyması ülke refahı açısından birbirine ters iki etki doğurmaktadır: Ticaret hadlerinde iyileşme ve ticaret hacminde daralma. Bunlardan birincisi refahı olumlu yönde etkilerken ikincisi olumsuz etkilemektedir. Gümrük tarifelerinin artırılması, belirli bir orana ulaşıncaya kadar ülkenin refahını artıracak, bu orana ulaşıldıktan sonra tarifelerin artırılması durumunda dış ticaret hacminde meydana

\* Ticaret kayıtsızlık eğrisi, bir toplumdaki tüketicilere aynı tatmin düzeyini sağlayan ithalat ve ihracat bileşimlerinin geometrik yerine verilen addır.

<sup>1</sup> Franklin R. Root, a.g.e., s.320.

gelen daralma, dış ticaret hadlerinin iyileşmesinden sağlanan refah artışlarını aşmaya başlayacağı için, toplam refah azalma eğilimine girecektir. Ülke refahını maksimum düzeye ulaştıran bu tarife oranına *optimum gümrük tarifesi* adı verilmektedir. Buna göre *optimum tarife*, ticaret hadlerinden sağlanan kazancı, ticaret hacmi kaybına eşitleyen tarife oranı biçiminde tanımlanabilir.

Bir ülkenin dış ticaret hacmindeki daralmayı telafi edecek ölçüde dış ticaret hadlerinde iyileşme sağlayacak en uygun tarife oranı nasıl belirlenecektir? Bunu yine Şekil 1'den yararlanarak teklif eğrileri ve ticaret kayıtsızlık eğrileri yardımıyla açıklamak mümkündür. A ülkesinin ulaşabileceği en üst seviyedeki ticaret kayıtsızlık eğrisi başka bir ifadeyle en yüksek refah seviyesi B ülkesinin teklif eğrisine teğet olanıdır. Şekilde bu ticaret kayıtsızlık eğrisi  $a_2$  olup B ülkesinin teklif eğrisine P' noktasında teğettir. İşte teklif eğrisinde böyle bir kayma sağlayan tarife oranı optimum tarife oranıdır. B ülkesinin veri teklif eğrisinden, A ülkesi, tarifeleri daha fazla artırarak elde ettiğinden daha fazla refah artışı sağlayamaz. Ticaret hacmi daralmıştır, ancak ticaret hadlerindeki gelişme bunu telafi edecek niteliktedir<sup>1</sup>.

Tabii burada, daha önce de belirtildiği gibi B ülkesinin teklif eğrisinin esnekliği önemlidir. Bir ülkenin tarifeler yoluyla ticaret hadlerinden fayda sağlayamadığı tek durum, diğer ülkenin teklif eğrisinin tam esnek olduğu durumdur Böyle bir durum tarife uygulayan ülkenin uluslararası fiyatları veri kabul eden küçük bir ülke olduğu anlamına gelir. Bu teklif eğrisi orijinden çıkan bir doğru şeklindedir. Bu karşı ülkenin (B) ihraç malı arz esnekliğinin çok yüksek olduğu anlamına gelir. Yani üretim faktörlerinin bir sektörden diğerine aktarımı hiç bir maliyet veya güçlük gerektirmez. Bu koşullarda A ülkesinin ithalatına tarife koyması dış ticaret hacmini daraltmaktan başka işe yaramayacaktır. Ticaret hadleri değişmeyecektir. Bu durumda serbest ticaret ülke refahını artırıcı etki yaratır. İşte bu nedenle, optimum tarife piyasa gücüne sahip ve dış ticaret hadlerini değiştirebilecek güçteki ülkelerde uygulanabilir<sup>2</sup>.

Görüldüğü gibi bir ülkenin dünya fiyatlarını etkileyebilmesi söz konusu olduğunda gümrük tarifeleri yoluyla ticaret hadlerini iyileştirebilmesi ve refahını artırabilmesi mümkün olmaktadır. Ancak bu diğer ülkenin (veya ülkelerin) bundan zarar görmesi ve refahlarının azalması pahasına gerçekleşebilmiştir. Dolayısıyla bir ülkenin optimum tarife politikasıyla refahını artırma çabaları karşısında, diğer ülkelerin pasif bir tutum içinde olmalarını beklemek oldukça güçtür. Böyle bir girişim iki ülkenin karşılıklı tarifelerini yükseltmeleri sonucu tarife savaşlarına dönüşebilecektir. Gümrük tarifelerinde birbirini izleyen artışlar yani misilleme tarife uygulamaları, her iki ülkede ithal malları fiyatlarının hızla yükselmesine ve tüketimin azalmasına yol açar. Bunun sonucunda üretim her

<sup>1</sup> Erol İyiboçkurt, *Uluslararası İktisat Teorisi*, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa 1985, ss.162-165.

<sup>2</sup> Charles E. Staley, a.g.e., s.120.; P.T. Ellsworth, J.Clark Leith, a.g.e., s.240.

iki ülkede de düşer. Karşılıklı misillemelere gitmek uluslararası ticaret hacmini daraltır. Sonunda hiç bir ülke amacına ulaşamayacak ve daralan dünya ticareti nedeniyle bütün ülkeler bundan zarar göreceklerdir. Nitekim 1930'larda dünya ekonomisi bunun örneklerine çok rastlamıştır. Bu nedenle olaya dünya refahı açısından bakıldığında, serbest ticaretin engellenmiş dış ticarete üstünlüğü bir kez daha doğrulanmaktadır. İşte GATT çerçevesinde gerçekleştirilen tarife indirimlerinin mantığı da burada yatmaktadır. Günümüzde GATT kuralları çerçevesinde gümrük tarifelerinin etkilerinin azalması ile optimum tarife görüşü de geçerliliğini yitirmiştir.

### *1.3.3 Yurtiçi Piyasalardaki Sapmalar; Optimum Koşullarının Bozulması*

Bir önceki konuda "optimum tarife" görüşünün, dış piyasada ticaret hadlerini etkileme gücüne sahip bir ülke için ticaret hadlerini iyileştirme amacına yönelik savunulabilir en iyi nedenlerden biri olduğu belirtilmişti. Oysa bilindiği gibi gerçek dünyada ve özellikle de az gelişmiş ülkelerde piyasa mekanizması optimum koşullarda çalışmamakta ve yurtiçi piyasalarda sapmalar olabilmektedir. İşte dış ticaret ilişkilerinde korumacılık savunulurken ileri sürülen önemli nedenlerden birisi de yurtiçi piyasalarda oluşan bu sapmalardır (domestic distortion).

Bilindiği gibi, tam rekabet koşullarında faaliyette bulunan bir firmanın denge koşulu, fiyatının marjinal maliyetine eşit olmasıdır. Burada marjinal maliyet ile firmanın özel maliyeti, fiyat ile de tam rekabet piyasasında oluşan denge fiyatı kastedilmektedir. Ne varki bir çok firmanın özel maliyeti yanında bir de sosyal maliyeti başka bir deyişle o malı üretmenin topluma olan maliyeti söz konusudur. Sosyal maliyetlerin özel maliyetlerden büyük olduğu bir durumda fiyat marjinal maliyet eşitliği gerçekleşmemekte bu da üretim faktörlerinin optimal dağılımını yanlış yönlendirmektedir. İşte yurt içi piyasalardaki bozulmayı, çok genel olarak özel maliyetlerle sosyal maliyetler arasındaki fark olarak tanımlamak mümkün olacaktır<sup>1</sup>.

Yurt içi piyasalardaki sapmalar, ekonomide üretim ve tüketimdeki dışsallıkların varlığı, monopol, monopson, oligopol ve oligopson gibi eksik rekabete dayalı fiyat yapısı ve faktör piyasalarındaki dengesizlikler sonucu ortaya çıkabilir. Bu tür sapmaları otonom (içsel-endogenous) sapmalar olarak nitelendirmek mümkündür. Bunun yanında üretim ve tüketim üzerinde uygulanan sübvansiyon ve vergi gibi ekonomi politikası araçları da iç piyasalarda sapmalara neden olabilmektedir. (uyarılmış-policy induced distortion)<sup>2</sup>.

Yurtiçi piyasalarda böyle bir sapmanın etkisi, ülke dışı açıldığında da olumsuz olmaktadır. Bilindiği gibi serbest ticaret koşulları altında bir ülke eğer piyasa mekanizması iyi işliyorsa dünya fiyatlarından ticarete girişmek yoluyla faydasını maksimum kılmak ister. Dışa açık bir ekonomide

<sup>1</sup> Bo Södersten, a.g.e., ss.380.; Charles E.Staley, a.g.e., ss.117.; Miltiades Chacholiades, a.g.e., s.172.

<sup>2</sup> Miltiades Chacholiades, a.g.e., s.172.

refah maksimizasyonunun sağlanabilmesinin koşulu ise ülkenin üretimdeki marjinal dönüşüm oranını tüketimdeki marjinal ikame oranına, bunu da dünya fiyatlarına eşitlemiş olmasıdır. Oysa yukarıda belirtilen nedenlerle iç piyasalarda sapmaların söz konusu olması, bir malı üretmenin özel marjinal maliyetini, sosyal marjinal maliyetinden farklılaştırdığından, bu yurtiçi sapma, ülkenin normal piyasa işleyişinde maksimum üretim ve tatmin miktarına ulaşmasını engelleyecek ve serbest ticaret koşullarında pareto optimumu sağlanamayacaktır. Sonuç olarak yurtiçi piyasalardaki sapmalar, rekabete dayalı serbest ticaretten sağlanan faydanın sağlanamamasına neden olacaktır.

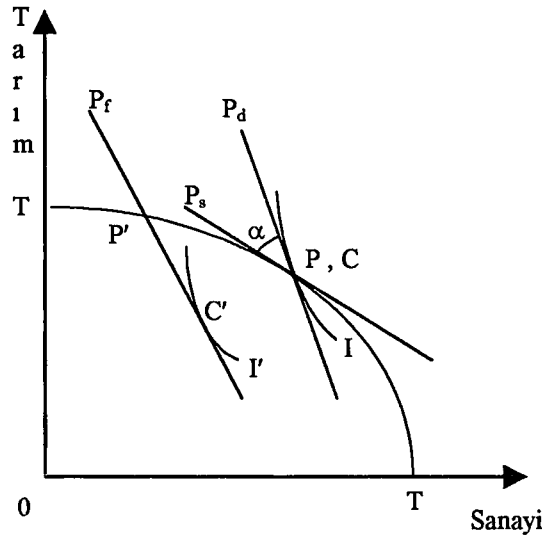
İç piyasalarda sapmaya neden olan önemli faktörlerden bir tanesinin dışsallıklar olduğu belirtilmişti. Dışsal ekonomiler özellikle korumacılığı savunan iktisatçıların önemle üzerinde durduğu bir konudur ve devletin piyasalara müdahalesinde önemli bir neden olarak görülmektedir. Bir firmanın üretim maliyetleri, faaliyette bulunduğu endüstrinin büyümesi sonucu ortaya çıkan avantaj ve dezavantajlara bağlı olarak yükselebildiği gibi düşebilir. İşte firmanın maliyetlerini etkileyen fakat firmanın faaliyetleri dışında, içinde bulunduğu endüstriden sağladığı ve karşılığını ödemediği kazanç ve kayıplara *dışsal ekonomiler* adı verilmektedir. Üreticilerin dışsal ekonomiler yoluyla sağladıkları kazanç ve kayıpların piyasa fiyatlarına yansıtılmaması üretimin özel maliyetiyle sosyal maliyeti arasında fark yaratmaktadır. Zira dışsal ekonomiler nedeniyle ekonomideki fiyatların gerçek fiyatlardan uzaklaşması optimum kaynak dağılımının elde edilmesinde yanlış yönlendirmeye ve pareto optimumunun gerçekleşmemesine neden olmaktadır.

Bu duruma örnek olarak, yeni kurulan ya da mevcut tesislerini genişleten bir firmanın hava ve çevre kirlenmesine neden olması sonucu diğer firmalara zarar vermesi gösterilebilir. Söz konusu firmanın çevre kirlenmesine yol açan bu faaliyeti, o yörede yaşayanların sağlıklarının bozulmasına neden olacaktır. Bu ise o yöre insanların verimlerinin azalmasına ve çalıştıkları üretim maliyetlerinin yükselmesine neden olacaktır. Bu durumda söz konusu üretimin dışsal maliyete neden olduğu açıktır. Kirlenmeye ve dolayısıyla diğer firmaların üretim maliyetlerinde artışlara neden olan firmanın neden olduğu maliyet artışlarına katlanmaması, bu firmanın özel maliyetlerinin sosyal maliyetlerinin altında kalmasına neden olmaktadır. Bu malın üretim maliyeti toplum açısından bireysel üreticiye göre daha fazladır<sup>1</sup>. Bir başka örnek tarım sektöründen verilebilir. Tarım sektöründe uygulanan yanlış tarım metotlarının etkisiyle, toprağın veriminde azalma ve erozyon söz konusu olabilir. Tarımda bu şekilde olumsuz dışsal ekonomilerin varlığı belirli bir miktar tarım ürünü üretmenin bireysel maliyeti ile

---

<sup>1</sup> Herbert G.Grubel, **International Economics**, Illinois 1977, s.164.; Pozitif dışsallıklarda söz konusu olabilir. Örneğin bir firmanın ürettiği mal nedeniyle çevre sağlığına katkıda bulunması, o malın sosyal faydasının özel faydasından fazla (sosyal maliyetinin özel maliyetinden az) olmasını sağlayacaktır. Negatif dışsallıklarınkine benzer şekilde bu farklılığın malın fiyatı belirlenirken dikkate alınmaması fiyatların kaynak dağılımını sağlayıcı rolünü aksatmakta ve kaynak dağılımında yanlışlıklar ortaya çıkmaktadır.

sosyal maliyeti arasında fark yaratarak bir sapmaya neden olacaktır. Bunu bir şekil yardımıyla açıklamak mümkündür<sup>1</sup>.



Şekil 2 : Piyasada Optimum Şartlarının Bozulması

Şekilde 2'de iki sektörlü bir ekonomi söz konusudur; tarım ve sanayi. Toplum açısından üretimin nisbi maliyeti, TT üretim olanakları eğrisi ile gösterilmiştir. Ekonomide herhangi bir nedenle sapma yoksa kapalı ekonomi durumunda ülke, TT üretim olanakları eğrisinin yurtiçi fiyatlara ( $P_s$ ) teğet olduğu P noktasında dengeye gelecektir. Bu noktada yurtiçi piyasalarda oluşan nisbi fiyat ülkenin üretim olanaklarının belirleyeceği marjinal dönüşüm maliyetini yansıtmaktadır. Üretici ve tüketici dengededir ve  $P_s$  fiyatından maksimum refaha ulaşılmıştır.

Ancak tarım sektöründe negatif dışsal ekonomilerin varlığı, mal piyasasında sapmaya neden olarak iç piyasada nisbi fiyatların  $P_d$  şeklinde oluşmasına neden olmuştur. Çünkü negatif dışsallıklar nedeniyle toprak verimindeki düşüş özel maliyetler hesaplanırken dikkate alınmamıştır. Böylece belli bir miktar tarım ürünü üretmenin özel maliyeti onun sosyal maliyetinden düşüktür. Başka bir ifadeyle bu malı üretmenin topluma olan maliyeti piyasada oluşan fiyatından çok daha yüksektir. Negatif dışsal ekonomilerin etkisiyle yurt içi piyasalardaki nisbi fiyatlar ürünün marjinal dönüşüm maliyetini ya da toplum açısından üretimin nisbi maliyetini yansıtamamaktadır. İşte sosyal marjinal dönüşüm oranı ( $P_s$ ) ile, iç piyasada oluşan fiyatlar arasındaki bu fark (açı) bize dışsallıklar nedeniyle oluşan sapmayı göstermektedir.

Ülkede sapsız fiyatlara göre tarım ürünlerinin sanayi ürünlerinden ucuz olduğu görülmektedir. Bu koşullar altında ülke dışa açılarak  $P_f$  uluslararası fiyatlarını dikkate aldığına

<sup>1</sup> Konuyla ilgili geometrik açıklamalar için aşağıdaki kaynaklardan yararlanılmıştır; Bo Södersten, a.g.e., ss.380-389.; Charles E.Staley, a.g.e., ss.117-119.; Arthur B.Laffer, Marc A. Miles, **International Economics in an Integrated World**, Scott, Foresman and Company, Illinois 1982, ss.114-117.; L.Alan Winter, a.g.e., ss.123-128.; Herbert G.Grubel, a.g.e., s.164.; P.T.Ellsworth, J.Clark Leith, a.g.e., ss.247-248.

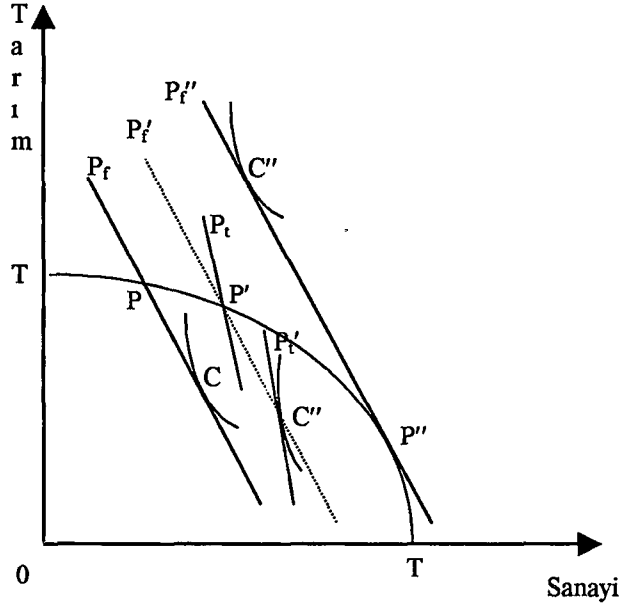
uluslararası piyasalarda bu ülkenin tarım ürünlerinde karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır (ülkenin dış ticaret hadlerini etkilemeyecek kadar küçük bir ülke olduğu varsayılmaktadır). Çünkü dış piyasalarda tarım ürünleri yurtiçi sapsmış fiyatlara göre daha pahalıdır. Ülke dışa açıldığında üreticiler, uluslararası fiyatları ve özel marjinal maliyetlerini dikkate alarak P' noktasında dengeye gelmişlerdir. Bu fiyatlarda tüketim dengesi ise C' noktasında oluşmuştur. Görüldüğü gibi bu noktada refah düşmüştür. Ülke serbest ticaret nedeniyle daha kötü bir duruma gelmiştir. Ülke iç piyasadaki sapmanın etkisiyle yanlış malda uzmanlaşmaya yöneldiğinden serbest ticaret hiç ticaretin olmadığı duruma göre refah kaybına neden olmuştur.

Bu durum yurt içi piyasalarda sapma olduğu bir durumda dış piyasalara açılan bir ülkenin piyasa göstergelerine bakarak nasıl yanlış bir malda uzmanlaşabileceğini göstermektedir. Oysa eğer negatif dışsallıklar dikkate alınabilseydi ülke belki tarım malı yerine sanayi malında uzmanlaşıp bu malı ihraç edebilecekti.

İşte bu nedenle yurt içi piyasalardaki sapmalar, korumacı politikaların savunulmasında önemli bir faktör olmuştur. Bu durumda koruma politikası sanayi malının üretimini teşvik edecektir. Çünkü ülkenin gerçek karşılaştırmalı üstünlükleri bu maldadır ve refahın artması böylece sağlanmış olacaktır. Bu nedenle yurtiçi piyasalardaki bu sapmayı giderebilmek için gümrük tarifelerinden yararlanılması önerilmektedir.

Şekil 3 üzerinde, P noktasında yurtiçi üretimi çok az olan sanayi ürünlerinin ithalatına tarife uygulayarak bunu açıklamak mümkündür. Tarifeler sanayi mallarının yurtiçi fiyatlarını yükselterek bu malın ülke içindeki üretimini teşvik eder. Böylece tarım ürünlerinin üretimi azalır, toprağın verimindeki düşüş de engellenmiş olur. Tarifeler yoluyla koruma sanayi malları üretimini artırmış ve üretim dengesi, (P')'nde gerçekleşmiştir. Tüketici dengesi de daha yüksek bir tatmin düzeyini gösteren (C')'ne çıkmıştır. Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta, artık üretici ve tüketicilerin kararlarını gümrük vergisinin etkisiyle piyasada oluşan yeni fiyatlara göre veriyor olmalarıdır. Tarifelere göre belirlenen yeni fiyatlar dış ticaret haddine göre daha dik olacaktır.

Gümrük vergilerinin yurtiçi tüketiciler üzerindeki etkisi üreticilerde olduğu gibi olumlu olmamıştır. İç piyasada sanayi ürünlerinin fiyatlarındaki artış, üreticileri bu malın üretimi için teşvik ederken, tüketicilerin bu mallara olan talebini azaltmakta dolayısıyla tüketimde bir sapma yaratmaktadır. Bu tüketici için bir refah kaybıdır. Eğer tüketimde bir sapma varsa toplumun tercihlerini temsil eden toplumsal kayıtsızlık eğrisinin eğimi malların dünya piyasalarındaki mübadele oranından farklı olacaktır. Grafikte C' ile gösterilen bu noktada, kayıtsızlık eğrisi dış ticaret hadlerine



**Şekil 3 : Optimum Şartlarının Bozulduğu Bir Piyasada Tarifeler ve Sübvansiyonların Etkileri**

teğet değil onu kesmektedir. Görüldüğü gibi yurtiçi piyasada bir sapma olduğunda bunu gidermek amacıyla uygulanan bir gümrük vergisi politikasıyla optimum sonuca ulaşılamamıştır. Bir başka deyişle birinci en iyi gerçekleşmemiştir. Ancak, optimum sonuca ulaşılamamakla beraber serbest ticaret durumuna göre daha iyi olduğu da gerçektir. Yani elde edilen sonucun ikinci en iyi olduğunu söylemek mümkündür. Grafikten de görüldüğü gibi C' noktası C noktasına göre daha yüksek bir refah düzeyini vermektedir. Burada gümrük vergilerinin refah etkisi, üretim kazançları ile tüketim kayıpları arasındaki ilişkiye bağlı olacaktır. Bu nedenle gümrük vergilerinin refah etkisinin optimum bir sonuç olduğunu söylemek doğru olmaz. Sadece gümrük vergisi değil uygulanan bir ihracat sübvansiyonu da iç piyasadan kaynaklanan bu soruna dolaylı bir müdahale niteliğinde olduğundan aynı sonucu yani tüketimde sapmayı yaratabilecektir.

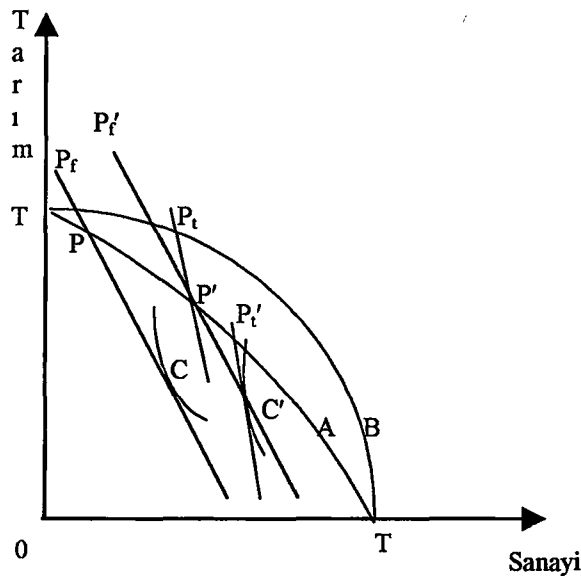
Yurtiçi piyasalarda sapma olduğu durumda, sapmayı giderebilmek için önerilen diğer bir yol, üretimin sübvansiyonuna veya vergilendirilmesine yönelik politikalardır. Bunu aynı şekil üzerinde göstermek mümkündür. Böyle bir durumda tarım sektörü vergilendirilirken (tarım ürünleri üretimi azalır) sanayiın sübvansiyon edilmesi (sanayi ürünleri üretimi artar) özel maliyetleri sosyal maliyetlere eşitleyecektir. Böyle bir politika ülkeyi üretimde P'' noktasına getirir ki bu noktada dış ticaret hadleri üretim olanakları eğrisine teğettir, yani sosyal maliyetlere eşittir. Sonuçta ülke serbest ticarete sapmasız fiyatlarla açılabilir ve maksimum üretimle (P'') toplumsal tatminini (C'') en yüksek düzeye çıkarabilir. Böylece üretim teknolojisi, zevk ve tercihler ve uluslararası fiyatlar veri iken ulaşılabilecek en yüksek refah düzeyine ulaşılmış olmaktadır. Görüldüğü gibi bu noktaya tarifeler yoluyla

ulaşılamamıştır. Dolayısıyla mal piyasalarında bir sapma olduğunda yurtiçi vergilerle birlikte uygulanan bir sübvansiyon, tarifelere göre daha üstündür.

Yurt içi piyasalardaki sapmalar mal piyasalarında ortaya çıkabileceği gibi faktör piyasalarında da ortaya çıkabilmektedir. Özellikle GOÜ'lerde sanayi sektöründe tarım sektörüne göre ücretlerin çok daha fazla olması sanayi sektörünün korunması gerektiği yönündeki görüşleri artırmaktadır.

Faktör piyasalarında sapmalar, GOÜ'lerde yaşanan önemli sorunlardan birisidir. Faktör piyasalarında eksik rekabet koşullarının varolması buna neden olabilmektedir. Yine tarım ve sanayi sektörleri dikkate alınarak bir örnek verilecek olursa; sanayi kesiminde güçlü sendikaların varlığı bu sektörde ücretlerin yüksek olmasına, dolayısıyla özel maliyetlerin sosyal maliyetleri aşmasına neden olur. Faktör piyasalarında aynı beceriye sahip emek bazı sektörlerde monopson gücü veya güçlü sendikalar nedeniyle fazla ücret alıyor olabilir. Bu durum, ülke serbest ticarete açıldığında ülkenin karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmasını engellemektedir. O mal karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olsa bile o ülkede üretilemeyecektir.

Belirtmek gerekir ki tarım ve sanayide, ücretler arasındaki her farklılığı bir sapma olarak nitelendirmek mümkün değildir. Ücret farklılıklarına neden olan bir çok rasyonel açıklama olabilir. Örneğin sanayi kesiminde emeğin verimliliğinden kaynaklanan bir ücret yüksekliği olabilir. Sanayi kesiminde çalışmak emeğe ekstra, spesifik bilgiler kazandırabilir. Dolayısıyla ücretlerdeki bu yükseklik insan sermayesine yapılan yatırımı yansıtmaktadır. Bu anlamdaki ücret farklılıkları faktör piyasalarında sapma yaratmayacaktır. Faktör piyasalarında sapmanın varlığı emeğin sektörler arasında optimum dağılımını engellemekte bu da toplam üretimi olabildiğinden düşük kılmaktadır.



Şekil 4 : Faktör Piyasalarında Optimum Şartların Bozulması Durumu



Şekil 4, faktör piyasalarında sapma olduğu durumu göstermektedir. Faktör piyasalarında sapma geometrik olarak üretim olanakları eğrisinin orijine yaklaşmasıyla gösterilmektedir. Şekil üzerinde, sapmanın hakim olduğu piyasanın üretim olanakları eğrisi (fiili üretim olanakları eğrisi) TAT'dir. Eğer herhangi bir sapma olmasaydı üretim olanakları eğrisi başka bir ifadeyle ülkenin potansiyel üretim olanakları eğrisi TBT olacaktı. Bunun sebebi faktör piyasalarındaki sapma nedeniyle faktörlerin optimum dağılımının sağlanamayışdır. Tarım ve sanayide faktörlerin marjinal verimlilikleri arasındaki ilişki aynı olmayacaktır. Bu durum geometrik olarak kutu diyagramı üzerinde, bağıt doğrusu üzerinde olunmadığı anlamına gelmektedir. Eğer ülke bağıt doğrusu üzerinde üretim yapabilseydi üretim olanakları eğrisi TBT olabilirdi.

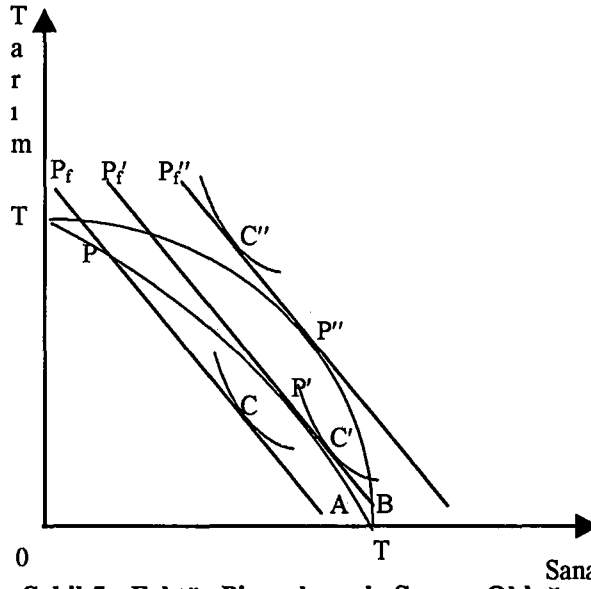
Şimdi serbest ticaret koşulları altında faktör piyasalarındaki sapmanın etkisiyle üretimde P, tüketimde ise C noktasında dengeye gelindiğini düşünelim. Görüldüğü gibi yukarıda belirtilen nedenlerle tarımda emeğin sanayiye göre daha ucuz olması, karşılaştırmalı üstünlüklerin tarımda olduğu yönünde yanlış bir kanı yaratmıştır. Oysa P noktasında tarım malları üretmenin sosyal maliyeti, gösterilen piyasa fiyatından çok daha yüksek olacaktır. Faktör piyasasındaki sapma ülkenin yanlış malda uzmanlaşması sonucunu doğurmuştur.

Bu yanlışlığı giderebilmek için sanayi malları üzerine uygulanan bir tarife politikası ülke içinde sanayi mallarının üretimini artırarak üretim dengesinin P' ne gelmesini sağlayacaktır. Tarifeler yoluyla sağlanan refah artışı ise C' gibi daha yüksek bir toplumsal kayıtsızlık eğrisine ulaşmakla sağlanmıştır. Dolayısıyla korumacılık ülke için avantaj yaratmıştır. Görüldüğü gibi faktör piyasalarında bir sapma olduğunda uygulanan gümrük tarifelerinin sonuçları mal piyasasında bir sapma olması durumu ile tıpatıp benzerlik göstermektedir. Tarifeler yoluyla koruma serbest ticarete göre daha iyi bir sonuç vermekle birlikte sapmayı tam olarak gideremediği gibi tüketim tercihlerinde ortaya çıkan sapmanın etkisiyle refah azaltıcı bir etki de yaratabilmektedir\*. Gerek mal gerek faktör piyasalarında, sapmayı giderebilmek için tarifeler yoluyla bir müdahale yapıldığında sonuç tarifenin yarattığı üretim kazancı ile tüketim kaybı arasındaki ilişkiye bağlı olacaktır. Dolayısıyla tarifeler asla optimum bir sonuç yaratamamaktadır.

Sapmayı giderebilmenin diğer bir yolu sanayi mallarının üretimini sübvans etmek veya tarım ürünlerini vergilendirmek olacaktır (Şekil 5). Böyle bir müdahale sapmanın var olduğu üretim olanakları eğrisi üzerinde marjinal dönüşüm oranını dış ticaret hadlerine eşitleyecektir ki bu ülkenin P' noktasında üretim yapması ve tatminini C' noktasına çıkarması demektir. Bu da C noktasındaki refah

\* Tüketimdeki sapma nedeniyle toplumsal kayıtsızlık eğrisi dış ticaret hadlerine teğet değil onu kesmektedir. Oysa ticaret hadlerine teğet olabilecek daha üst bir kayıtsızlık eğrisi mevcuttur.

düzeyine göre daha iyi bir durumdur. Dolayısıyla faktör piyasalarında sapma olduğu durumlarda üretime sağlanan bir sübvansiyon serbest ticaretten daha iyi sonuç yaratacaktır.



Şekil 5 : Faktör Piyasalarında Sapma Olduğunda Doğrudan Müdahale

Ancak şekilden de görüleceği gibi burada üretim sübvansiyonu da en iyi politika olamamıştır. Çünkü hâlâ faktörlerin marjinal verimlilikleri arasında fark söz konusudur. Bu da potansiyel üretim olanakları eğrisine ulaşılmasını engellemektedir. Sorun faktör piyasalarından kaynaklandığından, faktör piyasasına vergi ya da sübvansiyon yoluyla müdahaleyi gerekli kılmaktadır. Örnekte sanayi sektöründeki emeğin kullanımını sübvansiyonla artıracak ve her iki sektörde emeğin marjinal verimliliğini eşitleyecektir. Tarım sektöründe emek kullanımını vergilendirmekte aynı etkiyi yaratabilir. Yalnızca bu tür doğrudan müdahaleler ülkeyi sapmasız bir üretim olanakları eğrisine ulaştırabilir. Bu Şekil 5 üzerinde P'' noktasında üretim yapılması anlamına gelmektedir. Tüketim düzeyi ise (C'')'ne çıkmıştır ve (C')'ne göre daha yüksek bir refah seviyesini vermektedir. Böylece veri dış ticaret hadlerinde en iyi sonuca ulaşılmış olmaktadır.

Özetle, eğer faktör piyasalarında sapma varsa koruma serbest ticarete göre daha iyi sonuç verebilir de vermeyebilir de fakat asla en iyi politika değildir. Üretimde sübvansiyon ve vergi uygulamak daha etkili olacaktır. Fakat yine de optimal sayılmaz. En iyi politika üretim faktörlerine sübvansiyon veya vergi uygulamaktır. Sadece bu optimum sonuca ulaştırır.

Bu analizden çıkarılabilecek en önemli sonuç, ekonomide yaşanan bir problemi çözenin en iyi yolunun ona doğrudan müdahale olduğudur. Eğer iç piyasalarda (gerek mal gerek faktör piyasalarında) çeşitli nedenlerle üretimde bir sapma söz konusuysa refahı maksimum kılmanın yolu yine üretimde aranmalıdır. Eğer tüketimde bir sapma varsa sapmanın kaynağına göre tüketime vergi koyulacak veya sübvansiyon edilecektir. Çözüm olarak gümrük vergileri veya ihracat sübvansiyonları da

uygulanabilir. Ancak söz konusu politikalar kendileri de sapma yarattığından hiç bir zaman optimum politikalar olamayacaklardır\*.

Bu konuda önemli çalışmaları olan Bhagwati ve Ramiswani'nin de belirttiği gibi, “.....iç piyasalardaki saptmaları düzelmek için dış ticareti gümrük vergileri yoluyla engellemek yurtiçi vergi veya sübvansiyon uygulayarak yurtiçi problemleri yurtiçi ölçütlerle çözmeye göre oldukça zayıf bir görüşür”<sup>1</sup>.

Görüldüğü gibi yurt içi piyasalarda oluşan saptmalar dış ticarete korumacılık savunulurken önemli bir gerekçe olarak ileri sürülmektedir. Sübvansiyon ve vergilere göre daha az etkili olsa bile ülkenin serbest dış ticaret koşullarında uzmanlaşmasına göre daha iyi sonuçlar yaratabilmesi (refah etkisinin daha fazla olması) serbest ticarete karşı savunulmasına neden olmaktadır. Bunun yanında pratikte tarifelerin uygulanmasının sübvansiyonlara göre çok daha kolay olması ve kaynak gerektirmemesi de öncelikle tercih edilmelerini sağlamaktadır. Günümüz koşullarında gümrük tarifelerinin giderek önemini yitirmiş olması, sübvansiyon ve yurtiçi vergi gibi politika araçlarını ön plana çıkarmıştır. Daha önce de belirtildiği gibi geniş anlamda yurtiçi sanayinin korunması ve yeni korumacılık bu tür önlemleri de kapsamaktadır. Bu durum korumacı politikalar savunulurken ileri sürülen yurtiçi piyasalardaki sapma argümanını daha da önemli kılmaktadır.

#### *1.3.4 Bebek Sanayilerin Korunması*

Korumacılık lehinde ileri sürülen ve belli sınırlamalarla da olsa savunulabilecek olan bir görüş de “bebek sanayi tezi” olarak adlandırılan görüştür. Bebek sanayi tezinin ortaya çıkışı bir hayli eski olup XVIII. yüzyılın sonları ve XIX. yüzyılın başlarına kadar inmektedir. Bu görüşün savunuculuğunu Almanya’da F.List ve ABD’de zamanın Maliye Bakanı A.Hamilton yapmıştır. O dönemlerde dünyada en sanayileşmiş ülke İngiltere’ydi, diğerleri ise henüz sanayileşme çabası içinde bulunuyordu. Her iki yazar da kendi ülkelerinde yeni gelişmekte olan sanayilerin gelişmiş İngiliz Sanayii ile rekabete karşı korunmaları gerektiğini savunmuşlardır. Benzer durum hiç kuşkusuz bugünkü GOÜ’ler için söz konusu olmaktadır.

Bebek sanayi tezine göre, bir ülke, belli bir malın üretiminde potansiyel bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu halde, bilgi yetersizliği ve başlangıçta üretim kapasitesinin düşük olması gibi nedenlerle bu malın üretimini başlatamıyor veya başlatmış olsa bile daha deneyimli yabancı rakipleriyle rekabet edemiyor olabilir. Bu koşullarda, sözü edilen malı üreten sanayii kurmak ve

\* Eğer sapma politika uygulamaları sonucu ortaya çıkmışsa bunu gidermek için başlangıçta bu saptmaya neden olan politikayı elimine etmek yeterli olacaktır.

<sup>1</sup> Jagdish N.Bhagwati, V.K. Ramaswami, “Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy”, *Journal of Political Economy*, LXXI, No.4, February 1963, ss.44-50.

'bebeklik' döneminde yabancı rekabetin olumsuz etkilerine karşı korumak amacıyla, korumacı politikalara başvurulabilir<sup>1</sup>.

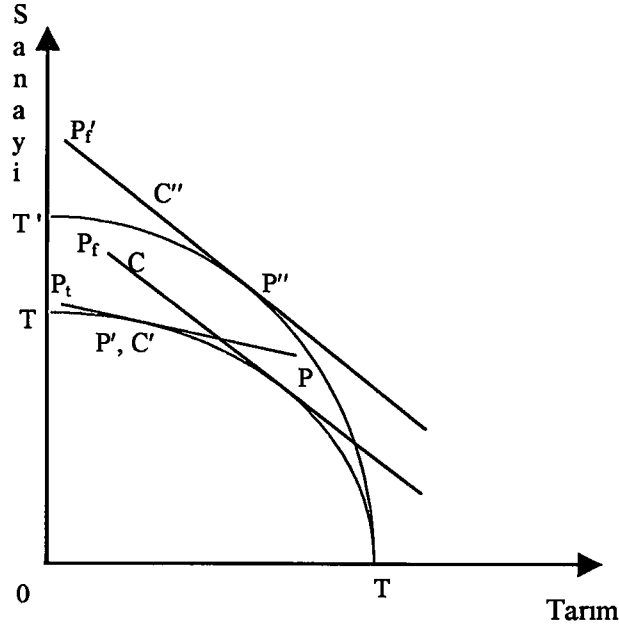
Bebek sanayilerin korunmasına yönelik görüş, içsel ve dışsal ekonomilerin varlığına dayandırılmaktadır. Yeni kurulan sanayi dallarının ilk kuruluş dönemlerinde maliyetleri nisbeten yüksektir. Çünkü üretimin ilk döneminde firma veya sanayi dalı içsel ekonomileri henüz gerçekleştiremez. İçsel ekonomiler, üretim süreci sırasında üretim ölçeğinin kurulu firma veya sanayii dalının tam kapasiteye doğru genişlemesiyle birlikte ortaya çıkmakta ve maliyetlerde bir azalmaya yol açmaktadır. Bunlardan ayrı olarak sanayideki firmaların sayısı arttıkça, teknik bilgi alışverişi hızlanmakta kalifiye işçi sağlanması kolaylaşmakta, ulaştırma haberleşme, bankacılık gibi alt yapı tesisleri tamamlanmaktadır. İşte firmanın dışarıdan sağladığı bu dışsal ekonomiler de maliyetlerindeki düşüşü hızlandırmaktadır. Bu nedenle bebek sanayilerin gerek içsel gerek dışsal ekonomilerden yararlanabilmeleri için belirli bir süre dış rekabete karşı korunmaları gerekir. Koruma, yeni kurulan bu sanayilerin kısa süre içinde optimum üretim hacmine ulaşarak, sağlanan içsel ve dışsal ekonomiler yoluyla yabancı üreticilerle rekabet edecek düzeye gelmelerini sağlayacaktır.

Burada dikkat edilmesi gereken önemli bir nokta korumacı politikaların arzulan amaca ulaşıldığında terk edilmesidir. Bu tezde savunulan korumacılık belirli bir süre için söz konusu olan, geçici nitelik taşıyan bir korumacılıktır. İşin zor yanının da bu noktada yattığı açıktır. Ayrıca bu görüşün iktisadi açıdan geçerli olabilmesi için korumacı politikalar sayesinde 'büyütülen' sanayiim 'bebeklik' döneminde tüketicilerin daha yüksek fiyatlar ödemeleri nedeniyle katlandıkları ekstra maliyetleri telafi edecek gelişmeyi göstermesi gerekmektedir.

Bebek sanayiler tezi, Şekil 6 yardımıyla açıklanmaya çalışılmıştır<sup>2</sup>. Başlangıçta ülkenin üretim olanakları eğrisi TT ile gösterilmiştir. Uluslararası ticaret haddi  $P_f$ 'dir ve üretim olanakları eğrisine P noktasında teğettir. C noktası ise tüketim dengesini vermektedir. Böylece ülke serbest ticaret koşulları altında dengeye gelmiştir. Bu ülkenin sanayiini korumak amacıyla sanayi malarının ithalatına yasaklayıcı (prohibitive) nitelikte bir gümrük tarifesi uyguladığını varsayalım. Ülke içinde sanayi mallarının arzının azalması fiyatlarının yükselmesine neden olacaktır. Bu durumda yurtiçi tüketici için fiyatlar  $P_t$  olmuştur. Bu fiyat üretim olanakları eğrisine  $P'$  noktasında teğettir. Koruma altında ülke bu noktada üretip, tüketmektedir. Böylece sanayi maları için uygulanan ithalat yasağı, ülke refahını düşürerek C'nin daha altında bir noktaya gelmesine neden olmuştur.

<sup>1</sup> P.T. Ellsworth, J.Clark Leith, a.g.e., ss.246-247.; Halil Seyidoğlu, Uluslararası İktisat...,a.g.e., s.328.; S.Rıdvan Karluk, Uluslararası Ekonomi...,a.g.e., s.250.

<sup>2</sup> Bu konu grafik yardımıyla açıklanırken, Bo Södersten, a.g.e., s.376'dan yararlanılmıştır.



**Şekil 6 : Bebek Sanayilerin Tarifeler Yoluyla Korunması**

Ancak bu kısa dönemde ortaya çıkan bir etkidir. Koruma sanayi malının üretiminde önemli bir artışa neden olacaktır. Zamanla içsel ekonomiler sonuçlarını verir. Sanayi becerisi artar. Bu da uzun dönemde üretim kapasitesini artırır. Bu, ülkenin üretim olanakları eğrisinin sanayi malı lehine kayması anlamına gelmektedir. Korumayla birlikte yeni üretim olanakları eğrisi  $TT'$  olur. Bu noktadan sonra ülke yine serbest ticaret koşullarına dönerek, dış piyasalara açılabilir. Eğer koruma öncesi dış ticaret hadleri değişmemişse ülke,  $P''$  düzeyinde üretim yapacak ve  $C''$  kadar tüketecektir ki bu daha yüksek bir refah düzeyini göstermektedir. Böylece bir ülkenin sürekli serbest ticaret uygulamaktansa bazen, bebek sanayilerini koruyarak daha yüksek refah düzeyine ulaşabileceği sonucuna varılmaktadır.

Bebek sanayi tezi, gerek içsel ve dışsal ekonomilere dayandırıldığı için dinamik bir yapı içermesi bakımından, gerek tüm sanayilerin korunmasından çok ihracat potansiyeline sahip olanların korunmasını savunarak ithal ikamesinden çok ihracata yönelik modellere daha uygun bulunduğu için bir çok iktisatçı tarafından dikkate alınmış ve teorik geçerliliği kabul edilmiştir. Bununla birlikte tezinin uygulanmasından kaynaklanan aksaklıklar pek çok soruyu da beraberinde getirmektedir.

İlk olarak, bebek sanayii korumanın her koşulda gerekli olduğu çok da açık değildir. Her şeye rağmen, bir çok yeni girişimci, serbest ticaret koşulları altında eskiden kurulmuş sanayilerle rekabet edebilmektedir. Hatta bazı durumlarda yeni bir teknoloji, ürün yenileştirmesi ve dinamik bir yönetim ile daha az dinamik eski kuruluşların yerine bile geçebilmektedir. Üstelik ülkede sermaye piyasası da iyi işliyor ve girişimci yurtiçi yatırımın kârlılığını doğru tahminleyebiliyorsa, zaten koruma olmadan da o yatırım gerçekleştirilebilecektir. İç piyasada gösterilen bu başarının uluslararası piyasada gösterilememesi için hiç bir neden yoktur.

Bu da içsel ekonomilere dayanarak her zaman ve tek koşul olarak bebek sanayii tezini savunmanın doğru olmadığını göstermektedir. Bebek sanayi tezi daha çok sermaye piyasalarının fonksiyonel işlemediği GOÜ'lerde geçerli olacaktır. Bu nedenle yatırımcının tek başına yatırım yapmasının güçlüğüne yanı sıra kredi piyasalarının da yetersiz olması yeni kurulan sanayilerin ölçek ekonomilerinden yararlanabilmesi için korunmasını gerekli kılmaktadır. Bu nedenle bebek sanayi tezi, gelişmiş ülkelerden çok özellikle GOÜ'ler için geçerli olan bir görüştür.

Her ne kadar, içsel ekonomiler belli koşullarda bebek sanayi tezini açıklamada rasyonel kabul edilse de, dışsal ekonomiler yoluyla sağlanacak kazanç korumacılığın savunulmasında daha güçlü bir durumdur. Bir sanayi dalının diğer sanayileri veya genel olarak ekonomiyi kendi araştırma ve geliştirme faaliyetleri ve yönetim bilgileri sayesinde teşvik etmesi mümkündür. Diğer sanayilerle ileri ve geri bağlantıları olan böyle bir sanayi sosyal getirisi özel getirisinden çok daha fazla olacaktır. Ancak yeni kurulan bir endüstri, bu ekstra sosyal getiriyi elinde bulunduramaz. İşte böyle bir durumda korumacılık onun kısa sürede büyüyerek pozitif dışsallıklar yaratmasını teşvik edebilir ve özel ve sosyal değerler arasındaki eşitsizliği giderebilir. Sonuçta ülke kaynaklarının etkin dağılımı sağlanır. Belirtmek gerekir ki pratikte buna dışsal faydaların tespit edilmesindeki ve ölçülmesindeki güçlükler de eklenmelidir<sup>1</sup>.

Uygulamada ortaya çıkan ikinci sorun korumayı hak eden sanayii tanımlamaktır. Başka bir ifadeyle hangi sanayilerin veya potansiyel sanayilerin bebek sanayi grubuna dahil edileceğidir. Korunacak endüstrinin potansiyel anlamda karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olup olmadığını anlamak uzun dönemde maliyetlerdeki değişme seyrinin iyi tahminlenmesine bağlıdır. Ancak tarihi deneyimler hata yapma olasılığının çok yüksek olduğunu göstermiştir. Uygulamada uzun süreler desteklenmesine karşın maliyetlerini dünya fiyatlarının altına indiremeyen sanayilere çok sık rastlanmaktadır. Bu tür sanayilerin er geç tasfiyesi gerekir. Çünkü sürekli korumanın maliyeti sonsuzdur<sup>2</sup>.

Bebek sanayileri korumaya yönelik uygulamaların pratikte karşılaştığı en büyük sorun bütün maliyetlerine rağmen korumacılığın sürekli nitelik kazanması olmuştur. Korumacılık başlangıçta ortalama maliyetlerini dünya fiyatlarının altına indirebilecek potansiyele sahip sektörlerde başlasa bile girişimcilerin korumacılık yoluyla sağladığı yüksek kârlar maliyetleri düşürme yönünde gerekli çabalarını engellemiştir. Ya da maliyetler düşürülse bile bu düşüşün fiyatlara yansıtılmayıp yüksek kârlar şeklinde alıkonulması iç fiyatların dünya fiyatlarından yüksek olmasına neden olmuş, bu da dış

<sup>1</sup> Franklin R.Root, a.g.e., s.317; Bo Södersten, a.g.e., ss.375-376.

<sup>2</sup> GOÜ'lerde gümrük tarifelerinin koruyuculuğunda kurulan bir sanayi dalının 'Mill-Bastable Testi' denilen bir testten başarı ile geçmesi gerekir. Mill testine göre, bu ülkelerde gümrük tarifelerinin korumasında kurulan bir sanayi dalı teknik bilgi ve tecrübe bakımından hızlı bir gelişme içinde olmalı ve gelişmiş ülkelerle aralarında bulunan tarihsel engeli en kısa sürede kapatmalıdır. Bastable testinde ise, korumadan yararlanan sanayi dalının kısa sürede üretim maliyetlerinde önemli tasarruflar sağlaması ve öğrenme süresinin yüksek maliyetini gidererek büyük ölçüde azaltması gerekmektedir. S.Rıdvan Karluk, **Uluslararası Ekonomi...**a.g.e., ss.250-251.

piyasalara açılmayı engellemiştir. Böylece geçici olması düşünülen korumacılık sürekli hale dönüşmektedir. Bu sonuç ekonomik kalkınmayı teşvik etmekten çok kaynakların yanlış dağılımına neden olmaktadır.

Korunan sanayilerde maliyetlerin düşürülememesi veya malların sürekli olarak dünya fiyatlarının üzerinde satılması bunların yurtiçi tüketicilerinin refah kaybına uğramaları anlamına gelmektedir. Diğer yandan üretimde optimum etkinlik sağlanamadığı için ülkenin kıt kaynakları israf edilmiş olmaktadır. Belirtmek gerekir ki bir sanayinin korunması, onun mallarını ara malı olarak kullanan diğer sanayilerin de maliyetlerini yükseltir ve diğer kesimlerde de korumacılık yönündeki talepleri artırır. Bu nedenle bebek sanayilere yönelik korumacılıkta üzerinde önemle durulan nokta, korumacılığın geçici nitelikte olmasıdır. Oysa uygulamada, geçici korumacılığın genellikle sürekli korumacılığa dönüştüğü görülmektedir<sup>1</sup>.

Bütün bu açıklamalara dayanarak şu soru akla gelmektedir. Acaba, yeni kurulan bir sanayi gelişmesini sağlamak için onu dış piyasaya karşı dış ticaret engelleri yoluyla korumak en iyi yol mudur? Bir önceki konuda da belirtildiği gibi, bazen koruma serbest ticarete göre daha iyi sonuçlar verebilmektedir, ancak uygulanan korumacı politikalar tüketicilerin daha yüksek fiyatlar ödemelerine neden olarak ekstra maliyetlere neden olmaktadır. Bu nedenle bebek sanayi büyüken korunması yerine sübvansiyonla desteklenmesi, daha iyi sonuç yaratabilecektir. Ayrıca üretim sübvansiyonu, dış ticaret kısıtlamalarına göre dolaysız bir politika aracıdır ve amaca ulaşıldığında kaldırılması daha kolaydır. Sübvansiyonların tarifelere göre en büyük dezavantajı, kaynak yaratan değil belli bir kaynağa ihtiyaç duyan politika aracı olmalarıdır. Burada da, ekonomide yaşanan problemin kökeni yurtiçinden kaynaklanıyorsa bunu çözmek için kullanılacak politika aracının da yurtiçi kökenli olması ve dış ticarete müdahale edilmemesi gerektiği ilkesi önem kazanmaktadır.

### ***1.3.5 Damping ve Sübvansiyona Karşı Korunma***

Korumacı politikaların uygulamaya konulmasının bir diğer nedeni ulusal üreticileri dampinge ve ticaretteki taraflarına sağlanan sübvansiyonlara karşı korumak isteğidir. Çalışmanın bu kısmında damping ve sübvansiyonun neden dış ticarete korumacılık için bir gerekçe olarak savunulduğu incelenmeye çalışılacak, bu amaçla damping ve sübvansiyon kavramları tanımlanacaktır. Burada sübvansiyonun ilginç bir karakterine değinmekte yarar vardır. Sübvansiyonların varlığı bir yandan koruma için bir gerekçe olarak ileri sürülürken diğer yandan kendileri başlı başına bir koruma aracı olarak başka bir deyişle mali nitelikli bir tarife dışı engel olarak kullanılmaktadırlar. Bundan da öte sübvansiyon ve dampinge karşı koruma amaçlı geliştirilen önlemler de (anti-damping ve anti-sübvansiyon vergileri) zaman içinde uygulama amacından saparak birer tarife dışı engel haline

---

<sup>1</sup>Franklin R.Root, a.g.e., ss.315-318.; Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*a.g.e., s.329.

gelmişler ve GATT disiplini içine alınmaları gerekmiştir. Çalışmanın bu kısmında tekrardan kaçınmak amacıyla ağırlık, dumping konusuna verilerek sübvansiyonlar ve ekonomik etkileri ileride mali nitelikli tarife dışı engeller sınıflaması içinde incelenmiştir. Ayrıca ileride gerek dumpinge karşı uygulanan anti-dumping vergileri gerek sübvansiyonları telafi etmeye yönelik vergiler tarife dışı engeller incelenirken ele alınacak ve bunlarla ilgili GATT/WTO düzenlemeleri açıklanacaktır.

İktisat literatüründe dumping, iki şekilde açıklanmaktadır. Genelde dumping bir firmanın malını dış piyasada kendi iç piyasa fiyatının altında bir fiyatla satması olarak tanımlanır. Ayrıca bir malın ihracat fiyatı üretim maliyetinin altındaysa da dumping olarak tanımlanmaktadır.

Bununla birlikte Ellsworth ve Leith ikinci tanımlamaya karşı çıkarlar. Onlara göre "...çok geniş kaniya rağmen dumping, bir malın dışarıya üretim maliyetinin altında satılması değildir. Bir malın dış piyasada, iç piyasaya göre daha ucuza satılmasıdır (ulaştırma masrafları, vergiler ve diğer transfer maliyetleri çıkarıldığında). Uluslararası fiyatlarla dış fiyatlar arasındaki bir fark dumpingin en belirgin özelliğidir. Sonuçta üretim maliyetlerinin altında bir satış eğer malın iç fiyatı ile dış fiyatı farklı değilse asla bir dumping olmayacaktır."<sup>1</sup>.

Uygulamada, malların maliyetlerinin altında satılıp satılmadığını anlamak yani firmaların üretim maliyetlerini belirlemek çok güç olduğu için dumping olup olmadığını anlayabilmek için genellikle o malın ülke içi arz fiyatı ile dış piyasaya satış fiyatının karşılaştırılması yoluna gidilmektedir<sup>2</sup>.

GATT sözleşmesi dumping tanımlamasına VI. Maddede yer verir<sup>3</sup>. Söz konusu maddeye göre, bir malın ithalatçı ülke piyasalarında "normal fiyatının" altında satılması dumping olarak tanımlanmıştır. Normal fiyat ise bu malın, ihracatçının iç piyasasında satışa sunulduğu fiyattır. Bu şekilde dumpingli olarak ülkeye giren ve ithalatçı ülkede kurulu bir endüstriye maddi zarar tehdidi oluşturan veya bir endüstrinin kurulmasını geciktiren mallara karşı ithalatçı ülkeler anti-dumping vergisi uygulayabilmektedirler.

Bir firmanın dış piyasada farklı iç piyasada farklı fiyat uygulamak yoluyla dumping yapısını kısmi denge analizinden yararlanarak şekil yardımıyla açıklamak mümkündür. Bu aslında tekeli bir firmanın uluslararası piyasada fiyat farklılaştırmasına gitmesidir; İhracat endüstrilerinde bulunan

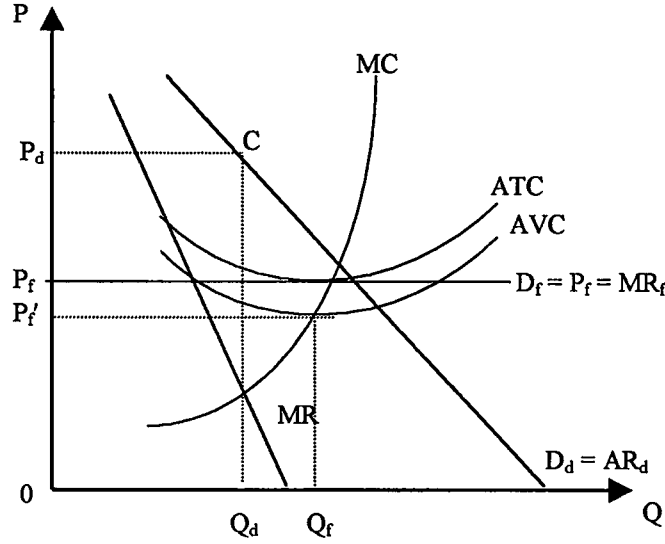
<sup>1</sup> P.T. Ellsworth, J.Clark Leith, a.g.e., s.250.

<sup>2</sup> Belirtmek gerekir ki eğer fiyat farkı, ihracatçı ülkedeki normal maliyet avantajından kaynaklanıyorsa ve ihracatçı ülkenin iç piyasasında da mal aynı fiyattan satılıyorsa bu bir dumping olmayacaktır: P.T. Ellsworth, J.Clark Leith, a.g.e., s.250. Buna ek olarak P.Holmes çalışmasında, eğer satıcı dışarıda olduğu gibi iç piyasada da normal değer altında satıyorsa, bunun da fiyat farklılaştırmasına gitmeden bir dumping sayılabileceğini belirtmektedir: Peter Holmes, Jeremy Kempton, **Study on the Economic and Industrial Aspect of Anti-dumping Policy**, Working Paper 22, Sussex European Institute, University of Sussex, 1997, s.2.

<sup>3</sup> L.Alan Winters, a.g.e., s.140.



firmalar bazen iç ve dış piyasaları birbirinden ayırmakta ve aynı malı dış piyasalarda daha düşük fiyatla satmaktadırlar. Böyle bir uygulama, tekeli bir firmanın kâr maksimizasyonu davranışını uluslararası piyasalara yaygınlaştırması olarak düşünülebilir<sup>1</sup>.



**Şekil 7 : Damping: Tekelci Bir Firmanın Fiyat Farklılaştırması**

Şekil 7'de firma iç piyasada tekel konumundadır. Dış piyasada ise firma sayısı çoktur ve fiyat ( $P_f$ ) veridir. Firma iç piyasada  $MR=MC$  eşitliği ile dengeye gelir ve  $Q_d$  kadar malı  $P_d$  fiyatından satar. Tekelci gücü sayesinde mal satışını kısmak yoluyla satış fiyatını yükseltmiştir. Firma dış piyasada ise daha fazla malı ( $Q_f$ ) daha ucuza ( $P_f$ ) satmaktadır. İç piyasada aşırı kâr elde eden firma dış piyasada normal kârla çalışmaktadır. Ancak bu aşamada firmanın damping yaptığını söylemek doğru olmaz. Daha doğru bir ifadeyle damping ithalatçı ülke tarafından tepkiyle karşılanmayabilir. Çünkü burada, dış fiyat, yurt içi fiyatlardan düşük olduğu halde, bu fiyatı firma kendisi empoze etmemiş, tam rekabet koşullarında olduğu için firma fiyatı kabullenmiştir.

Ülkenin dış ticarete fiyatlarını, maliyetlerini (ATC) minimum kılana kadar düşürmesi mümkündür. Normalde bu aşamaya kadar tepkiyle karşılaşmaması gerekir. Ancak ülke fiyatlarını ortalama değişken maliyetlerin (AVC) minimum olduğu noktaya kadar indirmişse (ATC-AVC arasında bir yerdeyse) dış piyasalarda tepkiyle karşılaşır ve anti-damping önlemlerine maruz kalabilir. Çünkü ikinci tanımlamada belirtildiği gibi ülkenin damping yapıp yapmadığını tespit etmek için (teorik olarak) malın fiyatının ortalama toplam maliyetinin altında olup olmadığına bakılır. Ancak yukarıda da değinildiği gibi uygulamada, anti-damping soruşturmaları başlatılırken o malın üretim maliyetinin tespiti güç olduğu için doğrudan ülke içi satış fiyatı ile dış fiyatının karşılaştırılması yoluna gidilmektedir.

<sup>1</sup> Robert E. Baldwin, *Non-tariff Distortion of International Trade*, The Brookings Institution, Washington DC 1970, s.141.

Tekelci durumda bulunan ihracatçı bir firmanın, uluslararası fiyat farklılaştırması yapabilmesi için başlıca iki koşul gerekir. Bunlardan birisi, iç ve dış piyasaların kesinlikle birbirinden ayrılmış olmasıdır. Eğer birbirinden ayrılmış olmazlarsa mal ucuz olduğu piyasadan satın alınarak pahalı olduğu piyasada tekrar satılır. Bu ise tekelinin iki piyasa arasında yaratmaya çalıştığı fiyat farklılığını ortadan kaldırır. Ancak malları bir piyasadan diğerine taşımının gerektirdiği yüksek navlun giderleri ve ithalattan alınan gümrük, fon ve öteki vergiler genellikle reexport işlemini kârlı olmaktan çıkarır. Böylece piyasalar doğal olarak birbirinden ayrılmış olur. İkinci olarak söz konusu malın farklı piyasalardaki fiyat talep esnekliklerinin de farklı olması gerekir. Böylece talep esnekliğinin yüksek olduğu piyasalarda mal ucuza, düşük olduğu piyasalarda ise pahalıya satılabilecektir<sup>1</sup>.

Damping başlangıçta üreticilerin yurtiçinde satamadıkları malları, iç fiyatları kırmamak için dünya pazarlarına boşaltmaları şeklinde kullanılmıştır (dump=boşaltma). Ancak günümüze kadar dampingin farklı şekillerde ve farklı amaçlarla kullanıldığı görülmektedir.

Bazen firmalar mallarını dış piyasalarda sürekli olarak iç piyasadan daha düşük fiyatla satmayı düşünebilirler. Sürekli damping ya da *inatçı damping* (persistent dumping) tekelinin normal kâr maksimizasyonu stratejisi içinde yer almaktadır. Burada tekeli firma, ölçek ekonomilerinden yararlanmak için üretim hacmini genişletmek arzusundadır. Bu amaçla sabit gelirleri iç satışlarla karşılar, dışarıda marjinal maliyete eşit veya bunun biraz üzerinde bir fiyat elde ettiği sürece satışlarını sürdürür.

Firmalar bazen de stoklarının biriktiği dönemlerde stoklama masraflarından kurtulmak için dumpinge başvurabilirler. Ekonomide baş gösteren talep düşüklüğü, zevk ve tercihlerin değişmesi ve benzeri geçici nedenlerle iç satışların yavaşlaması stoklarda aşırı birikmeler doğurabilir. Bu gibi durumlarda üreticiler bu stok fazlalarını yalnızca değişken maliyetlerini karşılayacak bir fiyattan dış piyasalarda satmayı isteyebilirler. Buna *geçici* (sporadic dumping) veya *arada bir yapılan damping* adı verilir. Bir çok sanayileşmiş ülkenin (özellikle AB içinde) destekleme politikalarından kaynaklanan tarımsal ürün stoku fazlalarını dünya piyasalarına boşalttıkları bilinmektedir. AB belli dönemlerde tereyağı dağılımını eritebilmek için bunları maliyetlerinin altında satma yoluna gitmiştir.

Bazen de büyük bir firma, dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırmak için fiyatlarını onların dayanamayacağı kadar düşürür. Piyasa ele geçirildikten veya rekabet bertaraf edildikten sonra tekeli, fiyatları aşırı şekilde yükseltir. Buna *yıkıcı* ya da *yırtıcı* (predatory) *damping* adı verilir<sup>2</sup>. Yıkıcı damping, üzerinde en çok tartışılan ve karşı önlem alınması gerektiği savunulan damping türüdür.

<sup>1</sup> Robert E. Baldwin, a.g.e., s.141.

<sup>2</sup> Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s.336.

Firmalar aynı zamanda konjonktür dönemlerinde üretimi istikrarda tutabilmek için de dämpinge başvurabilirler. Talebin yetersiz olduğu dönemlerde eğer firma ortalama değişken maliyetlerini karşılayacak kadar fiyatı düşürürse dämping yapmış olacaktır. Firma eğer gelecekte koşulların düzeleceğini bekliyorsa ve işçileri geçici olarak da olsa işten çıkarmanın veya kapasiteyi azaltmanın ona getireceği maliyetin belli bir süre tüm maliyetleri karşılayamadan üretim yapmaktan daha fazla olacağını düşünüyorsa bu durumda ikinci yola başvurması son derece rasyonel görülmektedir. Gerçekten de ülkelerarasında işgücü piyasalarındaki ve istihdam uygulamalarındaki farklılıklar niçin bazı ülkelerin *konjonktürel (cyclical) dämpinge* karşı daha meyilli olduklarını açıklamaktadır. Eğer firma için işçiyi çıkarmak çok maliyetliyse-örneğin oldukça yüksek ödeme gerektiriyorsa- üretime devam edecek ya da belli bir süre için satışlarını maliyetlerinin altına düşürecektir<sup>1</sup>.

Son yıllarda farklı ekonomik koşulları kapsayacak şekilde farklı dämping tanımlamalarının da yapıldığı görülmektedir. Özellikle 1990'lı yıllardan sonra dämpingle ilgili geliştirilen bir kavram dämpingin stratejik bir davranış olarak ele alınmasıdır<sup>2</sup>. İleride korumacılık için dinamik bir argüman olarak incelenecek olmakla birlikte, firmaların stratejik davranışları, dämpingle ilgili olarak yeri gelmişken açıklanmaya çalışılacaktır.

Özellikle AB'ne yönelik rekabet politikaları incelenirken geliştirilen bu kavramda, iktisatçılar stratejik davranışı rakiplerinin davranışlarını etkileme yönündeki eylemler olarak tanımlamaktadırlar. Stratejik davranışa en uç örnek, yıkıcı dämping olabilir. Rakipler piyasadan çekildikten sonra firma yine fiyatları yükseltme yoluna gider. Rakipleri yıpratmak için belli bir dönem ucuz fiyat stratejisi izlenir.

Günümüzde ise stratejik rekabet davranışı içinde değerlendirilebilecek (fiyatı düşürmenin dışında) bir çok davranış kalıbı vardır. Bunların bir kısmı zararsızken, bazıları yıkıcı tekelleşmede olduğu gibi son derece zararlı ve rekabet bozucu nitelik taşır. Stratejik davranışlara, bir firmanın fiyat kırmak yoluyla rakiplerine fiyatlarını düşürdükleri taktirde bu fiyat savaşına hazır olduklarını göstermeleri, tüketicilerle anlaşma imzalayarak piyasaya yeni girecek rakiplerin verdiği indirimleri vereceklerini taahhüt etmeleri veya fazla kapasite yaratarak arzı fazla tutma riskine girmeleri örnek gösterilebilir. Öte yandan eğer firma gerçekten düşük maliyetle ürettiği için malı düşük fiyattan satıyorsa veya piyasaya yeni girerken tüketicinin malını tanınması amacıyla bir süre için ucuza satıyorsa bu stratejik bir davranış olmak zorunda değildir. Nitekim küçük ve dış piyasalarda tanınmayan bir firmanın fiyatı düşürmek yoluyla kendisine yeni bir pazar açma çabası (market

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System, From GATT to WTO*, Oxford University Press, Oxford 1995, s.176.

<sup>2</sup> Peter Holmes, Jeremy Kempton, a.g.m., s.4.

opening dumping) sadece tüketiciyi etkilemeye yönelik, rekabeti bozmak için avantaj yaratma isteği olmaksızın yapılan bir girişimdir<sup>1</sup>.

Bir stratejik davranış olarak dumping girişiminin zararlı olacağı ve müdahale gerektirdiği yönündeki görüşler ise, ancak stratejik davranış kalıbı içine giren firma veya endüstrinin içinde bulunduğu piyasa yapısının onlara tanıdığı avantajlar, rakiplerinin içinde bulunduğu piyasada yoksa yani piyasalar arasında asimetri söz konusu ise bir sorunun olduğu yönündedir. Bu durumda stratejik davranışlar kaygı yaratır ve müdahale gerektirebilir. Bu koşullarda firma veya firmalar piyasalardaki asimetrik avantajları sömürerek piyasa payını artırma yoluna gidebilirler. Örneğin, ülkesinde yeterli rekabet kanunları olmayan bir firma fiyatları istediği gibi kontrol etmek yoluyla, karşı ülkede rekabet düzeni içinde aynı avantaja sahip olmayan firmaya karşı üstünlük elde edebilir. Bu arada stratejik amaçlı fiyat indirimi sadece rakipleri piyasadan çıkarmak amaçlı olmayabilir. Onları aralarındaki anlaşmalara uymayan davranışlara giriştiklerinde "cezalandırmak" amaçlı da olabilir.

Bütün stratejik davranışların zararlı olduğunu söylemek her zaman doğru olmayabilir. Örneğin firmaların rakiplerinin belli mallarda piyasaya girişini önlemeye yönelik AR-GE girişimleri ve karşı tarafında yine AR-GE yoluyla misilleme yapması o endüstriye çok daha sert bir rekabet ortamı ve piyasaya dinamik bir yapı kazandıracaktır. Bu tipteki Shumpeterci stratejik rekabet, AB içinde her zaman desteklenmiştir<sup>2</sup>.

Bütün bunlara ek olarak firmaların bu stratejik tavırları devlet tarafından yönetilen stratejik ticaret politikası çerçevesinde destekleniyor da olabilir. Devlet firmalara ilk hareket avantajını yaratmak yoluyla onların global piyasalardaki kârlardan daha fazla pay almalarını kolaylaştırabilir.

Bu açıklamalardan ortaya çıkan sonuç değerlendirilecek olursa, firma veya firma gruplarının piyasalar arasındaki asimetrik yapıdan yararlanmak yoluyla nisbi güçlerini (diğerlerinin pahasına) artırma yolundaki çabaları ve devletin bu firmaları stratejik ticaret politikaları çerçevesinde, yani uluslararası piyasalardaki kârlardan daha fazla pay almaları yolunda desteklemeleri, dünya rekabet yoğunluğunu azaltıcı bir tehdit olarak görülmektedir.

Özellikle son yıllarda üzerinde önemle durulan ve gelişmiş ülkeler tarafından, GOÜ'lerdeki sosyal düzenlemeler ve çevre koruma ile ilgili düzenlemelerin eksikliğinin bu ülkelere maliyet avantajı kazandırdığı düşüncesiyle ileri sürülen iki dumping türü de sosyo-damping ve eko-dampingdir.

Haksız rekabetin önemli bir kaynağı olarak görülen sosyo-damping iki yönlü bir sorun olarak ele alınmaktadır<sup>3</sup>. Sosyo-damping ile bir yandan, işgücü maliyetlerinin ve sendikalaşma oranının

<sup>1</sup> Peter Holmes, Jeremy Kempton, a.g.m., s.6.

<sup>2</sup> Peter Holmes, Jeremy Kempton, a.g.m., s.10.

<sup>3</sup> Commision of the European Communities, **Dimension Sociale, SEC(88) 1148/ Final Brussels, 1988, s.65.**

düşük ve iş mevzuatının diğer ülkelere göre yetersiz olması nedeniyle yaratılan bir (haksız) rekabet sayesinde, ülkelerin pazar paylarını artırdıkları ve yatırımları kendi ülkelerine çekmek yoluyla diğer ülkelere göre bir yarar sağladıkları kaygısı dile getirilmektedir. Diğer yandan ortaya çıkan bu rekabetin nisbeten iyi sosyal koşullara sahip ülkelerde de ücretler ve sosyal yardımlar gibi mevcut sosyal koşullarda bir gerilemeye kaçınılmaz olarak neden olacağı kaygısı söz konusudur.

AB ve ABD gibi bir çok sanayileşmiş ülke, 1990'lı yıllardan itibaren GOÜ'lerde çevre standartları ve işgücü maliyetlerini etkileyen standartlar kendilerine göre daha düşük olduğu görüşünden hareketle çevre dampingi ve sosyal damping kavramlarını sık sık gündeme getirerek bunlara karşı korumacı önlemler almaya başlamışlardır.

Sosyal damping daha çok emek yoğun sektörlerde görülmektedir. Tarım sektörü, gıda maddeleri, kara ve deniz yolu taşımacılığı, inşaat ve bayındırlık hizmetleri örnek gösterilebilir. Bu sektörlerde kişilerin, mal ve hizmetlerin serbest dolaşımı sosyal damping riskini artırmaktadır. AB'de başta sosyal damping sorununa çözüm bulmak amacıyla "Topluluk Temel Sosyal İşçi Hakları Şartı" üye ülkeler tarafından onaylanmıştır<sup>1</sup>.

İktisat literatüründe son derece yeni olan ve hâlâ bir çok ülke mevzuatında bu konuda yeterli düzenlemeye gidilemeyen bir damping türü de eko-dampingdir. Örneğin, AB, çevrenin korunmasına yönelik yatırımlar yapılmadan üretim yapmanın maliyetler üzerinde azaltıcı bir etki yapıyor olmasını Topluluk Çevre Politikası içinde damping olarak kabul etmektedir<sup>2</sup>. Topluluk ithal edilen mallarda çevreyi kirleten faktörlerin bulunduğunu veya üretimi sırasında çevreyi kirlettiğini örneğin, bacasında filtre kullanmayan bir fabrikanın doğaya zarar vermesi gibi bir maliyet unsurundan kurtularak üretimi daha ucuza gerçekleştirilebildiğini öne sürerek üçüncü ülkelerden yapılan ithalatı denetleyen bir kurum oluşturmayı böylece Topluluk üyesi ülkelerdeki söz konusu üreticilerin haksız rekabete uğramalarını önlemeye çalışmaktadır.

Buraya kadar anlatılan şekliyle iç ve dış piyasalar arasında gözlenen fiyat farklılaşması hükümet müdahaleleri olmadan ortaya çıkmaktadır. Ancak bu fiyat farklılığı ihracatçı ülkedeki üretim ve ihracat aşamalarındaki dolaylı ya da doğrudan sağlanan sübvansiyonlar sonucu da oluşabilir ve mallar ithalatçı ülke piyasalarına yurtiçi fiyatların altındaki fiyatlardan sürülebilir. Buna gerçek fiyat dampinginden farklı olarak sübvansiyon dampingi veya kısaca sübvansiyon adı verilmektedir<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Zeki Erdut, *Avrupa Topluluğuna Tam Üyelik Bakımından Türk Endüstri İlişkilerinin Değerlendirilmesi*, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara 1992, s.64.

<sup>2</sup> İKV, "AT Yeni Korumacılık Arayışlarına Doğru Yöneliyor", *İKV Dergisi*, Sayı 95-96, Eylül-Ekim 1991, ss.14-15.

<sup>3</sup> M.A.G.Van Meerhaeghe, *International Economics*, Longman, London 1972, ss.80-81.

Sübvansiyonlar daha çok hükümetlerce üreticilere veya ihracatçılara sağlanan doğrudan karşılıksız yardımlar biçiminde olmakla birlikte, sağlanan vergi indirimleri veya iadeleri, kredi kolaylıkları, garantili borçlar gibi uygulamalar da sübvansiyon (veya daha genel ismiyle mali teşvikler) kapsamında incelenmektedir. Yabancı sübvansiyonların yerli ekonomi üzerindeki etkileri damping ile aynı niteliktedir<sup>1</sup>. Bu nedenle ithalatçı ülkeler kendi ülkelerindeki üreticilerin bundan zarar gördüğünü ispatlamak yoluyla karşı önlem alabilir, *telaft edici vergi* uygulayabilirler. Telaft edici vergilerin uygulanması ile ilgili ilke ve kurallar da yine anti-damping vergilerinin açıklandığı GATT Madde VI ile düzenlenmiştir. Sübvansiyon uygulaması, damping de olduğu gibi korumacılık için önemli bir argüman olarak savunulmakla birlikte, kendisinin başlı başına bir koruma aracı olarak kullanılması nedeniyle ileride tarife dışı engel başlığı altında ayrıntılı olarak yer verilecek ve ekonomik etkileri incelenecektir.

Burada bu konuyu tamamlamadan önce, üzerinde durulmak istenen bir konu da “dampinge müdahale edilmeli mi”, ya da “hangi durumlarda müdahale edilmeli” tartışmasıdır. Bir çok geleneksel iktisatçı bu konuyu etkinlik (efficiency) yönüyle değerlendirmektedir. Dampingin iki temel sonucu olduğu bilinir. Bunlardan ilki damping nedeniyle ithalatçı ülke üreticileri üretimlerini kısımaya ya da daha düşük kazançlar elde etmeye zorlanmaktadır. Öte yandan damping, fiyatlardaki düşüşten tüketicilerin kazançlı çıkmasını sağlar. İşte ekonomik etkinlik yönüyle dampingi ele alan iktisatçılar tüketicilerin refahındaki artış, üretimdeki azalışı telaft ettiği sürece müdahalenin gereksizliğini savunurlar.

Staley bu konudaki görüşünü şöyle ifade eder; “.....uzun dönemde dış üretici tarafından yapılan dampingin devam edileceği umuluyorsa tekellecinin size sunduğu bu olanağı geri çevirmenin bir anlamı yoktur. Damping korkulacak bir şey değildir.”<sup>2</sup>. F.Root buna ilaveten eğer ithalatçı ülkenin damping yapılan malla rekabet edecek herhangi bir yurtiçi sanayisi yoksa kuşkusuz korumacılık için de bir neden olmayacaktır diye açıklar<sup>3</sup>. Bu koşullarda damping korumacılık için öncelikli bir gerekçe değildir.

Geleneksel iktisatçılar da dampinge müdahaleyi haklı kılacak nedenler üzerinde dururlar. Dampinge ilgili bilinen en klasik çalışma J.Viner'in çalışmasıdır<sup>4</sup>. Gerek Viner gerek onun geleneğinden giden Chicago okulu dampingin ancak yabancı firmanın tekel gücünü kullanmak yoluyla rekabet ortamını ortadan kaldırarak ülke içindeki firmaları piyasadan elemek istediği durumlarda bir problem olduğunu ve müdahale edilmesi gerektiğini savunurlar. Böyle bir durumda yurtiçi firmalar

<sup>1</sup> Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...a.g.e.*, ss.338-339.

<sup>2</sup> Charles E.Staley, a.g.e., s.124-125.

<sup>3</sup> Franklin R.Root, a.g.e., s.313.

<sup>4</sup> Jacob Viner, *Dumping: A Problem in International Trade*, University of Chicago Press, 1923.

bir kez kapandığında onları kurtarmak maliyetli veya imkansız olabileceği gibi dumping yapan firmanın elde ettiği tekel gücüyle tüketicileri de sömürmesi mümkün olacaktır<sup>1</sup>.

Günümüze dek iktisatçılar tarafından ekonomik etkinliği dikkate alarak yapılan bu tartışmaların günümüzde yerini daha çok hukukçular politikacılar (ve bazı iktisatçılar) tarafından yapılan "haklılık" (fairness) tartışmasına bıraktığı görülmektedir. Burada "haklılıkla" tüm üreticiler için eşit rekabet fırsatı ifade edilmektedir. Günümüzde dumping uygulamalarının haksız rekabete yol açtığı ve her koşulda müdahale edilmesi gerektiği savunulmaktadır. Eğer dumping dış firmalara başarılı bir şekilde rekabet karşıtı davranışlara girişme şansı veriyorsa böyle bir durum anti-dumping uygulaması için çok açık bir gerekçe olacaktır<sup>2</sup>.

### *1.3.6 İstihdamın Artırılması ve Ödemeler Bilançosu Dengesizliğinin Giderilmesi*

Dış ticaret kısıtlamaları bazen de istihdamı artırmak veya ödemeler dengesini sağlamak amaçlarıyla uygulanmaktadır. İthal malları üzerine konulan kısıtlamalar ithalatı azaltarak ithal mallarının yurtiçi fiyatlarını artırdığı için, talebin yerli mallara kaymasına neden olur. Eğer ülke eksik istihdam koşullarındaysa, tarifeler veya diğer kısıtlayıcı önlemler yoluyla talebin yerli mallara kayması yurt içi üretimi teşvik ederek atıl faktörlerin kullanımına olanak verecektir. Bu, ülke gelirini ve istihdamını artırıcı bir etkidir. Bu nedenle özellikle işsizlik dönemlerinde ülkeler, istihdam düzeylerini yükseltmek için dış ticaretlerini çeşitli engellerle kısıtlama yoluna gitmişlerdir<sup>3</sup>.

İthalatın kısıtlanarak bu malların yurtiçi üretimine yönelinmesi, yurtiçi istihdam olanaklarını artırmanın yanında ödemeler bilançosu açıklarının azaltılmasına da yardımcı olabilir. İthalat üzerine konulan kısıtlamalar ithalat hacmini daralttığı ölçüde dış aleme yapılan ödemelerin azalmasına böylece de ödemeler bilançosu açıklarının giderilmesine katkıda bulunabilecektir. Bu amaçla günümüzde pek çok ülkenin dış ticaretini kısıtlama yoluna gittiğini söylemek mümkündür.

Belirtmek gerekir ki ekonomide tam istihdam koşullarının varlığı (başka bir ifadeyle hiç bir atıl kapasitenin olmayışı) durumunda ithalatın kısıtlanması, yurtiçi üretimi artan ithal ikamesi sektörlerine diğer sektörlerden kaynak aktarımı anlamına gelir ki bu durum üretim faktörlerinin daha verimli olduğu ihracat sektörlerinden söz konusu olabilecektir. Böylece ithalatın kısıtlanması, ithal edilen mal miktarını azaltırken, bu ülke ihracatını da azaltacaktır<sup>4</sup>. İthalat yoluyla kaynakların ithal ikamesi sektörlerine aktarımının alternatif maliyeti yüksek olmuştur. Böyle bir durum, ülke içinde kaynakların karşılaştırmalı üstünlüklere göre tahsisini engellemektedir. Tam istihdam ancak, üretim

<sup>1</sup> L.Alan Winters, a.g.e., s.140-141.

<sup>2</sup> Peter Holmes, Jeremy Kempton, a.g.m., s.5.

<sup>3</sup> Charles P.Kindleberger, a.g.e., s.140.

<sup>4</sup> Arthur B.Laffer, Marc A.Miles, a.g.e., ss.108-109.

faktörleri karşılaştırmalı üstünlüklere göre dağıtıldığında verimli olur. Bu durumda her faktör, en verimli olduğu üretimde çalışır. Kaynakların etkin dağılımı ulusal refahı maksimum kılacaktır<sup>1</sup>.

Dolayısıyla tam istihdam koşulları altında uygulanan bir koruma, ülke içinde kaynakların korunan sektöre kaymasına neden olduğundan, toplam istihdam artmadığı gibi, ihracattaki azalmanın etkisiyle ödemeler bilançosu açıklarını gidermek de mümkün olmayabilir. Bu nedenle her iki gerekçe ile de korumacılığı savunmak yanıltıcı olabilecektir. İstihdamın artırılması ve ödemeler bilançosu dengesizliklerinin giderilmesi amacıyla uygulanan korumacı politikalar, çeşitli sorunları da beraberinde getirmektedir. Bir kere yukarı da belirtildiği gibi ulusal düzeyde kaynakların etkin dağılımında çarpıklıklara yol açabilmektedir. Uluslararası düzeyde ise ülkenin ithalatını kısmak yoluyla söz konusu amaçlara ulaşabilmesi onun partneri olan ülkelerin ihracatlarını olumsuz yönde etkileyecektir. Bu tür politikalardan sağlanan yararlar ancak başka ülkelerin istihdamlarının azalması, ödemeler dengesinin bozulması ve dolayısıyla refah kayıpları pahasına gerçekleşebilmektedir. Ülkelerin dış ticaretlerini kısıtlamak yoluyla kendi hayat standartlarını diğer ülkelerin aleyhine yükseltmelerine komşuyu fakirleştirme politikaları (beggar-my-neighbour policy) adı verilmektedir<sup>2</sup>. Bu nedenle, uygulanacak politikalardan olumsuz etkilenen ülkelerin misillemeye bulunma olasılıkları da çok yüksektir. Bu durumda toplam ticaretin azalarak, her iki tarafın da bundan zarar göreceği açıktır.

Ayrıca daha önceki konularda belirtildiği gibi ithalatın tarifeler veya diğer kısıtlayıcı engeller yoluyla azaltılması, yurtiçi tüketicilerin bu malı daha pahalıya tüketmelerine neden olduğundan ülke açısından bir refah kaybıdır ki bu da uygulanan politikalardan beklenen yararı azaltacaktır.

Görüldüğü gibi gerek istihdamı artırmanın gerek ödemeler bilançosu dengesizliklerini gidermenin ithalatın kısıtlanması yoluyla gerçekleştirilmesi, hem bazı sorunları beraberinde getirmektedir hem de alternatif maliyeti yüksek olan dolaylı bir politika niteliğindedir. İstihdamı artırmak veya ödemeler bilançosu açıklarını kapatmanın sağlıklı yolu dış ticareti engellemekten çok ticarettten fedakarlık etmeksizin arzulanan amaçlar doğrultusunda kullanılacak uygun para, maliye ve döviz kuru politikalarını belirlemek olur. Örneğin ekonomide mevcut olan talep yetersizliğini giderecek ve toplam harcamaları artıracak yönde uygulanan para politikaları gelirlerin artmasını, dolayısıyla üretim ve istihdamın artmasını sağlayacaktır. Para otoriteleri bazı şartlar altında ülkenin para ve kredi hacmini artırarak, toplam talebin belirli bir seviyenin altına düşmesini engelleyerek ekonomiyi tam istihdam seviyesinde bir iç istikrara kavuşturabilirler.

---

<sup>1</sup> Franklin R.Root, a.g.e., s.311-313.

<sup>2</sup> Erol İyibozkurt, a.g.e., s.211.



Aynı amaca, (istihdamın artırılması), maliye politikası yoluyla vergiler azaltılıp kamu harcamaları azaltılarak da ulaşmak mümkün olur. Toplam harcamalardaki artış, milli gelir ve dolayısıyla istihdam düzeyini artıracaktır.

Ancak para ve maliye politikalarının genişletici yönde uygulanması, istihdamı olumlu yönde etkilerken, dış ödemeler bilançosunda açıklara (veya mevcut açığın genişlemesine) neden olmaktadır. Eğer amaç doğrudan ödemeler dengesini sağlamak ise bu, para ve maliye politikalarını daraltıcı yönde kullanarak toplam talebi ve buna bağlı olarak ithal mallarının talebini azaltarak sağlanabilir ki bu da ülke içinde gelir düzeyinin ve üretimin azalmasıyla işsizliği neden olacaktır. Dolayısıyla her iki sorunla da karşı karşıya olan ülkeler için politika tercihini belirlemek güç olacaktır<sup>1</sup>. Ancak işsizliğin yaratacağı iktisadi ve sosyal sorunların dış dengesizlikten çok daha önemli olduğu da kabul edilen bir gerçektir. Burada istihdamı artırmak amacıyla uygulanan genişletici para ve maliye politikalarının ithalatı artırıcı etkisini döviz kuru politikaları ve ihracatı teşvik politikaları yoluyla giderecek bir politika bileşimi uygulamak mümkün olabilecektir.

### *1.3.7 Ülkelerarası Ücret Farklılıkları ve İşgücü Piyasasındaki Aksaklıkların Giderilmesi*

Bazı korumacılık taraftarlarına göre, işgücü ücretlerinin yüksek olduğu ülkeler, ücretlerin düşük olduğu ülkelerle dış ticarete giriştiklerinde, kendi ülkelerindeki ücretlerin de düşmesi riskiyle karşı karşıyadırlar. Amerika ve gelişmiş diğer sanayi ülkelerindeki korumacılık taraftarları, özellikle Asya, Afrika ve Latin Amerikanın az gelişmiş ülkelerinde ücretlerin çok düşük olduğunu, dolayısıyla, kendilerinin bu ülkelerle rekabet etmelerine olanak bulunmadığını, bunun ise yurt içi satışları düşürerek ücretleri ve yaşam standartlarını düşürdüğünü ileri sürerek “ucuz emek” ülkelerinden gelen ithalat üzerine gümrük tarifesi konulması gerektiğini savunmuşlardır<sup>2</sup>.

Bu görüş verimlilik yerine ücretleri esas aldığından iktisadi açıdan yanlış temellere dayandırılmıştır. Bugün Amerika bir çok sanayi malında az gelişmiş ülkeleri rekabet dışı bırakmaktadır. Oysa ki bu alanda Amerikanın ücret düzeyleri çok yüksektir. Bu görüşü savunanlar ücretlerle işgücünün marjinal verimi arasındaki ilişkiyi karıştırırlar. Ekonomi teorisine göre işgücünün verimliliğinin yüksek olduğu alanlarda ücretler de daha yüksek olur<sup>3</sup>. Burada esas önemli olan emeğe ödenen ücret değil emeğin verimliliğidir. Ücretler yüksek fakat emek verimliliği yabancı ülkelerdekinden fazla ise, emeğin birim maliyeti yabancı ülkelere daha düşük olabilir. Yurtiçi emeği daha ucuz olan yurt dışı emeğin rekabetine karşı korumayı amaçlayan bu görüş, bu şekliyle karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşma ilkesiyle ters düşmektedir. Nitekim karşılaştırmalı

<sup>1</sup> Sadık Acar, **Genel İktisat**, Gözden Geçirilmiş 3.Bası, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Yayın No.89, İzmir 1998, s.231.; Besim Üstünel, **Makro Ekonomi**, Mısırlı Matbaası, 1983, ss.144-146.

<sup>2</sup> James Ingram, **International Economics**, John Wiley&Sons, Nort Carolina, 1976, ss.348-349.

<sup>3</sup> Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat...**, a.g.e., s.331.

üstünlükler ilkesine göre, ülkeler arasında faktör fiyat farklılığı ülkelerin hangi malların üretiminde uzmanlaşmaları gerektiğinin önemli bir göstergesidir.

Emeği ucuz olan ülkenin emek yoğun malların üretiminde uzmanlaşarak bunların ihracatına yönelmesi, ve diğer ülkenin de sermaye yoğun malların üretiminde ve ihracatında uzmanlaşması, bir diğer deyişle, ticari ilişkilerin karşılaştırmalı üstünlükler ilkesine dayandırılması kuşkusuz doğru olan yoldur ve ticaretin bu temele dayandırılması, her iki ülkeye de yarar sağlayacaktır<sup>1</sup>. Buna rağmen günümüzde özellikle gelişmiş sanayi ülkelerinin GOÜ'lerde emeğin daha ucuz olduğunu ileri sürerek korumacı politikalar izledikleri görülmektedir. Bu görüş günümüzde de, gelişmiş bir çok ülkenin sıkça başvurduğu yeni korumacılığa gerekçe olarak sunulan önemli argümanlardan biridir.

GOÜ'lerde ise, işgücü piyasalarındaki aksaklıklar (distortion) koruma yönünde taleplere neden olabilmektedir. Bu ülkelerde piyasa ekonomisinin yetersizliği ve işleyişinden kaynaklanan aksaklıklar, kaynakların etkin dağılımını sınırlamaktadır. GOÜ'lerde yaygın olarak bulunan işsizlik sanayi kesiminde işgücüne ödenen ücretlerin ekonomiye olan gerçek maliyetini yansıtmamaktadır. Özellikle gizli işsizliğin yaygın olduğu bu ülkelerde istihdam edilen işgücünün işverene maliyeti (özel maliyet) sosyal maliyetini (özellikle tarımdan sanayii kesimine aktarılan istihdamın yer değiştirme ve eğitilmelerinden kaynaklanan maliyeti aşmaktadır. Bu nedenle GOÜ'lerde işgücünün topluma ve girişimciye olan maliyetleri arasındaki farkın sanayii korumak yoluyla giderilmesi önerilmektedir<sup>2</sup>.

### *1.3.8 Üretim Maliyetlerinin Eşitlenmesi; Bilimsel Tarife Görüşü*

Yanlış temellere dayandırıldığı söylenebilecek bir diğer görüş, iktisat literatüründe bilimsel tarife (scientific tariff) olarak bilinen ve yabancı ve yerli üreticiler arasında üretim maliyetlerinin eşitlenmesi gerektiğini savunan görüştür<sup>3</sup>.

Bu görüşe göre bir ülkenin partneri olan diğer ülkeler, düşük ücret, vergi kolaylıkları ve devlet sübvansiyonları gibi faktörlere bağlı olarak aynı özellikteki malları çok daha ucuza üretebilir. Bu o ülkelerdeki satıcılara yerli satıcılara göre bir rekabet üstünlüğü sağlayacaktır. Bu görüşü savunanlara göre ulusal üreticileri, yurt dışı rekabete karşı korumak amacıyla, ithal edilen malla, yurtiçindeki benzer malın maliyetlerini eşitleyecek ölçüde gümrük tarifesi uygulanmalıdır. Böylece rekabet eşit düzeye getirilebilecektir. İşte iki ülke arasında üretim maliyetlerini eşitleyerek, rekabet eşitliğini sağlayan bu tarife oranına *bilimsel tarife* adı verilmektedir. Bu görüşü savunanlar korumacılığın savunulmasında amacın ithalatı dışlamak değil, sadece dürüst rekabet ruhunu getirmek olduğunu ileri sürerler. Ancak böyle bir uygulama sonucu ülkelerarasında üretim maliyetlerinin eşitlenmesi, dış

<sup>1</sup> Nazım Engin, *Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler*, İTO Yayını, İstanbul 1992, s.11.

<sup>2</sup> Cem Alpar, *Az gelişmiş Ülkelerin...*, a.g.e., ss. 80-81.

<sup>3</sup> Franklin R.Root, a.g.e., ss.308-309.

ticaretin temel dayanağını ortadan kaldırmış olur. Uluslararası fiyat farklılıklarının ortadan kalkması nedeniyle ulusların birbirleriyle ticaret yapmaları için bir neden kalmayacağından bu görüşün yanlış temellere dayandığını söylemek mümkündür. Dolayısıyla bu görüş karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ve uluslararası uzmanlaşmanın yararları ile çelişmektedir.

Uygulamada bilimsel tarife bir çok zorlukla karşılaşır. Bir kere bir ülke içinde firmadan firmaya değişen maliyetlerden hangisinin uygulanacak tarife için referans alınacağını belirlemek güçtür. Eğer amaç yurtiçi piyasada bu malın bütün üreticilerini korumaksa, bu durumda malın yurt dışı piyasalardaki en düşük maliyeti ve yurtiçi piyasadaki en yüksek maliyeti başka bir ifadeyle en az etkin çalışan firmanın maliyeti dikkati alınacaktır ki bu da bu uç noktadaki maliyet farklılığını giderebilmek için çok yüksek bir gümrük vergisi uygulamasını gerektirir. Böyle bir uygulama yurtiçinde etkin çalışan ve nisbeten maliyetleri düşük bir üreticinin ekstra tekel kârı elde etmesine neden olacaktır. Bu tüketici refahı açısından da önemli bir kayıptır. Ayrıca böyle bir amacı gerçekleştirmek vergi uyumu sağlamak için gerekli olan maliyet bilgilerini toplama güçlüğü nedeniyle pratikte de güçtür.

Bilimsel tarife görüşü, ucuz yabancı işgücüne karşı korunma argümanının en aşırı versiyonu olarak kabul edilmektedir. Bu argüman dış ticaretin tamamen engellenmesi istendiğinde uygulanmaya değer görülebilir. Nitekim Amerika'nın 1922 tarife yasasında, daha sonra da 1930 Smoot Hawley yasasında bilimsel tarife uygulaması yer almış ve uygulanan tarife oranları iç ve dış maliyetleri eşitleyecek şekilde belirlenmiştir<sup>1</sup>.

### *1.3.9 Devlete Gelir Sağlama*

Devlete gelir sağlamak amacıyla gümrük tarifeleri koymak, tarihi merkantilizme kadar dayanan eski bir uygulamadır. Gümrük tarifeleri ithalatı yasaklayacak kadar yüksek olmadığı sürece devlete gelir sağlar. Öte yandan gelir sağlamak amacıyla gümrük tarifesi uygulanırken malın talebinin fiyat esnekliği de önem kazanır. Talep esnekliği yüksek bir mal üzerine konan yüksek oranlı tarife nedeniyle ithalat hacmindeki daralma tarife gelirlerinin de azalmasına yol açar. Bazen ülkeler yurt içinde üretilmeyen ithal malları üzerine de tarife koyarlar (bir çok ülkenin kahve ve diğer tropikal ürünlere tarife uygulaması gibi). Burada gümrük tarifesi uygulanmasının tek sebebi devlete gelir sağlamaktır.

Tarifeler yoluyla devlete gelir sağlama amacı gelişmiş ülkelerde, gerek vergi sisteminin gelişmiş olması gerek GATT çok taraflı ticaret müzakereleriyle tarifelerin aşamalı olarak azaltılıyor olması nedeniyle giderek önemini yitirmiştir. GOÜ'lerde ise, bu uygulama, hem gelişmiş bir vergi

<sup>1</sup> Miltiades Chacholiades, a.g.e., s.179.

sisteminin olmayışı hem de sınırlı sayıda gümrük görevlisi kullanarak varidat toplamının daha az maliyetli olması nedeniyle hâlâ tercih edilen bir uygulamadır<sup>1</sup>.

### *1.3.10 Dış Ticaret Teorisine Yeni Yaklaşımlar ve Stratejik Dış Ticaret Teorisi*

1970'li yıllardan itibaren dünya ticaretinin şeklinin, doğal faktör donanımına, tam rekabete, ölçeğe göre sabit getiriye ve faktör inmobilitesine dayalı genel kabul gören uluslararası ticaret teorisinden belirgin bir şekilde farklılaştığı görülmektedir. Eksik rekabet piyasalarının önemindeki artış, ölçek ekonomilerinin varlığı, devletin ticari ilişkilerde giderek artan rolü ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin doğasındaki değişme geleneksel dış ticaret teorisi için ciddi problemler doğurmuştur. Ticarete katılan ülkelerin nisbi piyasa payları, ticaret hadleri, ithalat ve ihracatlarının kompozisyonu, rakipler arasındaki pazarlık ve işbirliğinden büyük ölçüde etkilenmeye başlamıştır. Böylece, etkinlik, fiyatlar ve talep gibi faktörler sonuçları belirlemede yetersiz kalmıştır.

Bilindiği gibi geleneksel teoride dış ticaretin temel nedeni ya ülkeler arasındaki teknoloji farklılıkları ya da faktör donanımı farklılıklarından kaynaklanan karşılaştırmalı üstünlüklerdir. Bu nedenle geleneksel dış ticaret teorisine göre her iki açıdan da benzer ülkeler arasında ticaret hacminin büyük olmaması gerekir. Oysa yapılan araştırmalar, dünya ticaretinin yarıya yakın bir kısmının faktör donanımı ve teknoloji açısından benzer gelişmiş ülkeler arasında yapıldığını göstermektedir. Bu da kuşkusuz geleneksel ticaret teorisinin açıklamalarını yetersiz kılmaktadır.

Geleneksel ticaret teorisinin öngördüğü gibi ülkeler arasındaki teknoloji veya faktör donanımları arasındaki farklılıkların ticaretin temel nedeni olduğu durumlarda, ticaretin bileşiminin bunu yansıtarak, ülkelerin nisbi olarak daha fazla sahip oldukları üretim faktörünü içeren malları ihraç etmeleri gerekmektedir. Ancak gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret yapısı incelendiğinde aynı endüstriye ait benzer malların iki yönlü ticaretinin yani hem ithalatının hem de ihracatının yapıldığı görülmektedir. Bu olgu "endüstri içi ticaret" olarak adlandırılmaktadır.

Günümüzde etkinlik alanları ulusal sınırları aşan çokuluslu şirketler ve firma içi ticaret (firmanın deniz aşırı şubeleriyle yaptığı ticaret) uluslararası ticarete çok önemli bir rol oynamaktadır. Geleneksel ticaret teorisi bu olguyu açıklamakta da yetersiz kalmıştır. Çünkü teorisinin temel varsayımları olan tam rekabetçi piyasa ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımları altında fiyat alıcı firmaların olduğu bir yapının çok uluslu şirketler, firma içi ticaret gibi olguları açıklamak için uygun olmadığı görülmektedir.

1970'li yıllardan itibaren yaşanan bu değişim karşılaştırmalı üstünlüklerin yorumlanmasında da kendisini göstermiştir. Ölçek ekonomilerinin, teknolojik gelişmelerin, ürün farklılaştırmasının, faktör

---

<sup>1</sup> Miltiades Chacholiades, a.g.e., s.178; Charles E.Staley, a.g.e., s.123.

hareketlerindeki uluslararası rekabetin, ve diğer dinamik faktörlerin varlığı, tam rekabet koşullarına ve doğal faktör donanımına dayalı karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin geleneksel ve statik yapısını sarsmıştır.

Şunu ifade etmek gerekir ki, tüm bu gelişmelere dayanarak karşılaştırmalı üstünlükler teorisini reddetmek mümkün değildir. Belirtilen tüm bu farklılıklar global düzeyde eşitleme eğilimine girdiğinde ülkelerin ulusal faktör donanımı ticaretin şeklini belirlemede birinci derecede belirleyici olarak yine kendisini gösterecektir. Dolayısıyla bu gelişmeleri ve buna bağlı olarak ileri sürülen teorileri karşılaştırmalı üstünlükler teorisine bir alternatif veya onun çürütülmesi olarak görmekten öte onu tamamlayıcı nitelikte değerlendirmek gerekmektedir.

Geleneksel dış ticaret teorisinin yukarıda sözü edilen ampirik gözlemleri açıklayamaması, bu konuda yeni çalışmaların gerekliliğini ortaya çıkartmıştır. 1970'li yıllardan itibaren, geleneksel dış ticaret teorisinin varsayımlarının tersi olan ölçüğe göre artan getiri ve eksik rekabet piyasa modelleri de dikkate alınarak bu ampirik gözlemlere açıklama getirilmeye çalışılmıştır. Yeni dış ticaret teorileri olarak da adlandırılan bu teoriler çok sayıda alternatif yaklaşımları içeren eksik rekabet piyasa modellerine dayandığı için genel ve tek bir dış ticaret teorisinden söz etmek mümkün değildir. Seçilen eksik rekabet piyasa modeline göre elde edilen sonuçlar da değişmektedir.

Gerçekte ölçek ekonomileri ve eksik rekabet varsayımlarının dış ticaret teorisi ile ilişkilendirilmesi yeni değildir ve kökenleri klasik iktisatçılara kadar gitmektedir. Klasik iktisadın dış ticaret teorisi alanında temel konusu olan ticaretten elde edilen kazanç ve refah etkileri çerçevesinde, A.Marshall, ölçek ekonomilerinin dış ticaret hadleri üzerindeki etkilerini incelemiştir. Marshall'a göre ölçüğe göre artan getirinin olduğu durumda, bir ülkenin ithalat talebinin artması, ithalat yapılan ülkede üretimin artmasına ve ölçek ekonomileri nedeniyle maliyetin düşmesine neden olacağı için ithalat yapan ülkenin dış ticaret hadlerinde iyileşme yaratarak refah artışına neden olabilir. Neo klasik teorisinin gelişmesi ile birlikte ilgi, ölçek ekonomileri ve eksik rekabet koşullarının dış ticaretin bileşimini nasıl etkileyeceği konusunda yoğunlaşmıştır. B.Ohlin ve F.D.Graham, ölçek ekonomilerinin dış ticaretin belirleyicilerinden birisi olduğunu belirtmektedir. Ohlin'e göre ölçüğe göre artan getiri, büyük ölçekli üretim birimlerinin ortaya çıkmasını ve dolayısıyla imalat sanayiindeki uluslararası uzmanlaşma ve dış ticareti açıklayabilmektedir<sup>1</sup>. 1933 yılından sonra ise Chamberlin ve Robinson'ın etkileriyle dış ticaret teorisinin eksik rekabet teorisini kapsayacak şekilde genişletilmesi gündeme gelmekle birlikte ölçek ekonomileri ve eksik rekabet modellerinin matematiksel olarak formüle edilememesinden dolayı bu çabalar sonuçsuz kalmıştır.

<sup>1</sup> Gene M.Grossman, "Imperfect Competition and International Trade:Introduction", **Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993, s.2.; Arzu S. Akkoyunlu, "Yeni Dış Ticaret Teorileri", **Ekonomik Yaklaşım**, Cilt 7, Sayı 21, Yaz 1996, s.74.

1960'lı yıllar ve 1970li yılların ilk yarısında, benzer faktör donanımları ve teknolojiye sahip gelişmiş ülkeler arasındaki endüstri içi ticaretin önemine işaret eden önemli ampirik çalışmalar yapılmıştır. B.Balassa, H.G.Grubel ve P.J.Lloyd gibi iktisatçılar gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli ölçüde endüstri içi ticaret olduğunu saptamışlardır. B.Balassa ve I.Kravis, savaş sonrası dünya ticaretinde meydana gelen değişmelerin ölçek ekonomileri ve eksik rekabet teorileri olmadan açıklanamayacağını belirtmişlerdir. Grubel ve Lloyd, yaptıkları çalışmalarda AT'unda birleşmeler ile birlikte endüstri içi ticaretin sürekli arttığını ortaya koymuşlardır<sup>1</sup>.

Ölçek ekonomileri ve eksik rekabet yapısının dış ticaret modellerine açık olarak dahil edilmesi ancak endüstriyel organizasyon teorisinde gerçekleşen gelişmeler sonucu alternatif piyasa biçimlerinin modellenmesi ile gerçekleşmiştir. 1970'li yılların sonlarında K.J.Lancaster, A.M.Spence, A.K.Dixit, Stiglitz ve S.C.Salop gibi iktisatçılar yaptıkları çalışmalarla teknelci rekabet teorilerine dayanarak farklılaşmış ürünler arasındaki endüstri içi ticareti açıklamaya çalışmışlardır. Ölçeğe göre artan getiri varsayımını ve ürün farklılaştırması varsayımlarını dikkate alarak dış ticaret modelleri kurmuşlardır. Daha sonra bu konuda G.M.Grossman ve J.A.Brande gibi iktisatçılar da çalışmışlardır. Krugman ve Lancaster, Chamberlin'in teknelci rekabet modelini farklılaşmış ürünlerin ticaretini açıklarken adapte etmişlerdir. Ayrıca Krugman, benzer faktör donanımına sahip ülkelerdeki ticaret ve ihracatın teşvikinde geniş iç piyasanın etkisini incelemiş ve ülkelerin iç piyasaları geniş olan (iç talebi fazla olan) malları ihraç ettikleri sonucuna varmıştır<sup>2</sup>.

Yeni dış ticaret teorilerinin genelde teknelci rekabet veya oligopolistik piyasa yapısı altındaki dış ticaret politikalarının etkileri konusunda yoğunlaştığı görülmektedir. Bilindiği gibi teknelci rekabet piyasasının en önemli özelliği firmaların ürün farklılaştırması yapabilmeleridir. Ürün farklılaştırması varsayımı altında bir firma tarafından üretilen mal, var olan firmaların ürettiği veya piyasaya yeni girecek olan firmaların yani potansiyel rakiplerin üreteceği malların tam ikamesi olmamaktadır. Dolayısıyla bu durum firmalara monopolcü bir güç sağlamakta, her firma negatif eğimli talep eğrisine sahip teknelci firma gibi davranmaktadır. Ürün çeşidi sayısının ve dolayısıyla firma sayısının çok olması ise firmalar arasındaki oligopolistik etkileşimi engellemektedir.

Teknelci rekabete dayanan dış ticaret teorilerinin temel amacı, dış ticaret teorilerini temelde ölçeğe göre artan getiri varsayımına dayanarak açıklamaktır. Ölçeğe göre artan getiri durumunda, karşılaştırmalı üstünlükler, ticaretin tek nedeni olmaktan çıkmakta, ülkeler tercihleri, teknolojileri ve faktör donanımları aynı olsa bile ölçeğe göre artan getiri nedeniyle yine dış ticaret yapabilmektedirler.

<sup>1</sup> Gene M.Grossman, "Imperfect Competition...", a.g.e., s.2.; Herbert.G.Grubel, a.g.e., ss.71-89.

<sup>2</sup> Gene M.Grossman, "Imperfect Competition...", a.g.e., ss.2-7.; Paul R.Krugman, "Scale Economics, Product Differentiation and the Pattern of Trade", **Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993, s.204-215.

Ölçek ekonomilerinin varlığı, ülkelerin bu avantaja sahip endüstrilerde uzmanlaşmalarını ve ticaret yapmalarını sağlayacaktır. Sanayi kesiminde firmalar çoğunlukla ölçeğe göre artan getiri koşulları altında çalışmaktadırlar. Bu durum tekelci rekabet piyasalarının ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Nitekim sanayi kesiminde az çok farklılaştırılmış mallar satan çok sayıda firma bulunması bunun bir göstergesidir. Aynı endüstri de çalışan firmaların ürettiği mallar kalite, paketlenme, kullanım, dış görünüm, satış sonrası servis olanağı ve hatta sırf ticaret unvanı gibi yönlerden farklılık gösterirler.

Öte yandan bir malda uzmanlaşma sürecinin uzun olması, geniş bilgi ve deneyim gerektirmesi ve bu farklılaştırılmış mala olan talebin karşılanabilmesi için malın her çeşidinin üretilebilmesinin maliyetli olması, firmaları endüstri içindeki tüm mallarda değil ancak sınırlı sayıdaki mallarda veya malın tek bir çeşidinde uzmanlaşmaya yöneltecektir. İşte bu durum, neden dünya ticaretinin önemli bir bölümünün aynı mallar üzerindeki iki yönlü ticareten oluştuğunu açıklamaktadır. Endüstri içi ticaret olarak adlandırdığımız bu durumda, ülke bir malın uzmanlaştığı çeşidini ihraç etmekte, benzer malın diğer çeşitlerini ise malın farklı çeşitlerine olan talep nedeniyle diğer ülkelerden ithal etmektedir. Bu durum benzer faktör donanımına sahip ülkeler arasında geniş bir endüstri içi ticaret alanı doğurmaktadır<sup>1</sup>.

Bu konuda yapılan farklı varsayımlara dayalı bir çok çalışmadaki ortak nokta, ülkeler arasında faktör donanımları açısından farklılık olduğunu varsaymaları nedeniyle karşılaştırmalı üstünlüğe dayanan endüstriler arası ticaret ile birlikte ölçek ekonomilerinden kaynaklanan endüstri içi ticaretin bir arada olabileceğini göstererek geleneksel dış ticaret teorisi ile endüstri içi ticaret teorisini birleştirmeleridir. Ayrıca ülkelerin herhangi bir malda karşılaştırmalı üstünlüğü olmadığı durumda bile, iki ülke arasında yine ticaretin yapılacağı ve bu ticaretin tamamen endüstri içi ticaret şeklinde olacağı ifade edilmektedir. Tekelci rekabetçi dış ticaret teorilerine göre ülkeler arasında hem endüstriler arası hem de endüstri içi ticaret yapıldığı için ülkelerin gelir düzeyleri arasındaki farklılık azaldıkça endüstri içi ticaretin hacmi artmaktadır. Tekelci rekabetçi dış ticaret teorileri ülkeler arasında faktör donanımları açısından farklılığın büyük olduğu durumlarda ülkelerin endüstrilerarası ticaret, ülkelerin faktör donanımları açısından birbirine benzer olduğu durumlarda ise endüstri içi ticaret yapacaklarını belirtmektedir<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Paul R.Krugman, Maurice Obstfeld, **International Economics, Theory and Policy**, Second Edition, Harper Collins Publishers, 1991, ss.120-142.

<sup>2</sup> Paul R.Krugman, Maurice Obstfeld, **International Economics...**, a.g.e., ss.138-139.; Gene M.Grossman, "Imperfect Competition...", a.g.e., s.8.

Görüldüğü gibi tekelci rekabete dayalı dış ticaret teorilerinin en önemli katkılarından birisi, ticaretin nedeni olarak ölçeğe göre artan getirinin belirlenmesi ve bunun yardımı ile geleneksel teori tarafından açıklanamayan endüstri içi ticaret olgusuna açıklama getirmesidir. Ancak burada önemle üzerinde durulması gereken nokta tekelci rekabetçi dış ticaret teorilerinin geleneksel teoriye bir alternatif olmayıp yalnızca karşılaştırmalı üstünlüğün olmadığı durumlarda bile ölçek ekonomilerinin dış ticaretin önemli belirleyicilerinden bir tanesi olduğunu vurgulaması ve bunu tutarlı bir model çerçevesinde göstermesidir. E.Helpman ve P.Krugman, bu durumu “.....karşılaştırmalı üstünlükler teorisi hâlâ yaşamakta ve iyidir. ....ancak tekelci konumunu bir miktar kaybetmiştir” şeklinde ifade etmektedir<sup>1</sup>.

Tekelci rekabetçi dış ticaret teorilerine göre ölçek ekonomileri, karşılaştırmalı üstünlük sonucu elde edilen refah artışına ek bir artış sağlayarak, dış ticaret sonucu elde edilen refah artışının daha fazla olmasını sağlamaktadırlar. Bu refah artışının yeni kaynağı, dış ticaretin, tüketicilerin kullanabileceği ürün çeşitliliğinin artmasına neden olmasıdır<sup>2</sup>. Ticaret sonucu piyasanın büyüklüğünün artması daha fazla mal çeşidinin tüketici tarafından tüketilmesini sağlayacaktır.

Tekelci rekabet görüşü iktisatçılar arasında giderek yaygın bir kabul görmektedir. Bu analiz aynı zamanda dış ticaretin yararları konusundaki açıklamalara da katkıda bulunmaktadır. Öncelikle tüketiciler içerde üretilmeyen fakat özel zevklerine hitab eden farklılaştırılmış mallar tüketebilme olanağına kavuşmuş olmaktadır. Bu dış ticaretin önemli bir yararadır. Diğer yandan artan getiri koşulları altında üretim yapan firmalar ihracat piyasaları için üretim hacimlerini genişlettikçe birim maliyetler düşmekte ve böylece kaynakların verimliliği artmaktadır.

Belirtmek gerekir ki dünya ticaretinin karmaşıklığı karşısında bu teorilerin (modellerin) her birinden uluslararası ticaretin ancak belirli bir bölümünü açıklaması beklenebilir. Ayrıca bu yeni teoriler henüz yeterince geliştirilmiş değildir. Bunlar arasında bir çok ortak noktanın yanında, çelişkiler de bulunmaktadır.

Dış ticaret buraya kadar açıklandığı şekliyle çok sayıda firmanın farklılaştırılmış mallarla ticarete katıldığı tekelci rekabet piyasaları ile modelleştirilebildiği gibi az sayıda firmanın varolduğu oligopolistik piyasa varsayımına dayalı dış ticaret modelleri de geliştirilmiştir. Oligopolistik dış ticaret modelleri tekelci rekabet modellerinden farklı olarak eksik rekabet piyasa yapısını analizin merkezinde görmekte, ölçek ekonomileri ise yalnızca oligopolistik yapıya yol açan neden olarak analize katılmaktadır. Oligopolistik piyasalarda firmalar arasında stratejik bir etkileşim söz konusudur. Diğer

---

<sup>1</sup> Arzu S.Akkoyunlu, a.g.m., s.81.

<sup>2</sup> Avanish K.Dixit, Victor Norman, “Product Differentiation and Intraindustry Trade” **Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993, ss.217-228.



bir değişle her bir firma kendi kararının diğer firmaların kârını etkileyebilecek öneme sahip olduğunu bilmektedir. Alternatif oligopol modelleri arasındaki ayırım firmaların kararlarını etkileyen ve rakiplerinin firmanın kararlarına verdiği tepki konusundaki görüşlerin biçimine göre değişmektedir.

Brander ve Krugman<sup>1</sup> gibi iktisatçılar dış ticareti oligopol piyasalara dayalı modeller yoluyla açıklayarak karşılaştırmalı üstünlük ve ölçğe göre artan getiriden bağımsız olarak, firmalar arası oligopolistik etkileşimin de tek başına ticaretin sebebi olabileceğini açıklamaya çalışmışlardır. Brander ve Krugman, oligopol firmaların karşılıklı olarak birbirlerinin piyasalarına ihracat yaparken dumping yaptıklarını gösteren ve “karşılıklı dumping modeli” olarak adlandırılan bir model çerçevesinde karşılaştırmalı üstünlük ve ölçğe göre artan getiriden bağımsız olarak dış ticaretin nedeni konusunda yeni bir açıklama getirmişlerdir. Dumping yoluyla oligopolistik firmalar arasındaki rekabet aynı malın iki yönlü ticaretine neden olarak ölçğe göre getiri ve ülkeler arasındaki maliyet farklarından bağımsız olarak dış ticarete neden olmaktadır. Brander ve Krugman’a göre firmaların diğer piyasaya ihracat yapmalarının temel nedeni yurt içi ve yurt dışında karşılaştıkları talep eğrisinin algılanan esneklikleri arasındaki farklılıktır. Yurt dışı esnekliklerdeki bu farklılık her iki firmanın da birbirlerinin piyasasına karşılıklı olarak fiyat farklılaştırması veya dumping yapmaları yüzünden aynı malın iki yönlü ticaretine neden olmaktadır. Böylece karşılaştırmalı üstünlükler veya ölçek ekonomileri gibi nedenler olmaksızın da iki ülke arasında ticaret söz konusu olabilmektedir.

Ölçek ekonomileri, ölçğe göre artan getiriye tabi endüstrilerde kârlı bir şekilde üretim yapabilecek firmaların sayısını sınırlandırdığından, piyasaya giriş koşullarında şekli bir kısıtlama olmasa bile, doğal tekellere veya oligopolleere neden olmaktadır. Serbest ticaret, eksik rekabet piyasa yapısı altında, eksik rekabetten kaynaklanan fiyat çarpıklıklarını azaltarak refah artışına neden olmaktadır. Serbest ticaretin refah artışına yol açmasının önemli bir nedeni serbest ticaret sonrası rekabetin artması nedeniyle firmaların tekelci gücündeki azalmadır. İthalattan kaynaklanan potansiyel rekabet yurt içi piyasayı disipline edici etki yaratmaktadır. Serbest ticarete dayalı oligopolistik dış ticaret teorilerinin önemi bu görüşü açık bir model çerçevesinde göstermesinden kaynaklanmaktadır. Oligopolistik dış ticaret teorilerine göre ticaretin serbestleşmesi sonucu rekabetin artması tekelci firmaların yurtiçi piyasada hakimiyetinin azalmasına ve yurt içi toplam satışlar içinde paylarının düşmesine neden olmaktadır. Serbest ticaret firmaların piyasa paylarını değiştirerek, fiyat marjinal maliyet farkını azaltmakta, bu da uzun dönemde üretimin artarak fiyatların düşmesine neden olmaktadır. Bu etki serbest ticaretin rekabet taraftarı etkisi olarak adlandırılmaktadır<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> James A.Brander, Paul R.Krugman, “A Reciprocal Dumping Model of International Trade”, **Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993, ss.23-30.; Paul R. Krugman, “Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale”, **Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993, ss.75-86.

<sup>2</sup> Arzu S.Akkoyunlu, a.g.m., ss.85-87.

Bundan önceki paragrafta, oligopolistik bir yapı altında serbest ticaretin yararları üzerinde durulmuştur. Oligopolistik bir piyasa yapısı altında müdahaleci dış ticaret politikalarının yabancı firmalar için caydırıcı bir etki yaratarak yararlı stratejik etkiler doğurabileceğini ispatlamaya yönelik çalışmalar da bulunmaktadır. Bu konudaki tartışmalar 1970'li yılların sonlarında H.Katrak ve P.Svedberg adlı iktisatçılar tarafından başlatılmış ardından J.A. Brander ve B.J.Spencer tarafından yapılan kapsamlı çalışmalarla devam etmiştir<sup>1</sup>. Brander ve Spancer çalışmalarında, müdahaleci hükümet politikaları aracılığıyla yabancı firmaların kârının yurtiçi firmalara aktarılabilceğini (yurtiçi firmanın endüstri kârı içindeki payının artırılabilceğini) göstermeye çalışmışlardır. Bu analize göre, yerli ve yabancı firmalar üçüncü bir ülkeye ihracat yapmakta iken, hükümetin ihracat sübvansiyonu koyması yabancı firma üzerinde caydırıcı rol oynayarak bu firmanın kârını azaltacak yerli firmanın kârını ise sübvansiyon miktarından daha fazla artırarak yurt içinde refahın yükselmesine neden olacaktır. Brander ve Spencer daha önce yaptıkları bir çalışmada gümrük vergilerinin de benzer bir stratejik rol üstlendiğini göstermişlerdir<sup>2</sup>.

Özellikle 1980'li yıllardan sonra ulusal ekonomiler arasındaki karşılıklı ekonomik bağımlılıktaki artış ve çok uluslu şirketlerin rollerindeki artışa bağlı olarak uluslararası ekonomi politikasında stratejik tepkilerin ve uluslararası pazarlıkların belirgin bir şekilde arttığı görülmektedir. Birçok sanayi sektöründe özellikle yüksek teknolojinin var olduğu alanlarda uluslararası ticaret çok uluslu şirketler tarafından yapılmakta ve bunlar nisbi fiyatları, ticaret kalıplarını ve ekonomik faaliyetlerin sınırını etkilemektedirler.

Artık ulusal ticaret liberal teorinin belirttiği gibi ideal rekabet içinde değil eksik rekabet ortamında gelişmektedir. Bu nedenle ülkenin kendi firmalarının (diğer ülke firmalarına göre) yüksek kâr sağlama yönündeki çabaları desteklenmelidir. Böylece eksik rekabetin ve çok uluslu şirketlerin olduğu gerçek dünyada hükümetler ulusal firmalarını teşvik ederek, stratejik ticaret politikası çerçevesinde onların kârlarını artırmalıdır<sup>3</sup>.

Genel olarak az sayıda ve fiyat belirleyici konumdaki firmaların bulunduğu eksik rekabet koşullarında, müdahaleci politikalarla dış ticaretin ne yönde gelişeceğini inceleyen (normatif yönünü inceleyen) ve politika önerileri üretmeye çalışan görüşlerin tümü iktisat literatüründe *Stratejik Dış Ticaret Teorileri* olarak adlandırılmaktadır. Gerçekte stratejik ticaret teorisi, tek bir teoriden çok, firma davranışlarını dikkate alan dış ticarete mal farklılaştırması, ölçek ekonomisi gibi daha çok

<sup>1</sup> James A.Brander, Barbara J.Spencer, "Tariff Protection and Imperfect Competition", **Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993, ss.107-119.

<sup>2</sup> Gene M.Grossman, "Imperfect Competition...", a.g.e., ss.5-6.

<sup>3</sup> Gene M.Grossman, J.David Richardson, "Strategic Trade Policy: A Survey of Issues and Early Analysis", **Special Papers in International Economics**, Princeton University, No:15, April 1985, s.6.; Robert Gilpin, a.g.e., s.216.

rekabet yapısı ile ilgili sanayi iktisadının kullandığı kavramları dış ticaret teorisi içinde yorumlamaya çalışan bir yaklaşım niteliğindedir. Stratejik ticaret teorisi, ticarete konu olan piyasalarda az sayıda firmanın olduğu eksik rekabet koşullarında, devlet müdahalesi ile ülkenin refahının artırılabilceği durumları araştırmaya çalışmaktadır. Dış ticarete konu olan piyasalarda az sayıda firmanın varlığı halinde dış ticaretin ne yönde gelişceği, söz konusu firmaların teknolojilerinin, büyüklüklerinin ve diğer değişkenlerinin yanı sıra birbirleriyle ilgili davranış ve beklentilerinin nasıl olduğuna da bağlıdır. Bir başka ifadeyle geleneksel serbest ticaret teorisinin varsaydığı küçük ve fiyat alıcı firmalar dünyasından, büyük az sayıda ve fiyat belirleyici firmalar dünyasına geçildiğinde söz konusu firmaların kararlarını, birbirleriyle bağımlı ilişkiler içinde ve rakiplerinin muhtemel tepkilerini de dikkate alarak verdikleri görülmektedir.

Oligopolistik piyasalar bir ülke ekonomisi için söz konusu olabileceği gibi dünya piyasası geneli içinde söz konusu olabilir. Böyle bir durumda ülkeler dünya genelinde yaratılan global iktisadi kârları kendilerine aktarabilmek için birbirleri ile amansız bir rekabete gireceklerdir. Dolayısıyla stratejik ticaret politikasının temel amacının o ülke firmalarının veya bir bütün olarak ülkenin, bu global kârlardan daha büyük bir pay kapabilmelerini sağlamak olduğu söylenebilir. Global oligopolistik kârlardan daha fazla pay alabilmenin yolu ise esas olarak piyasa payının artırılmasından geçmektedir.

Her ülkenin, ulusal firmalarının dünya pazarlarından daha büyük paylar kapmasını istemesi doğaldır. Burada firma çıkarı ile ulusal çıkarlar çakışmaktadır. Firmaların, ulusal piyasalardaki payını artırmada yeterli güce sahip olduğu durumlarda devletin doğrudan devreye girmesine gerek yoktur. Ancak işin içine stratejik davranışların girdiği ve kârların ülkeye kaydırılmasının güç olduğu durumlarda devletin aktif müdahalesi zorunlu hale gelebilir. Bir diğer değişle firmaların tek tek veya bir grup olarak gerçekleştirmeyi başaramadıkları hedefi yakalamak aktif devlet desteğini zorunlu kılabilir.

Söz konusu olan sanayiler ihracatçı sanayiler ise amaçlanan sonuca bir ihracat sübvansiyonu vererek veya ihracatı geliştirmeye yönelik araştırma geliştirme faaliyetlerini sübvansiyonla destekleyerek ulaşılabilir. Bu tür sübvansiyonlar ulusal firmaların maliyetlerini azaltır bu da ihracat pazarlarından daha çok pay almalarını sağlayarak ülke refahının artması sonucunu doğurabilir. Kuşkusuz bu refah artışı başka ülkelerinin refahının azalması pahasına gerçekleştirilebilecektir. Bu durum ise diğer ülkelerin misillemede bulunmaları olasılığını artıracaktır. Belli koşullarda ihracat pazarlarındaki payın artırılması amacıyla ihracat sübvansiyonunun verilmesi teorik olarak mümkün olmakla beraber uygulamada uluslararası ticaret kuralları buna pek olanak tanımamaktadır. Bu nedenle günümüzde ihracatın doğrudan sübvansiyonla desteklenmesi yerine araştırma ve geliştirmenin (AR-GE) sübvansiyonla desteklenmesi

önem kazanmaya başlamıştır. AR-GE'yi yayacak araştırma yatırımları desteklenmektedir. Bu da yerli firmalara dinamik ölçek ekonomileri yaratarak firmayı ve ekonomiyi kullanma bilgisi vermektedir. Bu strateji, Japonya ve bir çok GOÜ tarafından uygulanmıştır. Japonya yeni kurulan yavru sanayilerini başlangıçta Amerikan rekabetinden korumuş, rekabet eşitliğine ulaştıktan sonra Japon piyasaları söz konusu mallarda dış rekabete açılmıştır. Fakat bu tür AR-GE'ye yönelik sübvansiyonlar bir ihracat sübvansiyonundan daha genel nitelikli olduğundan ve sadece ihracat için değil tüm üretim için geçerli olacağından, toplam maliyetlerin bir ihracat sübvansiyonunun maliyetinden daha yüksek olması söz konusu olabilecektir<sup>1</sup>. Öte yandan AR-GE sübvansiyonlarının dışsal etkiler yoluyla ekonominin diğer kesimlerini de olumlu etkilemesinin, uzun dönemde yurt içi tüketicilerin ödediği fiyatı düşüreceğinden, refahı artırması da beklenebilir.

Söz konusu olan yabancı oligopolist firmaların üreterek bize ihraç ettikleri mallar ise, bu ithalat üzerine konan tarife ve tarife dışı engeller, aynı malları ülke içinde üreten oligopolist firmaların piyasa paylarını artırmalarına olanak sağlayacaktır. Bu durumda, firmaların kârlarında meydana gelen artışla devletin tarife gelirlerindeki artış ulusal refahın artması sonucunu doğuracaktır. Belirtmek gerekir ki bu tür engeller yoluyla firmaların global iktisadi kârlardan daha büyük pay alabilmeleri ancak yurt içindeki tüketicilerin daha yüksek maliyetlere katlanmaları yoluyla gerçekleştirilebilecektir. Bu engeller sonucu firmaların iktisadi kârlarındaki atışın, tüketiciye yüklenen maliyeti aşması durumunda, uygulanan politikaların ulusal refahı artıracığı söylenebilir. Sübvansiyon uygulamasında olduğu gibi tarife ve tarife dışı engeller de, başka ülkelerin refahını azaltıcı etki yaratabileceğinden, misillemeler gündeme gelebilecektir.

Stratejik ticaret teorisine göre korumacılık tezlerinin mantığı bebek sanayi tezinin dayandırıldığı mantığa benzetilebilir. Burada savunulan görüş üretim ölçeği artıca firmaların işin nasıl yapıldığını öğrenecekleri ve bu yolla üretim maliyetlerini düşürerek dış piyasalarda rekabet edebilir hale gelebilecekleridir. Ulusal firmalara belli bir sanayide daha büyük pazar payı sağlamanın bir yolu kuşkusuz ithalatın engellenmesi ve sınırlandırılmasıdır. Bu tür uygulamalar iç pazarı yalnızca ulusal firmalara bırakır. Eğer iç piyasa yeterince büyükse iç pazarın çeşitli araç ve yollarla korunması ulusal firmaların rekabet gücünü artırarak bu firmaların ihracat piyasalarından daha büyük pay almalarına olanak sağlayabilir. İç pazarın korunması ihracat pazarlarının genişlemesinin bir aracıdır. Ulusal firmaların ayrıca ihracatı geliştirme politikalarıyla da desteklenmesi durumunda rekabet gücü

---

<sup>1</sup> Nazım Engin, Erol Katırcıoğlu, **İthalat Liberalizasyonu ve Kâr Marjları: Türkiye Deneyimi**, ISO Araştırma Yayını No.1994/5, İstanbul 1994, ss.23-25.; Robert Gilpin, a.g.e., s.217.; Gene M.Grossman, J.David Richardson, "Strategic Trade Policy...", a.g.e., s.1.

daha da genişleyecektir. Böylece stratejik ticaret teorisinde “ihracatın teşviki için ithalatın önlenmesi” temel amaç olarak belirlenmiştir<sup>1</sup>.

Her ülkenin global kârlardan kendi ulusal firmalarının daha büyük pay almasını hedeflemesi ve bu amaçla devletin aktif müdahalesi, stratejik ticaret politikası literatüründe doğal ve olması gereken bir durum olarak ele alınmaktadır. Çünkü aksi taktirde bu kârları yabancı firmalar kapacaktır. Diğer bir deyişle, teoriye göre, ulusal firmaların tekel veya oligopol rantlarının artması, tüketicilerin zararı pahasına gerçekleştirilse bile, ülkenin refahı açısından önemli olan kârların yabancı firmalara gitmeyip ülke içinde kalmasıdır. Böylece stratejik ticaret teorisi, geleneksel teoriden farklı olarak “aktif ticaret politikasını” savunmakta ve serbest ticarete göre ülkeye daha fazla fayda sağlayabileceğini belirtmektedir. Böyle bir ortamda kamu otoritesinin müdahale etmemek yerine ölçek ekonomilerinin ortaya çıkmasını, kâr ve rantların büyümesini garanti altına almakla yükümlü olduğu belirtilerek dış ticarete devletin aktif müdahalesi rasyonelize edilmeye çalışılmaktadır.

Görüldüğü gibi stratejik ticaret politikaları, ihracat sübvansiyonları, tarifeler ve tarife dışı engeller gibi bir takım dış ticaret politikası araçlarının kullanılmasına gerekçe sağladığı için korumacılığın yeniden ortaya çıkışı olarak nitelendirilebilir. Stratejik ticaret teorisinin getirdiği korumacılık taraftarı görüşler, yalnızca geleneksel teorisinin korumacılık karşıtı önermeleri ile değil aynı zamanda daha önce bahsedilen oligopolistik dış ticaret teorilerinin serbest ticaret yanlısı görüşleriyle de çelişmektedir. Ayrıca stratejik ticaret politikalarının oluşturulmasında ve uygulamaya konulmasında bazı önemli güçlüklerin olduğunu da unutmamak gerekir<sup>2</sup>.

Stratejik ticaret politikasının özünü, firmaların tekel veya oligopol kârlardan pay kapmak için girdikleri rekabetin oluşturduğu belirtildi. Ancak hem uygulanan politikaların piyasaya yeni firmaların girişini teşvik etmesiyle hem oligopol veya tekel konumunu sağlayan teknolojinin yaygınlaşmasıyla bu kârlar zamanla ortadan kalkabilir. Dolayısıyla güçlü giriş engellerinin bulunmadığı sanayilerde stratejik ticaret politikaları etkilerini gösteremeyecektir. Yani stratejik ticaret politikasının başarısı giriş engellerinin gücüne bağlıdır. Bu da aktif devlet desteğini gerektirmektedir. Devletin stratejik dış ticaret politikası yoluyla firmaların endüstri kârından daha büyük bir pay sağlama yolunda verdikleri destek, bu politika araçlarıyla hangi sanayi veya firmaların desteklenmesi gerektiği konusunu tartışmalı hale getirmektedir. Devlet müdahaleleri, yurt içindeki çıkar gruplarının etkisi altında olacağına müdahaleci politikalar yurt içinde belirli bir kesimin refahını, çoğunluğun aleyhine artırabilecektir. Devletin aktif bir şekilde korumacı politikalar uygulaması bazı çıkar gruplarının suistimaline yol açabilmekte, ve tüm sanayilerin korumacılık lehinde lobi faaliyetlerinde

<sup>1</sup> Paul R.Krugman, “Import Protection as Export Promotion...”, a.g.e., ss.75-86.

<sup>2</sup> Sema Kalaycıoğlu, a.g.e., ss.21-24.

bulunabildikleri görülmektedir. Tüm bu gelişmeler stratejik ticaret politikalarının amacından sapması sonucunu doğurmaktadır.

Yine stratejik ticaret politikasının doğası gereği seçici olması değişik sanayiler ve ticaret ortağı ülkeler arasında bir ayırım yapılmasını gerekli kıldığından GATT/WTO'nun ticarete ayırım gözetmeme ilkesiyle de bağdaşmamaktadır. Ticaret politikasının uygulanmasında kuralların yerini sübjektif seçiciliğin alması, üretken olmayan, rant peşinde koşan etkinliklerin artmasına neden olmaktadır.

Bir diğer konu stratejik ticaret politikasının gelir dağılımına ilişkin etkileri ile ilgilidir. Daha önce de belirtildiği gibi firmaların daha büyük pay kapma çabasında olduğu global kârlar, tüketicilerin ödediği yüksek fiyatlar sayesinde oluşmaktadır. Dolayısıyla bu kârları yabancı firmalar yerine yerli firmaların kapması yeğlense bile gelirin devlet desteği ile tüketicilerden üreticilere (ÇUŞ'lara) doğru yeniden dağılımı konusu üzerinde önemle durulması gereken bir konudur<sup>1</sup>.

Stratejik ticaret politikalarına getirilen önemli bir eleştiri ise bu politikaların aslında komşuyu fakirleştirme politikaları olduğu (beggar-my neighbour) ve bu nedenle de diğer ülkelerin karşı politik tepkilerine yol açarak ticaret savaşlarına neden olacağı şeklindedir. Stratejik ticaret politikaları global kârlardan daha büyük pay koparma yoluyla kendi durumumuzu başkalarının zararı pahasına iyileştirme esasına dayandığından ülkelerin misillemeye bulunmalarını beklemek gayet doğaldır. Halbuki stratejik ticaret teorisi diğer ülkelerin misillemeye bulunmayacakları varsayımına dayanır. Bu ise gerçekçi değildir. Karşılıklı misilleme ise herkesin zararına sonuçlar doğurmaktadır. Stratejik ticaret politikasının uygulanmasında ortaya çıkan bu güçlükler stratejik ticaret teorisinin hem geleneksel serbest ticareti savunan iktisatçılar hem de yeni ticaret teorisi kurucuları tarafından eleştirilmesine neden olmuştur. Bu konuda yapılan bir çok çalışmada uluslararası piyasa yapısı ve endüstri yapısıyla ilgili değişik varsayımlar altında ticaret politikasının etkileriyle ilgili değişik ve birbirleriyle çelişen sonuçlar elde edilmiştir. Bazı iktisatçılar ihracat sübvansiyonları veya müdahale politikalarının refah artırıcı etkilerini açıklarken bazıları bu etkinin ancak belli koşulların varlığında geçerli olduğunu savunmuşlar, bir takım iktisatçılar ise bu tip teşvik ve müdahalelerin refahı azalttığını ispatlamak yoluyla serbest ticaret taraftarı tutumlarını korumuşlardır. Tüm bu çelişkiler ve eleştirilerin bir değerlendirmesi olarak, Krugman, korumacı politikalar ve serbest ticaret taraftarı politikalar konusundaki görüşlerini şu şekilde ifade etmektedir. "...öyleyse hem karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı dış ticaret modelinin eksik bir model olduğuna hem de her şeye rağmen serbest ticaretin doğru bir politika olduğuna inanmak mümkündür.... böylece serbest ticaretin modası

---

<sup>1</sup> Nazım Engin, Erol Katurcioğlu, *İthalat Liberalizasyonu...*, a.g.e., ss.29-30.

geçmemiştir. ancak serbest ticaret bir zamanlar olduğu konumda değildir.... bir daha asla ekonomi teorisinin bize her zaman serbest ticaretin doğru olduğunu söylediği iddia edilmeyecektir....”<sup>1</sup>.

Görüldüğü gibi gerek liberalizasyon gerekse korumacılık taraftarı görüşler zaman içinde başlangıçtaki kutuplaşmış, esnek olmayan yapılarını kaybetmişlerdir. Tarihsel gelişimi içinde her iki teorisinin de yandaşlarının hiç bir taviz vermeksizin savundukları teorisinin yararlarını diğerinin ise sakıncalarını açıklamaya çalıştıkları görülmektedir. 21.yüzyıla girilen şu yıllarda liberaller ve milliyetçiler farklı olmaya hâlâ devam etmektedir. Ancak 20. yüzyılın kendine özgü gelişmeleri dış ticaret teorisine uzlaşmacı yaklaşımları da kazandırmıştır. Serbest dış ticaret teorisinin dayanağı olan karşılaştırmalı üstünlük teorisi, yeni modellerle geliştirilmeye çalışılmıştır. Öte yandan korumacı ve milliyetçi görüşler de, 1930’lu yıllardakinden farklı bir anlayışla piyasa ekonomisi ile iç içe ve ülkeleri uluslararası ticaretten koparmayacak şekilde yorumlanarak, merkantilist geçmişlerini geride bırakmışlardır.

Belirtmek gerekir ki, uluslararası ekonomik ilişkileri düzenleyen kurallar, teorideki tüm uzlaşmacı tutumlara karşı, global bir liberasyondan yanadır. Dış ticarete korumacılığın kaldırılmasını temel ilke olarak kabul eden GATT faaliyete geçtiği günden bu yana çabalarını kesintisiz olarak sürdürmektedir. 40 yılı aşkın bir süredir global liberasyon ve ayırım gözetmeyen bir ticaret savunuculuğu yapan GATT’ın tamamen başarısız olduğu da söylenemez. GATT tarife indirimleri yoluyla klasik korumacılığın azaltılmasına önemli katkılarda bulunarak ticaretin daralmasını engellemiştir. Ancak GATT/WTO üyelerinin artan korumacılık eğilimleri örgütün başarılarını gölgelemektedir. Sayısız yöntemlerine tanık olunan tarife dışı engeller, bölgesel ve ikili anlaşmalar yeni korumacılığın global liberasyon karşısındaki başarısını ilan etmektedir. Yeni korumacılık yöntemleri her an, her yerde ve her koşulda kolaylıkla değiştirilebilir. İşte 21. yüzyıla girerken korumacılığın aldığı bu yeni boyut, literatürde adlandırıldığı şekliyle *yeni korumacılık* mal ve hizmet ticaretine egemen olmuştur. Aşağıda, klasik korumacılık anlayışından farklı olan bu yaklaşım incelenmeye çalışılmıştır.

## **2 KLASİK KORUMACILIK ANLAYIŞINDAN FARKLI BİR YAKLAŞIM OLARAK YENİ KORUMACILIK**

Aşağıda öncelikle, yeni korumacılığın, yukarıda belirtilen gerekçelerin yanında, tarihsel gelişim içinde ortaya çıkmasında etkili olan diğer faktörler üzerinde durularak, ardından yeni korumacılık açısından önemi nedeniyle GOÜ’ler ve GATT/WTO’nün durumu değerlendirilecektir.

---

<sup>1</sup> Arzu S.Akkoyunlu, a.g.m., s.92.

## 2.1 Yeni Korumacılığın Doğuşu ve Niteliği

*Yeni korumacılık*, 1960'lı yıllardan beri var olan ve 1970'li yıllardan itibaren dozu giderek artan bir korumacılık türüdür. Yeni korumacılığın nasıl ortaya çıktığını ve niteliğini kavrayabilmek için II.Dünya Savaşı sonrası dönemde dünya ticaretinde görülen liberalleşme eğilimlerine ve 1970'li yıllardan sonraki gelişmelere kısaca değinmekte yarar vardır.

İki savaş arası dönemde, özellikle 1929 Dünya Ekonomik Krizinin de etkisiyle uluslararası ekonomik ilişkiler önemli ölçüde kötüleşmiş, uluslararası para sistemi tam bir karışıklık içine girmişti. Dış ödeme ve dış denge sorunlarıyla karşılaşan bir çok ülke, ticaret engelleri ve kambiyo kontrolleri gibi araçlara baş vuruyor; bu da dünya ticareti üzerinde olumsuz, daraltıcı etkiler doğuruyordu. II.Dünya Savaşı'nın sonuna dek gerek dünya üretim hacminde gerek ticaret hacminde hiç bir gelişme görülmemiştir. II.Dünya Savaşı'nın hemen ardından dünya ekonomisinde yeniden yapılanma ve ticaret ilişkilerinin onarılması dönemi yaşandı. Savaşın, özellikle dünya ticaret alanında meydana getirdiği boşluklar 1940'ların sonuna doğru onarıldı ve dünya ticareti normale dönmeye başladı. Savaş sonrası ekonomik canlanma ve onarım oldukça canlı bir talep yaratmış ve uluslararası ticaret hızlı bir toparlanma ve genişleme eğilimi içine girmişti.

II.Dünya Savaşı sonrasındaki ilk 25 yıl, dünya üretim ve ticaretinin daha önce görülmemiş bir hızla arttığı dönem olmuştur. 1948-73 yılları arasındaki dönemde, dünya toplam üretimi yılda ortalama %5 artarken, ihracat yılda %7'lik bir artış göstermiştir<sup>1</sup>. Dünya üretim ve ticaret hacmindeki bu gelişme diğer ekonomik göstergelerdeki istikrarlı gelişmelerle de tamamlanmıştır. Sermaye hareketleri önemli boyutlara ulaşmış, iç fiyat artışları ise ılımlı olmuştur. İşsizlik oranının iki dünya savaşı arasındaki döneme göre 'geçici işsizlik' olarak tanımlanabilecek düzeyde kaldığı görülmüştür<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> David Greenaway, *International Trade Policy, From Tariffs to New Protectionism*, The Macmillan Press, London 1983, s.152.

<sup>2</sup> Özellikle gelişmiş ülkeler arasında ortaya çıkan liberalleşme girişimleri 1950'lerin ilk yarısında dünya ticaretinin hızla artmasına neden olmuştur. 1950'lerin ilk yarısında cari fiyatlarla dünya ihracatı yılda ortalama % 9.1, dünya ithalatı ise %9 hızla artmıştır. Bu artış hızları 1950'lerin ikinci yarısında muhtemelen olumlu konjonktürün etkisini yitirmesi nedeniyle düşmüş ve 1955-1960 döneminde dünya ithalat ve ihracatı yılda ortalama %6.4'lük bir hızla büyümüştür. Dünya ticareti artış hızında görülen bu düşme, bir yandan liberalleşme eğilimlerinin başlangıçtaki etkisini yitirmesi öte yandan da GOÜ'lerde belirmeye başlayan korumacılık eğilimlerinden etkilenmiştir. Burada GOÜ'lerin korumacılık gerekçeleri haksız rekabet olmayıp, daha önce de üzerinde durulduğu gibi serbest ticaretin kalkınmalarına zarar verdiği ve engellediği şeklindeki kanıdır. 1960'lı yıllar ise genel olarak dünya ekonomisinin hızlı gelişme ve büyüme yıllarıdır. Gelişmiş ülkeler gurubunda sağlanan hızlı ekonomik büyüme dünya ticaretini olumlu etkilemiş ve 1960-65 döneminde dünya ihracat ve ithalatı yıllık ortalama %7.8 artış hızı düzeyinde olmuştur. 1960'ların ikinci yarısında dünya ticaretindeki genişleme daha da artarak ihracatta %10.9 ithalatta ise %10.7'lik orana ulaşmıştır. Dünya ticaretindeki bu gelişme 1973 yılına dek hızlanarak sürmüştür. 1970'lerin başında gelişmiş ülkelerin üretimlerini hızla artırma eğilimleri özellikle hammaddeler açısından çok olumlu bir konjonktür yaratmıştır. 1970-1973 döneminde cari fiyatlarla dünya ihracatı %22.4'lük bir ortalama artış hızı gösterirken dünya ithalatı %21.7'lik bir hızla ulaşmıştır. Dünya ticaretindeki bu hızlanmada gelişmiş ülkelerdeki büyüme etkili olurken 1960'ların ikinci yarısından itibaren sayısı sınırlı da olsa bazı GOÜ'lerde dünya pazarlarına yönelik sanayilerin kurulmaya başlanması da, dünya ticaretindeki hızlı gelişmeyi olumlu yönde etkilemiştir; Taner Berksoy, a.g.e., ss.22-24.



Bu uzun soluklu, büyüme ve refah artışı döneminin gösterdiği nisbi istikrarda, II.Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan uluslararası sistemin önemli payı vardır. 1944 yılında gerçekleştirilen Bretton Wood's konferansı ile dünya ticaretinin serbestleştirilmesi, ödemeler bilançosu dengesizliklerine adil çözümler getirilmesi ve savaşta yıkılan ekonomilerin imarının kolaylaştırılması amacıyla dünya ülkeleri tarafından oluşturulması kararlaştırılan parasal ve mali düzen için somut adımlar atılmıştır. Dünya ekonomisi üç kurum etrafında organize edilmiştir; Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (IBRD) ve Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO).

IMF, uluslararası para konularını düzenleme görevini üstlenmiş, geçici nitelikli konjonktürel dış ticaret tıkanmalarını giderici politikalar yoluyla dünya ticaretinin aksamasını önleyici önlemler getirmiş ve giderek çoğalan üye sayısı sayesinde etkinliğini artırmıştır. Dünya Bankası, savaşta yıkılan Batı Avrupa ülkelerinin kalkınmalarına yaptığı katkılardan sonra tümüyle yeni gelişen ülkelerin kalkınmaları için gerekli temel yatırımların finansmanına katılmıştır<sup>1</sup>.

Parasal ve mali alanlarda işbirliğinin ardından uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi ve dünya ticareti için istikrarlı bir ortam sağlanması amacıyla Uluslararası Ticaret Örgütü'nün (ITO) kurulması gündeme gelmiştir. Özellikle 1929 Ekonomik Krizi'nin ardından önemli boyutlara ulaşan misillemelere dayalı kısıtlayıcı dış ticaret politikalarının (komşuyu zarara sokma politikaları), tüm ülkeleri olumsuz yönde etkilemesi, dış ticaret üzerindeki kısıtlamaların azaltılmasının gerekliliği konusunda geniş bir fikir birliği yaratmıştır. Ancak yine de "serbest ticaret" yerine "aktif ulusal politikaların" gerekli olduğu yönündeki düşüncelerin varoluşu ITO'nun resmen kurulup faaliyete geçmesini önlemiştir. ITO'nun başarısızlıkla sonuçlanmasına karşılık, ITO çalışmalarına katılan ülkelerin bir kısmı, ITO kuruluncaya kadar geçerli olmak üzere onun faaliyetlerini kısmen ikame edecek bir anlaşma olan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nı (GATT) 1947 yılında imzalayarak, aralarında önemli tarife indirimleri gerçekleştirmişlerdir. 10 Ocak 1948 tarihinde yürürlüğe giren GATT, ITO'nun onaylanmaması ve yürürlüğe girememesi üzerine o tarihten günümüze kadar uluslararası ticareti düzenleyen en önemli çok taraflı anlaşma olmuştur<sup>2</sup>.

GATT, dış ticarete korumacılığının temel aracının gümrük tarifeleri olduğu bu dönemde, tarife indirimleri yoluyla korumacılığın giderek azaltılmasına ve dünya ticaret hacminin genişlemesine önemli katkılarda bulunmuştur\*. 1947'de Cenevre'de başlayan GATT görüşmeleri, 1960'lı yılların

<sup>1</sup> Bo Södersten, a.g.e., s.398; Nazım Engin, **Uluslararası Ticarete...**,a.g.e., ss.51-54.

<sup>2</sup> Dominick Salvatore, "The New Protectionist Threat to World Welfare: Introduction", **The New Protectionist Threat to World Welfare**, (edt:D.Salvatore), North Holland, 1987, ss.1-26; David Greenaway, **International Trade Policy...**, a.g.e., ss.82-83.

\* Öte yandan GATT'ın dünya ticaretinin serbestleştirilmesi yolundaki bu çabaları ve gümrük tarifelerinde önemli boyutlara ulaşan indirimler, çeşitli nedenlerle korumacılığa ihtiyaç duyan bir çok ülkenin gümrük tarifeleri dışında farklı koruma yöntemlerine, bir başka ifadeyle yeni korumacı yöntemlere başvurmalarına neden olmuştur. Yeni korumacılığın doğusu açısından GATT'ın önemi nedeniyle bu konu ileride daha kapsamlı olarak incelenecektir.

sonlarında Kennedy, 1979'da Tokyo ve 1986'da Uruguay Görüşmeleriyle devam etmiştir<sup>1</sup>. Uruguay Görüşmeleri, GATT çerçevesinde yapılan çok taraflı ticaret görüşmelerinin en kapsamlısı olup 1995 yılından itibaren yürürlüğe giren 'nihai senet'le birlikte GATT artık başlangıçta amaçlanan kurumsal yapısını kazanmış ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO) oluşturulmuştur.

Temel amacı, "daha açık" ve "daha adil" bir ticaret ortamı yaratmak olan GATT'ın, ortaya koyduğu ilkeler doğrultusunda, dünya ülkelerinin ticarete koyduğu sınırlamalar önemli ölçüde azaltılmış, uluslararası ticarete konu olan mal çeşidi ve değeri tarihin hiç bir döneminde görülmedik ölçüde büyümüştür. Nitekim, 1948-1973 yılları arasında ticaretin altı kat artması bu başarının bir göstergesidir<sup>2</sup>.

II. Dünya Savaşı sonrası yaşanan bu dönemde, dış ticarete korumacılık eğilimlerinin hızla azalması ve yaşanan yüksek konjonktür, GOÜ'ler üzerinde de olumlu etkiler yaratmıştır. Bazı GOÜ'lerde dışa açık büyüme olgusu bu bağlamda ortaya çıkmıştır. Daha önce de üzerinde durulduğu gibi GOÜ'ler ancak 1960'lı yılların ikinci yarısından itibaren dışa dönük büyüme yönünde önemli adımlar atmışlardır. 1960'lı yıllara kadar GOÜ'ler genelde korumacı politikaların kalkınmaları açısından gerekliliğine inanmışlardır. 1960-1972 döneminde, sanayileşmiş ülkelerde ithalat hacminin yıllık %9 artış hızına ulaşması GOÜ'lerin ihracatlarını artırmada önemli bir etken olmuştur. GOÜ'ler, ithalatlarını %6.2, ihracatlarını da %6.7 oranında artırarak bu gelişmeden paylarını almışlardır<sup>3</sup>.

İhraç ettikleri mallar için kısıtlamaların en az düzeye indiği, batı pazarlarındaki reel gelir artışlarının talebi etkileyerek ithalatı artırdığı bu dönemde ihracat artışlarının bu ülkeler için büyümenin motoru işlevini yerine getirdiği görülmektedir. GOÜ'lerin hızla genişleyen dünya pazarından yararlanabilmeleri, kendi büyümelerine ivme kazandırırken Batıdaki büyümenin uzun süreli olmasına da katkı yapmıştır. İhracatı hızla artan GOÜ'lerin ithalatı da hızla artmış, bu da karşılıklı etkileşim yoluyla reel gelir artışlarını sürdüren bir etki yaratmıştır. GOÜ'lerin ithalatının büyük bir kısmının sanayileşmiş batı ülkelerinden karşılanıyor olması, batı ülkelerinde de ihracat artışına ve dolayısıyla gelir ve istihdam artışına katkıda bulunmuştur. Ayrıca GOÜ'lerin genelde emek yoğun mallar ihraç etmeleri, batı ülkelerinde emek maliyetlerini sınırlayıcı bir etki yaratmış, bu

<sup>1</sup> Dominick Salvatore, a.g.e., s.3.; Wilfred J.Ethier, **Modern International Economics**, W.W.Norton and Company, New York 1983, s.227.

<sup>2</sup> Özellikle Kennedy Görüşmeleri sonrası, sanayi türündeki tarifeler, ortalama %9 oranında indirilmiştir. Bunu takiben 1973-1979 dönemi Tokyo Görüşmeleriyle tarife indirimleri bu oranın üç de birine çekilmiş ve 1980 yılından itibaren sekiz yıllık bir döneme yayılmıştır. Örneğin Kennedy görüşmelerinde (1963-1967) tüm sanayi türündeki tarifeler %7.7'ye, mamul mallardaki tarifeler %9.8'e, yarı mamullerdeki tarifeler %8'e ve nihayet hammaddelerdeki tarifeler %2'ye indirilerek belirli bir serbestleştirme sıçraması gerçekleştirilmiştir: Sema Kalaycıoğlu, a.g.e., ss.8-10.; Brian Hindly, Eri Nicolaides, **Taking the New Protectionism Seriously**, Trade Policy Research Center, London, 1983, s.1.

<sup>3</sup> Gülten Kazgan, **Ekonomide Dışa Açık...**, a.g.e., ss.106-116.

malların batı ülkelerinde üretiminin sınırlı kalması ise reel ücretleri sınırlayarak kâr hadlerindeki düşüşü engellemiştir<sup>1</sup>.

Görüldüğü gibi II.Dünya Savaşından 1970’li yıllara kadar geçen dönemde dünya ekonomisi benzeri görülmemiş bir ekonomik gelişmeye tanık olmuştur. Arada durgunluk yılları da yaşanmakla birlikte yaşanan kısa dönemli durgunluk yıllarını hızlı büyüme yılları izlediği için sürekli refah artışına ilişkin iyimserlik bozulmamıştır. Yaşanan bu olumlu konjonktürün etkisiyle söz konusu dönemin genel olarak dünya ticaretinde liberalleşme eğilimlerinin güç kazandığı bir dönem olduğu söylenebilir. Genel olarak ifadesi kullanılmaktadır, çünkü, bu dönemde bir yandan dünya ticaretinde liberalleşme eğilimleri görülürken, diğer yandan bu gelişmelerin öncüsü konumundaki ABD ve bazı sanayileşmiş ülkelerde korumacılık eğilimlerinin “gizli” de olsa filizlendiğine tanık olunmaktadır. Bu “gizli korumacılık” eğilimlerinin özellikle GATT önderliğinde düzenlenen 1960-61 Dilon Dönemi ve 1964-67 Kennedy Dönemi çok taraflı tarife indirimlerine rastlaması dikkat çekicidir<sup>2</sup>.

1970’li yılların başından itibaren, yukarıda sözü edilen olumlu gelişmelerin tersine döndüğüne tanık olunmaktadır. Bir çok gelişmiş ülkede yaşanan büyümenin artık zorlanmış ve talep genişlemesiyle uyarılmış bir büyüme olduğu görülmektedir. Savaş sonrasında yaşanan istikrar içinde büyüme ve kalkınma yerini 1970’lerde önce durgunluğa sonra da gerilemeye bırakmıştır<sup>3</sup>.

1970’li yılların başında uluslararası para sisteminin çöküşüne tanık olunmaktadır. Uluslararası piyasalarda dolar bolluğu karşısında (doların değer kaybetmesine neden olmuş), doların altına konvertibilitesinin artık mümkün görülmemesi, giderek dolara olan güveni azaltmış, döviz piyasalarındaki spekülasyon faaliyetleri artmıştır. 1944 yılında kurulan ve sabit kur sistemine dayanan Bretton Wood’s sistemi, 1973 yılında başlıca sanayileşmiş ülke paralarının dalgalanmaya bırakılmasıyla yıkılmıştır. Doların altına konvertibilitesinin kalkması, ve dış ticaret bilançosunda görülen açıklar, ABD’nin uluslararası parasal düzen içindeki ve dünya ticaretindeki egemenliğini sarsmış, diğer ülkelere karşı rekabet gücünü azaltmıştır. Amerikanın rekabet gücündeki bu azalış, liberal görüşüne çelişkili bir tavırla korumacı eğilimlerini artırmasına neden olmuştur<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Gülten Kazgan, *Ekonomide Dışa Açık...*, a.g.e., ss.19-23.

<sup>2</sup> Nazım Engin, *Uluslararası Ticarete...*, a.g.e., ss.53-54.

<sup>3</sup> Öyle ki sanayileşmiş ülkelerde büyüme hızı durmuş, işsizlik ve enflasyon oranları giderek yükselmiş, sanayide kapasite kullanım oranı ve sabit sermaye yatırımları azalmış ve dünya ticaret hacmi de önemli ölçüde daralmıştır. 1973-1979 döneminde OECD ülkelerinde ortalama büyüme hızı %2.4’e düşerken enflasyon oranı da 1950-70 döneminde %3.8 iken 1973-79 döneminde %8.7 olmuştur. Öte yandan resesyon koşulları işsizliği de olağanüstü boyutlara çıkarmıştır. 1974 yılında sanayileşmiş ülkelerde 10.4 milyon olan işsiz sayısı 1977 yılında 16.3 milyona yükselmiştir. Yine bu dönemde dünya ticaret hacmi sürekli daralma eğilimi göstermiştir. 1967-76 yılları arasında %7.7 oranında genişleme gösteren dünya ticaret hacmi 1980’de %1.5’e 1981’de %0.7’ye 1982’de negatif bir büyüme göstererek %-2.3’e gerilemiştir; Gülten Kazgan, *Ekonomide Dışa Açık...*, a.g.e., ss.19-22.

<sup>4</sup> Dominick Salvatore, a.g.e., ss.1-26.

1970'lerin başındaki bu olumsuz gelişmeler 1973 petrol krizi ile devam etmiştir. 1973 sonu ve 1974 başında petrol fiyatlarının OPEC tarafından dört katı artırılması dünya ekonomisini bunalıma sürüklemiştir. Talebi esnek olmayan bir hammadde olan petrolün fiyatlarındaki artış ithalatçı ülkelerde satın alma gücünün önemli bir bölümünü mas etmiş, diğer mallara olan talebi hızla azaltmıştır. Üretim artışları duraklamış, işsizlik yeniden tırmanarak, atıl kapasiteler batı ülkelerinde hızla artmıştır. Bu yeni gelişmeye stagflasyon adı verilmektedir. Yani durgunluk içinde enflasyon. Daha önceki dönemlerde durgunluk fiyat düşüşleriyle birlikte yaşanırken bu kez enflasyonla birlikte yaşanmıştır.

1973 yılından itibaren, gelişmiş ya da az gelişmiş ülke ayırımı yapmaksızın yayılan bunalım, 1979-1980 yılları arasındaki ikinci petrol krizinin ardından OPEC üyelerini de kapsamına almaya başlamıştır. Her iki petrol krizi de ilk etkisini ülkelerin ticaret bilançoları üzerinde hissettirmiş, ayrıca işsizlik ve enflasyon oranlarının giderek artması, sanayi sektöründe kapasite kullanım oranlarının düşmesi korumacılığı giderek artırmış, gelişmiş ülkeler özellikle GOÜ'lerden yaptıkları imalat sanayii ithalatlarını sınırlama yolları aramışlardır<sup>1</sup>.

1970'li yıllardan itibaren Batı dünyasının karşılaştığı en önemli sorunlardan birisi de dünyanın beklenmedik bir rekabet gücüne ulaşması olmuştur. Bir yanda Japonya bir teknoloji devi olarak dünya sahnesine çıkarken teknoloji yoğun mallarda rekabet üstünlüğünü eline geçirmekte, diğer yandan GOÜ'ler ucuz emek maliyetine dayanan mallarda rekabet gücü elde etmektedirler. Özellikle 1960'lı yıllardan itibaren GOÜ'lerin imalat sanayii üretim ve ihracatında ağırlıklarını hissettirmeye başlaması gelişmiş ülkeleri oldukça zorlamıştır\*. Konjonktür yüksek devam ederken bu gelişme önemsenmemiştir. Çünkü rekabet dolayısıyla gelişmesi duraklayan üretim dallarındaki üretim kaynaklarını alternatif alanlarda kullanma olanağı olmuştur. Ancak durgunluğun başlamasıyla birlikte bu olanak ortadan kalkmış, gerileyen sanayi dallarının yerine geliştirilecek yani sanayi dalları yaratılamamıştır. Böyle bir ortam, serbest ticaretten uzaklaşılmasına neden olmuştur<sup>2</sup>.

İşte tüm bu olumsuz gelişmeler, gelişmiş piyasa ekonomileri olarak tanımlanabilecek bir çok ülkede korumacı eğilimlerin dozunu artırıcı etkenler olmuştur. Ancak bu kez izlenen korumacı politikaların 1930'lu yıllarinkinden çok farklılaştığı görülmektedir. Her şeyden önce GATT çerçevesinde gümrük tarifelerinde sağlanan indirimler, ülkelere tarifeler yoluyla korunma olanağı vermediğinden yeni araçlar keşfedilmiştir. Aslında "yeni korumacılığı" eski korumacılıktan ayıran en

<sup>1</sup> Bela Balassa, "The New Protectionism; An Evaluation and Proposals for Reform.", **Challenges to A Liberal International Economic Order**, (edt: Ryan C. Amander, Gottfried Haberler), Institute for Public Policy Research, Washington DC, 1977, ss.279-302.

\* Bu konu, yeni korumacılık açısından önemi nedeniyle ileride ayrı bir başlık olarak incelenecektir.

<sup>2</sup> Enrico Sassoon, "Protectionism and International Trade Negotiations During the 1980's.", **New Protectionist Wave**, (edt: Enzo Grilli, Enrico Sassoon), New York University Press, 1990, s.11.

önemli özellik de zaten kullanılan politika araçlarındaki farklılıktır. Yeni korumacılık, eski korumacılığın klasik politika araçları olan gümrük tarifeleri yanında çok çeşitli ve sayıları binlere ulaşan ve iktisat literatüründe “tarife dışı engeller” olarak bilinen araçları kullanmaktadır. Bu araçlar, kotalar ve tarife kotalarından, gönüllü ihracat kısıtlamalarına, üretim ve ihracat sübvansiyonlarından, sayı ve türlerinin bilinmesinin mümkün olmadığı çeşitli idari ve teknik engellere kadar çok çeşitli önlemleri içermektedir\*. Esas olarak gelişmiş sanayi ülkeleri tarafından geliştirilen bu araçların en belirgin özelliği ise şeffaf olmamaları ve tespit edilmelerinin son derece güç olmasıdır<sup>1</sup>. Uluslararası ticareti önemli ölçüde engelleyen ve uluslararası ticaret sistemini çarpıtan bu engeller günümüzde uluslararası ticaret sistemine ve dünya refahına en önemli tehdidi oluşturmaktadırlar.

Yeni korumacılıkta kullanılan araçlar, uluslararası ticaretle bütünleşmiş bir durumdadır. Bu araçları kullanan ülkelerin kendilerini uluslararası ticarete kapatmaları söz konusu değildir. Böylece, artık ülkeler 1930’lu yıllarda olduğu gibi tarifeler yoluyla dış dünyaya kapanmak yerine dünya piyasalarından hiç kopmadan bu araçlar yoluyla sanayilerini koruyabilmektedirler. Yeni korumacılıkta amaç yine aynıdır. Yine ülkeler sanayilerini dış rekabete karşı korumak, istihdam olanaklarını artırmak, dış ticaret hadlerini iyileştirmek veya diğer ülkelerin damping ve sübvansiyon uygulamalarına karşı korunmak amaçları güderler. Bunlara bir çok neden daha eklenebilir. Buradan, aslında ülkelerin uyguladığı korumacı politikaların kökeninin ülkede var olan yapısal sorunlara dayandığı sonucuna ulaşmak yanlış olmayacaktır. Yapısal sorunların çözümü yönünde alınan önlemlerin sonuçlarının alınması uzun zamana yayıldıkça korumacı önlemler en azından kısa dönemde karşılaşılan sorunların üstesinden gelmekte bir çare olarak düşünülmektedir.

Böylece, günümüzde, uluslararası ticari ilişkilerin esas olarak iki eğilime konu olduğu söylenebilir; Bir yandan GATT çerçevesinde düzenlenen çok yanlı ticaret görüşmeleri aracılığı ile ticaretin serbestleştirilmesi yönünde önemli kararlar alınır ve uygulamaya konulurken diğer yandan çeşitleri binlere ulaşan tarife dışı dış ticaret engelleriyle uluslararası ticaretin engellendiğine tanık olunmaktadır. Bu engeller dünya ticaret sistemini karmaşık bir yapıya dönüştürmektedir. Ülkeler dünya genelinde yaratılan global iktisadi kârları kendilerine aktarabilmek için birbirleriyle amansız bir rekabete girmişlerdir. Dünya ekonomilerinin birbirlerine olan bağımlılığı aslında genel olarak uluslararası ilişkilerden sağlanan kazançların ‘yeni korumacılık’ çerçevesinde daha düşük düzeyde bir

---

\* Tarife dışı engellerin geniş kapsamlı sınıflaması ve özellikleri II. Bölümün konusu olup burada kısaca değinilmekle yetinilecektir.

<sup>1</sup> David Greenaway, Robert C.Hine, “Introduction: Trends in World Trade and Protection”, **Global Protectionism**, (edt:Robert C.Hine, Anthony P.O.Brien, Robert J.Thornton), Macmillan, 1991, s.7.

optimumuna ulaşmasıyla sonuçlanmaktadır. Uygulanan yeni korumacı politikalardan en fazla zarar gören ülkelerin ise yine GOÜ'ler olduğu apaçiktır. İşte yirmi birinci yüzyıla girerken dünya ticaret ilişkilerinin görünümü böyledir.

Böylece yeni korumacılığın doğuşunu etkileyen faktörleri ve yeni korumacılığın niteliğini belirledikten sonra aşağıda, öncelikle 1960'lı yıllardan itibaren GOÜ'lerin ihracat performanslarındaki gelişmelerin yeni korumacı eğilimleri artırıcı etkisi, ardından da GATT ve GATT çerçevesinde gerçekleştirilen tarife indirimleri konu açısından önemi nedeniyle daha ayrıntılı olarak değerlendirilmeye çalışılacaktır.

## *2.2 Gelişmekte Olan Ülkeler ve Yeni Korumacılık*

1960'lardan itibaren dünya ticaretinin çok hızlı bir gelişme dönemine girdiği belirtilmiştir. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi GOÜ'lerin üretim ve ticaret hacminde de bu gelişme kendini göstermiştir. Ancak ihracat hamlesi özellikle de sanayi ürünleri ihracatındaki artış GOÜ'lerde 1960'lı yılların ikinci yarısından itibaren dışa dönük sanayileşme stratejisine yönelmelerinin ardından hızlanmıştır. 1960'lı yıllara kadar GOÜ'ler ithal ikamesine yönelik korumacı politikaları izlemişlerdir.

GOÜ'ler, 1960'lı yıllardan itibaren dışa açılmanın ardından belli imalat sanayii ürünlerinin üretim ve ihracatında ağırlıklarını hissettirmeye başlamışlardır. Bir yandan yurtiçi sanayi hâlâ korunurken diğer yandan uygulanan ihracatı teşvik politikaları, bu ülkelerin dünya imalat sanayii içindeki paylarını önemli ölçüde artırmıştır. GOÜ'ler 1960'larda ihracatlarını ikiye katlarken 1970'lerde neredeyse on kat artırmışlardır.

1960'lı yılların ilginç özelliklerinden biri de ilk kez GOÜ'lerin ihracat artış hızlarının ithalat artış hızlarının üzerinde olmasıdır. Gelişmiş ülkelerde ise bu dönemde tam tersi bir eğilim ortaya çıkmıştır. Özellikle 1965 sonrası dönemde uluslararası ticaretin daha da hızla genişlemeye devam ettiği ve 1970'lerin ilk yıllarında artış hızlarının %20'lerin üzerine çıktığı görülmektedir<sup>1</sup>. Bu çerçevede en olumlu gelişme GOÜ'lerin uluslararası ticaretinde kaydedilmiştir. 1965-70 ve 1970-73 dönemlerinde diğer ülke gruplarıyla karşılaştırıldığında, GOÜ'lerin ihracat ve ithalat yıllık ortalama artış hızlarında daha büyük ve önemli yükselmeler kaydedilmiştir.

GOÜ'lerde yaşanan bu gelişmenin en önemli özelliklerinden biri yukarıda da belirtildiği gibi, bu ülkelerin geleneksel ürünler yanında sınai ürünleri de ihraç etmeye başlamalarıdır. Sınai ürün ihracatçısı olan sınırlı sayıda GOÜ'nin, toplam ihracatlarının yıllık artış hızı 1950'lerde çok düşükken, 1960'ların ikinci yarısından itibaren ihracat artışı hızlanmış ve 1970'lerin başında bu hız

---

<sup>1</sup> Taner Berksoy, a.g.e., ss.27-43.

%30 düzeyine ulaşmıştır. Tablo 1'de gelişmiş ve GOÜ'lerin toplam ihracat ve sınai ürün ihracatlarının yıllık ortalama artış hızları dönemler itibariyle verilmektedir.

**Tablo 1 :Gelişmiş ve GOÜ'lerde İhracat Artış Hızları (%)**

Dönemler	Gelişmiş Ülkeler		Gelişmekte Olan Ülkeler	
	Toplam İhracat	Sınai İhracat	Toplam İhracat	Sınai İhracat
1955-1960	7,2	8,2	2,8	6,3
1960-1965	8,5	9,7	5,9	11,6
1965-1969	11,8	13,2	8,8	17,9
1970-1973	22,0	21,4	25,5	27,3
1973-1977	16,2	16,5	21,5	19,6

**Kaynak:** Taner Berksoy, a.g.e., 54.

Gelişmiş ülkelerin toplam ihracatının yıllık ortalama artış hızı 1970'lere kadar GOÜ'lerin toplam ihracat artış hızının üzerinde seyrederken, GOÜ'lerin sınai ürün ihracatında gerçekleşen ortalama yıllık artış hızları, 1960 sonrası dönemde, sürekli olarak gelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının üzerinde olmuştur. Başka bir deyişle, gelişmiş ülkelerin toplam ihracatı daha hızlı büyürken, GOÜ'lerin sınai ürün ihracatı 1960 sonrası dönemde gelişmiş ülkelerdeki artış hızının da üzerinde büyümüştür.

Sonuç olarak GOÜ'lerde 1960 sonrası dönemde sınai ürün ihracatı atılımı gerçekleştiği ve bu atılımın kriz yıllarına dek giderek artan hızda devam ettiği söylenebilir. 1960 sonrası dönemde GOÜ'lerdeki bu gelişme, bütün GOÜ'ler için yaygınlık göstermeyip sınırlı sayıda ülke için geçerli olmuştur. Bu ülkeler arasında, Uzak Doğu Ülkeleri (Hong Kong, Tayvan, Singapur, Güney Kore), Latin Amerika (Brezilya, Meksika, Arjantin, Uruguay, Venezuela) ve bazı Afrika Ülkeleri ile (Cezayir, Nijerya) bazı Avrupa ülkelerini (Yunanistan, Portekiz, İspanya) sıralamak mümkündür.

GOÜ'lerde sınai ürün ihracatı hızla artarken, geleneksel ürünlerin dışında belirli bir ürün çeşitlenmesinin de gerçekleştiği görülmektedir. GOÜ'lerde geleneksel sayılabilecek tekstil ve giyim, ayakkabı, demir-çelik, işlenmiş gıda ürünleri ve ağaç sanayii, sınai ihracatın baştan beri önemli bir kısmını oluştururken, makine ve ulaşım araçları, elektrikli makineler ve ev aletlerinin ihracatı da hızla artmıştır. Bu yeni ve dinamik ürünlerin ihracat artışına paralel olarak pazar payları da hızla yükselmiştir. Söz konusu malların dünya ihracatı içinde, GOÜ'lerin payının, 1965-1977 yılları arasındaki dönemde yaklaşık 3-4 kat arttığı görülmüştür<sup>1</sup>.

GOÜ'lerin toplam sınai ürün ihracatının önemli bir özelliği de, giderek artan oranlarda gelişmiş ülke pazarlarına yönelmesidir. 1950'li yıllarda bu ülkelerin sınai ürün ihracatının yarısından daha az bir oranı gelişmiş ülke pazarlarına ihraç edilirken, 1970'li yılların başında bu oran artarak

<sup>1</sup> Taner Berksoy, a.g.e., s.63.

ihracatın %70'den fazlası gelişmiş ülke pazarlarına yönelmiştir. 1973 sonrası bunalım döneminde bu eğilimde bir değişme gözlenmişse de 1977 yılı itibariyle GOÜ'lerin sınai ürün ihracatının yine üçte ikisinin gelişmiş ülkelere yapıldığı görülmektedir. Bu ülkeler arasında başta Amerika olmak üzere AET (İngiltere, Batı Almanya, İtalya, Fransa) ve Japonya yer almaktadır.

1970'li yıllarda, kriz dönemine kadar, GOÜ'lerin ihracatındaki bu hızlı atılımın gelişmiş ülkeler tarafından fazla tepkiyle karşılanmadığı görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde de var olan aynı olumlu konjonktür nedeniyle artan talep, GOÜ'lerden ithalat ile karşılanmış, özellikle GOÜ'lerden yapılan emek yoğun mal ithalatı batı ülkeleri tarafından tercih edilmiştir. Öte yandan 1973 yılında petrol fiyatlarının aşırı düzeyde artması ve ardından yaşanan kriz, yukarıda belirtilen olumlu gelişmeleri ve sonuç olarak da gelişmiş ülkelerdeki politika tercihlerini dramatik bir şekilde etkilemiş ve korumacı eğilimlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Petrol krizi ilk olumsuz etkilerini ülkelerin ticaret bilançoları üzerinde hissettirmiş ve gelişmiş ülkelerin ticaret bilançoları 1974'den başlayarak açık vermeye başlamış, ayrıca, sanayi sektörü gelişmelerden olumsuz etkilenmiş ve işsizlik oranı artma eğilimine girmiştir. Kuşkusuz bu durum gelişmiş ülkelerin GOÜ'lerden yaptıkları imalat sanayii ithalatını çeşitli koruyucu politikalarla kısmalarına neden olmuştur. Dolayısıyla dışa açılarak hızlı bir ihracat hamlesi yapan GOÜ'ler, gelişmiş ülkelerin uyguladığı yeni korumacı politikalardan en fazla etkilenen ülkeler olmuşlardır. 1970'lerin ikinci yarısı ve 1980'ler özellikle petrol ihracatçısı olmayan GOÜ'ler için zor yıllar olmuştur. İki önemli petrol şokundan etkilenmenin yanında, geleneksel ihraç ürünlerinden sağladıkları gelirleri kaybetmeye başlamışlar ve ticaret açıkları önemli ölçüde büyümüştür. İhracatta ki azalma o dönemde yapılan pek çok çalışmada da belirtildiği gibi GOÜ'lerin ithalat, yatırım ve büyüme kapasitelerini doğrudan etkilemiştir<sup>1</sup>.

Örneğin 1974 yılında yürürlüğe giren Çok Elyafılar Anlaşması GOÜ'lerden yapılan tekstil ve giyim eşyası ithalatının yılda en fazla %6'lık bir hızla artmasına olanak sağlamıştır. GOÜ'ler için bu oran başlangıçta bit tehdit oluşturmasa da, 1978-82 dönemi için Anlaşma yenilenmiş ve AET, GOÜ'lerden yaptığı ithalatın yıllık büyüme hızını %6'nın da altına indirmeyi başarmıştır. Amerika ise yaptığı ikili anlaşmalar yoluyla tekstil ve giyim ürünlerinin ithalatını 1977 yılında dondurmaya başarmıştır. Çok Elyafılar Anlaşması günümüze kadar söz konusu sektörün ticaretini düzenleyen bir Anlaşma niteliğinde olmuş ve GOÜ'lerin ihracatını kontrol altına almıştır<sup>2</sup>. Benzer uygulamalardan, GOÜ'lerdeki demir-çelik sektörünün de etkilendiği görülmektedir. AET, 1977 yılından başlayarak çelik ithalatını kotalarla sınırlandırmış, Amerika, 1978 yılından itibaren üretici firmaların dumping

<sup>1</sup> Enzo Grilli, "Protectionism and Developing Countries", *The New Protectionist Wave*, (edt.Enzo Grilli, Enrico Sassoan), New York University Press, New York 1990, ss.120-123.

<sup>2</sup> Junichi Goto, "The Multifibre Arrangement and Its Effects on Developing Countries", *The World Bank Research Observer*, Vol.4., No.2., July 1989, ss.203-224.



başvurularından hareketle çelik ithalatı ile ilgili olarak anti-damping ve telafi edici vergi uygulamalarına başlamıştır. Ayrıca AET, 1978 yılından itibaren tüm çelik ithalatı için referans fiyatı uygulamasına başlamış ve referans fiyatından düşük olan çelik ithalatı için ithalat fiyatını referans fiyatına eşitleyecek oranda bir gümrük vergisi almıştır. Bu uygulama daha sonra yerini AET ile AET'ye çelik ihraç eden ülkeler arasında uygulanan gönüllü ihracat kısıtlamalarına bırakmıştır. Amerika da demir-çelikte, 1982 yılında, pazar payını düzenleme anlaşmalarına yönelmeye başlamıştır. Amerika'da benzer önlemlere maruz kalan diğer ürünler arasında ayakkabı ve renkli televizyonlar da yer almaktadır. Amerika 1977 yılında ayakkabı ithalatında, 1979 yılında ise renkli televizyon ithalatında G.Kore ve Tayvan ile pazar payını düzenleme anlaşması imzalamıştır. Fransa, İngiltere ve İtalya da 1970'lerin sonlarında G.Kore ve Tayvan'la benzer düzenlemelere gitmiştir<sup>1</sup>.

Görüldüğü gibi, yeni korumacılığın en belirgin özelliklerinden biri, özellikle belli ürünlerin (tekstil ve giyim, elektronik, demir-çelik, işlenmiş gıda, ayakkabı, gemi inşaatı, otomobil gibi) ihracatında yoğunlaşıyor olmasıdır. Bu ürünler ise GOÜ'lerin ihracatında önemli paya sahip olan geleneksel ürünler veya sonradan gelişme gösterdikleri dinamik ürünler niteliğindedir. Dolayısıyla GOÜ'ler kaçınılmaz olarak yeni korumacı önlemlerden çok fazla etkilenen ülkeler konumundadırlar. GOÜ'lere uygulanan önlemler, bir çok mal için dünya ortalamalarının üzerinde olmuştur<sup>2</sup>. Nogues, Olechowski ve Winter tarafından yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre 1980'li yıllarda, gelişmiş ülkelerin ithal edilen tüm mallara uyguladığı tarife dışı engellerin yaygınlığı %27.1 iken, GOÜ kaynaklı ithalat için bu oran %34.3 olarak gerçekleşmiştir. Benzer şekilde imalat sanayii ithalatında GOÜ'ler kaynaklı ithalatın %21.3'üne tarife dışı engel uygulanırken gelişmiş ülke kaynaklı mallar için bu oran %14.5'dir. Gelişmiş ülkelerin, GOÜ'lere karşı uyguladıkları bu korumacı tavır 1960'lı yılların ortasından itibaren 1980'li yıllara kadar yoğunlaşarak devam etmiş olmakla birlikte, günümüzde de bu özelliğini kaybetmemiştir.

### **2.3 GATT/WTO ve Yeni Korumacılık**

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), uluslararası ekonomik alanda yeniden bir yapılanmaya gidildiği II.Dünya Savaşı sonrası dönemde dünya ticaretine temel oluşturacak ilkeleri belirleyerek uluslararası ticaret rejiminin yarı kurumsal çerçevesini oluşturmuştur. Başka bir deyişle GATT, ulusların aralarındaki ticarete esas almaları gerektiğine inanılan bazı ilke ve kuralları içeren bir sistemdir.

<sup>1</sup> Sima Lieberman, *The Economic and Political Roots of the New Protectionism*, Rowman&Littlefield Publishers, 1988, ss.133-136.

<sup>2</sup> Halime Oygur, "Yeni Korumacılık", *ASO Dergisi*, Yıl.13., Sayı.100, Eylül -Ekim 1989, ss.32-34.

GATT sistemi uzun yıllar dış ticaret engellerinin kaldırılmasına yönelik çabalarıyla dünya ticaretinin serbestleştirilmesi ve buna bağlı olarak daha etkin kaynak dağılımının sağlanması, dünya mal, üretim ve ticaretinin artırılması yönünde önemli bir rol oynamıştır. Nitekim 1948 yılından bu güne yapılan GATT çok taraflı ticaret müzakereleri yoluyla ortalama tarife oranları %40'lardan %4 ila %8'lere kadar düşürülmüş, 1990'ların ikinci yarısında dünya ticaretinin 5 trilyon doları aşmasında (1 trilyon dolardan fazlası hizmet ticareti) GATT'ın istikrarlı bir ticaret düzeni yaratmasındaki payı büyüktür.

Öte yandan aynı dönemde ülkelerin korumacılık yönündeki taleplerinden de vazgeçmediği, bu eğilimlerin zaman zaman artarak devam ettiği görülmektedir. Nitekim GATT çok taraflı ticaret müzakerelerinin etkisiyle, kendilerine koruma sağlayan en temel araç olan tarifeleri uygulama olanağını zaman içinde kaybeden ülkeler, tarife dışı engellere olan taleplerini giderek artırmışlardır.

Bu yönüyle GATT, bir yandan tarifeleri dış ticaret üzerine kısıtlayıcı bir unsur olmaktan uzaklaştırırken diğer yandan ülkeleri tarifeler dışında yeni araçlar keşfetmeye yönelttiğinden GATT'ı yeni korumacılık eğilimlerinin ortaya çıkışının ve artışının bir nedeni olarak da değerlendirmek mümkündür. Tarife dışı engeller 1970'li yıllardan itibaren gerek sanayileşmiş ülkelerde gerek GOÜ'lerde koruma politikasının temel araçları olmuşlardır. Gümrük tarifeleri, yerlerini miktar kısıtlamalarına, gönüllü ihracat kısıtlamalarına, anti-damping veya anti sübvansiyon vergilerine veya daha bir çok farklı çeşit tarife dışı engele bırakmıştır.

Tarife dışı engellerin kullanımındaki bu artış, sadece dünya ticaret hacmi üzerinde bir baskı yaratmakla kalmayıp aynı zamanda GATT'ın yaratmaya çalıştığı istikrarlı bir uluslararası ticaret sistemi üzerinde de baskı yaratmış ve GATT ilkelerini zedelemiştir. Başlangıçta sadece tarife indirimleri müzakerelerine öncülük eden GATT, tarife dışı engellere artan ilginin ardından bunlarla ilgili mücadeleye de başlamıştır. Bu mücadele günümüzde Dünya Ticaret Örgütü (WTO) kapsamı içinde yeni GATT düzenlemeleri ile devam etmektedir. GATT'ın tarife dışı engellerle ilgili bu özel önemi nedeniyle, aşağıda GATT'ın doğuşu, gelişimi, ilke ve kurallarının incelenmesi yoluyla yeni korumacılık açısından öneminin daha iyi anlaşılacağı düşünülmektedir. İleride ayrıca, tarife dışı engeller incelendikten sonra, bunlarla ilgili GATT/WTO düzenlemeleri ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

### ***2.3.1 GATT'ın Kuruluşu ve Yapısı***

Daha önce de belirtildiği gibi GATT'ın doğuşuna neden olan faktörler 1930'lu yıllara kadar gitmektedir. Gerçekten de 1929 Dünya Ekonomik Krizinin ardından yoğun bir şekilde hissedilen misillemelere dayalı ve dış ticareti kısıtlamaya yönelik politikalar bütün ülkeleri olumsuz yönde etkilemiştir. II.Dünya Savaşı sonrası yeniden yapılanma döneminde, 1930'ların hatalarını tekrarlamak istemeyen ülkeler, liberal bir uluslararası iktisadi düzen yaratmayı amaçlamışlardır. Bu amaçla gerek

uluslararası mali ve parasal alanlarda işbirliği sağlanması gerek savaşta yıkılan ekonomilerin yeniden canlandırılmasına yönelik girişimlerin temelleri 1944 Bretton Woods konferansında IMF ve IBRD gibi uluslararası iktisadi örgütlerin kurulmasıyla atılmıştır. Bu sırada hem uluslararası ticari ilişkileri düzenlemek hem de 1930'lardan beri var olan yoğun ticaret sınırlamalarını kaldırmak amacıyla bir uluslararası ticari örgüt kurulması yolunda da görüşler vurgulanmıştır. ITO'nun kurulmasını öngören taslak (Havana Sözleşmesi) 1948 yılına kadar hazırlanmış, ancak örgütün kurulması asla gerçekleştirilememiştir. Serbest ticaret yanlıları ile korumacı politikaların gerekliliğini savunanlar arasında uzlaşma sağlanamaması sonucu başta ABD olmak üzere bir çok ülkenin sözleşmeye karşı çıkması sonucu ITO yürürlüğe girememiştir.

Bu arada ABD başta olmak üzere ITO'nun çalışmalarına katılan bazı ülkeler daha ITO'nun kuruluş çalışmalarının yürütüldüğü 1946 yılında aralarında tarife indirimlerini öngören bir anlaşma olan *Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasını* (GATT) ITO yürürlüğe girene kadar geçerli olmak üzere 1947 yılında imzalamışlardır. Ancak ITO'nun kurulamaması nedeniyle GATT, 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü (WTO) kuruluncaya dek uluslararası ticari ilişkileri düzenleyen ve kurallar koyan tek yetkili kurum olmuştur.

Savaş sonrası dönemde oluşan çok taraflı ticaret sistemi, büyük ölçüde GATT ilke ve kuralları ile bunlara ilişkin getirilen istisnalar çerçevesinde şekillenmiştir<sup>1</sup>. Bu yönüyle GATT aşağıdaki üç temel fonksiyonu üstlenmiştir<sup>2</sup>.

- Üye ülkelerin uluslararası ticarete uyacakları, üzerinde çok taraflı olarak uzlaşmaya varılmış bir kurallar, ilkeler bütünü olma fonksiyonu,
- Uluslararası ticaret ortamını serbestleştirmeye ve daha istikrarlı hale getirmeye yönelik bir “uluslararası ticaret forumu” olma fonksiyonu,
- Üye ülkeler arasındaki uyuşmazlıkların çözümlenebileceği bir uluslararası divan olma fonksiyonu.

GATT temel 4 bölüm ve 38 Madde'den oluşmaktadır<sup>3</sup>. I.Bölüm (Madde I ve II ), akit tarafların temel yükümlülüklerini belirtir. II.Bölüm (Madde III'den XXIII'e ) ticareti daha adil kılmaya yönelik kural ve düzenlemeleri belirler; Gümrük değerlendirme prosedürleri, menşe kuralları, anti dumping vergileri, ödemeler dengesini korumaya yönelik önlemler veya acil korunma önlemleri bu bölümün konuları içine girer. III.Bölüm, (Madde XXIV'den XXXV'e ) ise anlaşma maddelerinin

<sup>1</sup> Sema Kalaycıoğlu, a.g.e., ss.88-89.

<sup>2</sup> Nevzat Güran, *Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Birliği*, Anadolu Matbaacılık, İzmir 1999, s.25.

<sup>3</sup> Nevzat Güran, *Uluslararası Ekonomik Bütünleşme...*, a.g.e., s.129.

değiştirilmesi ile ilgili başvuru ve koşulları değerlendirip gerekli değişikliklerin yapılmasını sağlar. GATT 1948 yılında yürürlüğe girmesinin ardından 1955, 1965, 1979 yıllarında yeniden gözden geçirilmiş ve değişiklikler yapılmıştır. Gerçekte IV.Bölüm de (Madde XXXVI'den XXXVIII'e) 1965 yılında yapılan değişikliklerle anlaşmaya eklenmiştir ve GOÜ'lerin ticari ilişkilerini kapsamaktadır.

Türkiye'nin 21.12.1953 tarih ve 6202 sayılı kanunla taraf olarak katıldığı GATT'da Uruguay Görüşmelerinin sonlarına gelindiğinde üye sayısı 120'ye ulaşmıştır. Bu ülkelerin dünya ticaretindeki payları yaklaşık %90'dır.

GATT başlangıçtan itibaren geçici niteliği olan birçok taraflı ticaret anlaşması özelliğine sahip olmuştur. Asıl amaçlanan uluslararası bir ticaret örgütü kurmak olduğu halde bu gerçekleştirilemediği için başlangıçta sadece tarifelerin indirilmesine yardımcı olacak bir altyapı oluşturması umularak yapılandırılan GATT, dünya ticaretini düzenleyen yegane kuruluş olarak kalmıştır. Bu nedenle GATT, WTO kuruluncaya dek IMF ve IBDR gibi diğer uluslararası örgütlerden farklı bir kurumsal yapıya sahip olmuştur. Örneğin GATT dahilindeki ülkeler "üye ülke" olmaktan çok "akit (katılımcı) taraf" (contracting parties) olarak değerlendirilirken WTO'nun kurulmasıyla birlikte üye ülke statüsüne geçmişlerdir.

### *2.3.2 GATT'ın Amaçları, Temel İlke ve Kuralları*

Anlaşmanın I.Maddesi GATT'ın amaçlarını açıklamaya yöneliktir. GATT'ın temel amacı "güvenli ve öngörülebilir bir uluslararası ticari ortam yaratarak ticaretin serbestleşmesini sağlamak" olarak ifade edilmiştir. Serbest ticarete dayalı ve istikrarlı bir uluslararası ticaret ortamının yatırımlar, istihdam, ekonomik büyüme ve kalkınma üzerinde yapması beklenen katkılar ise anlaşmanın genel amaçları olarak nitelendirilmektedir.

Bunlara ek olarak 1965 yılında anlaşmaya eklenen ve GOÜ'lerin dış ticaretlerinin düzenlenmesini öngören IV.Bölüm ile mal fiyatlarında istikrar sağlanması ve gelişmiş ülkelerin pazarlarına GOÜ'lerin sınai ürünlerinin daha kolay girmesinin gerçekleştirilmesi biçimindeki amaçlar/ilkeler de GATT'ın GOÜ'lere ilişkin özel amaçları olarak belirlenmiştir.

GATT birbirinden bağımsız, egemen ulusların ticari ilişkilerinde çok taraflı bir ilişki kurmalarını sağlayan bir kuruluş ya da sistem niteliğindedir. Ticari ilişkilerde merkezi bir otoritenin var olmayışı, ülkeleri bu ilişkilerin ilke ve normlarını belirlemeye yönelik bir sistem oluşturmaya yöneltmiştir. Bu ilke ve normlar tarafların uyması gereken yükümlülükleri netleştirmektedir. Söz konusu yükümlülükler hukuki sistemle yaptırım gücüne sahip olmamakla birlikte ilke ve kuralların ortak çıkarlar dahilinde belirlenmesi bunlara uyma konusunda ülkeleri motive etmektedir. Nitekim GATT dahilinde birçok kuralın yaptırım gücü olmamakla birlikte WTO kurallarına uyulması bir

prensipten öteye geçerek daha bağlayıcı nitelik kazanmıştır. İşte gerek GATT gerek WTO bir iktisadi kuruluş olarak dahil olduğu ülkeleri kapsayan büyük bir ticaret piyasası ve bu piyasadaki ticareti serbest kılabilmek için mevcut engelleri (tarife ve tarife dışındaki engeller) kaldıran ilke ve kuralların olduğu bir sistemi yaratmayı amaçlamıştır.

Bu ticaret sistemi serbest ticaretin kaynak dağılımında etkinlik yoluyla toplam dünya refahını artıracığı yönündeki görüşlere dayanılarak oluşturulmaya çalışılmıştır. Daha önceki açıklamalarda dünya fiyatlarını etkileyemeyen küçük ülkelerin dış ticarete müdahale yoluyla kendilerini korumalarının genelde refah kaybıyla sonuçlandığını açıklanmıştı. Çok taraflı ticaret sistemi ile ticaret engellerinin kaldırılması ise daha az kayıp öte yandan daha çok kazanç ile sonuçlanmaktaydı. Öte yandan piyasa gücü yüksek ülkelerin ticarete müdahale yoluyla ticaret hadlerini lehlerine çevirmelerinin mümkün olduğu da açıklanmıştı. Ancak bu sadece o ülkeler için geçerli olan ve dünya refahı açısından düşünüldüğünde refah kaybı yaratan bir durumdu.

Bütün dünya açısından düşünüldüğünde bir veya birkaç ülkenin ticaret kısıtlamaları yoluyla kendi refahlarını artırmaları yönündeki çabaları genel dünya refahının azalması sonucunu doğurmaktadır. Bu duruma ticaret politikası literatüründe "Prisoner Dilemma"<sup>1</sup> adı verilir. Ticaret kısıtlaması uygulayan ülkelerin ayrı ayrı düşünüldüğünde çıkarına olmakla birlikte bu tip bireysel korumacı tavırlar bütün ülkelerin yani dünya genelinde refahın serbest ticaret durumunda sağlanacak refahtan daha düşük olmasına neden olmaktadır.

İşte GATT sistemi bu mantık üzerine kurulmuştur. Buna inanan küçük veya büyük bütün ülkeler ticaret engellerinin kaldırılması yönünde bir işbirliği içine girerek bu sistemi kalıcı kılan ilke ve kuralları belirlerler. Bu ilkelerin başında ticarete ayırım gözetmeme, tarife indirimlerinin karşılıklılığı ve bağlayıcılığı, şeffaflık ve adil bir rekabet ortamı yaratılması ilkelerini sıralamak mümkündür. Bunlardan bir kısmı birbirinden bağımsız olmakla birlikte bir kısmı da özellikle birbirini tamamlar niteliktedir. Aşağıda GATT/WTO'nun bu temel ilke ve kuralları açıklanmaya çalışılacaktır;

Ticarette Ayırım Gözetmeme İlkesi, Anlaşmanın I. ve II.Maddeleri ile açıklanan bu ilke GATT sisteminin en temel ilkesi olarak değerlendirilir. Ayırım gözetmeme ilkesinin iki boyutu vardır<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Prisoner Dilemma; (Tutuklunun Açmazı): Oyun teorisinde kullanılan bir kavramdır. Orijinal öyküde birlikte suç işleyen iki tutuklu vardır. Bu oyuncular işbirliği yaparak suçu üstlenmeyebilirler ya da suçu birbirlerinin üstüne atarak ihanet edebilirler. Oyuncuların elde edecekleri kazanç bu farklı durumlara göre değişmektedir. İktisadi uygulamalarda bu iki davranış biçimi farklı anlamlara sahiptir. Örneğin düopol durumunda, işbirliğine gitmenin anlamı "yüksek fiyat uygulamasına devam etmek", ihanet ise "fiyat kırmak ve rakibin pazar payını çalmak" anlamındadır. Uluslararası iktisat için de yukarıda belirtilen durumu ifade etmek için kullanılmaktadır: Robert Gibbons, "Introduction to an Aplicable Game Theory", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.11, No.1, Winter 1997, ss.127-149.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kosteci, a.g.e., s.26.

En Çok Kayrılan Ülke Kuralı (Most Favoured Nation Principle) ve Ulusal Muamele (National Treatment Rule) Kuralı.

En çok kayrılan ülke kuralı, ismini yaptığı çağrışımın aksine, GATT'a akit tarafların bir ürünün ithalat veya ihracatında bir ülkeye sağladıkları her türlü imtiyaz, menfaat veya muafiyetin (yani bir ülkeye sağlanan en iyi işlemin) diğer akit,(şimdiki WTO üyelerinden) ülkelerden gelen aynı mallara da otomatik olarak ve koşulsuz uygulanması zorunluluğudur<sup>1</sup>. Bu şekilde üye ülkelerin birbirlerine özel ticaret avantajı sağlayarak veya kısıtlamalar getirmek yoluyla ayrımcı davranışlara girmelerinin önlenmesi amaçlanmaktadır.

Ulusal muamele ilkesi, mallar tüm gümrük vergisi, resim ve harçlar ödenerek bir kez ithal edildikten sonra ülke içinde dolaşım halindeyken yurtiçi vergi veya eş etkili önlem uygulamak yoluyla bu malların (yurtiçi mallara göre) aleyhine (no less favourable) bir muamele yapılamayacağını ifade eder. Böylece yurtiçi ve yabancı mallar arasında yabancı mallar aleyhine bir ayırım gözetilmemesi amaçlanmaktadır<sup>2</sup>.

Uluslararası ticari sistemde ayrımcılığın ortadan kaldırılması, temelde iktisadi açıdan etkin kaynak dağılımını sağlayabilmek ve ithalatçı ve tüketicilere malları en ucuz kaynaktan temin edebilme olanağı sağlamak amacını gütmektedir. Bu ilke GOÜ'ler açısından da ayrı bir önem taşımaktadır. Dünya ticaretindeki payları küçük olan ülkeler, büyük ve güçlü ülkelerin onların pazar paylarını tarifeler aracılığıyla ellerinden almalarına karşı korunmuş olur. Ulusal muamele kuralı da en çok kayrılan ülke kuralını tamamlayarak ticaretin serbestleştirilmesi yönünde verilen taahhütlerin ülke içinde uygulanan bazı vergi ve benzeri önlemlerle bertaraf edilmesini önlemeye çalışır.

Ayırım gözetmeme kuralının koşulsuz (un-conditionaly) olarak uygulanması ilkesi yoğun tartışmaların kaynağı olmuştur. GATT ilkelerinden istisnalara neden olan ve Md.XIX çerçevesindeki "korunma önlemleri"ne kadar yansıyan bu tartışmalar, üye ülkelerin piyasalarının farklı gelişmişlik ve dışa açıklık düzeyine sahip olmaları ve bazı ülkeler arasında gümrük birlikleri, serbest ticaret bölgeleri ve "genel tercihler sistemi" gibi özel durumların varlığı gibi konulardan kaynaklanmaktadır. Bu istisnalara konumuz açısından önemi nedeniyle ileride tekrar değinilecektir.

Tarife İndirimlerinin Karşılıklılığı ve Bağlayıcılığı İlkesi, GATT'ın çok taraflı ticaret müzakereleri yoluyla tarife indirimlerinin sağlanması amacının kurallara uygun yürütülmesine öncülük eden temel ilke karşılıklı taviz (reciprocity) ilkesidir.

<sup>1</sup> Sait Akman, "Uluslararası Ticaret Sistemi: GATT'dan Dünya Ticaret Örgütüne.", *İktisat Politikası*, (edt:Vildan Serin), Alfa Yayınları, İstanbul 1998, s.637.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.26.

Çok taraflı ticaret müzakereleriyle tarife indirimleri genelde gelişmiş ülkeler arasında yapılan pazarlıklar sonucunda “karşılıklı taviz” esasına göre gerçekleştirilmiş ve en çok kayrılan ülke kuralı gereğince de tüm akit taraflara yaygınlaştırılmıştır<sup>1</sup>.

Burada, yapılan tarife indirimleri kadar önemli olan bir konu da bu tarife indirimlerinin bağlayıcılığıdır. “Tarife indirimlerinin bağlayıcılığı” ilkesi GATT’ın istikrarlı ve öngörülebilir bir ticaret ortamı yaratılması konusundaki çabalarının garantisini açısından önem taşır. Bir ülkenin bağlayıcı olmaksızın tarifelerini çok düşük düzeylere indirmektense bağlayıcı bir biçimde daha yüksek düzeylerde tutması istikrarlı bir ticaret ortamı için daha tercih edilir bir durumdur.

GATT ticaret müzakereleri ile her ülke için belirlenen ve bağlayıcı nitelik taşıyan tarifeler (Md.III) GATT’ın entegre bir parçasını oluşturur. Belirlenmiş tarife tavizleriyle ilgili yeniden müzakere şansı mümkünse bile bu başka tavizlerle (bu genelde başka mallarda tarife indirimi şeklindedir) dengelemekle mümkündür. Ayrıca tarife indirimlerinin ardından bu indirimleri telafi edecek miktar kısıtlaması veya eş etkili önlemler uygulanması yasaklanmıştır. Bütün bunlar tarife indirimlerinin bağlayıcılığının etkisini güçlendirmektedir.

-Korumanın Dolaysız Kontroller Yerine Tarifelerle Sağlanması (Şeffaflık) İlkesi, İleride kotalarla tarifelerin ekonomik etkileri karşılaştırılırken görüleceği gibi, tarifeler bir çok durumda kotalara göre tercih edilen araçlardır. Bunun temel nedeni, tarifelerin diğer kısıtlamalara özellikle de miktar kısıtlamalarına göre hem piyasa koşullarına daha uygun olmaları ve fiyat mekanizması yoluyla işlemlerinden hem de daha saydam bir araç olmalarından kaynaklanır. Bu varsayımlardan hareket ederek GATT/WTO, üye ülkelerin sanayilerini tarifeler yoluyla koruyabileceklerini ve belli istisnalar dışında dolaysız miktar kısıtlamaları kullanılmayacağı ilkesini kabul eder (Md.XI). Kotaların GATT Md.XI çerçevesinde yasaklanmasının sebebi onların sadece şeffaf olmamaları veya kaynak dağılımındaki etkinliği bozmaları değil aynı zamanda tarife indirimlerinin bu uygulamalarla ikame edilmelerini önlemek içindir.

Bu nedenle GATT müzakereleri çerçevesinde bir çok miktar kısıtlamasının tarifelerle koruma şekline dönüştürülmesi (tarifeleştirilmesi) çabası vardır. Kuşkusuz GATT, ileri aşamada tarifelerin de müzakereler yoluyla azaltılması ve bu tür korumacılığın da zaman içinde düşürülmesini amaçlamaktadır<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi Kuruluşlar*, Karınca Matbaacılık, İzmir 1995, s.137.

<sup>2</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s.135.

GATT Anlaşmasının XI.Maddesi miktar kısıtlamalarının koruma amaçlı kullanımını yasaklamakla birlikte ileride değinileceği üzere belli konularla ilgili bu ilkedен de taviz verilerek istisnalar getirilmiştir.

Çok Taraflılık İlkesi, GATT'ın ticaret müzakereleri çok taraflılık (multilateral) özelliği taşır. Aslında bu, tarife veya diğer engellerle ilgili indirimlerin bütün akit tarafların aynı andaki kararlarıyla olduğu anlamında değil, ülkelerin birbirlerine ikili bazda uyguladıkları ticari serbestinin GATT çatısı altında diğer ülkelere yaygınlaştırılması anlamındadır. Dolayısıyla bu ilke ticarete ayırım gözetmeme ilkesi ile yakın ilişkilidir. Gerek “ticarete ayırım gözetmeme” gerekse “çok taraflılık” ilkeleri GATT sisteminin çok önemli unsurları olmakla birlikte uygulamada bu ilkelere de çok sapmalar olduğu görülmektedir. Özellikle yeni korumacılıktaki artışla birlikte giderek önemi artan kota, gönüllü ihracat kısıtlamaları veya anti-damping vergileri gibi tek taraflı müdahaleler veya iki taraflı anlaşmalar çok taraflılık ilkesini önemli ölçüde zedelemiştir. Bütün bunlar GATT sisteminde yeniden yapılanma ihtiyacı doğuran ve GATT'ı WTO'ya kadar getiren faktörlerdir<sup>1</sup>.

Haklı Rekabet İlkesi, gerek GATT gerek WTO'nun benimsediği ilkelere de “haklı bir rekabet” (fair competition) ilkesidir. Bu ilke, ülkelerin ulusal düzeyde uygulanan rekabet politikalarıyla veya anti-trust uygulamalarıyla karıştırılmamalıdır. GATT/WTO'ın “haklı rekabet” amaçlı başka deyişle haksız rekabeti önlemek amacıyla uyguladığı iki temel düzenleme söz konusudur. Bunlardan ilkinе göre hükümetlerin ihracatı sübvansе etmeleri yasaklanmıştır, ayrıca, ithalatçı ülkelerin sübvansiyonlu ihracat karşısında önlem almalarına izin verilmektedir. İkincisi ise dämpinge karşı alınacak önlemleri kapsamaktadır. İthalatçı ülke ticaret partnerinin dämping yaptığını ve bunun yurt içi üreticisine zararı verdiğini ispatladığı takdirde bu zararı anti-dämping vergisi ile telafi etme hakkına sahip olmaktadır. Bunlara ek olarak, hükümetlerin, ithalat nedeniyle rekabetin yurt içi üreticiye çok zarar verici düzeye ulaştığı durumlarda veya kamu sağlığı veya ulusal güvenliği tehdit ettiği durumlarda da müdahale hakları vardır. Burada ana fikir ülkelerin ticaret yaptıkları rekabet ortamının eşit koşullarda olmasıdır(level-playing field).

Böylece sürekli kaldırılması yolunda çabalanan bazı ticaret engelleri, haksız bir rekabet ortamının varlığında, bunu önlemek amacıyla kullanılmak için tamamen yasal hale gelmektedir. İleride bu konu ile ilgili GATT/WTO düzenlemeleri ayrıntılı olarak incelenecektir.

---

<sup>1</sup> Sait Akman, a.g.e., s. 638.



### **2.3.3 GATT Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri Yoluyla Ticaretin Serbestleştirilmesi Çabaları**

GATT'ın çalışma düzeni içinde, 1947'de kuruluşundan başlayarak periyodik biçimde düzenlenen ve tarife indirimleri başta olmak üzere ulusal ticaretin serbestleşmesi yönünde çeşitli konuların müzakere edildiği Çok Taraflı Ticaret Görüşmeleri (Multilateral Trade Negotiation) adıyla bilinen görüşmeler ayrı bir yer tutmuştur.

Yaklaşık 45 yıllık dönemde GATT, en sonuncusu Uruguay Görüşmeleri olmak üzere 8 ticaret müzakeresi gerçekleştirmiştir. Kuşkusuz GATT'ın tarihindeki en önemli toplantılardan biri Anlaşmaya kesin kimliğini kazandıran 1947 Cenevre Konferansıdır. 23 ülkenin katılımı ile gerçekleşen Konferansta dünya ticaretinin yaklaşık yarısını kapsayan 45 bin kalem malda tarife görüşmeleri gerçekleştirilmiştir.

Cenevre Konferansından 1995 yılında WTO kuruluncaya dek yaklaşık 40 yıllık dönem içinde, 7 ticaret müzakeresi daha gerçekleşmiştir. Bunlardan Cenevre Konferansını takip eden Annecy (Fransa, 1949), Torquay (İngiltere, 1951) ve Cenevre (1955-56) Görüşmelerinde yine temel konular Anlaşmaya yeni üyelerin katılımı ve tarife indirimleri olmuştur. Üç görüşme sonunda Anlaşmaya katılan akit taraf sayısı 33 ülkeye yükselmiş, ancak hiçbir görüşmede tarife indirimleri konusunda Cenevre Konferansında sağlanan başarı sağlanamamıştır.

Bu görüşmelerin ardından gerçekleştirilen Dillon Görüşmelerinin temel konusu ise 1957'de kurulan AET'nun kurulmasının ardından gündeme gelen ve gümrük birlikleri ve diğer iktisadi bütünleşme hareketlerinin kendileri dışındaki diğer GATT üyelerine karşı yüksek koruma duvarlarının arkasında saklanmasına neden olacak girişimleri engellemektedir. Dillon Görüşmeleri sırasında sadece 4400 mal için tarife indirimleri gerçekleştirilmiş, tarım ve diğer hassas ürünlerde tarife indirimi hiç gerçekleştirilemezken, AET'nin ve özellikle de Ortak Tarım Politikasının oluşumu ile bilakis bu tür mallarda efektif korumanın ve diğer ticaret kısıtlamalarının daha da arttığı görülmüştür<sup>1</sup>.

GATT çerçevesinde gerçekleştirilen görüşmelerde, gerek ele alınan konular, gerek yaklaşım biçimi itibariyle zaman içinde önemli değişimler ortaya çıkmıştır. GATT'ın oluşmasının ardından gerçekleştirilen ilk beş tur esas olarak tarifelerin indirilmesi yönünde çabaları yansıtırken Uruguay Görüşmelerinin de dahil olduğu son üç turda tarifelerin yanı sıra, tarife dışı engeller ve GATT kurallarının yorumu, genişletilmesi gibi konularda çalışmalar yapılmıştır<sup>2</sup>.

Örneğin Dillon Görüşmelerinin ardından yapılan Kennedy Görüşmelerinde anti-damping konusu ele alınmış, Tokyo Görüşmelerinde ise bu konuda bir aşama daha ileri gidilerek çerçeve

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kosteci, a.g.e., s.18.

<sup>2</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s.145.

anlaşmasının oluşumu sağlanmıştır. Ayrıca tarife indirimleri konusunda Dillon Görüşmelerinden itibaren bir yöntem değişikliği yapılarak, ilk dört görüşmede tarife indirimleri her bir gümrük pozisyonu için tek tek (product by product) görüşülürken, bu görüşmeden itibaren tüm tarifeler bir bütün olarak müzakere ve indirim konusu yapılmıştır. Bu yöntem değişikliği ile yurt içi politik baskı guruplarının hükümet üzerindeki etkisini azaltmak yoluyla, tarife düzeylerinde çok daha büyük indirimler yapmak amaçlanmıştır. Aşağıda Tablo 2 ile GATT çok taraflı ticaret müzakereleri ve başlıca özellikleri özetlenmektedir.

**Tablo 2 : GATT Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri**

Görüşmeler	Ele Alınan Başlıca Konular	Tarife İndirim Yöntemi	Katılımcı Ülke Sayısı
1947 Cenevre	Tarife İndirimleri	Tek tek maddeler	23
1949 Annecy	Tarife İndirimleri	Tek tek maddeler	13
1951 Tourquay	Tarife İndirimleri	Tek tek maddeler	38
1956 Cenevre	Tarife İndirimleri	Tek tek maddeler	33
1960-61 Dillon	Tarife İndirimleri	GATT kapsamındaki tüm maddeler	26
1964-67 Kennedy	Tarifeler ve Anti-Damping	GATT kapsamındaki tüm maddeler	62 (46)
1973-79 Tokyo	Tarifeler, Tarife Dışı Engeller ve "Çerçeve" Anlaşmaları	GATT kapsamındaki tüm maddeler	102
1986-93 Uruguay	Tarifeler, Tarife Dışı Engeller, Tekstil, Tarım, Hizmetler Ticareti, GATT Maddeleri, Korunma Hükümleri, GATT Sisteminin İşlerliği vb.	GATT kapsamındaki tüm maddeler	120

**Kaynak :** Nevzat Güran , İsmail Aktürk, Uluslararası İktisadi..., a.g.e., s.146.

GATT'ın yaklaşık 45 yıllık tarihinde en başarılı olduğu konuların başında kuşkusuz tarife indirimleri yoluyla onların giderek ticareti engelleyici bir araç olmaktan çıkarılması sayılabilir. GATT müzakereleri çerçevesinde sadece tarife oranları indirilmemiş aynı zamanda indirim kapsamına alınan mal grupları sayısında da hızlı bir artış kaydedilmiştir. Uruguay Görüşmeleri öncesi duruma bakıldığında, GATT ticaret müzakereleri sonucunda, özellikle Kennedy ve Tokyo Görüşmelerinde ortalama tarife indirimleri sırasıyla %34 (6000'in üzerinde üründe) ve %35 gibi düzeylerde yapılmıştır. Nitekim Tokyo Görüşmelerinde sağlanan indirimler sonucunda dünyanın dokuz önemli sanayi piyasasındaki fiili ticaret akımlarına göre ölçülen ağırlıklı ortalama olarak, sınai ürünlerin ortalama tarife oranları %7'den %4.7'ye düşmüştür<sup>1</sup>. Bu oranlar GATT'ın kurulduğu yıllardaki yaklaşık %40'lık ortalama tarife oranlarına göre oldukça düşüktür. Bunlara ek olarak GOÜ'lerden yapılan tropikal gıda ürünleri (kahve, kakao, çay, baharat) ithalinde olduğu gibi bazı alanlarda tarifeler ya tamamen kaldırılmış ya da % 50'ye varan indirimler yapılmıştır. Öte yandan çelik, tekstil ve gıda ürünleri gibi ürünlerin ticaretinin serbestleştirilmesi konusunda başarı sağlanamamıştır. Bu ürünlerde tarife indirimleri çok sınırlı kalmıştır<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, Uluslararası İktisadi..., a.g.e., s.147.

<sup>2</sup> Sema Kalaycıoğlu, a.g.e., ss.100-101.

Uruguay Görüşmeleri ise sadece tarife indirimleriyle değil, aynı zamanda daha önce müzakerelerde sorun çıkan ve tarife indirimlerinde bir türlü başarıya ulaşamayan belli başlı ürünlerde de çözümler getirerek (tarım, tekstil ve giyim sektörünü GATT disiplini içine alarak) ve GATT disiplini genişletmek yoluyla uluslararası ticaretin serbestleşmesinde oldukça önemli adımlar atmıştır. Sanayileşmiş ülkelerde imalat sanayi ürünlerinde ortalama tarife oranları %40'lık bir düşüşle %6.3'lerden %3.6'lara düşmüştür. Aşağıdaki Tablo 3'de GATT tarife indirimleri kapsamına alınan ithalatın toplam ithalata oranı Uruguay öncesi ve sonrası dönemde karşılaştırılmakta, uluslararası ticaretin ne ölçüde GATT kapsamına alındığı dolayısıyla serbestleştiği görülmektedir.

**Tablo 3 :Uruguay Görüşmeleri Öncesi ve Sonrası Bağlanmış Tarife oranlarından Yapılan İthalatın Oranı**

Ülke Grubu veya Bölge	Uruguay Görüşmeleri Öncesi	Uruguay Görüşmeleri Sonrası
Sanayileşmiş Ülkeler	94	99
Kuzey Amerika	99	100
Batı Avrupa	98	98
Gelişmekte Olan Ülkeler	14	59
Latin Amerika	57	100
Orta ve Doğu Avrupa	68	97
Asya	36	70

Kaynak : Sait Akman, a.g.e., s.632.

Uruguay Görüşmeleri sonrası “bağlanmış” oranlardan\* yapılan ithalatın toplam ithalata oranı hızla artmış ve sanayileşmiş ülkeler için %99 olurken, GOÜ'ler için %59'a yükselmiştir<sup>1</sup>.

Tarife indirimlerinde sağlanan başarıya rağmen, Uruguay Görüşmeleri öncesindeki GATT ticaret müzakerelerinin, 1970'li yıllardan itibaren tarife dışı engellerin kullanılmasıyla yoğunlaşan yeni korumacılık eğilimleri karşısında aynı başarıya ulaştığı söylenemez.

Tarife dışı engeller GATT gündemine ilk defa Kennedy Görüşmelerinde dahil edilmiştir. Kennedy Görüşmelerinde tartışılıp anlaşmaya varılan ilkelere biri de tarifelerle birlikte tarife dışı engellerin kaldırılmasının programa dahil edilmesidir. Kennedy Görüşmelerinde, tarife dışı engeller içinde korumacılık etkisi en fazla olarak düşünülen, iç vergiler, destekler, gümrük değerlendirme prosedürleri ve anti-damping vergileri üzerinde uzun tartışmalar yaşandıysa da, anti-damping düzenlemelerine ilişkin yaptırımlar dışında başarılı bir sonuç alınamamıştır.

Tokyo Görüşmeleri dönemi (1973-1979) ise bilindiği gibi uluslararası ekonomik sistemin temelden sarsıldığı bir dönemi kapsamaktadır. Tokyo Görüşmeleri başladığında, petrol krizinin de etkisiyle belli başlı ülkelerde korumacı eğilimlerin giderek arttığına tanık olunmaktadır. Tarife

\* Daha önce de belirtildiği gibi tarife indirimlerinin bağlayıcılığı ilkesi geçerlidir. Tarifeler bir kez indirildiğinde belli istisnalar dışında geriye dönüş yoktur. Ayrıca bu oranlar en çok kayırlan ülke kuralına göre diğer tüm ülkelerden ithal edilen söz konusu ürüne karşı da uygulanmak zorundadır.

<sup>1</sup> Sait Akman, a.g.e., s.632.

oranlardaki aşamalı indirimler, tarife dışı engellerin bu dönemde önemini artırmıştır. Bu nedenle Tokyo Görüşmelerinde özellikle tarife dışı engellerin daha programlı bir şekilde ele alındığı ve bu amaçla bir dizi kodun ve çerçeve anlaşması oluşumunun sağlandığı görülmektedir. Tokyo Görüşmelerinde tarife dışı araçlarla ilgili 6 kod kabul edilmiştir. Bunlar<sup>1</sup>;

- Sübvansiyonlar ve telafi edici vergiler kodu,
- Ticarete teknik engeller kodu.
- İthalat lisansları prosedürleri kodu
- Kamu ihaleleri kodu
- Gümrük değerlemesi kodu
- Revize anti-damping kodudur.

Tokyo Görüşmelerinin tarife dışı engellerle ilgili olarak, ülkeler genelinde sağladığı en önemli gelişmelerden biri uluslararası standartların uyumlaştırılması ile ilgili çabalardır. Mal ve hizmetlerin sahip olduğu fiziksel özellikler, tüketicilerin sağlık ve güvenliği açısından getirilen standart ölçülerin ülkeler arasında farklı oluşu uluslararası ticareti güçleştiren bir tarife dışı engel olarak karşımıza çıkmaktadır. Tokyo Görüşmelerinde alınan kararlar, tüm sını ve tarımsal ürünler için, ülkeleri mevcut standartlarını değiştirerek, uyumlaştırma girişimlerini başlatmaya, yeni test yöntemlerini kabul etmeye zorlamıştır.

Tokyo Görüşmelerinde üzerinde önemle durulan diğer bir konu, Devlet Satın Alımları Anlaşmasıdır. Bu anlaşma ile, hükümet faaliyetlerini ilgilendiren, kanun, düzenleme, kararname, yöntem ve uygulamalar itibariyle, üzerinde anlaşılan bir uluslararası haklar ve yükümlülükler çerçevesi hazırlanmasına ihtiyaç duyulduğu kabul edilmiştir. Bu amaçla Görüşmede, ulusal hükümetlerle ilgili yasa, kararname, yöntem ve uygulamaların şeffaflaştırılması, uluslararası gözetim, danışma, anlaşmazlık çözümü, ve duyurma kriterlerinin benimsenerek adil, ve etkin uluslararası yaptırımların geliştirilmesi ve bunların hak ve yükümlülük dengesini sağlayacak biçimde hükümet faaliyetlerine yansıtılması ve hükümet faaliyetleri yürütülürken, yabancı üreticilere karşı ayırım yapmayacak bir yasal teminat alınması bu anlaşmanın özünü oluşturmuştur.

Tokyo Görüşmelerinin tarife dışı engellerle ilgili olarak üzerinde durduğu diğer bir konuda sübvansiyonlar ve telafi edici vergilerle ilgili olmuştur. Anlaşmaya taraf bütün ülkelerin uyguladıkları tüm destekleri GATT'a bildirmeleri kararı alınmıştır. Ancak sübvansiyonların tamamının kaldırılması konusu ele alınmamıştır. Ayrıca GOÜ'ler büyük ölçüde sübvansiyonlarla ilgili hükümlerden muaf tutulmuşlardır.

---

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s.147.

Tokyo Görüşmelerinin getirdiği diğer bir yenilik ise Gümrük Değerleme Prosedürleri ile ilgilidir. GATT Anlaşmasının VII.Maddesine eklenen Gümrük Değerleme Kodu, fiili değer, değerlemeye esas alınmasını öngörmüştür. Bu uygulama dünyanın bir çok ülkesinde mevcut olan değerleme sistemleri yerine adil tek ve merkezi bir sistem geliştirerek keyfi uygulamaları önlemeyi ve bir standart getirmeyi amaçlamıştır. Ayrıca yürürlükteki bir çok gümrük işleminin tek başına ticareti engelleyici bir unsur olabileceği düşünülerek, ithalat işlemleri ve lisansların yeniden düzenlenmesi ve başvuru formlarının yeniden düzenlenmesi ile ilgili belli kurallar hükme bağlanmıştır<sup>1</sup>.

Tarife dışı engellerle ilgili düzenlemelerin daha net bir kurallar bütünü içinde ele alındığı çok taraflı ticaret müzakeresi ise uzun süren tartışmalar sonucu tamamlanan Uruguay Görüşmeleri olmuştur. Tarife dışı engellerin dünya ticaretini daraltıcı etkisi, 1980'li yıllarda giderek artmıştır. Ayrıca GATT sistemi içinde sürekli özel olarak ele alınan tarım sektörü ile GATT disiplini dışında tutulan tekstil hazır giyim sektöründe giderek artan korumacılık önlenememiştir. Demir-çelik, elektronik, tekstil ve hazır giyim gibi sektörler korumacı politikaların en yaygın olarak kullanıldığı alanlar olmuştur. Bu konular ve özellikle 1980'li yılların başından itibaren hızla değişen koşulların ortaya çıkardığı yeni sorunlar, Uruguay Görüşmelerinin önemli gündem maddelerini oluşturmuştur<sup>2</sup>. Bu çalışma açısından önemi nedeniyle, tarife dışı engellerle ilgili Uruguay Görüşmeleri kararları ve WTO düzenlemeleri ileride tarife dışı engeller ayrıntılı bir şekilde açıklandıktan sonra ele alınacaktır. Tablo 4 ile GATT çok taraflı ticaret müzakerelerinin kapsadığı konular özetle verilmeye çalışılmıştır.

**Tablo 4 :GATT Ticaret Müzakerelerinin Kapsamı**

Konular	Kennedy Görüşmeleri (1963-67)	Tokyo Görüşmeleri (1973-79)	Uruguay Görüşmeleri (1986-94)
Tarifeler	✓	✓	✓
Gümrük Değerleme	✓	✓	✓
Anti-Damping	✓	✓	✓
Tarım	✓	✓	✓
Sübvansiyon ve Telafi Edici Vergiler		✓	✓
Teknik Engeller		✓	✓
İthalat Lisansları		✓	✓
Devlet Alımları		✓	✓
Koruma Önlemleri		✓	✓
Anlaşmazlıkların Çözümü		✓	✓
Sivil Hava Taşıtları Ticareti		✓	✓
Menşe Kuralları			✓
Tekstil ve Hazır Giyim			✓
GATT Sisteminin İşleyişi			✓
Fikri Mülkiyet Hakları			✓
Yatırım Önlemleri			✓
Hizmet Ticareti			✓
Dünya Ticaret Örgütü (WTO)			✓

**Kaynak :** Sait Akman, a.g.e., s.643.

<sup>1</sup> Sema Kalaycıoğlu, a.g.e., ss.105-106.

<sup>2</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi ...*, a.g.e., s.148.

### 2.3.4 Uruguay Görüşmeleri Sonrası Gelişmeler ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO)

1980'li yıllara gelindiğinde dünya ekonomisinde yaşanan durgunluk ve borç krizi sorununun yarattığı işsizlik, tehlikeli boyutlara ulaşmaya başlamıştı. Özellikle 1974 birinci petrol şokuyla başlayan dünya ekonomisindeki istikrarsızlık parasal ve mali piyasalardaki olumsuz gelişmeler dünya ticaretinde de benzeri gelişmelere neden olmuştur. 1970'li yıllardan itibaren dünya ticaret ve üretim hacmindeki artış oranları her geçen yıl bir öncekine göre giderek azalmış ve 1982 yılında negatif değerlere dahi ulaşmıştır.

Dünya ekonomisinde genelde varolan bu olumsuzluklar GATT sisteminin kurumsal açıdan yetersizliklerini ortaya çıkarmış, ve 1982 yılında yeni bir çok taraflı ticaret turu fikrini gündeme getirmiştir. Bunlara ek olara özellikle, tekstil, elektronik, otomotiv, makine, kimya ve metal sanayii gibi alanlarda karşılaştırmalı üstünlüklerini gittikçe GOÜ'lere kaptıran sanayileşmiş ülkelerin korumacılık yönündeki tutumları, dünya ekonomisini sarsan global sıkıntıların arkasına sığınarak daha da şiddetlenmiştir. Bütün bu gelişmeler GATT sistemini erozyona uğratmış GATT'ın kurumsal yapısı, ilke ve kurumlarından sapmaları engellemeye yetemez olmuştur. GATT sisteminin sarsılmasının nedenleri arasında ilke ve kurallarından verilen tavizler yanında, onun kuruluşundan kaynaklanan bazı kurumsal eksiklikler de yer almaktadır. Her şeyden önce, GATT'ın başlangıçta ITO kuruluncaya dek geçici bir anlaşma niteliğinde kurulması, zaman içinde anlaşmanın kapsamı genişlese bile kalıcı bir kurumsallaşmaya gidilişi engellemiştir. GATT'ın yetersiz kaldığı konulardan bir diğeri ise, ülkeler arası ticari anlaşmazlıkların çözüme kavuşturulması olmuştur. GATT'ın anlaşmazlıkların çözümü (dispute settlement mechanism) mekanizmasının, çoğu zaman ağır işleyen ve yaptırım gücü kısıtlı bir yapıda olması bir çok ülkenin özellikle de AB, ABD gibi sanayileşmiş ülkelerin sorunları kendi yöntemleriyle çözüme yoluna gitmelerine neden olmuştur.<sup>1</sup>

İşte tüm bu gelişmeler çerçevesinde Kasım 1982'de Cenevre'de yapılan Bakanlar düzeyindeki GATT toplantısını takiben başlatılan çalışmaların ürünü olan Uruguay Görüşmeleri, ancak dört yıllık bir süre ardından Eylül 1986'da Punto del Este'de (Uruguay) başlatılabildiği.

Punto del Este Bildirisi iki temel kısımdan oluşmaktadır. Mal ticareti müzakerelerini kapsayan birinci kısımda temel amaçlar olarak; dünya ticaretinin daha serbestleştirilmesi, GATT'ın rolünün güçlendirilmesi, çok taraflı ticaret sisteminin geliştirilmesi, uluslararası iktisadi çevrenin gelişiminde GATT'ın sorumluluğunun artırılması, büyüme ve kalkınmayı etkileyen ticaret politikaları ve diğer politikalar arasındaki karşılıklı ilişkinin güçlendirilmesi için işbirliğinin teşvik edilmesi gibi konular

<sup>1</sup> Sait Akman, a.g.e., ss.639-640.; Nazım Engin, *Uluslararası Ticarete...*, a.g.e., s.47.; DPT, *Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye (Değerlendirme Raporu)*, DPT Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Yayın No:DPT.2374, ÖİK.439., Ankara 1995, ss.46-49; Sema Kalaycıoğlu, a.g.e., s.107.

belirlenmiştir. Bildirinin ikinci kısmı hizmet ticareti müzakerelerini kapsamaktadır. Giderek gelişen ve önem kazanan bu alanda çok taraflı bir sistemin oluşturulması ve bununla ilgili ilke ve kuralların belirlenmesi öngörülmüştür<sup>1</sup>.

Uruguay Görüşmeleri için belirlenen amaçlar ve yaklaşımın belli ülke veya ülke grubunun çıkarlarına hizmet etmekten çok tüm tarafların kabul edeceği bir uzlaşmayı hedef aldığı görülmektedir. Buna da bağlı olarak müzakerelerde ele alınan konuların belirlenmesinde ABD ve AB ve GOÜ'ler arasında çekişme ve tartışmalar tüm görüşmeler boyunca devam etmiştir.

Özellikle sanayileşmiş ülkeler tarafından, hassas olarak kabul edilerek korunan sektörlerin GOÜ'lerin ihracat potansiyeli bakımından hayati öneme sahip olması tarım, tekstil ve hazır giyim gibi alanların gündeme alınmasını gerekli kılmıştır. Sanayileşmiş ülkeler ise, hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi ve özellikle GOÜ'lerde üretilen taklit mallara karşı korunmayı sağlayacak bağlayıcı önlemlerin GATT sistemi içine dahil edilmesi konusu üzerinde durmuşlardır. Görüşmeler dönemi içinde amaçları daha net belirlemek yönünde gözden geçirme toplantıları yapılmıştır. Uruguay Görüşmelerinin Kasım 1990'da Brüksel'de yapılan Ticaret Müzakereleri Toplantısında sonuçlandırılması planlanmışsa da, özellikle tarım alanındaki görüş ayrılıkları (AB'nin tarımsal sübvansiyonların indirilmesi ve tarım üretiminin serbestleştirilmesi için gerekli adımları atmakta direnmesi) nedeniyle bu başarılamamış ve GATT genel direktörü Arthur Dunken'in girişimi ile uzlaşma sağlanamayan alanlarda müzakerelere devam kararı alınmıştır.

Aralık 1991'de Dunken Belgesi olarak adlandırılan Nihai Senet taslağı 108 katılımcı ülkeye dağıtılmış ve Nihai senedin 117'ye ulaşan katılımcı ülke tarafından "Ad Referandum" olarak kabulü ile Uruguay Görüşmeleri öngörülenden 3 yıl bir gecikmeyle 15 Aralık 1995 tarihinde sonuçlandırılmıştır. Sekiz yıl süren müzakerelerin ardından 15 Nisan 1994 tarihinde Fas'ın Marakeş şehrinde imzalanan 500 sayfalık Uruguay Nihai Senedi 1 Ocak 1995 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir<sup>2</sup>.

Uruguay Görüşmeleri, dünya ticaret sistemi açısından, GATT'ın kuruluşundan bu yana gerçekleştirilen en önemli reform niteliğindedir. Nihai Senet, sanayi ürünleri ticareti yanında daha önceki turlarda GATT disiplini içine alınamamış olan tarım sektörü, tekstil-hazır giyim sektörü ve hizmetler sektörünün (GATS) ticaretini de kapsamakta, ayrıca ticaretle bağlantılı yatırım önlemleri (TRIMs) ve ticaretle bağlantılı fikri mülkiyet hakları (TRIPs) gibi, yine daha önce kapsam dışı kalmış bulunan alanlara ilişkin kurallar getirmekte ve bu çalışma açısından önem taşıyan tarife dışı

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s.149.

<sup>2</sup> Nevzat Güran, *Uluslararası Ekonomik Bütünleşme...*, a.g.e., s.151; Sait Akman, a.g.e., s.646.; DPT, *Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar...*, a.g.e., s.46.

engellerin; sübvansiyonların, telafi edici vergiler ve anti-damping vergilerinin kullanımını daha güç hale getiren hükümler içererek bütün bu yönleriyle dünya ticaretinin serbestleşmesi ve genişlemesi açısından önemli bir potansiyel yaratmaktadır. Uruguay Görüşmelerinin en önemli sonucu denebilecek bir gelişme ise, uygulamadan beklenen sonuçların garanti edilmesi açısından önem taşıyan bir yenilik olarak, geçici bir kurumsal yapıya sahip olan GATT'ın yerini resmi bir uluslararası kuruluş olarak Dünya Ticaret Örgütünün (WTO) almış olmasıdır. Uruguay Müzakerelerinde ele alınan temel konular Tablo 5'de sıralanmıştır<sup>1</sup>.

**Tablo 5 : Uruguay Görüşmelerinde Ele Alınan Konular**

Dış Ticaretin Serbestleşmesi	GATT Kurallarının Güçlendirilmesi	Yeni Konular	Kurumsal Konular
* Tarifeler * Tarife Dışı Engeller * Tarım * Tekstil ve Hazır Giyim (MFA)	* Koruma Önlemleri * Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler * Anti-Damping Önlemleri * Diğer GATT Maddeleri	* Hizmet Ticareti * Fikri Mülkiyet Hakları * Ticarete İlişkin Yatırım Önlemleri	* Dünya Ticaret Örgütü (WTO) * Anlaşmazlıkların Çözümü

Kaynak : Sait Akman, a.g.e., s.645.

Bilindiği gibi tarifeler konusu GATT Çok taraflı Ticaret Müzakerelerinin temel konusu olmuştur. Uruguay Görüşmelerinde önceki turlarda sağlanan önemli oranda indirimlere rağmen hâlâ yüksek olan bazı tarife oranları başta olmak üzere yapılacak tarife indirimleri yoluyla ticaretin daha da serbestleştirilmesi, bağlayıcı nitelikteki tarifelerin kapsamının genişletilmesi ve tarife merdiveni (tariff escalation-yani bir malla ilgili tarifinin malın işlenmişlik derecesi arttıkça artması) sorununun çözümlenmesi amaçlanmıştır.

Görüşmelerin sonunda, sanayi ürünlerindeki tarifelerin ortalama olarak üçte birden daha fazla oranda azaltılması konusunda anlaşma sağlanmıştır. Sanayileşmiş ülkelerin sanayi ürünlerinin üzerindeki (ithalat ağırlıklı) tarife indirimlerini 1995 yılında başlayan beş eşit indirimle %3.6'ya çekmeleri kararlaştırılmıştır. Tarife oranlarındaki en büyük indirimler %60-70 arasında değişen oranlarda, ağaç ve ağaç ürünleri, metaller, elektriksiz makineler ve mineral ürünlerinde gerçekleştirilmiştir. Ayrıca GOÜ'ler de hem tarifelerin önemli ölçüde düşürülmesi hem de bağlayıcı nitelikteki tarifelerin sayısının artırılmasını kabul etmişlerdir<sup>2</sup>.

Tarife-dışı engeller konusunda ise Uruguay da önemli ilerlemeler kaydedilmiş, en zararlı kabul edilen tarife-dışı engeller yasaklanarak, mevcut düzenlemelerin en geç 4-5 yıl içinde sona erdirilmesi öngörülmüş ve 1979 yılında hazırlanan Teknik Engeller Kodu da genişletilerek Nihai Senede eklenmiştir.

<sup>1</sup> Sait Akman, a.g.e., s.645.

<sup>2</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., ss.153-154.



Uruguay Görüşmelerinde o zamana kadar GATT disiplinine alınamamış ve bu arada tarife dışı araçların en yoğun kullanıldığı sektörler niteliğini taşıyan tarım sektörü, tekstil ve hazır giyim sektörleri konusunda önemli kararlar alınmış ve bu sektörler sistem içine dahil edilmiştir. Ayrıca sübvansiyon ve telafi edici vergiler ve anti-damping vergileriyle ilgili yeni düzenlemeler getirilerek bu konudaki ilke ve kurallar daha açık ve bağlayıcı bir nitelik kazanmıştır. Yukarıda bahsi geçen konuların bu çalışma açısından önemi nedeniyle ileride ayrı bir kısım olarak ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

İlk defa Uruguay Görüşmelerinde ele alınan konulardan biri hizmet ticareti olmuştur. Hizmet sektörünün, nisbi önemi son yıllarda hem işgücü kullanımı hem de katma değer açısından hemen bütün ülkelerde artmıştır. Buna bağlı olarak Uruguay Görüşmelerinde mallarda olduğu gibi hizmet sektöründe de GATT çerçevesinde ticaretin aşamalı olarak serbestleştirilmesi gündeme gelmiştir. Görüşmelerin devam ettiği 1991 yılında dünya mal ihracatı 3.45 trilyon dolar düzeyinde iken hizmet ihracatı 0.81 trilyon dolar düzeyindeydi. Hizmet ihracatı toplam mal ve hizmet ihracatının ortalama olarak %29'unu oluşturulmaktaydı. 1985-91 döneminde dünya mal ihracatı ortalama %10.5 oranında büyürken bu oran hizmet ihracatında %13.4 olmuştur. Hizmet sektörü ihracatının bileşimi incelendiğinde ise 1991 yılı itibariyle navlun hizmet ihracatının toplam dünya hizmet ihracatı içindeki payının %12.3, diğer taşımacılığın %17.1, turizmin %31 ve diğer hizmet kalemlerinin (sigortacılık, bankacılık, reklamcılık, inşaat, mesleki hizmetler, haberleşme v.b) ise %39.5 olduğu görülmektedir<sup>1</sup>.

Hızla gelişen bir sektör durumundaki hizmetler sektörü ticaretinin GATT kuralları içine alınması çabası, konunun çok kapsamlı olması ve tek bir sektör altında incelemenin güç olması nedeniyle istenen ölçüde başarılı olamamıştır. Nihai Senede ekli bir çerçeve anlaşması şeklinde gerçekleştirilen "Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması"(GATS) hizmet ticareti ile ilgili ilke, kural ve yükümlülükler getirmektedir. Bunların en önemlisi "en çok kayırlan ülke ilkesi"dir. Ayrıca ulusal kanun ve yönetmeliklerde şeffaflığın sağlanmasına yönelik hükümler de Anlaşmada yer almaktadır. Bunlara ek olarak katılımcı ülkeler, belli hizmet sektörlerinin liberalleştirilmesi yönünde "ulusal muamele" (aynı hizmeti veren yabancı şirketlerle yerli şirketlere aynı muameleyi yapma) ve "piyasaya giriş" konularında özel taahhütlerde bulunmuşlardır.

Hizmet ticareti ile ilgili, finansal hizmetler, deniz taşımacılığı ve telekomünikasyon gibi bazı konularda taraflar arasında anlaşmaya varılamaması, piyasaya girişin serbestleştirilmesi konusunda başarıyı engellemiştir. Hatta finansal hizmetlerle ilgili olarak ülkelere ayırım gözetmeme ilkesinden

---

<sup>1</sup> DPT, *Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar...*, a.g.e., s.44.

istisnalar dahi tanınmıştır. Bütün bunlara rağmen, Uruguay Görüşmeleri hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi ve GATT kapsamına alınması konusunda en büyük adım olmuştur<sup>1</sup>.

Ticaretle İlgili Fikri Mülkiyet Hakları (TRIPs), fikri mülkiyet haklarının uygulanması konusunda ülkeler arasında çok farklı standartların oluşu uluslararası ekonomik ilişkilerde gerilime neden olabilmektedir. Son yıllarda teknolojinin hızla gelişmesiyle önemi artan bu konuda mevcut GATT kurallarına açıklık kazandırılması ve gerekirse yeni kurallar getirilmesi amaçlanmıştır. Müzakereler sırasında fikri mülkiyet haklarının korunması yönünde çabaların yanında (patentler, telif hakları, ticaret markaları, sınai tasarımlar vb.), az gelişmiş ülkelerin teknoloji transferine ve kendi teknolojilerini geliştirmelerine engel olmayan ve uluslararası ticareti daraltmayan bir çözüme ulaşılmaya çalışılmıştır

TRIPs anlaşmasının birinci kısmı fikri mülkiyet haklarının korunması ile ilgili genel hükümleri ve temel ilkeleri belirlemektedir. Anlaşma, bu alanda “en çok kayırlan ülke” ve “ulusal muamele” ilkelerini kabul etmektedir. Bir başka ifadeyle fikri mülkiyetin korunması konusunda bir tarafın diğer tarafların vatandaşlarına, kendi vatandaşlarına sağladığı haklara uygun bir statüyü uygulamayı taahhüt edeceği hükmünü (ulusal muamele) getirmektedir. Ayrıca bir tarafın diğer bir tarafın vatandaşlarına sağladığı avantajı, tüm tarafların vatandaşlarına da derhal ve koşulsuz olarak tanınması zorunlu kılınmıştır (en çok kayırlan ülke kuralı). Anlaşmanın hükümlerinin sanayileşmiş ülkeler açısından 1 yıl içinde, GOÜ’lerle piyasa ekonomisine geçiş sürecini yaşayan ülkeler açısından ise 11 yıla kadar bir süre içinde uygulamaya geçirilmesi kararlaştırılmıştır.

Anlaşmanın ikinci kısmı fikri mülkiyet haklarının her birine sırayla açıklama getirmektedir; Telif hakları konusunda tarafların, edebiyat ve güzel sanatlarla ilgili çalışmaların korunması için, Bern Konvansiyonunun en son versiyonunun (Paris 1971) asli hükümlerine uymaları istenmektedir. Ticari ve hizmet markaları konusunda ise, ne tür malların korunacak ticari ya da hizmet markaları olduğu ve bu markaların sahiplerine verilecek minimum hakların ne olacağı Anlaşmada tanımlanmıştır. Ayrıca Anlaşma, ticari ve hizmet markalarının kullanımını, koruma şartlarını ve lisans ve yetki verilmesiyle ilgili yükümlülükleri de belirlemektedir. Sınai tasarımlar, Anlaşma çerçevesinde 10 yıl süreyle korunabilmektedir. Tasarım sahipleri taklit tasarıma dayanan ürünlerin üretim, satış ve ithalatını engelleyebilmektedir. Anlaşma, patent haklarının korunmasına yönelik olarak Paris Konvansiyonunun (1967) asli hükümlerini kabul etmektedir. Ayrıca hemen bütün teknolojik alanlarda ister ürün isterse işlem halinde olsun tüm buluşların patentlerinin 20 yıl süreyle korunması zorunludur. Buluşların ticari kullanımının kamu düzeni ya da ahlâki nedenlerle yasaklandığı durumlarda bu buluşlar patent hakları kapsamına dahil edilmeyebilir. Bunlar dışında patent hakları

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s. 157.

kapsamına dahil edilmeyecek olanlar, teşhis, tedavi, ve cerrahi yöntemler, bitkiler (mikroorganizma dışına), hayvanlar veya bitki ve hayvan üretiminde kullanılan biyolojik işlemlerle (mikrobiyolojik işlemler dışında) ilgili buluşlardır. Bununla birlikte bitki türlerinin ya patentlerle ya da teklik sistemi ile korunması zorunludur<sup>1</sup>.

Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri(TRIMs), Ticaretle ilgili yatırım önlemleri (trade related investment measures) ülke için belli avantajlar sağlamak amacıyla, yabancı yatırımcılara, uyulması konusunda hükümetler tarafından dayatılan kurallar veya hükümet politikaları olarak tanımlanabilir. Ticaretle ilgili yatırım önlemlerinin en bilinenleri yabancı yatırımcılara yerel malzeme kullanma koşulu getirilmesi (local content requirement) ve ihracat performansı (export performance requirement) aranması koşuludur. Yabancı yatırımcıların üretimde yerel malzeme kullanmaya zorlanması ile ilgili koşullar, özellikle Brezilya, Meksika ve Hindistan gibi önde gelen GOÜ'lerde, ülkelerinde yatırım yapan yabancı şirketlere dayatılmaktadır. Yatırımcıların bu şekilde yerel malzeme kullanımına zorlanması, imalatçı yatırımcının, dışarıdan girdiyi ucuza temin edebilecekken yurtiçinden daha pahalıya almak zorunda kalmasına neden olduğundan bu aynen girdi üzerinde uygulanacak bir tarifinin yarattığı etkiyi yaratmaktadır. Böyle bir uygulamada hükümetin tarife geliri elde etmesi söz konusu olmadığından bu uygulama tarifeye göre inferior kalmaktadır<sup>2</sup>.

Yatırım yapan yabancı şirketlerin üretimlerinin belli bir oranını ihraç etmeye zorlanması da sık rastlanan bir uygulamadır. Bu tür ticaret bağlantılı performans koşullarını kabul eden yabancı firmalara vergi indirimleri, ithal edilen girdiler için vergi iadeleri, alt yapı yatırımları için destekler ve belli bir ürünü üretme konusunda ayrıcalıklar türü bazı kolaylıklar sağlandığı görülmektedir.

GATT ticaret bağlantılı yatırım koşulları ile ilgili bazı maddeler içermiştir. Ticaret bağlantılı yatırımlarla ilgili olarak, yabancı yatırımcılara hükümetler tarafından koşul koyulmasının önlenmesine yönelik GATT kurallarının geliştirilmesi çabalarının özellikle GOÜ'lerin sert tepkisiyle karşılaştığı görülmektedir. Uruguay Görüşmelerinde bu konu, üzerinde en çok tartışılan konulardan biri haline gelmiştir. Bir çok GOÜ yatırımları etkileyen politikaların çok taraflı bir disiplin içinde incelenmesinin GATT'ın sınırlarını aştığını ve kendi kalkınma çabaları açısından önemli olan bu konu için GATT'ın uygun bir tartışma platformu olmadığını savunmuşlardır. Öte yandan OECD dahilinde pek çok ülke ve ABD, ticaretle bağlantılı yatırımlara getirilen önlemlerin ticareti kısıtlayıcı etkileri nedeniyle çok taraflı bir disiplin içinde ele alınması gerektiğini savunmuşlardır.

Uruguay Görüşmeleri ile bu konuda gerçekleştirilen en önemli gelişme, ticaret kısıtlayıcı etkiler doğuran yatırım önlemleriyle ilgili düzenlemeler getiren "Ticarete Dayalı Yatırım Önlemleri"

<sup>1</sup> DPT, Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar..., a.g.e., ss.51-52.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.120.

(TRIMs) Anlaşmasıdır. Anlaşma ile “ulusal muamele” ve “miktar kısıtlamalarının yasaklanması” şeklindeki temel GATT kurallarına aykırı bulunan ve ticareti kısıtlayıcı nitelik taşıyan önlemlerin kaldırılması zorunluluğu getirilmiştir. Bu kurullarla tutarlı olmadığına karar verilen TRIMs’leri gösteren bir liste de anlaşmaya eklenmiştir. Anlaşma ayrıca GATT’a ters düşen, konuyla ilgili tüm önlemlerin WTO sekreterliğine bildirilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu konuda sanayileşmiş ülkelere Anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 2 yıl, GOÜ’lere ise 5 yıl süre tanınmıştır. Ayrıca üye ülkelerin Anlaşma ile ilgili taahhütlerinin ve uygulamanın izlenmesi amacıyla bir Komite oluşturulmuştur<sup>1</sup>.

Uruguay Görüşmelerinde elde edilen sonuçlardan en önemlisi, yukarıda da belirtildiği gibi, dünya ticaretinin kurallarını ve işleyişini denetleyecek olan WTO’nün kuruluşu olmuştur. WTO, GATT’ın fiili (de facto) kurumsal yapısı bir tarafa bırakılırsa, dünya ticareti açısından, gerçek bir kurum kimliğine sahip ilk oluşumdur. Bu durum, GATT hükümlerinin WTO’nün kurulması ile ortadan kalktığı anlamına gelmemektedir. Aslında 1947 yılından beri yürürlükte olan GATT hükümleri 31 Aralık 1995 tarihinden itibaren GATT-94 hükümleri şeklinde, WTO Kuruluş Anlaşmasının bir eki olarak onun kapsamına alınmıştır. Kuruluş tüzüğüne imza koyan ülkeler, GATT’da olduğu gibi “akit taraf” olmak yerine, “üye ülke” statüsünü kazanmışlardır. WTO üyesi olabilmek için, Uruguay Görüşmeleri sonuçlarının istisnasız olarak kabul edilmesi gerekmektedir. WTO, bu haliyle artık IMF ve Dünya Bankası ile aynı uluslararası hukuki statüye sahiptir. WTO’nün beş önemli fonksiyonu bulunmaktadır<sup>2</sup>;

- Anlaşmanın ve bağlı tüm Çok Taraflı Ticaret Anlaşmalarının yürütülmesi ve idaresini sağlamak,
- Üye ülkelerin aralarındaki ticaret ilişkilerinde müzakere ortamı oluşturmak,
- Anlaşmazlıkların çözümlenmesi mekanizmasını yürütmek,
- Ticaret politikası inceleme mekanizmasını yürütmek,
- Küresel bazda iktisat politikalarının oluşumuna katkıda bulunmak için IMF ve Dünya Bankası ile işbirliği yapmak.

Örgütün, iki yılda en az bir kere toplanacak olan, Bakanlar Konferansı tarafından yönetilmesi; yürütme görevinin Genel Konsey tarafından yerine getirilmesi, ayrıca, Genel Konsey’in altında çeşitli konseylerin (Mal, Hizmetler, Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Konseyleri) kurulması öngörülmüştür. WTO’nün; Cenevre’de Genel Direktör yönetiminde hizmet sunan bir Sekreteryası

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s.158.

<sup>2</sup> Sait Akman, a.g.e., s.652.

bulunmaktadır<sup>1</sup>. Böylece, WTO ile, 50 yıla yakın bir süre önce kurulması öngörülen ITO gibi yasal yönden güçlü bir kuruluş oluşturulmuştur.

### 2.3.5 GATT/WTO ve Gelişmekte Olan Ülkeler

GOÜ'lerin GATT'ın çok taraflı ticaret sistemine katılımları günümüze dek aşama aşama gerçekleşebilmiştir. Başlangıçta özellikle OECD ülkelerinin yer aldığı gelişmiş ülkelerden oluşan GATT'a GOÜ'lerin katılımı çok sınırlı düzeyde olmuştur. GOÜ'lerin GATT/WTO sistemine entegrasyon sürecini üç aşamada incelemek mümkündür<sup>2</sup>;

- GATT 1947 yılında oluşturulduğunda, gelir düzeyi düşük on ülke çok taraflı ticaret sistemine, gelişmiş ülkelerle aynı yükümlülükleri kabul ederek katılmışlardır. Bu ülkelere kalkınma amaçlı korunma şansı veren tek madde bebek endüstrilerin korunması amacıyla çeşitli koşullarda ticaret önlemi uygulanmasına olanak tanıyan Md.XVIII ve ödemeler bilançosu dengesizliğini giderme amaçlı geçici nitelikte korunma olanağı veren Md.XII olmuştur. Daha sonra, 1954 yılında Md.XII'ye Md.XIII'ün eklenerek genişletilmesiyle yine ödemeler bilançosu dengesi sağlamak amacıyla döviz rezervlerinin azaldığı dönemlerde miktar kısıtlamalarına başvurulabilmiştir. Dolayısıyla 1965 yılına kadar geçen dönemde GOÜ'lere GATT sistemi içinde özel bir statü tanınmamış ve yalnızca yukarıda belirtilen genel istisnalardan yararlanabilmişlerdir. Bununla birlikte prensipte gelişmiş ülkeler tarafından, GATT karşılıklılık ilkesinin ve tarife tavizlerinin GOÜ'lerden beklenmemesi gerektiği ve GOÜ'lere tercihli bir muamele uygulanması gerektiği yolundaki görüş birliği dile getirilmiştir\*.

- 1964 yılında UNCTAD'ın oluşturulmasıyla GOÜ'ler için çok taraflı ticaret sistemi içinde de yeni bir dönem başlamıştır. Bu dönemde özellikle az gelişmiş ülkelerle ilgili araştırma yapan iktisatçıların çoğu (H.Singer, P.Prebish, J.Bhagwati gibi) bu ülkelerin kalkınmalarını gerçekleştirebilmek ve fakirlik kısır döngüsünü kırabilmek için korumaya ihtiyaç duydukları ve GOÜ'lerdeki ihracat arz fazlasının mas edilmediği sürece ticaret hadlerini olumsuz yönde etkileyeceği bu nedenle de ticaret hadlerindeki bozulmanın ticaret önlemleri ile dengelenmesi gerektiğini savunmuşlardır. Aslında UNCTAD, bütün bu görüşlerin kurumsal yapısını oluşturmak için kurulmuştur. Aynı yıl GATT içinde kalkınma ile ilgili sorunlarla ilgilenmek üzere Ticaret ve Kalkınma Komitesi oluşturulmuştur. 1965 yılında GOÜ'lerin çok taraflı ticaret sisteminden özel bir statü talepleri üzerine, GATT Sözleşmesine GOÜ'leri ayırım gözetmeme ilkesinden muaf tutan VI. Bölüm eklenmiştir. Ancak bu bölüm sadece prensipleri belirlemekte, yasal yükümlülükler

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s.158.

<sup>2</sup> Enzo Grilli, a.g.e., ss.123-127.; Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., ss.235-244.

\* Bu görüşün o dönemde kabul görmesinde 1950'lerin ortalarında çok sayıda koloninin bağımsızlığını kazanmaya başlamalarının da etkisi vardır. Bu durum özellikle İngiltere ve Fransa gibi ülkelerin sömürgeleri ile olan ekonomik ilişkilerini yansıtır niteliktedir.

içermemektedir. Böylece GOÜ'ler için özel ve tercihli bir sistemin uygulandığı yirmi yıllık bir dönem başlamıştır. Bu dönem içinde GOÜ'lere kendi gümrük tarifelerini indirmeden gelişmiş ülkelerin gerçekleştirdiği tarife indirimlerinden yararlanma olanağı tanınmıştır.

1968 yılında UNCTAD ve Uluslararası Ticaret Merkezinin (ITC)<sup>1</sup> ortak çalışmaları sonucu sanayileşmiş ülkelerin GOÜ'lere tarife indirimi yaparak, pazarlarına girmelerini kolaylaştıran ve bunu karşılık gözetmeden uygulamalarını sağlayan Genel Tercihler Sistemi (General Sistem of Preferences-GSP) oluşturulmuştur. Bu sistemin uygulanması zorunlu değil isteğe bağlı olup, tek taraflı olarak uygulanabilmektedir. Bunun ardından 1971 yılında GATT ticaret sistemi içinde GSP çerçevesinde GOÜ'lere tarife tercihleri uygulanmıştır. 1973-1979 Tokyo Görüşmelerinde de yetmişden fazla GOÜ'nin katılımıyla, çok taraflı ticaret sisteminin GOÜ'lere ek fayda sağlaması ve kalıcı nitelik kazanması yönünde kararlar alınmıştır. "Enabling Clause" olarak adlandırılan bu kararlarda, UNCTAD çatısında oluşturulan GSP yapısına yasal ve kalıcı bir nitelik kazandırılmıştır. Bir çok GOÜ, Tokyo Görüşmelerinde oluşturulan Kod'ların imzalanmasında çekimser kalmış ve GOÜ'lere ödemeler dengesizliklerini giderme amaçlı ticaret önlemlerine başvurulabilme (Md.XII ve Md.XVIII) konusunda daha esnek davranılması kararlaştırılmıştır. Md.XVIII'in ikinci bendi, kalkınmakta olan ülkelerin, ithalatı etkileyen koruyucu önlemleri almalarının gerekli olacağını kabul etmektedir. Aynı maddenin üçüncü bendi ise belli sanayilerin kurulmasını sağlayabilmek için gerekli olan devlet yardımlarının verilmesine olanak tanımaktadır. Ayrıca 1965 yılında eklenen Md. XXXVI:2 ile anlaşmayı imzalamış olan GOÜ'lerin ihracat gelirlerinin hızlı ve sürekli gelişiminin sağlanması gerekliliği kabul edilmektedir. Md.XXXVI:3'de ise anlaşmayı imzalayan gelişmiş ülkelerin GOÜ'lerin ticari çıkarları konusunda özel bir ilgi gösterecekleri ifade edilmiştir<sup>2</sup>.

• Bir yandan GOÜ'lerin lehine gibi görünen bu düzenlemeler gerçekleştirilirken, bir yandan da bir çok gelişmiş ülke tarafından, özellikle bazı GOÜ'lerin 1970'ler ve 1980'lerin başında gerçekleştirdikleri ihracat hamlesine bağlı olarak, bu ülkelerin GATT sistemine entegre olmaları gerektiği yönündeki tartışmalar artmıştır. Çünkü bu dönemde daha önce de üzerinde durulduğu gibi, bir çok GOÜ önemli ve çekici marketler haline gelmiştir. Bu durum bazı GOÜ'lerin bir çok gelişmiş ülkenin bile tersine ticaret fazlası vermelerine neden olmuştur. Gelişmiş ülkeler, GOÜ'lerin GATT disiplinini aşamalı olarak kabul etme konusunda isteksiz olduklarını sık sık dile getirmeye

<sup>1</sup> ITC, GOÜ'lerin talepleri üzerine 1964 yılında GATT Konseyi'nin aldığı bir kararla kurulmuş, GATT ve BM Örgütü tarafından birlikte işletilmiştir. 1968 yılından itibaren BM yerine bu görevi UNCTAD üstlenmiştir. ITC, GOÜ'lerin ihracatının geliştirilmesine yardımcı olmak amacıyla kurulmuştur. Merkez, GOÜ'lerden gelen talep üzerine, bu ülkelere, ihracatı teşvik programlarının formülasyonu ve uygulaması, pazarlama ve personel eğitimi konularında teknik bilgiler sunmak yanısıra, ithalat işlemleri ve teknikleri konusunda da yardımcı olmaktadır. Merkezin faaliyetleri ücretsiz olarak tüm GOÜ'lere açıktır; Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s.144.

<sup>2</sup> Nazım Engin, *Uluslararası Ticarete...*, a.g.e., s.30.

başlamışlardır. Burada tartışılan konulardan biri GOÜ tanımının neye göre yapılacağı üzerinde olmuştur. Çünkü, bu konuda GATT sistemi içinde standart bir tanım olmadığı için ülkeler kendi gelişmişlik statülerini kendileri deklare etmekte veya taraf ülkeler ticaret partnerlerine hangi statüde davranacaklarını kendileri belirlemektedirler. WTO'nün oluşumundan sonra, UCTAD'ın dikkate aldığı en az gelişmiş ülke tanımı kullanılmaya başlanmıştır.

Uruguay Görüşmelerinin ardından GOÜ'lerin stratejilerinde de değişme olmuştur. GOÜ'ler, aktif olarak çok taraflı ticaret sistemine katılmaya başlamışlar ve karşılıklılık ilkesine katılımda istekli olmuşlardır. GOÜ'lerin artık ayrı bir blok olmaktan çok, bazı konularda gelişmiş ülkelerle bir arada davranarak taraf oluşturdukları görülmektedir (Tarımsal ürün ihracatçısı gelişmiş ve GOÜ'lerden oluşan Cairns Grubu buna örnek verilebilir). Tokyo Görüşmelerinin tersine, Uruguay Görüşmelerinde, belirlenen Anlaşmaların üye ülkelerin tamamı tarafından aynı sorumlulukta üstlenilmesi kararlaştırılmıştır. Ayrıca bütün üyelerin tarife tavizlerine ve diğer yükümlülüklere uyacağı hükme bağlanmıştır.

Aslında WTO'nün kurulması, GOÜ'lere sağlanan özel ve ayrıcalıklı muamelenin tamamen ortadan kalktığı anlamına gelmemektedir. Uruguay Görüşmeleri sırasında Punto del Este'de alınan kararlarla, GOÜ'leri kapsayan VI. Bölümün anlaşmada kaldığı ve gelişmiş ülkelerin tarife ve tarife dışı engellerin indirimi ile ilgili konularda kendileri için getirilen yükümlülüklerde GOÜ'lerden karşılık beklememeleri gerektiği belirtilmiştir. Dolayısıyla GOÜ'lerin ayrıcalıklı statüsü WTO içinde de bir ölçüde geçerli kalmıştır. WTO yapısı çerçevesinde getirilen yükümlülüklerin daha esnek yapıda olması, uygulama takviminde esnek davranılması ve GOÜ'lere bu konuda teknik yardım ve eğitim olanakları sağlanması kararlaştırılmıştır. GOÜ'lere uygulanacak muamele, konu konu ayrıntılı olarak açıklanmıştır. En az gelişmiş ülkelerin ticaretle ilgili sorunlarıyla, WTO Genel Konseyinin Ticaret ve Kalkınma Komitesi ilgilenmektedir. Ticaret önlemleri ile ilgili GOÜ'ler ve en az gelişmiş ülkeler için alınan kararlar ileride tarife dışı engellerle ilgili GATT/WTO kuralları incelenirken değerlendirilecektir.

## İKİNCİ BÖLÜM

### YENİ KORUMACILIKTA KULLANILAN ARAÇLAR: TARİFE DIŞI ENGELLER VE EKONOMİK ETKİLERİ

Bundan önceki bölümde, yeni korumacılığın ekonomik, kurumsal ve yasal gerekçeleri ayrıntılı olarak incelenmeye çalışılmıştır. Bu bölümde ise yeni korumacılığın politika araçları olan tarife dışı engeller açıklanarak ekonomik etkileri incelenecek ve bu araçların etkileri klasik korumacılık aracı olan tarifelerle karşılaştırılmaya çalışılacaktır. Bölümün ikinci kısmında tarife dışı engellerle ilgili GATT/WTO düzenlemelerine ve Uruguay sonrası gelişmelere yer verilecek, üçüncü kısımda ise tarife dışı engelleri ölçme yöntemleri incelenecektir.

#### 1 TARİFE DIŞI ENGELLERİN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ

Tarife dışı engellerin varlıklarını tespit ederek ekonomik etkilerini araştırabilmek ve bu etkileri ölçebilmek açısından, öncelikle tarife dışı engellerin tanımını yapmak oldukça önem taşımaktadır. Günümüze dek tarife dışı engeller ve kapsamaları ile ilgili çok farklı tanımlamalar yapılmıştır. Literatürde tarife dışı engel (non-tariff barriers), tarife dışı önlem (non-tariff measures), tarife dışı müdahale (non tariff intervention), ticarete tarife dışı sapmalar (non tariff distortions to trade), veya yeni korumacı politikalar (new protectionist policies), gibi genelde aynı konuyu tanımlamaya yönelik bazen kapsadıkları araçlar açısından farklılık gösteren çeşitli kavramlar bulunmaktadır. Bu kavramlara çoğu zaman aynı çalışma içinde bir arada rastlamak da mümkündür.

Konuyla ilgili ilk temel kaynaklardan sayılabilecek Robert Baldwin (1970)'in çalışmasında, tarife dışı ticaret müdahaleleri, uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetler ve bu mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan kaynakların potansiyel reel dünya gelirini azaltacak şekilde tahsis edilmelerine neden olan her türlü (kamu ve özel) önlem olarak ifade edilmektedir<sup>1</sup>. Bu tanımlamada potansiyel dünya geliri, bütün kaynakların ekonomik olarak en etkin şekilde tahsis edildiği durumda elde edilen gelir olarak belirtilmektedir. Baldwin, çalışmasında aslında dünya gelirini olabileceği en yüksek seviyenin altına çeken her türlü politikanın aynı zamanda uluslararası ticaretteki mal hacmi ve bileşimini de etkileyeceğini söyleyerek bu sınıflama içine gireceğini belirtmekte ve teoride böyle bir tanımlama yapmanın mümkün olmakla birlikte uygulamadaki güçlüğü de ifade etmektedir.

---

<sup>1</sup> Robert E. Baldwin, a.g.e., s.5.



Belirtmek gerekir ki, böyle bir tanımlamanın uygulanabilirliği ve etkilerinin ölçülebilirliği "potansiyel reel dünya gelirin" tahminlenmesini gerektirdiğinden son derece güçtür. Ayrıca bazı önlemler dünya gelirini azaltıcı yönde etki yaparken, bazıları artırabilir. Günümüzde, örneğin, kotaların kaldırılmasının dünya geliri üzerinde etkisi konusunda ortak bir kamu söz konusuysen, ticareti kısıtlayıcı etki yaratan bazı sağlık önlemlerinin kaldırılmasının ticareti artırmakla birlikte sağlık standartlarını azaltıcı etkisi nedeniyle (toplum üzerindeki sosyal ve özel maliyetine bağlı olarak) geliri nasıl etkilediğini belirlemek güç olmaktadır<sup>1</sup>.

Ingo Walter, 1972 yılındaki çalışmasında, daha uygulanabilir bir tanımlama yaparak, geniş anlamıyla tarife dışı engelleri, mal ve hizmet ticaretinin hacmini, bileşimini ve yönünü etkileyen her türlü özel firma veya hükümet politikaları ve uygulamaları olarak tanımlamaktadır<sup>2</sup>. Öte yandan Walter, bu tanımlamada hangi uygulamanın ticaret saptırıcı etki yaratacağını değerlendirmenin güçlüğüne de vurgulamaktadır. Örneğin firmaların yurt içi arz ve talep koşullarını etkilemeye yönelik politikaları da ticaretin hacmini ve bileşimini etkileyecektir. Aynı şekilde yurtiçi firma tarafından üretim maliyetini ve fiyatları etkilemeye yönelik faaliyetler ithalatı azaltıcı etki yaratabilir. Walter, bu tür uygulamaların, normalde adil olmayan bir rekabet ortamı yaratma amacı taşımadığı için, bir çok iktisatçı tarafından tarife dışı engel sınıflaması içinde değerlendirilmediğini söylemekte; öte yandan dumping gibi firma uygulamalarını tarife dışı engel kabul etmektedir. Walter'e göre firma faaliyetlerinde olduğu gibi hükümet faaliyetleri de ticaretin hacim veya bileşimini etkileyebilir. Bu faaliyetler bazen doğrudan bu amaçla olmamakla birlikte dolaylı yoldan ticareti etkilerken, bazen de ticaret düzeyini kontrol etmeye yönelik bir politika tercihi olabilirler. Ayrıca Walter, tarife dışı engelleri tanımlarken her bir engelin kendine has özelliklerinin de dikkate alınarak tanımlama yapılması gerektiğini vurgulamaktadır<sup>3</sup>.

Bu tanımlamanın biraz daha farklı bir şekli Lloyd tarafından 1974 yılında yapılmıştır. Lloyd, tarife dışı engellerin, hükümetler tarafından doğrudan veya bazen de tesadüfi olarak ithalatı kısmaya ve ihracatı saptırmaya yönelik uygulanan politika araçları olduğunu belirtilerek, bu tür engellerin ihraç ve ithal ikamesi malları etkileyen özellikle de dış dengeyi sağlamaya yönelik para ve maliye politikaları gibi daha genel nitelikli geleneksel önemlerin dışında tutulması gerektiğini belirtmektedir<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for Trade Barriers Analysis**, New York University Press, New York, 1990, s.15.

<sup>2</sup> Ingo Walter, "Non-tariff Protection Among Industrial Countries: Some Preliminary Evidence", **Economica Internazionale**, May 1972, ss.335-354.

<sup>3</sup> Alexander J.Yeats, Assar Lindbeck, **Trade Barriers Facing Developing Countries, Commercial Policy Measures and Shipping**, The Macmillan Press Ltd, London 1979, s.106.

<sup>4</sup> Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., s.263.

Tarife dışı engellerle ilgili en son ve kapsamlı çalışmalardan biri olan A.Deardorff ve R.Stern (1997)'in çalışmasında ise tarife dış engeller, tarifeler dışında ticarete uygulanan bütün engeller ve ticaretin teşvikine yönelik önlemler olarak tanımlanmakta ve bu önlemlerin bir kısmı hükümetler tarafından açık bir şekilde ifade edilen ve resmi bir nitelik taşıyan hükümet karar ve düzenlemeleriyle, diğer kısmının resmi nitelik taşımayan (informal) faktörler oldukları belirtilmekte ve bu faktörler üç grupta incelenmektedir: i) yayınlanmamış hükümet politikaları, düzenlemeleri veya idari prosedürler. ii) piyasa yapısı farklılıkları iii) sosyal, kültürel ve politik kurumsallaşma farklılıkları<sup>1</sup>.

Birinci grupta yer alan ve hükümetlerin resmi olarak açıklamadığı bu önlemler, belki de yurtiçi çıkarlar lehine bilinçli çabalar sonucu olabileceği gibi, yurtiçi kurumlardaki kökleşmiş politika ve uygulamaların da bir ürünü olabilir.

Ticaret yapan ülkeler arasındaki piyasa yapısı farklılıkları, başka bir ifadeyle sınai rekabetteki derece farkları da ticaret üzerinde engel yaratacak bir etki doğurmaktadır. Endüstriyel piyasa yapısı tam rekabet ortamından, tek bir monopolün olduğu piyasa yapısına kadar farklılıklar gösterebilir. Rekabet sınırlandıkça (bu özel firmaların tekelleşme yönündeki hareketleri yanında, ülkenin rekabet ve anti-tröst yasalarının yeterliliğine de bağlıdır) bu durum ticaret üzerinde önemli bir engel oluşturmaktadır.

Deardorff ve Stern, üçüncü faktör olarak, ülkeler arasındaki sosyal, kültürel ve politik yapı farklılıklarının, ticarete bir engel oluşturup oluşturmayacağını tartışmaktadır. Ülkeler arasındaki farklı devlet ve hükümet yapıları uygulanan ekonomi politikalarını da önemli ölçüde etkileyecektir (eyalet sistemi, başkanlık sistemi, yerel hükümet yapıları vb.). Örneğin her ülke farklı bir devlet (kamu) satın alım politikası belirleyebilir.

Yine ülkelerin sosyal ve kültürel kurumsallaşma açısından ulusun çıkarlarına olduğunu düşünerek uyguladığı politikalar, ülkeler arasında farklılıklar gösterebilir. Örneğin Japonya'nın yıllardır süren kendine has geleneksel yapısı, kendi kültürel kimlik ve değerlerini koruma yönündeki politikaları, tüketici zevk ve alışkanlıklarının bu yurt içi sosyal ve kültürel çevreye bağlı olarak oluşmasına ve dış mallara olan ilginin az olmasına neden olabilmektedir. Öte yandan burada sorulması gereken, bu tip davranışların dış ticarete bir engel olarak kabul edilip edilemeyeceğidir.

Görüldüğü gibi tanımlama geniş tutuldukça gerçekten tarife dışı engelleri açıklamak da güçleşmektedir. Bundan öte, bu uygulamaların ekonomik etkilerini ölçmek imkansızlaşmaktadır.

---

<sup>1</sup> Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, **Measurement of Non-tariff Barriers**, OECD Economic Department Working Papers, No:179, Paris 1997, ss.4-5.

Gerçekten de tarife dışı engel tanımlanırken, en büyük zorluk, bu kavramın, engellerin ne olduğunu değil ne olmadığını söylemesinden kaynaklanmaktadır. Böylece gümrük tarifeleri dışında uygulanan ve ticaretin hacmi bileşimi ve yönünü değiştirmeye yönelik her türlü önleme *tarife dışı engel* demek mümkündür. Böylece sadece ticareti engellemeye yönelik politikalar değil, teşviğe yönelik politikalar da, tanımlama içine girmektedir. Ayrıca sadece doğrudan ticareti etkilemek amacıyla gerçekleştirilen uygulamalar değil başlangıçtaki amacı bu olmamakla birlikte ticaret üzerinde etkili olan politikaları da (yurt içi düzenlemeler, sağlık ve standartlara ilişkin düzenlemeler veya yurt içi vergi uygulamaları gibi) tanımlama içine sokmak mümkün olacaktır. Böylece uluslararası mal ve hizmet akımını etkileyebilecek sınırsız sayıda önlemden bahsedilebilir. Bunların bir çoğunun belki daha keşfedilmediğini söylemek de yanlış olmayacaktır. Bu son derece geniş kapsamlı tanımlama nedeniyle tarife dışı engellerin tam bir listesini vermek son derece güçleşmektedir. Tanımlamaların kapsamına bağlı olarak bu sınıflama her çalışmada farklı olarak ortaya çıkmaktadır.

Burada belirtmek gerekir ki, gerek bu çalışmada gerek bu konudaki bir çok çalışmada bazen "tarife dışı engel", bazen "tarife dışı önlem" kavramları kullanılmaktadır. Gerçekte önlem kavramı engele göre daha kapsamlıdır\*. Ancak bu çalışma dahil bir çok çalışmada tarife dışı engel yukarıda belirtilen geniş kapsamlı tanımlamadaki önlemleri de içine alacak şekilde ele alınmaktadır.

## 2 TARİFE DIŞI ENGELLERİN ÇEŞİTLERİ

Tarife dışı engellerle ilgili literatürde farklı sınıflamalara rastlamak mümkündür. Bazı çalışmalar tarife dışı engelleri, ticareti etkileyiş derecelerine göre doğrudan veya dolaylı tarife dışı engeller olarak sınıflandırırken, bazı çalışmalar onları, ekonomik etkilerine göre, miktar kısıtlamaları, fiyat etkisi olan mali nitelikli tarife dışı engeller ve idari ve teknik engeller olarak sınıflandırmaktadır. Bu çalışmada ikinci sınıflamadan yararlanarak tarife dışı engellerin ekonomik etkileri incelemiştir. Aşağıda tarife dışı engellerin geniş kapsamlı tanımlamasından yararlanılarak sübvansiyonlar da sınıflama içine sokulmuş, ayrıca tarife dışı engellerin ekonomik etkileri tarifelerle karşılaştırılarak incelenmiştir.

---

\* Bir başka sınıflamayla *tarife dışı engel* ile tarifeler dışında ülkeye mal ve hizmet girişini sınırlandırmak için uygulanan doğrudan müdahaleler kastedilirken *tarife dışı önlem* ile dış ticareti kısıtlayan bu engeller yanında uygulamalarına bağlı olarak ithalat düzeyini etkileyen çok çeşitli uygulamalar (örneğin kalite ve standart kontrolü, etiketleme ve paketlenemeye yönelik düzenlemeler, teknik engeller veya daha önce de üzerinde durulan sosyal, kültürel ve politik kurumsal yapı farklılıkları veya yurtiçi vergi düzenlemeleri gibi-ki bunlara pek çokları eklenebilir) ve bunlara ek olarak ihracatın özendirilmesi, hatta caydırılmasına yönelik müdahaleler ve politika uygulamaları kastedilmektedir. Bazı iktisatçılar yeni korumacı politikalar tanımlaması altında tarifeleri bile bu geniş tanımlama içine almaktadırlar.

## 2.1 Miktar Kısıtlamaları

Tarife dışı engellerin en geleneksel ve uzun yıllardır tarifelerle birlikte en yaygın olarak kullanılanları dolaysız miktar kısıtlamalarıdır. *Miktar kısıtlamaları* (quantitative restrictions) ithalat hacmini dolaysız olarak sınırlamaya yönelik uygulamalardır.

Miktar kısıtlamaları tarifelerde olduğu gibi yurtiçi üreticileri dış rekabete karşı korumak, ödemeler bilançosu dengesizliklerini gidermek ve harcamaları sınırlayarak döviz tasarrufu sağlamak gibi amaçlarla tercih edilebilir. Miktar kısıtlamaları ile birlikte dış ticaret üzerine mutlak kısıtlamalar koyuluyor olması, bir çok durumda onların tarifelere göre daha etkili olmalarını sağlamaktadır. Gümrük tarifelerinin ithalatı kısıtlayıcı etkisi fiyat mekanizması yolu ile ortaya çıkarken, miktar kısıtlamaları ülkeye girecek mal hacmini doğrudan belirlediğinden fiyat mekanizmasının işlerliğiyle bağdaşmamaktadır.

Başlıca miktar kısıtlamaları arasında, kotalar, tarife kotaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları, düzenli pazarlama anlaşmaları, ithalat yasakları ve ambargolar sayılabilir.

Miktar kısıtlamaları ekonomik etkileri açısından tarifelerle benzerlikler göstermekle birlikte, tarifelere göre daha fazla tercih edilmesini sağlayan önemli farklılıklar söz konusudur. Aşağıda dolaysız miktar kısıtlamaları ve ekonomik etkileri açıklanarak tarifelere göre farklı yanları incelenmeye çalışılacaktır.

### 2.1.1 Kotalar

*Kota* (quota), geleneksel tarife dışı engel olarak nitelendirebileceğimiz, ithalatı belirli bir dönemde fiziksel birim (miktar, hacim) veya değer olarak, sınırlandırmaya yönelik engellerdir\*. Kotalar, tarife dışı engellerin en bilinenleri olmanın yanında 1930'lu yıllardan beri tarifelerle birlikte dış ticareti sınırlamak amacıyla kullanılan en etkili araçlar olmuşlardır.

Kotaları, genel olarak tek taraflı (unilateral) ve iki taraflı (bilateral) veya çok taraflı (multilateral) anlaşmalar yoluyla uygulanan kotalar ve tarife kotaları olarak sınıflandırmak mümkündür<sup>2</sup>.

*Tek taraflı kotalar*, bir ülkenin kota uyguladığı ülkelerle herhangi bir anlaşma yapmaksızın tek taraflı bir kararla uyguladığı kotalardır. Bu tip kotalar tek taraflı uygulandığı için kısa sürede amacına ulaşmakla birlikte, karşı ülkeyle sürtüşmeye ve misillemeye neden olabilir. Tek taraflı

\* Kotalar bazen yurtiçi satışlara yönelik arzı artırmak, bazı stratejik malların yurt dışına çıkmasını önlemek veya üretim ve fiyat istikrarını sağlamak gibi amaçlarla ihracat malları üzerine de uygulanabilmektedir. *İhracat kotaları*, karşı ülkeyle herhangi bir anlaşma yapmaksızın tek taraflı veya anlaşma yoluyla ikili veya çok taraflı kotalar şeklinde uygulanabilmektedir.

<sup>2</sup> Franklin R.Root, a.g.e., s.289.

kotalar, bir malda belirlenen ithalat değerinin, ihracatçı ülkeler ve/veya malı ithal edecek ithalatçılar arasında paylaştırılıp paylaştırılmamasına göre tahsisli veya global kota olarak adlandırılırlar;

*Global kotalarda*, (non-discriminatory quotas) malın hangi ülkelerden veya kimler tarafından ithal edileceği sınırlamasına gidilmeksizin ithal edilecek miktar veya değer tespit edilir. Kota sınırları içinde kalınmak şartıyla her ülkeden ithalat yapılabilir. Global kotaların, hem ülkeye ne miktarda mal girdiğinin sürekli olarak sınır kapılarında denetlenmesinin gerekliliği, hem de ilk başvuran ithalatçıların kotaları tüketmeleri ve haksız dağılımların ortaya çıkması gibi sakıncaları görülmüştür.

*Tahsisli kotalar* (allocated quotas) ise belli kriterlere göre (önceki ithalat performansı vb.) ithalatçılar ve/veya menşe ülkeler arasında dağıtılmaktadır. Bu sistemde kotaya tabi mallardan belirli bir miktar ithal edebilmesi için, ithalatçıya verilen özel izin belgesine *ithalat lisansı* adı verilir. Bu belgeler genellikle gerekli döviz izniyle birlikte verilirler.

Tek taraflı kotaların politik güçlüklerini (misilleme ve ithalatçıların hükümet üzerindeki baskıları gibi) gidermek amacıyla günümüzde daha yaygın olarak uygulan yöntem, ithalatçı ülkenin ihracatçı ülkelerle kotaları *iki taraflı* veya *çok taraflı anlaşmalar* yoluyla belirlemeleridir. Burada ithalatçı ülkenin yaptığı kısıtlama anlaşması bir veya daha fazla ihracatçı ülkeyle olabileceği gibi , bir grup ihracatçı firma ile de olabilmektedir. Gönüllü ihracat kısıtlamaları olarak adlandırılan bu yöntem ileride ayrıntılı olarak incelenecektir.

Diğer bir kota türü de *tarife kotalarıdır*. Bu kota sisteminde belirli bir ithalat miktarına kadar mallar gümrüksüz veya normal gümrük vergisi oranı ile ithal edilir ve bu miktarı aşan kısmı için vergiler yükseltilir. Aslında bu bir çeşit artan oranlı (progresif) tarife uygulamasıdır. Tarife kotalarına da sık başvurulanan bir yöntem olması nedeniyle ileride ayrıntılı olarak yer verilecektir.

Kotaların ekonomik etkilerini analiz etmeye yönelik iki yaklaşım söz konusudur. İlk yaklaşımda kotaların etkileri incelenirken ödemeler bilançosunun her zaman bir şekilde dengede olduğu varsayılır. Reel analiz olarak adlandırılan bu yaklaşımda, kotaların tarife eşdeğeri incelenerek, kotalarla tarifeler arasındaki benzerlikler ve farklar belirlenir. Bu analiz, pür ticaret teorisinde gümrük tarifeleri analizinin kotalar da dahil edilerek genişletilmiş bir şeklidir.

İkinci yaklaşım pratik bakış açısından daha geçerli olan ve kotaları, ödemeler dengesi açıklarını gidermeye yönelik bir politika aracı olarak ele alıp inceleyen yaklaşımdır. Bu yaklaşım çerçevesinde kotaların hem tek başına hem de deflasyon veya devalüasyon ile birlikte

uygulandıklarında dış açıkları düzeltmede etkilerinin ne olduğu analiz edilmektedir<sup>1</sup>. Aşağıda, bu iki yaklaşım sırasıyla izlenerek kotaların etkileri incelenmeye çalışılmıştır.

Reel analizde, kotaların ekonomik etkileri belirlenirken, geleneksel olarak, tam rekabet koşullarının geçerli olduğu varsayılmakta ve analiz kısmi denge yaklaşımına göre yapılmaktadır. Kotaların ekonomik açıdan ilk etkileri, ithal mallarının yurtiçi arzını kısırarak fiyatlarını yükseltmek yönünde olmaktadır. Kotalar yoluyla ortaya çıkan fiyat artışları yukarıdaki varsayımlar altında gümrük tarifelerindekine benzer etkiler doğurabilecektir. Bu nedenle, bir malın ithalatına uygulanacak gümrük vergisinin (explicit tariff) ekonomik etkilerini incelenmek yoluyla, o gümrük vergisinin yaratacağı fiyat artışını yaratabilecek olan yani eşdeğerdeki bir kotaların (implicit tariff) ortaya çıkaracağı ekonomik etkileri de tahminlemek mümkündür.

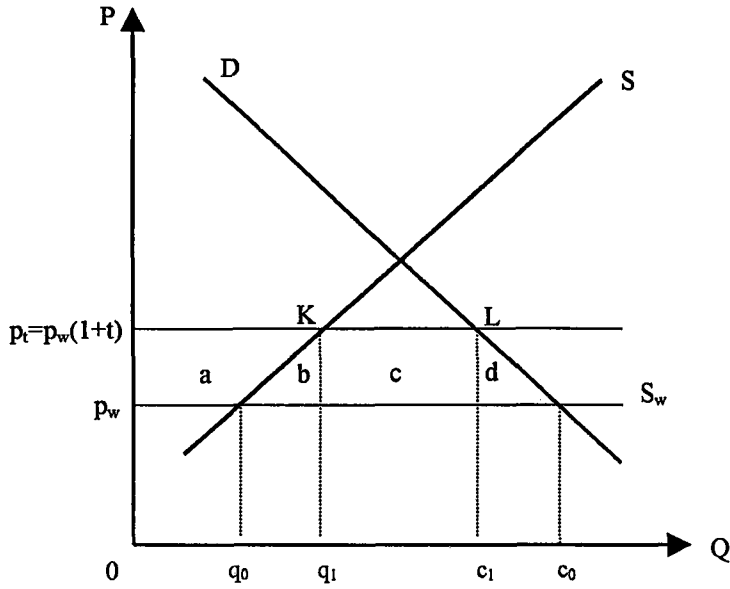
Şekil 8'de<sup>2</sup>, Marshallgil kısmi denge analizi yardımıyla kotaların statik etkileri açıklanmaya çalışılmıştır. Şekil üzerinde öncelikle söz konusu mal üzerine %t kadarlık bir advalorem tarife\* uygulandığı varsayılmıştır. Böylece bu tarife oranına denk gelecek bir kotaların ekonomik etkilerini de şekil üzerinde görmek ve tarifelerle karşılaştırmak mümkündür. Tarife veya kota uygulayan ülkenin iktisadi açıdan küçük bir ülke olduğu başka bir deyişle uluslararası fiyatları etkileyemediği varsayılmaktadır\*\*.

<sup>1</sup> Jagdish N.Bhagwati, **Writings on International Economics**, (edt:V.N.Balasubramanyam), Oxford University Press, Oxford 1998, s.157.

<sup>2</sup> Konu ile ilgili geometrik açıklamalar için aşağıdaki kaynaklardan yararlanılmıştır; David Greenaway, **International Trade Policy...**, a.g.e., ss.132-137.; Nazım Engin, Erol Katırcıoğlu, **İthalat Liberalizasyonu...**, a.g.e., ss.8-12.; L.Alan Winters, **International Economics...**, a.g.e., s.107; David Greenaway, Chris Milner, **Trade and Industrial Policy in Developing Countries, A Manual of Policy Analysis**, The Macmillian Press Ltd, 1993, ss.11-16.

\* *Advalorem tarifeler*, malın cif veya fob değerinin belli bir oranı şeklinde alınır. *Spesifik tarifeler* ise adet ve ağırlık gibi malların fiziki birimleri üzerinden alınan vergilerdir. Bu iki vergi türünün bir arada uygulanması *ile karma vergiler* ortaya çıkar. Tarifinin spesifik olması durumunda ithal edilen malın tarife sonrası yurtiçi fiyatı  $P_i$ ; bu malın dünya fiyatı  $P_d$  ile ithalatı üzerine konan spesifik tarife miktarının ( $t_s$ ) toplamına eşit olacaktır:  $P_i = P_d + t_s$ . Advalorem tarife ( $t_a$ ) ise; ithal edilen malın tarife sonrası yurtiçi fiyatı  $P_i = P_d(1 + t_a)$  şeklinde ifade edilir.

\*\* Tam rekabet koşulu ve küçük ülke varsayımları dışında, gümrük vergisi sonucu miktar ve fiyat değişmelerinin diğer piyasaları etkilemediği, ekonomide tek bir mal olduğu, zevk ve tercihlerin, diğer mal fiyatlarının ve tüketicinin parasal gelirinin değişmediği, teknolojik değişme, dışsallıklar ve maliyet üzerine etki yapan diğer değişkenlerin olmadığı varsayılmaktadır.



**Şekil 8: Tarifelerin ve Kotaların Kısmi Denge Yaklaşımına Göre Ekonomik Etkilerinin Karşılaştırılması**

İthal malına ait yurt içi arz ve talep eğrileri sırasıyla S ve D'dir. İthalat üzerine  $p_t p_w / O p_w$  oranında uygulanacak bir tarife  $p_w$  düzeyinde serbest ticaret ithalat fiyatının  $p_t$  düzeyine çıkmasına neden olmuştur. Yurt içinde bu malın fiyatının tarife nedeniyle bu şekilde yükselmesi söz konusu malı üreten üreticilerin üretimlerini,  $Oq_0$  düzeyinden  $Oq_1$  düzeyine artırmalarını sağlayacaktır. Tüketiciler ise fiyatın yükselmesi nedeniyle tüketimlerini  $Oc_0$  düzeyinden  $Oc_1$  düzeyine düşürürler\*. Talebin yurt içi üretim tarafından karşılanamayan  $q_1 c_1$  kadarlık kısmı ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Bu ithalat düzeyi serbest ticaret koşullarındaki  $q_0 c_0$  ithalat düzeyinden düşüktür.

Görüldüğü gibi bir malın ithalatının tarife yoluyla kısıtlanması yurtiçinde bu malın fiyatının yükselmesine, üretiminin artmasına tüketiminin ve ithalatının ise azalmasına neden olmakta, malın toplam tüketiminin bileşimi yurtiçi üretim lehine değişmektedir. Tüketiciler ayrıca ürünün ithal edilen kısmı için gümrük vergisi vermektedirler. Bütün bu etkilere, tarifelerin statik refah etkileri veya gelirin yeniden dağılımı etkileri adı verilir.

Şekilden de görüldüğü gibi, malın fiyatının tarife nedeniyle yükselmesi, tüketici artığının ( $a+b+c+d$ ) alanları toplamı kadar azalması sonucunu doğurmuştur. Bu durum, tüketicilerin tarifeler yoluyla uygulanan bir koruma politikasından nasıl zarar gördüklerini göstermektedir. Bu zararın bir kısmı üretici rantı ( $a$  alanı) olarak üreticilere aktarılacak yoluyla, bir kısmı ise devletin gümrük geliri ( $c$  alanı) elde etmesi yoluyla tazmin edilmektedir. Bir başka deyişle tarife uygulaması tüketicilerin

\* Tarife uygulaması sonrasında yurtiçi üretimin ne kadar artacağı yurt içi arz eğrisinin fiyat esnekliğine, tüketimin ne kadar azalacağı ise talep eğrisinin fiyat esnekliğine bağlı olacaktır. İthal miktarının uygulamadan ne kadar etkileneceği ise her iki esnekliğe birden bağlıdır.

gelirinin üreticilere ve devlete doğru yeniden dağılması etkisini doğurmaktadır. Bu anlamda toplum açısından bir refah kaybı yoktur, çünkü gelir yurt içinde kalmaktadır. Ancak tüketici refahında meydana gelen azalmanın bir de tazmin edilmeyen, yani ülke içinde hiç kimseye dağılmayan kısmı vardır ki bu kayba korumacılığın net kaybı adı verilir. Şekil üzerinde, *b* ve *d* alanları net refah kayıplarını göstermektedir. *b* alanı  $q_0q_1$  miktarındaki malı daha ucuza ithal etmektense yurtdışında daha pahalıya üretmenin yol açtığı ekstra üretim maliyetini (kaynak israfını) göstermektedir. Bu nedenle bu alana üretim kaybı alanı adı verilir<sup>1</sup>. *d* alanı ise tüketici kaybı alanı olarak adlandırılır ve daha az miktarda malı daha pahalıya tüketmek zorunda kalan tüketicilerin refahında meydana gelen kaybı gösterir. Böylece tarife uygulaması nedeniyle söz konusu malla ilgili olarak ülke refahı *b+d* alanları toplamı kadar azalmıştır. Tarife uygulamasından ülke zarar görmekte ve genel olarak dünya refahı da azalmaktadır.

Söz konusu malın ithalatı, KL kadarlık bir kota ile sınırlandırılacak olursa bunun yol açacağı üretim, tüketim ve gelir dağılımı etkileri de  $p_w p / Op_w$  oranındaki bir tarifenin yol açacağı etkilerin benzeri olacaktır.

Gerçekten de tarifeler ve kotalar, söz konusu varsayımlar altında, üretim etkisi ( $q_0q_1$ ), tüketim etkisi ( $c_0c_1$ ), gelirin yeniden dağılım etkisi (*a* alanı) ve refah etkisi (*b* ve *d* alanları) açısından benzerdirler. Aralarındaki tek fark, kendisini tarife gelirleri etkisinde göstermektedir. Tarife uygulaması söz konusu olduğunda devlet *c* alanı kadar bir gelir elde ederken, kota uygulamasında bu gelirden mahrum kalacaktır. Bu gelir ithalatçılara kota rantı olarak aktarılmaktadır. Ancak hükümetin ithal kotasının dağılımında izleyeceği yönetime bağlı olarak (açık artırma vb.) bu gelir ithalatçılarla devlet arasında da paylaşılabilir.

Ancak, uygulamada en yaygın olan durum kota kârlarından ithalatçıların yararlanmasıdır<sup>2</sup>. Çoğunlukla ithalatçılar kotaya tabi malları düşük dünya fiyatlarından alıp içerideki yüksek fiyatlardan satmak yoluyla kota rantlarını kendileri elde ederler. İthalatın lisansa bağlanması ithalatçıların tekelci duruma gelmelerinde en önemli etkenlerdendir.

Kota rantlarının ne ülke içindeki ithalatçılara ne de devlete gelir olarak kalmadığı durumlar da söz konusu olabilir. Eğer karşı ülkedeki ihracatçılar piyasa üzerinde tam bir denetim sağlayacak

<sup>1</sup> Üretim etkisinin söz konusu türünde veya sektörde bir istihdam artışına yol açacağını, ithalatın  $c_0c_1$  kadar azalması nedeniyle tasarruf edilen paranın ise başka mallara, bu arada yurt içinde üretilen diğer mallara yönelerek bazı olumlu etkiler yaratabileceğini söylemek de mümkündür; Nazım Engin, Erol Katırcıoğlu, *İthalat Liberalizasyonu...*, a.g.e., ss.8-12.

<sup>2</sup> Bunun bir istisnası geçmişte Türkiye ile Sosyalist ülkeler arasında yapılan kliring ticaretinde görülmüştür. Türkiye mallarını dünya piyasalarında serbest dövizle satamayınca anlaşmalı ülkelere yönelmek zorunda kalıyordu. Bu ülkelerde dış ticaret devlet tekelinde toplandığı için devlet kuruluşu durumundaki ihracatçı firmalar sattıkları mallara bu malların Türkiye'deki iç satış fiyatlarına yakın bir fiyat koyarak kârlı rantını kendileri alıkoymak yoluna gidiyorlardı; Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s.371.



biçimde örgütlenmiş (tekel durumu), buna karşılık ithalatçılar dağınık ve birbirleriyle rekabet halindeyseler bu koşullarda ihracatçılar mallarını yüksek fiyattan satarak bu kârları kendileri elde edebileceklerdir (Aşağıdaki dipnotta açıklanan Türkiye ile Sosyalist ülkeler arasındaki ticaret buna en güzel örnektir).

Görüldüğü gibi reel analiz, gelir etkileri dışında kotaların etkilerini tarifelerin etkileriyle eşdeğer kabul eder. Ancak daha önce de belirtildiği gibi burada temel varsayım ithalat piyasasında yani ithalatçılar arasında tam rekabet koşullarının geçerli olduğudur. Oysa Bhagwati'nin de belirttiği gibi tekel koşullarının olması halinde farklı sonuçlar ortaya çıkacaktır. Eğer ithalat lisansları tek bir elde toplanıyorsa, yani tekeli ithalat durumu söz konusuysa bu koşullarda yurtiçi fiyatların yukarıdaki şekilde gösterilenden daha yüksek, ithalatın da kota miktarından daha düşük olması söz konusu olacaktır<sup>1</sup>. Hatta Kindleberger, eğer piyasada tekel koşulları hakimse, uygulanan bir kota ile malın piyasadaki arzını mutlak olarak sınırlamak yoluyla, potansiyel bir tekelin nasıl gerçek bir tekele dönüşebileceğini göstermektedir<sup>2</sup>. Öte yandan bu mala kota yerine tarife uygulandığında malın ithalatına, tarifeli fiyattan da olsa serbestçe devam etme olanağı sağladığından, eğer dış arz da tam esnekse, yurtiçi tekel en sonunda kendisini tam rekabet koşulları içinde bulacaktır. Dolayısıyla tarifeler ve kotalar farklı piyasa yapılarına önderlik eder ve tam rekabet koşullarını varsaymak yoluyla, tarifelerin ve kotaların etkilerinin eşdeğer olduğu görüşü her zaman savunulamaz.

Ayrıca analiz dinamikleştirildiğinde yani talep ve arzdaki (fiyattan başka nedenlerle ortaya çıkan) kaymalar dikkate alındığında da kotalarla tarifelerin farklı ekonomik sonuçlar doğurduğu görülmektedir. Örneğin ithal malına olan talep artığında eğer tarife uygulanıyorsa, fiyat şekil üzerinde de gösterilen  $p_t = p_w(1+t)$  düzeyinde kalacak, ancak ithalat ve buna bağlı olarak tarife gelirleri artacaktır. Çünkü talep artışını tarifeli yüksek fiyattan karşılama şansı mevcuttur. Bir kota uygulamasında ise talep artığında ithalat miktarını artırmak mümkün olmadığı için fiyatlar yükselecek, ulusal üretim artacak ve net kayıp büyüyecektir. Bütün bunlara ek olarak bir mal üzerine konulan tarife veya kotanın, sadece o mal değil, ikame veya tamamlayıcı mallar ve hatta ticarete hiç konu olmayan mallar üzerindeki etkilerine de bağlı olarak, ekonomik sonuçları çok daha farklı ortaya çıkabilir<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Jagdish N.Bhagwati, Arvind Panagariya, T.N. Srinivasan, **Lectures on International Trade**, The MIT Press, Massachusetts 1998, s.223.

<sup>2</sup> Charles P.Kindleberger, a.g.e., Cilt2, EK1.

<sup>3</sup> Konu ile ilgili bkz; Nazım Engin, Erol Katırcıoğlu, **İthalat Liberalizasyonu...**, a.g.e., ss.14-18.; David Greenaway, Chris Milner, **Trade and Industrial Policy...**, a.g.e., s.27.

Rodriguez ise, 1974 yılında yaptığı çalışmasında kotalarla tarifeler arasındaki farklılığı, misilleme koşullarını dikkate alarak incelemiştir<sup>1</sup>. Bir ülke optimum tarife yerine optimum kota uyguladığında, doğabilecek kota misillemelerinin etkilerini tarife misillemeleriyle karşılaştırmıştır. Kotalarla koruma bir misilleme savaşına dönüştüğünde genellikle tarifelerden farklı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Rodriguez, optimum tarife misillemelerinin her şeye rağmen ticarete olanak verirken, optimum kota misillemelerinin ticareti tamamen ortadan kaldırma etkisi olduğunu belirtir. Bu nedenle kotaların, ticarete katılan ülkeler üzerinde yarattığı refah kaybı potansiyel olarak tarifelere oranla büyüktür. Ayrıca kotalar ile kota kârlarının varlığı rant kollama faaliyetlerinin artmasına yani ithalatçıların, lobi faaliyetlerine ve diğer hiç verimli olmayan faaliyetlere yönelmelerine neden olmaktadır. Bu nedenle de etkinlik açısından değerlendirildiklerinde kotaların tarifelere göre daha etkinsiz olduklarını söylemek mümkündür. Ayrıca ithalatçıların kota lisanslarını elde edebilmek için yaptıkları masraflar veya öncelikler için verdikleri rüşvetler, ek bir masrafa neden olduğundan, kota kârlarının *c alanından* daha düşük ve toplum açısından kotaların yol açtığı net kaybın ise daha da fazla (*b+d alanlarından da fazla*).olmasına neden olabilir.

Kotaların ekonomik etkilerini inceleyen ikinci yaklaşımın, onu, ödemeler bilançosu dengesizliklerini gidermeye yönelik bir politika aracı olarak ele alan yaklaşım olduğu belirtilmişti. Dış dengenin sağlanmasında kotalar, devalüasyon ve diğer ticari ve mali denetimler gibi harcama kaydırıcı politikalarlardır. Harcama kaydırıcı politikalarda toplam harcamalar miktar olarak azaltılmaksızın yerli mallara yöneltilir. Bir harcama kaydırıcı politika olan devalüasyon, hem yurtiçi hem de yurt dışı harcamaları, yurtiçi üretime kaydırırken, daha selektif olan miktar kısıtlamaları yurtiçi talebi ithal mallardan yerli mallara doğru kaydıracaktır<sup>2</sup>.

Kotaların bir politika aracı olarak, tek başına etkileri incelenebileceği gibi diğer politika araçlarıyla birlikte uygulandığında yarattığı etkilere de bakılabilir;

Eğer ödemeler bilançosu açıkları dış ticaret açıklarından kaynaklanıyorsa, ithalatı kısmak amacıyla kotaları bir politika aracı olarak kullanmak mümkündür. Kotalar tek başlarına uygulandıklarında, ilk etkileri ithalatı daraltmak olur. Böylece ödemeler dengesinde bir gelişme sağlanabilir. Ancak ithalatın kısılması ikincil bir etki daha yaratacaktır; yurtiçi harcamalar ithal mallarından yerli mallara kayacaktır. Harcamaların ihraç edilebilir mallara kayması durumunda ihracat azalır, böylece ticaret dengesi hiç değişmeden kalır ve ödemeler dengesinde beklenen düzelmeye gerçekleşmez. Bu nedenle kotaların ikincil etkileri dikkatle incelenmelidir.

<sup>1</sup> Sema Kalaycıoğlu, a.g.e., s.47.; Jagdish N.Bhagwati, Arvind Panagariya, T.N.Srinivasan, **Lectures on International...**, a.g.e., s.224.; Bu çalışmalarda atıf yapılan Rodriguez'in orijinal kaynağı; C.A. Rodriguez, "The Non Equivalence of Tariffs and Quotas Under Retaliation.", **Journal of International Economics**, No.4, Yıl.1974.

<sup>2</sup> Harry G.Johnson, a.g.e., s.383.

Kotaların ödemeler dengesi üzerindeki net etkisinin olumlu olup olmayacağı massetme yaklaşımına atıf yapılarak açıklanabilir. S.Alexander'in gelir-massetme yaklaşımı, devalüasyonun ödemeler dengesi üzerindeki etkilerinin incelenmesinde en bilinen yaklaşımdır<sup>1</sup>. Alexander bu makalesinde kotaları ele almaz, sadece devalüasyonun etkilerini inceler. Bhagwati Alexander'in bu yaklaşımına atıfta bulunarak dolaysız kısıtlamaların da bu makro ekonomik analiz çerçevesinde açıklanabileceğini ileri sürer ve kotaların massetme üzerindeki etkileri yoluyla ödemeler dengesini nasıl düzelteceğini gösterir<sup>2</sup>.

Massetme yaklaşımında, gayri safi reel harcama tutarı ile gayri safi yurtiçi hasıla tutarı iki makro büyüklük olarak karşı karşıya getirilir. Alexander, bunlardan ilkinin massetme olarak adlandırır ve ithal malları ile yerli mallara yapılan tüketim ve yatırım harcamalarından oluşur.

Gelir-massetme yaklaşımında, gelir ile massetme arasındaki fark, ticaret bilançosu olarak tanımlanmaktadır.\*

$Y = C + I + X - M$  temel eşitliğinde, eşitliğin ikinci yanındaki ,

$C + I = A$ , toplam massetmeyi,

$X - M = B$  ise ticaret bilançosunu ifade eder. Buna göre temel eşitlik,

$Y = A + B$  ve ticaret bilançosu,

$B = Y - A$  olur.

Böylece, devalüasyon ve diğer harcama kaydırıcı politika araçlarında olduğu gibi kotalar da ülkenin ticaret bilançosunda ancak toplam massetmeyi azalttığı ölçüde (veya eksik istihdam koşullarında toplam üretimi artırdığı) ölçüde başarılı olabileceklerdir.

Kotaların toplam massetmeyi azaltması, tasarrufların artırılması ve/veya yatırımların azaltılması ile mümkün olacaktır. İthalat kotalarının, yurtiçi tasarrufları ve yatırımları etkileyebileceği bir çok yol vardır. Örneğin malların ithalatını kısmak zorunlu bir tasarruf yaratabilir; tüketiciler, gelecekte bu kısıtlamaların kaldırılacağı beklentisiyle harcamalarını kısıbabilirler veya o malı ikame edebilecek bir malı hemen bulamayabilirler ya da tüketimi diğer mallara kaydırmada bir zaman gecikmesi söz konusu olabilir. Bütün bunlar, tasarruflardaki geçici artışları açıklayabilecek makul nedenlerdir. Ancak zaman içinde tüketimin başlangıçtaki düzeyine dönmesi de beklenir<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Sidney S.Alexander, "Effects of A Devaluation on A Trade Balance", **Reading in International Economics**, (edt:Richard Caves), George Allen&Unwin Ltd, London 1975, s.361.

<sup>2</sup> Jagdish N.Bhagwati, **Writings on International...**, a.g.e., ss.152-162,157.

\* Burada, Sidney S.Alexander, devalüasyonun etkilerini incelerken konuyu basitleştirmek amacıyla sadece mal hareketlerini dikkate almış ve ticaret bilançosu üzerindeki etkilerini incelemiştir.

<sup>3</sup> Jagdish N.Bhagwati, **Writings on International...**, a.g.e., s.157.; Sidney S.Alexander, a.g.e., s.369.

İthalat kısıtlamaları, bilindiği gibi, gelirin kota sahipleri lehine yeniden dağılımına neden olmaktadır. Eğer kâr (kota) sahiplerinin tasarruf eğilimleri diğerlerine göre yüksekse, tasarrufları artırıcı rol oynayacaktır.

Bunlara ek olarak, eğer harcamalar ticarete konu olmayan mallara kayar ve tam istihdam koşulları altında onların fiyatlarını artırır, ama ticarete konu olmayan mallar ile ihracat malları arasında faktör akışkanlığı düşükse, kotaların ihracat arzı üzerindeki sınırlayıcı etkisi (ikincil etkisi), ithalatı sınırlayıcı etkisinden daha az olacağı için dış ticaret açığında bir düzelme olacaktır. Bu durum ticarete konu olmayan mallarda zorunlu bir tasarrufa gidilmiş olduğunu gösterir.

İthalat kısıtlamaları yoluyla yatırımları da etkilemek mümkündür. Ödemeler dengesi açıkları stok birikimi sonucu oluşmuşsa hammadde üzerine koyulacak bir kota stokları da düşürerek yatırımları azaltabilir. Öte yandan, sermaye malları ithalatı yurtiçi yatırımlar için gerekliyse, bunlar üzerine koyulacak kısıtlamalar yatırımları azaltacaktır.

Buna ek olarak, eğer Keynes'yen eksik istihdam koşulları geçerli ise, harcamaların ithal mallarından yerli mallara doğru kayması gelirden bir çarpan etkisi yaratacak, (marjinal tasarruf oranı pozitif ise) yurt içi tasarruflar artacak ve ödemeler dengesini de aynı miktarda geliştirecektir. Ticaret bilançosundaki gelişmenin masnetme artışı ile gerçekleşebileceği tek durum eksik istihdam dengesidir<sup>1</sup>.

Kotaların ödemeler bilançosu dengesizliklerini gidermede (yurtiçi tasarrufları artırmak ve yatırımları kısımlada) tek başına yetersiz kaldığı durumlarda deflasyonist politikalarla birlikte uygulanması da mümkündür. Deflasyonist politikalar yoluyla toplam harcamaların daraltılması, toplam talebi azaltabilir ve böylece ödemeler dengesi açıkları kapatılabilir. Çünkü harcamaların azaltılması, bir yandan milli gelir ve istihdam düzeyini düşürerek, öbür yandan toplam taleple birlikte ithal talebini de daraltarak ödemeler bilançosunu denklige götürebilecektir. Ancak uygulanan deflasyonist politikalar tek başına açıkları kapatırken işsizliğe neden olur, eğer ekonomi eksik istihdamda ise bu uygulama istihdam ve gelir düzeyinin daha da düşmesine yol açar<sup>2</sup>. Deflasyonist politikalar istihdam düzeyini düşürürken, kotalar, iç mallara olan talebi artırdığı için istihdam düzeyini yükseltecektir. Böylece ithalat kotasının, deflasyonist politikalarla bir kombinasyonu hem iç dengeyi hem de dış dengeyi sağlamaya yardımcı olacaktır.

Kotalar, ödemeler dengesini sağlamak amacıyla devalüasyonla birlikte de kullanılabilir. Harcama kaydırıcı bir politika aracı olan kotalar esas itibariyle gizli bir devalüasyondan başka bir şey değildir ve ödemeler dengesi üzerindeki etkisi benzer olacaktır. Ancak kotalar daha çok selektif amaçlı

<sup>1</sup> Sadık Acar, *Devalüasyonun Ödemeler Bilançosu Üzerindeki Etkisi (Türkiye Uygulaması)*, Doçentlik Tezi, EÜ, İktisat Fakültesi, İzmir 1980, ss.57-59.

<sup>2</sup> Sadık Acar, *Devalüasyonun Ödemeler Bilançosu...*, a.g.e., ss.12-13.

uygulanırken, devalüasyon daha genel etkili bir harcama kaydırıcı politika aracıdır. Dolayısıyla kotalar, genel etkili bir harcama kaydırıcı politikadan kaçınıldığı zaman tercih edilir<sup>1</sup>. Örneğin, dış açıklar geçici faktörlerden kaynaklanıyor ve firmalar da stoklarını artırıyorsa bu gibi kısıtlamalar devalüasyona tercih edilebilir. Çünkü kotalar selektif bir araç olarak doğrudan stoklar üzerinde kısıtlayıcı olarak kullanılabilir. Ancak uygulanan bir devalüasyonun etkisi daha genel olacak ve üretim-tüketim kararlarını değiştirmek yolu ile bu sonuca ulaşılabilecektir.

Miktar kısıtlamalarının devalüasyonla karşılaştırıldığında en büyük avantajı etkilerinin hızında ortaya çıkmaktadır. Kotalar hemen ithalatı kısarken, devalüasyonun ödemeler bilançosunu düzeltmesi zaman alacaktır. Bu nedenle hükümetler politika aracı olarak kotaları daha gözle görülür bir çözüm olarak düşünebilirler<sup>2</sup>.

Ödemeler bilançosunu iyileştirme yönündeki her tür reçetenin bazı maliyetleri söz konusudur. Harcama azaltıcı politikaların en büyük maliyeti işsizliktir. Harcama kaydırıcı politikalar devalüasyonun uygulanmadığı durumlarda bir alternatif olarak düşünülür. Ancak uzun dönemde kotaların meydana getireceği zarar, hem fiyatlarda yaratacağı sapmalar hem de bu sapmaların üretim, tüketim ve gelir dağılımı üzerindeki etkileri nedeniyle daha fazla olacaktır. Burada kısıtlamalar yolu ile ödemeler bilançosunda bir denge sağlamak kaynakların etkisiz dağılımı pahasına mümkün olmaktadır. Kotalar ödemeler dengesini sağlamanın maliyetli bir yolu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kotaların dış ticaret hadleri üzerindeki etkilerini de incelemek mümkündür; Tarifeler gibi kotalar da ülkenin ticaret hadlerinin düzeltilmesi amacıyla kullanılabilir. Yukarıda şekilden de görüldüğü gibi tarifeli veya kotalı ithalat, serbest ticaret koşullarına göre yapılan ithalattan daha azdır. İthalatın azalması ülkenin ticaret bilançosunu olumlu etkileyebilir, ayrıca döviz harcamalarında da tasarruf sağlanabilir, ithal malının yurtiçi fiyatındaki artışlar yurtiçindeki üreticiyi de korumuştur. Bununla beraber ekonomik açıdan küçük olduğu varsayılan bu ülkede, kota uygulamasıyla birlikte net bir refah kaybı olmuştur. Çünkü ülke tarifeler veya kotalar yoluyla dünya fiyatlarını değiştiremeyecek kadar küçüktür.

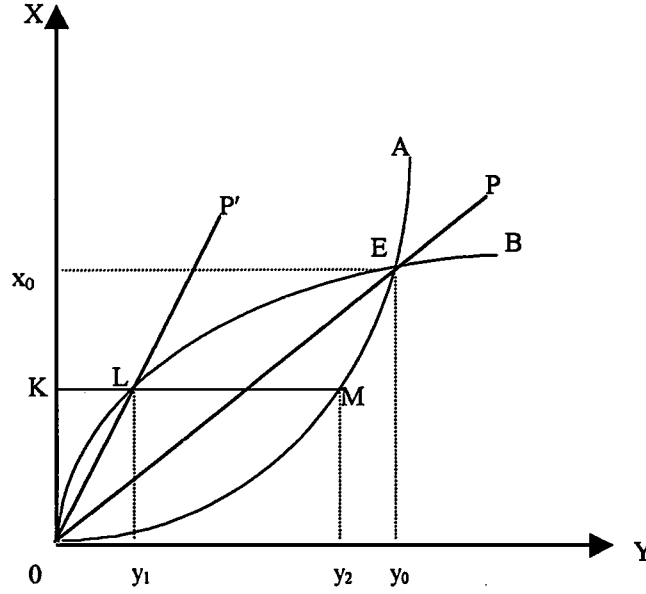
Eğer ülke uluslararası fiyatları etkileyebilecek yapıda büyük bir ülke ise, kota koyarak, ihracatçı ülkeyi, ihraç fiyatlarını düşürmeye zorlayacaktır. Bu durumunda ticaret hadleri ülke lehine değişir ve eğer ithalat kota rantı da ülkede kalırsa ülkede kotadan dolayı toplumsal refah kaybı ortaya çıkmayabilir.

---

<sup>1</sup> Sadık Acar, *Devalüasyonun Ödemeler Bilançosu ...*, a.g.e., s.18.

<sup>2</sup> Jagdish N.Bhagwati, *Writings on International...*, a.g.e., s.159.

Aşağıda, Şekil 9 yardımıyla genel denge analizi çerçevesinde kotaların dış ticaret hadleri üzerindeki etkileri incelenmeye çalışılmıştır;



Şekil 9 : Kotaların Dış Ticaret Hadleri Üzerindeki Etkileri

Serbest ticaret koşullarında, OA, A ülkesinin; OB, B ülkesini teklif eğrileridir. Bu durumda ticaret haddi P doğrusunun eğimine eşit olacaktır. Bu dış ticaret hadlerinden A ülkesi  $Oy_0$  kadar Y malı ihrac ederek karşılığında  $Ox_0$  kadar X malı ithal etmektedir. A ülkesinin X malının ithalatına OK kadar kota uyguladığı kabul edilirse, A ülkesinin kota sonrası yeni teklif eğrisi OMK şeklini alacak ve B ülkesinin teklif eğrisini L noktasında kesecektir. Yeni durumda eğer ticaret haddi P' düzeyinde oluşursa bu A ülkesi açısından serbest ticaretin geçerli olduğu duruma göre ticaret hadlerinde bir düzelmeyi ifade edecektir. Aynen tarife ile ticaret hadlerinin iyileştirilmesinde olduğu gibi, A ülkesinin farksızlık eğrisine de bağlı olarak bu durum ekonomik refahta artışı gösterebilir.

Kota gelirinden kimin yararlanacağı (şekilde LM) yine piyasa yapısına ve kotaların dağıtım şekline bağlı olacaktır. Kota gelirleri ithalatçılara kalabileceği gibi, eğer devlet ithalat lisanslarını açık arttırma yöntemiyle dağıtmışsa geliri kendisi elde edecektir. Öte yandan bu kota gelirlerinin güçlü organize olmuş (tekelci yapıda) ihracatçılar tarafından elde edilmesi de mümkün olabilir ki bu ticaret hadlerinin ihracatçı ülke lehine gelişmesi anlamına gelmektedir. Kota uygulaması sonucu potansiyel ticaret hadlerindeki değişme karşı ülkenin misillemeye bulunup bulunmamasına da bağlı olacaktır<sup>1</sup>.

Tarifelerle kotalar arasındaki bir diğer farklılık da kotaların ekonomik etkilerinin tarifelere göre daha kesin olmasıdır. Bunun nedeni, gerek yurtiçinde gerek yurtdışında bu mala olan arz ve talep esnekliklerinin önceden belirlenmesindeki güçlüklerdir.

<sup>1</sup> Charles P.Kindleberger, a.g.e., s150.

Kotalar ithalat miktarını kesin olarak sınırlayabilirken tarifelerin böyle bir etkisi söz konusu değildir. Eğer ihracatçı ülkede ihraç malının arz ve talep esneklikleri düşükse gümrük tarifeleri ithalatı kısımda yararlı bir araç olamaz. Çünkü tarife koyan ülkeye ihracat yapan ülkeler ihraç fiyatlarını düşürmek yoluyla verginin bir kısmını kendi üzerlerine alarak ihracatın azalmasına engel olabilir. Bunun sonucunda ticaret hadleri ihracatçı ülkenin aleyhine gelişir ancak ihracatçı ülkenin ihracat hacminde bir azalma meydana gelmez. Dolayısıyla gümrük tarifesi nedeniyle ticaret hadleri ülke lehine değişir ama, eğer amaç yerli üreticileri korumak ise bu kota uygulamasında olduğu kadar başarılı olamayacaktır<sup>1</sup>.

Aynı şekilde, yurtiçinde bu malın arz esnekliğinin düşük olması da tarifeleri yurtiçi üreticiyi korumada başarısız kılacaktır. Fransa bir koruma aracı olarak tarifeler yerine kotalara başvururken bunu dikkate almıştır. Fransa'da arz esnekliği çok düşük olan buğdayın fiyatı kota ile yükseltilerek buğday üreticisi korunmaya çalışılmıştır. Avustralya buğday fazlasını Avrupa'ya satmak ve stoklarını elden çıkartmak isterken, Fransa da kendi üreticisini korumak istemiştir. Ancak bu amaçla gümrük tarifeleri uygulandığı takdirde, arz fiyatlara karşı esnek olmadığından, yurt içi üretim artmayacak ve ithalat azalmayacaktır. Burada tarifeler belki dış ticaret hadlerini yükseltip devlete gelir getirebilecekken, amaç fiyatları yükselterek üreticiyi korumak olduğundan kota tercih edilmiştir<sup>2</sup>. Dünyada ilk kota uygulayan ülke bu örnekle 1930 yılında Fransa olmuştur. 1930'lerden sonra kotalar daha sık başvurulan ticaret politikası araçları haline gelmiştir.

Ülke içinde ithal malına olan talebin yüksek ve esnekliğinin az olduğu durumlarda da kotalar bir koruma aracı olarak tarifelere tercih edilmektedirler. Çünkü mala olan talep arttıkça tarifelere rağmen ithalat artacaktır. Oysa kotada böyle bir durum söz konusu olamaz.

Yukarıda belirtilen nedenlere bağlı olarak kotaların ithalatı sınırlandırıcı etkilerinin çok daha kesin olması, kanun gerektirmeksizin uygulanıp kolaylıkla kaldırılabilmesi onların tarifelere oranla tercih edilmelerine neden olabilir. Ancak tarifeler fiyat mekanizmasının işleyişine olanak tanırken, kotalar fiyat mekanizmasının işleyişini engellemektedir. Bunun yanı sıra fiyat mekanizmasının işleyişinin bir sonucu olarak, tarifeler ithalatın en ucuz kaynaktan sağlanmasına olanak tanırken, kota için aynı şeyi söylemek mümkün değildir. Tüm bu sonuçlar bir müdahale aracı olarak tarifelerin iktisadi açıdan kotalara üstün olduğunu göstermektedir.

GATT Anlaşması, belirtilen sakıncalarından dolayı kotaların, bazı özel durumlar dışında, dış ticaret politikası aracı olarak kullanılmasını yasaklamıştır. Ülkeler, ödemeler bilançosunda ciddi açıklar ortaya çıktığı veya bir ülkenin ihracatındaki artışlar ülke içi üretime zarar verdiği durumlarda,

<sup>1</sup> S.Rıdvan Karluk, *Uluslararası Ekonomi...*, a.g.e., s.275.

<sup>2</sup> Charles P.Kindleberger, a.g.e., s151.

GATT/WTO çerçevesinde (safeguard) kotalara başvurabilmektedirler. Kotalar, günümüze dek özellikle tekstil, demir-çelik ürünleri, otomotiv sanayii ve tarım ürünlerinde yurtiçi üreticileri korumak amacıyla yaygın bir şekilde kullanılmıştır. İleride kotalarla ilgili GATT/WTO düzenlemeleri ve Türkiye’de kota uygulamaları ayrıntılı olarak incelenecektir.

### 2.1.2 Tarife Kotaları

Daha önce kısaca tanımlandığı gibi *tarife-kotaları* (tariff-quotas) kotaların bir çeşidi olup, belirli miktarda veya değerde malın gümrüksüz ya da daha az bir gümrükle ithal edilmesi, bunu aşan kısmın ise tarifeye tabi olması anlamına gelmektedir. Bu uygulamada ithalat miktarı üzerinde bir üst sınırlama söz konusu değildir. Örneğin X miktardaki bir ithalat  $z$  oranında ( $z \geq 0$ ) bir tarifeye tabi iken ithalat  $x$  in üzerine çıkarıldığında ( $z+t$ ) oranında bir tarifeye ( $t > 0$ ) konu olmaktadır. Tarife kotaları iki oranlı bir eşikle sınırlandırılabilceği gibi, birden fazla eşik ( $n$ ) (kota) ve  $n+1$  tarife de uygulanabilir ( $n > 1$ )<sup>1</sup>. Başka deyişle tarife kotaları artan oranlı (progresif) tarifelerdir.

Tarife-kotaları, kotalara benzer şekilde, dağıtımında ve uygulanmasında bazı sorunlara neden olabilmektedir. Tarife kotalarının ithalatçılara tahsis edilip edilmeyeceği veya kimlere dağıtılacağı sorunu vardır. Kotaların önceden tahsis edilmemesi durumunda pazara ilk giren ihracatçılar daha avantajlı (first come, first served) durumda olacaklardır. Tarife kotalarının tahsis edilmesi durumunda ise belli ülkelerin veya bölgelerin düşük oranlı tarifeye konu olan kotalardan yararlanması söz konusu olmaktadır. Bu da tarife kotalarına ayırıcı (discriminatory) bir özellik kazandıracak ve bazı ihracatçı ülkelerin tamamen dışlanmasına neden olacaktır. Sonuç olarak tarife kotalarının, tarifelerin ve kotaların sadece teknik özelliklerini değil aynı zamanda her ikisinin idari güçlüklerini de bünyesinde taşıdığı söylemek mümkündür. Bununla birlikte kotalara ve tarifelere göre daha liberal bir araç olmaları nedeniyle tercih edilmektedirler.

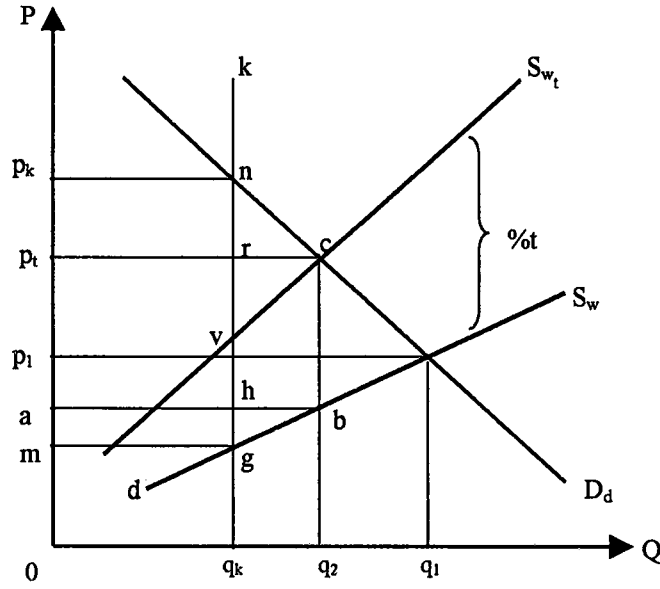
Tarife kotalarında kotalar mutlak bir miktar olarak belirlenebileceği gibi o malın toplam ithalatının belli bir oranı şeklinde de belirlenebilirler. Ayrıca uygulanan tarifeler spesifik olabileceği gibi advalorem ya da karma tarife şeklinde olabilir.

Aşağıda, Şekil 10<sup>2</sup> yardımıyla tarife kotalarının kısmi denge etkileri büyük ülke varsayımına dayanarak açıklanmaya çalışılacaktır;

<sup>1</sup> David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., ss140-143.

<sup>2</sup> Tarife kotalarının geometrik açıklaması için bkz; David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., s.141.





**Şekil 10 : Tarife Kotalarının Ekonomik Etkileri (Büyük Ülke Varsayımı)**

Şekilde  $D_d$ , bu mala olan yurt içi talebi,  $S_w$  ise bu ülkeye yönelik dünya arz eğrisini göstermektedir. Ülkenin bu malda dünya fiyatlarını etkileyebilecek nitelikte büyük bir ülke olduğu varsayıldığından,  $S_w$  arz doğrusu yukarıya doğru eğimlidir. Serbest ticaret durumunda  $Oq_1$  kadar mal  $p_1$  fiyatından ithal edilmektedir. İthalat üzerine  $\%t$  oranında bir advalorem vergi konulduğunda dünya arz eğrisi  $S_{wt}$  pozisyonuna kayacaktır. Bu durum fiyatları  $p_t$  düzeyine yükseltirken ithalat miktarını da  $Oq_2$ 'ye düşürecektir. Tarife uygulanmasıyla birlikte devletin eline geçecek gelir  $abc_{p_t}$  kadardır. Tarife gelirlerinin bir kısmı tüketiciler tarafından karşılanırken (fiyatlar ülke içinde  $p_1$  den  $p_t$  ye çıkmıştır) bir kısmı ise ihracatçılara (ihracatçıların ellerine geçen fiyat  $p_1$  den  $a$  ya düşmüştür) yansıtılmıştır. İthalatçı ülkenin büyük bir ülke ( $S_w$  nin elastikiyeti sonsuzdan azdır) olması ihracatçıları fiyatlarını  $O_{p_1}$  den  $O_a$  ya düşürmeye zorlamıştır.

Bazı durumlarda özellikle gelişmiş ülkeler, GOÜ'lerin ihracat şanslarını artırabilmek amacıyla bazı maların ihracatı için 'genel tercihler sistemi' içerisinde kotalar tahsis etmekte, bu kotalar dahilinde herhangi bir sınırlama getirmemekte ancak kota miktarının aşılması durumunda tarife uygulamasına geçilmektedir. Genel tercihler sisteminde (GSP) bu oran en çok kayırılan ülke (MFN) kuralına göre belirlenecek tarife oranıdır. Böylece tarifeler ve kotalar birlikte uygulama alanı bulmaktadır.

Bu durumu şekil üzerinde göstermek mümkündür. Bu ülkenin GOÜ'lere tanıdığı gümrüksüz ihracat hakkının (kota)  $Oq_k$  ile sınırlandırıldığını ve bu miktarı aşan ithalat üzerinden  $\%t$  oranında vergi alındığını düşünürsek bu durumda dünya arz eğrisi  $dgvS_{wt}$  şeklini alacaktır. Talep eğrisi  $D_d$  olduğundan piyasada, arz ve talep yine  $p_t$  ve  $q_2$  düzeylerinde dengelenmiştir. Görüldüğü gibi  $c$  denge

noktası, tarifelerin tek başına uygulandığı durumdaki denge noktası ile aynıdır. Fakat tarife-kota durumu, serbest ticaret denge durumu ile karşılaştırıldığında, meydana gelen kayıp ve kazançlar hem yalnız tarife hem yalnız kota uygulaması durumunda ortaya çıkacak olan kayıp ve kazançlardan farklı olmaktadır.

Eğer yalnızca kota uygulanıyor olsaydı, yurtiçinde fiyatlar  $p_k$  düzeyine yükselecek ve ithalatçılar  $p_k \cdot ngm$  alanı kadar kota kârı elde edebileceklerdi. Yalnızca tarife uygulanması durumunda ise, fiyat ve ithalat miktarı tarife-kotası uygulamasında oluşanlarla aynı olacak, ancak tarife uygulamasında elde edilebilecek tarife geliri tarife-kota uygulamasında elde edilebilecekten daha büyük olacaktır. ( $p_c \cdot cba > c \cdot bhr$ ) (çünkü tarife kota uygulamasında ithalatın ancak  $q_k q_2$  kadarı tarifeli yapılmaktadır.) Ayrıca tarife kota uygulamasında ithalatçıların eline bir miktar kota rantı geçebilecektir ( $p_r \cdot rgm$ ). Öte yandan bu kota kârı sadece kota uygulaması sonucu oluşabilecek kota kârından ( $p_k \cdot ngm$ ) daha küçük olacaktır. Görüldüğü gibi, tarifeler, kotalar ve tarife-kotaları, gelirin yeniden dağılımı etkileri açısından birbirlerinden farklı etkilere sahiptir. Ancak dış ticareti kısıtlamanın yarattığı net refah kayıpları açısından ise bir farklılık söz konusu değildir.

Yukarıdaki analiz çok basitleştirilmiş bir analiz olduğu halde, tarife kotalarının ne kadar karmaşık bir uygulama olduğu ve hem tarifelerin hem de kotaların yarattığı sorunları bünyesinde topladığı açıkça görülebilmektedir. Bütün bu sorunlarına ve idari maliyetine rağmen tarife kotalarının yaygın bir uygulama alanı bulmalarının nedeni genel tercihler sistemi (GSP) olarak adlandırılan uygulamalardır. Bu sistemle gelişmiş ülkeler GOÜ'lere pazarlarını bir dereceye kadar açmaktadırlar. Bununla birlikte GSP çerçevesinde uygulama alanı bulan tarife-kotalarının GOÜ'ler açısından yararlı olup olmadığı da sürekli tartışılmaktadır. Hatta tarife-kotalarının GOÜ'lere yönelik korumacılık eğilimlerini artırdığını savunan görüşler de söz konusudur<sup>1</sup>.

### **2.1.3 Gönüllü İhracat Kısıtlamaları ve Pazar Payını Düzenleme Anlaşmaları**

Yeni korumacılık önlemlerinin 1970'li yıllardan sonra en çok kullanılan araçlarından biri *gönüllü ihracat kısıtlamalarıdır* (voluntary export restrictions). Daha çok iki taraflı anlaşmalar şeklinde gerçekleştirilen bu uygulamada, ithalatçı ülke ihracatçı ülkeyi veya bir grup ihracatçıyı, gönüllü(!) olarak ihracatını kısma konusunda ikna eder. Gerçekte, burada ihracatçı, ihracatını kendisi kısıtlamadığı takdirde bir tarife veya kota ile yüz yüze geleceğini bilmektedir.

Daha önce de belirtildiği gibi GATT/WTO, kotalara ancak belli koşullarda izin vermektedir. Ayrıca kota uygulamasının ayrımcı olmaması (mütekabiliyet-karşılıklılık ilkesine bağlı olarak) gerekir ve bu nedenle gözetime (surveillance) tabidir. Her şeyden önemlisi de kotalar misillemelere

<sup>1</sup> David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., s.143.

neden olmaktadır. İşte bütün bu nedenlerden dolayı, ülkelerin kotalar yerine karşılıklı anlaşmaya dayalı gönüllü ihracat kısıtlamalarına tercihleri giderek artmıştır.

Gerçekte, gönüllü ihracat kısıtlamalarının ithalatçı ve ihracatçı ülke arasında karşılıklı görüşme ve anlaşma ile yapılıyor olması pratikte pek fazla önem taşımamaktadır. Çünkü taraflar pazarlık gücü açısından eşit konumda değildirler. Bu anlaşmalar genellikle, başlıca sanayileşmiş ithalatçı ülkelerle, emek yoğun ve ihracatı henüz gelişme gösteren GOÜ'ler arasında yapılmaktadır. GOÜ'lerin çoğu zaman kendisine önerilen ihracat kotasını gönüllü olarak kabul etmekten başka seçeneği olmamaktadır. Nitekim, 1960'lı yılların sonlarında ABD, Japonya'dan tekstil ürünleri ihracatını sınırlandırmasını istemiş, aksi takdirde tekstil ürünlerine uygulanacak tarifelerin artırılacağını belirtmişti. Yine AET ülkelerinin 1980'li yılların başında Türkiye çıkışlı tekstil ürünlerine, var olan anlaşmalara aykırı bir şekilde, tek taraflı kota uygulaması ve anti-damping uygulamalarını giderek yoğunlaştırması Türkiye'deki tekstil ihracatçıları gönüllü olarak ihracatlarını kısımaya yöneltmiştir<sup>1</sup>. Burada ithalatçı ülke açısından temel amaç, dış rekabete dayanamayan yerli üreticilerin iç piyasa paylarını korumaktır. İhracatçı ülke ise, kota veya tarifeye maruz kalmaktansa ihracatını kendisi sınırlayarak, pazar payını korumaya çalışmaktadır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalatın fiziki miktar veya değer olarak sınırlandırılmasına dayandığından, ithalat kotalarına benzetilebilir. Ekonomik etkileri bir çok açıdan benzerlik göstermekle birlikte farklılıklar da söz konusudur. Gönüllü ihracat kısıtlamalarının ekonomik etkileri, kotaları açıklamak için kullanılan şekil yardımıyla açıklanabilir. Şekil 8'de, söz konusu ülkenin KL kadar bir kota uygulamak yerine, yapılan ikili anlaşmalar çerçevesinde, karşı ülke ihracatçılarının ihracatlarını bu miktarda sınırlandırdıkları düşünülürse, ortaya çıkacak fiyat ve üretim etkileri aynı olacaktır. Kotalar ile gönüllü ihracat kısıtlamaları arasındaki en belirgin fark, şekil üzerindeki c alanıyla yani kota gelirleri etkisiyle ilgilidir. Kota uygulaması durumunda bu alan, ithalatçıya giden kota kârlarını simgelemektedir. Gönüllü ihracat kısıtlamasında ise bu alan ihracatını gönüllü olarak kısıtlayan ihracatçıya giden kota kârını gösterecektir. Dolayısıyla tüketici artığında meydana gelen azalma, yerli ithalatçı veya devlete değil, kesinlikle ihracatçıya doğru yeniden dağılan bir gelir anlamına gelmektedir. Buradan aslında ihracatçı ülkelerin gönüllü ihracat kısıtlamalarını neden kabul ettikleri de anlaşılabilir. İhracatçıları açısından gönüllü ihracat kısıtlamalarını cazip hale getiren, fiyat artışlarından yararlanarak, kota kârlarını kendilerinin elde etmesidir. Ancak toplam dünya refahı açısından bakıldığında gönüllü ihracat kısıtlamaları dünya ticaretini daralttığı ölçüde refahı azaltmaktadır.

---

<sup>1</sup> S.Rıdvan Karluk, *Uluslararası Ekonomi...*, a.g.e., s.280-281.

Dış ticaret hadleri ve ödemeler dengesi üzerindeki etkileri açısından da gönüllü ihracat kısıtlamaları ve kotalar farklılıklar gösterir. İthalatçı ülke açısından gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalat birim fiyatlarının artmasına ve diğer koşullar veriyken dış ticaret hadlerinin kötüleşmesine neden olacaktır. Ayrıca bu uygulama daha önce rekabetçi bir ortamda çalışan ihracatçıların kartelleşmelerine neden olarak ticaret hadlerinin ithalatçı ülke aleyhine daha da bozulmasına yol açabilir<sup>1</sup>.

Ödemeler bilançosu açısından değerlendirildiğinde, bir kota uygulaması, ithalat miktarını azaltabildiği ölçüde döviz tasarrufu sağlayarak ödemeler bilançosunun düzelmesine yardımcı olabilirken (dış ticaret hadlerinin hiç değişmeden kalması sağlanabildiği veya ithalatçı ülke lehine düzeltebildiği sürece) gönüllü ihracat kısıtlaması, ithalatçı ülkenin döviz ihtiyacının artmasına neden olabilir. Bu döviz ihtiyacı, ithalatçı ülkede söz konusu mala olan talebin esnekliğine bağlı olacaktır. Talep esnekliğinin düşük olması gönüllü ihracat kısıtlaması sonucu döviz gereksiniminin artmasına neden olabilir. Çünkü fiyat artışı nedeniyle talepteki azalma, oransal olarak fiyat artışından daha düşük olacaktır. Diğer şartlar aynı kalmak üzere bu durum, ödemeler dengesinin kötüleşmesine, ve eğer esnek kur sistemi geçerli ise kurların yükselmesine neden olacaktır<sup>2</sup>.

Yukarıda, kotalarla gönüllü ihracat kısıtlamalarının etkileri karşılaştırılırken yine ihracatın tam rekabet koşullarında yapıldığı varsayılmıştır. İhracatın, eksik rekabet koşullarında yapılması durumunda ekonomik etkiler farklı olacaktır. Murray, Schmitdt, Walter (1978) ve daha sonra sırasıyla Krugman (1985) ve Krishna (1985), araştırmalarında, tekel koşulları altında uygulanan bir gönüllü ihracat kısıtlamasının, kota rantlarının yurt dışına transferi yanında, ihracatçıların ihracatlarını kısmaları sonucu miktarın düşmesine ve fiyatların kotalara göre çok daha yüksek olmasına neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Gönüllü ihracat kısıtlaması anlaşmaları, iç piyasada ihracatçı ülke firmalarının kartelleşme eğilimlerini artırabilir. Çünkü kotaların firmalar arasında dağılışından sonra endüstriye yeni girenlerin bu pazardan pay almaları oldukça güçleşecektir. Böylece ihracatçı ülke piyasalarında rekabet eşitliği bozulmuş olur<sup>3</sup>. Ayrıca fiyatların daha da yükselmesi, ithalatçı ülkede korunmaya çalışılan yerli sanayie daha etkin bir koruma sağlanması anlamına gelmektedir ki bu da kaynakların ülke içinde etkin olmayan tahsisine neden olmaktadır<sup>4</sup>.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, gerek dış ticaret hadleri gerek ödemeler dengesi üzerindeki etkileri açısından kotalarla karşılaştırıldığında daha olumsuz etkilere sahiptir. Ayrıca gönüllü ihracat

<sup>1</sup> L.Alan Winters, *International Economics...*, a.g.e., s.109.

<sup>2</sup> David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., ss.138-140.; Nazım Engin, *Uluslararası Ticarete...*, a.g.e., s.89.

<sup>3</sup> Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., ss.385-386.

<sup>4</sup> David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., ss.139.; Nazım Engin, *Uluslararası Ticarete...*, a.g.e., s.90.

kısıtlamaları dünya ticaretinde daha büyük belirsizliğe yol açmakta, yani saydamlığı bozmaktadır. Kısıtlamalar, tüm ülkelere karşı aynı ölçüde uygulanmadığı için ayrımcı niteliktedir ve ülkeler arası rekabet eşitliğini ortadan kaldırmaktadır.

Gönüllü ihracat kısıtlamalarında, ithalatçı ülke açısından amaç, yerli üreticiyi dış rekabete karşı korumak olduğu halde, bunun söz konusu araç yolu ile ne kadar başarılılabildiği de tartışmaya açıktır. Çünkü bu tür koruma ülke bazında yapıldığı için pazar payı azaltılan bu ülkenin yerini başka bir ülkenin doldurması mümkündür. Örneğin, ABD, Japonya ile 1977 de renkli televizyon ihracatında gönüllü ihracat kısıtlaması imzaladıktan sonra, Kore ve Tayvan kökenli malların piyasa payının %15'den %50'lere yükseldiği görülmüştür. Ayrıca gönüllü ihracat kısıtlamasına giden bir ülkenin kısıtlamaya maruz kalan malını reexport yoluyla başka ülkeye göndererek, ülke menşeyini değiştirmek yoluna başvurduğu da görülmüştür<sup>1</sup>.

Gönüllü ihracat kısıtlamalarına konu olan başlıca mallar, demir-çelik, tekstil, hazır giyim ve tarım ürünleriyle son yıllarda GOÜ'lerin karşılaştırmalı üstünlüklerinin giderek arttığı motorlu araçlar ve elektronik eşyalarda yoğunlaşmakta olup engeller üründen ürüne ve ülkeden ülkeye farklılaşmaktadır. Bu mallar dikkat edilirse GOÜ'lerin ihraç mallarıdır ve diğer bir özellikleri de Heckscher-Ohlin malları olmalarıdır. Bilindiği gibi Heckscher-Ohlin malları, üretim fonksiyonları daha önceden bilinen ve rekabete konu olan mallardır. Bunların uluslararası katma değeri yüksek değildir. Bu gibi mallar GOÜ'lerde, gelişmiş ülkelerden yapılan lisans ve patent anlaşmaları ile üretilmektedir ve önceki dönemlerde gelişmiş ülkelerin ihraç malları iken AR-GE sonunda yeni malların üretilmeye başlamasıyla ithal malları durumuna düşmüşlerdir. Ancak hâlâ kısmi uzmanlaşma çerçevesinde gelişmiş ülkelerde de üretilmektedirler. İşte bu sektörlerdeki işçi ve işverenlerin hükümetler üzerindeki baskıları sonucunda ithalatçı ülkeler bu malların ülke içindeki üretimini bir ölçüde korumak istemektedirler. Oysa uzun dönemde, ithalatçı gelişmiş ülkeler bu malların üretimini tamamen terk ederek katma değeri daha yüksek olan AR-GE mallarında uzmanlaşacaklardır. Ancak bu geçişin daha yumuşak olması için bu gibi önlemlere başvurulmaktadır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, bazı durumlarda ikiden fazla ülkeyi kapsayan çok taraflı anlaşmalar şeklinde yürütülebilir. Bu tür çok taraflı gönüllü ihracat anlaşmalarına *pazar payını düzenleme anlaşmaları* (orderly marketing agreement) veya *organize serbest ticaret anlaşmaları* (organized market arrangement) adı verilir. Bu gibi anlaşmalar, pazar paylaşımı prensibine dayanır ve dış rekabeti azaltarak, yerli üreticilerin iç piyasadaki paylarını korumak veya artırmak amacını taşır. Aslında gönüllü ihracat kısıtlamaları ile pazar payını düzenleme anlaşmaları ekonomik etkileri bakımından özdeştir. Aralarındaki fark anlaşmanın şeklinden kaynaklanır. Gönüllü ihracat

---

<sup>1</sup> Sema Kalaycıoğlu, a.g.e., s.53.

kısıtlamaları çoğu zaman bir ithalatçı ülke ile karşı ülkedeki bir ihracatçı firma arasında düzenlenen, resmi bir dayanağı olmayan, hatta hiçbir kayıtlı belge ile düzenlenmeden sözlü bir taahhüt (verbal notes) şeklinde yapılan anlaşmalardır. Pazar payını düzenleme anlaşmaları ise daha çok GATT'ın olanak verdiği istisnalara (escape clause) dayanarak yapılan organize anlaşmalardır.

Pazar payını düzenleme anlaşmasının en bilinen ve uzun yıllar yaygın bir şekilde uygulanan örneği Çok Elyafıllar Anlaşmasıdır (Multi-Fibre Agreement-MFA). MFA, 1974 den beri uluslararası tekstil ve giyim eşyası sektöründeki dünya ticaretinin büyük bir bölümünü GATT disiplini dışında düzenlemiştir.

MFA kapsamında gelişmiş ülkeler, GOÜ'lerin tekstil ve giyim eşyası ihracatlarına miktar sınırlaması getirebilmekte veya ilgili ülkeler ithalat veya ihracatla ilgili anlaşmaya gidebilmektedirler. Ancak bu tür anlaşmaların, uluslararası ekonomik sistemin kuralları gereği, meşru olabilmesi için, "piyasa düzenini bozucu bir etkeni ortadan kaldırma iddiası" olması gerekir. Piyasa düzenini bozucu etken de tanımlanmış olup, "belli bir ürünün belli bir ülkeden yapılan ithalatının ani ve önemli miktarda artması " olarak ifade edilmektedir.

1974 yılında yürürlüğe giren MFA, başlangıçta 4 yıllık geçici bir süre için uygulamaya konulmuşsa da, önce 1978 ve 1982 yıllarında iki kere yenilenecek 1986 yılına kadar 1986 dan sonra ise Uruguay Görüşmelerinin başlaması ile yeniden uzatılarak yeni Tekstil ve Giyim anlaşmasının yürürlüğe girdiği 1995 yılına kadar geçerli olmuştur. İleride tarife dışı engellerle ilgili GATT/WTO düzenlemelerine değinilirken Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşmasına ayrıntılı yer verilecektir.

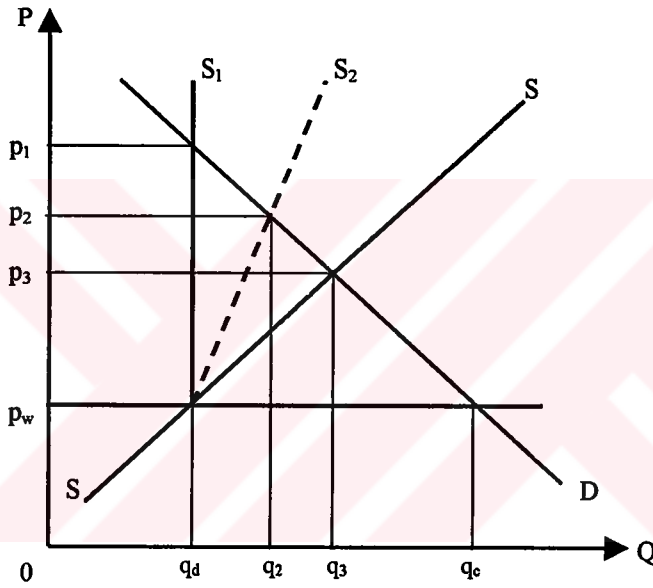
GATT/WTO kurallarına tamamen aykırı olan MFA'nın hukuki varlığı yeni anlaşmanın uygulanmaya başlamasıyla sona ermekle birlikte, etkisi tüm miktar kısıtlamalarının kaldırılacağı 2005 yılına kadar yaklaşık 30 yıl sürmüş olacaktır.

Gerek gönüllü ihracat kısıtlamaları gerek Pazar payını düzenleme anlaşmaları, uzun yıllar yaygın bir şekilde uygulanmakla birlikte, şimdi WTO tarafından yasaklanmış olup belli bir geçiş döneminin ardından kaldırılacaktır. Ancak bunun pratikte bir değişiklik getirip getirmeyeceği de tartışma konusudur. Çünkü bu uygulamalar herhangi bir düzenleme ve ülkeler arasında bir anlaşma olmaksızın da devam edebilir. Örneğin ABD; Japon otomobilleri üzerindeki gönüllü ihracat kısıtlamalarını 1985 yılında kaldırdığında, Japon ihracatında uzun yıllar bir artış görülmemiştir. Bunda Japon otomobil ihracatında bir artış olduğu taktirde yine herhangi bir tarife dışı engele maruz kalınacağı ve ayrıca iki ülke arasında politik sürtüşmelere neden olunacağı bilinmesi yatmaktadır. Ayrıca bu konudaki diğer bir görüş, uygulanan gönüllü ihracat kısıtlamalarının Japon otomobil sanayiinde bir kartelleşmeye neden olduğu, bu firmaların kâr maksimizasyonu amacıyla

ihracatı belli bir düzeyde tuttıkları ve tekrar rekabetçi koşullara dönülmesinin güç olduğu yönündedir<sup>1</sup>.

#### 2.1.4 İthalat Yasakları ve Ambargo

İthalat yasaklarında (import prohibitions) bir malın ülkeye girişi tamamen yasaklanmaktadır. İthalat yasaklarında amaç, yerli sanayii dış rekabetten tamamen korumak, dış ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak veya özellikle ekonomi için önemsiz veya lüks sayılabilecek malların ithalini önleyerek döviz tasarrufu sağlamak olabilir. İthalat yasaklarının uygulanmasında belirtilen ekonomik amaçların dışında, kamu sağlığı, genel ahlâk ve kamu düzenine zararlı maddelerin ülkeye girişinin önlenmesi gibi ekonomi dışı amaçlar da söz konusu olabilir.



Şekil 11 : İthalat Yasaklarının Kısmi Denge Etkileri

İthal yasaklarının doğuracağı ilk etki, malın fiyatının, talebinin şiddetine bağlı olarak hızla yükselmesidir. Şekil 11'de<sup>2</sup>, S ve D sırasıyla malın arz ve talep eğrileri  $p_w$  ise malın dünya fiyatını göstermektedir. Bu fiyattan  $oq_c$  kadar mal tüketilmekte bunun  $q_dq_c$  kadarı ithalatla karşılanmakta ve  $Oq_d$  miktarı yurtiçinde üretilmektedir. Malın ithalatının tamamen yasaklandığı bir durumda malın yurtiçi arzı zorunlu olarak iç üretim miktarına eşit olacaktır. Çok kısa dönemde malın yurtiçi üretimini artırmak mümkün olmayacağından arz eğrisi mevcut üretim hacmi olan  $Oq_d$  düzeyinde dik bir doğru durumuna gelerek  $SS_1$  şeklini alır. Orta vadede ise üretimi artırmak mümkün olacağından arz eğrisinin

<sup>1</sup> Jagdish N.Bhagwati, Arvind Panagariya, T.N. Srinivasan, *Lecture on International...*, a.g.e., s.233.

<sup>2</sup> Konunun geometrik açıklaması için, Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s.373'den yararlanılmıştır.

esnekliği nisbeten yükselir ve  $SS_2$  şeklini alır. Uzun dönemde arz eğrisi normal şekli olan  $SS$  durumuna ulaşacaktır.

İthalat yasağının uygulanmasıyla birlikte, ilk aşamada malın üretimini ülke içinde artırmak mümkün olmadığından fiyatlar aşırı derecede yükselmiştir. Oysa ithalat yasağı yerine bir kota uygulansaydı sınırlı da olsa bir ithalata olanak verileceği için fiyatlar bu düzeye kadar yükselmeyecekti. Uzun dönemde arz esnekliği artıkça iç fiyatların düşmesi doğaldır.

İthalat yasağı uygulamasında, koruyucu ve tüketimi kısıcı etki ve fiyat artışı sonucu ortaya çıkan gelir dağılımı etkisi tarifelere veya kotalara göre çok daha şiddetli olmaktadır. Malın ithalatı hiç yapılamadığı için devletin bu maldan varidat elde etmesi de mümkün olmamaktadır. Doğal olarak, yanlış bir sanayiinin yasaklamalarla korunması durumunda ortaya çıkacak kaynak israfı da o derecede büyük olur. İthalat yasakları yoluyla aşırı koruma ulusal ekonomiyi dış dünyadan soyutlamaktadır. Böylece iç fiyatların dünya fiyatlarıyla bağlantısı kalmaz ve kaynak dağılımındaki etkinliği de bozarak ihracatın da gerilemesine neden olur. İthalat yasakları bir çok ülke tarafından belli dönemlerde ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejisinin önemli bir aracı olarak kullanılmıştır<sup>1</sup>. Bu nedenle özellikle GOÜ'lerde bir çok sanayi ürünüde ithalat yasağına gidilmiştir. Günümüzde ise ithalat yasakları çok sınırlı sayıda mala uygulanmakta olup daha çok ekonomi dışı amaçlarla tercih edilmektedir.

İthalat yasaklarına bir örnek olarak, AB'de ham ve işlenmiş fildişi üzerinde ulusal düzeyde yasaklama gösterilebilir. Ayrıca bulaşıcı hastalıklar durumunda ithalat ve transit geçişlere de yasaklamalar getirilmektedir.

Dış ticaret sınırlamalarının en katı şekillerinden birisi de *ambargo*'dur. Ambargoda bir ülkeden mal alınmadığı gibi o ülkeye mal satışı da tamamen yasaklanmaktadır. Ambargo, yalnızca belirli malların ithalat ve ihracatının yasaklanması şeklinde olabileceği gibi, tüm ticari ilişkileri de kapsayabilir. Bu uygulama çoğu zaman ekonomi dışı nedenlerle tercih edilmektedir. Ambargo günümüzde ancak Birleşmiş Milletler (UN) kararlarıyla uygulanmaktadır. Birleşmiş Milletler daimi üyesi ülkeler bunu zaman zaman uygulamaktadırlar. Nitekim Irak'a olan ambargo, Irak'ın hem ham petrol ihraç etmesini hem de gıda malları ithalatını yasaklamaktadır. Daha sonra bu ambargo ilaç ve zorunlu maddeler için kısmen düzeltilmiştir. Eski Yugoslavya'yı oluşturan ve daha sonra bağımsızlığını kazanarak birbirleri ile savaşan Balkan Cumhuriyetlerine silah ambargosu uygulanmıştır. Kıbrıs barış hareketından sonra Türkiye'ye uygulanan askeri malzeme satış ambargosu da buna bir örnektir. Bu tip uygulamaların hepsindeki ortak özellik dış ticaretin bir dış politika aracı olarak kullanılmasıdır.

<sup>1</sup> Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., ss.373-374.



## 2.2 Mali Nitelikli Tarife Dışı Engeller

Yukarıda incelediğimiz tarife dışı engeller, ithalat veya ihracat miktarını kısıtlamaya yönelik dolaysız müdahaleler olup, en önemli özellikleri fiyat mekanizmasının işleyişini engellemeleriydi. Aşağıda fiyat mekanizmasının işleyişini bozmaksızın, ithalatın kısıtlanması veya ihracatın artırılması amacıyla uygulanan mali nitelikli önlemlere yer verilecektir.

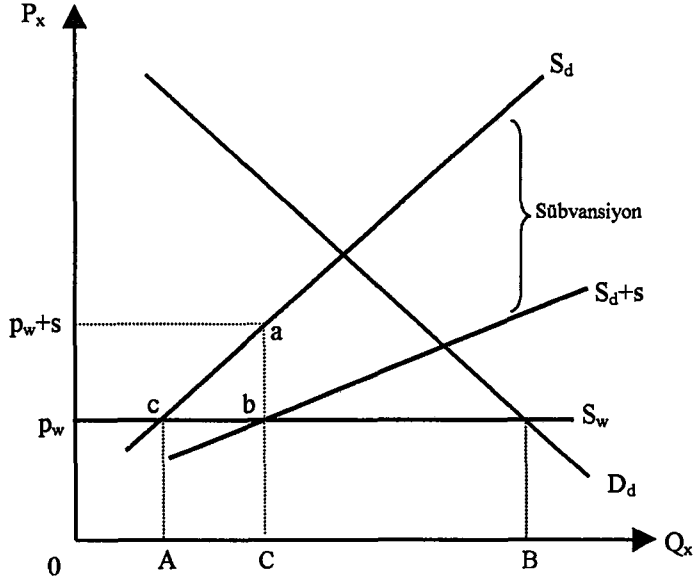
Genellikle ithalatı kısıtmaya yönelik bu araçlar gümrük tarifelerinde olduğu gibi fiyat mekanizması yoluyla etkilerini göstermektedirler. Başka bir deyişle ithalatı pahalılaştırarak toplam talebi yabancı mallardan yurt içi mallara doğru kaydırmakta, böylece yerli üretimi artırıcı ve ithalatı kısıtıcı etki yapmaktadırlar. Ancak bunlardan ihracat sübvansiyonları ve çoklu kur uygulamaları gibi bir kısmı, hem ithalatın kısıtlanması hem de ihracatın teşvik edilmesi amacıyla hizmet edebilmektedir.

### 2.2.1 Üretim Sübvansiyonları

Daha önce yurt içi üretimin korunması gerektiğini savunan görüşler incelenirken, bu amaçla uygulanan tarife ve miktar kısıtlamalarına alternatif olarak sübvansiyonların uygulanabileceği, böylece hem fiyat mekanizması içinde bir müdahale yapılırken, bunun, tüketicileri de olumsuz etkilemeden mümkün olabileceği belirtilmişti. İktisat literatüründe en geniş anlamda, *üretim sübvansiyonunu*, devlet ve devlete bağlı kamu kurumlarının bizzat veya görevlendirdikleri diğer kurumlar aracılığıyla, üretimi çeşitli şekillerde etkilemek, üreticileri teşvik ve himaye etmek amacıyla özel teşebbüslere, karşılığında denk bir yükümlülük beklemeden yaptıkları nakdi veya nakit olarak ifade edilebilen yardımlar şeklinde tanımlamak mümkündür<sup>1</sup>. Üretim sübvansiyonu, yurtiçi üretim artışını sağlamaya yönelik tarifelere ve miktar kısıtlamalarına göre daha dolaysız bir politika aracıdır ve iktisadi açıdan tarifelere üstündür. Bunu bir şekil yardımıyla incelemek mümkündür<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Tevfik Pekin, *Teşvik Tedbiri Olarak Sübvansiyonlar ve İşletme Kararları Üzerindeki Etkileri*, Türkiye Vakıflar Bankası Yayını, Bilgehan Basımevi, İzmir 1988, s.29.

<sup>2</sup> Konunun geometrik açıklamaları için David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., s.144'den yararlanılmıştır.



**Şekil 12 : Üretim Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri: İthal İkamesi Endüstrilerinde Üretim Sübvansiyonu**

Şekil 12'de, serbest ticaret koşullarında ithalat miktarı, AB kadardır. Eğer bu malın ithalatına bir gümrük tarifesi uygulanacak olsaydı, söz konusu tarife uluslararası arz eğrisini paralel olarak, tarife oranında, yukarıya çekecekti. Bu mal üzerine uygulanacak bir üretim sübvansiyonunu ise üretim üzerine konan negatif bir vergi olarak düşünmek mümkündür. Üretime bir sübvansiyon verilmesi, yurt içi arz eğrisinin dikey yönde sübvansiyon oranında aşağıya kaymasına yol açacaktır (Sübvansiyon fiyatın belli bir yüzdesi olarak verildiği için eğrinin kayışı paralel bir kayış olmayacaktır). Sübvansiyon sonrası yeni yurt içi arz eğrisi  $S_d+s$  olmuştur. Üretim sübvansiyonu verilmesi sonucu tüketicilerin bu mala ödediği fiyat değişmezken yurt içi üreticiler için fiyat birim üretim başına sübvansiyon miktarı kadar artarak  $p_w+s$ 'ye yükselmektedir. Böylece yurtiçi  $p_w+s$  fiyatından üretim  $OA$ 'dan  $OC$ 'ye artarken, ithalat da  $CB$ 'ye düşmektedir. Tüketiciler açısından sübvansiyon öncesi ve sonrası fiyat ( $p_w$ ) değişmediğinden tüketim miktarı ( $OB$ ) değişmemektedir. Görüldüğü gibi üretim sübvansiyonu da tarifelerde olduğu gibi ithalatın azalmasını sağlamıştır. Üstelik bu amaca ulaşmak için bir tarife uygulandığında bu, hem üretim hem de tüketimi etkilerken, sübvansiyon uygulandığında aynı etki sadece üretim üzerinde ve tüketiciye zarar vermeden başarılmıştır. Bir başka ifadeyle tarife hem üretim hem de tüketim kaybı yaratırken, sübvansiyon yalnızca üretim maliyetlerindeki artış nedeniyle bir kayba yol açmaktadır.

Üretim sübvansiyonunun toplam maliyeti şekil üzerinde  $p_wba(p_w+s)$  alanı ile gösterilebilir. Kuşkusuz sübvansiyon devlet tarafından karşılandığında bu alan tüketicilerden değil devletten üreticilere bir gelir transferidir. Bu gelir transferinin  $abc$  kadarlık kısmı üreticilerin malın üretimini  $AC$  kadar artırmalarının maliyetidir. İhraç mallarını üretmektense verilen sübvansiyonlar yardımıyla

ithal ikamesi malın üretiminin artması sonucu oluşan abc alanı net üretim kaybını,  $p_wca(p_w+s)$  alanı ise üreticilere yapılan kâr transferini göstermektedir. Böylece üretim sübvansiyonu ile tarifeleri birbirinden ayıran diğer bir özellik olarak, tarifeler yoluyla gelir tüketicilerden hem hazineye hem de üreticilere yeniden dağıtılırken, üretim sübvansiyonlarında devletten üreticiye aktarılmaktadır. Bu nedenle toplumsal refah açısından sübvansiyon tarifelere göre daha etkin bir politika aracı kabul edilmektedir. Öte yandan tarifeler fon yaratıcı politika araçlarıken sübvansiyonlar fona gereksinme gösteren politika araçlarıdır.

Bununla birlikte üretim sübvansiyonları ve tarifeler birbirlerine tamamen alternatif araçlar değildir. Her iki araç birlikte de uygulanabilmektedir. *Kendi kendini finanse eden sübvansiyon* (self financing production subsidy) olarak bilinen bu uygulamada tarifeler yoluyla sağlanan gelir, üretim sübvansiyonu olarak kullanılmaktadır. Bu tür bir uygulamanın koruyucu etkileri yalnızca bir tarife veya sübvansiyon uygulamasının koruyucu etkilerinden daha büyük olacaktır. Çünkü bu uygulamayla tüketicilerin yine belli bir refah kaybı söz konusu olacaktır, ancak bu kayıp tarifelere göre daha az olmaktadır<sup>1</sup>.

Yukarıda belirtilen üstünlüklerine karşın bir koruma aracı olarak dolaysız sübvansiyonlar uygulamada yüksek bir kabul görmezler. Bunun en önemli nedenlerinden birisi sübvansiyonların hükümet bütçesinden yapılan dolaysız ödeme niteliğinde olmalarıdır. Bu nedenle bütçeye ek bir yük getirmektedirler. İkinci neden sübvansiyonların kaynağıdır; genellikle sübvansiyonlar diğer tüm transfer harcamaları gibi, vergiler ve/veya enflasyonla finanse edilirler. Böylece belki tarifelerde olduğu gibi doğrudan malın tüketicisi için bir refah kaybı söz konusu olmamakla beraber yine de vergi ödemeleri yoluyla maliyet topluma yüklenmekte, böylece tüketici refahı bakımından üstünlüğü düşünüldüğü kadar yüksek olmamaktadır. Üçüncü olarak bu tür uygulamalar, lobi faaliyetlerinin etkisiyle kaynakların yüksek maliyetli verimsiz sanayi dallarına dolaysız şekilde aktarılmasına neden olabileceğinden diğer kesimler tarafından ve genel olarak kamu tarafından destek görmezler veya tepkiye maruz kalırlar. Son olarak, GATT çerçevesinde sübvansiyonların belli koşullarda uygulanabiliyor olması, onların önemini giderek azaltmıştır. İleride sübvansiyonlarla ilgili GATT/WTO düzenlemelerine ayrıntılı olarak yer verilecektir.

Bununla birlikte sübvansiyonlar, yatırımları, kalkınmada öncelik taşıyan sektör veya bölgelere yönlendirdiği, dışsal ekonomiler yaratarak iktisadi etkinliği artırdığı sürece kalkınma açısından yararlı sonuçlar doğurabilir<sup>2</sup>. Üretim sübvansiyonları, GOÜ'lerde iktisadi kalkınmayı sağlamak ve sermaye birikimini hızlandırmak amacıyla, özellikle de yurtiçi ithal ikamesi sanayileri yabancı firmalara karşı

<sup>1</sup> David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., ss.143-145.

<sup>2</sup> Sema Kalaycıoğlu, a.g.e., s.45; Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s.379.

daha rekabet edilebilir duruma getirmek amacıyla yaygın bir şekilde uygulanmıştır. Gelişmiş ülkelerde ise 1970'li ve 1980'li yıllarda rekabet gücü düşük yerli sanayi korumak için sübvansiyon uygulamasından yoğun olarak yararlanılmıştır. Günümüzde bir çok Avrupa ülkesi tarım sektörünü sübvansiyonlar yoluyla hâlâ yoğun bir şekilde korumaktadır.

Üretim sübvansiyonları değişik şekillerde uygulanabilmektedir. Yerli girdi üretimi veya girdi ithalatına sübvansiyon verilebileceği gibi, üretilen mamül mallara fiyat, vergi veya pazar desteği sağlanabilmektedir. Yatırım indirimi veya ucuz kredi temini yoluyla yatırımların teşviki yoluna gidilebilmektedir. Genelde sübvansiyonlar malların iç ve dış piyasalarda satıldığına bakılmaksızın yerli üretimin tümüne verilmektedir. Bununla birlikte yalnızca malın ihraç edilen kısmına uygulanan sübvansiyonlar da vardır: Bu tür ihracat sübvansiyonları aşağıda incelenmektedir.

### 2.2.2 İhracat Sübvansiyonları ve Telif Edici Vergiler

Mali nitelikli devlet müdahalelerinin bir diğeri ihracat sübvansiyonlarıdır. *İhracat sübvansiyonları* (export subsidies) basit olarak, devletin, belli bir malın ihracatı karşılığı firmaya yaptığı dolaylı ya da dolaysız ödemeler olarak tanımlanabilir. Burada önemli olan, sübvansiyonun malın yurtiçi üretimini değil ihraç edilen kısmını kapsıyor olmasıdır. Malın ihraç edilen kısmının sübvansiyonla ödemesi, firmaların mallarını yurtiçinden çok yurt dışına satmalarını özendirir<sup>1</sup>.

İhracat sübvansiyonları çok çeşitli şekillerde uygulanabilir. Bunlar ihracat birimi üzerine uygulanan doğrudan ödemeler olabileceği gibi ihracatçılara veya yurt dışındaki ithalatçılara düşük faizli kredi temini, ihracat vergisi muafiyeti, ucuz girdi temini, gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti gibi dolaylı önlemler de olabilir.

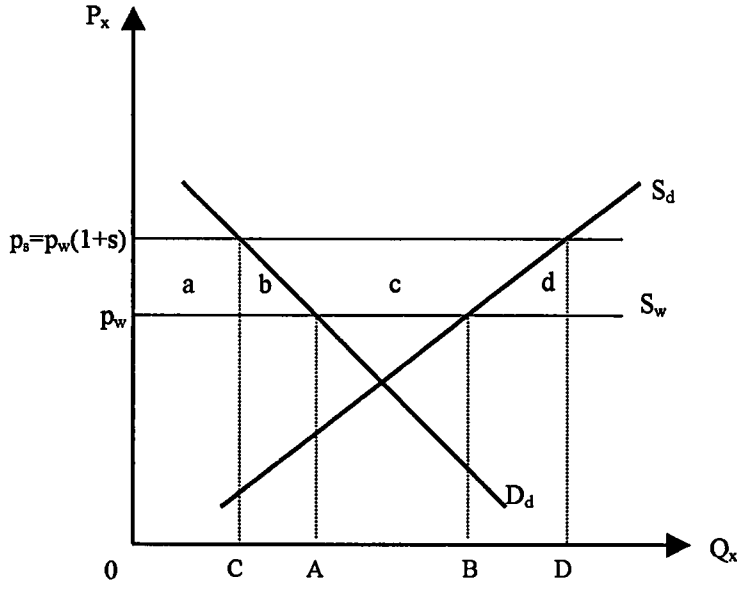
Özellikle 1960'lı yılların sonlarına doğru, bir çok GOÜ'de ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejisinin tıkanması ve yaşanan darboğazlar, bu ülkelerin kalkınmalarında dışa dönük sanayileşmeyi benimsemeleri gerektiği yönündeki görüşleri artırmış ve buna bağlı olarak ihracat sübvansiyonlarının önemi daha da artmıştır. Bu strateji teşvikiyle, ithal ikamesinde olduğu gibi karşılaştırmalı olarak dezavantaja sahip olan sektörlerin korunması yerine, karşılaştırmalı olarak avantaja sahip sektörlerin ihracatlarının özendirilmesi öngörülmektedir. Böylece kaynak dağılımı ithal ikamesi sektörlerinden ihracat sektörlerine yönlendirilmektedir.

İhracat sübvansiyonlarının ekonomik etkilerini geometrik olarak açıklamak mümkündür<sup>2</sup>. Şekil 13'de yurt içi arz eğrisi ( $S_d$ ) ve talep eğrisi ( $D_d$ ) dünya fiyatlarının altında bir noktada dengeye gelmektedir. Bu söz konusu malın ülke içinde dünya fiyatlarının altında üretilbildiğini dolayısıyla

<sup>1</sup> Tefik Pekin, a.g.e., s.21.

<sup>2</sup> Geometrik açıklama için, David Greenaway, Chris Milner, *Trade and Industrial Policy...*, a.g.e., s.36 dan yararlanılmıştır.

ihraç edilebilir bir mal olduğunu gösterir. Serbest ticaret koşullarında  $p_w$  fiyatında bu maldan OB kadar üretilmekte bunun OA kadarı ülke içinde tüketilmekte, dolayısıyla AB kadarı ihraç edilmektedir.



**Şekil 13 : İhracat Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri**

Bu durumda bu malın ihracatını artırmanın ve eğer toplam üretim artışı yaratırsa istihdamı artırmanın bir yolu ihracat sübvansiyonu olabilir. Bu malın ihracatına  $s$  oranında bir sübvansiyon uygulandığında, sübvansiyon yurtiçi üretimin sadece belli bir kısmına yani ihraç edilen miktarına uygulandığından arz eğrisini (üretim sübvansiyonunda olduğu gibi) kaydırmak yerine, aynı eğri üzerinde yukarıya doğru çıkılmasını sağlayacaktır. İhracat sübvansiyonu yoluyla dünya fiyatları değişmediği halde (küçük ülke varsayımı nedeniyle) ihracatçının eline geçen fiyat  $p_s$  ye yükselmiştir. Bu durum ihracatı daha kârlı hale getirmekte üretim OB'den OD düzeyine yükselmektedir. Bu, sübvansiyonun ortaya çıkardığı tek etki olmayacaktır. Eğer yurt içi piyasada mal hâlâ  $p_w$  fiyatından satılacak olursa, bu düşük fiyat malın tamamının ihraç edilmesine neden olur. Malın ülke içinde de satılabilmesi, fiyatların ülke içinde de  $p_s$  düzeyine çıkmasıyla mümkündür. Fiyatlardaki artışın etkisiyle, yurtiçi tüketimin OA'dan OC'ye azalması sonucu, ihracat sübvansiyonlarının net etkisi ihracatı AB'den CD'ye çıkartmak olacaktır.

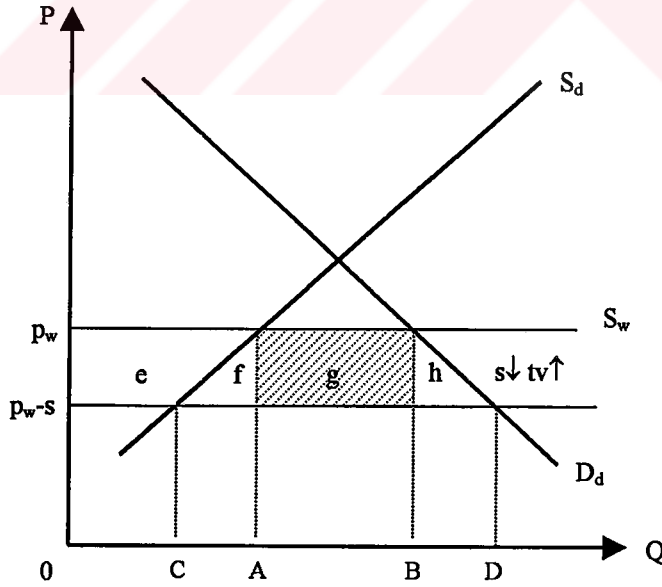
İhracat sübvansiyonu, tüketici artığında  $a+b$  alanları kadar bir azalmaya neden olur. Bu gelir yurtiçi üreticiye transfer edilmektedir. Gerçekten de refah etkileri değerlendirildiğinde, bir ithalat tarifesi ile ihracat sübvansiyonu eş değerde ancak ters bir etki yaratmaktadır. Tarife ile ithal malının ülke içi fiyatı dünya fiyatının üzerine çıkarken, ihracat sübvansiyonu ile ihraç malının iç fiyatı dünya fiyatının üzerine çıkmaktadır. Gümrük tarifesi ile devlete sağlanan gelir, ihracat sübvansiyonunda devlet için kayıp olmaktadır. İhracat için hükümetin yaptığı harcama  $b+c+d$  alanlarının toplamına eşittir. Bunun  $c$  alanı doğrudan bu malın üreticisine gelir transferidir.  $b+d$  alanları ise ekonomiye

ihracat sübvansiyonu yoluyla yapılan müdahalenin net kaybını göstermektedir. b alanı tüketimi azaltmakla neden olunan refah kaybını gösterirken d alanı kaybı BD kadar malı ( $p_w$  dünya fiyatlarından satın almak varken) nisbeten daha etkinsiz üretmekten kaynaklanmaktadır.

Görüldüğü gibi, küçük bir ülkenin ihracatını sübvansiyon etmesi durumunda, üreticiler kazançlı, tüketiciler ve vergi ödeyenler ise zararlı çıkmaktadır. Refah kayıpları ise refah kazançlarını aşabilmektedir.

İhracat sübvansiyonları aynı zamanda ithalatçı ülkeyi de etkilemektedir. Uygulanan bir ihracat sübvansiyonunun ithalatçı ülke üzerinde ekonomik etkilerini incelemek aynı zamanda ihracat sübvansiyonuna tepki olarak uygulanan telafi edici vergileri de inceleme fırsatı verecektir.

Şekil 14<sup>1</sup> üzerinde ihracatçı ülkenin ihracatını  $s$  oranında sübvansiyon etmesi durumunda ithalatçı ülkenin (küçük bir ülke olduğu varsayımı altında) bu uygulamadan nasıl etkilendiği görülmektedir. Şekilde  $S_d$  ithal edilen malın yurtiçi arz eğrisini,  $D_d$  ise malın yurtiçi talep eğrisini göstermektedir. İthalatçı ülke küçük bir ülke olduğu için, dış dünya arz eğrisi  $p_w$  düzeyinde yatay eksene paralel bir doğrudur. Sübvansiyon ithalatçı ülke açısından malın birim fiyatını ucuzlatacaktır. Sübvansiyon negatif vergi gibi yorumlanabileceği için sübvansiyon sonrası dünya arz fiyatı  $p_w-s$  düzeyine düşecek ve bu fiyat düşmesi ithalatçı ülkede tüketimi OB'den OD'ye çıkartırken, üretimi OA'dan OC'ye düşürecektir. Fiyatlardaki bu düşmeye bağlı olarak ithalat AB'den CD'ye yükselmiştir. Sübvansiyon sonrası dünya arz fiyatı  $p_w-s$  düzeyine düştüğü halde, fiyatlardaki bu düşüş ihracatçı firmaları etkilememekte, sübvansiyonun etkisiyle hâlâ  $p_w$  fiyatından ihracat yapmaktadırlar.



Şekil 14 : İhracatçı Ülkenin Uyguladığı İhracat Sübvansiyonlarının İthalatçı Ülke Üzerindeki Ekonomik Etkileri

<sup>1</sup> Konunun geometrik açıklaması için bkz; Nazım Engin, Uluslararası Ticarette..., a.g.e., s.98.

Karşı ülkenin uyguladığı ihracat sübvansiyonu, ithalatçı ülkede tüketici artığı alanlarının  $e+f+g+h$  alanları toplamı kadar artmasına yol açar. Tüketici refahındaki bu artışın  $e$  alanı kadarı üretici artığındaki azalmadan kaynaklanmaktadır. Başka bir ifadeyle bu ihracat sübvansiyonu ithalatçı ülkedeki tüketicileri ödüllendirirken, üreticileri cezalandırmaktadır. Bununla birlikte bu ihracat sübvansiyonu, ithalatçı ülkede net bir refah artışına yol açmaktadır:  $(f+g+h)$ . Bu refah artışı, ihracatçı ülke vergi mükelleflerince finanse edilmektedir<sup>1</sup>.

İhracatçı ülke tarafından uygulanan ihracat sübvansiyonu sonucu üretimlerini kısmak zorunda kalan ve gelirleri  $e$  alanı kadar azalan ithalatçı ülke üreticilerinin, bu ucuz ithalat karşısında korumacı politikalar uygulaması yolunda hükümete baskı yapmaları doğaldır. Miktar kısıtlamalarında olduğu gibi, sanayi ürünleri üzerindeki ihracat sübvansiyonları da GATT tarafından yasaklanmıştır. GATT ihracat sübvansiyonundan zarar gören ithalatçı ülkelerin bunu ispatladıkları taktirde ithalat üzerine *telafi edici vergi* (countervailing duties) başka bir deyişle *anti-sübvansiyon vergisi* koymalarına olanak tanımaktadır.

İthalatçı ülkenin, ihracat sübvansiyonu karşısında bir telafi edici vergi uygulaması durumunda, ortaya çıkacak sonuçları aynı şekil üzerinde değerlendirmek mümkündür. Sübvansiyon oranına eşit oranda bir telafi edici vergi ( $tv$ ) malın fiyatını yeniden  $p_w$ 'ye çıkararak sübvansiyonun dış ticaret üzerindeki etkisini nötralize (dengeleyecektir) edecektir. Telafi edici vergiye bağlı olarak fiyatlardaki artış yurtiçi üretimi OC'den OA'ya çıkartırken tüketimi OD'den OB'ye kısmaktadır. Sübvansiyon uygulamasıyla telafi edici vergi uygulaması aynı anda dikkate alındığında, ithalatçı ülkenin yaptığı AB kadarlık ithalat hâlâ ihracatçı ülke tarafından sübvansiyon edildiğinden ve bunun bedeli ihracatçı ülke vergi mükelleflerince karşılandığından, ithalatçı ülke  $g$  alanı kadar kazançlı olmaktadır.

Bir sübvansiyonun ardından uygulanan telafi edici vergi sonrası tüketicinin karşı karşıya olduğu fiyat  $p_w$ 'dir. Dolayısıyla telafi edici vergi uygulaması ithalatçı ülkenin refahının azalması ile sonuçlanmaktadır. Çünkü bu uygulamayla üreticilerin ve devletin kazancı sırasıyla  $e$  ve  $g$  alanları kadarken, tüketicilerin kaybı,  $e+f+g+h$  alanları toplamı kadardır. Böylece zararlar yararları  $f+h$  alanı kadar aşmakta ve net bir kayıp ortaya çıkmaktadır.

Olaya dünya refahı açısından bakıldığında, ihracat sübvansiyonunun ardından uygulanan bir telafi edici vergi uygulamasının dünya refahını artırdığı söylenebilir. Çünkü, sübvansiyon uygulanmaya başlandığında ihracatçı ülkelerin yüklendiği maliyet, ithalatçı ülkenin sağladığı yararı aşmaktadır. Telafi edici vergi uygulaması ise bu durumu tersine çevirici yönde bir etkiye sahiptir.

<sup>1</sup> Nazım Engin, *Uluslararası Ticarette...*, a.g.e., s.98.

Telafi edici vergi, sübvansiyon uygulamasının üretim ve tüketim de yol açtığı etkisizlikleri ortadan kaldırmak yoluyla dünya refahını artırıcı bir etkiye sahip olabilir<sup>1</sup>.

Dış sübvansiyon politikaları karşısında miktar kısıtlamaları yerine telafi edici vergi uygulamasının tercih edilmesinin iki temel nedeni vardır<sup>2</sup>. İlki, sübvansiyonların yurt içi üretim üzerindeki olumsuz etkisini dengelemektir. İkinci neden ise karşı ülkeyi sübvansiyon uygulamaktan vazgeçirmektir. İlkinin çok fazla bir ekonomik rasyoneli olduğu söylenemez. Çünkü çok basit olarak yapılan bu müdahale tüketici ve üretici etkileri yoluyla ülke refahının azalmasına yol açacaktır. Şekil üzerinde de açıklandığı gibi telafi edici vergi uygulayan ülke açısından net refah kaybı ortaya çıkmıştır.

Yukarıda belirtildiği gibi ithalatçı ülke açısından telafi edici vergi uygulamasındaki amaç karşı ülkenin ihracat sübvansiyonu konusundaki politik tavrını değiştirmek de olabilir<sup>3</sup>. Gerçekten de telafi edici vergiler, aslında uygun araçlar olmamalarına ve refahı azaltıcı etkilerine rağmen, karşı ülkeleri bu tür sübvansiyona başvurmaktan caydırabilir. Dış ülkenin telafi edici vergi sonrası maliyeti eğer sübvansiyon politikası ile sağlandığından fazla ise caydırıcı etki yaratılabilecektir. Eğer ihracatçılar sübvansiyondan hâlâ bir ekonomik çıkar sağlıyorsa veya bu müdahaleyi ekonomi dışı amaçlarla yapıyorsa bu durumda telafi edici vergiler için ileri sürülen gerekçe geçersiz olacaktır.

Ayrıca belirtmek gerekir ki dış firmaya verilen bir sübvansiyon dış ülke tarafından uygulanan sanayi politikasının sadece bir parçasıdır. Bu hükümet aynı zamanda doğrudan veya dolaylı vergi politikalarını, alt yapı yatırımlarını teşvik gibi diğer politikaları da sürdürecektir. Dolayısıyla, bu tür dış sanayi politikalarının ithalatçı ülke üzerindeki genel ekonomik etkilerini belirlemek çok güç olduğundan karşı önlem olarak ne alınması gerektiğini de belirlemek oldukça güçtür. Bu nedenle uygulanacak bir telafi edici önlem belki yurt içi sanayiın yararına olacaktır, ancak ekonominin geri kalanı için vergiden başka bir şey değildir.

Ayrıca, çoğu zaman telafi edici vergi uygulamalarının misillemeyi de beraberinde getirmesi bu uygulamayı cazip olmaktan çıkarmaktadır. Çünkü bir çok ülke (telafi edici vergi uygulayan ülkeler de dahil) az veya çok ihracat sübvansiyonu uygulamasına başvurmaktadırlar.

Daha önce de değinildiği gibi ihracat sübvansiyonları çok taraflı anlaşmalara aykırıdır. GATT/WTO ihracat sübvansiyonlarını haksız rekabet uygulamaları içinde değerlendirir; telafi edici vergi kuralları ile disipline etmeye çalışır. İleride sübvansiyonlar ve telafi edici vergilere yönelik GATT/WTO kurallarına ayrıntılı olarak yer verilecektir.

<sup>1</sup> Nazım Engin, *Uluslararası Ticarette...*, a.g.e., s.99.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.184.

<sup>3</sup> Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e., s.32.



### 2.2.3 Anti-Damping Vergileri

Birinci bölümde dampingin tanımına ve çeşitlerine ayrıntılı olarak yer verilmişti. Daha önce de belirtildiği gibi dampingin tarihi çok eskilere dayanmaktadır. Bu konudaki tarihi örnekleri derleyerek bir arada sunan J.Viner, çalışmasında 16. yüzyılda İngiltere’de bebek sanayilerin geliştirilebilmesi için kağıdın nasıl yok pahasına satıldığını anlatmakta; Baltık Bölgesinde Almanların Fransız tüccarlarını bölgeden çıkarmak için çok düşük fiyatlarla mal satmalarını örnek vermektedir. A.Hamilton’ın İmalat Üzerine Rapor isimli kitabında da aynı amaçlarla İngiliz imalatçıların Amerika’ya ucuz fiyatla mal sattıkları ileri sürülmüştür. Ancak 20. yüzyıl öncesi bu örneklerde dampinge karşı önlem olarak yüksek oranlı tarifeler kullanılmıştır<sup>1</sup>.

Dampinge karşı ona özel bir önlem alınması yönündeki girişimler 20. yüzyılın başlarına denk gelmektedir. Anti-dampingin tarihsel gelişimine bakmak için bu konudaki ilk kanun niteliğinde olan Kanada Anti-damping Kanunu örneğini incelemek aynı zamanda bu uygulamanın nasıl sıradan bir korumacılık yöntemi olduğunu göstermesi açısından ilginçtir. M. Finger’in çalışmasında J. Viner’ dan atıf yapılarak verilen örnek şöyle açıklanmaktadır; “....1904 yılında seçimlerde Liberal Parti oy alabilmek için çiftçilere yönelik propagandasında gümrük tarifelerini kötümek durumundaydı; imalatçıların desteğini almak içinse tarifeleri yüksek tutmak gerekiyordu. Çoğunluğunu çiftçilere borçlu olan Liberal Partinin tarifeleri indirmekte başarısız olması, aldığı desteği yitirmesine hatta çiftçilerin ayrılarak yeni bir parti kurmalarına neden olabilirdi. Aynı dönemde Kanadalı çelik üreticileri ise çelik raylarla ilgili gümrük tarifelerinin yükseltilmesi konusunda baskı yapıyorlardı. 1885’de Kanada demir yollarının açılması Batı düzlüklerini yerleşime açmış ve demiryolunun önemini artırmıştı. Bu durum Kanada demir yollarının kârlılığının artmasına Amerika Çelik Birliklerinin de bu fırsatı görüp Kanadalı demir yolu yapımçılarına çelik ray satmak için yarışa girmelerine neden oldu. Kanada çelik üreticileri ABD demirinin haksız rekabetle, damping yaparak ülkeye girdiğini ileri sürdüler. Bu iddia karşısında Kanada hükümetinin sadece çelik ithalatındaki tarifeleri artırma şansı yoktu. Çünkü tarifeler ayırıcı bir şekilde uygulanamıyordu. Bütün ürünlerde tarife artırımını ise hükümetin oy toplarken politik olarak borçlandığı vaadleri tutmaması ve desteği kaybetmesi anlamına geliyordu. Bunun üzerine Kanada Maliye Bakanı Fielding, Haziran 1904’de yaptığı konuşmasında; ticaret partneri ülkelerin ülke içindeki sanayii yıkmak için her yolu denediğini belirterek; dampingin başa çıkılması gereken bir düşman olduğunu açıkladı. Fielding’in orijinal olarak önerdiği ise dampinge karşı o güne kadar uygulandığı şekliyle tarifeleri yükselterek önlem almak değil, ona özel bir vergiyle, anti-damping vergisiyle korunmak olmuştu. Bunun üzerine 1904 yılında Anti-damping Yasası uygulanmaya başlandı. Amerikalı çelik üreticilerinin fiyatları yükseltmeye başlaması, başlangıçta,

<sup>1</sup> Michael Finger, "Dumping and Anti-dumping: The Rhetoric and the Reality of Protection in Industrial Countries", *The World Bank Research Observer*, Vol.7, No.2, July 1992, s.121-143.

tarifelerin daha etkili olduğunu savunarak anti-damping vergilerine karşı çıkan diğer imalatçıları etkiledi.”<sup>1</sup>.

Yirminci yüzyılın başlarında büyük ölçekli üretim sayesinde iç piyasada hakimiyet kuran üreticiler dış pazarlarda fiyat kırmaya başlayınca 1904 ile 1921 yılları arasında, Kanada, Yeni Zelanda, Avustralya, İngiltere ABD ve Güney Afrika Cumhuriyetinde dampinge karşı kanunlar ve düzenlemeler oluşturulmaya başlamıştır<sup>2</sup>. Kanada ve ABD gibi ülkeler haksız ticari rekabete ilişkin kanunları GATT’dan önce çıkarmışlardır. Bu konuda bir ölçüde GATT düzenlemelerinin bir öncüsü durumundadırlar. Yukarıda da belirtildiği gibi aslında damping yeni bir olay değildir. Anti-damping kanunlarının neden ülkelerde tarifelerin yerini aldığına dair ise her ülkeye ait Kanada’ninkine benzer bir örnek bulunmaktadır.

İlk anti-damping uygulamaları başladığında tarifeler hâlâ dış ticarete korumacılığın temel araçları olma özelliğini koruyordu. Anti-damping vergileri başta Avustralya ve Kanada’da gittikçe ticaret kontrollerinin en önemli araçları haline geldi. GATT çok taraflı ticaret müzakereleri yoluyla tarifelerin giderek azalması anti-dampingin önemini artırdı. Çünkü anti-damping vergileri GATT disiplini içinde, diğer koruma önlemlerine göre daha kolay uygulanabilme olanağına sahiptir. Anti-damping ile ilgili GATT/WTO kuralları ve anti-dampingin daha teknik açıklaması ileride daha ayrıntılı incelenecektir. 1970’li yıllardan günümüze(1995 Uruguay Görüşmeleri sonuna kadar) ikibin’e yakın anti-damping soruşturması açılmıştır. Bunların binden fazlası 1985-1992 dönemini kapsamaktadır. Anti-damping vergilerini en çok kullanan ülkeler Avustralya, Kanada ve ABD olmuştur. Soruşturmaların yarısından fazlasının muatabı ise GOÜ’lerdir. Özellikle 1980’li yıllardan sonra anti-damping soruşturmalarında belirgin bir artış gözlenmiştir. Anti-damping soruşturmalarının, bir kısmı soruşturmayı açan taraf aleyhine sonuçlanarak vergilerin kaldırılması kararlaştırılırken, yarıya yakın bir yüzdesinin de yasal olarak sonuçlandırılmaktansa gönüllü ihracat kısıtlamaları veya ihracatta gönüllü fiyat indirimleri gibi ikili anlaşmalar yoluyla yargıya gitmeden çözümlendiği görülmektedir<sup>3</sup>. Anti-damping soruşturmaları ve anti-damping vergileri daha çok gelişmiş ülkelerin başvurdukları bir yöntem durumundadır. GOÜ’ler ise kurumsal yapılarının yetersizliği nedeniyle bu önleme nadiren başvurmaktadırlar<sup>4</sup>.

Bilindiği gibi anti-damping vergileri, karşı ülkenin yaptığı dampingli ihracat karşısında bu dampingi dengelemek amacıyla gümrüklerde alınan vergilerdir. Anti-damping vergileri, yapılmış bir

<sup>1</sup> Michael Finger, a.g.m., ss.123-125.

<sup>2</sup> İbrahim Eriş, "Avrupa Topluluğu ve Türkiye'nin Anti-damping Mevzuatlarının Karşılaştırılması ve Katma Protokolün 47. Maddesinin Değerlendirilmesi", *Avrupa Toplulukları Konusunda Tebliğler*, HDTM, Ankara, Eylül 1992, s.156-158.

<sup>3</sup> Bernard Hoekman, Michel Kosteci, a.g.e., ss.171-172.

<sup>4</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s.139-141.

damping dolayısıyla fiyatı düşen ithal malının fiyatını yükselterek ithalat hacmini kontrol etmeyi ve böylece yurtiçindeki üreticiyi korumayı amaçlamaktadır. Gerçekte anti-damping vergisi bir gümrük vergisi olmakla birlikte, yukarıda belirtilen neden ve amaçlarla, dolaylı yollardan uygulandığından ve özellikle de sanayileşmiş ülkeler tarafından bir koruma aracı olarak sıkça tercih edildiğinden tarife dışı engel olarak nitelendirilmektedir.

Aslında bir çok yazarında çalışmalarında belirttiği gibi anti-damping vergileri, farklıymış gibi gösterilmesine rağmen, korumacılıktan başka bir şey değildir. M.Finger anti-dampingin önemini vurgular bir şekilde, “aslında dampingi tanımlamaya gerek yoktur, damping hükümetin anti-damping kanunları altında karşı önlem almasına olanak veren herhangi bir şey olabilir”der. Korumacılık taraftarları, ithalata karşı anti-damping şemsiyesi altında korunmak istedikleri sürece dampingin tanımını ona göre yapmışlardır.

Anti-damping savunucuları, anti-damping önlemlerini, ihracatçı ülkede damping yapmaya olanak veren koşulların, ithalatçı ülke hükümeti tarafından dengelenmesi yolundaki çabalar olduğunu ileri sürerler. Bunlar sadece firmanın fiyat farklılaştırması veya uyguladığı sübvansiyon türü önlemler olmayabilir, aynı zamanda onların rekabet kanunlarının eksikliği veya yeterince iyi uygulanmayışından da kaynaklanıyor olabilir. Örneğin ABD, Japonya'ya, anti-tröst kanunlarının yeterince uygulanamayışı nedeniyle, bu ülkedeki firmaların fiyat artırımına gittikleri ve buradan sağladıkları avantajı dış piyasaya damping yapmakta kullandıkları yönünde suçlamalar getirmiştir<sup>1</sup>.

Damping bir haksız rekabet olarak adlandırılarak, anti-damping bu haksızlığı gidermek için alınması gereken bir hak, dolayısıyla iyi bir şey olarak gösterilmiştir. Oyun alanını eşitlediği ileri sürülmektedir(leveling the playing field)<sup>2</sup>. Ancak anti-dampingin, çoğu zaman haklı bir ticaret yöntemi olarak uygulanmadığı görülmüştür. Firmaların GATT'daki açıklardan yararlanarak aldıkları stratejik bir tavır olarak kendini göstermiştir.

#### ***2.2.4 Ayırımçı Devlet Satın Alımları ve Ticaretin Devlet Eliyle Yapılması***

Bir çok ülkede devlet mal ve hizmet satın alımlarında önemli bir paya sahiptir. Devlet, satın alımlarında (ihalelerinde) yerli ve yabancı firmalar arasında ayırım gözetebilir. Hemen her ülkede kamu kuruluşlarının mal ve hizmet satın alımında yurtiçi kaynaklara yönelmesini özendiren, ya da emreden yasal düzenlemeler söz konusudur. Devletin satın alımlarda yabancı firmalar yerine yerli firmaları tercih etmesi uluslararası mal ve hizmet akımlarını belli bir yönde etkilemektedir. Böylece devlet bir alıcı olarak dış ticaret üzerinde belli etkilere sahip olabilecek güçtedir.

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kosteci, a.g.e., s.178.

<sup>2</sup> Peter Holmes, Jeremy Kempton, a.g.m., s.8.

*Ayrımcı devlet satın alımlarına* (discriminatory government procurement) en güzel örnek ABD'de 1933 yılında çıkartılan "Buy American" (Amerikan malı satın al) yasasıdır. Bu yasaya göre Amerika'daki kamu kuruluşları yurt dışı fiyatlara göre %6'dan fazla olmadığı sürece yerli malını kullanmak zorundadırlar<sup>1</sup>. (Bu oran küçük firma malları ve işsizliğin fazla olduğu bölgelerde üretilen mallar için %12 olmuştur.) Üstelik bu yasa savunma ile ilgili konularda ulusal firmaya %50'ye varan oranlarda avantaj tanınması zorunluluğu getirmiştir. 1979'da Tokyo Görüşmelerinde ticaretin serbestleştirilmesi yönünde atılan adımlarla bu yasa yürürlükten kaldırılmıştır.

Bir çok ülke ayrımcı devlet satın alımları uygulamasını ABD'de olduğu gibi çok net olarak bir kanunla belirlemektense daha dolaylı yolları tercih etmektedir. Örneğin ihaleye girecek firma sayısı sınırlandırılmakta veya yabancı firmaların bu ihaleye girmeleri zorlaştırılmaktadır<sup>2</sup>.

Bu konuyla ilgili başka bir uygulama da resmi kuruluşların mal ve hizmet taleplerini ithalat yoluyla değil de, diğer resmi kuruluşlardan temin etmesinin sağlanmasıdır. Gerçekte her iki yöntem de ulusal firmaların sübvansede edilmesi sonucunu doğurmaktadır. Ayrımcı devlet satın alımları, yabancı mal ve hizmetlerin ülke içinde satışını sınırlandırmak yoluyla, ulusal firmaya uluslararası fiyatlara göre (dış rekabet ortamında karşı karşıya olduğu fiyatlara göre) daha yüksek bir fiyat uygulama olanağı verdiğinden, bir anlamda ulusal firmanın üretimini sübvansede edilmesi anlamına gelmektedir. Bu yönüyle ayrımcı devlet satın alımları üretim sübvansiyonunun ekonomik etkilerine benzer etkilere yol açabilir. Üretim sübvansiyonlarının etkileri açıklanırken belirtildiği gibi, bu uygulamanın finansman yükü yine devletin üzerinde kalacaktır. Bu durum vergilerin daha yüksek olmasına neden olurken resmi kuruluşların girdileri dışarıdan ucuza temin edilebilecekken başka bir resmi kuruluştan satın alma zorunluluğu tüketicilerin ödediği fiyatın da yüksek olmasına neden olmaktadır<sup>3</sup>.

Bütün bunların yanında hükümetler, bu politikayı izlerken yurtiçi üreticiyi korumaktan başka amaçlar da güdebilirler. Hükümet o malın ithalatını gümrük tarifesi uygulayarak kısmaktansa, üreticiye vereceği küçük bir fiyat avantajı ile aynı amaca ulaşabilir. Yine hükümet politik veya askeri nedenlerle askeri ekipmanın yurt dışından alınmasını istemeyebilir, ya da ulusal prestij amaçlı olarak kullandığı otomobil veya uçakları yurtiçinde üretilen mallardan tercih edebilir. Öte yandan bütün bu alımlar için hükümet daha fazla ödeme yapmaktadır ki bu da ekonomik açıdan etkin değildir<sup>4</sup>.

Ayrımcı devlet satın alımları, 1979 yılında Tokyo Görüşmeleri sırasında tarife dışı engel kabul edilerek, GATT'ta bu konuya ilişkin bir düzenleme yapılmıştır. GATT Satın Alma Kodu

<sup>1</sup> Miltiades Chocholiades, a.g.e., s.209.

<sup>2</sup> John S.Hodgson, Mark G.Herander, **International Economic Relations**, Prentice Hall Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1983, s.240.

<sup>3</sup> David Greenaway, **International Trade Policy...**, a.g.e., s.145-146.

<sup>4</sup> Miltiades Chocholiades, a.g.e., s.209.

(GATT Procurement Code) adı verilen bu anlaşma ile, katılımcı ülkeler hükümet ihalelerinde birbirlerine karşı eşit muamelede bulunmayı kabul etmişlerdir. ABD, Kanada, Japonya ve öteki Batı Avrupa ülkeleri bu sözleşmeye taraf olmuşlardır. Öte yandan ülkeler kendileri açısından özellikle taşıyan bazı kamu kuruluşlarını sözleşmenin kapsamı dışında tutmuşlardır<sup>1</sup>. Uruguay Görüşmelerinin ardından geliştirilen ve yeni bir Anlaşma çerçevesinde düzenlenen devlet satın alımları, ileride ayrıntılı olarak ele alınmaktadır.

Gerçekte devletin uluslararası ticarete müdahalesi sadece ayırıcı satın alımlarla sınırlı değildir. Devlet ithalatı sınırlama, üretim veya ihracatı teşvik, bölgesel veya sektörel kalkınma amaçlı yardımlar, AR-GE teşviği, tarımsal destekleme politikaları gibi bir çok alanda uluslararası ticarete doğrudan veya dış yatırım politikası, göç politikası, vergi ve sosyal sigortayla ilgili düzenlemeler, rekabet politikaları gibi çok daha genel müdahalelerde bulunabilmektedir. Bunların içinde en önemlilerinden biri de merkezi planlama ile yönetilen ülkelerin *devlet eliyle ticaret* yapmasıdır. Söz konusu ülkeler gerek kendi aralarında gerek piyasa mekanizmasının varolduğu ülkelerde ticari ilişkileri genelde hükümetlerin yönlendirmesi sonucu devlet şirketleri (state trading company) yoluyla gerçekleştirmektedir. Bu sistemde, ithalat ihtiyacını karşılayacak kadar ihracatın yapılması esastır<sup>2</sup>.

### 2.2.5 Değişken Nitelikli Vergiler

*Değişken nitelikli vergiler* (variable tax), AB'de ve bazı OECD ülkelerinde tarım sektörünün korunmasına yönelik uygulanan geleneksel araçlardandır. Değişken vergiler ekonomik etkileri açısından kotalarla benzerlik gösterirler. Kotalar ülkeye giren malın miktarını kesin olarak sabitlerken, değişken vergiler onların fiyatlarını sabitlemektedir. Burada hükümetlerin korumak istediği sektördeki üreticiler için belirlediği bir iç fiyat vardır. Bu fiyat ithal edilecek malın ülke içine girebileceği en düşük fiyatı (AB tarım politikası uygulamasında bu fiyata eşik fiyat adı verilmektedir.) göstermektedir. Bu fiyatı sabit tutabilmek için devlet, ithalat üzerinden, değeri ülke içi fiyatı sabit tutacak şekilde değişebilen bir vergi uygulamaktadır. Bu vergi, gümrüklerde, yurt içi fiyat ile ürünün yurt dışından ithal fatura fiyatı arasındaki farkı yansıtacak şekilde günlük olarak belirlenebileceği gibi, üç aylık bir süre için de belirlenebilmektedir<sup>3</sup>.

Devletin değişken nitelikli vergileri uygulamadaki temel amacı, yurt içinde ithalata rakip endüstrileri korumaktır. Böylece devlet, ithal edilecek malın ülke içinde belirlenen destekleme fiyatı ile düşük ithal fiyatı arasındaki fark tutarında vergi almak yolu ile bunu yapmaktadır. Çünkü serbest

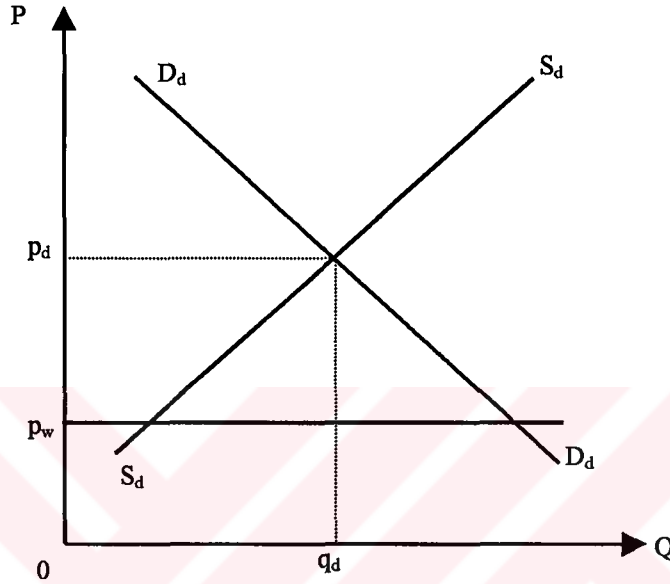
<sup>1</sup> Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s.389.

<sup>2</sup> Mevlüt Çetinkaya, *Dışa Açılma Sürecinde Türk Sanayinin Koruma Yapısının Analizi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, DEÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 1998, s.64.

<sup>3</sup> Sam Laird, Alexander J. Yeats, *Quantitative Methods for...*, a.g.e., s.37.

ticaret koşulları altında düşük dünya fiyatları üzerinden malın ithaline izin verilirse yurt içi üreticiler için öngörülen yüksek destekleme fiyatlarını sürdürmek olanağı kalmayacaktır.

Değişken nitelikli vergilerin ithalatı kısıcı etkisi kotalara benzer bir şekilde kesindir. Değişken nitelikli vergiler, belli bir oranda gümrük vergisinin sağlayamayacağı şekilde koruma sağlayabilir. Çünkü değişken vergi yoluyla malın ülke içindeki arzı, talebini karşılayabildiği sürece ithalatı gereksiz hale gelmektedir. Değişken nitelikli bir verginin ekonomik etkilerini Şekil 15 üzerinde incelemek mümkündür<sup>1</sup>.



Şekil 15 : Değişken Nitelikli Vergilerin Ekonomik Etkileri

Yurtiçinde desteklenmek istenen malın serbest dünya fiyatı  $p_w$ 'dir. Bu mala sağlanan destekleme fiyatının ülke içindeki malın arz ve talep dengesine göre oluşabilecek  $p_d$  fiyatı olduğu varsayıldığında, uygulanması gereken değişken vergi miktarı birim başına  $p_w p_d$  kadar olacaktır. Böylece söz konusu malın ülke içine ithalatı tamamen engellenmektedir. Görüldüğü gibi bu uygulama vergi mekanizmasına dayanmakla birlikte kotalar veya ithal yasaklarına benzer şekilde çok daha katı sonuçlar doğurabilmektedir.

Bununla birlikte, değişken nitelikli vergilerin ekonomik etkilerini tamamen kotalara benzetmek doğru değildir. Belli koşullar altında ortaya çıkan sonuçlar farklıdır. Örneğin, toplam talepte bir artış olduğunda (talep eğrisi sağa kaydığında) uygulanan bir kota ithal miktarını belli bir düzeyde belirlediği için bu, yurt içi fiyatlarda artışla sonuçlanır. Oysa değişken vergi fiyatı sabit tuttuğundan talepteki artış ithalatla karşılanabilecektir. Bu durumda kotanın tarife eşdeğeri, talepteki bu artışa bağlı olarak artacakken, değişken verginin tarife eşdeğeri düşebilecektir.

<sup>1</sup> Konu ile ilgili geometrik açıklama için Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s.380'dan yararlanılmıştır.

Diğer bir farklılık ise gelirlerin dağılımıyla ilgilidir; değişken vergiler yoluyla elde edilen gelirler, kota uygulamasında kârların tamamen devlete gelir olarak kaldığı (kotaların açık artırmayla satışı) durumdakiyle eşdeğerdir. Ancak uygulamada kota rantlarının daha çok ithalatçıda kaldığı da bilinmektedir<sup>1</sup>.

Daha öncede belirtildiği gibi değişken nitelikli vergiler özellikle AB'nin Ortak Tarım Politikası çerçevesinde uyguladığı en önemli koruma araçlarından. AB Ortak Tarım Politikası içinde değişken nitelikli vergiler çeşitli şekillerde uygulanabilmektedir<sup>2</sup>.

Bunlardan bir tanesi prelevman uygulamasıdır. Prelevman sisteminin amacı, tahıl, şeker, et, süt ve süt ürünleri ve zeytin yağı gibi ürünlerin düşük dünya fiyatlarını Topluluk fiyatları düzeyine çıkarmak yoluyla Topluluk pazarını dış rekabete karşı korumaktır.

*Prelevman = Eşik Fiyat - En Elverişli Dünya Fiyatı (CIF)* şeklinde formüle edilmektedir.

Eşik fiyat ise, ithal edilecek malın Topluluk piyasalarına girebileceği en düşük fiyatı gösterir,

*Eşik Fiyat = Hedef Fiyat - İthalatın Yapıldığı Liman ile Tüketim Merkezi Arasındaki Ulaşım Masrafı* şeklinde formüle edilir.

Böylece Topluluk bir yandan ortak tarım politikası çerçevesinde destekleme politikası yoluyla yüksek fiyatlar uygularken, bir yandan da prelevman yoluyla tarımsal üretimi düşük dünya fiyatları karşısında güvence altına almaktadır.

Değişken nitelikli vergi uygulamasının bir diğer örneği, fark giderici vergilerdir. Bu vergi su ürünleri, şarap, meyve ve sebze gibi ürünlerde dış koruma sağlamak için uygulanmakta ve Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) yoluyla sağlanan korumayı desteklemektedir.

*Fark Giderici Vergi = Referans Fiyatı - (Topluluğa giriş fiyatı + OGT)*

şeklinde formüle edilmektedir.

Referans Fiyatı da, eşik fiyat gibi ithalatın yapılabileceği en düşük fiyattır. Referans fiyatı, ilgili ürünün bir üretim yılından daha fazla bir dönemdeki fiyat ortalamasına pazarlama masrafları eklenerek hesaplanmaktadır. Fark giderici vergi uygulamasıyla, ithalat fiyatı hedeflenen fiyat düzeyine çıkarılmak yoluyla Topluluk tarımına kesin koruma sağlanmaktadır.

Bir diğer uygulama ise tamamlayıcı vergi uygulamasıdır. Kümes hayvanları yumurta ve domuz eti gibi ürünler için uygulanan bu vergi içinde üretim masraflarına bağlı olarak hesaplanan ve

<sup>1</sup> Alan V. Deardroff, Robert M. Stern, a.g.e., s.26.

<sup>2</sup> Canan Balkır, Muzaffer Demirci, *Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Topluluğu*, Filiz Kitabevi, İstanbul 1989, ss.96-99.; Nevzat Güran, *Uluslararası Ekonomik Bütünleşme...*, a.g.e., ss.144-145.

en düşük ithal fiyatını gösteren set fiyatı belirlenmektedir. Tamamlayıcı vergi, söz konusu malın ithal fiyatını set fiyat düzeyine çıkarmak için uygulanmaktadır.

Değişken nitelikli vergi olmamakla birlikte yeri gelmişken belirtmekte yarar olan ve AB ortak tarım politikası çerçevesinde yine koruma amaçlı ama bu kez ihracatçıya yönelik bir diğer uygulama ise *Restitüsyon* (ihracatın teşviki) uygulamasıdır. Destekleme politikaları nedeniyle dünya fiyatlarının üzerinde olan AB tarım ürünlerinin ihracatı, bu ürüne sağlanan bir sübvansiyon (prim) ile mümkün olabilmektedir. Aksi taktirde ortaya çıkan üretim fazlası büyük stok artışlarına neden olmaktadır. İşte restitüsyon uygulaması, prelevmanın tersi bir sistem olup, yüksek Topluluk fiyatı ile dünya fiyatı arasındaki fark Topluluk bütçesinden karşılanmak yoluyla ihracatçı sübvansiyon edilme ve ürünün dünya fiyatından ihracatına olanak verilmektedir<sup>1</sup>.

### **2.2.6 İthalat Teminatları**

İthalatı caydırmaya yönelik uygulamalardan bir diğeri ithalat teminatları (import deposits)'dir. Bu uygulamada ithalatçı, malı sipariş ettiği anda ithal bedelinin belli bir oranını teminat olarak Merkez Bankasına (MB) yatırır. Yatırılan bu tutar, ithalatçıya ithalatı gerçekleştirdikten sonra geri ödenmektedir.

İthalat teminatları, ithalat işlemini zorlaştırdığı için ithalatı kısıcı etki yapmaktadır. Her şeyden önce yatırılan teminatın, MB'nda faiz getirilmeden bağlı tutulması, ithalatçının bu süre içinde faiz kaybına uğramasına neden olur. Bu durum ithalatçı için bir likidite sorunu yarattığı gibi, ortaya çıkan faiz kaybı nedeniyle bu teminat adeta bir vergi gibi etki yaratacaktır.

İthalat teminatı sisteminin ithalatçı firmaya etkisi yanı sıra makro düzeyde ekonomik etkileri de söz konusudur. MB'na teminat olarak yatırılan fonlar piyasadaki para arzını daraltıcı etki yapmaktadır. Bu ise toplam talebi kısarak, ekonomide bir durgunluk, dolayısıyla ithal mallarının talebinde bir azalmaya yol açabilecektir. Ekonomide para arzındaki daralmanın nedenlerinden biri de ödemeler dengesi açıkları olabilir. Ancak bu açık ithalattaki artışa bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. İthalat teminatlarının para arzı üzerinde daraltıcı etkisi ise ithalat öncesi ortaya çıkmaktadır. Ekonomik dengede ortaya çıkan değişme, ithalat teminatlarının geri ödenmesiyle ortadan kalkacaktır<sup>2</sup>.

### **2.2.7 İhracat Vergileri**

İhracata yönelik politikaların bir çoğu ihracatın artırılmasının teşviki yönündeysen de hükümetler zaman zaman ihracatın sınırlandırılması amacıyla önlemler de alırlar. Bunların en bilineni, ihracat vergileri (export taxes)' dir. İhracat vergileri gelişmiş ülkelerde son derece az örnekleri olmakla

<sup>1</sup> Nevzat Güran, *Uluslararası Ekonomik Bütünleşme...*, a.g.e., s.145.

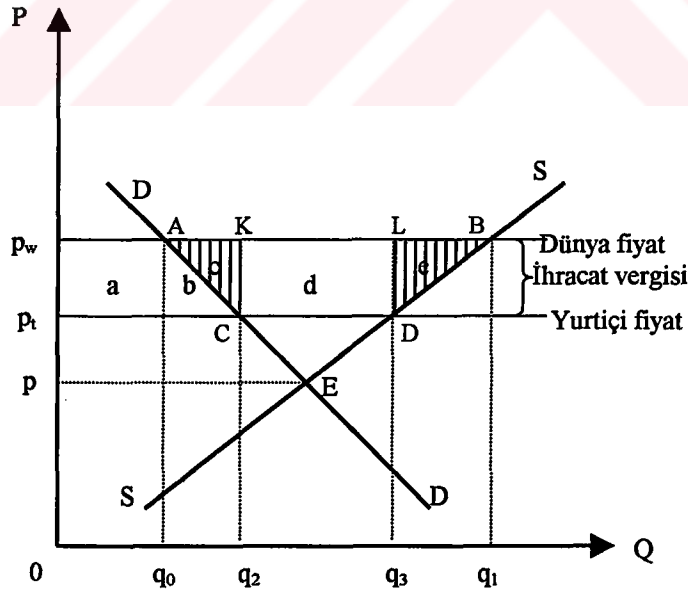
<sup>2</sup> Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s.377.



birlikte GOÜ'lerde yaygın olarak kullanılmıştır. Özellikle Afrika, Güney Amerika ve Güneydoğu Asya'daki pek çok ülkede kakao (Gama), kahve (Brezilya ve Kolombiya), jüt (Pakistan), pirinç (Burma ve Tayland) ve çay (Sri Lanka) gibi bir çok yiyecek ve hammadde ihracatından vergi alınmaktadır<sup>1</sup>.

İhracat vergileri çeşitli amaçlarla uygulanmaktadır. Bu amaçlardan biri, ülkelerin, ihraç mallarına olan aşırı dış talebin yarattığı enflasyonist baskıyı gidermek için ihracatı azaltmak istemesi olabilir. İkinci neden yine ihracatı vergilerle azaltarak ülke içinde mal arzını artırmak dolayısıyla tüketiciler için fiyatı düşürmek olabilir. Üçüncü bir neden olarak ülke, malın ihracatını kısırarak dış arzını azaltmak yoluyla dünya fiyatlarını artırarak ticaret hadlerini lehe çevirme amacı güdebilir. Nihayet ihracat vergisi uygulamadaki dördüncü bir amaç hammaddelerin yurtiçinde işlenmelerini özendirme ve doğal hammadde arzını korumak olabilir. Bunlardan da öte ihracat vergisi uygulamadaki amaç tamamen ekonomi dışı olabilir. Bazı ülkeler karşısındaki ülkeyi cezalandırmak için böyle bir uygulamaya dış politika tercihi olarak başvurabilirler. Buna, Arap ülkelerinin 1973-74 yıllarında ABD ve Hollanda'ya İsrail'i destekledikleri için uyguladığı petrol ambargosu örnek gösterilebilir<sup>2</sup>.

İhracat vergilerinin ekonomik etkilerini, tarifelerde olduğu gibi geometrik olarak açıklamak mümkündür. Şekil 16'da<sup>3</sup> DD ve SS sırasıyla malın ülke içindeki talep ve arz eğrilerini göstermektedir. Bu durumda malın E denge noktasına göre belirlenen otarşi denge fiyatı birim başına Op olacaktır.



Şekil 16 : İhracat Vergilerinin Ekonomik Etkileri

<sup>1</sup> Miltiades Chocholiades, a.g.e., s. 190.

<sup>2</sup> John S.Hodgson, Mark G. Herander, a.g.e., s.236.

<sup>3</sup> Konunun geometrik açıklaması için Miltiades Chocholiades, a.g.e., s.191'den yararlanılmıştır.

Söz konusu malın dünya fiyatlarının, sonsuz esnek dünya talep eğrisinin gösterdiği  $p_w$  düzeyinde olduğu varsayıldığında, eğer hiçbir ticaret kısıtlaması yok ise, yurt içi fiyatların da bu  $p_w$  düzeyine çıkması beklenir. Bu durumda mal, dünya fiyatlarından ülke içinde  $Oq_1$  kadar üretilmekte bunun  $Oq_0$  kadarı yurtdışında tüketilmekte dolayısıyla talep fazlası olan  $q_0q_1$  kadarı ihraç edilmektedir.

Malın ihracatı üzerine uygulanacak  $p_w p_t$  kadarlık bir ihracat vergisi yurtiçi üretici için fiyatın vergi kadar ( $Op_t$  düzeyine) düşmesine neden olacaktır. Dolayısıyla  $Op_t$ 'nin üzerinde bir fiyattan ihracat yapma olanağı kalmamaktadır. Daha düşük olan yeni  $Op_t$  fiyatından üreticiler malın üretimini  $q_3$ 'e kısırken tüketiciler taleplerini  $q_2$ 'ye çıkacaklardır. Böylece ihracat hacmi  $q_2q_3$ 'e (CD) daralmıştır.

Bu mal üzerine uygulanan ihracat vergisi, gelirin o malın üreticilerinden, tüketiciler ve hükümete doğru yeniden dağılımını sağlamıştır. Üretici rantındaki bu azalış  $a+b+c+d+e$  alanlarının toplamı kadardır. Bunların içinde d alanı hazinenin sağladığı ihracat vergisi gelirleri toplamını, a ve b alanları tüketici artışı, c ve e üçgen alanları ise ihracat vergisi sonucu ortaya çıkan net kayıpları göstermektedir. Bu net kayıplar içinde, c alanı ihracat vergisinin uyarılmış olduğu aşırı yurtiçi talep nedeniyle ortaya çıkan kaybı, e alanı ise ihraç vergisi nedeniyle ihraç edilebilir malda ortaya çıkan üretim azalışı nedeniyle kaybı göstermektedir. Aslında şekilden de görüldüğü gibi ihracat vergilerinin yarattığı ekonomik etkiler ithalata koyulan bir tarifinin ekonomik etkileriyle benzerlik göstermektedir.

İhracat vergileri ihraç malının yurtiçi fiyatını düşürürken, tarifeler ithal malının yurtiçi fiyatını yükseltmektedir. Dolayısıyla hem ihracat vergisi, hem de ithalat vergisi, ülke içindeki üretici ve tüketiciler açısından ihraç mallarının ithal mallarına göre nisbi fiyatını düşürmektedir. İhracat vergileri de tarifelerde olduğu gibi yurtiçi kaynakların ihraç malları endüstrilerinden ithalata rakip mal endüstrilerine kaymasına neden olmaktadır. Aynı şekilde tüketim kalıpları da ithal mallarından ihraç mallarına doğru kayacaktır<sup>1</sup>.

İhracat kontrollerinin daha katı şekli devletin bazı malların ihracatını yasaklaması ya da lisansa bağlaması olabilir. Bu yasaklamalarda siyasi askeri veya ekonomik faktörler rol oynamaktadır. Örneğin, ülke içinde kıt olan her türlü hammadde, yarı mamul ve mamul mallar ile gıda mallarının ihracatı ekonomik istikrarı bozmamak için sınırlandırılabilir. Veya bir mal üzerinde monopol bir güce sahip ülke mal ihracatını kısmak yoluyla ticaret hadlerini lehe çevirmeyi amaçlayabilir. Ancak, burada ithalatçı ülkede talep ve arz esnekliğinin düşük olması gerekir. Aksi takdirde ihracatçı ülke ihracatını kısarak ticaret hadlerini iyileştirirken, ihracatın daralması nedeniyle gelir kaybına uğrayacaktır<sup>2</sup>. Ayrıca, askeri nedenlerle de bazı malların diğer bir ülkeye satışı (örneğin

<sup>1</sup> W.Max Corden, **Trade Policy and Economic Welfare**, Second Edition, Clarendon Press, Oxford 1998, s.57.

<sup>2</sup> S.Rıdvan Karluk, **Uluslararası Ekonomi...**, a.g.e., s. 281.

silah satışı) yasaklanabilmektedir. Bununla ilgili bazı örnekler ithalat yasakları ve ambargo konusu açıklanırken verildiği için tekrar edilmeyecektir.

Burada son olarak, daha önce tarifeler ve kotalarda yapıldığı gibi ihracatta miktar kısıtlaması niteliğinde olan gönüllü ihracat kısıtlamalarıyla, fiyat mekanizması yoluyla işleyen ihracat vergileri arasında da bir karşılaştırma yapmak mümkündür. Gönüllü ihracat kısıtlamalarında kota kârları ihracatçı ülkedeki firmaya, ihracat vergilerinde ise ihracatçı ülke hazinesine gelir olarak gitmektedir. Bu nedenle ihracatçı ülke açısından ihracat vergisi gönüllü ihracat kısıtlamalarına tercih edilmektedir.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları ile ihracat vergileri arasında bir fark da gönüllü ihracat kısıtlamalarının firma veya sektör tarafından yürütülüyor olmasıdır. Bu durum firmanın kartelleşme eğilimine girmesini teşvik edebilmektedir. İhracatçı ülkede piyasa yapısının değişmesi yoluyla kartelleşme ortaya çıkabilir. Hükümetlerin ihracat vergisi uyguladığı durumda ise ihracatçı ülke piyasasında tam rekabet koşulları varsa, firmaların kartelleşmesi sonucundan kaçınılacaktır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları ile ihracat vergileri arasındaki diğer bir fark ise, gönüllü ihracat kısıtlamalarının ihracat vergilerine göre daha ayırıcı bir yapıda olmasıdır. Gönüllü ihracat kısıtlamasında kota lisanslarını ihracatçı firmalar arasında ayırıcı bir yolla dağıtmak olanağı varken ihracat vergisi uygulamasında vergi o malın tüm ihracatına uygulanmaktadır<sup>1</sup>.

Dolayısıyla tarife ve kotalar karşılaştırıldığında ortaya çıkan bazı farklar, ihracata mali bir engel niteliğindeki ihracat vergileri ile miktar kısıtlamalarına yönelik gönüllü ihracat kısıtlamaları karşılaştırıldığında da söz konusudur. Dolayısıyla her ikisinin de avantaj ve dezavantajları ithalatçı ülke, ihracatçı ülke veya firma bakış açısıyla farklı olacaktır. Öte yandan ihracat vergilerinin mali nitelikli olması yani fiyat mekanizması yoluyla işliyor olması ihracat kotalarına göre ulusal refah açısından daha tercih edilebilir görülmektedir.

### **2.2.8 Döviz Kuru Politikası**

Klasik koruma teorisinde koruma araçları tarife ve bazı tarife dışı engeller ile sınırlandırılmakta döviz kuru bu sınıflandırma dışında tutularak ödemeler bilançosu dengesizliğini gidermede bir araç olarak değerlendirilmektedir. Oysa yeni korumacılıkta kullanılan araçlar sınıflandırılırken döviz kuru politikaları bu sınıflandırmaya dahil edilmektedir. Aslında kur politikasıyla sağlanan korumanın gerekçeleri diğer koruma araçlarının gerekçelerinden farklı değildir. Aşağıda dış ticarete müdahale amacıyla uygulanan döviz kontrolleri ve çoklu kur sistemi açıklanmaya çalışılacaktır.

---

<sup>1</sup> Jagdish N.Bhagwati, Arvind Panagariya, T.N. Srinivasav, *Lectures on International...*, a.g.e., s. 232.

### 2.2.8.1 Döviz Kontrolü

Hükümetlerin döviz piyasasına doğrudan müdahalelerine *döviz kontrolü* (exchange control) veya *döviz kısıtlamaları* (exchange restrictions) adı verilmektedir. Döviz kontrolü uygulamasında, döviz işlemlerinin piyasa sistemi içinde yürütülmesinin aksine ekonomideki tüm döviz işlemleri veya dövizin kullanımı ve tahsisi gibi belirli döviz işlemleri, otoriteler tarafından belirlenmektedir. Eğer her türlü döviz alım ve satım işlemleri hükümet tarafından yürütülüyorsa, başka bir deyişle döviz kontrolü ekonomideki bütün işlemleri kapsıyorsa bu durumda hükümet döviz piyasasında monopsonist veya monopolist bir yapıya sahiptir<sup>1</sup>.

Döviz alım ve satım işlemlerini yürütmek üzere hükümetler Merkez Bankası(MB) veya diğer bir kamu bankasını görevlendirirler. Döviz geliri elde eden kişi veya kurumlar, bu dövizleri belli bir süre içerisinde ilgili bankalara satmakla yükümlüdürler. Bu şekilde biriken dövizler ülkenin döviz ihtiyacına göre tahsis edilmektedir.

Döviz ihtiyacı duyanların MB'ndan döviz satın alabilmeleri içinse öncelikle kambiyo otoritelerinden ödemenin türü ve miktarı konusunda izin almaları gerekmektedir. Böylece dövize dayalı harcamalar ancak döviz gelirleri dahilinde yapılabileceğinden döviz gelir ve giderleri arasında denge sağlanmaya çalışılmaktadır<sup>2</sup>.

Döviz kontrolünün zaman zaman gelişmiş ülkelerde milli paranın döviz kurunu istikrar içinde tutmak amacıyla uygulandığı görülür. Döviz talebinin arzından fazla olduğu dönemlerde MB, döviz fiyatının yükselmesini önlemek amacıyla rezervlerin bir kısmını piyasaya sürer ve fiyat artışlarını önlemeye çalışır. Piyasada döviz talebinin düştüğü durumlarda ise yukarıdaki tersine işlemle döviz fiyatını yükseltme yoluna gidilmektedir.

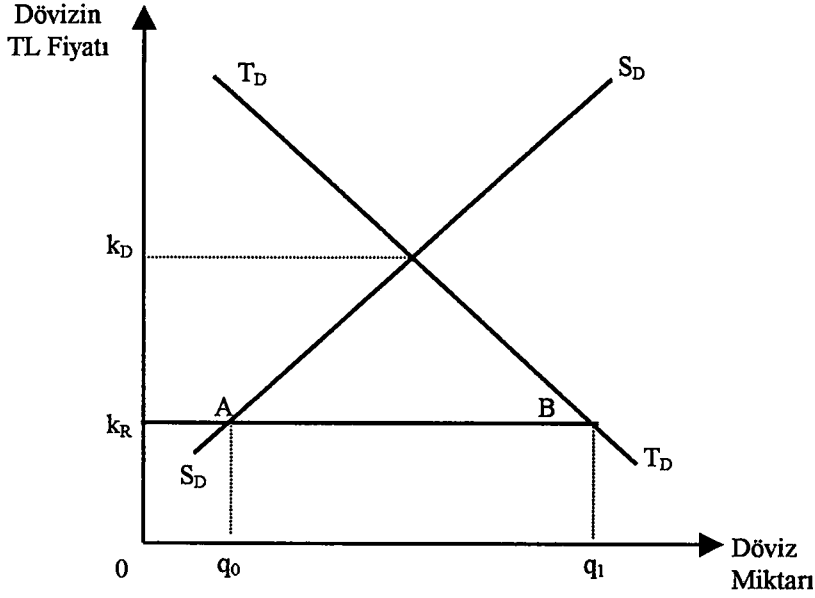
Döviz kontrolü başlangıçtan beri özellikle GOÜ'lerde yoğun olarak uygulanan bir sistemdir. GOÜ'lerde genelde ekonomik kalkınmaya bağlı olarak döviz talebi, sınırlı döviz arzına göre fazladır. Döviz arz ve talebi arasındaki bu açık normal yollardan karşılanamadığı için döviz talebi döviz kontrolleri yoluyla sınırlandırılarak arz ve talep sunni olarak dengeye getirilmeye çalışılmaktadır.

Aslında döviz kontrolünün en aşırı şeklinde, ulusal para konvertibilitesini kaybetmektedir. Döviz kontrolünü yoğun bir şekilde uygulayan ülkelerde serbest bir döviz piyasası mevcut olmadığından döviz kurlarının arz ve talebe göre belirlenmesi de mümkün olmamaktadır. Bu sistemde döviz kurları sabit olup Merkez Bankaları tarafından belirlenmektedir.

<sup>1</sup> Franklin R.Root, a.g.e., s.325.

<sup>2</sup> S.Rıdvan Karlık, *Uluslararası Ekonomi...*, a.g.e., s.344.

Döviz kontrolünün var olduğu bir ekonomide döviz kurlarının nasıl belirlendiğini Şekil 17<sup>1</sup> üzerinde incelemek mümkündür;



Şekil 17 : Döviz Kontrolünün Ekonomik Etkileri

Şekilde  $T_D$  ve  $S_D$  sırasıyla döviz talep ve arz eğrilerini göstermektedir. Denge noktasında oluşan  $k_D$  kuru, serbest piyasada arz ve talebi dengeleyen kurdur. Ancak döviz kontrolünün olduğu sistemlerde hükümet resmi kuru genellikle denge kurunun altında belirler ya da resmi kur kısa sürede denge kurunun altında kalmaktadır. Bu ulusal paranın aşırı değerlenmesi anlamına gelir. Şekil üzerinde resmi kurun  $k_R$  olduğu düşünülürse bu kurdan AB miktarında bir talep fazlası olduğu görülmektedir. Hükümetin burada yaptığı ise genellikle  $q_0$  kadarlık mevcut döviz arzını ekonomide döviz gerektiren işlemler arasında tahsis etmektir. Söz konusu aşırı değerlenmiş kurdan ancak sınırlı sayıda talep karşılanabilmekte böylece yukarıda da belirtildiği gibi, döviz arz ve talebi suni olarak dengelenmeye çalışılmaktadır.

Ülkeler döviz kontrolüne çeşitli nedenlerle başvurmaktadırlar. Döviz kontrolünün eskiden beri kullanılmasındaki önemli nedenlerden biri, dış ödeme açıklarını gidermektir. Döviz kontrolü ile, döviz gelirleri döviz gerektiren işlemler arasında mevcut rezervleri aşmayacak şekilde dağıtıldığından teorik olarak ödemeler bilançosu açığı ortadan kalkmaktadır. Bu durum gerçekte ödemeler bilançosu dengesizliğini gidermemekte baskı altına almaktadır.

Döviz kontrolü uygulanmasındaki diğer bir amaç, ülkeden sermaye çıkışını önlemektir. Yurt dışında faiz oranlarının yüksek olması veya ülke parasının devalüe edileceği yolundaki beklentiler ülkeden sermaye çıkışına neden olabilir. Bu durum ülkenin ödemeler bilançosunu olumsuz etkiler. Bu nedenle gerek gelişmiş gerek GOÜ'lerde sermaye ihracını engellemek amacıyla kısıtlamalar

<sup>1</sup> Konunun geometrik açıklaması için Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., 375'den yararlanılmıştır.

getirilmektedir. Ülkede büyük ölçüde sermaye çıkışı olduğu dönemlerde geçici olarak döviz kontrolüne başvurulmakta, panik ortadan kalktıktan sonra da kısıtlamaların kaldırılması öngörülmektedir. Yani döviz kontrolü, başlangıçta geçici önlem olarak ele alınmıştır. Ancak uygulamada sermaye çıkışı önlediği halde döviz kontrollerinin devam ettiği bilinmektedir<sup>1</sup>. Büyük Dünya Krizi sonrası döviz kontrollerine başvurulmasının en büyük nedeni, sermaye ihracını kontrol altına almaktır. IMF, döviz kontrol rejiminin, sadece sermaye çıkışının önlenmesi için kullanılmasına izin vermektedir<sup>2</sup>.

Ülkeler döviz kontrolünü bazen de tam istihdamın sağlanması ve kalkınma gibi ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi için kullanmaktadırlar. İkinci Dünya Savaşının ardından bir çok GOÜ'de büyük bir kalkınma çabası içine girilmiştir. Büyük oranlı enflasyon ve ödemeler bilançosu açıkları ile yüz yüze olan bu ülkelerde deflasyonist politikalarla sorunu çözmek kalkınma hızını yavaşlatacağı için daha çok işsizliği giderici yönde ve kalkınmanın finansmanı için uygulanan para ve maliye politikaları tercih edilmiştir. Söz konusu uygulamaların ödemeler dengesi üzerinde yarattığı olumsuzluğu gidermek amaçlı uygulanan politikalarından biri de döviz kontrolleri olmuştur.

Döviz kontrollerinin bir amacı da yurt içi sanayii dış rekabete karşı korumaktır. İthalat miktarı, tahsis edilen dövizin dışına çıkamamaktadır. Ayrıca döviz kontrolüne yalnızca ödemeler dengesi açığını kapatmak için bile başvurulsa bu ithalatın azalması yoluyla dolaylı olarak yurt içi sanayii de korumaktadır.

Döviz kontrolü eğer koruyucu bir amaç güdüyorsa, ülke içinde üretilen, ancak rekabet gücü zayıf olan sanayi mallarına rakip malların ithalatı kısımlı olmaktadır. Bu, söz konusu malın üretimini teşvik etmektedir. Bu mal koruma yoluyla ülke içinde pahalıya üretilmekle birlikte hükümet istihdam artışı ve kaynak kullanımının ekonomik faaliyetlerde yarattığı canlılık açısından bunu tercih edebilir. Öte yandan bilindiği gibi çıkar gruplarının baskısı, kontrollerin sürekli olması yönünde olmaktadır.

Özellikle GOÜ'lerde döviz kontrolü, devlete gelir sağlamak amacıyla da tercih edilmektedir. Devlet dövizini ucuza alıp pahalıya satarak bundan gelir elde eder. Ya da belirli bazı işlemler için yapılan döviz satışlarından prim tahsil eder. Ancak gerek WTO gerek IMF söz konusu amaçlı prim uygulamalarını sınırlandırma yönünde çalışmaktadırlar.

Döviz kontrolü dış ticaret hadleri üzerinde de etkide bulunur. Döviz kontrol rejimi ulusal paranın aşırı değerlenmesine neden olduğundan ithalatın daha ucuza ihracatın ise daha pahalıya yapılmasına yol açacaktır. Ayrıca mali ödemelerin maliyeti de az olacaktır. Bu durum dış ticaret hadlerinin ülke lehine gelişmesini sağlamaktadır.

---

<sup>1</sup> Franklin R.Root, a.g.e., s.328.

<sup>2</sup> Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s 376.

Döviz kontrolü uygulaması ayrıca ülkelere, mevcut döviz rezervlerini çeşitli dış ödeme araçları arasında belli bir öncelik sırasına göre dağıtabilme olanağı vermektedir. Bu, GOÜ'lerde sistemin tercih edilmesine önemli bir neden oluşturmaktadır. Serbest bir dış ticaret rejiminde, ülkelerde, temel mallara ihtiyaç söz konusu iken lüks tüketime ağırlık verilmesi gibi, kıt döviz kaynaklarının israfına yol açacak sonuçlar ortaya çıkabilir. Oysa döviz kontrolü, ülkeye, ihtiyaç duyulan sermaye malları ve kalkınmaya yönelik alanlarda gıda veya zorunlu tüketim mallarına öncelik verme olanağı tanımaktadır<sup>1</sup>.

Bütün bunlara rağmen döviz kontrolü, yoğun müdahaleci sistemlere özgü bir uygulamadır. Ulusal ekonomiyi, dış piyasa rekabetine karşı korumak yoluyla dış dünyadan tamamen soyutlamaktadır. Ayrıca daha önce de üzerinde durulduğu gibi, döviz kontrolünün etkisiyle aşırı değerlenmiş kurdan ancak sınırlı sayıda talep karşılandığı için, bazı kişi ve kuruluşlar ihtiyaçları durumunda yüksek bir fiyat ödeyerek bile resmi kanallardan döviz alamazlar. Böylece bir yandan döviz talepleri resmi kurdan yeterince karşılanamadığı için yasal olanaklar dışında döviz bulma çabası, diğer yandan ise döviz gelirlerini devlete ucuz satmaktansa bu gelirleri serbest piyasada satma çabası, döviz arz ve talebini yasal olmayan yollarla karşılaştırmakta ve bu durum paralel piyasa veya döviz karaborsası adı verilen piyasaların ortaya çıkmasına neden olmaktadır<sup>2</sup>.

Bu sistemi uygulayan ülkelere ulusal paranın konvertibilitesini yitirmesi, ekonomiye büyük maliyetler yüklemektedir. Sistemde dövizler lisansa bağlı olarak tahsis edildiğinden, ülke uluslararası ticarete karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı bir ticaret yapısından uzaklaşmış olmaktadır. Bu da dünya kaynaklarının optimum dağılımını etkilemektedir.

Döviz kontrolü sistemlerinin daha esnek uygulandığı durumlar da vardır. Örneğin ülkede resmi bir döviz piyasası olduğu gibi, döviz arz ve talebine göre belirlenen serbest döviz piyasası da söz konusu olabilir. Resmi kurlar genellikle serbest piyasa kurlarının altında kalacaktır. Bu bazı işlemlerin ayrıncı bir şekilde resmi kurlardan yapılmasına olanak verir. Örneğin hammadde, gıda maddeleri veya ilaç gibi zorunlu malların ithali düşük resmi kurlardan yapılırken, ithali caydırılmak veya ihracı özendirilmek istenen mallar serbest piyasanın işleyişine bırakılmaktadır. Ayrıca, ülkeden sermaye çıkışı önlemek için, sermaye hareketleri yüksek kurların geçerli olduğu serbest piyasa kapsamına alınabilir. Çoklu kur sisteminin en basit şekli olarak uygulanan bu yöntemte aşağıda daha ayrıntılı yer verilmektedir.

<sup>1</sup> S.Rıdvan Karluk, **Uluslararası Ekonomi...**, a.g.e., ss.347-350.

<sup>2</sup> Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat...**, a.g.e., s.375.

### 2.2.8.2 Çoklu Kur Sistemi

*Çoklu kur sisteminde* (multiple exchange rate) çeşitli mal ve hizmetler için farklı döviz kurları uygulanmaktadır. Yukarıda da belirtildiği gibi çoklu kur sisteminin en basit şekli *ikili kur* (dual rate) dur. İkili kur sisteminde, biri sabit resmi kur, diğeri serbest piyasa kuru olmak üzere iki farklı kur söz konusudur. Resmi kur, serbest piyasa kuru değerinden daha düşüktür ve daha çok zorunlu tüketim malları, hammadde, aramalı ve yatırım malları ithalatında uygulanmaktadır. Resmi kurda ulusal para aşırı (overvalued) değerlendirilmiştir.

Resmi kurlar, ihracatta daha çok dünya piyasalarına sürümde önemli bir sorunla karşılaşılmayan mallar için uygulanmaktadır. Ayrıca ülkeler bir malda dünyada önemli bir üretici konumuna yani tekelci bir yapıya sahip veya karşılaştırmalı üstünlüklere sahipse ve bu mala olan dış talep esnekliği düşükse ihracatta resmi kur yani düşük kur uygulanmak yoluna gidilebilir. Burada amaç, yabancı para cinsinden bu malların fiyatını yükseltmek yoluyla dış ticaret hadlerini ülke lehine çevirmek olacaktır.

İkili kur sisteminde yukarıda belirtilen işlemlerin dışında kalan işlemlere, örneğin lüks tüketim malları ithalatı veya ihracatı özendirilmek istenen sanayi ürünleri ve sermaye ihracatına serbest piyasadaki yüksek kurlar (eksik değerlendirilmiş ulusal para) uygulanmaktadır. Özellikle sermaye ve hizmet alımlarına uygulanan yüksek kurlarla yurt dışına fon çıkışı engellenmeye çalışılmaktadır.

Uygulamada çoklu kur sistemleri, ödemeler bilançosundaki her değişik kalem için farklı kur uygulanması şeklinde çok karmaşık şekiller alabilir. Örneğin turistik ödemelere, işçi dövizlerine, sermaye transferine, lüks ithalata sanayi veya tarım ürünleri ihracatına, farklı döviz kurları uygulanabilir. Böylece ihracat ve görünmeyen kalem gelirleri artırılmaya, öte yandan ithalat giderleri azaltılmaya çalışılır. Bu uygulama özellikle devalüasyon yapılmak istenmediği durumlarda tercih edilmektedir. Çoklu kur politikası yoluyla yüksek kur uygulandığında aslında bir bakıma “kısmi devalüasyon” etkisi yaratmaktadır. Örneğin, ihracatı teşvik amacıyla bir mala yüksek kur uygulandığında bir anlamda o mal için devalüasyonun yarattığı etkiyle aynı olacaktır. Yani, malın ihracatında sağlanan gelir, milli para cinsinden artırılmış olacaktır. Kuşkusuz burada malın ithal ve ihraç talep esnekliklerinin yüksekliği de önem kazanmaktadır. Bu uygulamayla ödemeler bilançosu kalemlerinde belli mallar için bu durum söz konusuken ithalatına ihtiyaç duyulan diğer mallarda cezalandırılmamış olmakta özellikle sermaye kalemleri bu uygulamadan etkilenmemektedir. Böylece resmi devalüasyonun ortaya çıkarabileceği, sakıncalardan kurtularak ödemeler bilançosu dengesi sağlanmaya çalışılmaktadır<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Franklin R.Root, a.g.e., ss.335-336.; S.Rıdvan Karluk, *Uluslararası Ekonomi...*, a.g.e., s.360.; Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s.379.



Çoklu kur uygulamaları sadece farklı işlemler için farklı kurların belirlenmesi şeklinde olmayabilir. Döviz işlemleriyle ilgili vergiler, sübvansiyonlar, yaratılan teminatlar, faiz ödemeleri de fiili olarak aynı sonuçları doğurabilir. Öte yandan bu şekilde fiili döviz kurlarını etkilemek, dış ticaret işlemlerindeki bürokrasiyi (kırtasiyeciliği) daha da artıran, zaman kaybettirici uygulamalardır.

Çoklu kur sistemleri, genelde, döviz kontrolü ve miktar kısıtlamaları gibi araçlarla birlikte uygulanmaktadır. Çoklu kur sistemi, dış ticarete mallar arasında ayırım gözeten bir niteliğe sahip olduğundan IMF tarafından yasaklanmıştır. IMF sadece sermaye ihracını önlemek amacıyla bu araca başvurulmasına izin vermektedir. Öte yandan bir çok IMF üyesi ülkede özellikle de GOÜ'lerde çoklu kur sistemi gerek geçmişte gerek günümüzde yaygın bir uygulama alanı bulmuştur.

### *2.3 Ticarete İdari ve Teknik Engeller*

Buraya kadar yapılan açıklamalarla dış ticareti doğrudan etkileyen gerek miktar kısıtlamaları şeklindeki gerek mali nitelikli ticaret önlemleri ayrıntılı olarak incelenmiş; zaman zaman da birbirleriyle karşılaştırılmıştır. Söz konusu önlemler incelenirken, bunların ekonomik etkilerinin kısmi veya genel denge analizi araçlarıyla incelenmesi mümkündür. Dış ticarete uygulanan idari ve teknik engeller (technical and administrative hindrance to trade) başlığı altında inceleyeceğimiz uygulamalarda ise, karşımıza çıkan en büyük sorun bu önlemlerin ekonomik etkilerinin dolayısıyla dış ticareti kısıtlayıcı etkilerinin nasıl ve ne büyüklükte olabileceğinin belirlenip, bunların söz konusu analiz araçlarıyla gösterilmesinin mümkün olmayışıdır. İdari ve teknik engeller, ne tarife veya sübvansiyonlar gibi ayırımcı nitelikli mali ödeme veya gelir şeklinde, ne de kotalar gibi mutlak miktar kısıtlaması şeklindedir. Bu engeller, amaçları bu olmaksızın ticaret tarafları arasındaki şeffaflığı bozarak belirsizlik yaratabilmekte ve ithalatı kısıtlayabilmektedir. Bu tür uygulamaların her ihracatçı ve ithalatçı üzerinde farklı etkileri olacağından onların etkilerini kantitatif olarak belirlemek de güçtür. Öte yandan çok iyi bir inceleme ve değerlendirme sonucu onların kalitatif etkilerini tespit edebilmek ticareti nasıl etkilediklerini anlamak açısından önemlidir. R.Baldwin'in de belirttiği gibi "onların ekonomik etkilerini ölçemiyor olmak onların kullanımını azaltmamak için bir bahane olamaz"<sup>1</sup>.

Yukarıda da belirtildiği gibi idari ve teknik dış ticaret engelleri gerçekte, dış ticareti doğrudan doğruya engelleme amacıyla oluşturulmazlar. Bunların dış ticaret üzerindeki etkileri dolaylıdır. Bu önlemler çok çeşitli şekillerde; gümrüklerdeki değerlendirme prosedürü, ithalat lisansı uygulaması, menş kuralları ve sevk öncesi muayene gibi idari nitelikli, veya çevre, sağlık ve ürünlerin güvenli kullanımını sağlamaya yönelik standartları ve teknik düzenlemeleri içeren, teknik nitelikli uygulamalar olabilirler. Bu gibi idari ve teknik uygulamalar bazen gizli bir dış ticaret engeli gibi etkide buldukları için, başka bir deyişle yerli üreticileri dış rekabete karşı koruyan görünmez bir

---

<sup>1</sup> Robert E.Baldwin, a.g.e. s.133.

mekanizma oluşturdıkları için, bu uygulamalara görünmez engeller (invisible barriers) veya gri engeller (grey area measures) adı da verilmektedir. Günümüzde, gümrük tarifelerinin ve klasik tarife dışı engel olarak ithalat kotalarının önemindeki azalmaya bağlı olarak bu gibi görünmez engellerin sayısı ve kapsamında önemli artışlar olmuştur.

Bu tür uygulamaların GATT disiplini içinde incelenmesi ilk olarak Tokyo Görüşmeleri sırasında gündeme gelmiş, Uruguay Görüşmelerinin ise en önemli tartışma konusunu oluşturmuştur. İleride tarife-dışı engellerle ilgili GATT/WTO düzenlemeleri ele alınacaktır. Belirtmek gerekir ki idari ve teknik standartların ülkeler arası uyumlaştırılması ve bunların bir ticaret engeli haline dönüşmesinin engellenmesi, bu araçların niteliklerine bağlı olarak tarifeler veya kotalara karşı yapılan mücadeleden daha zor görünmektedir.

### *2.3.1 İthalat Lisansları*

İdari düzenlemeler genellikle mal ve hizmetlerin ulusal sınırları geçişinde gümrük işlemlerinde yoğunlaşmaktadır. Bazen gümrük işlemleri o kadar karmaşık hale getirilmekte ki bunun yol açtığı belirsizlik dış ticareti engellemektedir. Bu tür idari düzenlemelerden bir tanesi ithalat lisansı uygulamasıdır.

*İthalat lisansları* aslında kota sisteminin bir parçası olarak uygulanmaya başlamıştır. Kotaya tabi veya ithali izne bağlı mallardan belirli bir miktar ithal edilebilmesi için ithalatçıya verilen özel izin belgesine ithalat lisansı adı verilmektedir. İthalat lisanslarının amacı daha çok kotaların ve ithalat gözetim (import surveillance) önlemlerinin kontrol edilmesini sağlamak olmuştur. İthalat lisansları bazen de isteğe bağlı tamamen istatistikî veri toplama amacına yönelik olarak uygulanabilmektedir. İthalat lisansları bürokratik bir işlem olup, ithalat işlemi daha karmaşık hale getiren idari bir yük niteliğindedir<sup>1</sup>.

Bu uygulamayı bazı örneklerle açıklamak mümkündür; Meksika'da bira ithalatı çok güç olup, ithalat lisansı almak için ithalatçıların, yurtiçi üretimin talebi karşılayamadığını kanıtlamaları gerekmektedir. Hindistan bütün ithal malları için ithalat lisansı koşulu getirirken, Arjantinli tekstil ihracatçıların da ihraç ettikleri tekstil ürünlerinin gerekli olduğu konusunda sertifika almaları gerekmektedir<sup>2</sup>.

Günümüzde ithalat lisansları daha çok insan, bitki, hayvan ve çevre sağlığını korumak amacıyla ithalatı kontrol altında bulunan mallar için istenmektedir. Örneğin AB'nde "yabani hayvan

<sup>1</sup> Haluk Nuray, Şirin Çalış, **Avrupa Birliği'nde Tarife Dışı Engeller ve Bu Çerçeve de Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin Değerlendirilmesi**, İKV Yayınları, No.140, İstanbul 1996, s.44.

<sup>2</sup> Duygu Şakar, **Avrupa Birliği'ne Tekstil ve Hazır Giyim İhracatımızda Karşılaşılan Tarife Dışı Engeller**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, DEÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 1996, s.55.

ve bitkilerden varlığı tehlikede olan türlerin milletlerarası ticareti ile ilgili sözleşmeye dayalı olarak" bu kapsamdaki hayvan ve bitkilerin ithalatı ancak sözleşme şartlarına uygun ithal lisansları ile gerçekleştirilebilmektedir(3626/82/AE Konsey Tüzüğü). Yine Balina ve diğer memeli deniz hayvanlarının ithalatı izne tabidir(348/81/AET Konsey Tüzüğü). Bazı bitki ve hayvan türlerin ithalatı ise tamamen yasaklanmıştır(129/83/AET ve 444/85/AET Konsey Tüzüğü). Ozon tabakasının korunması konusundaki Viyana Sözleşmesi ve Ozon tabakasını delen maddelerle ilgili Montreal Protokolü kapsamındaki maddelerin (3322/88/AET Konsey Tüzüğü) ithalatı da ithalat lisansına, bazı durumlarda da miktar kısıtlamalarına tabidir<sup>1</sup>.

### 2.3.2 Gümrük Değerleme ve Sınıflandırma Prosedürü

*Gümrük değerlendirme prosedürü* (custom valuation procedure), ithal edilen malların vergi matrahının belirlenmesi ve istatistiklerinin tutulması için değer biçme işlemidir. Gümrüklerde mallar, daha yüksek tarifelerin uygulandığı yanlış bir sınıflamaya tabi tutuldukları takdirde veya olması gerekenden daha fazla değer biçildiğinde bu uygulama bir tarife dışı engel olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca ulusal uygulamalardaki farklılıklar da ülkelerarasında ticari işlemlerde bir belirsizlik ve sorun yaratmaktadır\*. Uluslararası ticarete tarifelerin indirilmesi veya bağlayıcı nitelik kazanması yönünde varılan anlaşmalar, gümrüklerde bu malların sınıflandırılması ve tarife değerlerinin oluşturulmasıyla ilgili kurallar belirlenmemişse anlamlı olmayacaktır. Bu durum gümrüklerde, anlaşmaya varılan tarife oranlarına rağmen ve onlardan bağımsız olarak istenildiği kadar vergi toplanması sonucunu doğurabilecektir. Ülke içinde ithalata rakip sanayiler böyle bir uygulama için hükümete baskı yapabilirler. Bir çok ülkede bu nedenle gümrük idareleri vergi matrahlarını belirlerken ithalatçıların faturalarını referans olarak almazlar. Kötüye kullanma olasılıklarını ortadan kaldırmak amacıyla GATT gümrük değerlemeleriyle ilgili kesin ilke ve kurallar belirlemiştir<sup>2</sup>.

*Gümrük sınıflandırması*, gümrük değerlemesine göre daha sorunsuz bir uygulamadır. Çünkü bir çok ülke bu konuda uluslararası sistemi kullanmaktadır. GATT'ın yürürlüğe girmesinin ardından yaklaşık 40 yıl uygulamada kalan ve malların sınıflandırılmasında kullanılan kodlama sistemi, Bürksel Tarife Numanklatürü (Brussels Tariff Nomenclature) Sistemi ve Gümrük İşbirliği Konseyi Numanklatürü (Customs Co-operation Council Nomenclature) olmuştur. Bu numanklatür üç kez

<sup>1</sup> Haluk Nuray, Şirin Çalış, a.g.e., s.53.

\* Örneğin Japonya, papates cipsinin ithalatının artması üzerine, ürün sınıflandırmasında, bu ürünü işlenmiş gıdadan şekerleme kategorisine kaydırarak, daha önce uyguladığı %15'lik gümrük vergisini %25'e çıkartmıştır. Bu durum, ürün sınıflandırmasında bazen keyfi uygulamalara gidildiğini göstermektedir. Yine Japonya'nın otomobil gümrük vergilerini FOB fiyatı üzerinden alırken, ABD'nin CIF fiyatını esas alması gümrük değerlemesinde farklı yöntemler kullanıldığını göstermektedir.

<sup>2</sup> Washington Economic Report, "Four Accords Remove Customs Barriers to Trade (Fourteenth in a Series on the Uruguay Round Trade Accord)", **Special Issue: GATT and NAFTA III**, s.6.

değiştirilmişse de zamanla teknolojik gelişmeler sonucu ortaya çıkan mal çeşitlenmelerine cevap veremez hale gelmiş ve 1973 yılından itibaren Gümrük İşbirliği Konseyi nezdinde Armonize Sistem çalışmaları başlamış ve bu çalışmalar sonucunda "Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi (Harmonized Commodity Description and Coding System) Uluslararası Sözleşmesi" ile onun eki olan Armonize Sistem Numanklatürü kabul edilmiştir. 1985 yılında imzaya açılan bu numanklatür, 1.1.1988 yılından itibaren AT ve bunun yanında bir çok ülke tarafından, 1.1.1989 tarihinden itibaren de Türkiye tarafından benimsenmiştir. Armonize Sistem, önceki uygulamalardan çok daha geniş bir ürün grubunu kapsamakta ve yeni ürünlerin sınıflanması için daha basit bir yöntem içermektedir<sup>1</sup>. Gümrük İşbirliği Konseyi de 1994 yılından itibaren Dünya Gümrük Örgütü'ne (World Customs Organization-WCO) dönüştürülmüştür.

### 2.3.3 Menşe Kuralları

*Menşe kuralı*, bir ürün veya üreticinin ulusunu belirlemek için kullanılan bir kriterdir. Menşe kuralları özellikle tarife oranlarını doğru belirleyebilmek için hükümetler tarafından yurtiçinde üretilen mallarla aynı malların dışarıda üretilenlerini ayırmak amacıyla uygulanmaktadır. Malın menşeyi belirlemeye yönelik kurallar kesin oluşturulmadığı sürece, bu eksiklik ticaret ve yatırımları sınırlandırmak için bir araç olarak kullanabilmektedir<sup>2</sup>.

Malların Menşe Kuralları ile ilgili düzenlenen yegane çok taraflı sözleşme (Konvansiyon), Brüksel'de Dünya Gümrük Örgütü tarafından yönetilen ve Kyoto Konvansiyonu olarak da bilinen 1974-Gümrük İşlemlerinin Uyumlaştırılması ve Basitleştirilmesi üzerine Uluslararası Sözleşme'dir. (International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures). Konvansiyon, sadece bir ülkede üretilip o ülke menşeyine sahip olan ve içinde hiçbir ithal materyal bulunmayan 10 çeşit malın listesini vermiştir. Bunlar büyük ölçüde doğal kaynak-yoğun üretilen, dolayısıyla üretildiği ülkenin önem kazandığı ürünlerdir. Eğer malın üretim sürecine iki yada daha fazla ülke girmişse, Konvansiyona göre malın menşeyi, malın niteliğini belirleyecek ölçüde belirgin son değişikliğin yapıldığı ülke olarak ifade edilmektedir. Burada belirgin veya önemli değişiklikle ifade edilmek istenen ürüne belirleyici karakterini veren değişikliktir. Malın menşeyi belirleyebilmek için yapılan araştırmada, malın tarife başlıklarındaki değişimler, son işlem gördüğü ülkede yarattığı katma değer, işlem sırasında kullanılan materyaller gibi belli kriterler dikkate alınmaktadır.

Menşe kurallarındaki belirsizlik ve ulusal uygulamalar ve malın menşeyi belirleyen kriterler arasındaki farklılık bu kuralların bir ithalat engeli gibi kullanılmasına neden olabilmektedir. İthalata

<sup>1</sup> Sübidey Togan, 1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu, Türk Eximbank Araştırma Dizisi:1, Ankara, s.32.; Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.98.; Haluk Cilov, **İktisadi Olaylara Uygulanan İstatistik Metodları**, Sermet Matbaası, İstanbul 1972, ss.287-297.

<sup>2</sup> Washington Economic Report, "Four Accords Remove ...", a.g.r., s. 6.

rakip sanayi lobileri, bu kuralları bir koruma aracı olarak kullanma yönünde veya onların kullanılış şeklini etkileme yönünde son derece duyarlıdırlar<sup>1</sup>.

Menşe kurallarının, bir tarife dışı engel gibi nasıl kullanılabildiğini görmek açısından, Avrupa Birliği ile Japonya arasında yapılan fotokopi makinesi ticaretinde yaşanan anlaşmazlığı incelemek ilginç olabilir<sup>2</sup>; 1980'lerin ortasında AB, 12 Japon fotokopi ihracatçısı için %20 oranında anti-damping vergisi uygulamaya başlamıştır. 1988 yılında, bu anti-damping vergisinin uygulanmasından üç yıl sonra AB, alınan önlemlerin Japonya tarafından etkisiz kılındığı (circumvention)\* iddiasını gündeme getirmiştir. Japon ihracatçılarının, fotokopi makinelerinin önemli parçalarını Japonya'dan getirip, bunlara AB içinde çok az bir yerel değer kazandırarak, anti-damping vergilerinden kaçtıkları ileri sürülmüştür. Artık burada gündemde olan konu damping ve ona karşı önlem almak değil, malın menşeni belirlemektir. Ancak olay incelendiğinde bu iddianın aslında koruma amaçlı ve son derece keyfe dayalı olduğu ortaya çıkmıştır. Fotokopi makinelerindeki anti-damping soruşturmasında, AB içinde yerleşen Japon kökenli Canon firması, yabancı bir firma olarak nitelendirilirken, ABD kökenli Xerox firması AB'den bir firma olarak nitelendirilmiştir. Bu firmaların yerli olup olmadığı kararının son derece keyfe bağlı olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca “circumvention” olayını belirleyebilmek için Canon'un AB'deki yan kuruluşunun üretim değerinin, AB katma değerini ne kadar etkilediğine yönelik araştırmada ortaya çıkan ilginç sonuç ise Brüksel'de korumacılık için baskı yapan firmaların yarattıkları katma değerlerin Japon firmalarının yarattığından daha az olmasıdır.

Lobi faaliyeti içine giren AB firmaları fotokopi makinelerinin üretici olmaktan çok ithalat ve dağıtım ile uğraşan firmalardır. Burada “anti-dampinge” ve “anti-circumventiona” başvurulmasının sebebi ulusal üretimi korumaktan çok bu firmaların piyasa payı rekabetini artırma konusunda bir strateji oluşturmaktır. Burada menşe kurallarının açık olarak tanımlanmasındaki eksiklik bu firmaların ayırım yaratmak için var olan açıklardan yararlanmalarını sağlamıştır. Avrupa örneği, menşe kurallarının, özel lobilerin amaçlarına ulaşmak için nasıl kullanıldığına güzel bir örnektir. GATT/WTO çerçevesinde oluşturulan menşe kuralları bu tip olayların çözümlenebilmesi için bir taban oluşturmayı amaçlamaktadır.

### 2.3.4 Sevk Öncesi İnceleme

*Sevk öncesi inceleme* (pre-shipment inspection) bir malın kalite, miktar ve değer olarak uygunluğunun ithalatçı ülke tarafından veya uluslararası alanda bu konuda faaliyette bulunan

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.102.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.103.

\* AB'nin dampinge karşı önlemler hakkındaki 384/96 sayılı Konsy Yönetmeliği ile telafi edici telafi edici önlemleri konu alan 3284/94 sayılı Konsy Yönetmeliğinde, “circumvention”; verginin iyileştirici etkisinin başa geçerli nedeni ya da ekonomik izahı olmayan uygulama süreç veya işleme tabi tutularak ortadan kaldırılması amacıyla ticaretin yapısının değiştirilmesi şeklinde tanımlanmaktadır.

uzmanlaşmış bir kuruluş tarafından, mal henüz sevk edilmeden ihracatçı ülke topraklarında, test edilmesi anlamına gelmektedir.

Mallar gümrüklerden geçerken malla ilgili bilgilerin tam ve doğru olarak bildirilmesi gerekmektedir. Faturalarda malın câri değerinden herhangi bir sapma olması ürünlerin gümrüklerden çekilmesini geciktirmekte ve maliyetlerin artmasına neden olmaktadır. Özellikle GOÜ'lerde gümrük alt yapısının yetersiz olması da ithal malının incelenmesini yetersiz kılmaktadır. Bu nedenle ithalatçı ülke veya firmalar ithal ettikleri malların değerlerinin sözleşmede belirlenen değerini yansıtıp yansıtmadığını kontrol amacıyla uluslararası kuruluşlara başvurabilirler<sup>1</sup>.

Sevk öncesi muayene işlemleri hükümet tarafından yaptırılabilceği gibi, taraflar arasındaki anlaşmaya bağlı olarak ithalatçı firmalar tarafından da yaptırılabilir. İthalatçı firmaların sevk öncesi inceleme talepleri daha çok ithal edilen mal veya hizmetin kalite ve özelliklerinin kontrol edilmesine yöneliktir. Hükümet tarafından yürütülen ya da uluslararası bir kuruluşa yaptırılan sevk öncesi inceleme işlemlerinin amacı ise özellikle malın ithal değer ve miktarının tespit edilerek faturalandırmanın cari değer üzerinden olup olmadığını anlamaktır. İthalatçı ülke hükümeti, genellikle ithalatçı veya ihracatçının fatura değerini yüksek veya düşük göstermesi olasılığını engellemek için bu yöntem başvurur. Örneğin; döviz kontrolünün var olduğu bir ülkede, ülke dışına sermaye çıkışı sağlamak amacıyla malın fatura değeri yüksek gösterilebilir. Ya da ithalatçı firmalar, ithal ettikleri malın değerini düşük göstermek yoluyla vergi yükünü azaltma amacı güdebilirler<sup>2</sup>.

Sevk öncesi inceleme uygulaması, ithalatı engellemek amacıyla da kullanılabilir. İhracatçılar bu tür kontrollerin malın sevkini çok geciktirdiğini dolayısıyla ihracatı engellediğini ileri sürerler. Bu uygulamalar malın ihracatını caydırıcı etki yapabilmekte ya da ihracatçıyı daha düşük fiyatlarda satmaya zorlamaktadır.

### **2.3.5 Ticarete Teknik Engeller**

*Ticarete teknik engeller* (technical barriers to trade), tüketici sağlığının ve güvenliğinin korunması, doğanın korunması gibi amaçlarla malların kalite ve teknik özelliklerini belirlemeye yönelik ulusal düzeydeki teknik düzenlemelerin, ürün standartlarının ve bunların kontrol ve belgelendirme (sertifika) yöntemlerindeki ülkelerarası farklılıklarının dış ticarete yarattığı güçlükler olarak tanımlanabilir.

*Teknik düzenlemeler* (technical regulations), üye ülkelerin insan sağlığı ve güvenliği, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, bitki ve hayvan yaşamını koruma, ve çevrenin korunması konularını göz

<sup>1</sup> Washington Economic Report, "Four Accords Remove ...", a.g.r., s.6.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.101.; Washington Economic Report, "Four Accords Remove ...", a.g.r., s.6.

önünde bulundurarak belirlemiş oldukları ulusal mevzuatlarını içermektedir. Ürünler piyasaya arz edilirken yukarıda belirtilen konularda belli teknik özelliklere uygun olmaları gerekmektedir. Bu düzenlemelerin kanunen uygulanma zorunlulukları vardır.

*Standartlar* ise, yetkili kılınan ulusal veya uluslararası bir standardizasyon kuruluşu tarafından belirlenen ve daha çok tüketiciyi koruma amaçlı olarak malların teknik özelliklerini gösteren şartlardır. Ürün standartları genellikle yasalarla zorunlu olmayıp firmalar veya sanayi kuruluşları tarafından uygulanmaktadır<sup>1</sup>.

Gerek teknik düzenlemeler gerek ürün standartlarının, modern bir ekonominin işlerliği açısından önemli unsurlar olduğu herkes tarafından kabul görülür. Her ikisi de bir ürün veya üretim sürecinin teknik kısmını oluşturmaktadır. Standartların, düzenlemelerden farkı yukarıda da belirtildiği gibi onların kullanımlarının ihtiyari nitelik taşıması ve genellikle sanayi ve hükümet dışı standartizasyon kuruluşlarınca düzenleniyor olmalarıdır<sup>2</sup>.

Bu konuda bilinen en yetkili kuruluş Uluslararası Standartlar Örgütü (ISO)'dür. ISO, İsviçre'nin Cenevre şehrinde 1947 yılında tüm dünyada geçerli standartları hazırlamak ve uluslararası düzeyde uyumu sağlamak amacıyla kurulmuştur. ISO'ne dahil 97 üye ülke, dünya ticaretinin %95'ini temsil etmektedir. ISO, 1987 yılında kalite standartları serisi, ISO 9000'i yayınlamıştır. 1993 yılında ise uluslararası Cenevre yönetim standartlarını hazırlamak üzere 50 ülkenin temsilcilerinden oluşan bir komite tarafından ISO 14000 Çevre Yönetim standartları oluşturulmuştur. ISO tarafından hazırlanan diğer standartlarda olduğu gibi, ISO 9000 ve ISO14000 standartlarının da uygulanması zorunlu değildir. ISO 14000 serisinin, çevre yönetimi, denetimi, performans değerlendirilmesi, etiketleme ve yaşam döngüsü değerlendirilmesi alanlarında "gönüllülüğü" esas aldığı vurgulanmaktadır<sup>3</sup>. Ancak gün geçtikçe bu tür standart belgelerinin önemi arttığı ve ihracatçı için bir zorunluluk haline geldiği de gerçektir.

Teknik mevzuatın oluşturulması veya standartların getirilmesi haklı ve benzer amaçlara dayansa bile, ülkeler arasında uygulama farklılıkları ticaretin önünde bir engel oluşturmaktadır. Ayrıca bu farklılıklar yurtiçi üreticiyi yurtdışı rakipleri karşısında onlara uluslararası piyasalarda avantaj yaratarak korunma olanağı da verebilmektedir. Bu nedenle, bu tür engeller dış ticarete tarife dışı engel olarak değerlendirilmektedir.

<sup>1</sup> Haluk Nuray, Şirin Çalış, a.g.e., s.53-57.

<sup>2</sup> Amerika Uluslararası Standartlar Enstitüsü (ANSI), İngiliz Standart Enstitüsü (BSI), Alman Standartlar Enstitüsü (DIN), Fransız Standartlar Birliği (AFNOR), Türk Standartları Enstitüsü (TSE) bunlara örnek verilebilir.

<sup>3</sup> TUSİAD, *Dış Ticarete Çevre Koruma Kaynaklı Tarife Dışı Teknik Engeller ve Türk Sanayii İçin Eylem Planı*, TUSİAD Yayın No.98-233., Ağustos 1998, ss.69-70.

Standartların uyumlaştırılması bir yandan bunların ticarete bir engel olmasını önlemeyi amaçlarken, aynı zamanda bu standartları sağlamış firmalara onların piyasa gücünü artırma olanağı vermektedir. Çünkü standartlar rakip firmaların maliyetlerini artırıcı niteliktedir. Standartlar birim üretim ve taşıma maliyetlerini artırdığı sürece dış ticarete engel olabilir. Bu nedenle de ticareti engellemek amacıyla kötüye kullanıma her zaman açıktır. Belirlenen standartlara göre üretim yapmanın maliyetli oluşu piyasaya giriş yarışını azaltabilecektir. Çünkü maliyetlerdeki artış nedeniyle piyasanın çekiciliği azalabilir. Bu yönüyle standardizasyon, firmalar tarafından stratejik amaçlı da kullanılabilir. Arzdaki azalış daha yüksek kârlara neden olduğu sürece uygulanan standartların kısıtlayıcı olma ihtimali o kadar artmaktadır. Dolayısıyla standartlar bu tür rant artırıcı etkileri nedeniyle, firmaların yönetim kararlarını etkiler. Büyük, üretimde etkin, gelişmiş teknolojilere sahip, AR-GE yetenekleri olan firmalar, standartlara kolaylıkla adapte olabildiklerinden, bu avantajlarını bir stratejik karar olarak rakip firmalara karşı kullanabilirler. Aynı durum teknik düzenlemeler için de geçerlidir. Ancak standartlar, firma veya ilgili sanayi tarafından belirlendiğinden bunlar için lobi yapmaya gerek yoktur. Oysa teknik düzenlemeler belirlenirken bundan sorumlu hükümet organlarının düzenlemelerden potansiyel olarak etkilenen gruplar tarafından lobiye maruz kalması beklenir<sup>1</sup>.

AT-1992 Tek Pazarını oluşturmak için yapılan çalışmaların en temel amaçlarından biri üye ülkeler arasında bu tür düzenleme ve standartları uyumlaştırmak yoluyla uygulama farklılıklarının neden olabileceği ticaret engellerini ortadan kaldırmak olmuştur. Bu amaçla yapılan çalışmalarda, örneğin, elektronik sanayii ile ilgili standartlarda %90'a varan uyum sağlanırken, diğer ürünler için bu oran %40-50 arasında değişmektedir.

Ticarette teknik engel yaratabilecek bir diğer uygulama da sertifika sistemidir. *Sertifika Sistemi*; üreticilerin ürünlerini veya üretim süreçlerini gerekli standart ve düzenlemelere uygun bir şekilde yürütmelerini sağlayacak prosedürü kapsamaktadır. Bu süreç ürünün standartlara veya ulusal mevzuata uyup uymadığını araştırmaya yöneliktir. Bazen bunun kanıtlanmasına yönelik prosedür, (ürün testi ve sertifika) uluslararası standart farklılıklarının yarattığından bile daha maliyetli olabilir. Bu büyük ölçüde ürünün nasıl test edildiğine ve ithalatçı ülkenin sertifikayı kabul edip etmediğine bağlıdır. Başka bir deyişle test yöntemlerinin de standardı istenebilir. Mallar çok zor bir yöntemle, zaman kaybına neden olan bir şekilde ve maliyetli bir süreç içinde teste tabi tutuluyor olabilir.

Ürün testi diğer bir ismiyle ürün analizi konusunda ABD ve Japonya sık sık karşı karşıya gelmektedir. Özellikle tıbbi araç ve ilaçlarda Japonya bu ürünleri, birkaç yıl sürececek testlere tabi tutabilmektedir. Bu süre içinde de Japon firmaları benzer ilaç ve tıbbi cihazlar yapabilmektedir. Yine ülkeler ithal edilen mallara ilişkin karışık, anlaşılması zor ve çok sayfalı dokümanlar isteyebilirler.

---

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.112-116.



Örneğin, Japonya her bir otomobil için altı sayfalık standart belgesi istemektedir. Fransa, bütün gümrük dokümanlarının Fransızca olmasını istemektedir<sup>1</sup>.

Son yıllarda uluslararası ticareti etkileyen diğer bir uygulama da *eko-etiketleme* sistemleridir. Tüketici dernekleri, eko-enstitüler ve sivil toplum örgütleri, tüketicileri, tükettikleri ürünlerin insan ve çevre sağlığına duyarlılığı konusunda bilinçlendirmeye yönelik programlar yürütmektedirler. Kamu oyu insan ve çevre ekolojisine önem veren üreticilerin ürünlerinin satın alınması konusunda bilinçlendirilmektedir. Hatta son yıllarda ürünlerin üretimi sırasında sosyal güvenlik kurallarına uygun işçi çalıştırıldığını gösteren *sosyo-etiketlerin* kullanılması da gündeme gelmiştir. Özellikle Batı ve Kuzey Avrupa ülkeleri tüketicilerinin, daha fazla maliyetlere katlanarak çevreye duyarlı üretilmiş ürünleri tercih ettikleri görülmektedir. Eko-etiketler, tüketicilere, bu ürünlerin zehirli maddeler içermediğini, kimyasalların belirtilen limitleri aşmadığını sonuç olarak sağlığa ve çevreye zararlı olmadıklarını göstermektedir. Bu tür ülkelerin, söz konusu etiketlere sahip olmayan malların ticaretine koydukları engeller özellikle GOÜ'lerin ihracatını etkilemekte ve bu standartlara uymak için ek maliyetler getirmektedir. Böylece resmi veya özel kuruluşlarca oluşturulan ve basın ve tüketici tarafından desteklenen eko-etiketleme sistemlerinin, bu konuda belirli bir kamu oyu oluşturarak uluslararası ticareti sınırlayıcı etkisi olmaktadır.

Burada çelişkili bir durumlarda ortaya çıkmaktadır. Bu tür uygulamaların, yani ürün ve üretim standartlarının veya kamu sağlığı bitki ve hayvan sağlığını koruma amaçlı getirilen yasal düzenlemelerin amacı, bu malları tüketen toplum refahını artırmaktır. Başka bir deyişle bu tür uygulamalar refah artırma amaçlı araçlardır. Öte yandan bu tür önlemlerin ülkelerarası farklılıklardan yararlanmak yolu ile dış ticareti engellemesi, dış ticaretten sağlanan refahı azaltmaktadır. Bu tür refah artırma amaçlı politikaların, bir ticaret engeli gibi kullanılması gittikçe önemli bir politika haline gelmiştir. Bu amaçla öncelikle bu tür önlemlerin gerçekten refah artırma amacıyla mı yoksa bir lobi tarafından rant kollama faaliyeti sonucu mu ortaya çıktıklarını ve ticaret üzerindeki muhtemel etkilerini çok iyi tespit etmek ve bu uygulamaların uluslararası uyumunu maksimumlaştırarak, ticarete engel olmalarını önlemek gerekmektedir.

### **2.3.6 Çevre ve Dış Ticaret İlişkisi**

Çevre ve dış ticaret arasındaki ilişkiler 1990'lı yılların en önemli tartışma konularından biri olmuştur. Bu ilişkinin iki boyutu vardır; ticaret politikalarının çevreyi etkileyen sonuçları olabileceği gibi çevre ile ilgili düzenlemeler de uluslararası ticaret üzerinde etkili olmaktadır.

---

<sup>1</sup> Duygu Şakar, a.g.t., ss.54-57.

Özellikle son yıllarda çevreci gruplar tarafından dış ticaret serbestisinin çevre üzerindeki etkileri sorgulanmaya başlanmıştır. Uluslararası ticaretin ülkelerin üretim ve tüketim kalıplarını etkilediği, malların üretim hacmini artırdığı, bu üretim artışının çevreye verdiği zarar maliyetlere yansıtılmadığı sürece ticaretin daha da arttığı ve çevre için bir tehdit yarattığı, dolayısıyla düzenlenmesi gerektiği ileri sürülmektedir. Buna alternatif olarak ileri sürülen görüş ise ticaretin dünya refahını ve gelir düzeyini artırdığı, yüksek gelir düzeylerinde talebin çevreyi koruma yönünde daha duyarlı hale geldiği, dolayısıyla ticaretin artmasının çevrenin korunmasına yardımcı olacağı yönündedir. Her iki açıdan da bakıldığında ticaret politikalarının çevreyi etkileyen sonuçları vardır<sup>1</sup>.

Çevre politikaları ve çevre düzenlemelerinin (regulations) dış ticaret üzerindeki etkilerine bakılacak olursa yine farklı açılardan değerlendirme yapılabilir. Ülkelerin kendi içinde doğayı koruma yönünde katı önlemler almaları, üreticiler tarafından maliyetlerini artırıcı bir unsur olduğu, rekabet şanslarını azalttığı gerekçesiyle tepki ile karşılaşabilmekte ve çevre düzenlemeleri konusunda daha esnek davranması için hükümete üretim kesimi tarafından baskı gelebilmektedir. Ya da hükümetlerin yurtiçi firmalara rekabet avantajı sağlamak amacıyla çevre düzenlemeleri konusunda esnek bir politika izleyerek stratejik davrandığı, ve bu tür bir ekolojik dampingin çevre üzerindeki olumsuz etkilerinin yanında ticarete haksız rekabete yol açtığı da ileri sürülmektedir. Bu görüşlere alternatif olarak ise çevre politikalarının yurtiçi firmalara yabancı firmalardan önce yeni ve çevreye duyarlı üretim teknolojilerine uyum sağlamak yoluyla uzun dönemde karşılaştırmalı üstünlükler sağlayacağı ileri sürülmektedir. Bu, firmaların uzun dönem kârlılıklarını artıracaktır. Böylece uzun dönem firma gelişmesi ile çevre düzenlemeleri arasında bir çatışma olmadığı ileri sürülmektedir.<sup>2</sup> Dolayısıyla her ne şekilde olursa olsun ülkelerin çevre konusundaki düzenlemeleri de dış ticaret üzerinde etkili olabilmekte veya etkilemek amacıyla kullanılabilir.

Öncelikle, çevrecilerin savunduğu görüşten hareketle, ülkelerin çevreyi korumak amacıyla dış ticareti engellemelerinin yaratacağı refah etkilerinin neler olabileceğini incelemek mümkündür. Aslında burada ele alınacak olan konu, daha önce incelendiği gibi sanayi üretim yoluyla yarattığı negatif dışsallıkların, sosyal maliyetler ile firma özel maliyetlerini birbirinden nasıl ayırdığını göstermekten ibarettir. Tarife veya tarife dışı engeller yoluyla sorunun kaynağında bir çözüme ulaşılamadığı için, bu politikaların optimum politikalar olamayacağı söylenebilir.

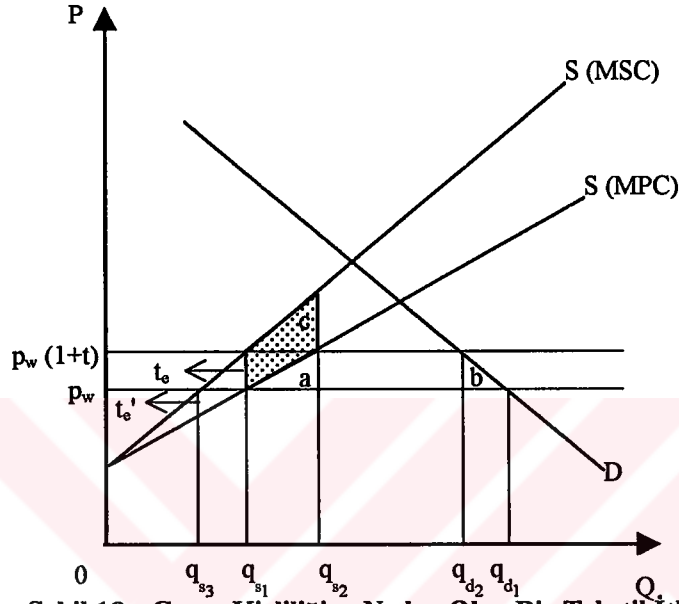
Dış ticaretin serbestleştirilmesinin çevre üzerindeki etkileri, ele alınan ülkenin ithalatçı veya ihracatçı olmasına göre değişecektir. Şekil 18, tekstil üretiminde çevre kirliliğine neden olan bir

---

<sup>1</sup> Paul Brenton, Henry Scott, Peter Sinclair, **International Trade, A European Text**, Oxford University Press, 1997, s.300.

<sup>2</sup> Paul Brenton, Henry Scott, Peter Sinclair, a.g.e., s.310-313.

ithalatçı ülkenin durumunu göstermektedir. Dünya fiyatlarını etkilemeyecek nitelikte küçük bir ülke ele alarak bu ülkede tekstil sektörüyle ilgili bir malın boyama tekniğine bağlı olarak bölgedeki bir nehri kirlettiğini ve çevreye zarar verdiğini düşünelim<sup>1</sup>; Bu mal bir ithal malı ise malın ithalatının bir tarife veya tarife dışı engel yoluyla (bu önlem bir gümrük tarifesi veya malın çevreye verdiği zarar nedeniyle koyulan bir telafi edici vergi olabilirdi) engellenmesi yurt içi üretimi fiyatlardaki artışa bağlı olarak teşvik edecektir. Üretim artışı kirliliği daha da artıracaktır. Öte yandan bu ülkenin çevreye dost tekstil ürünlerini dışarıdan ithal etmesi mümkün olabilirdi.

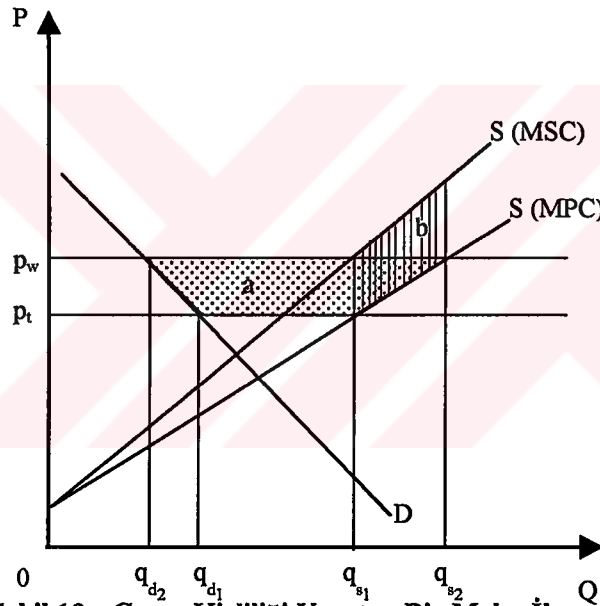


Şekil 18 : Çevre Kirliliğine Neden Olan Bir Tekstil İthalatçısının Durumu

Çevre kirliliğinin yarattığı negatif dışsallık malın üretiminin marjinal özel maliyeti(MPC) ile marjinal sosyal maliyetini(MSC) birbirinden ayırmıştır. Bu aradaki fark çevre kirliliğinin marjinal maliyetine eşit olacaktır. Böyle bir durumda, serbest ticaret koşullarındaki  $p_w$  fiyatında, üretim  $q_{s1}$ , tüketim ise  $q_{d1}$  düzeyinde olur. Bu malın ithalatına %t kadarlık bir vergi koyulması kararlarını özel maliyetleri dikkate alarak veren üreticileri teşvik ederek üretimlerinin  $q_{s2}$  düzeyine çıkmasına neden olurken, tüketicilerin mala olan talebi  $q_{d2}$ 'ye düşmüştür. Böylece bu malın ithalatına koyulan bir gümrük tarifesi geleneksel a ve b üçgenleri yanında, sosyal maliyetler dikkate alındığında, yurtiçi üretim artışının çevreyi kirletici etkisindeki artışa bağlı olarak c alanı kadar daha bir maliyet artışı ortaya çıkarmıştır. Tersten ifade edilecek olursa, çevreyi kirleten bu malın iç üretimini, tarifelerle teşvik etmek yerine ticaretini serbestleştirmek yoluyla kısmak ve ihtiyaç duyulan kısmı dışarıdan ithal etmek yoluyla o ülke açısından standart refah artışları (a ve b alanları) yanında, c alanı kadar da çevre kirliliğini önlemekten dolayı bir refah artışı sağlanmış olmaktadır.

<sup>1</sup> Konu ile ilgili geometrik açıklamalar için Paul Brenton, Henry Scott, Peter Sinclair, a.g.e., ss.302-306 ve W.Max Corden, a.g.e., ss.224.285'den yararlanılmıştır.

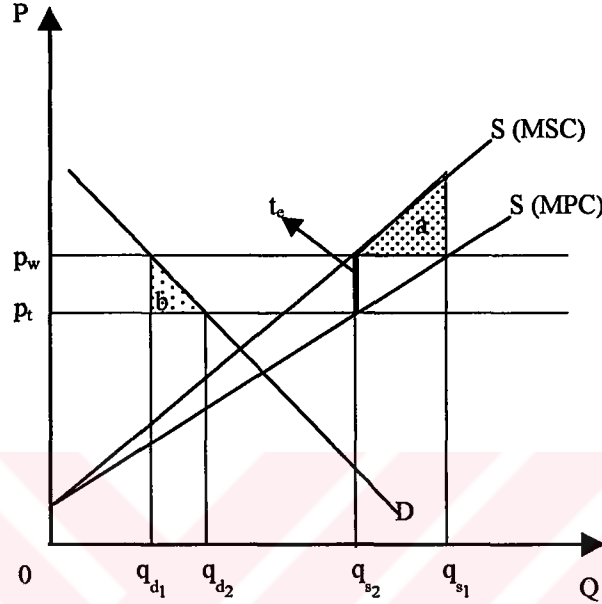
Bu ülkenin, çevreyi kirleten yurtiçi üretimini kısmasının bir yolu, yukarıda olduğu gibi, malın ticaretini serbestleştirerek ithalatını artırmak olabileceği gibi, bir yolu da yurtiçi üretim üzerine bir çevre vergisi (pollution tax) uygulamak olabilir. Ülke içinde malın üretimine koyulacak bir çevre vergisi, malın marjinal özel maliyeti ile sosyal maliyeti arasındaki farkı gidererek malın fiyatını (yani sosyal faydasını) malın sosyal maliyetine eşitleyecek düzeyde olacaktır. Örneğin gümrük tarifesi yerine malın üretimi üzerine, marjinal özel maliyeti ile sosyal maliyet arasındaki fark kadar ( $t_e$ ) bir çevre vergisi uygulansaydı (tarifeli fiyatlar dikkate alındığında) bu durumda üretici üretimini  $q_{s1}$  düzeyinde belirleyecekti. Mevcut bu optimum çevre vergisiyle birlikte dış ticaretin serbestleştirilmesi durumundaysa yeni üretim, uluslararası fiyatları ( $p_w$ ) sosyal maliyetlere eşitleyen  $q_{s3}$  noktasında gerçekleşecek, böylece üretimin azalması ile çevreye olumlu etkisi daha da artacaktır. Üretimdeki azalışa bağlı olarak çevre vergisi de azalarak yeni denge noktasında özel ve sosyal marjinal maliyetler arasındaki fark ( $t_e$ ) kadar olacaktır. Şekil 19 ile üretimde kirlilik yaratan bir malın ihracatçısı durumundaki bir ülke (küçük ülke) incelenmeye çalışılmıştır;



Şekil 19 : Çevre Kirliliği Yaratan Bir Malın İhracatçısı Olan Ülkenin Durumu

Burada örneğin başlangıçta uygulanan bir ihracat vergisinin ( $p_t, p_w$ ) kaldırılarak ticaretin serbestleştirildiği düşünelim. İhracat vergisinin kaldırılması sonucu  $p_w$  dünya fiyatlarında ihracat üretimi  $q_{s1}$ 'den  $q_{s2}$ 'ye teşvik ederken, tüketicilerin iç taleplerini  $q_{d2}$ 'ye kısmalarına neden olmaktadır. Hem üretim artışı hem de iç talepteki azalma ihracatı artıracaktır. Üretim artışına ve talepteki daralmaya bağlı olarak ihracat artışı, refahı a alanı kadar artırmıştır. Öte yandan çevre kirliliğine neden olan bu malın üretiminin artması sosyal maliyetlerin özel maliyetleri aşması nedeniyle refah üzerinde b alanı kadar negatif bir etki yaratmıştır. Burada çevreyi tahrip etmenin kaybı (b) ticaretten sağlanan kazancı (a) geçebilir ve refah azalır.

Öte yandan bu çevre kirliliğini gidermek amacıyla uygulanacak politikanın bir ihracat vergisi mi yoksa bu kirliliği yaratan üretim üzerinden alınacak bir çevre vergisi mi olması gerektiği tartışılabilir. Burada ihraç malının üretiminde, çevre kirliliğinin yarattığı negatif dışsallıkları gidermek için marjinal özel maliyet ile sosyal maliyetler arasındaki fark kadar bir çevre vergisi alınabilir. Bu vergi, başka bir deyişle o malın fiyatını marjinal sosyal maliyetine eşitleyen bir vergi olacaktır. Aşağıdaki şekilde (Şekil 20), bu tanıma göre dünya fiyatlarından optimum çevre vergisi  $t_e$  olmaktadır.



**Şekil 20 : Çevre Kirliliğine Neden Olan Bir ihracatçı Ülkede uygulanan İhracat Vergisi ve Çevre Vergisinin Karşılaştırılması**

$t_e$  çevre vergisi üretimi  $q_{s1}$ 'den  $q_{s2}$ 'ye düşürerek a alanı kadar bir refah kazancı yaratmaktadır. Negatif dışsallığın giderilmesine bağlı olarak çevre koşullarındaki bu iyileşme fiyatı  $p_t$ 'ye düşüren bir ihracat vergisiyle de sağlanabilirdi ve üretim yine  $q_{s2}$ 'ye düşerdi. Bununla birlikte, ihracat vergisi, tüketim alanı kadar (b) da bir sapmaya neden olurdu: tüketimdeki artış mal ihracatını azaltırdı. Görüldüğü gibi doğrudan, kirliliğe neden olan üretimi vergilendirmek optimuma daha yakın bir politika olarak görülmektedir.

Gerçek yaşamda bu örneklerde varsayıldığı gibi bütün üretim faaliyetleri birbirleriyle özdeş değildir ve bazıları diğerlerine göre daha çok kirlilik yaratabilmektedir. Malın üretimi üzerine bütün üreticiler için aynı olan bir vergi koyulması çevreyi çok kirleten bir üretim ile daha az kirleten üretimin aynı oranda cezalandırılması anlamına gelir ki bu uygun bir politika olmayacaktır. Yukarıda görüldüğü gibi uygulanacak bir ticaret engeli ise, negatif dışsallığı gidermede daha az etkili bir çözüm olarak kalmaktadır. Burada en iyi politika, birim başına kirlilik üzerine konulacak bir çevre vergisi olmaktadır. Öte yandan dış ticaret önlemlerinin bir çok politikaya göre çok daha kolay

uygulanabiliyor olmaları onların tercih edilmelerine neden olmaktadır. Ancak ticaret müdahaleleri yoluyla üretimin çevreye olumsuz etkilerini giderme çabası çevreyi daha da bozabilmektedir.

Yukarıdaki analizlerde üretim sırasında doğayı kirleten bir ürün dikkate alınmıştır. Eğer doğa tahribatı tüketim sonucu ortaya çıkıyorsa bu durumda bu malların ihracatı, ihracatçı ülke açısından olumlu iken, ithalatçı ülke açısından olumsuz olabilir. Ancak amaç çevreye duyarlı bir tüketim ise burada da uygun politika tüketim üzerine bir vergi koymaktır. Eğer ülke içinde bu mala rakip bir üretim yoksa, tüketim vergisi ile buna eşdeğer bir tarife arasında kayıtsız kalınabilir. Çünkü tarifelerin burada yurtiçi sanayii ve üretimi dolayısıyla çevre kirliliğini artırıcı etkisi olmayacaktır. Bu durumda gümrük tarifesi uygulamak daha kolay olduğu için tercih edilebilir. Ancak yine de ileride bu alanda yurtiçi üretim yapılabileceği düşünülerek bu verginin bir yurtiçi tüketim vergisi olarak uygulanması gerektiği söylenebilir<sup>1</sup>.

Ulusal çevre politikaları belirlenirken farklı yöntemler kullanılabilir. Bu yöntemlerden biri olan kirleten öder prensibi, (polluter pays principle) çevre politikalarını belirlerken duyarlı bir yöntem gibi görünmektedir. Örneğin, üretim faaliyetinden dolayı nehri kirleten bir firmanın üretimi üzerinden bir vergi alınmaktadır. Dolayısıyla fabrika üretim kararında çevreyi kirlettiğini de hesaba katmak zorundadır. Bu o firmayı, başlangıçta maliyetlerindeki artışa bağlı olarak üretimini kısmaya uzun dönemde ise çevreye daha duyarlı bir üretim metodu bulmaya sevk edecektir. Diğer bir yöntem mağdur olan öder prensibidir ki (victim pays principle) burada üreticilere çevreye zarar vermeyi durdukları için ya da çevreyle uyumlu üretim metodu geliştirdikleri için sübvansiyon verilmektedir. Bu ise toplumun diğer kesimlerinden gelir aktarımı yoluyla yapılmaktadır.

Buraya kadar yapılan analizlerde ülkenin uluslararası fiyatları etkileyemediği düşünülmüştür. Eğer ülkenin dış ticaret yapması fiyatları etkileyebilecek nitelikteyse, bu durumda ticareti sınırlandırmak yoluyla ülkenin refahını artırma şansı olabilecektir. Örneğin, üretim nedeniyle çevre kirliliği ortaya çıktığı durumlarda, bir çevre politikası uygulama olanağı da varsa bu ülke açısından en iyi strateji, hem çevre politikasını hem ticaret politikasını bir arada kullanmak olabilir. Ülke ithalata uyguladığı bir vergi yoluyla ticaret hadlerini geliştirebilirken, uygun bir çevre vergisiyle de kirliliği dengelemek yoluna gidebilir. Ancak ülke içinde bir çevre politikası geliştirmek mümkün değilse, sadece ticareti kısıtlayacak önlemler alınırken bunların çevre üzerindeki etkileri de dikkate alınmalıdır. Çünkü bu durumda ticaret hadlerini iyileştirmek amacıyla uygulanacak bir ticaret önlemi refahı maksimum kılamayacaktır. İthal edilen malın gümrük tarifesinin yükselmesiyle birlikte yurtiçi üretimin artmasına bağlı olarak çevre kirliliğinde de bir artış olacağı dikkate alınmalıdır<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> W.Max Corden, a.g.e., ss.230-231.

<sup>2</sup> Paul Brenton, Henry Scott, Peter Sinclair, a.g.e., s.307.

Burada üzerinde durulmak istenen bir konu da eğer ülkelerin üretim veya tüketim faaliyetleri kendilerinden başka ülkeleri de etkiliyorsa, yani sınır ötesi etkileri varsa bu doğa tahribatını önlemek için uygulanacak en uygun politikaların ne olacağıdır. Bir ülkenin çevre konusunda bireysel olarak uyguladığı politikalar kendi çıkarlarına uysa bile global perspektiften bakıldığında optimum olmayabilir. Eğer çevre sorunu bireysel olarak bir ülkenin sorunu olmaktan çıkıp belli bir bölgeyi veya genel olarak dünyayı tehdit ediyorsa bu durumda soruna uluslararası alanda işbirliğine dayalı çözümler aramak en doğru yaklaşım olacaktır. Nitekim bu konuda Çok Taraflı Çevre Anlaşmaları (Multilateral Environmental Agreements) çerçevesinde girişimler söz konusudur. Örneğin, Montreal Protokolü, ozon tabakasının zarar görmemesi ve global ısınmayı (sera etkisini) önlemek için, ülkeler arası işbirliği ve ortak çevre politikaları oluşturulmasını amaçlamaktadır. Ancak Anlaşma, henüz sadece gelişmiş ülkeleri kapsamaktadır. Bu tür anlaşmaların en büyük çıkması, bazen bireysel olarak ülkeler üzerinde refah düzeyini azaltıcı etkiler yaratabildiğinden, ülkelerin bunlara uymakta duyarsız kalmaları ya da ticaret politikalarını tercih etmeleridir. Bunun için önerilen bir yol ülkeleri bu uluslararası anlaşmalara katılmalarını teşvik etmek için bazı ticaret yaptırımları ile tehdit etmektir. Bu ticaret politikalarının çevrenin korunması için bir yaptırım olarak kullanılması çoğu zaman çevreciler için de çekicidir. Çünkü bu önlemlerin ülkeleri çevre politikaları uygulamaya ikna ettiği düşünülmektedir<sup>1</sup>. Öte yandan bu tehdide büyük ölçüde GOÜ'lerin maruz kalması, kirliliği yaratan ülkelerin sadece GOÜ'ler olduğu sonucuna varılmasına neden olmaktadır. Oysa çevre tahribatı bir süreç içinde olmuştur ve bunda gelişmiş ülkelerin eski tecrübelerinin payı da çok büyüktür. Şunu da belirtmek gerekir ki, bir çok GOÜ'nün çevre düzenlemelerinin yetersizliği ve uygun çevre politikalarının olmayışı nedeniyle çok uluslu şirketlerin sömürsüne maruz kaldığı, çelişkili bir şekilde görülmektedir.

Bu konudaki bir tartışma da haksız rekabet üzerinedir. Özellikle gelişmiş olan ve yüksek çevre standartları uygulayan ülkelerdeki firmaların, bu tür çevre düzenlemeleri ve uygun çevre politikaları olmayan yani ekolojik damping yapan ülkelerdeki firmalara göre dış rekabet şansı azaldığı için, ticaretin engellenmesi gerektiği öne sürülmektedir. Bu durum özellikle ithal ikameci firmaların kendi amaçlarına yönelik ticaret politikalarının uygulanması için çevreci grupları desteklemelerine neden olmaktadır. Çevre düzenlemelerinin bir çoğu, kirliliğe neden olan üretim veya tüketime vergilendirilmesine yönelik çevre politikalarından daha yasaklayıcı ve ticareti engelleyici nitelikte olduğundan, sanayiciler çıkarları doğrultusunda çevre vergilerinden çok çevre ile ilgili düzenlemelerin getirilmesini tercih etmektedirler. Çoğu zaman da en önemli sorun, doğayı korumak için uygulanması gereken bu kuralların ve düzenlemelerin ülkeler tarafından dış ticareti engellemek amacı için

---

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.259.

kullanılmasından kaynaklanmaktadır. Zaten GATT/WTO kapsamı içinde çevre konusunun yer almasının temel sebebi de budur.

Gelişmiş ülkelerin ileri sürdüğü bu görüş için de aynı sonuca varılarak değerlendirme yapılabilir: eğer yüksek standartlar toplumun arzuladığı bir şeyse yine bundan etkilenen faaliyetler dikkate alınarak uygun çevre politikaları uygulanabilir, ithalatı engellemek bunun için optimum bir çözüm olmayacaktır. Ticaret engelleri çevre politikalarının uygulamasını da engeller. Ayrıca eğer gerçekten daha çevre dostu ürünlere tercih varsa tüketiciler bunun maliyetine de katlanırlar (hem yurtiçinde hem de ihraç pazarında). Böylece çevre düzenlemeleri veya politikalarının rekabet dezavantajı yarattığı tartışması anlamsız bir tartışma haline gelebilir.

GOÜ'ler açısından bir değerlendirme yapıldığında bu ülkelerin genelde, emeğin yanında, bir üretim faktörü olarak doğal kaynakların yoğun kullanıldığı malların üretiminde yoğunlaşma eğiliminde oldukları görülmektedir. Çevre kaynakları ile iyi donatılmış bu ülkeler daha çok yoksul ülkelerdir ve gelir düşüklüğü nedeniyle bu ülkelerin çevre konularında çok duyarlı olmadıkları, çevre düzenlemelerinin son derece yetersiz ve gerekli çevre politikalarının uygulanmadığı görülmektedir. Bu durum söz konusu ülkeleri çevre kirliliği yaratan çok uluslu şirketler için de bir cennete dönüştürmekte bundan zararlı çıkan yine doğa olmaktadır. GOÜ'ler için de çevreyi korumanın yolu, yukarıdaki analizlere dayanarak, ticaret politikalarıyla korunmak olmayacaktır. Bir an önce çevre konusunda uygulanan standart ve düzenlemelere ulusal düzeyde uyum sağlanması, gerekli çevre politika ve stratejilerinin oluşturulması ve çok uluslu şirket sömürülerine karşı bu optimum çevre politikaları yoluyla mücadele gerekli görülmektedir.

Sonuç olarak görülür ki ticareti engellemeye yönelik politikalar, çevre kirliliğini gidermek amaçlı kullanılabilirle birlikte, sorunun kaynağını hedefleyen üretim veya tüketim vergileri daha uygun politikalar olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada temel amaç sorunun kaynağında çözüm olabilecek optimum politikalara ulaşmaktır. En önemlisi de çevre düzenlemelerinin dış ticareti engellemek gizli amacıyla kullanımının engellenmesidir. Ancak uygulamada çoğu zaman uygun bir çevre politikası yerine ticaret önlemlerinin ikame ediliyor olması, bunların daha kolay kullanılabilir olmalarından, çok daha kısa sürede etkilerini gösteriyor olmalarından ve bu konudaki lobinin gücünden kaynaklanmaktadır.

### **3 TARİFE DIŞI ENGELLERLE İLGİLİ GATT/WTO KURALLARI**

Bu konuyu iki farklı yönüyle incelemek gerekmektedir. GATT/WTO, bir yandan uzun yıllardan beri, tarifelerle birlikte tarife dışı engelleri de kaldırmak yoluyla dünya ticaretinin serbestleştirilmesine çalışırken, diğer yandan bünyesinde, tarife dışı engellerin belli koşullar altında



kullanılmasına izin veren istisnaları da barındırmakta ve ülkelerin çeşitli amaçlarla korunma (safeguard) önlemlerine başvurmasına olanak vermektedir. Aşağıda öncelikle GATT/WTO korunma mekanizması işletilirken hangi amaçların güdüldüğü ve hangi tarife dışı engellere izin verildiği incelenecek ve ardından tarife dışı engellere ilişkin GATT kuralları ve WTO'nün yeni düzenlemeleri açıklanacaktır.

### *3.1 GATT/WTO Korunma (Safeguard) Önlemleri*

Yukarıda da belirtildiği üzere GATT kurulduğu günden bu yana gerek çok taraflı görüşmeler yoluyla, özellikle sanayi malları üzerindeki tarifelerde sağladığı indirimlerle, gerek tarife dışı engellerin kaldırılması yönündeki çabalarıyla dünya ticaretinin serbestleşmesi yönünde önemli adımlar atmıştır. Bu nedenle GATT'ın uluslararası ticaret serbestleştiği ölçüde, toplam dünya refahının artması ve uluslararası alandaki politik gerginliklerin azaltılması yönündeki yararı yadsınamaz.

Bununla birlikte, özellikle yurtiçi ithal ikamesi sanayilerin bu indirimlerden hiç olmazsa kısa dönemde olumsuz etkilendiği ve üretici rantlarında bir azalma ortaya çıktığı da bir gerçektir. Dolayısıyla indirimlerden olumsuz etkilenen sanayilerin karşı politik tavır takınarak lobi faaliyetleri oluşturdukları da bilinmektedir. İşte GATT istisnalarının temel nedenlerinden biri budur. Bu istisnalar farklı GATT maddelerinde yer almakta ve esas itibarıyla daha önce yapılan tarife indirimlerinden veya tavizlerden vazgeçilmesine veya bazı tarife dışı engellere başvurulmasına olanak tanımaktadır. GATT'ın daha önce belirtilen temel ilke ve kurallarına istisna oluşturan bu maddelere GATT/WTO Korunma Önlemleri (safeguard provisions) veya istisnalar (escape clause) adı verilmektedir.

GATT korunma önlemleri iki grupta incelenebilir. İlk grubu oluşturan önlemler, geçici nitelikte olan, haksız rekabet uygulamalarına karşı alınan veya böyle bir amaç gütmeksizin daha önce belirlenmiş koşullar dahilinde uygulanmasına olanak verilen önlemleri kapsamaktadır. GATT kurallarını geçici olarak askıya almaya olanak sağlayan koruma önlemleri arasında haksız ticaret uygulamalarını önlemeye yönelik en bilinenleri anti-damping önlemleri (Md.VI) ve telafi edici vergilerdir(Md.VI). Ayrıca ülkeler istisnai bazı durumlarda bir veya birden fazla GATT yükümlülüğünden muaf olmak için başvuruda bulunabilirler (GATT,Md.XXV.-WTO,Md.IX.).

Diğer grup önlemler ise GATT yükümlülüklerinden kalıcı nitelikte sağlanabilen istisnaları kapsamaktadır. GATT yükümlülüklerinden kalıcı nitelikteki istisnalar, kamu ahlâkı ve sağlığı, tarihi eserler ve doğal kaynakların ve yasaların korunmasına yönelik önlemlerdir(Md.XX). GATT ayrıca ulusal güvenlik amaçlı önlemlere de izin verir.(Md.XXI.).

GATT/WTO çerçevesinde uygulanabilen koruma önlemlerinin başlıca amaçlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

- \* Genel nitelikli istisnalar: Sosyal kültürel ve ulusal güvenlik amaçlı korunma,
- \*Haksız ticari uygulamalarla mücadele,
- \*Ulusal sanayiın “acil durumlarda” korunmasını sağlamak,
- \* Bebek sanayilerin korunmasını sağlamak,
- \* Ödemeler dengesi açıklarının giderilmesi.

Şimdi bu amaçları sırasıyla açıklayalım;

Genel Nitelikli İstisnalar : Sosyal, kültürel ve ulusal güvenlik amaçlı korunma (Md.XX ve Md.XXI): Hem GATT hem de GATS genel istisnalar adı altında bir madde kapsamaktadır. Bu madde üye ülkelere, kamu ahlâkı, kamu sağlığı ve kamu güvenliği, bitki ve hayvan sağlığı gibi konularda GATT kural ve disiplinine aykırı davranışlar söz konusu olduğunda veya tarihi eserler ve doğal kaynakların korunması söz konusu olduğunda ya da yasa ve düzenlemelerin güvenliği için bazı istisnalar tanınması olanağını vermektedir(Md.XX). Üye ülkeler ayrıca ulusal güvenlik amacıyla da çok taraflı kural ve disiplinlerden muaf tutulabilmektedirler(Md.XXI). Bu amaçla alınan önlemlerin kesinlikle ayrımcı olmaması ve ticareti kısıtlamak gibi gizli bir amacı olmaması gerekmektedir.

Bu istisnalar yukarıda da belirtildiği gibi genel niteliklidir ve kalıcı önlemler uygulama olanağı vermektedir. Bu maddelere başvuran ülkelerin kanıt göstermeleri veya daha sonra tazminat ödemeleri şartı yoktur. Ayrıca alınacak önlemlerin önceden bildirilmeleri de gerekmez. Önlemler ancak anlaşmaların çözümlenmesi mekanizması (dispute settlement mechanism) çerçevesinde yürütülmektedir. Çünkü üye ülkenin koruma önlemlerine başvururken iddia edilen amacın gözetilip gözetilmediğinden emin olmak gerekmektedir. Bunu bir örnekle açıklamak mümkündür. Tayvan GATT Md.XX’ye başvurmak yoluyla sigara ithalatını kısıtlamak istediğinde konuyu incelemek için oluşturulan panel bunun GATT’ın XI. Maddesinin (miktar kısıtlamalarının sınırlandırılması) ihlali anlamına geldiğine karar vermiş ve Tayvan hükümetinin ülkede sigara içiminin engellenmesi için ithalata yasaklama getirilmelidir görüşü red edilmiştir. Panel tarafından ülke içinde sigara içimini caydırmak amacıyla miktar kısıtlamalarının dışında da önlemlerin alınabileceği, bundan öte yurtiçi sigara üretimi devam ettiğinden uygulamanın hükümetin ileri sürdüğü amaçla bağdaşmadığı ileri sürülmüştür<sup>1</sup>.

Haksız ticari uygulamalarla mücadele (Md.VI ve Md XVI): Burada “haksız ticari uygulama”dan dampingli ve sübvansiyonlu ticaret uygulamaları kastedilmekte ve bu uygulamalarla mücadele için anti-damping ve telafi edici vergi önlemlerine izin verilmektedir. Bu hükümlere açıklık kazandırmak ve uygulamada standartlık sağlamak amacıyla, daha sonra, Anti-damping Kodu ve Sübvansiyonlar Kodu olarak bilinen iki ayrı düzenleme getirilmiştir. Bunlardan ilki Kennedy

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.191.

Görüşmeleri (1962-67) sırasında tartışılmakla birlikte uygulamaya geçirilememiş ve Tokyo Görüşmelerinde (1973-79) gözden geçirilip kabul edilerek 1980 yılında yürürlüğe girmiştir<sup>1</sup>. Anti-damping ve telafi edici vergilere yönelik GATT/WTO düzenlemeleri ileride ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

Madde XIX: Ulusal sanayiın “acil” durumlarda korunmasını sağlamak: Gerek Uruguay Görüşmelerine kadar, gerek görüşmeler sırasında üzerinde en çok tartışılan konu Md.XIX Koruma Önlemleri olmuştur. Md.XIX, yurtiçi sanayiın ithalattan ciddi ölçüde zarar gördüğü durumlarda hükümetlerin acil koruma önlemleri alabilmelerine olanak tanımaktadır. GATT-1947 düzenlemelerinde Md.XIX’a dayanarak ticari önlemler alabilmek için, çok taraflı ticaret müzakerelerinde gerçekleştirilen tarife indirimleri sonucu veya önceden öngörülemeyen koşullar sonucu ithalatta önemli düzeyde bir artışın olması ve bu ithalat artışının yurt içi üreticiye ciddi zarar veriyor veya tehdit ediyor olması gerekir. Bu çerçevede ülkeler miktar sınırlamalarına başvurabilecekleri gibi tavizli ticaret uygulamalarına veya tarife indirimlerine geçici bir süre ile son verebilirler.

GATT’ın XIX. madde koruma önlemlerine başvurabilmek belli koşulların yerine getirilmesine bağlıdır. Her şeyden önce ayırım gözetmeme ilkesi geçerlidir. Söz konusu madde koruma önlemlerinin ayırımcı olmaması gerekliliğini açıkça ifade etmemekle birlikte, GATT Md.I, ayırım gözetici sınır önlemlerini, Md.XI ise ayırım gözetici miktar kısıtlamalarını yasaklamaktadır\*.

GATT kuralları koruma önlemlerine başvurulmasını ciddi bir zararın söz konusu olması durumunda mümkün kılar ve bu uygulamanın geçici bir süre için uygulanabileceği hükmünü getirir. Ayrıca uygulamadan olumsuz etkilenecek ihracatçılara önceden haber verilmesi ve bu ihracatçıların kayıplarının tazmin edilmesi de öngörülmektedir. Koruma önlemleri alan ülke ile bundan etkilenen ülke veya ülkelerin alınan önlemlerin şekli veya verilecek tazminatın miktarı konusunda anlaşamamaları durumunda GATT bu önlemlerden etkilenecek ülkelere misilleme yapma veya aynı tarife indirimi muafiyetlerinden yararlanma olanağı vermektedir.

GATT-1947 düzenlemelerinde Md.XIX’un yorumlanması ve uygulanmasıyla ilgili önemli sorunlar yaşanmıştır. GATT Md.I’e rağmen alınan koruma önlemleri seçici bir şekilde belli ülkelere uygulanmıştır. Ayrıca alınan önlemler Md.XI’e aykırı bir şekilde çoğunlukla miktar kısıtlamaları şeklinde olmuştur. İthalat artışı nedeniyle ortaya çıktığı ileri sürülen zararın, önceden öngörülemeyen koşulların ve GATT yükümlülükleri çerçevesinde gerçekleştirilen tarife indirimlerinin bir sonucu

<sup>1</sup> Nevzat Güran, **Uluslararası Ekonomik Bütünleşme...**, a.g.e., s.31.

\* GATT ayırım gözetmeme ilkesi konusunda çok az sayıda istisnaya izin verir. Bu istisnalar Md. XXIV’de yer alan gümrük birlikleri, ve Md.VI’da yer alan anti-damping ve telafi edici vergilerle ilgili uygulamalarda söz konusudur.

olarak ortaya çıkmış olması şeklindeki yükümlülükler göz ardı edilmiş ve geçici nitelikte olması gereken önlemler, ticaret politikalarının sürekli araçları haline gelmiştir. Alınan önlemlerin ilgili ihracatçı ülkelere önceden bildirilmesi de pek yaygın değildir. Tazminat verilmesi ise son derece ender bir uygulamadır. 1994 düzenlemelerine kadar Md.XIX çerçevesinde 150 resmi koruma önlemi uygulaması mevcut olup, bunların sadece 20 kadarı tazmin edilmiştir. 13'ünde ise mağdur durumda kalan ülkeler misilleme haklarını kullanmışlardır<sup>1</sup>.

Md.XIX'a başvururken yukarıda belirtilen koşullara uyma zorunluluğu, günümüze dek bu önlemlere başvurulmaktansa gönüllü ihracat kısıtlamaları, pazar payını düzenleme anlaşmaları ve anti-damping önlemleri gibi diğer önlemlere başvurulmasını daha cazip kılmıştır. Özellikle anti-damping uygulaması ayırım gözetmeme ilkesini gerektirmez, damping olduğu ve bunun yurt içi üreticiye zarar verdiği tespit edildiği an uygulanabilmektedir.

Uruguay Görüşmelerinin ardından WTO çerçevesinde uygulanmaya başlayan Korunma Önlemleri Anlaşması, GATT'm Md.XIX uygulamaları ile ilgili etkin bir çok taraflı kontrol sistemi getirmeyi amaçlamıştır. Korunma Önlemleri Anlaşması ile getirilen en önemli yenilik, gönüllü ihracat kısıtlamaları, pazar payını düzenleme anlaşmaları ve benzeri düzenlemelerin hem ithalat hem de ihracat için, kesin olarak yasaklanması ve WTO'nü kuran anlaşmanın yürürlüğe girmesinden sonra 4 yıl içinde kaldırılmasının öngörülmüş olmasıdır. Bununla ilgili istisna, sadece tek bir önlemin taraflar arası karşılıklı anlaşmayla en geç 31 Aralık 1999 tarihine kadar uygulanabileceğine yöneliktir.

Ayrıca GATT-1947 dahilinde XIX. Maddeye dayalı olarak alınan ve şu anda uygulamada olan koruma önlemleri, ilk uygulandıkları tarihten sonra en geç 8 yıl içinde veya WTO anlaşmasının yürürlüğe girdiği tarihten itibaren en geç 5 yıl içinde (hangisi daha sonra ise) ortadan kaldırılacaktır<sup>2</sup>.

Yeni Anlaşma ile "ciddi zarar" kavramına açıklık kazandıracak kriterler belirlenmiştir. Zarar gördüğü iddia edilen sektörlerin ürettikleri ürünün söz konusu malın yurtiçi üretimi içinde önemli bir payının olması gerekir. İthalatın yurtiçi üretim üzerinde ciddi bir zarar oluşturup oluşturmadığının tespit edilebilmesi için ithalattaki artışın büyüklüğü, satışlardaki, verimlilikteki, kapasite kullanımındaki, kârlardaki ve istihdamdaki (endüstri için) değişme gibi temel göstergelerin dikkate alınması gerekmektedir.

Ayrıca alınacak önlemin ilgili ürünün ithalatının neden olduğu zararı önlemek veya telafi etmek için gerekli olan oran ve süre ile sınırlı kalması gerekmektedir. Önlemler, kademeli olarak (sun-set clause) azaltılmak zorundadır ve en fazla 4 yıl sürdürülebilir. Eğer bir miktar kısıtlaması

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., ss.167-168.; Nazım Engin, *Uluslararası Ticarete...*, a.g.e., ss.28-29.

<sup>2</sup> GATT Secretariat, "The Final Act of the Uruguay Round: A Summary", *International Trade Forum*, 1/1994, s.14.

uygulanıyorsa, bu kısıtlama, geçerli bir mazeret olmadığı sürece ithalatı son üç yıl ortalamasının altına düşüremez.

Koruma önlemlerinin uygulanmasıyla ilgili oldukça kesin ve katı kuralları belirlenmiş olmasına rağmen Anlaşma, yine de bazı istisnalara yer vermektedir. Koruma önlemlerinin ayırım gözetmeden uygulanması ilkesine rağmen, eğer ithalat artışı bazı ülkelerden diğerlerine göre daha fazla ise, Acil Önlemler Komitesinin onayıyla kota lisanslarının dağıtımında seçici davranılabilmekte, böylece en çok kayırılan ülke kuralından ödün verilmektedir.

Miktar kısıtlamaları ortak bir anlaşma dahilinde ihracatçı ülke tarafından da idare edilebilir. Sonuçta, gönüllü ihracat kısıtlamaları yasaklanmakla birlikte ona benzer uygulamaların hâlâ GATT onayıyla devam edebildiğini göstermektedir.

Anlaşma ayrıca, koruma önlemlerini, kurallarıyla uygulayan ülkeler için, acil önlemleri uygulamaya koydukları ilk üç yıl için bu önlemlerden olumsuz etkilenen ülkelerin zararını tazmin yükümlülüğünden muaf tutmuştur.

Koruma önlemleri ile ilgili GOÜ'ler için de bazı istisnalar getirilmiştir. Bir GOÜ'nün söz konusu malın ithalatındaki payı %3 ü geçmiyorsa ve aynı sınıflamaya giren tüm GOÜ'lerin payı malın toplam ithalatının %9'unu geçmiyorsa bu ülkeler koruma önlemlerinden istisnadır<sup>1</sup>.

Yine GOÜ'leri yakından ilgilendiren sektörlerin tamamı koruma önlemleri anlaşması çerçevesine dahil edilememiştir. İleri de değinileceği gibi tarım ve tekstil ve giyim eşyası sektörleri ile ilgili önemli düzenlemeler getirilmekle birlikte hâlâ istisnalar söz konusudur.

Bebek sanayilerin korunmasını sağlamak (Md.XVIII:a ve Md.XVIII:c): Bu iki madde GOÜ'lerde kalkınmayı sağlamak için ülkelerin yeni kurulan sanayilerini korumalarına olanak tanımaktadır.

Madde XVIII:a, GOÜ'lerde yeni bir sanayi kurulduğu durumlarda tarife tavizlerinden vazgeçilmesine izin vermektedir. Madde XVIII:c ise yine bebek sanayilerin korunması amacıyla ülkede miktar kısıtlaması uygulanmasına olanak tanımaktadır. Ancak bu maddelerin uygulanabilmesi, diğer WTO üyesi ülkelerinin onayını gerektirir ve zararın tazmin edilmesi şartı vardır. Ülkelerin bu istisnaya dayanarak miktar kısıtlamalarına başvurmaları nisbeten az olmuştur. Bunun yerine ödemeler dengesizliklerini gidermek amacıyla kullanılan istisnalar (Md.XVIII:b) daha çok tercih edilmiştir. Bunun başlıca nedeni söz konusu istisnaya dayanarak uygulanan önlemlerin gözetime(surveillance) tabi tutulması ve kanıtlama prosedürünün çok daha katı olmasıdır.

---

<sup>1</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.15.

Ayrıca daha önce teorik açıklamalarda da belirtildiği gibi gerek tarifelerin gerek miktar kısıtlamalarının yeni kurulan sanayii rekabetçi kılmak için tek başına zayıf araçlar olduğu bilinmektedir. Miktar kısıtlaması piyasada ortaya çıkan sapmaların giderilmesinde temel araç olmaktan uzak görülmektedir. Öncelikle piyasa aksaklığının nereden kaynaklandığını kesin olarak belirlemek en doğru yaklaşım olarak görülmektedir. Bilindiği gibi bu durumlarda sübvansiyonlara başvurmak kısıtlamalara göre daha etkili ya da daha az etkisiz bir politika aracı olarak karşımıza çıkmaktadır. Biraz da buna bağlı olarak GATT kuralları düzenlenirken bu maddelere ilişkin şartlar biraz katı tutulmuştur. Öte yandan bu, ülkeleri koruma önlemlerine başvurmaktan pek de vazgeçirememiş ve ödemeler dengesi amaçlı koruma önlemlerine doğru eğilim artmıştır.

Ödemeler dengesi açıklarının giderilmesi (Md.XII ve Md.XVIII:b): GATT, üye ülkelerin dış finansal pozisyonlarını koruyabilmeleri için ticareti kısıtlayıcı önlemlere başvurmalarına izin verir. Gerçekte bu istisna Bretton Woods sabit kur sisteminin var olduğu dönemde GATT sistemine dahil edilmiş olup, sabit kur sistemi koşulları altında hükümetlerin ödemeler dengesi açıklarını gidermek amacıyla başvurdukları bir politika aracı haline gelmiştir. Ödemeler dengesi açıkları olduğu durumlarda eğer ülke parasını devalüe edemiyorsa ve emek piyasasında da fiyatlar yeterince esnek değilse bu amaca ulaşmak için miktar kısıtlamaları bir seçenek olarak görülebilir.

GATT'ın bu istisnası, gerek gelişmiş gerek gelişmekte olan bir çok ülke tarafından yaygın olarak kullanılmıştır. Bu istisna başlangıçta GATT Md.XII çerçevesinde yürütülürken daha sonra bunu da kapsayan Md.XVIII:b düzenlenmiştir.

Gelişmiş ülkelerin miktar kısıtlamalarını bu istisnaya dayanarak kullanmaları daha çok, bir çok ülke parasının konvertible olmadığı, savaş sonrası yeniden yapılanma döneminde olmuştur. GOÜ'lerin ise Md.XVIII:b ye başvurmaları çok daha düzenlidir. GOÜ'ler, tarifelerini indirmeleri veya yüksek oranlarda uygulamaları konusunda zaten bazı tavizlere sahip olduklarından Md.XIX koruma önlemlerine başvurma ihtiyacı pek duymamışlardır. Ancak spesifik olarak miktar kısıtlamalarına ihtiyaç duyduklarında Md.XVIII:b onlara bu olanağı sağlamıştır.

Uruguay Görüşmeleri sırasında miktar kısıtlamalarına yasallık kazandıran bu istisnanın kaldırılması yönünde önemli tartışmalar olmuştur. Aslında 1970'li yıllardan sonra sabit kur sisteminden esnek ve ayarlanabilir kur sistemine doğru kayış ticaret kısıtlamalarını ülkelerin dış dengelerini sağlamada bir araç olarak kullanmalarının önemini azaltmıştır. Çünkü esnek kur sistemleri uygun para ve maliye politikalarıyla desteklendiğinde açıkların kapatılmasında otomatik ve daha etkin bir mekanizma sağlamaktadır. Deneyimler de ticaret kısıtlamalarının ödemeler dengesizliği probleminin çözümünde etkin bir yöntem olmadığını göstermiştir. IMF ve Dünya Bankası GOÜ'lere

uyum programları için verdikleri borçlarda, ödemeler dengesi açıklarını gidermek amaçlı miktar kısıtlamalarına başvurulmamasına yönelik koşullar getirmektedir.

GOÜ'lerin çoğu bu ödemeler dengesi amaçlı koruma önlemlerine başvururken, ülkelerin var olan döviz açığının kendi iç politikasının yetersizliğinden çok, dış ticaret partnerlerinin korumacı politikalarından kaynaklandığı görüşünü savunmaktadırlar. Ödemeler dengesi amaçlı uygulanan önlemlere yönelik 1979 Deklerasyonu, gelişmiş ülkelerin uyguladıkları ticaret ve uyum politikalarının dikkatle incelenmesi gerektiğini belirtmekle birlikte, GOÜ'lerin döviz rezervlerini koruyabilmek için önlem alabilmeleri gerektiğini savunmuştur.

1980'lerde sanayileşmiş ülkeler, GOÜ'lere uygulanan bu istisnanın onların GATT'a dahil olmalarını anlamsız hale getirdiğini savunmuşlardır. Ödemeler dengesi açıkları sorunu dönemsel bir yapıya sahip olduğu için prensipte bu dengesizliği gidermek amacıyla alınacak önlemlerin de geçici nitelikte olması gerekirken, önlemler daha uzun süre uygulanma eğiliminde olmuştur. Yine uygulanan kısıtlayıcı önlemlerin genel nitelikli olması gerekirken bazı seçilmiş ürünlere uygulanıyor olması da Madde XVIII:b nin amacıyla ters düşmüştür.

Uruguay sonrası WTO kapsamında XVIII. Maddenin yeniden tanımlanmasıyla ödemeler dengesi amaçlı miktar kısıtlamalarının azaltılması ve bu önlemlerin gözetime tabi tutulması konusunda anlaşmaya varılmıştır. Üye ülkeler daha önce GATT-1947 çerçevesinde bu amaçla aldıkları kısıtlayıcı önlemlerin kaldırılmasına yönelik bir takvimi açıklayacaklarını taahhüt etmişlerdir. Bu amaçla bundan sonra ticaret üzerinde en az yıkıcı önlemin alınması kararlaştırılmıştır.

Ödemeler dengesi amaçlı miktar kısıtlamasının uygulanabilmesi, ancak var olan ciddi boyutlu açığın fiyat mekanizmasına yönelik araçlar yolu ile kapatılamayacağına kanıtlanması ile mümkündür. Ayrıca WTO'ya göre bu amaçla sadece tek bir ithalat kısıcı önlem uygulanabilir. Uruguay Görüşmeleriyle birlikte ödemeler bilançosunu denkleştirme amacına yönelik korumanın sadece (yukarıdaki istisna dışında) fiyat mekanizması yoluyla müdahalelerle sağlanabileceği ilkesinin getirilmesi, GATT-1947 ile ilgili en dikkati çeken gelişmelerden biridir.

Ayrıca ilke olarak alınan önlemlerin ürün bazında değil, sınırdan geçen tüm ürünler üzerine uygulanması gerekliliği söz konusudur. Bunun da tek istisnası, ödemeler dengesinin sağlanmasında tek başına yeterli olan sermaye malları veya üretim girdileri gibi malların sınırlandırılmasına olanak vermesidir. WTO üyeleri, ödemeler dengesi amaçlı kısıtlamaya gittiklerinde veya varolan kısıtlamaları arttırdıklarında 4 ay içinde ilgili komiteye bildirmek zorundadırlar.

Md.XVIII:b'ye başvuran ülkelerin her yıl belli bir gözetime tabi tutuldukları yukarıda belirtilmişti. Başvuran ülkeler her yıl aldıkları önlemler konusunda açıklayıcı bilgileri, yasalarında

veya düzenlemelerindeki değişiklikleri, önlemlerin hangi ülkeleri kapsadığını ve ticareti nasıl etkilediğini açıkça ifade eden raporlarını WTO sekreterliğine sunarlar. Ödemeler dengesi amaçlı kısıtlamalara başvuran ülkeler belli dönemlerde aşağıdaki konuların yer aldığı bir raporla görüşmeye tabi tutulurlar. Bu rapor;

- alınan korumacı önlemlerin yapısı, ve bunların olası koruyucu etkilerinin giderilmesi için gerekli önlemleri,

- son görüşmeden beri kısıtlamaların azaltılması yönünde alınan önlemleri.

- ve geri kalan önlemlerin azaltılması yönündeki bir programı içermektedir<sup>1</sup>.

WTO sekreterliği ayrıca IMF verilerini kullanarak ilgili ülkedeki makro ekonomik durumu da değerlendiren bir rapor hazırlamaktadır. Komite toplantısında IMF de temsil edilmektedir.

Bir ülke üzerindeki gözetimin kaldırılması, Komitenin, bu ülkenin uyguladığı önlemlerin artık uygulanmadığına ikna olmasına bağlıdır. Ancak deneyimler bu komiteden çok fazla şey beklenilmemesi gerektiğine de göstermiştir. Uygulamada ise bu konudaki disipline edici tutum, uluslararası sermaye piyasaları, uluslararası finans kurumları ve ülkelerin, karşılıklı olarak Md.XVIII'in ticaret kısıtlamalarına bir bahane olarak gösterilmesini engellemeleri konusunda baskıları olmaktadır. Komite tarafından üstlenilen çok taraflı gözetim sistemi, ancak GATT anlaşmazlıkların çözümü (dispute settlement) mekanizmasıyla birlikte işleyebilmektedir. Buna örnek olarak, sığır eti ihracatçıların, Kore'nin Md.XVIII:b'ye dayanarak koyduğu ithalat sınırlamalarına karşı başlattıkları mücadele gösterilebilir. Burada ihracatçılar Kore'nin artık ödemeler dengesi problemi kalmadığını belirterek sığır eti ihracatı üzerindeki engellerin bu maddeye dayandırılmayacağını savunmuşlardır. Bunun üzerine incelenen olay ihracatçılar lehine sonuçlanmış, ve Kore'den ithalat kısıtlamalarını kaldırması istenmiştir. Artık bir çok GOÜ de 1990'lı yıllarda daha uygun makro ekonomik politikalara kaymak veya ticaretin serbestleştirilmesi yolunda iki taraflı anlaşmalara dahil olmak yoluyla Md.XVIII'in uygulanmasından kaçınmaya çalışmaktadır<sup>2</sup>.

### *3.2 Miktar Kısıtlamalarıyla İlgili Düzenlemeler*

Yukarıda incelenen Md.XIX çerçevesindeki koruma önlemleri daha çok miktar kısıtlamaları şeklinde uygulandığından, tekrarı önlemek amacıyla burada sadece GATT'ın bir tarife dışı engel olarak miktar kısıtlamalarını kaldırmaya yönelik çabaları ele alınacaktır.

Miktar kısıtlamalarının GATT kuralları içine alınması, bu önlemlerin çok yaygın bir şekilde uygulanmaya başladığı dönemde, 1963 Kennedy Görüşmeleriyle başlamıştır.

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.187.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., ss.187-190.



GATT'ın XI den XVI ya kadar olan maddeleri miktar kısıtlamaları ile ilgili açıklamaları kapsamaktadır. Md.XI, prensipte miktar kısıtlamalarını tarım ürünleri dışında yasaklamaktadır. Bununla birlikte Md. XII, bir istisna getirerek ödemeler dengesi amaçlı miktar kısıtlamaları kullanımına izin vermektedir. Md.XIII, miktar kısıtlamalarının ayırım gözetmeden uygulanabileceği ilkesini getirirken, Md.XIV, üye ülkelerin bu ilkeden muaf olabilmek için Konseyin iznine başvurabilmelerine olanak tanımaktadır<sup>1</sup>.

Md.XIII'de eğer uygulanması gerekiyorsa miktar kısıtlamalarının ayırımı olmaması gerektiği belirtilir. Burada ifade edilen tahsisli kotalar yerine global kotaların tercih edilmesidir. Çünkü global kotalarda ithalatçı ülke ürünün kaynağını (ülke) belirlemede serbest bırakılır, bunu belirleyecek olan faktörler ise malların fiyatları, kalitesi ve ulaştırma masrafları olacaktır. Gerçekte Md.XIII bu etkinlik prensibi amacıyla doğmamıştır. Bu madde ile sadece ayırım gözetmeme ilkesi onaylanmaya çalışılmıştır. Çünkü kotaların tahsis edilmesi çok daha ayırımı bir ticaret ortamı yaratmaktadır ki bu GATT a göre her ihracatçının aynı oranda piyasa giriş hakkını elinden alır. Bununla birlikte tahsisli kota uygulamaları uzun yıllar geçerli olmuştur.

Miktar kısıtlamaları GATT'ın getirdiği tüm düzenlemelere rağmen GOÜ'lerde ödemeler dengesini sağlamak amaçlı istisnalara dayanarak, gelişmiş ülkelerde ise tarım istisnalarından yararlanmak yoluyla yaygın bir şekilde uygulanmıştır. 1980 li yıllarda ise miktar kısıtlamalarının en çok tercih edilen şekli gönüllü ihracat kısıtlamaları olmuştur.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, GATT'ın kurallarına uymamalarına rağmen uygulandıklarında taraflar arasında anlaşmazlıklara neden olmamıştır. Çünkü gönüllü ihracat kısıtlamasını uygulayan her iki taraf için de, her zaman kotaya veya anti-dampinge tercih edilmiştir.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, ikili anlaşmalar yoluyla ayırım gözetmeme ilkesinden bir kaçış sağlamakla birlikte, GATT-1947 çerçevesinde var olan zararın tazmini kuralı gönüllü ihracat kısıtlamaları için de geçerli olmuştur.

Uruguay Görüşmelerinin en önemli başarılarından biri, gönüllü ihracat kısıtlamalarını kaldırmış olmasıdır. GATT-1947'nin aksine, gönüllü ihracat kısıtlamaları ancak belli koşullar altında ve gözetime tabi olarak kullanılabilir. Böylece GATT-1994'le birlikte, gönüllü ihracat kısıtlamaları da ancak GATT disiplini içinde uygulanabilecektir.

Gönüllü ihracat kısıtlamalarının yasaklanması en önemli gelişme olmakla birlikte bunun başarısı uygulamada üye ülkelerin bunu bildirmelerine ve anlaşmazlıkların çözümü prosedürüne (dispute settlement) taşıyabilmelerine bağlıdır. Oysa geçmiş deneyimler, aksini yani hükümetlerin

---

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kosteci, a.g.e., s.97.

bunu yapmada çok duyarlı olmadığını göstermiştir. Gerçekte en iyi yol gönüllü ihracat kısıtlamalarını yurtiçi yasalar çerçevesinde değerlendirip uygulanabilirliklerini engellemektir.

Günümüzde bir çok gelişmiş ülkede Md.XIX'un yaptırımlarından kaçınmak amacıyla miktar kısıtlamalarının yerini anti-damping ve telafi edici vergi uygulamalarının aldığı da görülmektedir. 1980-86 yılları arasında AB, sadece 10 olay için Md.XIX'a başvururken 213 anti-damping olayına başvurmuştur. Amerika ise 5 olay için Md.XIX'a başvururken 195 olay için anti-damping önlemi almıştır. Aşağıda anti-damping vergileri ve telafi edici vergilerle ilgili GATT/WTO düzenlemelerine yer verilecektir.

### *3.3 Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergilerle İlgili Düzenlemeler: GATT Md VI, VII ve XXIII'ün Yorumlanması ve Uygulanmasına Yönelik Anlaşma*

Sübvansiyonlarla ilgili GATT disiplininin iki temel amacı vardır. Bunlardan ilki sübvansiyonların kullanımıyla ilgili kesin kuralları belirlemektedir. Böylece üye ülkelerin, yapılan çok taraflı anlaşmaların dışına çıkarak uygun olmayan bir şekilde sübvansiyon kullanmaları ve bunun diğer üye ülkeleri olumsuz etkilemesi önlenmeye çalışılmaktadır. İkinci amaç ise ithalatçı ülkelerin yurt dışından gelen sübvansiyonlu ihracata karşı uyguladıkları telafi edici vergilerin düzenlenmesi ile ilgilidir. İthalatçı ülkeler sübvansiyonların ekonomik etkilerini dengelemek amacıyla telafi edici vergi uygulamalarına başvurumaktadırlar.

Uruguay Görüşmeleri sonunda üzerinde anlaşmaya varılan Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Anlaşması, Tokyo Görüşmelerinde kabul edilen Sübvansiyonlar Kodundan farklılıklar göstermektedir. Bu anlaşmayı kabul etmek üye ülkelerin tercihine bırakılmamıştır. WTO'ne üye bütün ülkeler anlaşmaya uymak zorundadır<sup>1</sup>.

1947 GATT düzenlemelerinde "sübvansiyon" kavramı tanımlanmamıştı. Bu nedenle hangi tür sübvansiyonun ticaret saptırıcı bir sübvansiyon olduğunu belirlemek oldukça güç olmuştur. Bu durum üye ülkeler arasında 1970'li ve 1980'li yıllarda bir çok anlaşmazlığın ortaya çıkmasına yol açmıştır. Sübvansiyonun tanımı konusunda ilk olarak Uruguay Görüşmelerinde bir görüş birliğine varılmıştır. Sübvansiyon ve Telafi Edici Vergiler Anlaşması, sübvansiyonu tanımlamakta ve spesifik sübvansiyon kavramına açıklık getirmektedir.

Anlaşmada sübvansiyon, aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır;

I. Hükümet veya bir kamu organı tarafından bir mali katkının sağlanıyor olması; bir başka ifadeyle;

---

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., ss.106-108.

i. fonların doğrudan transferi, (yardım, kredi, özsermaye sağlanması), fon veya borçların potansiyel transferi, ( kredi teminatları)

ii. tahsil edilmesi gereken hükümet gelirlerinden vazgeçilmesi (vergi kredileri gibi mali teşvikler)

iii. hükümetin genel alt yapı dışında mal ve hizmet temin etmesi veya mal satın alması,

iv. hükümetin;

- bir fon mekanizmasına ödeme yapması veya,

- normal olarak kendi yetkisinde olan (i) den (iii) e kadar olan maddelerde belirtilen tipte bir veya birden fazla işlevi yürütmek üzere özel bir organ görevlendirmesi ve ,

- GATT-1994 Md.XVI hükümlerindeki anlamda herhangi bir şekilde fiyat veya gelir desteği vermesi gerekir ve,

II. verilen bu yardımlardan bir yarar sağlanması, bu uygulamanın bir sübvansiyon olduğu anlamına gelmektedir<sup>1</sup>.

İkinci maddedeki "yarar sağlanması" sözü ile kastedilen devletin sağladığı mali katkının piyasa koşullarından daha avantajlı olmasıdır. Devletin sağladığı mali katkı piyasa koşullarında verilmişse bu bir sübvansiyon sayılmamaktadır.

"Spesifik sübvansiyon" ise sübvansiyonun bir firmaya, bir endüstriye, bir firma veya endüstri grubuna uygulanıyor olmasıdır. Spesifik sübvansiyonlar Anlaşma disiplinine konu olmaktadır.

Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Anlaşması, tarım dışı mallara uygulanmaktadır. Tarımsal üretim ve ticaret için GATT içinde farklı bir düzenleme söz konusudur. Her üye ülke, sübvansiyon programını(sübvansiyon türü ve miktarını), uygulamada güdülen amaçları ve etkilerinin belirlenebilmesi için varolan istatistikleri WTO'ne bildirmek durumundadır.

Uruguay Görüşmeleriyle gerek sübvansiyonlar gerek telafi edici vergilerle ilgili düzenlemeler daha da netleşmiştir. GATT-1994, değişik tür sübvansiyonlar arasında ekonomik etkilerine ve amaçlarına göre bir sınıflandırma yapmıştır. Anlaşma sübvansiyonları üç grupta toplamaktadır<sup>2</sup>.

Eğer sübvansiyonlar firmanın veya sektörün ihracat performansına bağlanmış veya ithal malı yerine yerli malı kullanma koşuluna bağlanmışsa bu tür spesifik sübvansiyonlar yasaklanmıştır.

<sup>1</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.12.; Haluk Nuray, Şirin Çalış, a.g.e., s.50.

<sup>2</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.12.

Yasaklanmış sübvansiyonlar, Anlaşmazlıkların Çözümlemesi Prosedürüne<sup>1</sup> tabidir ve eğer prosedür sonucu sübvansiyonun yasak grubuna girdiğine karar verilirse hemen kaldırılması gerekir. Belirlenen süre içinde sübvansiyon kaldırılmadığı takdirde şikayetçi ülke karşı önleme başvurma hakkına sahip olacaktır.

Genel ekonomik etkili sübvansiyonlar, başka bir ifadeyle spesifik olmayan sübvansiyonlar (eğitim, genel alt yapı gibi) ve spesifik olsa bile ekonomik amaçlı olmayan sübvansiyonlar ise (AR-GE faaliyetleri, bölgesel dengesizlikler için sağlanan yardımlar, çevre koşullarına uyma gerekliliği için sağlanan yardımlar gibi) telafi edici vergi uygulanamayan (non actionable) sübvansiyonlar olarak adlandırılır. Bu grup sübvansiyonlara yeşil kutu (green box) sübvansiyonları adı da verilir. Bu tür sübvansiyonlar GATT çerçevesinde yasaldır ve karşı önlem alınmaz.

Yasaklanmış sübvansiyonlar ve yeşil kutunun dışında kalan sübvansiyonlar ise karşı önlem alınabilir (telafi edici vergi uygulanabilir) sübvansiyonlardır (actionable subsidies). Bunlar yasaklanmamış olmakla birlikte, diğer üyelerin çıkarlarını olumsuz yönde etkilemeyecek şekilde uygulanma koşuluna bağlanmışlardır. Anlaşmada olumsuz etki ve ciddi zarar gibi kavramlar ayrıntılı olarak açıklanmaktadır.

"Olumsuz etki" ile, yurtiçi sanayiye zarar vermek, tarife indirimlerini bozmak, veya geçersiz saymak ve ülke çıkarlarına ciddi zarar vermek veya zarar tehdidi oluşturmak kastedilmektedir.

"Ciddi zarar" ise eğer sübvansiyon WTO üyelerinden birinin ihracatı artığında fiyatlarda önemli düşümlere neden olursa ve sübvansiyon uygulayan ülke piyasa payını artırırsa ortaya çıkmaktadır. Önlem alınabilir sübvansiyonun olumsuz etkileri ortaya çıkmışsa önce ülke uyarılmaktadır. Eğer başarı elde edilemezse bu sübvansiyondan etkilenen üye Anlaşmazlıkların Çözümlemesi Prosedürüne başvurabilir. Sübvansiyonun diğer üyelerin üzerinde olumsuz etkisi olduğu kanaatına varılırsa sübvansiyonun kaldırılması veya olumsuz etkisinin giderilmesi gerekir.

---

<sup>1</sup> Anlaşmazlıkların Çözümlemesi Prosedürü (Dispute Settlement Procedures):GATT'ın XXII ve XXIII. Maddeleri kapsayan bu düzenlemede ilk aşamada anlaşmazlığa taraf ülkeler arasında ikili danışmalar yapılmakta, bu şekilde çözülemeyen konular GATT panelinde ele alınmaktadır. Panel taraflar dışındaki üç ülkeye ait üç uzmandan oluşur. Uzmanlar tarafları dinleyerek kararlarını ve tavsiyelerini bir raporla GATT konseyine sunarlar. Konsey raporu oy birliği ile kabul ederse olaya taraf ülkelerin karara uymaları gerekmektedir. Kusurlu tarafın karara uymamasıyla davacı ülke, diğer GATT üyesi ülkelerin misilleme uygulamasını talep edebilmektedir. GATT'ın 1994 düzenlemeleriyle, Genel Anlaşmada, Anlaşmazlıkların Çözümlemesine ilişkin kurallardan farklı olarak, yeni metinde, panellerin kurulması, panalistlerin atanması ve çalışmaların belli bir süreyle sınırlandırılması, arabuluculuk ve uzlaştırma yöntemlerine ve hakeme başvurulmasına olanak tanınması, müşterek şikayetler için yöntem geliştirilmesi, anlaşmazlığa taraf olmayan üçüncü akit tarafların bu anlaşmazlıktan etkilenen haklarının gözetilmesi ve daimi bir temyiz organının kurulması gibi hususlar yer almaktadır. Buradaki amaç, anlaşmazlıkların çözümüne ilişkin kurallar, geliştirerek daha etkin ve hızlı bir çözüme kavuşturmak; TOBB, **GATT Kuralları ve Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri**, Yayın No: 254, Ankara 1993, s.27.

Daha önce de belirtildiği gibi Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Anlaşmasının diğer bölümü bir başka ifadeyle ikinci temel amacı, sübvansiyonlu satılan mallarda uygulanan telafi edici vergilerin kullanımını düzenlemektir. Telafi edici vergiler ya da anti-sübvansiyon vergileri anti-dampingde olduğu gibi GATT Md.VI ile düzenlenmektedir.

Telafi edici vergiye başvurulabilmesinin koşulu karşı ülkenin bir sübvansiyon uygulaması ve bu uygulama nedeniyle ülke içi sanayide maddi zararın oluşmasıdır. İthalatçı ülke açısından bu zararın varlığı yukarıda belirtildiği gibi dışarıda sübvansiyon edilen malın ithalatında artış ve bu artışın ülke içi üreticilerin fiyatlarında düşüşe neden olması şeklinde ifade edilmektedir. Ayrıca yurtiçi üreticilerin en az %25'i bu telafi edici vergi araştırmasını destekliyor olmalıdır. İthalatçı ülkenin, karşı ülkenin sübvansiyonunu dengelemek için uyguladığı bu vergiler sübvansiyon oranını geçemez. Telafi edici vergi uygulamasında önlem kaldırıldığında zararın devamı söz konusu değilse telafi edici vergi 5 yıl içinde kaldırılmalıdır.

Sübvansiyonun araştırılması ve maddi zararın tespit edilmesi ile ilgili prosedüre, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Anlaşmasında ayrıntılı olarak yer verilmiştir. Bu anlaşma geniş ölçüde Tokyo Görüşmelerindeki Sübvansiyon Kodu'na dayandırılmaktadır ve onun geliştirilmesi ile ortaya çıkmıştır<sup>1</sup>.

Telafi edici vergi uygulaması ile ilgili, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler ve eski merkezi planlı ülkeler için özel ve farklı uygulamalar söz konusudur\*. Eğer sübvansiyon GOÜ'lerde ihraç edilen ürünün birim başına değerinin %2'sini geçmiyorsa GOÜ'ler telafi edici vergiden muaf tutulurlar. Az gelişmiş ülkeler için bu oran %3'dür. Eğer GOÜ'lerin ihracattaki piyasa payı %4'ün altında ise ve bu %4'ün altında ihracat payına sahip ülkelerin toplamının dünya toplam ithalatı içindeki payı %9'dan düşükse yine bu ülkeler telafi edici vergilerden muaf tutulurlar<sup>2</sup>.

Telafi edici vergi uygulanırken GOÜ'ler için dikkate alınan diğer bir kriter de onların kişi başına gelir düzeyleridir. Üye ülkeler içinde kişi başına geliri 1000 doların altındaki ülkeler ihracat sübvansiyonlarına getirilen yasaklamalara tabi değildir. Bu ülkelerde kişi başına gelir 1000 doları aştığında muafiyet kalkmakta ve bu kapsamda uygulanan sübvansiyonların en geç 8 yıl içinde kaldırılması gerekmektedir. WTO üyesi olan ve istisna listesinde yer almayan GOÜ'ler sübvansiyonları Ocak 1995'den başlamak üzere 8 yıl içinde kaldırmak zorundadırlar. Ayrıca WTO

<sup>1</sup> Miltiades Chacholiades, a.g.e., s.194.

\* Bu %2'lik yardımın ülke içinde üretimi artırabilmesi veya üretimde ihracatın payının artırılabilmesi için ihraç arz esnekliğinin ve dış talep esnekliğinin yüksek olması gerekir. Oysa %2'lik bu pay GOÜ'ler için dış talebi harekete geçirecek nitelikte değildir.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.186.

üyeyi olan ve piyasa ekonomisine geçiş sürecinde olan eski merkezden planlı ölkeler de yasaklanmış olan sübvansiyonları 2002 yılına kadar kullanabileceklerdir.

Geleneksel olarak GATT içinde sübvansiyonlar konusunda gelişmiş ölkelerle GOÜ'ler arasında ayırım gözeten yapı Uruguay Görüşmeleriyle birlikte daraltılmaya çalışılmıştır. Fakat hâlâ farklılıklar söz konusudur. GOÜ'ler için sübvansiyonları hâlâ haklı kılan nedenler olabilmektedir. GOÜ'lerde bir sübvansiyon verilmesi eğer uluslararası piyasalar için çalışan bir firma için dışsalıklar yaratabiliyorsa ekonomik kalkınmayı teşvik edebilir. İhracat sübvansiyonu ayrıca, aşırı değerlenmiş kurlar ve yüksek koruma oranlarıyla ortaya çıkan içe dönük ekonomi yapısını başka deyişle ihracata karşı ekonomi yapısını dengelemek için kullanılmaktadır. Nitekim bir çok GOÜ'de dışa dönük kalkınma stratejilerine geçişte ihracat sübvansiyonları önemli bir politik araç olarak kullanılmaktadır<sup>1</sup>.

Gelişmiş ölkelerdeki uygulamalara bakıldığında, ABD 1985 den günümüze kadar telafi edici vergi mekanizmasını en fazla işleyen (100 den fazla araştırmayla) kullanıcı durumundadır. Bu yüksek sayıya rağmen, bu araştırmaların bir çoğu sonuçlanmamıştır. Bunun önemli nedeni, özellikle çelik sektöründe olduğu gibi, ikili anlaşmalar yoluyla miktar kısıtlamalarına gidilmesinde aranabilir. AB ve Japonya gibi diğer ölkeler telafi edici vergiye çok az başvurmuşlardır. Bunun en önemli nedenlerinden biri üreticiyi koruma amaçlı onun çıkarlarına uygun alternatif önlemlerin varlığı ve bunların uygulanmalarının daha kolay olmasıdır. Diğer bir neden ise, bir çok ölkede telafi edici vergi uygulamasının misillemeleri de beraberinde getirmesidir. Çünkü bir çok ülke az veya çok sübvansiyona başvurmaktadır<sup>2</sup>.

### *3.4 Anti-Damping ile İlgili Düzenlemeler: GATT Madde VI'nın Uygulanmasına Yönelik Anlaşma*

Anti-damping düzenlemelerine geçmeden önce GATT kapsamında anti-dampingin gelişimine kısaca bakmakta yarar vardır. Yukarıda da belirtildiği gibi damping sorunu, uluslararası düzeyde ilk olarak 20. yüzyılın başlarında gündeme gelmiş ve ulusal mevzuatlara yansımıştır. Öte yandan konunun uluslararası düzeyde yasal bir çerçeve kazanması GATT sözleşmesiyle olmuştur.

1948 yılında GATT Anlaşması oluşturulduğunda VI. Madde ile dampingli ve sübvansiyonlu mallara karşı alınacak hükümler belirlenmiştir. Ancak yürürlüğe girdiği ilk yıllarda Anlaşmanın bağlayıcı bir nitelik içermemesi ve anti-dampingle ilgili hükümlerin açık ve anlaşılır olmaması, uygulamada tam başarı sağlanmasını engellemiştir. Bu nedenle Anlaşmaya taraf ölkeler, farklı damping mevzuatları uygulamışlardır.

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.108.; GATT Secretariat, a.g.m., s.13.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.184.

Kennedy Görüşmeleri 1963 yılında başladığında, AET ve ABD başta olmak üzere akit tarafların çoğu damping ve sübvansiyona karşı önlemlerin alınması konusunda ısrarcı olmuşlardır. 1964-1967 Kennedy Görüşmelerinin sonucunda GATT Anti-damping Kodu düzenlenmiş ve 1 Temmuz 1968'den itibaren yürürlüğe girmiştir. Anti-damping Kodu, konu ile ilgili olarak üye ülkeleri bağlayıcı nitelikte hüküm ve düzenlemeler getirmiştir<sup>1</sup>.

Bu ilk Kod'un oluşumunda AET, ABD ve Kanada'nın görüşleri ağır basmış ve bu ülkelerin ulusal mevzuatlarından önemli ölçüde yararlanılmıştır. Dampingin ve zararın tanımında ve tespit edilmesinde izlenecek hukuki prosedür, zararın incelenmesi ve geçici önlemlerin alınması ile ilgili ayrıntılara yer verilmiş ve geriye dönük uygulama alanı sınırlandırılmıştır. Ayrıca âkit tarafların ulusal mevzuatlarını Kod hükümlerine paralel olarak uyumlaştırmalarını takip etmek üzere Dampinge Karşı Uygulamalar Daimi Komitesi kurulmuştur. Komitenin asıl görevi düzenli bir şekilde âkit tarafların mevzuatlarını ve aldıkları önlemleri gözden geçirmek ve bunları yayınlamak olmuştur. Konuyla ilgili gelişmelere rağmen, yine ABD ve AET gibi ülkelerin ulusal mevzuatları ve GATT'a uyumlaştırılmasında yaşanan sorun ve itirazlara bağlı olarak istenen sonuç alınamamıştır.

Anti-dampingle ilgili günümüz WTO uygulamalarına da temel oluşturan asıl düzenlemeler 1973-1979 yıllarında Tokyo Görüşmelerinde yenilenen Anti-damping Kodu ile belirlenmiştir. Bu müzakerelerin bir ürünü olarak Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Kodu da hazırlanmıştır. Anti damping ve sübvansiyonlar arasındaki benzerlikler dikkate alınarak her iki Kod arasında uyum sağlamaya yönelik düzenlemeler yapılmıştır. Her iki Kod, 12 Nisan 1979 tarihinde imzalanarak, 1 Ocak 1980 tarihinde yürürlüğe girmiştir<sup>2</sup>.

Yeni Anti-damping Koduna göre, dampinge karşı önlem alınabilmesi ancak GATT Anlaşmasının VI. Maddesinde öngörülen durumlarda ve bu Kod hükümlerine göre açılan ve yürütülen soruşturmalar sonucunda damping yapıldığı sonucuna varıldığı takdirde mümkün olabilecektir.

GATT Madde VI ile tarafların anti-damping önlemlerine başvurabilme koşulları aşağıdaki gibi belirlenmiştir<sup>3</sup>.

- malın ithalatçı ülke piyasasına normal fiyatından aşağı bir fiyatla ithal edilmiş olması,
- ithalatçı ülkedeki yurtiçi sanayide bir zarara neden olması veya bir zarar tehdidi oluşturması ya da dampingin ithalatçı ülkedeki bir firmanın kuruluşunu belirgin bir şekilde geciktirmesi gerekmektedir.

<sup>1</sup> Michael Davenport, "The Economics of Anti-dumping and Uruguay Round", *Intereconomics*, November-December, 1990, s.268.; Canan Balkır, "İthalatta Haksız Rekabet ve Anti-damping Uygulamaları", *Egevizyon Ekonomi Dosyası*, ESİAD, Sayı.3, Yıl 1993, s.3.

<sup>2</sup> İbrahim Eriş, a.g.m., s.156-157.

<sup>3</sup> Münir Yetkin, *ABD'nin Telafi Edici Vergi ve Anti-Damping Vergisi Soruşturmaları*, Turktrade Araştırma Merkezi, No.3, 1988, s.4.

Anti-damping vergisi uygulamasında bir malın normal fiyatından aşağı bir fiyatla ithal edildiğinin kabul edilebilmesi için, ithal fiyatının,

- ihracatçı ülkede tüketime ayrılan aynı malın ticari işlemler sırasında belirlenen fiyatından,
- ihracatçı ülkenin iç piyasasında böyle bir fiyat mevcut olmadığı takdirde ise,

. bir üçüncü ülkeye ihraç edilen benzer malın ticari işlemler sırasında belirlenen en yüksek fiyatından,

. veya, bu malın üretim maliyetine makûl bir kâr eklenmesiyle elde edilen fiyattan (constructed value) daha düşük olması gerekmektedir.

Uruguay Görüşmeleri sırasında, GATT 1994 kapsamında damping ve anti damping konusunda VI. Maddenin Uygulanmasıyla İlgili Mevcut Anlaşma'da yetersiz kalan hükümlerin revize edilmesi amacıyla yeni düzenlemeler getirilmiştir ve 1995 yılında WTO'nun yürürlüğe girmesiyle birlikte uygulanmaya başlanmıştır.

Yeni Anlaşma, özellikle bir malın dampinge maruz kalıp kalmadığı, dampingli ithalatın yurtiçi sanayie zarar verip vermediği, anti-damping soruşturmalarında izlenmesi gereken prosedür, ve anti-damping vergisinin uygulanması ve süresi konusunda çok daha açık ve ayrıntılı kurallar getirmektedir. Ayrıca yeni anlaşma, anti-damping konusunda taraflar arasında anlaşmazlık olduğu durumlarda, anlaşmazlıkların çözülmesi mekanizmasının nasıl işleyeceği ve panelin nasıl oluşturulacağı konusuna da belirlemektedir.

Anlaşma uyarınca zarar tespitinde, dampingli ithal ürün hacminin iç piyasadaki benzer ürünlerin fiyatları ve dolayısıyla ürünün yerli üreticisi üzerindeki etkisine bakılmaktadır. Zarar veya zarar ihtimalinin belirlenebilmesi için ilgili sektörde dampingli ithalat sonucunda ortaya çıkan olumsuz etkiler, satışlarının ve kâr paylarının azalması, pazar payının daralması, kapasite kullanımı oranlarının, verimliliğin ve istihdam düzeyinin düşmesi, sektördeki büyüme ve yatırımların durması vb. ekonomik göstergelerin incelenmesi yoluyla dikkate alınmaktadır<sup>1</sup>. Böylece dampingin tespiti için son derece kapsamlı bir araştırmanın yapılması gerekmektedir. Dolayısıyla damping nedeniyle oluşan zararın tespiti yalnızca iddialara ve tahminlere değil maddi delillere dayandırılmak zorundadır.

Burada ayrıca zarara uğrayan "yurt içi sanayi"den de ne kastedilmek istendiği anlaşmada belirtilmiştir. Birkaç istisna dışında, yurtiçi sanayi, bu ürünün ithalatçı ülkede benzerini üreten üreticilerin tümü veya ürünün toplam yurtiçi üretim değerinin önemli bir kısmını oluşturan üreticiler grubu olarak tanımlanmıştır.

Maddi zarar tehdidinin tespitinde ise aşağıdaki göstergeler dikkate alınmaktadır<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Nevzat Güran İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., ss.139-141.

<sup>2</sup> Haluk Nuray, Şirin Çalış, a.g.e., s.48.



- ithalattaki büyük ölçüde artış iddiasını doğrulamak üzere, iç piyasaya dumpingli ithalatın artmış olduğunu gösteren oran,

- yine ithalatçı ülkenin pazarına dumpingli ihracatta büyük ölçüde artış olduğunu göstermek üzere ihracatçının yeterli ölçüde ve kullanılabilir bir kapasite fazlasının bulunduğu veya kapasitesinde yakın zamanda önemli bir artışın olduğunu gösteren oran,

- yurtiçindeki fiyatlar üzerinde önemli ölçüde azaltıcı veya fiyat artışlarını önleyici etkisi olabilecek ve büyük olasılıkla gelecekteki ithal talebini artıracak fiyatlarla ithalat yapılması,

Anlaşma ayrıca anti-dumping soruşturmalarının nasıl başlatılacağı ve yürütüleceği konularına da açıklık getirmektedir. Anti-dumping soruşturması sonucu ithalatın dumpingli olduğu kararı verilirse, anti-dumping vergilerinin uygulanmasına yönelik kuralların ve süresinin belirlenmesi konuları da Anlaşmada belirtilmektedir.

Üye ülkeler bir dumping iddiasının doğruluğu ve etkilerini belirleyebilmek için GATT'a başvurmakta ve ardından soruşturma başlatılmaktadır. Anlaşma, açılan soruşturmanın geçerliliği için, ithalatçı ülkenin yapıldığını iddia ettiği dumpingle bunun yurt içi endüstriye ciddi maddi zararı arasında çok açık bir nedensellik ilişkisini gösterilebilmesini istemektedir. Bu nedenle dumpingli ithalatın ilgili ürün üzerindeki etkileri incelenirken, o endüstriyi ilgilendirecek diğer bütün ekonomik faktörlerin de değerlendirilmede dikkate alınması gerekmektedir. Bu çerçevede yapılan inceleme sonucunda başvuru gerekçelerinin yeterli olmadığına karar verilirse başka bir ifadeyle, dumping konusu ithalatın hacmi veya zarar önemsiz\* ise, yapılan başvuru ilan edilmemekte soruşturma hemen kapatılmaktadır. Burada dumping soruşturması ile ilgili işlemler sürdürülürken fiili ithalatın yapılması engellenmemektedir.

Soruşturma için yeterli delil olduğu durumlarda ise bu soruşturmanın en geç bir yıl içinde sonuçlandırılması gerekmektedir. Soruşturma süresince üzerinde önemle durulan iki konu gizlilik ve verilen bilgilerin doğruluğudur. Anlaşma bu konularla ilgili düzenlemeleri de kapsamaktadır.

Soruşturma sonucunda eğer dumping ve bunun sonucunda da bir zarar olduğu belirlenirse, geçici önlemler için karar alınabilmektedir. Geçici önlemler, geçici bir vergi veya tahmin edilen dumping marjını (normal değer in ihraç fiyatını aştığı tutar) aşmayacak şekilde tahminlenen anti-dumping vergisi miktarına eşit bir garanti- nakit veya senet- şeklinde olabilmektedir. Geçici önlemlerin uygulanması kısa süreler için mümkündür. Dumping olduğu kesinlik kazandığında anti-dumping vergisi uygulamaya koyulmaktadır. Anti-dumping vergisinin de tespit edilen dumping marjını

---

\*Dumping marjının minimum olması başka bir deyişle ürünün ihraç fiyatının yüzdesi olarak %2'den az olması durumunda ya da dumpingli ithalat önemsizmeyecek kadar az olduğunda (genellikle bir ülkeden yapılan dumpingli ithalatın o ülkenin aynı maldaki toplam ithalatının %3'ünden az olması durumunda) anti-dumping soruşturmasının kaldırılması önerilmektedir (de minimis clause).

aşmayacak şekilde ayarlanması gerekmektedir. Anti-damping vergileri sadece, zarara neden olan dampingi önlemek için, gerekli olduğu sürece ve gerekli olduğu ölçüde yürürlükte kalacaktır. Anti-damping vergisinin maksimum uygulanabilme süresi de belirlenerek, (kaldırıldığı takdirde eğer damping veya maddi zarar devam etmiyorsa) uygulanmaya başladıktan sonra 5 yıl içinde kaldırılması öngörülmektedir(sunset clause). Böylece anlaşma kesin bir tespit yapmak yoluyla damping marjının olduğundan fazla gösterilmesini, farklı amaçlarla kullanılmasını ve uzun süre uygulanmasını önlemeye çalışmaktadır.

Anti-damping ile ilgili başlangıcından sonuna kadar bütün düzenlemeler Anti-damping Uygulama Komitesi tarafından yürütülmektedir. Komite, anlaşmanın yürütülmesiyle ilgili tüm konularla ilgili yol göstermekte ancak karşı fikirlerin oluşması durumunda anlaşmazlıkların çözümü amacıyla panel oluşturulmasını sağlamaktadır<sup>1</sup>.

GATT/WTO, anti-damping kuralları ile ilgili GOÜ'lere bazı istisnalar getirmiştir. Anti-damping anlaşmasının XIII. Maddesinde belirtildiği şekliyle,

-GOÜ'lere karşı alınacak anti-damping önlemlerinde bu ülkelerin özel durumuna özen gösterilmesi,

- bu ülkelere karşı anti-damping vergisi konulmadan önce yapıcı başka çözümler aranması gerektiği maddelerini içermektedir<sup>2</sup>. Bununla birlikte GATT'ın GOÜ'lerin kalkınma çabalarına dayalı olarak getirdiği özel önlemlerin, sanayileşmiş ülkeler tarafından çok fazla dikkate alındığını söylemek doğru olmayacaktır.

GOÜ'lerin, GATT'a dayanarak anti-damping önlemlerini sıkça kullanan ülkelerin bu kuralları iç mevzuatlarında nasıl yorumladıklarını yakından izlemeleri gerekir. Çünkü anti-damping önlemleri GATT tarafından haksız rekabete karşı bir önlem olarak dikkate alındığından, diğer koruma önlemlerine göre çok daha kolay kullanılabilir niteliktedir. Üye ülkeler bu kuralları iç mevzuatlarına daha sıkı kurallarla yansıtabilmektedir. Ayrıca GATT Anlaşması anti-dampinle ilgili olarak Anlaşmazlıkların Çözümlemesi Mekanizmasına yönelik de diğer anlaşmalardan daha gevşek bir gözden geçirme standardı getirmiştir. Böylece GATT çerçevesinde diğer koruma önlemlerindeki uygulama koşullarının ağırlığı, korumacı eğilimi fazla olan ülkeler için anti dampingi daha tercih edilir bir önlem haline getirmektedir.

UNCTAD Kalkınma ve Ticaret Raporu (UNCTAD 1994) dampinge karşı uygulanan önlemleri zengin ülkelerin ticaret önlemi olarak dile getirmektedir. Anti-damping araştırmalarının

<sup>1</sup> GATT Secretariat, a.g.m., ss.10-11., Harold Großmann, George Koopmann, Axel Michaelowa, "The New World Organization: Peacemaker for World Trade", *Intereconomics*, May/June 1994, Vol 25, s.11.

<sup>2</sup> Canan Balkır, a.g.m., s.5.; Haluk Nuray, Şirin Çalış, a.g.e., ss.48-49.

gerektirdiği soruşturmayı ve prosedürü yerine getirmek önemli bir mali ve beşeri kaynak gerektirmektedir. Özellikle GOU'ler Anlaşmanın gereklerini yerine getirmek konusunda ve anlaşmazlıkların çözümü mekanizmasında bu konuda hazırlıklı ülkeler karşısında zor durumda kalabilmektedirler<sup>1</sup>.

### *3.5 Tarım Sektörüyle İlgili Düzenlemeler ve Tarım Anlaşması*

GATT, başlangıcından beri tarım sektörüne özel bir statü tanımıştır. Bunun temel nedeni, bir çok ülkenin, tarımın özel bir statüye sahip sektör olması gerektiği kanısında birleşmelerinden kaynaklanmaktadır. Bu amaçla daha GATT oluşmadan önce, Uluslararası Ticaret Örgütünün kuruluş aşaması sırasında ABD, örgüt kurallarının tarım sektörünü kapsamaması konusunda ısrarcı davranmıştır. Bu gelişmelerin etkisiyle GATT 1947 kuralları, tarım sektörü üzerinde sanayie oranla zayıf kalmıştır.

İmalat sanayiinden farklı olarak tarımda ne miktar kısıtlamaları ne de ihracat sübvansiyonları yasaklanmıştır. GATT Md. XI, hükümetlere, gerekli olduğu durumlarda 'benzer ürünlerin' ithalatının ticaretini sınırlama yetkisi vermektedir. Hükümetler bu maddeye dayanarak, ülke içinde üretilen tarımsal ürünlerle rekabet eden tarımsal ürün ithalatı üzerine tarifeler ve kotalar yoluyla sınırlama getirme hakkına sahip olmuşlardır. Ayrıca sübvansiyonlar dünya ticaretinde adil olmayan bir pay elde etme amacı gütmeyen sürece serbest bırakılmıştır. Öte yandan bunun pratikte ne anlama geldiği net olarak açıklanmamıştır. Miktar kısıtlamaları ve ihracat sübvansiyonlarının yanında diğer tarife dışı engellerle ilgili de tarım sektöründe belli esneklikler getirilmiştir. Gönüllü ihracat kısıtlamaları, pazar payını düzenleme anlaşmaları, AB, Ortak Tarım Politikası çerçevesinde uygulanan değişken nitelikli vergiler bunlara örnek olarak verilebilir. Bunların yanında tarife indirimlerinin oranları ve süreleri konusunda da tarım sektöründe tavizler söz konusudur<sup>2</sup>.

Tarım sektöründe giderek artan korumacılık çok taraflı ticaret müzakerelerinin en önemli sorunlarından biri olmuştur. Üye ülkeler tarım sektörüyle ilgili ödün vermektan kaçınmış ve pazarlık konusu olamayacağını belirtmişlerdir. 1960'lı yıllardan sonra sektörle ilgili GATT çerçevesindeki tartışmaların önemli iki aktörü ABD ve AET olmuştur. GATT'ın kuruluş aşamasında ABD, tarımın korunması gerektiğini savunurken ve Avrupa ülkeleri bu konuda karşı görüş bildirirken, AET'nun kurulmasının ardından, oluşturulan Ortak Tarım Politikası (OTP)'yla Topluluğun tarıma yaklaşımı değişmiş, OTP ilkelerinin GATT'da tartışılmayacağı ve pazarlık konusu yapılamayacağı ileri sürülmüştür. Bu sefer de ABD, tarımda liberalizasyonun savunucusu olmuş ve tarımsal ticaretin genişletilmesi ve GATT disiplini içine alınması gerekliliğini savunmuştur.

<sup>1</sup> Hülya Erbay, " Tarife Dışı Engeller", *Gümrük Dergisi*, Yıl:6, Sayı: 21, Haziran 1997, ss.46-47.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kosteci, a.g.e., s.200.

1960-62 yılları arasında gerçekleştirilen Dillon Toplantılarına kadar yapılan GATT görüşmelerinde esas olarak imalat sanayii ile ilgili ticaret engellerinin kaldırılması (ki temelde bu tarifelerin azaltılması şeklindedir) konusunda çalışılmıştır. Dillon dönemi toplantılarının tarım sektörü açısından bir özelliği, AB'nin OTP'nın bu toplantılarda resmen onaylanmış olmasıdır. ABD'nin karşı çıkmasına rağmen GATT'ın OTP'nı kabul etmesi sonucu görüşmeler AB'nin zaferi ile sonuçlanmıştır. Kennedy ve Tokyo Görüşmelerinde tarım sektörüyle ilgili çok az gelişme kaydedilebilmiştir. Kennedy Görüşmelerinde dünya genelinde tarifelerin indirilmesi konusundaki başarıya rağmen tarım sektörü yine görüşme dışı tutulmuştur. 1973-1979 Tokyo Görüşmeleri tarımın diğer sektörler gibi ele alınması yönünde çabaların gösterildiği ilk GATT toplantısıdır. Tokyo Görüşmelerinde, ABD'nin tarım sektörüyle ilgili bir gelişme kaydedilmeksizin diğer sektörlerdeki sübvansiyonlar, teknik engeller ve standartlarla ilgili hiçbir onay vermeyeceğini açıklamasıyla görüşme süreci uzun bir süre kilitlenmiştir.

1980'li yılların başından itibaren ise AB'de yavaş yavaş tarımdaki desteklerin azaltılması gerektiği yönünde bir görüş oluşmaya başlamıştır. Bunun temel nedenlerinden biri, artık tarım sübvansiyonlarının hükümet harcamalarında çok önemli bir yer kaplaması ve sürekli olarak rekabet ideolojisi yaratılmaya çalışılan bir ortamda, tarımsal sübvansiyonların savunulamaz hale gelmesidir. Ayrıca iki önemli petrol şokunun enflasyonla finanse edilmesi önemli mali açıklara ve kamu finansmanı üzerinde baskılara neden olmuştur. Ayrıca ABD'nin AB'ne karşı başlattığı sübvansiyon savaşları bu finansal sıkıntıları daha da artırmıştır. Bununla birlikte tarımsal sektör lobilerinin tarımın korunması konusundaki güçlü baskıları her zaman devam etmiştir. Böylece tarım sektörü sadece ABD ve AB arasında değil, AB'nin kendi içinde de yoğun anlaşmazlıklara ve tartışmalara neden olmuştur.

Bu tartışmaların ardından 1986 yılında başlayan Uruguay Dönemi Toplantılarında artık hemen tüm ülkelerin, tarımı tartışılması gereken en önemli sorun olarak kabul ettikleri görülmektedir. Böylece tarım sektörü ilk defa Uruguay Görüşmelerinde masaya oturtulmakta ve net sonuçlar alınmak üzere çabalanmaktadır. Toplantılarda, tarımda tarifeler ve tarife dışı engellerin kaldırılması yoluyla liberalizasyonun sağlanması açıkça ifade edilirken, daha önce Kennedy ve Tokyo Görüşmelerinde yapıldığı gibi tarımın özel bir statüye sahip olduğu konusunda açık bir ifade getirilmemiştir. Uruguay Görüşmeleriyle tarım sektöründe bir reform süreci başlatılarak tarımsal faaliyetlerin piyasa koşullarına göre işlemesi amaçlanmıştır.

Uruguay Görüşmelerinde ABD ve AB yine iki rakip kutbu temsil etmiştir\*. ABD ve AB'nin toplam dünya gıda ticaretindeki payları %40'ı geçmektedir. Önemli gıda pazarına sahip, dolayısıyla

---

\* Buna GATT çalışmalarında transatlantik ping pong adı verilmektedir.

tarım konusundaki pazarlıklara aktif olarak katılan diğer ülkeler ise EFTA Ülkeleri, Japonya ve Cairn Grubu olarak adlandırılan ve geleneksel tarım ürünleri ihracatçısı 14 ülkeden olmuştur\*.

ABD tarımda tam bir liberalizasyonu ve özellikle ihracat sübvansiyonlarının hemen ve koşulsuz olarak kaldırılmasını savunurken, AB belli ürünlerdeki (tahıllar, şeker ve süt ürünleri gibi) acil önlemler üzerinde anlaşmaya varılması gerektiğini ve amacın tam serbest ticaret olmaktan çok dünya tarım piyasalarında istikrarlı ve dengeli bir ticaret olması gerektiğini savunmaktadır. Bu konuda ABD ilk on yılda tarım ticaretini bozan tüm engellerin uygulamadan kaldırılmasını savunurken bu AB tarafında açıkça reddedilmiş ve AB mevcut politikaların bir süre daha korunması gerektiği yönünde ağırlığını koymuştur. Japonya'nın bu konudaki görüşü ihracat sübvansiyonlarının ilk önlem olarak dondurulması ve aşamalı olarak da kaldırılması gerektiği buna karşın üretim sübvansiyonlarının ulusal güvenlik nedeniyle kendi kendine yeterliliği sağlayabilecek minimum düzeyde de olsa kalması gerektiği yönünde olmuştur. Cairn Grubu da aynı ABD'de olduğu gibi tarım sektöründe ticaretin serbestleştirilmesini ve bu yolla üretimdeki sapmaların ortadan kaldırılmasını istemektedir.

Bütün bu farklı görüşlere ve tartışmalara bağlı olarak 1989 yılında Montreal'de yapılan Dönem Ortası Gözden Geçirme Toplantılarına gelindiğinde bu konuda somut hiç bir gelişmenin sağlanamadığı görülmüştür. Prensipde tarımda aşamalı bir serbestleşme amaçlanmakla birlikte gerek AB'nin kendi içinde gerek diğer GATT üyeleriyle arasında uzlaşma sağlanamaması nedeniyle 1990 yılında Görüşmelerin tamamlanması planlanırken hâlâ tarım konusunda somut sonuçlara ulaşılamamıştır.

ABD ve AB arasındaki anlaşma ancak 1992 yılında Blair House Uzlaşması olarak da bilinen görüşmeler sonunda sağlanabilmiştir. Bu görüşmelerde AB'nin, OTP ile ilgili (üye ülkelerin özellikle Fransa'nın hâlâ muhalefetine rağmen) reformları sunulmuş, bununla birlikte OTP çerçevesindeki bazı destek politikalarının GATT'ın bütüç altına aldığı ve kaldırılmasını öngördüğü politikalar dışında tutulması gerektiği savunulmuştur<sup>1</sup>.

Uruguay Görüşmelerinin ardından yürürlüğe giren Tarım Anlaşması üç temel bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm anlaşmanın kendisini, ikinci bölüm anlaşmanın getirdiği yükümlülükleri, üçüncü bölüm ise tavizleri açıklamaktadır. Anlaşmanın yükümlülükler kısmı piyasaya giriş ile ilgili düzenlemeler, yurtiçi destek ve tarımsal ihracat sübvansiyonları gibi üç temel konudaki yükümlülükleri açıklamaktadır.

\* Cairn Grubu'na dahil olan ülkeler; Arjantin, Avustralya, Brezilya, Kanada, Şili, Kolombiya, Fiji, Macaristan, Endonezya, Malezya, Yeni Zelanda, Filipinler, Tayland ve Uruguay.

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.204.

Piyasaya giriş ile ilgili düzenlemelere göre tarımda uygulanan tarife dışı engellerin aynı düzeyde korumaya karşılık gelen tarife eşdeğerlerine dönüştürülmesi öngörülmektedir. Tarifeleşme (tariffication) olarak adlandırılan ve tarife dışı engellerden dönüştürülen bu tarife oranları ve tarımdaki diğer tarifelerin gelişmiş ülkeler için ortalama %36 GOÜ'ler için ise %25 düşürülmesi öngörülmüştür(1986-89 dönemi ortalama tarife oranları dikkate alınarak). Tarife indirimleri için belirlenen süreler gelişmiş ülkeler için 5, GOÜ'ler için ise 10 yıldır. Ayrıca gerek daha önce varolan gerek yeni koyulan tarife oranları bağlayıcı niteliktedir. Başka bir deyişle indirilen tarifelerin tekrar yükseltilme olanağı yoktur. Bununla birlikte GATT/WTO, üye ülkelere diğer sektörlerde olduğu gibi tarımda da eğer ithalat belli bir tehdit düzeyini (trigger quantities) aşarsa veya fiyatlar düşerse yurtiçi üretimi korumak amaçlı acil koruma mekanizmasına başvurma olanağı tanınmaktadır.

Şunu da belirtmek gerekir ki uygulamada bu tarifeleşme gerçekleştirilirken, yani tarife dışı engellerin tarife eşdeğerleri belirlenirken, oranlar üye ülkeler tarafından olması gerekenden çok yüksek gösterildiğinden, tarımsal liberalizasyonun dönem içinde %36'nın altında gerçekleştiği düşünülmektedir. Ayrıca bir çok ülkenin tarife indirimlerini öncelikle ticaret üzerinde nisbeten çok düşük etkisi olan mal gruplarında gerçekleştirdikleri görülmektedir.

Tarım Anlaşmasının yükümlülükler kısmının ikinci önemli bölümünü yurtiçi desteklerle ilgili düzenlemeler oluşturmaktadır. Anlaşma kararlarına göre, tarım sektöründe yurtiçi destekleme olarak yapılan sübvansiyonlar muafiyet kapsamında değildir. Anlaşmanın uygulama dönemi içinde yurt içi desteklerin gelişmiş ülkelerde %20, GOÜ'lerde ise %13 oranında azaltılması gerekmektedir. Az gelişmiş ülkeler için ise bu konuda bir yükümlülük yoktur. Tarımsal üretim ve ticaret üzerinde bozucu etkileri olmayan yurtiçi destek politikaları, başka bir ifadeyle daha önce de üzerinde durulan yeşil kutu önlemleri indirim taahhüdü dışında bırakılmıştır. Bu politikaların içine, AR-GE'ye yönelik devlet yardımları, çeşitli hastalıklarla mücadele konusundaki kontroller, alt yapı ve gıda güvenliğine yönelik destekler, yapısal uyum yardımları, çevre koruma amaçlı ya da bölgesel dengesizliklerin giderilmesi amaçlı dolaysız ödemeler dahil edilmektedir. Ayrıca, hükümetlerin, üretim değerinin, gelişmiş ülkelerde %5, GOÜ'lerde %10'unu geçmemek koşuluyla tarımsal ve kırsal alanları korumak amaçlı yaptığı dolaysız ödemelere de izin verilmektedir.

İhracat sübvansiyonları için getirilen koşul ise, sübvansiyonların (1986-89 dönemi ortalamalarına göre) değer olarak %36, ihracatın hacmi olarak da % 21 azaltılması gerektiğidir. İhracat sübvansiyon oranları da aynen tarifelerde olduğu gibi bağlanmış oranlardır. Oranların tekrar yükseltilmesi olanağı yoktur. GOÜ'ler, ihracat sübvansiyonlarını, yukarıda belirtilen oranların üçte ikisi kadar indirmekle yükümlüdürler.

Uruguay Görüşmeleri sonrasında tarım ticareti, ABD ve Cairn Grubunun istediği düzeyde serbestleştirilmediyse de büyük ölçüde çok taraflı ticaret sisteminin içine sokulmuştur. Tarım hâlâ özel olmaya devam etmektedir. Ancak tarifeler ve tarifeleşme olanağı olan tarife dışı engeller açısından aşamalı bir liberalizasyon dönemine girilmiştir. Tarife dışı engellerin (ihracat sübvansiyonları dahil) tarife sistemi içine alınması bazı ülkelerde tarife oranlarının yükselmesine ve bu yolla korumanın artmasına neden olduysa da tarifeler yoluyla korumanın daha şeffaf olmasını ve bunun da serbestleşmeyi kolaylaştırmasını sağlayacağı düşünülmektedir. Nihai amaç tarımda yine tam bir serbesti değil, ancak ticaretteki sapmaları azaltmak yoluyla uluslararası piyasalarda daha istikrarlı bir tarımsal ticaret yaratmak olmuştur.

### *3.6 Tekstil ve Giyim Sektörüyle İlgili Düzenlemeler; Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşması*

Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşmasını incelemeyen önce sektörün tarihi gelişimine ve GATT müzakereleri açısından önemine kısaca bakmakta fayda vardır. Tekstil sektörü, tarım sektöründen sonra, GATT 1947 disiplini dışında başarıyla tutulabilmiş, en önemli sektörlerden biridir. Sektörün emek yoğun bir yapıya sahip olması ve nisbeten düşük teknolojinin yeterli olması 1960'lı yıllardan itibaren GOÜ'lerin sektörde karşılaştırmalı üstünlük sağlamasına yardımcı olmuştur. Sanayileşmiş ülkelerde, yerli üreticilerin ucuz ithalat karşısında yaşadıkları baskı, ticaret kısıtlamaları için yoğun lobilerin oluşmasına neden olmuştur.

Başlangıçta tek taraflı olarak uygulanan miktar kısıtlamaları 1990'lı yıllara gelindiğinde çok farklı kısıtlama yöntemleriyle ürün ve ülke bazında genişletilmiştir. Tekstil ve giyim sektöründe korumacılık, temelde istihdam sağlamak, özellikle de sektördeki vasıflı ve yarı vasıflı işgücünü korumak amacıyla savunulmuştur. Bu sektör 1960'lı yıllarda OECD ülkelerinde toplam imalat sanayii içinde oldukça önemli bir paya sahipti. Dolayısıyla piyasaların rekabete açılıp, etkin kaynak dağılımının piyasa güçlerine bırakılmasındansa, dış rekabete karşı sınırlamalarla korunması tercih edilmiştir. Aslında UNCTAD tarafından yapılan araştırmalar korumacılığa rağmen, sektördeki toplam istihdamın OECD ülkelerinde zaman içinde azaldığını ve vasıfsız emeğin de bundan olumsuz etkilendiğini göstermiştir. Çünkü o yıllarda korumacılığın tüketiciler üzerindeki etkisi çok daha yüksek olmuştur<sup>1</sup>.

1950'li yıllarda sanayileşmiş ülkeler tarafından ucuz emekli malların ithalatına karşı önlemler alınması yönündeki eğilimler 1955 yılında Japonya'nın GATT'a dahil olmasıyla belirginlik kazanmıştır. Japonya o dönemde henüz gelişmekte olan bir ülkeydi ve tekstil ve giyim sanayiinde karşılaştırmalı üstünlüklere sahipti. Bu dönemde miktar kısıtlamaları giderek yoğunlaştı. Ülkeler GATT, Madde XIX'daki koruma önlemlerine başvuruyorlardı. Ancak koruma önlemlerine GATT

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.207.

disiplini içinde başvurulması, belli yükümlülükleri getirdiğinden, sanayileşmiş ülkeler iki veya çok taraflı anlaşmalara gitmek yolu ile miktar kısıtlamalarını GATT kuralları dışına çıkararak da yasallaştırmayı başarmışlardır.

Tekstil sektörünün organize bir ticaret düzeninde yürütülmesiyle ilgili ilk girişim Dillon Görüşmeleri sırasında oluşturulan Kısa Dönemli Pamuklu Dokuma Anlaşması (1961) olmuştur. 1962 yılında onun yerini Uzun Dönemli Pamuklu Dokuma Anlaşması (LTA) almıştır. Bu anlaşmayı, 1974 yılında başlayıp 4 uzatma sonucu 1994 yılına kadar devam eden Çok Elyafıllar Anlaşması (MFA) izlemiştir. MFA Anlaşmasının hem kapsadığı ürünler hem de ülkeler giderek artmıştır. Başlangıçta sadece pamuklu dokumayı kapsayan anlaşma, 1986 yılına gelindiğinde, el yapımı sentetik elyaf, yünlü ve ipekli kumaşları da kapsamıştır. 1994 yılına gelindiğinde MFA, 33'ü GOÜ'ler ve Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinin dahil olduğu 45 ülkeden oluşmaktaydı.

MFA tekstil sektöründe, tek taraflı miktar kısıtlamalarının veya ikili anlaşmalarla düzenlenen gönüllü ihracat kısıtlamalarının uygulanmasına olanak vermekteydi. 1994 yılında yapılan bir araştırmaya göre OECD ülkelerinin tekstil ve giyim eşyası sektörünün %45'i MFA çerçevesinde düzenlenmekteydi ve MFA'nın olmadığı bir durumda ticaretin giyim sektöründe %25, tekstilde ise % 10 oranında daha fazla olabileceği tahminlenmişti<sup>1</sup>.

Tekstil sektörünün çok taraflı ticaret sistemine dahil edilmesiyle ilgili ciddi girişimler tarımda da olduğu gibi Uruguay Görüşmeleri ile başlamıştır. Sanayileşmiş ülkelerdeki tüketici birliklerinin talepleri, MFA'nın maliyet artırıcı yapısı nedeniyle, kaldırılması yönünde olmakla birlikte görüşmeler özellikle AB ile ABD arasında çetin pazarlıklara neden olmuştur. MFA'nın kaldırılması yönündeki en büyük baskı ise, imalat sanayii ihracatlarına pazar yaratılmasını isteyen GOÜ'lerden gelmiştir.

Uruguay Görüşmelerinin temel amaçlarından biri tekstil ve giyim sektörünün GATT disiplini içine alınması, MFA'nın ve sektördeki GATT kurallarına aykırı diğer koruma önlemlerinin ortadan kaldırılması olmuştur. Bu amaçla gerçekleştirilen en önemli yeniliklerden biri MFA'nın yerini alan ve MFA çerçevesinde getirilen kısıtlamaların belli bir takvim dahilinde kaldırılmasını sağlayan Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşmasıdır.

Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşmasının temel amacı, uzun yıllardır MFA ikili anlaşmalar çerçevesinde yürütülen tekstil ve giyim eşyası ticaretini GATT kuralları ve disiplini içine alarak düzenlemektir<sup>2</sup>. Anlaşmaya göre, mevcut MFA çerçevesindeki ikili ithalat kotaları nihai senedin yürürlüğe girdiği 1.1.1995 tarihinden itibaren 10 yıllık bir dönem içinde aşamalı olarak ortadan

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kosteci, a.g.e., s.208.

<sup>2</sup> GATT Secretariat, a.g.m., ss.8-10; Ömer Bolat, "GATT Uruguay Görüşmelerinde Son Durum", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Ekim 1993, s.43.



kaldırılacaktır. Bu süreç içinde MFA kotalarına tabi olan ürünler, giderek çok taraflı ticaret sistemine entegre edilecek ve her bir aşamada geri kalan kotalar, daha fazla piyasa girişini sağlayacak biçimde giderek genişletilecektir<sup>1</sup>.

Sektör ürünlerinin GATT'a entegrasyonu için üç aşama planlanmıştır. Ocak 1995 de başlayan ilk aşamada, Anlaşmadaki özel listelerde (taranmış şerit ve iplik, kumaşlar, hazır tekstil ürünleri ve giyim eşyası gruplarının her birinden ürünleri kapsamaktadır) belirlenen malların, 1990 yılı toplam ithalat hacimlerinin %16'sından az olmayacak şekilde GATT'a entegre edilmeleri kararlaştırılmıştır. GATT'a entegrasyonun anlamı, bu malların ticaretinin GATT genel kurallarınca düzenlenmesidir. 1 Ocak 1998 de başlayan ikinci aşamada bu ürünlerin GATT'a entegrasyonu 1990 yılı toplam ithalat hacminin %17'sinden az olmayacak şekilde gerçekleşecektir. 1 Ocak 2002 yılında başlayacak üçüncü aşama için ise bu oran 1990 yılı toplam ithalat hacminin en az %18'idir. 1 Ocak 2005 tarihi itibariyle tekstil sektörünün GATT a tamamen entegrasyonunun sağlanması amaçlanmaktadır<sup>2</sup>.

Kısıtlama altında bulunan ürünler için hangi aşamada olunursa olunsun Anlaşma, MFA da belirlenen karşılıklı ticaret hacminin yıllık büyüme oranını artırmak için bir formül oluşturulmasını kararlaştırmıştır. Buna göre; birinci aşamada büyüme oranı MFA'daki kısıtlamalar için belirlenen büyüme hızından en az %16 oranında, ikinci aşamada (1998-2001) birinci aşamadakinden %25 oranında, üçüncü aşamada (2002-2004) ise yıllık büyüme hızı ikinci aşamadakinden %27 oranında daha fazla olacaktır<sup>3</sup>. Böylece 1994 de izin verilen %6'lık büyüme oranı 1995-1997 döneminde yılda %7'ye, 1998-2001 döneminde yılda %8.7'ye ve 2002-2004 yılları arasında ise yıllık %11'e ulaşacaktır. Tekstil ve giyim eşyası sektöründeki tarife oranları da indirilerek gelişmiş ülkelerdeki tarife oranları %12.1'e düşürülecektir (Uruguay öncesi %15.5 oranından)<sup>4</sup>.

WTO'nun yürürlüğe girdiği tarihten önceki dönemde yürürlükte olan ve MFA çerçevesinde sürdürülen ikili anlaşmalardaki bütün miktar kısıtlamalarının, Anlaşma yürürlüğe girdikten sonraki iki ay içinde ayrıntılı olarak üyeler tarafından "Tekstil İzleme Komitesine" (Textiles Monitoring Body) bildirilmesi öngörülmüştür. Bildirilmeyen kısıtlamaların süratle yürürlükten kaldırılması kararlaştırılmıştır<sup>5</sup>.

GATT düzenlemeleri içinde tekstil ve giyim sektörü sadece MFA çerçevesinde dikkate alınmaz. GATT 1994 düzenlemelerinin, tarifeler, tarife dışı engeller, fikri mülkiyet hakları, menşe

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...*, a.g.e., s.155

<sup>2</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.9.

<sup>3</sup> Arif Ersin, *Uruguay Round Sonuçları ve Türkiye'ye Etkileri*, İKV Yayını, No: 126, İstanbul 1994, s.19.; Harold Großmann, Georg Koopmann, Axel Michaelowa, a.g.m., s.108.

<sup>4</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.209.

<sup>5</sup> Haluk Nuray, Şirin Çalı, a.g.e., s.41.

kuralları ve anlaşmazlıkların çözülmesi gibi çeşitli bölümlerinde tekstil ve hazır giyim ticaretini yakından ilgilendiren farklı anlaşmalar, hükümler ve düzenlemelerden oluşan pek çok alan bulunmaktadır. Tekstil ve Giyim Anlaşması bunlardan sadece bir tanesi olup MFA çerçevesinde konulan miktar kısıtlamalarının GATT sistemine entegre edilmesini düzenlemektedir.

Ayrıca Tekstil ve Giyim Anlaşmasında üye ülkelerin Uruguay Görüşmeleri sırasında sektör ticareti ile ilgili olarak vardıkları ve anlaşma bünyesinde yer almayan işlemleri içeren mutabakatlar da belirlenmiştir. Bu mutabakatlar çerçevesinde üye ülkeler tarafından alınacak önlemler şu şekilde sıralanmıştır.

- Tarifelerin indirilmesi, sınırlandırılması, tarife dışı engellerin azaltılması veya kaldırılması, gümrük lisans veya idari formalitelerin azaltılması yolu ile tekstil ve giyim eşyası ürünleri pazarlarına giriş olanakları artırılacaktır.

- Damping ve antidamping kuralları ve usulleri, subvansiyonlar ve telafi edici önlemler ve fikri mülkiyet haklarının korunması gibi alanlarda tekstil ve hazır giyim ticaretinde adil ve hakkaniyete dayalı politikaların uygulanması sağlanacaktır.

- Genel ticaret politikası nedeniyle önlemler alınırken tekstil ve giyim eşyası ithalatına karşı ayırıcı muameleden kaçınılacaktır<sup>1</sup>.

Anlaşma ayrıca geçiş dönemi için belli bir korunma (safeguard) mekanizmasına da yer vermektedir. Koruma mekanizması eğer bir ihracatçı ülkenin ihracatı, ithalatçı ülkede benzer ve/veya doğrudan rekabet eden ürünleri imal eden yerel sanayiye ciddi zarar verdiği veya zarar tehdidi oluşturacak şekilde önemli bir miktarda artışı sonucuna varılırsa işletilmektedir. Ciddi zarar ve ya zarar tehdidinin teknolojik değişiklikler veya tüketici tercihlerindeki değişiklikler gibi faktörlerden değil, bu ürünün toplam ithalatındaki artıştan kaynaklanıyor olması gerekmektedir. Koruma önlemleri ortak bir anlaşma sonucu alınabileceği gibi Tekstil İzleme Komitesinin gözetiminde ithalatçı ülke tarafından tek taraflı olarak da alınabilir<sup>2</sup>. Getirilen sınırlamalar mevcut olan ihracat miktarından az olmayacak şekilde belirlenir. Üye ülke yürürlüğe koyduğu kısıtlamayı uzatmasız en fazla üç yıl veya ürün GATT-1994'e entegre edilene kadar (en geç 2005e kadar) uygulayabilmektedir. Ancak bu seçeneklerden daha kısa sürede gerçekleşecek olanın tercih edilmesi gerektiği belirtilmektedir<sup>3</sup>.

On yıl olan geçiş dönemi 2005 yılında sona erdiğinde Tekstil ve Giyim sektörü tamamen GATT disiplinine dahil edilecek ve Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşması da ortadan kalkacaktır.

<sup>1</sup> Haluk Nuray, Şirin Çalış, a.g.e., s.42; Hülya Erbay, a.g.m., ss.44-45.

<sup>2</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.9.

<sup>3</sup> Haluk Nuray, Şirin Çalış, a.g.e., s.42.

Geçiş dönemi sonunda gerek MFA kısıtlamalarının gerekse GATT dışı bir çok tarife dışı engelin kaldırılmasının, tekstil sektörü ticaretinde önemli bir gelişme sağlayarak üye ülkelerin refahını artıracığı tahminlenmektedir. Bu konuda Avrupa Tüketici Birliğinin yaptığı bir araştırmaya göre tekstil ticaretinde GOÜ'lerde 40-50 milyon dolarlık bir artış beklenirken sanayileşmiş ülkelerdeki tüketiciler lehine fiyatlarda %5'lik bir düşüş umulmaktadır<sup>1</sup>.

Bütün bunlara rağmen özellikle geçiş döneminde gerçekleştirilecek indirimlerin ve MFA'nın GATT'a entegrasyonunun, dolayısıyla Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşmasının başarısının umulanın altında olması beklenmektedir. Herşeyden önce, Anlaşmada yer alan GATT kuralları içine alınacak ürünler bütün tekstil ve hazır giyim ürünlerini kapsadığından, ilk aşamada ülkelerin daha az hassas ve daha önce kota uygulanmayan ürünleri serbestleştirdikleri görülmüştür. Bu nedenle birinci ve ikinci aşamalarda, ya da on yıllık geçiş döneminin büyük bir bölümünde önemli bir serbestleştirme beklenmemektedir<sup>2</sup>. Aynı şekilde kota artış oranları, MFA'nın öngördüğü yıllık artış oranlarını artıran oranlar olarak belirlenmiş olduğu halde ihracatçı ülkelere yürürlük süresince önemli bir rahatlık sağlayacak yükseklikte değildir.

Bütün bunlardan öte Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşması ithalatçı ülkelerin yurtiçi sanayilerinde bir zarar ya da zarar tehdidi oluştuğunda kota veya gönüllü ihracat kısıtlamalarına başvurabilmelerine hâlâ olanak tanımaktadır. Üstelik anlaşmada yer alan bazı ifadelerden geçiş dönemi koruma önlemlerinin yalnızca kotalarla sınırlı olmadığı yeni vergi ve benzeri önlemlerinde getirilebileceği anlaşılmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında gerek GATT kurallarını gerek serbestleşme yönünde iyi niyeti vurgulayan pek çok ifadenin varlığına rağmen bu anlaşma, sonuçta MFA sisteminin daha kapsamlı bir şekilde on yıl daha yürürlükte kalmasını sağlayan bir belge olarak değerlendirilebilir.

Bütün bunlara ek olarak 10 yıllık geçiş döneminin ardından Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşmasının sona ermesi sektörün ticaretinin tamamen serbestleşmesi ve ithalatçı ülkelerdeki tekstil sektörünün tamamen korumasız kalacağı anlamına gelmemektedir. Geçiş döneminin ardından GATT'ın genel korunma mekanizması (General GATT Safeguard Clause) tekstil sektörünü de kapsayacaktır. Bu mekanizma çerçevesinde ithalatçı ülkeler, düzensiz olarak artan bir tekstil ihracatı karşısında, yerli üreticiye ciddi zararlar verdiğinde spesifik ihracat kısıtlamalarına

<sup>1</sup> Herald Großman, George Koopman, Axel Michaelowa, a.g.m., s.108.

<sup>2</sup> İthalatçı ülkeler her entegrasyon aşaması için dört kategoriden de (elyaf, pamuklu dokuma, tekstil ve giyim) mal dahil etmek zorunda olmalarına rağmen bunlar arasında en az hassas olanlarını tercih etmektedirler. Özellikle bu aşamada ürünlerin sadece %51 ini entegre etmek zorunda olduklarından daha kritik ürünlerin entegrasyonu anlaşma döneminin sonuna ertelenmektedir; Harold Großmann, Georg Koopmann, Axel Michaelowa, a.g.m., s.109.

başvurabileceklerdir<sup>1</sup>. Dolayısıyla ithalatçı ülkelerin yine sık olarak koruma önlemlerine başvuracakları ve bundan da özellikle daha çok piyasaya yeni yerleşen ve ihracatları düzensiz olarak büyüyen ülkelerin olumsuz yönde etkilenecekleri anlaşılmaktadır.

### **3.7 Devlet Satın Alımları Anlaşması**

Devlet Satın Alımları Anlaşması WTO bünyesinde olmakla birlikte sadece anlaşmayı imzalayan katılımcı ülkeleri bağlayan nadir anlaşmalardan birisidir<sup>2</sup>. Devlet satın alımlarında ayırım gözetilmemesi ilkesi ilk olarak Tokyo Görüşmeleri sırasında ele alınmış, ilkeleri belirlemek üzere 1979'de bir Satın Alma Kodu oluşturulmuştur. Uruguay Görüşmelerinin ardından Satın Alma Kodunun yerini alan Devlet Satın Alımları Anlaşması (Government Procurement Agreement-GPA), kamu satın alımları ile ilgili ayırım gözetmeme ilkesini benimsemekte ve bu konudaki kararlılıkla ilgili Tokyo Görüşmelerine göre nisbeten daha ayrıntılı ilke ve kurallar getirmektedir. Anlaşma, yalnızca imza atarak şartları kabul eden ülkelere ve belirlenen ürünlere uygulanmaktadır. Devlet Satın Alımları Anlaşması 1993 yılında imzalanmış olmakla birlikte Uruguay Görüşmelerinde revize edilmiş şekliyle Ocak 1996'dan itibaren yürürlüğe girmiştir<sup>3</sup>.

Devlet Satın Alımları Anlaşması, prensipte GATT'ın ayırım gözetmeme ilkesini uygulamak yoluyla satın alımlarda yurt içi firmaların tercih edilmesini sınırlandırmaya yöneliktir. Bu ilke, sınırlar arası ticaret için olduğu kadar ülke içinde yerleşen yabancı firmalara verilecek ihaleleri de kapsamaktadır. Dolayısıyla Devlet Satın Alımları Anlaşması bu yönüyle GATT'ın da ötesine geçmektedir. Çünkü GATT yurtiçindeki yerleşik yabancı firmalarla ilgilenmez<sup>4</sup>.

Ayrıca Anlaşma yeni haliyle, inşaat hizmetlerinin de dahil olduğu hizmet sektörünün kamu yararına yapılan alımlarını da kapsamaktadır. Böylece Anlaşma, devlet satın alımlarının uluslararası rekabet düzeyi içinde daha adil ve ayırım gözetmeden uygulanmasını sağlayacak kuralları belirlemektedir.

Anlaşma kamu satın alımlarıyla ilgili teknik özellikleri net bir şekilde açıklamaktadır. Bir başka deyişle ihale açma işlemleriyle ilgili teknik özellikler, ihaleye davetin yayınlanması, ihaleye katılım ve ihalenin belirlenmesi ile ilgili süre, ihalenin açılması, başvurulması ve satıcı firmaların belirlenmesi ile ilgili konulardaki kuralları belirlemektedir. 35 sayfalık bu kurallar satın alma ihalesinin açılmasını ve ayırım gözetmeden yürütülmesini güvence altına almayı amaçlamaktadır.

<sup>1</sup>Harold Großmann, Georg Koopmann, Axel Michaelowa, a.g.m., s.109.

<sup>2</sup> Anlaşmaya imza atan ülkeler; Avusturya, Avusturya, Kanada, AB, Finlandiya, Hong Kong, İsrail, Japonya, Kore, Norveç, İsveç, İsviçre ve ABD'dir. Diğer ülkelerde istekleri doğrultusunda, yeni anlaşmaya dahil olabilir; GATT Secretariat, a.g.m., s.21.

<sup>3</sup> Word Bank, <http://www1.worldbank.org/wbiop/trade/TradePolicy.html#GPA>.

<sup>4</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.21.

Gelecek yıllarda bu konudaki en büyük güçlüğün anlaşmanın genişletilerek mal ve hizmetlerdeki devlet satın alımlarının WTO disiplini içine alınması olacağı düşünülmektedir. Kamu kuruluşlarının satın alımları çok büyük bir piyasa olduğu için çok taraflı ticaret sistemi içine sokulması konusunda her iki tarafında (korunan tarafın ve ihracatçıların bu ülke piyasalarına sokmak isteyen ülkelerin ) zıt baskıları olacaktır. GATT'ın tarihine bakıldığında bu konu ile ilgili mücadelenin genelde katılımcı ülkelerin girişimleriyle gerçekleştirildiği görülmektedir. Özellikle GOÜ'lerde kamu alımlarında ayırimcılığa belli ölçüde izin verilmesi gerektiği yaygın bir görüş olarak devam etmektedir.

### ***3.8 İthalat Lisansları Anlaşması***

GATT sistemi içinde de ithalat lisansları, miktar kısıtlamalarının bir parçası olarak ele alınmaktadır. Uruguay Görüşmelerinin ardından bütün WTO üyelerini kapsayan bir İthalat Lisanslarını Düzenleme Anlaşması gerçekleştirilmiştir. Bu Anlaşma Tokyo Görüşmelerinde oluşturulan Lisans Kodu'nun geliştirilmiş halidir. Revize edilen anlaşma, ithalat lisansları prosedürüne uluslararası bir standart getirmeyi, lisans sistemini disiplin içine alarak şeffaf bir yapı kazandırmayı böylece kötüye kullanımları önlemeyi amaçlamaktadır. Anlaşmada, ithalatta lisans sisteminin, hangi durumlarda ticareti sınırlandıracağını gösteren kriterler belirlenmektedir. Taraflardan hangi malların lisansa tabi olduğunu ve lisans prosedüründe yapılan değişikliklerle ilgili bilgileri yayınlaması talep edilmektedir. Ülkelerin lisans uygulaması prosedüründeki değişiklikleri, uygulamadan 21 gün önce bildirmesi gerekmektedir. Anlaşma ayrıca ülkelerin bu konudaki uygulamalarını inceleyerek yol göstermektedir. Anlaşmaya göre sistemin ithalatçı ve ihracatçıya en az yük getirecek şekilde ve çok gerekli olduğunda uygulanması öngörülmektedir<sup>1</sup>.

### ***3.9 Gümrük Değerleme Anlaşması; GATT Madde VII'nin Uygulanmasına Yönelik Anlaşma***

GATT-1947'de var olan Gümrük Değerleme Kodu çok kesin kuralları içermemekteydi. Sadece değerlemenin "gerçek" (actual) değere dayandırılması gerektiği belirtiliyordu. Tokyo Görüşmeleri başlamadan ulusal değerlendirme yöntemlerinin uluslararası ticarete engel oluşturduğu yönündeki görüşler önem kazanmıştır. Bu konuda en bilinen örnek ABD tarafından uygulanan Amerikan Satış Fiyatı (American Selling Price) uygulamasıdır. Bu uygulamada ithal edilen bir malın değerlemesi yurtiçinde üretilen aynı malın satış fiyatı dikkate alınarak yapılmaktaydı. Uygulama gerçek değeri yansıtmadığından GATT kuralları ile bağdaşmıyordu. Tokyo Görüşmelerinde Gümrük Değerleme Kodu, getirilen yeni yükümlülüklerle birlikte kabul edildi. ABD, bu yeni Koda imza koymasının ardından, Amerikan Satış Fiyatı uygulamasını kaldırdı<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.12.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.99.

Uruguay Görüşmelerinin ardından Değerleme Kodunun geliştirilmesiyle ortaya çıkan Gümrük Değerleme Anlaşması, malların, gümrüklerde tarife oranlarına baz alınacak değerleri tespit edilirken şeffaf, adil, tek düze ve tarafsız bir sistem yaratılmasını amaçlamıştır. Bu amaçla gümrük değerlemelerinde keyfi uygulamalar ve fiktif değer oluşturulması yasaklanmıştır. Uruguay Görüşmeleri Kod kurallarını tüm WTO ülkelerini kapsayacak hale getirmiştir. Anlaşma 31 madde, 3 ek ve bir protokolden oluşmaktadır.

İlke olarak değerlendirme malın işlem veya fatura değerine dayalı olmalı ve fiyat gerçekte ödenmiş veya ödenebilir fiyat olmalıdır. Anlaşma, yükleme, sigorta, ve işleme harçları ile ilgili hangi yöntemin uygulanacağı konusunda belirleyici değildir. Ülkeler değerlemede, CIF (cost, insurance, freight), CF (cost, freight) veya FOB (free on board) yöntemlerinden birini seçebilirler<sup>1</sup>.

Gümrük Değerleme Kodundaki değişiklikle, malın deklare edilen değerinin kanıtlanması yükümlülüğü gümrük idarelerinden malın ithalatçısına devredilmiştir. Değer belirlenmesi yapılırken genellikle ithalatçı ülkedeki ve ithalatçı tarafından sağlanan verilere dayalı olarak belirlenmektedir. Anlaşmaya göre gümrük idareleri ithal edilen malın deklare edilen değerinin doğruluğu konusunda şüphe duydukları takdirde daha ileri bir araştırma talebinde bulunabilirler. Bu durumda, malların gümrük değerlerinin belirlenmesi amacıyla (1) ithal eşyanın değeri, (2) özdeş bir malın değeri, (3) benzer malın bedeli, (4) indirgeme yöntemi, (5) hesaplanmış değer, (6) son (çare) yöntemi olmak üzere altı farklı yöntem belirlenmiştir.

Bu yöntemler ne ithalatçının ne de gümrük idaresinin tercihinin bırakılmadığı gibi belirlenen sıraya göre ilk tespit yapılabilirdiği yöntemin kullanılmasını öngörmektedir. Bütün bu yöntemlerin uygulanmasında objektif verilerin esas alınması gerekmektedir. Her yöntemin uygulanabilirliği belli şartlara bağlanmış bu şartların bulunmaması halinde hiçbir keyfi belirleme yapılmasına izin verilmeyerek bir sonraki yöntem ile değer tespiti yapılması öngörülmüştür.

Öte yandan ithalatçıların gümrük idareleri tarafından zora sokulmalarını önlemek amacıyla da belirli kurallar getirilmiştir. Gümrük idareleri ithalatçıdan ayrıntılı ek bilgi istediklerinde bunun gerekçelerini yazılı olarak bildirmek ve ithalatçıya bunun için yeterli süre vermekle yükümlüdür. Ayrıca gümrük idaresi sonuç kararını da yazılı olarak açıklayacaktır<sup>2</sup>.

Anlaşma, sadece değerlendirme yöntemlerini değil, konuyla ilgili bazı idari unsurları da kurallara bağlamıştır. Örneğin döviz kurlarının çevrilmesi, bilgi ve belgelerin gizliliği, itiraz hakkı, ulusal

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e. ss. 99-100.

<sup>2</sup> Washington Economic Report, "Four Accords Remove...", a.g.r., s.6.

mevzuatın yayınlanması, değer tespitinin gecikmesi durumunda malın teminat karşılığı bırakılması gibi geçmişte tarife dışı engel olarak kullanılan bazı uygulamalar da hükme bağlanmıştır<sup>1</sup>.

Gümrük Değerleme Anlaşması içinde yer alan Ek Protokol, konuyla ilgili GOÜ'lere yönelik uygulamayı düzenlemektedir. Gümrük Değerleme Koduna ait protokole imza atan GOÜ'lere gümrük prosedürleri ile ilgili düzenlemelerde büyük bir esneklik sağlanmıştır. Ayrıca GOÜ'lerin Kod prosedürünü uygulamasına yönelik teknik yardım da sağlanmaktadır. GOÜ'lere, gerekli idari ve teknik hazırlıkların yapılması için beş yıllık bir geçiş süresi tanınmıştır.

### *3.10 Menşe Kurallarına İlişkin Anlaşma*

GATT çerçevesinde özellikle Uruguay Görüşmeleriyle, menşe kuralları ile ilgili Çok Taraflı Kyoto Konvansiyonundan daha bağlayıcı kural ve ilkeler belirlenmiştir. Menşe Kurallarına İlişkin Anlaşma, menşe kurallarının uzun dönemli uyumlaştırılmasını ve kuralların ticaret için bir engel olarak kullanılmasını engellemeyi amaçlamaktadır. Anlaşma, menşe kurallarının objektif ve anlaşılabilir olmasını ve uluslararası ticareti engelleyici olmamasını sağlayacak ilke ve kuralları belirlemektedir<sup>2</sup>. Ayrıca anlaşma ithalat ve ihracat için uygulanan menşe kurallarının yurtiçi mallar için uygulanan menşe kurallarından daha sert olamayacağını belirtmektedir<sup>3</sup>.

Anlaşmada, WTO ülkeleri arasında menşe kurallarının uyumlaştırılmasını sağlamak amaçlı, GATT bünyesinde Menşe Komitesi ve Brüksel'de Gümrük İşbirliği Konseyi altındaki Teknik Komite tarafından yürütülecek olan üç yıllık bir çalışma programı planlanmıştır<sup>4</sup>. Çalışmalar, "tamamen bir ülkede üretilmiş", "asgari işlem ve işçilik", "esaslı değişiklik" gibi kriterleri kapsayan başlıklar altında yürütülmüş ve belirlenen program sonucu ortaya çıkan kararların Anlaşmanın ayrılmaz bir bütünü olması kararlaştırılmıştır.

Çalışma programı, üç yıllık geçiş dönemi ve sonrası için disiplini belirlemekte, bilgi ve belgelerin gizliliği, itiraz ve başvuru hakları, bilgi edinme hakları, mevzuatın yayınlanması, kayırcı hükümler getirilmemesi gibi hususları kurallara bağlamaktadır<sup>5</sup>. Üç yıllık geçiş döneminde tarafların menşe kurallarındaki değişiklikleri en az 60 gün önceden bildirmeleri gerekmektedir.

Anlaşma, ülkelerin tek taraflı olarak tanıdıkları tercihler ve tercihli ticaret anlaşmalarını çerçevesindeki menşe kurallarını kapsamamaktadır. Bu amaçla Anlaşmanın ek kısmı, gümrük

<sup>1</sup> Hülya Erbay, a.g.m., s.52.

<sup>2</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.12.

<sup>3</sup> Washington Economic Report, "Four Accords Remove...", a.g.r., s. 6.

<sup>4</sup> Harold Großmann, Georg Koopmann, Axel Michaelowa, a.g.m., ss.110-111.

<sup>5</sup> Hülya Erbay, a.g.m., s.52.

birlikleri ve tercihli ticaret uygulamalarıyla ilgili malların menşee kurallarını belirleyen “ortak deklarasyonu” oluşturmaktadır<sup>1</sup>.

### *3.11 Sevk Öncesi İnceleme Uygulamasına İlişkin Anlaşma*

Sevk öncesi inceleme, GATT gündemine 1980'lerden itibaren ihracatçı firmaların incelemede kullanılan bazı yöntemlere karşı çıkmaları üzerine girmiştir. Sevk öncesi inceleme için ilgili inceleme kuruluşlarına başvuran ülkelerin bu tespit yöntemlerinin objektif, şeffaf ve ayırıcı olmayan bir yapıda sürdürüldüğünü garanti etmeleri gerekmektedir. Anlaşma, inceleme kuruluşlarının neler yapıp neler yapamayacağı konusunda açıklık getirmektedir. Bu kuruluşlar incelemelerini hiçbir çıkar grubunun baskısında kalmadan yürütmelidirler. Miktar ve kalite muayeneleri alıcı ve satıcı tarafından satış sırasında üzerinde anlaşmaya varıldığı şekilde uygulanmalıdır. Eğer böyle bir şart anlaşmada belirtilmemişse uluslararası standartlara uygun muayene yöntemi uygulanır.

İnceleme kuruluşları elde ettikleri, firmalara özel bilgileri, üçüncü bir tarafa aktaramazlar. Bazı durumlarda ithalatçı firmaların bu özel bilgilere ulaşarak bunu istedikleri mala en iyi fiyatı veren firmayı bulmak amacıyla kullandıkları görülmektedir. Bu kuruluşları kiralayan ülkeler ihracatçılarla ilgili patent veya lisanslı imalat verileri, yayımlanmamış teknik veriler, iç fiyatlama bilgileri, kâr düzeyleri hakkında bilgi soramaz. İnceleme kuruluşu tarafından malların fiyatları kontrol edilirken, karşılaştırma için malın ithalatçı ülkedeki satış fiyatı veya üretim maliyeti ya da ihracatçı ülke dışındaki bir ülke ihraç fiyatı dikkate alınmaz. İnceleme kuruluşu karşılaştırma için ihracatçı ülkedeki malın o dönemdeki yurtiçi satış fiyatına veya o ülkedeki diğer üreticilerin ihraç fiyatlarına bakacaktır.

Taraflar, inceleme kuruluşlarının işlemlerini geciktirmeden yaptıklarından emin olmalıdırlar. Araştırma sonucu beş işgünü içinde yayınlanarak, sözleşme fiyatının uygun olup olmadığı nedenleri ile birlikte yazılı olarak belirtilmelidir. Taraflar arasındaki anlaşmazlık iki taraflı girişimle çözümlenemediği takdirde konunun ele alınması için bir Panel oluşturulabilmektedir<sup>2</sup>.

### *3.12 Ticarete Teknik Engeller Anlaşması*

Tarifelerin ve miktar kısıtlamalarının giderek önemini kaybetmesiyle ülkelerin yerli sanayii korumak için dikkatlerini ürün standartları ve teknik düzenlemeler gibi uygulamalara yoğunlaştırmaları üzerine serbest ticarete yönelik tehdidin giderek artacağı kaygısı, bu alanın disipline edilmesi gereğini uluslararası kuruluşların gündemine getirmiştir. Bu doğrultuda yapılan çalışmalar, GATT-Ticarete Teknik Engeller Kodu'nun hazırlanması ve 1980 yılında taraf olan ülkeler arasında

<sup>1</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.12.

<sup>2</sup> Washington Economic Report, “Four Accords Remove...”, a.g.r., s.6.



yürürlüğe girmesi ile sonuçlanmıştır<sup>1</sup>. Ticarete Teknik Engeller Anlaşması (Agreement on Technical Barriers to Trade) ise bu Kod'un geliştirilmiş ve açıklığa kavuşturulmuş şeklidir. Uruguay Nihai Senedinin imzalanmasıyla üye ülkelerin tümü otomatik olarak Nihai Senet içinde yer alan bu Anlaşmaya da taraf olmuşlardır.

Anlaşma ile ülkelerin, tüketicilerin güvenlik ve sağlığı veya çevrenin korunmasıyla ilgili gerekleri yerine getirmekten alıkonulması hiçbir şekilde söz konusu değildir. Aynı şekilde WTO, sanayicilere ürün standardı koymaları konusunda da bir koşul getirmez veya standartları belirlemez ve bunları geliştirme yönünde faaliyetleri yoktur. GATT-1994 Ticarete Teknik Engeller Anlaşmasının amacı, yasalarla belirlenen bu teknik düzenlemelerin ve gönüllü standartların, veya standartların uygunluğunun değerlendirilmesine ilişkin test ve belgelendirme (sertifika) prosedürünün ticaret için bir engel yaratmaması için gerekli ilke ve kuralları belirlemektir. Bu ilke ve kuralları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür<sup>2</sup>;

- teknik düzenlemeler, standartlar ve bunlara ilişkin prosedürün uygulanmasında ülkeler arasında ayırım gözetilmemesi,

- kamu sağlığı, hayvan ve bitki sağlığı, çevrenin korunması ve ürünlerin güvenli kullanımı ve tüketicilerin doğru bilgilendirilmesi gibi meşru amaçların dışına çıkılmaması,

- coğrafi, iklimsel ve teknolojik nedenler olmadıkça uluslararası standartların ve tavsiye metinlerinin temel alınması,

- uygunluk değerlendirmesi işlemleri sırasında işlemin gerektirdiğinden daha fazla gecikmelere meydan verilmemesi,

- yukarıda belirtilen ilkelere, hükümet kuruluşları yanında mahalli idareler ve gönüllü kuruluşların da uyması için gerekli önlemlerin hükümetlerce alınması,

- uygulamanın şeffaflık ilkesi içinde yürütülmesi ve bu amaçla;

i)uygulama esaslarının yayımlanması veya talep edenlerin kolaylıkla ulaşabileceği nitelikte olması, ii) her üye ülkenin diğer üye ülkelere WTO sekreteryası kanalıyla gelebilecek bilgi taleplerini cevaplamak üzere Bildirim Merkezi kurması ve iii)uluslararası standartlardan sapma gösteren düzenlemelerle ilgili özet bilginin tasarı aşamasında WTO sekreteryası kanalıyla diğer üye ülkelere bildirilmesi gerekmektedir.

<sup>1</sup> Rudolf Adlung, "Non-tariff Barriers and the Uruguay Round", *Intereconomics*, Vol. 25, January/ February 1990, ss.26-27.

<sup>2</sup> Sherry M.Stephenson, *Standards, Conformity Assessment and Developing Countries*, World Bank Working Paper, 1997, <http://econ.worldbank.org/view.php?type=5&id=398>, ss.39-40.

Üye ülkeler tarafından anlaşmanın uygulanmasıyla ilgili danışmanlık vermek üzere tüm üyelerin temsilcilerinden oluşan bir Teknik Engeller Komitesi kurulmaktadır<sup>1</sup>.

Her ülkenin sağlık ve güvenlik gerekleri farklı olabilir, bu da alınan önlemleri farklı kılmaktadır. Standartlara da yansıyan bu farklılıklar isteyerek veya istemeyerek ticarete teknik bir engel olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülkelerin yasal düzenlemelerinin ve standartlarının uluslararası standartlara uygunluğunun tespiti ise oldukça güçtür. Bir çok ülke düzenlemelerinde, uluslararası kuruluşlarca (ISO ve IEC) hazırlanan belgelerin baz alındığı öne sürülmekle birlikte 1989 yılında söz konusu kuruluşlarca yapılan bir çalışma ülkelerin standartlarından çok azının uluslararası standartlardan aynen adapte edildiğini göstermiştir<sup>2</sup>.

### *3.13 Bitki ve Hayvan Sağlığının Korunması Önlemlerinin Uygulanmasına İlişkin Anlaşma*

Bitki ve hayvan sağlığının korunmasına yönelik düzenlemeleri içeren Anlaşma (Agreement on Sanitary and Phyto-sanitary Measures) Uruguay Görüşmelerinde Tarım Anlaşmasının bir parçası olarak ele alınmıştır. Bu Anlaşma uluslararası ticareti engelleyen, bitki ve hayvan sağlığını korumaya yönelik tüm önlemlere uygulanmaktadır. Bitki ve hayvan sağlığının korunmasından kasıt, bitkilerde ve hayvanlarda haşarat ve hastalıklarının oluşmasına ve yayılmasına neden olan koşullardan ve gıdalarda katkı maddeleri veya kirlilik yaratacak maddelerden korunmak için uygulanan her türlü önlemdir. Başka bir deyişle, işleme ve üretim yöntemleri, testler, sertifika düzenlenmesi, onay prosedürü, gerekli istatistiklerin derlenmesi, paketlenme ve etiketlenme yöntemleri gibi ürün kriterlerinin sağlık açısından belirlenmesi ve bunların uygulanması ile ilgili her türlü prosedürü kapsamaktadır.

Diğer ürün standartlarında olduğu gibi, bitki ve hayvan sağlığına yönelik standartlar için de üye ülkelerin uymak zorunda oldukları ve Anlaşmaca belirlenmiş standart şartları bulunmamaktadır. Hükümetler söz konusu amaca yönelik önlem alma yetkisine sahiptirler. Ancak alınacak önlemlerin kesinlikle, insan bitki ve hayvan yaşam ve sağlığının korunmasının gerekli olduğu durumlarda ve kesinlikle gizli bir koruma ve ticarete sapma etkisi yaratmadan uygulanması koşulu vardır<sup>3</sup>. Anlaşma temel olarak üye ülkelerin ilgili standartları uygulamalarını bir disiplin altına alarak ticarete engel amaçlı kullanımlarını önlemeye çalışmaktadır.

Bitki ve hayvan sağlığını korumaya yönelik önlemler, taraflar arasında ayırım gözetir şekilde uygulanamaz. Bunların bu konudaki uluslararası kuruluşlarca geliştirilen standartlar ve göstergeler baz alınmak yoluyla uygulanması öngörülmektedir<sup>4</sup>. Konuyla ilgili düzenlemelerin üye ülkeler

<sup>1</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.10.; Hülya Erbay, a.g.m., s.51.

<sup>2</sup> Hülya Erbay, a.g.m., s.51.

<sup>3</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.8.

<sup>4</sup> Rudolf Adlung, a.g.m., s.26.

arasında uyumlaştırılmasını sağlamak amacıyla iki veya çok taraflı anlaşma girişimlerini desteklemek, danışmanlık hizmeti vermek ve alınan önlemlerin potansiyel ticaret etkilerini tartışmak üzere Bitki ve Hayvan Sağlığı Önlemleri Komitesi oluşturulmuştur<sup>1</sup>.

Komite, Anlaşmada belirtilen koşulların tümünün veya belli bir kısmının uygulanması konusunda belli süreler için istisnalar tanıyabilmektedir. GOÜ'ler, Anlaşma yürürlüğe girdikten sonra iki yıllık bir süre istisnalara başvurabilirken, en az gelişmiş olan ülkeler Anlaşma hükümlerine uymayı 2000 yılının ortalarına kadar erteleyebileceklerdir. Komite ticaret üzerinde önemli etkileri olan önlemlerin uluslararası standartlarının bir listesini yayınlamakta ve uluslararası uyum sürecini gözlemeye yönelik prosedürü geliştirmektedir. Eğer uygulanan düzenlemelerin içeriği uluslararası standartlardan farklıysa ve düzenleme diğer üyelerin ticareti üzerinde önemli bir etki oluşturuyorsa WTO Sekreterliğine, düzenlemeye konu olan bu ürün ile ilgili ve düzenlemenin amaç ve rasyonelliğini gösteren açık bilgiler belgeleriyle sunulmalıdır.

Bu tür önlemlerin dış ticaret üzerindeki etkilerini çeşitli örneklerle açıklamak mümkündür. Japonya elma piyasasını 1971 yılında dış ticarete açmakla birlikte onu takip eden yaklaşık yirmi yıl sağlık önlemleri nedeniyle elma ithalatı yapmamıştır. Haşarat ve hastalıkların ithal meyveler yoluyla ülkedeki elma bahçelerine zarar verebileceği ileri sürülmüştür. Bununla birlikte Amerikalı ihracatçılar, Japonya'nın sağlık düzenlemelerinin bir çok ülkeninkinden çok daha sert olduğunu belirterek bu önlemlerin haksız ticaret engeli içinde ele alınması gerektiğini ileri sürmüşlerdir. İkili bir çok tartışmanın ardından Japon yetkileri dış baskıları dikkate alarak Amerikan meyve bahçelerinde de kurt ve virüsleri yok etmek için etkili önlemler alındığını kabullenmek zorunda kalmışlardır. Böylece 1995 yılından itibaren Japon tüketicileri Amerikan elmalarıyla tanışmıştır.

Sağlık standartları ile ilgili bir örnek de AB ile ABD arasında gerçekleştirilen hormonlu et ithali ile ilgilidir. AB, Ocak 1988'de tüketim hayvanlarını şişmanlatmaya yönelik hormon içeren maddelerin kullanımını yasaklamıştır. Doğal olarak bu yasaklama ABD'nin AB'ne olan et ihracatını etkilemiş ve iki taraf arasında tartışmaya neden olmuştur. Amerika, hormon kullanımı güvenli sınırlar içinde olduğu için, bu yasağın bilimsel bir tutarlılığı olmadığını iddia etmektedir. Dolayısıyla bu iddianın tamamen ticareti engelleme amaçlı olduğu ileri sürülmüştür. Bunun üzerine ABD, Ticarete Teknik Engeller Prosedürüne başvurmuştur. AB'nin bu konudaki savunmasıysa, bunun tamamen sağlığı korumak amaçlı olduğu yönündedir. ABD, eğer AB'nin kararları et ithalatında uygulanırsa belli mallarda tarife artırımına gidileceği konusunda tehditte bulunmuştur. Böylece bu sorun karşılıklı bir misilleme savaşına dönüşmüştür<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> GATT Secretariat, a.g.m., s.8.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.118.

Gıda güvenliği ve hayvan ve bitki sağlığı ile ilgili düzenlemelerin korumacı doğası gereği bu tür sorunlar WTO'nun sağlık önlemleri üzerindeki genişletilmiş disiplini içinde sınırlandırılmaya çalışılmaktadır.

### **3.14 GATT/WTO ve Çevre Politikası**

Uluslararası ticaret ve çevre arasındaki ilişkiler, GATT içinde ilk olarak 1960'ların sonlarında gündeme gelmiştir. Bu dönem doğal kaynakların tükenmesi ve büyümenin sınırları ile ilgili kaygıların artmaya başladığı bir dönemdir. Bu kaygılara bağlı olarak çevreyi korumaya yönelik politikaların bir çok OECD ülkesinde uygulanmaya başlamasıyla, sanayicilerin de artan maliyetlere bağlı olarak dünya piyasalarında rekabet edemedikleri yönünde şikayetleri artmıştır. GATT bünyesinde, Çevre Önlemleri ve Uluslararası Ticaret Çalışma Grubu 1971 yılında, taraf ülkeler arasında oluşturulmuştur. Ancak ardarda yaşanan petrol krizlerinin etkisiyle konu önemini yitirmiştir. 1990'lı yılların başında çevre konularının uluslararası politik alanda tekrar önem kazanmasının ardından, bu Çalışma Grubuna yeniden işlerlik kazandırılmıştır. Grubun çalışmaları WTO bünyesi içinde, çevre ve ticaret alanındaki ilişkileri incelemek üzere oluşturulan Ticaret ve Çevre Komitesine devredilmiştir<sup>1</sup>.

Nisan 1994'de 117 GATT ülkesi, Uruguay Görüşmelerini tamamlamak üzere Marakeş'te toplandıklarında, gündemin en önemli maddelerinden birini ticaret ve çevre politikaları arasındaki ilişkinin belirlenmesi ve uluslararası çevre önceliklerinin dünya ticaret kuralları ile bütünleşmesinin sağlanması oluşturmuştur<sup>2</sup>. Bu konu, belki de son yedi yıldır ülkelerin Uruguay Görüşmeleri kapsamında çözmeye çalıştığı en karmaşık konulardan birisidir.

Uruguay Görüşmelerinde ticaret ve çevre konusu üye ülkelerin üzerinde anlaşmaya varmaları gerekli bir belge olarak gündeme gelmemiştir. Ancak Görüşmeler sonunda, çevre ile ilgili kaygılar ve önemi gündeme getirilmiştir. WTO Anlaşmasının önsözü, sürdürülebilir bir kalkınma ve çevrenin korunması amaçlarına doğrudan atıf yapmaktadır.

WTO düzenlemeleri içinde farklı Anlaşmalarda çevreyi koruma amacına yönelik atıflar vardır. Gerek Ticarete Teknik Engeller Anlaşması gerek Bitki ve Hayvan Sağlığının Korunmasına Yönelik Anlaşma ülkelerin insan bitki ve hayvan sağlık ve yaşamlarının korunması yanında çevreyi koruma amacına uygun düzenlemeler getirmesine de izin verir. Yine Tarım Anlaşması, çevreyle ilgili programlar kapsamında verilen sübvansiyonları, tarımsal üretimde sübvansiyonların azaltılmasına yönelik kararların dışında tutmaktadır. Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Anlaşması,

<sup>1</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.259.

<sup>2</sup> Washington Economic Report, "Environment: A New Issue For World Trade Body" (Twelfth in a Series on the Uruguay Round Trade Accord), **Special Issue: GATT and NAFTA III**, s.1.

hükümetlerin, yurtiçi üreticilerin yeni çevre düzenlemelerine uyumundan kaynaklanan maliyetlerinin %20'sine kadarını desteklemelerine izin vermekte ve bunu telafi edici vergi uygulanmayacak sübvansiyonlar (non-actionable subsidy) sınıflaması içinde tutmaktadır. Ayrıca, gerek Hizmetler Anlaşması gerek TRIP çevreyle ilişkili şartlar içermektedir<sup>1</sup>. Daha da genel olarak WTO, 1992 UN Çevre ve Kalkınma Konferansında da (Earth Summit) belirtildiği gibi, açık, ayırım gözetmeyen ve adil bir çok taraflı ticaret sisteminin, doğal kaynakları korumak ve sürdürülebilir bir kalkınmayı sağlamak açısından ülkelerin ulusal veya uluslararası gayretlerinde önemli bir anahtar olacağı görüşünü vurgulamaktadır.

İki önemli unsur Ticaret ve Çevre Komitesi çalışmalarına yol göstermektedir. Öncelikle WTO'nun bu alanda, yani üye ülkelerin ticaretleri üzerine etkisi olabilecek çevre politikaları konusunda koordinasyon yetkisi sınırlıdır. Başka bir deyişle WTO'nun, bir çevre kurumu (environmental agency) gibi çalışarak ulusların öncelikli çevre politikalarını belirlemesi, çevre standartları koyması veya çevre üzerine global politikalar geliştirmesi gibi bir eğilimi yoktur. Bu, ülkelerin veya bu konuyla ilgili organizasyonların görevi olmaya devam edecektir. Diğer önemli husus, çevreyi korumayı ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamaya yönelik belli ilke ve kurallar, WTO-Çevre ve Ticaret Komitesi tarafından referans gösteriliyor bile olsalar, bunların uygulanmasına yönelik adımlar atılırken, Uruguay Görüşmeleri sonunda karara bağlanmış ve GATT'ın uzun bir dönemden beri oluşturmaya çalıştığı çok taraflı ticaret sisteminin ilkelerini (açıklık, ayırım gözetmeme, ticarete serbesti vb) korur ve onaylar nitelikte olmaları gerektiğidir.

Ticaret ve Çevre Komitesinin görevi, gerek çevre düzenlemelerinin ticaret üzerindeki etkileri, gerek ticaretin çevre üzerindeki etkileri analiz edilirken objektif davranılması ve şeffaflık ilkesine sadık kalınmasını sağlamaktır. GATT/WTO çevre düzenlemelerinin diğer bazı önlemler gibi ayırımcı bir ticaret engeline dönüşmesini önlemeye çalışmaktadır<sup>2</sup>. Bunun yanında, çok önemli durumlarda GATT Md.XX içinde ülkeler yine ayırım gözetmemek önkoşuluyla kamu sağlığı ve güvenliği ve ulusal çevrenin korunması amaçlarına dayalı olarak istisnalardan yararlanabilmektedirler.

Eğer ülkelerin üretim (veya tüketim) faaliyetleri diğer ülkelerin çevre koşullarını olumsuz etkiliyorsa yani sınır ötesi etkilere sahipse bunu dengelemek veya caydırmak için hangi çevre politikaların uygulanacağı WTO içinde çözülmesi gereken bir konu değildir. Bu konuyla ilgili hangi önlemlerin alınacağı WTO ticaret politikasının kapsamına girmemektedir. Taraflar konuyla ilgili uluslararası anlaşmaları referans (Ozon Tabakasının Korunmasına Yönelik Montreal Protokolü ve

<sup>1</sup> WTO, <http://www.wto.org/wto/environ/environ.1htm>, 27.11.1999, s.1.

<sup>2</sup> Bernard Hoekman, Michel Kostecki, a.g.e., s.262.

BM, “Nesli Tehlikede Olan Hayvan ve Bitki türlerinin Uluslararası Ticaretine İlişkin Sözleşmeye” dayanarak Deniz Memelilerini ve Afrika Fillerini Koruma Anlaşması gibi) almaktadırlar.

Aynı durum, ülkelerin bireysel çevre politikalarını belirlerken de geçerlidir. WTO, ülkeler için en uygun çevre politikalarını belirlemez ve ülkelerin kendi çevre politikalarını uygulamalarını kısıtlayacak herhangi bir önlem getirmez; ülkeler bu konuda kendi iradeleriyle hareket ederler. Ülkeler sağlık, güvenlik ve çevreyi koruma amaçlı kendi önlemlerini alma hakkına sahiptirler. GATT/WTO kapsamında, bu konuda alınan önlemlerin dış ticareti engellemek amacıyla bir araç olarak kullanılıp kullanılmadığı belirlenmeye ve taraflar arasındaki ortaya çıkabilecek anlaşmazlıklar oluşturulan panellerle çözülmeye çalışılır. Üye ülkelerin uluslararası düzeyde belirlenen standartlara uyma çabaları, ülkelerin bu tür önlemleri amacına uygun olarak ve ayırımı bir yapıda olmaksızın uyguladıklarının bir kanıtı olduğu için önemlidir<sup>1</sup>.

WTO açısından önemli olan, bir ülkenin herhangi bir ürünün dış ticaretine çevre kaygısıyla getirilen bir standart veya önlemin kendi ülkesinde üretilen aynı mala da uygulanıyor olmasıdır: yani, ulusal muamele ilkesi burada geçerli olmalıdır. Bu konuda güzel bir örnek Amerika'nın Meksika'dan yaptığı ton balığı ithalatını Deniz Memelilerini Koruma Anlaşmasına dayalı olarak, balıkçı teknelerinin yunusları korumaya yönelik gerekli donanıma sahip olmamaları nedeniyle yasaklamalarıdır. Bu konuda düzenlenen GATT Paneli, aynı düzenlemelerin ABD'de de olması gerektiğinden hareketle çevre düzenlemelerinin dış ticareti engellemek amaçlı kullanılmak istendiği sonucuna varmıştır. Yine İrlanda'nın alüminyum kutuların sağlığa zarar verdiği gerekçesiyle bira ithalatını yasaklamak istemesi ancak aynı ambalajlı diğer içecekler üzerine yasak koymaması da çevrenin korunmasını bahane ederek ticareti engelleme isteğine güzel bir örnektir. Bu girişim de Avrupa Hukuk Mahkemesi tarafından kabul edilmemiştir. Öte yandan İtalya'nın ithal edilen deterjanların içindeki fosfat miktarını sınırlayan kararı ülke içindeki üreticilerden de aynen beklendiğinden kabul edilmiştir. Aynı şekilde Danimarka'da içme sularının sadece geri dönüşümlü şişelerle satılabileceği kararı hem yurtiçi hem yurtdışı firmalara uygulandığından Avrupa Hukuk Mahkemesi tarafından kabul edilmektedir<sup>2</sup>.

Görüldüğü gibi GATT/WTO çevre ile ilgili düzenlemelerin ve uygun çevre politikalarının neler olacağını belirlemekten çok, objektif analizlerle çevre ve dış ticaretin birbirleri üzerinde karşılıklı etkileşimlerini incelemeye çalışmaktadır ve bu konuda üye ülkeler arasında ortaya çıkan anlaşmazlıkların çözümünde hem uluslararası çevre standartlarını hem ticaretin serbestleşmesi konusunda belirlediği ilke ve kuralları referans alarak bir zemin oluşturmaya çalışmaktadır.

<sup>1</sup> Washington Economic Report, "Environment: A New Issue...", a.g.r., s.2

<sup>2</sup> Paul Brenton, Henry Scott, Peter Sinclair, a.g.e., s.314.

Bilindiği gibi WTO'nun yeni bin yılda ticaretin daha da serbestleştirilmesi amacıyla oluşturacağı toplantıya (Millenium Round) bir ön hazırlık olarak Seattle'da Aralık 1999'da bir toplantı düzenlenmiştir. Ticaretin daha da serbestleşmesinin çevre üzerinde olumsuz etkiler yaratacağı görüşüyle ve bir çok GOÜ'nün az gelişmiş ülkelerdeki düşük çevre standartlarını çok uluslu şirketler yoluyla sömürdükleri ve bu nedenle ticaretin engellenmesi gerektiği düşüncesiyle bu toplantılar yoğun tepkilere maruz kalmış ve engellenmiştir. GOÜ'lerin bu iddialarındaki haklılık payı büyüktür. Bununla birlikte, daha önceki teorik açıklamalardan da hareketle, doğayı korumak amaçlı çevre politikaları ve düzenlemeleri belirlenirken bu sorunun kaynağına yönelecek çözümler üretmek gerektiğini, dolayısıyla ticaret politikalarının uygun politikalar olmayacağını söylemek mümkündür. Ülkelerin, gerek uluslararası düzeyde belirlenmiş standartlara uyum konusundaki düzenlemeleri, gerek çevre kirliliğini gidermeye yönelik uygulayacağı iç politikalar çevreye duyarlı bir zeminde serbest ticaret ortamı yaratacaktır.

#### 4 TARİFE DIŞI ENGELLERİ ÖLÇME YÖNTEMLERİ

Tarife dışı engellerle ilgili veri toplanması, uyumlaştırılması ve ölçülmesi ile ilgili sorunlara ve kısıtlara rağmen, son otuz yıl içinde bu sorunları çeşitli yöntemlerle gidermeye çalışan ve tarife dışı engellerin varlıklarını, büyüklüklerini veya ekonomik etkilerini ölçen çalışmalar yapılmıştır<sup>1</sup>.

Tarife dışı engelleri ölçme yöntemlerini, esas itibariyle onların *varlıklarını, büyüklüklerini ve ekonomik etkilerini* ölçmeye yönelik genel yöntemler olarak sınıflandırmak mümkündür. Bunların dışında tarife dışı engellerin karakteristik özelliklerini belirlemeye yönelik özel amaçlı yöntemler (special purpose methods) ve tarife dışı engelleri birbirlerinden bağımsız olarak tek başlarına inceleyen çalışmalar da (specific methods) bulunmaktadır.

Tarife dışı önlemlerin varlığını ölçmeye yönelik yöntemler literatürde daha çok *envanter yöntemleri* (inventory approach methods) olarak adlandırılmakta ve belli ülke, sektör ve mal kategorilerine uygulanan tarife dışı engellerin envanterini tutmaktadır. Bu konuda 1970'li yıllardan beri ayrıntılı bir çalışma Birleşmiş Milletler Kalkınma ve Ticaret Örgütü (UNCTAD) tarafından yapılarak, tarife dışı engellere ilişkin bir veri tabanı oluşturulmaktadır. Bu veri tabanı yardımıyla bir ülke ithalatı ve ihracatının ne kadarının tarife dışı engelle maruz kaldığını araştırmak mümkündür.

Tarife dışı engellerin büyüklüğünü ölçmeyi amaçlayan yöntemlerden birisi, *fiyat karşılaştırması yöntemi* (price comperison measures) diğeri ise *miktar etkisini ölçmeye yönelik*

<sup>1</sup>Bu konuda yararlanılan temel kaynak ve diğer önemli kaynaklar sırasıyla; Alan V.Deardorff, Robert M. Stern,a.g.e.,ss.10-53.; Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**,a.g.e.,ss.15-58.; David Greenaway, **International Trade Policy...**,a.g.e.,ss.164-176.; David Greenaway, Chris Milner, **Trade and Industrial Policy...**, a.g.e., ss15-16. Türkçe literatürde korumacılığın analizi için Sübidey Togan, **1980'li Yıllarda Türk Dış...**, a.g.e., ss.39-68.; Sübidey Togan, Hasan Olgun, **Türk Ekonomisinin Dünya Ekonomisine Entegrasyonu**, Enka Vakfı Yayınları, 1984, ss.45-68.

*yöntemler* (quantity impact measures)'dir. Bunlardan ilki, tarife dışı engeller yoluyla ortaya çıkan fiyat değişmelerinin tarife eşdeğerlerini ölçmeyi amaçlarken, ikinci yöntem ekonometrik modellemeler yoluyla tarife dışı engeller sonrası ithalat miktarındaki değişmeleri hesaplamayı amaçlamaktadır.

Tarife dışı engelleri ölçmeye yönelik diğer temel bir grup yöntem ise, onların varlığı ve büyüklüğü ile ilgili ölçümleri girdi olarak kullanarak kaynak dağılımı, ticaret hacmi ve refah üzerindeki ekonomik etkilerini ölçmeyi amaçlamaktadır. Aşağıda öncelikle, belirtilen ölçme yöntemlerinde kullanılan verilerin derlenmesi ile ilgili sorunlara değinilecek, ardından bu ölçüm yöntemleri incelenmeye çalışılacaktır.

#### *4.1 Tarife Dışı Engellerle İlgili Veri Tabanının Oluşturulması ve Karşılaşılan Sorunlar*

Tarife dışı engellerin varlığının, büyüklüğünün ve ekonomik etkilerinin sağlıklı bir şekilde ölçülebilmesi her şeyden önce, ülke içinde uygulanan tarife dışı engellerin tam olarak belirlenebilmesine bağlıdır. GATT'ın gümrük tarifelerinin azaltılmasındaki nisbi başarısında, tarifelerin gözle görünür ve ölçülebilir bir yapıda olmalarının payı büyüktür. Oysa tarife dışı uygulamalar, tarifelerde olduğu gibi şeffaf olmadığından, hatta bilinçli bir şekilde hükümetler veya firmalar tarafından pek de açık olmayan bir şekilde uygulandıklarından, varlıklarının belirlenmesi güçleşmektedir\*. Bu nedenle tarife dışı engeller literatürde, ticaret, sanayi, yatırım ve hatta maliye politikaları arasında kalan gri alanlar (grey area) olarak da adlandırılmaktadır<sup>1</sup>.

Gerek tarifeler gerek tarife dışı engellerle ilgili veri tabanı (data base) oluşturulması konusunda, UNCTAD, Dünya Bankası, OECD ve GATT/WTO gibi uluslararası kuruluşlar tarafından uzun yıllardan beri çalışmalar yapılmakta ve bunlar belirli aralıklarla güncelleştirilmektedir. Bu kuruluşlar veri tabanı oluşturabilmek için genelde ülkelerin yayınladıkları raporlardan, ilgili resmi kaynak ve mevzuattan ve bilimsel çalışmalardan yararlanmaktadırlar. Öte yandan yukarıda da belirtildiği gibi bu tür ticaret önlemlerinin bir kısmının belirlenmesindeki güçlük nedeniyle oluşturulan bu veri tabanlarının olması gerekenden daha az kapsamlı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Ayrıca her ülkenin kendisine özgü uygulamalarına ve aynı ülkede dahi, uygulamalarda, yıldan yıla ortaya çıkan değişikliklere bağlı olarak, bu verilerin toplulaştırılmasında da güçlükler ortaya çıkmaktadır. Veri girişleri, o ülkenin kullandığı tarife sınıflaması dikkate alınarak yapılmaktadır. Bu nedenle hem o ülkede tarife sınıflamasında değişmeler olduğunda hem de farklı ülkelerde farklı sınıflamalar kullanılabildiğinden malların tarife numaraları ile ilgili girişlerde karışıklıklar yaşanabilmektedir.

\* Tarife dışı engellerin şeffaf olmayışı onların koruma amaçlı bir politika aracı olarak tarifelere göre daha fazla tercih edilmelerine neden olmuştur. Gelir dağılımını bir gruptan diğer bir grubun lehine çevirmek bu önlemler sayesinde daha kolaydır. Tarifeler fiyat mekanizması yoluyla işlediğinden tüketici üzerine etkilerini görmek çok daha kolayken, bir çok tarife dışı engel özellikle tüketiciler tarafından kolaylıkla izlenemediğinden politik maliyeti de düşük olmaktadır.

<sup>1</sup> Sam Laird, Alexander J. Yeats, *Quantitative Methods for...*, a.g.e., ss.19-20.



Tarife dışı engellerle ilgili bilgileri toplamaya yönelik en kapsamlı çalışma *UNCTAD'ın Ticaret Engelleri Veri Tabanı (TRAINS)*'dir. Bu veri tabanı gelişmiş piyasa ekonomileri ve gelişmekte olan toplam 115 ülkeyi kapsayan Armonize Sistem Numanklatürüne dayalı mal kategorilerine uygulanan tarife oranlarını (MFN tarife oranları, bağlanmış tarife oranları ve tercihli ticaret rejimi tarife oranları) ve mevcut tarife dışı engellerle ilgili bilgileri kapsamaktadır. Eğer mevcutsa bilginin resmi kaynağı, hangi ihracatçı ülkelere uygulandığı\* ve yürürlüğe giriş veya kaldırılış tarihleri de veri tabanında yer almaktadır. OECD de UNCTAD'ın veri tabanından yararlanarak OECD ülkelerinde uygulanan tarife ve tarife dışı engellere ilişkin bilgiler içeren bir veri tabanı yayımlamaktadır\*\*. Bunların yanında WTO, üye ülkeleri dört yılda bir gözleyerek onların ticaret yapılarını ve mevcut ticaret engellerini rapor etmektedir. IMF ve Dünya Bankası tarafından da ülkelerin ticaret ilişkileri ve ticaret engelleri gerek istatistik olarak gerek rapor şeklinde dönem dönem yayımlanmaktadır. IMF'in 'Döviz Kısıtlamaları Üzerine Yıllık Rapor'u bunlara bir örnektir. Dünya Bankası ise UNCTAD ile birlikte ticaret engellerini içeren SMART Veri Tabanını yayımlamaktadır.

Bu çalışmanın III. Bölümünde Türkiye, gelişmiş OECD ülkeleri ve bazı GOÜ'lerin dış ticaretlerini etkileyen tarife dışı engeller belirlenerek analiz edilirken temelde UNCTAD ve OECD'nin veri tabanlarından yararlanılmıştır. Bu konudaki en kapsamlı çalışma UNCTAD tarafından yapılan çalışma olduğu için, genelde bu veri tabanının oluşturulmasında yaşanan sorunlar ve eksiklikleri, tarife dışı engellerle ilgili verilerin derlenmesinde yaşanan sorun ve kısıtları yansıtmaktadır. Bu nedenle UNCTAD veri tabanının eksiklerinden kısaca bahsetmekte yarar vardır.

UNCTAD Veri Tabanı ile derlenen bilgiler, tarifelerin ve tarife dışı engellerin yoğunluğu, dış ticareti azaltıcı etkisi veya fiyatlar üzerindeki etkisi gibi konularda bilgi vermemektedir. Sadece mal kategorilerine, hangi tarife dışı engellerin uygulandığını ve bunlarla ilgili yukarıda da belirtilen bilgileri içerir. Örneğin bir sağlık standardı veya teknik standartla ilgili denetimlerin gevşetilmesi durumunda bunu verilere yansıtmak ve ithalat üzerindeki etkilerini görmek mümkün değildir. Veri tabanı sadece o mal kategorisinde herhangi bir teknik standart veya sağlık standardı olup olmadığını gösterir.

UNCTAD verileri, genelde hükümet yayımları, gümrük idareleri, kanun ve yönetmelikler ve GATT kuralları gibi resmi kaynaklara dayandığı için tarife dışı engeller olduğundan daha az görülebilmektedir. Özellikle gönüllü ihracat kısıtlaması gibi açıklanması istenmeyen engelleri bu

\* Bu bilgi özellikle ticaret önlemlerinde ülkeler arası ayrımcı uygulamalara gidilip gidilmediğini belirlemek açısından önemlidir.

\*\* Çalışmanın III. Bölümünde Türkiye ve OECD ülkeleri için tarife dışı engellerin envanteri oluşturulurken UNCTAD'ın ve OECD'nin veri tabanlarından yararlanılacaktır; UNCTAD, **TRAINS CD-ROM Data Base**, 1999. OECD, **Indicators of Tariff and Non-tariff Trade Barriers**, OECD Publication and CD-ROM Data Base, 1997.

yayımlarda bulmak güçtür. Öte yandan örneğin gönüllü ihracat kısıtlamaları konusunda sadece ihracatçıların verdiği bilgilerle yetinilerek sonuca varmak da yanıltıcı olabilecektir.

Yine, tarife dışı önlem sınıflamasının bir araştırmadan diğerine veya ülkeden ülkeye farklılıklar göstermesi de aynı soruna neden olabilir. Daha önce tarife dışı engeller sınıflandırılırken de açıklandığı gibi bazı çalışmalar dar bir tanımlamayla sadece sınırlarda ithalatı azaltmaya yönelik önlemleri tarife dışı engel olarak nitelendirirken, bazı çalışmalar ticaretin serbestçe akışını engelleyen tüm önlemleri (ihracata veya üretime yönelik önlemler de dahil) sınıflama içine sokmaktadır. Yine örneğin ihracat kredileri ve vergi iadesi gibi teşvik uygulamaları bazı ülkeler tarafından yurtiçi üreticilerin uluslararası piyasalarda rekabet gücünü artırmaya yönelik politikalar olarak ele alınmaktadır. UNCTAD ve OECD veri tabanları da tarife dışı engel sınıflamasında sadece sınır önlemlerini dikkate almışlardır. İhracat ve üretimi artırmaya yönelik önlemlerin de bu sınıflama içinde yer alabileceği belirtilmekle birlikte veri tabanına bu önlemlerle ilgili bilgiler dahil edilmemiştir. Ayrıca, ayırıcı devlet satın alımları, döviz kontrolleri gibi bazı uygulamalar da veri tabanı içinde yer almamaktadır.

Sağlık standartları ve teknik standartlar gibi düzenlemelerin de veri tabanlarına dahil edilip edilmemesi gerektiği konusunda hâlâ tartışmalar yaşanmaktadır. Yapılan çalışmalarda özellikle Amerika gibi gelişmiş ülkelerin ilkel ve işlenmiş tarım ürünleri ithalatında sağlık ve hijyene ilişkin kurallara sık ve yoğun olarak başvurduğu bilinmektedir. Bu da büyük ölçüde GOÜ'lerin bu malların üretimini minimum standartlara uygun üretmedikleri iddiasına dayandırılmaktadır. Ancak GOÜ'lerin ihracatına bir engel yarattığı için, envanter çalışmalarına ticaret engeli olarak girmektedirler. Burada daha önce de üzerinde durulduğu gibi dikkate alınması gereken, bu tür önlemlerin yerli firmalarla ihracatçıları arasında ayırıcı bir yapıda uygulanıp uygulanmadıklarını ve ihracatçıları aleyhine bir maliyet artışına neden olup olmadıklarını incelemektir<sup>1</sup>.

Gelişmiş ülkelerde tarife dışı engellerle ilgili envanter oluşturmaya yönelik çalışmalar bu verilerin daha ulaşılabilir ve kesin olmalarına bağlı olarak daha kolaydır ve bu konuda oldukça kapsamlı çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Ancak bir çok GOÜ'de güvenilir bir veri tabanının oluşturulabilmesindeki güçlük nedeniyle aynı değerlendirmeyi yapmak zordur. Tarife dışı engellerin GOÜ'lerde çok yaygın olarak kullanıldığı bilinmekle birlikte, gerek envanter oluşturmaya yönelik gerek tarife dışı engellerin büyüklüklerini ve ekonomik etkilerini ölçmeye yönelik olarak GOÜ'leri kapsayacak şekilde yapılan çalışmalar çok sınırlıdır. Ayrıca bu ülkelerle ilgili yapılan çalışmaların, eksik veya yanlış bilgilerin çok olması, ticaret engellerinin sınıflandırılması ve toplulaştırılması ile ilgili sorunların daha da belirgin olması gibi kaygılara da bağlı olarak, dikkatle değerlendirilmesi gerektiği düşünülmektedir. UNCTAD veri tabanında da gelişmiş ülkelere ait veriler nisbeten daha detaylı

---

<sup>1</sup> Alexander J. Yeats, Assar Linbeck, *Trade Barriers Facing ...*, a.g.e., s.124.

olmakla birlikte özellikle GOÜ'ler için tarife dışı engellerin bazılarında ulaşılamamakta veya eksik verilere ulaşılmaktadır.

Belirtmek gerekir ki bütün kısıtlara rağmen bu veri tabanları tarife dışı engellerin kullanımıyla ilgili değerli bilgiler vermekte ve ekonomik etkilerini ölçmeye yönelik çalışmalara kaynak olmaktadır. Ayrıca, GATT çok taraflı ticaret müzakerelerinde veya ikili ve çok taraflı tercihli ticaret anlaşmalarında ticaret pazarlıkları yapılırken söz konusu verilerden önemli ölçüde yararlandığı bilinmektedir.

#### 4.2 Tarife Dışı Engellerin Varlığını Ölçen Yöntemler: Envanter Yaklaşımı

Gerek UNCTAD, gerek diğer kuruluşlar tarafından yayımlanan tarife dışı engellerle ilişkin ham verilerden yararlanılarak çeşitli endeksler oluşturmak mümkündür. Bu tür yöntemler literatürde daha çok *tarife dışı engellerin varlıklarının ölçülmesine* (precense of NTBs) *yönelik yöntemler* ya da *envanter yöntemleri* (inventory approach methods) olarak adlandırılmaktadır. Bu yöntemler yardımıyla bir ülke ithalatının veya ihracatının ne kadarının tarife dışı engele maruz kaldığını araştırmak ve ülkelerarası veya mallar arası karşılaştırma yapmak mümkün olmaktadır. Aşağıda bu amaçla oluşturulan endekslerden *frekans oranı* ve tarife dışı engellerin ithalatı *kapsama oranının* nasıl hesaplandığı açıklanmıştır.

##### 4.2.1 Frekans Oranı

Bunlardan ilki olan *frekans oranı* (frequency ratio) bir ürün grubu içinde tarife dışı engellerden etkilenen ürün sayısını yüzdesel olarak ifade etmektedir<sup>1</sup> ;

$$F_j = (\sum D_i N_i / N_j) * 100$$

$F_j$  = j ürün grubunun frekans oranı

$N_i$  = tarife dışı engelden etkilenen ürün

$D_i$  = kukla değişken; bir ya da daha fazla tarife dışı engel uygulanması durumunda -1-, aksi takdirde -0- değerini almaktadır.

$N_j$  = o ürün grubu içindeki toplam ürün sayısı

Çok basit olarak bu ölçümle; tarife dışı engellere konu olan ürün sayısı o ürün grubu içindeki toplam ürün sayısına bölünmekte ve yüzde olarak ifade edilmektedir. Bu oran j ürün grubu içinde yer alan ürünlerin % kaçının tarife dışı engellere konu olduğunu gösterir ve bu ürün grubunda o ülkeye

<sup>1</sup> Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., s.21.; Sam Laird, Alexander J.Yeats, "Trends in Non-tariff Barriers of Developed Countries:1966-1986", **Weltwirtschaftliches Archiv**, Band 126, 1990, Heft 2, ss.229-325.;David Greenaway, **International Trade Policy...**, a.g.e., ss.164-169.; David Greenaway, Chris Milner, **Trade and Industrial Policy...**, a.g.e., ss.68-69.; Peter Winglee, Clemens Boonekamp, Yoon Je Cho, Bernhard Fritz Krockow, Peter Vimonen, **Issues and Developments in International Trade Policy**, IMF World Economic and Finacial Surveys, Washington DC, August 1992, ss.99-102.; Alexander J.Yeats, Assar Lindbeck, **Trade Barriers Facing...**, a.g.e., ss.113-126.; Julio J. Nogués, Andrzej Olechowski, L.Alan Winters, "The Extend of Nontariff Barriers to Industrial Countries' Imports.", **The World Bank Economic Review**, Vo.1, No.1, September 1986, s.185-188.

yapılan bütün ihracatı kapsar. Bu yöntem gerek hesaplama, gerek yorumlama yönüyle son derece basit bir nitelik taşımaktadır. Örneğin, frekans oranının değeri 0.6 (%60) hesaplandığında, ele alınan ürün grubu içindeki ürünlerin %60'ının tarife dışı engellere maruz kaldığı şeklinde yorumlanmaktadır.

Bununla birlikte bu ölçünün yorumlanması çok dikkatli olunmasını gerektirmektedir. Çünkü o ürün grubu içinde tarife dışı engeller “var” ya da “yok” şeklinde belirlenmektedir. Böylece bu oran o ürün grubu içinde kaç tane üründe tarife dışı engel olduğunu gösterir veya bunu yüzdesel olarak ifade eder. Öte yandan bir ürün *m sayıda*, diğeri ise *n sayıda* tarife dışı engelden etkilenmiş olabilir. Ancak her iki ürün de endeks içine eşit ağırlıkla dahil edilmektedir. Dolayısıyla o ürün grubuna uygulanan tarife dışı engellerin, ürünler üzerindeki ticareti kısıtlayıcı etkilerinin aynı olduğu kabul edilmektedir. Bir başka deyişle, uygulanan bir kotanın, *a ürününü* de *b ürününü* de aynı ölçüde kısıtladığı varsayılmaktadır. Kotalar, ilk ürünün piyasasının %10'una ikincisinin %90'ına uygulanıyor bile olsa bu farkı ve bunların ticareti sınırlayıcı etkilerindeki farkı bu endeksten görmek mümkün olmayacaktır. Hatta bazı tarife dışı önlemler malın ithalatını tamamen yasakladığı halde, onları endeks içinde görmek mümkün değildir. Frekans oranları, zaman içinde tarife dışı engellerin kullanım trendinde bir değişim olup olmadığını göstermekle birlikte, sonuçlar yukarıda belirtilen nedenlerle çok dikkatle yorumlanmalıdır. Ancak farklı ülkelerdeki ticaret politikası uygulamalarını karşılaştırma olanağı verdiği için önemlidirler.

#### 4.2.2 Kapsama Oranı

Yukarıdaki orana göre daha anlamlı bir ölçüm ise tarife dışı engellerin *ithalatı kapsama oranı* veya kısaca *kapsama oranı* (coverage ratio) olarak adlandırılan ve o ürün grubu içinde tarife dışı engellerden etkilenen ürünlerin ithalat değerlerinin toplamının, o ürün grubunun toplam ithalatına oranını veren endekstir;

$$C_j = [(\sum D_{i,t-m} * V_{i,t-n}) / \sum V_{i,t-n}] * 100$$

$C_j$  = j ürün grubunda tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranını

$V_{i,t-n}$  = t-n yılında i ürününün ithalatının değeri,

$D_{i,t}$  = kukla değişken; eğer bu ürüne tarife dışı engel uygulanıyorsa değer -1- aksi taktirde değer -0- olacaktır<sup>1</sup>.

Basit olarak bu oran, verilen ürün grubu içinde tarife dışı engellerden etkilenen ticaretin payını vermektedir. Endekste tarife dışı engellere maruz kalan ürünler, o ürün grubu içindeki toplam ürün sayısı ile değil de, o ürünlerin toplam ithalat değerleri ile ağırlıklandırılmaktadır. Bu nedenle bu orana *ithalatla ağırlıklandırılmış frekans oranı* adı da verilmektedir. Eğer formül üzerinde m ve n -0- olarak alınırsa, bu endeksin cari ticaret değerlerine dayandırıldığı anlamına gelmektedir. Ancak

<sup>1</sup> Sam Laird, Alexander J. Yeats, *Quantitative Methods for...*, a.g.e., s.21.

araştırmacının amacı, tarife dışı engellerin yıllar itibariyle artış trendini izlemek ise, bu durumda ağırlıklandırma için cari yıl ithalat değerlerini almak, ithalatı etkileyen başka faktörlerin de oran içinde yer almasına neden olacaktır.  $n$ 'i sabit tutarak  $m$ 'e değişik değerler vermek yoluyla, farklı yıllardaki tarife dışı engel uygulamaları, bir baz yılı ithalat değeri ile ağırlıklandırılabilir. Böylece ithalat miktarındaki değişimler üzerinde, başka faktörlerden kaynaklanan etkiler arındırılarak, sadece tarife dışı engellerdeki artış veya azalış trendini görme olanağı doğacaktır.

Aslında bu oran, içinde ithalat değerini içeriyor olması nedeniyle frekans oranına göre daha fazla bilgi vermektedir. Ancak yine de frekans oranında olduğu gibi, tarife dışı engeller sadece “var” ya da “yok” şeklinde, onların uygulanma yoğunlukları dikkate alınmadan endeks içine sokulduğundan, ticareti kısıtlayıcı etkilerini görmek mümkün olmamaktadır. Tarife dışı engellerin varlığını göstermeye yönelik frekans ve kapsama oranları, nominal tarife oranlarına göre biraz daha basit (elementary) bir oranı ifade eder. Dolayısıyla her iki oranı da tarife oranları ile karşılaştırmak doğru olmaz. Bu iki oran belki bir ürün grubu içinde gümrük tarifelerine konu olan ürün sayısının veya onların ithalat değerinin o ürün grubu içindeki toplam ürün sayısı veya değeri (gümrük tarifesi uygulanan ve uygulanmayan ürünler toplamı) içindeki payı ile karşılaştırılabilir.

Tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranları da, frekans oranlarında olduğu gibi, tarife dışı engellerin ticareti kısıtlayıcı etkilerini değil, onların ticaretteki varlıklarını göstermeye yöneliktir. Dolayısıyla bu tür endeksler yorumlanırken dikkatli olunması gerekmektedir. Ancak, bu endeksler tarife dışı engellerin varlıklarının ülkeden ülkeye nasıl farklılaştığını veya zaman içinde nasıl bir değişim gösterdiklerini incelemek açısından değerli bilgiler sunmaktadır.

#### **4.3 Tarife Dışı Engellerin Büyüklüğünü Ölçen Yöntemler**

Tarife dışı engellerin büyüklüğünü ölçmeyi amaçlayan yöntemlerden biri, *fiyat karşılaştırması yöntemi* (price comparison measures veya price impact measures), diğeri ise *miktar etkisini ölçmeye yönelik yöntemler* (quantity impact measures)'dir. Bunlardan ilki, tarife dışı engeller yoluyla ortaya çıkan fiyat değişimlerinin tarife eşdeğerlerini ölçmeyi amaçlarken, ikinci yöntem ekonometrik modellemeler yoluyla tarife dışı engeller sonrası ithalat miktarındaki değişimleri hesaplamayı amaçlamaktadır.

##### **4.3.1 Fiyat Farklılıklarının Karşılaştırılması: Tarife Dışı Engellerin Tarife Eşdeğerleri**

Bir önceki kısımda, tarife dışı engellerin ekonomik etkileri kısmi denge analizine göre açıklanırken, pek çoğunun ortak özelliğinin, bu engellerin yurtiçi fiyatları artırıcı etkisi olduğu

görülmüştür. Tarife dışı engeller nedeniyle fiyatlarda ortaya çıkan artışları belirlemek uygulamada oldukça güç ve belli kısıtlarla mümkün olmakla birlikte, bu konuda çeşitli çalışmalar yapılmıştır<sup>1</sup>.

Dış ticarete sağlanan korumanın fiyatlar üzerindeki etkisi kabaca yurtiçi üreticinin eline geçen fiyat ile karşılaştırılabilir bir malın dünya fiyatı arasındaki fark olarak tahminlenmektedir. Burada, ticareti kısıtlayan tarife dışı engellerin neler olduğuna bakılmaksızın onların fiyatlar üzerindeki toplu etkisi dikkate alınmaktadır. Bir *x malı* için korumanın fiyat etkisi;

$\Delta P_x = P_W - P_D$  olarak ifade edilebilir.

$\Delta P$  = yurt içi ve yurt dışı fiyat farkı

$P_W$  = dünya fiyatları

$P_D$  = yurtiçi fiyatları ifade etmektedir.

Bu malın ithalatı kuşkusuz sadece tarife dışı engel değil aynı zamanda gümrük tarifelerine ve bazı tarife benzeri (para-tariffs) vergilere de konu olabilmektedir. Eğer fiyat farklılığı sadece tarifeler nedeniyle ortaya çıkıyorsa, hatırlanacağı gibi % *t* kadarlık bir advalorem gümrük tarifesinin etkisi;  $P_D = P_W(1+t)$  şeklindedir. Dolayısıyla ilk formülde bunu yerine koyduğumuzda aradaki fark *nominal tarife koruma oranını* vermektedir. Öte yandan bu fark yani  $(P_W - P_D)$ , *t oranından* büyükse, başka deyişle  $P_D > P_W(1+t)$  ise, bunun tarife dışı engellerden kaynaklandığı söylenebilir<sup>2</sup>. Bu basit mantıktan hareket ederek, tarife dışı engellerin tarife eşdeğerlerini tahminlemek mümkündür\*.

Aslında fiyatlar üzerindeki sadece tarife dışı engellerden meydana gelen artışı ölçebilmek, serbest ticaret koşullarında, herhangi bir tarife dışı engel uygulanmadan önceki fiyatlarla sonraki, yani tarife dışı engellerin hakim olduğu yurtiçi fiyatları karşılaştırmakla mümkün olabilirdi. Ancak her iki fiyatı da tespit etmek bozulmuş bir piyasa yapısında mümkün olmadığından bunun yerine tarife dışı engellerin varlığı durumundaki iç ve dış fiyatların karşılaştırması yoluna gidilmektedir<sup>4</sup>. Bu fiyat karşılaştırması genelde;

<sup>1</sup> Tarife dışı engellerin fiyat etkilerinin kabaca belirlenmesine yönelik ilk girişimleri Haberlerin (1958) **Trends in International Trade** (Ceneva.GATT) isimli çalışmasında görmek mümkündür. Bu konu ile ilgili ayrıca aşağıdaki çalışmalar örnek gösterilebilir: Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e., ss.13-16; Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., ss. 29-31.; David Greenaway, **International Trade Policy...**a.g.e., ss.172-173.; David Greenaway, Chris Milner, **Trade and Industrial Policy...**, a.g.e., s.70.; Peter Wenglee, Clemans Boonekamp, Yoon Je Cho, Bernard Fritz-Krockow, Peter Vimonen, a.g.e., ss.99-102.

<sup>2</sup> David Greenaway, **International Trade Policy...**,a.g.e., ss.172-174.

\* Uluslararası fiyat farkını yaratan çeşitli nedenler olabilir; bunlara gümrük tarifeleri veya konut fonu, belediye hissesi, damga pulu gibi tarife benzeri uygulamalar,uluslararası ve ülke içi ulaştırma masrafları vb. örnek verilebilir. Eğer geniş bir tanımlamayla tarife benzeri uygulamalar da tarife dışı engel kabul edilirse ve karşılaştırmada ulaştırma masraflarını dışlamak için yurt dışı fiyat olarak malın cif fatura fiyatı dikkate alınır, nominal koruma oranından tarifeler çıkarıldığında ortaya çıkan artuk, pür tarife dışı engellerden kaynaklanan nominal korumayı, başka bir deyişle tarife dışı engellerin tarife eşdeğerini verir. Dar bir tanımlama yapmak istendiğinde, mümkün olduğu taktirde tarife benzeri uygulamaların toplam oranını da bundan çıkarmak gerekmektedir.

<sup>4</sup> Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e., ss.13-17.

Fiyat nisbeti olarak;

$$\Delta P = (P_D/P_W) * 100$$

veya, fiyatlar arasındaki yüzdesel fark olarak yani;

$$\Delta P = [(P_D - P_W)/P_W] * 100 \text{ şeklinde ifade edilmektedir}^*$$

İkinci formülde ele alınan ölçüt genelde tarife dışı engellerin *tarife eşdeğeri* (tariff equivalents) veya *zımnî koruma oranı* (implicit protection rate) ya da *nominal koruma oranı* (nominal protection rate) olarak adlandırılmaktadır.

Bu yöntemi uygularken ortaya çıkan sorunlardan biri, hangi fiyat verilerinin kullanılması gerektiği konusundadır. Model kurulurken eldeki verilere göre en uygun fiyatın tespit edilmesi gerekmektedir. Buradaki sorunun temel kaynağı, fiyat karşılaştırması yapılan bu malların ithal edilenleriyle, yurtiçinde üretilenlerinin çoğu zaman özdeş olmamasıdır. Bu durum ürünlerdeki kalite farkına bağlı olarak farklı fiyatların ortaya çıkmasına ve sonuçları da etkilemesine neden olacaktır<sup>1</sup>.

Bir mala ait dikkate alınabilecek farklı fiyatlar şu şekilde sıralanabilir;

$P_d^m$  = ithal edilen malın yurtiçi piyasadaki fiyatı

$P_d^d$  = ithal edilen malın yurtiçi ikamesinin fiyatı

$P_d$  = malın yurtiçi piyasa fiyatı-nerede üretildiğine bakılmaksızın- ( $P_d^d$  ve  $P_d^m$  nin endeksi)

$P_c^m$  = Mal için yurt içi ithalatçı tarafından ihracatçıya ödenen (cif) fatura fiyatı, taşıma giderleri dahil, tarifeler hariç.

$P_x^d$  = Malın ihracatçısı tarafından ithalatçı ülkeden alınan fatura fiyatı (taşıma masrafları ve eğer varsa ihracat vergileri hariç)

Bu farklı fiyat verileri içinde en uygun olan karşılaştırmanın, ithal edilen malın fatura fiyatı ile ( $P_c^m$ ) yurtiçi fiyatı ( $P_d^m$ ) arasında yapılabileceği belirtilmişti. Öte yandan daha önce de belirtildiği gibi ithal edilen malın yurt içi fiyatının piyasada tespitinin güçlüğü nedeniyle (yurtiçindeki fiyatları belirlerken malın yurtiçinde üretilenleri ile ithal edilenin fiyatı arasında ayırım yapmanın güçlüğü nedeniyle) yani  $P_d^m$  'nin bulunması mümkün olmadığından, bunun yerine o malın yurtiçinde üretilip üretilmediğine bakılmaksızın yurtiçi fiyatı  $P_d$  (yani fiyat endeksi) kullanılmaktadır. Bu fiyatlarla ortaya çıkan zımnî tarife oranı;

$$\Delta P = TE = [(P_d - P_c^m) / P_c^m] * 100 \text{ şeklinde formüle edilebilir} \quad (1.7)$$

\* Burada fiyatlar arasında karşılaştırma yaparken malın dünya fiyatını yurtiçi fiyat cinsinden belirleyebilmek için formüle, döviz kurlarının da eklenmesi gerekmektedir. Bu durumda formül, nominal koruma oranı için;

$\Delta P = (P_D - P_W * E_{xi}) * 100$  ve tarife eşdeğeri için ise;

$\Delta P = [(P_D - P_W * E_{xi}) / P_W * E_{xi}] * 100$   $E_{xi}$  = ihracatçı ülke ile ithalatçı ülke arasındaki döviz kuru

$= [(P_D / P_W * E_{xi}) - 1] * 100$  şeklinde ifade etmek mümkündür.

Bu konuda yapılan ölçümlerde genelde ihracatçı ülke parasının esas alındığı görülmektedir. Ayrıca döviz kurlarındaki dalgalanmalar, ihracatçıların, ödemeleri kendi ulusal paraları cinsinden tercih etmelerine neden olmaktadır.

<sup>1</sup> Sam Laird, Alexander J. Yeats, *Quantitative Methods for...*, a. g. e., ss.28-30.

Ancak burada, görüldüğü gibi bu malın yurtiçinde üretileni ile ithal edileninin tam ikame edilebildiği varsayımı kabul edilmektedir. Dolayısıyla iç piyasada ithal mal ile yerli malın arasında fiyat farkı yoktur. Öte yandan bu mallar tam ikame edilebilir bile olsalar, mallar arasındaki iç ve dış fiyat farkı hâlâ ülke içindeki mesafe farklılıklarından kaynaklanan malın yerel dağıtım maliyetlerini de içermektedir. Fiyat karşılaştırması yapılırken çoğu zaman ülke içindeki taşıma giderleri dikkate alınmamaktadır. Westlake 1987 yılında yaptığı çalışmasında, aynı ülkenin farklı bölgelerinden alınan bu fiyat verileriyle hesaplanan nominal koruma katsayılarının önemli ölçüde farklılaştığını göstermiştir. Bunun yanında özellikle tarım ürünleri gibi belli mallar için, hava koşulları gibi arızı faktörler ele alınan fiyatın sapmasına neden olmaktadır\*.

Ancak bu ölçüt, iç ve dış malların ikameleri ile ilgili bilgileri içermeye ciddi dezavantajlara sahiptir. Örneğin ithal edilen bir malın yurt içi fiyatını %10 oranında artıran bir ticaret engeli, eğer ithalatın bu mal arzında çok küçük bir payı varsa ve bu malın yurtiçi ikame özelliği zayıfsa, fiyat endeksini bu orandan (%10) daha az etkileyecektir.

Ayrıca eğer malın yurtiçinde üretileni ithal edileninden daha kaliteliyse ve dolayısıyla ülke içi fiyatı yüksekse, bu durumda endeks kullanıldığında fiyat farkı ortaya çıkacağından (iç ve dış fiyat farkı) ithal edilen mal için hiçbir koruma yoksa bile koruma varmış gibi görünecektir. Dolayısıyla bu yöntem daha çok homojen mallar için etkili olabilir<sup>2</sup>.

Fiyat karşılaştırmasında, dünya fiyatları olarak, ithal edilen malın fatura fiyatını ( $P_c^m$ ) elde etmek mümkün olmadığında ise, alternatif olarak farklı ihracatçı ülkelerin iç fiyatları dikkate alınmaktadır.

Böylece fiyat farkı,

$$\Delta P^* = [(P_d - P_d^*) / P_d^*] * 100 \text{ olarak ifade edilmektedir.}$$

Burada  $P_d^*$ , ya bir ihracatçı ülkenin yurtiçi fiyatı (örneğin tarife dışı engel iki taraflı bir anlaşma sonucu uygulanıyor olabilir) ya da o malın tüm ihracatçıları arasında, malın yurtiçi fiyatı en düşük olanı olacaktır. Sonuç olarak burada, ihracatçı firmaların tam rekabet koşullarında oldukları, ya da en azından fiyat farklılaştırmasına gitmedikleri ve sanayideki tüm malların da tam ikame edilebilir oldukları varsayılmaktadır. Başka bir deyişle, dış piyasadaki yurtiçi fiyatlar, dış ihrac fiyatı olarak alınmakta ve ölçüm yönteminde kullanılmaktadır. Öte yandan, bu yöntem yine malların tam ikame edilemez olmaları nedeniyle bir önceki yöntemle göre daha fazla hata taşır hale gelmektedir. Çünkü hem  $P_d$  hem de  $P_d^*$  fiyatları, ticarete konu olan malların birbirleri ile rekabet etmelerine neden olan kalite farklarını içermemektedir.

\* Herhangi bir yıl için belirlenen iç fiyat dış fiyat farkı oranı özellikle tarım ürünlerinde arızı faktörler nedeniyle saptırılmış olabilir.

<sup>2</sup> Alan V. Deardorff, Robert M. Stern, a.g.e., s.14.



Ayrıca, eğer, ihracatçı iç piyasa fiyatları ile ihrac fiyatları arasında farklılaştırmaya gitmişse, bu durumda  $P_d^*$ , dumping yapılmış ihrac fiyatlarına göre yüksek olacağından, ithalatçı ülkede yapılan hesaplama yani korumanın yarattığı fiyat farklılığı ( $\Delta P^* = TE$ ) olduğundan küçük çıkacaktır. Öte yandan uluslararası fiyat kriteri olarak dikkate alınan en düşük yurtdışı ihrac veya ülke içi fiyatı, o ülkede uygulanan bir ihracat sübvansiyonu nedeniyle de düşük olabilir ki, bu da tarife dışı engelin tarife eşdeğerinin olduğundan yüksek hesaplanmasına neden olacaktır.

Son olarak ikinci yöntemle hesaplanan tarife eşdeğeri ( $\Delta P^*$ ), ulaştırma masraflarını da içinde barındırdığından (bu durumda tarife dışı engelin pür etkisini bulmak daha da güçleşir), eğer ulaştırma masrafları biliniyorsa, formülün bu masraflar da dikkate alınarak düzeltilmesi gerekmektedir.  $\Delta P$ , ulaştırma masraflarını içermemekteydi.

Görüldüğü gibi tarife dışı engellerin ticareti kısıtlayıcı etkisini ölçebilmenin bir yolu onların tarife eşdeğerlerini bulmaktır. Bu bize tarifelerle aynı şeyi ifade eden bir ölçü vermektedir. Dolayısıyla bu oranı tarifelerle karşılaştırma ve ayrıca belli teknikleri kullanarak, tarifelerde olduğu gibi, onların da ticaret, refah ve kaynak dağılımı üzerindeki etkilerini görme şansı ortaya çıkmaktadır.

Ancak tarife dışı engellerin koruma oranı, bize, o fiyat farklılığını yaratan tüm tarife dışı engellerin etkisini vermektedir. Bunların ayrı ayrı etkilerini belirlemek, belki çok daha kolay gözlenebilen engeller olan kotalar için mümkün olabilmektedir; ancak, ithalatın gözetimi, gümrük formaliteleri veya çevre standartları gibi engeller nedeniyle ortaya çıkan fiyat farklılıklarını ölçmek neredeyse imkansızdır<sup>1</sup>.

Ayrıca bir tarife dışı engelin ortaya çıkardığı fiyat farkı, ülkelerin arz ve talep koşullarına göre (yani ithal malı arz ve talep esnekliklerine göre) değişebilecektir. İki ülkeye uygulanan özdeş bir tarife dışı engel (tarife eşdeğeri) ülkelerin ithal arz ve talep koşulları farklı ise, çok farklı fiyat ve miktar etkileri yaratabilir\*. Dolayısıyla ülkelerarası veya sektörler arası karşılaştırmalar yapılırken bu faktör dikkate alınmalıdır<sup>2</sup>.

Bunların yanında, tarife dışı engellerin fiyat etkilerini ölçmek için kullanılacak mal fiyatları ile ilgili yukarıda bahsedilen verileri yayımlayan merkezi bir kaynak olmadığından, hem bütün sektörleri kapsayan çalışmalara olanak vermemekte hem de birbirinden bağımsız çalışmalarla ölçülmeye çalışılmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmalar mevcut verilere göre farklı fiyatlar dikkate alınarak, başka bir deyişle farklı varsayımlar altında yapıldığından elde edilen sonuçlar değerli olmakla birlikte bunları toplulaştırmak veya diğer ülke veya sektörlerle karşılaştırmak güçleşmektedir.

<sup>1</sup> David Greenaway, Chris Milner, *Trade and Industrial Policy...*, a.g.e., s.70.

\* Örneğin ithal talebi fiyat esnekliği daha düşük bir ülkede (ithal malı talep eğrisi daha diktir) tarife dışı engellerin fiyat etkisi yüksek olurken nisbeten esnek bir ülkede aynı oranda tarife dışı engelin fiyat etkisi düşük olmaktadır.

<sup>2</sup> Sam Laird, Alexander J. Yeats, *Quantitative Methods for...*, a.g.e., s.26-28.

#### 4.3.2 Tarife Dışı Engellerin İthalat Miktarı Üzerindeki Etkileri

Tarife dışı engellerin ekonomik etkileri kısmi denge yaklaşımına göre açıklanırken, onların ithalat miktarı üzerindeki etkileri de incelenmiştir. Bazı iktisatçıların da ileri sürdüğü gibi aslında tarife dışı engellerin miktar etkilerini belirlemek onların fiyatlar üzerindeki etkilerini belirlemeye göre daha anlamlı olabilir. Gerçekten bu tür bir hesaplama, özellikle miktar kısıtlamaları gibi tarife dışı engellerin ithalatı ne kadar azalttığını, yani bu engellerin ithalatı kısıcı etkisini gösterdiği için daha dolaysız niteliktedir. Oysa, tarife dışı engellerin fiyatlar üzerindeki etkileri incelenirken, miktar ve fiyat arasındaki ilişki yanında yurtiçi arz ve talep koşullarının, başka bir deyişle arz ve talep esnekliklerinin de dikkate alınması gerekmektedir.

Tarife dışı engellerin miktar değişimi üzerindeki etkilerini ölçmek, aynen fiyat etkilerini ölçme yönteminde olduğu gibi teorik olarak formüle edilebilir;

$$\Delta M = (Q_f - Q_r) / Q_f$$

Formülde  $Q_f$  ve  $Q_r$  sırasıyla serbest ticaret koşullarındaki ithalat miktarı ile tarife dışı engeller uygulandıktan sonraki ithalat miktarını vermektedir.

Öte yandan, tarife dışı engellerin uygulandığı andaki ithalat değerleri bilinmekle birlikte onunla karşılaştırma yapmak için serbest ticaret koşullarındaki ithalatın bilinmesi mümkün olmadığından, uygulamada, bu ölçümü yapmak yukarıdaki formülde belirtildiği kadar kolay olmamaktadır.

Tarife dışı engellerin miktar etkilerinin tahminlenmesi uygulamada güç olmakla birlikte, potansiyel olarak yararlı bilgiler verebilecek çeşitli ampirik yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlarla, genelde ya ülkelerarası veya mallar arası ticareti açıklayan regresyon modelleri kurularak serbest ticaret değerleri tahminlenmeye ve mevcut ticaret değerlerinden tarife dışı engel artışına ulaşmaya, ya da çeşitli kukla değişkenler kullanılarak tarife dışı önlemler ölçülmeye çalışılmaktadır. Bu şekilde tarife dışı engelleri ölçebilmek ülkelerarası ticareti çok iyi tahminleyen bir model kurmayı, dolayısıyla serbest ticareti çok iyi tahminlemeyi gerektirmektedir. Bunu belirlemeye yönelik çalışmalar literatürde "gravity flow" regresyon modelleri olarak adlandırılmaktadır<sup>1</sup>. Bu tür modellerde iki ülke arasındaki ticaret tahminlenirken belirleyici değişkenler olarak söz konusu ülkelerin milli gelir rakamları, kapasite kullanım oranları, söz konusu malın üretim değerleri, kaynak kullanımı, ülkeler arası mesafe (ulaştırma masrafları) gibi faktörler dikkate alınabilmektedir. Geniş anlamda bu gibi araştırmalar o ülkenin karşılaştırmalı üstünlüklerini şekillendiren güçleri anlamaya

<sup>1</sup> "Gravity trade flow" modelleri en basit şekliyle ticaret yapan iki ülkenin GSMH'lerini ve ulaştırma masraflarını dikkate alarak potansiyel ticareti tahminlemeye çalışılmaktadır. Burada ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin sırasıyla ihracat arzı ve ithalat taleplerinin o ülkelerin GSMH'larına; ticaret hacminin de iki ülke arasındaki ulaştırma masraflarına bağlı olduğundan hareket edilmektedir. Bu tür gravity trade flow modelleri için Linnemann (1966), Tinbergen (1962) ve Pulliainen (1963)'nin çalışmaları orijinal örnekler olarak gösterilmektedir; Sam Laird, Alexander J. Yeats, *Quantitative Methods for...*, a.g.e., s.30.

yöneliktir. Bu modelleri, ticareti yoğunlaştıran veya azaltan çok çeşitli faktörleri de ekleyerek genişletmek mümkündür.

Yukarıda belirtildiği gibi bu tür modelleri uygulamanın güçlükleri yanında, çıkan sonuçları da çok dikkatli yorumlamak gerekmektedir;

Örneğin modelde tarife dışı engeller, ticaretin, modele eklenen değişkenlerin açıklayabildiğinden sapan kısmı olarak ifade edildiğinde, tarife dışı engeller dışındaki faktörlerin potansiyel ticareti tamamen açıklayabildiği varsayılmakta ve modele inanılmaz bir sorumluluk yüklenmiş olmaktadır<sup>1</sup>. Bu tür teorik modeller, pek gerçekçi olmayan varsayımlara dayanmaları nedeniyle bir ülke veya sektör ticaretini tahminlemek için çok uygun değildirler. Bu nedenle, model tarafından tahminlenen ticaret değerinden uzaklaşmalar tarife dışı engellerin varlığından çok, bir belirsizliği yansıtıyor olabilir. Dolayısıyla, bu tür modellerle, serbest ticaretten ne kadar uzaklaşıldığını açıklamak yerine, endüstriler veya mallar arası karşılaştırmalar yapmak daha doğru olabilir. Regresyon modelinde kullanılan GSMH gibi diğer değişkenler de aslında tarife dışı engellerden etkilenmiş olabilir. Bu da kurulan regresyon modeline olan güvenilirliği azaltacaktır. Ayrıca, bu konuyla ilgili çalışmalarda, kurulan modellerde gerçek ticaretle, tahminlenen ticaret arasındaki sapmanın hepsinin tarife dışı engellere atfedildiği görülmektedir ki, bu da modelin anlamlılığını azaltmaktadır. Bu tür kısıtlara rağmen, konuyla ilgili bir çok çalışma yapıldığı görülmektedir. Roningen'in (1978) 14 OECD ülkesini kapsayan ve 1967-1973 dönemi verilerini kullanarak yaptığı analiz bunlara bir örnektir. Bu çalışmada, açıklayıcı değişkenler olarak ülkelerin GSMH'ları, yüzölçümleri (yurt içi ve yurtdışı firmaların potansiyel büyüklüklerini yansıtmak için) ülkelerarası uzaklık, tercihli ticaret anlaşmaları ve ortak dil için de bir kukla değişken kullanılmıştır. Ayrıca her ülkenin döviz ödeme ve ticaret rejimlerini yansıtan genel bir kısıtlama endeksi kullanılmıştır. Bu endeks, IMF'in yıllık raporlarında yayımlanan on iki spesifik önlemin (cari işlemlerdeki kısıtlamalar, ithalat resim ve harçları, ithalat teminat oranları, birden fazla döviz kuru vb) basit bir hesaplamasıyla bulunmuştur\*.

Roningen'in modelinde, potansiyel olarak önemli sonuçlar içermekle birlikte, ihracatçı ülkeler için istatistiki olarak anlamlı, ancak ithalatçı ülkeler için anlamsız ve teori ile beklenenden farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Ayrıca, kullanılan ticareti kısıtlama endeksleri bu modelde temel açıklayıcı değişken olarak çıkmamıştır. S.Laird ve A. Yeats, böyle bir model için IMF ticaret kısıtlama endeksinin yetersizliğinden bahsetmekte, açıklayıcı değişken olarak IMF ticaret endeksi yerine, tarife

---

<sup>1</sup> Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e., s.18.

\* Bu çalışma ve sonuçlarına ayrıntılı olarak Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., ss.33-34.'de yer verilmiştir.

dışı engellerin ithalatı kapsama ve frekans oranlarının kullanılabilceğini önermektedirler<sup>1</sup>. Gravity modellere dayalı regresyon analizleri, tarife dışı engellerin analizinde potansiyel bir faydaya sahip olmakla birlikte bulguların dikkatle yorumlanması gerekmektedir.

#### **4.4 Tarife Dışı Engellerin Belirli Özelliklerini Ölçmeyi Amaçlayan Yöntemler**

Tarife dışı engellerin fiyatlar veya ithalat miktarı üzerindeki etkilerini incelemek yanında onların farklı özelliklerini araştırmaya yönelik (special purpose methods) çalışmalar da bulunmaktadır.

Örneğin bazı çalışmalar tarife dışı engellerin, malların ithalat talep elastikiyetini zaman içinde azalttığı yönündeki gözlemleri test etmeye yöneliktir. Yine farklı ülkelerdeki aynı mala ilişkin elastikiyet tahminlemeleri kullanılarak oluşturulan regresyon modelleriyle, ortaya çıkan elastikiyet farkları üzerinde, ülkelerin kalkınma düzeyleri, yurtiçi malların ithal mallarını ikame kabiliyeti veya iç piyasanın büyüklüğü gibi faktörlerin etkili olup olmadığı araştırılmaktadır<sup>2</sup>.

Bazı çalışmalarda araştırmacıların amacı, hükümetlerin uyguladıkları müdahale programlarının veya firma düzeyinde bu yöndeki çabaların doğrudan uygulama maliyetlerini hesaplamaktır. Hesaplamalar, uygulanan ticaret engellerinin ekonomik etkilerini göstermemekle birlikte bu müdahale politikaları hakkında açıklayıcı bilgiler vererek, uygulamaların şeffaflığını artırmak yönünde bir çaba olarak nitelendirilebilir. Örneğin Jackson(1984), ABD’de ithalat rejimi çerçevesindeki düzenlemelerin yıllık maliyetini 240 milyon dolar olarak hesaplamıştır. Bu maliyet içine, gümrük düzenlemelerini yürüten hükümet organlarının harcamaları, korunan sektördeki firmaların konuyla ilgili aldıkları danışmanlık hizmetlerinin giderleri ve firmaların yeni düzenlemelere ilişkin uyum maliyetleri girmektedir. Buna benzer bir çalışma, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü tarafından GOÜ’lerin tarımı destekleme programlarının maliyetlerini hesaplamaya yöneliktir. Burada kastedilen çiftçiye ödenen sübvansiyonlar değil, bu yardım programlarını yürütmenin idari maliyetleridir. Yayınlanan raporlarda, bu tür yardım programlarının idari maliyetlerinin çok büyük boyutlara ulaştığı, dolayısıyla tüketiciler ve vergi mükellefleri üzerine çok yük bindirdiği belirtilmektedir<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., s.34. Öte yandan Nogués, Olechowski ve Winter çalışmalarında bazı iktisatçıların kapsama oranlarını oluşturmanın bir amacının da “gerçeğe uymayan bir şekilde” ithalatın serbest ticaret paternini hesaplamak yolu ile bu önlemlerin ticaret azaltıcı etkilerini tahminlemek olduğunu söyler ve iktisatçıların bu tür problemleri dışlayan varsayımları yüzünden fıkralara konu oldukları da dile getirilir; Julia Nogués, Andrzej Olechowski, L Alan Winters, a.g.m., s.185.

<sup>2</sup> Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., ss.48-53; Yazarlar bu konuda yararlanılabilecek orijinal çalışmalar olarak şu kaynaklara atıfta bulunmaktadır; Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e.; Morris Goldstein, Mohsin S. Khan, "Income and Price Effects in Foreign Trade", **Handbook of International Economics**, (edt:Ronald W. Jones, Peter B. Kenen), Vol.II, North Holland Publishing Company, Amsterdam 1984; Robert M.Stern, Jonathan Francis, Bruce Schumacher, **Price Elasticities in International Trade**, Macmillan Press Ltd., London 1976.

<sup>3</sup> Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., s50.

Bu maliyetler içine firmaların korumacılık yönünde lobi faaliyetlerinden doğan maliyetlerini, bir başka deyişle rant kollama faaliyetlerinin maliyetlerini de eklemek mümkündür. Eğer araştırmacı açısından korumacılık nedeniyle ortaya çıkan kaynak israfı önemliyse, bu faaliyetleri de dikkate alması faydalı olabilir. Krueger, 1974 yılındaki çalışmasında, kotaların ekonomik etkilerini araştırırken rant kollama faaliyetlerinin maliyetleri arttırıcı etkilerini incelemiştir. Yine Bhagwati ve Srinivasan, 1980 yılındaki çalışmalarında, kotalar yanında genel olarak ticaret engelleri için böyle bir analiz yapmışlardır. Öte yandan bu konuda son derece az sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır<sup>1</sup>.

Tarife dışı engelleri ihracatçı ülke bakımından hesaplamaya yönelik çalışmalar da bulunmaktadır. Özellikle gönüllü ihracat kısıtlamaları veya ihracat kotaları gibi uygulamaların ihracatçı ülkede yarattığı fiyat etkisi belirlenmeye çalışılabilir. Bu durumda ihracatçı ülkenin kısıtlama uygulanan ülkeye fob ihracat fiyatı ile, aynı malı serbest ticaret koşullarında ihraç ettiği bir ülkeye ihracatı sırasındaki fob ihraç fiyatı karşılaştırılarak, aradaki farkın tarife dışı engeller nedeniyle ortaya çıkan ve ihracatçı ülkeye kalan rant olduğu sonucu çıkarılabilir. Ancak burada serbest ticaret koşullarında ihracat yapılan piyasalara gönderilen malların, homojen mallar olduğu ve hepsinin fob ihracat birim değerlerinin aynı olduğu varsayılmaktadır. Burada, fiyat farkı üzerinde etkili olabilecek, kalite farkları ve ulaştırma masrafları gibi faktörler dikkate alınmamaktadır.

Bu şekilde tarife dışı engellerin farklı yönlerini tespit etmeye yönelik, farklı çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalara, tarife dışı engellerin zaman içindeki gelişimlerini incelemeye, kısmi denge analizinde incelediğimiz ölü kayıpları hesaplamaya veya ülkelerarası karşılaştırmalar yapmaya yönelik çalışmalar da eklenebilir. Bazı tarife dışı engellerin, ihracatçılar üzerindeki caydırıcı etkilerini gözlemlemeye yönelik çabalar da bulunmaktadır<sup>2</sup>.

#### *4.5 Belli Başlı Tarife Dışı Engellerin Ölçülmesine Yönelik Yöntemler*

Yukarıda açıklanan yöntemler ve bundan sonraki konuda açıklanacak olanlar, genelde o ülkede uygulanan tarife dışı engellerin hepsinin bir bütün olarak büyüklüklerini ve etkilerini ölçmeye yöneliktir.

Tarife dışı engellerin çeşitliliğine bağlı olarak, onların tamamını kapsayan tek bir analitik yöntemin uygulanması son derece güçtür. Eğer tarife dışı engellerin tamamının etkilerini ölçmeye yönelik bir çalışma yapılıyorsa, sadece kesin bilgi toplanabilen tarife dışı engelleri modele dahil etmek yeterli olmayacaktır. Modele dahil edilmeyen ticaret engelleri yüzünden ticaret olduğundan serbest gibi görünebilir. Bütün tarife dışı engellerle ilgili veri toplanabilse dâhi, bunları birbirleriyle

<sup>1</sup> Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e., ss.19-20.; Konuyla ilgili atıf yapılan orijinal kaynaklar; Anne O. Krueger, "The Political Economy of the Rent Seeking Society", *American Economic Review*, No.64,1974.; Jagdish N.Bhagwati, T.N.Sirinivasan, Revenue Seeking: A Generalization of the Theory of Tariffs." *Journal of Political Economy*, No.88., 1980.

<sup>2</sup> Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e., ss.21.

karşılaştırılabilir ve toplulaştırılabilir bir forma sokabilmek de son derece güçtür. Ayrıca bir endüstride birden fazla tarife dışı önlem uygulanıyorsa, birinin varlığı diğerinin etkilerini azaltıyor olabilir. Dolayısıyla o endüstrideki bir engelin etkisi toplam etkiye göre daha yüksek tahminlenecektir.

Bu nedenle tarife dışı engellerin tek başlarına etkilerini ölçmeye yönelik yöntemler de geliştirilmiştir. Eğer araştırmacının amacı, tek bir ticaret önleminin ekonomik etkilerini ölçmekse, sadece o önlem üzerinde yoğunlaşacağından ve söz konusu önlemin uygulandığı dönemleri ve yapılan değişiklikleri çok daha rahat gözlemleyebileceğinden, bundan etkilenen ithalattaki miktar veya fiyat değişmelerini tahminlemek daha kolay olacak ve sonuçlar daha güvenilir çıkabilecektir.

Kuşkusuz tek bir tarife dışı engelin ticaret üzerindeki etkilerini incelemenin de sakıncaları olabilir. Her şeyden önce, ticareti etkileyen diğer faktörler veya ekonomik göstergelerdeki diğer değişimler dikkate alınmamış olmaktadır. Eğer söz konusu dönemde ticareti etkileyen başka faktörler mevcutsa, tahminlenen sonuçların güvenilirliği azalacaktır.

Ayrıca bazı ticaret önlemlerinde, onların verilerle gözlenebilen etkilerinden farklı etkiler de ortaya çıkabilmektedir. Bunları ölçüm yöntemlerine dahil etmek mümkün olmadığı için uygulanan yöntemi yetersiz kılmaktadır. Örneğin bir anti-damping vergisi veya telafi edici verginin, ithalatı, koyulan vergi oranında azaltması beklenirken bu uygulamaların ihracatı caydırıcı etkisi nedeniyle de dış ticaret daralabilir ki, bunu ölçmek imkansız görünmektedir.

Tarife dışı engellerin ayrı ayrı incelenmelerinin bir sebebi de bazı tarife dışı engeller için bazı ölçüm yöntemlerinin daha iyi sonuçlar vermesidir. Örneğin *miktar kısıtlamaları* ve özellikle *kotalar* için, onları ölçmeye yönelik en iyi yöntemin fiyat etkilerini ölçmeye yönelik yöntemler olduğunu söylemek mümkündür. Yukarıda açıklanan fiyat karşılaştırması yöntemi yardımıyla, kotaların iç piyasada yarattığı fiyat farklılıkları, başka bir deyişle kotaların tarife eşdeğerleri hesaplanabilmektedir. Böylece, hesaplanan tarife eşdeğerleri ile kotaların, ticaret hacmi, refah veya istihdam üzerindeki etkilerini inceleme olanağı da doğacaktır. Bu konuyla ilgili, özellikle MFA çerçevesindeki tekstil kotalarını gözlemek nisbeten kolay olduğu için, onlar kaldırıldıklarında ortaya çıkabilecek refah etkilerini ölçmeye yönelik literatürde dikkate değer derecede çalışma bulunmaktadır.

Kota uygulamasında, malların yabancı üreticilerden ithalatçı ülkedeki tüketicilere ulaşana dek geçirdiği aşamalardaki farklılıklara, başka bir deyişle kotaların dağıtım esaslarındaki farklılığa bağlı olarak, ortaya çıkan fiyat etkileri de farklı olacaktır. Kotaların tarife eşdeğerleri hesaplanırken bu farklı unsurların dikkate alınması gerekmektedir. Örneğin uygulamada çok fazla kullanılmamakla birlikte, araştırmacıların, kotaların fiyat etkisini en kolay ölçebildiği yöntem, onların açık artırma yoluyla dağıtıldıkları yöntemidir. Kota lisanslarının dönem başında açık artırma yolu ile satılan fiyatları ile malın yurtdışı fiyatı arasındaki fark tarife eşdeğeri olarak hesaplanabilmektedir. Üstelik bu fiyat farkı aynen tarifelerde olduğu gibi devlete gelir olarak kalmaktadır. Oysa, kotaların ihracatçıları arasında

serbestçe dağıtım yapıyorsa, ithalatçı firmaların eline rant olarak geçen bu fiyat farkını belirlemek daha güçtür. Daha önce bu yöntemler açıklanırken belirtilen ve ticaret önlemlerinin fiyat etkilerini ölçmede karşılaşılan güçlükler kota uygulamaları için de aynen geçerlidir.

Regresyon tahminlemeleri yoluyla kotaların ithalatı azaltıcı etkilerini de incelemek mümkün olabilir. Hatta bu yöntemler, miktar etkilerini ölçmeye yönelik oldukları için, kotaların ölçülmesine daha uygun oldukları düşünülebilir. Ancak burada kotalarla ilgili problem, düzenli bir şekilde uygulanmadıkları için bir zaman serisi oluşturmanın ve onları bir regresyon formuna sokmanın güçlüğünden kaynaklanmaktadır.

*Gönüllü ihracat kısıtlamaları* da gerçekte bir ihracat kotası gibi etki yaptıklarından, onları ölçmeye yönelik yöntemler de yukarıda açıklananlardan farklı olmayacaktır. Ölçme yöntemlerinin sağlıklı sonuç verebilmesi, gönüllü ihracat kısıtlamalarının mümkün olduğunca iyi gözlemlenebilmesine bağlıdır. MFA gibi pazar payını düzenleme anlaşmalarında bu kısmen mümkünse de, firma düzeyinde gerçekleştirilen gönüllü ihracat kısıtlamalarında bunu söylemek güçtür.

Bazı durumlarda gönüllü ihracat kısıtlamalarının ihracat miktarı üzerindeki etkilerini incelemek de söz konusu olabilir. Çünkü o dönem içinde malın ihracatına izin verilen miktar bellidir. Ancak o dönemde gerçekleşen ihracat, mevcut engeller sonucu yapılan ihracat olduğu için, yine serbest ticaret koşullarındaki ihracatı bilmek gerekir, bu da o endüstrideki arz ve talep yapısının çok iyi modellenmesine bağlı olacaktır.

Firmalar arasında yapılan gönüllü ihracat kısıtlamaları, resmi kaynaklarda yer almadıklarından ve bildirilmesi konusunda isteksiz davranıldığından envanter yaklaşımları yoluyla hesaplanan frekans ve ithalatı kapsama oranlarının da olduğundan düşük çıkma olasılığı yüksektir.

Fiyatlar üzerindeki etkileri gözlenebilen diğer bir önlem de *değişken nitelikli vergilerdir*. Bunlar önceden değinildiği gibi değişik fiyatlardan ithal edilen bir mala uygulanan ve ithal maliyeti ile ülke içi satış fiyatı arasındaki fark kadar olan tarifelerdir. Bunlar bir tür tarife olmakla birlikte, tarife cetvelleri şeklinde dönem başında belirlenmedikleri için tarife dışı engeller arasında incelenmektedir. Uygulamada, değişken nitelikli vergilerin nominal eşdeğerleri, spesifik nitelikteki tarifelerin advalorem eşdeğerlerinin bulunması yöntemindeki gibi hesaplanmaktadır. GATT, değişken nitelikli vergilerin advalorem eşdeğerini, aşağıdaki formül yardımıyla hesaplamaktadır;

$$N = (R_i/M_i) * 100$$

Burada  $R_i$ , belirli bir dönemde toplanan vergilerden elde edilen gelirleri,

$M_i$  ise; bu verginin uygulandığı ithalatın toplam değerini ifade etmektedir.

UNCTAD ise nominal eşdeğeri hesaplarken aşağıdaki formülden yararlanmaktadır;

$$N' = (L_i/U_i) * 100$$

$L_i$ , belli bir dönemde uygulanan verginin ortalama değerini verirken,  $U_i$  söz konusu malın birim değerini göstermektedir.

*Ayrımcı devlet satın alımları* da araştırmacılar tarafından ilgiyle izlenen ve ekonomik etkileri ölçülmeye çalışılan uygulamalardan birisidir. Daha önce bu konu açıklanırken belirtildiği gibi, devlet, kamu alımlarında, ithal mallarının fiyatlarını belli bir yüzdenin üzerinde (örneğin %10) geçmediği sürece yurtiçi malların tercih edileceği koşulunu getirebilir. Bu durumda söz konusu %10'luk tercih, malı talep edenler açısından, uygulanan %10'luk bir tarifenin etkisinden farksız olacaktır.

Ancak burada dikkat edilmesi gereken ve hesaplamaları etkileyebilecek olan farklar da söz konusudur. Söz konusu mal veya hizmetin satın alımı sadece kamu kuruluşları tarafından yapılmamaktadır. Diğer özel firmalar da, bu malla ilgili taleplerini yurtiçi ve ithal malları arasında paylaşabilirler. Dolayısıyla bir mala ait ayrımcı kamu alımlarının fiyatlar üzerindeki etkisi hesaplanırken, o mala ait toplam talebin dikkate alınması gerekmektedir. Böylece ortaya çıkan tarife eşdeğeri %10'un altında kalacaktır.

Diğer bir sorun ise ithalat kararında etkili olacak fiyatı gözlemlemektir. Ayrıca, özel firmaların ucuz ithal mallarını satın alarak, küçük bir işlemle yurtiçi mal özelliği kazandırıp iç piyasada sattıkları da uygulamada gözlenen bir durumdur. Bu gibi sorunlar nedeniyle fiyat farklılıklarını belirleyen yöntemler, kamu satın alımlarının etkilerini ölçmede yetersiz kalmaktadır.

Kamu satın alımlarının etkilerini ölçmek için Lowinger tarafından 1976 yılında bir yöntem geliştirilmiştir. Bu yöntemle, eğer devlet kuruluşları özel sektörün ithalat eğilimine sahip olsaydı, gerçekleştirdikleri ithalat düzeyinin ne olacağı hesaplanmaya çalışılmaktadır. Burada özel sektörün sınırlı bütçeyle faydasını maksimum kılmak isteyeceği varsayımından hareketle, karşılaştırma için özel sektörün ithalat eğilimi referans olarak alınmış, kamu alımlarında bir ayrımcılığın olmadığı ticaret koşullarında, kamu ve özel sektör ithalat eğilimlerinin aynı olduğu kabul edilmiştir. Böylece bu referans ithal eğilimi oranı dikkate alındığında, kamunun yapacağı ithalatla, gerçekleşen ithalat arasındaki farkın, devletin ayrımcı satın alımlarını yansıttığı kabul edilmektedir;

$$D = M_a - \sum m_i Y_i$$

Burada,  $m_i$ ,  $i$  ithal malının özel sektör ithalat eğilimini  $Y_i$ ,  $i$  malının toplam kamu alımını;  $M_a$  ise bütün imalat sektörü için yapılan toplam kamu ithalatını göstermektedir. Ülkelerarası karşılaştırmayı kolaylaştırmak için bu endeks,

$$I_d = (M_h / M_a) * 100 \text{ olarak ifade edilebilir.}$$

$M_h$ , eğer hükümet ayırım gözetmeden ithalat yaparsa ne kadar ithalat yapacağını göstermektedir. Burada formülü bir aşama daha genişleterek kamu alımlarını gösteren zımni tarife oranına ulaşmak mümkün olabilir;

$$\Delta t = (M_h * e \Delta t) / (1 + t)$$



Bu yaklaşımın da eksik yönleri bulunmaktadır. Bazı sektörlerde eğer devlet tek alıcı konumundaysa, karşılaştırma yapmayı kolaylaştıracak bir özel sektör ithalat eğilim oranı söz konusu değildir. Ayrıca, piyasadaki çeşitli faktörlere bağlı olarak, kamunun ve özel sektörün ithal eğilimlerinin farklı olma olasılığı çok yüksektir. Her şeyden önce mevcut tarifeler ve tarife dışı engeller, özel sektörün ithalat eğilimini etkileyen önemli faktörlerdir. Bu nedenle, özel sektör ithalat eğilimlerini referans olarak almak, yanıtıcı sonuçların çıkmasına neden olabilir.

*Sübvansiyonlara* gelince; bunların ekonomik etkileri incelenirken, genelde efektif koruma oranları hesaplarına dahil edildikleri görülmektedir. Böylece, sübvansiyon politikaları yoluyla sektörlerin katma değerlerinde ortaya çıkan değişimler tahminlenmeye çalışılmaktadır. Ancak bu hesaplamaların sonuçları sadece sübvansiyonun değil, o sektöre sağlanan tüm korumanın katma değer etkisini verecektir. Dolayısıyla bu yöntemle korumanın kaynak dağılımı üzerindeki etkisi görülebilir. Öte yandan eğer amaç, sübvansiyonların ticaret hacmi üzerindeki etkilerini görmekse, efektif koruma oranları bunu vermez.

Sübvansiyonların daha dolaysız etkilerini görebilmek için sektör bazında ayrıntılı çalışmalar yapıp, ticaret hacmindeki değişimleri ve bunun ne kadarının sübvansiyonlardan kaynaklandığını regresyon modelleriyle tahminlemek mümkün olabilir.

Sübvansiyon uygulamasında malın yurtiçi fiyatı değişmediğinden ve dış piyasa ile aynı olduğundan fiyat karşılaştırma yöntemlerini uygulamak mümkün olmayacaktır. Geçekten, sübvansiyonların tarife eşdeğerlerini bulmaya çalışmak doğru bir yaklaşım olmaz. Çünkü hiçbir tarife oranı, sübvansiyonda olduğu gibi yurtiçi fiyatların değişmeden kalmasına, ya da düşmesine neden olmayacaktır. Öte yandan, bir sübvansiyonun tarifelerde olduğu gibi üretim artışı yoluyla ithalatı azaltıcı etkisine bağlı olarak, ithalattaki değişimleri bulmaya yönelik bir regresyon tahminlemesine gidilebilir.

Aslında yurtiçi sübvansiyonların tarife eşdeğerlerini hesaplamak yerine, onların üretim maliyetlerine etkilerini hesaplamaya çalışmak daha doğru bir yaklaşım olabilir<sup>1</sup>. Bu amaçla *üretim sübvansiyonu eşdeğeri* (output subsidy equivalent) kavramı geliştirilmiştir. Bununla kastedilen verilen herhangi bir sübvansiyonun üretim değerini ne kadar artırdığıdır. Böylece mevcut sübvansiyonlar, birim üretim başına parasal ödeme ve dolayısıyla maliyetin bir yüzdesi olarak bulunmaktadır. Aynı şekilde değişken girdilere verilen sübvansiyonlar da üretimin marjinal maliyetini düşürdüğünden, o malın maliyetindeki düşüş yüzdesi olarak hesaplamak mümkün olacaktır.

*Anti-damping ve telafi edici vergi* uygulamalarında ise, herhangi bir telafi edici vergi veya anti-damping vergisi bir kez uygulamaya koyulduğunda, artık basit bir tarife niteliğini kazanır ve ekonomik etkilerini ölçmeye yönelik tarifelerinkine benzer yöntemler kullanılabilir. Özellikle telafi

<sup>1</sup> Alan V. Deardorff, Robert M. Stern, a.g.e., ss.30-31.

edici vergiler hükümet tarafından uygulandığından tarifelere daha çok benzerler. Öte yandan, tarife cetvellerinde olduğu gibi telafi edici vergilere ilişkin, dönem başında yayımlanan bir liste bulunmadığından, anti-sübvansiyon soruşturmalarının dikkatle takip edilmesi gerekmektedir.

Anti-damping vergileri ise, doğrudan firmalara karşı uygulandığından, gümrük tarifelerine benzer etkileri yanında firma davranışlarını değiştirici etkileri de bulunmaktadır. Anti-damping vergilerinin etkileri incelendiğinde karşılaşılan en çarpıcı sonuç, bu vergilerin karşı ülkedeki ihracatçıları caydırmaları nedeniyle görünen ticareti saptırıcı etkileridir. Aslında damping soruşturmalarının büyük bir kısmının tamamlanmadığı ve tamamlananlarının da ancak belli bir oranının kesin vergilerle sonuçlandığı düşünülürse, bir çok anti-damping soruşturmasına sadece ihracatı caydırmak amacıyla başvurulduğu kanısı uyanmaktadır. Çünkü bir anti-damping soruşturmasını başlatmak bile, sonunda vergi uygulanmasa dahi ihracatçıyı olumsuz etkilemektedir. Bu önlemlerin ihracatı saptırıcı etkisini ampirik olarak belirlemek imkansız olmakla birlikte, dönemler itibariyle açılan anti-damping soruşturmalarını ve bunların ne kadarının tamamlanarak kesin vergi uygulamasıyla sonuçlandığını belirlemek dahi bu konuda fikir verebilmektedir<sup>1</sup>.

Anti-damping ve telafi edici vergi soruşturmaları sonucu eğer vergi uygulanıyorsa, yukarıda da belirtildiği üzere onların etkileri tarifelerde olduğu gibi ölçülebilir. Öte yandan, eğer soruşturma ihracatçının fiyat artırımına (price undertaking) gitmesi ile sonuçlanıyorsa, bu durumda eski dampingli fiyat ile yeni fiyat arasındaki fark tarife eşdeğeri olarak hesaplanmaktadır. Bazen de soruşturma sonucu miktar kontrolü (quantity undertaking) söz konusu olabilir. Bu durumda eğer malın ithalat talep elastikiyeti biliniyorsa, fiyatlar üzerindeki etkisini yani tarife eşdeğerini hesaplamak da mümkün olacaktır<sup>2</sup>. Uygulanmakta olan anti-damping vergileri, buna maruz kalmayan firmaların da fiyat kararlarını etkileyebilir. Ancak bu fiyat farklarını belirlemek imkansızdır.

Genel bir değerlendirme yapılacak olursa, tarife dışı engeller birbirlerinden bağımsız olarak tek başlarına incelenmek istendiğinde, sağlıklı veri toplanabildiği ölçüde, ithalatı kapsama ve frekans oranlarını belirleyerek varlıklarını göstermeye yönelik envanter çalışmaları yapılabilir. Ancak, bunların ekonomik etkileri incelenmek istendiğinde, bir çok tarife dışı önlem için en uygun yöntemin, fiyat karşılaştırması olduğu söylenebilir. Öte yandan bu karşılaştırmalarda, bir sektör veya mal bazında fiyat etkilerini incelemek daha başarılı sonuçlar vermektedir. Miktar etkilerini inceleyen yöntemler ise regresyon modelleri doğru tahminlendiği sürece açıklayıcı olabilir. Ancak, aşağıda

<sup>1</sup> 1979-82 döneminde belli başlı gelişmiş ülkelerinde başvuru toplam 824 anti-damping soruşturmasının 740'ı tamamlanmış bunun da %20'si ihracatçı lehine sonuçlanmış geri kalanına vergi, fiyat artırımı ve miktar kontrolü uygulanmıştır.; Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., s.47.

<sup>2</sup> Yukarıda açıklanan tarife dışı engellerin tek başlarına etkilerini ölçmeye yönelik yöntemler için; Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e., Ek III ve Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., ss.37-48'den yararlanılabilir.

açıklanacak olan ve tarife dışı engellerin genel ekonomik etkilerini ölçmeye yönelik yöntemler tarife dışı engellerin tek başlarına ekonomik etkilerini gösterememektedir.

#### **4.6 Tarife Dışı Engellerin Ekonomik Etkilerini Ölçen Yöntemler**

Tarife dışı engelleri ölçmek için uygulanan yöntemlerin bir kısmı da, onların bazı ekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini ölçmeye çalışmaktadır.

Tarife dışı engellerin ekonomik etkilerini ölçmeye yönelik hesaplamalar olan *Efektif Koruma Oranları* (effective rate of protection) ve *Efektif Yardım Oranları* (effective rate of assistance), ticareti engelleyen tüm müdahalelerin ve sübvansiyonların, ülke içinde yaratılan katma değeri ne kadar artırdığını, dolayısıyla üretim faktörlerinin sektörlerarası dağılımını nasıl etkilediğini incelemeye çalışmaktadır. Diğer bir yöntem olan *Ölçülebilir Genel Denge Analizi* (applied-computable general equilibrium analysis) ise sınır önlemlerindeki ve yurt içi müdahalelerdeki değişmelerin ekonomik etkilerini, bütün sektörleri dikkate alarak ekonomi genelinde belirlemeyi amaçlamaktadır.

##### **4.6.1 Efektif Koruma Oranı ve Efektif Yardım Oranı**

Burada öncelikle tarife dışı engeller yoluyla sağlanan korumanın nominal ve efektif olanı arasındaki farkın iyi belirlenmesi gerekmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi ithal edilen malın cif fiyatı ile yurtiçi fiyatı arasındaki farkın hesaplanması yoluyla bulunan oranlar, o mal için nominal koruma oranlarını yansıtır. Nominal koruma oranları esas itibarıyla dış ticaret müdahalelerinin, tüketici üzerindeki etkisini göstermektedir<sup>1</sup>. Oysa üreticiler açısından, nominal koruma oranlarından çok, yurtiçi katma değer ne kadar korunduğu daha önemlidir. Katma değer dış ticaret müdahale araçları ile ne kadar arttığını veya azaldığını gösteren bu orana *efektif koruma oranı* adı verilmektedir. Dolayısıyla efektif koruma oranları sadece nihai mala değil, üretimde kullanılan girdilere uygulanan müdahalelerin de ortak etkilerini hesaplamaktadır.

Bu durumda korumanın gerçek etkileri bir malın üretim değeri üzerinde değil, yurtiçinde üretilen girdilere sağlanan korumayı da içeren katma değer üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu nedenle efektif koruma oranı kaynakların hangi sektörlere yöneleceğini gösteren önemli bir kavramdır. Efektif koruma oranının sektörler arasındaki farklılığı, yurtiçi kaynakların efektif koruma oranı düşük sektörlerden yüksek olan sektörler yöneline neden olur. Bu nedenle efektif koruma oranı yurtiçi kaynakların etkin dağılımı politikasını belirlemek açısından büyük önem taşımaktadır.

Efektif koruma oranı nihai mal üzerindeki nominal koruma oranıyla aynı yönde, girdiler üzerindeki nominal koruma oranlarıyla ters yönde ilişkilidir. Nominal koruma oranları tanım gereği sürekli pozitif olduğu halde, efektif koruma oranları girdiler üzerindeki korumanın yüksekliğine bağlı

<sup>1</sup> Bela Balassa, "The Effective Rate of Protection: Theoretical and Methodological Issues", *The Structure of Protection in Developing Countries* (edt: B.Balassa and Associates), Johns Hopkins Press, London 1971, ss.315-343.

olarak negatif olabilir. Bu durumda söz konusu malın üretimi gerçekte korunmuş değil cezalandırılmış olmaktadır<sup>1</sup>.

Efektif koruma oranlarını hesaplamak için bütün sektörlerdeki nominal koruma oranlarını ve ekonominin input-output yapısını bilmek gerekir. Bu veriler yoluyla sektörel katma değerlerin koruma ile birlikte nasıl değiştiği incelenir.

Yukarıdaki açıklamalardan hareketle efektif koruma oranını formüle etmek mümkündür;

$$e_j = \frac{W_j - V_j}{V_j}$$

Formülde,  $e_j$  *j* malının efektif koruma oranını,  $V_j$  malın serbest ticaret koşullarındaki katma değerini,  $W_j$  ise koruma sonrası katma değeri göstermektedir. Böylece koruma yoluyla ithal ikamesi sektörde ortaya çıkan katma değer artışı hesaplanabilir. Formüle sadece tarifeleri ekleyerek tarifelerden kaynaklanan katma değer artışlarını bulmak mümkün olabileceği gibi, sübvansiyonlar ve tarife eşdeğerleri ölçülebilen diğer önlemleri de ekleyerek efektif koruma oranları hesaplanabilir. Greenaway, sadece tarifeler dahil edilerek hesaplanan oranları *efektif tarife oranı* olarak adlandırmanın daha doğru olacağını belirtir<sup>2</sup>. Efektif koruma oranları hesaplanırken modele tarife dışı engelleri eklemek, onların yeterince şeffaf uygulamalar olmamaları nedeniyle son derece güçtür. Her şeyden önce, eğer tarife dışı engeller modele dahil edilmek isteniyorsa, öncelikle onların tarife eşdeğerlerinin hesaplanması gerekir. Yukarıda belirtilen gümrük tarifeleri ve tarife dışı engeller yanında, analize yurtiçi önlemler dahil edilerek, iç ve dış politika uygulamalarının katma değer üzerindeki etkilerini incelemeye yönelik çalışmalar da bulunmaktadır. Bu şekilde hesaplanan orana *Efektif Yardım Oranı* adı verilmektedir. Burada “Yardım” ile hem üretim hem de girdi maliyetlerini etkileyen tarifeler, miktar kısıtlamaları, ihracat ve üretim sübvansiyonları, krediler, girdi sübvansiyonları, gelir vergisi muafiyetleri, ayırımıcı kamu satın almaları gibi çok geniş bir önlem yelpazesi kastedilmektedir<sup>3</sup>.

Bilindiği gibi nihai malın toplam değeri ile girdi maliyetleri arasındaki fark, o malın üretimi sonrası yaratılan katma değeri vermektedir. Bu durumda eğer malın fiyatı  $P_j$ , girdilerin üretim sürecindeki payı da  $a_{ij}$  ile ifade edilirse, malın serbest ticaret koşullarındaki katma değeri;

$$V_j = P_j(1 - a_{ij}) \text{ olacaktır.}$$

Eğer koruma sonrası katma değer hesaplanırken sadece gümrük tarifeleri dikkate alınıyorsa bu durumda, koruma sonrası katma değer;

<sup>1</sup> Nevzat Güran, *Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Rekabet Gücü*, DPT, Avrupa Topluluğu ile İlişkiler Başkanlığı, No.2231, Eylül 1990, s.84.

<sup>2</sup> David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., s.71.

<sup>3</sup> Nominal ve efektif yardım oranlarının hesaplanmasına ilişkin formülasyon ve örnekler için Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e., ss.35, 58-61 ve EK2; P.J.Lloyd, *Measuring and Modeling Non-tariff Distortions with Special Reference to Trade in Agricultural Commodities*, OECD, Technical Papers, No.40, Paris 1991, ss.24-27.

$W_j = P_j [(1+t_j) - a_{ij}(1+t_i)]$  şeklinde ifade edilebilir. Burada  $t_j$  nihai mallara  $t_i$  ise inputlara uygulanan tarifeleri göstermektedir. Buradan hareketle efektif koruma oranı;

$$e_j = \frac{t_j - \sum_{i=1}^n a_{ij} t_i}{1 - \sum_{i=1}^n a_{ij}} \text{ olarak hesaplanır.}$$

Kuşkusuz yurtiçi sanayi için korumayı sağlayan sadece gümrük tarifeleri değildir. Katma değer üzerinde etkili olan tüm politika araçları efektif koruma oranını etkileyecektir. Sübvansiyonlar, parasal olarak ifade edilmesi nisbeten daha kolay önlemler olduğu için, efektif koruma oranları hesaplamalarına dahil etmek daha kolay olmaktadır. Bu nedenle, bu konudaki eski tarihli orijinal kaynaklarda dâhi, hesaplamalarda sübvansiyonların etkilerine yer verildiği görülür<sup>1</sup>. Efektif koruma oranı formülüne net sübvansiyonlar (üretimde kullanılan yurtiçi vergilerden arındırılmış) eklendiğinde formül aşağıdaki şekli almaktadır;  $s_j$  ile  $j$  malı üreticisine sağlanan net sübvansiyon ifade edilmektedir;

$$e_j = \frac{t_j + s_j(1+t_j) - \sum_{i=1}^n a_{ij} t_i}{1 - \sum_{i=1}^n a_{ij}}$$

GATT'ın etkisiyle tarife oranlarının giderek azalması ve tarife dışı engellerin de ülkelerin dış ticaretinde önemli bir etkiye sahip olması nedeniyle efektif koruma oranlarını yukarıda ifade edildiği gibi sadece tarifeler ve sübvansiyonlarla açıklamak kuşkusuz yetersiz kalmaktadır. Öte yandan, tarife dışı engellerin tarife eşdeğerlerinin hesaplanmasındaki zorluğa bağlı olarak modele tarife dışı engelleri dahil etmek de son derece güçtür. Bu nedenle tarife dışı engeller bir çok çalışmada göz ardı edilmiştir. Eğer tarife dışı engellerin fiyat etkileri hesaplanabiliyorsa formülü aşağıdaki şekilde geliştirmek mümkündür;

$$e_j^* = \frac{t_j^* + s_j(1+t_j^*) - \sum_{i=1}^n a_{ij} t_i}{1 - \sum_{i=1}^n a_{ij}}$$

Bu formülde  $t_j^*$ ,  $j$  malına uygulanan gümrük tarifeleri ile tarife dışı engellerin tarife eşdeğerlerinin toplamını ifade etmektedir. Eğer kullanılan girdiler herhangi bir tarife dışı engele maruz kalmışsa  $t_i$  de formülde aynı şekilde dönüştürülecektir. Modele, tarifeler, tarife dışı engeller ve hatta bir yurt içi önlem niteliğindeki sübvansiyonlar dışında, parasal olarak ifade edilebilen diğer iç politika müdahaleleri eklenebildiği sürece, yukarıda açıklanan *efektif yardım oranlarına* ulaşmak da mümkün olacaktır.

<sup>1</sup> Efektif koruma oranlarının hesaplanması konusunda, Herbert G. Grubel, Harry G. Johnson (ed), **Effective Tariff Protection**, GATT & Graduate Institute of International Studies, Geneva 1971, orijinal kaynakların derlendiği bir çalışmadır ve hesaplama yöntemi konusunda ayrıntılı bilgiler sunmaktadır.

Ayrıca yukarıdaki modeli, ticarete konu olan mallar yanında, ticarete konu olmayan malları da dahil ederek ve döviz kurlarını da dikkate alarak geliştirmek mümkündür. Ancak bunları açıklamak çalışmanın kapsamı dışında olduğundan burada değinilmeyecektir.

Efektif koruma oranları gerek yurtiçi gerek ticaret önlemlerinin üretimdeki katma değer üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla yaygın bir şekilde uygulanmaktadır<sup>1</sup>. Efektif koruma oranları ithal ikamesi endüstriler açısından, bunların dış rekabete karşı ne ölçüde korunduklarını ve dolayısıyla ülkenin karşılaştırmalı üstünlükler yapısını gösterdiği gibi, yüksek efektif korumaya konu olan sektörlerde, kaynak tahsisini etkileyerek bu dallarda üretimi artırıcı etki yaratacaktır. Sonuç olarak efektif koruma oranlarının, sektör yapısı, kaynak tahsisi ve üretimin sektörel dağılımı dolayısıyla ithalat ve ihracat üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır.

#### 4.6.2 Ölçülebilir Genel Denge Analizi

*Ölçülebilir genel denge analizi* (computable general equilibrium analysis), ülkelerin hem yurtiçi hem de dış ticaret politikalarındaki değişimlerin ekonomik etkilerini kantitatif olarak belirlenmeye yönelik geliştirilen en kapsamlı modeldir. Yukarıda açıklanan efektif koruma ve efektif yardım oranları, kısmi denge koşullarında, ticaret politikalarının belli bir mal veya sektör üzerinde sağladığı net etkileri inceleme olanağı vermektedir. Bununla birlikte bu oranlar, ekonomi genelinde tüm sektörlerin birbirleriyle etkileşimini dikkate almadığından, ticaret politikalarındaki değişimlerin ekonomik refahı veya kaynak dağılımını nasıl değiştirdiğini göstermekte yetersiz kalır. Eğer sektörel düzeyde politika değişikliklerinin ekonomi genelinde etkileri incelenmek isteniyorsa, bir genel denge modeli oluşturmak zorunludur<sup>2</sup>.

Genel denge analizi modelleri ile, bir ekonominin dışa açılma sürecinde, gümrük tarifeleri, sübvansiyonlar ve diğer tarife dışı engeller gibi temel politika araçlarının etkileri incelenebilir. Başka bir deyişle model, dış ticaret politikası araçlarında, serbest ticaret yönünde yapılacak değişikliklerin sektörel üretim, sektörel ihracat ve ithalat, milli gelir, yatırımlar ve gelir dağılımı üzerindeki etkilerini sayısal olarak inceleme olanağı vermektedir. Bu modeller yardımıyla tek bir ülke için çok sektörlü çalışmalar yapılabileceği gibi çok ülkeli ve çok sektörlü modeller kurmak da mümkün olabilmektedir. Öte yandan bu amaçla oluşturulan çok sektörlü modeller, sektörlerle ilgili üretim, tüketim, yatırım, katma değer, ihracat, ithalat, tarife oranları, tarife dışı engellerin tarife eşdeğerleri, sübvansiyon

<sup>1</sup> Efektif Koruma Oranlarının hesaplanmasına ve uygulanmasına yönelik Türkçe literatürde de kapsamlı çalışmalar bulunmaktadır; Sübidey Togan, *1980'li Yıllarda Türk Dış...*, a.g.e., ss.,48-54 ve 228-242.; Mevlüt Çetinkaya, a.g.t, ss.183-232 ; Sübidey Togan, Hasan Olgun, "1980'li Yıllarda Türkiye' de İthalatın Liberalizasyonu ve Gümrük Vergilerinin Yeniden Düzenlenmesi: Bir Değerlendirme", *Ankara Sanayi Odası Dergisi*, Sayı 100, Eylül-Ekim 1989, ss.20-30; Sübidey Togan, Hasan Olgun, *Türk Ekonomisinin Dünya Ekonomisine...*, a.g.e., ss.45-68.; Adil Temel, Kenan Tanrıku, Nihal Yener, Cihan Yalçın, *Türk Ekonomisi'nin Rekabet Gücündeki Değişmeler*, DPT, Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara, Temmuz 1995.; Nevzat Güran, *Dışa Açılma Sürecinde...*, a.g.e., s.84-101.

<sup>2</sup> Genel Denge Analizi Modelleri için Alan V.Deardorff, Robert M.Stern, a.g.e., ss.35-36.

eşdeğerleri, ticaret ikame esnekliği ve talep esnekliği, yurtiçi fiyatlar gibi ayrıntılı bilgiler gerektirmektedir.

Ölçülebilir genel denge analizi yöntemi, özellikle son yirmi beş yıldır dış ticaretin liberalizasyonunu veya yurtiçi politika değişikliklerinin sonuçlarını analiz etmek için yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Bu konuda Türkiye'nin dış ticaret politikalarındaki değişmelerin belli ekonomik göstergeler üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar da yapılmıştır. Bunlara Togan ve Olgun'un 1984 tarihli, Greenaway ve Milner'in ise 1993 tarihli çalışmaları örnek verilebilir<sup>1</sup>. Genel denge analizi modelleri politika değişikliklerinin ekonomik etkileri konusunda kapsamlı bilgiler sunmakla birlikte, ekonomik göstergeler ve sektörel verilerle ilgili çok ayrıntılı bilgilere de gereksinim duyulduğundan, araştırmacı sadece tarife dışı engellerin ekonomik etkilerini incelemek istiyorsa, kısmi denge yaklaşımı analizleri yeterli olacaktır. Genel denge modelleri, bu tür engellerin ekonomik etkilerini belirlemede kapsamlı kalabilir ve doğrudan tarife dışı engellerden kaynaklanan etkileri incelemek zorlaşır. Üstelik bu modellerin güvenilirliği öncelikle, tarife dışı engellerin kendilerinin doğru bir şekilde ölçülerek (tarife eşdeğerleri belirlenerek) modele dahil edilmeleri ile mümkündür.

Bu kısımda tarife dışı engellerin araştırılmasına ve ölçülmesine yönelik literatürde var olan yöntemler hakkında ayrıntılı bilgiler verilmeye çalışılmıştır. Bunlar yukarıda da belirtildiği gibi bir ya da daha çok tarife dışı engele maruz kalan ticaretin belirlenmesinden, tarife dışı engellerin fiyat ve miktar etkilerinin analizine veya onların kaynak dağılımı üzerindeki etkilerine kadar çok farklı yöntemler olabilir. Bu yöntemler içinde ilk başta belirtilenler, tarife dışı engellerin ticareti kısıtlayıcı etkilerini gösteren çok ayrıntılı bilgiler içermezken, diğer yöntemlerin de uygulamadaki güçlükler nedeniyle güvenilirlikleri hep tartışılmaktadır.

Uygulanan yöntemlerin başarısı, incelenen endüstriye veya incelenen tarife dışı engele göre de değişebilmektedir. Bazı yöntemler, bazı tarife dışı engelleri açıklamada daha başarılı olurken, bazı sektörler için ancak belli yöntemlerin uygulanması mümkün olabilmektedir.

Bu yöntemler içinde, tarife dışı engelleri açıklamadaki eksikliklerine rağmen envanter yöntemleri mevcut tarife dışı engeller tespit edilebildiği ölçüde, onların sektörler ve ülkelerarası karşılaştırmaları ve zaman içindeki gelişimleri hakkında son derece faydalı bilgiler vermektedir. Bu çalışmanın III. Bölümünde tarife dışı engellere yönelik bir envanter çalışması yapılarak, gerek Türkiye'nin ithalatında uyguladığı, gerek diğer gelişmiş OECD ülkelerine olan ihracatında maruz kaldığı tarife dışı engeller ortaya koyulmaya çalışılacaktır.

---

<sup>1</sup> David Greenaway, Chris Milner, *Trade and Industrial Policy...*, a.g.e., ss.137-178.; Sübidey Togan, Hasan Olgun, *Türk Ekonomisinin Dünya Ekonomisine...*, a.g.e., ss.45-68.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### YENİ KORUMACILIĞIN TÜRK DIŞ TİCARETİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

#### 1 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET POLİTİKASININ GELİŞİMİ VE DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK

İkinci bölümde, tarife dışı önlemlerin çeşitleri, ekonomik etkileri ve nasıl ölçüldükleri ayrıntılı bir şekilde incelendikten sonra, bu bölümde, söz konusu önlemlerin Türkiye açısından analiz edilmesi amaçlanmıştır. Tarife dışı ticaret önlemlerinin Türkiye'deki analizine geçmeden önce, Türkiye'de süreç içinde, sanayileşme stratejisi ve dış ticaret politikasında oraya çıkan temel dönüşümler ve bu çerçevede uygulanan tarife dışı engeller incelenecektir.

##### 1.1 Türkiye'de Dış Ticaret Politikası

Osmanlı Devleti'nden günümüze dek Türkiye'de dış ticaret politikası önemli değişiklikler göstermiştir. Bu değişimde, o dönemin ekonomik, siyasi, askeri ve sosyal yapısı ve dünya ekonomik konjontürü önemli rol oynamıştır.

Bu çalışmanın konusu dış ticarete yeni korumacı eğilimleri değerlendirmek ve Türkiye açısından analiz etmek olduğu için, özellikle 1970'li yıllardan sonra Türkiye'deki dış ticaret politikası ve uygulanan politika araçları önemli olmakla birlikte, incelenen döneme ışık tutması açısından korumacılığın Türkiye'deki gelişimini biraz daha eskiye dayandırarak incelemekte fayda olacağı düşünülmüştür.

Türkiye'de, uygulandığı dönemin koşullarına göre korumacı politikaların içeriği de önemli farklılıklar göstermektedir. Türkiye'de uygulanan dış ticaret ve koruma politikası dönemlerini; *Cumhuriyetin kuruluş yılları dönemi* (1923-1929); *devletçi ekonomi politikaları dönemi* (1930-1949); *kısmen liberal dönem* (1950-1962); *kalkınma planları dönemi* (1963-1980), *1980 sonrası dışa açılma dönemi* ve Türkiye'nin uluslararası yükümlülükleri çerçevesinde dış ticaretinde önemli düzenlemelere gittiği *1995 sonrası dönem* olarak incelemek mümkündür. Ayrıca bu dönemlere ışık tutması açısından *Cumhuriyet öncesi döneme* de kısaca değinilecektir.

##### 1.1.1 Cumhuriyet Öncesi Dönem

Osmanlı Devleti son yıllarında, sanayileşmiş Avrupa ülkelerinin yanında, hammadde ve tarım ürünleri satan bunun yanında mamul mallar satın alan bir ülke durumundaydı. Bu haliyle Osmanlı Devleti, Batı ekonomileri için uygun bir pazar oluşturuyordu. Bu durum Osmanlı sınai yapısının süreç içinde daha da bozulmasına neden olmuştur.



Batılı ülkeler, Osmanlı Devleti'nin zayıflamasından yararlanarak her zaman yeni imtiyazlar elde etme peşinde olmuşlardır. 1800'lerde Batılı devletlerin siyasi ve askeri güçlerinin gittikçe artması, aksine Osmanlı Devletinin zayıf yapısı sonucu 1838 yılında İngiltere ile bir ticari anlaşma imzalamak zorunda kalmıştır. "1838 Ticaret Sözleşmesi" olarak adlandırılan bu Anlaşma ile Osmanlı ekonomisi o dönemde, bir çok ülkenin hiç olmadığı kadar dışa açık bir yapı kazanmıştır. Osmanlı Devleti, izleyen birkaç yıl içinde Fransa ve diğer Avrupa ülkeleriyle de benzer anlaşmalar imzalamıştır.

Yabancılar açısından Osmanlı Devletini hem ucuz hammadde temin edilecek, hem de mamul maddelerin kolayca satılabileceği bir pazar haline getiren 1838 Ticaret Sözleşmesi; İmparatorluğa her türlü mal ithalatını serbest kılarak, bu ithalat için yalnızca %5 oranında gümrük vergisi uygulanmasını; ihracat için ise gümrük vergisi oranının %12 olarak değiştirilmesini kararlaştırmış, dışarıdan ithal edilen malların Osmanlı Eyaletleri arasında dolaşımından ek bir vergi alınmaması yanında, mal satışı veya nakli için önceden istenen tezkere ve tekelleri de kaldırarak yabancı ülkelere önemli avantajlar getirmiştir<sup>1</sup>.

Osmanlı devleti yaptığı bu sözleşmeyle gümrükler üzerindeki egemenliğini neredeyse kaldırarak, serbest bir dış ticaret politikası uygulamıştır. Bu sözleşmeyle ithal edilen malların İmparatorluk içinde hiçbir vergiye tabi olmadan serbestçe dolaşabilmesi, buna karşılık yerli malların Osmanlı Eyaletleri arasındaki dolaşımından çeşitli vergi ve resimlerin (amediyeye, refiye, maruruiye ve nasdariye vb.) alınması, yerli ve yabancı mal fiyatları arasında, yabancı mallar lehine fark yaratmıştı. Bu durum Osmanlı sanayiinin rekabet gücünü azaltarak gelişmesini engelleyen en önemli faktörlerdendir<sup>2</sup>. Söz konusu gelişmeler küçük ölçekli ve el sanatlarına dayalı Osmanlı sanayiini olumsuz etkilemiş, başlangıçta, geleneksel tekniklerle çalışan pamuklu, ipekli ve yünlü dokuma tezgahlarının kapanmasına, sonraları da, devlet eliyle oluşturulan ve nisbeten yeni tekniklere dayalı, ayakkabı, dokuma ve askeri malzeme fabrikalarının ithalat baskısına dayanamayarak kapanmalarına neden olmuştur.

Sanayi devriminin ardından, İngiltere ve Fransa gibi gelişmiş ve nisbeten sanayileşmiş ülkeler dışında, bir çok ülke tarafından, sanayileşmenin bir aracı olarak korumacı politikalara yönelinmiş olması, Osmanlı devlet adamlarının da 1838 Ticaret Sözleşmesinin ağır yükümlülüklerine tepki göstermelerine neden olmuştur. Osmanlı Devleti, Batılı Devletlerle 1860 yılında yeni bir Anlaşma imzalayarak %5 olan ithal vergisini %8'e çıkarırken; %12 olan ihraç vergisi %8'e indirilmiş ve her yıl

<sup>1</sup> Cem Alpar, *Türkiye'nin Planlı Dönemde İmalat Sanayiini Koruyucu Dış Ticaret Politikası*, İTİA Yayını, No.74., Ankara 1974, s.58.

<sup>2</sup> Ali Altuntaş, *Türkiye'de Koruma Politikası ve Dışa Açılma*, DPT Yayını, No.2045, Ankara 1986, ss.2-4.

bu oranın %1 indirilerek en son %1 oranında kalması kararlaştırılmıştır<sup>1</sup>. Daha sonraları Osmanlı Devletinin ithalattan alınan gümrük vergisi oranlarını artırma ve malara göre farklılaştırılmış spesifik gümrük vergisi sistemine dönme çabaları sonuç vermemiş, ancak 1907 yılında gümrük vergisi oranları, %3'lük kısmı Dünyu Umumiye İdaresine verilmek üzere %11'e çıkarılabilmektedir.

1838 Ticaret Sözleşmesinin yarattığı haksız rekabet ve batıda yaşanan sanayi devriminin etkileri, Osmanlı Devletini kendi sanayii için bile hammaddesini işleyemeyen bir ülke durumuna düşürdüğü gibi, gümrük ve iç vergilerin düşürülmesi, devletin önemli bir gelir kaynağından mahrum edilmesine, ihraç olanaklarının kısıtlılığına da bağlı olarak dış ticaret dengesinin giderek bozulmasına neden olmuştur<sup>2</sup>. Bu dönemde Osmanlı sanayiinin geliştirilmesine yönelik bazı teşvik önlemleri girişiminde bulunularak, 1913 yılında "Teşviki Sanayi Kanunu Muvakkattı" çıkarıldıysa da alınan bu önlemlerde 1838 Ticaret Hükümlerinin dışına çıkılamaması nedeniyle başarılı olunamamıştır. 1913 ve 1915 yıllarında yapılan sanayi sayımına göre sanayi dallarının yaklaşık %28'ini gıda sanayii, %28'ini dokuma sanayii ve geri kalan %19'luk kısmını kırtasiye sanayii oluşturmaktadır. Bu oranlardan da görüldüğü gibi sanayi dallarının çoğu tüketim malları üretmekte, bunun da çoğunluğu tarım ve tarıma dayalı sanayilerden oluşmaktaydı. Bu da Osmanlı ekonomisinin tarım ekonomisi karakterine sahip olduğunu göstermektedir<sup>3</sup>. Osmanlı Devletinin Avrupa ülkeleri ile ticaretinde hammadde ve tarım ürünleri pazarı haline gelmesi, dış ticaret hadlerinin aleyhte gelişmesine neden olmuş, ayrıca, sermayenin daha çok gayri müslim tebanın elinde olması, bu grubun Avrupa ülkelerinden destek görmesi ve demir yollarının da yabancı sermayenin elinde olması Osmanlı ekonomisine dışa bağımlı bir yapı kazandırmıştır.

Osmanlı Devletinin son döneminde ekonomik kalkınmaya yönelik politikalar tekrar gündeme gelmiş, bağımsız bir ticaret politikası izlemenin önünde en önemli engel olarak görülen 1838 Ticaret Sözleşmesi I.Dünya Savaşı fırsat bilinerek, 1916 yılında tek taraflı olarak kaldırılmıştır. Gümrük vergileri kademeli olarak artırılarak, Mayıs 1915'de gümrük vergisi oranları %30'lara kadar çıkartılmıştır. 1916 yılında uygulamaya koyulan yeni gümrük tarifesiyle bazı mallara farklı gümrükler uygulanarak ayrıcalıklı koruma sağlanmaya çalışılmış, bu uygulamayı 1918 tarihli yeni Gümrük Kanunu izlemiştir. Öte yandan I.Dünya Savaşının kaybedilmesinin ardından İstanbul Hükümeti son gümrük kanunu yürürlükten kaldırarak eskiden uygulanan %11'lik advalorem gümrük vergisi uygulamasına geri dönmek zorunda kalmıştır.

<sup>1</sup> Yahya S.Tezel, *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi*, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul 1994, ss.72-74.; Ahmed Güner Sayar, *Osmanlı İktisat Düşüncesinin Çağdaşlaşması*, Der Yayınları, İstanbul 1986, ss.346-350.

<sup>2</sup> Cem Alpar, *Türkiye'nin Planlı Dönemde...*, a.g.e., s.59.

<sup>3</sup> Yusuf Tuna, *Sanayileşme Stratejileri ve Türkiye*, Deniz Harp Okulu Komutanlığı Yayını, İstanbul 1990, s.58.

Görüldüğü gibi, Doğu-Batı ticaretinde önemli bir yere sahip olan Osmanlı'nın sistemli bir koruyucu dış ticaret politikası izlediğini söylemek mümkün değildir. O dönemde uygulanan gümrük vergileri daha çok, gümrük gelirleri sağlamaya yönelik olmuştur. I.Dünya Savaşında yaşanan olumsuzlukların da ardından, Osmanlı ekonomisinde gerek sanayi gerek tarım kesiminin daha da gerilediği görülmektedir. Savaşın başlamasıyla birlikte sınai kuruluşların ve hatta tarım ürünü ticaretiyle uğraşan firmaların büyük bir çoğunluğunun sahibi olan gayri müslim ve yabancıların ülkeyi terk etmesi de olumsuz bir etki yaratmıştır. Osmanlı Devleti'nin yıkılmasının ardından, Cumhuriyet dönemine, geleneksel metodlarla yürütülmeye çalışılan bir tarımsal üretim, yerli üretim yerine ithal mallarını koruyan bir ithalat rejimi, yabancı şirketlerin elinde bulunan demiryolu ve denizyolu gibi önemli sektörler ve devlet borçlarının tasfiyesi için kurulan "Dünyu Umumiye" gibi iktisadi bir miras kalmıştır.

### *1.1.2 1923-1929 Cumhuriyetin Kuruluş Yılları Dönemi*

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu ilk yıllarda iktisadi hayatın düzenlenmesi, yerli sanayi kurulması ve geliştirilmesi fikri oluşmuştur. 1923 yılında İzmir'de toplanan İktisat Kongresi bu fikir sonucu ortaya çıkmıştır. İktisat Kongresinde yerli sanayi korunmasına yönelik önemli kararlar alınmış, ancak Lozan Anlaşması 1916 tarihli gümrük tarifesinin 5 yıl daha (1929 yılına kadar) yürürlükte kalmasını öngördüğünden bu kararlar uygulamaya koyulamamıştır. İzmir İktisat Kongresinde alınan kararları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür<sup>1</sup>;

- i) yurtiçinde ihtiyaçlara yetecek kadar üretilen malların yurtdışından ithalinin ağır gümrükler konularak yasaklanması,
- ii) yurtiçinde mevcut ve ihtiyacı karşılayan hammaddenin ağır gümrük vergileri konularak ithalinin yasaklanması, buna karşılık mevcut olmayan ve sanayi için gerekli olan hammaddelerin gümrük muafiyeti tanınarak ithal edilmesi,
- iii) sanayi için gerekli tüm makine araç ve gereçlerinin gümrüklerden muaf tutulması,
- iv) ulaşımda yerli sanayi ürünleri için ucuz taşıma tarifelerinin kabulü,
- v) Teşvik-i Sanayi Kanununun yeniden düzenlenmesi.

Bu kararlar yurtiçi sanayiinin bilinçli bir şekilde korunarak, teşvik edilmesi konusunda alınan ilk ve esaslı kararlar olarak nitelendirilebilir. Bunların yanında, Cumhuriyetin ilk yıllarında Lozan Ticaret Sözleşmesinin neden olduğu zorunlu serbest ticaretin olumsuz etkilerini bir ölçüde giderebilmek ve sanayileşme hedefinin gerçekleşmesini sağlayabilmek amacıyla sanayi kesimine bir takım teşvikler verilmeye çalışılmıştır. Bunlar arasında iç pazarı genişletmek amacıyla ulaşım ağının geliştirilmesi, ticaret kesiminin bankalarca desteklenmesi gibi dolaylı teşvikler yanında, İzmir İktisat

<sup>1</sup> Ali Altıntaş, a.g.e., ss.4-8.

Kongresinde alınan kararların uygulanması amacını güden 1927 Teşvik-i Sanayii Kanunu gibi doğrudan teşvikler de yer almaktadır. Bu Kanunun sağladığı teşvikleri üç grupta toplamak mümkündür;

- i) Yatırım ve üretim maliyetini düşüren önlemler; parasız arazi sağlanması, hammadde ve makine teçhizat ithalinde gümrük vergisi muafiyeti, harç ve resimlerden muafiyet.
- ii) Girişimcilerin gelirini artıran önlemler; kazanç vergisinden muafiyet, yurtiçi üretime %10'a varan prim verilmesi ve yabancı mallardan %10 pahalı da olsa yerli malların kullanma zorunluluğu.
- iii) Belli bir süre bölgesel tekel oluşturma hakkının tanınması.

Yurtiçi sanayiinin korunmasına yönelik bütün çabalara rağmen Lozan Ticaret Anlaşmasının etkisiyle, Cumhuriyetin ilk yıllarında zorunlu bir serbest ticaretin uygulandığını söylemek mümkündür.

Lozan Anlaşmasının, 1916 tarihli gümrük tarifesinin ve 1918 tarihli gümrük kanununun 5 yıl daha yürürlükte kalmasını öngördüğü tarih 1929 yılında sona ermiştir. 1929 yılı dünya ekonomisinde krizin önemli boyutlara ulaştığı ve aynı zamanda başta Almanya olmak üzere bazı Avrupa ülkelerinin yeni bir savaşın hazırlıklarına başladığı dönemdir. Dünya genelindeki bu olumsuzluklardan önemli ölçüde etkilenen Türkiye, o yıllarda artan ithalatı önlemek, dış borç taksitlerinin ödemeler dengesi üzerindeki etkilerini azaltmak, yerli sanayii korumak ve devlete gelir sağlamak gibi amaçlarla<sup>1</sup>, yeni bir gümrük tarifesi hazırlayarak, koruyucu nitelikte, esaslı gümrük vergilerinin yürürlüğe konulmasını sağlamıştır.

### *1.1.3 1930-1950 Devletçi Ekonomi Politikaları Dönemi*

1929 Dünya Ekonomik Krizinin ardından, Türkiye ekonomisi için yeni bir model arayışına yönelinmiştir. Bu arayış, ekonomik kalkınmayı hızlandıran ve 1933-1938 yılları arasında uygulanan planlı devletçilik modeli ile sonuçlanmıştır. Planlı devletçilik modeli, ithal ikamesine ve iç pazara dönük koruma önlemleri içeren ilkeleri benimseyen bir modeldir. Bu dönemde, sanayileşmenin hızlandırılması için izlenen dış ticaret politikasının temelini, gümrük tarifelerinde getirilen düzenlemeler, kambiyo kontrolü, ikili ticaret anlaşmaları ve ithalatı doğrudan kısıtlamak gibi

<sup>1</sup> 1929 gümrük tarifeleriyle, özellikle iplik, kumaş, şeker un ve diğer gıda malları, deri, ağaç ürünleri ve çimento gibi yeni gelişen üretim kesimlerini korumak için bu ürünlerin gümrük vergisi oranları yükseltilmiştir. Böylece ithal ikamesinin ilk aşaması için bir temel oluşturulmuştur. Bilindiği gibi, ithal ikamesinin ilk aşamasında genellikle tüketim malları üretimi, ileri aşamasında ise ara ve yatırım malları üretimine yönelik koruma sağlanır. 1929 gümrük tarifelerinin devlete gelir sağlamak amacıyla uygulandığı mallar arasında ise, Türkiye'de üretilmeyen kahve, benzin gibi ürünleri saymak mümkündür. Ayrıca, kibrit sigara kağıdı, şeker vb. ürünlerin ithalatında tekeller oluşturularak devlet gelirleri artırılmaya çalışılmıştır. Okan H.Aktan, Tercan Baysan, "Türk Ekonomisi'nin Dünya Ekonomisine Entegrasyonu: Liberasyon, Karşılaştırmalı Üstünlük ve Optimum Politikalar", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt 12, Ankara 1984, s.56.

uygulamalar oluşturmuştur. Böylece ithalatın tüketim mallarından yatırım malı, makine-techizat ve hammaddeye kaydırılması amaçlanmıştır<sup>1</sup>. Bu amaçla gümrük tarifelerindeki ilk değişiklik 1933 yılında Beş Yıllık Birinci Sanayi Planı ile getirilmiş ve özellikle devletin yeni üretim alanları olan kumaş ve deri eşyalar üzerindeki vergiler yükseltilmiştir. Bu dönemde gümrük vergileri üzerindeki ikinci önemli değişiklik, 1937 yılında, tüketim malları üzerindeki gümrükler yükseltilirken, ara malları üzerindeki vergiler düşürülerek yapılmıştır.

1930'lu yıllarda dış ticaret politikasında kullanılan en etkili araçlardan biri de para ve kambiyo politikası olmuştur. Para politikası konusundaki en önemli gelişme etkileri 1980'li yıllara kadar süren, 1930 yılında kabul edilen 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanunun yürürlüğe konması olmuştur. 1929 Ekonomik Krizi Türk lirasının hızla değer kaybetmesine ve ödemeler dengesi açığının artmasına neden olmuş, bunun üzerine hükümet öncelikle TL'nin döviz kurunu altına bağlayarak, her türlü döviz işlemlerini denetim altına almıştır.

Söz konusu dönemde ithalatı kısırarak, dış ödemeler dengesinin sağlanması ve yurtiçi sanayiinin korunması için kullanılan önlemlerden birisi de ithalatta kota uygulaması olmuştur. 1931 yılında hükümete kota koyma yetkisi verilerek, kota listelerinin ilan edilmesi ile dış ticarete yeni bir dönem başlamıştır. Gıda maddeleri alkollü içkiler, parfüm, giyim ve lüks tüketim mallarının ithalatı tamamen yasaklanırken, ara ve yatırım malları bu sınırlamanın dışında tutulmuştur. Yurt içinde üretilen ara mallarının ithalatı lisansa bağlanmıştır.

Türkiye ayrıca 1930'lu yıllarda, o dönemde bir çok Avrupa ülkesinin yaptığı gibi, dış ticaret açığına yol açmadan ticaret yapabilmek amacıyla ikili ticaret anlaşmalarına yönelmiştir. Kriz döneminde serbest dövizle ticaret yapma olanağının azalması, Türkiye'nin ticaret yapılan ülkelerle genellikle kliring ve takas anlaşmalarına gitmesine neden olmuştur. Bu çerçevede, 1934-1939 yılları arasında toplam ithalatın %84'ü, ihracatın ise %81'i kliring ve takas sistemine göre yapılmıştır<sup>2</sup>.

Planlı devletçilikten sonra, 1940 yılında Milli Koruma Kanunu yürürlüğe konularak dış ticarete köklü kısıtlamalar getirilmiştir. Bu kanunla hükümetlere, ülkenin ihtiyacı olan zorunlu ithal mallarını ve bunların miktar, cins ve çeşitlerini tespit etme yetkisi verilmiş, ithal ve ihraç malları fiyatlarına kontrol getirilmiştir. Bu uygulamalar sonucu dış ticaret dengesi 30 milyon dolar fazla vermiştir. Savaş süresince Türkiye'nin ihraç ürünlerine olan talebin artmasına da bağlı olarak, bu dönemde ülkenin altın ve döviz rezervlerinde önemli artışlar sağlanmıştır.

<sup>1</sup> Cem Alpar, **Türkiye'nin Planlı Dönemde...** a.g.e., ss.61-64.

<sup>2</sup> Yahya S.Tezel, a.g.e., s.167-175.

Ancak savaş yıllarında ekonomik ihtiyaçların tatmin edilememesi, yeni yatırımların yapılamamış olması, Türk ekonomisini savaştan sonra büyük bir ithalat talebi baskısıyla karşı karşıya bırakmış, bu baskıyı önlemek amacıyla 1946 yılında %116 oranında devalüasyon gerçekleştirilmiştir. Öte yandan ihracatın artırılmaması, ve fiyat istikrarını sağlayacak önlemlerin alınamaması bu devalüasyonu başarısız kılmıştır. 1948 yılına kadar, uygulanan dış ticaret rejimi devamlılık göstermeyen ve ihtiyaca göre düzenlenen bir yapıda yürütülürken ilk olarak 1948 yılında ithalat ve ihracat rejiminin özellikleri, Ticaret Bakanlığının sirküleri ile düzenlenmeye başlamıştır. Ayrıca 1949 yılında yürürlüğe konan 5383 sayılı Gümrük Kanunu, Türkiye'nin sonraki yıllarda dış ticaret rejiminin temelini oluşturmuştur.

#### *1.1.4 1950-1962 Kısmi Liberalizasyon Dönemi*

1950 yılı dış ticaret rejimi bakımından bir dönüm noktası oluşturmaktadır. Avrupa Ödemeler Birliği (EPU)'ne dahil ülkelerin ticaret mübadelelerini , 1948 yılındaki ithalat miktarları esas alınarak serbest bırakmaları yönündeki kararlarına Türkiye'de uyarak "serbest ithal malları listesi" uygulamasına başlamıştır. Böylece Türkiye'nin ithalatının %60'ı tamamen serbestleştirilirken, geri kalan %40 ile bu sisteme dahil olmayan ülkelerle ticarete de önemli kolaylıklar sağlanmıştır.

Ancak, ithalatın serbestleşmesi yönündeki bu girişimler, kısa sürede ithalat talebini artırmış ve döviz stoklarını eritmiştir. Bunun üzerine liberasyon listelerine yeniden önemli sınırlamalar getirilmesi zorunluluğu doğmuş ve bu mal listesi, 1955 yılında kontenjanlı malların ithalindeki esaslara tabi tutularak fiilen ortadan kaldırılmıştır. 1954 yılında, gümrük vergilerinde spesifik esastan advalorem esasa geçilerek, spesifik gümrük vergisi uygulamasının, paranın değer kaybına bağlı olarak koruyucu etkisinin azalması giderilmeye çalışılmıştır. Ayrıca, 1956 yılında ithal fiyatlarını kontrol etmek amacıyla "İthal Malları Fiyat Kontrol Komitesi ve Teşkilatı" kurulmuştur. 1957 yılında ise ithalatta "Hazine Hissesi" adı altında bir vergi uygulanmaya başlanmıştır<sup>1</sup>.

1950-1958 döneminde dış ticarete getirilen kısıtlayıcı önlemlerin amacı, yerli sanayii korumaktan çok , aşırı ithal talebi nedeniyle ödemeler dengesinde beliren kronik dış ticaret açıklarını kapatmak olmuştur. Öte yandan bu dönemde yaşanan ödemeler dengesi sorunu, dış ticaret politikasından çok, enflasyonist etkilere yol açan iç politikalardan kaynaklanmıştır. 1950'lerin ikinci yarısından itibaren sürekli değişen politikalar ve uzun dönemli alt yapı yatırımlarına bağlı olarak artan kamu açıkları ekonomide iç dengeleri bozarak enflasyonist baskı yaratmıştır. Aşırı ithal talebinin kontrol edilmesi için alınan önlemler, sanayinin ihtiyacı olan hammadde, makine ve yedek parça darlığına yol açarak bir çok endüstrinin %40-50 düşük kapasitelerde çalışmasına neden olmuştur. Söz

<sup>1</sup> Süleyman Barda, Erdoğan Alkin, *Dış Ticaret Teorisi...a.g.e.*, s.246.

konusu dönemde aşırı değerlenmiş kambiyo kuru, ekonomiyi ithalata dönük ve dışa bağımlı hale getirirken, döviz kaçakçılığı ve karaborsayı da yaygınlaştırmıştır<sup>1</sup>.

Türkiye’de ekonomide yaşanan bu iç ve dış dengesizliğin giderilebilmesi için, Ağustos 1958’de OEEC (Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü), IMF ve ABD Hükümeti ile ekonomik koşulların düzeltilmesi ve istikrar önlemleri alınması yönünde bir anlaşma imzalanmıştır. İstikrar programı çerçevesinde, dış ticaret, bütçe, para kredi, kambiyo ve kur politikasını düzenleyen kararlar alınmıştır. Ekonomide darlığı duyulan malların ithali için 28 Eylül 1958 yılında ilan edilen kota ile ithali zorunlu mallara kontenjan açılmıştır. Ağustos 1959’da kota sistemi biraz daha genişletilerek bazı malların ithalatı kontenjana bağlanırken, bazılarının ithalatı serbestleştirilmiştir.

1958 istikrar kararları ile, Türk parasının dış değeri yeniden ayarlanarak, kurlar ithalatta 1 dolar=9TL olarak belirlenirken, ihracatta katlı kur uygulanmıştır. Daha sonra katlı kur uygulamasına son verilerek, 1960 yılında resmi kur 1dolar=9 TL olarak saptanmıştır<sup>2</sup>.

1958 istikrar programının uygulanmaya başlamasının hemen ardından Türkiye’de yaşanan siyasal değişim nedeniyle, alınan önlemlerin ekonomik sonuçlarını değerlendirmek son derece güçtür. Ancak kısmi liberalizasyon dönemi olarak ele alınan 1950-1962 döneminde, başlangıçta, liberal ticaret politikaları uygulandığı ancak kısa sürede ortaya çıkan iç ve dış dengesizlikler nedeniyle bu uygulamadan vazgeçilerek tekrar korumacı politikalara dönüldüğü görülmektedir.

### **1.1.5 1963-1980 Planlı Kalkınma Dönemi**

1960’lı yılların başından itibaren Türkiye’de yeni bir döneme girildiği ve “planlı ekonomi modeli” uygulanmaya başlandığı görülmektedir. Bu dönemin en belirgin özelliği, ithal ikamesi ile sanayileşme stratejisinin kalkınma planları ile uygulamaya konulmasıdır.

Türk ekonomisinin planlı dönemde uygulayacağı dış ticaret politikası, *Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planında* (1963-1967) açık olarak belirlenmiştir. Planda, Türkiye’nin dış ticaret politikasının uluslararası ihtisaslaşma ve işbirliğinin sağladığı olanaklardan en geniş ölçüde yararlanmak olduğu temel ilke olarak kabul edilmiştir. Bununla birlikte, kalkınmakta olan bir ülke olarak, yapılanmanın mevcut karşılaştırmalı üstünlüklere göre değil, dinamik karşılaştırmalı maliyet yapısı göz önünde tutularak, uzun dönemli bir perspektife göre belirlenmesi kararlaştırılmıştır. Planda böylece, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasa dahi, gelecekte dinamik yarar sağlayacağı düşünülen sektörlerin, uluslararası alanda rekabet gücü kazanıncaya dek dış ticaret politikası yoluyla korunacağı

<sup>1</sup> Ali Altıntaş, a.g.e., s.64.

<sup>2</sup> Erdoğan Alkin, *Uluslararası Ekonomik İlişkiler*, Filiz Kitabevi, İstanbul 1990, ss.236-240.; Cem Alpar, *Türkiye’nin Planlı Dönemde...*, a.g.e., ss.64-65.

belirtmiştir<sup>1</sup>. Bu politikaların bir sonucu olarak ithal ikamesi olanaklarının ilk beş yılda geniş ölçüde kullanılması kararlaştırılmıştır.

*İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı* (1968-1972), koruyucu dış ticaret politikası açısından, Birinci Plana göre daha net kararlar getirmiştir. Planda, yeni kurulan sanayilerin kuruluş güçlüklerini aşmıca kadar ithalat kısıtlamaları ve gümrük politikalarıyla korunması kararlaştırılmıştır. Ancak bu korumanın belirli bir süre için olduğu, dolayısıyla, belli bir deneyim aşamasının ardından ithalat kısıtlamalarının kademeli olarak kaldırılarak gümrük politikasının tedricen serbestleştirileceği ifade edilmiştir. Planda ayrıca, ithal ikamesi yaratacak sektörler korunurken maliyetlerin dikkate alınacağı ve uzun dönemde dünya pazarlarında rekabet gücüne ulaşamayacak sektörlerin kesinlikle korunmayacağı belirtilmektedir.

Bununla birlikte, yurt içi üretim artıkça, malların önce liberasyon listelerinden çıkarılması, kademeli olarak kotaların kısılması ve yurtiçi üretim iç tüketimi tamamen karşıladığında ithalatın yasaklanması, Planın daha önce önerdiği politikalarla çelişki yaratmıştır. Bu durum, endüstrilerin koruma önlemlerinin sürekli olacağı inancıyla uluslararası rekabete hazırlanmalarını teşvik etmekten çok engelleyici etki yaratmıştır. 1960'lı yılların ortalarına kadar Türkiye, dayanıksız tüketim mallarındaki talebi yurt içi üretimle karşılayabilecek duruma gelmiştir. Bu aşamadan sonra, ithal ikamesinin ikinci aşaması olan ara ve yatırım mallarının yurtiçi üretimini korumaya yönelik politikalarla, imalat sanayiinin ihracatını teşvike yönelik dış ticaret politikaları uygulamak arasında tercih yapmak durumunda kalmıştır. Türkiye, ithal ikamesinin ikinci aşamasına yönelerek ara ve dayanıklı tüketim malları ithalatını yurt içi üretimle ikame etmeye başlamıştır. Ancak söz konusu sanayiler, daha sermaye yoğun, ileri teknoloji ve vasıflı işgücü gerektiren sanayiler olduğundan koruma duvarlarını daha da yukarıya çekmek gerekmiştir. İthal ikamesi Türkiye'de uygulanırken başlangıçta benimsenen döviz tasarruf etme ve ara ve yatırım malları sanayilerini geliştirme gibi hedeflere ulaşamadığı görülmektedir. Özellikle bu stratejinin ikinci aşamasındaki yanlış uygulamalar Türkiye'de montaj sanayiinin gelişmesine neden olmuştur. Türkiye'de emeğin dışarıya göre ucuz olması, yurtdışında üretilen parçaların Türkiye'de monte edilmesini kârlı hale getirmiş, bu durum döviz ihtiyacını daha da artırmıştır. Bunun sonucu olarak, yurtiçi ara ve yatırım sanayileri bir yandan sınırlı finansman kaynaklarını kendisine çekmek, diğer yandan dışarıdan gelen ara ve yatırım malları ile rekabet etmek durumunda kalmıştır<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Cem Alpar, *Türkiye'nin Planlı Dönemde...* a.g.e., s.73.

<sup>2</sup> Necdet Serin, "İhracatı Artırma Politikası", *II.Türkiye İktisat Kongresi, Dış Ekonomik İlişkiler Komisyonu Tebliğleri*, İzmir 1981, s.38.; Mükerrrem Hiç, *Türkiye'de İhracatın Geliştirilmesi Sorunu*, Ayyıldız Matbaası, Ankara 1973, s.57.



*Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)*, Türkiye'nin sanayileşmesini, ülkenin dış kaynaklara bağımlılığının azaltılması yönünden zorunlu görmektedir. Ancak burada kastedilenin kendi kendine yeterli otarşik bir yapı yaratmak olmadığı, Türk sanayiinin uluslararası rekabet gücüne sahip olabilmesi için içe dönük politikalar yerine dışa açık politikalara ağırlık verilmesi gerektiği belirtilmektedir. Dışa açık politikaların tercih edilmesinde, dış ticaret dengesinin düzeltilmesi ve dış konjonktürden daha az etkilenen bir ihracat yapısı oluşturulması yanında, AET koşullarına uyum sağlama çabaları da yer almaktadır. Nitekim Üçüncü Plan Döneminin, Türkiye ile AET arasındaki Ortaklık Anlaşması geçiş dönemini kapsamakta olması nedeniyle, Planın koruyucu politikaları düzenlenirken, Anlaşma hükümleri ile doğan yükümlülükler göz önüne alınmıştır.

*Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planının (1979-1983)* hedefleri arasında, imalat sanayiinde ara ve yatırım mallarının üretimine yönelmek, teknoloji yaratma aşamasına geçilerek rekabetçi bir sanayi yapısının temellerini oluşturmak ve planlı bir şekilde dışa açılmak yer almaktadır<sup>1</sup>. Geçmiş plan dönemlerinde olduğu gibi bu plan döneminde de yeni kurulan bazı sanayilerin korunacağı ve lüks tüketimin kontrol edileceği belirtilmektedir. Öte yandan, sanayileşme ve dış ticaret politikalarının birbiriyle uyumlu yürütülmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Bu amaçla sanayi ürünlerinin ihracatına ağırlık verilerek, başta bürokratik engellerin kaldırılması ve ihracatı özendirici önlemlerin alınması kararlaştırılmıştır. Planda, Türkiye'nin içinde bulunduğu koşullara bağlı olarak AET ile ilişkilerini bir süre için dondurması ve ilişkilerin yeniden gözden geçirilmesi gereği de ifade edilmiştir.

Türkiye, 1970'li yıllardan itibaren uygulanan sanayileşme stratejisinden kaynaklanan sorunlar yanında, olumsuz dünya konjontrünün de etkisinde kalmıştır. 1973 yılında OPEC'in petrol fiyatlarını artırması tüm dünyada bir kriz döneminin başlangıcı olmuştur. Başlangıçta Türkiye, 1970 yılında yapılan devalüasyon, getirilen ekonomik önlemler ve yurtdışından transfer edilen işçi dövizleri sayesinde bu olumsuz gelişmelerden bir süre etkilenmemiş, krizin etkileri mevcut döviz rezervleri kullanılarak ve dış borçlanma yoluyla ertelenebilmiştir.

Ancak bütün ithalat bağımlılığı olan GOÜ'ler gibi Türkiye de krizin etkilerinden kurtulamamış, ithalat maliyetleri artarak, dış ticaret açığı giderek büyümüş ve yatırımlarda öngörülen hedefler gerçekleştirilememiştir. Ödemeler dengesi açığının giderek artması, döviz rezervlerinin azalmasına yol açtığından büyük çaplı ve kısa vadeli dış borçlanma yoluna gidilmiştir. Bu durum ödemeler dengesini daha da bozmuştur. Petrol fiyatları yanında, hükümetlerin uyguladığı yanlış politikalar sonucu, kamu harcamalarının giderek artması, kamu gelirleri yaratılamaması ve aşırı sübvansiyonlar nedeniyle toplam talebin artması ekonomide enflasyonu artırarak ekonomik istikrarı iyice bozmuştur. Bütün bu gelişmelerin etkisiyle 1977 yılında Türkiye'de ekonomik sorunlar büyük

<sup>1</sup> Mustafa Özateşler, *İktisadi Planlama Teorisi ve Genel Üretim Modeli*, Anadolu Matbaacılık, İzmir 1998, s.91.

boyutlara ulaşmıştır. 1978 yılına gelindiğinde ülkenin borçlanma olanakları tükenmiş, sanayi için gerekli ithalatı karşılayacak döviz ihtiyacı artmış, hammadde ve yedek parça darboğazı ile karşılaşmıştır. Mevcut döviz darlığının ardından, 1979 yılında petrol fiyatlarındaki ikinci önemli artışın ekonomiye getirdiği yük büyük olmuştur<sup>1</sup>.

Türkiye 1980'lere gelindiğinde, döviz sıkıntısı sonucu ithalattaki ödeme güçlükleri, dış ticaret hadlerindeki bozulma, sanayi üretimindeki aksaklıklar, işsizlik ve enflasyonun bir arada yaşanması gibi sorunları içeren bir yapı sergilemiştir. Yaşanılan bu durum, Türkiye'nin geleneksel içe dönük sanayileşme stratejisinde bir değişiklik yapılması gerektiğini göstermiştir. Nitekim darboğazların giderilmesinin kaçınılmaz hale gelmesi sonucu, "24 Ocak 1980 Kararları" olarak adlandırılan istikrar önlemleri yürürlüğe konarak söz konusu karar ve izleyen dönemde alınan bir dizi önlemlerle Türkiye ekonomisinde yeni bir dönem başlamıştır.

### *1.1.6 1980 Sonrası Dışa Açılma Dönemi*

Ekonomi politikasında köklü bir değişime yol açan 24 Ocak Kararları, o dönemde yaşanan olumsuzlukları gidererek ekonomide istikrarı sağlamanın ötesinde amaçlar da taşımıştır. Programda iki temel hedef belirlendiğini söylemek mümkündür. Bunlardan ilki, merkezden yönetim yerine piyasa mekanizmasına ağırlık verilmesi, dolayısıyla mal ve hizmet piyasalarında ortaya çıkan çarpıkların giderilmesi, diğeri ise ekonominin kalkınma stratejisini değiştirerek, ithal ikamesine dayalı kalkınma stratejisi yerine ihracata dayalı kalkınma stratejine geçilmesidir. Bu temel hedeflere ulaşabilmek için yeni bir fiyat politikası benimsenmiş, kurumsal anlamda düzenlemelere gidilmiş, bu çalışma açısından da önemli olan, dış ticaret, kur politikası ve kambiyo rejimi ile ilgili dışa açık ekonominin gereklerine uygun değişimler gerçekleştirilmiştir<sup>2</sup>.

1980 İstikrar Kararları ile başlayan süreçte, liberalizasyonun ilk adımı olarak fiyat kontrolü uygulamasına son verilmiştir<sup>3</sup>. Bakanlar Kurulunun 8/173 Sayılı Kararıyla Fiyat Kontrol Komitesi kaldırılmış, 8/177 Sayılı Karar ile de fiyatların kontrolüne ve saptanmasına olanak sağlayan Türk Parasının Kıymetinin Koruması Hakkındaki 19 sayılı Karar ve ilgili tebliğler yürürlükten kaldırılmıştır. Bu Karara paralel olarak KİT ürünlerinin fiyatlarının serbest olarak belirleneceği ve sübvansiyonların kaldırılacağı ilan edilmiştir. Getirilen düzenlemelerle mal ve hizmet fiyatlarının piyasa koşullarına göre belirlenerek, eskiden yaşanan karaborsa ve çift fiyatlandırmanın önlenmesine çalışılmıştır.

<sup>1</sup> Bela Balassa, "Outward Orientation and Exchange Rate Policy in Developing Countries: Turkish Experience", *World Bank Reprint Series*, No.266, s.438.

<sup>2</sup> Anne O.Krueger, Okan H.Aktan, *Swimming Against the Tide*, International Center for Economic Growth Publication, California 1992, ss.41-45

<sup>3</sup> Hasan Olgun, Sübidey Togan, *Türkiye Ekonomisinin Dünya Ekonomisine...*, a.g.e., s.20.

24 Ocak Kararlarıyla kurumsal yapıda da düzenlemelere gidilerek, özel sektörün gücünün artırılması ve devletin ekonomik faaliyetlerdeki kontrol yetkisinin azaltılması amaçlanmıştır. Bu yönde oluşturulan iki kurum, Koordinasyon Kurulu ve Para-Kredi Kurulu olmuştur. Koordinasyon Kurulu, kalkınma planları ve yıllık programların koordinasyonunu sağlamak, ihracat ve ithalat rejimlerini düzenlemek, diğer ülkeler ve uluslararası organizasyonlarla ilgili tüm faaliyetleri düzenlemekle görevlendirilirken, Para-Kredi Kurulu, para ve kredi politikalarını koordine etmek ve genel politikalar çerçevesinde kredi tahsisini yapmak görevini üstlenmiştir.

Ayrıca yabancı sermaye girişlerini artırmak ve uygulamadaki yetki dağılımını gidermek amacıyla, Yabancı Sermaye Dairesi, yine yabancı sermaye girişlerini, dış ticaret ve reeksport faaliyetlerini teşvik etmek amacıyla, Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü kurulmuştur. Dış ticareti geliştirmeye yönelik dolaylı teşvikler olarak da nitelendirilebilecek bu önlemlerle ilgili getirilen düzenlemeler ileride ayrıntılı olarak açıklanacaktır. Kurumsal değişiklikler dönem boyunca devam etmiş, devletin ekonomi üzerindeki kontrol araçlarının kaldırılmasını amaçlayan bu kurumsal değişim hareketi çerçevesinde özelleştirme uygulamalarına hız verilmiş, özel eğitim ve sağlık hizmetleri teşvik edilmiş, haberleşme, ulaşım, eğitim alanları ile elektrik, tütün, çay ve şeker üretiminde devlet tekeli kaldırılmıştır<sup>1</sup>.

Türkiye'nin 24 Ocak Kararlarıyla gerçekleştirdiği en önemli reform dış ticaret politikasında yaptığı köklü dönüşüm olmuştur. 1980 sonrası benimsenen dışa dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde uygulanan politikalar, döviz kuru ve kambiyo rejiminin düzenlenmesi, ihracatın teşviki, ithalatın liberalizasyonu ve AB ile Gümrük Birliği çerçevesinde dış ticaret ilişkilerinin düzenlenmesi ve serbestleştirilmesi yönünde olmuştur. 1980 sonrası dönemde dış ticaret politikasındaki bu değişim ve getirilen düzenlemeler bu çalışmanın konusu açısından önem taşıdığından ileride Türkiye'de tarife dışı engeller incelenirken ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

### **1.1.7 1995 Sonrası Dönem**

Bu dönem Türk dış ticaretinde, uluslararası hukuk kurallarının bağlayıcılığının arttığı, uygulama ve mevzuat düzenlemelerinin uluslararası normlar dikkate alınarak yapıldığı, uygulamalarda şeffaflık ilkesinin ön plana çıktığı, dolayısıyla küreselleşme olgusunun dış ticaret açısından daha fazla hissedildiği bir dönem olarak değerlendirilebilir. Bu dönemde Türk dış ticaret politikası belirlenirken dikkate alınan iki unsurdan birisi, 1.1.1995 tarihinde yürürlüğe giren WTO Kuruluş Anlaşması ve onun ekinde yer alan diğer Anlaşmalardır. Böylece ulusal düzenlemelerin,

---

<sup>1</sup> M.Faysal Gökalp, "Türkiye'de Özelleştirme Uygulamalarının Değerlendirilmesi", *DEÜ, İİBF Dergisi*, Cilt.9, Sayı.11, Yıl.1994, ss. 361-379.

WTO Anlaşmasının hükümlerine işlerlik kazandıracak şekilde oluşturulması veya değişikliğe gidilmesi ve uygulamaların bu Anlaşmaya göre yapılması gerekmektedir.

İkinci önemli unsur ise AB ile Türkiye arasında oluşturulan ve 1.1.1996 tarihinde yürürlüğe giren Gümrük Birliği'ne ilişkin 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı olmuştur. Gümrük Birliği'nin oluşturulmasına yönelik 1964 yılından bu yana uyum çalışmaları yapılmakla birlikte, Kararın 12.Maddesine göre, AB mevzuatına uyumlu bir mevzuat oluşturulması gereği üzerine, Türkiye'nin mevzuatında benzer düzenlemelere gidilmesi yönünde önemli çalışmalar yapılmıştır.

Bu konuda kısa bir geçiş yaptıktan sonra aşağıda Türkiye'nin GATT/WTO ve AB ile GB çerçevesindeki yükümlülükleri ve dış ticaret politikasında bu ilişkiler nedeniyle yaşanan değişim ayrıntılı olarak incelenecektir.

### *1.2 Avrupa Birliği ile İlişkiler ve Gümrük Birliği Süreci*

Türkiye ile AB arasındaki ilişkilerin iki boyutu söz konusudur. Bunlardan ilki, Türkiye'nin Temmuz 1959'da AET'na ortaklık anlaşması imzalamak üzere başvurusu ile başlamıştır. İlişkinin diğer yönü ise 14 Nisan 1987 tarihinde AET'na yapılan tam üyelik başvurusudur. Tam üyelik başvurusu, Türkiye-AB ilişkilerinde önemli bir aşama olmakla birlikte, daha eski bir geçmişe sahip olan ortaklık ilişkilerinin ağırlık taşıdığı açıktır.

Türkiye ile AB arasındaki ortaklık ilişkileri, 1959 yılındaki başvurunun ve 4 yıl süren görüşmelerin ardından 12 Eylül 1963 tarihinde Ankara Anlaşması'nın imzalanmasıyla sonuçlanmıştır. Ankara Anlaşması, Türkiye ile AET arasında "ortak üyelik" statüsü kurmuş ve 1 Aralık 1964 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Anlaşma esas itibariyle AET'nu kuran Roma Anlaşmasına dayandırılmıştır. Bir çok madde Roma Anlaşmasından alınmış ve gerektiğinde bu anlaşmaya başvurulmuştur<sup>1</sup>.

Türkiye'nin AET ile ortaklık anlaşması yapmak istemesinin çeşitli nedenleri söz konusudur; Bunlardan ilki ve en önemlisi, Yunanistan'ın 8 Haziran 1959 tarihinde AET'na başvurusudur. Yunanistan'ın başvurusuyla birlikte bu ülkeye dış ticarete tanınacak kolaylıkların Türk ihracatını olumsuz etkilemesi ihtimali endişe yaratmıştır. Ayrıca geniş Topluluk pazarından tarım ve sanayi ihracatını artırıcı yönde yararlanılması amaçlanmıştır. Diğer bir neden olarak da Türkiye'nin belirlediği Batılılaşma hedefi ve Batı ile ilişkilerini geliştirme isteği belirtilebilir<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat...*, a.g.e., s.477.

<sup>2</sup> Nevzat Güran, *Türkiye Avrupa Topluluğu İlişkileri*, DPT Yayını, Eylül 1990, s.5.

Ankara Anlaşması, Türkiye ile Topluluk arasında aşamalı olarak bir gümrük birliğinin kurulmasını öngörmektedir. Anlaşmanın amacı, “Türkiye ekonomisinin hızlandırılmış kalkınmasını ve Türk halkının çalıştırılma seviyesinin ve hayat şartlarının yükseltilmesini sağlama gereğini tümü ile göz önünde bulundurarak, taraflar arasında ticari ve ekonomik ilişkileri aralıksız ve dengeli olarak güçlendirmeyi teşvik etmek” olarak belirlenmiştir(Md.2/1)<sup>1</sup>. Anlaşmayla birlikte Türkiye ve AET arasında gümrük birliğine geçişte üç dönem öngörülmüştür; Hazırlık Dönemi, Geçiş Dönemi ve Son Dönem.

**Hazırlık Dönemi;** Anlaşmaya göre beş yıl sürmesi kararlaştırılan Hazırlık dönemi, 1 Aralık 1964 tarihinde uygulanmaya başlamıştır. Topluluk tek taraflı yükümlülüklerle Türkiye ekonomisini güçlendirmeye ve gümrük birliğine geçişe hazır duruma getirmeye çalışmıştır. Anlaşmaya ekli geçici protokol ve mali protokol çerçevesinde Topluluğun Türkiye’ye belli ürünlerde tarife kolaylıkları tanınması ve mali yardımda bulunması hükme bağlanmıştır.

Bu dönemde Topluluk, Türkiye’ye 175 milyon ECU’luk bir dış yardım yapmış ve geleneksel ihraç ürünlerini (tütün, kuru üzüm, incir ve fındık gibi) bir kontenjan dahilinde düşük gümrüklerle ithal etmiştir. Söz konusu dönemde Türkiye’nin tek yükümlülüğü ise ekonomisini güçlendirerek geçiş dönemine hazırlanmak olmuştur. Böylece tek taraflı Topluluk tavizlerine dayalı olan Hazırlık Dönemi, Türkiye AET ortaklığının tamamen sorunsuz bir aşamasını oluşturmuştur. Türkiye Hazırlık dönemi için öngörülen beş yıllık sürenin sonunda uzatma talebinde bulunmayarak Ankara Anlaşması’nın 3. Maddesi ve buna ekli Geçici Anlaşmanın 1. Maddesi uyarınca 16 Mayıs 1967 tarihinde geçiş dönemi için başvuruda bulunmuştur.

**Geçiş Dönemi;** Geçiş döneminde, Türkiye ile Topluluk arasında bir gümrük birliği gerçekleştirilmesi ve ortaklığın iyi işlenmesini sağlamak amacıyla Türkiye’nin ekonomi politikalarının Topluluğunkine yaklaştırılması, bunun için de gerekli ortak eylemlerin geliştirilmesi öngörülmüştür. Bu dönemin süresinin birlikte belirlenecek istisnalar saklı kalmak üzere 12 yılı geçmemesi kararlaştırılmıştır (Md.4)<sup>2</sup>.

Türkiye’nin 1967 yılında geçiş dönemi için başvurusuyla birlikte gerçekleştirilen görüşmelerin ardından 23 Kasım 1970’de Brüksel’de geçiş koşullarını belirleyen Katma Protokol imzalanmış ve onay işlemlerinden sonra 1 Ocak 1973’de yürürlüğe girmiştir. Bununla birlikte Protokolün ticari

<sup>1</sup> Uğur Kılıç, *Türkiye Avrupa Toplulukları İlişkileri, Ekonomik, Sosyal, Siyasi, Hukuki ve İdari Yönden (1963-1988)*, TOBB Yayını, Ankara 1990, s.32.

<sup>2</sup> Nevzat Güran, *Türkiye Avrupa Topluluğu...*, a.g.e., s.6.

hükümleri onay işlemlerinin uzayabileceği düşünülerek 23 Temmuz 1971'de imzalanan Geçici Anlaşma ile 1 Eylül 1971'de uygulanmaya başlamıştır\*.

Katma Protokol, prensip olarak 12, istisnai olarak 22 yıl sürecek olan geçiş döneminin esaslarını belirlemektedir. Katma Protokolde sanayi malları için gümrük birliği, tarım ürünleri için ise tercihli bir rejim öngörülmüştür. Protokolde ayrıca işgücünün serbest dolaşımı, sermaye hareketleri, yerleşme serbestisi, ekonomi politikalarının yaklaştırılması, rekabet, devlet yardımları gibi konularda Türkiye ekonomisini yakından ilgilendiren hükümler de yer almaktadır<sup>1</sup>.

Geçiş döneminin en önemli özelliği, Türkiye'nin hazırlık döneminde herhangi bir maddi yükümlülük almamasına karşılık bu dönemde AET'na karşı bir takım karşılıklı ve dengeli yükümlülükler üstlenmiş olmasıdır. Katma Protokol ile Türkiye ve Topluluk arasında sanayi ürünlerinde belli bir süre ve koşullar içinde bir GB oluşturulması öngörüldüğünden, söz konusu malların ticaretinde tarafların gümrük ve eş etkili vergileri kaldırması ve Türkiye'nin Topluluğun Ortak Gümrük Tarifesi'ne (OGT) uyumu gerekmektedir.

Topluluk Katma Protokolün yürürlüğe girmesini beklemeden 1 Eylül 1971 tarihinde yürürlüğe giren Geçici Anlaşmanın ardından Türk sanayi ürünlerine uyguladığı gümrük vergileri ve eş etkili vergileri bazı istisnalar dışında tamamen kaldırılmıştır. Pamuk ipliği, pamuklu dokuma ve makine halılarında gümrük vergilerinin, Topluluk tarafından 12 yılda 4 aşamada kaldırılması öngörülmüştür. Petrol ürünlerinde de Türkiye lehine tarife kontenjanlar açılmıştır. Topluluk ayrıca Katma Protokolün yürürlüğe girmesiyle petrol ürünleri ve ham ipek hariç bütün sanayi ürünlerindeki miktar kısıtlamalarını kaldırmayı kabul etmiştir. Öte yandan Topluluğun dokuma ve giyim sektöründe izlediği korumacı politikalar, Türkiye ile Topluluk arasındaki ilişkilerde sorunlar yaratmıştır.

Türkiye ise, Topluluk Menşeli sanayi ürünlerine uyguladığı gümrük ve eş etkili vergileri 12 yıl içinde aşama aşama kaldırmayı taahhüt etmiştir. Ancak rekabet gücü daha zayıf olan sanayi ürünleri için bu süre 22 yıla uzatılmıştır. Türkiye'nin üstlendiği diğer yükümlülük ise OGT'ne uyum ve kotaların kaldırılmasıdır. Katma Protokolde öngörülen gümrük indirimi, OGT'ne uyum ve kotaların kaldırılması yükümlülükleri Tablo 6'da gösterilmektedir.

\* Türkiye ile Topluluk arasındaki bu gelişmeler sırasında 1 Ocak 1973'de İngiltere, Danimarka ve İrlanda'nın katılımıyla Topluluk üye sayısının 9'a çıkması üzerine Türkiye ile yeni üyeler arasındaki ilişkilerin ortaklık rejimi çerçevesinde düzenlenmesi amacıyla 30 Haziran 1971 tarihinde bir Tamamlayıcı Protokol imzalanmış ve 1 Mart 1986'da yürürlüğe girebilmiştir. Ayrıca Topluluğun, 1 Ocak 1981 tarihinde Yunanistan'ın katılımı, 1 Ocak 1986 tarihinde de İspanya ve Portekiz'in katılımı ile genişlemesi söz konusu ülkelerle de Uyum Protokollerini gerektirmiştir. Bunun üzerine İspanya ve Portekiz'in tam üyeliğini ortaklık ilişkilerine yansıtan Uyum Protokolü 1 Eylül 1987 tarihinde imzalanırken, Yunanistan ile ilgili protokol bu ülkenin direnmesi nedeniyle 20 Nisan 1988 tarihinde imzalanabilmiştir.

<sup>1</sup> S.Rıdvan Karluk, **Avrupa Birliği ve Türkiye**, İMKB Yayınları, İstanbul 1996, s.413.

Türkiye *gümrük vergileri* ile ilgili yükümlülüklerini Geçici Anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle birlikte yerine getirmeye başlamıştır. İki aşamalı olarak 1971 ve 1976 yıllarında yapılan düzenlemelerle tarife indirimleri 12 yıllık listede toplam %20, 22 yıllık listede ise %10'a ulaşmıştır. Öte yandan Türkiye, 25 Aralık 1976 tarihinde aldığı bir kararla Katma Protokolün 60. Maddesine dayanarak bütün yükümlülüklerini dondurmıştır.

**Tablo 6 : Katma Protokolde Öngörülen Gümrük İndirimi, OGT'ne Uyum ve İthalatta Liberasyonun Konsolidasyonu Takvimi**

YILLAR	12 YILLIK LİSTEDE İNDİRİM ORANI (%)		KONSOLİDE LİBERASYON ORANI (%)	22 YILLIK LİSTEDE İNDİRİM ORANI (%)		LİBERE OLMAYAN MALLARDA KONTENJAN ARTTIRIM %'Sİ
	YILLIK	OGT		YILLIK	OGT	
1973	10	-	35	5	-	
1974	-	-	-	-	-	
1975	-	-	-	-	-	
1976	10	-	5	5	-	10
1977	-	20	-	-	-	
1978	10	-	-	-	-	10
1979	10	-	-	5	-	
1980	10	20	-	-	-	10
1981	10	-	5	-	-	
1982	10	20	-	5	-	10
1983	10	-	-	-	20	
1984	10	-	-	-	-	10
1985	10	40	-	10	-	20
1986			15	10	-	
1987			-	-	-	20
1988			-	10	30	
1989			-	-	-	20
1990			-	10	-	
1991			20	10	20	20
1992			-	-	-	
1993			-	10	-	20
1994				10	-	
1995			TAM LİBERASYON	10	30	TAM LİBERASYON

Kaynak: S.Rıdvan Karluk, *Avrupa Birliği ve...*, a.g.e., ss.415-420.

Türkiye ile AET arasındaki ilişkilerin 1976 yılından itibaren sorunlarla karşılaşmasının ardından tarife indirimleri ve OGT'ne uyum yükümlülükleri de ertelenmiştir. Bu dönemde ilişkilerin canlandırılması yönündeki çabalara rağmen 12 Eylül 1980 tarihinde askeri idarenin başa geçmesiyle ilişkiler tamamen donmuştur. 16 Eylül 1986'da, Türkiye-AT Ortaklık Konseyinin, 1980'de ilişkilerin dondurulmasından sonra, Bakanlar düzeyinde ilk kez toplanması, Türkiye Topluluk ilişkilerinin normale dönmesinin başlangıcı olarak kabul edilebilir. Türkiye, 14 Nisan 1987 tarihinde Avrupa Topluluğuna tam üyelik başvurusunda bulunmuştur. Türkiye, 1988 yılında gecikmiş yükümlülüklerle birlikte Topluluktan yaptığı ithalatta gümrük vergilerindeki indirimi 12 yıllık listede %30'a, 22 yıllık listede %20'ye çıkartabilmiştir.

Katma Protokolle, Türkiye'nin AET'ndan yaptığı ithalata uyguladığı *miktar kısıtlamalarının* kaldırılması da bir takvime bağlanmıştır. İleride Türkiye'de uygulanan miktar kısıtlamaları açıklanırken, bu konu AB ile ilişkiler çerçevesinde de değerlendirilecektir.

Katma Protokol, Türkiye'nin belirli bir takvime göre Topluluğun üçüncü ülkelere uyguladığı *OGT'ne uyumu* da öngörmüştür. Daha önce belirtilen nedenlerle Türkiye, OGT'ne uyum konusundaki yükümlülüklerini de 1989 yılına kadar sürekli ertelemiş, bu yıla kadar 12 ve 22 yıllık listelerde OGT uyum ancak %20 gerçekleştirilebilmiştir.

Tarım ürünleri ise, geçiş dönemi tamamlanuncaya kadar Anlaşma kapsamı dışında bırakılmış, ancak, tarım ürünleri için tercihli bir rejim belirlenmiştir. Ayrıca tarım ürünleri alanında, Türkiye'nin tarım politikasını Topluluğun Ortak Tarım Politikasına uydurabilmesi amacıyla uygun görülen düzenlemelerin yapılması öngörülmüştür. Topluluk, 1980 yılı ortalarında aldığı bir kararla, 1 Ocak 1981 ve 1 Ocak 1987 tarihleri arasında Türkiye'den yaptığı tarım ürünleri ithalatında uyguladığı gümrük vergilerini beş aşamada kaldırmış olmakla birlikte, Ortak Tarım Politikası çerçevesinde uygulanan diğer korumacı araçları uygulamaktan vazgeçmemiştir.

Görüldüğü gibi Türkiye'nin Topluluktan ithalatında, gerek gümrük vergisi indirimleri gerek kota ve OGT kapsamındaki yükümlülüklerle uyumu yukarıdaki tabloda öngörülen takvime uygun olarak gerçekleşmemiştir. Türkiye ile AB arasındaki ilişkilerin 9 Kasım 1992'de yapılan Ortaklık Konseyi toplantısından sonra bir ivme kazandığı görülmektedir. Taraflar, Ortaklık Anlaşmasında yer alan hükümlerin yeniden uygulanmaya başlanmasına karar vermiştir. Türkiye, GB'nin 1995 yılında sonuçlandırılmasını onaylamış, 1993 yılında AB'den ithalatta Toplu Konut Fonu (TKF) ve Maden Fonu dışındaki tüm vergi benzeri önlemler kaldırılmış ve TKF ödemelerinin de beş yıl içinde kaldırılması kararlaştırılmıştır. AB ile Türkiye arasında oluşturulan "Gümrük Birliği Yönlendirme Komitesi", gümrük birliğinin başlayacağı 1995 yılına kadar, taraflar arasında, sanayi mallarının serbest dolaşımının sağlanması, OGT, Ortak Ticaret Politikası ve tarım politikalarına uyumun sağlanması, hizmet ticaretindeki kısıtlamaların en aza indirilmesi ve rekabet politikası, devlet yardımları, anti-damping yasaları, fikri mülkiyet hakları gibi konularda hukuksal ve kurumsal düzenlemelerin yapılmasını kararlaştırmıştır. 1 Ocak 1995 yılına gelindiğinde, tarife indirimleri 12 yıllık listede %95, 22 yıllık listede ise %90'a ulaşmış<sup>1</sup>, OGT'ne uyum ise 12 yıllık listede %90, 22 yıllık listede %85 oranında sağlanmıştır. Böylece 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren, Türkiye-AB ilişkilerinde gümrük birliğine dayalı yeni bir döneme girilmiştir.

---

<sup>1</sup> Nevzat Güran, *Türkiye Avrupa Topluluğu...*, a.g.e., s. 16.



**Son Dönem; Gümrük Birliği Süreci;** 6 Mart 1995 tarihinde Brüksel’de yapılan Ortaklık Konseyi toplantısının ardından, 22 yıllık bir geçiş dönemi sonunda oluşturulması planlanan Gümrük Birliği’ne (GB), 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla geçilmesi kararlaştırılmıştır. GB, her ne kadar ticari bir entegrasyon olarak değerlendirilse de basit anlamda gümrük duvarlarının kaldırılmasının ötesine geçerek, yapısal değişimleri de beraberinde getirmiştir. Bu çerçevede, temelde taraflar arasında malların serbest dolaşımını ve üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifelerinin uygulanmasını öngören bir entegrasyon olan GB, AB ticaret ve rekabet politikalarındaki gelişmeler doğrultusunda, Türkiye’nin de bu politikalara uyumunu öngören bir nitelik kazanmıştır. GB’nin kapsamı ve uygulama koşulları 22 Aralık 1995 tarih ve 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararıyla belirlenmiştir.

1/95 Sayılı Karar, aşağıda belirtilen bölüm başlıkları altında GB’nin tamamlanması ve işleyişine ilişkin hükümler içermektedir<sup>1</sup>.

- i) Malların serbest dolaşımı ve ticaret politikası;
  - Gümrük vergilerinin, miktar kısıtlamalarının ve eş etkili vergi ve önlemlerin kaldırılması,
  - Ticarete teknik engellerin kaldırılması,
  - Ticaret Politikası ve Ortak Gümrük Tarifesi,
  - Hassas ürünlere ilişkin uygulama,
  - Topluluğun tercihli rejiminin Türkiye tarafından üstlenilmesi,
  - İşlenmiş tarım ürünleri ithalatında uygulanacak sisteme ilişkin mevzuat,
- ii) Türkiye’nin Ortak Tarım Politikasına uyumu ve tarım ürünleri ticaretinde uygulanacak tercihli rejim,
- iii) Gümrüklere ilişkin hükümler, Türkiye’nin Topluluk Ortak Gümrük Koduna uyumu ve karşılıklı idari işbirliği,
- iv) Mevzuat Uyumu;
  - Fikri, sınai ve ticari mülkiyetin korunması,
  - Rekabet kuralları ve mevzuatın yakınlaştırılması,
  - Devlet yardımları,
  - Tekeller,
  - Ticari Korunma Araçları,
- v) Kamu alımları,
- vi) Vergilendirme,
- vii) Kurumsal Hükümler,

<sup>1</sup> DTM, **Avrupa Birliği ve Türkiye**, AB Genel Müdürlüğü, Ankara, Ekim 1999, ss.358-359; Sam Laird, Christina Hartler, **The EU Model and Turkey-A Case For Tanksgiving?**, WTO, Trade Policy Review Division, Working Paper, January 1999, ss.2-4.

- viii) Uyuşmazlıkların çözümü,
- ix) Genel ve son hükümler.

Ortaklık Konseyi'nin 6 Mart 1995 tarihli toplantısında, 1/95 sayılı GB Kararının yanı sıra, taraflar arasındaki ilişkilerin Ortaklık Anlaşmasının öngörmediği alanlarda da güçlendirilmesini amaçlayan bir Tavsiye Kararı ve Türk ekonomisinin GB'ne bağlı olarak geçireceği değişiklikler sırasında ihtiyaç duyacağı mali yardım ve işbirliğinin çerçevesini belirleyen Topluluk Deklarasyonu da kabul edilmiştir<sup>1</sup>.

Ortaklığın geliştirilmesine yönelik Tavsiye Kararında, sanayi, enerji, ulaştırma, haberleşme, çevre, bilim, istatistik, adalet ve içişleri, kültür, tüketicinin korunması, enformasyon alanlarında işbirliği, Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) ürünlerinin serbest dolaşımına ilişkin müzakerelerin 1995 yılı içinde tamamlanması, GB için elverişli makro ekonomik koşulların yaratılması amacıyla diyalogun başlatılması, tarım ürünlerinde karşılıklı taviz müzakerelerinin 1995 yılı içinde tamamlanması, AB'ndeki Türk işçileri konusunda sürekli diyalogun tesisi konuları yer almıştır.

Mali yardım konusundaki Topluluk Deklarasyonu ise, Türk ekonomisinin GB çerçevesinde geçireceği değişikliğe bağlı olarak ortaya çıkabilecek ihtiyaçları karşılamak ve iki taraf arasındaki gelişme farkını azaltmak amacıyla, Topluluğun ileride Türkiye'ye sağlayacağı mali yardım ve işbirliğinin çerçevesini belirlemektedir.

1/95 Sayılı Kararın "malların serbest dolaşımı ve ticaret politikası" bölümünde, Ortaklık Anlaşması'nın 11.Maddesinde tanımlanan tarım ürünleri dışında kalan ve Türkiye ya da Toplulukta üretilmiş ya da üçüncü ülke kaynaklı olup serbest dolaşıma girmiş olan ürünlere uygulanacak hükümler yer almaktadır. Bu hükümler çerçevesinde, Topluluk ile Türkiye arasında ithalat ve ihracatta alınan gümrük vergileri ve eş etkili vergi ve resimler, miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemlerin uygulamadan kaldırılması kararlaştırılmıştır(Md.4-7). Konsey Kararının ardından bu konuda gerekli düzenlemeleri yapmak üzere 31.12.1995 tarihli RG'de 95/7606 sayılı BKK eki olarak yayınlanan İthalat Rejim Kararı ile, AB üyelerine uygulanan gümrük vergileri ve eş etkili vergiler sıfırlanarak, TKF tamamen kaldırılmıştır. Böylece %5.9 olan ağırlıklı koruma oranı %0'a düşmüştür. Ayrıca 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla taraflar arasında ithalat ve ihracatta uygulanan miktar kısıtlamaları ile eş etkili önlemler yürürlükten kaldırılmış, bu çerçevede Türk tekstil ve hazır giyim ürünlerine yönelik Topluluk kotaları ile Türkiye kaynaklı rafine edilmemiş petrol ürünlerine tanınan 740.250 tonluk tarife kontenjanı uygulamasına son verilmiştir. Yeni rejimde, kamu ahlâkı, kamu

<sup>1</sup> DTM, Türkiye'nin Uluslararası Entegrasyonlara Katılımı, <http://www.dtm.gov.tr/ekonomi/75yilbk/trkulus.htm>.

düzeni ve güvenliği, insan, hayvan ve bitki sağlığı, sınai ve ticari mülkiyetin korunması amaçlarıyla ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde alınan önlemlerin kapsamı dışındaki malların ithali serbest bırakılmıştır<sup>1</sup>.

Ortaklık Konseyi Kararının "ortak gümrük tarifesi ve tercihli tarife politikaları" bölümünde ise şu hükümlere yer verilmiştir; Kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren Türkiye Topluluk üyesi olmayan ülkeler bakımından OGT'ne uyum sağlayacaktır(Md.13). Ancak Türkiye Katma Protokolün 19/2'inci Maddesine dayanarak, Ortaklık Konseyinin, üzerinde anlaşmaya vardığı bazı "hassas ürünler" için, OGT'nden daha yüksek olan gümrük tarifelerini 1 Ocak 2001 tarihine kadar koruyabilecektir (Md.15). Türkiye, ayrıca, ticaret politikasını Topluluğun ticaret politikasına uyumlu hale getirmek amacıyla Kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren beş yıl içinde Topluluğun tercihli gümrük rejimine (otonom rejim ve üçüncü ülkelerle tercihli anlaşmalar) aşamalı bir şekilde uyum sağlamakla yükümlüdür (Md.16). Ortaklık Konseyi Kararının ardından, AB'nin OGT'ne uyum sağlanarak, bu tarife aynen üçüncü ülkelere uygulanmaya başlanmıştır. OGT hadlerinin uygulanmaya başlamasıyla birlikte, Türkiye'nin bu ülkelere yönelik %10.8 olan ağırlıklı koruma oranı %5.6'ya inmiştir. AB'nin GATT-94 taahhütlerini yerine getirmesinin ardından, bu oran 2000 yılında %3 düzeyine ulaşmıştır.

Sanayi ürünlerinde OGT uyumunun istisnasını, yukarıda da belirtildiği gibi Ortaklık Konseyi Kararının 15. maddesi doğrultusunda 2/95 sayılı Ortaklık Konseyi kararı ile belirlenen "hassas ürünler" oluşturmaktadır. Katma Protokolün 19/2'inci maddesi 1967 yılı toplam ithalatının değer olarak %5'ini aşmayan bir kısım maddelerde, Türkiye'nin 22 yıllık geçiş süresinin tamamlanması sonrasında da ortak gümrük vergisi hadleri üzerinde vergi uygulamasına, diğer bir ifade ile bu ürünlerdeki korumasını son döneme taşıyabilmesine olanak tanımaktadır. Karar kapsamında yer alan hassas ürünler için geçerli olacak gümrük vergileri beş yıllık bir süre sonunda OGT ile uyumlu hale gelecektir. Bu süre içinde belirlenen indirim takvimi çerçevesinde, 1.1.1997 tarihinden başlamak üzere sırasıyla %10, %10, %15, %15 ve %50 oranında indirim yapılması öngörülmektedir. Bu çerçevede ilk dört uyum indirimi 1997,1998, 1999 ve 2000 yılları ithalat rejimleri kapsamında yapılmıştır. 2/95 sayılı karar kapsamında, ağırlıklı olarak otomotiv sanayii, deri ve köseleden bazı eşyalar, ayakkabı, porselen ve seramikten bazı sofralar ve mutfak eşyası ve mobilya gibi mallar için, Türkiye'nin 1 Ocak 2001 tarihine kadar Topluluk OGT üzerinde vergi uygulayabilmesine olanak tanınmıştır<sup>2</sup>.

Diğer taraftan Topluluğun 3448/93 sayılı Konsey yönetmeliği ekinde yer alan işlenmiş tarım ürünleri de GB kapsamında yer almaktadır(Md.17-21). Söz konusu ürünlerin ithalatında Topluluk

<sup>1</sup> DTM, **Türkiye'nin Uluslararası ...**,a.g.e., <http://www.dtm.gov.tr/ekonomi/75yilbk/trkulus.htm>.

<sup>2</sup>DTM, **Avrupa Birliği ve...**a.g.e., ss.374-375.

sistemi ile uyumlu olarak oluşturulan yeni mevzuat çerçevesinde TKF (diğer bir ifadeyle tarım payı) bütün ülkeler kaynaklı ürünler için uygulanırken, gümrük vergisi oranı (diğer bir ifadeyle sanayi payı) sadece üçüncü ülkeler menşeli ürünlerde uygulanmaktadır. Ayrıca, 27.12.1996 tarih ve 96/9193 sayılı İthalat Rejimi kararına Ek Karar ile tarım ürünleri ithalatında (balık ve diğer su ürünleri hariç) uygulanmakta olan TKF, gümrük vergisine dönüştürülmüştür. Tarım ürünlerinin serbest dolaşımının sağlanması, ancak Türkiye'nin topluluğun Ortak Tarım Politikasına uyumu sonrasında sağlanabilecektir.

Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) kapsamındaki ürünler ise, 25 Temmuz 1996 tarihinde imzalanan Türkiye-AKÇT Serbest Ticaret Anlaşması hükümlerine tabi bulunmaktadır. Anlaşma iki taraf arasındaki çelik ticaretinde gümrük vergileri ve diğer engellerin kaldırılmasını içermektedir. Anlaşma ayrıca, Türkiye'nin Topluluğun çelik sektöründe uyguladığı devlet yardımları ve rekabetle ilgili düzenlemelere uyumunu da kapsamaktadır<sup>1</sup>.

Türkiye 1/95 Sayılı Kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren beş yıl içinde ticaretin önündeki teknik engellerin kaldırılması konusundaki Topluluk belgelerini de iç hukuk sistemine dahil edecektir(Md.8). GB Kararının "ticaret politikası" bölümünde yer alan hükümlere göre Türkiye, Topluluk üyesi olmayan ülkelerle ilgili olarak, Topluluğun (ithalatta ortak kurallar, dampingli ve sübvansiyonlu ithalata karşı korunma, Ortak Ticaret Politikası alanındaki Topluluk usulleri, ihracatta ortak kuralların tesisi, resmi destekli ihracat kredileri vb.) yönetmeliklerde belirlenen ticaret politikasına esas itibarıyla benzeyen hükümleri ve uygulama önlemlerini yürürlüğe koyacak, ayrıca bu kararın yürürlüğe girmesinden itibaren tekstil sektöründe Topluluğun ticaret politikalarını uygulayacaktır (Md.12).

Kararın "yasaların yaklaştırılması" bölümünde, tarafların fikri, sınai ve ticari mülkiyet haklarının korunması (Md.31), rekabet kuralları ve mevzuatın yaklaştırılması (Md.32-43), ticari korunma araçları (Md.44-47), kamu alımları (Md.48), dolaysız vergiler (Md.49), ve dolaylı vergiler (Md.50-51) konularına yer verilmiştir. Bunlardan rekabet kuralları konusunda, rekabetin engellenmesi, kısıtlanması veya bozulması amacını güden veya sonucunu veren tüm girişimler, (teknik veya ekonomik gelişmeye yönelik olması, tüketicilerin yararına olması gibi durumlar haricinde) yasaklanmıştır. Ayrıca Topluluk üyesi devletlerin veya Türkiye'nin herhangi bir biçimde Devlet kaynaklarını kullanarak sağladıkları ve belli girişimlerin kayrılması ve belli ürünlerin üretimini özendirilmesi suretiyle rekabeti aksatan ve aksatma tehlikesi taşıyan her türlü yardımın, Kararda belirtilen istisnalar dışında, Topluluk ile Türkiye arasındaki ticareti etkilediği ölçüde GB'nin işleyişi ile bağdaşmadığı belirtilmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin GB ile amaçlanan ekonomik bütünleşmeyi

<sup>1</sup> EU, EU Bulletin, No.7/8, s.115.

gerçekleştirmeye yönelik olarak, rekabet kurallarıyla ilgili mevzuatını Topluluk mevzuatıyla bağdaştırması ve etkili bir biçimde uygulaması da hükme bağlanmıştır.

GB, AB ile Türkiye arasındaki ticaretin serbestleşmesi yönündeki tüm çabalarının yanında, tarafların belli koşullarda korunma önlemlerine başvurmasına da olanak tanımaktadır. 1/95 sayılı Kararın 61-62. Maddeleriyle, Katma Protokolün 60. Maddesindeki korunma önlemlerine ilişkin mekanizma ve yöntemlerin geçerliliği taraflarca onaylanmaktadır. Korunma önlemlerinin diğer tarafın hak ve yükümlülükleri arasında dengesizlik yaratması halinde, söz konusu tarafın dengeleme önlemleri alabilmesine olanak tanınmakta ve önceliğin, GB'nin işlerliğini en az engelleyici olan önlemlere verilmesi öngörülmektedir.

Yukarıda Ortaklık Konseyinde, GB amacına ulaşmak için alınan Kararlar genel hatlarıyla açıklanmaya çalışılmıştır. İleride Türkiye'de ticaret politikası araçları açıklanırken, GATT/WTO yükümlülükleri çerçevesinde yapılan mevzuat değişiklikleri yanında, Ortaklık Konseyinde alınan kararlar çerçevesinde yapılan düzenlemelere ve etkilerine de yeri geldikçe değinilecektir.

### *1.3 Türkiye ve GATT/WTO*

Bilindiği gibi Türkiye, 21 Aralık 1953 tarihinde 6202 sayılı Kanunla GATT'a dahil olmuştur. 15 Nisan 1994'de WTO'nü kuran Marakeş Anlaşması'nın GATT katılımcı ülkeleri tarafından imzalanmasının ardından, Anlaşma, Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde de 25.2.1995 tarihinde onaylanmış ve Türkiye, 26 Mart 1995 tarihi itibarıyla WTO'nün kurucu üyesi halini gelmiştir.

WTO, dünya ticaretini ve buna bağlı olarak Türk dış ticaretini önemli ölçüde etkilemektedir. WTO'nü Kuran Anlaşma çerçevesinde, tüm üye ülkelerin olduğu gibi Türkiye'nin de gümrük tarifeleri, tekstil, tarım, anti-damping uygulamaları, sübvansiyon ve karşı önlemler, korunma önlemleri, fikri mülkiyet hakları, yatırım önlemleri, standartlar ve hizmet ticareti gibi konularda uymak zorunda olduğu bazı yükümlülükler bulunmaktadır<sup>1</sup>. Bu durum Türkiye'nin, hem ticaret önlemleri konusunda hem de sektörel bazda WTO'nün belirlediği takvime uyabilmesi için düzenlemeler yapmasını gerektirmiştir<sup>2</sup>.

Bilindiği gibi Uruguay Görüşmelerinde, gelişmiş ve GOÜ'lerin tüm sanayi ürünlerinde 1.1.1995 tarihinden itibaren, beş yıl içinde eşit dilimler halinde %33 oranında tarife indirimi yapmaları kararlaştırılmıştır. Böylece sanayi ürünleri için geçerli olacak ağırlıklı tarife düzeyinin 1 Ocak 1999 tarihinde gelişmiş ülkelerde %6,3'den %3,6'ya, GOÜ'lerde %15,3'den %12,3'e, geçiş ekonomisine sahip ülkelerde ise %8,6'dan %6'ya düşürülmesi kararlaştırılmıştır. GATT'ın gümrük

<sup>1</sup> DTM, *WTO Çerçevesinde Türkiye'nin Mevzuata Uyumu*, <http://www.dtm.gov.tr/ekonomi/75yilbk/trkulus.htm>.

<sup>2</sup> DTM, *Avrupa Birliği ve...*, a.g.e., ss.283-285.

tarifeleriyle ilgili bu düzenlemeleri, özellikle GB kapsamındaki Türkiye açısından da önem taşımaktadır. Türkiye, GB sonrası AB'nin Ortak Ticaret Politikasını uygulamakla yükümlü olduğundan, AB'nin gümrük indirimi yükümlülüklerine tabi olmuş ve Uruguay Görüşmeleri sonrası üçüncü ülkelere karşı %5.6 ağırlıklı koruma oranının 4 yıl içinde %3'ler düzeyine indirilmesi gerekmiştir. Bu da Türkiye pazarını uluslararası rekabete açmıştır.

Uruguay Görüşmelerinde üzerinde önemle durulan konulardan bir diğeri ise tarife dışı engeller olmuştur. Tarife dışı engellerin azaltılması yönündeki çabalar, korumacılıktan vazgeçemeyen bir çok ülkenin anti-damping, ticarete teknik engel ve standartlar gibi önlemleri alternatif olarak kullanma eğilimini artırmıştır. Bu aşamada, Türkiye'nin bu konuda yaptığı düzenlemeler ve AB ile uyumu da önem kazanmaktadır. İleride Türkiye'nin anti-damping ve çevre politikaları açıklanırken bu konular ayrıntılı olarak incelenecektir.

WTO'nün Tarım Ürünleri Anlaşması uyarınca, üye ülkelerin, mevcut tüm tarife dışı önlemleri (tarımda özellikle gönüllü ihracat kısıtlamaları ve değişken nitelikli vergiler yaygındır) tarifeye dönüştürmeleri ve bu tarife oranları da dikkate alınarak, 1 Eylül 1986 tarihinde geçerli olan tarife oranları üzerinden indirimle gidilmesi gerekmiştir. Bu çerçevede gelişmiş ülkelerin altı yılda ortalama %36 oranında, GOÜ'lerin ise 10 yılda %24 oranında tarife indirimi yapması yükümlülüğü getirilmiştir. Türkiye de, tarım ürünleri için gümrük tarifelerini 10 yıl içinde ortalama %24 oranında düşürecektir. Tarife dışı engellerin kaldırılmasının, tarımda bu önlemleri sıkça uygulayan AB'ne yönelik tarım ürünleri ihracatını olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir.

Uruguay Görüşmeleri sonrasında Türkiye, tarımda, bağlanmış/taahhüt edilmiş tarife (bound tariff) uygulanan mal kalemi sayısının (istatistik pozisyonu sayısını) oranını %31'den %46'ya çıkarmıştır. Türkiye'nin tarımda uyguladığı tarife oranları genelde bağlanmış oranların da altındadır. Örneğin 1998 yılında bağlanmış oranlar %36 iken ve bu oran 2005 yılı için %30 olarak planlanmışken, Türkiye'nin uyguladığı MFN oranlarının basit aritmetik ortalaması %13 olmuştur. Prensipte bu durum Türkiye'ye tek taraflı olarak serbestçe, tarife oranlarını artırma olanağı vermektedir. Ancak AB ile GB, bu konuda Türkiye'ye sınırlamalar getirmektedir<sup>1</sup>.

Diğer taraftan, Türkiye, ihracat için bütçeden her yıl ayrılan sübvansiyon harcamalarını %24, ihracat sübvansiyonu uyguladığı miktarı ise %14 oranında, 10 yıl içinde azaltacaktır. Türkiye'nin tarım ürünlerinde, iç destek miktarının %10'nun altında olması ve böylece "de minimis" kapsamında değerlendirilmesi nedeniyle tarım ürünlerinde uyguladığı iç desteklerde indirim taahhüdünde bulunulmamıştır.

---

<sup>1</sup> WTO, *Trade Policy Review: Turkey*, Report by the Secretariat, 1998, ss.21-22.

WTO Tekstil ve Giyim Anlaşmasının da Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim ihracatını olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir. Bu Anlaşma çerçevesinde süreç içinde tekstil ve hazır giyim sektöründeki koruma, ancak WTO koruma hükümleri çerçevesinde yürütülebilecektir. Anlaşma, daha önce ayrıntılı olarak incelendiği üzere, WTO üyesi ülkelerin, tekstil ve giyim sektöründe GATT yükümlülüklerine aşamalı olarak entegrasyonunu öngörmektedir. Türkiye de dört aşamalı entegrasyon sürecinin ilk iki aşamasında, bu sektörün sırasıyla 1990 yılı toplam ithalat hacminin %18'erlik kısmını GATT'a entegre etmiştir. Anlaşmadan kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilip getirilmediğini Tekstil İzleme Organı denetlemektedir. Türkiye de ilk iki aşamaya ilişkin entegrasyon listesini WTO Tekstil İzleme Organı'na sunmuştur. Diğer taraftan Türkiye, GB kapsamında, AB ile arasında tekstil ürünlerinin serbest dolaşımını sağlayabilmek için (ticarete trafik sapmasının önlenmesi amacıyla), 52 ülkeye karşı tek taraflı veya çift taraflı anlaşmalar çerçevesinde miktar kısıtlaması ve gözetim uygulamasına başlamıştır. Türkiye ayrıca, Kanada ve Amerikanın uyguladığı tekstil kotalarından da önemli ölçüde etkilenmektedir. 2000 yılı itibarıyla Amerikanın tekstil kotalarını kaldırması hatta Türkiye ile serbest ticaret anlaşması oluşturması gündeme gelmiştir.

GATT/WTO'ne uyum çerçevesinde üretim ve ihracat sübvansiyonları ile ilgili de önemli düzenlemelere gidilmiştir. Bilindiği gibi bu kapsamda gelişmiş ülkeler anlaşmanın yürürlüğe girişinden önce mevcut olan sübvansiyon programlarını en geç üç yıl içinde, Türkiye'nin de dahil olduğu GOÜ'ler ise ihracat performansına bağlı sübvansiyonları 8 yıl, ithalat ikamesine yönelik olan sübvansiyonları da 5 yıl içinde kaldıracaklardır. Özelleştirme programları çerçevesindeki sübvansiyonlara, önlem alınabilir sübvansiyonlar kapsamına girseler de belirli bir süre ile sınırlı olmaları şartıyla karşı önlem alınamayacaktır. Türkiye'deki teşvik sisteminin GATT disiplinine uyumlu hale getirilmesi yolunda çabalar sürmektedir. Bu konuda önemli mevzuat düzenlemeleri yapılmış ve teşvik sistemi, AR-GE, çevre, tanıtım ve pazarlama ile ilgili devlet yardımlarını kapsayacak şekilde uluslararası normlara uygun, çağdaş ve dinamik bir yapıya kavuşturulmaya çalışılmıştır. Bu konuya ileride daha ayrıntılı olarak, Türkiye'deki teşvik sistemi açıklanırken değinilecektir.

Türkiye ayrıca, hizmet ticareti anlaşması çerçevesinde de önemli taahhütlere girmiştir. Bu taahhütler, 9 sektörde, toplam 161 faaliyetin 72'sini kapsamaktadır. Bu çerçevede 1997 yılında Bilgi Teknolojisi Anlaşması (Information Technology Agreement-ITA), Haberleşme Hizmetleri Anlaşması (Agreement on Telecommunication Service) ve Finansal Hizmetler Anlaşmasına (Agreement on Financial Service) taraf olunmuştur. Finansal Hizmetler Anlaşması 1 Mart 1999 tarihinde yürürlüğe girmiştir. ITA çerçevesinde 2000 yılı sonuna kadar 358 kalem 8 dijital Armonize Sistem malda (bilgisayar, haberleşme araçları, imalat sanayii, software, bilim ekipmanları vb.) gümrük tarifelerinin

sıfırlanması kararlaştırılmıştır. Türkiye ayrıca, WTO kapsamında, Devlet Satın Alımları ve Sivil Hava Taşımacılığı Ticaret Komitelerine de gözlemci konumunda bulunmaktadır.

Aşağıda Türkiye'nin dış ticaret politikası araçları incelenirken, gerek AB ile GB çerçevesinde gerek GATT/WTO yükümlülükleri çerçevesinde yapılan mevzuat düzenlemeleri ve uyum çalışmalarına da yeri geldikçe değinilecektir.

## 2 TÜRKİYE'DE TARİFE DIŞI ENGELLERİN GELİŞİMİ

Daha önce de belirtildiği gibi yeni korumacı politika araçları olarak tarife dışı engeller, gümrük tarifeleri dışında, ticareti önlemeye yönelik neredeyse tüm önlemleri kapsamaktadır. Bu nedenle Türkiye açısından da, dış ticarete müdahale niteliğindeki pek çok önlemi incelemeyi gerektirmektedir. Bu kısımda, gerek UNCTAD'ın ticaret önlemleri sınıflamasında yer alan, gerek bu konudaki bir çok çalışmada tarife dışı engel olarak nitelendirilen ticaret önlemlerinin Türkiye'deki durumu ve süreç içinde nasıl bir gelişme gösterdikleri incelenecektir.

### 2.1 İthalatta Miktar Kısıtlamaları

Türkiye'de 1980 öncesi dönemde ithalat ikamesine yönelik sanayileşme stratejisinin gereği olarak uygulanan politika araçlarının en önemlilerinden biri miktar kısıtlamalarıdır. Söz konusu dönemde aşırı değerlenmiş kur nedeniyle artan ithal talebini kontrol altına almak ve böylece yerli sanayii korumak amacıyla ithalat kota ve yasakları, yüksek oranlı tarifelerin yanında sistemin en önemli araçları olmuşlardır. 1980 öncesi Planlı Dönemde kotaların düzenlenmesi ve uygulamaya konulması, DPT, Merkez Bankası, Maliye Bakanlığı ile Ticaret ve Sanayi Odaları Birliğinin katkıları ile hazırlanan ithalat programları çerçevesinde yürütülmüş ve 1981 yılında kotaların kaldırılmasına kadar çok az bir değişiklik ile uygulanmıştır<sup>1</sup>.

1958 yılında oluşturulan ithalat rejimi ile ithalat üç ayrı liste üzerinden yapılmıştır. Bunlar *Liberasyon Listesi* (I ve II Sayılı), *Tahsisli İthal Malları Listesi* (Kota Listeleri) ve *Anlaşmalı Ülkeler Kontenjan Listesidir*. Bu listelere kayıtlı olan mallar ithal edilebilirken, listelerin dışında kalan mallar ise zımni olarak "ithalatı yasaklanmış mallar" listesini oluşturmuşlardır.

Liberasyon listesindeki mallara istenilen miktarda ithal edebilme olanağı tanınmıştır. Bu mallar genellikle toplam döviz giderleri içinde önemli yer tutmayan veya yurtiçinde hiç üretilmeyen mallarla, sanayi üretimi için gerekli olan hammaddeler, ara malları, ilaç ve zorunlu mallardan oluşmaktadır. Liberasyon Listesi, kendi içinde I ve II Sayılı Liberasyon Listeleri olmak üzere ikiye ayrılmıştır. I. Listede, ülkede üretimi yapılmayan, önemli bir gider oluşturmeyen veya kalkınmada öncelik taşıyan mallar, II. Listede ise, ülke içinde üretimi kısmen yapılmaya başlayan mallar yer

<sup>1</sup> Sübidey Togan, 1980'li Yıllarda Türk Dış..., a.g.e., s.21.



almıştır. II. Listede yer alan mallar “yetkili inceleme makamlarından” izin alındıktan sonra ithal edilebilmişlerdir<sup>1</sup>.

Liberasyon listesinde yer alan malların ithalatı teorik olarak serbest olmakla birlikte, serbest ticaret uygulamasıyla çelişen bazı durumlar da söz konusu olmuştur. Bunlardan ilki, özellikle II sayılı liberasyon listesinden yapılan ithalatın belirli bakanlık ve kuruluşların iznine tabi tutulması, ikincisi ise, liberasyon ithalatının bir döviz tavanı ile sınırlandırılmasıdır. Ayrıca ithalat için belirli oranlarda teminat zorunluluğu da getirilmiş, teminat olarak yatırılan paralar bir faiz kaybına yol açarak ithalat maliyetini yükseltmiş ve ithalatı caydırıcı etki yaratmıştır.

Tahsisli ithal malları listesi (kota listesi), liberasyon listesi dışında kalan ve ithali elzem görülmeyen malları (genellikle tüketim malları ithalatı) kapsamaktadır. Liberasyon listesindeki bir malın yurt içi üretimi başladığında, o mal genellikle tahsisli ithal malları listesine aktarılmıştır. Bu listedeki malların ithalatı tahsis edilen belirli bir miktar döviz ile sınırlandırılmıştır. Kotalar, özellikle yerli sanayii dış rekabetten korumak amacıyla kullanılmıştır. Yurtiçinde üretilen ancak iç talebi karşılamaya yeterli olmayan sanayi mallarına kota konularak, bu malların, yerli üretimle karşılanmayan kısmı ölçüsünde ithaline izin verilmiştir. Yerli üretim ülke ihtiyaçlarını karşılamaya yetecek bir düzeye ulaşınca da söz konusu mallar ithal listelerinden çıkarılarak, yasaklanmış mallar arasına aktarılmıştır. Böylece yerli üretime tam bir koruma sağlanarak dış rekabet tamamen önlenmiştir.

Anlaşmalı ülkeler kontenjan listesine ise, sadece ilk iki listede yer alan mallar dahil edilebilmiştir. Anlaşmalı ülkelerle ticaret kliring sistemine dayandırılmıştır. Toplam ithalat içinde oldukça küçük bir paya sahip olan bu tür ithalatın en önemli kalemi, 480 Sayılı Kanuna dayanarak Amerikan yardımı çerçevesinde yapılan ithalattır.

Söz konusu dönemde ithalatın yapılabilmesi yoğun bürokratik işlemleri gerekli kılıyordu. İthalat için öncelikle, Ticaret Bakanlığı’ndan ithalat belgesi alınması gerekmekteydi. Bu belgelerin verilmesinde ithalatçının ödediği gelir ve kurumlar vergisi ile ithal edilecek malın fiyat uygunluğu göz önünde tutuluyordu. Ayrıca ithalat talebinde bulunanlar yetkili bankalara ‘teminat’ yatırmak zorundaydı. I Sayılı Liberasyon Listesinden ithalat yapabilmek için, transfer edilecek dövizin Türk lirası karşılığının, yetkili bir bankaya yatırılarak Merkez Bankasına ithal izni için başvurulması; II Sayılı liberasyon listesinden yapılacak ithalat için yukarıda belirtilen işlemlerin yanında, yerel odadan ‘ithalat sertifikası’ ile gerekli durumlarda ilgili Bakanlıktan ‘izin’ alınması; Tahsisli ithal malları listesinden yapılacak ithalat içinse, bütün bu işlemlere ilave olarak ilgili Bakanlıktan ‘uygunluk

---

<sup>1</sup> Tercan Baysan, “İthalat Kotalarının Kaldırılması ve Kambiyo Kontrol Rejimi”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt.8, Sayı.1-2, Yıl.1981, ss.488-490.

belgesi' alınması gerekiyordu<sup>1</sup>.Bütün bu işlemler, ithalatı ayrıca zorlaştırmakta ve böylece yerli sanayii korumuş olmaktadır.

Aşağıda Tablo 7 ile, Türkiye'de 1963-1980 döneminde liberasyon, tahsisli ve anlaşmalı ülkeler listesinden yapılan ithalat değerleri ve oranları gösterilmiştir;

**Tablo 7 : Programlanmış İthalatın Listelere Göre Dağılımı (1963-1980)**

Yıllar	Liberasyon Listesi		Tahsisli Mallar Listesi		Anlaşmalı Ülkeler Kontenjan Listesi		Toplam Milyon \$
	Milyon \$	%	Milyon \$	%	Milyon \$	%	
1963	262	57	132	28	63	13	457
1964	239	49	169	35	70	14	479
1965	247	52	159	33	69	14	475
1966	293	48	217	35	94	15	604
1967	326	51	196	31	105	16	627
1968	361	53	202	30	108	16	670
1969	344	53	189	29	104	16	638
1970	367	56	192	29	95	14	654
1971	556	60	265	29	105	11	926
1972	708	58	412	34	100	8	1220
1973	1161	55	479	23	78	4	1717
1974	2524	73	697	20	223	7	3443
1975	2919	69	1163	27	161	4	4243
1976	3320	73	1163	25	91	2	4554
1977	4062	77	1160	22	65	1	5287
1978	3201	79	784	19	64	2	4048
1979	3397	76	973	22	109	2	4479
1980	5550	81	1126	17	163	2	6839

Kaynak: Halil Seyidoğlu, Türkiye'de Sanayileşme ve Dış...a.g.e., s.53.

Tablodan da görüldüğü gibi, toplam ithalat içinde en fazla paya sahip olan grup liberasyon listesinden yapılan ithalattır. Onu tahsisli ithal malları listesi izlemektedir. Zaman içinde liberasyon listeleriyle ithalatta artış, kota listelerinde ise azalış meydana gelmiştir. 1970'li yılların başında işçi dövizleri ve turizm gelirlerinin artması, ithalat için gerekli döviz olanaklarını artırmıştır. Buna bağlı olarak tahsisli mallar listesinden yapılan ithalatın kademeli olarak liberasyon listesine aktarıldığı görülmektedir. Ancak liberasyon listeli ithalattaki bu artışı, dış ticarete serbestleşme olarak yorumlamak mümkün değildir.

Anlaşmalı ülkelerle kliring esasına dayanan ticaret ise, özellikle dış ödeme güçlüklerinin yoğunlaştığı dönemlerde artış göstermiştir. 1966 yılından sonra kliringli ticaretin payındaki artışın nedeni budur. 1970 devalüasyonunu izleyen yıllarda ise, döviz rezervlerindeki artışın etkisiyle anlaşmalı ülkelerle ticaret de azalmıştır. Ayrıca döviz rezervlerindeki artış, ithalat için yatırılması zorunlu olan teminat oranlarının da azalmasını sağlamıştır.

<sup>1</sup> DPT, Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar...a.g.e., s.24; Sübidey Togan, 1980'li Yıllarda Türk Dış..., a.g.e., ss.22-23.

Türkiye’de 1980 öncesi dönemde, kota sisteminin, rasyonel bir koruma politika aracı olarak tercih edildiğini söylemek doğru olmayacaktır. Nitekim, kota listeleri belirlenirken, yurt içi sanayie rekabet gücü kazanuncaya dek geçici süreyle koruma sağlanması amacından çok, kıt döviz olanaklarının kalkınma önceliklerine göre tahsis edilmesi, lüks tüketim mallarının ithalatının önlenmesi ve döviz gider ve gelirlerinin dengelenmesi amaçları güdülmüştür. Öte yandan kota sisteminin işleyişi sırasında karşılaşılan bürokratik engeller, kota rantlarından pay almak için yaratılan rekabet (daha doğrusu verilen rüşvetler ve merkeze yapılan ziyaretler) ve ithalat teminatlarının yüksekliği, maliyetlerin daha da artmasına neden olmuştur. Bu durum özellikle ithal girdi kullanan üreticilerin üretimlerini aksatmış, sanayici kotasından yeterince faydalanamayan üreticiler, hammadde ve yedek parça gibi ithal girdilerini, ithalat fiyatının çok üzerinde almak zorunda kalmışlardır<sup>1</sup>.

**1980 sonrası dönemde**, Türkiye’de sanayileşme stratejisindeki köklü değişmeye paralel olarak ithalat politikasında da önemli değişiklikler gerçekleştirilmiştir. Türkiye’de 1980’li yılların başında ithalatın serbestleştirilmesine, ithalat kotalarının 1981 yılı İthalat Rejimi ile önemli ölçüde azaltılmasıyla başlanmıştır. Buna göre tahsisli ithal malları listesindeki kotaya tabi mallar, I ve II Sayılı Liberasyon Listelerine aktarılmış, ayrıca II Sayılı Liberasyon listesindeki pek çok mal da, I Sayılı Listeye taşınmıştır. Bu listelerin dışında kalan malların ithalatı yasaklanmıştır. Bunlara ek olarak ithalat teminatlarının azaltılması ve damga vergisinin de %25’den %1’e düşürülmesi sonucu 1981 yılında bir önceki yıla göre ithalat yaklaşık %12 oranında serbestleştirilmiştir.

İthalatla ilgili yapısal reform ise, 19 Ocak 1984 tarihinde yayımlanan ithalat rejimiyle yürürlüğe girmiştir. Bu tarihten itibaren kotalar kaldırılarak, liberasyon listelerinde tamamen tersi bir düzenlemeye gidilmiştir. Daha önce, yasal olarak ithal edilecek ve ithali izne tabi mallar listelenip, bunların dışındaki malların ithali zımnen yasak kabul edilirken, yeni rejimle, ithal malları; ithali yasak mallar, izne tabi mallar, fon ödemek suretiyle ithal edilebilecek mallar ve libere mallar şeklinde sınıflandırılmıştır. Böylece yeni rejimde ithali yasak ve ithali izne bağlı mallar belirlenip, bunların dışında kalan malların ithali serbest bırakılmıştır. Miktar kısıtlamalarının kaldırılmasının ardından konut fonu adı altında yeni bir vergi getirilerek, bu vergiye tabi mallar ayrı bir listede gösterilmiştir. Burada konut fonu uygulamasının amacı, daha önce ithalatı yasak olduğu veya çok sınırlı ithal edilebildiği için yurda kaçak olarak giren malların bu fona ödeme yapmak koşuluyla ithali mümkün kılınarak haksız kazanç ve haksız rekabetin önlenmeye çalışılması olarak açıklanmıştır<sup>2</sup>.

Tablo 8’den 1980-1990 döneminde gerçekleştirilen miktar kısıtlamalarıyla ilgili değişiklikleri izlemek mümkündür. 1985 yılından itibaren, ithali yasak mallar listesinden, ithali izne bağlı mallar

<sup>1</sup> Cem Alpar, *Türkiye’nin Planlı Dönemde...*, a.g.e., ss.77-85.

<sup>2</sup> DPT, *1980’den 1990’a Makro Ekonomik Politikalar, Türkiye Ekonomisindeki Gelişmelerin Analizi ve Değerlendirilmesi*, Ankara, Temmuz 1990, s.43.

listesine büyük ölçüde aktarma yapılmıştır. 1984 yılı itibariyle ithali yasak mallar listesi, hemen hiçbir koşulda ithalatı mümkün olmayan ve ilk zamanlar daha çok tüketim mallarını kapsayan 224 kalem maldan oluşmaktaydı. 1985 sonrasında bu listede silah, cephane ve uyuşturucu dışında ithali yasak mal bırakılmamıştır. Ayrıca ithali izne bağlı mallar listesindeki mal sayısı da zamanla büyük ölçüde azaltılmıştır. Bu listedeki mallara herhangi bir miktar ya da değer sınırlandırması getirilmemiştir. İlk zamanlar listede 450 mal yer alırken 1985 yılında ithali yasak malların büyük bir kısmının bu listeye aktarılması ile mal sayısı 523'e yükselmiş daha sonra bu sayı sırasıyla 1986 yılında 245, 1987'de 111, 1988'de 33, 1989'da 16'ya indirilmiştir. 1990 yılı itibariyle ise tamamen kaldırılmıştır.

**Tablo 8 : İthalatta Miktar Kısıtlamaları (1980-1990)**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<i>I Sayılı Libere Liste</i>	71	935	959	972	-	-	-	-	-	-	-
<i>II Sayılı Libere Liste</i>	870	813	798	821	-	-	-	-	-	-	-
<i>Tahsisli İthal Malları</i>	330	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Muhtelif Tarifeli Maddeler</i>	(2)	(2)	(2)	(2)	-	-	-	-	-	-	-
<i>İthali İzne Tabi Mallar</i>	-	-	-	-	450	523	245	111	33	16	-
<i>İthali Yasak Mallar</i>	-	-	-	-	224	127	(4)	(4)	(4)	(4)	(4)

Kaynak: DPT Verilerinden Yararlanılarak Hazırlanmıştır.

İthali izne bağlı malları, toplam ithalat içindeki payları itibariyle de incelemek mümkündür. 1984 yılında ithali izne bağlı mallar listesinde yer alan malların payı, o seneki toplam ithalatın %46.5'ini oluşturmuştur. Dolayısıyla 1984 yılında ithalatın hâlâ önemli oranlarda dolaylı yöntemlerle kontrol edildiğini söylemek mümkündür. Ancak bu oran 1986'da %21.9'a 1988 ise %6.1'e düşmüştür. 1988 yılına gelindiğinde izne tabi ithalat uygulaması sınırlı sayıda sektör dışında tamamen kaldırılmıştır. 1988 yılında izne tabi ithalatın önemli olduğu sektörler ilaç sanayii, basım, yayın ve ciltçilik, diğer taş ve toprağa dayalı sanayiler, demir-çelik ana sanayi, diğer kara ulaşım araçları ve elektrikli makine sektörleridir. 1990 yılında ithali izne tabi mal kalmamıştır. Yukarıdaki gelişmeler çerçevesinde 1990 yılına gelindiğinde ithalatta uygulanan miktar kısıtlamalarının kaldırılarak, ithalatın tamamen fiyatlara duyarlı hale getirildiği görülmektedir<sup>1</sup>.

Miktar kısıtlamalarıyla ilgili gelişmeleri Türkiye ile AB ilişkileri açısından Ortaklık Anlaşması çerçevesinde de değerlendirmek mümkündür; yukarıda da belirtildiği gibi Türkiye ile Topluluk arasında ortaklık kuran Ankara Anlaşması ile her iki taraf aralarındaki ticaretin serbestleştirilmesine yönelik, sadece gümrük tarifeleri değil, miktar kısıtlamalarını da kapsayan kararlar almışlardır. Taraflar, GB sürecine gelinceye dek miktar kısıtlamalarının aşamalı olarak kaldırılmasına yönelik belli yükümlülükleri kabul etmişlerdir.

<sup>1</sup> Sübidey Togan, 1980'li Yıllarda Türk Dış..., a.g.e., ss.232-235.

Miktar kısıtlamalarının aşamalı olarak kaldırılmasına yönelik düzenlemelerin, Katma Protokol ile gündeme geldiği görülmektedir. Topluluk, Katma Protokolün yürürlüğe girmesiyle birlikte petrol ürünleri ve ham ipek hariç bütün sanayi ürünlerindeki miktar kısıtlamalarını kaldırmayı ve bunu Türkiye'ye konsolide etmeyi kabul etmiştir. Bu alandaki yükümlülüklerini Geçici Anlaşmanın yürürlüğe girmesinden itibaren esasen yerine getirmiş olmakla birlikte, Topluluğun dokuma ve giyim sektöründe izlediği korumacı politikalar dönem içinde taraflar arasında ortaya çıkan önemli sorunlardan birini oluşturmuştur. Topluluk, tekstil ürünlerinde 1978 yılından itibaren bazı ülkelerle yaptığı gönüllü kısıtlama anlaşmaları türünden bir anlaşmayı Türkiye ile de yapmak istemiştir. Ancak Türkiye, taraflar arasında ileride gümrük birliğini gerçekleştirmeyi amaçlayan bir Ortaklık Anlaşmasının bulunduğu ve bu durumun herhangi bir üçüncü ülkenin durumundan farklı olduğunu belirterek Katma protokol hükümlerine uymayan bu tür bir anlaşmayı devlet olarak imzalamaktan kaçınmıştır.

Bununla birlikte, 1980'li yılların başından itibaren, Topluluğun Türkiye'ye açtığı anti-damping soruşturmalarındaki artışa ve Katma Protokol genel koruma hükümlerini kapsayan 60. Maddeye dayanılarak getirilen miktar kısıtlamalarının yarattığı sıkıntıya bağlı olarak, Türk tekstil firmalarının, Topluluk ile gönüllü ihracat kısıtlaması anlaşmalarına gittikleri görülmektedir. Bu anlaşmaların amacı, Topluluğun uyguladığı anti-damping vergilerinin ve miktar kısıtlamalarının Türk tekstil ürünleri ihracatı üzerindeki olumsuz etkilerini bir ölçüde de olsa giderebilmek olmuştur<sup>1</sup>. 1 Ocak 1996 tarihinde itibaren GB'nin tamamlanmasıyla birlikte Topluluğun Türk menşeli tekstil ve giyim ürünlerine uyguladığı kotaların kaldırılması kararlaştırılmış olmakla birlikte, Topluluk miktar kısıtlamalarının kaldırılmasını, Türkiye'nin fikri mülkiyet hakları, rekabet ve devlet yardımlarına ilişkin mevzuatını Topluluk mevzuatı ile uyumlaştırması ve Topluluğun bu alandaki dış ticaret rejimine taraf olmasıyla ilgili önlemleri almış olması şartına bağlamıştır<sup>2</sup>.

Ortaklık Anlaşması çerçevesinde Türkiye de, Topluluktan yaptığı ithalatta uyguladığı miktar kısıtlamalarının kaldırılmasını bir takvime bağlanmıştır. Türkiye Katma Protokolün yürürlüğe girdiği tarihte, Topluluktan 1967 yılında yaptığı özel ithalat değerinin %35'ine denk gelen bir liberasyonu konsolide edeceğini ve konsolide liberasyon oranını 1976, 1981, 1986 ve 1991 yıllarında sırasıyla % 40, 45, 60, ve 80 e yükselteceğini, 1995 yılında ise Topluluk çıkışlı ithalata %100 liberasyon uygulayacağını kabul etmiştir.

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...a.g.e.*, s266.

<sup>2</sup> Cem Duna, Pars Kutay, *Gümrük Birliği ile Nereye?, Küreselleşme, Makro Bölgeselcilik ve AB*, Türk Ekonomi Bankası Yayını, No.14, İstanbul 1996, s.29.

Türkiye, katma protokolde öngörülene uygun olarak konsolide liberasyon oranını 1976 yılında %40'a çıkarmış olmasına karşın, ödemeler dengesi güçlükleri nedeniyle diğer yıllardaki yükümlülüklerini ertelemiştir. Ancak Kasım ve Aralık 1988 deki Ad-hoc Komite Toplantılarında bu konu da ele alınmış ve konsolide liberasyon oranının 1.1.1989 itibariyle %45'e çıkarılması taahhüt edilmiştir. Ayrıca bu oranın iki yıl içinde %60'a, 1995 sonuna kadar ise %100'e çıkarılması konusuna Türk Hükümetinin olumlu yaklaştığı Komisyona bildirilmiştir. Bu taahhütlere de uygun olarak Topluluktan ithalata ilişkin konsolidasyon oranı 7.3.1989 da %45'e 22.8.1990 da %60'a 27.5.1991 tarihi itibariyle de %80'e çıkarılmıştır. 1995 yılına gelindiğinde Topluluk çıkışlı ithalata %100 liberasyon uygulanmaya başlanmıştır.

Miktar kısıtlamaları konusunda Katma Protokolün Türkiye'ye getirdiği bir başka yükümlülük de Protokolün yürürlüğe girişinden bir yıl sonra Türkiye'de libere olmayan her maddenin ithalatında Topluluk lehine kontenjanlar açılması ve bunların giderek genişletilmesidir. Türkiye 1974 yılında liberasyon listesi dışındaki çok sayıdaki mal için kotalar açmış ve bunları 1976 yılında %10 oranında artırmıştır. İzleyen yıllarda bu yükümlülüğünü de askıya almıştır. Ancak Türkiye'de, 1981 yılı ithalat rejimiyle kota sisteminin tamamen kaldırılmasının ardından Topluluk lehine kontenjanlar açılmasına gerek kalmamış ve ithalattaki liberasyon ile Türkiye Katma Protokolün miktar kısıtlamalarıyla ilgili bütün yükümlülüklerini yerine getirebilmiştir<sup>1</sup>.

Türkiye'de, uygulanan ithalat politikası ve miktar kısıtlamaları konusunda önemli reformların yapıldığı diğer bir dönem ise, 1995 sonrası dönem olmuştur. 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 4. ve 7. maddeleri ile GB çerçevesinde AB ile Türkiye arasındaki ithalatta ve ihracatta uygulanan gümrük vergileri ve eş etkili vergiler yanında, miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemlerin de kaldırılması kararlaştırılmıştır. Türkiye, gerek GB çerçevesinde üçüncü ülkeler ile olan ticari ilişkilerinde Topluluğun Ortak Ticaret Politikası hükümleri ile uyumlu olacak uygulamalara geçmek için, gerek WTO'nun Korunma Önlemleri Anlaşması (Agreement on Safeguards) hükümlerine uyum sağlamak amacıyla, kendi iç yasalarında ve kurumsal yapısında önemli değişikliklere gitmiştir. Bu dönemde getirilen değişiklikler ve düzenlemeler çerçevesinde Türkiye'de uygulanan miktar kısıtlamaları aşağıda incelenmiştir.

### **2.1.1 İthalatta Kota ve Gözetim Uygulamaları**

Miktar kısıtlamalarına yönelik getirilen düzenlemelerin iki temel konu üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir;

- Bir malın ithalatındaki artışın yerli üreticiler üzerinde yaratacağı ciddi zarar ya da zarar tehdidine karşı alınacak önlemler ve

<sup>1</sup> Nevzat Güran, İsmail Aktürk, *Uluslararası İktisadi...a.g.e.*, ss.267-269.

- Ticari hakların korunmasına yönelik önlemler,

Bu amaçla gerçekleştirilen düzenlemeleri ise aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür<sup>1</sup>;

- İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri ile Kota İdaresi ve Tarife Kontenjanı Hakkında Karar (95/6814 sayılı),

- Belirli Ülkeler Menşeli Malların İthalatında Gözetim ve Koruma Önlemleri Hakkında Karar (95/7348 sayılı)

- Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar (95/6815 sayılı),

- İkili anlaşmalar, Protokoller veya Diğer Düzenlemeler Kapsamı Dışında, Belirli Ülkeler Menşeli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar (95/6816 sayılı),

- Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Karar (95/6817 sayılı),

"İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri Mevzuatı"<sup>\*</sup> çerçevesinde, ithalatın yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturacak düzeyde artması<sup>\*\*</sup> ve ülke çıkarlarının gerektirmesi durumunda, ortaya çıkan bu zarar veya zarar tehdidini kaldırmaya yönelik önlemler alınması amaçlanmaktadır. Söz konusu önlemler, *ithalatın gözetime tabi tutulması, ithalatta koruma önlemi alınması veya geçici önlem alınması* şeklinde olabilmektedir.

*İthalat Gözetiminden* amaç, bir malın ithal eğiliminin yakından izlenmesidir. Gözetime tabi bir ürün, ancak Dış Ticaret Müsteşarlığından alınan *gözetim belgesi* yoluyla ithal edilebilmektedir. Gözetime tabi ürünlerde miktar veya değer kısıtlamasına gidilmesi söz konusu değildir.

*Korunma önlemlerine* ise, yukarıda belirtilen durumlar söz konusu olduğunda, uluslararası yükümlülükler de dikkate alınarak, söz konusu zarar tehdidiyle sınırlı ve geçici olmak kaydıyla başvurulabilmektedir. Korunma önlemi olarak;

- gözetim belgelerinin geçerlilik süresi sınırlandırılabilen veya,

<sup>1</sup> DTM, **İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri ile Kota ve Tarife Kontenjanı Mevzuatı, Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Mevzuatı**, İthalat Genel Müdürlüğü, Ankara 1997; DTM, <http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/gozkor/ithalat.htm>.

<sup>\*</sup> Bu çerçevede, Ortak Ticaret Politikası araçlarına uyum kapsamında, Topluluğun 518/94 (3285/94) ve 519/94 sayılı Konsey Yönetmelikleri ile WTO Korunma Önlemleri Anlaşması hükümleri doğrultusunda hazırlanan, "İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri ile Kota İdaresi ve Tarife Kontenjanı Hakkındaki 95/6814 sayılı Karar", 01.06.1995 tarih ve 22300 mükerrer sayılı RG'de yayımlanmıştır. Ayrıca, 95/6814 Sayılı Karar'ın uygulama esaslarını belirleyen "İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri Yönetmeliği" ve "Kota ve Tarife Kontenjanı Yönetmeliği" bu Karar'ın yayımlandığı 01.06.1995 tarih ve 22300 Mükerrer sayılı RG'de yayımlanmıştır.

<sup>\*\*</sup> Yeli üreticilerin, ciddi zarar ya da zarar tehdidi görüp görmediği incelenirken dikkate alınan faktörler şunlardır;  
-İthalat hacmi: mutlak olarak yerli üretime nazaran önemli bir nisbi artışın olup olmadığı,  
-İthalat fiyatları: ithal fiyatlarda rakip yerli malların fiyatına oranla belirgin bir düşüklüğün olup olmadığı,  
-Belirli ekonomik kriterler: üretim, kapasite kullanımı, stoklar, satışlar, pazar payı, fiyatlar, kârlar, yatırım sermayesinin geri dönüşü, nakit akışı, istihdam gibi ekonomik göstergelerin yerli üreticiler üzerindeki etkisi.

- malın ithali için belli miktar veya değer tespit edilerek *kota* uygulanabilmektedir. Böylece Türkiye uzun bir dönemin ardından AB'nin Ortak Ticaret Politikasına uyum amacıyla kota uygulamasına yeniden başlamış olmaktadır. Kotaya tabi ürünler Dış Ticaret Müsteşarlığından alınacak *ithalat lisansı* yoluyla ithal edilebilmektedirler\*. İthalat lisanslarının geçerlilik süresi ait olduğu kota dönemiyle sınırlı olup, başkasına devredilememektedir.

Malın ithalatındaki artışın telafisi güç zararlara yol açabileceği kritik durumlarda ise, söz konusu ürün için açılan soruşturmanın sonucu beklenmeden geçici önlem alma yoluna gidilebilmektedir. *Geçici korunma önlemi*, ya ürünün gözetim kapsamına alınması ya da bu ürünün gümrük vergisinde artış yapılması şeklinde uygulanmaktadır. Geçici korunma önlemi, söz konusu ürünün gümrük vergisinde artış yapılması şeklinde uygulanırsa ve soruşturma sonucunda korunma önlemi alınmasına gerek olmadığı anlaşılırsa, arttırılan gümrük vergileri önceki düzeye indirilmekte ve teminat olarak alınan vergi farkı ilgililere iade edilmektedir. Korunma önlemi uygulanması halinde ise bu fark gelir olarak kaydedilmektedir.

Görüldüğü gibi Gözetim ve Korunma Önlemleri, yerli üreticileri, ithalatta meydana gelen beklenmeyen artışlara karşı korumaya yöneliktir. Karar, AB dışındaki ülkelerden ithal edilen ürünler için uygulanabilmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi AB'den ithal edilen bir ürünün benzer bir sorun yaratması halinde, GB Kararının Uyuşmazlıkların Çözümünü içeren 61.ve 62. Maddelerine başvurulmaktadır<sup>1</sup>. Ayrıca WTO, Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşması hükümleri çerçevesinde GATT-

\* Korunma önlemi olarak kota uygulanması halinde, kota miktarı ve/veya değerleri, kotaların açılış ve kapanış tarihleri, başvuru usul ve esasları, dağıtım kriterleri, talep edilebilecek asgari ve azami miktar ve/veya değerler "Dış Ticaret Müsteşarlığına" belirlenmektedir. Söz konusu mevzuat kapsamında inceleme/soruşturma başlatılması, önlem alınması ve önlemin sona erdirilmesi sürecinde gerekli olabilecek tüm kararlar ilgili kurum ve kuruluş temsilcilerinden oluşan "İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemlerini Değerlendirme Kurulu" tarafından düzenlenmektedir. Kotadan yararlanmak isteyen bir firma aynı dönem içinde en fazla bir kere başvuruda bulunabilmektedir. Kotadan pay verilmesi uygun görülen ithalatçılar için 'ithalat lisansı' düzenlenmektedir.

Kota dağıtımında aşağıdaki yöntemlerden bir ya da birkaçı bir arada uygulanabilmektedir;

a) Geleneksel Ticaret Akışı Yöntemi; Bu yöntemde göre kota tahsis yapılması halinde, kotanın bir bölümü geleneksel ithalatçılara, kalan kısmı ise diğer ithalatçılara ayrılmaktadır. Geleneksel ithalatçılar, referans dönemi olarak kabul edilen bir önceki dönemde, söz konusu ürünü kota uygulanan ülkeden ithal etmiş olan ithalatçılardır. Bu yöntemde genel olarak, geleneksel ithalatçılara diğer ithalatçılardan daha fazla ve mümkünse talebi kadar tahsisat yapılmaktadır.

b) Başvuru sırasına göre eşit oranda tahsis yöntemi (İlk gelen ilk alır yöntemi); İlk gelen ilk alır yönteminde, toplam kota miktarı, belirlenecek eşit oranda, başvuru sıraları dikkate alınarak başvuru sahiplerine dağıtılmaktadır. Bu yöntem, uygulamacılar açısından kolay ve tercih edilebilir bir yöntemdir. Zira bu durumda hem kota tahsis uzun döneme yayılarak zaman açısından esneklik sağlanabilmekte, hem de başvurular kısa zamanda sonuçlandırılmaktadır.

c) Talep edilen miktar ve/veya değerle orantılı kota tahsis yöntemi; Bu yöntemde, talep edilen miktarların ilgili kota miktarına eşit yada daha az olması halinde, talepler tamamen karşılanmaktadır. Talep edilen miktarların mevcut kota miktarını aşması durumunda ise, başvurular talep edilen miktar ile orantılı olarak karşılanmaktadır.

d) Müsteşarlık tarafından belirlenecek yöntem; Müsteşarlık (İthalat Genel Müdürlüğü, gerekli gördüğü durumlarda ürünün yapısı ve ithalat miktarını dikkate alarak farklı bir kota tahsis yöntemi belirleyebilmektedir. DTM, **İthalatta Gözetim ve Korunma**...,a.g.e., ss.34-35.

<sup>1</sup> Cem Duna, Pars Kutay, a.g.e., s.86.; Sait Akman, "Gümrük Birliği Çerçevesinde Türk İthalat Politikası ve İthalat Rejimi", **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi**, Sayı.21-22, 1996, ss.50-51.



1994'e entegre edilen tekstil ve giyim ürünleri dışında kalan tekstil ve giyim ürünleri de Kararın kapsamı dışında kalmaktadır. Bu ürünlerle ilgili kurallar ayrı bir Karar ile düzenlenmiştir<sup>1</sup>. Korunma önlemlerinin, toplam uygulama süresi 4 yılı geçmemektedir. Ancak önlemin, ortaya çıkan ciddi zararı gidermek için hâlâ gerekli olduğu ve ilgili sanayi dalının sıkıntıda olduğu deliller ile belirlenirse bu süre 10 yıla kadar çıkarılabilmektedir. Ayrıca, eğer miktar kısıtlaması uygulanması kararı alınmışsa, koruma zarara neden olan ithalatın tümünden yasaklanması şeklinde değil, önlem konusu maddenin son üç yıllık toplam ithalat ortalamasının altına düşmeyecek bir düzeyde kısıtlanması şeklinde yapılabilmektedir. Diğer mevzuatla aynı içeriğe sahip olmakla birlikte "Belirli Üçüncü Ülkeler Menşeli Malların İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat"<sup>\*</sup>, WTO üyesi olmayan bazı ülkelerden<sup>\*\*</sup> yapılacak ithalatta önlem alınmasını kolaylaştıran hükümler içermektedir.

Bu mevzuat çerçevesinde halen Çin Halk Cumhuriyeti menşeli bazı ürünlere yönelik olarak gözetim ve korunma önlemi (kota) uygulanmaktadır. Kota seviyeleri bu malların 1992, 1993, 1994 ve 1995 yıllarındaki ithalatları dikkate alınarak tespit edilmiştir. Bilindiği gibi Çin Halk Cumhuriyeti GATT/WTO üyesi olmadığından bu ülke çıkışlı malların önemli bir bölümü yabancı piyasalarda, özellikle de AB pazarında sık sık korumacı uygulamalarla karşılaşmaktadır. GB sonrası Türkiye de benzer uygulamaları, Ortak Ticaret Politikası çerçevesinde mevzuatına dahil etmiştir. Böylece bu ülkeden ithal edilen malların hangilerinin gözetime veya kotaya tabi tutulacağı ve kotaların miktarı, AB'ne uyumlu olarak tespit edilerek ilgili Yönetmelikle açıklanmıştır<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Topluluğun 3030/93 Sayılı Konsey Yönetmeliğinde yer alan hükümlere benzeyen ve WTO Tekstil ve Giyim Anlaşması hükümlerini içeren 95/6815 sayılı "Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar" ve Topluluğun 517794 Sayılı Konsey Yönetmeliğinde yer alan hükümlere benzer hükümler içeren 95/6816 sayılı "İkili Anlaşmalar Protokoller veya Diğer Düzenlemeler Kapsamı Dışında Belirli Ülkeler Menşeli Tekstil Ürünlerinin İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar"; Bu iki karar, WTO üyesi ülkeler menşeli ancak GATT-1994' entegre edilmemiş tekstil ürünleri ile WTO üyesi olmayan başka bazı ülkeler menşeli tekstil ürünlerini kapsamaktadır. Ayrıca, Topluluğun Ekonomik Etkili Hariçte İşleme Rejimine ilişkin 3036/94 Sayılı Konsey Yönetmeliği ile 3017/93 Sayılı Komisyon Yönetmeliğine paralel olarak hazırlanan 96/8703 Sayılı, "Belirli Bir Üçüncü Ülkede İşlem Gördükten Sonra Türkiye'ye Geri İthal Edilen Belirli Tekstil Ürünlerine ve Giyim Eşyasına Uygulanan Ekonomik Etkili Hariçte İşleme Rejimi Hakkında Karar", ve bu karara dayalı yönetmelik ve tebliğler çıkarılmıştır. DTM, **Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri İthalatında Gümrük Birliği Sonrasında Uygulanmaya Başlanan Gözetim ve Korunma Önlemlerine İlişkin Not**, İthalat Genel Müdürlüğü, Tekstil Gözetim ve Korunma Önlemleri Dairesi Yayını, Ankara 1999, s.8.

<sup>\*</sup> 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın 12. maddesi gereğince, bazı üçüncü ülkeler kaynaklı ithalata ilişkin ortak kuralları belirleyen Topluluğun 519/94 sayılı Konsey Yönetmeliğine uyumlu olarak hazırlanan, 95/7348 sayılı "Belirli Üçüncü Ülkeler Menşeli Malların İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar" 19.10.1995 tarih ve 22438 sayılı RG'de, bu Karar'a istinaden hazırlanan Yönetmelik ise, 1.11.1995 tarih ve 22450 sayılı RG'de yayımlanmıştır.

<sup>\*\*</sup> Bu ülkeler; Azerbaycan, Arnavutluk, Beyaz Rusya, Ermenistan, Çin Halk Cumhuriyeti, Gürcistan, Kazakistan, Kuzey Kore, Moğolistan, Moldova, Özbekistan, Rusya Federasyonu, Tacikistan, Türkmenistan, Ukrayna ve Vietnam'dır. AB'nin Listesinde bu ülkelere ek olarak Estonya, Letonya ve Litvanya da yer almaktadır.

<sup>2</sup> Konu ile ilgili yukarıda belirtilen Yönetmeliğin, Çin Halk Cumhuriyeti ile ilgili 95/1 ve 95/2 Sayılı Tebliğleri. Türkiye'nin bu konudaki uyumlaştırma çalışmalarının ve uyguladığı miktar kısıtlamalarının uluslararası anlaşmalar açısından yasal dayanağını GATT-1994'ün "Gümrük Birliklerine" ilişkin XXIV'üncü maddesi oluşturmaktadır; Hüseyin Öztürk, **Korunma Önlemleri ile Diğer Ticaret Politikası Araçlarının Birlikte İrdelenmesi**, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan98/korunma.htm>.

Çin Halk Cumhuriyetine *kota uygulanan* mallar listesinde, özetle ayakkabılar, seramikten ve porselenden sofraya ve mutfak eşyaları yer almaktadır. Kota dağıtımını yıl başlarında gerçekleştirilmektedir. Ayrıca bir önceki yıl kullanılmayan kotalar takip eden yıl yeniden dağıtıma tabi tutulabilmektedir. Yıl başlarında yapılan dağıtımlarda geleneksel ticaret akışı yöntemi, kullanılmayan kotaların dağıtımında ise başvuru sırasına göre eşit oranda kota tahsis yöntemi uygulanmaktadır.

Çin Halk Cumhuriyeti menşeli mallardan *gözetim uygulamasına* tabi olanlar listesinde ise, amonyum klorür, sitrik asit, antibiyotik hammaddeleri, boya ve boya müstahzarları, patlayıcı maddeler, polivinil alkoller, koruyucu eldivenler, ayakkabılar, porselen süs eşyası, cam eşya, bisikletler, oyuncaklar, oyun kağıtları ve çeşitli fırçalar yer almaktadır.

Bu mevzuat çerçevesinde, ayrıca, soğuk ve sıcak haddelenmiş sac üreticisi firmalar Rusya ve Ukrayna'dan yapılan ithalat nedeniyle zarara uğradıklarını belirtmiş ve korunma önlemi alınmasını talep etmişlerdir. Buna bağlı olarak, 19 Temmuz 1996 tarihinden itibaren WTO Md. XIX Korunma Önlemlerine dayanarak söz konusu ürünlerin ithalatı gözetime tabi tutulmuştur. Gözetim uygulaması 1 Ocak 2000 tarihinden itibaren kaldırılmıştır. Ayrıca Tayvan menşeli, porselenden sofraya ve mutfak eşyaları da, ithalattaki artış ve birim fiyatlardaki düşüşün yerli üreticiye zarar vermesi gerekçesiyle gözetime tabi tutulmaktadır. Aşağıda Tablo 9'da gerek 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 12. maddesine dayanarak gerek WTO Korunma Anlaşmasına dayanarak yapılan kota ve gözetim başvuruları ve sonuçları yer almaktadır. Tablo 10 ise Türkiye aleyhine açılan korunma önlemi soruşturmaları ve sonuçlarını vermektedir.

**Tablo 9 : Gözetim ve Korunma Önlemleri Mevzuatı Çerçevesinde Yapılan Başvurular**

<i>CN Pozisyon No</i>	<i>Madde Adı</i>	<i>Başvuran Firma Ve Başvuru Tarihi</i>	<i>Önlem Alınması İstenen Ülkeler</i>	<i>Sonuç</i>
2918.14.00	Sitrik Asit	Fürsan Fermentasyon Ürünleri San. ve Tic. A.Ş. 07.12.1995	Hong Kong, Rusya Federasyonu, Endonezya, Çek Cumhuriyeti, Romanya, Bulgaristan, Ukrayna, Hırvatistan, Slovakya, Tayvan, Suriye, İran ve Çin Halk Cumhuriyeti	Anılan mamulün ithalatında % 66 oranında dampinge karşı vergi ve gözetim uygulaması olduğundan soruşturma açılmamasına karar verilmiştir.
72.08 ; 72.09 ve 72.11	Sıcak ve Soğuk Haddelenmiş Saclar	Ereğli Demir Çelik Fabrikaları T.A.Ş. 11.10.1995	Rusya Federasyonu ve Ukrayna	19 Temmuz 1996 tarihinden itibaren Gözetime tabi tutulmuştur. Uygulama süresi 31 Aralık 1999 tarihinde sona ermiştir.
5307.20.00.00.11 ve 5307.20.00.00.12	Jüt İpliği	Jütpa Tekstil San. ve Tic. A.Ş. 05.11.1996	Hindistan ve Bangladeş	Şikayetçi firmaların hammadde temininde anılan ülkelere bağlı olduğundan ve sorunun artan ithalattan ziyade bu ülkelerle rekabette karşılaşılan güçlükten kaynaklanmasından dolayı soruşturma açılmamasına karar verilmiştir.
8482.10.90.00.00	Bilyalı Rulmanlar	Orta Doğu Rulman San. ve Tic. A.Ş. 22.01.1997	Belçika, Almanya, Güney Kore ve Japonya	Yerli üretilen türlerde yeni G.T.İ.P. açılmasını müteakiben konunun tekrar gündeme getirilmesi kararlaştırılmıştır.
8429.59.00.10.11	Lastik Tekerlekli Kazıcı-Yükleyici	Hidrolik Mekanik Makina İmalat San. ve Tic. Ltd. Şti.	ABD, AB	İthalatın yerli üreticiler üzerinde zarar oluşturması için gereken kriterler sağlanmadığından soruşturma açılmamasına karar verilmiştir.

6911.10	Porselenden Sofra ve Mutfak Eşyası	Kütahya Poselen San. A.Ş. 27.07.1998	Tayvan	Tayvan'dan gerçekleşen ithalatın miktar olarak artmasının ve birim fiyatlarda görülen düşmenin yerli üreticiler üzerinde zarar oluşturması nedeniyle söz konusu ürünler Gözetime tabi tutulmuştur.
2933.11.00.00.00	Sodyum Sülfat	Sodaş A.Ş. ve Alkim A.Ş. 08.01.1999	Çin Halk Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu	Yerli üreticiler üzerinde zarar verecek bir ithalat artışı bulunmamasının yanı sıra üretimde ve ihracatta kaydedilen artış nedeniyle soruşturma açılmamasına karar verilmiştir.
5402.33	Polyesterden Tekstürize İplikler	Suni ve Sentetik İplik Üreticileri Birliği (SUSEB) 10.09.1998	Uzak Doğu ve Güney Asya	Konunun Damping Mevzuatı çerçevesinde incelenmesinin uygun olacağı düşüncesinden soruşturma açılmamasına karar verilmiştir.
7307.19	Dökme Demirden Boru Bağlantı Parçaları	Haymak Döküm San. A.Ş. 12.06.1998	Çin Halk Cumhuriyeti	İthalatta görülen artış ve birim fiyatlarda görülen düşme yerli üreticilerin kapasite kullanım oranlarında azalmaya sebebiyet vererek yerli üreticiler üzerinde zarar oluşturması nedeniyle soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
8517.19	Telefon Cihazları	Kumtel A.Ş., Penta A.Ş. ve Telpaş A.Ş. 30.04.1999	Çin Halk Cumhuriyeti ve Tayvan	İthalatın yerli üreticiler üzerinde zarar oluşturmaması nedeniyle soruşturma açılmamasına karar verilmiştir.

Kaynak: DTM, <http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/gozkor/basvurul.htm>.

**Tablo 10 : Türkiye Aleyhine Açılan Korunma Önlemleri Soruşturmaları**

GTİP	Madde Adı	Ülke	Soruşturma Aşamaları	Sonuç
3605.00	Kibritler	Mısır	5.8.1998 (Soruşturmanın açılması) 8.8.1998 (Geçici önlem) 19.2.1999 (Kesin önlem)	Kibrit ithalatında daha önce uygulanmakta olan %30'luk gümrük vergisine ek olarak yıllar itibariyle, %34, %22, %11 oranlarında gümrük vergisi şeklinde kesin korunma önlemi yürürlüğe konmuştur.
7213.91-7213.99 7227.20-7227.90.60	Karbon ve alaşımli çelik çubuk tel (filmaşın)	ABD	27.1.1999 (Soruşturmanın açılması) 11.2.2000 (Kesin önlem-lerin açıklanması)	12.5.1999 tarihinde zarara ilişkin ITC oylaması 3-3 olarak sonuçlanmış olup, önlem aşamasına geçilmiştir. 11.2.2000 tarihinde ABD, filmaşın ithalatında 3 yıl boyunca tarife kotası uygulanmasına karar vermiştir. (ilk yıl: 1.43 Mton-üstü %10, ikinci yıl 1.46 Mton üstü %7.5; son yıl 1.49 Mton üstü %5; ilk gelen ilk alım yöntemi, global kota, üçer aylık kota dönemleri)
7306.10.10 7306.10.50	Karbon kaynaklı çelik tüp ve borular (hat borular)	ABD	29.7.1999 (Soruşturmanın açılması) 11.2.2000 (Kesin önlem-lerin açıklanması)	Zarara ilişkin oylamanın 5-1 zarar yönünde sonuçlanmıştır. ABD hat boru ithalatında üç yıl boyunca ek vergi uygulanmasına karar vermiştir; (ilk yıl %19, ikinci yıl %15, son yıl %11; her ülkeden ilk 9000 ton ek vergiden muaf)
87.03	Yük ve Yolcu taşımaya mahsus otomobiller	Ukrayna	28.8.1999 (Soruşturmanın açılması)	Soruşturmanın başlatılmasının ardından gönderilen soru formlarına ihracatçı firmalardan TOFAŞ AŞ cevap vermiştir.
3921.13	Poliüretandan levhalar, yapraklar, folyeler, film	Ukrayna	2.10.1999 (Soruşturmanın açılması)	Soruşturmanın başlatılmasının ardından gönderilen soru formlarına ihracatçılar cevap vermemiştir.

Kaynak: DTM, <http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/gozkor/basvurul.htm>.

"Belirli Tekstil Ürünlerinin İthalatında Gözetim ve Koruma Önlemleri Hakkındaki Karar" ise; WTO üyesi ülkeler menşeli ancak GATT-1994'e entegre edilmemiş ürünler ile WTO üyesi olmayan bazı ülkeler menşeli tekstil ürünlerini kapsamaktadır. Daha önce de ayrıntılı olarak açıklandığı gibi tekstil ve hazır giyim sektörü, yıllar boyunca dünya ticaretini düzenleyen GATT müzakerelerinin dışında tutulmuştur. Ancak Uruguay Görüşmelerinden sonra, sektörün bir kısmı WTO'nun kural ve disiplinine entegre edilebilmiştir. Bu sektörün önemli bir kısmı ise, 2005 yılına kadar hâlâ Tekstil ve

Giyim Anlaşması kapsamında yani WTO'dan bağımsız olarak idare edilecektir. İşte Türkiye de 1995 yılında yapılan değişikliklerle, WTO'ya henüz entegre edilmemiş, yani üzerindeki kota kısıtlamaları kaldırılmamış tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ithalatı ile WTO üyesi olmayan ülkelerden gelen söz konusu ürünlerin ithalatında ortak olarak uygulanacak olan düzenlemeleri, AB'ne uyumlu olacak şekilde mevzuatına dahil etmiştir. Bu Kararlar, daha önce açıklanan Gözetim ve Koruma Önlemleri çerçevesindeki Kararlara amaç ve içerik açısından büyük ölçüde benzerlik göstermektedir\*. Hangi durumlarda kota veya gözetim uygulanacağı, kotaya ve gözetime tabi olacak tekstil ürünlerinin kategorileri, birimleri ve kota miktarları, kota tahsisi yöntemleri, ithalat lisansları ile ilgili yöntemler Dış Ticaret Müsteşarlığının yayınladığı tebliğler ile belirlenmektedir\*\*.

Böylece Türkiye'de daha önce MFA çerçevesinde dahî tekstil ve hazır giyim ürünlerinde miktar kısıtlaması uygulanmazken, GB sonrası, tekstilde AB'nin uyguladığı miktar kısıtlamaları üstlenilmek zorunda kalınmıştır. Böylece, Türkiye'nin daha önce kısıtlama uygulamadığı üçüncü ülkeler tekstilinin, Türkiye üzerinden AB'ne serbestçe geçişi önlenmiş olmaktadır. Bu şekilde AB'nin tekstil ürünlerinde kota ve gözetim uygulamakta olduğu toplam 51 ülkeye karşı aynı ürünlerde Türkiye'nin de kısıtlamalara gitmesi gerekmektedir\*\*\*. Bununla ilgili olarak Türkiye, bu ülkelerle müzakereler gerçekleştirmektedir. Müzakerelerin tamamlandığı ülkelerle varılan anlaşmalar sonucunda *çift taraflı kontrol sistemi* oluşturulmuştur. Çift taraflı kontrol sistemi kapsamına giren ülkeler Türkiye'nin belirlediği kotaların dağıtımını kendileri yapmaktadırlar. Bu kontrol sistemi çerçevesinde tekstil ürünleri ihracatında kısıtlamaya gitmesi gereken ancak şu ana kadar bir anlaşma sağlanamayan ülkelere ise Türkiye, *tek taraflı kontrol sistemi* uygulamakta başka bir deyişle tek taraflı kota ve gözetim önlemi almaktadır. Aşağıdaki tabloda çift taraflı ve tek taraflı kota sistemine dahil edilerek kota ve gözetim uygulanan ülkeler yer almaktadır.

Türkiye'nin üçüncü ülkeler kaynaklı tekstil ürünlerine uyguladığı kotalar temel olarak hazır giyim sanayiinin hammaddesi olan tekstil ürünlerine uygulanmaktadır. 1999 yılı itibariyle yaklaşık 2

\* Bu karar kapsamında alınacak önlemler, serbest dolaşıma konu olmayacağından, aşağıdaki tekstil ürünlerine uygulanmamaktadır; a) Serbest Bölgelere getirilenler b) Gümrük Kanunu uyarınca ithal edilerek gümrük antrepolarına konulanlar, c) Geçici ithalat ilişkin hükümler kapsamında ithal edilenler, d) Gümrük vergilerine tabi tutulmaksızın, işlem gördükten sonra yeniden ihraç edilmek üzere ithal edilenler.

\*\* Bu tebliğler;

- 95/1 Çift Taraflı Kontrol Sistemi Kapsamında Kota Uygulanan Tekstil Ürünleri İthalatı
- 95/2 Tekstil Ürünlerine Ait Kotaların Dağıtımı ve Yönetimi
- 95/3 Çift Taraflı Kota Sistemi Kapsamında Gözetime Tabi Tekstil ürünlerinin İthali
- 95/4 Tek Taraflı Kota Sistemi Kapsamında Gözetime Tabi Tekstil ürünlerinin İthali
- 95/5 Tekstil ürünlerine Ait Kotaların İlk Bölümünün Dağıtımı ve Yönetimi
- 95/6 Tek Taraflı Kota Sistemi Kapsamında Gözetime Tabi Tekstil Ürünlerinin İthali

\*\*\* WTO içinde bazı üye ülkeler tekstil ürünlerine uygulanan bu kısıtlamaların Türkiye'nin WTO yükümlülüklerine aykırı olduğu konusunda görüş bildirmektedirler. Bu konuda Hindistan'ın isteği üzerine Mart 1998'de bir Panel oluşturulmuştur. Eğer Türkiye AB'nin kota uygulamasını üstlenmeseydi, AB'ne tekstil ihracatı yapmak isteyen ülkeler için Türkiye üzerinden mallarını kısıtlamasız (kota miktarlarını aşan ölçüde) ihraç etme şansı doğacaktı.

milyar dolar olan tekstil ithalatının büyük bir bölümü bu nedenle kota altına girmiştir. Bunun iki farklı etkisinin olması beklenir; kota uygulaması yoluyla özellikle son yıllarda üçüncü ülke menşeli malların rekabetini yoğun bir şekilde hisseden tekstil sektörü korunmuş olmaktadır. Öte yandan bu ürünler hazır giyim sektörü için ara malı niteliğinde olduğundan, hazır giyim sektörünün bu gelişmelerden olumsuz etkilendiği belirtilmektedir<sup>1</sup>. Ancak, ihraç etmek koşuluyla üretilen hazır giyim ürünlerinde ara malı olarak kullanılan tekstil ürünlerinin ithalatının dahilde işleme rejiminden yararlanarak kotaya maruz kalmaması nedeniyle bu olumsuz etkinin fazla olmayacağını söylemek mümkündür.

**Tablo 11 : Türkiye Tarafından Tekstil ve Giyim Sektöründe Kota ve Gözetim Uygulanan Ülkeler (2000)**

<i>Miktar</i>			<i>Miktar</i>		
<i>ÜLKE ADI</i>	<i>Kısıtlaması</i>	<i>Gözetim</i>	<i>ÜLKE ADI</i>	<i>Kısıtlaması</i>	<i>Gözetim</i>
Arjantin	√		Mısır	√	√
Arnavutluk		√	Moğolistan	√	
Azerbaycan		√	Moldova		√
Bangladeş		√	Özbekistan	√	√
Beyaz Rusya	√		Pakistan	√	
Brezilya	√		Peru	√	
Bulgaristan	√		Polonya	√	
Çek Cum.	√		Romanya	√	
Çin Halk Cum.	√		Rusya	√	
Endonezya	√		Slovak Cum.	√	
Ermenistan		√	Slovenya		√
Estonya		√	Sri Lanka	√	
Fas	√	√	Singapur	√	
Filipinler	√		Tacikistan		√
Güney Kore	√		Tayland	√	
Gürcistan		√	Tayvan	√	
Hong Kong	√		Tunus	√	√
Hindistan	√		Türkmenistan		√
Kazakistan		√	Ukrayna	√	
Kırgızistan		√	Vietnam	√	√
Letonya		√	Bosna Hersek	√	
Litvanya		√	Hırvatistan	√	
Macaristan	√		Makedonya	√	
Makao	√		Kuzey Kore	√	
Malezya	√		Birleşik Arap Emr.		√
Malta	√	√			

**Kaynak:** Gümrük Birliği Araştırma Merkezi, "Hassas Ürünlere Yönelik Telafi Edici Vergi Uygulaması, Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi, Sayı 21-22, Yıl:1996, s.162; Çeşitli Sayılı Resmi Gazeteler.

**Not :** Çift taraflı miktar kısıtlaması uygulanacak ülkelerden henüz anlaşma imzalanmayanlara tek taraflı miktar kısıtlaması ve gözetim uygulanmaktadır. Koyu karakterle yazılan ülkeler anlaşma imzalanan ülkelerdir.

Türkiye, Tekstil ve Giyim anlaşması çerçevesinde, iki aşamada GATT-1994'e entegre edeceği tekstil ürünleri listesini açıklamıştır\*. İlk aşama, 1990 yılı tekstil ithalatı değerinin %18'ine denk gelen 54 kalem (Armonize Sistem 6 dijit) malı içermektedir. İkinci aşamadaki liste ise, 1990 yılı ithalatının

<sup>1</sup> Ertuğ Yaşar, "Üçüncü Ülkelere Uygulanan Kota ve Gözetim Önlemleri", **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi**, Sayı.21-22, Yıl. 1996, s.71.

\* Daha önce de belirtildiği gibi 1 Ocak 1995'den itibaren uygulanacak 4 aşama belirlenmişti; Ocak 1995, Ocak 1998, Ocak 2002, Ocak 2005. Her üye ülke bu dört aşamada hangi malların dahil edileceğini kendisi belirlemektedir.

yine %18'ini kapsayan ve başta pamuk ipliği olmak üzere (ithalatın %16.1), dokuma (%1.7) ve hazır giyim (%0.08) gibi ürünlerden oluşan toplam 23 kategori malda oluşmaktadır<sup>1</sup>.

1995 yılı İthalat Rejiminde getirilen önemli düzenlemelerden biri de " Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkındaki Mevzuattır"<sup>\*</sup>. Bu mevzuatla, Türkiye'nin iç ve dış pazarını etkileyen ticari engellerin neden olduğu zarar ya da olumsuz etkilerin giderilmesi için, ülke çıkarları açısından gerekli görüldüğü durumlarda, uluslararası yükümlülüklerle aykırı olmayan her türlü ticaret önlemine başvurma hakkı doğmaktadır. Bu çerçevede, öncelikle uluslararası anlaşmazlıkların çözümlenmesi prosedürüne başvurulmakta, daha ileri aşamada ise ticari müzakerelerde kararlaştırılan tavizler askıya alınıp, geri çekilebilmekte veya ilgili ülkelere miktar kısıtlaması uygulanabilmektedir<sup>\*\*</sup>. Bu karar özellikle, Türk ihraç ürünlerine uluslararası ticaret kurallarına<sup>\*\*\*</sup> aykırı önlemler uygulayarak pazarlarını kapatan ülkelerin, bu tür uygulamalarına karşı önlem almayı amaçlamaktadır.

### *2.1.2 İthalatın İzne Tabi Tutulması ve Uygunluk Belgesi Uygulaması*

Daha önceki uygulamalarda, ithalat başvuruları bankalara yapılmakta bankalarca söz konusu başvurular ithalat izni düzenlenerek sonuçlandırılmaktaydı. Yeni düzenlemeyle ithalat yapmak isteyen kişiler ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde almaları gereken belgelerle (belirli bazı malların ithalinde ilgili kurum ve kuruluşlardan alınan sağlık çevre, bakım, onarım ve satış sonrası hizmetlere ilişkin uygunluk belgeleri gibi belgelerle) birlikte doğrudan gümrük idarelerine başvurumaktadırlar. Daha önce ithal izni düzenlemesi aşamasında bankalara ibraz edilen belgeler artık ithalat sırasında gümrüklerde ibraz edilmektedir.

Günümüzde ithal izni uygulamasının amacının değiştiği görülmektedir. Bazı malların ithalatı, kamu sağlığı ve güvenliği, bitki ve hayvan yaşamı ve sağlığı, çevrenin korunması gibi genel amaçlarla, ithalatçıların ilgili kurum veya kuruluşlardan "izin" veya "uygunluk belgesi" almaları koşuluyla mümkün olabilmektedir. Bu tür malların ithali bazen birden fazla kurum veya kuruluşun iznini dahi gerektirebilmektedir. 2000 yılı itibariyle 15 grup malda ithalat için izin veya uygunluk belgesi

<sup>1</sup> WTO, *Trade Policy Review...*, a.g.r., s.54.

<sup>\*</sup> AB'nin Yeni Ticaret Politikası Aracı ile ilgili 3286/94 sayılı Konsey Yönetmeliği ile uyumlu olarak düzenlenen, "Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Karar" (95/6817 sayılı), 1.6.1995 tarih ve 22300 Mükerrer sayılı RG'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

<sup>\*\*</sup> Yukarıda belirtilen mevzuat kapsamındaki inceleme/soruşturma başlatılması, önlem alınması ve önlemin sona erdirilmesi sürecinde gerekli olabilecek tüm kararlar, ilgili kurum ve kuruluş temsilcilerinden oluşan "Türkiye'nin Ticari Haklarını Değerlendirme Kurulu" tarafından düzenlenmektedir. Bu mevzuatta yer alan önlemleri Kurul'a önermeye, uygulamaya, izlemeye ve ilgili mevzuat çerçevesinde uluslararası düzeyde görüşmeleri ve gerekli diğer işlemleri yapmaya Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

<sup>\*\*\*</sup> Burada "uluslararası ticaret kuralları" ile WTO'yu kuran Anlaşma ve ona ek olarak getirilen anlaşmaların hükümleri ile belirlenen kurallar ve Türkiye'nin taraf olduğu ve Türkiye ile diğer ülkeler arasında ticarete uygulanan anlaşmaların hükümleri kastedilmektedir.

aranmaktadır. Bu malların neler olduğu ve hangi gerekçelerle ithalinin izne tabi tutulduğu Tablo 12'de açıklanmıştır. Söz konusu uygulamaya, sadece kamu sağlığı veya güvenliği değil bazı durumlarda Tüketiciyi Koruma Kanunu çerçevesinde, tüketicileri korumak amaçlı olarak da başvurulabilmektedir\*. Örneğin, bu amaçla bazı taşıtların ithalinde Karayollarına Uygunluk Belgesi veya Bakım Onarım Servis Garantisi, Yeterlilik Belgesi gibi uygunluk belgeleri aranmaktadır.

İthalatın bu şekilde izne tabi tutulmasının, ithalat üzerindeki etkisini değerlendirmek son derece güçtür. Söz konusu malların ithalatının düşük olması, uygulanan bu sistemden kaynaklanabileceği gibi bu ürünlere olan talebin düşüklüğünden de kaynaklanıyor olabilir.

**Tablo 12 : İthalatında Çeşitli Kurum ve Kuruluşlardan “İzin” veya “Uygunluk Belgesi” Alınması Gereken Mallar**

<b>Mal Grubu</b>	<b>İthal İzni Gerekçesi ve Yetkili Kurum</b>
<p><b>1) Radyoaktif Maddeler ve Bunların Kullanıldığı Cihazlar</b> (Tebliğ No.2000/3) -uranyum, radyoaktif elementler, radyoaktif izotoplar, nükleer reaktörler, X ışınları vb. (11 kalem mal)</p>	<p>Belirtilen maddelerin ithalinde Türkiye Atom Enerjisi Kurumunun uygunluk yazısı aranır. (Zararlı radyoaktif etkiye karşı hasta güvenliğini korumak amaçlı)</p>
<p><b>2) Millî Telekomünikasyon Şebekesi ile İrtibatlandırılacak Cihazlar</b> (No.2000/4) -telli telefon ve telli telgrafa mahsus elektrikli cihazlar, görüntülü telefon cihazlar, telefonlara cevap verme makineleri. (2 kalem mal)</p>	<p>Belirtilen malların ithalinde Ulaştırma Bakanlığı veya bu Bakanlıkça Görevlendirilecek kurum veya kuruluşlar tarafından düzenlenecek onay belgesi aranır. (ithalatın ülke telekom ağı ile uyumlu olduğunu garantilemek için)</p>
<p><b>3) İthalinde Bakım Onarım ve Servis Garantisi, Yeterlilik Belgesi Aranan Maddeler</b> (No.2000/6) - kat kaloriferi, klima cihazları, ev tipi buzdolapları, çamaşır kurutma makineleri, gazla çalışan anında su ısıtıcıları, ev tipi dikiş makineleri, biçerdöverler, traktörler, yazar kasalar, elektrikli süpürgeler, fotokopi-telex makineleri vb. (33 kalem mal)</p>	<p>Bu malları gümrük beyannamelerinin tescilinde, usul ve esasları Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca önceden belirlenmiş, bakım ve onarım gibi satış sonrası hizmetlerin bölgeler itibariyle garanti edilmiş olduğuna, bakım servisi ve yedek parça depolarının belirli kriterlere uygunluğuna ve bakım servisinde yeterli teknisyen kadrosu ile yedek parça stokunun bulunduğu dair Bakanlıkça verilmiş belge gümrük idarelerince aranır. (Tüketiciyi korumak amaçlı)</p>
<p><b>4) İthalinde Karayolu Uygunluk Belgesi Aranan Araçlar</b> (No.2000/7) - yarı romörkler için çekiciler, özel amaçlı motorlu taşıtlar, binek otomobilleri, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar vb. (6 kalem mal)</p>	<p>Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca vize edilmiş proforma fatura istenmektedir. Bu maddeler gümrüğün denetimi altındaki yerlere getirilerek bakanlık yetkililerince kontrol edilmekte ve uygun bulunması durumunda “İthal Araç Karayolu Uygunluk Belgesi” düzenlenmektedir. (ithal edilen araçların karayoluna uygunluğunu garanti etmek için-tüketiciyi koruma amaçlı)</p>
<p><b>5) Bazı Haberleşme Cihazları</b> (No.2000/5) -verici cihazları, radar cihazları, telsiz cihazları, uydu yayını alıcı antenler vb. (7 kalem mal)</p>	<p>Söz konusu malların ithalatında Ulaştırma Bakanlığı Telsiz Genel Müdürlüğü onay belgesi aranır.</p>
<p><b>6) Banknot ve Benzeri Kıymetli Evraka Mahsus Kağıtlar</b> (2000/10) -banknot ve benzeri kıymetli evraka mahsus kağıtlar, hisse senedi, tahvilat ve sermaye piyasası araçlarının basımında kullanılan kağıtlar vb. (yalnız banknot kağıtları, devlet iç borçlanma senedi, özelleştirme idaresince çıkarılan menkul kıymetlerin basımında kullanılan kağıtlar, yalnız hisse senedi, tahvilat ve diğer sermaye piyasası araçlarının basımında kullanılan kağıtlar ile yalnız çek kağıtları hariç) (2 kalem mal)</p>	<p>Banknot ve benzeri kıymetli evraka mahsus kağıtlar için Dış Ticaret Müsteşarlığının diğerleri için Sermaye Piyasası Kurulunun uygunluk yazısı aranmaktadır.</p>
<p><b>7) Bazı Patlayıcı Maddeler, Atesli Silahlar, Bıçaklar ve Benzeri Aletler</b> (No.2000/11) -teknik amonyum nitrat, silah barutu, fitiller, ateşleyici maddeler, şenlik fişekleri, bazı astronomi aletleri, tüfek çeşitleri, fişek tabancaları, harp mühimmatı vb. (15 kalem mal)</p>	<p>Bu malların ithalatında İç İşleri Bakanlığının (Emniyet Genel Müdürlüğü) uygunluk yazısı aranır. ( genel güvenlik ve asayiş yönünden)</p>

\* Dış Ticaret Müsteşarlığı Tüketiciyi Koruma Yasası No.4077 çerçevesinde.

<p><b>8) Solvent ve Bazı Petrol Ürünleri (2000/12)</b> -benzol, solvent, benzen, bütan, klisen vb. (10 kalem mal)</p>	<p>Bu malların ithalinde Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının (Petrol İşleri Genel Müdürlüğü) uygunluk yazısı aranır</p>
<p><b>9) İşçi Sağlığını ve İş Güvenliğini Etkileyen Bazı Maddeler (2000/13)</b> - amiyant, benzol, benzen, toluen, solvent içerenler vb. (12 kalem mal)</p>	<p>Belirtilen malların ithali için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Merkezi) tarafından düzenlenen belge aranır.</p>
<p><b>10) Sivil Hava Taşıtlarında Kullanılmaya Mahsus Maddeler (2000/8)</b> -sivil taşımacılıkta kullanılan önemli sayıda mal (79 kalem mal)</p>	<p>Bu malların ithalatı, Ulaştırma Bakanlığının (Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü) uygunluk belgesi ile mümkündür. (sivil havacılık için ithal edilen malların başka amaçlarla kullanımını önlemek için)</p>
<p><b>11) Haritalar ve Benzeri Doküman (2000/16)</b> - her nevi matbu haritalar, hidrografik ve benzeri haritalar vb. (2 kalem mal)</p>	<p>Deniz haritaları için Deniz Kuvvetleri Komutanlığının (Seyir Hidrografi ve Oşinografi Dairesi Başkanlığı), diğer haritalar içinse Millî Savunma Bakanlığının (Harita Genel Komutanlığı) uygunluk belgesi aranır.</p>
<p><b>12) Kimyasal Silahlar Sözleşmesinde Yer Alan Kimyasal Maddeler (2000/17)</b> - Ek I sayılı listede yer alan maddelerin araştırma, tıbbi, farmasötik veya koruyucu amaçlarla Ek-A'da belirtilen ülkelerden ithal edilenleri; EkII ve EkIII sayılı listedeki mallar.</p>	<p>Söz konusu malların ithalatı Dış Ticaret Müsteşarlığının iznine tabidir.</p>
<p><b>13) Gübre İthalatı (2000/18)</b> - hayvansal ve bitkisel gübreler, azotlu mineral veya kimyasal gübreler, fofatlı mineral veya kimyasal gübreler, potashlı mineral veya kimyasal gübreler (5 kalem mal)</p>	<p>Söz konusu maddelerin ithalinde Tarım ve Köy İşleri Bakanlığının uygunluk yazısı aranır.</p>
<p><b>14) Çevrenin Korunması Yönünden Kontrol Altında Tutulan Madde ve Atıklar</b> -kontrolle tabi kimyasallar; arsenik, civa oksitleri, amonyum sülfür vb. (21 kalem mal) - kontrolle tabi yakıtlar; taş kömürü, linyit vb.(3 kalem mal) - kontrolle tabi metal hurdaları; altından olanlar, platinden olanlar, dökme demir döküntü ve hurdaları vb. (17 kalem mal) - kontrolle tabi atıklar; tekstil atıkları, diğer atıklar. (17 kalem mal)</p>	<p>99/3 Sayılı Dış Ticarete Standardizasyon Tebliğinin Ek I, Ek II, Ek III ve Ek IV A_B Listelerinde yer alan madde ve atıkların fiili ithalatı sırasında Çevre Bakanlığınca yapılan kontroller sonucunda verilen Kontrol Belgesi, gümrük idarelerince istenmektedir.(7.2.1999 tarih ve 23604 sayılı RG) (çevrenin korunması amacıyla)</p>
<p><b>15) Sağlık Bakanlığının ve Tarım ve Köy İşleri Bakanlığının Kontrolüne Tabi Ürünler:</b> - 99/4 Sayılı Tebliğe dahil olanlar; toluol, MDA, DMA, Bonaprin vb. (21 kalem mal) - 99/5 Sayılı Tebliğe dahil olanlar; * hayvan hastalıklarına karşı kullanılan aşı, serum ve biyolojik maddeler (1 kalem) * hayvan müstahzalları (8 kalem) * tohum, fide, fidan, çiçek soğanları (22 kalem) * yem sanayiinde kullanılan maddeler (33 kalem) * veteriner müstahzarlarının terkiplerinde bulunan ilaç hammaddeleri ve yardımcı maddeler ile veteriner müstahzarları (57 kalem) * zirai mücadele ilaç ve teknik maddeleri; teknik madde imalinde kullanılan hammaddeler, çekici tuzaklar ile hidrolize protein ihtiva eden cezbediciler (52 kalem) * gıda maddeleri ve diğer tarım ve su ürünleri (234 kalem) * canlı hayvan ve et (14 kalem)</p>	<p>99/4 Sayılı Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği Kapsamında yer alan maddeler için Sağlık Bakanlığının tarafından düzenlenen Kontrol belgesi; (insan sağlığı ve güvenliği yönünden) 99/5 Sayılı Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği Kapsamında yer alan maddeler için ise Tarım ve Köy İşleri Bakanlığının tarafından düzenlenen Kontrol belgesi, fiili ithalat sırasında gümrük idarelerince istenir. (insan sağlığı ve güvenliği, hayvan ve bitki hayatı ve sağlığı yönünden)</p>

Not: \*yukarıda belirtilen mal sayıları 4 dijital Armonize mal grubundaki mal sayılarını vermektedir.

\* Mal grupları içinde yer alan ayrıntılı tarife giriş istatistik pozisyonlarında hangi malların yer aldığı 2000 Mevzuatında ve ilgili Resmi Gazetelerde yer almaktadır.

Kaynak: İGEME, İthalat Mevzuatı 2000, Ocak 2000, ss.373-431.; 31 Aralık 1999 tarihli, 23923 Sayılı RG; 10 Ocak 1999 tarihli ve 23579 sayılı RG, 7 Şubat 1999 tarihli ve 23604 sayılı Mükerrer RG; <http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/UYGUNLUK/uygunluk.htm>; <http://www.dtm.gov.tr/DTS/ITHALAT/ITHESIN.htm>.



### 2.1.3 İthalat Yasakları

Yeni İthalat Rejimi Kararıyla, kamu ahlâkı, kamu güvenliği, kamu düzeni, insan, hayvan ve bitki sağlığının ve sınaî ve ticari mülkiyet haklarının korunması gibi amaçlarla bazı malların ithaline yasaklamalar getirilmiştir. Bu amaçla halen 12 kalem malın ithali yasaktır. Yukarıda belirtilen nedenlerle ithali yasak olana mallar listesi içinde, bazı boyar maddeler, "Kimyasal Silahların Geliştirilmesinin, Üretilmesinin, Saklanması ve Kullanılmasının Yasaklanması ve Bunların İmhasına İlişkin Sözleşme" kapsamındaki maddeler, tarımsal amaçlı kullanılmak üzere, yaprak, bitki sapları, toprak, doğal gübreler ve taklit etiket ve paketleme malzemeleri yer almaktadır. Bunun yanında daha önce ithali yasak olan bazı maddelerin ise bu listeden çıkarıldıkları görülmektedir. Bunlar arasında; gümüş ve diğer madenlerden yapılmış para, antikalar ve arkeolojik çalışmalar, angora keçisi, incir ağacı, asma filizi, tütün ve ceviz fidesi, tütün tohumu ve hint kenevirini saymak mümkündür. Aşağıda çeşitli nedenlerle ithali yasak olan, ancak belli kurum ve kuruluşlar tarafından ithal edilebilen mallar ve yasal dayanakları Tablo 13'de gösterilmiştir.

**Tablo 13 : İthalat Yasak veya Belli Kurum ve Kuruluşlarca Yapılabilen Mallar**

Mal İsmi	WTO'deki Yasal Dayanağı	Ulusal Mevzuattaki Yasal Dayanağı
<b>1) Harp Silahları ve Bunların Aksam ve Parçaları;</b> (3 kalem) Harp silahları, 93.01 pozisyonundaki harp silahlarına ait olanlar, 93.01 pozisyonuna dahil hafif makineli tabancalara ait olanlar.	Güvenlik Md.XXI:b(i),(ii)	1953 tarihli 6136 sayılı RG'de yayımlanan "Ateşli Silahlar ve Bıçaklar Hakkında Kanun"; İthalat Rejimi Tebliğ No. 2000/2 * Söz konusu maddeler ancak Millî Savunma Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı Sahil Güvenlik Komutanlığı, Millî İstihbarat Teşkilatı, Müsteşarlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü ve Olağanüstü Hal Bölge Valiliği tarafından veya bu kuruluşlarca yetki verilen kurum ve kuruluşlarca ithal edilebilir.
<b>2) Banknot ve Benzeri Evraka Mahsus Kağıtlar;</b> (1 kalem)		31 Aralık 1999 tarihli ve 23923 (2. Mükerrer) Sayılı RG; İthalat Rejimi Tebliğ No.2000/10. -yalnız banknot kağıtları, devlet iç borçlanma senetleri,ile özelleştirme idaresince çıkarılan menkul kıymetlerin basımında kullanılan kağıtların ithali sadece TC. Merkez Bankası tarafından; yalnız çek kağıtlarının ithali ise sadece bankalar ve özel finans kurumları tarafından yapılabilir.
<b>3) Ozon Tabakasını İncelten Maddeler;</b> (1 kalem) Ek I, Ek II ve Ek III Listelerinde yer alan malların söz konusu Uluslararası Anlaşmalara taraf olmayan ülkelerden ithali yasaktır. Ek D de belirtilen maddelerin bazıları Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Çevre Bakanlığının iznine tabidir.	Çevre Md.XX:b,d	-Ozon Tabakasını İncelten Maddelere dair Montreal Protokolü (6.6.1990 tarihli ve 3656 Sayılı Kanun) -Ozon Tabakasını İncelten Maddelere dair Montreal Protokolü Londra Değişiklikleri (2.7.1994 tarihli 4042 Sayılı Kanun) - Ozon Tabakasını İncelten Maddelere dair Montreal Protokolü Kopenhag Değişiklikleri(7.7.1995 tarihli 4118 Sayılı Kanun)
<b>4) Bazı Boyar Maddeler;</b> (1kalem) EK2'de yer alan boyar maddeler	Sağlık Md.XX:b	Sağlık Bakanlığının 29.12.1994 tarihli ve 15488 Sayılı Genelgesi (1.3.1995 tarihinden itibaren);İthalat Rejimi Tebliğ No. 2000/15.
<b>5) Kimyasal Maddeler;</b> (4 kalem) - EK I sayılı Listede yer alan maddeler ve Ek II'de yer alan maddelerin Ek-Ada yer almayan ülkelerden ithali yasaktır. * Ek I Listesindeki malların Ek-A'da belirtilen ve Sözleşmeye taraf ülkelerden ithali izne tabidir.	Çevre Md XX:b,d	29.4.1997 tarihli 97/9320 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanan "Kimyasal Silahların Geliştirilmesinin, Üretilmesinin, Stoklanmasının ve Kullanılmasının Yasaklanması ve Bunların İmhası" ile ilgili Sözleşme

<p><b>6) Atık Maddeler;</b> -Çevrenin Korunması Yönünde Kontrol altında Tutulan Maddelere İlişkin Tebliğin (Dış Ticarete Standardizasyon 99/3) Ek V'inde yer alan atık maddelerin ithalatı yasaktır.(hastane, klinik, tıp merkezi atıkları, farmasotik ve ilaç atıkları vb.) - Ayrıca Ek III Sayılı Listede yer alan atıkların %85 veya üzerinde metal ihtiva etmemesi, dağılmayan katı formda olmaması ve geri kalan %15'lik kısmın ithali yasak madde ve atık içermesi durumunda ithali yasaktır.</p> <p><b>7) Ölçü ve Ölçü Aletleri;</b> (6kalem) -Uluslararası Birimler sistemine göre yapılmamış olan veya bu sisteme göre imal edilmiş olmakla beraber nitelikleri bakımından 3516 sayılı Kanunun Hükümlerine uygun bulunmayan ölçü ve ölçü aletlerinin ithali yasaktır.</p> <p><b>8) Uyuşturucu Maddeler;</b> Esrar ve Müstahzar Afyonun ithali yasaktır.</p> <p><b>9) Ziraî amaçlarla kullanılan her türlü toprak, yaprak, sap, saman, ot, tabii gübre</b> ithali yasaktır. (kültür ortamında yetişen torf ve perlit hariç)</p> <p><b>10) Kumar Makineleri;</b> -rulet, tilt, langurt ve benzeri baht ve talihe bağlı veya maharet isteyen otomatik, yarı otomatik el ve ayakla kullanılan oyun aleti ve makinelerinin ithalatı yasaktır.(‘bir televizyon alıcısı ile birlikte kullanılabilen türden oyun makineleri’ ve ‘Turizmi Teşvik Kanunu Hükümleri çerçevesinde izin verilen kumar makineleri hariç)</p> <p><b>11) Yasalara Aykırı Olarak Ticaret Unvanı Taşıyan Ürünler;</b> -yasalara aykırı bir fabrika veya ticaret markası ya da ticaret unvanını taşıyan ürünlerin ithalatı yasaktır.</p> <p><b>12) Sahte Etiket ve Ambalaj Maddelerinin</b> ithali yasaktır.</p>	<p>Çevre Md.XX:b,d</p> <p>Sağlık Md.XX:b,h.</p> <p>Sağlık Md.XX:b</p> <p>Kamu ahlakı Md.XX:a</p> <p>Md.XX:d,h</p> <p>Kamu ahlakı Md.XX:a</p>	<p>7.2.1999 tarih ve 23604 Sayılı Mükerrer RG; 99/3 sayılı Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği.</p> <p>3516 Sayılı Ölçüler ve Ayarlar Kanunu</p> <p>2323 sayılı Uyuşturucu Maddeleri Murakabesi hakkında Kanun (24.6.1933 tarihli ve 2435 Sayılı) ve 1961 Sayılı Uluslararası Uyuşturucu Maddeler Tek Sözleşmesi.</p> <p>Ziraî Karantina Yönetmeliği</p> <p>1072 Sayılı, Rulet, Tilt, Langurt ve benzeri Oyun Alet ve Makineleri Hakkında Kanun (19.6.1926 tarih ve 402 sayılı RG).</p> <p>15.5.190 tarihli ve 1619 Sayılı Beynelminel Smal Mülkiyet Mukavelelerinin 6.11.1925 La Hay'e Tadilatına İltihak edilmesi Hakkında Kanuna (29.5.1930 tarihli ve 1506 Sayılı RG), ekli 20.3.1883 tarihli 'Paris İttihadi Mukavelesnamesi' Hükümleri</p> <p>1615 Sayılı Gümrük Kanunu (1.8.1972 tarih ve 14263 Sayılı RG)</p>
--	--	--

Kaynak: İGEME, İthalat Mevzuatı 2000, Ocak 2000, ss.373-431.; Çeşitli Resmi Gazeteler; WTO,a.g.r., s.58.

Bunun yanına Türkiye, 1996 yılının Ağustos ayından itibaren canlı hayvan ve et\* ithalinde, kendi canlı hayvan endüstrisini salgın hastalıklardan korumak amacıyla geçici süreyle ithal yasağı uygulamıştır. Türkiye'nin canlı hayvan ve et ithalinde uyguladığı yasağın en önemli nedeninin et sektörünün baskılarından kaynaklandığı da ileri sürülmektedir. Bunun üzerine WTO içinde bu konuda tartışmaların başladığı görülmektedir. Bunun üzerine AB'nin misilleme olarak, karpuz, domates salçası ve fındık gibi bazı önemli malların Türkiye'den ithalatında tarife tavizlerini geri çektiği

\*Canlı sığır, koyun, keçi kümes hayvanları ve bu hayvanların eti.

bilinmektedir. Ayrıca AB, imalat tekniklerindeki yetersizlik ve sağlık kurallarına uyulmaması gibi gerekçelerle, Türkiye'den yapılan taze balık ithalatını dondurmuş ve 'çift çenetli yumuşakça' denilen midye, istridye ve benzeri kabuklu su ürünleri ithalatını yasaklamıştır. Söz konusu ürünler, Türkiye'nin deniz mahsülleri ihracatının üçte birini kapsamaktadır<sup>1</sup>.

#### *2.1.4 Gönüllü İhracat Kısıtlamaları ve Pazar Payını Düzenleme Anlaşmaları*

Türkiye'nin GATT-1994'ün XIX. Maddesi, ve 'Korunma Anlaşması'ndan doğan yükümlülükleri çerçevesinde gönüllü ihracat kısıtlaması uygulanması söz konusu değildir.

Öte yandan bilindiği gibi Türkiye, "pazar payını düzenleme anlaşması" olarak bilinen Çok Elyafılilar Anlaşmasına (MFA) 25 Mart 1974 yılından itibaren dahil olmuştur. GATT-1994'den itibaren Tekstil ve Giyim Anlaşması şeklini alan bu anlaşma, 1974 yılından bu yana uluslararası tekstil ve giyim eşyası sektöründe, dünya ticaretinin büyük bir bölümünü GATT disiplini dışında düzenlemekte ve ülkeler tekstil ve giyim eşyası ihracatlarına miktar sınırlaması getirebilmekte veya ilgili ülkeler ithalat veya ihracatla ilgili anlaşmaya gidebilmektedirler.

Türkiye geçmiş yıllarda MFA çerçevesinde tekstil ve giyim sektöründe bu tür kota anlaşmalarına gitmemekle birlikte, GB Kararının ardından, AB'nin üçüncü ülkelere Tekstil ve Giyim Anlaşması kapsamında uyguladığı kota uygulamalarını, Ortak Ticaret Politikasına uyum gereğince üstlenmiştir. Böylece Türkiye, 1996 yılında gerek Tekstil ve Giyim Anlaşması kapsamında GATT'a henüz entegre edilmemiş ürünlerde gerek WTO üyesi olmayan ülkelere ithal edilen tekstil ve hazır giyim ürünlerinde yukarıda belirtilen mevzuatlar çerçevesinde\* kota uygulaması başlatmıştır. Burada çift taraflı kontrol sistemiyle yani karşı ülkeyle anlaşmalar yoluyla uygulanan kotaların tahsisi ihracatçı ülkeler tarafından yapılmaktadır. Yukarıda kota ve gözetim uygulamaları açıklanırken "Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar" çerçevesinde hangi ülkelerle anlaşmaya varıldığı ve miktar kısıtlamasına gidildiği açıklandığı için burada tekrar değinilmeyecektir. Pazar Payının düzenlenmesine yönelik anlaşmalar, Tekstil ve Giyim Anlaşmasının yürürlükte olacağı 2005 yılına kadar devam edecektir. Türkiye'nin, 1998 yılı itibariyle çeşitli tekstil ürünleri için kotaları, 15 WTO üyesi arasında dağıtılmıştır. Bu ürünler 8 dijital Armonize Sistem düzeyinde 1044 kalem malı kapsamakta ve tekstil ve giyim sektörü ithalatının yaklaşık %29'una denk gelmektedir<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> *Anadolu Dergisi* , "Et, Balık Sorunu: Türkiye AB'den ET Almıyor, AB Misilleme Yapıyor", *Anadolu Dergisi*, Temmuz-Ağustos 1998, Sayı:9, ss.8-9.

\* 95/6815 sayılı "Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar" ve 95/6816 sayılı "İkili Anlaşmalar Protokoller veya Diğer Düzenlemeler Kapsamı Dışında Belirli Ülkeler Menşeli Tekstil Ürünlerinin İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar"

<sup>2</sup> WTO, *Trade Policy Review ...*, a.g.r. s.54.

Amerika ve Kanada ile Türkiye arasında da Türkiye'nin tekstil ihracatını sınırlama yönünde Anlaşmalar söz konusudur. Bu uygulamalar karşılıklı anlaşmaya dayandığından yıl içinde belirlenen kotalar Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından ihracatçılara belli kriterler dikkate alınarak dağıtılmaktadır. Öncelikle "past performans" kriterine, başka bir deyişle önceki ihracat performansına göre yaklaşık %30'u tahsis edilen kotaların geri kalanı "serbest havuz" da bekletilmekte ve istek doğrultusunda imalatçı ihracatçılar gözetilmek yoluyla dağıtılmaktadır. 2000 yılı itibariyle Amerika'nın Türkiye'ye uyguladığı tekstil kotalarının kaldırılması ve taraflar arasında bir serbest ticaret anlaşması oluşturulması gündeme gelmiştir.

### **2.1.5 Eski ve Kullanılmış Mal İthalatındaki Uygulamalar**

31 Aralık 1995 tarih ve 22510 Mükerrer Sayılı RG'de yayımlanan 95/7606 Sayılı Karar ile eski, kullanılmış, yenileştirilmiş, kusurlu ve zamanla dayanıklılığını yitirmiş malların ithali izne tabidir.

31 Aralık 1999 tarih ve 23923 Sayılı (2. Mükerrer) RG'de yayımlanan "Fiili İthal Tarihinde 5 Yaşından Eski Olmamak Üzere Kullanılmış Olarak İthal Edilebilecek Maddelere İlişkin İthalat Tebliği (No.2000/9)" çerçevesinde toplam 86 kalem mal (4 dijit AS) 5 yaşından eski olmamak üzere kullanılmış olarak ithal edilebilmektedir. Bu mallar arasında, gaz ve su gazı jeneratörlerini, buhar türbinlerini, su türbinlerini, su çarklarını hava kompresörlerini vb. saymak mümkündür.

Ayrıca, 1997/9 Sayılı Tebliğ çerçevesinde Fiili ithal tarihi itibariyle 5 yaşına kadar eski olarak ithaline izin verilen maddelerin, fiili ithal tarihi itibariyle 6 yaşından 10 yaşına kadar olanlarının ithaline, ödenecek mali mükellefiyetlere ek olarak, CIF bedelinin %50'si oranında TKF tahsil edilmek suretiyle gümrük idarelerince izin verilmektedir.

Türkiye ile AB arasında kullanılmış otomobillerin ticaretinde gümrük vergileri kaldırılmış olmakla birlikte Türkiye Ortaklık Konseyi Kararına ek olarak AB'ne yaptığı bir bildirimle kullanılmış otomobillerin ithalatını bir süre izne tabi tutma kararı almıştır. 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi kararı çerçevesinde üçüncü ülkelerden ithal edilecek otomobillerde Türkiye, 5 yıl süreyle OGT'den daha yüksek gümrük vergisi uygulama hakkını saklı tutmuştur<sup>1</sup>.

### **2.1.6 Tarife Kotaları**

Türkiye'de dış ticaret politikası araçlarından biri de tarifelerle kotalar arasında bir uygulama olarak nitelendirebileceğimiz *tarife kotaları* bir başka deyişle, (Dış Ticaret Müsteşarlığında uygulandığı ismiyle) *tarife kontenjanlarıdır*. Teorik kısımda da açıklandığı gibi ticaretin tamamen serbest olduğu duruma göre uygulanan bir tarife kontenjanını tarife dışı engel olarak nitelendirmek

<sup>1</sup> Haluk Nuray, Şirin Çalış, a.g.e., s.75.

mümkündür. Ancak bu uygulama Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından Tercihli Ticaret Anlaşmaları çerçevesinde belirli ülke mallarının ithalatında uygulanmakta ve söz konusu malların mevcut gümrük vergisi oranlarında belirli bir miktar veya değer için indirim yapılması veya muafiyet sağlanmasını ifade etmektedir. Bu uygulama, ülke ekonomisinin ihtiyacı olan girdi ve ürünlerin yıllık ya da dönemler itibarıyla ithal şartlarının kolaylaştırılarak ithalinin yapılmasını sağlamayı amaçlamaktadır.

Uluslararası anlaşmalara göre tek taraflı olarak veya ikili ya da çok taraflı tercihli ticaret anlaşması hükümleri çerçevesinde belirlenmiş bulunan tarife kontenjanlarının kullanım usulleri Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından düzenlenmektedir\*. Anlaşmalar çerçevesinde belirlenen kontenjanlar, anlaşma yapılan ülkeler menşeli mallar için geçerli olup, söz konusu malların diğer ülkelerden ithali, genel hükümlere tabi tutulmaktadır.

Türkiye, 1997 yılından beri Serbest Ticaret ve AB ile Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde tarife kontenjanı uygulamasına başlamıştır. Tablodan da görüldüğü gibi bazı ülkelerle yapılan Serbest Ticaret Anlaşmaları çerçevesinde belli miktar veya değere kadar ithalat düşük tarifelerle yapılmaktadır. Ayrıca 1/98 Sayılı Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde Avrupa menşeli bazı tarım ürünlerine tarife kontenjanları açılmıştır. GB'nin bir gereği olarak Türkiye'nin, 1 Ocak 2001 yılına kadar AB ile üçüncü ülkeler arasındaki tercihli ticaret anlaşmalarına dahil olması gerekmektedir. Bunun sonucu olarak Türkiye, İsrail, Romanya, Litvanya, Çek Cumhuriyeti, Estonya ve diğer bazı ülkelerle Tercihli Ticaret Anlaşması imzalamıştır. Temelde bu anlaşmalar sanayi mallarında gümrük tarifelerinin sıfırlanmasını, tarımda ise tarife kontenjanları uygulanmasını amaçlamaktadır.

Bunun yanında herhangi bir tercihli anlaşma olmaksızın, ülke ihtiyaçları doğrultusunda açılan kontenjanlar da mevcuttur (yağlık ayçiçeği tohumunda olduğu gibi). Tarife kontenjanları büyük ölçüde tarım ürünleri ve işlenmiş tarım ürünleri için uygulanmakla birlikte 4 Mart 1999 tarih ve 23629 Sayılı RG yayımlanan tebliğ ile üçüncü ülke menşeli sac ithalinde de tarife kontenjanı uygulandığı görülmektedir.

Tarife kontenjanı uygulamasında kotalar, "ilk gelen ilk alır" yöntemine göre yani başvuru sırasına göre eşit oranlarda dağıtılmaktadır. Tarife kontenjanları, kontenjan dahilindeki MFN tarife oranlarının azaltılması yanında sıfırlanması şeklinde de olabilmektedir.

---

\* Tarife kontenjanına tabi malın dağıtımı (kota tahsisi), 01/06/1995 tarihli ve 22300 (Mükerrer) sayılı RG'de yayımlanan "Kota ve Tarife Kontenjanı Yönetmeliği" ile belirlenmiştir.

## 2.2 Türkiye'de Anti-Damping ve Telafi Edici Vergi Uygulamaları

Türkiye, sanayileşmiş ülkelerin anti-damping ve sübvansiyon soruşturmalarından en fazla etkilenen ülkelerden biridir. Bu, Türkiye'nin temel ihracat kalemlerinin, gelişmiş ülkelerin her zaman korumaya çalıştığı geleneksel sektörler olmasından kaynaklanmaktadır. Türk firmaları ile ilgili soruşturmaların yoğunlaştığı alanları, demir-çelik, tekstil, cam, gıda ürünleri ve çimento olarak sıralamak mümkündür.

Türkiye'nin 1980'li yıllardan sonra ihracat performansındaki gelişme, AB başta olmak üzere, ithalatlarında Türkiye'nin payı giderek artan ülkeleri endişelendirmiştir. Örneğin, AB'de açılan anti-damping ve anti-sübvansiyon soruşturmalarında AT Komisyonu tarafından Türkiye'nin ithalatta artan payına dikkat çekilerek, bu durumun Topluluk içinde fiyatların düşürülmesi zorunluluğunu doğurduğu ve istihdamı olumsuz yönde etkilediği gerekçe olarak ileri sürülmüştür.

Türk firmaları 1979 yılından beri anti-damping soruşturmalarına konu olurken, Türkiye'de, ithalatta haksız rekabete karşı yürürlüğe konulan bazı hükümler olmasına rağmen bu konudaki yasal çerçeve ancak 1989 yılında gerçekleştirilmiştir. Bundan önce, 19 Temmuz 1972 tarih ve 1615 sayılı Gümrük Kanunundaki misillemeyle ilgili 20.Madde ile damping uygulamalarına karşı alınacak önlemleri gösteren 21.Madde bu konudaki başlıca hükümlerdir. Gümrük Kanunundaki 20. Maddeye göre; "malların Türkiye'ye girişini bu kanun ve gümrük giriş tarife cetveli ile takip olunan gayeyi haleldar edecek şekilde gizli veya açık olarak prim, damping veya benzeri önlemlerle teşvik edilen memleketlerin eşyası hakkında, bu önlemleri tesirsiz bırakacak yüksek tarifeler uygulamaya veya sair lüzumlu önlemleri almaya Bakanlar Kurulu yetkilidir" denilmektedir.

Bunun yanında, 1986 yılında uygulamaya koyulan İthalat Rejimi Kararının 2. Maddesine yeni bir hüküm getirilerek "İthalat Rejimi ile amaçlanan madde politikasına aykırı düşecek ve fiyat istikrarını bozacak şekilde, gizli ve açık olarak prim, damping veya benzeri önlemlerle teşvik edilen ithal malları için 1615 sayılı Gümrük Kanununun 21.Maddesine göre gerekli önlemler alınabilir" hükmü yer almaktadır<sup>1</sup>.

Türkiye'de nihayet, 14.6.1989 tarihinde kabul edilen 3577 sayılı "İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun" ile anti-damping ve sübvansiyon konusu, GATT hükümlerine uyumlu bir yasal çerçeveye kavuşmuştur. Bu Kanun, 1 Temmuz 1989'da RG'de yayımlanarak 1 Ekim 1989'da yürürlüğe girmiştir. Ayrıca konuyla ilgili Karar ve Yönetmelikler de 27.9.1989/20295 sayılı RG'de yayımlanmıştır. Söz konusu mevzuat, GATT Tokyo Görüşmeleri sonucunda formüle edilen ve Türkiye'nin gözlemci statüsü taşıdığı "GATT'ın VI'ncı Maddesinin Yürütülmesine Dair Anlaşma"

---

<sup>1</sup> Canan Balkır, a.g.e., s.7.

(Anti-damping Kodu) ile taraf statüsü taşıdığı "GATT VI, XVI ve XXIII'üncü Maddelerinin Tefsiri ve Uygulanması ile İlgili Anlaşma" (Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Kodu) esasında düzenlenmiştir.

Bilindiği gibi Uruguay Görüşmeleri, tarifeler kadar tarife dışı engeller üzerinde de yoğun tartışmalara neden olmuştur. Bu görüşmeler sırasında anti-damping ve anti-sübvansiyon vergilerinin yaygın bir şekilde kullanılıyor olması nedeniyle, bu konuda artan sorunlara daha etkin çözümler bulabilmek amacıyla, WTO Kuruluş Anlaşması Ek I kapsamında, "GATT 1994'ün VI'ncı Maddesinin Uygulanmasına İlişkin Anlaşma" (Anti-Damping Anlaşması) ile "Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması" (Sübvansiyonlar Anlaşması) formüle edilmiştir. Anti-Damping ve Sübvansiyonlar Anlaşması önceki Kodların temel ilkelerini taşımak yanında, uygulamalarda taraflar arası şeffaflığa yer vermekte ve teknik çalışmalara daha belirgin bir çerçeve çizmektedir.

Bu kapsamda, Türkiye'de de yürürlükte olan 3577 sayılı Kanunun, sözü edilen WTO Anlaşmalarına işlerlik kazandıracak şekilde uyumlu hale getirilmesi ihtiyacı doğmuştur. Ayrıca, İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuatın, GB'ni düzenleyen 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararına göre ilgili AB mevzuatına da uyumlu hale getirilmesi gerekmiştir.

Bu çerçevede düzenlenen "4412 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun", 25.7.1999 tarih ve 23766 sayılı RG'de yayımlanarak, 25.10.1999 tarihinde yürürlüğe sokulmuştur. Konuyla ilgili Karar ve Yönetmelikler de 30.10.1999/23861 sayılı RG'de yayımlanarak bu konudaki mevzuat uyumu tamamlanmıştır<sup>1</sup>.

Türkiye'de anti-damping veya telafi edici vergiye konu olan ithalatla ilgili soruşturmaları DTM'na bağlı İthalat Genel Müdürlüğü yürütmektedir. Bu mevzuata dayanarak, dampinge veya sübvansiyona konu olan ithalattan maddi zarar gördüğünü veya maddi zarar tehdidi altında bulunduğunu ya da bu tür ithalatın bir üretim dalının kurulmasını fiziki olarak geciktirdiğini iddia eden üreticiler ve üretim dalı adına hareket eden gerçek-tüzel kişi ve kuruluşlar, dampingli veya sübvansiyonlu ithalat nedeniyle yerli üretim dalında ortaya çıkan zararı ve aralarındaki illiyet bağıını gösterir bilgi ve belgelerle birlikte İthalat Genel Müdürlüğüne başvurumaktadırlar. İthalat Genel Müdürlüğü gerektiğinde re'sen de damping ve sübvansiyon incelemesi yapabilmektedir. İncelemeler sonucunda damping veya sübvansiyon yapıldığını kanıtlayan yeterli delillere ulaşıldığında soruşturma açılmakta, eğer soruşturma sonucunda, maddi zarar veya zarar tehdidi oluştuğu veya bir üretim dalının kurulmasının fiziki olarak geciktiği ispatlanırsa söz konusu ithalata karşı önlem alınmaktadır.

<sup>1</sup> DTM, **İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat**, İthalat Genel Müdürlüğü, Damping ve Sübvansiyon Araştırma Dairesi, Ankara 2000; DTM, **Türkiye'nin Dampingli veya Sübvansiyonlu İthalata İlişkin Mevzuat ve Uygulamaları Hakkında Genel Bilgi**, <http://www.dtm.gov.tr/ithalat/damping/dampngenbil.htm>.

Alınacak teminat ya da verginin miktar veya oranı, damping ya da sübvansiyon nedeniyle ortaya çıkan zararın etkisini giderecek düzeyde ve sürede belirlenmektedir. WTO kurallarına göre, damping veya sübvansiyona karşı vergi konulmuş olması, ilgili malın fiili ithalatını engellememektedir. Türkiye’de bu kurala uymuştur.

4412 sayılı Kanuna göre, damping ve sübvansiyon soruşturmalarının açılıp açılmamasına karar vermek veya açılmış bir soruşturmayı durdurmak, geçici önlem alınmasını teklif etmek, soruşturma sonuçlarını değerlendirmek ve damping marjı ya da telafi edici vergi miktarını belirleyerek Bakanlığın onayına sunmak üzere İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu oluşturulmuştur. Bu Kurul, İthalat Genel Müdürü veya yardımcısının başkanlığında Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı, DPT Müsteşarlığı, Gümrük Müsteşarlığı, TOBB, ve Türkiye Ziraat Odaları Birliği temsilcileri ile İthalat Genel Müdürlüğünün ilgili daire başkanından oluşmaktadır.

4412 sayılı Kanuna göre, anti-damping vergisi ve telafi edici vergi, ithalattan alınan vergilerden ayrı olarak tahsil veya teminata bağlanmaktadır. Kesinleşen vergi, daha önce alınan teminattan yüksek ise fark tahsil edilmemekte, düşük ise fark geri ödenmektedir. Soruşturma sonucunda dampingin bulunmadığına karar verilirse, teminat iade edilmektedir.

Damping ve sübvansiyonla ilgili olarak, 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararında da düzenlemeler getirilmiştir. Kararın 34.Maddesinde, Türkiye ve AB üyesi ülkelerde devlet kaynaklarından sağlanan ve bazı sektörler veya mallara verilmek suretiyle rekabetin bozulmasına neden olan yardımların GB’nin işleyişi ile bağdaşmadığı dile getirilmekte, 38.Madde ile bu tür yardımların uygulanması durumunda, GATT Anlaşmasının usul ve kurallarına uygun olarak belirlenecek ticaret önlemlerinin uygulanabileceği öngörülmektedir.

Kararın 44-47.Maddeleri ile ise, taraflar arasında ticari korunma araçlarının uygulanması ile ilgili ilkeler yeniden değerlendirilmekte ve söz konusu ticaret önlemlerinin (anti-damping ve telafi edici vergiler dahil), Türkiye’nin AB’nin iç pazarla ilgili rekabet, devlet yardımları ve diğer konulardaki mevzuatını benimseyip, etkin bir şekilde uygulamaya koyana dek uygulanabileceği belirtilmektedir. Ayrıca Kararın 44. Maddesi, Katma Protokolün 47. Maddesinde belirlenen anti-damping önlemlerinin uygulanma usullerinin yürürlükte kalacağını hükme bağlamıştır. Bu süreçte, Katma Protokolün 47. maddesi çerçevesinde anti-damping ve anti-sübvansiyon soruşturmalarında erken uyarı sistemi tesis edilecek, soruşturmaların sonuçlandırılmasında fiyat taahhüdüne öncelik verilecektir<sup>1</sup>.Ortaklık Konseyi Kararında, üçüncü ülkelere karşı alınabilecek dampinge karşı önlemlerde ortak hareket

<sup>1</sup> Hüseyin Öztürk, Yasemen Yazıcıoğlu, **Gümrük Birliği Çerçevesinde Damping Karşı Uygulamalar, Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/ocak97/gumruk.htm>.



edilmesi gerektiğine ilişkin herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır. Bu nedenle, her iki taraf da kendi mevzuatını bağımsız bir şekilde uygulayabilmektedir<sup>1</sup>.

Zaman içinde AB'nde anti-damping hukukunun en önemli ticari korunma aracı halini alması ve dumping soruşturmaları ve önlemlerinin sayısının giderek artması Türkiye'nin AB üyesi ülkelere ihracatını da olumsuz yönde etkilemiştir. Nitekim, 1990 yılında Türkiye, AB tarafından aleyhine açılan 7 soruşturmaya, üçüncü ülkeler aleyhine açılan soruşturmalar itibarıyla ilk sırada yer almıştır<sup>2</sup>. Tablo 14 ve Tablo 15'de sırasıyla gerek AB gerek diğer ülkeler tarafından Türkiye aleyhine açılan dumping ve sübvansiyon soruşturmaları ile Türkiye'nin ithalatında maruz kaldığı dumping ve sübvansiyon karşısında başlattığı soruşturmalar ve sonuçları özetlenmiştir.

**Tablo 14 : Türkiye Aleyhine Açılan Anti-Damping ve Anti-Sübvansiyon Soruşturmaları**

**A- Türkiye Aleyhine Açılan Anti-Damping Soruşturmaları ve Sonuçları**

Soruşturmaya Konu Olan Maddenin		Soruşturma Başlama Tarihi	Sonuç
NİMETE/CH Kodu	Tanımı		
5505.21	Pamuk İpliği 5505.98	3.8.1979 (79/C196)	Soruşturma AT tarafından başlatılmıştır,%16 geçici anti-damping vergisi konulmuştur. Tekstil otolimitasyon anlaşmasının yürürlüğe girmesi üzerine vergi Ağustos 1982'de kaldırılmıştır.
5511.10.00 5511.20.00	Sentetik El Örgü Yünleri	15.4.1983 (83/C102)	Soruşturma AT;Firmaların fiyat taahhüdü üzerine soruşturma durdurulmuştur. Beş yıllık süre sonunda (1989) yeni bir soruşturma açılmışsa da Türkiye lehine sonuçlanmış ve fiyat taahhüdü de kaldırılmıştır.
5601.15 5602.15 5604.15	Akrilik elyaf Akrilik tops Akrilik tav	29.6.1985 (85/C159)	Soruşturma AT;Soruşturmaya konu olan firmalar fiyat taahhüdünde bulduklarından soruşturma kapatılmıştır.28.3.1991 tarihinde zaman aşımı nedeniyle fiyat taahhüdünün 6 ay sonra kaldırılacağı ilan edilmiştir. Nihayet 26.9.1991 tarihli C251 sayılı ATRG'de zaman aşımına uğradığı kesinleşmiştir.
76.06.10'dan 76.06.89'a	Düz cam	14.3.1985 (85/L66)	Soruşturma AT;Sadece Yunanistan'a yönelik ihracat için açılan soruşturma firmaların fiyat taahhüdü kararı ile kapatılmıştır. 2.3.1991 tarihinde fiyat taahhüdü uygulamasına son verilmiştir.
7306.30- 7306.90	Karbon kaynaklı çelik tüp ve borular	5.8.1985 15.5.1986 (Kesin önlem)	Soruşturma ABD tarafından başlatılmıştır, Dampinge karşı kesin önlemin yürürlüğe girişinin ardından 1986-87, 1987-88, 1988-89, 1993-94, 1994-95 ve 1996-97 yıllarına ilişkin idari incelemeler sonucunda, halen uygulanmakta olan anti-damping vergileri %0 ile %28.28 arasında değişmektedir.
5601.15 5602.13	Poliesterden sentetik Tekstil elyafı	24.5.1986 (86/C125)	Soruşturma AT;Zarar oluşmadığı gerekçesiyle soruşturma kapatılmıştır.
2918.22.00.10.	Aspirin	11.11.1986 25.8.1987 (Kesin önlem)	Soruşturma ABD tarafından açılmıştır. 1987 yılında firmalara göre %27.35 ile %38.60 arasında değişen oranlarda anti-damping vergisi uygulanmaya başlanmıştır. 20.8.1999 tarihinde başlayan nihai gözden geçirme soruşturması sonucunda söz konusu verginin devamına karar verilmiştir.
5503.20.00 5402.42.00 5402.33.10 5402.33.90	Poliester elyaf Poliester iplik	1.7.1987	Soruşturma AT tarafından açılmıştır. Önce %12.4 geçici anti-damping vergisi konulmuştur. Daha sonra %6.8 ile %11.9 oranında kesin vergiye dönüştürülmüştür. Söz konusu vergi için gözden geçirme soruşturması açılmıştır. Türkiye-AT Ortaklık Konseyi tarafından yayımlanan CEE-TR 108/92 sayılı belge ile, gözden geçirme soruşturması sonucunda, AT Komisyonu tarafından SASA için %11.4 oranında bir dumping marjı bulunduğundan firma ayrımı yapılmaksızın Türkiye dışındaki tüm ürünlerde %11.4 oranında vergi alınması için Konseye öneride bulunacağı belirtilmiştir. (29.4.1992) Polyester iplikler için ise, önce %2.7. ve %13.2 arasında değişen oranlarda geçici anti-damping vergisi konulmuştur. Daha sonra aynı oranlarda kesin vergiye dönüştürülmüştür. (ATRG 16.12.1988) 17.12.1993 tarihinde başlatılan idari inceleme sonucunda firmalara göre, %7.2 ile %15.2 arasında değişen oranlarda vergi uygulanmasına karar verilmiştir.
ex7207.19.31 ex7207.20.71 ex7216.31.00 ex7216.32.00	Profil Taslaqları (U-I Profiller)	14.8.1987 (87/C216)	Soruşturma AT; Soruşturmaya konu olan firmalara konulan geçici anti-damping vergisi daha sonra firmaların fiyat taahhüdünde bulunmaları nedeniyle kaldırılmıştır. Fiyat taahhüdünde bulunan ihracatçı firmalar hariç tutularak 30 ECU/ton kesin vergi getirilmiştir
7202.49.10 7202.49.50	Düşük Oranlı Karbon ihtiva eden ferro- krom	1.3.1988 (88/C57)	Soruşturma AT;Şikayetçi tarafın şikayetini geri alması ile soruşturma kapatılmıştır.(ATRG, 11.2.1989)
5209.42.00 5211.42.00	Denin	21.3.1989 (89/C73)	Soruşturma AT;Soruşturma, zarar oluşmadığı gerekçesiyle durdurulmuştur.(ATRG, 17.8.1990)

<sup>1</sup> Devrim Yağmur, **Rekabet Politikası ve Antidamping Politikası, (Ekonomik Bütünleşmeler ve Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri Açısından)**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/ocak98/rekabet.htm>; Devrim Yağmur, Yasemen Yazıcıoğlu, **Türkiye-AT İlişkilerinde Dampinge Karşı Önlemlerin Dünü, Bugünü ve Geleceği**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/ekim97/turkey.htm>

<sup>2</sup> Haluk Nuray, "Avrupa Topluluğu Ortak Ticaret Politikasının Korumacı Hükümleri ile Ağırlıklı Olarak Anti-damping Mevzuatı ve Uygulamaları Hakkında Not" **Damping, Anti-damping ve Telif Edici Vergi Uygulamaları**, Uluslararası Sempozyum, ISO, Marmara Üniversitesi, AT Enstitüsü, Yenilik Basımevi, Ankara 1992, ss.79-94.

7306.30.51 7306.30.59 ex7306.30.71 ex730630.78	Demir-çelik, boru, profililer	2.9.1989 (89/C226)	Soruşturma AT;%18.5 genel geçici vergi getirilmiştir. Fiyat taahhüdünde bulunan firmalar hariç tutularak %18.5'lık vergi keskinleştirilmiştir.
ex6107.91.00 ex6108.91.00 ex6207.91.00 ex6208.91.00 6202.60.00	Örme- dokuma havlu,bornozlar	10.2.1990 (90/C32)	Soruşturma AT;23.1.1991 tarihinde yeterli kanıt bulunamadığı gerekçesiyle soruşturma kapatılmıştır.
6811.30.00	Asbest Çimentoborular	13.3.1990 (90/C63)	Soruşturma AT;Firmalarca yapılan fiyat taahhüdünün kabul edilmesiyle soruşturma kapatılmıştır.
5205	Pamuk ipliği 5206	29.3.1990 (90/C72)	Soruşturma AT;Geçici anti-damping vergisi olarak genel bazda %12.1, firma bazında ise %4.9 ile %12.1 arasında vergi konulmuştur. Daha sonra aynı oranlar kesin vergiye dönüştürülmüştür.
5508.10.11 5509.21.10 5509.21.90 5509.22.10 5509.22.90	Poliester iplik	30.3.1990 (90/C80)	Soruşturma AT;-23-24.7.1991 tarihlerinde toplanan Anti-damping Danışma Komitesince Geçici anti-damping vergisi olarak %2.6, %4.1, %10.1 ve genel verginin %52.1 oranında olması kararlaştırılmıştır. - 16.1.1992; Komisyon yetkilisi Monfort, İngiliz gümrüklerince yeniden belirlenen rakamlar ışığında polyester iplikler için %52.1 olarak belirlenmiş olan genel anti-damping vergisinin %10.1 olarak yeniden değiştirildiğini resmen teyid etmiştir ve keskinleştirmiştir.
ex7228.30.10 ex7229.30.30 ex7228.30.80	Alaşımılı Çelikten Çubuklar	14.6.1990 90/C144/04	Soruşturma AT;Şikayetçi tarafın şikayetini geri çekmesi ile soruşturmanın kapatılmasına karar verilmiştir.
ex7224.90.09 ex7224.90.15	Alaşımılı çelik yarı mamul ürünler (saclar)	14.6.1990 90/C144/05	Soruşturma AT;30.3.1992 tarih ve 891/192 sayılı Komisyon Kararı ile %16 oranında genel geçici vergi getirilmiştir. Fiyat taahhüdünde bulunan firmalar hariç tutularak %16'lık vergi keskinleşmiştir.
7213.31.00 7213.39.00	Filmaşın	11.12.1990 (90/C310)	Soruşturma AT; %16 taahhüt uygulanmaktadır.
7201.10.19 7201.10.90	Hematit pik demir	21.9.1991 (91/C246)	Soruşturma AT;Şikayetçi tarafın şikayetini geri çekmesi ile soruşturmanın kapatılmasına karar verilmiştir.
	Poliester iplik	3.4.1992	Soruşturma AT; %2.6 ile %10.1 arasında değişen vergi uygulanmıştır.
2523.21	Portland çimentosu	22.4.1992 (92/C100)	Soruşturma AT.
	Televizyon	Aralık 1992	
7214.20- 7214.40	İnşaat demirleri	30.12.1994 10.2.1995 (Geçici önlem) 2.12.1995 (Kesin önlem)	Soruşturma Singapur; 24.1.1997 tarihinde başlatılan gözden geçirme soruşturması sonucunda 23.1.1998 tarihinde, halen uygulanmakta olan anti-damping vergileri, Ekinciler, Metaş ve diğerleri için sırasıyla, 18.40, 22.70, 18.40 \$/tondur. Habaş için 1.10.1999 tarihinde gözden geçirme soruşturması başlatılmıştır.
1902.19	Makarna (yumurta içermeyen, pişirilmemiş makarna)	12.5.1995 17.7.1996 (Kesin önlem)	Soruşturma ABD; 1996 yılında firmalara göre %48.26 ile %63.29 arasında değişen oranlarda anti-damping vergisi uygulanmaya başlamıştır. 22.6.2001 tarihinde nihai gözden geçirme soruşturması başlayacaktır.
7213.10.00- 7214.20.00	Karbon veya düşük alaşımılı çelikten mamul inşaat demirleri	28.3.1996 4.3.1997 (Kesin önlem)	Soruşturma ABD;1997 yılında %9.84-%41.80 oranlarında uygulanmaya başlanan anti-damping vergisi halen yürürlüktedir. 18.3.2002 tarihinde nihai gözden geçirme soruşturması süreci başlayacaktır.
7213.10.100 7213.91.910 7213.91.939 7213.91.990	Filmaşın	12.3.1997 17.11.1997 (Geçici önlem) 3.3.1998 (Kesin önlem)	Soruşturma Endonezya; Uygulanmakta olan anti-damping vergisi oranları Çolakoğlu için %9.04, Habaş ve diğer firmalar için %13.64'dür.
4002.19	Stiren-butadien kauçuk (SBR)	7.4.1998 26.4.1999 (Geçici önlem) 24.8.1999 (Kesin önlem)	Soruşturma Hindistan; SBR 1500 ve SBR 1900 serileri için sırasıyla 57.50 ve 60.69 rs/kg ile gerçekleşen ihrac fiyatları arasındaki fark kadar geçici vergi uygulanmaya başlanmıştır. Daha sonra kesin vergi yürürlüğe girmiştir.
	Cam yünü	15.3.1998	Soruşturma İsrail; %9 ile %25 arasında değişen anti-damping vergisi uygulanmaktadır.
6301.10	Battaniye	8.4.1998 18.12.1998 (Geçici önlem) 18.6.1999 (Kesin önlem)	Soruşturma Güney Afrika Cumhuriyeti; Türkiye'den ihracat yapan çeşitli firmalar 388 cent/kg ve 691 cent/kg anti-damping vergisi uygulanmaktadır.
72.09 72.11	Soğukhaddelen miş yassı çelik ürünleri	29.1.1999 27.8.1999 (Kesin önlem)	Soruşturma Kanada; 28.7.1999 tarihinde Borçelik firması için %10, Türkiye geneli için %29 oranında kesin anti-damping vergisi belirlenmiştir.
7214.00.00	İnşaat demirleri	6.2.1999 23.10.1999 (Kesin önlem)	Soruşturma Mısır; Habaş, Diler, Çolakoğlu, İÇDAŞ, İDÇ, Ekinciler Firmaları ve diğerleri için sırasıyla, %22.6, %27, %45, %30, %61, %61 oranlarında damping vergileri uygulanmaktadır.
5501 ve 5503 (5501.30.00 ve 5503.30.00)	Akrilik elyaf	30.3.1999 13.10.1999 (Geçici önlem)	Soruşturma Hindistan; Türk menşeli akrilik elyaf ürünlerinde %13 ila %64.3 arasında değişen oranlarda geçici vergi uygulanmaya başlanmıştır.
7213.91.10 7213.91.41 7213.91.49	Filmaşın	22.5.1999	Soruşturma AB; İhracatçılara gönderilen soru formları 9.7.1999 tarihinde cevaplandırılmıştır.
7213.10.00.00 7214.20.00.00	Karbon ve düşük alaşımılı çelikten inşaat mamulleri	16.6.1999 14.9.1999 (Geçici önlem) 12.1.2000 (Kesin önlem)	Soruşturma Kanada ve Şili; Kanada; 13.12.1999 tarihinde belirlenen kesin damping marjı Türkiye geneli için %21'dir.Zarar ilişkin kesin bulgular 12.1.2000 tarihinde açıklanmış ve vergiler yürürlüğe girmiştir. Şili; ilgili ihracatçı firmalar 4.8.1999 tarihine kadar soru formlarını cevaplandırmıştır.
72.09-72.26 arası çeşitli GTIP'ler	Soğuk hadde yassı mamuller	21.6.1999 7.1.2000 (Geçici önlem)	Soruşturma ABD; 7.1.2000 tarihinde açıklanan geçici vergiler, Erdemir, Borçelik ve Türkiye geneli için sırasıyla %32.91, %8.81 ve %8.81'dir.

## B- Türkiye Aleyhine Açılan Anti-Sübvansiyon Soruşturmaları ve Sonuçları

Soruşturmaya Konu Olan Maddelerin NİMETE/CH Kodu		Tanımı	Soruşturma Başlama Tarihi	Sonuç
7306.30 7306.60	Karbon kaynaklı çelik Tüp ve borular, standart borular ile hat borular	5.8.1985 7.3.1986 (Kesin önlem)	(Kesin önlem)	Anti-sübvansiyon soruşturması ABD tarafından açılmıştır. Telif edici verginin yürürlüğe girmesinin ardından 1985,1986, 1995, 1996 ve 1997 yıllarına ilişkin idari inceleme soruşturmasının sonucunda halen uygulanmakta olan telif edici vergiler %0.84 ile %7.26 arasında değişmektedir.
5503.22.00 5402.42.00 5402.33.10 5402.33.90 5402.43.10 5402.43.90 5402.52.10 5402.62.10 5402.62.90	Poliester iplik ve elyaf	2.9.1989 (89/C33)		Soruşturma AET tarafından açılmıştır. %11.5 ve %15.2 arasında değişen genel telif edici vergi ile firma bazında %10.5 ve %11.5 arasında değişen telif edici vergi uygulaması başlatılmıştır. Ayrıca bu ürünlere yönelik kurumlar vergisi istisnasının kademeli olarak azaltılacağı şeklinde hükümetçe verilen taahhüdün komisyon tarafından kabulü sonucunda 23.9.1991 tarihinde soruşturma kapatılmıştır. 27.5.1991-23.9.1991 arasında tahsil edilen geçici vergiler ise %0.58 ile %9.99 arasında değişen oranlarda kesinleştirilmiştir. Polyester elyaf ve iplik ile ilgili halen gözden geçirme soruşturmaları devam etmekte olup, %4.4 oranında taahhüt uygulanmaktadır.
1902.19	Makarna	12.5.1995 17.7.1996 (Kesin önlem)	(Kesin önlem)	Soruşturma ABD tarafından açılmıştır. Halen firmalara göre, %3.87 ile %15.82 arasında telif edici vergi uygulanmaktadır. 22.6.2001 tarihinde nihai gözden geçirme soruşturması süreci başlayacaktır.

Kaynak : Canan Balkır, a.g.r., s.13.; DTM, <http://www.dtm.gov.tr/IHRACAT/damping/sorusturmalar.htm>

**Tablo 15 : Türkiye'de Açılan Anti-Damping Soruşturmaları ve Sonuçları**

G.T.İ.P.	Madde İsmi	Ülke	Soruşturma Açılış Tarihi	Geçici Önlem (Teminat)	Kesin Önlem (Anti-damping Vergisi)	Sonuç
9025.11.21	Kliniklerde veya veterinerlikte kullanılan termometreler	D.Almanya Çin Halk Cum.	7.12.1989 Teb.(89/1)	-	-	Soruşturma herhangi bir önlem alınmadan kapatılmıştır. 11.10.1990 Teb.(90/10)
9025.11.29	Diğer termometreler	D.Almanya Çin Halk Cum.	7.12.1989 Teb.(89/1)	-	-	Soruşturma kapatıldı. 11.10.1990 Teb.(90/10)
5503.20.00	Poliesterden sentetik devamsız lifler (kadre edilmiş, taramamış veya iplik imali için diğer surette hazırlanmamış)	Romanya G.Kore Tayvan İtalya	7.12.1989 Teb.(89/2)	Romanya %20 G.Kore %15 Tayvan %20 11.10.1990 Teb. (90/11)	Romanya %20 G.Kore %15 Tayvan %20 28.11.1990 Teb. (90/17)	İtalya için kapatıldı. 11.10.1990 Teb.(90/11) Romanya ve G.Kore için yapılan gözden geçirme soruşturmaları sonucu vergiler, 19.11.93/21763 tarihli RG ile kaldırılmıştır. (Teb.93/12)
5506.20.11	Poliesterden sentetik devamsız lifler (karde edilmiş, taramamış veya iplik imali için başka şekilde işlem görmüş)	Romanya	7.12.1989 Teb.(89/3)	Romanya %15 11.10.1990 Teb.(90/12)	Romanya %15 11.10.1990 Teb.(90/12)	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
8311.10.00	Mesnede demir veya çelikten olan ve ısıya dayanıklı maddelerle kaplanmış kaynak işlerinde kullanılan elektrodlar	Romanya Macaristan Çin Halk Cum.	7.12.1989 Teb.(89/4)	Romanya %50 Macaristan %50 Çin H. C. %100 11.10.1990 Teb.(90/13)	Romanya %50 Macaristan %50 Çin H. C. %100 28.11.1990 Teb.(90/19)	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
4802.52.10	Baskı ve yazı kağıtları (gazete kağıtları hariç)	Finlandiya Yugoslavya	7.12.1989 Teb.(89/5)	Finlandiya %5 Yugoslavya %20 11.10.1990 Teb.(90/14)	Finlandiya %5 Yugoslavya %20 28.11.1990 Teb.(90/20)	Finlandiya için 20.5.1992 tarihinde gözden geçirme so-ruşturması.Teb.(92/6). 26.3.2000 tarihinde yürürlüktenkalkmıştır. Teb.(2000/1)
9017.80.21	İmali bitirilmemiş veya aksamı tamamlanmamış şerit metaller	Tayvan	5.1.1990 Teb.(90/1)	-	-	Soruşturma kapatıldı. 23.11.1990 Teb.(90/16)
9017.80.22	Diğer şerit metaller	Tayvan	5.1.1990 Teb.(90/1)	-	-	Soruşturma kapatıldı. 23.11.1990 Teb.(90/16)
8466.20.92	Torna aynaları	Polonya Çekoslovakya SSCB	21.3.1990 Teb.(90/12)	Polonya %100 Çekos. %100 30.1.1990 Teb.(90/23)	Polonya %100 Çekos. %100 30.1.1990 Teb.(90/23)	SSCB için kapatıldı. 30.1.1991 Teb(90/23) Polonya ve Çekos. için önlem, 26.3.2000 tarihinde sona erdi. Teb.(2000/1)
70.03	Dökme cam ve haddeden geçirilmiş cam (levha, yaprak ve profil halinde) (emici veya yansıtıcı tabakası olsun olmasın fakat başka şekilde işlenmemiş)	Romanya	21.3.1990 Teb.(90/3)	-	Romanya %100 21.2.1991 Teb.(91/1)	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)

70.04	Çekme veya üfleme cam (yaprak halinde) (emici veya yansıtıcı tabakası olsun olmasın fakat başka şekilde işlenmemiş)	Romanya	21.3.1990 Teb.(90/3)	-	Romanya %100 21.2.1991 Teb.(91/7)	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
70.05	Float cam ve yüzeyi cilanlanmış veya parlatılmış camlar (yaprak halinde) (emici veya yansıtıcı tabakası olsun olmasın fakat başka şekilde işlenmiş)	Romanya	21.3.1990 Teb.(90/3)	-	-	Soruşturma kapatıldı. 21.2.1991 Teb.(91/1)
7315.11	Makaralı zincirler	Tayvan	21.3.1990 Teb.(90/4)	-	Tayvan %30 21.2.1991 Teb.(91/2)	KMC Chain Industrial Co.Ltd ve Chain Tiger Industrial Co.Ltd. firmalarından Türkiye'ye doğrudan yapılan makaralı zincir ithalatı bu vergi kapsamı dışındadır. Kesinönlem 6.3.2000 tarihinde aldırılmıştır. Teb.(2000/1)
69.11	Porselenden sofa ve mutfak eşyası, diğer ev eşyası ve tuvalet eşyası.	Çin Halk Cum.	3.4.1990 Teb.(90/5)	-	Çin Halk Cum. 2 \$/KG. 21.2.1991 Teb.(91/3)	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
52.05	Pamuk ipliği (dikiş ipliği hariç) (ağırlık itibariyle %85 veya daha fazla pamuk içeren ve perakende olarak satılacak hale getirilmemiş olanlar)	Mısır Hindistan	8.5.1990 Teb. (90/6)	-	-	Soruşturma kapatıldı Mısır, 7.5.1991 Teb.(91/4) Hindistan; 10.12.1992 Teb.(91/21)
76.14	Alüminyum tellerden ince ve kalın halatlar ve benzerleri (elektrik için izole edilmemiş olanlar)	Romanya Macaristan	13.7.1990 Teb.(90/7)	-	Romanya %10 Macaristan %10 9.7.1991 Teb.(91/12)	Gözden geçirme soruşturması sonucu vergiler 26.9.1997/23122 tarihli RG ile yürürlükten kaldırılmıştır. (Teb.97/4)
9607.19	Kayarak işleyen fermuarlardan diğerleri	Tayvan	13.7.1990 Teb.(90/8)	-	Tayvan %1 9.7.1991 Teb.(91/11)	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
8708.99	Diğerleri kapsamında yer alan ve yalnız kamyonlarda kullanılan diferansiyel ve diferansiyel dişliler	Macaristan ABD	21.9.1990 Teb.(90/9)	ABD %45 30.7.1991 Teb.(91/149)	Macaristan %10 21.9.1991 Teb.(91/21)	Geçici önlemin ABD'de yerleşik DANA CORP. Firmasına uygulanması kararlaştırılmıştır. Ancak kesin önlem sadece Macaristan menşeli olanlar için uygulanacak ve kesin önlem tarihine kadar alınmış olan teminatlar iade edilecektir. Macaristana uygulanan vergi, gözden geçirme soruşturması sonucu 19.7.1996/22701 tarihli RG ile kaldırılmıştır.
52.05	Pamuk ipliği (dikiş ipliği hariç) (ağırlık itibariyle %85 veya daha fazla pamuk içeren ve perakende olarak satılacak hale getirilmemiş olanlar)	Pakistan	14.12.1990 Teb.(90/21)	Pakistan %20 25.9.1991 Teb.(91/18)	Pakistan %20 10.12.1991 Teb.(91/21)	Gözde geçirme soruşturması sonucu 14.1.1993/22701 tarihli RG ile vergi yürürlükten kaldırılmıştır. Teb.(93/3)
52.08 52.09	Pamuklu mensucat (ağırlık itibariyle %85 veya daha fazla pamuk içerenler) (m <sup>2</sup> ağırlığı 200 gr.'ı geçen (52.08) ve geçmeyenler (52.09))	Pakistan Hindistan Çin Halk Cum. Hong-Kong Tayvan	14.12.1990 Teb.(90/22)	Pakistan 0.75\$/Kg.23 .10.1991 Teb.(91/19)	-	Soruşturma kapatıldı. Pakistan menşeli olanlar için uygulanan ve soruşturmanın kapatılması tarihine kadar alınmış olan teminatlar iade edilmiştir. 10.12.1991 Teb.(91/22)
7311.00	Demir veya çelikten sıkıştırılmış gazlar için kaplar	Çekoslovakya Yugoslavya	22.5.1991 Teb. (91/5)	-	-	Soruşturma kapatıldı. 20.5.1992 Teb.(92/8)
8507.10.31 8507.10.39	Pistonlu motorlar için kurşun Asitli starter akümülatörlerin ağırlığı 5 kg'ı geçenleri (sıvı elektrolitle çalışanlar ve diğerleri)	G Kore	22.5.1991 Teb.(91/6)	-	G.Kore %12 20.5.1992 Teb.(92/11)	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
7224.90.32	Kütükler	Brezilya	22.5.1991 Teb.(91/7)	-	-	Soruşturma kapatıldı. 20.5.1992. Teb.(92/7)
70.13	Sofra, mutfak, tuvalet, yazıhane, ev tezyinatı ve benzeri işler için cam eşya (70.10 ve 70.18 pozisyonundakiler hariç)	Endonezya	6.6.1991 Teb.(91/8)	-	Endonezya 0.10 \$/Kg. 5.6.1992 Teb.(92/12)	P.T Kadeung Industrial Ltd. firması hariç uygulanmıştır. Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)

8458.19.31	Üniversal Torna tezgahları	Çin Halk Cum.	22.6.1991 Teb.(91/9)	Çin H.C. %50 22.10.1991 Teb.(91/20) 2 ay uzatma 22.2.1992 Teb.(92/1)	Çin H.C. %50 22.4.1992 Teb.(92/2)	Kesin önlem 26.3.2000 tarihinde kaldırılmıştır. Teb.(2000/1)
8702.10.11	Otobüsler	Macaristan Çin Halk Cum. Yugoslavya	22.6.1991 Teb.(91/10)	-	-	Soruşturma kapatıldı. 20.5.1992 Teb.(92/9) ve (92/10)
5503.20.00	Poliesterden sentetik devamsız lifler (karde edilmemiş taranmamış veya iplik imali için diğer sürette hazırlanmamış)	İtalya	9.7.1991 Teb.(91/13)	İtalya %9 19.8.1992 Teb.(92/14) Uzatma 17.12.1992 Teb.(92/19)	İtalya %9 8.1.1993 Teb.(93/2)	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
2916.31.21	Benzoik asit	Hollanda	14.8.1991 Teb.(91/16)	-	Hollanda 0.29 \$/Kg 1.9.1992 Teb.(92/15)	Gözden geçirme soruşturması sonucunda 31.12.1998/23570 tarihli RG ile önlem yürürlükten kaldırılmıştır. Teb.(98/10)
8458.19.31	Üniversal torna tezgahları	Bulgaristan	22.4.1992 Teb.(92/3)	-	Bulgaristan CIF %100 4.2.1993 Teb.(93/4)	Gözdeneçirme soruşturması sonucunda, anti-damping vergisi, 31.12.1998 tarihinde kaldırılmıştır. Teb.(98/10)
69.08	Cilalı veya sırlı seramikten döşeme veya kaplama karoları ve kaldırım taşları; cilalı veya sırlı mozaik küpler vb. (bir mesnet üzerinde olsun olmasın)	Bulgaristan	16.6.1992 Teb.(92/13)	-	-	Soruşturma kapatıldı. 12.6.1993 Teb.(93/5)
70.04	Çekme veya üfleme camı (yaprak halinde) emici veya yansıtıcı bir tabakası olsun olmasın, fakat başka şekilde işlenmemiş)	Bulgaristan	1.10.1992 Teb.(92/16)	-	-	Soruşturma, 70004.10.30 70004.90.30 pozisyonları hariç açılmıştır.
8459.69.34	Kalıpçı freze tezgahları	Tayvan	17.11.1992 Teb.(92/17)	-	-	Soruşturma kapatıldı. 11.11.1993 Teb.(93/10)
52.05	Pamuk ipliği (dikmiş ipliği hariç) (ağırlık itibarıyla %85 veya daha fazla pamuk içeren ve perakende olarak satılacak hale getirilmemiş olanlar)	Pakistan	11.12.1992 Teb.(92/18) Gözden geçirme	-	-	Soruşturma kapatıldı. 14.1.1993 Teb.(93/3)
70.04	Çekme veya üfleme camı (yaprak halinde) emici veya yansıtıcı bir tabakası olsun olmasın fakat başka şekilde işlenmemiş)	Bulgaristan Rusya Federasyonu	-22.9.1993 Teb.(93/7) -7.1.1993 Teb.(93/1)	-	-	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
5503.20	Poliester elyaf	Rusya Beyaz Rusya	30.7.1993	-	-	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
3901.10.90	Alçak yoğunluk polietilen	Rusya Fed. Bulgaristan Romanya Gürcistan Hırvatistan	26.1.1995 Teb.(95/3)	-	-	Gürcistan ve Hırvatistan için soruşturma önlemsiz kapatılmıştır. (Teb.95/3) Diğer ülkeler için uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 26.3.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/1)
3904.10	Polivinil Klorür	Rusya Fed. Ukrayna Romanya	26.1.1995 Teb.(95/4)	-	-	Gözden geçirilme soruşturması sonucu Rusya Fed. Ve Ukrayna için 6.3.1999/23631 tarihli RG ile vergi yürürlükten kaldırılmıştır. Teb.(99/1)
4802.52.80 4802.52.20	Baskı ve yazı kağıtları	Almanya Fransa Polonya Rusya Fed.	26.1.1995 Teb.(95/2)	-	-	Soruşturma 26.1.1995/22183 tarihli RG ile kapatılmıştır. Teb.(95/2)
2918.14.00	Sitrik asit	Çin Halk Cum.	6.5.1995 Teb.(95/5)	-	-	Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 6.5.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/5)
9613.10.00	Tekrar doldurulamayan gazlı cep çakmakları	Çin Halk Cum. Hong-Kong	6.5.1995 Teb.(95/6)	-	-	Soruşturma Hong-Kong için kapatılmıştır. (Teb.95/6) Uygulanan önlemin yürürlükte kalma süresi 6.5.2000 tarihinde sona ermiştir. Teb.(2000/5)

52.08-52.12 52.12-55.16	Pamuklu Mensucat Sentetik Mensucat	Çin Halk Cum. Endonezya Hindistan Pakistan Rusya Fed. G.Kore	-	-	-	Soruşturmalar 19.7.1995/22279 tarihli RG ile herhangi bir önlem alınmadan kapatılmıştır. Teb.(95/8)
3905.30.00	Polivinil Alkol	Çin Halk Cum. Japonya	-	-	-	Soruşturma bir önlem alınmadan 29.5.1998/23356 tarihli RG ile kapatılmıştır. Teb.(98/1)
8482.10.90 00.11 den 0013'e	Bilyalı Rulmanlar	AB Japonya	-	-	-	Soruşturma bir önlem alınmadan 26.12.1998/23565 tarihli RG ile kapatılmıştır. Teb.(98/9)
5402.33	Poliesterden tek düze iplikler	Tayland	-	-	-	Soruşturma bir önlem alınmadan 27.6.2000/24092 ve28.6.2000/24093 tarihli RG ile kapatılmıştır. Teb.(2000/7)
7207.11.14 7207.11.16 7207.20.15 00.13 ve 00.14'ler	Haddelenmiş kütükler Sürekli döküm suretiyle elde edilmiş kütükler	Rusya Fed. Ukrayna Moldova	27.4.2000 Teb.(2000/4)	-	-	Soruşturma devam etmektedir.
55.13-55.15	Sentetik veya suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat	Çin Halk Cum.	30.9.2000 Teb.(2000/8)	-	-	Soruşturma devam etmektedir.
54.07	Sentetik Filamentten Mensucat	G.Kore Çin Halk Cum. Malezya Tayland Tayvan	1.11.2000 Teb.(2000/9)	-	-	Soruşturma devam etmektedir.

**Kaynak :** Canan Balkır, a.g.r., s.9.; DTM, <http://www.dtm.gov.tr/IITHALAT/damping/sorusturmalar.htm>

### 2.3 İthalat Teminatları

1980 öncesi dönemde, ithalatçıların ithalat yapabilmek için, Merkez Bankasına belirli oranlarda teminat yatırmaları zorunluluğu getirilmiştir. İthalat teminatı olarak yatırılan paralar bir faiz kaybına yol açarak ithalat maliyetini yükseltmiş ve ithalatı caydırıcı etki yaratmıştır.

Tablo 16'da 1963-1980 döneminde uygulanan ithalat teminat oranları gösterilmiştir. Döviz sıkıntısının olduğu dönemlerde teminat oranlarının önemli ölçüde arttığı görülmektedir. Liberasyon listelerinden yapılan ithalata uygulanan teminat oranları, tahsisli ithal malları listesine nisbetle yüksektir. Bunun nedeni, zamanla liberasyon ithalatının kısılmak istenmesidir. Tahsisli ithal mallarında ise, ithalatçı kotalarına uygulanan teminat oranları, sanayici kotalarının üzerindedir. Böylece sanayicilere kolaylık sağlanması amaçlanmıştır<sup>1</sup>.

1970 devalüasyonunu izleyen yıllarda, döviz rezervlerindeki artışın etkisiyle anlaşmalı ülkelerle ticaret de azalmıştır. 1970'li yılların başında işçi dövizleri ve turizm gelirlerinin artması, ithalat için gerekli döviz olanaklarını artırmıştır. Döviz rezervlerindeki artış ithalat için yatırılması zorunlu olan teminat oranlarının da azalmasını sağlamıştır.

<sup>1</sup> Halil Seyidoğlu, *Türkiye'de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası*, Turhan Kitabevi, Ankara, 1982, ss.51-54.

**Tablo 16 : İthalatta Teminat Oranları (1963-1980) (%)**

Yıllar	Liberasyon Listesi		Tahsisli İthal Malları Listesi	
	I Sayılı Liste	II Sayılı Liste	İthalatçı	Sanayici
1963	20-30	-	10-20	10
1964	30	30	30	10
1965	70	100	30	10
1966	70	100	30	10
1967	70	100-125	30	10
1968	70	100-125	30	10
1969	90	120-150	50	20
1970	90	150	50	20
1971	50	40	25	10
1972	50	40	25	10
1973	50	20	20	5
1974	20	10	10	2,5
1975	20	10	10	2,5
1976	20	10	10	2,5
1977	20	10	10	2,5
1978	30	15	10	2,5
1979	25-40	25-40	40	2,5
1980	15-30	10-20	20	10

Kaynak: Halil Seyidoğlu, Türkiye'de Sanayileşme ve Dış..., a.g.e., s.54.

Temelde ithalata bir disiplin getirmek amacıyla uygulanan ve zaman zaman da makro ekonomik hedeflere ulaşmada bir araç olarak kullanılan ithalat teminat oranlarının zaman içinde azaltılma eğiliminde olduğu görülmektedir.

1980 sonrası dönemde uygulanan liberal ithalat politikası çerçevesinde, ithalat teminat oranlarında da düzenlemelere gidilmiş ve önemli düzeyde indirimler gerçekleştirilmiştir. 1980 öncesi dönemde %25 ila %40 arasında değişen ithalat teminat oranları, Haziran 1989'da %5'e kadar düşürülmüştür. Ocak 1989 tarihinde yürürlüğe giren İthalat Rejimi kararının 10. Maddesinin ikinci fıkrası uyarınca teminat oranları bir takvime bağlanmıştır. Söz konusu madde ile teminat oranları talep edilen dövizin satış bedelinin %15'i olarak belirlenmiştir. Bu oranın; 1.4.1989 tarihinden itibaren, %12; 1.5.1989 tarihinden itibaren, %10 ve 1.6.1989 tarihinden itibaren de %7 olarak uygulanması kararlaştırılmıştır.

19.4.1989 tarih ve 20144 sayılı RG'de yayımlanan 89/14006 sayılı İthalat Rejimi Kararında Değişiklik Yapılmasına Dair Karar ile teminat oranları yeniden düzenlenmeye tabi tutulmuş ve ithalat teminat oranının; 1.5.1989 tarihinden itibaren %7; 1.6.1989 tarihinden itibaren ise %5 olarak uygulanacağı hükme bağlanmıştır. İthalat teminatı uygulamasına, 27.12.1989 tarih ve 89/14910 sayılı İthalat Rejimi ile son verilmiştir.

#### **2.4 Devlet Satın Alımları**

1 Ocak 1984 tarih ve 2886 Sayılı Kanun, genel olarak devlet kuruluşları ve yerel yönetimlerin harcamalarını düzenlenmekle birlikte, Kamu İktisadi Teşebbüslerinin ve diğer kamu kuruluşlarının satın alma konusunda kendi düzenlemeleri mevcuttur. Türkiye'nin Devlet Satın Alımlarını düzenleyen kanunda zaman içinde önemli bir değişme olmamıştır.

Türkiye 1996 yılından beri, WTO'nun Kamu Satın Alımları Anlaşmasına gözlemci olarak katılmaktadır. Türkiye ile AB arasındaki GB, devlet satın alımlarının önemine değinmekle birlikte bu konuda bir düzenleme getirmemektedir\*. Öte yandan kamu teşebbüslerine veya diğer teşebbüslere verilen özel veya tekel yetkileri ile ticari nitelikli devlet tekellerinin AB mevzuatı ile uyumlu duruma getirilmesini sağlamak amacıyla; kamu güvenliği ve kamu düzeninin korunması ile ilgili hükümler hariç olmak üzere, gümrük vergisi ve TKF'ndan muafiyet ve istisna tanınan ithalatta ve Türk müteahhitlik firmalarınca yapılacak, bir kısım iş makineleri ithalatında, kesin ithal sırasında alınan gümrük vergisi ve TKF miktarının sadece %30'unun tahsiline, İzmir Enternasyonal Fuarında perakende satışına izin verilen malların ödenmesi gereken gümrük vergileri ve TKF'nun, mevcut vergiler ve Fonun %50'si olarak belirlenmesine ilişkin hükümlerin uygulanmasına son verilmiştir.

Türkiye ayrıca son yıllarda serbest ticaret anlaşmasına gittiği, İsrail, Baltık Devletleri, (Estonya, Litvanya, Letonya) ve bazı Doğu Avrupa Ülkeleri (Bulgaristan, Macaristan, Romanya, Çek Cumhuriyeti, Slovak Cumhuriyeti ve Slovenya) ile yaptığı anlaşmalarda da kamu satın alımları ile ilgili benzer prensipler getirmiştir.

Devlet satın alımları genelde kanunlar çerçevesinde kamu kuruluşları tarafından yapılmaktaysa da, devletin temel satın alma ofisi Devlet Malzeme Ofisi (DMO)'dir. Taşıt, masa, sandalye ve kırtasiye malzemeleri gibi bazı satın alımlar DMO tarafından yapılmaktadır.

Türkiye'de kamu satın alımları, genelde ihale yoluyla yapılmakla birlikte, yöntem olarak beş temel satın alım prosedürü mevcuttur; kapalı zarf yöntemi, sınırlı sayıda seçici ihale, açık artırma yöntemi, anlaşmalı satın alım ve yarışma. Uygulanan yöntemler, satın alınan malın değerine ve türüne göre değişebilmektedir.

Anlaşmalı satın alım ve seçici ihale gibi yöntemlerin, RG'de veya yazılı basında yayımlanması zorunluluğu yoktur. Diğer satın alma yöntemlerinde ise, başvuru için gazete ilanı zorunludur. Eğer devlet satın alımı, belli bir değer üzerindeyse RG'de yayımlanmak zorunluluğu aranır. Genelde bu ilanlar Türkçe'dir. Mal veya hizmet satıcılarının Türkiye'de yerleşik kişi olmaları ve Ticaret Odalarına kayıtlı olmaları şartı da aranmaktadır\*\*. Kamu satın alımı ilanının verilmesi ile başvuruların bitiş süresi arasındaki zaman çoğu kez son derece kısa tutulmaktadır. (Kanunun 17. Maddesine göre minimum 10 gün) Bu da yabancı firmaların başvurma ve gerekli prosedürü yerine getirme şanslarını azaltmaktadır. Öte yandan kamu satın alımlarında yurtiçi malların yabancı mallara

\* 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 46.Maddesi ile GB kararı yürürlüğe girer girmez tarafların kamu harcamaları piyasalarını birbirlerine açmaları konusunda anlaşmaya varmaları için bir tarih belirleneceği dile getirilmektedir.

\*\* Türkiye'de şubesi olmayan yabancı firmaların, kendi ülkelerindeki Ticaret odalarına kaydı gerekmektedir. Bu kayıt Türk Konsoloslugu veya Dışişleri Bakanlığı tarafından onaylanmalıdır.



göre tercih edilmelerine yönelik herhangi bir kanun ya da düzenleme bulunmamaktadır. Fakat getirilen düzenlemeler (Md.28) Bakanlar Konseyine yerli malları tercih konusunda güç vermektedir.

Kamu satın alımları konusunda açık artırma ve performans kefaletleri olmak üzere iki tür kefalet istenebilmektedir. Açık artırma kefaletleri, tamamlanacak işin %3'ü olarak hesaplanmaktadır. Performans kefaletinde ise açık artırmayı kazanan, kontrat değerinin %6'lık kısmı için kefalet göstermek durumundadır. Performans kefaleti, kontratın tamamlanmasından sonra geri ödenmektedir. Her iki kefaletin de Türk Bankaları tarafından garanti edilmeleri gerekmektedir.

Devlet satın alımlarında, ilgili birimler, ihale başvurularını değerlendirme sürecinde, firmalardan yeni bilgiler sunmaları, fiyatları tekrar gözden geçirerek indirim yapmaları talebinde bulunabilirler. Özellikle Yap İşlet Devret projeleri gibi projelerle ilgili ihalelerde, yukarıda belirtilen istekler doğrultusunda, ihale kapatılıp revize edildikten sonra tekrar açılabilir. Genelde ihalelerde en iyi fiyatı veren satıcılar tercih edilmektedir. Bunun yanında kalite, ekipman, dağıtım, satış sonrası servis ve yedek parça olanakları ve deneyim gibi konular da kararı etkileyen faktörlerdir.

Devlet satın alımında yetkililer, ihalede kimin görevlendirildiği, çalışmanın niteliği ve kontrat değeri gibi ihalenin sonuçlarını RG'de yayımlamak durumundadırlar, İhaleye katılan taraflar, ihale sonuçları ile ilgili şikayetlerini dile getirebilmekle birlikte, eğer yetkililer bu şikayeti kabul etmiyorsa, tarafların bu şikayetten dolayı yargıya başvurma yetkileri yoktur<sup>1</sup>.

### ***2.5 Gümrük Mevzuatı ve Gümrük Prosedürleri***

Türk gümrük idaresinin hukuki altyapısı, Osmanlı Devleti döneminde ilk kez 1918 yılında uygulamaya konulan Gümrük Tarifesi Kanunu ile başlamıştır. Modern bir şekilde hazırlanmış olmasına rağmen, kapitülasyonların olumsuz etkisi nedeniyle Osmanlı Devleti bünyesine uygun düşmeyen bu Kanunun, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan sonra da uygulanmasına devam edilmiştir. Cumhuriyet döneminin ilk gümrük kanunu olma özelliğini taşıyan 1499 sayılı Gümrük Giriş Tarife Kanununun yürürlüğe konuluşunun, 1929 Dünya Ekonomik Krizine denk gelişi, Kanunun bir çok kez yeniden düzenlenmesine neden olmuştur. Dünya ekonomik konjonktürü ve dış ticaret ilişkilerindeki gelişmeler 5383 sayılı Gümrük Kanununun yürürlüğe konulmasını gerektirmiş, ancak bu Kanun da önemli değişikliklere uğramaksızın uzun süre yürürlükte kalamamıştır. Bu Kanunun ardından yürürlüğe konulan ve en uzun ömürlü olan 1615 sayılı Kanun da yirmi üç yıllık süre içinde on kez değişikliğe uğramıştır. 5 Şubat 2000 tarihinde yürürlüğe giren 4458 sayılı Kanun, Türkiye'nin bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacıyla, WTO'nün İlgili

<sup>1</sup> WTO, *Trade Policy Review...a.g.r.*, ss.88-91.

Anlaşma Kararları ve GB Kararı dolayısıyla AB mevzuatı göz önünde tutularak hazırlanmıştır<sup>1</sup>. Aşağıda Gümrük Mevzuatında yapılan son düzenlemeler özetlenerek, bu çalışmanın konusu açısından önemli olan gümrük prosedürleri ve özellikle de gümrük sınıflandırmaları, menşe kuralları, dahilde ve hariçte işleme rejimi ve ihtisas gümrükleri gibi uygulamalar incelenecektir. Gümrük prosedürleri içinde sayılabilen ve ithalatta daha çok gözetim amaçlı kullanılan sevk öncesi inceleme Türkiye'de uygulanmamaktadır.

### **2.5.1 Gümrük Mevzuatında Yapılan Değişiklikler**

Son yıllarda Türkiye'de gümrük değerlendirme ile ilgili önemli değişiklikler ve modernizasyon çalışmaları yapılmıştır. Bu modernizasyon çalışmalarının bir çoğu Türkiye ile AB arasındaki GB çerçevesinde gündeme gelmiştir. 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 26-28'nci maddeleri, gümrüklere ilişkin hükümleri, Türkiye'nin Topluluk Ortak Gümrük Koduna uyumunu ve karşılıklı idari işbirliğini içermektedir. Türkiye, GB'nin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren AB'nin gümrük işlemleriyle ilgili temel mevzuatını benimseyerek, Türk mevzuatına yansıtacağını taahhüt etmiştir<sup>2</sup>. Bu çerçevede uyumlaştırılması gereken mevzuat hükümleri;

- Eşyanın menşei,
- Eşyanın gümrük değeri
- Eşyanın gümrük birliği alanına girişi,
- Gümrük beyanları,
- Serbest dolaşıma giriş,
- Askıya alma düzenlemeleri ve ekonomik etkisi olan gümrük işlemleri
- Malların dolaşımı,
- Gümrük borcu
- ve Başvurma hakkı hükümleridir.

Türkiye GB kapsamında gümrüklerde ticari formalitelerin azaltılması amacıyla Gümrük Giriş ve Çıkış Beyannamelerini uygulamadan kaldırarak "Gümrük Beyannamesi" adı altında Tek İdari Belgenin kullanımına başlamıştır. Tek İdari Belge, AB, EFTA ve Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri arasındaki ticarete kullanılan ve Türkiye'deki Gümrük Giriş Çıkış Beyannameleri ile Serbest İhracat Beyannamelerinin işlevini üstlenen bir belgedir. 31 Aralık 1995 tarihinde yayımlanan İthalat Rejimi ile "İthalatçı Belgesi" ve "İthal Müsaadesi" de kaldırılmış, Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca

<sup>1</sup> Erkut Onursal, **Dünden Bugüne Gümrük Mevzuatı**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan2000/dndenbug.htm>, s.18.

<sup>2</sup> AB'de gümrük mevzuatı 2913/92(EEC) Sayılı Konsey Yönetmeliği ile, 2454/93(EEC) Sayılı Komisyon Yönetmeliği oluşturmaktadır. Dolayısıyla AB gümrük mevzuatı ile Türk mevzuatının uyumlaştırılmasında bu iki yönetmelik hükümleri esas alınmıştır; Remzi Akçin, "Gümrük Mevzuatında Yapılan Değişiklikler", **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye**, Sayı.21-22, 1996, s.97.

vergi numarası verilen her gerçek ve tüzel kişi ile, tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine dayanarak hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklara ithalat işlerini yürütme olanağı sağlanmıştır.

Ayrıca 6 Ocak 1996 tarihinde yayımlanan İhracat Rejimi Çerçevesinde İhracat Beyannamesi kaldırılarak ihracat işlemlerinde, “Gümrük Beyannamesi üzerinde İhracatçı Birliklerinin onayının aranması” uygulamasına geçilmiştir. Aynı RG’de yayımlanan 96/1 Sayılı Tebliğ ile İhracatçı Belgesi uygulamasına da son verilmiştir<sup>1</sup>.

Türkiye’nin, WTO Anlaşmasına taraf bir ülke olması nedeniyle, GATT-94 kapsamında belirlenen kurallara da uyması gerekmektedir. Konuyla ilgili önemli sayılabilecek hükümler arasında; gümrük işlemlerinin basitleştirilmesi, menşe kuralları ve kıymetin belirlenmesi konusunda sınır uygulamaları gelmektedir. Bu konuların, WTO’ne üye bütün ülkelerin gümrük mevzuatlarında yer alması zorunludur. Nitekim, Uruguay Görüşmelerinde alınan kararlarda, üye ülkelerin, özellikle gümrük işlemlerini basitleştirerek dünya ticaretindeki serbestleşmenin önündeki engelleri kaldırmaları öngörülmüştür. Bu nedenle, 27.10.1999 tarihinde kabul edilen ve 5.2.2000 tarihinden itibaren yürürlüğe giren 4458 sayılı Gümrük Kanunu, gerek WTO gerek AB’ne verilen taahhütler ve Türkiye’nin ihtiyaçları sonucu oluşturulmuştur. 4458 sayılı Gümrük Kanununda yer alan önemli düzenlemeler aşağıdaki gibi özetlenebilir<sup>2</sup>.

- 4458 sayılı Kanunda Türkiye gümrük bölgesinin tanımı yeniden yapılmış, bütün Türkiye Cumhuriyeti toprakları, kara suları, iç suları ve hava sahası Türkiye Gümrük Bölgesi olarak tanımlanmıştır.
- İhracat ve/veya ithalat yapmayı planlayan kişilerin gümrük idarelerinden gümrük mevzuatının uygulanması, özellikle teknik bilgi gerektiren tarife ve menşe konularında bilgi edinmesi olanağı sağlanmıştır.
- Menşe kuralları ayrıntılı bir şekilde düzenlenmiş, tercihli menşe ve tercihli olmayan menşe ayrı ayrı düzenlenerek daha anlaşılır hale getirilmiştir.
- Eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesine girmesinde daha önceki Kanuna göre istenen manifesto ve diğer belgeler, “özet beyan” olarak tek bir belgeye dönüştürülerek işlemlerde sadelik sağlanmıştır.
- Eşyanın depolanmasına ilişkin düzenlemeler getirilerek, eşyaya, gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulana kadar geçici depolama yerlerinde depolanabilme olanağı tanınmış,

<sup>1</sup> DTM, **Avrupa Birliği ve...**a.g.e., s.430.

<sup>2</sup> Remzi Akçin, a.g.m., s.97.

denizyolu ile gelen eşyada 45, diğer yolla gelen eşyada 20 gün içinde gümrük işlemlerinin bitirilmesi esası getirilmiştir. 1615 sayılı Kanunda beyandan önce 4 ay, beyandan sonra 2 ay olmak üzere toplam 6 ay olarak uygulanan bu süre kısaltılarak, eşyanın kısa sürede ekonomiye kazandırılması ve depolama masraflarının azaltılması amaçlanmıştır.

- Yeni Kanun ile, gümrük antrepo rejimi yeniden düzenlenmiş; eşyanın bu antrepolarda kalabileceği sürelerle ilişkin sınırlamalar kaldırılmış, antrepo açma ve işletme tekeli kaldırılarak, özel kuruluşların da antrepo işletebilmesine olanak sağlanmıştır.

- Gümrük idaresine, eşyanın fiili ithalinden sonra kontrol edilebilmesi olanağı sağlanmış, ayrıca yeni Kanun ile re'sen muayene uygulaması getirilmiştir. Böylece gümrük idaresine sunulan eşyaların, rejim beyanlarını müteakip süresi içinde işlemleri tamamlanmadığı takdirde, sahipleri gelmese dahi gümrük idarelerince re'sen muayene edilip tasfiye edilebilmesi mümkün kılınmıştır.

- Fikri ve sınai mülkiyet haklarını ihlal eden eşyanın gümrüklerde işlemlerinin durdurulmasına ilişkin düzenlemeler yapılmış, böylece, hak sahiplerinin haklarının gümrük işlemleri sırasında korunması amaçlanmıştır. Durdurma hak sahibinin isteği üzerine yapılabileceği gibi, açık delillerin varlığı durumunda gümrük idarelerince re'sen de yapılabilecektir.

- Yeni Kanunda eşyaya uygulanacak gümrük işlemleri yeniden adlandırılmış ve bu işlemlerin tümü "gümrükçe onaylanmış işlem veya kullanım" şeklinde isimlendirilmiştir. Bu başlık altında yapılacak işlemler eşyanın; bir gümrük rejimine tabi tutulması, serbest bölgeye girmesi, Türkiye gümrük bölgesi dışına yeniden ihracı, imhası ve gümrüğe terk edilmesi şeklinde sıralanmıştır. Ayrıca, eşya beyanlarının ve gümrük işlemlerinin bilgisayar ortamında yapılması ve yürütülmesi için hukuki bir alt yapı oluşturulmuştur.

- Giriş (veya ithalat) rejimi, serbest dolaşıma giriş rejimi olarak adlandırılmıştır. Türkiye gümrük bölgesine gelen eşyanın serbest dolaşıma girişi; ticaret politikası önlemlerinin (eşya ithaline ilişkin yasaklamalar, kısıtlamalar, anti-damping, anti-sübvansiyon vb.) uygulanması, eşyanın ithali için öngörülen diğer işlemlerin tamamlanması ve kanunen ödenmesi gereken vergilerin tahsili ile mümkündür.

- 4458 sayılı Kanun ile "gümrük rejimleri" yeniden adlandırılarak, eski Kanunda yer alan rejimler sadeleştirilmiş ve bazı yeni rejimler de sistemin kapsamına alınmıştır. Gümrük rejimleri, "serbest dolaşımda olmayan (transit, antrepo, şartlı muafiyet kapsamındaki dahilde işleme, gümrük kontrolü altında işleme ve geçici ithalat) eşyaya uygulanan rejim" ile "ekonomik etkili gümrük rejimi (antrepo, dahilde işleme, gümrük kontrolü altında işleme, geçici ithalat ve hariçte işleme)" düzenlemelerinin uygulanmasını içermektedir. 1615 sayılı Kanunda yer alan "aktarma rejimi"

uygulamadan kaldırılmış, karadan ve denizden yapılacak aktarmalar transit rejimi altında toplamıştır. Diğer taraftan, dahilde işleme ve hariçte işleme rejimlerine ilişkin hükümler yeni Kanuna yansıtılmış, bu rejimlerden daha rasyonel biçimde yararlanılması yönünde düzenlemeler getirilmiştir.

- Yeni Kanun ile getirilen bir rejim "gümrük kontrolü altında işleme rejimi" dir. Bu rejim ile nihai ürün yerine girdilerin ithalinin sağlanması ve ürünün Türk gümrük bölgesinde üretilerek ekonomiye katma değer kazandırılması amaçlanmıştır.

- Kanunda, eşya veya ham maddelerin depolanması, saklanması, işçiliğe tabi tutulması, pazarlanması vb. konularda maliyetlerin asgariye indirilmesi olanağı sağlayan serbest bölgelere yönelik düzenlemelere de yer verilmiştir.

- 4458 sayılı Kanunda gümrük vergisinde muafiyet ve istisnaya tabi tutulacak durumlar sayılmış, bu konuda AB mevzuatı ile paralel düzenlemeye gidilmiş ve trafik sapmasının önlenmesi amaçlanmıştır.

- Gümrük yükümlülüğü konusu yeniden düzenlenerek, hazine alacağının tahsilatını kolaylaştırmak amacıyla kapsamı genişletilmiştir. Yapılan yeni düzenleme ile gümrük vergilerinin bankalarda gümrük idaresi adına açılan hesaplara ödenmesi olanağı sağlanmıştır. Yeni Kanunda, kanunen ödenmemeleri gerektiği halde ödenmiş olduğu belirlenen gümrük vergilerinin, ilgilinin üç yıl içinde gümrük idaresine başvurusu üzerine geri verileceği esası getirilmiş, ayrıca fazla veya yanlış alınan gümrük vergilerinin üç ay içinde geri verilmemesi halinde, bu tarihten sonra devletin hak sahibine faiz ödemesine olanak sağlayan hüküm yasaya eklenmiştir.

- Gümrük Komisyonculuğu uygulamasına son verilmiş, bunlara gümrük müşaviri (ve yardımcısı) ünvanı verilerek, mesleğe giriş koşulları zorlaştırılmış ve sorumluluklar arttırılmıştır. Yeni Kanunun 225'inci maddesi ile "eşyanın gümrükçe onaylanmış bir işlem ve kullanıma tabi tutulmasına ilişkin faaliyetler sahipleri ile bunların adına hareket edenler tarafından doğrudan temsil yoluyla veya gümrük müşavirleri tarafından dolaylı temsil yoluyla takip edilir ve sonuçlandırılır. Ancak, devlet, belediye, il özel idareleri ve diğer kamu tüzel kişilerinin kendilerini temsile yetkili personeli, tüm gümrük işlemlerini doğrudan temsil yoluyla takip edebilirler. Kara, deniz ve hava yolu işletmeleri ile nakliyeciler kuruluş temsilcileri ise, taşıdıkları eşyanın sadece transit işlemlerini doğrudan temsil yoluyla takip edebilirler" hükmü getirilmiştir.

Gümrük Mevzuatında da yer alan ve bu çalışma açısından önemli olan diğer bazı konular aşağıda biraz daha ayrıntılı olarak incelenecektir.

### 2.5.2 Gümrük Sınıflandırması (Türk Gümrük Giriş Tarife Cetveli)

Türkiye'de 1989 yılına kadar Gümrük İşbirliği Konseyi Numanklatürü (CCCN)'ne dayalı bulunan 1141 yayın numaralı, "İstatistik Pozisyonlarına Bölünmüş Gümrük Giriş Tarife Cetveli" kullanılmaktaydı. Bu numanklatür, Brüksel Numanklatürü olarak da adlandırılmıştır. Brüksel Numanklatörü, spesifik tarifeyi terk ederek, eşyanın değeri üzerinden vergi alan advalorem sistemi getirmiştir. Türkiye'nin gümrük sınıflandırmasında 1950 Brüksel Sözleşmesine uyumu, 6.3.1954 tarih ve 6290 sayılı Kanun ile 5383 sayılı Kanun çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Daha sonra, Gümrük Giriş Tarife Cetvelinde 30.11.1960 tarih ve 146 sayılı Kanun ile getirilen düzenlemelerle bazı eşyaların tarife pozisyonlarındaki yerleri değiştirilmiştir. Söz konusu cetvel zaman içinde üç kez değişikliğe uğramış olmasına rağmen, teknolojik gelişmeler sonucunda ortaya çıkan mal çeşitlerinin sınıflandırılmasına cevap veremez hale gelmiştir.

1988 yılından itibaren AB ülkeleri başta olmak üzere bir çok ülke Brüksel Numanklatürünü uygulamaktan vazgeçerek Armonize Sistem (AS) Sınıflamasını uygulamaya başlamışlardır. Armonize Sistem Numanklatürü 5342 mal kategorisi, 21 bölüm, 97 fasıl ve 1241 pozisyondan oluşmakta olup bir önceki sınıflamaya göre beş kat daha geniştir. Brüksel Numanklatüründe mal tanımları dörtlü kodlama ile yapılırken, Armonize Sistem Numanklatüründe altılı kodlama ile yapılmakta ve ilave alt pozisyonlara ve kodlamalara da olanak tanınmaktadır.

Türkiye'de de ithalat rejiminin serbestleştirilmeye başlamasıyla, ithalatta açıklık ve serbest rekabet koşullarının oluşturulması amacıyla, sektörler yerine maddeler dikkate alınmaya başlanmıştır. Bu durum malların açıklıkla tanımlanmasını gerektirmiştir. Ancak Brüksel Numanklatürü ile gerek gümrük işlemlerinin yürütülmesinde gerekse istatistiklerin ayrıntılı ve sağlıklı bir şekilde tutulmasında zorluklarla karşılaşmıştır. Armonize sisteme geçişteki temel amaçlardan biri de bu güçlüklerin giderilmesi olmuştur. Böylece Türkiye de 1.1.1989 tarihinden itibaren ithal edilen malın gümrük vergisini belirlemede Armonize Sistem Numanklatürünü kullanmaya başlamıştır.

Armonize Sistem Numanklatürü esas alınarak düzenlenen yeni Gümrük Giriş Tarife Cetveli 1.1.1996 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 95/7591 sayılı BKK ile yürürlüğe konmuştur<sup>1</sup>. Böylece, 1 Ocak 1996 tarihinden önce, eşyaların pozisyonları itibarıyla 8'li Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) uygulaması yürütülürken, getirilen yeni düzenlemeyle, Gümrük Giriş Tarife Cetveli, AB Kombine Numanklatürü esas alınarak değiştirilmiş, 12'li GTİP uygulamasına geçilmiştir. İlk 6 rakam AS Kodunu, pozisyonun 7. ve 8. rakamları AB Kombine Numanklatür Kodunu, 9. ve 10. rakamlar farklı vergi numaraları nedeniyle açılan milli alt açılım kodunu, 11. ve 12. rakamlar ise istatistik kodunu ifade etmektedir. Bu şekilde yapılan değişiklik nedeniyle, herhangi bir maddenin

<sup>1</sup> Erkut Onursal, a.g.m., ss.5-6.

tarife istatistik pozisyonu değiştiği taktirde, Gümrük Müsteşarlığınca, bu değişikliğin yapıldığı tarihten önce düzenlenmiş belgelerde, üzerinde yazılı tarife pozisyonuna göre maddenin ithaline izin verilmekte ancak, tarife uygulaması yeni pozisyon üzerinden yapılmaktadır<sup>1</sup>. Gümrük giriş tarife cetvelleri üzerinde son olarak, 1.1.2000 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 99/13678 sayılı Kararname ile bazı düzenlemelere gidilmiştir. Türkiye’de gümrük giriş tarife cetvellerinde AB ve WTO normlarına uygun gerçekleştirilen bu düzenlemeler sonucu, uygulamanın bir çok sanayileşmiş ülke ile benzer yapıda olduğu görülmektedir. Zaten bu tür uygulamaların tarife dışı engel olarak kabul edilmesi, onların ülkeler arası uygulama farklılıklarının dış ticaret üzerinde yarattığı olumsuz etkiden kaynaklanmaktadır. Türkiye’de ki uygulamaların uluslararası normlarda yürütülüyor olması, onları tarife dışı engel olmaktan çıkarmaktadır.

### 2.5.3 Menşe Kuralları

4458 sayılı Gümrük Kanunu ile eşyanın menşinin belirlenmesinde uygulanacak hükümlere de açıklık getirilmiştir;

i) Eşya menşinin tayininde uluslararası kabul görmüş genel kurallar belirlenmiştir. Bu genel kurallar aynı zamanda Gümrük Kanununda yer alan menşe kurallarıdır. Bir lke topraklarından çıkarılan madenler üretilen tarım ürünleri, o ülkede doğan ve yetişen canlı hayvanlar ve bunların ürünleri, o ülkede tutulan veya avlanan av hayvanları ve balıklar, o ülke bandıralı gemilerle çıkarılan deniz ürünleri, imalat veya kullanım kalıntılarından elde edilen atıklar, yukarıda belirtilenlerin türevlerinden elde edilen her türlü eşya o ülke menşelidir.

Ayrıca eşyanın başka bir ülkede gördüğü işlem veya değişiklik nedeniyle o ülke menşeli sayılabilmesi için, bu işlem veya değişiklik sonucunda eşyanın kıymetinin %100 oranında artmış olması, eşyanın tarifesinin değişmiş olması veya esaslı değişiklik sayılabilecek önemli bir işçiliğe veya işleme tabi tutulmuş olması gerekmektedir. Yeni Kanun ile bu konuda iki yeni değişiklik getirilmiştir;

- Esaslı işçilik sayılmayacak işlemler sıralanmış, böylece önemli bir işçilik veya işlem kapsamına açıklık getirilmiştir. Buna göre, eşyanın nakliye ve depolama sırasında korunması için yapılan havalandırma, yayma kurutma, hasar gören parçaların atılması vb. ameliyelerin, tozun giderilmesi, kalburlama, ayıklama, sınıflandırma, eşleştirme, yıkama gibi basit ameliyelerin, eşyanın ambalajında ve montajında basit değişiklikler yapılmasının, eşya ve ambalajı üzerine işaret, etiket ve öteki tanıtıcı işaretlerin konulmasının, parça halinde ürünlerin birleştirilerek basit montajının yapılmasının, bu ameliyelerin iki veya daha fazlasının bir arada gerçekleştirilmesinin malın menşinin

<sup>1</sup> Yusuf Güney, “Gümrük Birliği erevesinde İthalat Rejiminde Yapılan Değişiklikler”, **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye**, Sayı.21-22, 1996, s.94.

o ÷lkeye ait kabul edilmesi için yeterli olmadığı belirtilmiştir. Bu ameliyeler sonucu eşyanın tarifesinin değışmiş olması halinde bile eşyanın menşei değışmemektedir.

-Türkiye'nin belirli ÷lke mallarına uyguladığı dış ticaret önlemlerini (örneğin kota, farklı tarife, ambargo gibi) aşmaya yönelik bir işçilik veya işlemle üretilmiş eşyanın, bu şekilde üretildiğinin belirlenmesi veya bu yönde kanaat getirilmesi durumunda eşya, bu işlem veya işçiliğe tabi tutulduğu ÷lke menşeli sayılmamaktadır. Örneğın Türkiye, A ÷lkesine bir ürün için kota uyguladığında, eğer A ÷lkesi kota önlemini aşmak amacıyla ürününü B ÷lkesinde belirli bir işçiliğe tabi tutup, B ÷lkesi menşeli eşya olarak kotayı delme çabasına girerse, bu eşya B ÷lkesi değil A ÷lkesi menşeli kabul edilmektedir<sup>1</sup>.

ii) Eşyanın tercihli tarife uygulamasına tabi olması durumunda, bu eşya, ya ikili veya çok taraflı anlaşmalardan ya da Türkiye'nin tek taraflı olarak bazı ÷lke veya ÷lke gruplarına tanıdığı tercihli tarifeden yararlanmaktadır. Eğer eşya iki veya çok taraflı anlaşmalardan kaynaklanan nedenlerle tercihli tarifeden yararlanıyorsa, bu eşyanın menşei bu anlaşmalarda belirtilen hükümlere göre belirlenmektedir. Örneğın, Pakistan, İran ve Türkiye'nin imzalamış olduğu ECO Anlaşması (Ekonomik İşbirliği Anlaşması) kapsamında bir eşyanın ithalatı söz konusu olduğunda, ithal edilen eşyanın Pakistan veya İran menşeli olup olmadığı bu anlaşma hükümlerine göre belirlenmektedir. Aynı şekilde AB'den ithal edilen eşya için Ankara Anlaşması hükümlerine göre menşe tespiti yapılmaktadır.

iii) Tercihli tarife uygulaması dışında kalan tarife uygulamalarıyla kota ve tarife tavanları gibi tarife dışı engel uygulamalarında ise eşyanın menşenin tespiti genel kurallara göre yapılmaktadır.

AB, EFTA, ve Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri, aralarındaki serbest ticaret anlaşmalarının yarattığı ticaret olanaklarını azamiye çıkartmak amacıyla, ticarete menşe engelini ortadan kaldırmak üzere, *Pan-Avrupa Menşe Kümülyasyonu Sistemini*, 1 Ocak 1997 tarihinden itibaren uygulamaya başlamışlardır. Türkiye'de AB ile gerçekleştirdiği GB'nin yanı sıra, EFTA ve Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri ile gerçekleştirdiği serbest ticaret anlaşmaları çerçevesinde, bu sisteme 1 Ocak 1999 tarihinde dahil olmuştur. Menşe Kümülyasyonu Sistemi içindeki tüm ÷lkeler aralarındaki ticarete aynı menşe kurallarını uyguladıklarından, ticaret sapması riski bulunmamaktadır. Böylece Menşe Kümülyasyonuna dahil ÷lkeler, mamul ve yarı mamul ürünlerini, menşe engeli olmaksızın daha fazla işlemek üzere bölge içerisindeki diğer ÷lkelere gönderebilmekte ve nihai ürünü tercihli rejim üzerinden sistem içerisindeki diğer ÷lkelere ihraç edebilmektedirler<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Remzi Akçın, a.g.m., ss.101-102.

<sup>2</sup> DTM, *Avrupa Birliği ve...a.g.e.*, s.401.



Malların menşei ile ilgili diğer bir düzenleme ise, 2/95 Sayılı Karar çerçevesinde Türkiye'nin 2001 yılına kadar daha yüksek gümrük vergisi uygulayabileceği hassas ürünler için söz konusudur. Türkiye ile AB arasında oluşturulan Köprü Mevzuat sayesinde\*, Topluluk menşeli hassas malların ithalatı serbest dolaşım ilkesine göre gerçekleştirilirken; Topluluk menşeli olmayan hassas malların ithalatında uygulanacak gümrük vergileri, Türkiye tarafından söz konusu mallar için belirlenen vergi miktarından, Toplulukta tahsil edilen gümrük vergisi miktarının çıkartılması yoluyla belirlenmektedir.

#### **2.5.4 Hariçte ve Dahilde İşleme Rejimi**

31 Aralık 1995 tarihinde yayımlanan 95/7617 sayılı Karar ile, fason işleme adıyla da bilinen ve Türkiye menşeli bir girdinin üçüncü bir ülkeye işlem görmek üzere ihracı ve nihai ürünün Türkiye'ye yeniden ithal edilmesi halinde kısmen veya tamamen vergi muafiyeti tanınmasına ilişkin sistemin esasları tespit edilmiştir. Yine Köprü Mevzuat yoluyla Hariçte İşleme rejimine ilişkin "üçgen trafik" adı verilen bir sistem yaratılarak, üçüncü bir ülkede işlem görmüş malın ithal edilmesi ve tekrar karşı tarafa ihraç edilmesi yerine, gereksiz zaman kaybını giderebilmek için, tarafların biri tarafından hariçte işlemek üzere üçüncü ülkelere gönderilmiş malların, işlendikten sonra doğrudan diğer tarafa ithali mümkün kılınmıştır<sup>1</sup>. Dahilde İşleme Rejimi ile ilgili düzenlemeleri de gümrük mevzuatı çerçevesinde incelemek mümkündür. Ancak bu uygulama son yıllarda, WTO yükümlülükleri çerçevesinde devlet yardımlarına ait getirilen düzenlemelerin ardından, imalatçı ve ihracatçılar için önemli bir teşvik unsuru haline gelmiştir. Bu nedenle dahilde işleme rejimi düzenlemelerine, ihracat teşvikleri açıklanırken yer verilecektir.

#### **2.5.5 İhtisas Gümrükleri**

Türkiye'de bir çok Avrupa ülkesinde uygulandığı gibi, bazı malların ülkeye girişi sadece belli gümrük kapılarından yapılabilmektedir. Bu uygulama her ne kadar o gümrük kapılarında söz konusu malla ilgili uzmanlaşmayı getiriyorsa da belirlenen gümrük kapılarının satış ve işleme noktalarına uzaklığına bağlı olarak ek maliyetler getirmekte ve bu yönüyle de tarife dışı engel olarak nitelendirilmektedir.

Örneğin Türkiye'de 20.1.1998 tarih ve 1998/4 sayılı Gümrük Müsteşarlığı Genelgesi ile tekstil ürünlerinin ithal işlemlerinin belirli gümrük idarelerinden yapılması uygun bulunmuştur. Bu

\* Köprü Mevzuat, Ortaklık Konseyinin 1/95 sayılı GB Kararının işlerliğinin sağlanabilmesi için, Türk Gümrük kanunu ile Topluluk Gümrük Kodu arasında uyumu sağlamak ve her iki mevzuatın uygulanamayacağı durumları düzenlemek amacıyla oluşturulmuştur. Topluluk ile Türk gümrük mevzuatı arasında köprü işlevi görecek bu düzenleme, 20 Mayıs 1996 tarihli Gümrük İşbirliği Komitesininin 1/96 sayılı kararı olarak benimsenmiş ve Karar, 9.8.1996 tarih ve L200 sayılı Topluluk Resmi Gazetesinde 96/488/EC Komisyon Kararı olarak yayımlanmıştır. Bu mevzuat çerçevesindeki düzenlemelerin uygulanmasına yönelik açıklayıcı hükümler içeren Gümrük Genel Tebliği de 11 Haziran 1997 tarih ve 23016 sayılı TC RG'nde yayımlanmıştır.

<sup>1</sup> DTM, **Avrupa Birliği ve...a.g.e.**, s.431.

çerçeve, Gümrük Giriş Tarife Cetvelinde 50-63. Fasıllarda yer alan tekstil ürünlerinin ithali sadece İstanbul Halkalı Tekstil İhtisas Gümrük Müdürlüğü, Bursa Tekstil İhtisas Gümrük Müdürlüğü, Mersin Giriş Gümrük Müdürlüğü ve İzmir Giriş Gümrük Müdürlüklerince yapılabilmektedir. Ancak sanayiciler tarafından hammadde olarak kullanılan bazı iplik türleri ile, geçici kabul rejimi ve dahilde işleme rejimi kapsamındaki geçici ithal işlemleri ve numune olarak getirilip değer açısından önem arz etmeyen eşyanın ithali bu genelge kapsamı dışında tutulmuştur. Yine 2000 yılı ortalarında dış ticaret açığında ortaya çıkan önemli artışa paralel olarak, otomobil ithali ile ilgili getirilmesi kararlaştırılan bazı düzenlemelerin yanında, ithal otomobiller için de ihtisas gümrükleri kurulması gündeme gelmiştir.

## *2.6 Türkiye'de Teknik Engeller ve Standartlar*

Türkiye ile AB arasında GB'ni kuran 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 8-11 Maddeleri doğrultusunda, Türkiye'nin ticarete teknik engellerin kaldırılması konusundaki Topluluk araçlarını, diğer bir ifade ile standardizasyon, ölçüm, kalibrasyon, kalite, akreditasyon, test ve sertifikalandırma konusundaki Topluluk mevzuatını Kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 yıl içinde mevzuatına dahil etmesi öngörülmüştür<sup>1</sup>.

AB teknik mevzuatına uyum için tanınan 5 yıllık geçiş süresinde doğabilecek boşluğu gidermek amacıyla ilk olarak 8.1.1996 tarihinde 96/7794 sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla yayımlanan "Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Rejimi Kararı" her yıl revize edilerek yürürlüğe konulmaktadır. Bu Kararın kapsam ve amacı<sup>2</sup>; dış ticarete uygulanacak teknik mevzuat, spesifikasyon ve standartların uluslararası ticarete gereksiz engel teşkil edecek bir yapıya dönüştürülmesini önlemek, ihracata konu ürünlerin çevreye zarar vermeyen, sağlıklı, emniyetli ürünler olmasını sağlayarak kalitesini ve rekabet gücünü yükseltmek, ithalatta, ithal malları ile yerli ürünler arasında farklılık yaratmayacak şekilde insan sağlığının ve güvenliğinin, hayvan veya bitki yaşamının veya çevrenin korunmasını ve ulusal güvenlik gereklerini sağlamak, düşük kaliteden kaynaklanan haksız rekabeti ve yanıltıcı uygulamaları önlemek, tüketiciyi koruyucu ve kaliteyi yükseltici önlemleri almak için dış ticarete teknik düzenleme ve standardizasyon faaliyetlerinde yetkili mercii, uygulanacak esasları ve yapılacak işlemleri belirlemek ve GB çerçevesindeki teknik düzenlemelerin dış ticaret sistemine uyarlanmasını sağlamak olarak belirlenmiştir.

Ortaklık Konseyi Kararının ardından, 1 yıllık süre içinde, Türkiye'nin uyum sağlaması gereken Topluluk teknik mevzuatı listesinin ve uygulama koşullarının belirlenmesi kararlaştırıldığından, bu çerçevede DTM koordinatörlüğünde çalışmalar yapılarak, Topluluk teknik mevzuatını uyumlaştıracak kamu kurum ve kuruluşlarını belirleyen "Türk Ürünlerinin İhracatının

<sup>1</sup> DTM, *Avrupa Birliği ve...a.g.e.*, ss.369-372.

<sup>2</sup> DTM, <http://www.dtm.gov.tr/DTS/MEVZU/karar/karar.htm>

Artırılmasına Yönelik Teknik Mevzuatı Hazırlayacak Kurumların Belirlenmesine İlişkin Bakanlar Kurulu Kararı” 29 Nisan 1997 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

AB Komisyonunca hazırlanan, Türkiye tarafından uyumlaştırılacak teknik mevzuat listesi ve uygulanma koşul ve kurallarına ilişkin metinler, taraflarca yapılan incelemeler sonucunda 21 Mayıs 1997 tarihinde, 2/97 sayılı Ortaklı Konseyi Kararı olarak kabul edilmiştir. Bu mevzuat kapsamındaki ürünlerin Türkiye’de de AB sistemine paralel bir uygunluk değerlendirme prosedüründen geçerek belgelendirilmeleri malların serbest dolaşımı ilkesinin tamamen uygulanmaya başlanması ve Türk sanayi ürünlerinin herhangi bir ticaret engeline maruz kalmaması açısından önem taşımaktadır.

DTM Bünyesindeki, Dış Ticarete Standardizasyon Genel Müdürlüğü, AB ile GB çerçevesinde teknik mevzuat konusunda uyumlaştırma faaliyetlerinin yürütülmesi ve koordinatörlüğü yanında, Türkiye'nin WTO üyeliği gereğince, teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirme prosedürleri hakkında "Bildirim-Bilgi Merkezi", (Notification-Enquiry Point) görevini de üstlenmiş bulunmaktadır. Bu çerçevede WTO üyeleri tarafından hazırlanan teknik düzenleme ve uygunluk değerlendirme prosedürleri, henüz tasarı aşamasında WTO Sekretaryası tarafından Dış Ticarete Standardizasyon Genel Müdürlüğü aracılığıyla ilgili kurum ve kuruluşlara iletilmektedir. Bu kuruluş da, söz konusu düzenleme ile ilgili ek bilgi talepleri ve görüşlerini yine Genel Müdürlük kanalıyla düzenlemeyi yapan ülkeye iletmektedirler.

31 Aralık 2000 tarihine kadar tamamlanması gereken mevzuat uyumu çalışmaları gerek GB kapsamındaki malların ihracatta standartlar yönünden herhangi bir engelle karşılaşmaması gerek iç pazarın üçüncü ülkelerin haksız rekabetine karşı teknik mevzuatla korunabilmesi ve ürünlerin teknik uygunluğunu şart koşan Amerika, Kanada ve Japonya gibi önde gelen pazarlara sorunsuz bir şekilde ihraç edilebilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

### ***2.7 İhracat Teşvikleri***

Türkiye’de ihracat teşvikleri uygulanırken amaç, 1980 öncesi dönemde daha çok ithal ikamesine yönelik sanayileşmenin ihracat üzerindeki olumsuz etkilerini bir ölçüde gidermekken, 1980 sonrası dönemde ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin de hedefi olarak, kısa dönemde ülke ürünlerine dış piyasada ihraç gücü kazandırmak uzun dönemde ise ihracatın yapısını sanayi ürünleri lehine çevirmek olmuştur. Türkiye’de uygulanan ihracat teşviklerini vergilere ilişkin teşvikler, kredilere ilişkin teşvikler, parasal destekler, dolaylı teşvikler ve diğer teşvikler olarak sınıflandırmak mümkündür. Ayrıca, Türkiye'nin GB ve WTO yükümlülükleri çerçevesinde teşvik sisteminde yaptığı değişiklikler de 1995 sonrası teşvikler başlığı altında incelenmiştir.

### 2.7.1 Vergilere İlişkin Teşvikler

Vergilere ilişkin teşvikler aşağıdaki gibi sıralanabilir;

**İhracatta Vergi İadesi;** Türkiye’de vergilere ilişkin teşvik önlemleri içinde en bilineni ihracatta vergi iadesi uygulaması olmuştur. Türkiye’de ihracatta vergi iadesi sistemini de planlı dönemden 1980 yılına kadar olan dönem ve 1980 sonrası dönem olmak üzere iki farklı döneme göre incelemek mümkündür. Her iki dönemde de uygulanan farklı sanayileşme stratejilerinin etkisiyle farklı amaçlar güdüldüğü görülmektedir.

27.6.1963 tarih ve 261 Sayılı Kanun ile getirilen vergi iadesi sisteminin o dönemdeki temel amacı, ihraç edilen ürünün üretim aşamasında ödenen çeşitli vergi, resim ve harçların üreticiye iade edilerek , ihracatın teşvik edilmesi daha doğru bir ifadeyle ithal ikamesi sanayileşmenin ihracat üzerinde yarattığı olumsuz etkinin bir ölçüde giderilmesi olmuştur. Vergi iadesi uygulaması bu dönemde normal vergi iadesi, ek vergi iadesi ve vergi iadesi avansı olmak üzere üç tür ödemedden oluşmuştur. Ek vergi iadesi uygulaması normal vergi iadesinden başka ihracat tutarı belli değerler üzerinde olan mallara %5 oranında uygulanmıştır. Vergi iade avansı ise ihracatçılar için bir çeşit faizsiz kredi niteliğinde olup bir önceki yıl vergi iade tutarının belirli bir oranı ihracatçılara bir süre avans olarak verilmiştir<sup>1</sup>. Uygulanan teşvik politikasının hedefine bağlı olarak zaman içinde, bazı malların listedeki konumlarının, liste sayılarının ve vergi iade oranlarının yeniden düzenlendiği görülmektedir<sup>2</sup>. Tablo 17’de 1963 yılından, uygulamanın son bulunduğu yıla kadar ihracatta vergi iadesi uygulamasının gelişimini izlemek mümkündür.

Türkiye’de 1964-1979 döneminde vergi iadesine tabi ihracatın toplam ihracat içindeki payı giderek önemli ölçüde artmıştır. Gerçekten de bu oran 1964 yılında %2.8 iken 1979 yılı sonunda %32.5’e yükselmiştir. Özellikle 1969 yılından itibaren vergi iadesine tabi ihracatın toplam ihracat içindeki payında meydana gelen artış vergi iadesi listelerine bazı tarım ürünlerinin de eklenmesinden kaynaklanmıştır. Bu artışın etkisiyle iade edilen vergi miktarında da zamanla artış meydana gelmiştir. 1977-1979 dönemindeki devalüasyonun etkisiyle vergi iadesi uygulamasından önemli ölçüde vazgeçildiği dikkati çekmektedir. Söz konusu dönemde vergi iadesine tabi ihracatın toplam ihracat içindeki payında önemli düşüşler kaydedilmiştir. Bu durum, uzun yıllar boyunca, vergi iadesinin aynı zamanda Türk parasının aşırı değerlendirildiği dönemlerde ihracatçının kaybını giderici bir araç olarak da görülmesinden kaynaklanmaktadır<sup>3</sup>. 1964-80 döneminde vergi iadesinin toplam ihracat içindeki payına

<sup>1</sup> DPT, *Döviz Kazandırıcı Faaliyetlerin Teşviki Politikaları*, VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı , Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, Mart 1990, s.14.

<sup>2</sup> Okan H.Aktan, "GATT ve AT Mevzuatı Karşısında Türkiye'nin İhracatı Teşvik Politikası: Geçmişi ve Geleceği", III. İzmir İktisat Kongresi, Dış Ekonomik İlişkiler Tebliğleri, 4-7 Haziran 1993, DPT Yayını, Cilt:1, Ankara 1993, ss.2-3.

<sup>3</sup> Bela Balassa, "Outward Orientation...", a.g.m, s.440.

bakıldığında, bu oran 1964'de %1'in altındayken 1977'de %11'lere ulaşmış, 1978 ve 1979 yıllarında belirtilen nedenlerden dolayı düşüş göstermiştir. Vergi iadesinin, vergi iadesine tabi ihracata bölünmesiyle elde edilen vergi iadesi oranı ise dönem boyunca dalgalı bir seyir izlemiştir. Bu oran %23.4 ile 1968 yılında en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 1980 öncesi dönemde vergi iadesine tabi ihracatın yıllık ortalama %16.2'si ihracatçılara iade edilmiştir.

**Tablo 17 : İhracatta Vergi İadesi Tutarları (Milyon TL, %)**

Yıllar	Toplam İhracat (1)	Vergi İadesine Tabi İhracat (2)	Vergi İadesi (3)	(%) (2 / 1)	(%) (3 / 1)	V.İ.O. (%) (3 / 2)
1964	3696.9	103.6	12.1	2.8	0.3	11.7
1965	4173.6	303.5	29.3	7.3	0.7	9.7
1966	4414.6	219.7	27.5	5.0	0.6	12.5
1967	4701.0	250.4	29.4	5.3	0.5	9.9
1968	4467.8	247.8	57.9	5.5	1.3	23.4
1969	4831.5	1426.5	208.3	29.5	4.3	14.6
1970	6407.7	1732.9	209.1	27.0	4.5	16.7
1971	9090.1	1957.1	413.2	21.5	4.5	21.1
1972	11875.9	3209.7	718.9	27.0	6.1	22.4
1973	18037.4	7379.8	1052.9	40.9	5.8	14.3
1974	21197.3	6479.3	919.5	30.6	7.3	14.2
1975	20075.1	7402.0	1385.6	36.9	6.9	18.7
1976	30775.5	14433.9	3117.6	46.9	10.1	21.6
1977	31338.5	16563.1	3448.6	52.9	11.0	20.8
1978	55357.8	19727.3	2949.2	35.6	5.3	14.9
1979	75742.7	24597.4	3290.1	32.5	4.3	13.4
1980	221498.1	55031.0	4905.2	24.8	2.2	8.9
1981	530715.7	174220.4	24653.1	32.8	4.6	14.2
1982	937310.6	412611.8	86716.0	44.0	9.3	21.0
1983	1298945.2	667919.8	148989.9	51.4	11.5	22.3
1984	2608331.5	1583509.7	329060.2	60.7	12.6	20.8
1985	4152927.1	2269496.2	287377.7	54.6	6.9	12.7
1986	5012345.5	2761335.7	281959.6	55.1	5.6	10.2
1987	8844330.5	5183997.2	438475.3	58.6	5.0	8.5
1988	16809242.0	7902032.9	674802.2	47.0	4.0	8.5
1989	24819337.0	5202614.0	389516.0	21.0	1.6	7.5
1990	34471706.1	-	24102.0	-	-	-

\* Vergi iadesi oranı, iade edilen vergi miktarının vergi iadesine tabi ihracata bölünmesiyle elde edilmiştir.

\*\* 1990 ve 1991 yılların ait değerler ihracat bağlantısı 1.1.1989 tarihinden önce yapılan ihracat için ödenen vergi iadelerini göstermektedir.

**Kaynak :** T.C. Başbakanlık DTM ve DPT verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

1983 yılından itibaren vergi iadesi uygulamasıyla ilgili önemli kararlar alındığı ve uygulamanın bu tarihten itibaren aşamalı olarak azaltılmaya başlandığı görülmektedir. Bunun başlıca nedenleri arasında, o dönemde ortaya çıkan hayali ihracat uygulamalarında vergi iadelerinin payının olduğu düşüncesi, kamu finansman açığı nedeniyle harcamaların kısılmaya çalışılması ve GATT yükümlülüklerine de bağlı olarak sübvansiyon niteliğindeki doğrudan parasal teşviklerin kaldırılması zorunluluğudur. İhracatta vergi iadesi oranlarının aşamalı olarak kaldırılmasına karar verilmesinin ardından Nisan 1984'de tüm oranlar %20 oranında, Eylül 1984'de ise %25 oranının da azaltılmıştır. 1985 yılında Türkiye GATT sübvansiyonlar Kodunu imzalamış ve 1 Ocak 1986 tarihinden itibaren doküman ve giyim eşyası üzerindeki vergi iade oranları sıfıra düşürülmüştür. Daha sonraki yıllarda da aşamalı olarak indirilmesine devam edilen vergi iadelerinin 1 Ocak 1989 tarihinden itibaren uygulanmasına son verilmiştir.

Tablo 17'den 1980 sonrası dönemde vergi iadeleri incelendiğinde de vergi iadesi oranlarında önceki döneme göre bir düşüş olduğu görülmektedir. 1984 yılına kadar gerek vergi iadesine tabi ihracatın toplam ihracat içindeki payında gerek vergi iadesinin toplam ihracat ve vergi iadesine tabi ihracat içindeki paylarında önemli artışlar görülmüştür. İzleyen yıllarda ise politika değişikliğine bağlı olarak tüm oranlarda kademeli olarak bir azalma meydana gelmiştir. Bu da teşvik önlemi olarak vergi iadesinin teşvik sistemi içindeki fonksiyonunun azaltılmak istenmesinin bir sonucudur. 1990 ve 1991 yıllarında da, ihracat bağlantısı 1 Ocak 1989 tarihinden önce yapılan ihracat için vergi iadesi ödemesi yapılmıştır.

**İstihsal Vergisi Muafiyeti;** İstihsal vergisi muafiyeti, 1956 yılında Gider Vergileri Kanununa istinaden uygulanmaya başlanan bir teşvik aracıdır. Söz konusu Kanunun hükümlerine göre istihsal vergisine konu olan mallar ihracat sırasında vergi iadesine tabi tutulmaktadır. Bunun dışında, 7/10624 sayılı ihracatta vergi iadesi kararının 45. Maddesine göre 6802 sayılı kanundaki istihsal vergisinden yararlanabilecek türde mamulü vergisi ödenmiş olarak alıp ihraç edenlere de ödenmiş olan bu vergilerin iadesi yapılmıştır. İhracatta istihsal vergisi muafiyeti, 1982 yılında 83/3 sayılı İhracatı Teşvik Tebliğinde ihracatı teşvik önlemi olarak kabul edilmiştir. 1985 yılında katma değer vergisi uygulamasına geçilmesiyle, istihsal vergisi ve buna tanınan ihracat istisnası da kaldırılmıştır<sup>1</sup>.

**Vergi, Resim ve Harç İstisnası;** 1965 yılında ihracatta vergi iadesi kararı çerçevesinde başlatılan bu uygulama, 1988 yılında yürürlüğe giren 88/12812 sayılı İhracatı ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Kanunu'na göre sürdürülmektedir. Bu uygulama ile ihracat işlemlerinin tamamlanmasına kadar olan sürede uygulanan banka sigorta muameleleri ile damga vergisi, hal rüsumu, resim ve harçlar, istisna kapsamı içinde bulunmaktadır.

**Kurumlar Vergisi İstisnası;** 1980 yılında uygulamaya koyulan (22 aralık 1980 tarih ve 2362 Sayılı Kanunla) bir başka teşvik aracı da ihracatta kurumlar vergisi istisnasıdır. Bu uygulamayla, ihracatçıların ihracatla ilgili kurum kazançlarından belirli bir indirim yapılması olanağı sağlanmıştır. Çeşitli tarihlerde yeni düzenlemelerle değişikliğe uğrayan bu teşvik önleminden, sanayi ürünlerinin yanı sıra, yaş meyve, sebze ve su ürünleri, navlun gelirleri, ve belirli özellikteki turizm kuruluşlarının sağladıkları döviz gelirleri de yararlanmaktadır. 1981-1989 döneminde %20 olan istisna oranı, 1990 yılında önce %18'e daha sonra yine aynı yılda %16'ya 1992 yılında ise %8'e indirilmiştir. İhraç ettiği malları üretmeyen ihracatçı kurumlar bu istisnadan ¼ oranında yararlanmaktadırlar.

**İhracatta Katma Değer Vergisi İstisnası;** İhracatta istihsal vergisi muafiyeti uygulamasının kaldırılmasından sonra 1 Ocak 1985 tarihinde uygulamaya konulan 3065 sayılı kanunla ihracat

<sup>1</sup> Nedim İbrahimhakkıoğlu, **Planlı Dönemde İhracatı Teşvik Politikası**, HDTM, İGEME Yayını, No.107., Ankara, Eylül 1986, s.31.

işlemleri katma değer vergisinden muaf tutulmuştur. Bu çerçevede, imalatçılar tarafından ihraç edilmek kaydıyla ihracatçılara yapılan satış ve teslimler sırasında hesaplanan KDV, ihracatçılar tarafında ödenmemektedir.

Günümüzde, ihracat istisnası olarak adlandırılan katma değer vergisi istisnası, mal ihracatında olduğu gibi ve hizmet ihracatında da uygulanmaktadır. Mal ihracatı, doğrudan ihracat ve ihracat kaydıyla teslim (tecil-terkin uygulaması) olmak üzere iki şekilde yapılmaktadır. Doğrudan ihracatta, ihracatçılar ihracat için satın aldıkları mallara ödedikleri katma değer vergisini (KDV) mal aldıkları dönemde genel esaslara göre indirim konusu yaparak indirim için bu malların ihraç edilmesini beklemezler. İhraç kaydıyla teslim uygulamasında ise, ihracatçıların ihraç ettikleri malları KDV ödemediği anlamına gelmektedir. Hizmet ihracatında ise, KDV istisnası için Kanunda belirtilen belirli koşulların sağlanması gerekmektedir; Hizmetin Türkiye’de yurt dışındaki bir müşteri için yapılması gerekmektedir; Fatura vb. nitelikteki belgelerin yurtdışındaki müşteri adına düzenlenmesi gerekmektedir; Hizmetin bedeli döviz olarak Türkiye’ye getirilmelidir; Hizmetten yurtdışında yararlanılmalıdır. Hizmet ihracı nedeniyle doğan vergilerin iade ve mahsubunda da gümrük çıkış beyannameleri hariç, mal ihracının teşvikinde aranan belgeler aranmakta ve aynı prosedür uygulanmaktadır.

**İhracat Karşılığı Gümrük Muafiyetli Mal İthalı;** İhraç ürünlerinin üretiminde kullanılan ithal girdilerinde gümrük muafiyeti uygulanması, 16.9.1968 tarih ve 6/10649 sayılı ve 7.8.1970 tarih ve 7/1117 sayılı, “İhracatın Teşviki ve Geliştirilmesine Dair Karar” çerçevesinde başlamıştır. 1980 yılında 8/175 sayılı “İhracat Girdilerinde Gümrük Muafiyeti Uygulamasına Dair Karar” ile yeni düzenlemeler getirilmiştir. Bu karar çerçevesinde ihraç edilen sanayi ve yatırım malları bünyesine giren hammadde ve ara malları ithalatında gümrük vergisi oranları sıfırlanmıştır. 31.12.1984 tarih ve 18622 sayılı RG’de yayınlanan 85/2 sayılı İhracatı Teşvik Tebliği ile de, ihracatçıların kendilerinin ve yan sanayilerinin ihracatını taahhüt ettikleri malların üretiminde kullanılacak ham ve yardımcı maddelerle ambalaj malzemelerinin ithali, gümrük vergileri ile, ithalatta alınan diğer vergi resim ve fon bedellerinden muaf tutulmuştur. Daha sonra 1986 yılında 86/2 sayılı İhracatı Teşvik Tebliği ile bu uygulamada getirilen bir düzenleme ile, gümrük vergisinden muaf olarak ithal edilecek maddeler, ihraç taahhüdünde bulunulan malın FOB değerinin %80’i ile sınırlandırılmıştır. Ayrıca 1989 yılındaki bir değişiklikle de ihracatçıların kullandıkları fuel oil tüm vergi ve fonlardan muaf tutulmuştur. Halen uygulanan Dahilde İşleme Rejimi, esas itibariyle bu sisteme dayanmaktadır<sup>1</sup>.

**Konut Fonu Muafiyeti;** 1 Aralık 1986 tarih 87/2 sayılı İhracatı Teşvik Tebliği çerçevesinde yürürlüğe giren bu teşvik uygulamasına göre, ham petrol ve türevlerinin Türkiye üzerinden üçüncü

<sup>1</sup> Yavuz Mollasalihoğlu, **İhracat Teşvikleri**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan99/ihrtes.htm>.

ülkelere yönelik karayolu taşımalarda (gümrük giriş ve çıkışlarında) yapılması gereken (ton başına 3 dolar) konut fonu tahsilatına DPT'dan teşvik belgesi alınması kaydıyla muafiyet uygulanmaktadır<sup>1</sup>.

### 2.7.2 Kredilere İlişkin Teşvikler

Türkiye'de ihracatın kalkınma planlarında öngörülen düzeyde gerçekleşmesini sağlamak amacıyla 1968 yılında 6/10649 sayılı "İhracatın Teşviki ve Geliştirilmesi Esaslarına Dair Karar" yürürlüğe konulmuştur. Kısa vadeli ve düşük faizli ihracat kredisi de ilk defa bu kararla uygulanmaya başlanmıştır<sup>2</sup>. Aynı yıl 6/9138 sayılı kararnamenin eki, 1969 yılı programında da T.C Merkez Bankası nezdinde 5 milyon liralık bir "Selektif Kredi Fonu" kurulması ve bu fondan düşük faizle kullanılan ihracat kredi faizi ile normal kredi faizi arasındaki farkın ve nihai riskin %50'sinin kredi kullandıran kuruluşlara ödenmesi hükmü yer almıştır.

1969 yılında Banka Kredilerini Tanzim Komitesi, ihracat kredilerine uygulanacak faiz oranlarını ve uygulama esaslarını yeniden belirleyerek, ihracat taahhütlerinin yerine getirilmemesi halinde normal faizle ihracat kredi faizi arasındaki farkın ihracatçıdan alınmasını, ayrıca söz konusu kredilerde borçludan alınan banka komisyonlarının ve ücretlerin diğer kredilerden daha düşük tutulmasını kararlaştırmıştır. İzleyen yıllarda daha çok, uygulanan kredi faizini değiştiren kararlar alınmış, 1971 yılında sözü edilen büronun ihracatla ilgili bölümü Ticaret Bakanlığına bağlanmıştır.1980 yılında ise bu büro, Teşvik Uygulama Başkanlığı olarak tekrar Başbakanlığa devredilmiştir<sup>3</sup>.

Türkiye'e uygulamaya koyulduğu günden bugüne, ihracat kredilerini, *Merkez Bankası, Mevduat Bankaları ve Türk Eximbank ihracat kredileri* olarak üç grupta sınıflandırmak mümkündür; Günümüze dek uygulanan ihracat kredileri aşağıdaki gibi özetlenebilir<sup>4</sup>;

**TC Merkez Bankası ve Mevduat Bankaları Kredileri;** Türkiye'de 1987 yılında Türk Eximbank kurulup, ihracat kredi sisteminde etkin bir rol üstleninceye dek ihracat kredileri Merkez Bankası ve Mevduat Bankaları tarafından ihracatçılara tahsis edilmiştir. Söz konusu ihracat kredilerini aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür;

*İhracatta Hazırlık Kredileri*, belgeli ve belgesiz ihracat kredileri olarak iki şekilde kullanılmıştır. *Belgeli ihracat kredisi*, 8/182 sayılı kararnameye göre ihracat teşvik belgesi suretiyle Teşvik ve Uygulama Başkanlığınca uygun görülen projelerin finansmanı için verilmektedir.

<sup>1</sup> Emin Çankç, "Türkiye'de İhracatı Teşvik Politikası Uygulamaları ve Sonuçları", *Dış Ticarete Durum Dergisi*, Sayı.23-24, Ocak 1991.

<sup>2</sup> Yapı ve Kredi Bankası, *İhracatı Teşvik Tedbirleri*, Binbirdirek Matbaacılık, İstanbul 1982, s.6.

<sup>3</sup> Nedim İbrahimhakkıoğlu, a.g.e., s.13.

<sup>4</sup> Dilek Aykut Seymen, "Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde İhracat Kredileri ve Eximbank'ın İhracatın Gelişimindeki Rolü", *DEÜ, İİBF Dergisi*, Cilt.10, Sayı.1, Yıl.1995, ss.195-219.



*Belgesiz ihracat kredisi* ise hiç bir makamdan belge alınmaksızın 8/887 sayılı kararname çerçevesinde ihracatçılara aracı bankalar kanalıyla Merkez bankası kaynaklarından kullanılan kredilerdir. İhracatta hazırlık kredilerinin uygulanması 1984 yılında kaldırılmıştır.

*İhracat Bedellerini Tahsiliyle İlgili Krediler*, vesikalı senet kredileri olarak adlandırılan ve ihraç mallarının gümrükten çıktıktan sonraki bedellerinin önceden tahsiliyle ilgili kredilerdir. Bu kredilerin 1985 yılında uygulamasına son verilmiştir.

*Tütün Finansmanı*, tütün ürününün üreticiden alınarak işlenmesi ve ihraca hazır hale getirilmesi için tütün ihracatçısına bankalar ve Merkez bankası tarafından verilmektedir<sup>1</sup>. 1985 yılına uygulamaya son verilmiştir.

*İhracat Reeskont Kredisi*, 20.11.1986 tarihli TC. Merkez Bankası tebliği ile yürürlüğe giren bu krediden, dış pazar bilgi ve deneyimine sahip ihracatçı veya imalatçı ihracatçılar yararlanmıştı. Söz konusu kredi, 1989 yılında yürürlükten kaldırılmıştır.

*Vesaik Mukabili Kredi* uygulamasına 20.11.1986 tarihli TC. Merkez Bankasının "İhracat Kredileri Hakkında 1 Sayılı Tebliği ile 1 Aralık 1986 tarihinden itibaren başlanmıştır. İhraç vesaikin tahsile gönderildiğini gösteren belge karşılığında kullanılan kredilerdir. 1989 yılında yürürlükten kaldırılmıştır.

*Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Reeskont Kredisi*, Yurtdışından müteahhitlik faaliyetleri karşılığı döviz sağlayacak firmalara kullanılmak üzere, aracı bankalara tahsis edilmiştir. 1987 yılında Eximbank'ın kurulmasına kadar bu krediler ya ticari bankalarca ya da TC Merkez Bankası kaynaklı fonların bu bankaca aracı bankalara tahsis edilmesi yoluyla ihracatçılara sunulmaktaydı. 1987 yılında Eximbank'ın kurulmasıyla birlikte ihracatın finansmanı görevi esas olarak bu bankaya verilmiş ve ihracat kredilerinin büyük kısmı da bu banka ve bankanın aracı ticari bankaları aracılığıyla ihracatçıya sunulmuştur.

**Türk Eximbank İhracat Kredi, Garanti ve Sigorta Programları**; 31 Mayıs 1987 tarihli mükerrer RG'de yayımlanan 3332 Sayılı Kanun ile Bakanlar Kuruluna Devlet Yatırım Bankasını, mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatı ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin, dış yatırımların ve yurt içi yatırım malı imalat ve satışının kredilendirilmesi, finansmanı, desteklenmesi, sigorta ve garanti edilmesi konularında yeniden düzenleme yetkisi verilmiştir. Bu yetkiye dayanan Bakanlar Kurulu , 27 Ağustos 1987 tarihli RG'de yayımlanan 87/11914 sayılı kararıyla "Devlet Yatırım Bankası'nın Türkiye İhracat Kredi Bankası AŞ./Türk Eximbank adıyla yeniden düzenlenmesine dair esasları

<sup>1</sup> Ayşegül Fırlı, 1984-1987 Döneminde İmalat Sanayii İhracatında Teşvik Tedbirlerinin Etkileri Üzerine Bir Çalışma, TC. Başbakanlık HDTM Yayınları, Ankara, Ekim 1988, s.21.

belirlemiştir<sup>1</sup>. Eximbank'ın hedefleri, dış ticaretin finansmanında gelişmiş ülkelerin kullandıkları teşvik yöntemleri ve tekniklerini etkin olarak uygulamak, düşük maliyet, uygun zaman ve yeterli miktarda kredi temin etmek, yurt dışı ve yurt içi kurumların ihracatın arttırılmasına etkin bir şekilde katılımı sağlamak olarak belirlenmiştir. Banka amaçlarına ulaşabilmek için kredi, garanti ve sigorta programlarından oluşan bir sistem oluşturmuştur. Uygulanan bu programlar, Eximbank'ın kuruluşundan bu güne çeşitli değişikliklerle uygulanagelmıştır. Türk Eximbank 1999 yılında toplam 3,6 milyar ABD doları tutarında ihracat kredisi kullandırmıştır. Ayrıca, ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyat toplamı 3 milyar doları aşmıştır. Böylece, Banka nakdi ve gayrinakdi destekleri ile ihracatın yaklaşık % 26'sına finansman desteği sağlamıştır. Aşağıda bazı önemli Eximbank programlarına değinilecektir<sup>2</sup>.

*Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK TL);* Amacı, ihracatçı ve imalatçılar ile küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı-ihracatçı firmaların ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesidir. İhracatçı veya imalatçı niteliği olan ihracatçı firmalarla, ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalar, Türkiye menşeli mallarını serbest dövizle ihraç etmeleri ve bu konuda kesin ihraç taahhüdünde bulunmaları karşılığında, bu krediden yararlandırılır. Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü ve taahhüdün TCMB döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığıdır. Krediyeye ticari bankalar aracılık etmekte ve bir firmaya herhangi bir anda bir ya da birkaç banka aracılığı ile kullanılabilir kredi, Eximbank tarafından belirlenen limiti aşamamaktadır. Kredinin vadesi, 24.04.2000 tarihinde yapılan düzenleme ile azami 180 gün olarak belirlenmiştir. Krediyeye uygulanacak faiz oranları Türk Eximbank tarafından belirlenir ve vade ile bağlantılı olarak değişmektedir. Faiz oranları, firmanın Türk Eximbank nezdindeki toplam riskine göre değişmektedir. (12.07.2000 tarihi itibarıyla % 25 - % 29). Aracı Bankalar, bu oranların üzerine azami 2 puan ilave ederek firmalara yansıtılmaktadırlar.

*Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi (SÖİK KÖY);* Amacı, SÖİK Programının özel bir uygulaması olarak kalkınmada öncelikli yörelerde ve Gaziantep ilindeki imalatçı, ihracatçı veya imalatçı-ihracatçı firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Aracı bankalar Eximbank tarafından kendilerine tahsis edilen SÖİK limitinin en az % 5 en fazla % 25'ini bu kredi programı çerçevesinde kullandırmak zorundadır. Kredinin vadesi 24.04.2000 tarihinde yapılan düzenleme ile 180 gün olarak belirlenmiştir. Faiz oranı, yürürlükte bulunan SÖİK faiz oranından 5 puan daha düşük olarak uygulanmaktadır.

<sup>1</sup> DPT, *Döviz Kazandırıcı Faaliyetlerin...*, a.g.e., s.62.

<sup>2</sup> Türk Eximbank İhracat Kredi, Sigorta ve Garanti Programları ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. TÜRK EXİMBANK, <http://www.eximbank.gov.tr/>

*Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi ( SÖİK-DVZ );* Amacı, ihracata yönelik mal üreten sanayi, tarım ve madencilik sektörlerindeki ihracatçı ve imalatçıların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırabilmek için ihracat projelerinin hazırlık aşamasında desteklenmesidir. Türk Eximbank'ca belirlenen özelliklere sahip Türkiye menşeli malların serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullanılmaktadır. Kredi, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü oranında ve ticari bankalar aracılığı ile kullanılmaktadır.

*Dış Ticaret Sermaye Şirketleri Kısa Vadeli Döviz ve TL İhracat Kredisi;* DTSS'nin ve SDTŞ'nin ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyacının uygun bir vade ve maliyet ile karşılanması, böylece ihracat performanslarının artışının teşvik edilmesi amacıyla verilen kredilerdir. Eximbank tarafından kredibilitesi olumlu bulunan DTSS ve SDTŞ bu krediden yararlanabilmektedir. Firmaların kredi limiti, bir önceki yıl ihracat performanslarına bağlı olarak, kredi tutarı ise, FOB ihracat tutarının % 100' ü oranında belirlenmektedir.

*Performans Döviz Kredisi ve Performans TL Kredisi;* İhracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırmak ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklemek amacıyla başlatılan Performans Döviz ve TL Kredi programları, Türk Eximbank tarafından DTSS ve SDTŞ dışındaki firmalara aracı banka olmaksızın doğrudan kullanılmaktadır. Performans Döviz ve Performans TL kredilerinden yararlanmak isteyen firmaların, geçmiş takvim yılı itibarıyla DAB/FOB bazında asgari 1milyon ABD doları tutarında ihracatı gerçekleştirmiş olmaları gerekmektedir. Performans Kredilerinde taahhüt edilen FOB ihracat tutarının %100'ü kredilendirilmektedir. Kredi vadesi, Performans Kredisi'nde azami 180 gündür. Firma limiti Türk Lirası ve Döviz Kredileri olmak üzere toplam azami 10 milyon ABD doları olup Döviz Kredisi talebi bir seferde 5 milyon doları, TL kredi talebi ise 1 trilyon TL' sın geçememektedir.

*Kısa vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı;*Bu program ile ihracatçıların, vadeli satış olanaklarının artırılması yoluyla uluslararası piyasalardaki rekabet şanslarının genişletilmesi ve ülke riskinden arındırılarak yeni ve hedef pazarlara açılmalarının teşvik edilerek ihracatın ülke ve mal grupları bazında genişletilmesi amaçlanmaktadır. Söz konusu program, T.C. Merkez Bankası'nın "Banka Kabullerine İlişkin Reeskont İşlemleri" esas ve şartları doğrultusunda Eximbank'a tahsis etmiş olduğu limit çerçevesinde yürütülmekte olup, poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacakların ve gayrikabili rücu vadeli ihracat akreditiflerine dayalı alacakların, Eximbank tarafından iskonto edilmesi şeklinde uygulanmaktadır.

*Sevk Öncesi Reeskont Kredisi (SÖRK);* Bu program, ihracatçı firmaların Eximbank'a borçlu sıfatıyla düzenleyecekleri, Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini taşıyan ve vadesine en fazla 120 gün kalmış bonoların, Eximbank tarafından T.C.

Merkez Bankası reeskontuna götürülmesi suretiyle uygulanmaktadır. Program kapsamında; vesaik mukabili ödeme şekline göre ve, gayrıkabili rücu akreditifler kapsamında gerçekleştirilecek ihracat işlemleri kredilendirilmektedir.

*İslam Kalkınma Bankası İhracatın Finansmanı Fonu;* İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile Türk Eximbank arasında 1988 yılında imzalanmış olan anlaşma uyarınca, İKB bünyesindeki finansman programlarından İhracatın Finansmanı Programı'na Türk Eximbank aracılık etmektedir. Söz konusu Program, alıcı kredisi niteliğindedir. Program kapsamında İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelerde bulunan ithalatçılara ve ayrıca yeni uygulamayla OECD üyesi ülkelerde bulunan ithalatçılara, Türkiye'den kredili olarak vadeli ithalat yapma olanağı tanınmaktadır.

*İhracata Yönelik İthalatın Finansmanı;* İKB bünyesinde yürütülmekte olan bu program kapsamında ihracatçıların İKT'na üye olan veya üye olmayan diğer ülkelerden yapacakları ithalatın finansmanı amacıyla Türk Eximbank'a İKB tarafından 20 milyon ABD doları tutarında rotatif bir limit tahsis edilmiştir. Bu program kapsamında; ihraç konusu malın üretiminde girdi olarak kullanılan ara malları ve hammaddelerin ve ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği sağlanması söz konusudur.

*Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi;* Bu program ile ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılması teminen, Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, değişik ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazalarından oluşan mağaza zincirleri ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları büyük alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırımların finansmanı amaçlanmaktadır. Söz konusu kredi, Türkiye'de yerleşik firmalara kredi konusu yatırımın tamamlanmasını takip eden dönem içerisinde, kredi vadesi ile sınırlı kalacak şekilde, Türk Eximbank tarafından tespit edilen tutarda Türk ürünlerinin ihraç ve satışının gerçekleştirilmesi ve söz konusu faaliyetlerden elde edilecek dövizlerden yatırım için kullanılacak kredi anapara ve faizi tutarında dövizlerin yurda getirilerek bir bankaya satılması taahhüdü karşılığında kullanılmaktadır.

*Turizm Pazarlama Kredisi;* Amacı, bir önceki takvim yılı itibariyle yurda 1 milyon doların üzerinde döviz girdisi sağlayan tüzel kişiliği haiz TÜRSAB üyesi, A Grubu belgeli seyahat acentaları ve ticari hava taşıma işletmeciliği yapmaya ilişkin, T.C. Ulaştırma Bakanlığı İşletme Ruhsatı sahibi Türkiye'ye yurtdışından yolcu taşıyan, Türkiye'de mukim Özel Havayolu Taşımacılığı şirketlerinin, rekabet koşulları dikkate alınarak, dış tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine yönelik finansman ihtiyaçlarının karşılanarak, yurtdışından getirilen turistlere yurtiçi ve yurtdışında verilen hizmetler karşılığında yurda sağlanan döviz girdisinin arttırılmasıdır. Firmalar, gelecek dönem içinde

gerçekleştirmeyi taahhüt ettikleri turizm performansı çerçevesindeki harcama kalemlerini içeren projeyi Turizm Bakanlığı'na onaylatarak, Türk Eximbank'a başvurdukları takdirde, pazarlama projesindeki toplam harcama miktarının % 50' si kredilendirmektedir.

*Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu Programı;* Türkiye'nin gemi inşa sektörünün kurulu kapasitesini değerlendirmek, yurt dışı pazarlardan daha fazla pay alabilmek amacıyla 28 Ağustos 1996 tarihinde yeni bir uygulama başlatılmıştır. Bu program kapsamında, gemi yapımı ve ihracatı konusunda çalışan Türk firmalarının yurt dışında kalıcı pazarlar edinebilmesi, yerli yabancı banka ve finans kurumlarından kredi temin edebilmeleri veya işveren firmadan peşin/taksitler halinde prefinansman sağlayabilmeleri için gemi yapımcıları ve ihracatçıları adına teminat mektubu verilmektedir.

*İhracat Kredi Sigortası;* Eximbank'ın ihracatçılara sağladığı teşviklerden biri de ihracat kredi sigortasıdır. İhracat kredi sigortası programıyla ihracatçıların ve yurt dışı yatırımcıların politik ve ticari risklerden arındırılmış, bir ortamda çalışmalarına ve poliçelerini teminat olarak göstererek ticari bankalardan finansman sağlamalarına olanak vermektedir. İhracat kredi sigortası çeşitlerini, *Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası, Sevk Sonrası İhracat Alacaklarını İskonto Programı, Spesifik İhracat Kredi Sigortası ve Sevk Sonrası Politik Risk Programı* olarak sıralamak mümkündür.

*Ülke Kredileri, Ülke Kredileri Sigorta/Garanti Programları;* Türk Eximbank ayrıca, Türk ihracatçıları ve müteahhitlerinin uluslararası pazarlarda rekabet olanağının artırılması ve ticari ve politik risk taşıyan yeni pazarlara girişin sağlanması amacıyla, ülke kredileri ve bu kredilere yönelik sigorta ve garanti programları da uygulamaktadır.

### **2.7.3 Parasal Destekler**

Doğrudan parasal destekler arasında, *kaynak kullanımı destekleme fonu ödemeleriyle, destekleme ve fiyat istikrar fonundan yapılan ödemeleri* saymak mümkündür;

**Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Ödemeleri (KKDF);** 15 Aralık 1984 tarihinde 84/8860 sayılı karar ile, Merkez Bankası bünyesinde kurulan fonun amacı, ihracat ve yatırımlarda mali kaynakların kullanımını desteklemek yoluyla banka kaynaklarının bu alanlara yönlendirilmesini sağlamak ve ihtisas kredilerinde kredi maliyetlerini azaltmaktır. Bu fon 1984 yılı sonunda kaldırılan ihracatta düşük faizli selektif kredi uygulaması ve ihracatı teşvik fonu kredilerinin ihracatçıları açısından doğurduğu kayıpları gidermek için getirilmiş bir önlem niteliğindedir. 85/10183 sayılı ihracatı teşvik kararına göre serbest döviz karşılığı ihracatlarını gerçekleştiren ihracatçılar TC. Merkez Bankası, KKDF kararname ve ilgili tebliğ hükümleri çerçevesinde Kaynak Kullanımı Destekleme Priminden yararlanabilmişlerdir. 1985 yılında ve 1986 yılının ilk yarısında bu fondan

ihracatta vergi iadesine benzer biçimde olmak üzere, ihracı sırasında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonuna prim kesilen mallar için %2, değer malların ihracında ve ihracı sayılan satış ve tesliminde %4 oranında ödeme yapılmıştır. 1986 yılın ikinci yarısından itibaren DFİF'na prim kesilen malların ihracı için ödenen %2 prim tamamen kaldırılmış, %4 prim ise %2'ye indirilmiştir. 1986 yılı sonunda fondan ihracatta prim ödemesi uygulaması tamamen kaldırılmıştır<sup>1</sup>.

**Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Ödemeleri (DFİF); Dış Ticaretin düzenlenmesi Hakkında 2 Şubat 1984 tarihli 2976 sayılı Kanunun 2. Maddesine istinaden, dış ticaretin ekonomik koşullara uygun olarak yürütülmesini sağlamak amacıyla TC. Merkez Bankası nezdinde "Destekleme Fiyat İstikrar Fonu" oluşturulması kararlaştırılmıştır<sup>2</sup>.**

DFİF'in kaynakları 1987 yılına kadar çeşitli tarımsal girdilerin ve devletçe destekleme alımı yapılan ürünlerin finansmanında kullanılmıştır. 1986 yılında ihracattaki daralmanın ardından 13 Aralık 1986 tarihinde 86/11282 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile DFİF uygulamaları yeniden düzenlenmiştir. Bu karar ile fon, tarımsal girdilerin sübvansiyonu ve üreticilerin fiyat hareketlerinden korunmasıyla ihracatın geliştirilmesi, ihracata dönük yatırımların finansmanı ve ihracat sigortası oluşturuluncaya kadar ihracatın sigortalanmasında Para ve Kredi Kurulunca belirlenecek esaslara göre kullanılmıştır.

Ihracattaki tıkanmayı gidermeye yönelik getirilen bu önlemle genel bir teşvik yerine selektif tercihler yoluna gidilmiştir. Belirli mallara değişik oranlarda prim ödemek yoluyla malların dış pazarlarda rekabet gücünün artırılarak ihracatının geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bu şekilde DFİF ödemeleri, ihracatta vergi iadesi uygulamasının kaldırılmasından sonra, ihracatçıların doğrudan teşvik edilmesinde etkili araçlardan biri olmuştur. Öte yandan GATT ile imzalanan anlaşma uyarınca, uluslararası rekabeti önleyici doğrudan parasal teşviklerin kaldırılması gerektiğinden, vergi iadesi uygulamasında olduğu gibi DFİF ödemelerinin de kaldırılması zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Bu nedenle 1991 Temmuz ayında, Para Kredi Kurulunun aldığı kararla DFİF'den yapılan ödemelerin kademeli olarak kaldırılması kararlaştırılmış ve Şubat 1992 yılında tamamen kaldırılmıştır. Bu fondan halen 11 Ocak 1995 tarih ve 22168 sayılı RG'de yayımlanan "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" ile belirlenen teşvik araçları karşılanmaktadır.

#### ***2.7.4 Diğer Teşvikler***

Yukarıda belirtilen teşviklerin dışında, ihracatçıları desteklemek amacıyla diğer bazı teşvik araçlarının da uygulandığı görülmektedir. Bu teşvikleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;

<sup>1</sup> DPT, *Döviz Kazandırıcı Faaliyetlerin...*, a.g.e., s. 17.

<sup>2</sup> HDTM, *Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Mevzuatı*, Şubat 1990, s.1.

**Döviz Tahsisi;** 1968 yılında çıkarılan 6/10649 sayılı kararname ile, ürünlerini ihraç eden veya yurt içinde serbest döviz karşılığında satan imalatçılara, bu ürünlerin imalatında kullanacakları ham ve yardımcı maddelerle ambalaj malzemelerinin ithalinde, ithal kısıtlamalarına bakılmaksızın transfer önceliği de olan döviz tahsisi yapılması olanağı tanınmıştır. Ticaret Bakanlığınca yürütülmekte olan bu görevin 1970 yıllarda kapsamı genişletilerek , ihracatçılara işletme ihtiyacı için madde ve malzemeyle yatırım malı tahsisleri de dahil edilmiştir<sup>1</sup>. Döviz tahsisi uygulamasında, 25 Ocak 1980 tarih ve 87182 sayılı İhracatı Teşvik Kararı ile önemli bir düzenlemeye gidilmiş ve bu tarihten itibaren döviz tahsisleri gümrük muafiyetli olarak uygulanmaya başlanmıştır. Döviz tahsisi yoluyla sağlanan sübvansiyon, tahsis edilen döviz tutarına ve dövizin resmi ve serbest piyasa fiyatına bağlıdır. Nitekim 1980'li yılların başında, dövizin serbest piyasa fiyatının, resmi fiyatından yüksek olması sonucu döviz tahsisi uygulaması önemli bir teşvik unsuru haline gelmiştir. Ancak 1984 yılından sonra iki fiyat arasındaki farkın giderek kapanması teşvik oranını da düşürmüştü ve bu teşvik uygulaması önemini kaybetmiştir<sup>2</sup>.

**Geçici Kabul Rejimi;** Geçici kabul rejimi ile mal ithali, 1978 yılında uygulanmaya başlayan ve 1615 sayılı Gümrük Kanununun 118. maddesine dayanılarak getirilmiş bir teşvik önlemidir. Söz konusu uygulamaya göre bedelli veya bedelsiz olarak dışarıdan getirilecek ham ve yarı mamul maddeler Türkiye'de başka maddeler katılmış olsun olmasın, tamamlayıcı veya değerlendirici az veya çok bir işçilik gördükten sonra elde edilen mamul veya yarı mamulün en çok iki yıl içinde yurt dışına çıkarılması kaydıyla geçici kabul rejimine dahildir ve bu malların ihracatı, ihracatı teşvik belgesi alınmak koşuluyla yürütülmüştür.

**Navlun Primi;** Para Kredi Kurulunun 7 Nisan 1986 tarih ve 86/6 sayılı kararına göre, TC. limanlarından dört gruba ayrılan ülke limanlarına yapılanan ihracat nakliyelerinde, bir destek ödenmesi kararlaştırılmıştır. Bu ödeme Türk Bayraklı gemiler için brüt ton başına 3-12 dolar, yabancı gemilerde ise 1.5-6 dolardır.

**İhracat Karşılığı Dövizlerden Mahsup;** 15 Aralık 1984 tarih ve 19606 sayılı RG'de yayımlanan 84/8861 sayılı ihracatı teşvik kararı ile ihracatı teşvik kapsamında yapılan ve ihracattan sağlanan dövizlerin yurda getirilmesi mecburiyeti kaldırılmıştır. İhracatçının bu dövizleri yapacağı her türlü ithalat bedelinin; yurt dışındaki büro, temsilcilik, şube, ortaklık tesis ve idame giderlerinin, yurtiçinden ve yurt dışından sağlanan döviz kredilerinin ana para ve taksitlerinin TC.MB'nın görünmeyen işlemler çerçevesinde tahsil edilen dövizlerin ödemelerinde kullanılabilmesine veya ödenecek bedellerle mahsup edilmesine izin verilmiştir. Ayrıca, yatırım teşvik belgesi çerçevesinde

<sup>1</sup> Nedim İbrahimhakkıoğlu, a.g.e., s.24.

<sup>2</sup> Sübidey Togan, 1980'li Yıllarda Türk Dış..., a.g.e., ss.136-137.

yapılacak ithalat bedellerinin ihracatı teşvik belgesi kapsamında yapılan ihracat bedelleri ile ödenebilmesi veya mahsup edilmesine de olanak sağlanmıştır.

#### **İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerin Teşviki;**

1988 yılında yürürlüğe konulan “İhracatı ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Tebliği çerçevesinde gerçekleştirilen uygulamaya göre, tebliğde belirtilen satış ve teslim şekillerini gerçekleştiren girişimciler gümrük muafiyeti, döviz tahsisi, vergi, resim ve harç istisnası, kaynak kullanımı destekleme priminden, DPT’den ihracatı teşvik belgesi almak koşuluyla yararlanabilmişlerdir.

#### **Garantisiz Ticari Borçların Fason İmalatın İhracı Yoluyla Ödenmesi;** 29 Mayıs 1990

tarihinde, garantisiz ticari borçların tasfiyesi amacıyla uygulamaya koyulmuş bir teşvik önlemidir. Bu uygulamayla, yurt dışında alacaklı bir firma, alacağını Türkiye’deki herhangi bir firmaya imalat yaptırarak tahsil edebilmiştir. Fason imalatın geçici kabul yoluyla da yapılması mümkün olmuştur. Bu uygulama 1984 yılında kaldırılmıştır.

#### **Orman Sanayi Ürünleri İhracatının Teşviki;** 12 Nisan 1973 tarih ve 7/6270 sayılı, orman

ürünlerine ihraç gücü kazandırmak amacıyla kabul edilen karar, Türkiye’de ihraç konusu mamulün niteliğine bağlı özel teşvik sağlayan ilk karardır. Bu teşvik önlemiyle, orman sanayii imalatçı ve ihracatçılarına ihraç edecekleri mamullerin ara girdilerini, bu girdileri üreten kamu kuruluşlarından öncelikle ve dünya cari piyasa fiyatları üzerinden tahsislerinin sağlanması amaçlanmıştır. Böylelikle bir yandan ham ve yarı mamul yerine nihai mal ihracı teşvik edilmekte, diğer yandan orman ürünlerinin planlı bir şekilde üretimi ve ihracatının sağlanması amaçlanmıştır. Bu teşvik önlemi, ithal rejimindeki serbestleşme ve gümrük vergilerindeki düşüşün ardından 1986 yılında kaldırılmıştır.

#### **2.7.5 1995 Sonrası Dönemde Teşvikler**

Türkiye’nin WTO’nu kuran anlaşmaya taraf olması ve AB ile GB’ni gerçekleştirmesi sonucunda, yürürlükteki teşvik araçlarını uluslararası yükümlülüklerle uygun hale getirmesi zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Bu yeni dönemde, öncekilerden farklı olarak uygulanan teşvik araçlarını *ihracata yönelik devlet yardımları* ve önemli bir teşvik unsuru olan *dahilde işleme rejimi* olarak iki grupta incelemek mümkündür. Ayrıca bu dönemde önceki dönemlerden süregelen ve doğrudan parasal teşvik sağlamayan teşvik araçları da uygulanmaktadır. Bunlar arasında en önemlileri, Eximbank tarafından uygulanan ihracat kredi, garanti ve sigorta programlarıdır. Aşağıda Türkiye’nin uluslararası yükümlülükleri çerçevesinde oluşturulan teşvikler incelenmiştir;

**İhracata Yönelik Devlet Yardımları;** Türkiye’nin uluslararası yükümlülüklerine aykırılık oluşturmayan ihracatı teşvik araçları, 11 Ocak 1995 tarih ve 22168 sayılı RG’de yayımlanan



“İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı” ile belirlenmiştir. Bu karar, bölgelerarası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan kesimlerde AR-GE çalışmalarının uygulanmasına, aynı üretim dalında faaliyet gösteren Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılanmasına, Türkiye'nin GATT taahhütleri çerçevesinde tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerin uluslararası pazarlarda tanıtımına ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarını kapsamaktadır<sup>1</sup>. Haziran 1995 tarihinde yürürlüğe giren “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı” çerçevesinde aşağıdaki ihracat teşvikleri uygulanmaya başlanmıştır<sup>2</sup>.

- AR-GE yardımları,
- Çevre maliyetlerinin desteklenmesi,
- Pazar araştırma desteği,
- Yurtdışı ofis-mağaza işletme ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi,
- Yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde ve bireysel katılımın desteklenmesi,
- Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisasa fuarlarının desteklenmesi,
- Eğitim yardımı,
- İstihdama yol açma yardımı,
- Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları.

Yukarıda, İstisna ve muafiyet sağlayan yardımlar Yüksek Planlama Kurulu Kararlarını müteakiben Bakanlar Kurulu Kararları ile uygulamaya konulurken, çoğunlukla daha fazla kaynak aktarımını gerektiren hibe devlet yardımları Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu Kararları ile yürürlüğe konulabilmektedir.

Bu teşvik önlemlerinin ortak özelliği WTO tarafından öngörülen devlet yardımı kriterlerini taşımalarıdır. Öte yandan söz konusu önlemlerin İhracat artırıcı etkileri tartışmaya açıktır. Bu yardımlar içinde Tarımsal İadeler ile Sanayi Geliştirme Yardımları dışında olanlardan, ihraç ürünlerinin doğrudan yurt dışında pazarlanmasına yönelik olan “Yurt Dışı Ofis-Mağaza Yardımı” ile “Çevre Yardımı” haricindekiler ancak uzun vadede ölçülebilecek sonuçlar ortaya koyabilme niteliği

<sup>1</sup> Aytaç Eker, *Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Teşvik Sistemleri ve Teşvik Politikaları*, Türk Alman İşadamları Dernekleri Almanya Federasyonu Doğu Matbaacılık, Ankara 1995, ss.179-180.; Selim Şanlısoy, *İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisinin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkileri –Türkiye Örneği-*, DEÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksel Lisans Tezi, ss.112-117.

<sup>2</sup> İhracata Yönelik Devlet yardımları konusunda ayrıntılı bilgi için bkz.. DTM, *İhracata Yönelik Devlet Yardımları Tebliğleri ve Uygulanma Usul ve Esasları*, TC. Başbakanlık DTM İhracat Genel Müdürlüğü Devlet Yardımları Dairesi Başkanlığı, Ankara 1997.

taşımakta olup, ortaya çıkacak sonucun arzu edilen sonuç olmama ihtimali de söz konusudur<sup>1</sup>. Bu teşvik önlemleri aşağıda sırasıyla incelenmeye çalışılacaktır;

*AR-GE Yardımları;* Bütün sanayi kuruluşları ile yazılım geliştirme kuruluşlarının araştırma ve yeni ürün ile üretim yöntemi ve teknolojisi geliştirmeye yönelik projeleri uluslararası kurallara uygun olarak desteklenmektedir. AR-GE yardımları, araştırma geliştirme faaliyetlerinde bulunan kuruluşların proje bazında desteklenmesi ile ürün geliştirme projeleri ve stratejik odak konuları projelerine sermaye desteği olmak üzere iki şekilde uygulanmaktadır. Her iki yöntemde de AR-GE harcamalarının %50 kadarlık kısmı TC. Merkez Bankası aracılığıyla DFİF'undan karşılanmaktadır.

DFİF'undan yapılan ödemeler yanında, Maliye Bakanlığı da vergi erteleme kolaylığı sağlayabilmektedir. Kurumlar Vergisi Kanununun 6 numaralı bendine 3239 sayılı Kanunla eklenen hükmüne göre, vergi mükelleflerinin yıl içinde yaptıkları AR-GE harcamalarının, ilgili dönemde ödemeleri gereken kurumlar vergisi tahsilinden, kanuni süresi içinde %20 oranında vazgeçilmekte, ve bu orana denk gelen vergi 3 yıl süreyle faizsiz olarak ertelenebilmektedir. Aynı hükme gelir vergisi mükellefleri açısından 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun 89.Maddesinde de yer verilmektedir<sup>2</sup>.

*Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi,* Bu destek, ülke içindeki üretimin, uluslararası piyasalarda uygulanan çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uygun olarak gerçekleştirilmesi amacıyla uygulanmaktadır. Bu destek çerçevesinde, KOBİ'lerin Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ile akredite edilmiş kuruluşlardan, kalite güvence sistemi belgeleri (ISO 9000), çevre yönetim sistemi belgeleri (ISO14000), CE işareti ve uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerinin alınması için yaptıkları harcamaları belgelendirdikleri takdirde bu harcamaların belirli bir kısmına devlet desteği sağlanmaktadır. Bu destek TC.MB tarafından DFİF'undan yapılmaktadır.

*Pazar Araştırma Desteği,* Bu destek de KOBİ'lerin, yeni ihrac pazarları yaratmaları ve geleneksel pazarlarındaki paylarını artırmalarını sağlamayı amaçlayan bir devlet desteğidir. Bu destekten, KOBİ'ler yanında SDTŞ'leri ve sanayi sektöründeki üretici dernekleri yararlanabilmektedir. Pazar araştırma faaliyetleri, şirketlerin kendi bünyesinde yürütülebileceği gibi, pazar araştırma hizmeti veren kuruluşlarca bu şirket nam ve hesabına, üretici derneklerce ve İGEME tarafından da hazırlanıp yürütülebilmektedir. Destekleme TC.MB tarafından DFİF'ndan ödenmektedir.

*Yurtdışı Ofis-Mağaza İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi,* Bu yardım çerçevesinde Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan şirketlerin pazar paylarının artırılması ile

<sup>1</sup> Yavuz Mollasalihoğlu, a.g.m., <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan99/ihrtes.htm>.

<sup>2</sup> Arif Şahin, *İhracata Yönelik Finansman Araçları: Türkiye'de Mevcut Uygulamalar*, 2.Baskı, İGEME, Ankara 1997, s.12.

ürünlerin geniş çaplı ve uzun süreli tanıtımının yapılmasını sağlamak amacıyla yurt dışından da mal ticaretine dayalı faaliyette bulunacak şirket kurmaları, depo, mağaza açmaları ve işletmelerinden doğacak giderlerin uluslararası kurallara göre belirli bir miktarı devlet tarafından karşılanmaktadır. Destekleme diğerlerinde olduğu gibi TC.MB aracılığıyla DFİF'undan karşılanmaktadır.

*Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde ve Bireysel Katılımın Desteklenmesi*, Bu destek, yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere, Türkiye adına katılan organizatör firmalar, fuarlara katılan diğer firmalar ve bireysel olarak katılan firmaların katılım ücretlerinin belirlenen esaslar ve oranlar çerçevesinde DFİF'ndan karşılanmasını kapsamaktadır.

*Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi*, DTM, uluslararası nitelikteki yurtiçi fuarların dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılabilmesi için destek sağlamaktadır. Bu destek, Türkiye'de uluslararası nitelikte ihtisas fuarları düzenleyen ve DTM tarafından belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince, gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin belli bir oranının DFİF'den karşılanmasını kapsamaktadır. Bu fuarların destek alabilmesi için, tekstil, hazır giyim, halı, deri, taşıt araçları ve yan sanayii, gıda ve gıda teknolojisi, elektrik ve elektronik sanayii, madeni eşya sanayii, taş ve toprak sanayii ürünlerine yönelik olması, daha önce 3 kez gerçekleştirilmiş olması ve fuara en az 25'i yabancı olmak üzere 100 firmanın katılıyor olması koşulları aranmaktadır.

*Eğitim Yardımı*, KOBİ'ler ve SDTŞ'lerinin dünya pazarlarına açılmalarını sağlamak, verimliliklerini artırarak dış piyasada rekabet edebilir mal üretmelerini sağlamak ve yönetici ve çalışan elemanların niteliklerini artırmak amacıyla eğitim faaliyetleri desteklenmektedir. Bu destek programı, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve İGEME tarafından yürütülmektedir. Bu çerçevede eğitim ve seminer faaliyetleri için yapılacak harcamaların en fazla %50'si DFİF tarafından karşılanmaktadır.

*İstihdama Yardımı*, Küçük ölçekli sanayi işletmelerinin verimliliklerini artırmak ve dış pazarlarda rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla, nitelikli eleman istihdamını teşvik etmeye yönelik bir uygulamadır. Küçük ölçekli işletmelerin nitelikli eleman istihdamlarından kaynaklanan giderler belirli bir süre için, belirli bir oranda desteklenmektedir. Küçük ölçekli sanayi işletmelerinin bünyelerinde bulunmayan işletmeci, mühendis veya uzman eleman ihtiyaçlarını karşılamak veya üretim, yönetim ve pazarlama sorunlarına çözüm getirmek üzere üniversitelerin ilgili bölümlerinden mezun olmuş kişileri istihdam etmeleri durumunda ilk altı aylık maaşlarının %70'i oranında istihdam yardımı DFİF'undan karşılanmaktadır.

*Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları*; Belli tarım ürünlerinin ihracatında, 97/1 sayılı tebliğ çerçevesinde DFİF'ndan ödeme yapılmaktadır. Bu tarım ürünleri arasında patates,

domates, kuru soğan, turunçgiller ve elma yer almaktadır. Söz konusu tarım ürünlerinin ihracatına verilen yardımların, AB, OTP'na uyumunu kolaylaştırmak üzere, yurtiçi fiyat, dünya fiyatı, üretim ve tüketim dengesi ve ithalatta uygulanan koruma oranları ve dönemsel olarak uygulanması ile ilgili esaslar belirlenmeye çalışılmaktadır. Gıda sanayii kapsamındaki işlenmiş tarım ürünlerine verilecek ihracat iadesi yardımlarında, bünyelerinde bulunan temel tarım ürünlerinin miktarı, bu ürünlere verilen ihracat desteği ve uygulanan ithalat koruması dikkate alınmaktadır. Tebliğde belirtilen tarım ürünleri ihracatında, ihracatı takiben finansman, ürün çeşitlerine göre belirlenen ABD doları karşılığı TL olarak, TC.MB nezdinde, imalatçı/ihracatçı veya ihracatçı adına açılacak hesaptan bu kararda belirtilen giderler TC.MB kanalıyla mahsup yoluyla ve DFİF ödenekleri çerçevesinde karşılanmaktadır.

**Dahilde İşleme Rejimi:** Türkiye'nin uluslararası taahhütleri nedeniyle doğrudan teşvikler uygulanmadığından, ihracatçı firmaların girdi maliyetlerinin düşürülmesine yönelik rekabet gücünü artırıcı yöntemlerin kullanılması yönündeki girişimler, ihracatının geliştirilmesi bakımından büyük önem kazanmıştır. Böylece, *Dahilde işleme rejimi*, Türkiye'deki ihracatçı firmalarının dünya piyasalarında rekabet gücünün artırılması ve ihracatın geliştirilmesi amacıyla birçok ülkede olduğu gibi geniş çapta uygulama alanı bulan teşvik araçlarından biri olmuştur<sup>1</sup>.

Dahilde işleme rejimi, firmaların, önceden belirlenen süre içinde, işlendikten sonra ihraç edilmek şartıyla, ihraç ürünlerinin üretiminde ihtiyaç duydukları malları, ithalatta alınması gereken her türlü vergiden muaf olarak ve ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın getirmelerine olanak sağlayan bir sistemdir. İhracata konu nihai ürünün üretiminde kullanılan malların, KDV, gümrük vergileri ve varsa anti-damping vergisinden muaf olarak ithaline olanak sağlanması sonucunda, girdi maliyetleri düşürülerek, uluslararası pazarlarda firmalara rekabet gücü kazandırılması amaçlanmaktadır. Dahilde işleme rejimi, ulusal ekonomiler üzerine yapmış olduğu çok çeşitli etki ve sonuçları nedeniyle, "ekonomik etkili gümrük rejimleri" arasında yer almaktadır.

WTO Anlaşmasının Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Bölümü ile Anlaşmanın III numaralı ekinde belirtilen hükümlere göre, bir ülkede yerleşik firmaların Dahilde İşleme Rejimi ya da benzer sistemler çerçevesinde ihraç ürünlerinin bünyesine giren malları, ithalatta alınması gereken vergilerden muaf olarak ithal ederek, nihai ürünleri ihraç etmeleri, Anlaşma kapsamında onaylanmış bir faaliyet olarak değerlendirilmektedir.

Türkiye ile AB arasında imzalanan Ortaklık Konseyi Kararının gümrük hükümlerine ilişkin 26. Maddesi; Türkiye'nin, Topluluk Gümrük Kodunu oluşturan temel konuları benimsemesini hüküm

<sup>1</sup>Ziya Altunyaldız, Feridun Başer, *Türkiye'de ve Avrupa Birliğinde Dahilde İşleme Rejimi Uygulamaları*, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan99/trkavp.htm>.

altına almıştır. Bu maddenin “askıya alma düzenlemeleri ve ekonomik etkili gümrük rejimleri”ni kapsayan kısmı, dahilde işleme rejiminin AB ile Türkiye arasında yürürlüğe giren GB Kararı ve bu kapsamda ilgili kanuni düzenlemelere istinaden yürürlüğe konulan Kararlara uygun olarak uygulanabilirliğinin esasını teşkil etmektedir. Böylece, 31 Aralık 1995 tarihinde yayımlanan 95/7615 sayılı Karar ve 5 Ocak 1996 tarihinde yayımlanan 96/1 sayılı tebliğ ile, daha önce ihracatı teşvik mevzuatı kapsamında ihraç edilen mamullerin üretiminde kullanılacak ithal maddeleri için sağlanan gümrük muafiyetinin, AB’nin gümrük kodu ile düzenlenmiş olan dahilde işleme rejimi altında devamı öngörülmüştür\*.

Dahilde işleme önlemleri iki ana gruba ayrılmıştır. Bunlardan birincisi ve Türkiye’de en yaygın uygulama alanı bulan “ithalatta şartlı muafiyet sistemi”dir. Bu çerçevede, ihraç ürünlerinin üretiminde kullanılacak ithal mallarından gümrüklerde alınması gereken her türlü vergi teminata bağlanmakta ve taahhüt edilen nihai ürünün ihracatı gerçekleştirildikten sonra alınan teminatlar çözülmektedir. İthalatta şartlı muafiyet sisteminin bir alt grubu olan “eşdeğer eşya kullanımı”nda ise, serbest dolaşımda bulunan malların işlenmesi sonrasında elde edilen nihai ürünlerin önce üçüncü ülkelere (AB ülkeleri hariç) ihracı gerçekleştirilmekte, daha sonra ihraç edilen ürünlerin üretiminde kullanılan mallar Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında gümrük vergisinden muaf, ancak KDV ödenmek suretiyle ithal edilebilmektedir.

Dahilde işleme önlemlerinin ikincisi ise; “İthalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi sistemi” olup, bu sistemin uygulama alanı kısıtlı kalmıştır. Bu sistem gümrük vergileri ödenerek serbest dolaşıma girmiş bir eşyanın, dahilde işleme rejimi kapsamında işlem görmüş ürünler şeklinde ihracı halinde, ithalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesini kapsamaktadır.

Türkiye’de dahilde işleme rejiminden faydalanabilmek için; firmanın Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik olması, ithal eşyasının işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanıldığının tespitinin mümkün olması ve Türkiye Gümrük Bölgesindeki üreticilerin ekonomik çıkarlarına ciddi bir zarar vermemesi, koşulları aranmaktadır.

---

\* AB’de, Dahilde İşleme Rejiminin genel esasları, 19 Ekim 1992 tarih ve L302 sayılı Avrupa Toplulukları Resmi Gazetesi’nde yayımlanan 12 Ekim 1992 tarih ve (EEC) 2913/92 sayılı Topluluk Gümrük Koduna ilişkin Konsey Düzenlemesinin IV. Başlık 3. bölümünün D bendinde belirlenmiştir. Bu düzenlemenin uygulama usul ve esasları ise 2 Temmuz 1993 tarih ve (EEC) 2454/93 sayılı Komisyon Uygulama Yönetmeliğinin III. Maddesinde yer alan Ekonomik Etkili Gümrük Rejimleri ana başlığının 3. Bölümünde açıklanmaktadır. AB ülkelerinde Dahilde İşleme Rejimi uygulamalarında, (c) fıkrasında düzenlenen muafiyetle ithaline izin verilen malların, Topluluk üreticilerinin temel çıkarlarını olumsuz yönde etkilememesi gerektiği hususu, en önemli koşul olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu fıkraya göre, firmalar ilgili mercilere yapacakları dahilde işleme izin müracaatlarında, yapılacak işlemin Topluluk üreticilerinin temel çıkarlarını olumsuz yönde etkilemediğini gösterir bilgi ve belgeleri sunmak zorundadırlar. İhracatçı firmalar tarafından yapılan müracaata ilişkin değerlendirme ve incelemeyi yapacak mercilerin, müracaat dosyalarını Uygulama Yönetmeliğinin 552. Maddesine göre ekonomik teste tabi tutma yükümlülükleri vardır. Ekonomik koşullara ilişkin test incelemesi neticesinde, uygun görülen proje sahibi firmaların, Dahilde İşleme Rejiminden yararlanabilmelerini teminen yetkilendirilmesi mümkün olmaktadır.

Türkiye’de yurtiçi üretimin birçok ham madde ve ara mallarında yetersiz olması nedeniyle, dahilde işleme rejimini uygulamasında sektörler itibariyle bir kısıtlama getirilmemiş ve uygulamanın daha liberal olması sağlanarak, yurtdışı ucuz hammadde kaynaklarından ihracatçının azami derecede istifade etmesinin sağlanması amaçlanmıştır. Bu nedenle, düzenlenen Dahilde İşleme İzin Belgesi sayısı ile bu Rejimden faydalanan firma sayısının yüksek olduğu gözlenmektedir. Ayrıca, Türkiye’de finansman maliyetlerinin göreceli olarak yüksek oluşu da, birçok ihracatçı firmayı Dahilde İşleme İzin Belgesi kullanmaya yöneltmiştir.

Türkiye’de sektörel olarak düzenlenen Dahilde İşleme İzin Belgelerine bakıldığında, tekstil, gıda (içki dahil), makine imalat, demir-çelik ve deri-kimya sektörlerinin Dahilde İşleme Rejiminden en çok faydalanan sektörler olduğunu söylemek mümkündür.

### **2.7.6 Dolaylı İhracat Teşvikleri**

İhracatı doğrudan teşvik amacıyla oluşturulmamakla birlikte ihracat üzerindeki olumlu etkileri küçümsenemeyecek dolaylı teşvik niteliğinde bazı uygulamalar da söz konusudur. Bunlar arasında *Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, yabancı sermayenin teşviki ve serbest bölgelerin kurulması* sayılabilir.

**Dış Ticaret Sermaye Şirketleri**; Türkiye’de her ne kadar bazı büyük sermaye grupları 1980 yılından önce ihracata yönelik şirketler kurmuşlarsa da ilk olarak 17 Temmuz 1980 tarih ve 17051 nolu RG’de yayımlanan 8/1173 sayılı “İhracatçı Şirketleri Teşvik Kararı” ile belirli bir sermayeye sahip ve belirli bir ihracat değerine ulaşan firmalar için ek teşvikler verilerek, ihracatta uzmanlaşmayı sağlayacak “İhracatçı Sermaye Şirketleri” kurulmuştur.

Türkiye’de ihracatçı sermaye şirketleri teşvik edilirken, ülkenin ihracat atılımını belli bir kurumsal temele oturtmak amaçlanmıştır. Modelin esası, dış ticareti büyük ve entegre şirketler aracılığıyla yaparak riskleri azaltmak, ölçek ekonomilerinden yararlanarak dış piyasalarda yüksek bir pazarlık gücüne sahip olmaktır. Model uygulamaya koyulduktan sonra çeşitli kararlar ihracatçı sermaye şirketi olabilme koşulları yeniden düzenlenmiştir. Ayrıca 1984 yılında yayımlanan 84/8256 sayılı ihracat rejimi kararına ek kararın 2. Maddesine göre sınırlayıcı bir ad olan ihracatçı sermaye şirketi yerine “Dış Ticaret Sermaye Şirketi” (DTSS) unvanı getirilerek bu şirketlerin ihracat dışındaki alanlara da ağırlık vermeleri öngörülmüştür

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri pek çok teşvikten yararlanabilmekle birlikte, bu teşvikler günümüze dek sık sık değişikliğe uğramıştır. Bu şirketlere tanınan başlıca teşvikler arasında, vergi iadesi, taahhüt edecekleri sanayi-maden ihracat değerlerinin %90’ı oranında İhracatı Teşvik Fonundan düşük faizli kredi temini, ihraç edecekleri mallarla ilgili ithal girdilerin sağlanmasında öncelik tanınması, ihracatı geliştirme kapsamında sayılan paketleme, depolama, nakliye vb. konularda

yapacakları yatırımlar için düşük faizli kredi ve uzun vadeli kredi verilmesi, Türk Eximbank kredilerinden yararlanma olanaklarının sağlanması ve dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat yapabilme hakkı tanınması ayrıcalıklarının sıralamak mümkündür<sup>1</sup>.

1980'li yılların sonlarında özellikle vergi iadesi gibi parasal teşviklerin GATT'a olan yükümlülükler nedeniyle kaldırılmaya başlaması, bu teşviklerden önemli ölçüde yararlanan DTSS'ni olumsuz yönde etkilemiştir. Bu gelişmeler DTSS yerine ihracatta yeni modelleri gündeme getirmiştir. Aynı iş dalında faaliyette bulunan firmaların bir araya gelerek yalnızca ihracat amaçlı şirket kurmaları, ihracatını ve potansiyelini ortaklarıyla birlikte deneyimli ve uzman kadrolar aracılığıyla değerlendirebilmeleri için 14 Şubat 1992 tarihinde Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri (ÇODTŞ)'ne ilişkin 92/9 sayılı Tebliğ yayımlanmıştır. Ancak bu şirketler Türkiye'nin ihtiyaçlarına beklenen katkıyı sağlayamadıkları için, 29 Nisan 1994 tarih ve 21919 sayılı RG'de yayımlanan 94/5 sayılı Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'ne ilişkin tebliğ ile 92/9 sayılı ÇODTŞ tebliği yürürlükten kalkmıştır.

22.12.1995 tarih ve 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı ile KOBİ'lerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına yönlendirilmesi amacıyla ihracatla ilgili konularda finansman, nakliye, sigorta, gümrükleme vb. hizmet sağlayarak dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu suretle etkin faaliyet göstermelerini teminen kurulan şirketlere Dış Ticaret Müsteşarlığınca Sektörel Dış Ticaret Şirketi statüsü verilmiştir. Böylece 1980'li yıllarda ihracat büyük ölçekli şirketler yoluyla artırılmaya çalışılırken, 1990 sonrası dönemde ihracatta KOBİ'lerden yararlanmak için SDTŞ ön plana çıkmıştır<sup>2</sup>.

**Yabancı Sermaye;** Yabancı sermaye, Türkiye için gerek yurtiçi tasarruflardan daha geniş ölçüde yararlanabilmek gerekse çağdaş teknolojinin yurda getirilerek ekonominin rekabet gücünün artırılması açısından büyük önem taşımaktadır. Türkiye'de 13 Ocak 1954 tarihinde kabul edilen yabancı sermayeyi teşvik kanununa kadar bu konuda önemli bir mevzuat oluşturulmamıştır. 6224 sayılı kanun oldukça liberal bir yapıda olmasına rağmen özellikle Türkiye'nin sahip olduğu işgücü ve doğal kaynak olanakları göz önüne alındığında sermaye girişlerinin yeterli düzeye ulaşmamış olması yeni bir takım yaklaşımların izlenmesi gereğini ortaya çıkarmıştır. Yabancı sermayeli kuruluşlara yatırım izni verilmesi, bu kuruluşların sermaye artırımları, faaliyet alanlarında değişiklik yapabilmeleri gibi konularda Bakanlar Kurulu kararının beklenmesi 6224 sayılı kanunun en önemli eksikliği olmuştur<sup>3</sup>. Böylece 24 Ocak 1980'de yayımlanan 8/168 sayılı Çerçeve Kararnamesi ile daha

<sup>1</sup> Dilek Aykut Seymen, "Dünyada ve Türkiye'de Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve İhracatın Gelişimi Açısından Değerlendirilmesi", *DEÜ, İİBF Dergisi*, Cilt.7, Sayı.1 Yıl.1992, ss.224-244.

<sup>2</sup> Bekir Gövdere, *Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Yapısı Üzerine Bir Araştırma*, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ocak99/sektorel.htm>.

<sup>3</sup> Nejla Adanur, "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları", *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı 6, DTM, Ankara, Temmuz 1997, s.27.

önceki kanuna ilişkin önemli değişiklikler getirilmiştir. Bu Kararnamenin en önemli özelliği yatırım iznine bağlı olan ihracat yükümlülükleridir. Daha önceki uygulamalardan farklı olarak ihracat yükümlülükleri kararnamede kesin olarak belirtilmiştir. 23.7.1995 tarihinde de Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesinde önemli bir düzenleme yapılarak yabancı sermaye kavramına, patent ve ticari marka gibi fikri haklar da dahil edilmiştir.

Türkiye’de 1980 yılından itibaren uygulanan liberal politikalar sonucu, günümüze dek yabancı sermaye girişlerinde önemli artışlar olduğunu söylemek mümkündür. 1980 yılında izin verilen yabancı sermaye miktarı 97 milyon dolar, firma sayısı 78 ve fiili giriş 35 milyon dolar iken, 1999 yılında izin verilen yabancı sermaye 1,700 milyon dolara, firma sayısı 4950’ye ve fiili giriş ise 574 milyon dolara ulaşmıştır. Öte yandan diğer ülkelerdeki sermaye girişleriyle karşılaştırıldığında ülkemizde yabancı sermayenin ulaştığı düzeyin düşük olduğu görülmektedir. 1997 yılı itibariyle Türkiye uluslararası piyasalarda dolaşmakta olan yabancı sermayenin ancak %0.3’lük kısmını çekebilmiştir. Türkiye’ye gelen yabancı sermayenin yetersizliğinde, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık, yüksek enflasyon, faiz oranlarında sık sık yaşanan değişiklik ve belirsizlikler, hukuki yapıdaki eksiklikler gibi sorunları sıralamak mümkündür.

Yabancı sermaye için daha güvenebileceği bir ortam sunarak Yabancı sermaye girişlerini artırmak amacıyla Türkiye 1999 yılında Uluslararası Tahkim Yasasını kabul etmiştir. Uluslararası tahkim, özel hukuk kuralları içinde iki taraf arasında yapılan bir anlaşmaya ilişkin ihtilafın özel bir hakem kurulunca çözülmesidir. Böylece uluslararası tahkime başvurulduğunda söz konusu ülkenin yargı sistemi devre dışı bırakılmış olmaktadır. Yabancı sermayenin de taraf olduğu sözleşmelerden doğabilecek ihtilaflar, ulusal yargı yerine uluslararası tahkim kurulu tarafından çözülebilmektedir.

**Serbest Bölgeler;** bir ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla birlikte, gümrük sınırları dışında kalan, belirli ekonomik faaliyetlerin ülkenin diğer yörelerine göre daha çok teşvik edildiği, bürokrasinin en aza indirilmeye çalışıldığı bir başka deyişle ülkede geçerli olan gümrük ve ticaret mevzuatıyla diğer mali ve ekonomik alanlara yönelik devlet düzenlemelerinin tamamen ortadan kaldırıldığı veya kısmen uygulandığı kendi kuruluş ve işleyiş kanunlarıyla sınırları kesin olarak belirlenmiş bölgelerdir<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Koray Başol, “Serbest Bölge Uygulaması ve Türkiye”, DEÜ, **İİBF Dergisi**, Yıl.1, Sayı.3, İzmir 1983, s.75.



Türkiye’de ilk serbest bölge kurma çalışmalarını 1927 yılında çıkarılan “Serbest Mıntıka Kanununa” dayandırmak mümkündür<sup>1</sup>. Ancak o günden itibaren yapılan çalışmaların başarısızlıkla sonuçlanması, 1980’li yıllara kadar konunun ertelenmesine neden olmuştur. 1983 yılında çalışmalar tekrar başlatılmış, 1984 yılında DPT bünyesinde Serbest Bölgeler Başkanlığı kurulmuş ve 6 Haziran 1985 tarihli ve 3218 Nolu Serbest Bölgeler Kanunu ile bugünkü serbest bölge çalışmalarına olanak veren yasal düzenlemeler ortaya çıkmıştır<sup>2</sup>.3218 Sayılı Kanunla serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmalara sağlanan teşvikler şu şekilde sıralanabilir<sup>3</sup>.

- Serbest Bölgelerde vergi, resim, harç, gümrük ve kambiyo mükellefiyetlerine dair mevzuat hükümleri uygulanmaktadır. Serbest Bölgelerde mal ve hizmetlere ilişkin faaliyetler KDV’den istisna edilmiştir. İşçi ücretlerinden gelir vergisi kesintisi yapılmaz. Serbest Bölgelerden elde edilen kazançlar ve gelirler Türkiye dahil istenilen her ülkeye transfer edilebilir.

- Serbest Bölgelerden Türkiye’nin diğer bölgelerine yapılan ticaret, dış ticaret rejimine tabidir. Bu bölgelerden Türkiye’ye mal satışı ithalat, Türkiye’den serbest bölgelere mal satışı ise ihracat sayılmaktadır. Bu nedenle serbest bölge kullanıcıları Türkiye’den ihracat fiyatına KDV’siz mal satın alabilmektedirler.

- Fiyat, kalite ve standartlara ilişkin, kamu kurum ve kuruluşlarına kanunlarla ve diğer mevzuatla verilen kontrol vb. yetkiler serbest bölgelerde uygulanmamaktadır.

- Serbest Bölgelerdeki faaliyetlerle ilgili her türlü ödemeler TC.Merkez Bankası tarafından konvertibl dövizlerle yapılmaktadır. Muhasebe ve stok kayıtları da bu dövizlerle yapıldığından kullanıcılar enflasyondan olumsuz etkilenmemektedir.

- Serbest Bölgelerde bürokrasi ve kırtasiyecilik minimum düzeydedir.

- Serbest Bölgelerdeki bankalar vergi avantajı ve teşviklerden yararlandıkları için kullanıcılar bu bankalardan daha uygun koşullarda kredi alabilmektedirler.

-Serbest Bölgelerde takas yoluyla ticaret serbesttir.

- Türkiye için serbest dolaşımda olan bir mal serbest bölgeler için de serbest dolaşımdadır. Bu nedenle ihracat ve ithalat işlemlerinde güçlüklerle karşılaşılmaz.

<sup>1</sup> DPT, **Serbest Bölge Çalışmaları Hakkında Rapor**, DPT Serbest Bölgeler Başkanlığı, No.3, Ankara, Ekim 1985, s.2.

<sup>2</sup> DPT, **Serbest Bölgeler Mevzuatı**, DPT Serbest Bölgeler Başkanlığı, No.4, Ankara, Nisan 1988, s.2.; Hüsnü Erkan, Rezzan Tatlıdül, **Serbest Bölgelerde Uygulanacak Teşvik Tedbirlerinin Sektörlere Katkıları Yönünden Değerlendirilmesi**, TOBB Yayını, Ankara 1990, ss.3-4.

<sup>3</sup> A.Suha Alacaklıoğlu, **Türkiye’de Serbest Bölgelerin Performansı ve Güncel Yaklaşımlar**, İTO Yayını, No.1998-70, İstanbul 1999, ss.29-30.

- Serbest bölgelerde üretilen bir üründe kullanılan üçüncü ülke menşeli bir mal için telafi edici vergi ödenerek, üretilen yeni ürün AB ülkelerine gidebilir.

- Serbest bölgelerde satışlar dövizle yapıldığından kur farkı yoktur.

-Serbest bölgelerde grev ve lokavt serbest bölgenin açılışından itibaren 10 yıl süreyle yasaklanmıştır.

1983 yılında serbest bölgelerle ilgili çalışmaların yeniden başlaması üzerine 3 Kasım 1983 tarih ve 83/7285 Nolu kararnameyle Mersin ve Antalya Limanları serbest bölge olarak belirlenmiş., Mersin Serbest Bölgesi 3 Ocak 1987'de Antalya Serbest Bölgesi ise 14 Kasım 1987'de resmen açılmıştır. Yine 4 Mart 1985 tarih ve 9201 sayılı kararnameyle Adana Yumurtalık ve İzmir Nemrut Serbest Bölgelerinin kurulması kararlaştırılmış, ancak UNCTAD'a yaptırılan fizibilite etüdleri sonucu İzmir Serbest Bölgesinin yeri Gaziemir olarak değiştirilmiştir. 24 Ağustos 1990 tarihinde kurulan İstanbul Tekstil Serbest Bölgesi de aslında orada oluşturulması planlanan Dünya Ticaret Merkezinin bir ön aşamasıdır. Daha sonra kurulan serbest bölgeler arasında Mardin Serbest Bölgesi, İstanbul Trakya Serbest Bölgesi, İstanbul Deri ve Endüstri Serbest Bölgesi, İMKB Uluslararası Menkul Kıymetler Serbest Bölgesi, Trabzon Serbest Bölgesi, Kayseri Serbest Bölgesi, Rize Serbest Bölgesi, Adana Yumurtalık Serbest Bölgesi, İzmir Menemen Deri Serbest Bölgesi, Samsun Serbest Bölgesi, Avrupa Serbest Bölgesi, Gaziantep Serbest Bölgesi yer almaktadır. Ayrıca Kocaeli, Bursa, Denizli, Şanlıurfa, Zonguldak- Filyos Serbest Bölgeleri de kuruluş aşamasındadır.

Serbest Bölgeler kurulduğu günden bu yana sağladığı avantajlar doğrultusunda gerek yurtiçi gerek yurtdışı firmalar tarafından yoğun ilgi görmüştür. 1988 yılında, serbest bölgelerde 153.768 bin dolar olarak gerçekleşen ticaret hacmi, 1990 yılında 282.109 bin dolara, 1995 yılında 2.960 milyon dolara, 1999 yılında ise 7.887 milyon dolara ulaşmıştır.

### ***2.8 Türkiye'de Kambiyo Rejimi ve Döviz Kuru Politikası***

Türkiye'de uygulanan döviz kuru politikasını ve kambiyo rejimini 1980 öncesi ve sonrası iki dönemde incelemek mümkündür; **1980 öncesi Dönemde** Türkiye'de Cumhuriyet'in kuruluşuna kadar bir kambiyo kontrol sistemi mevcut değildi. Ancak o dönemde dış borçların ödemeler dengesi üzerinde yarattığı olumsuz etkiler nedeniyle 1930 yılında çıkarılan 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanuna Dayanarak kambiyo kontrol rejimi benimsenmiş ve yine aynı tarihte döviz alım satımı ve kambiyo kontrolü yetkilerini üstlenmek üzere TC. Merkez Bankası kurulmuştur. 1946 yılından 1973 yılına kadar Türkiye, Bretton Woods'un ayarlanabilir sabit kur sistemini uygulamıştır. Buna göre döviz kuru, yoğun dış ticaret ve kambiyo kısıtlamalarıyla olabildiğince sabit tutulmaya çalışılmıştır. Ancak şiddetli enflasyon ve uygulanan kısıtlayıcı önlemler ulusal paranın aşırı

değerlenmesi yanında karaborsa döviz piyasasının oluşmasına neden olmuştur<sup>1</sup>. 1973 yılından itibaren sistemin yıkılışıyla beraber daha esnek bir kur uygulamasına geçilmiştir. 1974 petrol krizinin etkisiyle döviz darboğazına giren Türkiye’de Döviz Çevrilebilir Türk Lirası Mevduat (DÇM) hesapları çerçevesinde kambiyo rejiminde de kısmi bir liberalleşmeye gidildiği görülmektedir<sup>2</sup>. Türkiye bu dönemde 1946,1958 ve 1970 yıllarında olmak üzere sadece üç kez büyük oranlı devalüasyon gerçekleştirmişken, 1973 yılından itibaren 24 Ocak 1980’e kadar geçen sürede kısmen enflasyon oranlarını kısmen de çapraz kur farklarını yansıtan küçük oranlı çok sayıda devalüasyon yapmıştır. Bu dönemde Mart 1978 ve Haziran 1979’da olmak üzere iki kez büyük oranlı devalüasyonlara da gidilmiştir<sup>3</sup>. Öte yandan 1970’li yıllarda yine katı kambiyo kontrol sisteminin etkisiyle, özellikle döviz girişleri, döviz transferi ve döviz bulundurulması, belirli hükümlere bağlanmış, sermaye hareketleri de sınırlanmıştır.

1980 yılına kadar Türkiye’de genelde ithal ikamesinin bütünüyle bir aracı olarak uygulanan aşırı değerlenmiş kur politikası, ithalatı teşvik edip, ihracatı engelleyerek ödemeler bilançosunun gittikçe bozulmasına neden olmuştur. Artan ithal talebini kontrol altına almak amacıyla, gümrük vergileri ve ithalat kotalarına başvurulmuş, söz konusu müdahaleler ise, efektif döviz piyasalarının ithalat ile ihracat işlemlerinde büyük farklılıklar göstermesine yol açmıştır. Nitekim uygulanan gümrük vergileri ve ithalat kotaları, ithal edilen malın, nominal döviz kurundan lira olarak ifade edilen uluslararası maliyetini, iç piyasada artırıcı unsurlar taşımakta, böylece efektif döviz kuru olarak adlandırılan değer, ithalat işlemlerinde nominal döviz kurunun üzerine çıkmaktadır. Öte yandan ithal ikamesi olarak yurt içinde üretilen mallar, ihraç edildiklerinde nominal kurdan işlem gördüklerinden söz konusu malların iç piyasaya satılmaları durumunda elde edilen gelir, ihraç edilmeleri durumunda sağlanandan çok daha yüksek olmaktadır. Uygulanan vergi iadesi gibi doğrudan teşvikler de etkili olmadığından, iç piyasaya satışların sürekli kârlı hale gelmesi, ihracatı caydırmış ve dış ticaret dengesini olumsuz yönde etkilemiştir<sup>4</sup>. Aşırı değerlenmiş kur politikasının ihracat üzerindeki bu olumsuz etkisini gidermek amacıyla, katlı kur\* uygulamasına ve zaman zaman devalüasyona

<sup>1</sup> Erdoğan Alkin, Erhan Bener, Demir Demirgil, Emre Gönensay, **Türkiye’de İzlenen Kur Politikası: Tarihçe, Bugünkü Durum, Sorunlar, Öneriler**, Meban Sermaye Piyasası Araştırma Merkezi Yayını, ss.3-5.

<sup>2</sup> Halil Seyidoğlu, “Türkiye’de İhracatı Teşvik Önlemleri ve Ekonomik Etkileri”, **Türkiye Ekonomisi ve İstikrar Politikaları: 1980-1985**, Marmara Üniversitesi, TÜRKMER Yayını, No.6., İstanbul 1986, s.41.

<sup>3</sup> S.Rıdvan Karluk, **Uluslararası Ekonomi...a.g.e.**, ss.330-342.; DPT, **1980’den 1990’a Makro Ekonomik...a.g.e.**,s.6.

<sup>4</sup> Emre Gönensay, “Döviz Kuru Politikası”, **II.Türkiye İktisat Kongresi Dış Ekonomik İlişkiler Komisyonu Tebliğleri**, s.271.

\* İşçi dövizleri ve turizm gelirleri için daha yüksek kur uygulanırken, tarım ürünleri ihracatı, petrol ve gübre ithalatı için düşük kur uygulanmıştır.

başvurulmuşsa da devalüasyonun uzun aralıklarla yapılması ve başka politikalarla desteklenmemiş olması, bu olumsuz etkiyi giderememiştir\*.

Aşağıda Tablo 18 ile Türkiye’de 1980 yılına kadar reel döviz kurları hesaplanarak enflasyonun yarattığı aşırı değerlendirme incelenmeye çalışılmıştır. Tablonun ilk sütunundaki nominal kurlar, Toptan Eşya Fiyatları Endeksi(TEFE) ile (İTO, 1963=100) deflate edilerek reel kurlar bulunmaya çalışılmıştır\*\*

**Tablo 18 : 1963-1979 Döneminde Nominal ve Reel Döviz Kurları (TL/Dolar, %)**

YILLAR	Nominal Dolar Kuru (1)	TEFE (İTO) 1963=100 (2)	Reel Döviz Kuru (1 / 2)	Dolar Kuru Değişim Oranı (%)	TEFE Değişim Oranı (%)
1963	9.00	100.0	9.00	-	-
1964	9.00	99.0	9.09	0.00	-1.00
1965	9.00	104.3	8.63	0.00	5.35
1966	9.00	111.7	8.06	0.00	7.09
1967	9.00	119.1	7.56	0.00	6.62
1968	9.00	122.1	7.37	0.00	2.52
1969	9.00	132.2	6.81	0.00	8.27
1970	11.50	144.8	7.94	27.78	9.53
1971	14.92	169.4	8.81	29.74	16.99
1972	14.15	195.6	7.23	-5.16	15.47
1973	14.15	236.7	5.98	0.00	21.01
1974	13.78	300.4	4.59	-2.61	26.91
1975	14.30	334.6	4.27	3.77	11.38
1976	15.86	392.6	4.04	10.91	17.33
1977	17.83	504.3	3.54	12.42	28.45
1978	24.07	774.8	3.11	35.00	53.64
1979	37.55	1357.0	2.77	56.00	75.14

\* Nominal Kurlar, yıllık ortalama olarak hesaplanmıştır.

Kaynak : TCMB, Yıllık Raporlar ve DİE, İstatistik Göstergeler 1923-1990 'dan yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablodan da görüldüğü gibi, 1969 yılına kadar, nominal kurlar sabit tutulmasına rağmen, reel kurlar sürekli düşüş göstermiş ve söz konusu yılda doların reel kuru 6.81 TL'na kadar düşmüştür. 1970 yılı devalüasyonunun etkisiyle reel kurda bir yükselme olmuşsa da düşüş devam etmiş ve 1963 yılında 9.00 TL olan doların değeri 1979 yılında reel olarak 2.77 TL'na kadar inmiştir.

Aynı şekilde tabloda TEFE artış hızıyla dolar kuru artış hızı karşılaştırıldığında, 1970 ve 1971 yılları dışında döviz kurlarının artış hızının TEFE artış hızının çok gerisinde kaldığını söylemek mümkündür. Bu da söz konusu dönemde TL'nun aşırı değerlendirildiğini göstermektedir

\* 10 Ağustos 1970 tarihinde istikrar programı çerçevesinde %66.6 oranında devalüasyon gerçekleştirilmiş, 1Dolar=15 TL olmuştur. Katlı kurlar o tarihte mümkün olduğunca resmi parite civarında birleştirilmeye çalışılmıştır. İthal malları için 1\$=15.15 TL iken, geleneksel ihrac malları (tütün, pamuk, kuru incir, fındık vs.) için 1\$=12.00 TL, diğer ihrac malları için 1\$=14.85 TL olarak belirlenmiştir.

\*\* Gerçekte dünyadaki enflasyon oranlarını da dikkate alarak inceleme yapmak gerekmektedir. Ancak burada 1980 öncesi dönemde kurların değişimi kabaca incelendiğinden ayrıntılı analize gerek duyulmamıştır.

Görüldüğü gibi Türkiye’de 1980’li yıllara kadar uygulanan sabit döviz kuru politikası, Türk sanayiinin en önemli koruma araçlarından biri olmuştur. Daha önce de belirtildiği gibi, aşırı değerlenmiş kur, bir yandan ihracatı sınırlayıp, nisbeten iç piyasaya yönelik üretimi özendirerek ithal ikamesi ve korumacı politikaların etkinliğini artırırken, diğer yandan döviz ve kambiyo piyasalarında rant kollama alanı oluşturmuştur. Türkiye’de planlı dönemde uygulanan kur politikası döviz kurlarının aşırı değerlenmesine dayandırılmıştır. Yurtiçindeki şiddetli enflasyona rağmen kurların uzun süre sabit tutulması ve ancak tüm öteki yollar tüketildiğinde devalüasyona başvurulması resmi kurlardan TL’nin yüksek ölçüde aşırı değerlenmesine yol açmıştır. Ulusal paranın aşırı değerlenmesi ihracattan alınan bir çeşit vergi gibidir. İhraç malı üretimini azaltıcı, ihracatı geriletici ve ihracatçının gelir seviyesini düşürücü bir etki doğurmuştur.

**1980 Sonrası Dönem;** Türkiye’de 1980 yılından itibaren ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin benimsenmesiyle kur politikasında da değişime gidilerek, ekonominin değişen iç ve dış koşullara uyum sağlaması ve liranın dışa açılmayı teşvik edecek bir kur seviyesine ulaştırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla ihracat ve ithalatta yabancı mallara karşı rekabet gücünün korunarak, kâfiliğin artırılmasına, döviz arzının artırılarak döviz talebinin rasyonel ve iktisadi bir sınırlama getirecek bir şekilde düzenlenmesine ve kontrol altında tutulamayan fiyat artışlarından kaynaklanan Türk Lirasının yurt içi ve yurtdışı değerleri arasındaki dengesizliğin giderilmesine çalışılmıştır.

1980 yılı başında, kurların, ihracat potansiyeli bulunan sektörlerin gelişmesini engelleyecek şekilde, Türk lirasının gerçek değerinin üzerinde belirlenmesi uygulamasına son verilmiştir. Bazı ürünler dışında\* katlı kur uygulanmasından vazgeçilmiş tek kur uygulanmaya başlanmıştır. Böylece TL’nin biraz üzerinde bir kur belirlenerek ihracatın teşvik edilmesi amaçlanmıştır. 1980’lerde izlenen daha esnek kur politikası başka bir deyişle esnekleştirilmiş sabit kur politikası 1980 öncesi dönemde izlenen sabit kur politikasının neden olduğu TL’deki aşırı değerlenmeyi azaltmış ve zaman zaman da eksik değerlemeye yol açmıştır<sup>1</sup>.

Böylece uygulanan esnek kur politikasıyla, bir yandan ihracat teşvik edilirken, diğer yandan ithal girdi kullanımı yüksek sektörlerde, bu girdilerin yerli üretim ve tüketimi de artırılmış olmaktadır. Daha önce ithalatın aşırı değerlenmiş kur politikası nedeniyle cazip olması durumu kaldırılarak, yerli üretimin de ithalata karşı rekabet edebilir duruma gelmesi amaçlanmıştır<sup>2</sup>.

1980 yılından itibaren gerçekleştirilen bu değişimle, öncelikle TC.Merkez Bankası, kur politikasında karar, yetki ve sorumluluk merkezi haline gelmiştir. Bu şekilde, TC.Merkez Bankası

\* Gübre ve gübre hammaddeleri ve zırai ilaç hammaddeleri ithalatında 1 dolar=55 TL olarak belirlenmiştir.

<sup>1</sup> Sadık Acar, *Türkiye’de İktisadi Yapılanmadan Kaynaklanan Sorunlar ve Çözümüne Yönelik Politikalar(1930-1988)*, Konya Ticaret Odası Yayını, No.6. Konya 1988, s.30.

<sup>2</sup> Nedim İbrahimhakkıoğlu, a.g.e., s.34.

para arzı, faiz haddi ve döviz kuru arasında ilişki kurarak daha verimli bir para politikası uygulama olanağına sahip olmuştur.

24 Ocak 1980'de alınan istikrar önlemleriyle birlikte, TL, dolar karşısında, %32.7 devalüe edilerek, 1 dolar=70 TL'si olmuştur<sup>1</sup>. Mayıs 1981 tarihinden itibaren döviz kurları Merkez Bankası tarafından günlük olarak belirlenmeye başlanmış ve kurun belirlenmesinde, Türkiye'deki ve Türkiye'nin ticaret partneri olan diğer ülkelerdeki fiyat gelişmeleriyle, uluslararası döviz piyasalarındaki gelişmeler dikkate alınmıştır.

1984 yılından itibaren liranın yabancı paralar karşısındaki değerinin belirlenmesinde yeni bir düzenlemeye gidilerek, günlük kur ayarlamalarının yanında, ticari bankaların, Merkez Bankasıyla ilan edilen esas kurun %6 altında veya üzerinde alış ve satış kurları uygulamaları serbest bırakılmıştır. 1985 yılının Haziran ayında, ticari bankalar kurun belirlenmesinde tamamen serbest bırakılarak, kurların oluşumunda arz ve talebin daha fazla etkili olması amaçlanmıştır.

1986 yılına gelindiğinde TL'sinin yabancı paralara karşı değeri üzerindeki baskıların artırılması sonucu, Mart ayından itibaren, bankaların kendi kurlarını belirleme serbestisi daraltılmış ve daha önce belirlenen %6'lık marj %1'e indirilmiştir<sup>2</sup>. Zaman içinde ortaya çıkan sakıncalar nedeniyle, Ekim 1986'dan itibaren, döviz satış kuru günlük olarak Merkez Bankasıyla belirlenirken, alış kuru, satış kurunun %0.5'nin altında olmak üzere tespit edilmiştir<sup>3</sup>. Bu dönemde bankaların döviz satış kuru, Merkez Bankası satış kurunu geçmezken, alış kurlarını serbestçe belirleyebilmişlerdir. 1987 yılının başından itibaren ise bankalar dışında döviz işlemleri yapmaya yetkili kuruluşlar da döviz alış ve satış kurlarını Merkez Bankasının satış kurlarının en fazla %2 üzerinde belirleme olanağına kavuşmuşlardır. Öte yandan ekonominin likiditesinin daha sağlıklı ayarlanabilmesi ve bankalar arası döviz ve efektif hareketlerinin düzenlenerek bankacılık sistemindeki döviz ve efektif kaynaklarının daha verimli kullanılmasını sağlamak amacıyla, 1988 yılında Döviz ve Efektif Piyasası kurulmuştur. Bu piyasa ile TL'sinin yabancı paralar karşısındaki değerinin piyasa ekonomisi kuralları dahilinde belirlenebilmesi için bankalar ve döviz işlemi yapmaya yetkili kuruluşların katıldıkları seanslar sonucu bankalararası piyasa döviz kuru oluşturulmaya başlanmıştır<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Sadık Acar, *Devalüasyonun Ödemeler Bilançosu...*, a.g.t., ss.115-117.

<sup>2</sup> S.Rıdvan Karluk, *Uluslararası Ekonomi...*, a.g.e., ss. 339-340.

<sup>3</sup> Temel Ergun, *Türkiye'de İhracata Yönelik Sanayileşme Politikası ve 1980 Sonrası Dönemde Dış Ticarettaki Yapısal Değişimin Analizi*, Friedrich Ebert Vakfı Projesi, İzmir 1990, s.35.

<sup>4</sup> DPT, *1980'den 1990'a Makro Ekonomik...* a.g.e., s.16.

1980 sonrası dönemde kambiyo rejimi incelendiğinde ise, 1984 yılından itibaren önemli ölçüde serbestleşme olduğu görülmektedir. 1984-1989 döneminde\*, Türk Parasının yabancı paralar karşısında değerinin tespiti Merkez Bankasına, döviz tahsis ve transfer işlemleriyle bankalara verilmiş, bankaların döviz kullanımları serbest bırakılmış, Türkiye’de yerleşik kişilerin beraberinde döviz bulundurmaları suç olmaktan çıkarılmış, Türk parası ve Türk parasıyla ödemeyi sağlayan belgelerle ithalat serbest bırakılmış, işlenmiş kıymetli madenlerin (altın ve platin) ithalat ve ihracatı dış ticaret rejimi kapsamına alınmış, işlenmemiş külçe altının Merkez Bankasınca ithal ve ihracı esası getirilmiştir. İhraç bedellerinin %20’sini serbestçe kullanma hakkı getirilmiştir.

Kambiyo rejimindeki serbestleşme, 1989 yılından sonra getirilen değişikliklerle hızla devam etmiştir. Türkiye’nin uluslararası finansal sistemle daha çok bütünleşmesini sağlayan değişiklikleri şu şekilde özetlemek mümkündür\*\*; Türkiye’de yerleşik kişilerin bankalardan ve özel finans kurumlarından getirecekleri veya yurt dışına transfer edecekleri döviz miktarı serbest bırakılmıştır. Yolcuların beraberinde taşıyabilecekleri döviz miktarı 5.000 \$’a çıkarılmıştır. Kıymetli maden taş ve eşyaların ithalat ve ihracatı serbest bırakılmıştır. İhraç edilen mal bedelinin %30’unu serbestçe kullanma olanağı getirilmiştir. Türk lirası üzerinden ihracat yapılması ve ihracat bedelinin Türk lirası olarak yurda getirilmesi, olanağı sağlanmıştır. Yurt dışında yerleşik kişilerin bankalarda Türk lirası mevduatı açmaları ve bu hesap içeriğini yurt dışına TL veya döviz olarak transfer etmeleri serbest bırakılmıştır. Görünmeyen işlemlerden elde edilen dövizlerin sahiplerince serbestçe kullanılması olanağı tanınmıştır. Ayrıca görünmeyen işlemlerden dolayı yurt dışına yapılacak ödemeler ve ithalat bedellerinin Türk lirası olarak da transfer edilebilmesi olanağı tanınmıştır. 3000 \$’a kadar olan açık ithalat veya ihracat bedellerinin bankalar veya özel finans kurumlarınca kapatılmasına olanak tanınmıştır. Ayrıca, yabancı sermaye mevzuatı dışında Türkiye’ye gelecek yabancı sermaye ve Türkiye’den gidecek yerli sermaye, menkul kıymetler, döviz kredileri, blokaj konularında yetki kargaşası ve mevzuat boşlukları giderilmiştir<sup>1</sup> Kambiyo mevzuatında yapılan bu değişiklikler Türkiye’yi kambiyo rejimi yönünden bir çok OECD ülkesine göre (İtalya, Fransa, İspanya, Yunanistan, Portekiz, İrlanda ve İzlanda gibi) daha serbest duruma getirmiş, ve Türk parasının konvertibilitesi için gerekli yasal çerçevenin oluşmasına katkıda bulunmuştur. Buna dayanarak Türkiye, 3 Nisan 1990 tarihinden itibaren IMF Ana Sözleşmesi Madde VIII statüsüne geçerek Türk

\* Bu dönemde kambiyo rejiminde yapılan değişiklikler 29.12.1983 tarihinde R.G.’de yayımlanarak yürürlüğe giren 28 sayılı Karar, bu kararda değişiklik getiren 2.7.1984 tarih ve 30 sayılı Karar ile bu Karara ilişkin 84-30/1 sayılı Tebliğ çerçevesinde yürütülmüştür.

\*\* 1989 yılında kambiyo rejiminde yapılan değişikliklerin yasal çerçevesini, 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun ve bu kanuna dayanılarak çıkartılan 32 Sayılı Karar ile 89/14185 sayılı Karar, 32 sayılı Karara ilişkin 89-32/1 ve 90-32/3 sayılı Tebliğler, bu Karar ve Tebliğlere ilişkin Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Merkez Bankası genelgesi oluşturmaktadır.

<sup>1</sup> Nevzat Güran, *Dışa Açılma Sürecinde...*, a.g.e., ss.17-18.

lirasını konvertibl olarak ilan etmiştir. Böylece uluslararası cari işlemlere ilişkin ödeme ve transferlere herhangi bir sınırlama getirilmeyeceği konusunda IMF nezdinde güvence verilmiştir. Piyasanın yetersiz kaldığı durumlarda Merkez Bankası, kendisine getirilen Türk lirasını diğer dövizlere çevirme garantisi vermiştir<sup>1</sup>.

Türkiye'nin 1980 yılından itibaren uygulamaya koyduğu döviz kuru politikasında temel amaç, ihracata yönelik sanayileşmenin gerçekleştirilmesi, ülke ekonomisinin değişen iç ve dış şartlara uyum sağlaması, ve TL'nin ihracata yönelik sanayileşmeyi teşvik edecek bir kur seviyesine ulaştırılması olmuştur. Bu amaçlara ulaşabilmek için döviz kurları, ihracatta rekabet ve kârlılığın artırılması veya en azından korunması ve döviz arzının artırılabilmesi, ithalatta iç piyasanın yabancı mallara karşı rekabet gücünü korumak ve döviz talebine rasyonel ve ekonomik bir sınırlama getirecek şekilde düzenlemek ve belirlenmek durumundaydı. Bu nedenle de 1980 sonrası dönemde 1980 öncesi dönemin aksine, TL gerçek değerinde, hatta düşük değerlenmiştir.

1980 yılından itibaren Türkiye'de döviz kurlarının gelişimi Tablo19'da incelenmeye çalışılmıştır. Sabit kur sisteminin uygulandığı 1980 öncesi dönemde efektif kurlar, uygulanan miktar kısıtlamaları ve teşvik politikaları dikkate alınarak belirlenirken, 1980 sonrası dönemde kurların günlük olarak belirlenmeye başlanmasının ardından "tartılı efektif reel kur" (TERK) TC Merkez Bankası tarafından iç ve dış enflasyon oranları dikkate alınarak belirlenmeye başlanmıştır. Tablo 19, 1980 sonrası dönemde, TERK verilerini ve zincirleme TERK endeksini vermektedir.

**Tablo 19 : Tartılı Reel Efektif Kur(TERK)**

Yıllar	TERK	Zincirleme Endeks
1980	115.77	100.00
1981	97.71	84.40
1982	86.29	88.31
1983	87.38	101.26
1984	86.71	99.23
1985	81.35	93.82
1986	71.82	88.29
1987	72.50	100.95
1988	66.70	92.00
1989	82.30	123.39
1990	86.50	105.10
1991	79.40	91.79
1992	80.10	100.88
1993	79.00	98.63
1994	69.30	87.72
1995	70.00	101.01
1996	72.90	104.14
1997	75.50	103.57
1998	74.10	98.15
1999	71.76	96.84

Kaynak: TCMB Yıllık Raporları, <http://www.tcmb.gov.tr>.  
Nilgün ACAR, "Döviz Kuru Sistemleri ve Dış Ticaret",  
DEÜ-İİBF Dergisi, Cilt:12, Sayı:2, İzmir, 1997, s78.

<sup>1</sup> Nevzat Güran, **Dışa Açılma Sürecinde...**, a.g.e., s.18.



TERK zincirleme endeksinde 100'ün altında kalan değerler, TL'nin düşük değerlendiğini, 100'ün üzerindeki değerler ise TL'nin aşırı değerlendiğini göstermektedir. 1989 yılına kadar ihracatın artırılması amacıyla düşük değerlenmiş TL politikası uygulanmıştır. İzlenen kur politikası, ihracatçı lehine bir gelişme sağlamıştır.

1989 ve 1990 yıllarında, döviz kurlarındaki artış, yeniden Türk lirasının aşırı değerlenmesi olgusunu gündeme getirmiştir. Türkiye'de 1989 yılının son aylarından itibaren uygulanan aşırı değerlenmiş kur politikası, bir ölçüde enflasyonla mücadelenin bir aracı olarak kullanılmıştır. Uygulanan bu politika, ülke döviz rezervleri üzerinde olumlu etki yaratmış olmasına rağmen dış ticaret dengesini giderek bozmuştur. Ayrıca o dönemde aşırı değerlenmiş kur politikası uygulanmasında finansal serbestleşme yönündeki gelişmelerin de rolü vardır. Ulusal finans piyasaları, kısa vadeli sıcak paranın spekülasyonuna açılmıştır. Bu şekilde kamu kesimi açıklarının, kısa vadeli sermaye girişleriyle karşılanması amaçlanmıştır. Ancak bu durum ihracatçı sektörlerin bundan olumsuz etkilenmesine neden olmuştur. 1989 yılından sonra genelde aşırı değerlenmiş bir kur politikası eğiliminin yanında, 1994 yılında yaşanan ekonomik istikrarsızlık nedeniyle %39 oranında bir devalüasyon yapılmıştır. Bu yüksek oranlı devalüasyon o dönemde dövize yatırım yapan sermaye sahiplerine önemli kazançlar sağlamıştır.

1999 Para Programı, 9 Aralık 1999 tarihinde uygulanmaya başlanan 2000 Yılı enflasyonu Düşürme Programı çerçevesinde döviz kuru politikasında da düzenlemelere gidilerek önceden açıklanan ve enflasyon hedefine göre belirlenen bir kur sistemi benimsenmiştir<sup>1</sup>. Yeni dönemde uygulanan döviz kuru sisteminin özellikleri arasında;

- döviz kur sepetinin bir yıllık süreyi kapsayacak şekilde günlük olarak açıklanması,
- Kur sepetinin 1 ABD Doları+0.77 EURO bileşiminden oluşması yer almaktadır.

Program süresince döviz kuru politikası iki farklı dönemde, iki farklı kur rejimi altında belirlenecektir. Ocak 2000-Haziran 2001 dönemini kapsayan birinci dönemde enflasyon hedefine yönelik kur sepeti uygulanırken, takip eden dönemde kurlar, kademeli olarak genişleyen band çerçevesinde belirlenecektir.

Bilindiği gibi ülkelerin kur politikaları yoluyla dış ticarete müdahaleleri de bir tarife dışı dış ticaret önlemi olarak kabul edilmektedir. Belirtmek gerekir ki, kambiyo rejiminde süreç içinde önemli ölçüde bir serbestleşmeye gidilmesi, Türkiye'nin hem GATT çerçevesindeki liberalizasyon çalışmalarına uyumunu, hem de AB ile GB çerçevesindeki yükümlülüklerini yerine getirmesini

<sup>1</sup> 2000 Yılı Enflasyonu Düşürme Programı ve Kur Politikası ile ilgili ayrıntılı bilgi için TC. Merkez Bankası WEB sayfasından ve özellikle, Gazi Erçel, **2000 Yılı Enflasyonu Düşürme Programı: Kur Politikası ve Uygulaması**, TCMB, 1999, <http://www.tcmb.gov.tr>'den yararlanılabilir.

kolaylaştırmaktadır. Türkiye’de uygulanan kur politikası ise zaman zaman gerek ithalat baskısını azaltmak gerek ihracatı teşvik etmek amaçlarıyla kullanılmıştır. Türkiye’de ihracatın, özellikle döviz kurlarındaki değişimlere karşı, bir çok doğrudan teşviğe göre, daha duyarlı olduğu bilinmektedir. Bu nedenle de çoklu kur uygulamaları veya paranın eksik değerlendirilmesi ve zaman zaman uygulanan devalüasyonlar yoluyla ihracata kur politikası yoluyla teşvik sağlandığını söylemek mümkündür.

### **2.9 Çevre Politikası**

Türkiye’de çevre politikası oluşturulması yönündeki ilk girişimler II.Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977) ile başlamıştır. Kalkınma Planında, ilk olarak çevre ile ilgili düzenlemeleri ve hedefleri içeren ayrı bir bölüm oluşturulmuştur.

Hukuki açıdan çevre ile ilgili çalışmaların 1974 yılında Çevre Sorunları Daimi Danışma Kurulunun oluşturulmasıyla başladığı görülmektedir. 1978 yılında önce Başbakanlığa bağlı Çevre Örgütü, ardından da Çevre Genel Müdürlüğü kurulmuştur. Çevre ile ilgili kapsamlı yasal çerçeveye ise 1982 Anayasasında yer verildiği görülmektedir. 1982 Anayasasında, herkesin sağlıklı ve dengeli bir yaşam hakkına sahip olduğu, çevrenin geliştirilmesi, çevre sağlığının korunması ve çevre kirlenmesinin önlenmesinin devlet ve vatandaşın görevi olduğu vurgulanmaktadır. 1983 yılında 2877 sayılı Çevre Kanunu kabul edilmiştir. Çevreyle ilgili kurumsal anlamda yapılaşma 1989 yılında Çevre Müsteşarlığının kurulmasıyla devam etmiş, onu 1993 yılında Çevre Bakanlığının kurulması izlemiştir. 1992 yılında ise Çevre Etki Değerlendirme (ÇED) yönetmeliği kabul edilerek, sanayileşmenin çevre üzerindeki olumsuz etkilerinin en aza indirilmesi amaçlanmıştır.

Çevre konusunun 1996-2000 yıllarını kapsayan VII.Beş Yıllık Kalkınma Planında da ele alındığı görülmektedir<sup>1</sup>. VII.Kalkınma Planında mevcut durum ortaya koyularak, 2872 sayılı kanunun günün ihtiyaçlarına cevap vermediği ve etkin bir çevre yönetiminin teknik araçları olan planlama süreci, veri tabanı ve bilgi sistemleri oluşturulması, araştırma, analiz ve denetleme sisteminin ve envanter çalışmalarının yetersiz olduğu belirtilmiştir. Ayrıca çevre standartlarının, gerekli araştırmalar yapılmadan hazırlandığı için yetersiz olduğu ve standartların uluslararası ve özellikle de AB standartları doğrultusunda güncelleştirilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Planın amaçlar, ilkeler ve politikalar kısmında da çevre ile ilgili kararlara yer verilmiştir; Sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı doğrultusunda, insan sağlığı ve doğal dengeyi koruyarak sürekli bir ekonomik kalkınmaya olanak verecek şekilde doğal kaynakların yönetimini sağlamak ve gelecek kuşaklara, insana yakışır bir doğal, fiziki ve sosyal çevre bırakmak temel strateji olarak hedeflenmektedir. Çevre sorunları, sınırlarötesi bir özelliğe sahip olduğu için uluslararası anlaşmazlık

<sup>1</sup> DPT, VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000), ss.141-142.

yaratılacak konuların çözümünde taraflar arası uzlaşmacı ve bilgi akışını sağlayıcı bir politika izlenecektir. Türkiye'nin uluslararası platformda layık olduğu konuma gelebilmesi için çevre konusunun dünyada, ekonomik, sosyal, siyasi ve ticari ilkelere belirleyici bir rol oynadığının bilinci içinde politikalar geliştirilecek ve çeşitli uluslararası kuruluşların çevre ve kalkınma ile ilgili faaliyetleri yakından izlenecektir. Ayrıca, çevre standartlarının harmonizasyonu, ekonomik araçların kullanılması ve ticaretin serbestleştirilmesinin çevre üzerindeki etkileri, atık yönetimi, ticaret önlemlerinin çevre amaçlı kullanılması, üretim ve proses yöntemleri ve teknoloji konusunda kapasitenin geliştirilmesi konularına önem verilmesi de hedeflenmiştir.

Türkiye, uluslararası çevre düzenlemeleriyle ilgili global ve bölgesel nitelikli bir takım sözleşmelere, deklarasyon ve protokollere taraf durumundadır. Bu düzenlemeler Türkiye açısından bazı sorumlulukları üstlenmeyi gerektirmektedir. Bu sorumluluklar, söz konusu deklarasyonlar nedeniyle ulusal hukukta düzenlemeler yapma şeklinde olabildiği gibi, ikili veya çok taraflı sözleşme ve protokoller nedeniyle uluslararası hukuk kurallarına uyma şeklinde de olabilmektedir. Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası sözleşmeler, genellikle bağlayıcı ve taraf ülkeler için yükümlülükler getiren hukuki düzenlemelerdir<sup>1</sup>. Türkiye'nin taraf olduğu önemli çevre anlaşmaları Tablo 20'de özetlenmiştir.

Tablo 20'de yer alan düzenlemeler içinde ticaret ve çevre ilişkisi açısından önemli sonuçlar doğurabilecek nitelikteki iki düzenleme, *Ozon Tabakasını İncelten Maddelere Dair Montreal Protokolü* ve aynı protokolün *Londra ve Kopenhag ekleri ile Tehlikeli Atıkların Sınırlar Ötesi Taşınmasının Kontrolüne İlişkin Basel Sözleşmesidir*.

Montreal Protokolü ile, Ozon Tabakasını İncelten Maddeler (OTİM) için yıllık tüketimi 300g/kişi değerinin altında olan ülkelere farklı bir statü tanınmış, özel koruyucu düzenlemeler, fonlar ve kısıtlama programlarının bu ülkelere farklı uygulanması benimsenmiştir. Türkiye'nin de dahil olduğu (Madde 5.1 Statüsündeki Ülkeler) bu ülkelerin, helojenleşmiş CFC'ler, metil kloroform, metil bromür, hidrobromoflorakarbon gibi maddelerin üretimlerinin sınırlandırılması (tıbbî ve savunma amaçlı istisnalar dışında), kısıtlanması ve dondurulmasına ilişkin bir takvim belirlenmiştir. Montreal Protokolünce, üretimi kısıtlanan, dondurulan veya yasaklanan maddeleri içeren ürünler arasında, ev tipi ve ticari nitelikli soğutucular, buz ve dondurma makineleri, klimalar, aerosoller, deodorantlar, yangın söndürme aletleri, boru izolasyon malzemeleri ve tekstil ve metal temizleme malzemelerini

---

<sup>1</sup> TUSİAD; *Dış Ticarete Çevre Koruma Kaynaklı Tarife Dışı Teknik Engeller ve Türk Sanayii İçin Eylem Planı*, TUSİAD Yayın No.98-233., Ağustos 1998, s.75-102.

**Tablo 20 : Türkiye'nin Taraf Olduğu Küresel ve Bölgesel Çevre Anlaşmaları**

KAPSAM		Türkiye'nin Taahhüt Tarihi
A - HAVA KALİTESİNİN KORUNMASI		
Uzun Menzilli Sınırlarötesi Hava Kirliliği Sözleşmesi (Cenevre, 1979) Avrupa Hava Kirlenmesinin Uzun Menzilli Aktarımlarının İzlenmesi ve Değerlendirilmesi için İşbirliği Programının (EMEP) Uzun Vadeli Finansmanına Dair, 1979 Uzun Menzilli Sınırlarötesi Hava Kirlenmesi Sözleşmesi Protokolü	Hava Kirlenmelerinin uzun menzilli taşınması da dahil olmak üzere, hava kirliliğinin ve bunun etkilerinin denetim altına alınmasını, başta SO2 olmak üzere tüm kirleticilerin yayınının izlenmesi, değerlendirilmesi ve azaltılması için işbirliği yapılmasını amaçlayan, ancak bağlayıcı olmayan bir çerçevede sözleşmedir.  EMEP'in finansmanı için yapılacak zorunlu ve gönüllü katkıları düzenlemektedir. Her ülkenin zorunlu katkı oranları belirlenmiştir. Türkiye'nin finansmana katkı payı %0.60 olarak saptanmıştır.	Türkiye bu sözleşmeyi 28.4.1982 tarih ve 2667 sayılı yasa ile onaylamış ve, sözleşme, 23.3.1983 tarih ve 17996 sayılı Resmî Gazetede yayımlanmıştır. Bu Konvansiyona Avrupa'da çok sayıda bölgesel bağlayıcı Protokol eklenmiştir.  23.7.1985 tarih ve 18820 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.
Ozon Tabakasının Korunmasına Dair Viyana Sözleşmesi (1985) ve Ozon Tabakasını İncelten Maddelere Dair Montreal Protokolü (1987) Ozon Tabakasını İncelten Maddelere Dair Montreal Protokolü Londra Değişikliği (1992) Ozon Tabakasını İncelten Maddelere Dair Montreal Protokolü Kopenhag Değişikliği (1994)	Ozon tabakasını inceletici maddelerin (OTİM) emisyonlarının sınırlandırılması, bu amaçla tüketimlerinin denetlenmesi amaçlanmaktadır. OTİM'in taraf olmayan ülkelerden ithalatı yasaklanmakta, depolama, geri kazanma ve imha teknolojilerinin geliştirilmesi, bu maddelere alternatifler bulunması, ve gelişmekte olan ülkelere OTİM'lerle ilgili alternatif ürün ve teknolojilerin aktarılması doğrultusunda her türlü önlemin alınması için düzenlemeler yapılmıştır. OTİM'ler listesine yalnızca CFC'ler ve Halon'lar alınmıştır.	Türkiye tarafından bu sözleşme ve eki Montreal Protokolü, 6.6.1990 tarihli yasa ile onaylanarak, 8.9.1990 tarih ve 20629 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.
	Üretimlerin de kısıtlanması kararlaştırılmış, OTİM listesi genişletilmiş, üretim ve tüketimde gidilecek kademeli kısıtlama programları hazırlanmıştır.	27.9.1994 tarih ve 4042 sayılı yasa ile onaylanmış ve 28.12.1994 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.
	OTİM listesi genişletilmiş, üretim ve tüketimde gidilecek kademeli kısıtlama programları hazırlanmıştır.	16.6.1994'te onaylayan ülkeler açısından yürürlüğe girmiş olup, söz konusu değişiklik Türkiye tarafından da onaylanarak 29.9.1995 tarih ve 22419 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.
İklim Değişikliği üzerine Birleşmiş Milletler Çevre Sözleşmesi	Sözleşmenin amacı sera gazlarının emisyonlarının kısıtlanması, sera gazı rezervuarlarının korunması ve geliştirilmesi ve iklim değişikliğine etki yapan diğer insan faaliyetlerinin sınırlandırılması yoluyla ormanların korunması ve çölleşme ile mücadele edilmesidir. Mevcut teknolojiye enerji etkinliğinin artırılması, yenilenebilir enerji kaynaklarının ve enerjiyi etkin kullanan yeni çevre dostu teknolojilerin geliştirilmesi ve transferi, bu konularda işbirliği yapılması, araştırmaların teşvik edilmesi ve fonlar yaratılması ile ilgili hükümler bulunmaktadır. ÇED uygulamalarının ciddi ve yaygın kullanımı gerekecektir.	Birleşmiş Milletler tarafından hazırlanan çerçeve sözleşme, 1992 Rio Çevre Zirvesi'nde imzaya açılmıştır. Türkiye henüz bu çerçevede anlaşmayı imzalamamıştır. Ancak konu hükümet ve parlamentonun önündedir.

B - SU KALİTESİNİN KORUNMASI	KAPSAM	Türkiye'nin Taahhüt Tarihi
Denizlerin Gemiler tarafından Kirlenmesinin Önlenmesine Ait Uluslararası Sözleşme (MARPOL-1973) ve Sözleşme'ye İlişkin Protokol (1978)	Amacı, zararlı maddelerin veya birleşiminde bu zararlı maddeleri ihtiva eden sıvıların, sözleşme hükümlerine aykırı hareket edilerek denize boşaltılması neticesinde, deniz çevresinin kirlenmesini önlemektir. Bu sözleşme ve eklerinin hükümlerine karşı olan aykırılıklar, sözleşmeye taraf olan devletlerin yasama yetkisi dahilinde yasaklanacaktır ve bu sebeple, o tarafın mevzuatına bu konuda hükümler konacaktır. Denize boşaltımı sakıncalı olan petrolerin, zehirli sıvı maddelerin ve diğer sıvı maddelerin listeleri sözleşmenin ekinde ayrıntılı olarak verilmiştir.	Bu sözleşme, 3.5.1990 tarih ve 90/442 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanarak, 24.6.1990 tarih ve 20558 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.  MARPOL Sözleşmesinin Kasım 1973 tarihinde Londra'da imzalanmasından sonra, Sözleşmeye 1978 tarihli Protokol eklenmiştir.
Akdeniz'in Kirlenmeye Karşı Korunmasına Ait Sözleşme (Barselona, 1976)  Akdeniz'in Gemilerden ve Uçaklardan Vaki Olan Boşaltıma Sonuçunda Kirlenmeden Korunmasına Ait Protokol  Fevkalade Hallerde Akdeniz'in Petrol ve Diğer Zararlı Maddelerle Kirlenmesinde Yapılacak Mücadele ve İşbirliğine Ait Protokol  Akdeniz'in Karakökenli Kaynaklardan Kirlenmeye Karşı Korunması Protokolü  Akdeniz'de özel Koruma Alanlarına İlişkin Protokol  Akdeniz Havzasında Çevre Koruma Alanında Avrupa-Akdeniz İşbirliğine İlişkin Şart (1990)  Karakökenli Kirlenmeye Karşı Korunması Sözleşmesi (Bükreş, 1992)	Sözleşmeye göre, taraflar, tek tek veya birlikte, Akdeniz Bölgesi'nde deniz çevresinin korunmasını ve daha iyi duruma getirilmesini sağlamak üzere, kirlilikten korunma, kirliliği hafifletme ve kirlilikle mücadele için gerekli bütün tedbirleri almakla yükümlüdürler. Barselona Sözleşmesi'ne ek olarak ayrıntılı protokollerle bir adet şart düzenlenmiş ve yürürlüğe girmiştir. Soldaki sütunda sıralanan protokollerin konuları sözleşmenin kapsamını hakkunda fikir vermektedir. Sözleşme ve protokollerin kapsamında, sürekli denetim, eğitim, ortak yönetimler, standartlar ve kriterler oluşturulması, yasal düzenlemelerin uyumlaştırılması, bilimsel ve teknik işbirliği ile sorumluluk ve tazminat gibi konular da ele alınmaktadır. İlgili protokollerin ekinde Akdeniz'e çeşitli kaynaklardan boşaltılması ya da dışarıya taşınması, sınırlandırılan ve yazılı izne tabi kılınan maddeler, madde grupları ve türleri listeler halinde verilmiştir. Yetkili makamlarca verilecek izin belgelerinin düzenlenmesinde gözönüne alınması gereken kriterler de protokol ekinde sıralanmıştır.	UNEP önderliğinde hazırlanarak, çok sayıda Akdeniz ülkesi tarafından 1976 yılında Barselona'da imzalanan sözleşme, Türkiye tarafından 31.10.1980 tarih ve 2328 sayılı Kanunla onaylanmıştır. Sözleşme ve ilk iki protokolü, 7.12.1980 tarihinde Bakanlar Kurulu tarafından onaylanarak, 12.6.1981 tarih ve 17368 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır. <i>Akdeniz'in İkinci On Yılı Resmî Beyannamesi (13.9.1985, Cenevre)</i> ile Sözleşme kapsamında yapılan işbirliği ve Akdeniz Eylem Planı gözden geçirilmiştir.  Üçüncü protokol 18.3.1987 tarih ve 19404 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır. Atmosfer yoluyla taşınan kirliliğe ilişkin olan Ek-IV, 23.3.1995 tarih ve 22236 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır. Özel koruma alanlarına ilişkin dördüncü protokol ise 23.10.1988 tarih ve 19968 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.
Karakökenli Kirlenmeye Karşı Korunması Sözleşmesi (Bükreş, 1992)  Karakökenli Kirlenmeye Karşı Korunmasına Dair Protokol  Karakökenli Kirlenmeye Karşı Korunmasına Dair Protokol  Karakökenli Kirlenmeye Karşı Korunmasına Dair Protokol  Karakökenli Kirlenmeye Karşı Korunmasına Dair Protokol  Karakökenli Kirlenmeye Karşı Korunmasına Dair Protokol  Karakökenli Kirlenmeye Karşı Korunmasına Dair Protokol	Sözleşme ve protokollerini uyarınca, taraflar, Karadeniz'in deniz çevresinin korunması amacıyla zararlı maddelerin, kara kökenli kaynakların, gemilerin, boşaltmaların, kıta sahanlığı üzerindeki faaliyetlerin ve sınırlar ötesi taşımadaki tehlikeli atıkların yolağı ya da atmosferden ve atmosfer yoluyla taşınımından kaynaklanan kirliliğin önlenmesi, mevcut kirliliğin azaltılması ve meydana gelen kirliliğin kontrolü için koşullara göre tek tek veya birlikte sözleşme hükümlerine ve uluslararası hukuka uygun her türlü tedbir alacaklardır. Sözleşme ve protokollerini kapsamında, acil durumlarda ve genel olarak yapılacak bilimsel ve teknik işbirliği konularıyla tarafların görev ve sorumluluklarına ilişkin düzenlemeler de bulunmaktadır. Karadeniz'e çeşitli kaynaklardan boşaltılması ya da dışarıya taşınan, sınırlandırılan ve yazılı izne tabi kılınan maddelerin listeleri sözleşme ve protokollerin ekinde verilmiştir.	Karakökenli Kirlenmeye Karşı Korunması Sözleşmesi (Bükreş, 1992) ile, bu denize kıyası olan 6 devlet (Bulgaristan, Gürcistan, Romanya, Rusya Federasyonu, Türkiye ve Ukrayna) tarafından 21 Nisan 1992 tarihinde, Sözleşme ve eki olan üç Protokol imzalanmıştır.  Türkiye açısından, sözleşme ve protokoller, 6. 3. 1994 tarih ve 21869 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

C - ATIKLARIN YÖNETİMİ	KAPSAM	Türkiye'nin Taahhüt Tarihi
Tehlikeli Atıkların Sınırlatması ve Bertarafının Kontrolüne İlişkin BASEL Sözleşmesi	Atıklar konusundaki uluslararası temel sözleşme 5 Mayıs 1992 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Tehlikeli atıkların üretiminin azaltılması, taşınımının sınırlanması, bertarafının üretildikleri kaynağa en kısa mesafede ve çevreye zarar veremeyecek şekilde yapılması, ithal edecek tarafın önceden yazılı izni alınmadan (prior informed consent) yapılan yasadışı trafiğin cezalandırılması amaçlanmıştır. Paketleme, etiketleme ve taşıma düzenlemeleri getirilmiştir.	Türkiye, 28.12.1993 tarih ve 3957 sayılı Yasa ile Sözleşmeye katılımı uygun bulmuş ve Bakanlar Kurulu'na onaylanarak, 15.5.1994 tarih ve 21935 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
D - TEHLİKELİ VE ZARARLI ÜRÜNLERİN YÖNETİMİ	Zararlı atıklar dışında pestisidler ve kimyasallar dahil, zararlı ve tehlikeli olabilecek ürünlerin uluslararası düzeyde yönetimi için, hemz bir bağlayıcı düzenleme bulunmamaktadır. Ancak bağlayıcı olmayan çok sayıda düzenleme, ürünlerin tescili, sınıflandırılması, paketlenmesi, etiketlenmesi, ilaçları, uluslararası ticareti ve taşınımı, dağıtıcı lisansları konularında düzenlemeler getirmektedir.	1985 ve 1989 FAO- Pestisidlerin İretim ve Dağıtım Kodu 1987 ve 1989 UNEP Uluslararası Ticaretle Kimyasallar Bilgi Değişimi Londra Ülkeleri 1990 ILO Kimyasalların İşyerinde Kullanılma Güvenliği Sözleşmesi 1991 Bamako Sözleşmesi, atıklar dışında da bazı zararlı ve tehlikeli maddelerin Afrika'ya ithalini yasaklamıştır.
E- FLORA VE FAUNANIN KORUNMASI Özellikle Su Kuşları Yaşama Ortamı Olarak Uluslararası Önem Sahip Sulak Alanlar Hakkında Sözleşme (RAMSAR, 1971)	Sözleşme, sözleşmede tanımlanan sulak alanların ve ekolojik olarak bu sulak alanlara bağımlı olan su kuşlarının listelenmesini ve korunmasını amaçlamaktadır. Sulak alanların ekolojik karakterlerinin teknolojik gelişme, kirlenme veya insan müdahalesi sonucu değişmesinin önlenmesi için düzenlemeler geliştirilmiştir.	Türkiye Sözleşmeyi 28.12.1993 tarih ve 3958 sayılı yasa ile uygun bularak onaylamış ve 17.5.1994 tarih ve 21937 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
Nesli Tehlikede Olan Yabani Hayvan ve Bitki Türlerinin Uluslararası Ticaretine İlişkin Sözleşme (CITES, 1973)	Sözleşmenin amacı biyolojik kaynakların sürdürülebilir kullanımı, biyolojik çeşitliliğin korunması ve geliştirilmesidir. Sözleşme aynı zamanda genetik malzemeler ve ürünlerin kullanımından doğan yararların uygun paylaşımı, biyoteknolojinin gelişmesi ve uygulamaları, eğitim, izleme ve denetimler, çevresel etki değerlendirmesi, teknolojiye erişim ve teknoloji transferi ve bu doğrultularda işbirliği yapılarak fonlar yaratılması ile ilgili hükümler de içermektedir.	Türkiye bu Sözleşmeyi ancak 1996 yılında kabul etmiştir. Sözleşme 20 Haziran 1996 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. 1992 yılında Rio'da imzaya açılan Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesini Türkiye 1997 yılında onaylamıştır.
Dünya Kültürel ve Doğal Mirasının Korunmasına Dair Sözleşme (Paris, 1972)	Taraflar toprakları üzerindeki doğal ve kültürel miras kapsamına giren varlıkları belirlemek, korumak ve teşhir etmekle yükümlüdürler. Bu amaçla eğitim ve işbirliği önerilmekte, uluslararası bir fon sağlanmaktadır.	14.2.1983 tarih ve 17959 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
Avrupa'nın Yabani Hayatı ve Yaşama Ortamlarının Koruma Sözleşmesi (Bern, 1979)	Sözleşmenin amacı nesli tükenmekte olan türlere önem vererek, yabani flora ve fauna ile bunların yaşama ortamlarının korunması için bölgesel işbirliğini geliştirmektir.	20.2.1984 tarih ve 18318 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.

**Kaynak : TUSIAD, a.g.c., ss.77-79.**

sıralamak mümkündür. Türkiye'nin, Montreal Protokolüne uyumu çok zorlayıcı olmamıştır. Türkiye anlaşma gereği, söz konusu maddelerin ozon tabakasına zarar vermeyen alternatiflerini ithal etmek durumunda kalmıştır. Söz konusu uyum, fiyat ve teknolojik açıdan bazı zorluklar getirmekle birlikte, ülke içinde olduğu gibi dışındaki sektörlerce de benzer uyum çalışmaları yapıldığından ticareti olumsuz etkilediği düşünülmemektedir\*.

Basel Sözleşmesi ise, tehlikeli atıklar konusunda uluslararası bir sözleşme niteliğindedir. Basel Sözleşmesinde tanımlanan atık türleri, Türkiye Tehlikeli Atıkların Kontrolü Yönetmeliği ile aynen benimsenmiştir. Türkiye'nin de, Sözleşmede yer alan atıkların çevreyle uyumlu yönetimi konusundaki yükümlülükleri olduğundan bu atık türlerinin kullanıldığı tüm sanayiler sözleşme kurallarından etkilenmektedir. Atık yönetiminden kastedilen, atıkların toplanması, nakli, bertarafı, ve bertaraf alanlarının bakımı ile ilgili faaliyetlerin izlenmesi ve denetlenmesi aşamalarıdır. Özellikle, haddehaneler, atık plastik işleyen ve atık kağıda dayanan endüstriler bu düzenlemelerden etkilenmektedir. Ayrıca insan sağlığına ve çevreye zararlı oldukları (örneğin tekstil ürünlerinde belli konsantrasyon sınırlarının üzerinde bulunan) bilinen bazı kimyasallar da Basel Sözleşmesi listesinde yer almakta ve ithalatta tarife dışı engellerle karşılaşmaktadır. Bu maddeler arasında halojenli organik bileşikler, fenoller ve ağır metalleri saymak mümkündür. Bu kimyasal maddelere ek protokollerle yenileri eklenmektedir. Dolayısıyla, Türkiye'de bundan etkilenecek bir çok sanayi dalının gerekli düzenlemeleri ve teknolojik alt yapıyı oluşturmaları bu maddeleri içeren ürünlerin ihracatında karşılaşacakları tarife dışı engellere hazırlıklı olmaları açısından önemlidir.

Türkiye'de bu güne kadar söz konusu Sözleşmelere dayanan bazı önlemlerden, kimya , tekstil, deri çimento ve otomotiv sanayiilerinin etkilendiği görülmüştür. Bu sektörlerin söz konusu sözleşme ve protokollere uyum yönünde çabalara giriştiği görülmektedir.

Kimya Sanayii Kuruluşları, kimya sanayiince üretilen ve kullanılan kimyasalların yönetiminin insan sağlığı, teknik emniyet ve çevre koruma konularında geliştirilmesini sağlamak amacıyla Üçlü Sorumluluk adı verilen protokolü Çevre Bakanlığı ile birlikte uygulamaya koymuşlardır.

Deri Sanayii, çevre ile ilgili düzenlemeler konusunda tarife dışı engel tehtidi ile en çok karşılaşan sektörlerden biridir. AB üyeleri, çevre korumaya yönelik önlemlerin alınmadığı ve gerekli yatırımların yapılmadığı, dolayısıyla bu tür yatırımları yapan kendi sanayicileri ile haksız rekabet ortamı yaratıldığı gerekçesiyle Tuzla Deri Sanayii hakkında bir anti-damping soruşturması açma veya miktar kısıtlamasına gitme kararı almıştır. Benzer şekilde deri işçilerinin Türkiye'de sosyal sigortalı

---

\* Hindistan gibi, kontrol altına alınması kararlaştırılan ozon tabakasını inceltici maddeleri önemli ölçüde üreten bazı ülkeler, bu Protokol kararlarından çok fazla etkilenmiş ve kaybı Montreal Protokolünden aktarılan kredilerle dengelenmeye çalışılmıştır.

olmaması nedeniyle sosyal dumping suçlamaları yapılmıştır. Bunun üzerine her iki tarafın temsilcileri tarafından yapılan toplantılarda Türkiye'nin bu konuda gerekli önemi alması konusunda taahhütler verilmiş ve deri sektörü, üretiminde PCB, azoboyar maddeler ve pentaklorofenol kullanımlarını ihracata engel teşkil etmeyecek düzeylere çekmiştir. Bu konuda Türk deri sektörünün de üçüncü ülkelerden gelecek benzer ürünlere karşı önlem almak konusunda hazır olması gerekmektedir.

Üretimini önemli bir kısmını ihraç eden çimento sektörü de çevre ile ilgili benzer ihracat zorlukları ile karşılaşmaktadır. Bunun için Türkiye Çimento Üreticileri Birliğine üye olan tüm kuruluşlarla Çevre Bakanlığı, AB ile de uyumlu olacak şekilde kirlilik düzeyini, Hava Kalitesinin Korunması Yönetmeliğinde belirtilen sınır değerlerinin altına çekmek için bir deklarasyon imzalamışlardır.

AB, taşıt emisyonları ve yakıtları ile ilgili, çevre konusunda öncelikli düzenlemelere sahiptir. Taşıtların motor özelliklerine ait düzenlemelerin benimsenmemesi, hem taşıt ticaretini hem de bu taşıtlarla Avrupa'ya yük taşınmasını engelleyecektir. Bu sorunları önceden gidermek amacıyla, Türk Otomotiv Sanayii, AB direktiflerine uyumlu üretim konusunda Çevre Bakanlığı ile bir deklarasyon imzalamıştır. Bu deklarasyonla, Türkiye'deki taşıt emisyonları, ve yakıt kalitesinin AB ile uyumu zaman içerisinde yayılarak gerçekleştirilmiştir. Bu tür uyum programları büyük yatırımlar gerektirdiğinden aşamalı programlar izlenmektedir.

Çevre ve insan sağlığını korumaya yönelik düzenlemelerden ve önlemlerden en fazla etkilenen sektörlerden bir diğeri de Tekstil Sektörüdür. 1996 yılında Almanya, insan teni ile uzun süreli temasta bulunan azoboyar maddeler ile boyanmış olan çeşitli ürünler için yeni düzenlemeler getirmiştir. Bu uygulamadan, giyim eşyası, yatak örtüsü, bandaj ve peruk gibi ürünler etkilenmektedir. Avrupalı ithalatçıların söz konusu düzenlemeleri içeren raporlar talep etmeleri üzerine, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri bu konuda yetkilileri bilgilendirmiş, aynı zamanda istenen kriterlerin yerine getirilmesi ve azoboyar maddelerin analizlerinin güvenilir bir biçimde yapılabilmesi için İTKİB ve İTÜ Tekstil Mühendisliği tarafından yeni teknolojilere dayalı ve akredite edilmiş bir laboratuvar kurulmuştur<sup>1</sup>.

Gıda sektörü de kurutulmuş ürünlerde bulunan pestisit oranlarına ve ürünlerin üretim şekilleri ve hijyen koşullarına bağlı olarak ihracat engelleriyle karşılaşmaktadır.

Global nitelikte olan çevre düzenlemelerinden bir diğeri, *Uzun Menzilli Sınırlarötesi Hava Kirlenmesi ile ilgili Cenevre Sözleşmesidir*. Cenevre Sözleşmesi, bağlayıcı kurallar getinemekle birlikte, ardından Avrupa'da kükürtlü bileşikler (SO<sub>2</sub> gibi), azotoksitler (Nox'lar) ve uçucu organik

---

<sup>1</sup> TUSİAD, a.g.e., s.101.



bileşiklere (VOC'lar) ilişkin bölgesel düzenlemeler getirilmiştir. Çerçeve sözleşmeyi imzalamış olan Türkiye'nin de tarife dışı engel olarak karşısına çıkabilecek bu engellerden etkilenmesi mümkündür. Türkiye ticaretinin önemli kısmını Avrupa ülkeleri ile gerçekleştirdiğinden bu konuda tarife dışı engellerle karşılaşmamak için AB düzenlemelerini yakından takip etmek ve hazırlıklı olmak durumundadır.

Türkiye açısından çok önemli olacak diğer bir uluslararası düzenleme, *İklim Değişikliği Üzerine Birleşmiş Milletler Çerçeve Sözleşmesidir*. Sözleşme henüz bağlayıcı nitelikte bir çevre hukuku düzenlemesi olmamakla birlikte, sözleşmeye taraf ülkelerin CO2 emisyonlarını 2000 yılı sonunda, 1990 yılı emisyon seviyelerine indirmeleri öngörülmüştür. Çerçeve sözleşmede yer alan sera gazları listesine Kyoto protokolünde yenileri eklenmiş ve ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre emisyon gazlarının azaltılması konusunda bir takvim belirlenmiştir. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu otuzüç ülke, 2008 ile 2012 yılları arasındaki dönemde antropojenik CO2 eşdeğeri olarak hesaplanacak emisyon seviyelerini 1990 seviyelerine oranla %5 ila %8 arasında değişen oranlarda indirme, üç ülke de 1990 seviyelerinde dondurma konusunda taahhütte bulunmuşlardır. Norveç, Avustralya ve İzlanda ise, sırasıyla %1, %8 ve %10 oranlarındaki artışları kararlara geçirmeyi başarmışlardır.

İklim değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ve ek protokollerinden, enerji, taşımacılık/ulaşım, sanayi, tarım ve ormancılık sektörlerinin etkilenmesi beklenmektedir. Enerji ihtiyacının %90'ını fosil yakıtlardan sağlayan Türkiye'de, özellikle enerji ve çimento sektörleri gibi enerji tüketimi yoğun olan ve dolayısıyla CO2 emisyonları fazla olan endüstriler açısından, bu düzenlemelerin ciddi sonuçlar doğurması beklenmektedir. Sözleşmeye bağlı düzenlemeler, ilgili sektörlerde, somut kısıtlamaları, teknolojik donanım ihtiyacını, ÇED uygulamalarını, ölçme, değerlendirme ve envanter tutma gereksinimlerini ortaya çıkaracaktır.

Ayrıca Türkiye'nin diğer OECD ülkeleriyle birlikte gelişmiş ülkeler listesinde yer alması, CO2 emisyonlarını indirme konusunda daha sıkı önlemleri almayı gerektirmesinin yanında GOÜ'lere bu konuda mali yardım yapmayı da gerektirmektedir ki bu konunun Türkiye'yi zorlayacağı düşünülmektedir.

Su kirliliği ile ilgili Türkiye'nin taraf olduğu tek uluslararası sözleşme, *Denizlerin Gemiler Tarafından Kirletilmesinin Önlenmesine Ait Uluslararası MARPOL Sözleşmesidir*. Türkiye'nin de hükümlerine uymakla yükümlü olduğu Sözleşmede, denizlere boşaltılması sakıncalı olan petroler, zehirli ve diğer sıvı maddeler ayrıntılı bir şekilde listelenmiştir.

Türkiye'nin flora ve faunanın korunmasına dair imzaladığı dört tane uluslararası düzenleme bulunmaktadır. Bunlar, *Su Kuşları Yaşama Ortamı olarak Uluslararası Öneme Sahip Sulak Alanlar*

*Hakkında Sözleşme (RAMSAR 1971), Dünya Kültürel ve Doğal Mirasın Korunmasına Dair Sözleşme (Paris 1972), Nesli Tükenmekte Olan Yabani Hayvan ve Bitki Türlerinin Uluslararası Ticaretine İlişkin Sözleşme (CITES 1973), ve 1992 Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesidir.* Bu düzenlemelerin temelinde ortak amacı doğal kaynakların kullanımını sınırlandırmaktır. Türkiye'nin de sözleşmelerden kaynaklanan yükümlülüklerini yerine getirilmemesi durumunda, bu sözleşmeler de tarife dışı engel doğurabilecek hükümler içermektedir. Örneğin korunması gereken sulak alanlar listesine alınmış bölgelerin yakınlarında, bu bölgelere ve buralarda yaşayan su kuşlarına zarar verecek sanayii tesisleri veya limanlar ticaret partneri ülkeler tarafından bu malların alınmaması veya bu limanlara mal getirilmemesi konusunda bir gerekçe yaratabilecektir. Bu nedenle, örneğin İzmir Gediz Deltası'na kurulacak bir ticari limandan taşınacak malları, ithalatçı ülkelerin kabul etmemesi ihtimali söz konusudur. Sadece ticaret açısından değil, doğal ve kültürel değerlerin, biyolojik sistemin çeşitliliğinin korunmasını engelleyecek her türlü sınav ve ticari faaliyetten kaçınılması ve yer seçiminde bu kriterlerin titizlikle dikkate alınması gerekmektedir. Doğal ve kültürel zenginliği tartışılmaz olan Türkiye'de bugüne kadar sosyal maliyetler dikkate alınmadan yapılan yer seçimlerinin bedeli ağır ödenmektedir.

Türkiye'nin çevreyle ilgili taraf olduğu bölgesel nitelikli hukuk düzenlemeleri de söz konusudur. *Akdeniz'in Kirlenmeye Karşı Korunmasına Ait Sözleşme (Barselona 1976), Karadeniz'in Kirlenmeye Karşı Korunması Sözleşmesi (Bükreş 1992) ve Avrupa'nın Yaban Hayatı ve Yaşama Ortamlarını Koruma Sözleşmesi (Bern 1979)* bunlara örnek verilebilir. Özellikle denizlerin kirlenmesi ile ilgili düzenlemeler, Türkiye kıyılarında kurulan ve emisyon ve deşarjları denizlere ulaşan tesislere yükümlülükler getirmektedir. Dolayısıyla söz konusu tesislerin olası tarife dışı engellerle karşılaşmaları ihtimali söz konusudur.

Son olarak, AB ile GB çerçevesinde Türkiye'nin uyması gereken çevre düzenlemelerine değinilecektir. Türkiye'nin ticaretinin yaklaşık %50'si AB ülkeleri ile gerçekleşmektedir. 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe giren Ortaklık Konseyi Kararı çevre düzenlemeleriyle ilişkin sonuçlar da doğurmaktadır. Ortaklık Konseyi kararının 5. ve 6. Maddeleri, taraflar arasında ticarete uygulanan miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemleri yürürlükten kaldırmıştır. Ancak Kararın 7. Maddesi, ile getirilen düzenlemeler, *insan, hayvan ve bitki sağlığının korunması ... gerekçeleriyle malların ithaline, ihracına veya transit geçişine yasaklamalar ve kısıtlamalar getirilebilmektedir.* Aynı madde hükmüne göre, bu kısıtlama ve yasakların keyfi bir ayırım aracı olarak veya akit taraflar arasında ticareti gizli olarak kısıtlamak amacı ile kullanılmayacağı belirtilmektedir.

Türkiye ayrıca, 1/95 Sayılı kararın 8 maddesi ile, Kararın yürürlüğe girişinden itibaren 5 yıl içinde ticarete teknik engellerin kaldırılması konusundaki Topluluk araçlarını (standardizasyon,

ölçüm, kalibrasyon, kalite, akreditasyon, test ve sertifikalandırma) kendi iç mevzuatına dahil edeceğini de taahhüt etmiştir. Türkiye tarafından, sanayi ürünleri ile ilgili standartların ve teknik mevzuatın (tıbbi ürünler ve kozmetikler dahil) AB mevzuatına uyumu için önceliklerin belirlenmesi konusunda yapılması gerekenlerin 2000 yılı sonuna kadar tamamlanması gerekmektedir. AB, artık ulusal standartlar yerine armonize standartlar (European Norms) oluşturmaya çalışmaktadır. Bu amaçla, güvenlik, sağlık, çevre ve tüketicinin korunması amacıyla CE (Avrupa Normlarına Uygunluk) işareti ortaya çıkartılarak malların standartları netleştirilmeye çalışılmaktadır. İleride sorunlarla karşılaşmamak için Türkiye'nin de CE işareti kullanımının yaygınlaştırılması için gerekli teknik ve yasal uygulamalar yapmasını gerektirmektedir.

Ortaklık Konseyi Kararlarında yer alan ve Türkiye tarafından uyum sağlanması gerekli sektörler bazındaki mevzuat konuları ve sayıları Tablo 21'de verilmiştir. Bu mallar Türkiye'nin ihraç kalemlerinin çoğunluğunu oluşturan imalat sektörleri ile ilgilidir. Bu nedenle ticarete teknik engellerle karşılaşma olasılığını azaltmak için bu konulardaki mevzuat uyumu önem taşımaktadır.

**Tablo 21 : Türkiye'nin Ortaklık Konseyinin 1/95 Sayılı Kararına Göre Uyum Sağlaması Gereken Kural Konuları ve Sayıları**

Konu	Mevzuat sayısı (adet)
Motorlu Araçlar	47
Tarım ve Ormancılıkta Kullanılan Traktörler	23
Yük Kaldırıcıları	5
Ev Aletleri	4
Gazlı Isı Jeneratörleri	3
Şantiyeler ve Ekipmanlar	10
Diğer Makineler	1
Basınçlı Kaplar	6
Ölçme Aletleri	27
Elektrikli Aletler	7
Tekstil	6
Gıda	69
Tıbbi Ürünler	21
Sentetik Gübreler	7
Tehlikeli Maddeler	20
Kozmetikler	7
Çevre Korunması	7
İletişim, Telekomünikasyon	14
Ticarete Teknik Engellere Ait Genel Kurallar	8
Eşyanın Serbest Dolaşımı	2
İnşaat Malzemeleri	2
Kişisel Korunma Ekipmanları	1
Oyuncaklar	1
Makineler	1
Tütün	2
Enerji	1
Alkollü İçecekler	6
Kültürel Varlıklar	1
Sivil Amaçlı Patlayıcılar	1
Uçaklar	1
Muhtelif	2
<b>Toplam</b>	<b>313</b>

Kaynak : TÜSİAD, a.g.e., s.94.

Türkiye insan, bitki ve hayvan sağlığı ve çevre konularında mevcut uluslararası anlaşma ve sözleşmelere taraf olmakla önemli bir aşama kaydetmiştir. Çünkü bu anlaşmalara taraf olmayan ülkelerin ürettiği maddelerin ithali yasaktır. Özellikle AB ile Ortaklık Konseyi kararının ardından

teknik düzeyde mevzuat uyumlaştırma çalışmaları artmıştır. Ancak uluslararası taahhütlerin ulusal idari sorunlar, teknik eksiklikler ve mali yetersizlikler nedeniyle yeterince yerine getirilemediği de bilinmektedir. Aslında bu bir çok GOÜ'nün ortak sorunudur. Bu yükümlüklerin yerine getirilmemesi ise tarife dışı engellerin kullanımına gerekçe oluşturmaktadır. Tarife dışı engellere maruz kalmamak için Türkiye'nin çevre koruma konusunda teknolojik alt yapı eksikliklerinden kaynaklanan sorunları bulunmaktadır. AR/GE, temiz teknoloji kullanım olanaklarının yaratılması, etkin çevre teknolojisi, ve atık geri kazanım teknolojisi konuları önem kazanmıştır. Bu büyük yatırımlar ise önemli bir mali destek gerektirmektedir. Bilindiği gibi çevre konularında yapılan her türlü sübvansiyon ve teşviğe WTO tarafından izin verilmektedir. Bu da bu konudaki teşviklerin önemini gün geçtikçe artırmaktadır.

### 3 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN ANALİZİ

Aşağıda, bu çalışmanın tarife dışı engellerle ilgili analiz kısmına ışık tutması amacıyla, analizde dikkate alınan yıllar olan 1994 ve 1997 yıllarıyla ilgili ve son yıl itibariyle, Türkiye'nin dış ticaretinin genel, sektörler ve ülkeler bazında bir değerlendirmesi yapılmaya çalışılmakta; ayrıca, tarife dışı engellerden etkilenme potansiyeli bulunan ve Türkiye'nin ithalat ve ihracatında önemli yer tutan mal grupları belirlenmektedir.

#### 3.1 Türkiye'nin Dış Ticaretinin Gelişimi

Türkiye'de özellikle 1980 sonrası dönemde uygulanan liberal ticaret politikasının etkisiyle dış ticaretin gerek hacim itibariyle gerek yapısal olarak önemli değişme gösterdiği bilinmektedir. Çalışmanın bu kısmında dış ticaretin gelişimi ve yapısal analizine ayrıntılı olarak girilmeden, sadece bir sonraki kısımda tarife dışı engeller analiz edilirken dikkate alınan dönemde Türkiye dış ticaretinin gelişimi ve son yıllar itibariyle durumu incelenmeye çalışılmıştır. Tablo 22 bu amaçla düzenlenmiştir.

**Tablo 22 : Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1994-1999) (Milyon \$)**

	Yıllar					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
İHRACAT	18.105	21.637	23.225	26.261	26.974	26.588
İTHALAT	23.270	35.708	43.627	48.559	45.921	40.687
DIŞ TİCARET HACMI	41.375	57.344	66.851	74.820	72.895	67.274
DIŞ TİCARET AÇIĞI	-5.165	-14.071	-20.402	-22.298	-18.947	-14.099
İHRACAT / İTHALAT (%)	77,8	60,6	53,2	54,1	58,7	65,3
İHRACAT / GSMH (%)	13,7	12,9	13	13,7	13,2	14,4
İTHALAT / GSMH (%)	17,6	21,3	24,5	25,3	22,4	22,0

**Kaynak:** Dış Ticaret Müsteşarlığı verilerinden yararlanarak hazırlanmıştır.

1994-1999 döneminde Türkiye'nin dış ticaret hacminde, döviz krizinin yaşandığı 1994 yılı ve deprem felaketinin yaşandığı 1999 yılları haricinde, artışlar olduğu görülmektedir. Dış ticarete 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz ve ardından uygulanan istikrar önlemleri ve yüksek oranlı devalüasyon, ithalatın özellikle de yatırım ve tüketim malları ithalatının önemli ölçüde azalmasına neden olmuştur. Dış ticaret açığının söz konusu yılda nisbeten az olması bu nedenden kaynaklanmıştır. 1994 yılında

ithalattaki daralmaya da bağlı olarak ihracatın ithalatı karşılıama oranı %77.8 olarak gerçekleşmiştir. 1995 yılında dış ticaret açığında meydana gelen önemli artışın nedeni ise, hükümetin uyguladığı genişletici maliye politikasına bağlanabilir. Bunun sonucu iç talepte ortaya çıkan artış özellikle tktim ve yatırım mallarına olan talebi artırmıştır.

Türkiye'de 1996 yılında GSMH büyümesinin yüksek olması ve yurtiçi talepteki canlılık, Türk lirasının reel olarak değer kazanması, ihracat pazarlarında gözlenen durgunluk ve talep daralması gibi nedenlerle ihracatta beklenen artış sağlanamamış, bunun yanında GB sonrası koruma oranlarının azalmasına bağlı olarak da ithalat sıçrama yapmış ve dış ticaret açığı önemli boyutlara ulaşmıştır. Dış ticaret 1996 yılında 20.4 milyar dolarlık açık verirken, ihracatın ithalatı karşılıama oranı %53.2'lere düşmüştür.

1997 yılında Türk lirası bir önceki yıla göre değer kaybetmiştir. Bu durum, ihracatta belli lde artış sağlamışsa da AB'den yapılan ithalattaki artışın hızla devam etmesi dış ticaret açığının 22 milyar dolara yakın oluşmasına, buna bağlı olarak ihracatın ithalatı karşılıama oranının %54 düzeyinde kalmasına neden olmuştur.

1999 yılınıla dış ticaret açığının azalması ihracattaki artıştan değil, ithalattaki daralmadan kaynaklanmaktadır. Bu nedenle 1999 yılında ihracatın ithalatı karşılıama oranının %65.3'e yükseldiği görülmektedir.

Dış ticaretteki gelişmenin önemli göstergelerinden birisi de ithalat ve ihracatın GSMH'ya oranlarındaki değişmedir. Bu oranlar aynı zamanda ülkenin dışa açıklık göstergeleri olarak da değerlendirilebilir. 1994-1999 yılları arasında ihracat/GSMH oranında önemli bir değişme kaydedilmemiş olmasına rağmen, dışa açılma yönünde önemli bir değişimin gerçekleştiği 1980 yılında %4.2 olan bu oranın, 1999 yılına gelindiğinde %14.4'e ulaştığı görülmektedir.

### ***3.2 Türkiye'de Dış Ticaretin lke Gruplarına Göre Dağılımı***

Dış Ticaretin lke gruplarına göre dağılımı incelendiğinde, OECD lkelerinin Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı olduğu görülmektedir. OECD lkeleri içinde AB lkeleri ile yapılan ticaretin payı ise oldukça yüksektir. Tablo 23 ve Tablo 24 Türkiye'nin ithalat ve ihracatının ülke gruplarına göre dağılımını vermektedir.

**Tablo 23 : İthalatın Ülkelere Göre Dağılımı (Milyon \$)**

	1994	% Pay	1995	% Pay	1996	% Pay	1997	% Pay	1998	% Pay	1999	% Pay
<b>A. OECD Ülkeleri</b>	15.330,8	65,9	23.699,8	66,4	31.091,7	71,3	34.815,2	71,7	33.472,0	72,9	28.326,0	69,6
1. AB Üyeleri	10.915,3	46,9	16.860,5	47,2	23.138,1	53,0	24.869,7	51,2	24.074,7	52,4	21.418,9	52,6
2. EFTA Ülkeleri	562,6	2,4	892,0	2,5	1.112,1	2,5	1.287,2	2,7	1.169,2	2,5	926,3	2,3
3. Diğer OECD Ülkeleri	3.852,9	16,6	5.947,3	16,7	6.841,6	15,7	8.658,3	17,8	8.228,0	17,9	5.980,9	14,7
<b>B. Türişye Serbest Bölgeleri</b>									417,6	0,9	507,9	1,2
<b>C. OECD Üyesat Olmayan Ülkeler</b>	7.939,2	34,1	12.009,0	33,6	12.534,9	28,7	13.743,5	28,3	12.031,8	26,2	11.857,6	29,1
1. Avrupa + BDT Ülkeleri	2.602,3	11,2	4.449,8	12,5	4.102,0	9,4	4.646,1	9,6	4.673,0	10,2	4.669,5	11,5
2. Afrika Ülkeleri	860,4	3,7	1.384,7	3,9	1.993,3	4,6	2.197,3	4,5	1.758,4	3,8	1.689,7	4,2
3. Amerika Ülkeleri	322,8	1,4	622,0	1,7	643,9	1,5	763,6	1,6	724,5	1,6	494,6	1,2
4. Ortadoğu Ülkeleri	2.530,2	10,9	2.687,0	7,5	3.243,2	7,4	2.726,0	5,6	1.943,1	4,2	1.988,1	4,9
5. Diğer Asya Ülkeleri	1.290,4	5,5	2.547,3	7,1	2.227,0	5,1	2.546,8	5,2	2.625,7	5,7	2.392,0	5,9
6. Diğer Ülkeler	333,1	1,4	318,2	0,9	325,5	0,7	863,8	1,8	307,1	0,7	623,6	1,5
<b>Seçilmiş Ükte Grupları</b>												
-Karadeniz Ekonomik İşbirliği	2.167,2	9,3	3.998,1	11,2	3.867,1	8,9	4.476,0	9,2	4.331,6	9,4	4.295,0	10,6
-Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	922,2	4,0	1.136,8	3,2	1.196,8	2,7	1.099,4	2,3	947,8	2,1	1.123,4	2,8
-Bağımsız Devletler Topluluğu	1.821,5	7,8	3.314,7	9,3	3.074,2	7,0	3.615,1	7,4	3.724,4	8,1	3.731,6	9,2
-Türk Cumhuriyetleri	189,7	0,8	287,3	0,8	304,0	0,7	391,9	0,8	449,0	1,0	457,2	1,1
-İslam Konferansı Teşkilatı	3.566,5	15,3	4.617,3	12,9	5.566,9	12,8	5.275,8	10,9	4.210,6	9,2	4.051,3	10,0
<b>Seçilmiş Ülkeler<sup>(1)</sup></b>												
-Almanya	3.645,5	15,7	5.547,6	15,5	7.813,5	17,9	8.021,2	16,5	7.316,3	15,9	5.880,7	14,5
-İtalya	2.008,5	8,6	3.193,1	8,9	4.285,8	9,8	4.463,1	9,2	4.221,7	9,2	3.191,7	7,8
-ABD	2.426,2	10,4	3.724,0	10,4	3.516,0	8,1	4.329,6	8,9	4.053,8	8,8	3.080,9	7,6
-Fransa	1.458,2	6,3	1.995,8	5,6	2.771,5	6,4	2.967,2	6,1	3.034,1	6,6	3.127,9	7,7
-İngiltere	1.169,8	5,0	1.829,7	5,1	2.510,4	5,8	2.763,1	5,7	2.683,3	5,8	2.190,4	5,4
-Rusya	1.046,1	4,5	2.082,4	5,8	1.921,1	4,4	2.174,3	4,5	2.155,0	4,7	2.371,9	5,8
-Japonya	967,5	4,2	1.399,9	3,9	1.421,9	3,3	2.040,1	4,2	2.045,6	4,5	1.392,8	3,4
-Hollanda	740,1	3,2	1.084,3	3,0	1.448,6	3,3	1.484,9	3,1	1.446,4	3,1	1.315,7	3,2
-İspanya	380,2	1,6	590,7	1,7	1.033,7	2,4	1.275,8	2,6	1.276,4	2,8	1.262,2	3,1
-Belçika Luksemburg	531,7	2,3	911,9	2,6	1.128,6	2,6	1.216,7	2,5	1.202,6	2,6	1.133,2	2,8
-Suudi Arabistan	1.229,0	5,3	1.383,0	3,9	1.707,6	3,9	1.017,6	2,1	670,0	1,5	579,2	1,4
-İsviçre	472,6	2,0	816,3	2,3	1.014,7	2,3	1.104,0	2,3	1.017,7	2,2	749,1	1,8
-Güney Kore	285,3	1,2	566,1	1,6	719,4	1,6	1.085,5	2,2	1.124,2	2,4	871,1	2,1
-Ukrayna	535,1	2,3	856,3	2,4	761,7	1,7	917,8	1,9	988,8	2,2	773,7	1,9
-İsvet	283,2	1,2	517,8	1,5	659,9	1,5	896,6	1,8	999,4	2,2	1.444,2	3,5
<b>T o p l a m</b>	<b>23.270,0</b>	<b>100,0</b>	<b>35.709,0</b>	<b>100,0</b>	<b>43.626,6</b>	<b>100,0</b>	<b>48.558,7</b>	<b>100,0</b>	<b>45.921,4</b>	<b>100,0</b>	<b>40.691,5</b>	<b>100,0</b>

Kaynak: Dış Ticaret Müşterliği.

(1) Son üç yılın değerlerine göre en çok ithalat yapılan ülkeler seçilmiştir.

**Tablo 24 : İhracatın Ülkelere Göre Dağılımı (Milyon \$)**

Ülkeler	1994	% Pay	1995	% Pay	1996	% Pay	1997	% Pay	1998	% Pay	1999	% Pay
<b>A. OECD Ülkeleri</b>	10.758,0	59,4	13.289,1	61,4	14.426,5	62,1	15.583,1	59,3	16.979,4	62,9	18.039,4	67,8
1. AB Üyeleri	8.635,3	47,7	11.070,8	51,2	11.548,6	49,7	12.247,8	46,6	13.498,0	50,0	14.332,8	53,9
2. EFTA Ülkeleri	276,9	1,5	293,3	1,4	335,9	1,4	414,3	1,6	356,7	1,3	361,6	1,4
3. Diğer OECD Ülkeleri	1.845,7	10,2	1.925,0	8,9	2.541,9	10,9	2.921,1	11,1	3.124,7	11,6	3.345,0	12,6
<b>B. Türkiye Serbest Bölgeleri</b>									830,9	3,1	780,5	2,9
<b>C. OECD Üyesi Olmayan Ülkeler</b>	7.348,0	40,6	8.346,8	38,6	8.798,0	37,9	10.677,9	40,7	9.163,7	34,0	7.768,4	29,2
1. Avrupa + BDT Ülkeleri	2.437,0	13,5	3.480,4	16,1	3.645,8	15,7	4.684,1	17,8	3.979,7	14,8	2.749,4	10,3
2. Afrika Ülkeleri	842,7	4,7	1.063,9	4,9	1.159,1	5,0	1.233,9	4,7	1.819,1	6,7	1.659,1	6,2
3. Amerika Ülkeleri	117,2	0,6	135,9	0,6	140,0	0,6	205,3	0,8	234,2	0,9	243,1	0,9
4. Ortadoğu Ülkeleri	2.108,4	11,6	2.119,9	9,8	2.245,1	9,7	2.381,8	9,1	2.190,5	8,1	2.204,8	8,3
5. Diğer Asya Ülkeleri	1.446,4	8,0	1.070,4	4,9	1.143,1	4,9	1.168,6	4,5	635,9	2,4	696,0	2,6
6. Diğer Ülkeler	396,1	2,2	476,3	2,2	464,9	2,0	1.004,3	3,8	304,3	1,1	216,0	0,8
<b>Seçilmiş Ülke Grupları</b>												
-Kardemir Ekonomik İşbirliği	1.636,5	9,0	2.417,2	11,2	2.905,1	12,5	3.831,6	14,6	3.237,6	12,0	2.169,6	8,2
-Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	752,1	4,2	904,9	4,2	1.129,1	4,9	1.237,0	4,7	1.125,0	4,2	865,9	3,3
-Bağımsız Devletler Topluluğu	1.412,2	7,8	2.056,9	9,5	2.665,4	11,5	3.512,0	13,4	2.666,5	9,9	1.530,7	5,8
-Türk Cumhuriyetleri	429,6	2,4	543,0	2,5	747,2	3,2	858,4	3,3	835,0	3,1	573,6	2,2
-Aslan Konferansı Teşkilatı	3.556,4	19,6	3.872,2	17,9	4.104,2	17,7	4.209,6	16,0	4.374,9	16,2	3.948,6	14,9
<b>Seçilmiş Ülkeler(1)</b>												
-Almanya	3.934,3	21,7	5.033,6	23,3	5.186,6	22,3	5.253,5	20,0	5.460,3	20,2	5.469,9	20,6
-ABD	1.520,1	8,4	1.512,5	7,0	1.639,0	7,1	2.032,3	7,7	2.233,3	8,3	2.436,7	9,2
-Rusya	820,3	4,5	1.232,1	5,7	1.511,6	6,5	2.056,5	7,8	1.348,0	5,0	586,6	2,2
-İngiltere	888,9	4,9	1.134,5	5,2	1.260,6	5,4	1.511,3	5,8	1.739,6	6,4	1.829,5	6,9
-İtalya	1.033,6	5,7	1.455,8	6,7	1.446,4	6,2	1.387,2	5,3	1.557,1	5,8	1.685,1	6,3
-Fransa	851,2	4,7	1.032,6	4,8	1.053,2	4,5	1.162,8	4,4	1.304,7	4,8	1.569,9	5,9
-Hollanda	621,0	3,4	736,4	3,4	769,7	3,3	779,2	3,0	888,6	3,3	932,3	3,5
-Belçika Lüksemburg	371,0	2,0	451,4	2,1	492,7	2,1	563,6	2,1	669,5	2,5	622,7	2,3
-Suudi Arabistan	609,4	3,4	467,3	2,2	430,6	1,9	535,0	2,0	473,9	1,8	367,2	1,4
-İspanya	231,9	1,3	354,4	1,6	363,3	1,6	439,2	1,7	513,2	1,9	750,8	2,8
-Romanya	175,3	1,0	301,6	1,4	314,0	1,4	358,8	1,4	468,2	1,7	268,2	1,0
-İsrail	178,1	1,0	239,6	1,1	254,9	1,1	391,5	1,5	479,5	1,8	585,0	2,2
-Mısır	194,5	1,1	245,2	1,1	316,2	1,4	304,5	1,2	474,2	1,8	467,4	1,8
-Cezayir	237,6	1,3	269,0	1,2	278,4	1,2	317,1	1,2	482,3	1,8	407,6	1,5
-Yunanistan	168,9	0,9	209,7	1,0	236,5	1,0	298,2	1,1	370,0	1,4	406,8	1,5
<b>Toplam</b>	<b>18.105,9</b>	<b>100,0</b>	<b>21.637,0</b>	<b>100,0</b>	<b>23.224,5</b>	<b>100,0</b>	<b>26.261,1</b>	<b>100,0</b>	<b>26.974,0</b>	<b>100,0</b>	<b>26.588,3</b>	<b>100,0</b>

Kaynak: Dış Ticaret Müşterliği.

(1) Son üç yılın değerlerine göre en çok ihracat yapılan ülkeler seçilmiştir.

OECD ve AB ülkelerinden yapılan ithalatın söz konusu ülkelere yapılan ihracata göre daha fazla olduğu görülmektedir. Toplam ithalat içinde OECD ülkelerine yapılan ithalatın payı, 1980 yılında %45.3 iken 1994 ve 1997 yıllarında bu oran önemli ölçüde artarak sırasıyla, %65.9 ve %71.7 olarak gerçekleşmiştir. 1999 yılında ise OECD ülkelerinden yapılan ithalatın toplam ithalat içindeki payı %69.6'dır. AB ülkelerinin payı ise 1980 yılında, %29.8 iken, 1994 yılında bu oran %46.9 olarak gerçekleşmiş, GB'nin ardından AB'ne ithalatta uygulanan korumanın azalmasına paralel olarak daha da artarak %52.1'lere çıkmıştır. 1999 yılı itibariyle Türkiye, %52.6 ile ithalatının yarısından fazlasını AB'den karşılamaktadır. AB içinde en fazla ithalat yapılan ülkenin Almanya olduğu görülmektedir. Türkiye'nin toplam ithalatı içinde Almanya'dan yapılan ithalatın payı, 1994, 1997 ve 1999 yılları için sırasıyla %15.7, %16.5 ve %14.5 olarak gerçekleşmiştir.

OECD ülkelerine yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı ise, 1980 yılında yaklaşık %58 düzeyindeyken, çalışmanın analizinde incelenen yıl olan 1994 yılında bu oran önemli bir değişim olmaksızın %59.4, 1997 yılında ise %59.3 olarak gerçekleşmiştir. 1999 yılı itibariyle OECD ülkelerinin toplam ihracat içindeki payı artarak %68.7'ye yükselmiştir. Toplam ihracat içinde AB ülkelerinin payı da benzer bir trend göstermektedir. Bu pay, 1980 yılındaki %44.6 düzeyindeyken, 1994 yılında %47.7, 1997 yılında ise %46.6 olarak gerçekleşmiştir. 1999 yılı itibariyle AB'ne yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı %53.9'a yükselmiştir. Türkiye, AB ülkeleri içinde en fazla Almanya'ya ihracat yapmaktadır. Almanya'ya yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı, 1994 yılında %21.7, 1997 yılında %20, 1999 yılında ise %20.6'dır.

AB ile GB sonrası dış ticaret ilişkileri incelendiğinde, beklenin aksine Türkiye'nin bu ülkelere ihracatında önemli bir gelişme gerçekleşmezken, ithalatında, özellikle 1996 yılında bir önceki yıla göre bir patlama olduğu gözlenmektedir. Bu sonucu etkileyen çeşitli faktörler söz konusudur; özellikle son yıllarda Avrupa ülkelerinde yaşanan durgunluk bu ülkelerin Topluluk dışından yaptığı ithalatı azaltmıştır. Örneğin GB'nin uygulanmaya başlandığı 1995 yılında, AB ülkelerinin Topluluk dışından yaptığı ithalatın artış oranı %6 iken, 1996 yılında bu oran %2.5'a gerilemiştir. Ayrıca, Türkiye'nin AB'ne ihracatının %66'sını fiyat ve gelir esnekliği yüksek tüketim malları oluşturmakta ve bu durum ihracat yapılan ülkelerdeki fiyat ve gelir hareketlerinden olumsuz etkilenilmesine neden olmaktadır<sup>1</sup>. Nitekim 1995 yılında söz konusu ülkelere tüketim malları ihracatı yaklaşık %30 oranında artış gösterirken, 1996 yılında bir önceki yıla göre artış %2.7 olarak kalmıştır. Ayrıca, AB, tekstil ve giyim ürünleri dışındaki Türk menşeli sanayi ürünlerine uyguladığı kısıtlamaları GB yürürlüğe girmeden çok daha önce kaldırdığından GB, Türkiye'nin AB'ne ihracatında önemli bir artış yaratmamıştır. Öte yandan, Türkiye'nin GB sonrası sanayi ürünlerinde tarifeleri sıfırlamasına bağlı olarak AB'den

<sup>1</sup> DTM, Avrupa Birliği ve..., a.g.e., s.448.



ithalatı önemli düzeyde yükselmiştir. Zaten 1996 yılında iç talepteki canlılığa ve TL'nin aşırı değerlenmesine bağlı olarak ithalatta yaşanan artış, en önemli ticaret partneri olan AB'den ithalatı da artırmıştır.

Türkiye'nin 1980'li yılların başlarından itibaren Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki İslam ülkeleri ile ticaretinde de bir canlanma olmuştur. Bunda, 1973-74 dünya petrol fiyatlarındaki artışın bu ülkelerin alım gücü üzerinde olumlu etkisinin önemli bir payı vardır. Ayrıca 1980 yılında İran-İrak savaşının başlamasıyla bu iki ülkeyle yapılan dış ticaret hızla artmıştır. Öte yandan 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren İslam ülkeleriyle yapılan ticaretin yeniden daralmaya başladığı görülmektedir. 1981 yılında ithalatın %40'ı bu ülkelere yapılırken 1994 yılında bu oran %15.3'e, 1997'de %10.9'a, 1999 yılında ise %10'a gerilemiştir. Benzer gelişme ihracatta da gözlenmiştir. 1981 yılında toplam ihracatın %42'si bu ülkelere yönelikken, bu oran 1994 yılında %19.6'ya, 1997'de %16'ya ve 1999'da %14.9'a düşmüştür. Bu gelişmeler, İslam ülkelerinin Türkiye için istikrarlı bir pazar oluşturmadığını, bu ülkelerdeki ekonomik ve politik istikrarsızlığın dış ticareti olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir.

Türkiye'nin 1990'lı yıllardan itibaren eski Sovyetler Birliği'nin yıkılması ile ortaya çıkan Cumhuriyetler ile ticaretinde de gelişmeler yaşanmaktadır. Özellikle Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİB) içinde yer alan ülkelerle, Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinin Türkiye ekonomisi ile tamamlayıcı bir ekonomik yapıda olmaları bu ülkelerin, Türkiye'nin ticaretindeki önemini artırmaktadır<sup>1</sup>. Bu ülke grupları içinde Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinden yapılan ithalatın payı 1994 yılında %7.8 iken, bu oran 1997 yılında %7.4, 1999 yılında ise artarak %9.2 olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu ülkelere yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payında ise 1997 yılına kadar bir artış varken bu yıldan sonra azalma yaşanmıştır. Bu oran 1994 yılında, %7.8, 1997 yılında %13.4 ve 1999 yılında %5.8 olarak gerçekleşmiştir. Bu düşüşte, Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinde, özellikle de Rusya Federasyonu'nda son yıllarda yaşanan durgunluğun etkisi olmuştur.

Türkiye'nin ABD'den ithalatında yıllar itibariyle bir miktar azalma yaşanmışsa da ihracatta önemli bir değişim olmamıştır. Türkiye'nin ABD'den ithalatının toplam ithalatı içindeki payı 1994 yılında %10.4 iken, bu oran, 1997 yılında %8.9'a, 1999 yılında ise %7.6'ya gerilemiştir. Amerika'ya ihracatın toplam ihracat içindeki payı ise 1994, 1997 ve 1999 yılları için sırasıyla, %8.4, %7.7 ve %9.2 olarak gerçekleşmiştir.

---

<sup>1</sup> M.Faysal Gökçalp, *Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi Çerçevesinde Türk Deniz Ticareti Sektörünün Gelişme Olanakları*, DEÜ, SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir 1993, ss.46-48.

### 3.3 Türkiye’de Dış Ticaretin Sektörel Yapısı

Türkiye’de ithalatta yıllar itibariyle gözlenen gelişmede izlenen politikaların yanı sıra, iç ve dış ekonomik koşulların da önemli etkisi olmuştur. Ancak ithalat üzerinde en belirleyici faktörün, 1984 yılından itibaren yaşanan ithalat liberalizasyonu ve korumacılığın azaltılması yönünde uygulanan politikalar olduğunu söylemek mümkündür. Bu gelişmeler ithalatı sadece hacim olarak etkilememiş, kompozisyonunu da etkilemiştir.

1980 sonrası dönemde ithalat ana hatlarıyla aynı kalmışsa da, ithalatın mal gruplarına göre dağılımında değişimler olmuştur. Tüketim malları ithalatının toplam ithalat içindeki payı, 1980 yılında %2.2 iken bu oran 1984 yılından itibaren artmaya başlamış; 1994 yılında %6.1, 1997 yılında %11 ve 1999 yılında %12.4 olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan Türkiye’nin toplam ithalatı içinde ara ve yatırım mallarının her zaman önemli bir payı olmuştur. 1999 yılı itibariyle, ara malları ithalatı toplam ithalatın %65.3’ünü, yatırım malları ithalatı %22.3’ünü oluşturmaktadır (Tablo 25).

**Tablo 25 : Türkiye’nin Dış Ticaretinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Milyon \$)**

Yıl	Yatırım			Ara Mal			Tüketim			Toplam
	Değer	% Pay	% Değişim	Değer	% Pay	% Değişim	Değer	% Pay	% Değişim	
1994	5.319	22,9	-	16.536	71,1	-	1.416	6,1	-	23.271
1995	8.215	23,0	54,4	25.037	70,1	51,4	2.456	6,9	73,4	35.707
1996	10.624	24,4	29,3	28.737	65,9	14,8	4.266	9,8	73,7	43.627
1997	11.352	23,4	6,9	31.871	65,6	10,9	5.335	11,0	25,0	48.559
1998	11.038	24,0	-2,8	29.561	64,4	-7,2	5.322	11,6	-0,2	45.921
1999	9.056	22,3	-18,0	26.568	65,3	-10,1	5.063	12,4	-4,9	40.687

Kaynak : Dış Ticaret Müsteşarlığı.

İthalatın sektörel dağılımı incelendiğinde, imalat sanayiinin toplam ithalat içindeki payının 1994 yılında, %81.8 iken, 1997 yılında %84.5’e ve 1999 yılında %85.3’e yükseldiği görülmektedir. İmalat sanayii ithalatı içinde ele alınan dönem boyunca en fazla ithal edilen mallar arasında Kimyasal Madde ve Ürünler, Makine ve Teçhizat, Ana Metal Sanayii ve Motorlu Kara Taşıtları yer almaktadır (Tablo 26).

Türkiye’de ihracatın global olarak gösterdiği gelişme yanında yapısında da köklü bir değişim ortaya çıktığı bilinmektedir. Türkiye tarım ürünlerinin hakim olduğu bir ihracat yapısından sanayi ürünlerinin hakim olduğu bir yapıya doğru bir dönüşüm yaşamıştır. Sanayi ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payı 1980 yılında %36 iken bu oran, 1994 yılında, %85.7’ye, 1997 yılında ise %88’e ulaşmıştır. 1999 yılında imalat sanayii ihracatının toplam ihracat içindeki payı %89.3’dür. 1980 yılı itibariyle toplam ihracat içinde %57.4 olan tarımın payı, 1994 yılında %12.7’ye 1997 yılında ise %10.2’ye kadar düşmüştür.

Tablo 26 : İthalatın Sektörel Dağılımı (ISIC, Rev.3) (Milyon \$)

	1994	% Pay	1995	% Pay	1996	% Pay	1997	% Pay	1998	% Pay	1999	% Pay
<b>A. Tarım ve ormancılık</b>	881,9	3,8	1.907,8	5,3	2.170,7	5,0	2.419,5	5,0	2.128,7	4,6	1.653,6	4,1
01 Tarım ve hayvancılık	739,6	3,2	1.797,9	5,0	2.023,0	4,6	2.297,8	4,7	1.984,0	4,3	1.529,1	3,8
02 Ormancılık ve tomrakçuluk	142,3	0,6	109,9	0,3	147,8	0,3	121,6	0,3	144,7	0,3	124,4	0,3
<b>B. Balıkçılık</b>	1,5	0,0	1,7	0,0	1,5	0,0	1,7	0,0	1,1	0,0	1,2	0,0
05 Balıkçılık	1,5	0,0	1,7	0,0	1,5	0,0	1,7	0,0	1,1	0,0	1,2	0,0
<b>C. Madencilik ve işçeri</b>	3.553,6	14,4	4.090,6	11,5	5.089,6	11,7	5.138,0	10,6	3.787,6	8,2	4.253,7	10,5
10 Maden kömürü, linyit ve turb	383,8	1,6	287,9	0,8	580,8	1,3	560,8	1,2	464,3	1,0	310,6	0,8
11 Ham petrol ve doğalgaz	2.837,1	12,2	3.568,5	10,0	4.252,4	9,7	4.262,2	8,8	2.962,1	6,4	3.703,1	9,1
12 Uranyum ve toryum cevherliliği	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13 Metal cevherleri	54,8	0,2	121,1	0,3	138,1	0,3	146,6	0,3	175,4	0,4	111,7	0,3
14 Taşocaklığı ve diğer madencilik	77,9	0,3	113,1	0,3	118,4	0,3	166,3	0,3	155,9	0,3	128,3	0,3
<b>D. İmalat</b>	19.031,2	81,8	29.706,3	83,2	35.981,8	82,5	40.907,8	84,2	39.914,0	86,9	34.687,8	85,3
15 Gıda ürünleri ve içecek	1.020,0	4,4	1.790,5	5,0	2.018,9	4,6	1.774,0	3,7	1.475,4	3,2	1.070,9	2,6
16 Tütün ürünleri	54,5	0,2	28,2	0,1	44,0	0,1	46,8	0,1	55,8	0,1	50,1	0,1
17 Tekstil ürünleri	980,3	4,2	1.600,1	4,5	1.893,8	4,3	2.051,6	4,2	2.022,1	4,4	1.664,2	4,1
18 Giyim eşyası	43,6	0,2	64,1	0,2	182,9	0,4	265,8	0,5	240,7	0,5	172,2	0,4
19 Rayon, seramik ve ayakkabı	190,4	0,8	250,1	0,7	348,3	0,8	358,7	0,7	306,5	0,7	203,4	0,5
20 Ağaç ve mantar ürünleri	62,7	0,3	98,0	0,3	124,9	0,3	140,4	0,3	163,2	0,4	132,4	0,3
21 Kağıt ve kağıt ürünleri	394,8	1,7	925,3	2,6	836,5	1,9	836,7	1,7	860,3	1,9	897,8	2,2
22 Basım ve yayım	102,8	0,4	123,3	0,3	133,0	0,3	157,8	0,3	159,4	0,3	156,4	0,4
23 Kok kömürü, petrol ürünü ve müleer yakıt	597,8	2,6	763,3	2,1	1.069,3	2,5	1.152,3	2,4	966,8	2,1	1.284,3	3,2
24 Kimyasal madde ve ürünler	3.593,7	15,4	5.964,7	16,7	6.390,3	14,6	7.141,9	14,7	7.187,1	15,6	6.854,2	16,8
25 Plastik ve kauçuk ürünleri	348,8	1,5	578,1	1,6	820,3	1,9	888,7	1,8	984,7	2,1	892,0	2,2
26 Metalik olmayan diğer mineraller	220,2	0,9	350,0	1,0	456,6	1,0	433,8	0,9	493,2	1,1	406,2	1,0
27 Ana metal sanayi	1.722,0	7,4	2.875,1	8,1	2.799,9	6,4	3.314,5	6,8	3.142,6	6,8	2.392,2	5,9
28 Metal eşya sanayii (Makine, teçhizat hariç)	3.389,4	14,6	5.001,6	14,0	7.443,9	17,1	8.050,5	16,6	7.666,0	16,9	5.157,6	12,7
29 Makine ve teçhizat imalatı	398,6	1,7	687,1	1,9	775,6	1,8	913,5	1,9	1.063,0	2,3	1.206,9	3,0
30 Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri	823,2	3,5	955,5	2,7	1.223,8	2,8	1.476,7	3,0	1.656,7	3,6	1.568,2	3,9
31 Elektrikli makine ve cihazlar	708,4	3,0	1.029,4	2,9	1.391,4	3,2	1.943,5	4,0	2.354,4	5,1	3.145,1	7,7
32 Habersiz teçhizat ve cihazlar	717,5	3,1	787,7	2,2	1.042,1	2,4	1.182,9	2,4	1.239,7	2,7	1.123,5	2,8
33 Tıbbi, hassas, optik aletler ve saat	1.008,4	4,3	1.789,2	5,0	2.932,6	6,7	4.411,9	9,1	4.107,2	8,9	3.362,4	8,3
34 Motorlu kara taşıtları ve römoork	1.236,3	5,3	2.072,3	5,8	1.659,3	3,8	1.845,4	3,8	1.326,3	2,9	1.031,9	2,5
35 Diğer ulaşım araçları	150,6	0,6	290,9	0,8	436,3	1,0	524,4	1,1	541,4	1,2	464,0	1,1
36 Mobilya	876,9	3,8	1.142,4	3,2	1.118,4	2,6	1.097,6	2,3	872,1	1,9	718,8	1,8
37 Yeniden değerlendirme	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>E. Elektrik, gaz ve su</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
40 Elektrik, gaz ve buhar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>K. Diğer iş faaliyetleri</b>	0,7	0,0	1,1	0,0	358,6	0,8	1,1	0,0	0,6	0,0	0,9	0,0
74 Diğer iş faaliyetleri	0,7	0,0	1,1	0,0	358,6	0,8	1,1	0,0	0,6	0,0	0,9	0,0
<b>O. Sosyal ve kişisel faaliyetler</b>	1,1	0,0	1,5	0,0	12,7	0,0	6,7	0,0	5,0	0,0	8,3	0,0
92 Eğlence, kültür ve sporla ilgili faaliyetler	1,1	0,0	1,5	0,0	12,7	0,0	6,7	0,0	5,0	0,0	8,3	0,0
93 Diğer hizmet faaliyetleri	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Toplam</b>	23.270,0	100,0	35.709,0	100,0	43.626,7	100,0	48.558,7	100,0	45.934,9	100,0	40.686,7	100,0

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı.

Yine Tablo 26'dan görüldüğü gibi 1999 yılında tarımsal ürünler ihracatının toplam ihracat içindeki payı %9 olarak gerçekleşmiştir. İhracatın sektörel dağılımının sanayi ürünleri lehine değişmesinde, bu ürünleri üreten sektörlerin 1980 öncesi dönemde korumacı politikalarla belirli bir gelişmişlik düzeyine ulaşmış olmalarının yanı sıra, uygulanan yatırım ve ihracat teşviklerinde ve koruma politikalarında bu sektörler lehine yapılan selektif uygulamaların da etkisi olmuştur.

İmalat sanayii ihracatı içinde analize konu yıllar olan 1994, 1997 ve son yıl olan 1999 yılı itibariyle en fazla ihracat yapılan üç mal grubunun Tekstil Ürünleri, Giyim Eşyası ve Ana Metal Sanayii olduğu görülmektedir. Tablo 27'den imalat sanayii ihracatı içinde söz konusu malların ihracat paylarını izlemek mümkündür.

Türkiye'nin AB'den ithalatının 1999 yılı itibariyle % 97'sini, ihracatının ise %87'sini sanayi ürünleri oluşturmaktadır. Söz konusu ithalat içinde yatırım mallarının payı %28.3, tüketim mallarının payı ise %16.4'dür. GB'nin ardından AB'den tüketim malı ithalatının yatırım malı ithalatından daha fazla artışı gözlenmektedir. 1999 yılında ihracatta, tüketim mallarının ağırlığı %61 düzeyindeyken, yatırım malları ve ara maların payı sırasıyla %4.4 ve %34.7 olarak gerçekleşmiştir (Tablo 28).

Tablo 29'dan Türkiye'nin AB ile ticaretini sektörler itibariyle incelemek mümkündür. AB'den ithalatın en fazla 87, 85, 84, 72, 73, 29, 39, 48 ve 90 fasıl numaralı mallarda yoğunlaştığı görülmektedir. Bu sektörler arasında otomotiv, dokuma sanayiinde kullanılan makine ve teçhizat, elektrikli makine ve cihazlar, demir-çelik ürünleri, kağıt ürünleri, elektrik-elektronik sanayii girdileri yer almaktadır. AB'ne yönelik ihracatta en fazla payı alan (1999 yılı için %44.4) tekstil ve giyim ürünlerindeki ihracat artışı GB sonrası beklentilerin gerisinde gerçekleşmiştir. Öte yandan son yıllarda özellikle 87, 85, 84, 72, 73, ve 40 fasıl numaralı elektrikli makine ve cihazlar, elektrik-elektronik sanayi ürünleri, demir-çelik ve kauçuk ürünlerinin ihracatındaki artışın ortalamaların üzerinde seyrettiği görülmektedir. Türkiye'nin AB'den gerek ithalatında gerek ihracatında önemli paya sahip bu mal grupları Tablo 30 ve 31'den da görüldüğü gibi aynı zamanda Türkiye'nin 1999 yılı itibariyle dış ticaretinde ilk sıralarda yer alan 20 fasıl mal içinde yer almaktadır. Bunun dışında Türkiye'nin ithalat ve ihracatında önemli yer tutan diğer malları da bu tablolardan görmek mümkündür.

**Tablo 27 : İhracatın Sektörel Dağılımı (ISIC, Rev.3) (Milyon \$)**

Mal Grupları	1994	% Pay	1995	% Pay	1996	% Pay	1997	% Pay	1998	% Pay	1999	% Pay
<b>A. Tarım ve ormancılık</b>	2.301,4	12,7	2.133,2	9,9	2.454,7	10,6	2.678,9	10,2	2.699,7	10,0	2.394,2	9,0
01 Tarım ve hayvancılık	2.295,4	12,7	2.128,2	9,8	2.449,5	10,5	2.673,7	10,2	2.693,1	10,0	2.386,0	9,0
02 Ormanlık ve tonnikçilik	6,0	0,0	4,9	0,0	5,2	0,0	5,2	0,0	6,6	0,0	8,2	0,0
<b>B. Balıkçılık</b>	22,2	0,1	21,4	0,1	26,5	0,1	33,2	0,1	17,2	0,1	37,9	0,1
05 Balıkçılık	22,2	0,1	21,4	0,1	26,5	0,1	33,2	0,1	17,2	0,1	37,9	0,1
<b>C. Madencilik ve taş ocaklığı</b>	263,0	1,5	391,3	1,8	227,6	1,0	404,3	1,5	363,7	1,3	385,0	1,4
10 Maden kömürü, lignit ve turb	0,8	0,0	0,1	0,0	0,7	0,0	0,3	0,0	0,3	0,0	0,8	0,0
11 Ham petrol ve doğalgaz	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	2,6	0,0	5,1	0,0
12 Uranyum ve toriyum cevherliliği	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13 Metal cevherleri	49,9	0,3	143,5	0,7	118,0	0,5	147,8	0,6	110,7	0,4	112,1	0,4
14 Taşocaklığı ve diğer madencilik	212,2	1,2	246,6	1,1	108,9	0,5	253,7	1,0	250,0	0,9	267,0	1,0
<b>D. İmalat</b>	15.517,8	85,7	19.089,3	88,2	20.237,1	87,1	23.132,2	88,1	23.873,5	88,5	23.754,7	89,3
15 Gıda ürünleri ve içecek	1.727,7	9,5	2.063,4	9,5	2.193,8	9,4	2.454,3	9,3	2.037,0	7,6	1.744,0	6,6
16 Tütün ürünleri	38,4	0,2	141,3	0,7	100,2	0,4	123,8	0,5	84,1	0,3	96,4	0,4
17 Tekstil ürünleri	3.419,5	18,9	4.108,6	19,0	4.564,7	19,7	5.333,9	20,4	5.920,6	21,9	5.687,2	21,4
18 Çiğnir eşyası	3.199,7	17,7	4.367,8	20,2	4.083,4	17,6	4.539,1	17,3	4.589,7	17,0	4.142,4	15,6
19 Deri, saraylık ve ayakkabı	61,0	0,3	68,8	0,3	68,8	0,3	75,1	0,3	70,8	0,3	68,5	0,3
20 Ağaç ve mantar ürünleri	108,0	0,6	125,5	0,6	125,7	0,5	154,2	0,6	150,0	0,6	148,7	0,6
21 Kağıt ve kâğıt ürünleri	38,8	0,2	27,3	0,1	47,7	0,2	40,1	0,2	40,8	0,2	47,6	0,2
22 Esem ve yayım	236,9	1,3	277,3	1,3	259,2	1,1	179,1	0,7	240,6	0,9	315,2	1,2
23 Kök kömürü, petrol artırı ve nükleer yakıt	967,4	5,3	1.154,7	5,3	1.131,9	4,9	1.362,5	5,2	1.277,3	4,7	1.234,8	4,6
24 Kimyasal madde ve ürünler	333,8	2,0	302,0	1,5	310,2	2,2	621,2	2,4	685,4	2,5	667,9	2,5
25 Plastik ve kauçuk ürünleri	576,6	3,2	690,4	3,2	780,1	3,4	931,2	3,5	944,0	3,5	955,5	3,6
26 Metalik olmayan diğer mineraller	2.329,5	12,9	2.278,8	10,5	2.258,2	9,7	2.627,9	10,0	2.228,2	8,3	2.103,8	7,9
27 Ana metal sanayi	251,6	1,4	345,4	1,6	401,5	1,7	454,4	1,7	587,5	2,2	559,0	2,1
28 Metal eşya sanayi (makine, teçhizat hariç)	531,5	2,9	704,6	3,3	854,5	3,7	1.035,9	3,9	1.149,7	4,3	1.259,0	4,7
29 Makine ve teçhizat imalatı	11,3	0,1	10,2	0,0	21,3	0,1	28,9	0,1	42,6	0,2	60,0	0,2
30 Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri	409,3	2,3	569,3	2,6	772,0	3,3	743,9	2,8	756,1	2,8	692,5	2,6
31 Elektrikli makine ve cihazlar	211,3	1,2	252,8	1,2	316,5	1,4	469,5	1,8	862,1	3,2	770,7	2,9
32 Haberleşme teçhizatı ve cihazları	31,0	0,2	31,3	0,1	56,6	0,2	61,0	0,2	75,3	0,3	66,8	0,3
33 Tıbbi, taşıma, optik aletler ve saat	488,3	2,7	821,1	3,8	977,0	4,2	829,5	3,2	984,6	3,7	1.616,1	6,1
34 Motorlu kara taşıtları ve römoör	113,4	0,6	118,1	0,5	155,3	0,7	353,9	1,3	383,9	1,4	770,9	2,9
35 Diğer ulaşım araçları	126,7	0,7	170,5	0,8	249,2	1,1	299,9	1,1	378,7	1,4	487,1	1,8
36 Mobilya	70,5	0,4	79,8	0,4	88,3	0,4	93,8	0,4	92,9	0,3	79,9	0,3
37 Yeniden değerlendirme	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>E. Elektrik, gaz ve su</b>	1,1	0,0	1,1	0,0	15,5	0,1	11,1	0,0	14,9	0,1	14,3	0,1
40 Elektrik, gaz ve buhar	1,1	0,0	1,1	0,0	15,5	0,1	11,1	0,0	14,9	0,1	14,3	0,1
<b>K. Diğer iş faaliyetleri</b>	0,0	0,0	0,3	0,0	262,2	1,1	1,0	0,0	0,5	0,0	0,2	0,0
74 Diğer iş faaliyetleri	0,0	0,0	0,3	0,0	262,2	1,1	1,0	0,0	0,5	0,0	0,2	0,0
<b>O. Sesiye ve kişisel faaliyetler</b>	0,4	0,0	0,4	0,0	1,0	0,0	0,4	0,0	4,5	0,0	0,9	0,0
92 Eğlence, kültür ve sporla ilgili faaliyetler	0,3	0,0	0,3	0,0	0,8	0,0	0,2	0,0	4,2	0,0	0,8	0,0
93 Diğer hizmet faaliyetleri	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,3	0,0	0,1	0,0
<b>Toplam</b>	18.105,9	100,0	21.637,0	100,0	23.224,5	100,0	26.261,1	100,0	26.974,0	100,0	26.587,2	100,0

Kaynak : DİE, DPT.

Tablo 28 : Türkiye'nin AB ile Ticaretinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Milyon \$)

İTHALAT

Yıl	Yatırım			Ara Malı			Tüketim			Toplam
	Değer	% Pay	% Değişim	Değer	% Pay	% Değişim	Değer	% Pay	% Değişim	
1994	3.209	29,4	-	6.912	63,3	-	795	7,2	-	10.916
1995	4.831	28,7	50,5	10.539	62,5	52,5	1.491	8,8	87,5	16.860
1996	7.388	31,9	52,9	12.880	55,7	22,2	2.870	12,4	92,5	23.138
1997	7.327	29,5	-0,8	14.009	56,3	8,8	3.535	14,2	23,2	24.871
1998	7.182	29,8	-2,0	13.270	55,1	-5,3	3.622	15,1	2,5	24.075
1999	6.069	28,3	-15,5	11.823	55,2	-10,9	3.525	16,4	-2,7	21.417

İHRACAT

Yıl	Yatırım			Ara Malı			Tüketim			Toplam
	Değer	% Pay	% Değişim	Değer	% Pay	% Değişim	Değer	% Pay	% Değişim	
1994	252	2,9	-	2.805	32,5	-	5.577	64,6	-	8.634
1995	318	2,9	26,2	3.528	31,8	25,8	7.232	65,3	29,7	11.078
1996	396	3,4	24,5	3.727	32,3	5,6	7.425	64,3	2,7	11.548
1997	423	3,5	6,8	4.105	33,5	10,1	7.721	63,0	4,0	12.249
1998	489	3,6	15,6	4.612	34,2	12,4	8.397	62,2	8,8	13.498
1999	631	4,4	29,0	4.981	34,7	8,0	8.737	60,9	4,0	14.349

Kaynak : DTM, <http://www.dtm.gov.tr/ab/rakamlar/abmal.htm>

Tablo 29 : Türkiye'nin AB ile Ticaretinin Sektörel Yapısı (Milyon \$)

İTHALAT

Yıl	Tarım			Tekstil ve Hazır Giyim			Demir-Çelik (72-73)			Otomotiv, Makine, Teçhizat, Elektrikli Makine (84, 85, 87)			Diğer Sanayi Ürünleri			Toplam
	Değer	% Pay	% Dğs.	Değer	% Pay	% Dğs.	Değer	% Pay	% Dğs.	Değer	% Pay	% Dğs.	Değer	% Pay	% Dğs.	
1994	185	1,8	-	501	4,9	-	1.353	13,2	-	4.375	42,6	-	3.865	37,6	-	10.279
1995	790	4,7	327,0	828	4,9	65,4	1.852	11,0	36,8	6.617	39,2	51,2	6.773	40,2	75,2	16.860
1996	675	2,9	-14,6	1.379	6,0	66,5	2.081	9,0	12,4	10.155	43,9	53,5	8.848	38,2	30,6	23.138
1997	512	2,1	-24,1	1.611	6,5	16,8	1.873	7,5	-10,0	11.751	47,2	15,7	9.123	36,7	3,1	24.870
1998	477	2,0	-6,8	1.425	5,9	-11,5	1.466	6,1	-21,7	11.696	48,6	-0,5	9.011	37,4	-1,2	24.075
1999	489	2,3	2,5	1.318	6,2	-7,5	943	4,4	-35,7	10.428	48,7	-10,8	8.241	38,5	-8,5	21.419

İHRACAT

Yıl	Tarım			Tekstil ve Hazır Giyim			Demir-Çelik (72-73)			Otomotiv, Makine, Teçhizat, Elektrikli Makine (84, 85, 87)			Diğer Sanayi Ürünleri			Toplam
	Değer	% Pay	% Dğs.	Değer	% Pay	% Dğs.	Değer	% Pay	% Dğs.	Değer	% Pay	% Dğs.	Değer	% Pay	% Dğs.	
1994	1.647	19,1	-	4.150	48,1	-	293	3,4	-	782	9,1	-	1.762	20,4	-	8.634
1995	1.965	17,7	19,3	5.353	48,3	29,0	505	4,6	72,0	1.239	11,2	58,4	2.017	18,2	14,5	11.078
1996	1.854	16,1	-5,6	5.660	49,0	5,7	421	3,6	-16,7	1.505	13,0	21,4	2.109	18,3	4,6	11.548
1997	2.037	16,6	9,9	5.930	48,4	4,8	622	5,1	48,0	1.550	12,7	3,0	2.109	17,2	0,0	12.248
1998	1.941	14,4	-4,7	6.464	47,9	9,0	703	5,2	13,0	2.083	15,4	34,0	2.307	17,1	9,4	13.498
1999	1.900	13,3	-2,1	6.363	44,4	-1,6	818	5,7	16,4	2.705	18,9	29,9	2.547	17,8	10,4	14.333

Kaynak : DTM, <http://www.dtm.gov.tr/ab/rakamlar/absektor.htm>

Tablo 30 : Türkiye'nin İthalatındaki İlk 20 Fasil (1999 yılı değer sıralamasına göre) (000 \$)

FASILLAR	YILLAR					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
15 HAYVANSAL, BİTKİSEL YAĞLAR VE BUNLARIN MÜSTAHAZAR.	461.642	639.864	501.190	581.946	536.789	445.305
27 MİNERAL YAKIT, MİNERAL YAĞ.MÜSTAHAZARLARI, MUMLAR	3.817.632	4.619.271	5.916.509	6.068.315	4.509.461	5.377.201
29 ORGANİK KİMYASAL MÜSTAHAZARLAR	1.028.579	1.715.163	1.571.924	1.703.248	1.625.715	1.625.290
30 ECZACILIK ÜRÜNLERİ	203.070	331.611	411.663	550.547	720.403	858.450
32 DEBAGAT, BOYACILIKTA KULL.HÜLASA, BOYA, MACUN, SAKIZ.	395.380	566.123	647.374	703.574	669.507	585.091
38 MUHTELİF KİMYASAL MADDELER	262.348	398.190	480.475	518.786	529.885	484.240
39 PLASTİK VE PLASTİKTEN MAMUL EŞYA	761.341	1.374.824	1.652.837	1.926.519	1.943.015	1.821.672
40 KAUCUK VE KAUCUKTAN EŞYA	247.664	412.696	502.712	486.498	483.389	423.353
48 KAĞIT, KARTON; KAĞIT HAMURUNDAN KAĞIT, KARTON EŞYA	301.713	702.324	720.381	710.865	720.574	746.985
52 PAMUK, PAMUK İPLİĞİ, PAMUKLU MENSUCAT	549.157	885.904	720.743	1.044.822	994.752	671.396
54 DOKUMAYA ELVERİŞLİ SUNİ VE SENTETİK LİFLER	281.995	497.586	573.496	711.185	782.105	639.968
55 SENTETİK VE SUNİ DEVAMSIZ LİFLER	353.578	647.557	691.179	675.932	640.703	552.594
72 DEMİR VE ÇELİK	1.982.560	3.023.693	2.776.115	2.961.989	2.769.416	2.056.025
73 DEMİR VEYA ÇELİKTEN EŞYA	397.561	446.637	629.054	761.441	649.050	486.062
76 ALUMİNYUM VE ALUMİNYUM EŞYA	185.986	381.898	397.101	519.007	503.359	472.245
84 NÜKLEER REAKTÖRLER, KAZAN; MAK.CİH. ALETLER, PARÇ.	3.765.849	5.748.319	8.463.127	9.158.681	8.933.252	6.397.638
85 ELEKTRİKLI MAKİNA VE CİHAZLAR, AKSAM VE PARÇALARI	1.820.125	2.240.104	2.965.873	3.847.734	4.397.198	5.090.683
87 MOTORLU KARA TAŞIT., TRAKTÖR,BİSİKLET, MOTOSİKLET VB.	947.576	1.576.250	2.692.961	4.105.136	3.727.578	3.094.563
88 HAVA TAŞITLARI, UZAY ARAÇLARI, AKSAM VE PARÇALARI	802.731	1.377.822	1.044.087	977.260	797.532	551.749
90 OPTİK, FOTOĞ., SİNEMA, ÖLÇÜ, KONTROL, AYAR CİH.TIBBİ ALET.	549.933	754.365	973.855	1.078.413	1.144.723	1.027.402
TOPLAM	19.116.420	28.340.201	34.332.656	39.091.898	37.078.406	33.407.912
GENEL İTHALAT	23.270.018	35.707.516	43.626.690	48.558.721	45.921.392	40.687.270
GENEL İTHALAT İÇİNDEKİ PAYI	82	79	79	81	81	82

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı.

Tablo 31 : Türkiye'nin İhracatındaki İlk 20 Fasil (1999 yılı değer sıralamasına göre) (000 \$)

FASILLAR	YILLAR					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
08 YENİLEN MEYVA, KABUKLU YEMİŞ, TURUNÇGİL, KAVUN KABUĞU	1.113.881	1.234.814	1.137.682	1.308.594	1.294.276	1.247.414
15 HAYVANSAL, BİTKİSEL YAĞLAR VE BUNLARIN MÜSTAHAZAR.	274.217	473.171	359.332	405.383	359.326	341.921
20 SEBZE, MEYVA, BİTKİ PARÇ, SERT KABUKLU YEMİŞ KONSERV.	494.795	528.144	562.925	616.943	621.135	571.095
24 TÖTÜN VE TÖTÜN YERİNE GEÇEN İŞLENMİŞ MADDELER	423.635	381.411	637.590	682.745	589.861	560.789
25 TUZ, KÜKÜRT, TOPRAK VE TAŞLAR, ALÇILAR VE ÇİMENTO	360.065	390.265	388.325	431.736	413.757	428.264
27 MİNERAL YAKIT, MİNERAL YAĞ.MÜSTAHAZARLARI, MUMLAR	243.850	288.471	275.532	192.396	259.106	337.174
39 PLASTİK VE PLASTİKTEN MAMUL EŞYA	237.207	319.262	343.412	430.233	437.622	416.481
40 KAUCUK VE KAUCUKTAN EŞYA	245.234	296.607	265.583	286.784	335.438	348.121
52 PAMUK, PAMUK İPLİĞİ, PAMUKLU MENSUCAT	601.488	506.207	643.824	673.636	783.846	777.065
54 DOKUMAYA ELVERİŞLİ SUNİ VE SENTETİKLER	265.314	389.345	290.193	337.245	376.576	404.102
55 SENTETİK VE SUNİ DEVAMSIZ LİFLER	439.977	574.235	590.944	664.976	671.129	605.269
61 ÖRME GİYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI	2.580.713	3.446.206	3.568.854	3.961.545	4.233.921	3.787.216
62 ÖRÜLMEMİŞ GİYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI	1.527.157	2.202.678	2.154.307	2.321.187	2.476.392	2.413.679
63 MENSUCATTAN DİĞ.EŞYA, KULLANILMIŞ EŞYA, PAÇAVRA.	382.174	539.618	621.091	805.937	933.738	944.159
72 DEMİR VE ÇELİK	2.019.382	1.738.787	1.750.211	2.004.076	1.589.502	1.542.264
73 DEMİR VEYA ÇELİKTEN EŞYA	332.360	507.487	506.167	611.153	662.102	605.063
84 NÜKLEER REAKTÖRLER, KAZAN; MAK.CİH. ALETLER, PARÇ.	548.026	691.403	805.804	982.682	1.164.052	1.271.950
85 ELEKTRİKLI MAKİNA VE CİHAZLAR, AKSAM VE PARÇALARI	746.868	993.579	1.327.817	1.449.521	1.847.383	1.647.128
87 MOTORLU KARA TAŞIT., TRAKTÖR,BİSİKLET, MOTOSİKLET VB.	333.305	642.510	811.802	676.035	797.369	1.473.612
88 HAVA TAŞITLARI, UZAY ARAÇLARI, AKSAM VE PARÇALARI	22.319	3.887	35.468	147.023	150.092	517.437
TOPLAM	13.191.967	16.148.087	17.076.863	18.989.830	19.996.623	20.240.203
GENEL İHRACAT	18.105.175	21.636.474	23.224.465	26.261.072	26.973.978	26.588.611
GENEL İHRACAT İÇİNDEKİ PAYI	72,9	74,6	73,5	72,3	74,1	76,1

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı.

## 4 TÜRKİYE'DE TARİFE DIŞI ENGELLERİN ANALİZİ

Bu kısımda tarife dışı engellerin uluslararası ticareti nasıl etkiledikleri, onların varlıklarını tespit etmeye yönelik envanter yaklaşımı yoluyla incelenmeye çalışılmıştır. Envanter yaklaşımı yoluyla, hem Türkiye'nin ithalatında uyguladığı tarife dışı engeller sektörler itibariyle, çeşitleri itibariyle ve bazı OECD ülkeleriyle iki taraflı ticaret ilişkileri itibariyle incelenmekte, hem de Türkiye'nin ihracatında etkilendiği tarife dışı engelleri görmek amacıyla diğer OECD ülkelerinin ithalatında uyguladıkları tarife dışı engeller belirlenmeye çalışılmaktadır. Ayrıca, Türkiye'de tarife dışı engellerin analizine geçmeden önce, bu konuyla ilgili daha önce yapılmış çalışmalara da yer verilerek gerek gelişmiş gerek GOÜ'lerde hangi tarife dışı engellerin uygulandığı ve zaman içinde nasıl bir seyir izledikleri araştırılmakta ve bazı sorulara cevap aranmaktadır.

Bu çalışmanın teorik kısmında yeni korumacılık eğilimlerinin ortaya çıkış nedenleri açıklanırken belirtildiği gibi yeni korumacılığın giderek yayılmasının temel nedenlerinden birisinin bazı malların karşılaştırmalı üstünlüklerinin GOÜ'lere kaymasının, gelişmiş ülkeler üzerinde yarattığı olumsuz etkiler olduğu düşünülmektedir. Bu kısımda tarife dışı engellerden en fazla etkilenen malların neler olduğu incelenerek bu önerme test edilmeye çalışılacaktır. Ayrıca GATT çok taraflı ticaret müzakereleri sonrası tarife oranlarındaki düşüşe bağlı olarak tarife dışı engellerdeki değişim trendinin nasıl bir seyir izlediği de araştırılacaktır; Bunlara bağlı olarak bir çok soruya cevap aranabilir; *Tarife dışı engellerin özellikle uygulandığı (tercih edildikleri) bir mal grubu var mıdır ve bu günümüze kadar bir değişme göstermiş midir? Mallara göre uygulanan tarife dışı engellerde değişiklikler olmakta mıdır? Bir mal sadece tek bir tarife dışı engelle mi korunmaktadır? Bir çok çalışmada belirtildiği gibi, gerçekten de tarife dışı engeller GOÜ'lerin ihracatına karşı ayırıcı bir şekilde mi uygulanmaktadır? Yine GATT çerçevesinde çok taraflı ticaret müzakerelerinde tarifelerin azaltılmasına paralel olarak tarife dışı engeller artmış mıdır. Buradan hareketle tarife dışı engellerin tarifeleri ikame ettiğini söylemek mümkün müdür?*

### 4.1 Tarife Dışı Engellerin Envanter Analizine Yönelik Çalışmalar

Bu kısımda tarife dışı engellerin varlığını belirlemeye yönelik literatürde yer alan diğer çalışmalara yer verilmiştir. Bu çalışmanın Türkiye ile ilgili analizi, verilerin olanak verdiği ölçüde 1994 ve 1997 yılları için yapılabilmektedir. Bu nedenle tarife dışı engellerin varlıklarının ve yaygınlıklarının zaman içindeki değişimini açık bir şekilde görmek mümkün olmamıştır. Bu konuda daha önce yapılan çalışmaları incelemek, tarife dışı engellerin zaman içindeki gelişimleri hakkında değerlendirme yapma şansı verebilir. Öte yandan, konu ile ilgili yapılan çalışmalarda temelde hesaplama yöntemi aynı olmakla birlikte, dikkate alınan mal sınıflamasında veya kapsama oranı hesaplanırken dikkate alınan ağırlıklarda farklılıklar söz konusudur. Dolayısıyla farklı çalışmaları



dikkate alarak tarife dışı engellerin zaman içindeki gelişimini değerlendirmek ve bir karşılaştırma yapmak çok doğru bir yaklaşımdır da olmayacaktır.

Tarife dışı engellerin ölçümü ile ilgili literatürde sınırlı sayıda çalışma yer almaktadır. Bu konuda yine de envanter yaklaşımına yönelik çalışmalara, ekonomik etkilerini ölçmeye yönelik olanlara göre daha fazla rastlanmaktadır.

Tarife dışı engellerin varlığını belirlemeye yönelik çalışmaların çoğu başlangıçta Ingo Walter'ın 1960'ların sonlarında derlediği verilerden, daha sonraları ise UNCTAD'ın veri tabanından yararlanılarak yapılmıştır. Günümüzde tarife dışı engellerin dökümünün çıkarılması UNCTAD'ın "Korumacılık ve Yapısal Uyum" adlı çalışma programının bir parçasını oluşturmakta ve Kuruluş tarafından belli dönemlerde uygulamaya koyulan veya kaldırılan ticaret önlemlerine göre yeni tablolar oluşturulmaktadır. Literatürdeki bir çok çalışmada bu envanter çalışmasından yararlanılmıştır.

Tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranlarını ölçmeye yönelik ilk örnek Walter'ın 1972 yılında yaptığı çalışmasıdır. 1967 yılı için yapılan bu çalışmada, gelişmiş OECD ülkelerinin ithalatının ne kadarının tarife dışı engellerden etkilendiği araştırılmaktadır. Walter, öncelikle tarife dışı engeller için ölçülebilir bir tanımlama yapmış ve bu önlemlerin bir şemasını oluşturmuştur. Walter, bu çalışmayı yaparken Uluslararası Ticaret Odası, GATT, UNCTAD ve Uluslararası Ticaret Yayınları Bürosu verilerinden yararlanmıştır. OECD Ülkeleri için SITC (Standart International Trade Classification) mal sınıflamasına göre tek tek hesaplanan frekans ve kapsama oranlarının OECD ortalamaları aşağıda Tablo 32 ile özetlenmiştir.

**Tablo 32 : OECD Ülkeleri İthalatında Uygulanan Tarife Dışı Engellerin Frekans ve Kapsama Oranları (1967 OECD Ülkeleri Ortalaması)**

SITC	Mal Grupları	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	SITC	Mal Grupları	Frekans Oranı	Kapsama Oranı
0	Gıda ve canlı hayvan	39	52	5	Kimya	7	13
00	Canlı Hayvan	48	71	51	Kimya elementleri	6	19
01	Et	43	67	54	Tıbbi araçlar	9	20
02	Süt Ürünleri	59	70	56	Mgf.fertilisers	13	22
04	Tahıllar	65	75	59	Çeşitli kimya	14	10
05	Meyve	28	48	6	İmalat sanayii	4	8
06	Şeker	44	52	61	Deri imalat	3	5
1	İçki ve Tütün	29	56	62	Kauçuk imalat	6	14
11	İçki	34	71	65	Dokuma imalat	12	30
12	Tütün	23	40	67	Demir çelik	11	16
2	Crude Metarials	3	4	7	Makine ve taşımacılık	14	15
22	Yağlı tohumlar ve nuts	9	10	72	Elektrikli Machinery	10	15
26	Dokuma elyaf	4	9	73	Ulaştırma ekipmanları	28	26
29	Crude metarials. Nec.	11	14	8	Çeşitli İmalat	12	8
3	Mineral fuels	9	15	84	Giyim	12	26
32	Kömür ve coke	18	38	85	Ayakkabı	13	12
33	Petrol	7	16	86	Precision	4	11
4	Hayvansal ve bitkisel yağlar	7	10	89	Çeşitli İmalat	3	4
41	Hayvansal yağlar ve fats	11	14				
42	Karışık bitkisel yağlar	7	11				
					Toplam	17	19

Kaynak: Alexander Yeats, Assar Lindbeck, Trade Barriers Facing Developing Countries...,

a.g.e,ss.117-118'den düzenlenmiştir.

OECD ithalatının yaklaşık %19'unun (24.7 milyar dolarlık icarete denk gelmektedir.) bir ya da daha fazla tarife dışı engelden etkilendiği görülmektedir. Walter, tarım sektörünün tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektör olduğunu belirtmektedir. Gıda ve canlı hayvanlar grubu içinde yer alan malların ortalama %39'u tarife dışı engellere maruz kalmıştır. Bu toplam OECD gıda ve canlı hayvan ithalatının %52'sine denk gelmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi 1967 yılı değerlerine göre canlı hayvan, et, tahıl, şeker, içki ve tütün ithalatının neredeyse yarısından fazlası ticaret kısıtlamalarına maruz kalmıştır. Sanayi ürünlerinde ise, kimya, tekstil ve giyim, kömür ve ulaştırma ekipmanları yüksek kapsama oranlarına sahiptir.

Tarımda ithalat kapsama oranlarının ortalama %75'lere kadar çıktığı gözlenmektedir. Bunda özellikle o dönemde AET'da ve İsveç'de tarımda uygulanan değişken nitelikli vergilerin ve Japonya'da ticaretin devlet eliyle yürütülmesinin etkili olduğu çalışmada vurgulanmaktadır. Yine bu dönemde Amerika'da et ve süt ürünlerinin ithalatının %100'e yakını sağlık standartlarına ve kotaya tabidir. Tarım sektörü gibi GOÜ'ler için büyük öneme sahip diğer bir sektör ise tekstil ve giyim sektörüdür. Söz konusu dönemde GOÜ'lerin imalat sanayii ihracatının yaklaşık %40'ını oluşturan bu sektörün OECD ithalatının ortalama %30'u tarife dışı engellerle karşılaşmaktadır. Bu dönemdeki tekstil ve giyimle ilgili kısıtlamaların çoğu önce 1962 Uzun Dönemli Pamuklu Dokuma Anlaşması ve daha sonra 1974 Çok Elyafıllar Anlaşması çerçevesinde gerçekleştirilmiştir.

Walter, OECD ülkeleri içinde en fazla korunan ülkelerin başta Japonya olmak üzere, Belçika, Lüksemburg, Amerika, ve Portekiz olduğunu belirtmektedir. Bu ülkelerin 1967 yılı ithalatlarının üçte biri tarife dışı engellerle korunmuştur. Avustralya, İsviçre, Danimarka ve Kanada'nın ise en düşük kapsama oranına sahip ülkeler olduğu belirtilmektedir. Walter'in bu çalışması ve konuyla ilgili yaptığı diğer çalışmalar literatürde, bir çok çalışmaya ışık tutan önemli çalışmalar olarak değerlendirilmektedir<sup>1</sup>.

Bu konudaki diğer orijinal çalışmalardan ikisi de Page tarafından 1979 ve 1980 yıllarında yapılmıştır<sup>2</sup>. Page'in çalışmasında mal grupları biraz daha genelleştirilmişse de belirgin sonuçlara ulaşmak mümkündür. Tablo33'den de görüldüğü gibi geleneksel olarak korunan sektörler 1974 ve 1979 yıllarında da korunmaktadırlar. Canlı hayvanlar, tahıl, sebze ve meyve, gibi ürünlerde tarife dışı

<sup>1</sup> Alexander J.Yeats, Assar Lindbeck, **Trade Barriers Facing...**, a.g.e., ss.116-117; Sam Laird, Alexander J.Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., s.128.; David Greenaway, **International Trade Policy...**, a.g.e., s.166. Bu konuda, Ingo Walter'ın orijinal çalışmaları; Ingo Walter, "Non-tariff Protection Among Industrial Countries: Some Preliminary Evidence, **Economica Internazionale**, May 1972.;Ingo Walter, J.Chung, "The Pattern of Non-tariff Obstacles to Intarnational Market Access", **Weltwirtschaftliches Archiv**, LVIII, 1972.

<sup>2</sup> David Greenaway, **International Trade Policy...**, a.g.e., ss.168-169. Bu konuda, S.B. Page'in orijinal çalışmaları; S.B.Page, "The Management of International Trade", (edt:R.Major), **Britian's Trade and Exchange Rate Policy**, London 1979; S.B.Page, "The Revival of Protectionism and its Consequences for Europe", **Journal of Common Market Studies**, XX, 1981.

engellerin ithalatı kapsama oranları oldukça yüksektir. Zaten tabloda 1979 yılı için ithalat kapsama oranı %30'dan daha fazla olan ürünlere yer vermiştir. Öte yandan gıda ve tarım ürünlerindeki korumada 1974 den 1979'a bazı mallar dışında önemli artışlar olmadığı görülmektedir. İmalat sanayiinde ise ayakkabı, tekstil ve giyim, demir-çelik, gemi yapımı ve havayolu taşıtlarındaki korumada önemli artışlar olmuştur. Bu sektörlerin çoğunlukla GOÜ'lerin karşılaştırmalı üstünlükler kazandığı sektörler olduğu çalışmada belirtilmektedir.

**Tablo 33 :OECD Ülkelerinin Belli Malların İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engellerin Kapsama Oranları (1979)**

Mallar	Kapsama Oranları	
	1974	1979
Canlı Hayvan	64	64
Balık	30	31
Tahıllar	76	76
Sebze ve Meyve	70	78
Şekerleme	43	43
Kakao	56	56
Çukulata	62	62
Çay	66	64
Hayvan Yemi	69	69
Çeşitli Yiyecekler	49	48
Alkolsüz İçecekler	57	58
İpek Elyaf	6	71
Tekstil	21	35
Çimento ve Kireç	32	35
Demir ve Çelik	16	66
Havayolu taşıtları	12	83
Gemi Yapımı	18	82
Hazır Giyim	20	48
Ayakkabı	1	32

Kaynak: David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., s.169.

Tablo 34 ile OECD ülkelerinin ithalatında, imalat sanayii ayrı olarak incelendiğinde, ülkelerin tarife dışı engellere konu olan ithalatındaki artışta imalat sanayiinin önemli bir payı olduğu görülmektedir. 1974 yılında bir çok gelişmiş piyasa ekonomisi ülkede tarife dışı engellere konu olan imalat sanayii oranı oldukça düşükken 1980 yılına gelindiğinde bu oranlar gittikçe artarak AET için %16, OECD için ise %17'lere ulaşmıştır. Çalışmada ele alınan dönemin yeni korumacılığın en yoğun olarak uygulandığı dönem olduğu da vurgulanmaktadır.

**Tablo 34 : Tarife Dışı Engel Frekans ve Kapsama Oranları (1974-1980)**

ÜLKELER	Bütün Mallar			İmalat Sanayii		
	1974	1979	1980	1974	1979	1980
Belçika – Lüksemburg	27,5	33,4	34,0	0,7	9,1	10,0
Danimarka	29,5	42,8	43,2	0,0	21,1	21,7
Fransa	32,8	42,6	42,7	0,0	16,0	16,2
Almanya	37,3	47,1	47,3	0,0	17,9	18,3
İrlanda	26,8	33,5	34,0	1,5	11,0	11,7
İtalya	44,1	52,2	52,3	0,0	16,1	16,4
Hollanda	32,5	39,8	40,1	0,0	12,8	14,8
İngiltere	38,5	47,4	47,9	0,2	17,0	17,4
AET(9)	35,8	44,5	44,8	0,1	15,7	16,1
Avusturya	17,9	34,8	3,8	7,8	30,0	30,0
Avusturya	20,8	30,3	30,3	0,0	13,1	13,1
Kanada	22,4	18,3	18,3	11,4	5,8	5,8
Finlandiya	32,9	33,6	33,6	3,1	3,5	3,5
Japonya	56,1	59,4	59,4	0,0	4,3	4,3
Norveç	16,3	33,7	33,7	0,0	24,6	24,6
İsveç	24,7	36,3	36,3	3,1	19,4	19,4
İsviçre	16,9	18,3	8,3	2,1	3,4	3,4
ABD	36,2	44,4	45,8	5,6	18,4	21,0
OECD (22)	36,3	43,8	44,3	4,0	16,8	17,4
Petrol İhracatçısı Ülkeler	54,0	65,3	65,3	45,8	59,8	59,8
Petrol İhr. Olmayan GOÜ	49,8	46,8	46,9	25,0	22,7	22,8
Dünya İthalatı	40,1	47,5	47,8	12,9	23,0	23,6

Kaynak : David Greenaway, *International Trade Policy...*, a.g.e., s.168.

Tarife dışı engellerin dünya ticaretindeki dağılımını görebilmek için S.Laird ve A.Yeats'in UNCTAD verilerine dayanarak oluşturdukları Tablo35'e yer verilmiştir. Tabloda, OECD ülkelerinin tüm dünyadan, gelişmiş ülkelere, GOÜ'lerden ve Sosyalist Doğu Avrupa Ülkelerinden yaptıkları ithalatta göre ayrı ayrı tarife dışı engel kapsama ve frekans oranları incelenmiştir. Oranlar üç yıla ait çekirdek tarife dışı engellere göre hesaplanmıştır.

**Tablo 35 : OECD Ülkelerinde Frekans ve Kapsama Oranları 1981, 1983 ve 1986**

Ülkeler	1981 OECD İthalatı (milyon \$)	Frekans Oranı				Kapsama Oranı			
		1981	1983	1986	1981-6 Değişim	1981	1983	1986	1981-6 Değişim
OECD/Dünya Geneli	521.300	12,2	12,5	12,0	-0,2	15,1	16,7	17,7	2,6
OECD/Gelişmiş	344.300	8,4	8,6	8,2	-0,2	14,3	16,3	17,5	3,2
OECD/Gelişmekte olan	136.600	18,7	19,0	18,4	-0,3	18,8	19,3	20,6	1,8
OECD/Sosyalist	40.400	17,7	18,0	17,8	0,1	9,3	10,2	9,8	0,5

\* Çalışmada kullanılan tarife dışı engeller; Değişken nitelikli vergiler, ürüne özel harçlar, ithalat kotası, ithalat yasakları, otomatik olmayan lisans, gönüllü ihracat kısıtlamaları, MFA çerçevesindeki kısıtlamalar, sağlık, paketleme, etiketleme ile ilgili düzenlemeler, satandartlar, minimum ithal fiyatı, tarife kotaları.

Kaynak : Sam Laird, Alexander Yeats, *Quantitative Methods for...*a.g.e., s.90.

Tablodan da görüldüğü gibi 1981 yılında OECD'nin petrol ithalatı dışında kalan ithalatının yaklaşık %15.1'i (80 milyar dolarlık ithalat) çekirdek tarife dışı engellerin bir yada bir kaçından etkilenmiştir. OECD tarafından uygulanan tarife dışı engellerin ülkelere göre farklılaştığı görülmektedir. 1981 yılında OECD'nin gelişmiş ülkelere ithalatı %14.3 oranında tarife dışı engelle konu olurken, bu oran GOÜ'ler için 4.5 puan daha fazladır;%18.8. Sosyalist ülkelere yapılan ithalatın %9.3'ü tarife dışı engellerden etkilenmiştir. Bu oranın düşük olmasının sebebi ise söz konusu ülkelere ithalatın önemli bir kısmının (yaklaşık %22'si) doğal gaz olması ve bu ürünün çekirdek tarife dışı engellere konu olmamasıdır.

Tablodan ayrıca, 1981'den 1986'ya kadar tarife dışı engellerin öneminin arttığı görülmektedir. Çalışmada yıllar itibariyle tarife dışı engellerdeki değişme incelenirken, 1981 yılı ticaret verileri dikkate alınarak hesaplama yapılmıştır. Böylece diğer yıllardaki ithalat değerlerindeki değişme sabit tutularak sadece tarife dışı engellerdeki değişme belirlenmeye çalışılmıştır. Bu durumda kapsama oranı sadece tarife dışı engellerin kapsadığı ürün veya ülke sayısı değiştiğinde değişecektir. OECD'nin dünyadan ithalatında çekirdek tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı 1981-1986 döneminde 2.6 puan artmıştır. Bu daha önce tarife dışı engellerden etkilenmeyen 14 milyar dolarlık ticaretin artık tarife dışı engellerle korunduğu anlamına gelmektedir. Bu değişmeler de yine ülke gruplarına göre farklılıklar göstermektedir. Örneğin GOÜ'lerden yapılan ithalatın tarife dışı engel kapsama oranlarında 3.2 puan artış vardır; bu diğer ülke gruplarından yapılan ithalata göre daha yüksektir. Çalışmada söz konusu dönemde en fazla uygulanan ve artış trendi en fazla olan tarife dışı engelin gönüllü ihracat kısıtlamaları olduğu belirtilmektedir. Gönüllü ihracat kısıtlamalarından en fazla etkilenen sektörlerin ise demir-çelik, tarım ve otomotiv olduğu belirtilmektedir<sup>1</sup>.

Bu konuda belli başlı ihracatçı ülkelerin karşılaştıkları tarife dışı engelleri belirlemeye yönelik bir örnek de verilebilir. Tablo 36'da 1986 yılı itibariyle yüksek borç yükü olan (5 milyar doların üzerinde) sekiz Latin Amerika Ülkesi ile yine diğer bölgelerden çok yoğun borç yüküne sahip Türkiye'nin de dahil olduğu sekiz ülkenin gelişmiş bazı OECD ülkelerine ihracatlarında etkilendikleri tarife dışı engel kapsama oranları hesaplanmıştır. Gelişmiş ülkelerin söz konusu GOÜ'lerden ithalatında uyguladığı tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranları %0 ila %95 arasında değişim göstermektedir. Ayrıca bu yedi gelişmiş ülkenin kapsama oranlarında farklılıklar olduğu da görülmektedir. Ortalama kapsama oranları dikkate alındığında Japonya ve Amerika için bu oran %11 iken AET için %26, İsviçre için %48 gibi oldukça yüksek oranlara ulaşmaktadır. Ayrıca Kore ve Arjantin gibi ihracatı nisbeten emek yoğun mallara dayanan tarım ürünlerine dayalı ülkelerin ticaretinin daha fazla tarife dışı engellere konu olduğu belirtilmektedir<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Sam Laird, Alexander J. Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., s.90.

<sup>2</sup> Sam Laird, Alexander J. Yeats, **Quantitative Methods for...**, a.g.e., s.23.

**Tablo 36: Bazı Gelişmiş OECD Ülkelerinin Borç Yükü Fazla Gelişmekte Olan Ülkelerden Yaptıkları İthalatta Tarife Dışı Engel Kapsama Oranları (1986)**

ÜLKELER	Tarife Dışı Engel Kapsama Oranları						
	Avusturya	AET	Japonya	Norveç	İsveç	İsviçre	USA
<b>LATİN AMERİKA ÜLKELERİ</b>							
Arjantin	16,2	34,0	21,1	71,3	33,3	82,4	0,6
Brezilya	40,7	27,7	6,3	6,5	69,8	45,3	10,2
Kolombiya	75,8	73,3	2,0	5,1	98,7	37,6	5,5
Şili	11,9	12,7	12,6	36,5	7,1	50,6	8,3
Ekvator	34,4	2,8	5,0	2,6	15,0	95,8	3,6
Meksika	15,4	8,1	8,6	2,1	4,3	41,8	5,8
Peru	4,2	15,2	1,5	0,4	1,5	18,1	1,9
Venezuela	0,0	7,5	0,7	0,0	0,0	71,0	0,1
<b>DiĞER BORÇLU ÜLKELER</b>							
Cezayir	0,0	8,9	7,1	0,0	0,0	99,9	0,0
Mısır	3,5	22,4	0,2	2,0	17,8	27,6	7,0
Kore Cumhuriyeti	0,3	32,7	27,5	25,1	404,0	19,1	33,6
Moroko	25,5	40,1	49,9	1,3	2,0	39,3	1,0
Pakistan	0,0	30,1	21,1	3,2	37,0	9,4	71,1
Türkiye	1,3	28,2	1,1	2,8	4,3	41,0	2,1
Yugoslavya	22,9	39,9	1,2	20,9	41,6	35,2	19,8

Kaynak: Sam Laird, Alexander Yeats, *Quantitative Methods for...*, a.g.e., s.23.

Bu çalışmalardan biri de J.J.Nogues, A.Olechowski ve L.A.Winters'in 1985 yılında yaptıkları ve gelişmiş piyasa ekonomilerindeki\* belli başlı tarife dışı önlemleri inceleyen çalışmalarıdır<sup>1</sup>. Çalışmada, kota, gönüllü ihracat kısıtlamaları, minimum ithal fiyatı mevsimlik tarifeler, tarife kotaları, ithalat yetki ve izinleri, ithalat gözetimi, fiyat ve değer soruşturmaları, anti damping ve telafi edici vergiler gibi, belli başlı tarife dışı engellerin 1981-1983 dönemi için frekans ve kapsama oranları hesaplanmaktadır. 1981 yılında 16 gelişmiş piyasa ekonomisinin tarife istatistik pozisyonlarının yaklaşık %13'ünün bir ya da birden fazla tarife dışı engele maruz kaldığı hesaplanmıştır. Bu, değer olarak söz konusu ülkelerin 231 milyar dolarlık toplam ithalatlarının %27'sine denk gelmektedir.

Çekirdek tarife dışı engellerin en yoğun olarak kullanıldığı sektörlerin tarım, tekstil, hazır giyim ve demir-çelik olduğu tespit edilmiştir. İsviçre'de toplam tarımsal ithalatın %73'ü çekirdek tarife dışı engellerden etkilenirken, bu oran, AET ve Japonya için sırasıyla %36 ve %42 olarak gerçekleşmiştir. AET ve Amerika'da tekstil ithalatının %50'den fazlası tarife dışı engellere maruz kalmıştır. İngiltere'de ise bu oran %60'ın üzerindedir. Çalışmada tarife dışı engelleri çeşitlerine göre analiz eden tablo aşağıda özetlenmiştir;

**Tablo 37: OECD Ülkelerinde Uygulanan Tarife Dışı Engel Çeşitleri (1983)**

İndex	Miktar Kısıtlamaları	Gönüllü İhracat Kısıtlamaları	Fiyat Farklaştırılması	Tarife Benzeri Engeller	İthalatta Gözetim	Bütün Tarife Dışı Engeller
Kapsama Oranları						
Ülkenin Kendi İthalatına Göre	8,6	3,0	1,7	1,3	14,8	27,1
Dünya Ticaretine Göre	9,5	1,4	3,4	1,6	9,8	21,8
Frekans Oranı	5,0	3,4	1,7	1,4	4,6	12,8

Kaynak : Julio J.Nogués, Andrzej Olechowski, Alan Winters, "The Extent of Nontariff...", a.g.m., s.192.

\* Çalışma 16 gelişmiş piyasa ekonomisini kapsamaktadır; Belçika, Danimarka, Fransa, Federal Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Hollanda, İngiltere, Avustralya, Avusturya, Finlandiya, Japonya, Norveç, İsviçre, ve ABD.

<sup>1</sup> Julio J.Nogués, Andrzej Olechowski, L.Alan Winters, a.g.m., s.181-199.

Tablo'da en fazla başvuru alan tarife dışı engel olarak miktar kısıtlamaları ve ithalat gözetim sistemi dikkati çekmektedir. Gönüllü ihracat kısıtlamaları tüm ticaret kontrollerinin %11'ini oluşturmaktadır. Ancak gönüllü ihracat kısıtlamalarının, ülkelerin eksik beyanları nedeniyle tahminlenen bu orandan daha yüksek olması gerektiği kaygısı dile getirilmektedir. Ayrıca, bazı tarife dışı engellerin bazı sektörlerde daha çok tercih edildiği, örneğin tarım sektöründe daha çok fiyat kontrolleri ve miktar kısıtlamaları tercih edilirken, imalat sanayiinde miktar kısıtlamalarının ve ithalat gözetim sisteminin önem kazandığı belirtilmektedir. Tarife dışı engellerin kullanımı ülkelere göre de farklılaşmaktadır. Japonya yoğun olarak, kota, ithalat yasağı ve lisansı gibi geleneksel yöntemlere başvururken, Amerika'da gönüllü ihracat kısıtlamaları, anti-damping ve telafi edici vergi uygulamalarının tercih edildiği, Avrupa ülkelerindeyse, idari önlemler ve fiyat kontrollerinin uygulandığı belirtilmektedir.

Çalışmada ülkelerin kendi ithalat değerleri dikkate alınarak hesaplanan kapsama oranlarına göre, tarife dışı engellerin en yoğun olarak kullanıldığı ülkeler, Avustralya, Fransa ve İsviçre olarak belirlenmiştir. Petrol ithalatı dikkate alındığında Amerika için de bu oran yüksek çıkmaktadır. Çünkü Amerika'da petrol ithalatında gözetim sistemi uygulanmaktadır. Nisbeten düşük koruma oranlarına sahip ülkeler içinde ise Avusturya, Norveç ve İtalya yer almaktadır.

Çalışmadan çıkan diğer bir sonuç ise, tarife dışı engellerin en fazla GOÜ'lerin ithalatına uygulandığı yönündedir. Özellikle yoğun borç yükü olan ülkelere yapılan ithalatın %35'i tarife dışı engellerden etkilenmektedir.

Tarife dışı engellerin kullanımındaki trend de incelenerek, 1981'den 1983'e gelindiğinde söz konusu ülkelerin tarife dışı engellerden etkilenen ticaretlerinin 12.8 milyar dolar daha genişlediği belirtilmektedir.

Tarife dışı engellerin analizine yönelik en son çalışmalardan biri, OECD tarafından yapılan ve OECD ülkelerinde uygulanan tarife ve tarife dışı engelleri analiz eden çalışmadır. Bu çalışma da UNCTAD Veri Tabanından yararlanılarak yapılmıştır. Çalışmada ticareti kısıtlayıcı etkisi daha fazla olduğu düşünülen önlemler hesaplamalara dahil edilmiştir. Bu nedenle, ticarete teknik engeller, standartlar, sağlık, güvenlik ve doğal yaşamı koruma amaçlı önlemler dikkate alınmamıştır. Bu önlemler içinde özellikle hassas ürün kategorileri için uygulananlar (UNCTAD sınıflamasında\*\*70 grubunda yer alanlar) GATT tarafından da uygulanmasına izin verilen önlemlerdir. Söz konusu önlemlerin potansiyel anlamda ticareti kısıtlayıcı etkileri olduğu bilinmekle birlikte, bu etkilerin tam olarak belirlenemediği ve diğer önlemlere göre etkilerinin nisbeten az olduğu belirtilmektedir.

Çalışmada, çekirdek tarife dışı engeller sınıflaması, yukarıda bahsi geçen hassas ürün kategorilerine uygulanan önlemler, 4 numaralı finansal nitelikli önlemler ve 7 numaralı tekeli uygulamalar dışında kalan tüm ticaret önlemlerini kapsamaktadır. Tarife dışı engel türlerine göre kapsama oranları hesaplanırken ülkelerin kendi ithalat değerleri, sektörler göre hesaplamada ise üretim değerleri kullanılmıştır. 1988-1996 dönemi için kapsama oranları hesaplanırken, 1988 yılı (Türkiye ve Amerika için 1989 yılı) ithalat değerleri dikkate alınarak, ticaretteki değişimler sabit tutulmak yoluyla sadece tarife dışı engellerde ortaya çıkan değişimler izlenmeye çalışılmıştır<sup>1</sup>.

Tablo 38 ve Tablo 39 sırasıyla OECD ülkelerinde uygulanan tarife dışı engellerin çeşitlerine ve mal gruplarına göre frekans ve kapsama oranlarını vermektedir. Tablo39'dan görüldüğü gibi, AB, Japonya, Kanada, ve Norveç'de tarife dışı engel frekans ve kapsama oranlarının düzenli bir şekilde azaldığı görülmektedir. Frekans oranları dikkate alındığında, Meksika ve kısmen de Türkiye dışında bütün ülkelerde 1996'da 1993 yılına göre korumanın azaldığı görülmektedir. Bunda, Uruguay Görüşmelerin önemli bir etkisi olduğu belirtilmektedir. Tarife dışı engellerin AB ve Amerika'da, Japonya ve Kanada'ya göre daha yaygın kullanıldıkları görülmektedir. 1996 yılı itibariyle tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranları en yüksek üç ülke sırasıyla İsviçre, Amerika ve Japonya olmuştur. Yeni Zelanda, Avustralya, Türkiye ve İzlanda'da ise bu oranların önemsenmeyecek kadar düşük olduğu belirtilmektedir.

---

<sup>1</sup> OECD, *Indicators of Tariff and Non-tariff...*, a.g.e., s.67.







Tablo 39 : OECD Ülkelerinde Uygulanan Tarife Dışı Engellerin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Devam)

Mal Grupları	İsviçre						Avusturya						Yeni Zelanda						Meksika						
	Frekans Oranı		Kapsama Oranı		Frekans Oranı		Kapsama Oranı		Frekans Oranı		Kapsama Oranı		Frekans Oranı		Kapsama Oranı		Frekans Oranı		Kapsama Oranı		Frekans Oranı		Kapsama Oranı		
	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	
1 Tarama ve Ölçme	13,4	13,3	0,7	12,7	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2 Madencilik	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
21 Kömür Madenciliği	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22 Ham Petrol ve Tahii Gaz Üretimi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23 Metal Cevheri Madenciliği	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
29 Diğer Madencilik	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3 İmalat Sanayi	2,9	3,1	0,2	3,0	2,9	0,1	3,6	0,7	3,9	1,6	1,7	15,3	0,4	0,8	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
31 Gıda,İçki ve Tütün Sanayi	27,8	27,6	1,0	25,2	0,8	2,0	7,2	6,2	2,1	7,1	8,3	4,4	0,6	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
33 Orman Ürünleri Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
34 Kağıt, Kâğıt Ürünleri ve Basım Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
35 Kimya,Petrol,Kömür,Kaynak,Plastik Ürün.San	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	0,8	2,2	0,0	0,6	11,4	0,3	1,4	20,4	0,2	0,2	0,2	0,2	2,2	2,1	2,4	1,7	1,6
36 Teş. ve Toprak Düzeltilme Sanayileri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8	0,3	1,2	4,3	0,1	0,5	10,7	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,1	2,7	0,7	1,9	
37 Ana Metal Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15,8	0,0	0,0	10,3	0,0	10,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
38 Metal Eğri, Makine ve Çihaz Sanayileri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8	0,4	0,3	6,3	1,1	0,2	4,9	0,5	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,1	9,0	8,1		
39 Diğer İmalat Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,7	0,0	0,0	5,5	0,0	0,0	2,6	1,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
TOPLAM	3,4	3,6	0,2	3,3	3,3	0,1	3,4	0,7	0,7	3,4	1,4	1,5	14,2	0,4	0,8	2,7	0,0	0,0	2,0	2,0	6,7	6,1	6,7	6,1	

Mal Grupları	Türkiye					
	Frekans Oranı		Kapsama Oranı		Frekans Oranı	
	1988	1993	1988	1993	1988	1993
1 Tarama ve Ölçme	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2 Madencilik	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
21 Kömür Madenciliği	-	-	-	-	-	-
22 Ham Petrol ve Tahii Gaz Üretimi	-	-	-	-	-	-
23 Metal Cevheri Madenciliği	-	-	-	-	-	-
29 Diğer Madencilik	-	-	-	-	-	-
3 İmalat Sanayi	0,0	0,5	0,7	0,0	0,2	0,3
31 Gıda,İçki ve Tütün Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
33 Orman Ürünleri Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
34 Kağıt, Kâğıt Ürünleri ve Basım Sanayi	0,0	0,3	0,3	0,0	0,1	0,1
35 Kimya,Petrol,Kömür,Kaynak,Plastik Ürün.San	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0
36 Teş. ve Toprak Düzeltilme Sanayileri	0,0	8,9	12,4	0,0	4,8	6,6
37 Ana Metal Sanayi	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
38 Metal Eğri, Makine ve Çihaz Sanayileri	0,0	0,6	0,6	0,0	0,0	0,0
39 Diğer İmalat Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOPLAM	0,0	0,4	0,6	0,0	0,1	0,2

Kaynak : OECD, Indicators of Tariff and Non-tariff Trade Barriers, Cenevre, 1997, ss.57-60.

Kullanımlarına göre tarife dışı engeller ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte genelde miktar kısıtlamalarının fiyat kontrollerine göre daha yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir. Amerika, AB ve Kanada'da gönüllü ihracat fiyat ayarlamaları yaygın uygulamalarken, Japonya ve Norveç otomatik olmayan lisans anlaşmalarını daha fazla kullanmaktadır. Fiyat kontrolleri içinde anti-damping ve telafi edici vergilerin en fazla Amerika, Kanada ve Meksika'da kullanıldığını söylemek mümkündür. AB'de değişken nitelikli vergilerin tarım sektörünü korumak amacıyla tercih edildiği belirtilmektedir. Meksika'da özellikle fiyat kontrolleri yoluyla korumadaki artışın 1995 yılındaki ödemeler bilançosu krizinden sonra gündeme geldiği dile getirilmektedir.

Tablo 39 ise, OECD ülkelerinde tarife dışı engellerle korumayı, sektörler itibariyle incelemektedir. Gelişmiş ülkelerde çekirdek tarife dışı engellerin en yaygın olduğu sektör tekstil ve hazır giyim sektörüdür. Tarım'da yıllar itibariyle bütün ülkelerde tarife dışı engellerle korumanın azaldığı görülmektedir. Sektörler itibariyle koruma oranları ülkelere göre farklılık göstermektedir. AB ve Avustralya'da hazır gıda, Amerika'da deri sektörü, Amerika, Norveç, Kanada, Yeni Zelanda ve Meksika'da ayakkabı, Amerika ve Meksika'da metal sanayii en yaygın korunan sektörler olarak görülmektedir. Ayrıca benzer ürünlerin farklı ülkelerde farklı tür önlemlerle korunduğu dikkat çekmektedir. Örneğin et ve et ürünleri için Japonya'da lisans uygulaması yaygın olarak uygulanırken, AB'de ihracat kısıtlamaları ve değişken nitelikli vergiler uygulanmaktadır. Tekstil ürünlerinde, AB ve Kanada ihracat kısıtlamalarını, Amerika, ihracat kısıtlamaları yanında anti-damping ve telafi edici vergileri, Japonya ise ithalat lisansı uygulamasını tercih etmektedir. Demir ve çelik sektöründe ise AB çekirdek tarife dışı engellerin dışında kalan bazı önlemleri tercih ederken, Amerika anti-damping vergisi ve telafi edici vergiler uygulamaktadır. Benzer sektörlerde farklı önlemlerin uygulanması, bu önlemlerin advalorem eşdeğerlerinin hesaplanarak karşılaştırma yapılmasını ve çok taraflı ticaret müzakerelerindeki tarifeleştirme çabalarını da güçleştirmektedir.

OECD, ayrıca çalışmayı değerlendirirken, tarife dışı engellerle tarifelerin hem birbirlerini tamamladıklarını hem de ikame ettiklerini belirtmektedir. Örneğin, tekstil sektöründe her iki tür önleme de başvurularak iki taraflı koruma sağlanmaktadır. Tarımda ise son yıllarda tarife dışı engeller tarifelere göre daha azdır. Bunda tarife dışı engellerin tarifeleştirilmesi çabalarının rolü vurgulanmaktadır.

Çalışmada, ayrıca özellikle Uruguay Sonrası dönemde, tarife oranlarındaki azalmayla birlikte tarife dışı engellerde bir artış yaşanmadığı belirtilir. Bunda Uruguay Görüşmelerinde tarifeler yanında tarife dışı engellerin de ciddi bir şekilde masaya yatırılması etkili olmuştur.

Tarife dışı engellerin analizine yönelik GOÜ'ler için yapılan çalışmalar da bulunmaktadır. Bunların bir kısmı gelişmekte olan ülkelerde koruma yapısını incelerken, bir çoğu GOÜ'lerin

ihracatlarında karşılaştıkları önlemleri incelemektedir. Bunlardan biri R.Erzan ve G.Karsenty tarafından, GOÜ'lerin tarife ve tarife dışı engellerle koruma yapısını karşılaştıran çalışmasıdır<sup>1</sup>. Çalışmada gelişmiş ülkelerde korumanın en fazla olduğu malların GOÜ'lerin en fazla ihracat potansiyeline sahip olduğu mallar olduğu belirtilmektedir. GOÜ'lerin ihracat potansiyeli yüksek ürünleri arasında, emek yoğun nitelikteki tekstil, hazır giyim ve çeşitli imalat sanayii sıralanmaktadır. Gelişmiş ülkelerde yüksek tarifelerle korunan malların tarife dışı engel frekans ve kapsama oranlarının da yüksek olduğu belirtilmektedir; dolayısıyla çok taraflı ticaret müzakerelerinde tarife dışı engellere çözüm bulmaksızın sadece tarife indirimlerine gitmenin GOÜ'ler açısından çok fayda sağlayamayacağı dile getirilmektedir.

Bu konudaki diğer bir çalışma, R.Erzan, H.Kuwahara, S.Marchere ve R.Vossenaar tarafından, 50 GOÜ'nün koruma yapısını incelemek için yapılmıştır<sup>2</sup>. Çalışmada, GOÜ'lerde, yüksek gelir düzeyleri ile tarife düzeyleri arasında ters bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca ülkelerin içinde buldukları coğrafi bölgenin, uyguladıkları tarife oranlarındaki farklılığın önemli bir belirleyicisi olduğu belirtilmektedir. Sektörel incelemede GOÜ'lerde de imalat sanayii ve gıda sektörünün en fazla korunan sektörler olduğu, imalat sanayii içinde emek yoğun olan tekstil ve hazır giyim sektörünün neredeyse iki katı daha fazla koruma oranlarına sahip olduğu ortaya çıkmıştır.

GOÜ'lerde tarife dışı engeller içinde en fazla miktar kısıtlamalarının ve ithalat lisanslarının kullanıldığı tespit edilmiştir. 1986 yılı itibariyle ortalama olarak tüm sektörlerin %40'ı bir yada daha fazla tarife dışı engelden etkilenmiştir. Analize dahil edilen ülkelerin kendi aralarındaki ticaretinde bu oran %27'ye düşmektedir. Düşük gelir düzeyi olan ülkelerde tarife dışı engel frekans oranlarının da nisbeten düşük olduğu ve tarife dışı engellerle korunan sektörlerin genellikle yüksek tarifelerle de korunan benzer geleneksel sektörler olduğu belirtilmektedir. Çalışmada tarife dışı engellerden etkilenen malların tarife oranlarının, hiç etkilenmeyen mallara göre %9 daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle tarifeler ve tarife dışı engellerin birbirlerini tamamlayıcı politikalar olduğu sonucuna varılmaktadır.

Son olarak, ticaret politikası önlemlerinin GOÜ'ler ve spesifik olarak Afrika ülkelerinin ihracat performansı üzerindeki etkilerini inceleyen, A.Amjadi, U.Reinche, A.J. Yeats'in çalışmalarına değinilecektir<sup>3</sup>. Çalışma OECD Ülkelerinin Afrika ülkelerine uyguladığı tarife ve tarife dışı engellerin Afrika ülkeleri ve diğer GOÜ'ler ihracatı üzerindeki etkilerini incelemekte ve Uruguay Görüşmeleri

<sup>1</sup> Refik Erzan, Guy Karsenty, "Products Facing High Tariffs in Major Developed Market Economy Countries: An Area of Priority for Developing Countries in the Uruguay Round?", *UNCTAD Review*, Vol.1, No.1, 1989, ss.51-75.

<sup>2</sup> Refik Erzan, Hiroaki Kuwahara, Serafino Marchere, Rene Vossenaar, "The Profile of Protection in Developing Countries", *UNCTAD Review*, Vol.1, No.1, 1989, ss.29-51.

<sup>3</sup> Azita Amjadi, Ulrich Reinche, Alexander J. Yeats, *Did External Barriers Cause the Marginalization of Sub-Saharan Africa in World Trade ?*, World Bank Discussion Paper, No.348, Washington D.C. 1995, ss.32-58.

öncesi ve sonrası durum karşılaştırılmaktadır. Afrika ülkelerinin zayıf ihracat performansı üzerinde OECD ülkelerince uygulanan gümrük tarifelerinin önemli etkisi olmamakla birlikte uygulanan tarife dışı engellerin hem Afrika ülkelerini hem de diğer GOÜ'leri daha fazla tehdit ettiği belirtilmektedir. OECD ülkeleri arasındaki ticarete tarife dışı engel frekans oranları %10 olarak hesaplanırken, bu ülkelerin GOÜ'lerden ticaretinde %17 olarak hesaplanmaktadır. OECD Ülkeleri tarafından GOÜ'lere karşı en fazla uygulanan önlemler arasında, gönüllü ihracat kısıtlamaları, kotalar, değişken nitelikli vergiler ve lisans anlaşmaları sıralanmaktadır. Tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektörün tekstil ve hazır giyim sektörü olduğu belirtilmektedir. OECD ülkeleri arasındaki tekstil ve hazır giyim ticaretinde tarife dışı engel kapsama oranı %5 iken, GOÜ'lerden ticarete %63 olarak belirlenmiştir. Ayakkabı sektöründe de bu oran GOÜ'lerden ithalatta OECD'nin kendi iç ticaretindekinden %20 daha fazladır.

Çalışmada Afrika ülkelerinin bazı tercihli ticaret anlaşmaları nedeniyle diğer GOÜ'lere göre daha şanslı olduğu da dile getirilmektedir. Çalışmada ayrıca, Uruguay sonrası, tekstil sektöründe uygulanan gönüllü ihracat kısıtlamalarının kaldırılmasının GOÜ'lerin ihracatı açısından olumlu olduğuna ve Uruguay sonrası GOÜ'lerin karşı karşıya kaldığı tarife dışı engel profilindeki değişime dikkat çekilmektedir.

#### *4.2 Türkiye'de Tarife Dışı Engellerin Envanter Yaklaşımı ile Analizi*

Çalışmanın amacı Türkiye'nin ithalatında ve ihracatında var olan tarife dışı engelleri bir bütün olarak ve tüm sektörler itibarıyla değerlendirmektir. Bu nedenle gerek Türkiye'nin ithalatında uyguladığı, gerek ihracatında etkilendiği tarife dışı engellerin, dış ticaretin ne kadarını kapsadığı, daha önce envanter yöntemi çerçevesinde açıklanan frekans ve kapsama oranları hesaplanarak analiz edilmiştir. Tarife dışı engellerin ekonomik etkilerini ölçmeye yönelik temel verilere ulaşmanın güç olmasına da bağlı olarak, yabancı literatürde de, onların varlığını tespit etmeye yönelik envanter çalışmalarının daha yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir.

Burada envanter çalışması yapılırken dikkate alınması gereken en önemli konu, gerek Türkiye'nin ithalatında uyguladığı, gerek ihracatında karşı karşıya kaldığı başka bir deyişle, ihracat yaptığı ülkeler tarafından uygulanan tarife dışı engellerin neler olduğunun doğru olarak belirlenmesi ve onlarla ilgili ayrıntılı verilerin tespit edilmesidir.

Envanter Analizinde kullanılan frekans ve kapsama oranlarının hesaplanabilmesi için,

- \* ülkelerin hangi tarife dışı engelleri uyguladığının,
- \* hangi mallarda hangi tarife dışı engellerin uygulandığının,

\* eğer anti- dumping vergisi gibi ayırıcı nitelikte uygulanan tarife dışı engeller mevcutsa bunların hangi ülkelere karşı uygulandığının,

\* tarife dışı engellere konu olan ve olmayan bütün malların ihracat ve ithalat değerlerinin (Ülkeler itibariyle, Armonize Sistem (AS) 6 dijital mal sınıflamasına göre 5342 kalem mala ait ihracat ve ithalat değerlerine ihtiyaç duyulmaktadır.)

\* eğer iki ülke arasındaki ticaret ilişkileri (bilateral ticaret) inceleniyorsa, ticarete konu olan bu ülkelerin mallar itibariyle karşılıklı ihracat ve ithalat değerlerinin, bilinmesi gerekmektedir.

Envanter analizinin sonuçlarını değerlendirmeden önce, yapılan bu envanter çalışmasının kapsamını ve hangi konularda yetersiz kaldığını belirlemekte fayda vardır;

Dış Ticaret Müsteşarlığından ve Devlet Planlama Teşkilatı'ndan konu ile ilgili son derece önemli bilgiler elde edilmekle birlikte, gerek Türk dış ticareti ile ilgili gerek diğer OECD ve bazı GOÜ'lerle ilgili yukarıda belirtilen bilgileri içeren derli toplu verileri Türkiye'den elde etmek mümkün olmamıştır.

Türkiye için tarife dışı engeller analiz edilirken, ISIC Rev.2 mal sınıflaması içinde her bir mal kategorisi içinde yer alan mal sayısının yüzde kaçının tarife dışı engele maruz kaldığı hesaplanarak frekans oranlarına, ve o mal kategorisi içinde tarife dışı engele konu olan malların ithalat değerlerinin toplamının, o mal kategorisinin toplam ithalatı içindeki payı bulunarak da tarife dışı engel kapsama oranlarına ulaşılmıştır. Bu amaçla AS 6 dijital 5341 mal incelenmiş, (Türkiye için ulusal tarife istatistik pozisyonları dikkate alındığında 14652 kalem mala denk gelmektedir.) bunlar daha sonra ISIC Rev. 2 Sanayi Sınıflamasına dönüştürülerek toplulaştırılmıştır. Daha önce konuyla ilgili OECD tarafından yapılan çalışmalarda ISIC. Rev. 2 mal sınıflaması kullanıldığından, sonuçları karşılaştırma olanağı sağlamak amacıyla, bu sanayi sınıflaması tercih edilmiştir.

Ayrıca Türkiye'nin ihracatında etkilendiği tarife dışı engelleri ortaya koymak için Türkiye'nin ticaretinde önemli bir paya sahip olan OECD ülkelerinde uygulanan tarife dışı engeller belirlenerek, frekans ve kapsama oranları hesaplanmıştır. Bu amaçla, OECD ülkeleri için de AS mal sınıflamasına göre 5341 kalem mal incelenmiştir.

Söz konusu envanter çalışması yapılırken daha öncede belirtildiği gibi temel veri kaynağı olarak UNCTAD tarafından derlenen ve TRAINS (Trade Analysis and Information System) adı verilen Veri Tabanından ve OECD tarafından hazırlanan "Indicators of Tariffs and Non-tariff Barriers" adlı çalışmadan yararlanılmıştır<sup>1</sup>. Bu veri tabanları, tarifeler ve tarife dışı engellerle ilgili,

<sup>1</sup> UNCTAD, TRAINS: Trade Analysis and Information System, CD ROM Data Base, 1997.  
OECD, Indicators of Tariff and Non-tariff Barriers, CD ROM Data Base, 1997.

ülkeler itibariyle uyumlaştırılmış son derece kapsamlı veriler içermektedir. Temel kaynak niteliğindeki UNCTAD TRAINS CD ROM, 115 ülkenin 6 dijit Armonize Sistem düzeyinde 5342 kalem mala ait En Çok Kayrılan Ülke (MFN) Tarife Oranlarını, ihracat ve ithalat değerlerini, ve hangi tarife dışı engellerin uygulandığını göstermektedir. UNCTAD, uygulanan ticaret politikası araçlarını 1) Tarifeler 2) Tarife Benzeri Engeller 3) Fiyat Kontrolleri 4) Mali Nitelikli Önlemler 5) Otomatik Lisans (İthalat Gözetimi) 6) Miktar Kontrolleri 7) Tekelci Önlemler 8) Teknik Önlemler olarak kapsamlı bir şekilde sınıflandırmaktadır. UNCTAD'ın bu sınıflaması içinde 3 ile 8 arasında yer alan önlemler "tarife dışı önlem" olarak nitelendirilmiştir. EkI'de UNCTAD'ın ticaret politikası araçları sınıflandırması kod numaralarıyla birlikte verilmiştir. TRAINS CD-ROM, 6 dijit AS mal sınıflaması yanında, daha kapsamlı olarak, ülkelerin 18 dijite varan ulusal tarife istatistik pozisyonlarında hangi malların yer aldığını ve bu malların herhangi bir tarife ya da tarife dışı engele konu olup olmadığını da göstermektedir. Ancak bu ayrıntılı mal kalemlerinin ithalat ve ihracat değerleri verilmediğinden, o mal kalemi içindeki tarife istatistik pozisyonlarının kapsama oranlarını hesaplamak mümkün olmamıştır. Ancak bir mal kalemine hangi tarife dışı engellerin uygulandığını ve bunların uygulamaya giriş veya kaldırılış tarihlerini ve eğer ayırıcı nitelikteyseler hangi ülkelere karşı uygulandıklarını tespit edebilmek için 14652 kalem maldan oluşan bu tarife istatistik pozisyonları da tek tek incelenmiştir.

TRAINS CD ROM'un bu çalışmada yararlanılan mevcut iki versiyonundan ilki 1990-1994 dönemine ait ticaret değerleri ve tarife oranlarını, ikincisi ise 1994-1997 arası yıllara ilişkin ticaret değerleri ve tarife oranlarını vermektedir. Tarife dışı engellere ilişkin veriler ise söz konusu dönemler içinde mevcut en son yıllar itibariyle güncelleştirilmiştir. 1990-1994 dönemi verileri en son 1994 yılında güncelleştirildiğinden 1994 yılı ithalat değerleri ile ağırlıklandırılarak 1994 yılı itibariyle oranlar hesaplanmıştır. 1994-1997 dönemini veren ikinci versiyon ise 1997 yılında güncelleştirildiğinden, söz konusu veriler 1997 yılı ithalat değerleri ile ağırlıklandırılarak 1997 yılı itibariyle durum tespit edilmeye çalışılmıştır. Dolayısıyla Veri Tabanının elverdiği ölçüde analiz, 1994 ve 1997 yılları için yapılabilmektedir. 1994 yılı gerek GATT-1994 öncesi dönemi yansıttığından gerek AB ile GB öncesi döneme denk geldiğinden karşılaştırma için uygun bir yıl olabilir. Çalışmada söz konusu dönemlerde uygulanan anti-damping gibi ayırıcı nitelikteki önlemlerin tarihleri ve hangi ülkelere uygulandığı da ayrıca belirtilmiştir.

Öte yandan 1997'den günümüze değin tarife dışı engellerin izlediği seyri söz konusu veri tabanlarından izlemek mümkün değildir. Bu verilerin derlenmesi, toplulaştırılması ve incelenen ülkeler açısından uyumlaştırılması bireysel bir çabayla imkansız görüldüğünden, 1997 yılından günümüze, tarife dışı engellerin Türkiye'deki gelişimi rasyo analizine dahil edilmeyerek bu bölümün ikinci kısmında Dış Ticaret Müsteşarlığı ve DPT'dan elde edilen bilgiler çerçevesinde açıklanmaya çalışılmıştır.



Ayrıca UCTAD ve OECD'nin çalışmalarında, ticareti etkileyen önlemler olarak sadece sınır önlemleri dikkate alınmış, ihracat yönlü önlemler ve döviz kuru politikası gibi ticareti etkileyen uygulamalar Veri Tabanına dahil edilmemiştir. Bu nedenle bu çalışmada da tarife dışı engeller analiz edilirken Veri Tabanlarına bağlı kalınarak sadece sınır önlemleri incelenmiştir. Öte yandan Türkiye'de ihracat teşvikleri ve döviz kuru politikası gibi diğer uygulamaların gelişimi yukarıda ikinci kısımda açıklanmaya çalışılmıştır.

Bu çalışmada tarife dışı engellerin envanteri tutulurken sadece Türkiye değil diğer OECD ülkeleri ve bazı GOÜ'lerin durumu da incelemiştir. Böylece Türkiye'nin, ticaretinde önemli bir paya sahip olan bu ülkelerin ticaretinde karşılaştığı tarife dışı engellerin neler olduğu ve hangi mallarda yoğunlaştığını belirlemek amaçlanmıştır.

Uygulanan bir kısım tarife dışı engelin ithalatı kısıtıcı etkisinin çok fazla olmadığı düşünülüyorsa, onları envanter analizlerine dahil ederek hesaplanan frekans ve ithalatı kapsama oranları, tarife dışı engellerin önemini olduğundan daha fazla gösterebilmektedir. Bu nedenle bir çok çalışmada ithalat gözetimleri, sağlıkla ilgili getirilen düzenlemeler, paketleme, etiketleme vb. gibi teknik düzenlemeler ve standartların ticareti kısıtıcı etkilerinin nisbeten düşük olduğu düşüncesiyle analizlere dahil edilmediği görülmektedir. Dolayısıyla bu tür bir sakıncayı giderebilmek için ithalatın etkilendiği tarife dışı engelleri bir bütün olarak incelemek yanında, onların tek tek veya gruplar halinde frekans ve kapsama oranlarını incelemek de faydalı olabilir. Buna bağlı olarak, konuyla ilgili bir çok çalışmada, ithalat üzerindeki olumsuz etkilerinin daha fazla olacağı düşünülen, kotalar, ithalat yasakları, ve MFA kapsamındaki kısıtlamalar gibi miktar kısıtlamaları, değişken nitelikli vergi, anti-dumping vergileri, telafi edici vergiler gibi fiyat etkili önlemler bir grup olarak ele alınarak çekirdek tarife dışı engeller (core non-tariff barriers) olarak adlandırılmaktadır. Bu amaçla bu çalışmada da Türkiye'nin ve belli başlı OECD ülkelerinin uyguladığı çekirdek tarife dışı engeller tespit edilmiştir (Bunlar genellikle UNCTAD Ticaret Engelleri sınıflamasında 3000 grubunda yer alan fiyat önlemleri ile 6000 grubunda yer alan miktar kısıtlamalarının toplamından oluşmaktadır).

Bazı tarife dışı engeller bazı sektörler açısından daha önemli olabileceğinden, o sektörler incelenirken "çekirdek tarife dışı engellerin" kapsamını değiştirmek gerekebilir. Örneğin, tarım sektörü için tarife kotaları, mevsimlik tarifeler veya değişken nitelikli vergi gibi uygulamaların önemine bağlı olarak bunların çekirdek tarife dışı engel sınıflamasına dahil edildikleri görülmektedir.

Burada tekrar belirtmek gerekir ki hesaplanan frekans ve kapsama oranları, tarife dışı engellerin ticareti kısıtlayıcı etkilerini göstermezler. Onların söz konusu mal grubu ticaretinin ne kadarını etkilediğini gösterirler. Dolayısıyla sonuçlar yorumlanırken, tarife dışı engellere ait frekans ve ithalatı kapsama oranlarının yüksekliği (veya düşüklüğü), onların ithalatı kısıtıcı etkilerinin de yüksek

(veya düşük) olduğu anlamına gelmeyecektir. Sadece tarife dışı engellerin varlıklarını tespit etmektedir.

Ayrıca ticaret önlemlerinin bir kısmı ithalatı tamamen yasaklayıcı nitelikte olduğundan, onların frekans oranlarını yani o mal grubu içinde kaç kalem malda uygulandıkları belirlenebilmekle birlikte, mal kalemlerinin ithalat değerleri “0” olduğundan o mal grubuna uygulanan tarife dışı engellerin kapsama oranlarının daha düşük çıkmasına neden olmaktadır.

Tarife dışı engellerin bir ülkedeki sektör karşılaştırmaları veya hangi tarife dışı engellerin hangi sektörlerde yoğunlaştığını tespit etmenin yanında ülke karşılaştırmaları yapmak da mümkündür. Burada kapsama oranları ülkelerin kendi ithalat değerleri ile ağırlıklandırılabilirdiği gibi, karşılaştırmanın ortak bir zeminde yapılabilmesi için dünya ithalatı ile de (veya OECD ülkeleri dikkate alındığında toplam OECD ithalatı ile) ağırlıklandırılabilir. Ayrıca tarife dışı engellerin yıllar itibariyle seyri incelenmek istendiğinde, başlangıç yılı ithalatı baz alınarak analiz yapıldığında ithalat değerinde tarife dışı engellerden başka nedenlerle ortaya çıkan değişimler dikkate alınmamış olmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalar ve kısıtlar çerçevesinde aşağıda, Türkiye'nin ithalatındaki ve ihracatındaki tarife dışı engeller analiz edilmiştir.

#### ***4.3 Türkiye'nin İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engellere Yönelik Envanter Analizi***

Türkiye'nin ithalatında tarife dışı engel frekans ve ithalatı kapsama oranları yukarıda da belirtildiği gibi Veri Tabanının elverdiği ölçüde 1994 ve 1997 yılları itibariyle ve bütün tarife dışı engeller dikkate alınmıştır. Türkiye'deki ilgili kuruluşlarca UNCTAD'a bildirilen tarife dışı engeller 1994 yılı itibariyle sırasıyla,

- i) Anti-damping Soruşturmaları ve Anti-damping Vergileri
  - ii) İthalat İzin ve Yetkileri
  - iii) İthalat Yasakları;
    - Hayvan Yaşamını Koruma Amaçlı İthalat Yasağı
    - Doğal Yaşamı Koruma Amaçlı İthalat Yasağı
    - İnsan Güvenliğini Koruma Amaçlı İthalat Yasağı
    - Ulusal Güvenlik Amaçlı İthalat Yasağı
  - iv) Devlet Monopolü,
  - v) Teknik Standartlardır.
- 1997 yılı itibariyle uygulanan tarife dışı engeller ise,
- i) Anti-damping Soruşturmaları ve Anti-damping Vergileri
  - ii) İthalat Gözetimi
  - iii) İthalat İzin ve Yetkileri;

- İnsan Sağlığını Koruma Amaçlı İthalat İzin ve Yetkisi
- İnsan Güvenliğini Koruma Amaçlı İthalat İzin ve Yetkisi
- Ulusal Güvenlik Amaçlı İthalat İzin ve Yetkisidir.

UNCTAD Sınıflaması içinde Fiyat Kontrolleri (3000) ve Miktar Kısıtlamaları (6000) sınıflaması altında yer alan ticaret önlemleri Çekirdek Tarife Dışı Engeller olarak adlandırılmaktadır. Türkiye uygulamasında da Devlet Monopolü ve Teknik Standartlar dışında kalan tüm önlemler Çekirdek Tarife Dışı Engeller sınıflamasına girmektedir. İleride Türkiye’de tarife dışı engellerin çeşitleri incelenirken bu sınıflama da dikkate alınacaktır. Bu çalışmada esas alınan UNCTAD Ticaret Önlemleri Sınıflaması ve Kod Numaraları EK I’de, bu sınıflamaya göre Türkiye ve diğer OECD ülkelerinde uygulanan tarife dışı engeller ise EK II’de açıklanmıştır.

Çalışmada tarife dışı engel frekans ve kapsama oranları hesaplanırken II. Bölüm 4. Kısımda açıklanan konu ile ilgili hesaplama yönteminden yararlanılmıştır. İthalat Kapsama oranları hesaplanırken Türkiye’nin kendi ithalat değeri kullanılmıştır (own trade coverage ratio). Yine 1994 ve 1997 yılları ithalat kapsama oranları hesaplanırken bu yılların kendi ithalat değerleri kullanılmıştır. Bu konuda yapılan bazı çalışmalarda, yıllar itibariyle tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranlarındaki değişim incelenirken, bütün yıllara ait oranlar başlangıç yılının ithalat değeri dikkate alınarak hesaplanmakta, başka bir deyişle referans yılı ithalat değeri ile ağırlıklandırılmakta, böylece yıldan yıla ithalat değerlerindeki değişme değil tarife dışı engellerdeki değişme belirlenmektedir. Başka ifadeyle tarife dışı engele konu olan mal sayısındaki artış, ithalat değerinde tarife dışı engellerden başka nedenlerle ortaya çıkan artış dikkate alınmadan hesaplanmaktadır.

Ancak bu çalışmada ithalat kapsama oranları yanında frekans oranları da hesaplandığı için, analizde dikkate alınan her iki yılda da ağırlıklandırılan mal sayısı 5341’dir. Böylece tarife dışı engele konu olana mal sayısında artış olup olmadığı net olarak görülebilmektedir. Bu nedenle kapsama oranları hesaplanırken sabit bir ağırlıklandırma yapılmadan her yılın kendi ithalat değerleri içinde tarife dışı engele konu olan ithalat hesaplanmıştır.

**Genel Değerlendirme;** Türkiye’nin ithalatı açısından tarife dışı engellerin önemini ve yaygınlığını görebilmek için öncelikle toplam ithalat açısından bir değerlendirme yapmak mümkündür. Genel bir değerlendirme için Tablo 40’da Türkiye’nin önemli ticaret partneri olan ülke ve ülke gruplarından yapılan ithalatta uygulanan tarife dışı engel frekans ve kapsama oranları incelenmeye çalışılmıştır. Tarife dışı engel frekans ve ithalatı kapsama oranları 1994 ve 1997 yılları itibariyle hesaplanmıştır. Tablo 40, 1994 ve 1997 yılları arasında söz konusu oranların nasıl bir değişim gösterdiğini de incelemektedir. Hesaplanan frekans ve kapsama oranlarında Türkiye’nin toplam ithalatı ve uygulanan bütün tarife dışı engeller dikkate alınmıştır.

Tablo 40'dan da görüldüğü gibi, 1997 yılı itibariyle Türkiye'nin toplam ithalatının (TR/DÜNYA) % 24'ü tarife dışı engele konu olmuştur. Bu yaklaşık 11.4 milyar dolarlık ithalata denk gelmektedir. 1994 yılında, %5.5 olan tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı yaklaşık %337 oranında önemli bir artış göstermiştir. Yukarıda da belirtildiği gibi bu artış tarife dışı engele konu olan malların toplam ithalat değerlerindeki değişmeyi verdiğinden söz konusu önlemlerden başka nedenlerle ortaya çıkan değişimleri de yansıtmaktadır. Frekans oranı ise, tarife dışı engel ile korunan mal sayısının toplam mal sayısına oranını verdiğinden, çalışmada bu oran da hesaplanmıştır. Türkiye'de tarife dışı engellerin frekans oranının 1994 yılında %3.1 iken 1997 yılında %9.1'e çıktığı görülmektedir. 1997 yılı itibariyle ticarete konu olan AS 6 dijit 5341 kalem malın % 9.1'ine bir ya da daha fazla tarife dışı engel uygulanmıştır. 1996 yılında 169 kalem malda tarife dışı engel uygulanırken 1997 yılında 488 kalem malda uygulanmıştır. Dolayısıyla üç katı bir artış gerçekleşmiştir. Daha önce tarife dışı engellerden etkilenmeyen 319 kalem mal 1997 yılı itibariyle tarife dışı engellerle korunmaya başlamıştır. Görüldüğü gibi tarife dışı engellerden etkilenen mal sayısı ülke geneli için çok fazla olmamakla birlikte, bu malların ithalat payı toplam ithalat içinde önemli düzeydedir.

Tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranları Türkiye'nin ithalat partnerlerine göre de farklılık göstermektedir. Bu ülkelerden yapılan ithalattaki frekans ve kapsama oranları sırasıyla söz konusu ülke veya ülke gruplarından ithal edilen toplam mal sayısı içinde tarife dışı engele konu olan mal sayısının ve ithalat değerlerinin oranlarını vermektedir.

Türkiye'nin en büyük ticaret partneri olan OECD ülkelerinden yaptığı ithalatta kapsama oranı 1997 yılında %29.4 ve tarife dışı engelden etkilenen ithalat değeri 9.3 milyar dolardır. OECD ülkelerinden 1997 yılı itibariyle en fazla ithalat %51.1 ile AB'den yapılmıştır. ABD'den yapılan ithalatın payı ise (%8.9) nispeten azdır. Buna rağmen AB'den yapılan ithalatın %29.1'nin (7.4 milyar dolarlık ithalat) Amerika'dan yapılan ithalatın ise %30,4'ünün (1.2 milyar dolarlık ithalat) tarife dışı engellerden etkilendiği görülmektedir. 1997 yılı itibariyle ithalat frekans oranları ise Amerika'dan yapılan ithalatta %15.9 iken, ithalat payı daha fazla olan AB'den yapılan ithalatta %10.6 ile nispeten daha düşüktür.

Japonya, Türkiye'nin toplam ithalatında önemli bir paya sahip olmamakla birlikte, Japonya'dan yapılan ithalat en fazla tarife dışı engele maruz kalmıştır. Bu oran bir önceki yıla göre önemli ölçüde değişme de göstermiştir. 1997 yılında Japonya'dan yapılan ithalatın yaklaşık %44'ü tarife dışı engelden etkilenmiştir. Bu oran, Japonya'dan yapılan 891 milyar dolarlık ithalata denk gelmektedir.

**Tablo 40 : Türkiye'nin İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller (1994-1997)**

İTHALAT YAPILAN ÜLKELER	İthalat Değeri (000\$)		İthalat Payı (%) (5)	Frekans Oranı (6)		Değişim (%)	Kapsama Oranı (6)		Değişim (%)
	1994	1997		1994(7)	1997		1994	1997	
TR/DÜNYA	23.263.242	48.558.700	100	3,1	9,1	193,5	5,5	24,0	336,4
TR/OECD (1)	15.330.800	34.815.200	71,7	1,7	10,4	511,8	2,7	29,4	988,9
TR/AB	10.915.300	24.869.700	51,2	1,6	10,6	562,5	5,8	30,4	424,1
TR/ABD	2.426.200	4.329.600	8,9	3,2	15,9	396,9	18,5	29,1	57,3
TR/JAPONYA	967.500	2.040.100	4,2	4,1	21,7	429,3	11,0	43,7	297,3
TR/İSLAM ÜLKELERİ (2)	3.566.500	5.275.800	10,9	-	12,1	-	-	2,6	-
TR/BDT (3)	1.821.500	3.615.100	7,4	2,4	8,1	237,5	1,7	5,5	223,5
TR/DOĞU AVRUPA ÜLKELERİ (4)	758.900	1.306.300	2,7	2,5	15,2	508,0	2,9	20,9	620,7

1 OECD Ülkeleri; AB, ABD, Japonya, Kanada, Avustralya, Norveç, İsviçre, Yeni Zelanda, İzlanda, Meksika, Türkiye.

2 İslam Ülkeleri; İslam Konferansına dahil ülkeler.

3 BDT, Bağımsız Devletler Topluluğu; Rusya Federasyonu, Ukrayna, Türk Cumhuriyetleri (Azarbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan, Özbekistan); 1994 yılı için sadece Rusya Federasyonundan yapılan ithalat ile ilgili bilgilere ulaşılabilmektedir.

4 Doğu Avrupa Ülkeleri; Polonya, Macaristan, Romanya, Bulgaristan, Arnavutluk, Çek Cumhuriyeti, Beyaz Rusya.

5 Belirlenen ülke ve ülke gruplarından yapılan ithalatın Türkiye'nin toplam ithalatı içindeki payını vermektedir.

6 Tarife Dışı Engellerin bütün tarife dışı engeller dikkate alınmıştır. Ek II'de ticaret önlemleri UNCTAD Kod Numaralarıyla birlikte verilmektedir.

7 UNCTAD Veri Tabanında 1994 yılına ilişkin veriler güncelleştirilmediği için Türkiye'nin toplam ithalatında uyguladığı (TR/DÜNYA) tarife dışı engel frekans ve kapsama oranları veriler güncelleştirilerek hesaplanmıştır. Ancak ülke ve ülke gruplarından yapılan ithalata ait 1994 oranları UNCTAD'ın eksik verilerine göre hesaplanabilmektedir.

Frekans ve kapsama oranları Türkiye'nin diğer önemli ticaret partnerleri olan ülke gruplarından yaptığı ithalat için de incelenmiştir. 1990'lı yılların başından beri ithalattaki payı giderek azalan İslam ülkelerinin, 1997 yılı itibariyle Türkiye ithalatının %10.2'sini oluşturduğu görülmektedir. İslam ülkeleri olarak İslam Konferansına dahil ülkeler dikkate alınmıştır. 1997 yılında söz konusu ülkelere ithal edilen malların %12.1'i tarife dışı engellerle korunmuştur. Bu oran, söz konusu ülkelere yapılan 4.9 milyar dolarlık ithalatın % 2.6'sına denk gelmektedir. İslam ülkelerinden yapılan ithalatta tarife dışı engellerden en fazla etkilenen mallar arasında, ISIC Rev.2 Sanayi Sınıflamasında Kimya, Petrol ve Plastik Ürünleri (35) içinde yer alan; çeşitli petrol ürünleri ve yağları, polietilen türleri, polivinil klorür (PVC), çeşitli plastik boru tüp ve hortumlar, polyesterden ürünler, Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiiler (36) grubunda yer alan mutfak eşyaları, bardaklar, porselenden yapılmış laboratuvar malzemeleri, Ana Metal Sanayii (37) grubunda yer alan alüminyum alaşımları ve Metal Eşya Makine ve Cihaz Sanayileri (38) grubunda yer alan, dikiş makineleri ve buzdolaplarında kullanılan kompresörleri saymak mümkündür.

Diğer bir grup ülke ise Türkiye'nin ithalatında %7.4 paya sahip olan Rusya Federasyonu, Ukrayna ve Türk Cumhuriyetlerinin oluşturduğu Bağımsız Devletler Topluluğudur. Bu ülke grubundan yapılan ithalatın 1997 yılında %5.5'i tarife dışı engellerle korunmuştur ve bir önceki döneme göre artış göstermiştir. Bağımsız Devletler Topluluğundan ithal edilen malların %8.1'ine tarife dışı engel uygulanmış olup yaklaşık 1.5 milyar dolarlık ithalata denk gelmektedir. 1994 yılı itibariyle hesaplanan oranlar Rusya Federasyonundan ithalatı yansıtmaktadır. Diğer ülkelerle ilgili veri bulunamamıştır. Bu ülke grubu içinde Türkiye'ye ihracatında tarife dışı engellerden en fazla etkilenen iki ülke sırasıyla Azerbaycan (kapsama oranı;%31.9) ve Rusya Federasyonu (kapsama oranı;%5.2) olmuştur. Söz konusu ülkelere ithalatta en çok korunan ürünler sırasıyla, petrol ürünleri ve petrol yağı, alaşımlı ve alaşımsız alüminyumlar, polietilen türleri, PVC türleri, asbest, kauçuk, amonyum nitrat ve Metal Eşya Makine ve Cihaz Sanayileri (38) grubunda yer alan buzdolaplarında kullanılan kompresörler, klima motorları, matkap türleri, bulaşık makineleri, hasat makineleri ve diğer bazı taşıtlardır.

Son olarak Türkiye'nin diğer Avrupa ülkelerinden ithalatı incelenirken, Doğu Avrupa ülkeleri dikkate alınmıştır. Doğu Avrupa ülkelerinin Türkiye'nin ithalatındaki payı çok fazla olmamakla birlikte, 1997 yılında tarife dışı engellerden etkilenen ithalat, bu ülkelere yapılan toplam ithalatın % 20.9'unu oluşturmaktadır. Bu oran bir önceki döneme göre önemli bir artış göstermiştir. 1997 yılında Doğu Avrupa ülkelerinden yapılan 1.3 milyar dolarlık ithalatın %20.9'u tarife dışı engellerle korunmuş olup bu 942 malın %15.2 sini oluşturmaktadır. Doğu Avrupa ülkelerinden yapılan ithalatta da korunan ürünler arasında ağırlıklı payı, petrol ürünleri ve petrol yağları, gaz tirbünleri, polivinil

klorür, polietilen tolvem, buldozer, poliesterden yapılmış ürünler, hesap makineleri, elektrikli süpürgeler almaktadır.

Bu çalışmanın kapsamı, Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir paya sahip olan OECD ülkeleri ile sınırlı tutulmuştur. OECD ülkelerinden yapılan ithalatta tarife dışı engele konu olan ürün çeşitleri ayrıntılı olarak ileride incelenecektir.

Tablo 41 ve 42 ile Türkiye, diğer OECD ülkeleri ile birlikte incelenmiştir. Tabloda karşılaştırma yapabilmek için tarife dışı engellerin kapsama ve frekans oranları yanında, gümrük tarifeleriyle ilgili bilgilere de yer verilmiştir. Her iki tablonun 2.sütunu, OECD ülkelerinde uygulanan en düşük ve en yüksek tarife oranlarını vermektedir. Görüldüğü gibi hâlâ “zirve oranlar” (peak tariffs) olarak da adlandırılan ve %495'e varan yüksek gümrük tarifeleri bulunmaktadır. Bu tür yüksek tarife oranları bir çok ülkede özellikle tarım sektöründe uygulanmaktadır. Türkiye'nin uyguladığı zirve tarife oranları, tarım, avcılık, balıkçılık, tütün, içecek ve gıda sanayilerinde bazı ürünler için söz konusudur. Bununla birlikte OECD ülkelerinde tarife oranlarının özellikle GATT-94 düzenlemelerinin ardından daha da azaldığını ve oldukça düşük oranlara çekildiğini söylemek mümkündür. Örneğin 1994 yılı için ortalama MFN (En Çok Kayrılan Ülke) tarife oranlarının AB'de %7 iken 1997'de %5'e; Amerika'da %5.4'den %4.5'a; Japonya'da %4.3'den %3.7'ye azaldığı görülmektedir. Öte yandan tarife ortalamaları, İzlanda, Meksika ve Türkiye'de 1994'den 1997'ye artış göstermiştir. Bunda, daha önce de belirtildiği gibi, “tarifeleştirme” (tariffication) uygulamasının etkisi olduğunu söylemek mümkündür. Bilindiği gibi, GATT çerçevesinde, bazı tarife benzeri önlemlerin (resim ve harç gibi) ve tarife dışı engellerin nominal tarife eşdeğerleri hesaplanmak yoluyla tarifeleştirilmekte, bu tarife oranlarının da süreç içinde azaltılması yoluna gidilmektedir. 4.sütun, gümrük tarifelerine resim ve harç adı verilen (damga resmi, rıhtım resmi, belediye resmi vb.) tarife benzeri engellerin vergi oranları da eklenerek elde edilmiştir. Türkiye ve Meksika dışındaki ülkelerde 3.ve 4.sütunların aynı olması bu ülkelerde tarife benzeri önlemlerin uygulanmadığını göstermektedir. Türkiye ve Meksika'da 1997 yılında 1994 yılına göre bu oranlarda bir düşüş söz konusudur. Hatta tarife oranlarında her iki ülkede de bir artış olmasına rağmen, tarifeler ve tarife benzeri önlemler toplamındaki azalmanın konusu önlemlerin tarifeleştirilmesinden kaynaklandığı değerlendirilmesi yapılabilir. Bilindiği gibi GATT'ın temel ilkelerinden biri, ülkelerin ticaret politikası uygulamalarında daha şeffaf olmalarını sağlamak olduğu için ve gümrük tarifeleri de ticaret önlemleri içinde en şeffaf uygulamalar olduğundan, bir çok önlemin öncelikle gümrük tarifelerine dönüştürülerek daha sonra aşamalı olarak azaltılması yoluna gidilmektedir.

**Tablo 41 : OECD Ülkelerinin 1994 Yılı Toplam İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller ve MFN Tarife Oranları**

OECD Ülkeleri (1)	Toplam İthalat Değeri (000\$)(2)	MFN Tarife Oranları (3)	MFN Tarife Ortalaması (4)	Tarife ve Tarife Benzeri Engeller(5)	Tarife Frekans Oranı (6)	Tarife Kapsama Oranı (6)	TDE Frekans Oranı	TDE Kapsama Oranı (7)	Ağırlıklı TDE Kapsama Oranı (8)
Avrupa Birliği	425.076.480	0-90	7,0	7,0	48,3	83,4	19,5	34,7	10,5
ABD	499.524.672	0-188	5,4	5,4	55,6	70,5	19,1	31,0	11,0
Japonya	192.984.528	0-56	4,3	4,3	40,8	66,5	13,3	24,6	3,4
Kanada	102.614.976	0-339	10,2	10,2	47,2	84,9	16,3	26,2	1,9
Avustralya	34.002.012	0-58	8,3	8,3	27,4	52,3	3,0	6,1	0,1
Norveç	19.134.952	0-64	5,8	5,8	31,8	51,8	11,4	14,9	0,2
İsviçre	45.640.336	0-0	0,0	0,0	45,3	70,3	13,2	23,6	0,8
Yeni Zelanda	8.361.502	0-42	7,5	7,5	31,4	69,4	0,6	0,9	0,01
İzlanda	1.058.094	0-50	3,5	3,5	12,1	40,5	4,8	4,7	0,004
Meksika	53.063.120	0-25	12,9	16,4	47,4	89,4	11,9	20,6	0,8
Türkiye	23.263.242	0-90	9,3	26,2	46,3	76,9	3,1	5,5	0,1
<b>OECD Ortalaması</b>	<b>1.404.723.914</b>	<b>0-339</b>	<b>6,7</b>	<b>8,6</b>	<b>39,4</b>	<b>68,7</b>	<b>10,6</b>	<b>17,5</b>	<b>2,6</b>

1 OECD Ülkelerinin 1994 yılı itibarıyla İthalatta Kapsama ve Frekans Oranları hesaplanırken dikkate alınan Tarife Dışı Engeller ve UNCTAD Kod Numaraları Ek II'de verilmiştir.

2 İthalat rakamlarına petrol ithalatı dahil edilmiş, enerji ithalatı dahil edilmemiştir.

3 O ülkede uygulanan en düşük ve en yüksek tarife oranlarını vermektedir.

4, 3. ve 4. sütunun sağ tarafında belirtilen tarife oranları, sadece tarife dışı engellere konu olan mallarda uygulanan tarife oranlarının ortalamasını vermektedir.

5 MFN tarife oranlarına, tarife benzeri (resim ve harç) oranlar da eklenmiştir.

6 Tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranlarını o malda uygulanan tarife oranları ile karşılaştırmak doğru olmaz. Bu nedenle bu oranlara uygun ve karşılaştırma olanağı verecek tarife frekans ve kapsama oranları aynı formüllerden hareketle hesaplanmıştır.

7 Kapsama oranları hesaplanırken ülkelerin kendi ithalat değeri dikkate alınmıştır.

8 OECD toplam ithalat değeri ile ağırlıklandırılmıştır.



**Tablo 42 : OECD Ülkelerinin 1997 Yılı Toplam İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller ve MFN Tarife Oranları**

OECD Ülkeleri (1)	Toplam İthalat Değeri (000\$) (2)	MFN Tarife Oranları (3)	MFN Tarife Ortalaması (4)	Tarife ve Tarife Benzeri Engeller(S)		Tarife Frekans Oranı (6)	Tarife Kapsama Oranı (6)	TDE Frekans Oranı	TDE Kapsama Oranı (7)	Ağırlıklı TDE Kapsama Oranı(8)
				5,0	6,5					
Avrupa Birliği	768.009.216	0-89	5,0	5,0	6,5	88,6	100,0	11,0	11,9	3,7
ABD	863.558.336	0-350	4,5	4,5	12,5	82,2	100,0	1,9	1,2	0,4
Japonya	333.762.912	0-50	3,7	3,7	5,3	65,2	100,0	39,6	39,7	5,3
Kanada	189.269.680	0-341	6,0	6,0	17,7	68,4	100,0	18,3	20,0	1,5
Avustralya	61.568.956	0-31	5,0	5,0	1,9	59,6	100,0	8,8	9,9	0,2
Norveç	35.225.828	0-495	3,8	3,8	7,3	70,6	100,0	17,8	22,3	0,3
İsviçre	75.101.688	0-0	0,0	0,0	0,0	94,1	100,0	16,1	24,3	0,7
Yeni Zelanda	14.697.480	0-23	4,0	4,0	10,5	50,0	100,0	0,7	1,4	0,01
İzlanda	2.014.179	0-308	3,7	3,7	12,7	29,0	100,0	7,6	8,6	0,01
Meksika	86.900.408	0-260	14,7	14,7	7,9	90,4	100,0	2,7	1,6	0,1
Türkiye	47.430.123	0-242	9,9	10,7	4,5	93,8	100,0	9,1	24,0	0,5
<b>OECD Ortalaması</b>	<b>2.477.538.806</b>	<b>0-495</b>	<b>5,5</b>	<b>5,6</b>	<b>7,9</b>	<b>72,0</b>	<b>100,0</b>	<b>12,1</b>	<b>15,0</b>	<b>1,2</b>

1 OECD Ülkelerinin 1997 yılı itibarıyla İthalatta Kapsama ve Frekans Oranları hesaplanırken dikkate alınan Tarife Dışı Engeller ve UNCTAD Kod Numaraları Ek III'de verilmiştir.

2 İthalat rakamlarına petrol ithalatı dahil edilmiş, enerji ithalatı dahil edilmemiştir.

3 0 ülkede uygulanan en düşük ve en yüksek tarife oranlarını vermektedir.

4 3. ve 4. sütunun sağ tarafında belirtilen tarife oranları, sadece tarife dışı engellere konu olan mallarda uygulanan tarife oranlarının ortalamasını vermektedir.

5 MFN tarife oranlarına, tarife benzeri (resim ve harç) oranlar da eklenmiştir.

6 Tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranlarını o malda uygulanan tarife oranları ile karşılaştırmak doğru olmaz. Bu nedenle bu oranlara uygun ve karşılaştırma olanağı verecek tarife frekans ve kapsama oranları aynı formlardan hareketle hesaplanmıştır (1996 yılı oranlarını vermektedir).

7 Kapsama oranları hesaplanırken ülkelerin kendi ithalat değerleri dikkate alınmıştır.

8 OECD toplam ithalat değeri ile ağırlıklandırılmıştır.

Türkiye’de tarife oranlarının 1997 yılında 1994’e göre yüksek olmasının diğer bir nedeni de AB ile GB sonrasında kabullenilen Ortak Ticaret Politikası çerçevesinde, bazı üçüncü ülkelere özellikle imalat sanayii ve işlenmiş tarım ürünlerindeki sanayi paylarına uygulanan tarife oranlarının artırılmış olmasıdır.

Tablo 41 ve 42'nin 2. ve 3. sütunlarında yer alan tarife ortalamaları OECD ülkelerindeki tüm ithalat için uygulanan MFN tarife oranlarının ortalamasını verirken sütunların sağ taraflarında yer alan oranlar, bu ülkelerin ithal ettikleri mallar içinde tarife dışı engele konu olan mallara uygulanan tarife oranlarının ortalamalarını vermektedir. Hemen hemen bütün ülkelerde her iki yılda da tarife dışı engellerden etkilenen malların tarife oranlarının, ortalamalardan daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu tespit, daha önce üzerinde durulan, tarife dışı engeller, gümrük tarifelerini ikame mi ediyor, sorusuna yanıt getirebilir. Görüldüğü gibi, *tarife dışı engellere konu olan mallara uygulanan tarife ortalamaları da yüksektir. Başka bir ifadeyle, tarife dışı engellere konu olan mallar aynı zamanda, ortalamalara göre daha yüksek tarife oranları ile de korunmaktadır. Bu durumda dış piyasaya karşı korunmak isteyen malların, hem gümrük tarifeleriyle hem de tarife dışı engellerle birlikte korunduğunu söylemek daha doğru olmaktadır. Tarife dışı engeller, gümrük tarifelerinin ikamesi olmaktan çok, onların tamamlayıcısı niteliğindedir.*

Nominal tarife oranlarını bilmek, yukarıdaki değerlendirmeleri yapabilmek açısından önemlidir. Öte yandan bu çalışmanın amacı, tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranlarını analiz etmek olduğu için, hesaplanan bu oranları nominal tarife oranları ile karşılaştırmak mümkün değildir. Eğer tarife dışı engellerin nominal tarife eşdeğerleri hesaplanabilirse, bu oranları nominal tarife oranları ile karşılaştırmak anlamlı olabilirdi. Ancak daha önce de belirtildiği gibi bu çalışmanın amacı Türkiye’de uygulanan bütün tarife dışı engelleri, tüm mallar için belirlemek olduğundan, bütün mallara ilişkin tarife dışı engellerin tarife eşdeğerlerini hesaplamak neredeyse imkansızdır. Öte yandan bu çalışmada, tarife dışı engellerin varlığını ve yaygınlığını gösteren frekans ve ithalatı kapsama oranlarını tarifelerle karşılaştırabilmek için, gümrük tarifelerinin de frekans ve ithalatı kapsama oranları başka bir değişle, gümrük tarifesinden etkilenen mal sayısının toplam mal sayısı içindeki payı ve bu malların ithalat değerlerinin toplam ithalat içindeki payları hesaplanmıştır. Bu amaçla oluşturulan 5. ve 6. sütunlar OECD ülkelerindeki tarife frekans ve kapsama oranlarını vermektedir. Tablo 41 ve 42’den hem 1994 hem de 1997 yılı için açıkça görüldüğü gibi *ülkeler düşük oranlarla da olsa ithalatın önemli bir bölümünü hâlâ gümrük tarifeleri ile korumaktadırlar.*

Tablo 41 ve 42’de OECD ülkelerinde tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranları incelendiğinde ülkeler arasında önemli farklılık olduğu görülmektedir. 8. sütunda kapsama oranları hesaplanırken her ülkenin kendi ithalat değerleri kullanılmıştır. 1997 yılı itibariyle kapsama oranının

en yüksek olduğu ülke Japonya'dır. Japonya ithalatının yaklaşık %40'ı bir ya da daha fazla tarife dışı engelden etkilenmektedir. Japonya'yı sırasıyla, %24.3 ile İsviçre, %24 ile Türkiye izlemektedir. AB ithalatının yaklaşık %12'si, Amerika ithalatının ise %1.2'si tarife dışı engellerden etkilenmektedir. Ülkelerin kendi ithalat değerleri dikkate alınarak kapsama oranları hesaplandığında tarife dışı engellere en az başvuran ülke Amerika görünmektedir. Tekrar belirtmek gerekir ki, bu oranlar, tarife dışı engellerin ithalatı ne kadar azalttığını göstermemekte, tarife dışı engellerden, ne kadarlık bir ithalatın etkilendiğini göstermektedir. Ülkelerarası karşılaştırmalarda, kapsama oranları hesaplanırken ortak bir payda oluşturmak için bazen dünya ticareti ile de ağırlıklandırılabilir. Bu çalışmada, tablonun son sütununda her ülkenin tarife dışı engellerden etkilenen ithalat değerleri toplam OECD ülkeleri ithalatı ile ağırlıklandırılarak ortak bir payda yaratılmış ve her ülke ortak bir zeminde incelenmeye çalışılmıştır. Bu oranlar, OECD ülkelerindeki tarife dışı engelleri karşılaştırma açısından daha anlamlı olabilir. Bu durumda Türkiye'nin tarife dışı engelle maruz kalan ithalat değerinin toplam OECD ithalatı içindeki payı diğer ülkelere göre nisbeten düşüktür. Türkiye'nin tarife dışı engeller konusunda diğer ülkelere göre daha serbest bir ülke olduğunu söylemek mümkündür. Tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı en yüksek ülke 1997 yılı itibarıyla yine Japonya görünmektedir. Japonya kullanılan tarife dışı engellerin çeşitliliği açısından da en zengin ülke niteliğindedir. OECD ülkelerinin hangi tarife dışı engelleri uyguladıkları EK II'de açıklanmıştır. Yeni Zelanda ve İzlanda ise bu konuda en serbest ülkeler durumundadır. Bu durumun, söz konusu ülkelerin yurtiçi üretimlerindeki yetersizlik nedeniyle ithalat bağımlılıklarının fazla olmasından kaynaklandığı söylenebilir.

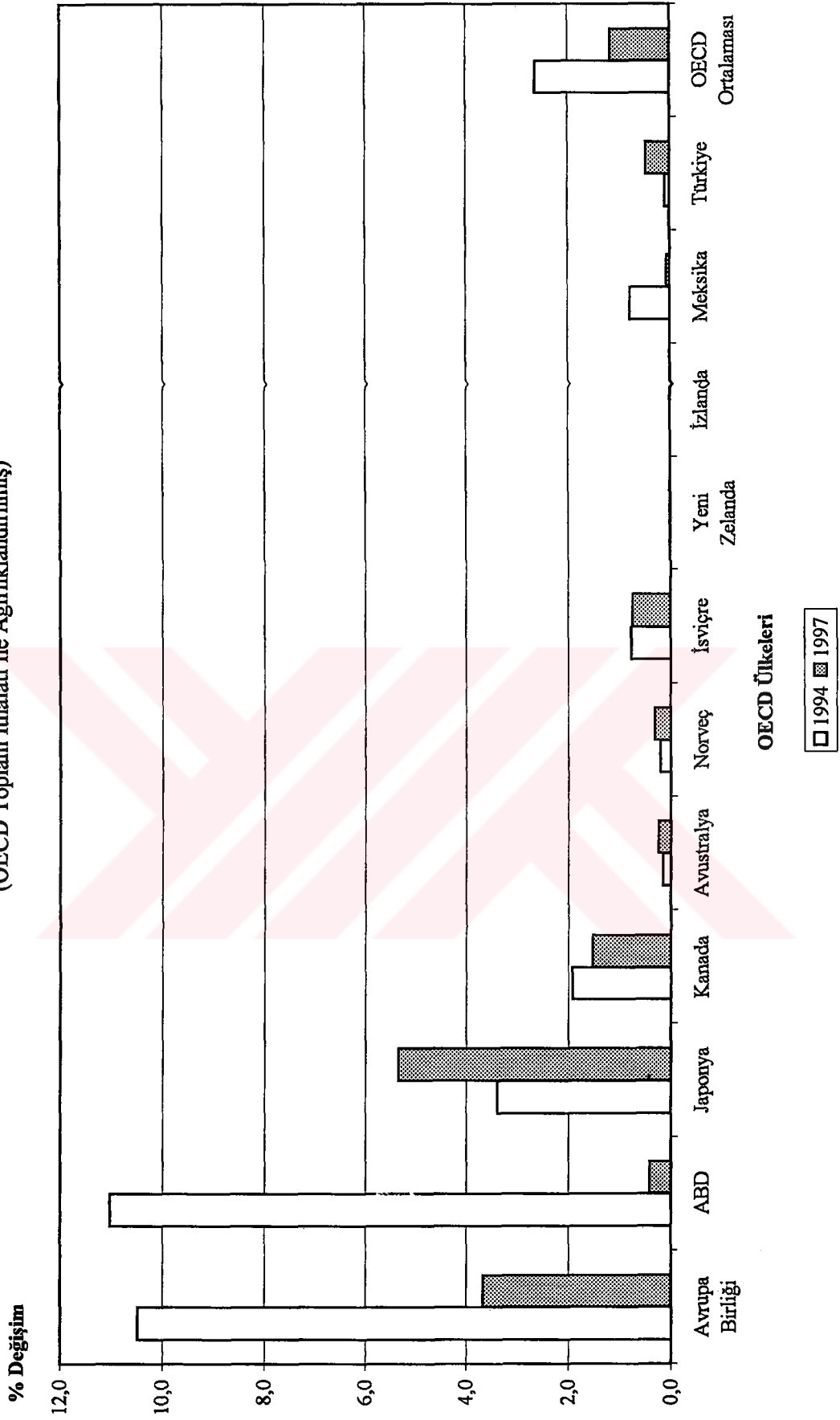
Yıllar itibarıyla (1994-97) kapsama oranlarının OECD ülkelerinde nasıl bir değişim gösterdiğini daha net bir şekilde görebilmek için Tablo 43 ve Grafik 1 çizilmiştir. Görüldüğü gibi AB ve Amerika'da 1997 yılında 1994 yılına göre tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranlarında bir azalma olmuştur. *Türkiye'de tarife dışı engellere konu olan malların ithalat payı, nisbeten düşük olmakla birlikte 4 katı artarak 1994 yılında %0.1 iken 1997 yılında %0.5 olarak gerçekleşmiştir.* Grafik I'de OECD ülkelerinde tarife dışı engellere konu olan ithalatın, OECD toplam ithalatı içindeki payında 1994'den 1997'ye ortaya çıkan değişim görülmektedir. *Genel olarak OECD ülkelerinde tarife dışı engel kullanımında azalma eğilimi olmakla birlikte Japonya, Avustralya, Norveç ve Türkiye'de tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranları artmıştır.*

Tablo 43 : OECD Ülkelerinde Tarife Dışı Engel Frekans ve Kapsama Oranları (1994-1997)

OECD ÜLKELERİ	TDE Frekans Oranı		Değişim (%)	TDE Kapsama Oranı		Değişim (%)	Ağırlıklı TDE Kapsama Oranı		Değişim (%)
	1994	1997		1994	1997		1994	1997	
Avrupa Birliği	19,5	11,0	-43,8	34,7	11,9	-65,8	10,5	3,7	-65,0
ABD	19,1	1,9	-90,2	31,0	1,2	-96,2	11,0	0,4	-96,3
Japonya	13,3	39,6	197,2	24,6	39,7	60,9	3,4	5,3	57,8
Kanada	16,3	18,3	11,9	26,2	20,0	-23,7	1,9	1,5	-20,2
Avustralya	3,0	8,8	195,0	6,1	9,9	62,7	0,1	0,2	67,0
Norveç	11,4	17,8	56,2	14,9	22,3	49,0	0,2	0,3	55,6
İsviçre	13,2	16,1	21,9	23,6	24,3	3,2	0,8	0,7	-3,7
Yeni Zelanda	0,6	0,7	18,2	0,9	1,4	58,7	0,01	0,01	58,2
İzlanda	4,8	7,6	56,0	4,7	8,6	83,9	0,004	0,01	98,5
Meksika	11,9	2,7	-77,0	20,6	1,6	-92,3	0,8	0,1	-92,8
Türkiye	3,2	9,1	188,8	5,5	24,0	339,3	0,1	0,5	407,8
OECD Ortalaması	10,6	12,1	-	17,5	15,0	-	2,6	1,2	-

\* Bu tablo, Tablo 2 ve Tablo 3'deki verilere göre oluşturulmuştur.

**Grafik 1 : OECD Ülkelerinde İthalat Kapsama Oranları  
(OECD Toplam İthalatı İle Ağırlıklandırılmış)**



**Sektörel Değerlendirme,** Türkiye’de tarife dışı engellerin hangi sektörlerde yoğunlaştığını görebilmek için sektörler itibariyle frekans ve kapsama oranları da hesaplanmıştır. Öncelikle AS 6 dijit 5341 mal ISIC. Rev.2 Sanayi Endeksine dönüştürülmüş ve bu sınıflamaya göre Tarım ve Ormancılık, Madencilik ve İmalat Sanayii ana grupları ve onların alt gruplarında tarife dışı engel frekans ve kapsama oranları hesaplanmıştır. Tablo 44 ve Tablo 45’de mallar itibariyle karşılaştırma yapabilmek amacıyla, tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranları yanında, MFN tarifelerinin frekans ve kapsama oranları da hesaplanmıştır. Tablo 46 ve Tablo 47’de ise mal gruplarına uygulanan tarife dışı engel çeşitlerine göre incelenmiştir.

Tablo 44 ve 45’in ilk sütunları o mal gruplarında yer alan 6 dijit AS mal kalemleri sayısını ve bu mal gruplarının toplam ithalat değerlerini vermektedir. 3. ve 4 sütunlarda yer alan oranlar ise o mal gruplarında uygulanan en düşük ve en yüksek tarife oranları ve tarife ortalamalarıdır. “Zirve tarife” olarak adlandırılan en yüksek tarife oranları (1994 yılı için %90, 1997 yılı için %242) imalat sanayii içinde Gıda, İçki ve Tütün Sanayii (31) grubunda yer almaktadır. Bu grubun tarife ortalamaları ve tüm vergi ve harçlar dahil ortalamalar diğer mallara nisbeten yüksektir. 1997 yılı itibariyle en yüksek tarife oranları Gıda, İçki ve Tütün Sanayiinde (%48.5) ve Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık grubunda (%25.5) uygulanmıştır. Tablodan da görüldüğü gibi bütün sektörlerde tarifelerle korunma oranı tarife dışı engellere göre çok daha yüksektir.

Ayrıca 4. ve 5. sütunların sağ tarafındaki oranlara bakıldığında bir çok mal grubu için tarife dışı engellere konu olan malların tarife oranlarının ortalamalara (o mal grubuna uygulanan ortalama tarife oranlarına) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin, 1997 yılında en fazla tarife dışı engele konu olan mal gruplarından, Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayiinde (38) ortalama %3.8 tarife uygulanırken, bu grup içinde tarife dışı engele konu olanların tarife ortalaması %4.1’dir. Diğer İmalat Sanayii (39) için bu oranlar sırasıyla %3.9 ve %4.7, Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler (36) içinse sırasıyla %4.7 ve %8.9’dur. *Buradan tarife dışı engele konu olan malların daha yüksek tarife oranlarıyla korunduğunu, mal grupları itibariyle de görmek mümkün olmuştur.*

Görüldüğü gibi 1994 yılında sadece Tarım, Ormancılık ve İmalat Sanayii ürünleri tarife dışı engellere konu olurken 1997 yılında Tarım ürünlerinde tarife dışı engel uygulanmamış, öte yandan İmalat sanayiinin yanında Madencilik grubu da bu önlemlerden etkilenmiştir.

**Tablo 44 : Türkiye'nin 1994 Yılı Toplam İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller ve MFN Tarife Oranları**

Mal Grupları	Toplam Mal Sayısı (1)	Toplam İthalat Değeri (000\$)(2)	MFN Tarife Oranları (3)	MFN Tarife Ortalaması (4)	Tarife ve Tarife Benzeri Engeller (4)	Tarife Frekans Oranı	Tarife Kapsama Oranı	TDE Frekans Oranı	TDE Kapsama Oranı (5)
1 Tarım ve Ormanlık	393	928.819	0-30	7,8	10,6	35,0	80,3	1,3	0,1
11 Bitkisel Üretim Hayvancılık ve Avcılık	265	747.698	0-25	6,8	10,6	32,3	92,4	1,5	0,1
12 Ormanlık	37	156.506	0-13	3,1	-	11,4	23,3	2,7	0,0(6)
13 Su Ürünleri	91	24.815	3-30	11,6	-	47,7	100,0	0,0	0,0
2 Madencilik	117	3.572.246	0-12	5,2	-	22,8	100,0	0,0	0,0
21 Kömür Madenciliği	6	376.590	3-7	5,0	-	20,0	100,0	0,0	0,0
22 Ham Petrol ve Tahiti Gaz Üretimi	8	3.060.700	2-12	5,4	-	14,7	100,0	0,0	0,0
23 Misal Cevheri Madenciliği	23	54.835	3-10	5,4	-	21,5	100,0	0,0	0,0
29 Diğer Madencilik	80	80.121	0-12	5,9	-	24,9	100,0	0,0	0,0
3 İmalat Sanayi	4.854	17.958.675	0-90	9,60	-	25,40	76,1	3,4	7,1
31 Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	424	1.087.733	0-90	11,9	16,8	35,3	38,9	2,4	4,0
32 Tekstil, Deri ve Çiyim Sanayi	892	1.379.058	0-25	11,1	10,0	34,0	55,4	0,1	1,5
33 Orman Ürünleri Sanayi	84	68.361	9-13	9,4	9,0	9,0	100,0	1,2	0,1
34 Kağıt, Keçir Ürünleri ve Besim Sanayi	156	497.783	0-13	8,3	-	16,5	69,8	0,6	4,9
35 Kimya ve Kimya, Petrol, Kömür, Kaçık ve Plastik Ürünleri Sanayi	1.051	4.125.243	0-0	8,20	7,5	24,40	74,8	3,2	2,6
36 Taş ve Toprak Dayanıklı Sanayiler	162	218.076	6-12	4,9	-	6,8	86,3	6,2	4,3
37 Aca Misal Sanayi	458	1.731.474	0-25	10,4	-	23,1	36,0	0,4	0,002
38 Misal Eya, Makina ve Çizim Sanayileri	1.439	8.616.684	0-38	8,90	9,9	19,90	37,8	6,9	12,3
39 Diğer İmalat Sanayi	188	234.263	0-25	9,2	-	19,1	100,0	2,7	2,4
<b>TOPLAM / ORTALAMA</b>	<b>5.341</b>	<b>23.263.242</b>	<b>0-90</b>	<b>9,3</b>	<b>9,4</b>	<b>26,2</b>	<b>76,9</b>	<b>3,1</b>	<b>5,5</b>

\* Türkiye'de 1994 yılı itibarıyla İthalatta Kapsama ve Frekans Oranları hesaplanırken dikkate alınan Tarife Dışı Engeller ve UNCTAD Kod Numaraları;

- 1) Antidumping Vergileri (3420),
- 2) Miktar Kısıtlamaları (6000); a) İthalat Yetkisi (6100); Uyuşturucu Maddelerin Kontrolüne Yönelik Yetki (6176); b) İthalat Yasakları (6300); Hayvan Yaşamını Koruma Amaçlı Yasaklar (6372), Çevreyi Koruma Amaçlı Yasaklar (6374), Doğal Yaşamı Koruma Amaçlı Yasaklar (6376), İnsan Güvenliğini Korumaya Yönelik Yasaklar (6377), Ulusal Güvenlik Amaçlı Yasaklar (6378), Diğer Yasaklar (6379);
- 3) Devlet Monopolü (7110); 4) Teknik Engeller ve Standartlar (8110)

1 O mal grubunda yer alan Armonize Sistem 6 dijit mal sayısını vermektedir.

2 Mal gruplarının toplam ithalat değerlerini vermektedir. Toplam ithalat rakamına, petrol ithalatı dahil edilmiş, enerji ithalatı dahil edilmemiştir.

3 O mal grubunda uygulanan en düşük ve en yüksek tarife oranlarını vermektedir.

4 sütunların sağ tarafında belirtilen oranlar, tarife dışı engellere konu olan mallarda uygulanan tarife oranlarının ortalamasını vermektedir. Diğerleri ise (sütunların sol tarafı), o mal grubuna uygulanan tarifeli oranların ortalamasıdır.

5 Kapsama Oranları hesaplanırken Türkiye'nin kendi ithalat değeri dikkate alınmıştır.

6 Bu mal grubunda uygulanan tarife dışı engeller ithalatı tamamen yasaklamaktadır.

**Tablo 45 : Türkiye'nin 1997 Yılı Toplam İthalatında Uyguladığı Tarife Dışı Engeller ve MFN Tarife Oranları**

Mal Grupları	Toplam Mal Sayısı (1)	Toplam İthalat Değeri (000\$) (2)	MFN Tarife Oranları (3)	MFN Tarife Ortalaması (4)	Tarife ve Tarife Benzeri Engeller (4)		Tarife Frelans Oranı	Tarife Kapsama Oranı	TDE Frelans Oranı	TDE Kapsama Oranı (5)
1 Tarrim ve Ormancilik	393	2.518.563	0-145	20,3	-	28,7	+	+	0,0	0,0
11 Bitkisel Üretim Hayvansal ve Aveslik	265	2.311.189	0-145	25,5	-	25,5	+	+	0,0	0,0
12 Ormancilik	37	146.815	0-35	4,5	-	4,5	40,5	25,1	0,0	0,0
13 Su Ürünleri	91	60.559	0-14	11,7	-	45,8	95,6	83,6	0,0	0,0
2 Madencilik	117	4.645.647	0-11	0,2	0,0	0,2	10,2	15,4	2,6	0,3
21 Kömür Madenciliği	6	558.281	0-0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22 Ham Petrol ve Tabii Gaz Ürcünü	8	3.760.575	0-11	0,6	-	0,6	62,5	15,1	0,0	0,0
23 Metal Cevheri Madenciliği	23	146.617	0-2	0,2	0,0	0,2	13,0	72,6	8,7	0 (6)
29 Diğer Madencilik	80	180.174	0-7	0,2	0,0	0,2	12,5	22,7	1,3	8,8
3 İnatat Sanayi	4.854	39.459.194	0-242	9,3	4,5	9,5	+	+	10,0	28,8
31 Gıda, İçat ve Tütün Sanayi	424	1.833.405	0-242	48,5	-	50,7	+	+	0,0	0,0
32 Tekstil, Deri ve Oyjün Sanayi	892	3.052.852	0-27	9,6	-	9,6	+	+	0,0	0,0
33 Orman Ürünleri Sanayi	84	237.045	0-20	6,8	4,8	6,8	88,1	99,9	3,6	1,9
34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basmı Sanayi	156	979.464	0-24	5,1	2,9	5,1	79,5	79,9	3,2	4,8
35 Kimya ve Kinyo, Petrol, Kocnc, Karpık ve Plastik Ürünleri Sanayi	1.051	8.222.210	0-22	5,4	4,5	5,4	+	+	5,1	16,3
36 Tıp ve Topreğa Dayalı Sanayiler	162	430.037	0-35	4,7	8,9	4,7	95,7	96,9	15,4	19,0
37 Ana Metal Sanayi	458	3.394.349	0-23	4,8	6,5	4,8	+	+	5,5	6,1
38 Metal Eya, Makine ve Çilaz Sanayileri	1.439	20.081.364	0-31	3,8	4,1	3,8	+	+	25,3	45,8
39 Diğer İmalat Sanayi	188	628.486	0-10	3,9	4,7	3,9	89,9	97,9	4,8	33,4
<b>TOPLAM/ORTALAMA</b>	<b>5.341</b>	<b>48.558.700</b>	<b>0-242</b>	<b>9,9</b>	<b>4,5</b>	<b>10,7</b>	<b>+</b>	<b>+</b>	<b>9,1</b>	<b>24,0</b>

\* Türkiye'de 1997 yılı itibarıyla ihlalata Kapsama ve Frelans Oranları hesaplanırken dikkate alınan Tarife Dışı Engeller ve UNCTAD Kod Numaraları:

1) Antidumping Vergileri (3420),

2) Otomatik Lisans (5100): (İthalata Çözümün uygulanması bu gruba girmektedir.); 3) Otomatik Olmayan Lisans (İthalat Yetkileri); 4) İnsan Sağlığını Koruma Amaçlı (6171),

5) İnsan Güvenliğini Koruma Amaçlı (6177), 6) Ulusal Güvenlik Amaçlı (6178), 7) Diğer Amaçlı (6179): (İthalat izin veya Uygunluk Belgesi Gerektiren Mallar ve İthalat Yasak Mallar bu gruba girmektedir.)

\* (+) UNCTAD Yeni Tebannındaki teknik problemler nedeniyle hesaplanmamıştır.

1 O mal grubunda yer alan Armontize Sistem 6 dijital mal sayısını kapsamaktadır.

2 Mal grubunun toplam ithalat değerlerini kapsamaktadır. Toplam ithalat rakamına petrol ithalatı dahil edilmiştir, enerji ithalatı dahil edilmemiştir.

3 O mal grubunda uygulanan en düşük ve en yüksek tarife oranlarını kapsamaktadır.

4 Sınımlar sağ tarafında belirtilen oranlar, tarife dışı engellere konu olan mallarda uygulanan tarife oranlarının ortalamasıdır. Diğerleri ise (sınımların sol tarafı), o mal grubuna uygulanan tarife oranlarının aritmetik ortalamasıdır.

5 Kapsama Oranları hesaplanırken Türkiye'nin kendi ithalat değeri dikkate alınmıştır.

6 Bu mal grubunda uygulanan tarife dışı engeller, ithalattı tamamen yasaklamaktadır.



Aşağıda bu mal grupları ayrı ayrı incelenmektedir;

1 Tarım ve Ormancılık: Tarım ve Ormancılık grubu içinde yer alan mallar 1994 döneminde çeşitli tarife dışı engellere konu olurken, 1997 yılında tarife dışı engellerle korunmadıkları görülmektedir.

1994 yılı itibariyle Tarım ve Ormancılık grubu içinde Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık (11) grubunda yer alan 265 kalem üründen 4'ü tarife dışı engellerden etkilenmiştir. Uygulanan önlemlerin başında Angora keçilerine getirilen ithalat yasağı gelmektedir. Hayvan Sağlığını Koruma Amaçlı (6372) getirilen bu yasak 1996 yılında kaldırılmıştır. Ayrıca bazı çim türlerine, Hint keneviri, çay tohumu ve diğer tohumluk türlerine de Doğal Yaşamı Koruma Amaçlı (6375) ithal yasakları uygulanmıştır. Çeşitli önlemlerle korunan malların ithalatı, bu mal grubu ithalatının %0.1'ine denk gelmektedir.

Orman Ürünlerinde (12) ise 1994 yılında Narkotik Koruma Amacıyla (6176) bazı bitki özlerinin ithali engellenmiştir. Frekans oranı yaklaşık %3 olan bu ürünlere uygulanan önlemlerle ithalatın tamamen yasaklandığı görülmektedir.

Su ürünleri (13) grubunda her iki dönemde de herhangi bir tarife dışı engel uygulanmadığı görülmektedir\*.

2 Madencilik: Madencilik grubuna giren mallarda 1994 yılı itibariyle herhangi bir tarife dışı engel uygulanmadığı görülmektedir. Ancak 1997 yılında, bu grupta yer alan Metal Cevheri Madenciliği (23) ve Diğer Madencilik (29) türleri tarife dışı engellerden etkilenmiştir. Metal cevherleri içinde uranyum, toryum cevherleri, ve bu madenlerin zenginleştirilmiş diğer ürünlerine İnsan Sağlığını ve Güvenliğini Koruma Amaçlı (6171 ve 6177) ithal izni (Türkiye Atom Enerjisi Kurumunun onayı) uygulanmıştır. Diğer maden türlerinden asbestin ithali de İnsan Sağlığını Koruma amacıyla (6171) Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının iznine tabi tutulmuştur.

### 3 İmalat Sanayii:

31 Gıda, İçki ve Tütün Sanayii: grubunda yer alan mallar 1994 yılı itibariyle ithalat yasakları ve devlet monopolü gibi tarife dışı engellere konu olmakla birlikte, 1997 yılında söz konusu uygulamalar kaldırılmıştır. 1996 yılında AB ile oluşturulan GB'nin ardından AB Rekabet kurallarına uyum çerçevesinde bazı malların yalnızca Tekel İdaresince ithal edilmesi uygulamasına son verilmiştir. 1994 yılında Gıda, İçki ve Tütün Sanayii içinde, konyak, viski, rom, cin, uzo gibi içkiler

\* Belirtmek gerekir ki bu değerlendirmeler, Türkiye'de konuyla ilgili yetkililer tarafından UNCTAD'a verilen bilgiler çerçevesinde yapılmaktadır.

sadece Tekel İdaresi tarafından ithal edilebiliyordu. Devlet tekeline konu olan bu malların ithalatı 31 mal grubu ithalatının %4'ünü oluşturmaktaydı.

32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayii; Nisan 1994 itibariyle el tezgahı dokuma ithalatında İtalya'ya anti-damping vergisi (3420) uygulanmıştır. Anti-damping vergisi uygulanan bu ürünün ithalat değeri, 32 mal gurubu ithalatının %1.5'ünü oluşturmaktadır.

33 Orman Ürünleri Sanayii; Finlandiya'dan ithal edilen maun ve diğer bazı kesilmiş ağaç türleri 1993 Kasım ayı itibariyle anti-damping vergisine maruz kalmıştır. 1997 yılında ise, tarife dışı engele konu olan orman ürünlerinin hem sayı hem de ithalat değeri olarak arttığı görülmektedir. Söz konusu yılda sivil hava taşıtlarında kullanılan conta, rondela vb., uçak koltukları ve plastik mobilyalar, bu malların amaçları dışında kullanımını önlemek için (Ulusal Güvenlik Amaçlı İthal Yetkileri-61789) Ulaştırma Bakanlığının iznine tabi tutulmuştur. İthal yetkisi uygulamasının getirilmesiyle Orman Ürünleri Sanayii içinde tarife dışı engele konu olan ithalat değeri 1994 yılına göre artarak yaklaşık %2'ye çıkmıştır.

34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayii; 1994 yılında bu grupta sadece bir mala tarife dışı engel uygulanmakla birlikte, bu malın ithalat değerinin yüksekliğine bağlı olarak kapsama oranı da yüksektir. Baskı ve yazı kağıtlarının ithalatında Finlandiya'ya Kasım 1993 itibariyle anti-damping vergisi uygulanmıştır. Bu malın ithalatı 34 gurubu ithalatının yaklaşık %5'ine denk gelmektedir.

1997 yılında ise Kağıt ve Kağıt Ürünleri Basım Sanayii gurubunda tarife dışı engele konu olan mal sayısı artmıştır. Tarife dışı engel frekans oranı %3.2'ye çıkan bu grubun ithalat içindeki payı 1994 yılına göre nisbeten azdır. Tarife dışı engellerden etkilenen başlıca ürünleri, baskı ve yazı kağıtları, resim kağıdı, bristol karton, banknot ve benzeri kıymetli evraka mahsus kağıtlar (Dış Ticaret Müsteşarlığının ithal izni), dekor kağıdı imaline uygun kağıtlar(Ocak 1997'de Finlandiya ve Yugoslavya'ya anti-damping), küreler, atlaslar, topografya planları, deniz haritaları (Ulusal Güvenlik Amacıyla Savunma Bakanlığının izni ) olarak sıralamak mümkündür. Görüldüğü gibi bu mal gurubu ithalatının %2.8'i anti-damping vergilerine (3420) konu olurken, diğer kısmı da (%2) Ulusal Güvenlik Amaçlı (6178) ithal iznine tabi tutulmuştur.

35 Kimya ve Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri Sanayii; Bu gruba dahil mal sayısı içinde tarife dışı engellerden etkilenenlerin sayısı çok olmamakla birlikte, 1994 yılından 1997 yılına tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı önemli düzeyde artarak %2.6'dan %16.3'e yükselmiştir.

1994 yılı itibariyle, Hayvan Yaşamını Koruma Amacıyla (6372), akrilik hidrokarbonun helojenleşmiş türevlerine ithal yasağı; Narkotik Amaçlı Koruma için (6176) morfin, etil morfin,

apomorfin, ham kokain, emetin ve tuzları, ekgonin gibi bazı maddelere ithal yetkisi; Ulusal Güvenlik Amacıyla (6378), silah barutları, dumansız barutlar, kara barut, dinamitler, barut dışındaki diğer patlayıcılar ve infilak fitillerine ithal yasağı; İnsan Güvenliğini Koruma Amacıyla (6377), yarış arabası ve karavan, kamyon ve otobüs lastiklerine yasaklayıcı önlemler ve Diğer Nedenlerle Koruma Amacıyla da (6379), limon dışında kalan bazı bitki (kekik, gül ve oğul ötu gibi) özlerine ithal yasakları getirilmiştir. Ayrıca, metil, etil, propül, butil, amil yada benzoatlar ve benzoik asit türlerinin Hollanda'dan ithalatı 1992 yılı Eylül ayı itibariyle anti-dampinge maruz kalmıştır. Poliester ürünlerinde ise 1993 Kasım ayında Beyaz Rusya, Rusya Federasyonu ve Romanya'ya anti-damping vergisi uygulanmıştır.

1997 yılı itibariyle, benzol, benzen, toluole, toluene, akrilik eter, petrol yağları ve bitümin mineralleri içeren petrol yağlarına ithalat gözetimi uygulanarak (5100) bu maddelerin ithalatı Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının onayıyla yapılabilmektedir. Ayrıca, doğal uranyum ve bileşenleri, plutonyum ve bileşenleri, radyoaktif elementler, ağır su gibi maddeler de ithalat gözetimi (5100) ve insan sağlığını ve güvenliğini koruma amaçlı ithal yetkisi uygulamaları yoluyla ve Atom Enerjisi Kurumunun onayıyla ithal edilebilmişlerdir. İnsan sağlığını ve güvenliğini koruma amaçlı ve ulusal güvenli amaçlı ithal yetkilerinin uygulandığı diğer maddeler arasında, amonyum nitrat, barut, dinamit, bunlar dışında kalan diğer patlayıcılar, havai fişekleri, etilen polimerden yapılmış boru ve tüpleri ve sert kauçuğu saymak mümkündür. Bunun yanında 1997 yılı Ocak ayı itibariyle, polyester ürünleri ithalatında Beyaz Rusya, İtalya, Rusya Federasyonu, Çin ve Romanya'ya, polietilen ve polivinil klorür (PVC) ithalatında da Bulgaristan, Romanya Rusya Federasyonu ve Ukrayna'ya anti-damping vergisi uygulanmıştır.

**36 Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler:** Bu grupta yer alan mallarda 1997 yılında 1994 yılına göre hem tarifelerle hem de tarife dışı engellerle korunma oranlarının önemli ölçüde arttığı görülmektedir. Söz konusu malların tarife oranları, 1997 yılına kadar önemli ölçüde düşürülmemiştir. 1994 yılında uygulanan resim ve harçların 1997 yılında artık uygulanmadığı görülmektedir. Tarife oranları artmamış olmasına rağmen, tarifelerle korunan mal sayısında ve bunların ithalat değerlerinde artış olmuştur. Böylece Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler incelenen dönem itibariyle en çok korunan üçüncü sektör konumundadır. 1994 ve 1997 yıllarına ait her iki tablonun 6. ve 7. sütunları karşılaştırıldığında bunu görmek mümkündür. 1994 yılında 162 kalem malın %19.8'ine gümrük tarifesi uygulanırken, 1997 yılında neredeyse %96'sına gümrük tarifesi uygulanmıştır.

Tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranlarında da 1997 yılında bir önceki döneme göre artış söz konusudur. 162 kalem malın 1994 yılında %6.2'si tarife dışı engellerden etkilenirken 1997

yılında bu oran %15.4'e çıkmıştır. Tarife dışı engellerle korunan bu malların ithalat içindeki payı ise yaklaşık 4.5 kat artarak 1997'de %19 olmuştur.

Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler içinde, yansıtıcı olmayan buzlu ve renkli cam ithalatında 1993 Eylül ayı itibariyle Bulgaristan ve Rusya Federasyonuna anti-damping vergisi uygulanırken cam ve seramik eşyaları ve sofras ve mutfak kullanımı için olan bardakların ithalatında da 1992 Haziran itibariyle Endonezya'ya anti-damping vergisi uygulanmıştır. 1997 yılı Ocak ayı itibariyle ise teknik işlerde ve sanayide kullanılan porselen laboratuvar malzemeleriyle, mutfak kullanımı için olan beyaz seramik ve porselen eşyaların ithalatında Çin'e; antik cam, optik ve yansıtıcısı olmayan tabakası olan camların ithalinde Romanya, Bulgaristan, Rusya Federasyonu ve Ukrayna'ya; sofras ve mutfak eşyalarında kullanılan cam, kesilmiş dekorlu cam, ve el imali cam ithalatında Endonezya'ya anti-damping vergisi uygulanmıştır. 1997 yılı itibariye ayrıca, taşıtlarda kullanılan düz ve bombeli cam ithalatı, Ulusal Güvenlik (sivil taşımacılık dışında kullanımını önlemek) Amacıyla (6178) Ulaştırma Bakanlığının iznine tabi tutulmuştur.

37 Ana Metal Sanayii; Ana Metal Sanayii de Taş ve Toprağa Dayalı Sanayilerde olduğu gibi 1997'de daha çok korunan bir sektör olmuştur. 1997 yılında tarife oranları 1994 yılına göre azalmakla birlikte, tarife ve tarife dışı engel uygulanan mal sayısı ve ithalat değerleri artış göstermiştir. Ana Metal Sanayii için (diğer bazı mal gruplarında olduğu gibi) 1997 yılı tarife frekans ve kapsama oranları Veri Tabanındaki teknik bir problem nedeniyle hesaplanamadığından tabloya dahil edilememiştir.

1994 yılında ithal edilen 458 kalem malın %0.4'ü tarife dışı engellerle korunurken, bunların ithalat değerleri de önemszenmeyecek kadar az olmuştur. 1997 yılında frekans oranı %5.5'e kapsama oranı ise %6.1'e yükselmiştir.

Ana Metal Sanayii içinde 1994 yılı itibariyle, işlenmemiş tungsten (döküntüler, hurdalar ve tozlar)'in ithalatına İthalat Yetkisi (6160) uygulanmıştır. 1997 yılı itibariyle ise, Ulusal Güvenlik Amaçlı (6178) ve Diğer Amaçlı (6179) gerekçelerle, sivil hava taşıtlarında gaz ve sıvıların naklinde kullanılan borular, hassas borular, işlenmemiş, düz ve kalınlığı her yerinde aynı olan ince ve kalın borular, soğuk çekilmiş ve soğuk hadlenmiş borular, dikişli ve dikişsiz ince kalın borular, paslanmaz çelikten, bakır ve çinko alaşımından olan kablo ve çelik halatlar tarife dışı engellerden etkilenmiştir. Bu maddelerin bir kısmı için Sanayi ve Ticaret bakanlığından (tüketiciyi koruma amaçlı) izin alınırken, bir kısmı için de Ulaştırma Bakanlığının (bu maddelerin sivil taşımacılık dışında kullanımını önlemek amacıyla) onayı gerekmektedir. Ayrıca, 1997 Ocak ayı itibariyle, saçlar, levhalar şeritler ve venedik panjuru ithalatında Macaristan ve Romanya'ya anti-damping vergisi uygulanmıştır.

38 Metal Eşya Makine ve Cihaz Sanayileri; Bu sektör gerek 1994, gerek 1997 yıllarında en fazla korunan sektör olarak dikkati çekmektedir. Ayrıca 1997 yılında 1994 yılına göre, tarife dışı engellerle korunan mal sayısı da ithalat oranı da artış göstermiştir.

Bu sektörde, 1997 yılında ortalama gümrük tarifesi oranları düşük olmasına rağmen 1439 kalem malın 1994 yılında yaklaşık %7'si tarife dışı engellerle korunurken, 1997'de bu oran %25'e çıkmıştır. Tarife dışı engellere konu olan malların ithalat değerlerinin bu mal grubunun toplam ithalatı içindeki payı ise %12'lerden neredeyse ithalatın yarısını kapsayacak şekilde artarak %46'ya yükselmiştir.

Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayileri içinde tarife dışı engellerden etkilenen bazı mallar arasında şunları saymak mümkündür;

1994 yılı itibariyle, metal çubuklara, saçlara, profillere, telefon tele-sekreterlerine, damperlere, araba şasilerine, fren ve vites kutularına, tekerlek ve süspansiyonlara, çeşitli türlerdeki hesap makinelerine İthalat İzin ve Yetkisi; hız göstergelerine, basınç ölçen aletlere, optik aletlere Teknik ve Standartlara Yönelik Önlemler (8110), askeri silahlara, sportif amaçlı tüfeklere Ulusal Güvenlik Amaçlı İthalat Yasağı (6378), bilardo ve diğer oyunlara, oyun kartlarına da Diğer Nedenlerle (6379) İthal Yasağı getirilmiştir.

Bu dönemde bir çok mal da anti-damping vergisine (3420) maruz kalmıştır; şişeleri, kapları ve kutuları doldurmaya, etiketlemeye ve kapatmaya mahsus makineler, içecekleri gazlandırmaya mahsus makinelerin ve torna tezgahlarının 1993 Şubatında Bulgaristan'dan ithalatında; bazı pil türlerinin (sivil hava taşıtlarında kullanılan) ise 1992 Mayısı itibariyle Kore'den ithalatında anti-damping vergisi uygulanmıştır.

1997 yılı itibariyle, Ulusal Güvenlik Amaçlı Koruma (6178) ve Diğer Amaçlı Koruma (6179) gibi nedenlerle Ulaştırma Bakanlığı (sivil havacılık dışında kullanımlarını önlemek için) ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığının (tüketiciyi korumak için) onayını gerektiren mallar arasında; çelikten yapılmış lavabo ve aksamaları, otomatik kapı kapatıcıları, çeşitli özelliklerdeki uçak motorları, diğer motorlar, turbo jetler, diğer gaz tribünleri, hidrolik yağ motorları, hidrolik sistemler, emici pompalar, diğer bazı pompa çeşitleri, buzdolabı için kompresörler (6178); gaz, sıvı ve katı her türlü yakıtla çalışan pişirme gereçleri, matkaplar, elektrik süpürgeleri, mikserler ve atık öğütücüler (6179); vantilatörler, aspratörler (ev tipi ve sivil hava taşımacılığında kullanılan her tür araç için), bulaşık makineleri, santrifüjler, buzdolapları, dondurucular, su ısıtıcıları, vinçler, konveyörler, asansörler, greyderler, yazar kasalar, hesap makineleri, araba şasileri, fren ve vites kutuları, tekerler, ve süspansiyonlar, AC/DC motorları, jeneratörler (6178 ve 6179) sayılabilir.

Ayrıca, nükleer reaktörler, isotop ayırıcı operatör ve makineleri ve nükleer reaktör parçaları da İnsan Sağlığını ve Güvenliğini Koruma Amacıyla (6171 ve 6177) Atom Enerji Kurumu'nun onayıyla ithal edilebilmektedir.

1997 yılı Ocak ayı itibariyle, enfiye kutuları, sigara tabakaları, kozmetik ve pudra kutuları vb. cepte taşınan eşyalar, merdivenler, eşya kaldırmak için kullanılan palet vb. platformlar, kablo, boru vb. için bobinler, mekanik olmayan havalandırma kapakları, çatı olukları ve fiber optik kablolar için konvektörlerin Moldova Cumhuriyeti'nden, Rusya Federasyonu'ndan ve Ukrayna'dan ithalatında anti-damping vergisi (3420) uygulanmıştır. Aynı dönemde ayrıca merkezi, otomatik ve universal torna tezgahlarının Bulgaristan ve Çin'den ithalatında, fraksiyoner akümülatör, sıvı elektrotla çalışanlar ve nikel hidrüllü akümülatörlerin ithalatında da Kore Cumhuriyeti'nden ithalatında anti-damping vergisi uygulanmıştır.

39 Diğer İmalat Sanayii; Bu grupta yer alan başlıca mallar arasında, video oyunlar, bilardo, jetonla oynana oyunlar, oyun kartları bulunmaktadır. Bunların turizm amaçlı kullanımı dışındaki kullanımlar yasaklanmıştır (6379). Ayrıca çeşitli türde pompaların ithalatı Ulaştırma Bakanlığının iznine tabidir (6178).

Bu mal grubu içinde yer alan çakmak (tekrar doldurulamayan gazlı) ve fermuar (plastik veya adi metal dişli olanlar) gibi maddelerin ithalatında 1997 yılında Çin'den anti-damping vergisi (3420) alınmıştır.

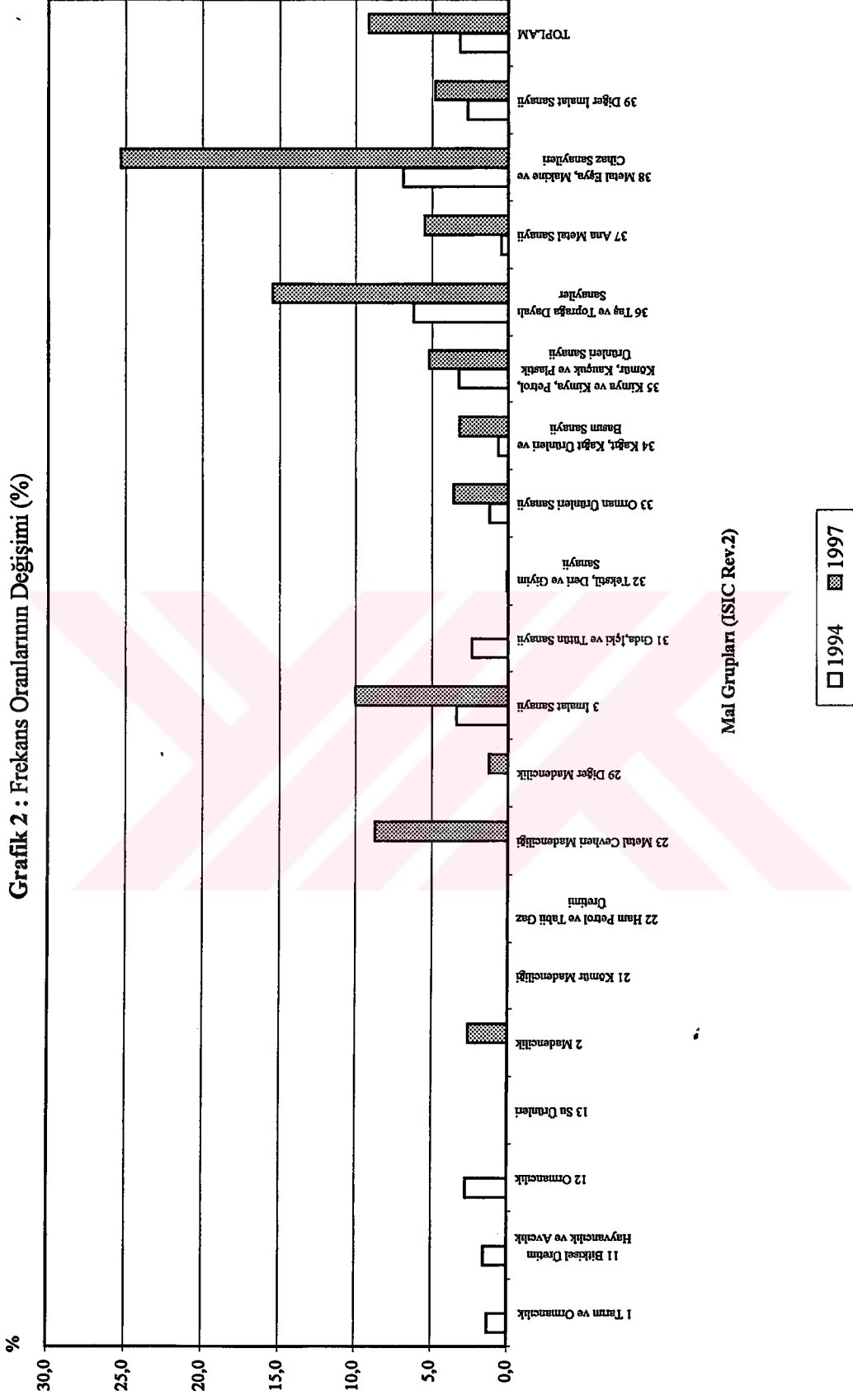
1994 yılında, Diğer İmalat Sanayii içinde 188 kalem malın %2.7'si tarife dışı engellere konu olurken bu oran, 1997 yılında %4.8'e çıkmıştır. Artan mal sayısının ithalat değerlerinin de yüksek olduğu görülmektedir. 1997 yılı itibariyle Diğer İmalat Sanayii içinde tarife dışı engellerden etkilenen ithalatın oranı %33.4 olmuştur.

Mal gruplarına uygulanan tarife dışı engellerin 1994 yılından 1997 yılına değişimleri Grafik 2 ve Grafik 3'den daha net görülebilmektedir.

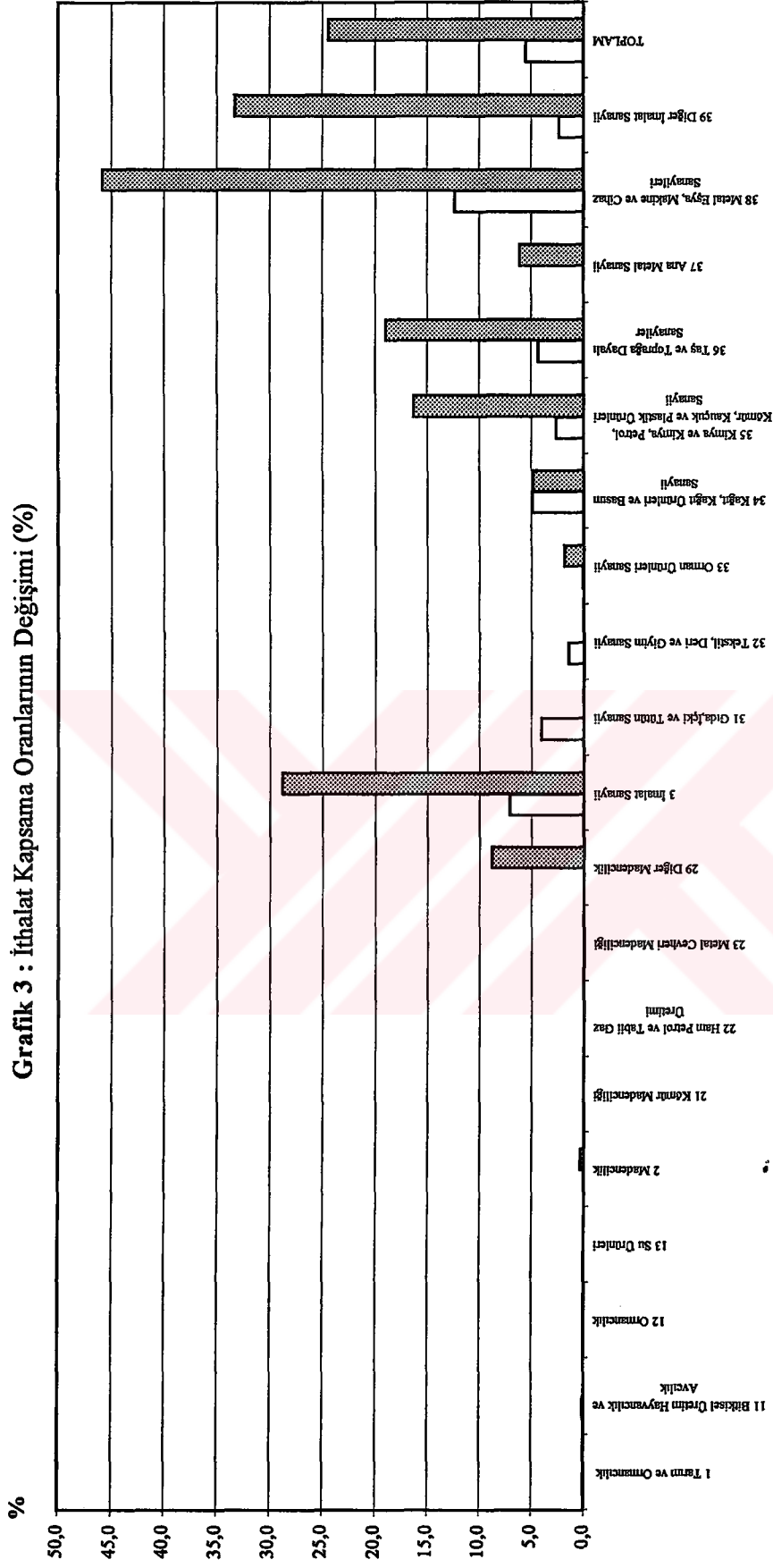
Daha önce de belirtildiği gibi 1994 yılında Madencilik Sektöründeki mallar, 1997 yılında ise Tarım ve Ormancılık Sektörlerindeki mallar tarife dışı engellerden etkilenmemiştir.

*Tarife dışı engellerde 1994'den 1997'ye gerek mal sayısı olarak (frekans oranı) gerek ithalat değeri olarak (kapsama oranı) en fazla artışın olduğu sektör İmalat Sanayii içinde Metal Eşya Makine ve Cihazı Sanayii (38) olmuştur. Kapsama oranları dikkate alındığında bu sektörü Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler (36), Kimya ve Kimya Ürünleri, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri Sanayii (35) ve Diğer İmalat Sanayii (39) izlemiştir.*

Grafik 2 : Frekans Oranlarının Değişimi (%)



**Grafik 3 : İthalat Kapsama Oranlarının Değişimi (%)**



Mal Grupları (ISIC Rev.2)

□ 1994 ■ 1997



**Tarife Dışı Engellerin Cesitlerine Göre Değerlendirme;** Tablo 46'dan Tablo 49'a kadar, ISIC.Rev.2 mal gruplarına uygulanan ticaret önlemleri, türlerine göre incelenmiştir. Bu tablolarda UNCTAD'ın ticaret önlemleri sınıflaması içinde tarife dışı engel olarak nitelendirilen ve Türkiye'deki kuruluşlarca UNCTAD'a bildirilen önlemler yer almaktadır. Her iki yılda da fiyat kontrolleri ve miktar kısıtlamalarından oluşan çekirdek tarife dışı engellerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Türkiye'de fiyat kontrolü olarak sadece anti-damping vergileri uygulanmaktadır. Miktar kısıtlamaları içinde ise ithalat yasakları ve UNCTAD'ın sınıflamasında otomatik olmayan lisans olarak adlandırılan ithal izin ve yetkileri yer almaktadır.

Aslında konu ile ilgili bazı çalışmalarda, kamu sağlığı, kamu ahlâkı, insan güvenliği, ulusal güvenlik, çevre, hayvan ve bitki yaşamını koruma amaçlı ticaret önlemleri (UNCTAD ticaret önlemleri sınıflaması içinde \*\*70 kod numarası ile bitenler) WTO tarafından uygulanmasına izin verilen önlemler olduğundan, çekirdek tarife dışı engel hesaplamalarında dikkate alınmamaktadır. Türkiye'deki uygulamasında ise çekirdek tarife dışı engeller içinde bir fiyat önlemi olan anti-damping vergileri yanında, dikkate alınan miktar kısıtlamalarının hepsi yukarıda belirtilen ve \*\*70 kod numaralı ticaret önlemlerinden oluşmaktadır. Söz konusu önlemler hesaplamalara dahil edilmediği takdirde frekans ve kapsama oranlarının yani tarife dışı engellerden etkilenen mal sayısı ve ithalat değerlerinin çok daha düşük çıkacağı kesindir. Ancak söz konusu önlemlerin hangi amaçlarla kullanıldıklarının tam da kestirilememesi nedeniyle hesaplamalara dahil edilmiştir. Ayrıca diğer OECD ülkeleri için frekans ve kapsama oranları hesaplanırken de bu önlemler dikkate alındığından karşılaştırma açısından sakınca görülmemektedir.

*1994 yılında Türkiye'nin en fazla başvurduğu önlemler (frekans oranlarına göre), ithal izin ve yetkileri, anti-damping vergileri ve teknik engeller olarak görülmektedir. İthal izin ve yetki uygulamasından en çok etkilenen sektör ise daha önce de belirtildiği gibi Metal Eşya, Makine ve Cihazları olmuştur. 1994 yılı itibariyle uygulanan ithalat yasakları amaçlarına göre kendi içinde ayrılmaktadır. Tablo 47 ile uygulanan ithalat yasakları amaçlarına göre incelenmiştir. Ancak görüldüğü gibi bütün yasaklar \*\*70 grubuna giren, başka bir ifadeyle hassas ürün kategorilerine uygulanan ve GATT tarafından uygun görülen yasaklardır.*

Benzer sınıflama 1997 yılı itibariyle uygulanan tarife dışı engeller de için yapılmıştır (Tablo 48). *1997 yılı itibariyle en fazla başvuru alan ticaret önlemi (frekans oranlarına göre) yine çekirdek tarife dışı engeller içinde yer alan, otomatik olmayan ithalat izin ve yetkileri olmuştur. Onu anti-damping vergileri ve ithalat gözetimi izlemiştir.*

**Tablo 46 : Türkiye'de Uygulanan Tarife Dışı Engel Çeşitleri (1994)**

Mal Grupları (1)	Tarife Dışı Engelle Konu Olan Mal Sayısı (2)	İthalat Değeri (000\$) (3)	Bütün Tarife Dışı Engeller		Anti-dumping (4)		Otomatik Olmayan Lisans (İthalat İzin ve Yetkisi) (5)		İthalat Yasakları		Miktar Kısıtlamaları		Devlet Monopolü		Teknik Standartlar		"Çeldirek" Tarife Dışı Engeller (6) 3000-6000		
			Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı
1 Tarım ve Ormanlık	5	616	1,3	0,1	0,3	0,1	0,5	0,0	0,8	0,03	1,3	0,03	-	-	-	-	-	-	0,1
11 Bitkisel Ürünler, Hayvancılık ve Avcılık	4	616	1,5	0,1	0,4	0,1	0,4	0,0	1,1	0,04	1,5	0,04	-	-	-	-	-	-	0,1
12 Ormanlık	1	0	2,7	0,0	-	-	2,7	0,0	-	-	2,7	0,0	-	-	-	-	-	-	0,0
3 İthalat Sanayii	164	1.270.173	3,4	7,1	0,5	0,4	1,3	5,6	0,8	0,5	2,1	6,1	0,2	0,24	0,5	0,8	2,6	2,6	6,5
31 Gıda, İçki ve Tütün Sanayii	10	43.800	2,4	4,0	-	-	-	-	-	-	-	-	2,4	4,0	-	-	-	-	-
32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayii	1	20.228	0,1	1,5	0,1	1,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,5
33 Orman Ürünleri Sanayii	1	82	1,2	0,1	1,2	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1
34 Kağıt, Keçi Ürünleri ve Bazı Sanayii	1	26.247	0,6	4,9	0,6	4,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,9
35 Kimya ve Kimya, Petrol, Kömür, Kâğıt ve Plastik Ürünleri Sanayii	34	107.311	3,2	2,6	0,4	0,5	1,4	2,6	1,3	1,3	2,8	3,9	-	-	-	-	-	-	4,4
36 Tıp ve Topağaç Dayalı Sanayiler	10	9.341	6,2	4,3	6,2	4,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,3
37 Avm Metal Sanayii	2	39	0,4	0,002	-	-	0,4	0,002	-	-	0,4	0,002	-	-	-	-	-	-	0,4
38 Metal Eya, Makina ve Çiğme Sanayileri (2)	99	1.059.600	6,9	12,3	0,3	0,1	3,2	9,7	1,3	0,4	4,4	10,1	-	-	1,7	1,6	4,8	10,2	
39 Diğer İmalat Sanayii	6	5.525	3,2	2,4	-	-	-	-	3,2	2,4	3,2	2,4	-	-	-	-	-	-	2,4
<b>TOPLAM</b>	<b>169</b>	<b>1.270.789</b>	<b>3,2</b>	<b>5,5</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>1,2</b>	<b>4,3</b>	<b>0,8</b>	<b>0,4</b>	<b>2,0</b>	<b>4,7</b>	<b>0,2</b>	<b>0,19</b>	<b>0,4</b>	<b>0,6</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>5,1</b>

1 I SİC Rev. 2 Mal Sınıflarında 1994 yılı itibarıyla Tarife Dışı Engelle korum olan mal grupları seçilmiştir.

2 38 mal grubundaki tipe ait olan mal tarifleri dışı engelle konu mal grubuna girerken birlikte hangi tarife dışı engel uygulanacağı tespit edilmiştir.

3 Sanayii o mal grubu içinde tarif dışı engellerden etkilenen mal sayı ve bu malın ithalat değerlerini vermektedir.

4 UNCTAD'ın Ticaret Oluşumları Sınıflandırmasında yer alan Kod Numaraları vermektedir.

5 Miktar Kısıtlamaları ve Fiyat Üstünlüklerinden Olumsuzlukları, Türkiye için Fiyat Üstünlükleri Grubunda Anti-dumping Uygulamaları, Miktar Kısıtlamaları Grubunda ise Otomatik Olmayan Lisans olarak da adlandırılan ve çeşitli amaçlarda (hisse güvenliği, ulusal güvenlik ve diğerleri) uygulanan

ithalat yasakları ve ithalat izin ve yetkileri yer almaktadır.

\* Bazı mallar farklı farklı tarif dışı engellere ayrı ayrı maruz kalabiliğinden tabloların toplamı Bütün Tarife Dışı Engeller sütununu vermemektedir.

(\*) İşareti söz konusu tarife dışı engelin o mal grubu için uygulanmadığını ifade etmektedir.

\* İthalat kapsama oranının "0" olması söz konusu tarife dışı engelin ithalat teminini yasakladığını ifade etmektedir.

**Tablo 47 : Türkiye'de Uygulanan İthalat Yasakları (1994)**

Mal Grupları (1)	İthalat Yasakları 6300 (2)		Hayvan Yaşamını Koruma Amaçlı İthalat Yasası 6372		Doğal Yaşamı Koruma Amaçlı İthalat Yasası 6375		İnsan Güvenliğini Koruma Amaçlı İthalat Yasası 6377		Ulusal Güvenlik Amaçlı İthalat Yasası 6378		Diğer İthalat Yasakları 6379	
	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı
1 Tarım ve Ormanlık	0,8	0,03	0,3	0,0	0,5	0,03	-	-	-	-	-	-
11 Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık	1,1	0,04	0,4	0,0	0,8	0,04	-	-	-	-	-	-
12 Ormanlık	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3 İmalat Sanayi	0,8	0,5	0,02	0,04	0,02	0,0	0,04	0,2	0,5	0,3	0,1	0,04
31 Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
33 Orman Ürünleri Sanayi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basmı Sanayi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
35 Kimya ve Kimya, Petrol, Kömür, Kömür ve Plastik Ürünleri Sanayi	1,3	1,3	0,1	0,2	0,1	0,0	0,2	0,8	0,7	0,3	0,1	0,02
36 Taş ve Toprak Dayalı Sanayiler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
37 Ana Metal Sanayi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
38 Metal Eşya, Makine ve Çabaz Sanayileri	1,3	0,4	-	-	-	-	-	-	1,3	0,4	-	-
39 Diğer İmalat Sanayi	3,2	2,4	-	-	-	-	-	-	-	-	3,2	2,4
<b>TOPLAM</b>	<b>0,8</b>	<b>0,4</b>	<b>0,04</b>	<b>0,03</b>	<b>0,1</b>	<b>0,001</b>	<b>0,04</b>	<b>0,1</b>	<b>0,5</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>0,03</b>

1 ISIC Rev.2 Mal Sınıflamasında 1994 yılı itibarıyla Tarife Dışı Egele konu olan mal grupları seçimiştir.

2 UNCTAD'ın Ticaret Ölemleri sınıflamasında yer alan Kod Numaraları vermektedir.

\*Bazı mallar farklı tarifli tarife dışı engellere aynı anda maruz kalabildiğinden sütunların toplamı İthalat Yasakları (6300) toplamını vermemektedir.

\*(-) İşletme söz konusu tarife dışı engelin o mal grubu için uygulanmadığını ifade etmektedir.

\* İthalat kapsama oranının "0" olması söz konusu tarife dışı engelin İthalatı tamamen yasakladığını ifade etmektedir.

**Tablo 48 : Türkiye'de Uygulanan Tarife Dışı Engel Çeşitleri (1997)**

Mal Grupları (1)	Tarife Dışı Engelle Konu Olan Mal Sayısı (2)	İthalat Değeri (000\$) (2)	Bütün Tarife Dışı Engeller		Antidamping (3420 (3))		Otomatik Lisans (İthalat Grözetim) (5100)		Otomatik Olmayan Lisans (İthalat İzin ve Yetkisi) 6100		Miktar Kısıtlamaları (6000)		"Çekirdek" Tarife Dışı Engeller (4) 3000+6000	
			Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı
2 Madencilik	3	15.798	2,6	0,3	-	-	-	-	2,6	0,3	2,6	0,3	2,4	5,1
23 Metal Cevheri Madenciliği	2	0	8,7	0,0	-	-	-	-	8,7	0,0	8,7	0,0	8,7	0,0
29 Diğer Madencilik	1	15.798	1,3	8,8	-	-	-	-	1,3	8,8	1,3	8,8	1,3	8,8
3 İthalat Sanayi	485	11.365.057	10,0	28,8	0,9	1,7	0,2	1,5	8,9	25,7	8,9	25,7	9,8	27,3
33 Orman Ürünleri Sanayi	3	4.424	3,6	1,9	-	-	-	-	3,6	1,9	3,6	1,9	3,6	1,9
34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	5	46.794	3,2	4,8	0,6	2,8	-	-	2,6	2,0	2,6	2,0	3,2	4,8
35 Kimya ve Kimya, Petrol, Kömür, Kömür ve Plastik Ürünleri Sanayi	54	1.339.841	5,1	16,3	0,6	3,8	1,0	7,2	3,5	5,3	3,5	5,3	4,1	9,0
36 Tıp ve Toprağa Dayalı Sanayiler	25	81.584	15,4	19,0	11,7	13,8	vy	vy	3,7	5,1	3,7	5,1	15,4	19,0
37 Ana Metal Sanayi	25	206.799	5,5	6,1	1,7	3,4	vy	vy	3,7	2,7	3,7	2,7	5,5	6,1
38 Metal Eriye, Makine ve Cihaz Sanayileri	364	9.475.988	25,3	45,8	0,5	0,6	vy	vy	25,0	45,4	25,0	45,4	25,3	45,8
39 Diğer İmalata Sanayi	9	209.627	4,8	33,4	2,1	5,8	-	-	2,7	27,5	2,7	27,5	4,8	33,4
<b>TOPLAM</b>	<b>488</b>	<b>11.380.855</b>	<b>9,1</b>	<b>24,0</b>	<b>0,8</b>	<b>1,4</b>	<b>0,2</b>	<b>1,3</b>	<b>8,1</b>	<b>21,8</b>	<b>8,1</b>	<b>21,8</b>	<b>8,9</b>	<b>23,1</b>

1 ISIC Rev.2 Mal Sınıflamasında 1997 yılı itibarıyla Tarife Dışı Engelle konu olan mal grupları seçilmiştir.

2 Sırasıyla o mal grubu içinde tarife dışı engellerden etkilenen mal sayısı ve bu malların ithalat değerlerini vermektedir.

3 UNCTAD'ın Ticaret Önlemleri Sınıflandırmasında yer alan Kod Numaralarını vermektedir.

4 Miktar Kısıtlamaları ve Fiyat Önlemlerinden Olunmaktadır. Türkiye için Fiyat Önlemleri Grubunda Anti-damping Uygulamaları, Miktar Kısıtlamaları Grubunda ise Otomatik Olmayan Lisans olarak da adlandırılan ve çeşitli amaçlarla (insan sağlığı, insan güvenliği, ulusal güvenlik ve diğerleri) uygulanan ithalat yasakları ve ithalat izin ve yetkileri yer almaktadır.

\* Bazı mallar farklı farklı tarife dışı engellere aynı anda maruz kalabildiğinden sütunların toplamı 'Bütün Tarife Dışı Engeller' sütununu vermemektedir.

\* (vy) veri bulunmamaktadır.

\* (c) işaretli söz konusu tarife dışı engelin o mal grubu için uygulanmadığını ifade etmektedir.

\* İthalat-kapsama oranının "0" olması söz konusu tarife dışı engelin ithalati tamamen yasakladığını ifade etmektedir.

Tablo 49 : Türkiye'de Uygulanan Otomatik Olmayan Lisans Çeşitleri (1997)

Mal Grupları (1)	Otomatik Olmayan Lisans 6100 (2)		İnsan Sağlığını Koruma Amaçlı Önlemler 6171		İnsan Güvenliğini Koruma Amaçlı Önlemler 6177		Ulusal Güvenlik Amaçlı Önlemler 6178		Diğer Otomatik Olmayan Lisans 6179	
	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı
2 Madencilik	2,6	0,3	2,6	0,3	1,7	0,0	-	-	-	-
23 Metal Cevheri Madencilik	8,7	0,0	8,7	0,0	8,7	0,0	-	-	-	-
29 Diğer Madencilik	1,3	8,8	1,3	8,8	-	-	-	-	-	-
3 İthalat Sanayi	8,9	25,7	0,6	1,7	1,5	8,0	5,5	13,2	3,0	15,5
33 Orman Ürünleri Sanayi	3,6	1,9	-	-	-	-	3,6	1,9	-	-
34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	2,6	2,0	-	-	-	-	2,6	2,0	-	-
35 Kimya ve Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri Sanayi	3,5	5,3	0,6	0,1	1,1	0,7	2,9	5,2	5,2	5,2
36 Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler	3,7	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1	3,7	5,1	5,1	5,1
37 Ana Metal Sanayi	3,7	2,7	0,2	0,0	0,2	0,0	3,5	2,7	2,7	2,7
38 Metal Eşya, Makina ve Çilaz Sanayileri	25,0	45,4	1,6	3,2	4,0	15,0	14,2	21,6	10,1	29,5
39 Diğer İmalat Sanayi	2,7	27,5	-	-	-	-	2,7	27,5	-	-
<b>TOPLAM</b>	<b>8,1</b>	<b>21,8</b>	<b>0,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>6,8</b>	<b>5,0</b>	<b>11,1</b>	<b>2,7</b>	<b>13,1</b>

1 ISIC Rev.2 Mal Sınıflamasında 1997 yılı itibarıyla Tarife Dışı Engelleme kodu olan mal grupları seçilmiştir.

2 UNCTAD'ın Ticaret Önlemleri sınıflandırmasında yer alan Kod Numaralarını vermektedir.

\*Bazı mallar farklı farklı tarife dışı engellere aynı anda maruz kalabildiğinden sütunların toplamı 'Otomatik Olmayan Lisans' (6100) toplamını vermemektedir.

\* (yy) veri bulunmamaktadır.

\* (-) işaretli söz konusu tarife dışı engelin o mal grubu için uygulanmadığını ifade etmektedir.

\* İthalat kapsamına oranının "0" olması söz konusu tarife dışı engelin ithalata tamamen yasakladığını ifade etmektedir.

İthalat izin ve yetkileri de amaçlarına göre farklılaşmaktadır. Tablo 49'da hangi amaçlarla ithal izin ve yetkisinin uygulandığını görmek mümkündür. Görüldüğü gibi bu önlemler GATT tarafından uygulanmasında sakınca görülmeyen önlemler olup Türkiye'de en çok Ulusal Güvenlik Amaçlı (6178) ithalat izin ve yetkisine başvurulmuştur.

Tablo 50 ve 51'de ise Türkiye'nin ticaretinde en fazla paya sahip olan OECD ülkelerinden yaptığı ithalat (bilateral ticaret) dikkate alınarak frekans ve kapsama oranları hesaplanmıştır. Böylece OECD ülkelerinden ithalatında Türkiye'nin en çok korunduğu ülkelerin ve malların belirlenmesi amaçlanmıştır.

Tablo 40'dan genel olarak OECD ülkelerinin toplamına yapılan ithalat incelenmişti. Tablo 50 ve 51'de diğer OECD ülkelerini de kapsayacak bir şekilde ve mal grupları itibariyle tarife dışı engel frekans ve kapsama oranları hesaplanmaya çalışılmıştır. Tablo 50'den de görüldüğü gibi, 1994 yılı itibariyle OECD ülkelerinden yapılan ithalatta sadece İmalat Sanayii tarife dışı engellerden etkilenmiştir. İmalat sanayii içinde de bir çok malda tarife dışı engel uygulanmadığı görülmektedir. Gerçekte bu değerlendirmeyi genelde, sadece anti-damping ve telafi edici vergi uygulanan ürünler için yapmak daha doğru olacaktır. Çünkü, ayırıcı nitelikte uygulanabilen yegane iki önlem bunlardır. Öte yandan bir ürünün ithalatında uygulanan diğer ticaret önlemlerinin hepsi bütün ülkelere ayırım gözetmeden uygulanmak durumundadır. Bu nedenle OECD ülkelerinden, daha çok tarife dışı engellerden etkilenmeyen ürünlerin ithalatının yapıldığı değerlendirmesini yapmak daha doğru olacaktır. Bir başka ifadeyle OECD ülkelerinden ticarete daha az tarife dışı engel uygulanmaktadır değerlendirmesi yanıltıcı olur.

İthalat kapsama oranları dikkate alındığında 1994 yılında en fazla Amerika'dan yapılan ithalatın tarife dışı engellere maruz kaldığı görülmektedir(%18.5). Bu durum tarife dışı engellerin en çok kullanıldığı Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayilerinin Amerika'dan ithalatının fazla olmasında kaynaklanmaktadır. İkinci sırada %11 kapsama oranıyla Japonya yer almaktadır. Japonya'dan yapılan ithalatta ise Kimya, Petrol Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri Sanayii tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektör olmuştur.

1994 yılında OECD ülkelerinden yapılan ithalatta tarife dışı engellerden etkilenen iki sektörün 35 grubundaki Kimya, Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri Sanayii ile 38 grubundaki Metal Eşya, Makine Cihaz Sanayii olduğu görülmektedir.

**Tablo 50 : Türkiye'nin OECD Ülkelerinden İthalatında Tarife Dışı Engeller (1994 Yılı İthalatında Tarife Dışı Engel Frekans ve Kapsama Oranları)**

Mal Grupları	OECD		Avrupa Birliği		ABD		Japonya		Kanada		Avustralya		Norveç		İsviçre		Yeni Zelanda		Japonya		Meksika		
	Frekans	Oran	Frekans	Oran	Frekans	Oran	Frekans	Oran	Frekans	Oran	Frekans	Oran	Frekans	Oran	Frekans	Oran	Frekans	Oran	Frekans	Oran	Frekans	Oran	
1 Tarım ve Ormanlık	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
11 Bitkisel Üretim Hayvancılık ve Avcılık	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
12 Ormanlık	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
13 Su Ürünleri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
2 Madencilik	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
21 Kömür Madenciliği	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
22 Ham Petrol ve Tahii Gaz Üretimi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
23 Metal Çerçeri Madenciliği	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
29 Diğer Madencilik	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
3 İmalat Sanayi	1,9	2,8	1,0	1,6	3,4	20,8	4,1	11,0	9,5	2,8	0,0	0,0	15,8	4,9	3,5	6,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,5	2,8
31 Gıda İçki ve Tütün Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
33 Orman Ürünleri Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
35 Kumaş ve Kumaş, Petrol, Kömür, Kağıt ve Plastik Ürünleri Sanayi	3,6	11,1	-	-	3,6	8,9	4,7	45,1	0,0	0,0	0,0	16,7	27,1	3,9	16,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,5	1,4
36 Taş ve Toprakça Değerli Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
37 Ana Metal Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
38 Metal Eya, Makine ve Çizim Sanayi	0,4	0,0	2,6	8,9	3,6	28,5	4,1	7,9	14,3	3,5	0,0	0,0	16,7	1,5	3,5	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	20,6
39 Diğer İmalat Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>TOPLAM</b>	<b>1,7</b>	<b>2,7</b>	<b>1,6</b>	<b>5,8</b>	<b>3,2</b>	<b>18,5</b>	<b>4,1</b>	<b>11,0</b>	<b>8,5</b>	<b>2,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>13,0</b>	<b>2,2</b>	<b>3,5</b>	<b>6,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>10,0</b>	<b>2,8</b>

\* Hesaplamalarda OECD Ülkeleri ile Türkiye arasındaki bilateral ticaret dikkate alınmıştır.

\* (0,0) O ülkeden mal ithalata olmakla birlikte bu mal grubuna herhangi bir tarife dışı engel uygulanmadığı anlamına gelmektedir.

\* (-) Sözkonusu ülkeden bu mal grubunun ithalatı yapılmamaktadır.

\* (v) veri bulunmamaktadır.

**Tablo 51 : Türkiye'nin OECD Ülkelerinden İthalatında Tarife Dışı Engeller  
(1997 Yılı İthalatında Tarife Dışı Engel Frekans ve Kapsama Oranları)**

Mal Grupları	OECD		Avrupa Birliği		ABD		Japonya		Kanada		Avustralya		Norveç		İsviçre		Yeni Zelanda		İzlanda		Meksika	
	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı	Frekans Oranı	Kapsama Oranı
1. Tarım ve Ormanlık	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11 Bitkisel Üretim Hayvansal ve Avcılık	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12 Ormanlık	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
13 Su Ürünleri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Madencilik	1,1	1,4	1,2	3,1	4,8	0,1	0,0	0,0	0,0	20,0	9,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
21 Kömür Madenciliği	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22 Ham Petrol ve Türev Ürünleri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
23 Metal Cevheri Madenciliği	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
29 Diğer Madencilik	1,6	7,4	1,7	4,7	7,7	5,0	0,0	0,0	0,0	33,3	67,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3. İmalat Sanayii	11,1	31,0	11,2	31,1	16,5	36,0	21,8	43,8	22,6	28,0	27,6	2,3	21,7	7,9	14,8	11,0	10,4	1,0	26,1	5,9	16,9	5,5
31 Gıda İçki ve Tütün Sanayii	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayii	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
33 Orman Ürünleri Sanayii	4,4	2,0	4,5	2,1	5,0	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayii	3,5	5,5	3,5	6,1	2,6	2,4	7,4	0,8	3,4	0,2	0,0	0,0	2,6	2,4	3,8	8,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
35 Kimya ve Kimya, Petrol, Kömür, Kâğıt ve Plastik Ürünleri Sanayii	5,2	15,0	5,2	16,1	7,4	9,5	7,7	9,3	22,9	72,6	3,8	0,4	16,1	18,6	7,7	7,1	33,3	26,8	25,0	13,0	5,7	0,8
36 Taş ve Toprakça Dayalı Sanayiler	16,7	18,1	16,4	19,3	25,3	14,5	22,0	15,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17,1	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	78,5
37 Aam Metal Sanayii	7,2	11,0	7,3	10,6	14,3	30,5	21,0	28,3	0,0	0,0	20,0	6,0	4,8	0,2	7,8	7,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
38 Metal Eriye, Makine ve Çiğir Sanayileri	27,0	44,9	27,3	45,6	29,9	48,4	30,9	48,1	31,6	30,6	48,3	6,5	37,3	19,3	25,7	15,1	26,7	35,4	50,0	66,3	34,1	31,7
39 Diğer İmalat Sanayii	5,3	39,7	5,4	40,2	7,8	45,0	12,9	32,4	21,4	13,7	42,9	14,5	33,3	17,2	14,8	19,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>TOPLAM</b>	<b>10,4</b>	<b>29,4</b>	<b>10,6</b>	<b>30,4</b>	<b>15,9</b>	<b>29,1</b>	<b>21,7</b>	<b>43,7</b>	<b>21,5</b>	<b>18,1</b>	<b>24,6</b>	<b>1,0</b>	<b>20,2</b>	<b>5,3</b>	<b>14,6</b>	<b>10,9</b>	<b>9,3</b>	<b>0,9</b>	<b>24,0</b>	<b>5,1</b>	<b>15,5</b>	<b>5,4</b>

\* Hesaplamalarda OECD Ülkeleri ile Türkiye arasındaki bilateral ticaret dikkate alınmıştır.

\* (0/0) O ülkeden mal ithalatı olmadığına karşın bu mal grubuna herhangi bir tarife dışı engel uygulanmadığı anlamına gelmektedir.

\* (-) Sözkonusu ülkeden bu mal grubunun ithalatı yapılmamaktadır.



1997 yılında ise OECD ülkelerinden yapılan ithalatta, hem tarife dışı engellerden etkilenen sektör ve kapsadıkları mal sayısı hem de ithalat içindeki değerleri artmıştır. 1997 yılı itibariyle Türkiye'nin OECD ülkelerinden yaptığı ithalatın yaklaşık %30'u tarife dışı engellerden etkilenmiştir. Bu oran 1994 yılına göre (%2.7) önemli ölçüde artış göstermiştir. 1997 yılında tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranları dikkate alındığında ithalatında en fazla tarife dışı engele maruz kalan daha doğru bir ifadeyle tarife dışı engel uygulanan mallardan en fazla ithalat yapılan ülke Japonya olmuştur. Japonya'dan yapılan ithalatın yaklaşık %44'ü tarife dışı engellere konu olmuştur. Bu ülkeyi sırasıyla %30.4 ve %29.1'lik kapsama oranları ile Avrupa Birliği ve Amerika izlemektedir.

1997 yılı itibariyle tarife dışı engellerden etkilenen iki ana sektör grubu, Madencilik ve İmalat Sanayii olmuştur. Madencilikte, asbest vb. ürünlerin İnsan Sağlığını Koruma (6171) Amacıyla, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının iznine tabi tutulması OECD ülkelerinden yapılan ithalatı da etkilemiştir. Bilindiği gibi bu mallar, GATT tarafından da korunması uygun görülen hassas ürün kategorisinde yer alan maddelerdir.

OECD ülkelerinden yapılan ithalatta Gıda, İçki ve Tütün Sanayii (31) ve Tekstil, Deri ve Giyim Sanayii (32) dışında bütün imalat sanayii alt gruplarının tarife dışı engellerden etkilendiği görülmektedir. Japonya, AB ve Amerika'dan yapılan ithalatta en fazla etkilenen sektörlerin sırasıyla Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayii, Ana Metal Sanayii ve Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler olduğu görülmektedir.

#### *4.4 Türkiye'nin İhracatında Etkilendiği Tarife Dışı Engellerin Analizi*

Türkiye'nin ihracatında karşılaştığı tarife dışı engeller incelenirken, en fazla ihracat yaptığı ülkeler ve ülke grupları dikkate alınmıştır. Bilindiği gibi OECD ülkeleri ve özellikle AB ülkeleri, Türkiye'nin gerek ihracatında gerek ithalatında en önemli paya sahip ülkelerdir.

Envanter analizinde dikkate alınan yıllar itibariyle Türkiye'nin OECD ülkelerine ihracatı incelendiğinde; 1994 yılında Türkiye toplam ihracatının yaklaşık 10.7 milyar dolarla %59.4'ü OECD ülkelerine yapılırken, bu oran 1997 yılında yaklaşık 15.6 milyar dolarlık ihracatla %59.3 olarak gerçekleşmiştir. OECD ülkeleri içinde AB ülkelerine yapılan ihracat, toplam ihracatın 1994'de %47.7'sini (8.6 milyar dolar), 1997'de ise %46.6'sını (12.2 milyar dolar) başka bir ifadeyle yarıya yakını oluşturmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada Türkiye'nin ihracatını etkileyen tarife dışı engeller, en önemli ticaret partneri konumundaki OECD ülkeleri ve bunların içinde AB ülkeleri ile ticari ilişkiler çerçevesinde incelenmiştir.

Türkiye'nin OECD ülkelerine ihracatının ne kadarının tarife dışı engellerden etkilendiğini görebilmek için Tablo 52 ve Tablo 53 düzenlenmiştir;

**Tablo 52 : Türkiye'nin OECD Ülkelerine İhracatında Karşılaştığı Tarife Dışı Engeller (1994)**

Mal Grupları	Avrupa Birliği		ABD		Japonya		Kanada		Avustralya		Norveç		Yeni Zelanda		İzlanda		Meksika		
	Freyans Oranı	Kapsama Oranı	Freyans Oranı	Kapsama Oranı	Freyans Oranı	Kapsama Oranı	Freyans Oranı	Kapsama Oranı	Freyans Oranı	Kapsama Oranı	Freyans Oranı	Kapsama Oranı	Freyans Oranı	Kapsama Oranı	Freyans Oranı	Kapsama Oranı	Freyans Oranı	Kapsama Oranı	
1 Tarım ve Ormançılık	72,2	78,6	8,7	0,9	70,0	73,6	0,0	0,0	0,0	0,0	44,4	70,9	80,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
11 Bitkisel Ürün Hayvancılık ve Avcılık	56,9	78,0	9,1	1,0	50,0	8,6	0,0	0,0	0,0	0,0	44,4	70,9	75,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
12 Ormançılık	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
13 Su Ürünleri	5,6	11,6	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	33,3	16,0	-	-	-	-	
2 Madencilik	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
21 Kömür Madenciligi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
22 Ham Petrol ve Tabii Gaz Üretimi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
23 Metal Cevheri Madenciligi	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
29 Diğer Madencilik	6,3	12,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	
3 İmalat Sanayi	12,8	17,5	33,3	22,6	25,0	4,5	0,0	0,0	22,2	10,2	50,0	36,0	25,0	6,1	0,0	0,0	0,0	16,7	
31 Gıda İçki ve Tütün Sanayi	46,9	44,7	20,0	11,2	33,3	4,8	0,0	0,0	57,1	30,3	100,0	100,0	55,6	33,4	0,0	0,0	0,0	100,0	
32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
33 Orman Ürünleri Sanayi	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
34 Kağıt, Kâğıt Ürünleri ve Basım Sanayi	2,7	5,0	11,8	7,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	27,3	3,4	0,0	0,0	0,0	16,7	
35 Kimya ve Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
36 Taş ve Toprakta Dayalı Sanayiler	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
37 Ana Metal Sanayi	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
38 Metal Eya, Makine ve Çiğaz Sanayileri	4,9	4,9	50,0	82,2	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
39 Diğer İmalat Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>TOPLAM</b>	<b>25,9</b>	<b>35,6</b>	<b>25,7</b>	<b>16,9</b>	<b>50,0</b>	<b>29,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>16,0</b>	<b>8,3</b>	<b>47,4</b>	<b>52,8</b>	<b>43,9</b>	<b>36,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>25,0</b>	<b>61,4</b>

\* Hesaplamalarda OECD ülkeleri ile Türkiye arasındaki bilateral ticaret dikkate alınmıştır.

\* 1994 yılı değerlendirilmiştir, UNCTAD veri tabanının OECD ile Türkiye arasındaki ticaret ilişkilerinde güncelleştirilmemiş eksik verilerine göre yapılmıştır.

\* (0,0) 0 ülkeye mal ihracat olmada bile olsa bu mal grubunun ihracatında herhangi bir tarife dışı engelle karşılaşılmadığını ifade etmektedir.

\* (-) Söz konusu ülkeye bu mal grubunda ihracat yapılmamaktadır.

\* (vy) veri bulunmamaktadır.

**Tablo 53 : Türkiye'nin OECD Ülkelerine İhracatında Karşılaştığı Tarife Dışı Engeller (1997)**

Mal Grupları	Avrupa Birliği		ABD		Japonya		Kanada		Avustralya		Norveç		Yeni Zelanda		İzlanda		Meksika	
	Frelans Oranı	Kapasite Oranı	Frelans Oranı	Kapasite Oranı	Frelans Oranı	Kapasite Oranı	Frelans Oranı	Kapasite Oranı	Frelans Oranı	Kapasite Oranı	Frelans Oranı	Kapasite Oranı	Frelans Oranı	Kapasite Oranı	Frelans Oranı	Kapasite Oranı	Frelans Oranı	Kapasite Oranı
1 Tarım ve Ormanlık	36,4	44,0	3,3	0,1	96,7	99,2	3,3	0,1	55,6	94,1	91,4	91,8	0,0	0,0	25,0	3,4	0,0	0,0
11 Bükümlü Üretim Hayvanlık ve Avcılık	38,7	43,4	4,0	0,1	95,8	99,1	4,0	0,1	62,5	98,7	94,1	92,2	0,0	0,0	25,0	3,4	0,0	0,0
12 Ormanlık	33,3	14,9	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	-	-	0,0	0,0
13 Su Ürünleri	28,9	68,7	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	-	-	-	-	100,0	100,0	-	-	-	-
2 Madencilik	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-
21 Kömür Madenciliği	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22 Ham Petrol ve Tabii Gaz Üretimi	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23 Metal Cevheri Madenciliği	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
29 Diğer Madencilik	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-	-	-
3 İmalat Sanayi	8,3	12,6	1,3	0,1	28,0	52,3	44,1	55,9	8,4	6,7	34,0	45,8	10,6	12,5	0,0	0,0	3,9	1,9
31 Gıda İle ve Tütün Sanayi	34,4	29,1	17,0	3,5	95,0	99,7	22,6	13,8	37,5	35,2	100,0	100,0	50,0	17,0	0,0	0,0	0,0	0,0
32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayi	7,8	6,0	0,3	0,0	21,1	10,6	73,2	86,8	0,0	0,0	46,9	68,0	3,7	6,1	0,0	0,0	0,0	0,0
33 Orman Ürünleri Sanayi	4,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	24,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-
34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-
35 Kimya ve Kimya, Petrol, Kömür, Kağıt ve Plastik Ürünleri Sanayi	4,2	1,2	0,0	0,0	40,0	19,6	0,0	0,0	0,0	0,0	7,7	1,0	21,6	36,9	0,0	0,0	0,0	37,5
36 Tıbbi ve Toprak Dayanım Sanayileri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,9	0,1	6,7	13,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
37 Ana Metal Sanayi	35,0	60,0	0,0	0,0	69,2	65,9	36,7	56,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-
38 Metal Eya, Makine ve Çiğaz Sanayileri	1,9	19,9	0,0	0,0	18,2	14,0	2,0	0,6	2,1	0,3	3,6	0,6	11,9	14,8	0,0	0,0	0,0	0,0
39 Diğer İmalat Sanayi	16,7	32,2	0,0	0,0	20,0	0,5	0,0	0,0	9,1	1,0	10,0	6,5	18,2	44,2	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>TOPLAM</b>	<b>10,0</b>	<b>15,9</b>	<b>1,4</b>	<b>0,1</b>	<b>35,0</b>	<b>52,5</b>	<b>40,1</b>	<b>47,1</b>	<b>12,0</b>	<b>38,1</b>	<b>39,8</b>	<b>49,4</b>	<b>18,7</b>	<b>30,3</b>	<b>3,8</b>	<b>0,3</b>	<b>3,3</b>	<b>0,5</b>

\* Hesaplamalarda OECD ülkeleri ile Türkiye arasındaki bilateral ticaret dikkate alınmıştır.

\* (0/0) O ülkeye mal ihracat olmada birlikte bu mal grubunun ihracatında herhangi bir tarif dışı engelle karşılaşılmadığını ifade etmektedir.

\* (-) Sözcüksüz ülkeye bu mal grubunda ihracat yapılmamaktadır.

Türkiye'nin AB'ne toplam ihracatının 1994 yılı itibariyle %36.6'sının Topluluk tarafından uygulanan herhangi bir ticaret önleminden etkilendiği görülmektedir. Öte yandan bu oran 1997 yılında yarı yarıya azalarak %15.9'a düşmüştür. Bu, yaklaşık 2 milyar dolarlık bir ihracata denk gelmektedir. Frekans oranları dikkate alınarak yapılacak değerlendirmede, görüleceği gibi, AB'ne ihraç edilen mal sayısının (6 dijit AS) 1994 yılında yaklaşık %26'sı tarife dışı engellerden etkilenirken bu oran 1997 yılında %10'a düşmüştür. 1997 yılında AB'ne ihraç edilen 2830 kalem malın 284'ü bir ya da daha fazla engelle karşılaşmıştır.

Türkiye'nin AB'ne ihracatında tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektör her iki yılda da Tarım Sektörü olmuştur. AB'ne ihracatın 1994 yılında %19'unu, 1997 yılında ise %17'sini tarım ürünleri oluşturmaktadır. Tarımsal ürünler içinde Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık (11) grubunda AB'ne ihracatın 1994 yılında %75'ine tarife dışı engel uygulanırken bu oran 1997 yılında azalarak %43.4'e düşmüştür. Bu ürün grubu içinde 1997 yılı itibariyle tarife dışı engellerden etkilenen ürünler arasında, tütün, fındık, turunçgiller, incir, kayısı, şeftali, elma gibi meyveler, domates, salatalık, patlıcan gibi bazı sebzeler, durum buğdayı, canlı hayvan ve yenebilir hayvansal ürünler yer almaktadır. AB'nin domates ithalatına uyguladığı kısıtlamanın, Türkiye'nin bu dönemde AB'den et ithaline getirdiği yasaklamaya karşı bir misilleme olduğu bilinmektedir.

Tarımsal ürünler içinde Su Ürünleri (13) grubunda ise AB, Türkiye'den çeşitli taze balık türlerine ve çift çenetli yumuşakça olarak adlandırılan midye, istridye ve benzeri kabuklu su ürünlerine ithalat yasağı koymuştur. Bu konuda herhangi bir önleme başvurmadan önce Tarım Bakanlığı uyarılmış, ancak daha sonra gerekli önlemler alınmadığı belirtilerek sağlık koşullarına uymadığı gerekçesiyle bu ürünlerin ithalatı yasaklanmıştır. 1997 yılında, su ürünlerinin AB'ne ihracatının tarife dışı engellerden etkilenme oranı %68.7 ile bir önceki döneme göre azalmışsa da oldukça yüksektir.

1997 yılında AB'ne yapılan Orman Ürünleri (12) ihracatının işç %15'inin tarife dışı engellerden etkilendiği görülmektedir.

Tarım ürünlerinin (ve aşağıda incelenecek diğer ürünlerin) ithalatında AB tarafından hangi ticaret önlemlerinin uygulandığını anlayabilmek için Tablo 54 oluşturulmuştur. Tablo, AB'nin sadece Türkiye'den değil tüm dünyadan ithalatında uyguladığı tarife dışı engelleri ve bu ticaret önlemlerinin mal gruplarına göre frekans ve kapsama oranlarını vermektedir. Zaten bu önlemler ayırıcı nitelikte uygulanmadığından (anti-damping ve telafi edici önlemler dışında) o mal grubunda Türkiye'nin AB'ne ihracatı olması durumunda belirtilen tarife dışı engellerden etkilenmektedir.



Tablo 54'den de görüldüğü gibi AB tarım sektörü ithalatının yarısına yakını (%48.8) tarife dışı engellerle korunmaktadır. Tarım sektörü içinde en fazla korunan mal grubu, Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık (11), grubunun olduğu (kapsama oranı %52.1) görülmektedir. Bunu, Su Ürünleri (13) grubu, %42.4'lük kapsama oranıyla izlemektedir.

Tarım sektöründe, AB'de en çok tercih edilen ticaret önlemleri arasında miktar kısıtlamaları grubunda yer alan ve ticareti kamu sağlığı ve güvenliği, bitki ve hayvan yaşamını ve doğal yaşamı koruma gibi çeşitli nedenlerle, bazı kuruluşların onayına ve iznine bağlayan otomatik olmayan lisans (ithal izin ve yetkisi), kotalar ve tarife kotalarının yer aldığı görülmektedir. AB'de bu önlemleri uygulayarak gerçekleştirilen ithalatın toplam ithalat içindeki payı (ithalatı kapsama oranları), 1997 yılı itibariyle sırasıyla %14.9, %13.5 ve %11.8 olduğu görülmektedir. Diğer tarife dışı engellerin de ithalatın ne kadarına uygulandığını Tablo 54'den izlemek mümkündür. Tablonun son sütununda yer alan çevre ile ilgili düzenlemeler, ticaret önlemleri içinde yer alan bütün önlemlerin insan, bitki, hayvan yaşamını ve doğal yaşamı koruma amacıyla kullanıldığı durumlarda, bu önlemlerin ithalatı kapsama oranını göstermektedir. AB'de tarımsal ürün ithalatının yaklaşık %10'u çevre ile ilgili getirilen düzenlemeler sonucu uygulanan ticaret önlemlerine maruz kalmıştır.

Türkiye'nin AB'ne ihracatında tarife dışı engellerden önemli ölçüde etkilenen diğer sektör ise İmalat Sanayii olmuştur. Türkiye'nin AB'ne yaptığı imalat sanayii ihracatının 1994 yılında %17.5'i, 1997 yılında ise %12.6'sı bir yada daha fazla ticaret önleminde etkilenmiştir. İmalat sanayii içinde AB'ne yapılan ihracatta tarife dışı engellerden en fazla etkilenen mal grupları her iki yıl itibariyle Ana Metal Sanayii (37), Gıda, İçki ve Tütün Sanayii (31) ve 1997 yılı itibariyle Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayii (38), Diğer İmalat Sanayii (39) ve Tekstil, Deri ve Giyim Sanayii (32) olmuştur.

1997 yılında, imalat sanayiinde, AB'ne ihraç edilen 2598 kalem malın 216'sı tarife dışı engellerden etkilenmiştir. Bu, AB'ne yapılan imalat sanayii ihracatının yaklaşık 1.5 milyar dolarlık kısmına denk gelmektedir. İmalat sanayii ihracatı içinde tarife dışı engellerden en fazla etkilenen mal grubu ise, Ana Metal Sanayiidir. Bu mal grubu içinde tarife dışı engellerden etkilenen malları, 72-73 fasıl numaraları ile başlayan demir-çelik ürünleri oluşturmaktadır. Türkiye'nin AB'ne toplam ihracatı içinde demir çelik ürünleri ihracatının payı 1997 yılında %5.1 olarak gerçekleşmiştir. Bu ihracatın önemli bir kısmının ise (kapsama oranı;%60) tarife dışı engellerden etkilendiği görülmektedir. Tablo 54 incelendiğinde, Ana Metal Sanayiinin AB'nin ithalatında en fazla korunan sektörlerden biri olduğu görülmektedir. AB'nin Ana Metal Sanayii ithalatını korurken tercih ettiği ticaret önlemleri ise (ithalat kapsama oranları dikkate alındığında) ithalat gözetimi (5100) ve fiyat kontrolü niteliğindeki anti-damping vergileri (3420) olmuştur.

Gıda, İçki ve Tütün Sanayiinde(31), tarife dışı engellerden etkilenen ürünler arasında bazı işlenmiş ve dondurulmuş meyveler, meyve suları, şarap türleri, konserve domatesler, hazır çorbalar, peynir türleri ve sigaralar yer almaktadır. AB, bu grup içindeki malların ithalatı için en fazla, miktar kısıtlaması niteliğindeki ithal izin ve yetkileriyle (6100), tarife kotalarına (1400) ve ticarete teknik engel (8000) uygulamalarına başvurmaktadır.

AB ile ticarete tarife dışı engellerden nisbeten fazla etkilenen diğer sektörler arasında, Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayileri için 1997 yılı kapsama oranları %19.9, Tekstil Deri ve Giyim Sanayiinin için %6, Diğer İmalat Sanayii için ise %32.2 olarak gerçekleşmiştir. Tablo 54 incelendiğinde bu sektörlerin zaten AB ithalatında en fazla korunan sektörler olduğu görülmektedir.

AB, Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayileri ithalatında korunma aracı olarak daha çok, tarife kotalarını (1400) tercih ederken, Tekstil, Deri ve Giyim Sanayiinde ithalat izin ve yetkilerini (6100), ithalat gözetimini (5100) ve anti-damping vergi ve soruşturmalarını tercih etmiştir.

Türkiye'nin AB'ne ihracatında Tekstil, Deri ve Giyim Sanayiinin önemli bir payı bulunmaktadır. Bu mal grubu ihracatının AB'ne gerçekleştirilen toplam ihracat içindeki payı 1994 yılında %48.1 iken bu oran 1997 yılında %48.4 olmuştur. 1995 yılından itibaren AB ile GB çerçevesinde AB tarafından Türkiye'nin Tekstil ve Giyim mallarına uygulanan kota uygulamasına son verilmiştir. Bu, Türkiye'nin AB'ne tekstil ve giyim ihracatı açısından olumlu bir gelişmedir. Tarife dışı engellerle ilgili envanter analizi yapılırken söz konusu sektörde 1997 yılında 1994 yılına göre daha düşük tarife dışı engel kapsama oranlarının bulunacağı tahmin edilmiştir. Öte yandan 1994 yılı ile ilgili inceleme kesin olmayan verilere göre (bilateral ticarete) yapıldığından iki dönem arasında net bir karşılaştırma yapmak mümkün olmamıştır. 1997 yılı itibariyle ise, Tekstil, Deri ve Giyim Sanayiinde AB'ne ihracattın %6'sı tarife dışı engellerden etkilenmiş olup, en fazla anti-damping vergilerine ve ithalat gözetimine maruz kaldığı bilinmektedir.

Madencilik Sektörünün AB'ne ticaretinde ise, veri tabanında yer alan bilgilere göre, 1994 yılında, Diğer Madencilik (29) grubunda bazı kil türlerine, silimanit ve andozulit madenlerine Topluluk tarafından devlet monopolü engeli uygulandığı görülmektedir. 1997 yılı itibariyle madencilik sektörünün, AB ile ticarete herhangi bir ticaret engeli ile karşılaşmadığı görülmektedir.

Tablo 52 ve Tablo 53'den Türkiye'nin AB dışında diğer OECD ülkelerine ihracatında tarife dışı engellerden nasıl etkilendiğini incelemek mümkündür; 1997 yılı verilerine göre, Türkiye'nin, AB dışında, başta Japonya olmak üzere Norveç, Kanada, Avustralya ve İsviçre'ye ihracatında önemli ölçüde tarife dışı engellere maruz kaldığı görülmektedir.

Bu konuda yapılan bir çok çalışmada da ortaya koyulduğu gibi, Japonya'nın ticaretindeki korumacı yapı Türkiye'nin ihracatını da etkilemiştir. Türkiye'nin Japonya'ya yaptığı ihracatın yarısından fazlası bir ya da daha fazla ticaret önlemine maruz kalmıştır. Japonya'ya yapılan ihracat içinde tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektörler (ithalat kapsama oranları dikkate alındığında), tarım ürünleri ve imalat sanayii içinde yer alan, Gıda , İçki ve Tütün Sanayii ile Ana Metal Sanayii olmuştur.

Türkiye'nin Norveç, Avustralya ve İsviçre'ye yaptığı ihracatın en fazla tarım ürünlerinde, Kanada'ya yaptığı ihracatın ise imalat sanayiinde ticaret önlemleri ile karşılaştığı görülmektedir. Kanada'ya yapılan imalat sanayii ihracatında, Tekstil, Deri ve Giyim Sanayii bu ülke tarafından uygulanan kotalar nedeniyle tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektör olmuştur.

Türkiye 1997 yılı itibariyle, Amerika'ya ihracatında çok fazla tarife dışı engelle karşılaşmamakla birlikte, tarım ürünleri içinde, Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık grubunda, imalat sanayii içindeyse, Gıda, İçki ve Tütün Sanayiinde ticaret önlemlerine maruz kalmıştır.

Türkiye'nin Yeni Zelanda, İzlanda ve Meksika gibi ülkelere yaptığı ihracatın toplam ihracatı içindeki payının önemsizliği yanında bu ülkelerle ticaretinde ticaret önlemlerinden de fazla etkilenmediğini söylemek mümkündür.

## 5 SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

*Türkiye için yapılan envanter analizi sonucu elde edilen bulguları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür;*

- Bu çalışmada, öncelikle, Türkiye'nin toplam ithalatı açısından tarife dışı engellerin önemini ve yaygınlığını görebilmek için, önemli ticaret partneri olan ülke ve ülke gruplarından yapılan ithalatta uygulanan tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranları hesaplanmıştır; 1997 yılı itibariyle Türkiye'nin toplam ithalatının (TR/DÜNYA) %24'ü tarife dışı engellere konu olmuştur. Bu yaklaşık 11.4 milyar dolarlık ithalata denk gelmektedir. 1994 yılında, %5.5 olan tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı yaklaşık %337 oranında önemli bir artış göstermiştir. Türkiye'de, 1997 yılı itibariyle ticarete konu olan AS 6 dijit 5341 kalem malın %9.1'ine bir, ya da daha fazla tarife dışı engel uygulandığı görülmektedir. Bu oran, 1994 yılından 1997 yılına üç katı bir artış göstermiştir. *Görüldüğü gibi gerek tarife dışı engellerden etkilenen mal sayısı, gerek bu malların ithalatının toplam ithalat içindeki payı 1994 den 1997 yılına bir artış göstermiştir. Türkiye'de tarife dışı engellerden etkilenen mal sayısı ülke geneli için çok fazla olmamakla birlikte, bu malların ithalatının toplam ithalat içindeki payı önemli düzeydedir.*



- Tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranları, Türkiye'nin ithalat partnerlerine göre de farklılık göstermektedir; Türkiye'nin en büyük ticaret partneri olan OECD ülkelerinden ithalatının 1997 yılında %29.4'ünün tarife dışı engellerden etkilendiği görülmektedir. OECD ülkelerinden 1997 yılı itibariyle en fazla ithalat %51.1 ile AB'den yapılmıştır. ABD'den yapılan ithalatın payı ise (%8.9) nisbeten azdır. Buna rağmen AB'den yapılan ithalatın %29.1'nin, Amerika'dan yapılan ithalatın ise %30.4'ünün tarife dışı engellerden etkilendiği görülmektedir. 1997 yılı itibariyle ithalat frekans oranları ise, Amerika'dan yapılan ithalatta %15.9 iken, ithalat payı daha fazla olan AB'den yapılan ithalatta %10.6 ile nisbeten daha düşüktür.
- Japonya, Türkiye'nin toplam ithalatında önemli bir paya sahip olmamakla birlikte, Japonya'dan yapılan ithalat en fazla tarife dışı engele maruz kalmıştır. Bu oran bir önceki yıla göre de önemli ölçüde değişme göstermiştir. 1997 yılında Japonya'dan yapılan ithalatın yaklaşık %44'ü tarife dışı engellerden etkilenmiştir. Bu oran, Japonya'dan yapılan 891 milyar dolarlık ithalata denk gelmektedir.
- 1990'lı yılların başından beri ithalattaki payı giderek azalan İslam ülkelerinin, 1997 yılı itibariyle, Türkiye ithalatının %10.2'sini oluşturduğu görülmektedir. 1997 yılında söz konusu ülkelere ithal edilen malların %12.1'i tarife dışı engellerle korunmuştur. Bu oran, söz konusu ülkelere yapılan 4.9 milyar dolarlık ithalatın %2.6'sına denk gelmektedir. İslam ülkelerinden yapılan ithalatta tarife dışı engellerden en fazla etkilenen mallar arasında, Kimya, Petrol ve Plastik Ürünleri içinde yer alan; çeşitli petrol ürünleri ve yağları, polietilen türleri, polivinil klorür (PVC), çeşitli plastik boru tüp ve hortumlar, polyesterden ürünler, Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiiler grubunda yer alan mutfak eşyaları, bardaklar, porselenden yapılmış laboratuvar malzemeleri, Ana Metal Sanayii grubunda yer alan alüminyum alaşımları ve Metal Eşya Makine ve Cihaz Sanayileri grubunda yer alan, dikiş makineleri ve buzdolaplarında kullanılan kompresörleri saymak mümkündür.
- Diğer bir grup ülke ise Türkiye'nin ithalatında %7.4 paya sahip olan Rusya Federasyonu, Ukrayna ve Türk Cumhuriyetlerinin oluşturduğu Bağımsız Devletler Topluluğudur. Bu ülkeler grubundan yapılan ithalatın 1997 yılında %5.5'i tarife dışı engellerle korunmuştur ve bir önceki döneme göre artış göstermiştir. Bağımsız Devletler Topluluğundan ithal edilen malların %8.1'ine tarife dışı engel uygulanmış olup yaklaşık 1.5 milyar dolarlık ithalata denk gelmektedir. Bu ülke grubu içinde Türkiye'ye ihracatında tarife dışı engellerden en fazla etkilenen iki ülke sırasıyla Azerbaycan (kapsama oranı;%31.9) ve Rusya Federasyonu (kapsama oranı;%5.2) olmuştur. Söz konusu ülkelere ithalatta en çok korunan ürünler sırasıyla, petrol ürünleri ve petrol yağları, alaşımlı ve alaşımsız alüminyumlar, polietilen türleri, PVC türleri, asbest, kauçuk, amonyum nitrat ve Metal Eşya Makine ve Cihaz Sanayileri grubunda yer alan buzdolaplarında kullanılan

kompresörler, klima motorları, matkap türleri, bulaşık makineleri, hasat makineleri ve diğer bazı taşıtlardır.

- Doğu Avrupa ülkelerinin Türkiye'nin ithalatındaki payı çok fazla olmamakla birlikte 1997 yılında tarife dışı engellerden etkilenen ithalat, bu ülkelerden yapılan toplam ithalatın %20.9'unu oluşturmaktadır. Bu oran bir önceki döneme göre önemli bir artış göstermiştir. 1997 yılında Doğu Avrupa ülkelerinden yapılan 1.3 milyar dolarlık ithalatın %20.9'u tarife dışı engellerle korunmuş olup bu 942 malın %15.2 sini oluşturmaktadır. Doğu Avrupa ülkelerinden yapılan ithalatta da korunan ürünler arasında ağırlıklı payı, petrol ürünleri ve petrol yağları, gaz tirbünleri, PVC, polietilen tolvem, buldozer, poliesterden yapılmış ürünler, hesap makineleri ve elektrikli süpürgeler almaktadır.

- Türkiye'de, uygulanan tarife dışı engellerin kapsama ve frekans oranları ve gümrük tarifesi oranları, OECD ülkeleriyle karşılaştırmalı olarak da incelenmiştir. OECD ülkeleri ticaretinde, hâlâ "zirve oranlar" (peak tariffs) olarak da adlandırılan ve %495'e varan yüksek gümrük tarifeleri bulunmaktadır. Bu tür yüksek tarife oranları bir çok ülkede özellikle tarım sektöründe uygulanmaktadır. Türkiye'nin uyguladığı zirve tarife oranları, tarım, avcılık, balıkçılık, tütün, içecek ve gıda sanayilerinde bazı ürünler için söz konusudur. Bununla birlikte OECD ülkelerinde tarife oranlarının özellikle GATT-94 düzenlemelerinin ardından daha da azaldığını ve oldukça düşük oranlara çekildiğini söylemek mümkündür. Örneğin 1994 yılı için ortalama MFN tarife oranlarının AB'de %7 iken 1997'de %5'e; Amerika'da %5.4'den %4.5'a; Japonya'da %4.3'den %3.7'ye azaldığı görülmektedir. Öte yandan tarife ortalamaları, İzlanda, Meksika ve Türkiye'de 1994'den 1997'ye artış göstermiştir. Bu ülkelerde, 1997 yılında 1994 yılına göre tarife oranlarında bir artış olmasına rağmen, tarifeler ve tarife benzeri önlemler toplamında azalma olmasının, bu önlemlerin tarifeleştirilmesinden (tariffication) kaynaklandığı değerlendirilebilir. Bilindiği gibi, GATT çerçevesinde, bazı tarife benzeri önlemlerin (resim ve harç gibi) ve tarife dışı engellerin nominal tarife eşdeğerleri hesaplanmak yoluyla tarifeleştirilmekte ve bu tarife oranlarının da süreç içinde azaltılması yoluna gidilmektedir. Türkiye'de tarife oranlarının 1997 yılında 1994'e göre yüksek olmasının diğer bir nedeni de, AB ile Gümrük Birliği sonrasında kabullenilen Ortak Ticaret Politikası çerçevesinde, bazı üçüncü ülkelere, özellikle imalat sanayii ve işlenmiş tarım ürünlerindeki sanayi paylarına uygulanan tarife oranlarının artırılmış olmasıdır.

- Tarife dışı engeller analiz edilirken OECD ülkelerindeki tüm ithalat için uygulanan MFN tarife oranlarının ortalamalarının yanında, bu ülkelerin ithal ettikleri mallar içinde, tarife dışı engele konu olan mallara uygulanan tarife oranlarının ortalamaları da incelenmiştir. Hemen hemen bütün ülkelerde her iki yılda da tarife dışı engellerden etkilenen malların tarife oranlarının, ortalamalardan daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu tespit, daha önce üzerinde durulan, tarife dışı engeller, gümrük tarifelerini ikame mi ediyor, sorusuna yanıt getirmektedir. Görüldüğü gibi, *tarife dışı engellere konu*

*olan mallara uygulanan tarife ortalamaları da yüksektir. Başka bir ifadeyle, tarife dışı engellere konu olan mallar aynı zamanda, ortalamalara göre daha yüksek tarife oranları ile de korunmaktadır. Bu durumda dış piyasaya karşı korunmak isteyen malların, hem gümrük tarifeleriyle hem de tarife dışı engellerle birlikte korunduğunu söylemek daha doğru olmaktadır. Tarife dışı engeller, gümrük tarifelerinin ikamesi olmaktan çok, onların tamamlayıcısı niteliğindedir.*

- Bilindiği gibi tarife dışı engellerin varlığını ve yaygınlığını gösteren frekans ve ithalatı kapsama oranlarını, tarife oranları ile karşılaştırmak mümkün değildir. Tarifeler ve tarife dış engeller arasında karşılaştırma yapabilmek için, birbirlerine benzer oranlardan yararlanmak gerekir. Bu amaçla, gümrük tarifelerinin frekans ve ithalatı kapsama oranları başka bir deyişle, gümrük tarifesinden etkilenen mal sayısının toplam mal sayısı içindeki payı ve bu malların ithalat değerlerinin toplam ithalat içindeki payları hesaplandığında; *hem 1994 hem de 1997 yılı için ortaya çıkan sonuç, ülkelerin düşük oranlarla da olsa ithalatın önemli bir bölümünü hâlâ gümrük tarifeleri ile korudukları yönündedir. Gümrük tarifelerinin frekans ve kapsama oranları tarife dışı engellerinkine göre daha yüksektir.*

- OECD ülkelerinde, tarife dışı engellerin frekans ve kapsama oranlarına göre ülkeler arasında önemli farklılıklar olduğu görülmektedir. Kapsama oranları hesaplanırken önce, her ülkenin kendi ithalat değerleri kullanılmıştır. *1997 yılı itibariyle kapsama oranının en yüksek olduğu ülke Japonya'dır.* Japonya ithalatının yaklaşık %40'ı bir ya da daha fazla tarife dışı engelden etkilenmektedir. Japonya'yı sırasıyla, %24.3 ile İsviçre, %24 ile Türkiye izlemektedir. AB ithalatının yaklaşık %12'si, Amerika ithalatının ise %1.2'si tarife dışı engellerden etkilenmektedir. Ülkelerin kendi ithalat değerleri dikkate alınarak kapsama oranları hesaplandığında tarife dışı engellere en az başvuran ülke Amerika görünmektedir. Tekrar belirtmek gerekir ki, bu oranlar, tarife dışı engellerin ithalatı ne kadar azalttığını göstermemekte, tarife dışı engellerden, ne kadarlık bir ithalatın etkilendiğini göstermektedir.

- OECD ülkeleri arasında karşılaştırma yapmak için, her ülkenin tarife dışı engellerden etkilenen ithalat değerleri toplam OECD ülkeleri ithalatı ile ağırlıklandırıldığında yukarıdakinden farklı sonuçlara ulaşılmaktadır. Bu oranlar, OECD ülkelerindeki tarife dışı engelleri karşılaştırma açısından daha anlamlı olabilir. *Bu durumda Türkiye'nin tarife dışı engele maruz kalan ithalat değerinin toplam OECD ithalatı içindeki payı diğer ülkelere göre nisbeten düşüktür. Türkiye'nin tarife dışı engeller konusunda diğer ülkelere göre daha serbest bir ülke olduğunu söylemek mümkündür. Tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı en yüksek ülke 1997 yılı itibariyle yine Japonya görünmektedir. Japonya kullanılan tarife dışı engellerin çeşitliliği açısından da en zengin ülke niteliğindedir. Yeni Zelanda ve İzlanda ise bu konuda en serbest ülkeler durumundadır. Bu durumun, söz konusu ülkelerin yurtiçi üretimlerindeki yetersizlik nedeniyle ithalat bağımlılıklarının fazla olmasından kaynaklandığı söylenebilir. AB ve Amerika'da 1997 yılında 1994 yılına göre tarife*

dışı engellerin ithalatı kapsama oranlarında bir azalma olmuştur. *Türkiye’de tarife dışı engellere konu olan malların ithalat payı, nisbeten düşük olmakla birlikte 4 katı artarak 1994 yılında %0.1 iken 1997 yılında %0.5 olarak gerçekleşmiştir. Genel olarak OECD ülkelerinde tarife dışı engel kullanımında azalma eğilimi olmakla birlikte Japonya, Avustralya, Norveç ve Türkiye’de tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranlarının arttığı görülmüştür.*

- Türkiye’de tarife dışı engeller mal gruplarına göre incelendiğinde; *tarife dışı engellerde 1994’den 1997’ye gerek mal sayısı olarak (frekans oranı) gerek ithalat değeri olarak (kapsama oranı) en fazla artışın olduğu sektör İmalat Sanayii içinde Metal Eşya Makine ve Cihaz Sanayii olmuştur. Kapsama oranları dikkate alındığında bu sektörü Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler, Kimya ve Kimya Ürünleri, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri Sanayii ve Diğer İmalat Sanayii izlemiştir.*

- Türkiye’de bir çok mal grubu için, tarife dışı engellere konu olan malların tarife oranlarının da ortalamalara (o mal grubuna uygulanan ortalama tarife oranlarına) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin, 1997 yılında en fazla tarife dışı engele konu olan mal gruplarından, Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayiinde ortalama %3.8 tarife uygulanırken, bu grup içinde tarife dışı engele konu olanların tarife ortalaması %4.1’dir. Diğer İmalat Sanayii için bu oranlar sırasıyla %3.9 ve %4.7, Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler içinse sırasıyla %4.7 ve %8.9’dur. *Buradan tarife dışı engele konu olan malların daha yüksek tarife oranlarıyla korunduğunu, mal grupları itibariyle de görmek mümkün olmuştur.*

- Türkiye’de tarife oranları incelendiğinde ise, “zirve tarife” olarak adlandırılan en yüksek tarife oranlarının (1994 yılı için %90, 1997 yılı için %242) imalat sanayii içinde Gıda, İçki ve Tütün Sanayii grubunda yer aldığı görülmektedir. Bu grubun tarife ortalamaları ve tüm vergi ve harçlar dahil ortalamalar diğer mallara nisbeten yüksektir. *1997 yılı itibariyle en yüksek tarife oranları Gıda, İçki ve Tütün Sanayiinde (%48.5) ve Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık grubunda (%25.5) uygulanmıştır. Türkiye’de de, diğer OECD ülkelerinde olduğu gibi, bütün sektörlerde tarifelerle korunma oranı tarife dışı engellerle korunma oranına göre çok daha yüksektir.*

- *Türkiye’de tarife dışı engeller çeşitlerine göre incelendiğinde her iki yılda da fiyat kontrolleri ve miktar kısıtlamalarından oluşan çekirdek tarife dışı engellerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Türkiye’de fiyat kontrolü olarak sadece anti-damping vergileri uygulanmaktadır. Miktar kısıtlamaları içinde ise ithalat yasakları ve UNCTAD’ın sınıflamasında otomatik olmayan lisans olarak adlandırılan ithal izin ve yetkileri yer almaktadır.*

- Aslında konu ile ilgili bazı çalışmalarda, kamu sağlığı, kamu ahlâkı, insan güvenliği, ulusal güvenlik, çevre, hayvan ve bitki yaşamını koruma amaçlı ticaret önlemleri (UNCTAD ticaret önlemleri sınıflaması içinde \*\*70 kod numarası ile bitenler) WTO tarafından uygulanmasına izin

verilen önlemler olduğundan, çekirdek tarife dışı engel hesaplamalarında dikkate alınmamaktadır. Türkiye'deki uygulamasında ise, çekirdek tarife dışı engeller içinde dikkate alınan miktar kısıtlamalarının hepsi yukarıda belirtilen ve \*\*70 kod numaralı ticaret önlemlerinden oluşmaktadır. Söz konusu önlemler hesaplamalara dahil edilmediği takdirde frekans ve kapsama oranlarının yani tarife dışı engellerden etkilenen mal sayısı ve ithalat değerlerinin çok daha düşük çıkacağı kesindir. Ancak söz konusu önlemlerin hangi amaçlarla kullanıldıklarının tam da kestirilememesi nedeniyle hesaplamalara dahil edilmiştir. Ayrıca bu önlemler, diğer OECD ülkeleri için frekans ve kapsama oranları hesaplanırken de dikkate alındığından karşılaştırma açısından sakınca görülmemektedir.

- 1994 yılında Türkiye'nin en fazla başvurduğu önlemler (frekans oranlarına göre), ithal izin ve yetkileri, anti-damping vergileri ve teknik engeller olarak görülmektedir. İthal izin ve yetki uygulamasından en çok etkilenen sektör ise daha önce de belirtildiği gibi Metal Eşya, Makine ve Cihazları olmuştur. 1997 yılı itibariyle en fazla başvuru ticaret önlemi (frekans oranlarına göre) yine çekirdek tarife dışı engeller içinde yer alan, otomatik olmayan ithalat izin ve yetkileri olmuştur. Onu anti-damping vergileri ve ithalat gözetimi izlemiştir. İthalat izin ve yetkileri de amaçlarına göre farklılaşmaktadır. Türkiye'de en çok ulusal güvenlik amaçlı ithalat izin ve yetkisine başvurulmuştur.

- Türkiye'nin toplam ihracatının yarıya yakın bir kısmını oluşturan AB'ne ihracatın 1994 yılı itibariyle %36.6'sının Topluluk tarafından uygulanan herhangi bir ticaret önleminde etkilendiği görülmektedir. Öte yandan bu oran 1997 yılında önemli ölçüde azalarak %15.9'a düşmüştür. Bu, yaklaşık 2 milyar dolarlık bir ihracata denk gelmektedir. Frekans oranları dikkate alındığında, AB'ne ihraç edilen mal sayısının (6 dijital AS) 1994 yılında yaklaşık %26'sı tarife dışı engellerden etkilenirken bu oranın 1997 yılında %10'a düştüğü görülmektedir. 1997 yılında AB'ne ihraç edilen 2830 kalem malın 284'ü bir ya da daha fazla engelle karşılaşmıştır.

- Türkiye'nin AB'ne ihracatında tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektör her iki yılda da Tarım Sektörü olmuştur. AB'ne ihracatın 1994 yılında %19'unu, 1997 yılında ise %17'sini tarım ürünleri oluşturmaktadır. Tarımsal ürünler içinde Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık grubunda AB'ne ihracatın 1994 yılında %75'ine tarife dışı engel uygulanırken 1997 yılında %43.4'üne uygulanmıştır. Bu ürün grubu içinde 1997 yılı itibariyle tarife dışı engellerden etkilenen ürünler arasında, tütün, fındık, turunçgiller, incir, kayısı, şeftali, elma gibi meyveler, domates, salatalık, patlıcan gibi bazı sebzeler, durum buğdayı, canlı hayvan ve yenebilir hayvansal ürünler yer almaktadır. AB'nin domates ithalatına uyguladığı kısıtlamanın, Türkiye'nin bu dönemde AB'den et ithaline getirdiği yasaklamaya karşı bir misilleme olduğu bilinmektedir.

- Tarımsal ürünler içinde Su Ürünleri grubunda ise AB, Türkiye'den çeşitli taze balık türlerine ve çift çenetli yumuşakça olarak adlandırılan midye, istridye ve benzeri kabuklu su ürünlerine ithalat yasağı koymuştur. Bu konuda herhangi bir önleme başvurmadan önce Tarım Bakanlığı uyarılmış,

ancak daha sonra gerekli önlemler alınmadığı belirtilerek, sağlık koşullarına uymadığı gerekçesiyle bu ürünlerin ithalatı yasaklanmıştır. 1997 yılında, su ürünlerinin AB'ne ihracatının tarife dışı engellerden etkilenme oranı %68.7 ile bir önceki döneme göre azalmışsa da oldukça yüksektir.

- Tarım sektörü, AB'nin sadece Türkiye'ye karşı korunduğu bir sektör değildir. AB tarım sektöründe dünyadan ithalatının yarıya yakını (%48.8) tarife dışı engellerle korunmaktadır. AB'de Tarım sektörü içinde en fazla korunan mal grubunun, *Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık* grubu olduğu (kapsama oranı %52.1) görülmektedir. Bunu, *Su Ürünleri* grubu, %42.4'lük kapsama oranıyla izlemektedir. Tarım sektöründe, AB'de en çok tercih edilen ticaret önlemleri arasında, miktar kısıtlamaları grubunda yer alan ve ticareti kamu sağlığı ve güvenliği, bitki ve hayvan yaşamını ve doğal yaşamı koruma gibi çeşitli nedenlerle, bazı kuruluşların onayına ve iznine bağlayan otomatik olmayan lisans (ithal izin ve yetkisi), kotalar ve tarife kotalarının yer aldığı görülmektedir. AB'de bu önlemleri uygulayarak gerçekleştirilen ithalatın toplam ithalat içindeki payının(ithalatı kapsama oranları), 1997 yılı itibariyle sırasıyla %14.9, %13.5 ve %11.8 olduğu görülmektedir. AB'de tarımsal ürün ithalatının yaklaşık %10'u çevre ile ilgili getirilen düzenlemeler sonucu uygulanan ticaret önlemlerine maruz kalmıştır.

- Türkiye'nin AB'ne ihracatında tarife dışı engellerden önemli ölçüde etkilenen diğer sektör İmalat Sanayii olmuştur. Türkiye'nin AB'ne yaptığı imalat sanayii ihracatının 1994 yılında %17.5'i, 1997 yılında ise %12.6'sı bir yada daha fazla ticaret önleminde etkilenmiştir. İmalat sanayii içinde AB'ne yapılan ihracatta tarife dışı engellerden en fazla etkilenen mal grupları her iki yıl itibariyle *Ana Metal Sanayii*, Gıda, İçki ve Tütün Sanayii ve 1997 yılı itibariyle *Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayii, Diğer İmalat Sanayii ve Tekstil, Deri ve Giyim Sanayii* olmuştur.

- 1997 yılında, imalat sanayiinde, AB'ne ihraç edilen 2598 kalem malın 216'sı tarife dışı engellerden etkilenmiştir. Bu, AB'ne yapılan imalat sanayii ihracatının yaklaşık 1.5 milyar dolarlık kısmına denk gelmektedir. AB'ne ihracatta, Ana Metal Sanayii içinde tarife dışı engellerden en fazla etkilenen malları, 72-73 fasıl numaraları ile başlayan demir-çelik ürünleri oluşturmaktadır. Türkiye'nin AB'ne toplam ihracatı içinde demir çelik ürünleri ihracatının payı 1997 yılında %5.1 olarak gerçekleşmiştir. Bu ihracatın önemli bir kısmının ise (kapsama oranı,%60) tarife dışı engellerden etkilendiği görülmektedir. AB'nin Ana Metal Sanayii ithalatını korurken tercih ettiği ticaret önlemleri ise (ithalat kapsama oranları dikkate alındığında) ithalat gözetimi ve fiyat kontrolü niteliğindeki anti-damping vergileri olmuştur.

- AB'ne Gıda, İçki ve Tütün Sanayiinin ihracatında, tarife dışı engellerden etkilenen ürünler arasında bazı işlenmiş ve dondurulmuş meyveler, meyve suları, şarap türleri, konserve domatesler, hazır çorbalar, peynir türleri ve sigaralar yer almaktadır. AB, bu grup içindeki malların ithalatı için

en fazla, miktar kısıtlaması niteliğindeki ithal izin ve yetkileriyle, tarife kotalarına ve ticarete teknik engel uygulamalarına başvurmaktadır.

- AB ile ticarete tarife dışı engellerden nisbeten fazla etkilenen diğer sektörler arasında, Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayileri için 1997 yılı kapsama oranları %19.9, Tekstil Deri ve Giyim Sanayiinin için %6, Diğer İmalat Sanayii için ise %32.2 olarak gerçekleşmiştir. Bu sektörlerin zaten AB'nin genel olarak dünyadan ithalatında en fazla korunan sektörler olduğu görülmektedir. AB, Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayileri ithalatında korunma aracı olarak daha çok, tarife kotalarını tercih ederken, Tekstil, Deri ve Giyim Sanayiinde ithalat izin ve yetkilerini, ithalat gözetimini ve anti-damping vergi ve soruşturmalarını tercih etmiştir.

- Türkiye'nin AB dışında diğer OECD ülkelerine ihracatında tarife dışı engellerden nasıl etkilendiği incelendiğinde; 1997 yılı verilerine göre, AB dışında, başta Japonya olmak üzere Norveç, Kanada, Avustralya ve İsviçre'ye ihracatında önemli ölçüde tarife dışı engellere maruz kaldığı görülmektedir; Bu konuda yapılan bir çok çalışmada da ortaya koyulduğu gibi, Japonya'nın ticaretindeki korumacı yapı Türkiye'nin ihracatını da etkilemiştir. Türkiye'nin Japonya'ya yaptığı ihracatın yarısından fazlası bir ya da daha fazla ticaret önlemine maruz kalmıştır. Japonya'ya yapılan ihracat içinde tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektörler (ithalat kapsama oranları dikkate alındığında), tarım ürünleri ve imalat sanayii içinde yer alan, Gıda , İçki ve Tütün Sanayii ile Ana Metal Sanayii olmuştur. Türkiye'nin Norveç, Avustralya ve İsviçre'ye yaptığı ihracatın en fazla tarım ürünlerinde, Kanada'ya yaptığı ihracatın ise imalat sanayiinde ticaret önlemleri ile karşılaştığı görülmektedir. Kanada'ya yapılan imalat sanayii ihracatında, Tekstil, Deri ve Giyim Sanayii bu ülke tarafından uygulanan kotalar nedeniyle tarife dışı engellerden en fazla etkilenen sektör olmuştur. Türkiye 1997 yılı itibariyle, Amerika'ya ihracatında çok fazla tarife dışı engelle karşılaşmamakla birlikte, tarım ürünleri içinde, Bitkisel Üretim, Hayvancılık ve Avcılık grubunda, imalat sanayii içindeyse, Gıda, İçki ve Tütün Sanayiinde ticaret önlemlerine maruz kalmıştır. Türkiye'nin Yeni Zelanda, İzlanda ve Meksika gibi ülkelere yaptığı ihracatın toplam ihracatı içindeki payının önemsizliği yanında bu ülkelerle ticaretinde ticaret önlemlerinden de fazla etkilenmediğini söylemek mümkündür.

Tarife dışı engellerin 1970'li yıllardan günümüze gelişim trendini izleyebilmek ve hangi mallara ve ülkelere karşı yoğunlaştığını görebilmek için bu çalışmanın bulguları yanında, bu konuda yapılan diğer çalışmalar da incelenmiştir. Konu ile ilgili yapılan çalışmalarda temelde hesaplama yöntemi aynı olmakla birlikte, dikkate alınan mal sınıflamalarında veya baz yıllarında farklılıklar olduğundan, çalışmaların bulgularını toplulaştırarak bir değerlendirme yapmak mümkün değildir. Öte yandan, tarife dışı engellerin genel seyirini görmek açısından önemli ipuçları elde edilmektedir.

*Gerek Türkiye ve diğer OECD ülkelerine ilişkin yapılan envanter analizinin gerek bu konuda yapılan diğer çalışmaların sonuçlarına dayanarak aşağıdaki değerlendirmeleri yapmak mümkündür;*

- Tarife dışı engellerin dış ticarete kullanımının, 1970'li yıllardan itibaren giderek arttığı görülmektedir. Ülkelerin tarife dışı engellere en yoğun olarak başvurdukları dönem, 1970-1990 dönemi olmuştur. 1970'li yıllarda dünya konjonktüründe yaşanan olumsuzluklar korumacılık yönündeki çabaları yeniden gündeme getirmiştir. Öte yandan GATT çok taraflı ticaret görüşmelerinin etkisiyle, tarifelerin artık yeterince koruma sağlayamıyor olmaları, ülkeleri tarife dışı engellerin kullanımına sevk etmiştir. Tarife dışı engellerle ilgili, ancak Tokyo görüşmeleri ile önemli kararlar alınabilirken, bu kararların ülkeleri bağlayıcı bir nitelik kazanması, Uruguay Görüşmeleri ile bu konuda varılan Anlaşmalar sonrasında gerçekleşebilmiştir. Dolayısıyla Uruguay Görüşmelerine kadar bir artış trendinde olan tarife dışı engellerin kullanımı, 1990'ların başından itibaren klasik olarak nitelendirilebilecek bazı tarife dışı engellerin kullanımının engellenmesiyle azalış trendine girmiştir. Öte yandan bilinmektedir ki, ülkelerin yurtiçi sanayilerini koruma yönündeki istekleri devam ettiği sürece tarife dışı engellerin kullanımı da devam edecektir. Günümüzde GATT istisnalarına dayanarak uygulanabilen tarife dışı ticaret engellerin veya çevre, sağlık, ulusal güvenlik, tüketiciyi koruma vb. amaçlarla kullanılan önlemlerin giderek daha çok önem kazandığı görülmektedir.

- Yeni korumacılığın ortaya çıkış nedenleri açıklanırken belirtildiği gibi, korumacılığın giderek tekrar yayılmasında 1960'lı yıllardan sonra GOÜ'lerin sınai ürün ihracatçısı olarak ihraç pazarlarına girmeye başlamaları ve sanayileşmiş ülkeler karşısında rekabet gücü elde etmeleri önemli bir faktör olmuştur. Gerçekte tarife dışı engellerin belli sektörlerle karşı özellikle de GOÜ'lerin karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu geleneksel sektörlerle karşı son derece duyarlı olduğu görülmektedir. Bu sektörler arasında, tarım, tekstil ve hazır giyim, deri ve ayakkabı, demir-çelik, otomotiv, kimya sanayii, metal sanayii gibi sektörler sıralanabileceği gibi, son yıllarda makine ve elektronik eşyada GOÜ'lerin ihracatlarındaki artışa bağlı olarak, bu malların ihracatı da tarife dışı engellerden önemli ölçüde etkilenmiştir.

- Yukarıda belirtilen malların sadece GOÜ'lerden ticarete değil gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticarete de tarife dışı engellerle korunduğu görülmektedir. Dolayısıyla korumacılığın sadece GOÜ'lere ayırıcı nitelikte uygulandığını söylemek doğru olmaz. Zaten GATT kuralları çerçevesinde belli önlemler (anti-damping ve telafi edici vergiler) dışında uygulanan ticaret önlemlerinin ülkeler arasında ayırım gözetmeden uygulanması gerekmektedir. Öte yandan, korunan sektörlerin hepsi GOÜ'lerin en fazla ihracat potansiyeline sahip sektörler olduğu için bu tür korumacılıktan en fazla etkilenen ülkeler de GOÜ'ler olmaktadır. Ayrıca son yıllarda GOÜ'lerin



ihracat yapısı, nisbeten dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere sahip ürünlere doğru kaydıkça, bu mallara karşı korumanın da arttığı görülmüştür.

- GOÜ'leri, karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları mallarda karşılaştıkları tarife dışı engeller yanında bunların uygulanış yöntemleri de olumsuz etkilemektedir. Örneğin gelişmiş ülkelerde kota tahsisleri yapılırken ayırıcı davranılması, bu piyasalara GOÜ'lerin girmelerini güçleştirmekte veya yoğun rekabet ortamıyla karşılaştırmaktadır. Yine kamu satın alımı gibi uygulamalarda, ihale sürelerinin kısalığı ve bilgi akışının yetersizliği GOÜ'lerin bu ihalelere katılımını olumsuz etkilemektedir. İthalat teminatı veya peşin ödeme gibi uygulamalar, finansal yapısı güçlü olmayan ülkeler için sorun yaratmaktadır. Her şeyden önce GOÜ'lerin yeterli pazarlık gücüne sahip olmaması, kısıtlama anlaşmalarından daha fazla etkilenmelerine neden olmaktadır.
- Çok taraflı ticaret müzakereleri sonucu tarife oranlarındaki önemli düşüşlere bağlı olarak, tarife dışı engellerin kullanımında bir artış olmakla birlikte, korumanın yapısı incelendiğinde, tarife dışı engellere konu olan malların hâlâ, diğer mallara nisbetle daha yüksek oranlı tarifelerle de korunduğu görülmektedir. Bu nedenle, tarife dışı engellerin, gümrük tarifelerinin ikamesi değil, onların tamamlayıcısı olduklarını söylemek daha doğru olacaktır. Ayrıca, dış ticarete korunan bir çok mal, sadece tek bir tarife dışı engelle değil, birden fazla tarife dışı engelle korunabilmektedir. Bir sektör veya ürün dış rekabete karşı korunmak istendiğinde, bu ürün için uygulanabilecek ticaret önlemleri bir arada uygulanarak çok yönlü bir koruma sağlanmaktadır.
- Bir mal veya sektörde uygulanan tarife dışı engeller, ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Bu durum, özellikle Uruguay Görüşmeleri sırasında, tarife dışı engellerin tarife eşdeğerlerinin belirlenerek ülkeler arasında bu konuda uyum sağlanması ve bu önlemlerin azaltılması yönündeki çabaları güçleştirmiştir. GOÜ'lerde daha çok miktar kısıtlamaları gibi geleneksel tarife dışı engeller uygulanırken, gelişmiş ülkelerde miktar kısıtlamaları yanında fiyat kontrollerinin ve teknik düzenlemeler ve standartların yoğun olarak uygulandığı görülmektedir. GOÜ'ler, yüksek oranlı gümrük tarifelerini, tarife dışı engellere göre hâlâ daha fazla tercih etmektedirler. Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri artıkça korumanın yapısı da tarifelerden tarife dışı engellere doğru kaymaktadır.

*Bu genel sonuçların ışığı altında Türk dış ticareti için aşağıdaki değerlendirmeleri yapmak ve önerileri getirmek mümkündür;*

Türkiye'nin bir çok OECD ülkesi ve gelişmekte olan ülke ile karşılaştırıldığında tarife dışı engeller açısından nisbeten serbest bir ülke olduğu söylenebilir. Türkiye'de 1980'li yıllardan önce izlenen koruma politikalarının daha çok yüksek gümrük tarifelerinin, kotaların, katı kambiyo rejimi ve kur politikalarının uygulandığı geleneksel anlamda bir koruma yapısında olduğu görülmektedir. Bu dönemde, gümrük değerlendirme ve sınıflandırma prosedürlerinin, kamu satın alımlarının veya

teknik düzenlemeler ve standartların ticarete yarattığı caydırıcı etkiler, bilinçli bir tarife dışı engel uygulamasından çok, bu konudaki mevzuatın uluslararası normlarda uygulanmayışından ve düzenleme yetersizliklerinden kaynaklanmıştır. 1980 öncesi dönemde, haksız rekabetin önlenmesine yönelik anti-damping veya anti-sübvansiyon vergilerinin uygulanmadığı görülmektedir. Bu dönemde uygulanan ihracat sübvansiyonları ise, dışa açılma yönünde ihracatın teşvikinden çok, ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejisinin ihracat üzerindeki caydırıcı etkisini bir ölçüde gidermek amacıyla olmuştur.

1980 yılından itibaren ise, Türkiye'de dışa açılma ve ticaretin serbestleştirilmesi yönünde önemli reformlar gerçekleştirilmiştir. Sanayi mallarında gümrük tarifelerinde önemli oranlarda indirimlere gidilmiş, kota uygulamasına 1984 yılından itibaren son verilmiş, kambiyo rejimi serbestleştirilerek, daha esnek bir kur politikası benimsenmiştir. Günümüzde tarife dışı engel olarak nitelendirilen bir çok ticaret politikası aracının Türkiye'nin dış ticaret politikası içinde yer aldığı görülmektedir. Öte yandan Türkiye, AB ile GB ve WTO'ne karşı yükümlülükleri çerçevesinde bir çok konuda yaptığı uyumlaştırma çabaları ile dış ticaretinde önemli bir liberalizasyona girmiştir. İthalatta haksız rekabetin önlenmesi için anti-damping ve anti-sübvansiyon mevzuatının oluşturulması, devlet yardımları konusunda doğrudan parasal teşviklerden vazgeçilerek, AR-GE, çevre, eğitim, pazarlama, ve istihdam yardımları gibi uluslararası yükümlülüklere uygun yardımların uygulamaya konulması, çevre konusunda oluşturulan uluslararası anlaşma ve sözleşmelere taraf olunarak, gerekli düzenlemelere gidilmesi, bu konuda atılmış önemli adımlardır. Gümrük sınıflandırmasında Armonize Sisteme geçilerek uluslararası standartlara uyulması, Gümrük mevzuatındaki düzenlemelerle menş kurallarının, gümrük değerlendirme prosedürlerinin, dahilde ve hariçte işleme rejimlerinin AB normlarında ve WTO yükümlülükleri çerçevesinde yürütülmeye başlaması, teknik düzenlemeler ve standartların uyumlaştırılması yönündeki çabalar, bu uygulamaların ticareti engelleyen yapısını önemli ölçüde gidermiştir.

Anti-damping vergisi ve telafi edici vergi uygulamaları, son yıllarda bir çok ülkede en fazla başvuru alan tarife dışı engeller olmakla birlikte, bu önlemler haksız rekabeti önlemek için GATT/WTO tarafından uygulanmasına izin verilen ve ayrımcı nitelikte uygulanabilen yegane önlemlerdir. Ayrıca bu uygulamalar, ülkenin kendi iç piyasasındaki aksaklıklardan kaynaklanmayıp dış piyasadan kaynaklanan sorunların çözümüne yönelik olduğu için, anti-damping veya telafi edici vergi yoluyla dış ticarete yapılan bir müdahale, diğer nedenlerle korumaya göre daha haklı görülebilir bir argüman olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye açısından anti-damping uygulamaları incelendiğinde, Türkiye'nin aleyhine açılan anti-damping soruşturmalarının, Türkiye'nin başlattığı soruşturmalara oranla çok daha fazla olduğu görülmektedir. Özellikle 1990'lı yılların ilk yarısında, Türkiye, AB tarafından açılan anti-damping soruşturmalarına konu olan ülkeler arasında ilk sırada yer almıştır. Türkiye 1979 yılından beri anti-damping soruşturmalarına maruz kalırken, bu konuda

ülke içi mevzuat düzenlemelerinin ancak 1989 yılında yapılabildiği görülmektedir. O tarihten bu güne Türkiye'deki anti-damping soruşturmaları uygulamalarında artış görülmekle birlikte, firmaların anti-damping konusunda yeterince bilgiye sahip olmadıkları bilinmektedir. Bu nedenle Türkiye, son yıllarda özellikle Asya ülkeleri ve Bağımsız Devletler Topluluğundan gelen ucuz ithalata karşı korunmakta başarısız kalmıştır. Türkiye gibi bir çok GOÜ'de de anti-damping uygulamalarının yeterince yaygın olmayışı, küçük firmaların bu konudaki yetersiz bilgilerinden kaynaklanmaktadır. Gelişmiş ülkelerde ise anti-damping soruşturmaları ve vergileri, günümüzde GOÜ'lerin ihracatına karşı yaygın olarak kullanılan önlemlerdir. Aslında bu ülkelerde, dumping soruşturmasının büyük bir kısmının tamamlanmadığı ve tamamlananların da ancak belli bir oranının kesin vergilerle sonuçlandırıldığı düşünülürse, bir çok anti-damping soruşturmasına sadece ihracatı caydırmak amacıyla başvurulduğu kanısı uyanmaktadır. Çünkü bir anti-damping soruşturmasını başlatmak bile, sonunda vergi uygulanmasa dâhi ihracatçıyı olumsuz etkilemektedir.

Türkiye'de dış sübvansiyonlara karşı uygulanan telafi edici vergi uygulamalarını da sıklaştırmak mümkündür. Ancak Türkiye'de de hâlâ sübvansiyon niteliğindeki bazı uygulamaların var olması, bu konuda karşı ülkelerin misilleme yapmalarına neden olabilir. Bu nedenle bir çok gelişmiş ülkenin dahî telafi edici vergi uygulamalarına, anti-damping vergilerine göre daha az başvurdukları görülmektedir. Günümüzde ülkelerin uyguladıkları sübvansiyonların yapısı değişmiştir. Türkiye'de de bu konuda gerek GB çerçevesinde, gerek GATT/WTO yükümlülükleri çerçevesinde önemli uyumlaştırma çalışmaları yapılmıştır. Türkiye'nin AR-GE sübvansiyonlarına önem vermesi, sadece GATT/WTO yükümlülüklerine uyum sağlamak için değil, Türkiye'nin teknoloji yoğun mal üretimi hamlesi için de gereklidir. Bilindiği gibi Türkiye'nin dış ticarete karşılaştırmalı üstünlükleri emek yoğun Hecksher-Ohlin malları ve işlenmiş tarım ürünleri üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu malların en önemli özelliği ise katma değerlerinin düşük ve piyasada rakiplerinin çok olmasıdır. Oysa, ticaret hadlerinin ülke lehine dönmesi, teknoloji yoğun malların üretimi ve ihracatı ile mümkün olabilecektir.

Türkiye, 1984 yılından itibaren hiçbir ülkeye kota uygulamazken AB ile GB sonrası, Birlik dışında kalan ülkelere ticarete trafik sapmasını önlemek amacıyla ithalat kotası uygulamaya başlamıştır. Kota uygulaması bazı ülkelerle ikili anlaşmalar çerçevesinde yürütülürken, bazı ülkelerle bu konuda ihtilaflar hâlâ sürmektedir. Ayrıca, Türkiye, AB'nin tercihli ticaret anlaşması uyguladığı ülkelerle de anlaşmaya vararak gümrük vergilerini indirmek veya sıfırlamak durumunda kalmıştır. Bu gelişmeler, Türkiye'nin hem gümrük vergisi gelirlerini azaltıcı hem de ticaretini saptırıcı etki yaratmış olabilir. Bu tür uygulamaların ticaret saptırıcı etkilerinin çok iyi belirlenmesi gerekir. AB, kendi üye ülkeleri arasındaki gümrük birliği çerçevesinde, bu ticaret saptırıcı etkileri belirleyip, oluşturduğu fondan üye ülkelerin zararlarını karşılamaktadır. Zaten gümrük birliğinin teorik tanımı içinde de bu zorunludur. Türkiye, üye ülke konumunda olmadığı için, oluşabilecek bu

zararın Katma Protokolden beri mali protokoller yoluyla karşılanması amaçlanmış, ancak Türkiye çoğu zaman AB'den bu konuda yeterli desteği görememiştir.

Tarım sektörü hâlâ inkar edilemez bir şekilde bir çok gelişmiş ülkede korunmaktadır. Bu sektör her ne kadar Tarım Anlaşması çerçevesinde GATT bünyesine alınmış olsa da, söz konusu Anlaşma bir çok istisnayı da içinde barındırmaktadır. Uruguay Görüşmelerinin bu kadar uzun sürmesinde ve zorlu geçmesinde, özellikle AB ve ABD'nin, tarım sektörünün serbestleşmesi konusunda bir türlü anlaşmaya varamamalarının önemli payı bulunmaktadır. Tarım sektörü, onun diğer sektörlerden farklı yapısına bağlı olarak sürekli korunmaya ihtiyaç duymaktadır. Her şeyden önce tarım, mevsimlik dalgalanmalardan en fazla etkilenen sektör durumundadır. Tarım sektöründe arz ve talep esnekliklerinin çok düşük olması, piyasa güçlerinin arz ve talebi kendiliğinden dengeleyebilmesini engellemekte, dış faktörlere karşı son derece duyarlı kılmaktadır. Ayrıca, tarım sektörünün, hem sanayi hammaddesi olması, hem de sanayide kullanılan emeğin maliyeti olması nedeniyle, bu sektörün desteklenmesi, sanayi sektörünün de desteklenmesi anlamına gelmektedir. Gerek WTO gerek IMF yükümlülükleri çerçevesinde alınan önlemler ve tarımsal desteklerin azaltılması Türkiye'de tarım sektörünün gün geçtikçe gerilemesine neden olmuştur. Türkiye en önemli pamuk ihracatçıları arasında yer alırken, 2000 yılı itibariyle dünya pamuk ithalatında üçüncü sırada yer almaktadır. Doğrudan parasal teşviklerin uygulamadaki sınırlılığı nedeniyle, tarımın korunması konusunda yeniden bir yapılanmaya gidilmeli, tarımın modernizasyonu ve desteklenmesi konusunda en güzel örnek olan, AB Ortak Tarım Politikası çerçevesindeki tarımsal destekleme programları örnek alınmalıdır.

Korumacılık yönünde kullanılan ticaret politikası araçlarının, sürekli WTO bütüceci altında olması, gelişmiş ülkelerin, günümüzde, amaçları ve ekonomik etkilerinin belirlenmesi daha güç olan, çevre, insan bitki ve hayvan sağlığının korunması, tüketicinin korunması, iş gücünün sosyal şartlarının korunması gibi nedenlerle, ticarete teknik düzenlemeler, standartlar, anti-damping vergileri ve bu konuda alınabilecek diğer önlemleri uygulamalarına neden olmaktadır. Dolayısıyla Türkiye'nin de ülke içinde rekabet koşullarını tam olarak sağlaması, uluslararası standartlara uygun, çevreyle duyarlı, ve işgücünün sosyal koşullarını dikkate alan bir üretim yapması, ticarete bu tür önlemlere maruz kalmasını önleyecektir. Gerçekte bu konulardaki yetersizliklerin ülke için bir sosyal maliyet unsuru olduğu ve ülkenin karşılaştırmalı üstünlükler yapısının yanlış belirlenmesine neden olabileceği dikkate alınarak, firmalar, çevreyi kirletmeyen, ve işgücünün sosyal haklarını koruyan bir üretim konusunda hem bilinçlendirilmeli, hem de bu konuda gerekli düzenlemelerin maliyeti, uygun sübvansiyon programlarıyla desteklenmelidir. Bilindiği gibi bu tür sübvansiyonlar GATT/WTO tarafından da uygulanmasına izin verilen sübvansiyonlardır.

Son olarak ifade etmek gerekir ki, Türkiye'de de bir çok ülkede olduğu gibi yurtiçi piyasa yapısındaki yetersizlikler ve aksaklıklardan kaynaklanan sorunlar dış ticaret politikası araçlarıyla

giderilmeye çalışılmaktadır. Korumacı politikaların yani ulusal sanayiın dış rekabete karşı korunmasının temelinde esas olarak, ülke içindeki yapısal sorunların yattığı bilinmektedir. Bu yapısal sorunların giderilmesi yönünde, genel ekonomi politikası çerçevesinde yürütülen çabaların sonuçları uzun zamana yayıldıkça, dışa karşı korunma, sorunların giderilmesinde kısa vadeli bir çözüm olarak görülmektedir. Böylece kuramsal açıdan bakıldığında korumacılığın yanlış temellere dayandırıldığını söylemek mümkündür. Oysa bu konudaki temel iktisat öğretisi, iç piyasadan kaynaklanan sorunların, iç piyasaya yani sorunun kaynağına müdahale yoluyla çözülmesidir.



## KAYNAKÇA

- A.Suha Alacaklıoğlu **Türkiye’de Serbest Bölgelerin Performansı ve Güncel Yaklaşımlar**, İTO Yayını, No.1998-70, İstanbul 1999.
- Adam Smith **Ulusların Zenginliği**, (Çev:A.Yunus, M.Bakırcı), Alan Yayıncılık, 1985.
- Adil Temel,  
Kenan Tanıkulu,  
Nihal Yener,  
Cihan Yalçın **Türk Ekonomisi’nin Rekabet Gücündeki Değişmeler**, DPT, Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara, Temmuz 1995.
- Ahmed Güner Sayar **Osmanlı İktisat Düşüncesinin Çağdaşlaşması**, Der Yayınları, İstanbul 1986.
- Alan V.Deardorff,  
Robert M.Stern **Measurement of Non-Tariff Barriers**, OECD Economic Department Working Papers, No.179, Paris 1997.
- Alexander J.Yeats,  
Assar Lindbeck **Trade Barriers Facing Developing Countries, Commercial Policy Measures and Shipping**, The Macmillan Press Ltd, London 1979.
- Ali Altıntaş **Türkiye’de Koruma Politikası ve Dışa Açılma**, DPT Yayını, No.2045, Ankara 1986.
- Ali Özgüven **İktisadi Düşünceler, Doktrinler ve Teoriler**, Filiz Kitabevi, İstanbul 1984.
- Anadolu Dergisi **“Et, Balık Sorunu: Türkiye AB’den ET Almıyor, AB Misilleme Yapıyor”**, Anadolu Dergisi, Sayı.9, Temmuz-Ağustos 1998.
- Anne O.Krueger,  
Okan H.Aktan **Swiming Against the Tide**, International Center for Economic Growth Publication, California 1992.
- Arif Ersin **Uruguay Round Sonuçları ve Türkiye’ye Etkileri**, İKV Yayını, No. 126, İstanbul 1994.
- Arif Şahin **İhracata Yönelik Finansman Araçları: Türkiye’de Mevcut Uygulamalar**, 2.Baskı, İGEME, Ankara 1997.
- Arthur B.Laffer,  
Marc A.Miles **International Economics in an Integrated World**, Scott Foresman and Company, Illinois, 1982.
- Arzu S.Akkoyunlu **“Yeni Dış Ticaret Teorileri”**, Ekonomik Yaklaşım, Cilt.7, Sayı.21, Yaz 1996.
- Avanish K.Dixit,  
Victor Norman **“Product Differentiation and Intraindustry Trade” Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993.
- Ayşegül Fiğlalı **1984-1987 Döneminde İmalat Sanayi İhracatında Teşvik Tedbirlerinin Etkileri Üzerine Bir Çalışma**, T.C. Başbakanlık HDTM Yayınları, Ankara, Ekim 1988.
- Aytaç Eker **Avrupa Birliğinde ve Türkiye’de Teşvik Sistemleri ve Teşvik Politikaları**, Türk Alman İşadamları Dernekleri Almanya Federasyonu Doğuş Matbaacılık, Ankara 1995.
- Azita Amjadi,  
Ulrich Reinche,  
Alexander J.Yeats **Did External Barriers Cause the Marginalization of Sub-Saharan Africa in World Trade ?**, World Bank Discussion Paper, No.348, Washington DC. 1995.
- Bekir Gövdere **Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Yapısı Üzerine Bir Araştırma**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ocak99/sektorel.htm>.
- Bela Balassa **“Outward Orientation and Exchange Rate Policy in Developing Countries: Turkish Experience”**, World Bank Reprint Series, No.266.

- Bela Balassa "The Effective Rate of Protection: Theoretical and Metodological Issues", **The Structure of Protection in Developing Countries** (edt:B.Balassa and Associates), Johns Hopkins Press, London 1971.
- Bela Balassa "The New Protectionism; An Evaluation and Proposals for Reform.", **Challenges to a Liberal International Economic Order**, (edt:Ryan C. Amander, Gottfried V.Haberler), Institute for Public Policy Research, Washington DC, 1977.
- Bernard Hoekman, Michel Kostecki **The Political Economy of the World Trading System, From GATT to WTO**, Oxford University Press, Oxford 1995.
- Besim Üstünel **Makro Ekonomi**, Mısırlı Matbaası, 1983.
- Bo Södersten **International Economics**, The Macmillan Ltd., 1977.
- Brian Hindly, Eri Nicolaides **Taking the New Protectionism Seriously**, Trade Policy Research Center, London, 1983.
- Canan Balkır "İthalatta Haksız Rekabet ve Anti-damping Uygulamaları", **Egevizyon Ekonomi Dosyası**, ESİAD, Sayı.3, Yıl.1993.
- Canan Balkır, Muzaffer Demirci **Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Topluluğu**, Filiz Kitabevi, İstanbul 1989.
- Cem Alpar **Türkiye'nin Planlı Dönemde İmalat Sanayiini Koruyucu Dış Ticaret Politikası**, İTİA Yayını, No.74., Ankara 1974.
- Cem Alpar **Az gelişmiş Ülkelerin Dış Ticaret Sorunları ve Sanayileşme**, İTİA Yayını, No.195, Ankara, 1982.
- Cem Duna, Pars Kutay **Gümrük Birliği ile Nereye?, Küreselleşme, Makro Bölgeselcilik ve AB**, Türk Ekonomi Bankası Yayını, No.14, İstanbul 1996.
- Charles E.Staley **International Economics, Analysis and Issues**, Prentice-Hall Inc., New Jersey 1970.
- Charles P.Kindleberger **Uluslararası İktisat**, (Çev:Necdet Serin) Doğan Yayınevi, Ankara 1970.
- Commision of the EC **Dimension Sociale, SEC(88) 1148/ Final Brussels**, 1988.
- David Greenaway **International Trade Policy, From Tariffs to New Protectionism**, Macmillan Press, London 1983.
- David Greenaway, Chris Milner **Trade and Industrial Policy in Developing Countries, A Manual of Policy Analysis**, The Macmillian Press Ltd, 1993.
- David Greenaway, Robert C.Hine "Introduction: Trends in World Trade and Protection", **Global Protectionism**, (edt:Robert C.Hine, Anthony P.O.Brien, Robert J.Thornton), Macmillan, 1991.
- David Ricardo **On the Principles of Political Economy and Taxation**, Penguin Books, 1971.
- Devrim Yağmur **Rekabet Politikası ve Antidamping Politikası, (Ekonomik Bütünleşmeler ve Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri Açısından)**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/ocak98/rekabet.htm>
- Devrim Yağmur, Yasemen Yazıcıoğlu **Türkiye-AT İlişkilerinde Dampinge Karşı Önlemlerin Dünü, Bugünü ve Geleceği**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/ekim97/turkey.htm>
- DİE **İstatistik Göstergeler, 1923-1990**.
- Dilek Aykut Seymen "Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde İhracat Kredileri ve Eximbankın İhracatın Gelişimindeki Rolü", **DEÜ, İİBF Dergisi**, Cilt.10, Sayı.1, Yıl.1995.

Dilek Aykut Seymen	“Dünyada ve Türkiye’de Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve İhracatın Gelişimi Açısından Değerlendirilmesi”, DEÜ, İİBF Dergisi, Cilt.7, Sayı.1, Yıl.1992.
Dominick Salvatore	“The New Protectionist Threat to World Welfare: Introduction”, The New Protectionist Threat to World Welfare, (edt:D.Salvatore), North Holland, 1987.
DPT	1980’den 1990’a Makro Ekonomik Politikalar, Türkiye Ekonomisindeki Gelişmelerin Analizi ve Değerlendirilmesi, Ankara, Temmuz 1990.
DPT	Döviz Kazandırıcı Faaliyetlerin Teşviki Politikaları, VI. Beş Yıllık kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, Mart 1990.
DPT	Serbest Bölge Çalışmaları Hakkında Rapor, DPT Serbest Bölgeler Başkanlığı, No.3, Ankara, Ekim 1985.
DPT	Serbest Bölgeler Mevzuatı, DPT Serbest Bölgeler Başkanlığı, No.4, Ankara, Nisan 1988.
DPT	VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000).
DPT	Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye (Değerlendirme Raporu), DPT Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Yayın No: DPT:2374,ÖİK:439, Ankara 1995.
DTM	Avrupa Birliği ve Türkiye, AB Genel Müdürlüğü, Ankara, Ekim 1999.
DTM	Türkiye’nin Uluslararası Entegrasyonlara Katılımı, <a href="http://www.dtm.gov.tr/ekonomi/75yilbk/trkulus.htm">http://www.dtm.gov.tr/ekonomi/75yilbk/trkulus.htm</a> .
DTM	WTO Çerçevesinde Türkiye’nin Mevzuata Uyumu, <a href="http://www.dtm.gov.tr/ekonomi/75yilbk/trkulus.htm">http://www.dtm.gov.tr/ekonomi/75yilbk/trkulus.htm</a>
DTM	İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri ile Kota ve Tarife Kontenjanı Mevzuatı, Türkiye’nin Ticari Haklarının Korunması Mevzuatı, İthalat Genel Müdürlüğü, Ankara 1997.
DTM	Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri İthalatında Gümrük Birliği Sonrasında Uygulanmaya Başlanan Gözetim ve Korunma Önlemlerine İlişkin Not, İthalat Genel Müdürlüğü, Tekstil Gözetim ve Korunma Önlemleri Dairesi Yayını, Ankara 1999.
DTM	İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat, İthalat Genel Müdürlüğü, Damping ve Sübvansiyon Araştırma Dairesi, Ankara 2000.
DTM	İhracata Yönelik Devlet Yardımları Tebliğleri ve Uygulanma Usul ve Esasları, TC. Başbakanlık DTM İhracat Genel Müdürlüğü Devlet yardımları Dairesi Başkanlığı, Ankara 1997.
DTM	Türkiye’nin Dampingleli veya Sübvansiyonlu İthalata İlişkin Mevzuat ve Uygulamaları Hakkında Genel Bilgi, <a href="http://www.dtm.gov.tr/ithalat/damping/dampgenbil.htm">http://www.dtm.gov.tr/ithalat/damping/dampgenbil.htm</a>
DTM	<a href="http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/gozkor/basvurul.htm">http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/gozkor/basvurul.htm</a> .
DTM	<a href="http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/UYGUNLUK/uygunluk.htm">http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/UYGUNLUK/uygunluk.htm</a>
DTM	<a href="http://www.dtm.gov.tr/DTS/ITHALAT/ITHESIN.htm">http://www.dtm.gov.tr/DTS/ITHALAT/ITHESIN.htm</a> .
DTM	<a href="http://www.dtm.gov.tr/IHRACAT/damping/sorusturmalar.htm">http://www.dtm.gov.tr/IHRACAT/damping/sorusturmalar.htm</a> .
DTM	<a href="http://www.dtm.gov.tr/IITHALAT/damping/sorusturmalar.htm">http://www.dtm.gov.tr/IITHALAT/damping/sorusturmalar.htm</a> .
DTM	<a href="http://www.dtm.gov.tr/ab/rakamlar/abmal.htm">http://www.dtm.gov.tr/ab/rakamlar/abmal.htm</a>
DTM	<a href="http://www.dtm.gov.tr/ab/rakamlar/absektor.htm">http://www.dtm.gov.tr/ab/rakamlar/absektor.htm</a>
DTM	<a href="http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/gozkor/ithalat.htm">http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/gozkor/ithalat.htm</a>
DTM	<a href="http://www.dtm.gov.tr/DTS/MEVZU/karar/karar.htm">http://www.dtm.gov.tr/DTS/MEVZU/karar/karar.htm</a>



- Duygu Şakar **Avrupa Birliği'ne Tekstil ve Hazır Giyim İhracatımızda Karşılaşılan Tarife Dışı Engeller**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, DEÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 1996.
- Emin Çarıkçı **"Türkiye'de İhracatı Teşvik Politikası Uygulamaları ve Sonuçları"**, *Dış Ticarete Durum Dergisi*, Sayı.23-24, Ocak 1991.
- Emin Çarıkçı **Yarı Gelişmiş Ülkelerde ve Türkiye'de Sanayileşme Politikaları**, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar*: 5, Turhan Kitabevi, Ankara 1983.
- Emre Gönensay **"Döviz Kuru Politikası", II: Türkiye İktisat Kongresi Dış Ekonomik İlişkiler Komisyonu Tebliğleri.**
- Enrico Sassoon **"Protectionism and International Trade Negotiations During the 1980's."**, *New Protectionist Wave*, (edt:Enzo Grilli, Enrico Sassoon), New York University Press, 1990.
- Enzo Grilli **"Protectionism and Developing Countries"**, *The New Protectionist Wave*, (edt:Enzo Grilli, Enrico Sassoon), New York University Press, New York 1990.
- Erdoğan Alkin **Uluslararası Ekonomik İlişkiler**, Filiz Kitabevi, İstanbul 1990.
- Erdoğan Alkin,  
Erhan Bener,  
Demir Demirgil,  
Emre Gönensay  
Erkut Onursal **Türkiye'de İzlenen Kur Politikası: Tarihçe, Bugünkü Durum, Sorunlar, Öneriler**, Meban Sermaye Piyasası Araştırma Merkezi Yayını.
- Erol İyiboğurt **Dünden Bugüne Gümrük Mevzuatı**,  
<http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan2000/dndenbug.htm>.
- Ertuğ Yaşar **Uluslararası İktisat Teorisi**, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa 1985.
- EU **"Üçüncü Ükelere Uygulanan Kota ve Gözetim Önlemleri"**, *Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi*, Sayı.21-22, Yıl. 1996.
- Franklin R.Root **EU Bulletin**, No.7/8.
- GATT Secretariat **International Trade and Investment, Theory, Policy, Enterprice**, South Western Publishing Co, Cincinnati Ohio, 1973.
- Gazi Erçel **"The Final Act of the Uruguay Round: A Summary"**, *International Trade Forum*, 1/1994.
- Gene M.Grossman **2000 Yılı Enflasyonu Düşürme Programı: Kur Politikası ve Uygulaması**, TCMB, 1999, <http://www.tcmb.gov.tr>.
- Gene M.Grossman,  
J.David Richardson **"Imperfect Competition and International Trade:Introduction"**, *Imperfect Competition and International Trade*, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993.
- Gottfried Von Haberler **"Strategic Trade Policy: A Survey of Issues and Early Analysis"**, *Special Papers in International Economics*, Princeton University, No:15, April 1985.
- Gülten Kazgan **Dış Ticaret Teorisine Genel Bakış**, (Çev:Necati Mumcu) Ofset Matbaacılık, İstanbul 1970.
- Gülten Kazgan **Theory of International Trade**, William Hodge and Company Ltd, London 1953.
- Gülten Kazgan **Ekonomide Dışa Açık Büyüme**, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul 1988.
- Gülten Kazgan **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, Remzi Kitabevi, İstanbul 1993.
- Gümrük Birliği Araştırma Merkezi **"Hassas Ürünlere Yönelik Telafi Edici Vergi Uygulaması"**, *Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi*, Sayı 21-22, Yıl.1996.

- Halil Seyidoğlu **Türkiye’de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası**, Turhan Kitabevi, Ankara, 1982.
- Halil Seyidoğlu “Türkiye’de İhracatı Teşvik Önlemleri ve Ekonomik Etkileri”, **Türkiye Ekonomisi ve İstikrar Politikaları: 1980-1985**, Marmara Üniversitesi, TÜRKMER Yayını, No.6, İstanbul 1986.
- Halil Seyidoğlu **Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Uygulama**, Güzem Yayınları, İstanbul 1993.
- Halime Oygur “Yeni Korumacılık”, **ASO Dergisi**, Yıl.13, Sayı.100, Eylül–Ekim 1989.
- Haluk Cilov **İktisadi Olaylara Uygulanan İstatistik Metodları**, Sermet Matbaası, İstanbul 1972.
- Haluk Nuray “Avrupa Topluluğu Ortak Ticaret Politikasının Korumacı Hükümleri ile Ağırlıklı Olarak Anti-damping Mevzuatı ve Uygulamaları Hakkında Not” **Damping, Anti-damping ve Telafi Edici Vergi Uygulamaları**, Uluslararası Sempozyum, ISO, Marmara Üniversitesi, AT Enstitüsü, Yenilik Basımevi, Ankara 1992.
- Haluk Nuray, Şirin Çalış **Avrupa Birliğinde Tarife Dışı Engeller ve Bu Çerçevde Türkiye-AB Gümrük Birliği’nin Değerlendirilmesi**, İKV Yayınları, No.140, İstanbul 1996.
- Harold Großmann, George Koopmann, Axel Michaelowa “The New World Organization: Peacemaker for World Trade”, **Intereconomics**, May/June 1994, Vol 29.
- Harry G.Johnson “Towards A General Theory of Balance of Payments”, **Reading in International Economics**, (edt:Richard Caves),George Allen&Unwin Ltd,1975.
- Hasan Olalı **Dış Ticaret Teorileri ve Politikası**, E.Ü. Matbaası, İzmir 1972.
- HDTM **Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Mevzuatı**, Şubat 1990.
- Herbert G.Grubel **International Economics**, Illinois 1977.
- Herbert G.Grubel **Effective Tariff Protection**, GATT&Graduate Institute of International Studies, Geneva 1971.
- Harry G.Johnson
- Hülya Erbay “Tarife Dışı Engeller”, **Gümrük Dergisi**, Yıl:6, Sayı: 21, Haziran 1997.
- Hüseyin Öztürk **Korunma Önlemleri ile Diğer Ticaret Politikası Araçlarının Birlikte İrdelenmesi**, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan98/korunma.htm>.
- Hüseyin Öztürk, Yasemen Yazıcıoğlu **Gümrük Birliği Çerçevesinde Dampinge Karşı Uygulamalar, Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/ocak97/gumruk.htm>
- Hüsnü Erkan, Rezzan Tatlıdil **Serbest Bölgelerde Uygulanacak Teşvik Tedbirlerinin Sektörlere Katkıları Yönünden Değerlendirilmesi**, TOBB Yayını, Ankara 1990.
- IKV “AT Yeni Korumacılık Arayışlarına Doğru Yöneliyor”, **İKV Dergisi**, Sayı 95-96, Eylül-Ekim1991.
- Ingo Walter “Non-tariff Protection Among Industrial Countries: Some Preliminary Evidence”, **Economica Internazionale**, May 1972.
- İbrahim Eriş “Avrupa Topluluğu ve Türkiyenin Anti-damping Mevzuatlarının Karşılaştırılması ve Katma Protokolun 47. Maddesinin Değerlendirilmesi”, **Avrupa Toplulukları Konusunda Tebliğler**, HDTM, Ankara, Eylül 1992.
- İGEME **İthalat Mevzuatı 2000**, Ocak 2000
- Jacob Viner **Dumping: A Problem in International Trade**, University of Chicago Press, 1923.

- Jagdish N.Bhagwati **Writings on International Economics**, (edt:V.N.Balasubramanyam), Oxford University Press, Oxford, 1988.
- Jagdish N.Bhagwati, V.K.Ramaswami "Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy", **Journal of Political Economy**, LXXI, No.4, February 1963.
- Jagdish N.Bhagwati, Arvind Panagariya, T.N.Srinivasan **Lectures on International Trade**, The MIT Press, Massachusetts 1998.
- James A.Brander, Barbara J.Spencer "Tariff Protection and Imperfect Competition", **Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993.
- James A.Brander, Paul R.Krugman "A Reciprocal Dumping Model of International Trade", **Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993.
- James Ingram **International Economics**, John Wiley&Sons, Nort Carolina, 1976.
- John S.Hodgson, Mark G.Herander **International Economic Relations**, Prentice Hall Inc, Englewood Cliffs, New Jersey 1983.
- Julio J.Nogués, Andrzej Olechowski, L.Alan Winters "The Extent of Nontariff Barriers to Industrial Countries' Imports", **The World Bank Economic Review**, Vol.1, No.1, September 1986.
- Junichi Goto "The Multifibre Arrangement and Its Effects on Developing Countries", **The World Bank Research Observer**, Vol.4, No.2, July 1989.
- Koray Başol "Serbest Bölge Uygulaması ve Türkiye", **DEÜ, İİBF Dergisi**, Yıl.1, Sayı.3, İzmir 1983.
- L.Alan Winters **International Economics**, Harper CollinsPublishers, 1991.
- M.A.G.Van Meerhaeghe **International Economics**, Longman, London 1972.
- M.Faysal Gökalp **Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi Çerçevesinde Türk Deniz Ticareti Sektörünün Gelişme Olanakları**, DEÜ, SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir 1993.
- M.Faysal Gökalp "Türkiye'de Özelleştirme Uygulamalarının Değerlendirilmesi", **DEÜ, İİBF Dergisi**, Cilt.9, Sayı.11, Yıl.1994.
- Mevlüt Çetinkaya **Dışa Açılma Sürecinde Türk Sanayiinin Koruma Yapısının Analizi**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, DEÜ, SBE, İzmir 1998.
- Michael Davenport "The Economics of Anti-dumping and Uruguay Round", **Intereconomics**, November-December, 1990.
- Michael Finger "Dumping and Antidumping: The Rhetoric and the Reality of Protection in Industrial Countries", **The World Bank Research Observer**, Vol.7, No.2, July 1992.
- Miltiades Chacholiades **International Economics**, McGraw-Hill International Editions, New York 1990.
- Mustafa Özateşler **İktisadi Planlama Teorisi ve Genel Üretim Modeli**, Anadolu Matbaacılık, İzmir 1998.
- Mükerrem Hiç **Türkiye'de İhracatın Geliştirilmesi Sorunu**, Ayyıldız Matbaası, Ankara 1973.
- Münir Yetkin **ABD'nin Telafi Edici Vergi ve Anti-Dumping Vergisi Soruşturmaları**, Turktrade Araştırma Merkezi, No.3, 1988.
- Nazım Engin **Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler**, İTO Yayını, İstanbul 1992.
- Nazım Engin, Erol Katircioğlu **İthalat Liberalizasyonu ve Kâr Marjları: Türkiye Deneyimi**, ISO Araştırma Yayını No.1994/5, İstanbul 1994.

- Necati Mumcu **Pür Dış Ticaret Teorisi ve İktisadi Gelişme**, Ofset Matbaacılık, İstanbul 1969.
- Necdet Serin **“İhracatı Artırma Politikası”, II.Türkiye İktisat Kongresi, Dış Ekonomik İlişkiler Komisyonu Tebliğleri**, İzmir 1981.
- Necdet Serin **Kalkınma ve Dış Ticaret: Azgelişmiş Ülkeler ve Türkiye Yönünden**, AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi, No.463, Ankara 1981.
- Nedim İbrahimhakkıoğlu **Planlı Dönemde İhracatı Teşvik Politikası**, HDTM, İGEME Yayını, No.107, Ankara, Eylül 1986.
- Nejla Adanur **“Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları”, Dış Ticaret Dergisi**, Sayı 6, DTM, Ankara, Temmuz 1997.
- Nevzat Güran **Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Rekabet Gücü**, DPT, Avrupa Topluluğu ile İlişkiler Başkanlığı, No.2231, Eylül 1990.
- Nevzat Güran **Türkiye Avrupa Topluluğu İlişkileri**, DPT Yayını, Eylül 1990.
- Nevzat Güran **Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Birliği**, Anadolu Matbaacılık, İzmir 1999.
- Nevzat Güran, İsmail Aktürk, Nilgün ACAR **Uluslararası İktisadi Kuruluşlar**, Karınca Matbaacılık, İzmir 1995.
- OECD **“Döviz Kuru Sistemleri ve Dış Ticaret”, DEÜ, İİBF Dergisi**, Cilt:12, Sayı.2, İzmir 1997.
- Okan H.Aktan **Indicators of Tariff and Non-tariff Trade Barriers**, OECD Publication and CD-ROM Data Base, 1997.
- Okan H.Aktan **“GATT ve AT Mevzuatı Karşısında Türkiye'nin İhracatı Teşvik Politikası: Geçmişi ve Geleceği”, III. İzmir İktisat Kongresi, Dış Ekonomik İlişkiler Tebliğleri**, 4-7 Haziran 1993, DPT Yayını, Cilt:1, Ankara 1993.
- Okan H.Aktan, Tercan Baysan **“Türk Ekonomisi’nin Dünya Ekonomisine Entegrasyonu: Liberasyon, Karşılaştırmalı Üstünlük ve Optimum Politikalar”, ODTÜ Gelişme Dergisi**, Cilt.12, Ankara 1984.
- Ömer Bolat **“GATT Uruguay Görüşmelerinde Son Durum”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Ekim 1993.
- P.J. Lloyd **Measuring and Modeling Non-tariff Distortions with Special Reference to Trade in Agricultural Commodities**, OECD, Technical Papers, No.40, Paris 1991.
- P.T. Ellsworth, J.Clark Leith **The International Economy**, Macmillan Publishing Co.Inc., New York, 1975.
- Paul A.Samuelson **“International Factor Price Equalisation Once Again”, Reading in International Economics**, (edt:R.E.Caves, H.G.Johnson), George Allen&Unwin Ltd., London 1975.
- Paul Brenton, Henry Scott, Peter Sinclair **International Trade, A European Text**, Oxford University Press, 1997.
- Paul R.Krugman **“Scale Economics, Product Differentiation and the Pattern of Trade”, Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993.
- Paul R.Krugman **“Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Precence of Oligopoly and Economies of Scale”, Imperfect Competition and International Trade**, (edt:G.M.Grossman), MIT Press, 1993.
- Paul R.Krugman, Maurice Obstfeld **International Economics, Theory and Policy**, Second Edition, Harper Collins Publishers, 1991.

- Peter Holmes,  
Jeremy Kempton **Study on the Economic and Industrial Aspect of Anti-Dumping Policy, Working Paper 22, Sussex European Institute, University of Sussex, 1997.**
- Peter Wenglee,  
Clemans Boonekamp,  
Yoon Je Cho,  
Bernard Fritz- Krockow,  
Peter Uimonen **Issues and Development in International Trade Policy, IMF World Economic and Financial Surveys, Washington DC, August 1992.**
- Refik Erzan,  
Guy Karsenty **“Products Facing High Tariffs in Major Developed Market Economy Countries: An Area of Priority for Developing Countries in the Uruguay Round?”, UNCTAD Review, Vol.1, No.1, 1989.**
- Refik Erzan,  
Hiroaki Kuwahara,  
Serafino Marchere,  
Rene Vossenaar **“The Profile of Protection in Developing Countries”, UNCTAD Review, Vol.1., No.1, 1989.**
- Remzi Akçin **“Gümrük Mevzuatında Yapılan Değişiklikler”, Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi, Sayı.21-22, 1996.**
- Robert E.Baldwin **Non-tariff Distortions of International Trade, The Brookings Institution, Washington DC 1970.**
- Robert Gibbons **“Introduction to an Applicable Game Theory”, Journal of Economic Perspectives, Vol.11, No.1, Winter 1997.**
- Robert Gilpin **The Political Economy of International Relations, Princeton University Press, Princeton 1987.**
- Rudolf Adlung **“Non-tariff Barriers and the Uruguay Round”, Intereconomics, Vol. 25, January/ February 1990.**
- S.Rıdvan Karluk **Uluslararası Ekonomi, Teori, Politika, Sistem, Kurumlar, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir 1987.**
- S.Rıdvan Karluk **Avrupa Birliği ve Türkiye, İMKB Yayınları, İstanbul 1996.**
- S.Rıdvan Karluk **Türkiye’de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, Eskişehir İTİA Basımevi, No:237-158, Eskişehir 1981.**
- Sadık Acar **Genel İktisat, Gözden Geçirilmiş 3.Bası, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Yayın No.89, İzmir 1998.**
- Sadık Acar **Devalüasyonun Ödemeler Bilançosu üzerindeki Etkisi (Türkiye Uygulaması), Doçentlik Tezi, EÜ İktisat Fakültesi, İzmir 1980.**
- Sadık Acar **Türkiye’de İktisadi Yapılanmadan Kaynaklanan Sorunlar ve Çözümüne Yönelik Politikalar(1930-1988), Konya Ticaret Odası Yayını, No.6. Konya 1988.**
- Sadık Acar **“Sanayi Toplumundan Bilgi Toplumuna Geçiş ve Azgelişmiş Ülkeler”, Prof. Dr. Nezihe Sönmez’e Armağan, DEÜ, İİBF, Maliye Bölümü Yayını, İzmir 1997.**
- Sadık Acar **Uluslararası Reel Ticaret: Teori, Politika, DEÜ Yayınları, İzmir 2000.**
- Sait Akman **“Gümrük Birliği Çerçevesinde Türk İthalat Politikası ve İthalat Rejimi”, Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi, Sayı.21-22, 1996.**
- Sait Akman **“Uluslararası Ticaret Sistemi: GATT’dan Dünya Ticaret Örgütüne.”, İktisat Politikası, (edt:Vildan Serin), Alfa Yayınları, İstanbul 1998.**
- Sam Laird,  
Alexander J.Yeats **Quantitative Methods for Trade Barriers Analysis, New York University Press, New York, 1990.**
- Sam Laird,  
Alexander J.Yeats **“Trends in Non-tariff Barriers of Developed Countries:1966-1986”, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 126, 1990, Heft 2.**

Sam Laird, Christina Hartler Selim Şanlısoy	<b>The EU Model and Turkey-A Case For Tanksgiving?</b> , WTO, Trade Policy Review Division, Working Paper, January 1999.
Sema Kalaycıoğlu	<b>İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisinin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkileri –Türkiye Örneği-</b> , DEÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksel Lisanas Tezi, 2000.
Sherry M.Stephenson	<b>Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon, Teori ve Dünyadaki Uygulamalar</b> , Beta Yayınları, İstanbul 1991.
Sidney S.Alexander	<b>Standards, Conformity Assessment and Developing Countries</b> , World Bank Working Paper, 1997, <a href="http://econ.worldbank.org/view.php?type=5&amp;id=398">http://econ.worldbank.org/view.php?type=5&amp;id=398</a> , ss.39-40.
Sima Lieberman	"Effects of A Devaluation on A Trade Balance", <b>Reading in International Economics</b> , (edt:Richard Caves), George Allen&Unwin Ltd, London 1975.
Sübidey Togan	<b>The Economic and Political Roots of the New Protectionism</b> , Rowman&Littlefield Publishers, 1988.
Sübidey Togan, Hasan Olgun	<b>1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu</b> , Türk Eximbank Araştırma Dizisi:1, Ankara.
Sübidey Togan, Hasan Olgun	<b>Türk Ekonomisinin Dünya Ekonomisine Entegrasyonu</b> , Enka Vakfı Yayınları, 1984.
Süleyman Barda, Erdoğan Alkin Taner Berksoy	"1980'li yıllarda Türkiye'de İthalatın Liberalizasyonu ve Gümrük Vergilerinin Yeniden Düzenlenmesi: Bir Değerlendirme", <b>Ankara Sanayi Odası Dergisi</b> , Sayı 100, Eylül-Ekim 1989.
TC.MB TC.MB TC.Resmi Gazete Temel Ergun	<b>Dış Ticaret Teorisi</b> , İÜ. İktisat Fakültesi Yayınları, Menteş Matbaası, İstanbul 1967.
Tercan Baysan	<b>Az Gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme</b> , Belge Yayınları, İstanbul 1982.
Tevfik Pekin	<b>Yıllık Raporlar</b> <a href="http://www.tcmb.gov.tr">http://www.tcmb.gov.tr</a> .
TOBB	<b>Çeşitli Sayılar</b> <b>Türkiye'de İhracata Yönelik Sanayileşme Politikası ve 1980 Sonrası Dönemde Dış Ticaretteki Yapısal Değişimin Analizi</b> , Friedrich Ebert Vakfı Projesi, İzmir 1990.
Türk Eximbank TÜSİAD	"İthalat Kotalarının Kaldırılması ve Kambiyo Kontrol Rejimi", <b>ODTÜ Gelişme Dergisi</b> , Cilt.8, Sayı.1-2, Yıl.1981.
Uğur Kılıç	<b>Teşvik Tedbiri Olarak Sübvansiyonlar ve İşletme Kararları Üzerindeki Etkileri</b> , Türkiye Vakıflar Bankası, Bilgehan Basımevi, İzmir 1988.
UNCTAD W.Max Corden	<b>GATT Kuralları ve Çok Taraflı Ticaret Müzakereler</b> , Yayın No. 254, Ankara 1993.
	<a href="http://www.eximbank.gov.tr">http://www.eximbank.gov.tr</a>
	<b>Dış Ticarete Çevre Koruma Kaynaklı Tarife Dışı Teknik Engeller ve Türk Sanayii İçin Eylem Planı</b> , TUSİAD Yayın No.98-233., Ağustos 1998.
	<b>Türkiye Avrupa Toplulukları İlişkileri, Ekonomik, Sosyal, Siyasi, Hukuki ve İdari Yönden (1963-1988)</b> , TOBB Yayını, Ankara 1990.
	<b>TRAINS: Trade Analysis and Information System</b> , CD ROM, 1997.
	<b>Trade Policy and Economic Welfare</b> , Second Edition, Clarendon Press, Oxford 1998.

- Washington Economic Report "Environment: A New Issue For World Trade Body" (Twelfth in a Series on the Uruguay Round Trade Accord), **Special Issue: GATT and NAFTA III.**
- Washington Economic Report "Four Accords Remove Customs Barriers to Trade (Fourteenth in a Series on the Uruguay Round Trade Accord)", **Special Issue: GATT and NAFTA III.**
- Wilfred J.Ethier **Modern International Economics**, W.W.Norton and Company, New York, 1983.
- Wolfgan F.Stolper, Paul A.Samuelson "Protection and Real Wages", **International Trade** (edt:J.Bhagwati), Penguin Book, 1974.
- World Bank [http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/TradePolicy.html#GPA.](http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/TradePolicy.html#GPA)
- WTO <http://www.wto.org/wto/environ/environ.1htm>, 27.11.1999.
- WTO **Trade Policy Review, Turkey**, Report by the Secretariat, 1998.
- Yahya S.Tezel **Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi**, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul 1994.
- Yapı ve Kredi Bankası **İhracatı Teşvik Tedbirleri**, Binbirdirek Matbaacılık, İstanbul 1982.
- Yavuz Mollasalihoğlu **İhracat Teşvikleri**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan99/ihrtes.htm>.
- Yusuf Güney "Gümrük Birliği Çerçevesinde İthalat Rejiminde Yapılan Değişiklikler", **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi**, Sayı.21-22, 1996.
- Yusuf Tuna **Sanayileşme Stratejileri ve Türkiye**, Deniz Harp Okulu Komutanlığı Yayını, İstanbul 1990.
- Zeki Erdut **Avrupa Topluluğuna Tam Üyelik Bakımından Türk Endüstri İlişkilerinin Değerlendirilmesi**, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara 1992.
- Ziya Altunyaldız, Feridun Başer **Türkiye'de ve Avrupa Birliğinde Dahilde İşleme Rejimi Uygulamaları**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan99/trkavp.htm>

## EK I

### UNCTAD TİCARET ÖNLEMLERİ SINIFLAMASI VE KOD NUMARALARI

#### 1000 TARİFE ÖNLEMLERİ

- 1100 Gümrük Vergileri
- 1200 MFN (En Çok Kayımlı Ülke) Vergi Oranları
- 1300 GATT Tavan Vergileri
- 1400 Tarife Kotaları
  - 1410 Düşük Oranlı Vergiler
  - 1420 Yüksek Oranlı Vergiler
- 1500 Mevsimlik Vergiler
  - 1510 Düşük Oranlı Vergiler
  - 1520 Yüksek Oranlı Vergiler
- 1600 Geçici Olarak İndirilen Vergiler
- 1700 Geçici Olarak Artırılan Vergiler
  - 1710 Misilleme Vergileri
  - 1720 Acil Önlem ve Korunma Önlemleri Çerçevesinde Uygulanan Vergiler
- 1800 Ticaret Anlaşmaları Çerçevesinde Uygulanan Tercihli Gümrük Vergileri
  - 1810 Gümrük Birlikleri
  - 1820 Serbest Ticaret Anlaşmaları
  - 1830 GSP (Genelleştirilmiş Tercih Sistemi)
    - 1831 Gelişmekte Olan Ülkelere Uygulanan GSP
    - 1832 Az Gelişmiş Ülkelere Uygulanan GSP
  - 1840 Diğer Spesifik Ticaret Anlaşmaları
    - 1841 Gelişmiş Ülkeler Arasında Uygulanan Oranlar
    - 1842 Gelişmiş Ülkelerin Gelişmekte Olan Ülkelere Uyguladığı Oranlar
    - 1843 Gelişmiş Ülkelerin Az Gelişmiş Ülkelere Uyguladığı Oranlar
    - 1844 Gelişmekte Olan Ülkelerin Gelişmiş Ülkelere Uyguladığı Oranlar
    - 1845 Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Uygulanan Oranlar
    - 1846 Gelişmekte Olan Ülkelerin Az Gelişmiş Ülkelere Uyguladığı Oranlar
  - 1890 Diğer Tercihli Anlaşmalar
- 1900 Diğer Tarife Önlemleri

#### 2000 TARİFE BENZERİ ÖNLEMLER

- 2100 Gümrük Resim ve Harçları
- 2200 Ek Vergiler
  - 2210 Kambiyo Muamele Resmi
  - 2220 Damga Resmi
  - 2230 İthalat Lisans Harcı
  - 2240 Konsoloshuk Faturası Harcı
  - 2250 İstatistik Resmi
  - 2260 Taşıma Faaliyetleri İçin Ödenen Vergi
  - 2270 Hassas Ürün Kategorilerinden Alınan Harçlar
  - 2290 Diğer Ek Vergiler
- 2300 İthalatta Uygulanan Yurtiçi Vergi ve Harçları
  - 2310 Satış Vergileri
  - 2320 Tüketim Vergileri
  - 2370 Hassas Ürün Kategorilerinden Alınan Harçlar
  - 2390 İthalatta Uygulanan Diğer Yurtiçi Vergi ve Harçlar
- 2400 Gümrük Değerlemesi
- 2900 Diğer Tarife Benzeri Önlemler

#### 3000 FİYAT KONTROL ÖNLEMLERİ

- 3100 İdari Fiyatlama
  - 3110 Minimum İthalat Fiyatı
  - 3190 Diğer İdari Fiyatlama
- 3200 Gönüllü İhracat Fiyat Kısıtlamaları
- 3300 Değişken Nitelikli Vergiler
  - 3310 Değişken Vergi (İlkel ürünler için)
  - 3320 Değişken Vergi (işlenmiş ürünler için)
  - 3330 Değişken Vergi (telafi edici)
  - 3340 Esnek İthalat Harcı
  - 3390 Diğer Değişken Nitelikli Vergiler
- 3400 Antidamping Önlemleri
  - 3410 Antidamping Soruşturmaları
  - 3420 Antidamping Vergileri
  - 3430 Fiyat Taahhüdü
- 3500 Telafi Edici Vergiler
  - 3510 Telafi Edici Vergi Soruşturmaları
  - 3520 Telafi Edici Vergiler
  - 3530 Fiyat Taahhüdü
- 3900 Diğer Fiyat Kontrol Önlemleri

#### 4000 MALİ ÖNLEMLER

- 4100 Avans Ödeme Talebi
  - 4110 İthalat Teminatı
  - 4120 İthalat Teminatı (Banka Aracılığıyla)
  - 4130 Gümrük Vergisi Avansı
  - 4170 Hassas Ürün Kategorileri için Geri Ödenebilir Teminat Uygulanması
  - 4190 Diğer Peşin Ödeme Talepleri
- 4200 Çoklu Döviz Kuru
- 4300 Döviz Tahsisi
  - 4310 Döviz Tahsisi Yasağı
  - 4320 Banka Yetkisi
  - 4390 Diğer Kısıtlayıcı Döviz Tahsisleri
- 4500 İthalat Bedellerinin Ödenmesi ile İlgili Düzenlemeler
- 4600 Transfer Gecikmeleri, Strada Bekletme
- 4900 Diğer Mali Önlemler
- 5000 OTOMATİK LİSANS ÖNLEMLERİ
  - 5100 Otomatik Lisans
  - 5200 İthalatın Gözetimi
    - 5210 Retrospektif Gözetim
    - 5220 Gözetim
    - 5270 Hassas Ürünler İçin Önceden Planlanmış Gözetim
  - 5700 Mal Teslim İsteği
  - 5900 Diğer Otomatik Lisans

#### 6000 MİKTAR KISITLAMALARI

- 6100 Otomatik Olmayan Lisans
  - 6110 İhtiyari Lisans
  - 6120 Belli Alıcılara Uygulanan Lisanslar
  - 6130 Spesifik Bir Kullanım İçin Uygulanan Lisans
  - 6131 İhracat ile İlişkilendirilmiş
  - 6132 İhracat Dışı Amaçlarla Kullanılan
  - 6140 İthalatın Yerel Üretimle İlişkilendirilmesi Şartı
  - 6141 Yerel Mal Alımı Şartı
  - 6142 Yerli Girdi Kullanım Şartı
  - 6143 Takas Ticareti
  - 6150 Resmî Olmayan Dövizle İlişkilendirilen Lisans
  - 6151 Dıştan Gelen Döviz
  - 6152 İthalatın Kendi Döviz
  - 6160 Özel İthal Yetkisi ile Birleştirilmiş veya Onun Yerine Geçen Lisans
  - 6170 Hassas Ürünler İçin İthalat Yetkisi
  - 6180 Politik Nedenlerle Uygulanan Lisans
  - 6190 Diğer Otomatik Olmayan Lisans
- 6200 Kotalar
  - 6210 Global Kotalar
    - 6211 Tahsis Edilmeyen
    - 6212 İhracatçı Ülkeye Tahsis Edilen
  - 6220 İki Taraflı Kotalar
  - 6230 Mevsimlik Kotalar
  - 6240 İhracat Performansı ile Bağlantılı Kotalar
  - 6250 Yerel Malların Alımı ile Bağlantılı Kotalar
  - 6270 Hassas Ürün Kategorilerine Uygulanan Kotalar
  - 6280 Politik Nedenlerle Uygulanan Kotalar
  - 6290 Diğer Kotalar
- 6300 İthalat Yasakları
  - 6310 Malın İthalatının Tamamen Yasaklanması
  - 6320 Lisans Vermenin Geçici Olarak Durdurulması
  - 6330 Mevsimlik Yasaklar
  - 6340 Geçici Yasaklar
  - 6350 İthalatın Yöntümü Değiştirme
  - 6360 Malın Menşeiine Göre Yasak (Arbargo)
  - 6370 Hassas Ürün Kategorilerine Uygulanan Yasaklar
  - 6390 Diğer Yasaklar
- 6600 İhracat Kısıtlama Anlaşmaları
  - 6610 Gönüllü İhracat Kısıtlama Anlaşmaları
  - 6620 Pazar Payını Düzenleme Anlaşmaları
  - 6630 Çok Elyafıllar Anlaşması
    - 6631 Kota Anlaşmaları
    - 6632 Konsultasyon Anlaşmaları
    - 6633 İdari İşbirliği Anlaşmaları
  - 6640 Tekstilde MFA Dışında İhracat Kısıtlama Anlaşmaları
  - 6641 Kota Anlaşmaları
  - 6642 Konsultasyon Anlaşmaları
  - 6643 İdari İşbirliği Anlaşmaları
  - 6690 Diğer İhracat Kısıtlama Anlaşmaları
- 6700 Girişimciye Özel Kısıtlamalar
  - 6710 İthalatçıların Seçici Olarak Onaylanması
  - 6720 Girişimciye Özel Kota
  - 6790 Diğer Girişimciye Özel Kısıtlamalar
- 6900 Diğer Miktar Kısıtlamaları
- 7000 TEKELCİ ÖNLEMLER
  - 7100 Tek Kanaldan İthalat
    - 7110 Ticaretin Devlet eliyle Yapılması
    - 7120 İthalat Acentaları Tarafından İthalat
    - 7170 Hassas Ürün Kategorilerinde Tek Kanaldan İthalat
  - 7200 Şirketlere İthalat İçin Verilen Hükümet Onayı
    - 7210 Sigorta Şirketleri İçin
    - 7220 Taşıma Şirketleri İçin
  - 7900 Diğer Tekelci Önlemler
- 8000 TEKNİK ÖNLEMLER
  - 8100 Teknik Düzenlemeler
    - 8110 Ürünün Niteliği ile İlgili Kurallar
    - 8120 Marka ile İlgili Kurallar
    - 8130 Etiket ile İlgili Kurallar
    - 8140 Paketleme ile İlgili Kurallar
    - 8150 Test, İnceleme ve Karantina ile İlgili Kurallar
    - 8160 Bilgilendirme ile İlgili Kurallar
    - 8190 Diğer Teknik Düzenlemeler
  - 8200 Sevk Öncesi İnceleme
  - 8300 Özel Gümrük Formaliteleri
  - 8400 Kullanılmış Ürünlerle İlgili Şartlar
  - 8500 Geri Dönüşüm ve Yeniden Kullanılma İlgili Yükümlülükler
  - 8900 Diğer Teknik Önlemler
- 9000 ÇEŞİTLİ ÖNLEMLER
  - 9100 Hassas Ürün Kategorileri İçin Satış İzinleri
  - 9200 Hassas Ürün Kategorileri ile İlgili Kamu Satın Alımları
  - 9300 Hassas Ürün Kategorileri İçin Gönüllü Araçlar
    - 9310 Ürün Satandırları
    - 9311 Ekolojik Etiketleme
  - 9320 Gönüllü Anlaşma veya Sözleşmeler
  - 9400 Hassas Ürün Kategorileri için Ürün Koşulları
  - 9500 Hassas Ürün Kategorilerine Verilen Sübvansiyonlar





JAPONYA'DA Uygulanan Tarife Dışı Engeller ve UNCTAD Kod Numaraları		
UNCTAD Kod Numarası	JP Kod Numarası	Tarife Dışı Engeller
1400	JP101	Tarife Kotası
1500	JP102	Mevsimlik Tarifeler
3390	JP103	Diğer Değişken Nitelikli Vergiler
3420	JP104	Antidamping Vergileri
5100	JP105	Otomatik Lisans
6100	JP106	Otomatik Olmayan Lisans
6170	JP107	İthalat Yetkisi
6171	JP108	İnsan Sağlığını Koruma Amaçlı İthalat Yetkisi
6174	JP109	Çevreyi Koruma Amaçlı İthalat Yetkisi
6175	JP110	Doğal Hayatı Koruma Amaçlı İthalat Yetkisi
6178	JP111	Ulusal Güvenlik Amaçlı İthalat Yetkisi
6180	JP112	Politik Nedenlerle Uygulanan İthalat Yetkisi
6210	JP113	Global Kotalar
6270	JP114	Hassas Ürünler İçin Uygulanan Kotalar
6271	JP115	İnsan Sağlığını Koruma Amaçlı Kotalar
6272	JP116	Hayvan Sağlığını Koruma Amaçlı Kotalar
6274	JP117	Çevre Koruma Amaçlı Kotalar
6275	JP118	Doğal Hayatı Koruma Amaçlı Kotalar
-	JP119	Uyusturucu İthalatını kontrol Amaçlı Kotalar
6277	JP120	İnsan Güvenliğini Koruma Amaçlı Kotalar
6278	JP121	Ulusal Güvenlik Amaçlı Kotalar
7100	JP122	İthalat Tekeli
7120	JP123	İthalatın Acentalar Tarafından Yürütülmesi
8100	JP124	Teknik Düzenlemeler
8471	JP125	Ürün Karakteristiğine Yönelik Koşullar (İnsan Sağlığını Koruma Amaçlı)
8472	JP126	Ürün Karakteristiğine Yönelik Koşullar (Hayvan Sağlığını Koruma Amaçlı)
8474	JP127	Ürün Karakteristiğine Yönelik Koşullar (Çevreyi Koruma Amaçlı)
8475	JP128	Ürün Karakteristiğine Yönelik Koşullar (Doğal Yaşamı Koruma Amaçlı)
-	JP129	Ürün Karakteristiğine Yönelik Koşullar (Uyusturucu İthalatını Kontrol Amaçlı)
8477	JP130	Ürün Karakteristiğine Yönelik Koşullar (İnsan Güvenliğini Koruma Amaçlı)
8478	JP131	Ürün Karakteristiğine Yönelik Koşullar (Ulusal Güvenlik Amaçlı)
8120	JP132	Marka Kuralları (Çevreyi Koruma Amaçlı)
8130	JP133	Etiiketleme Kuralları (İnsan sağlığını Koruma Amaçlı)
8150	JP134	Test, Araştırma ve Karantina Düzenlemeleri
8150	JP135	Karantina (Bitki Yaşamını Koruma Amaçlı)
8190	JP136	Teknik Önlemler

MEKSİKA'DA Uygulanan Tarife Dışı Engeller ve UNCTAD Kod Numaraları		
UNCTAD Kod Numarası	MX Kod Numarası	Tarife Dışı Engeller
6171	MX101	İnsan Sağlığını Koruma Amaçlı İthalat Yetkisi
6174	MX102	Çevre Koruma Amaçlı İthalat Yetkisi
6276	MX103	Uyusturucu İthalatını Kontrol Amaçlı Kota

AVUSTRALYA'DA Uygulanan Tarife Dışı Engeller ve UNCTAD Kod Numaraları		
UNCTAD Kod Numarası	AU Kod Numarası	Tarife Dışı Engeller
1400	AU101	Tarife Kotası
3420	AU102	Antidamping Vergisi
3430	AU103	Antidamping Fiyat Taahhüdü
3520	AU104	Telaflı Edici Vergiler
3900	AU105	Fiyat Kontrol Önlemleri
6170	AU106	Hassas Ürünler için İthalat İzni
6370	AU107	Hassas Ürünler için İthalat Yasakları
8110	AU108	Teknik Standartlar
8130	AU109	Etiiketleme Kuralları

NORVEÇ'DE Uygulanan Tarife Dışı Engeller ve UNCTAD Kod Numaraları		
UNCTAD Kod Numarası	NO Kod Numarası	Tarife Dışı Engeller
1500	NO101	Mevsimlik Tarifeler
2200	NO102	Ek Vergiler
2300	NO103	İthalata Uygulanan Yurtiçi Vergiler
6110	NO104	İthalat İzni
6300	NO105	İthalat Yasakları
6370	NO106	Ticaret Olmayan İthalat Yasakları
6371	NO107	Sağlık ve Güvenlik Amaçlı İthalat Yasakları
6374	NO108	Çevre Koruma Amaçlı İthalat Yasakları
6631	NO109	MFA Çerçevesindeki Kota Anlaşmaları
6641	NO110	Tekstil Kota Anlaşmaları
7110	NO111	İthalatta Devlet Tekeli
8110	NO112	Sağlık ve Güvenlik Amaçlı Düzenlemeler
8111	NO113	Ürün Karakteristiğine Yönelik Koşullar (İnsan Sağlığını Koruma Amaçlı)
8900	NO114	Çesitli Önlemler
1400	NO115	Tarife Kotası

İZLANDA'DA Uygulanan Tarife Dışı Engeller ve UNCTAD Kod Numaraları		
UNCTAD Kod Numarası	IS Kod Numarası	Tarife Dışı Engeller
4100	IS101	Geri Ödenebilir Avans
6100	IS102	Otomatik Olmayan Lisans
6160	IS103	Özel İthalat Yetkisi İle İlişkileştirilmiş İthalat İzni
6171	IS104	İnsan Sağlığını Koruma Amaçlı İthalat Yetkisi
6172	IS105	Hayvan Sağlığını Koruma Amaçlı İthalat Yetkisi
-	IS106	Bitki Yaşamını Koruma Amaçlı İthalat Yetkisi
6174	IS107	Çevre Koruma Amaçlı İthalat Yetkisi
6177	IS108	Güvenlik Amaçlı İthalat Yetkisi
6178	IS109	Ulusal Güvenliği Koruma Amaçlı Otorizasyon
6230	IS110	Mevsimlik Kota
6371	IS111	Sağlık Amaçlı Yasaklamalar
7110	IS112	Devlet Tekeli
8150	IS113	Karantina Kuralları