



T.C.

HATAY MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANA BİLİM DALI

**BÜROKRATİK ETKİNLİK VE DIŞ TİCARET
ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

Ender Ünal

Tez Danışmanı

Doç. Dr. Yıldız SAĞLAM ÇELİKÖZ

Hatay-2019



T.C.

HATAY MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANA BİLİM DALI

**BÜROKRATİK ETKİNLİK VE DIŞ TİCARET
ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

Ender Ünal

Tez Danışmanı

Doç. Dr. Yıldız SAĞLAM ÇELİKÖZ

Hatay-2019

ONAY

ENDER ÜNAL tarafından hazırlanan “**BÜROKRATİK ETKİNLİK VE DIŞ TİCARET ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**” adlı bu çalışma jüri tarafından lisansüstü öğretim yönetmeliğinin ilgili maddelerine göre değerlendirilip oybirliği/oy çokluğu ile **İKTİSAT ANA BİLİM DALINDA YÜKSEK LİSANS TEZİ** olarak kabul edilmiştir.

31/07/2019

Jüri Üyeleri

İmza

Doç. Dr. Yıldız SAĞLAM ÇELİKÖZ (Tez Danışmanı-Başkan)

Prof. Dr. Ali ACARAVCI (Üye)

Doç. Dr. Derya GÜLER AYDIN (Üye)



Ender Ünal Tarafından Hazırlanan “Bürokratik Etkinlik ve Dış Ticaret Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği” adlı tez çalışmasının yukarıda imzaları bulunan jüri üyelerince kabul edildiğini **onaylıyorum.**

Doç. Dr. Mustafa Onur KAN

Enstitü Müdürü

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
HATAY MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bu belge ile bu tezde yer alan bilgilerin tamamının akademik kurallara ve etik ilkelerine uygun olarak toplanıp sunulduğunu beyan ederim. Söz konusu kural ve ilkelerin gereği olarak tezde yararlandığım eserlerin tamamına uygun bir şekilde atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi ayrıca beyan ederim. (31/07/2019)

Ender ÜNAL



ÖNSÖZ

Son yıllarda iktisadi alanda yapılan çalışmalar ülkelerin ekonomik performanslarında sadece uygulanan ekonomi politikalarının değil ülkelerin kurumsal yapılarının da etkili olduğu gerçeğini ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda literatüre küçük bir katkı sağlamak amacıyla bu çalışmamda, kurumsal kalitenin önemli bir bileşeni olan bürokratik etkinliğin Türkiye dış ticaretine etkisi incelenmiştir. Öncelikle bu çalışmanın başından sonuna kadar sabır ve özenle yardım eden ve yol gösteren danışmam hocam Doç. Dr. Yıldız SAĞLAM ÇELİKÖZ' e teşekkürü bir borç bilerek şükran duygularımı ve saygılarımı sunuyorum. Başta bölüm başkanımız Prof. Dr. Ali ACARAVCI olmak üzere tüm hocalarımıza ihtiyaç duyduğum her an yardımlarını esirgemedikleri için teşekkür ederim.

Hayatımın her anında olduğu gibi eğitim hayatım boyunca ve bu tez çalışmamda yanımda olup destek olan sevgili annem Gülay GÜLERGÜL' e, bu yoğun çalışma tempomda her zaman anlayış gösterip destek veren hayat arkadaşım, eşim Rahime GÜLPER ÜNAL' a ve aileme çok teşekkür ederim. Son olarak hayatımın önemli dönüm noktası olan ve ömür boyu öğrenmenin, araştırmanın ve eğitimin çok önemli olduğunu bana benimsetip hiçbir zaman desteklerini benden esirgemeyen Özel BEM Eğitim Merkezi Kurucusu Sayın Mehmet Sami BAYRAM' a çok teşekkür ederim.

Ender ÜNAL
HATAY-2019

BÜROKRATİK ETKİNLİK VE DIŞ TİCARET ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Ender ÜNAL

Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, 2019

Danışman: Doç. Dr. Yıldız SAĞLAM ÇELİKÖZ

ÖZET

İktisadın modern bir bilim dalına dönüşmesiyle birlikte her ülke ekonomisi için uygulanabilecek bir ekonomi politikası bütünü oluşturulmaya çalışılmış ancak bir türlü oluşturulamamıştır. Özellikle son yarım asırda bu konu üzerine yapılan tartışmalar artmıştır. Yapılan araştırmalar sonucunda, oluşturulmaya çalışılan bu ekonomik politika bütünlerinin uygulanmasında ülkelerin kurumsal yapılarının dikkate alınmadığı ve ülkelerin ekonomik performansları üzerinde sadece uygulanan ekonomi politikalarının değil ülkelerinin kurumsal yapılarının da etkili olduğu düşüncesi ön plana çıkmaya başlamıştır. Bu nedenle iktisadi performans ile kurumsal yapı arasındaki ilişkinin ortaya konması oluşturulacak ekonomi politikaları açısından önem arz etmektedir.

Kurumsal yapı ile ekonomik performans ilişkisi üzerine yapılan araştırmalar son yıllarda giderek artmaktadır. Bu durum dikkate alınarak çalışmamızda bu ilişkiyi daha spesifik bir şekilde incelemeye çalıştık. Bu çalışmada kurumsal kalitenin önemli bir bileşeni olan bürokratik etkinlik ile Türkiye ekonomisinin büyümesinde çok önemli bir rolü bulunan ve önemli bir makroekonomik gösterge olan dış ticaret arasındaki ilişkinin ekonometrik bir analizi yapılmıştır. Araştırma dönemi 2012:1 – 2018:3 dönemlerini kapsamaktadır. Çalışmada kullanılan veriler Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) ve Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı Risk Yönetimi Tasfiye ve Döner Sermaye Genel Müdürlüğünden elde

edilmiştir. Yapılan inceleme sonucu i) İthalat (import), ithalat işlem süreleri (bimport), döviz kuru (exchange) ve gelir yurt içi gelir düzeyini ifade eden indeks değişkenleri arasında bir uzun dönem ilişki mevcuttur. ii) ihracat (export), ihracat işlem süreleri (bexport), döviz kuru (exchange) ve gelir yurt dışı gelir düzeyini ifade eden index değişkenleri arasında bir uzun dönem ilişki mevcuttur şeklindedir.

ANAHTAR KELİMELEER

Dış Ticaret, İthalat, İhracat, Bürokrasi, Bürokratik Etkinlik



**THE RELATIONSHIP BETWEEN BUREAUCRATIC EFFICIENCY AND
FOREIGN TRADE: THE CASE OF TURKEY**

Ender ÜNAL

Hatay Mustafa Kemal University, The Institute of Social Science

Department of Economics, Master's Thesis, 2019

Supervisor: Doç. Dr. Yıldız SAĞLAM ÇELİKÖZ

ABSTRACT

With the transformation of economics into a modern science branch, a whole economic policy that could be applied to every country's economy was tried to creat but could not be formed. Especially in the last half century the debate on this issue has increased. As a result of the researches, it has come to the fore that the institutional structures of the countries are not taken into consideration in the implementation of these economic policy entities and not only the economic policies applied but also the institutional structures of their countries are effective on the economic performance of the countries. Therefore, revealing the relationship between economic performance and institutional structure is important in terms of economic policies to be established.

Research on the relationship between institutional structure and economic performance has been increasing in recent years. Considering this situation, we tried to investigate this relationship more specifically in our study. This study was conducted in an econometric analysis of the relationship between bureaucratic efficiency, an important component of the institutional quality, and foreign trade which has an important role in the growth of Turkey's economy, also is an important macroeconomic indicators. The research cover the period 2012: 1 - 2018: 3 covers the period. Datas used in the study were obtained from of the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) and the Republic of Turkey the Ministry of Commerce

Risk Management the General Directorate of Liquidation and Revolving Fund. The result of the examination i) There is a long-term relationship between import (import), import transaction times (bimport), exchange rate (exchange) and index variables representing the level of domestic income. ii) There is a long-term relationship between export (export), export transaction times (bexport), exchange rate (exchange) and index variables representing the level of foreign income.

KEYWORDS

Foreign Trade, Import, Export, Bureaucracy, Bureaucratic Efficiency



İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	
ÖZET VE ANAHTAR KELİMELEER	i
ABSTRACT AND KEYWORDS	iii
İÇİNDEKİLER	v
TABLOLAR LİSTESİ.....	xi
GRAFİKLER LİSTESİ.....	xiii
KISALTMALAR	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KURUMSAL KALİTE, BÜROKRASİ KAVRAMI VE TÜRKİYE'DE BÜROKRASİNİN GELİŞİMİ

1.1. BÜROKRASİ KAVRAMI VE TANIMI.....	7
1.1.1. Bürokrasinin Sözlük Anlamı ve Çeşitli Tanımları	7
1.1.2. Bürokrasinin Kavramsal Çerçevesi	11
1.1.2.1. Kırtasiyecilik Anlamında Bürokrasi	11
1.1.2.2. Devlet Yönetimi Anlamında Bürokrasi	12
1.1.2.3. Yönetim ve Örgütlenme Şekli Olarak Bürokrasi.....	13
1.2. BÜROKRASİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ	14
1.2.1. İlkel Toplumlarda Bürokrasi	14
1.2.2. Eski Mısır'da Bürokrasi	15
1.2.3. Eski Çin'de Bürokrasi	15
1.2.4. Roma'da Bürokrasi.....	16
1.2.5. Batıda Bürokrasinin Gelişimi	18
1.3. BÜROKRASİNİN SINIFLANDIRILMASI	20

1.3.1. Patrimonyal Bürokrasi.....	20
1.3.2. Hukuki – Rasyonel Bürokrasi	22
1.3.3. Rasyonel – Üretken Bürokrasi.....	24
1.4. BÜROKRASİ KURAMLARI 25	
1.4.1. Hegelci Bürokrasi Kuramı.....	26
1.4.2. Marksist Bürokrasi Kuramı	27
1.4.3. Weberyen Bürokrasi Kuramı.....	30
1.4.3.1. Geleneksel Otorite	34
1.4.3.2. Karizmatik Otorite	35
1.4.3.3. Yasal (Hukuki) Otorite	36
1.4.4. Seçkin (Elitist) Bürokrasi Kuramları.....	37
1.4.4.1. Robert Michels “Oligarşinin Tunç Kanunu”	37
1.4.4.2. Bruno Rizzi “Bürokratik Kolektivizm”	38
1.4.4.3. Gaetano Mosca “Yönetici Sınıf Teorisi”	38
1.4.4.4. Vilfredo Pareto “Siyasal (Yönetici) Elit”	39
1.4.4.5. Teknokrasi	39
1.4.4.6. Meritokrasi.....	40
1.5. TÜRKİYE’DE BÜROKRASİNİN GELİŞİMİ	41
1.5.1. Cumhuriyet Döneminde Bürokrasi.....	41
1.5.2. Çok Partili Dönemde Bürokrasi (1950-1960)	42
1.5.3. 1960-1980 Döneminde Bürokrasi	42
1.5.4. 1980 Sonrası Döneminde Bürokrasi.....	43
1.6. BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRMESİ	43

İKİNCİ BÖLÜM
DIŞ TİCARET KAVRAMI, TARİHSEL GELİŞİMİ VE TÜRKİYE'DE
DIŞ TİCARET

2.1. DIŞ TİCARETİN TANIMI, KAPSAMI VE TEMEL KAVRAMLAR ...45

2.1.1. İhracatın Tanımı ve Türleri	51
2.1.1.1. Özellik Arz Etmeyen (Serbest) İhracat	53
2.1.1.2. Kayda Bağlı İhracat	53
2.1.1.3. Özellik Arz Eden İhracat	54
2.1.1.3.1. Kredili İhracat	55
2.1.1.3.2. Konsiye İhracat	55
2.1.1.3.3. Transit Ticaret	56
2.1.1.3.4. İthal Edilmiş Malların İhracatı	57
2.1.1.3.5. Bedelsiz İhracatı	57
2.1.1.3.6. Yurtdışı Fuar ve Sergilerine Katılım	58
2.1.1.3.7. Takas ya da Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracat	59
2.1.1.3.8. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılan İhracat	60
2.1.1.3.9. Sınır Ticareti Kapsamında Yapılan İhracat	60
2.1.1.3.10. Serbest Bölgelere Yapılan İhracat	60
2.1.1.4. Avrupa Birliği Ve Serbest Ticaret Anlaşmalı Ülkelerle Yapılan İhracat	62
2.1.1.5. İhracatı Yapılacak Ürüne Göre İhracat	63
2.1.2. İthalatın Tanımı ve Türleri	65
2.1.2.1. Akreditifli İthalat	66
2.1.2.2. Mal Karşılığı İthalat	66
2.1.2.3. Bedelsiz İthalat	67

2.1.2.4. Belge (Vesaik) Karşılığı İthalat	68
2.1.2.5. Kredili İthalat	68
2.1.2.6. Geçici Kabullü İthalat	68
2.1.2.7. Ankonsinyasyon İthalat	69
2.2. DIŞ TİCARET POLİTİKASI, AMAÇLARI VE ARAÇLARI	69
2.2.1. Genel Olarak Dış Ticaret Politikası.....	69
2.2.1.1. Korumacı Dış Ticaret Politikası (İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi).....	71
2.2.1.2. Serbest Dış Ticaret Politikası (İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisi).....	72
2.2.2. Dış Ticaret Politikasının Amaçları	74
2.2.2.1. Dış Ödeme Dengesizliklerinin (Cari Açığın) Giderilmesi	74
2.2.2.2. İktisadi Kalkınma.....	74
2.2.2.3. Hazineye Gelir Kazandırmak.....	75
2.2.2.4. Yurt içi Ekonomik İstikrarın Sağlanması	75
2.2.2.5. Ekonominin Liberalleştirilmesi	75
2.2.2.6. Yerli Endüstrileri Dış Rekabetten Koruma.....	75
2.2.2.7. Otarşi.....	76
2.2.2.8. Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi	76
2.2.2.9. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Faydalanmak.....	76
2.2.3. Dış Ticaret Politikasının Araçları.....	77
2.2.3.1. Gümrük Tarifeleri	77
2.2.3.2. Tarife Dışı Araçlar	79
2.2.3.2.1. Miktar Kısıtlamaları (Kotalar)	80
2.2.3.2.2. Tarife Benzeri Faktörler	81
2.2.3.2.3. Görünmez Engeller (Güvenlik, Sağlık ve Çevre Standartları, İdari Düzenlemeler, Kamu İhaleleri)	81

2.2.3.2.4. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları.....	81
2.2.3.3. İhracatın Özendirilmesi.....	82
2.2.3.4. Bağlı Ticaret (Karşı Ticaret).....	83
2.3. TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİN TARİHSEL GELİŞİMİ	84
2.3.1. 1923-1929 Yılları Arasında (Kuruluş Dönemi) Dış Ticaretin Gelişimi..	84
2.3.2. 1930-1945 Yılları Arasında Dış Ticaretin Gelişimi (Devletçilik).....	86
2.3.3. 1946-1960 Yılları Arasında Dış Ticaretin Gelişimi (Liberalleşme Çabaları)	88
2.3.4. 1960-1980 Yılları Arasında Dış Ticaretin Gelişimi (Planlı Kalkınma Dönemi).....	90
2.3.5. 1980-2005 Yılları Arasında Dış Ticaretin Gelişimi	92
2.3.6. 2005 Sonrası Dış Ticaretin Gelişimi	95
2.4. BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRMESİ	96

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARET VE BÜROKRASİ, TÜRKİYE’ NİN DIŞ TİCARET SİSTEMİ

3.1. DIŞ TİCARET VE BÜROKRASİ98

3.2. TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNDE UYGULAMADA KARŞILAŞILAN BÜROKRATİK SORUNLAR 100

3.3. TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET SİSTEMİ.....	105
3.3.1. Türkiye’nin Taraf Olduğu Uluslararası Ticaret Anlaşmaları	105
3.3.2. Türkiye’nin Serbest Ticaret Anlaşmaları	106
3.3.3. Türkiye’nin Dış Ticaret Mevzuatı	106
3.4. BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRMESİ	107

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
TÜRKİYE’DE BÜROKRATİK ETKİNLİK VE DIŞ TİCARET
ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EKONOMİETRİK ANALİZİ

4.1. VERİLER, MODEL VE EKONOMETRİK YÖNTEM	109
4.1.1. Verilerin Tanımlanması ve Kaynakları	109
4.1.2. Birim Kök Testi.....	111
4.1.3. Eşbütünleşme.....	114
SONUÇ.....	125
KAYNAKÇA.....	128
EKLER.....	147

TABLULAR LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1: 2014-2015 Ocak ve Şubat Ayı Dış Ticaret Dengesi	51
Tablo 2: Bağlı Muamele ya da Takas Yoluyla İhracat Örneği	59
Tablo 3: Serbest Bölgelerin Ülkemiz Toplam Dış. Tic. Hac. İçindeki Payı ...	61
Tablo 4: Yönü İtibariyle Serbest Bölgelerin Toplam Ticaret Hacmi Değerleri	62
Tablo 5: İhracatı Özel İzin Gerektiren Ürünler	64
Tablo 6: Seçilmiş Bazı Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Sanayi Malları Üzerindeki Tarife Oranları 2010	79
Tablo 7: Tarife Dışı Önlemlerin Sınıflandırılması	80
Tablo 8: Yıllara göre dış ticaret, 1923-1929	86
Tablo 9: Yıllara göre dış ticaret, 1930-1945	88
Tablo 10: Yıllara göre dış ticaret, 1946-1960	90
Tablo 11: Yıllara göre dış ticaret, 1961-1980	92
Tablo 12: Yıllara göre dış ticaret, 1980-2005	94-95
Tablo 13: Yıllara göre dış ticaret, 2005-2018	96
Tablo 14: Uluslararası Örgüt ve Kuruluşların Koordinasyonla İlgili Bazı Çalışmaları	100
Tablo 15: Seçilmiş Endekslerde Türkiye'nin Sıralaması	102
Tablo 16: Türkiye'de İhracat ve İthalat İşlemleri için Gereken Ortalama Gün ve Maliyet	102
Tablo 17: Uygulamada Kullanılan Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri	111
Tablo 18: Uygulamada Kullanılan Değişkenlerin (Logaritmik) Tanımlayıcı İstatistikleri	111

Tablo 19: Değişkenlerin Logaritma Alındıktan Sonra Birim Kök Testleri	113-114
Tablo 20: Sınır Testi İçin Uygun Gecikme Uzunluğunun Seçimi (İthalat Fonksiyonu İçin)	117
Tablo 21: İthalat fonksiyonunun ARDL(2,0,0,0) Modelinin Tahmin Sonuçları	118
Tablo 22: Sınır Testi Sonuçları	119
Tablo 23: Tahmin Edilen Uzun Dönem Kat Sayıları	119
Tablo 24: Hata Düzeltme Modeli Sonuçları	119
Tablo 25: Sınır Testi için Uygun gecikme uzunluğunun Seçimi (İhracat Fonksiyonu için)	121
Tablo 26: İhracat fonksiyonunun ARDL(1,1,1,1) Modelinin Tahmin Sonuçları	121
Tablo 27: Sınır Testi Sonuçları (2)	122
Tablo 28: Tahmin Edilen Uzun Dönem Kat Sayıları (2)	123
Tablo 29: Hata Düzeltme Modeli Sonuçları (2)	123

GRAFİKLER LİSTESİ

Sayfa

Grafik 1: Yıllara Göre Dünya Mal Ticaret Hacmi (2007-2012)	48
Grafik 2: Türkiye'nin Dış Ticaret Hacmi (2007-2013)	48
Grafik 3: İhracat için Gereken Belge ve Gün Sayısı	103
Grafik 4: İthalat için Gereken Belge ve Gün Sayısı	103
Grafik 5: İhracat ve İthalat için Gereken Ortalama Maliyet	103
Grafik 6: Türkiye'nin Sınırlar Arası Ticaret Endeksinde Sırası	104
Grafik 7: CUSUM Testi	120
Grafik 8: CUSUM Testi (2)	122
Grafik 9: CUSUM Testi (3)	124

KISALTMALAR

- A.TR** : Dolaşım Belgesi
- AB 28** : Avrupa Birliği Üyesi Ülkeleri
- AB** : Avrupa Birliği
- ABD** : Amerika Birleşik Devletleri
- C.I.F.** : Cost, Insurance and Freight (maliyet, sigorta ve navlun)
- DAKA** : Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı
- DFİF** : Destekleme ve Fiyat İndirim Fonu
- DGÖ** : Dünya Gümrük Örgütü
- DPT** : Devlet Planlama Teşkilatı
- DTM** : Dış Ticaret Müsteşarlığı
- DTÖ** : Dünya Ticaret Örgütü
- EFTA** : Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi veya Birliği (Norveç, İsviçre, İzlanda ve Lihtenştayn)
- F.O.B.** : Free on Board (Güvertede Teslim)
- GATT** : General Agreement on Tariffs and Trade (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması)
- GSYH** : Gayrisafi Yurtiçi Hasıla

GTB	: Gmrk ve Ticaret Bakanlığı
GTİP	: Gmrk Tarife İstatistik Pozisyonu
ICAO	: Uluslararası Sivil Havacılık Konseyi
ICC	: Uluslararası Ticaret Odası
IMF	: International Monetary Fund (Uluslararası Para Fonu)
IMO	: Uluslararası Denizcilik Örgütü
KDV	: Katma Değer Vergisi
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsü
KKDF	: Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu
MB	: Merkez Bankası
MEGEP	: Mesleki Eğitim ve Öğretim Sistemini Güçlendirme Projesi
MGK	: Milli Güvenlik Kurulu
OEEC	: Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü
STA	: Serbest Ticaret Anlaşması
STK	: Sivil Toplum Kuruluşu
TOOB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu

UN/CEFACT : Birleşmiş Milletler Ticaretin Kolaylaştırılması ve Elektronik İş Merkezi

UNCTAD : United Nations Conference On Trade And Development
(Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)

UNESCAP : Birleşmiş Milletler Asya Pasifik Ekonomik ve Sosyal Komisyonu

USD : Amerikan Doları

WB : World Bank (Dünya Bankası)



GİRİŞ

İktisat tarihi incelendiğinde; iktisadi akım ve paradigmalar oluştuğu dönemin özelliklerine göre şekillenmiştir. Aynı şekilde iktisat politikaları da içinde bulunulan döneme özgü koşullar doğrultusunda oluşturulmuştur. Ancak her döneme özgü olarak oluşturulan bu iktisat politikaları uygulanan her ülkede benzer sonuçlar doğurmamıştır. Bundan dolayı iktisadi dünya bu farklılıkların sebeplerini araştırmaya yönelmiştir. Kurumsal iktisat, bu farklılıkları açıklamada yetersiz kalan yerleşik iktisadi doktrinlerden farklı olarak aynı ekonomi politikalarının farklı ülkelerde aynı sonuçları vermeyeceğini ve bunun sebebi olarak da ülkelerin kurumsal yapılarının veya kurumsal kalitelerinin farklı olmasına bağlamıştır.

Kaliteli bir kurumsal yapının önemli bir bileşeni bürokratik etkinliktir. Bürokratik etkinlik başka bir deyişle bürokratik kalite, kamusal hizmetlerin sağlanmasında devlet bürokrasisinin genel etkinliğini ifade etmektedir. Bürokratik etkinliğin düşük seviyelerde olması, ülke bürokrasisinin açık ve şeffaf olmadığı, teknik açıdan yetersiz olduğu, liyakat esaslarına dayanmayan ve yüksek yolsuzluk seviyeleri gibi durumları göstermektedir.

Bürokrasi, gerek yapı ve işleyiş özellikleri bakımından gerekse iktidar ilişkilerinde, sosyo-ekonomik hayatta ve siyasal hayatta etkin bir rol alması bakımından 19. Yüzyıl itibariyle birçok araştırmacının araştırmasına konu olmuştur (Eryılmaz, 2002:21). Nitekim günümüzde de bürokrasi bu alanlarda etkin ve önemli bir yer tutmaktadır. Devletlerin ülke ekonomilerindeki en önemli role sahip olması, devlet örgütünün işleyişinin bürokratik yapıyla gerçekleşmesi ve özellikle son zamanlarda kurumsal iktisadın iktisat biliminde giderek artan araştırma alanına sahip olması bürokrasinin önemini arttırmıştır.

Kökleri çok eskilere dayanan ve önemli bir makroekonomik gösterge olan dış ticaret ülke ekonomimizin büyümesinde çok önemli bir yere sahiptir. Nitekim dünya ekonomisinde ve ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahip olan dış ticaret politikaları genel ekonomi politikalarından ayrı düşünülemez. Dünyada uzunca bir

süre dışı kapalı ekonomi anlayışı hâkim olmuşsa da özellikle ikinci dünya savaşı sonrası serbest ticaret anlayışı gelişmeye ve yayılmaya başlamıştır. Serbest ticaret anlayışının gelişmesiyle birlikte dünya ticaretinin ana gündemi dünya ticaretini geliştirmek ve ticaret hacmini arttırmak olmuştur. Bu doğrultuda verilen uzun çabalar sonucu gümrük tarifelerinde ve tarife dışı engellerde düşüşlerin gerçekleşmesi sağlanmıştır. Ancak dış ticaretin etkilediği ve dış ticareti etkileyen faktörler ithalat, ihracat veya diğer ekonomik faktörlerle sınırlı kalmaz. Toplumların sosyal, siyasal ve kültürel yapıları, bürokratik etkinlik düzeyleri, teknik ve teknolojik gelişmişlik düzeyleri yani o ülkenin “kurumsal yapısını” da dış ticareti etkileyen faktörlere eklemek gerekmektedir. Bu bağlamda ülkeler dış ticarete sorun yaşanan ve dış ticaretin etkileşimde olduğu, ticaret maliyetlerini arttıran bu alanlara yönelmişlerdir ve bunun nedeni de bu ek maliyetlerin ülkelerin rekabet gücünü ve ticaretin yönünü etkiliyor olmasıdır.

Bu çalışmayla kurumsal kalitenin ön koşulu niteliğinde olan bürokratik etkinlikle, ülkemiz ekonomisinde çok önemli bir yeri olan dış ticaret arasındaki ilişki incelenerek literatüre küçük bir katkı sağlamak amaçlanmıştır. Bu doğrultuda çalışmanın ilk bölümünde bürokrasinin kavramsal çerçevesi, tarihsel gelişimi, bürokrasinin sınıflandırılması, bürokrasinin kuramları ve ülkemizde bürokrasinin tarihsel gelişimi açıklanacaktır. İkinci bölümde dış ticaret kavramları, tarihsel gelişimi, dış ticaret politikasının amaçları ve araçları ile ülkemiz dış ticaretinin tarihsel gelişimi incelenecektir. Üçüncü bölümde dış ticaret ve bürokrasi kavramları ile ülkemiz dış ticaretinde karşılaşılan bürokratik sorunlara değinilerek ülkemizin dış ticaret sistemi incelenecektir. Çalışmanın son bölümü olan dördüncü bölümünde ampirik analiz yapılarak bürokratik etkinlik ile dış ticaret arasındaki ilişki incelenecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

KURUMSAL KALİTE, BÜROKRASİ KAVRAMI VE BÜROKRASİNİN GELİŞİMİ

İktisadi literatürde egemen paradigma, iktisadi davranışı, zaman ve mekandan bağımsız bir şekilde, iktisadi aktörlerin toplumdaki soyutlanmış, rasyonel bir şekilde düşünen ve davranan ve de faydasını maksimize etmeye çalışan bireyler olarak görmektedir. Bu çerçevede ülkelerin iktisadi performanslarını örneğin, klasik iktisadi yaklaşımda iktisadi büyümenin temel belirleyicileri sermaye birikimi, yatırım, tasarruf, nüfus vb. değişkenler çerçevesinde açıklanırken neoklasik yaklaşımda iktisadi büyüme dışsal faktörlerle açıklanmaktadır. Ancak iktisadi literatürde genel olarak hâkim olan bu anlayışlar kurumları, kurumsal yapıyı ve kurumsal değişimi göz ardı etmiş ve bu açıdan ülkeler arası ekonomik performans farklılıklarının açıklanmasında yetersiz kalmışlardır (Arslan, 2007:1-3).

İnsanlık tarihi boyunca, “hepimizin atalarının avcı-toplayıcı topluluklar olmasına rağmen toplumlar nasıl oldu da bu kadar birbirinden farklı olabilmişlerdir?” sorusuna cevap aranmıştır. Birbirlerinden mal, hizmet ve üretim faktörü alıp satan ekonomilerin giderek birbirine yaklaşmış benzeşeceğini öngören standart uluslararası iktisat teorisi açısından bu fark daha da şaşırtıcıdır. Birbiriyle ticaret yapan gelişmiş ülke ekonomileri belirli bir oranda yaklaşmış benzeşirken bu durum gelişmekte olan ülkeler için aynı değildir. Konunun açıklanması ile ilgili yapılan çalışmalar, coğrafi yapı (iklim koşulları ve doğal kaynak donanımı), uluslararası ekonomilere entegrasyon derecesi ve ülkelerin kurumsal yapı farklılıkları olmak üzere üç yaklaşım üzerinde yoğunlaşmıştır. Ülkelerin uluslararası ekonomilere entegrasyon derecesi ile coğrafi yapı farklılıklarının ülke

ekonomilerine etkileri göz ardı edilemez bir gerçektir. Ancak coğrafi yapı ve entegrasyon dereceleri benzerlik gösteren ülkelerin farklı ekonomik gelişmişlik düzeyine sahip olmaları bu iki faktörün farklılıkları açıklamada yetersiz kaldığı şeklinde yorumlanmaktadır (Gökalp ve Baldemir, 2006:212-213).

Geleneksel iktisadi modellerde ülkeler arası iktisadi gelişmişlik farklılıklarının tasarruf oranları ve faktör birikimleri gibi iktisadi faktörlerden kaynaklandığı belirtilirken kurumsal faktörlerin etkilerine değinilmemektedir. Ancak son yarım asırdır ve özellikle de 1990'lı yıllarla birlikte ülkeler arası ekonomik gelişmişlik düzeyi farklılıklarının açıklanmasında iktisadi faktörlerle birlikte demografik, kültürel ve kurumsal özellikler gibi iktisadi olmayan faktörlerin önemli değişkenler olarak dikkate alındığı çalışmalar hızla artmıştır (Özşahin, 2016:251; Arslan, 2007:2).

Kurumlar iktisadi performans açısından önemlidir. Çünkü kurumlar, yatırım, tasarruf, fiziki ve beşeri sermaye birimi ve teknolojik gelişimi belirleyen teşvik yapısını oluşturmaktadır. Kurum ve kurumsal yapı kavramları için genel kabul görmüş bir tanım yapmak oldukça güçtür. Kurumsal iktisadın kurucusu sayılan Thorstein Veblen (1898:387) kurum kavramını “Belirli bir dönemde genel olarak kabul gören düşünce ve davranış alışkanlıkları” şeklinde tanımlarken Commons (1931:648) genel bir tanım yapmanın güçlüğüne vurgu yapmakla birlikte kurum kavramını “Bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleştirilmesi ve kontrol altında tutulmasında ortaya çıkan toplu eylemler” şeklinde tanımlamıştır. North'a (1999:9-10) göre ise,

“Kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır. Kurumlar sonuç olarak, etkileşimin teşvik unsurlarına belli bir yapı kazandırır. Teşvik siyasi, ekonomik veya toplumsal olabilir. Kurumlar gündelik hayatı bir yapıya kavuşturarak belirsizliği azaltır. İnsani etkileşimin rehberini oluştururlar. İktisadi bir dille, kurumlar bireylerin tercih kümelerini tanımlar ve sınırlarlar. Peki, kurumlar formel mi, yoksa informel midir? Aslında kurumlar hem formel hem de informel olabilirler.”

Kurumcu hipoteze göre kaliteli kurumlar i) Mülkiyet haklarının güvence altına alındığı ii) Politikacıların toplumun gelirleri, yatırımları ve diğer

faaliyetlerini kendi çıkarları doğrultusunda ele geçirmelerinin önlenmesi ve iii) Beşeri sermayenin yenilik yapma, çalışma disiplinine sahip, eğitim ve uzmanlığa saygı duyan rasyonel tüketim özelliğine ve gelir getirici aktivitelere yönelme istikrarına sahip olması gibi üç temel özelliği vardır. Hükümetler ise hukuk kuralları, mülkiyet ve sözleşme haklarının korunması ve bürokratik etkinlik yoluyla kurumsal kalite üzerinde kilit rol oynamaktadır. Yine kurumcu yaklaşıma göre, ekonomik faaliyetlerin üzerine inşa edildiği formel ve informel kurallardan ibaret bir hukuk olan kurumlar, belirsizliği azaltıp değişim ve dönüşüm maliyetleri yani işlem maliyetleri üzerinde etkili olarak, iktisadi faaliyetleri üretken alanlara yönlendirerek ve güveni sağlayıp iş birliğini geliştirerek ekonomik performans üzerinde etkili olurlar (Gökalp ve Baldemir, 2006:212-213; Karagöz ve Karagöz, 2010:8).

North (1999:13-41) işlem maliyetlerini toplam üretim maliyetlerinin bir bölümü olarak tanımlamıştır. Toplam üretim maliyeti bir malın hem boyut, ağırlık, renk ve yer gibi fiziksel özelliklerini değiştirmek için hem de malın kullanma hakkı, kullanımdan gelir sağlama, dışlama ve mübadele yapma gibi işlem ve mülkiyet haklarını tanımlamak, korumak ve uygulamak için gerekli girdileri içermektedir. İşlem maliyeti ise mübadele edilen malın değerli özelliklerini ölçme bedeli ile hakları korumanın, anlaşmaları yürürlüğe koymanın ve denetlemenin bedelidir. İşlem maliyetleri ve mülkiyet haklarının tanımlanması ve korunması konusundaki kilit rol devlete aittir ve devlet bunu yasalar aracılığıyla sağlamaktadır. Ancak devletin sadece yasalar koymasının yeterli değildir. Bu yasaların gelenek- görenek, görgü kuralları ve toplumdaki dışlanma baskısı gibi informel kurumlar tarafından desteklenmesi yani meşruiyet kazanmalarının sağlanması gerekmektedir. Burada devlet bürokratik etkinliği sağlayarak mülkiyet hakkının gereklerini yerine getirmek için tarafları gerekli baskıyı uygular ve işlem maliyetlerinin düşmesini sağlar (Alchian, 2000:199).

Kurumsal iktisat yaklaşımı, sosyal, siyasal, ekonomik ve hukuksal kurumların iktisadi performans üzerindeki önemini anlamasında belli bir kuramsal zeminde ele almaktadır. Bu bağlamda işlem maliyeti, mülkiyet hakları,

teknoloji, firma ve devlet kurumsal iktisadın belli başlı kuramsal araçlarıdır (Arslan, 2007:55).

Bu çalışmada üzerinde duracağımız ana kuramsal araç devlet başka deyişle kamu otoritesidir. Yani devlet yönetimi anlamındaki bürokrasinin etkileridir.

Kurumsal kalite ile iktisadi performans arasında güçlü bir korelasyon olduğu genel kabul gören bir yaklaşımdır (Helliwell, 1996; Mauro, 1995; Clague, vd., 1996; Hall ve Jones, 1999). Yapılan ampirik çalışmalar çerçevesinde kurumsal kalite bileşenlerinin kurumların geçmişi, sözleşmelerin uygulanabilirliği, mülkiyet hakları, etkin yargı sistemi, sözleşme güvencesi, kayıt dışılık, yolsuzluk düzeyi, devlet müdahalesi ve bürokratik etkinlik gibi unsurlardan oluştuğu görülmektedir (Aron, 2000:106; Easterly, 2001:690).

Kaliteli bir kurumsal yapının önemli bir bileşeni bürokratik etkinliktir. Kurumsal kalite açısından bürokratik etkinlik başka bir deyişle bürokratik kalite, kamusal hizmetlerin sağlanmasında devlet bürokrasisinin genel etkinliğini ifade etmektedir. Bürokratik etkinliğin düşük seviyelerde olması, ülke bürokrasisinin açık ve şeffaf olmadığı, teknik açıdan yetersiz olduğu, liyakat esaslarına dayanmayan ve yüksek yolsuzluk seviyeleri gibi durumları göstermektedir (Knack ve Keefer, 1995:211).

Bürokratik etkinlik ile ekonomik performans ilişkisi Max Weber'den günümüze kadar araştırmalara konu olmuştur. Örneğin Evans ve Rauch (1999:760) Weberyen Bürokrasi kuramının iki temel özelliği olan yeteneğe göre iş ve öngörülebilir kariyer hiyerarşi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi geliştirmekte olan ülkeler için araştırmış ve Weberyen bürokratik yapının ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği sonucuna varmıştır. Yine Grigorian ve Martinez (2000:7-8) bürokratik etkinliğin olmaması işlem maliyetlerini arttıracaklarını, ekonomik ve finansal durumu olumsuz etkileyerek bu durumun yatırımları ve iktisadi büyümeyi engelleyeceğini vurgulamaktadır. Başka bir çalışmada ise Mauro (1995) bürokratik etkinlik ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi yolsuzluk düzeyi temelinde ele almış

ve bürokratik etkinlik düzeyinin yüksek olduğu ekonomilerde yolsuzluk düzeyinin düşük, dolayısıyla da yatırım ve büyümenin yüksek olacağı sonucuna varmıştır.

İktisadi büyümeyle arasında güçlü bir korelasyon bulunun bürokratik etkinlik ile önemli bir makroekonomik gösterge olan ve iktisadi büyümenin önemli bir unsuru olan dış ticaret arasında bir ilişki olup olmadığı sorusuna cevap aradığımız bu çalışmamızın ilk bölümünde bürokrasi kavramı ve tarihsel gelişim sürecini detaylı bir şekilde inceleyeceğiz.

1.1. BÜROKRASİ KAVRAMI VE TANIMI

1.1.1. Bürokrasinin Sözlük Anlamı ve Çeşitli Tanımları

Bürokrasi kelimesinin anlamı sözlükte, halk arasında, akademik literatürde, farklı kültürlere sahip toplumlarda veya toplumun değişik kesimlerinde farklı anlamlara gelmektedir. Bu farklı anlamlar arasında bu terimi daha iyi anlayabilmek için ilk olarak kelimenin etimolojik tahlili yapılarak konuya anlam bütünlüğü kazandırılmaya çalışılacaktır.

Bürokrasi kelimesi “Bureau” ve “Cratie” kelimelerinin birleşmesiyle oluşan bir terim olup kökeni Latince ve Eski Yunancaya dayanmaktadır (Tortop vd., 1993:205).

Kelimenin ilk kısmı olan “Bureau” Latince koyu ve kasvetli renkleri anlatmak için kullanılan “burrus” kelimesinden gelir. Bureau kelimesi önceleri masa anlamında kullanılırken daha sonraları devlet işlerinin görüldüğü “büro” ya da “ofis” anlamında kullanılmıştır. Kelimenin ikinci kısmı olan “Cratie” ise Yunanca bir kelime olup “hâkimiyet ve iktidar” anlamına gelmektedir. Şu halde bürokrasi etimolojik anlamda büroların muayyen bir hâkimiyete sahip oldukları sistem manasına gelmektedir. Aslında bu iki kelimenin birleşmesi sonucu yapılan benzetme ile ifade edilmek istenilen memurların toplum üzerindeki egemenliğidir ve bu birleşme ile oluşan “bürokrasi” terimi en genel tanımı ile devlet dairelerinin

hâkimiyetini ve iktidarını ifade etmekteydi (Özer vd, 2015:244; Baransel, 1979:165; Çelebioğlu, 1975:297; Abadan, 1959:7).

Bürokrasi sözcüğü ilk kez 18. yüzyılda, devrin Fransız Ticaret Bakanı da olan fizyokrat iktisatçılardan Vincent de Gournay tarafından kullanılmış olup bu dönemde bürolarda çalışanların siyasal güce sahip oldukları ya da en azından siyasal hayatta önemli rol oynadıkları anlamına geliyordu (Heper, 1983:290).

Bürokrasi kavramı 18. yüzyılda sadece bürokratların siyasal yaşamda önemli bir rol oynadıkları rejimi anlatmıyordu aynı zamanda iktidarı kendi yararına kullanan memur veya bürokrat grubu anlamına da gelmekteydi. Nitekim Fransız filozof Baron de Grimm 1 Temmuz 1764 günlü mektubunda, büroların, kamu yararını gerçekleştirmek için değil, aksine kamu yararının büroların egemenliğini sağlamak için icat edilmiş bir kavram olduğunu ileri sürmüştür (Heper, 1983:290; TÜSİAD, 1983:11).

Fransız Akademisi'nin yayınladığı Sözlük' ün 1798 ekine göre bürokrasi “Güç, hükümet dairelerindeki yöneticilerin ve çalışanların (memurların) sahip olduğu etkileme erkidir” anlamını taşımaktadır. 1813 tarihli Alman Yabancı Terimler Sözlüğünde geçen “Çeşitli hükümet dairelerinin ve onların şubelerinin halkın zararına yetki ya da gücü elinde toplamaları” tanımı bürokrasinin başka bir sözlük tanımıdır (Heper, 1983:290). Türk Dil Kurumu sözlüğünde ise bürokrasi “Devlet kurumlarında çalışan üst düzey yöneticiler topluluğu” ve “Devlet kurumlarında kırtasiye işlerini öne sürerek işlemleri zorlaştırma, kırtasiyecilik” olarak tanımlanmıştır (TDK sözlüğü, 2017).

Sözlük anlamlarına ve 18. yüzyıldaki anlamına değindiğimiz bürokrasi kelimesinin gerek toplumda gerek akademik çevrelerde çeşitli tanımları yapılmıştır. Bu tanımların bazılarını konumuz içinde yer vereceğiz.

Her ne kadar bürokrasiyi bilimsel alanda “Yönetim ve Örgütlenme” şekli olarak sistematik bir biçimde ilk inceleyen Max Weber olsa da ondan daha önce Hegel ve K. Marx da bürokrasi ile ilgili fikirler öne sürmüştür.

Hegel'e göre devletin temel işlevi toplumun ortak çıkarını korumaktır. Bu işlevi de toplumu oluşturan iki sınıftan (Ticari Sınıf ve Mutlak/Evrensel Sınıf) bürokratlardan oluşan evrensel sınıf yapmalıdır (Heper, 1983:292).

Hegel'in bu devlet yorumuna teorik olarak karşı çıkan Karl Marx'a göre ise bürokrasi bir sınıf değil egemen sınıfın, diğer sosyal sınıflar üzerindeki hâkimiyetini sürdürmesini sağlayan onun çıkarlarını koruyan bir kategori, bir araçtır (Heper, 1983:293-294; Mouzelies, 1975:8).

Bürokrasi kavramını sistematik bir biçimde ilk kez ele alan Alman Sosyolog Max Weber bürokrasiyi, para ekonomisinin gelişimine bağlamıştır ve Weber'e göre profesyonellik bürokrasinin önemli bir öznesidir. Max Weber'in sözünü ettiği Eski Mısır, Roma Katolik Kilisesi ve Çin gibi tarihi bürokrasilerde bu özellik vardır. Bunların diğer bir özelliği de büyük çaplı teşkilatlar olmaları ve geniş çalışma alanlarına sahip olmaları idi. Bu anlamda bürokrasinin, kitle demokrasi ile birlikte kapitalizmin kaçınılmaz gelişimi sonucu ortaya çıktığı da ileri sürülmektedir (Gladden, 1964:63).

Weber bürokrasiyi geniş bir alana yayılmış toplumsal fiil ve hareketlerin, rasyonel ve objektif esaslara uygun olarak düzenlenmesi süreci olarak görür ve belli bir büyüklüğü aşan ve yüz yüze temasın ortadan kaybolduğu her örgütün bürokrasi özelliklerini kazanmaya başlayacağını söyler (Baransel, 1979:165). Bu nedenle bürokrasi sadece devlet yönetimini değil "Resmi ve özel tüm geniş çaplı teşkilatları kapsar" (Gawthrop, 1978:1). Nitekim W.J. Bryt' ta bürokrasiyi, "hiyerarşik olarak örgütlenmiş, etkinlik ve gayri şahsılık ölçütüne göre yönetilen örgüt şekli olarak tanımlamıştır" (Baransel, 1979:165).

Michel Crozier bürokrasinin anlamı üç grupta toplar. Birincisi, bürolar tarafından yönetim, memurların hiyerarşik şekilde oluşturdukları son derece güçlü bir merkezi otoriteye bağlı devlet daireleri tarafından sevk ve idare faaliyetidir. İkinci anlamda bürokrasi, tüm örgütlere uygulanabilen ve görev ve usullerin normalleştirilmesi, kolektif faaliyetlerin düzenli hale getirilmesi ve organize edilmesi olgusudur. Üçüncüsü ise bürokrasinin gündelik dilde kullanılan kötuleyici

nitelikteki anlamıdır. Bu anlamda bürokrasi, işlerin ağır yürümesi, monotonluk, işlemlerin karmaşıklığı ve ihtiyaçların yeterli ölçüde giderilememesidir. M. Crozier bu anlamlardan üçüncüsünü tercih etmiş ve bu durum için “Bürokrasi Hastalığı” ifadesini kullanmıştır (Duverger, 1995:186; Eryılmaz, 2013:263). Hatta daha da ileri giden bazı yönetim bilimciler (Banner, 1994:350-351) bürokrasiyi “sorumlulukların örgütlü sistemi” olarak da tanımlamaktadır (Çukurçayır, 2009:32).

Bürokrasiyi tanımlayanlardan bir diğeri ise Peter M. Blau’dur. Blau’ya göre bürokrasi, idari etkinliği maksimize etmek amacıyla oluşturulmuş bir örgüttür (Eryılmaz, 1993:31).

Martin Albrow (1970) ise;

- Rasyonel örgüt
- Örgütsel verimsizlik
- Memurlar tarafından yönetim
- Kamu yönetimi
- Memurlar düzeni
- Örgüt
- Modern toplum

Olmak üzere bürokrasinin anlamını yedi grupta toplamıştır.

Bürokrasi için yapılan bu tanımları çoğaltmak mümkündür. Nitekim Niskanen bürokrasiyi kâr amacı gütmeyen kamu sektörü kuruluşları olarak tanımlarken, Ludwig von Mises’de buna benzer bir yaklaşımla bürokrasiyi “hizmetlerin iktisadi hesaba göre kıymetlenendirilmediği bir idare sistemi” olarak ifade etmiştir. Ludwig “idari hizmetler piyasa ölçüsü ile değerlendirilemez ve para ile ifade edilemez” demektedir (Eryılmaz, 1993:32; Ludwig von Mises, 1947:43-44). Teşebbüs faaliyeti, devlet müdahalesinden uzak kaldığı takdirde, kâr amacıyla çalışan bir işletmenin hacmi ne olursa olsun hiçbir zaman kırtasiyecilik tehlikesine maruz kalmaz (Ludwig von Mises, 1947:17).

Ludwing, bürokrasinin iktisadi hayatta kök salmasını devlet müdahalesinin bir sonucu olarak değerlendirmektedir. Nitekim bürokrasi için “toplumun iktisadi bünyesinde kâr kavramının oynadığı rolü sınırlamak maksadıyla başvuru hükümet tedbirlerinin bir ürünüdür” der. (Ludwing von Mises, 1947:18).

Bu tanımlardan yola çıkarak bürokrasi tanımı yapılacak olursa Bürokrasi kavramı; dar çerçevede “kamu yönetimini” ifade ederken geniş çerçevede iş bölümü ve otorite hiyerarşisine dayalı bir yapı ile belirli ilke ve kurallara göre çalışan, profesyonel görevlilerin oluşturduğu örgüt biçimini ifade eder (Eryılmaz, 1993:34).

1.1.2. Bürokrasinin Kavramsal Çerçevesi

Bürokrasi için yapılan tanımlamalardan yol çıkarak genel olarak bakıldığında bürokrasi kavramı günümüzde üç anlamı ifade etmektedir (Baransel, 1979:165; Tortop vd, 1993:211; Ergun, Polatoğlu, 1978:38-39; Yüksel, 1981:269-291; Abadan, 1959:10-11; Duveger, 1995; Öztaş, 2015:140-142).

1.1.2.1. Kırtasiyecilik Anlamında Bürokrasi

“Kırtasiyecilik” kelimesi daha çok halk arasında yaygınca kullanılan bir terim olup “işlerin yavaş yürümesi”, “sorumluluktan kaçınma”, “kamu yönetiminin verimsiz çalışması” gibi bürokrasinin olumsuz anlamını ifade etmek için kullanılır.

Nitekim Ludwing von Mises bürokrasi kavramının “halk arasında hakaret olarak kullanıldığını hatta hiç kimsenin kendini bürokrat olarak görmek istemediğini ve aslında bürokrasi kelimesinin bir eleştiri aracı olarak işlev gördüğünü” yazmaktadır (Ludwing von Mises, 1947:11).

Bürokrasi “kırtasiyecilik” kelimesi ile halk arasında olumsuz bir anlam yüklenirken bilim çevresinde bu olumsuzluğu ifade etmek için “bürokratizm” ve “büropatoloji” kavramları kullanılmaktadır (Baransel, 1979:165).

1.1.2.2. Devlet Yönetimi Anlamında Bürokrasi

Bu anlamda bürokrasi idari hiyerarşiye mensup memurlar tabakasının bütünü ile memurların hâkimiyetini ifade etmektedir. Buna göre kamu yönetimi faaliyetlerine hâkim olan teşkilatla, kamu yönetimini yürüten personelin bütününe bürokrasi adı verilmektedir (Abadan, 1959:11). Bu yönüyle bürokratik devletten kast “idari karar verme yetkisini meslekten yetişme bir memurlar topluluğuna tanıyan sistemdir” .(Abadan, 1959:9).

Günümüzde bürokrasi kavramını devlet idaresi ve faaliyetleri anlamıyla sınırlandırma eğilimi hala sürmektedir. Nitekim Encyclopedia Britanica’da bürokrasi “idari yetkilerin büro ve dairelerde toplanması ve memurların devlet işlerine devamlı suretle müdahale etmeleridir” şeklinde tanımlanmaktadır (Abadan, 1959:10).

Devlet bürokrasisi, kapitalist toplumda karşılıklı çıkarlarının çatışma halinde olduğu sınıf ya da grupların, siyasal rengi ve ideolojisi olmadığı bir sistem olmayıp aksine kapitalist düzenin kendisine sağladığı olan ve bunun karşılığında var olan iktidar yapısını koruyan ve siyasal uğraşı bulunan bir sistemdir (Tekinkuş, 1994:15).

Bu anlamda bürokrasi, kamu yönetimini ve devlet memurlarını ifade etmektedir. Ancak bu anlam da doğru olmakla beraber eksik bir tanımlama gibi gözükmektedir. Çünkü bürokrasi devlet yönetimi ve devlet memurlarından ibaret değildir. Bürokrasinin devlet yönetimiyle ortaya çıkmış olması doğru olmakla birlikte sanayi devrimi ile birlikte günümüzde dev ölçeklere ulaşmış firmalarında örgütlenmesi ve yönetimi kamu yönetimiyle benzerlik göstermektedir (Baransel, 1979:162-163; Abadan, 1959:13-14).

1.1.2.3. Yönetim ve Örgütlenme Şekli Olarak Bürokrasi

Bürokrasi en genel anlamda bir örgütlenme ve yönetim biçimidir. Bu anlamda bu tanım “Weberyen Bürokrasi Kuramı” olarak bilinir (Öztaş, 2015:140-142).

Bürokrasi konusundaki genel benimsenmiş egemen anlayış Weber’in bürokrasi tanımıdır. Weber’e göre bürokrasi iş bölümü, otorite, hiyerarşi, yazılı kurallar, dosyalama, gayrişahsilik, disipline olmuş bir yapı ve resmi pozisyonlardan oluşan bir örgütlenme ve yönetim biçimidir (Özer vd., 2015:136; Ergun, Polatoğlu, 1978:60; Gökçe vd., 2002:48).

Bürokrasi kavramını sistematik bir biçimde ilk inceleyen Alman sosyolog Max Weber’e göre geniş gruplar halinde birlikte çalışan insanlar belirli bir ölçüğü aştıktan sonra rasyonel ilkelere göre örgütlendirilip yönetilmedir (Ergun, Polatoğlu, 1978:45).

Bu anlamda Abadan (1959: 12) idare ve teşkilatlanma anlamındaki bürokrasinin en önemli özelliğinin büyüklük olduğunu söylemektedir. Nitekim bu manada bürokrasiyi W.J. Bryt “hiyerarşik olarak örgütlenmiş, etkinlik ve gayri şahsilik ölçütüne göre yönetilen örgüt şekli olarak tanımlamıştır” (Baransel, 1979:165).

Buna benzer bir yaklaşımla Harold J. Laski bürokrasi için en fazla gelişmiş şeklinin devlet olduğunu belirtmekle beraber, bu kavramın asla kamu yönetimine özgün kılınamayacağını aksine bunun her büyük ölçekli teşkilatlarda karşımıza çıktığını ifade etmektedir (Abadan, 1959:13). Aynı yaklaşımla Grawthrop’ ta bürokrasi için “remi ve özel tüm geniş ölçekli karmaşık teşkilatlardır” der (Gawthrop, 1978:1).

Herbert A. Simon ise bürokrasi kavramını büyük ölçekli örgüt ile eş anlamda kullanmaktadır (Abadan, 1966:67). Bilimsel alanda egemen anlayış olan yönetim ve örgütlenme biçimi anlamındaki bürokrasi, “ister özel ister resmi olsun,

belli bir büyüklüğü aşan herhangi bir teşkilattır. Büyüklüğün kıstası ise yüz yüze temasın ortadan kaybolmasıdır” (Abadan, 1966:66).

1.2. BÜROKRASİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Bilinen en güçlü siyasal yönetim kuramı olan bürokrasi, ataerkil çağda oluşmuş, gelişmiştir (Başaran, 1984:16). Ancak çağdaş anlamda bürokratik örgütlenmenin gelişimi ulus devletin gelişmesi ile aynı paralelde oluşmuştur (Ergun ve Polatoğlu 1992:47). Şimdi bu gelişimin aşamaları incelenecektir.

1.2.1. İlkel Topumlarda Bürokrasi

İlk toplumlardan beri bürokratik yapılanmalar incelendiğinde, ilk toplumsal örgütlenmelerin klan ya da kabile gibi, kandaşlığa dayalı bir yapıya sahip oldukları görülmektedir. Bu toplumlar da toplum adına bazı görevleri yerine getiren kuruluşlar olmadığı gibi toplumda yöneten ve yönetilenler gibi idari birimler bulunmamaktaydı (Ergun ve Polatoğlu 1992:47; Abadan, 1959:15).

İlk idari örgütlenmelerin, devletlerin ve bürokrasilerin ortaya çıkışında, ilkel toplumlarda karşılıklı dayanışma ve savunma ilişkilerinin başlaması ve sulama sistemi, din, ticaret, nüfusun büyümesi ve savaş gibi faktörler etkili olmuştur (Akçakaya, 2016:277-278).

Tarım devrimi (neolitik dönem) ile birlikte insanlar üretim araçlarını kullanmaya başladı. Toplumlar sulama ile birlikte hem üretimin düzenlemesi hem de ürettiklerinin paylaşılmasında örgütlenme gereği ortaya çıktı. Daha sonraları madenlerin işlenmesi ile birlikte tarım ve savaş alanında kullanılacak yeni araçların üretilmesi toplumlarda örgütlenmenin hız kazanmasına neden oldu ve toplumların savunma için daha etkin bir şekilde örgütlenmelerini gerektirdi. Nitekim tarihçiler Çin bürokrasinin gelişmesindeki en önemli etken olarak dış tehlikelere karşı kendini savunma ihtiyacı olarak belirtirken Mısır bürokrasisinin gelişimini de Nil Nehri'nin ulaşım ve sulama amacıyla kullanılmasına bağlamıştır (Eryılmaz, 2013:88; Ergun ve Polatoğlu 1992:47).

1.2.2. Eski Mısır'da Bürokrasi

Eski Mısır bürokrasisinin bilenen en eski bürokrasi olduğu sanılmaktadır. Milattan önce üç bin yıl kadar önce, Nil Nehri'nin bir ulaşım yolu olarak ve sulama aracı olarak kullanılması ve Nil Nehri boyunca firavun mezarlarının yapılması Nil Nehri'nin kullanılmasının kurallara bağlanması gereğini doğurmuştur. Nitekim Eski Mısır, yönetime ilişkin kuralları ve ilkeleri geliştirmiştir. Bu kuralların uygulanmasına ve denetimine ilişkin ilk belgeler ve kurulan bürolar, Eski Mısır bürokrasisini oluşturmuştur (Başaran, 1984:16; Baransel, 1979:162).

Nil Nehri'nin kullanılmasına ilişkin uygulamaların ve kuralların denetlenmesi amacıyla oluşturulan bu bürolar Eski Mısır'da kâtipler adı verilen bir memur grubunun ortaya çıkmasına neden oldu (Ergun ve Polatoğlu 1992:48; Abadan, 1959:17)

Max Weber de Eski Mısır'ı patrimonial bürokratik devlet tipinin ilk örneği olarak nitelendirmekte ve merkeziyetçiliğe dayanan Eski Mısır'ın bürokratik yapısının nedenini ekonomik ve teknik konulara dayandırmaktadır (Ergun ve Polatoğlu 1992:48; Abadan, 1959:17). Eski Mısır'da patrimonial bürokrasi ancak orta ve yeni Teb İmparatorluğu devrinde gerçekleşmiştir. Toprakların tek sahibi kraldır ve yaşayan bir ilah olarak görülen Firavun karşısında kâtiplerin hiçbir idari takdir ve söz hakkı yoktu (Abadan, 1959:18).

1.2.3. Eski Çin'de Bürokrasi

Kuruluşundan bu yana kadar değişmeden ayakta kalmış olan Çin devlet idaresi, patrimonial bürokrasilerin en saf örneklerinden biri sayılabilir. Çin'de bürokrasinin çıkışına ve gelişimine etki eden başlıca etmenler, eskiden beri büyük ve yaygın bir devlet olması, Çin Seddi gibi muazzam savunma ve bayındırlık işlerine girişmesi, sık sık kuzeyden gelen dış tehlikeler sebebiyle büyük bir ordu kurmak zorunda kalması ve disiplinli bir kültüre sahip olmasıdır (Abadan, 1959:18; Baransel, 1979:161).

Çin'de devlet memurluğuna giriş, ancak herkese açık olan giriş sınavları yolu ile mümkündü. Memurların doğup büyüdüğü yerde ve aynı yerde üç yıldan fazla görev yapmaları yasaktı. Bunun sebebi ise Çin hükümdarlarının derebeyliklerin genişlemesine engel olmak ve merkezi otoritenin güçlü kalabilmesini sağlamaktı. Memurların işe sınavla alınmaları bakımından eski Çin'de bürokrasinin demokratik esaslara dayandığı söylenebilir (Akbeş, 2011:21; Baransel, 1979:162). Hatta Han hanedanı döneminde (M.Ö.202 -M.S. 221) alt tabakalardan bir insanın imparatorluğun en üst yönetsel kademelerine gelmesi mümkündür. Çünkü bu dönemde bakanları yalnızca ailevi etkenler yerine kalifiye ve liyakat özelliklerini de göz önüne alarak atamak neredeyse alışkanlık haline gelmiştir (Berkeley, 1971:5; Akbeş, 2011:21).

Eski Çin'de devlet memurlarına “Mandarin” adı verilirdi. Çin devlet memurları idari ve askeri olmak üzere iki büyük kategoriden, her kategori dokuz kademe ve her kademedede iki sınıftan oluşmaktaydı (Ergun ve Polatoğlu 1992:49; Abadan, 1959:19).

Her memur tüm faaliyetinden sorumlu sayılırdı ve rütbe indirimi veya tazminat ödeme gibi cezalara da çarptırılıbiliyordu. Öte yandan, maaş sistemi tıpkı Mısır'da olduğu gibi vergi borçlarının aynî olarak tahsili usulüne dayanıyordu (Abadan, 1959:19).

1.2.4. Roma'da Bürokrasi

Ülke ve nüfuz bakımından dünya tarihinde son derece önemli bir yer tutan Roma devleti, güç ve otoritesini geniş ölçüde askeri teşkilatı ile bürokrasisine borçludur. Roma bürokrasisi, ancak Julius Caesar, Roma Cumhuriyeti ve Augustus'tan sonra, yani M.S. I'inci yüzyılda (M.S.25) ücretli bir memur teşkilatı kurulması ile meydana gelmiştir (Abadan, 1959:22).

Tarihsel süreçte toplumlar kendi güvenlik gereksinimlerini her şeyin üstünde tutmuşlardır ve dolayısıyla dış tehlikelere karşı kendilerini koruyabilmek için düzenli ordular kurmaya başlamışlardır (Ergun ve Polatoğlu 1992:50). Bununla

beraber profesyonel ve hiyerarşik bir biçimde örgütlenmiş disiplinli bir ordunun da bir bürokrasi olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla modern anlamda bürokratik örgütlenmenin ilk örnekleri ordular olmuştur. Nitekim Roma'nın da profesyonel ve hiyerarşik bir biçimde örgütlenmiş orduya sahip olması ve askeri yönetimin geliştirdiği hiyerarşik kavramı ve ilkeleri kralların yönetimini de etkileyerek bürokratik hiyerarşiye dönüşmüştür (Başaran, 1984:16; Ergun ve Polatoğlu 1992:50).

Roma'da idari teşkilata karşı gösterilmeye başlanan yakın ilgi Caesar'ın hâkimiyeti (M.Ö.48) ile başlarken sivil ve askeri idarenin birbirinden ayrılıp uzmanlaşması Diocletianus devrinde başlar (Akbey, 2011:23).

Roma ileri derecede gelişmiş bir hukuk sistemine sahipti ve İmparatorluğun son devresinde rasyonel ve sistematik bir hukuki düşüncenin ürünü olan "Pandect"ler (kanunlar mecmuası) gittikçe önem kazanmıştır. Bunun sonucu olarak çok sayıda yasa ortaya çıkmıştır ve giderek artan bu kanunları yorumlama ihtiyacını giderme gereksinimi imparatorluk idaresini sistematik bir hukuk eğitimi görmüş memurların istihdamına zorlamıştır (Akbey, 2011:24; Abadan, 1959:23; Ergun ve Polatoğlu 1992:50).

Bu gelişme sonucunda Roma bürokrasisi merkezde ve eyaletlerde her türlü dini etkiden sıyrılarak tamamen dünyevi ve rasyonel esaslara uygun bir nitelik kazanmıştır (Abadan, 1959:22-23).

Nitekim Weber'in gelişmiş bürokrasilere örnek olarak gösterdiği Roma İmparatorluğu bazı devlet adamları tarafından ise "Dev Bürokrasi" olarak nitelendirilmiştir. "Romalıları, 13 asırlık bir müddet varlığını muhafaza edebilen, gayri mütecanis (türdeş) kitleleri asırlarca sevk ve idare becerisini gösteren, mükemmel bir siyasi ve idari teşkilat ortaya çıkardıklarını göstermektedirler" (Okandan, 1944:218). Pek çok bilim adamı da bu görüşe katılmaktadır.

“Özetle Roma İmparatorluğunda bürokrasisinin gelişmesine emir-komuta zinciri, merkezden yönetim, örgüt şeması ve uzmanlaşma gibi bürokratik ilkelerin katkısı büyük olmuştur” (Şahin, 1998:14).

1.2.5. Batıda Bürokrasinin Gelişimi

Batı dünyasında siyasi ve idari kurumların gelişimi Roma İmparatorluğundan Ortaçağ Feodalizmine, oradan da mutlak monarşilere ve ulus devlet sistemine doğru bir yol izlemiştir (Akçakaya, 2016:277-278).

Roma İmparatorluğunun yıkılması sonucu doğuda merkezîyetçi Bizans İmparatorluğu kurulurken, Batı Avrupa’da yönetsel ve sosyal düzen bozularak devletler oldukça bölünmüş ve desantralize olmuşlardır. Bunun sonucu olarak çeşitli otorite ve gruplar ortaya çıkmıştır ve Avrupa’da feodal düzen egemen olmuştur. Feodal düzende ilişkiler, lorda bağlılık ve onu kutsal tanıma esasına dayanıyordu. Buna karşın Ortaçağ kralları, Feodal derebeylerin nüfuzlarının artmasına ve bu derebeylere bağlı bürokrasilerin gelişmesini önlemeye karşı çaba göstermişlerdir (Eryılmaz, 2013:88; Akçakaya, 2016:277-278; Şahin, 1998:14-15).

Nitekim merkezi otorite ile feodal derebeylerin birbirlerinin gelişmesini önlemek amacıyla sürekli çatışmaları ve Ortaçağa özgü idari birimlerin küçük olması, bu dönemde bürokrasinin gelişimini olumsuz yönde etkilediği söylenebilir (Ergun ve Polatoğlu 1992:51).

Bu çağda en çok gelişen kilise bürokrasisi olmuştur. Gerçekten de, icra şefi olan papa, müşavirler heyeti, başpiskoposlar, piskoposlar, seyyar ajanlar, küçük rahipler ve Roma’daki merkezi ile güçlü bir idari örgütlenme geliştirmiş olan Katolik kilisesi, hiyerarşik yapısını olduğu gibi günümüze kadar devam ettirebilmiş büyük bürokrasilerden biridir. Kilisenin rasyonel bir teşkilat yapısına sahip olması ona üstün bir otorite kazandırmıştır ve böylece uhrevi bir öze sahip papalık dünyevi bir hükümdarlık kurmuştur (Abadan, 1959:25).

“Batıda bürokrasinin gelişim sürecinde modern devlet bürokrasisi, feodalitenin harabeleri üzerine kurulmuştur” (Akçakaya, 2016:277-278). Ortaçağın sonları ile Yeni Çağın başlarında güçlü ve büyük merkezi otorite yapılarına sahip mutlak monarşilerin ortaya çıkması ile toplumun çeşitli kesimlerinde yaşanan siyasal, ekonomik ve sosyal olaylar modern devlet bürokrasisini ortaya çıkaran zemini hazırlamıştır. Bu dönemde “feodal sistemin temel özelliği olan serfliğin kaldırılması, ulus-devletin ve ordu örgütünün gelişmesi, para ekonomisinin yayılışı, sürekli gelir kaynağı olarak vergi sistemlerinin değişmesi ve kentleşmenin başlaması gibi olaylar” modern bürokrasinin doğuşunu hazırlamışlardır (Abadan, 1959:34; Ergun ve Polatoğlu 1992:52; Tortop vd. 1993:205).

Feodal sistemin yıkılarak merkezi otoritenin güçlenmesine bağlı olarak, yönetici ve memurlar sınıfı ortaya çıkmıştır ve böylece bürokratların toplum üzerindeki nüfuz ve iktidarı, derebeylerin ve prenslerin hükümranlığının yerini almıştır (Eryılmaz, 2015:288; Mises, 2000:16; Özel ve Polat, 2013:45).

Sonuç olarak Yeni Çağ’ın başlarında devlet bürokrasilerinin hızla gelişmeye başladığı görülür. Bu dönemde devletlerin, bugünün modern devletinin de işlevlerinin büyük bir kısmını oluşturan askeri, mali ve hukuksal olmak üzere üç temel işlevi vardır (Şahin, 1998:16).

Amerikan devrimi ve Fransız ihtilalinin gerçekleşmesi ile Napoleon iktidarı 18. yüzyıl Avrupa’sında, devlet anlayışında ve bürokraside köklü sayılabilecek değişiklikler sonucunu doğurmuştur. İhtilal ile birlikte kral otoritesi ve bürokrasi anayasal prensiplerle sınırlandırılmış ve kamu görevlilerinin statüsünde önemli değişiklikler ortaya çıkmıştır. Kamu görevlileri kralın hizmetçisi olmaktan çıkmış ve kraliyet hizmetleri kamu hizmetlerine dönüşmüştür. Böylece sadakat anlayışı da değişerek artık sadakat krala değil, devlete ve kanunlara olacaktır. “Weberien teriminolojiye göre, patrimonyalizimden yasal-rasyonel bürokratik yönetime böylece geçilmiştir.” Weber, Avrupa’da yasal-rasyonel bürokrasinin ortaya çıkması ve gelişmesinde Protestan ahlâkı ile para ekonomisinin de önemli rol oynadığını belirtir (Eryılmaz, 2015:289; Şahin, 1998:16).

Fransız ihtilalinin dūşünsel ūrūnlerinden “İnsan ve Yurttař Hakları Bildirisi” vatandaşların isteklerini arttırmıřtır ve dolayısıyla artan bu istekleri karřılamak zorunda kalan devlet, kamu ūrgūtlerini geliřtirmek ve yeni ūrgūtler kurmak zorunda kalmıřtır (Abadan, 1959:36).

Bu dūnemde ekonomik gūce sahip grupların devleti kendi istekleri dođrultusunda daha kolay etkileyebiliyor olmaları gūçlū bir būrokratik yapının oluřturulmasını kaçınilmaz kılmıřtır (Ergun ve Polatođlu 1992:54).

řu halde “būrokrasinin meydana geliřinde, kapitalist esasa dayanan bir ekonomik sistem, ona bađlı olan sosyal kūmeleřme ve řehirleřme ve bunun neticesinde ortaya çıkan rasyonelleřme, ihtisaslařma ve teřkilatlanma tūrūnden idari gūrevler ūnemli rol oynamıřlardır” denebilir (Abadan, 1959:36).

1.3. BŪROKRASİNİN SINIFLANDIRILMASI

Būrokrasi kavramı;

- 1- Patrimonyal Būrokrasi
- 2- Hukuki - Rasyonel Būrokrasi
- 3- Rasyonel-Ūretken Būrokrasi,

olmak ūzere ūç ana model řeklinde sınıflandırılabilir.

1.3.1. Patrimonyal Būrokrasi

Patrimonyal būrokrasi modeli, sūzleřme esasına gūre atanan memurlara deđil, hūr olmayan memurlara dayanan bir būrokratik teřekkūldūr. Bu būrokrasi biçimine en çok, kūlelik siteminin yaygın olarak uygulandıđı dūnemlerdeki idari yapılarla rastlanır. Bu yapıların en belirgin ūzellikleri ise, soydan kaynaklanan deđerler ve statūler, bireysel iliřkiler, řahsi iřlerle kamu hizmetlerinin birbirine karıřması gibi faktūrlerdir (Heper, 1977:36-37).

Patrimonyal bürokrasi “siyasal egemenliğin” “geleneksel otorite” ekseninde temin edildiği durumlar göz önünde tutularak kavramsallaştırılmıştır. Eğer siyasal kontrolü sağlayan otoritenin yasallığı, çok eski zamanlardan beri süregelen geleneklere ve siyasal güçlere, idare edilenler tarafından kutsallık ve dokunulmazlık atfetmeleri sonucu ortaya çıkıyorsa, söz konusu otorite geleneksel otoritedir (Heper, 1977:35; Weber, 2005:40). Geleneksel otoritenin en ilkel türleri ise “gerontokrasi”(yaşlıların idaresi) ve “ataerkil” sistemler olup bu sistemlerde yöneticinin şahsi bir idari memur ekibi bulunmamaktadır (Weber, 2005:61).

Weber (2005:61) “Gerontokrasi” terimi için, “grup üzerinde egemenliğin örgütlenmeye başlamasının hemen ilk aşamasında bu egemenliğin yaşlıların elinde bulunduğu durumu anlatır” ifadesini kullanmıştır. Topluluk yaşlılar tarafından yönetilirken topluluğu en yaşlı temsil ederdi. Çünkü kutsal gelenekleri en iyi bilen en yaşlı olandır. Böyle toplumlarda yaşlılara geleneksel statüleri dolayısıyla saygı gösterilir. Weber, bu durumunun ekonomik ya da akrabalığa dayalı nitelik taşımayan gruplarda yaygın olduğunu belirtmiştir (Weber, 2005:61; Eryılmaz, 2002:51).

Ataerkillik kavramı ise “genellikle hem ekonomik bakımdan, hem de akrabalığa dayalı olarak örgütlenen bir grubu, belli bir miras kuralı gereğince belirlenen bireyin yönetmesi” durumunu ifade eder (Weber, 2005:61).

Patrimonyal bürokrasinin ortaya çıkış sebepleri, otoritenin geleneksel niteliği, katı bir merkez-kenar karşıtlığı ve merkezde liderin (şefin, padişahın, kralın) ülkenin tek maliki olarak görülmesi şeklinde sıralanabilir (Heper, 1977:55). Nitekim ortaya çıkan bürokrasi, ortak faaliyetlerin yürütülmesi için siyasal bakımdan toplumun örgütlenmesi sonucu doğmuş olmayıp liderin kişisel yönetim aracıdır. Yani yönetim, hükümdarın şahsi işi olarak görülmekte olup, resmi ve özel bakımından bir ayırım bulunmamaktadır (Weber, 1986:20).Bu nedenle kişisellik esasına dayanan bir ast-üst ilişkisi vardır.

Patrimonyal bürokraside hukuki kurallara, kanun ve yönetmeliklere değil belli bir mevkii işgal eden kişiye ya da böyle bir kişi tarafından seçilmiş kişiye itaat esastır. Bu kişinin yasallığı geleneksel normlardan gelmektedir. Bu normlar iktidar sahibinin emirlerine meşru bir zemin hazırlarken aynı zamanda emirlerin içeriğini ve sınırlarını belirler. Patrimonyal üstlerin verdiği emirler geleneksel normlara uyduğu sürece meşruluğunu korur. Patrimonyal bürokraside şefin yalnızca ahlak, sağduyu ve eşitlik gibi çok genel sayılabilecek normlara uyma zorunluluğu vardır. Dolayısıyla bu durum patrimonyal üstlere sınırsız bir takdir yetkisi tanımıştır ve bu yetkinin nasıl kullanılacağı, sınırları açıkça kurallarla belirlenmiş değildir (Heper, 1977:36-37).

Patrimonyal yönetimlerde, meşruiyeti iktidar temsil etmektedir ve iktidar, otoritesini ülke geneline yayılmış oldukça özerk bir sınıf aracılığıyla değil, gelecekleri kendi ellerinde olan patrimonyal bir bürokrat sınıf yoluyla sağlar. Nitekim patrimonyal bürokratlar ise meşruiyetlerini sahip oldukları beceri ve liyakatlerinden değil, iktidara olan sadakatlerinden almaktadır. Liyakat yerine itaatin esas alındığı bu sistemde yetenek ve becerinin yerini sosyal statü almıştır. Dolayısıyla sosyal statü işe alma ve atamalarda da önem kazanmış ve esas alınmıştır. Nitekim patrimonyal bürokrasilerde idari mevkilerin babadan oğula geçmesine veya bu mevkilerin belli bir grup adına tekelleştirilmesine sıkça rastlanır (Emek, 2005:7; Heper, 1977:39).

1.3.2. Hukuki – Rasyonel Bürokrasi

Rasyonel bürokrasi, modern örgüt modellerine hâkim olan ve biçimsel rasyonaliteye sahip bir bürokrasi biçimini ifade eder.

Bürokratik yapıda biçimsellik ilkesini egemen kılacak araç, soyut bir takım ilkelere oluşmuş ve kendi içinde tutarlı sistematik hukuk kurallarıdır. Düzenlenmek istenen her kurum ve faaliyet, herhangi bir açık kapı bırakılmadan bu kuralların kapsamına alınır. Yani kanunlarda boşluk yoktur ve gerektiğinde genel ilkelere başvurulur. Her somut durum için bir kural oluşturulmaya çalışılmıştır. Somut bir durum için uygun bir kural bulunmaması durumunda; Rasyonel idare,

kulların dışına çıkmamak kaydıyla genel kuralları bu somut olaylara yönelik uygulayabilir ve bunu takdir yetkisi kullanarak uygular. Rasyonel idare takdir yetkisini rasyonel yaklaşımıyla orantılı bir şekilde kullanır (Heper, 1977:40-43).

Hukuki rasyonel bürokraside memuriyet bir meslektir. Bu sistemde memurun sadakati, patrimonyal bürokraside olduğunun aksine yöneticinin şahsına karşı değil görev yapmakta olduğu örgütün amaç ve faaliyetlerini düzenleyen kurallara karşıdır. Nitekim bu sistemde örgütün kendi amaçlarına ulaşabilmesi için hangi araçların ve kuralların kullanılacağı, kurallarla önceden belirlenmiştir ve memurun görevi bunları yerine getirmektir. Biçimsel rasyonaliteyi sağlayacak olan sistematik hukuk kuralları kendi içinde tutarlı bir bütün oluşturur ve her durum, herhangi bir boşluk bırakılmaksızın bu kurallarla önceden düzenlenmiştir. Her örgüt üyesi bu kuralları sorgulanmaksızın bu kurallara uymak ve uygulamak zorundadır. Her somut durumun soyut kurallarla düzenlenmesi mümkün olmadığından ast pozisyonlardaki memurlara takdir yetkisi tanımak zorunlu hale gelir ve bu yetki mümkün olabilecek en düşük düzeyde tutulmuştur (Heper, 1977:41; Gerth and Mills, 1958:192-197).

Hukuki-rasyonel bürokrasi, ideal tipi Weber' in bürokrasi kuramının hâkim olduğu dönem içinde hukuk devleti, yönetimin tarafsızlığı ve yönetimin kamu siyasetinin uygulayıcısı olan bir araç olması düşünceleri temel alınarak kavramsallaştırılmıştır (Heper, 1977:41).

Hukuki-rasyonel bürokrasi modelinde hiyerarşi çok önemli bir yere sahiptir ve idare hiyerarşik esaslara göre örgütlenmiştir. Bu modelde merkezileşme eğilimi yüksektir ve alt birimler, üst birimlerin denetimi ve kontrolü altındadır. Örgütün hedef ve politikaları çalışanlar göz önüne alınmaksızın düzenlenir ve bu hedefler düzenli ve devamlı faaliyetler ile gerçekleştirilir. Bu faaliyetler yazılı belgeler ile yürütülür ve kapsamlı bir dosyalama sistemi oluşur. Bu sistemin en önemli fonksiyonu ise, idarede kontrolü kolaylaştırmasıdır (Baransel, 1979:176; Heper, 1977:43-46).

Hukuki-rasyonel bürokrasi modelinde ilişkiler, objektif kıstaslara göre belirlenerek gayrişahsiliğin hâkim olduğu, rasyonel, idari düzenlemelere ve yasalara dayanmaktadır. Liyakat faktörü patrimonyal bürokrasiye göre çok daha önemli bir rol oynamaktadır. Patrimonyal bürokraside işe alım, atama ve terfilerde toplumsal statü çok önemliyken, hukuki rasyonel bürokraside işe alma, atama ve terfilerde teknik yetenekler, görevle ilgili bilgi ve beceriler yani liyakat yeterlilik çok önemli bir rol oynamaktadır (Heper, 1977:46).

Bu modelde kariyer yapısı verimlilik esasına göre süreklilik gösterir. Bu tip bürokrasilerde örgütün hukuki boyutunun rasyonellik boyutunun önüne geçtiği de gözlemlenebilmektedir. Dolayısıyla normlara uygun olarak bir kez kurulan bir örgüt görevi sona erse veya yararı kalmasa bile mevcudiyetini devam ettirir. Dolayısıyla kurulan bir örgüt verimliliğini kaybetse bile mevcut düzen içerisinde çalışmaya devam eder (Baransel, 1979:176).

1.3.3. Rasyonel – Üretken Bürokrasi

Rasyonel – Üretken bürokrasi, hiyerarşik denetimin öneminin minimum düzeyde olduğu, örgüt üyelerinin mesleklerinde üst düzey bilgi sahibi olduğu ve ileri derecede uzmanlaştığı kişiler olan, otoritenin kaynağının bilgi olduğu bir bürokrasi modelidir. 20. Yüzyılda devletlerin sosyo-ekonomik hayatta daha fazla yer alması ve teknolojiden daha fazla yararlanmasıyla birlikte mutlak bürokratik örgüt yapıları fonksiyonlarını kaybetmeye başlamışlardır ve bunun sonucu olarak da örgütlerde rasyonel – üretken bürokrasi özellikleri daha fazla görülmeye başlanmıştır (Heper, 1977:50-52).

Rasyonel – Üretken bürokrasilerde denetim konumunda bulunanların her konuda astlarından daha bilgili olmaları beklenemeyeceğinden referans gruplarını örgüt dışındaki mesleğin ileri gelenleri oluşturur. Aynı şekilde denetim makamında bulunanlar örgütün bütün faaliyetlerinde koordinasyon sağlama imkânına da sahip değildir. Bu nedenle örgüt üyelerinin iç dinamik olarak birbirleriyle sağladıkları yatay eş güdüm büyük bir önem kazanır (Şahin, 1998:34).

Bu bürokrasi modelinde üstler çeşitli uzmanlıklar ve gruplar arasında koordinasyonu ve grup çalışmasını sağlamakla görevlidir. Örgüt üyeleri gördüğü eğitime ve uzmanlığa uygun olarak işleri yürütmekte ve takdir yetkisi kullanmakta özgürdür. Ast, üst yetki verdiği için değil o konuda gerekli bilgi ve beceriye sahip olduğu için karar alma yetkisine sahiptir. Bu durum örgütte ast-üst ilişkilerinde minimum sosyal mesafenin oluşmasına ve dolayısıyla da bu iki grup arasında ast-üst veya memur-amir ilişkisinden daha çok meslektaşlık ilişkisinin oluşmasına neden olmuştur. Yani rasyonel – üretken bürokrasi modelinde üyeler arasındaki ilişkiyi belirleyici temel etken hiyerarşi değil mesleki eğitim ve uzmanlığa dayalı meslektaşlıktır (Heper, 1977:50-52).

Bu modelde işe alma ve terfilerde kıdem ve tecrübeden çok, göreceli olarak o alanla ilgili sahip olunun eğitim ve bilgi düzeyidir. “Nitekim 1980 sonrası ortaya çıkan tüm yönetim kuram ve anlayışlarında yönetimde katılım, çalışanın üreticiliği, rekabet, takım faaliyeti, kurum kimliği gibi konuların önemine vurgu yapılmaktadır” (Ülker, 2001:149).

Rasyonel – Üretken bürokrasi, “değişen koşulların ortaya çıkardığı sorunları, üst düzey teknoloji kullanarak çözen bir kurum olarak kavramsallaştırılmıştır”. Dolayısıyla örgüt üyelerinin yeni teknolojilere kendilerini adepte edebilecek düzeyde öğrenme ve kendilerini geliştirebilme becerine sahip kişiler olmalıdır (Heper, 1977:50-52).

1.4. BÜROKRASİ KURAMLARI

Bürokrasi, gerek yapı ve işleyiş özellikleri bakımından gerekse iktidar ilişkilerinde, sosyo-ekonomik hayatta ve siyasal hayatta etkin bir rol alması bakımından 19. Yüzyıl itibarıyla birçok araştırmacının araştırmasına konu olmuştur (Eryılmaz, 2002:21). Nitekim günümüzde de bürokrasi bu alanlarda etkin ve önemli bir yer tutmaktadır. Düşünürlerin araştırmaları sonucu ortaya konan “Bürokrasi Kuramları” bu başlık altında incelenecektir.

1.4.1. Hegelci Bürokrasi Kuramı

George Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831) ideal bir devlet ve bürokrasi tanımlaması yapmış lakin bu çözümlemesini yaparken Prusya deneyimlerinden çokça etkilenmiştir. Hegel'in bu çalışmaları bilim alanında en kabul gören çalışmalardan biri olup bürokrasi kavramının temellerinin sağlamlaştırılmasında önemli bir rol oynamıştır.

Hegel'in bürokrasi kuramının temelini, kurumların özel çıkarları ile devletin genel çıkarları arasındaki mücadele oluşturmaktadır. K. Marx'a göre ise bu mücadele anlamsızdır. Çünkü devlet genel menfaati değil egemen sınıfın özel çıkarlarını temsil eder. Hegel bürokrasiyi, toplumun özel menfaatlerini (bu özel menfaatler; meslekler, ticari ortaklıklar ve belediyeler tarafından temsil edilir) devlet tarafından temsil edilen genel menfaatlere dönüştürme aracı olarak ifade etmektedir (Mouzelies, 1975:8-10).

Hegel'e göre devletin temel işlevi toplumun ortak çıkarını korumaktır. Bu işlevi de toplumu oluşturan iki sınıftan (Ticari Sınıf ve Mutlak/Evrensel Sınıf) bürokratlardan oluşan evrensel sınıf yapmalıdır (Heper, 1983:292). Bu toplumsal sınıflandırmada Ticari sınıf, özel çıkarları, evrensel sınıf ise genel çıkarları temsil eder.

Hegel'in analizinde sivil toplum bireyler arasındaki çatışmaların merkezinde yer alan özel bencillik alanı şeklinde adlandırılarak olumsuz bir anlam yüklenmiştir. Devlet ise sivil toplumun özünde var olan çatışma ve kargaşayı tehdit edebilen veya uzlaştırabilen kuşatıcı bir yapı, bir mimari olarak görülmüştür. Bu analizde bürokrasi bu iki çıkar arasında bir köprü vazifesi görmektedir. Başka bir deyişle Hegel için devlet, bireylerin özel ve ortak menfaatlerini gerçekleştirmede dışsal bir organizasyondur (Soyocak, 2009:220; Eryılmaz, 2002:22).

Hegel'e göre bürokrasi, sahip olduğu çok özel teşkilatlanma şeklinden veya hiyerarşik sistemiyle yapılandırılmış ve ilişkiler ağıyla örülmüş profesyonelleşmiş

iş birliğinden doğan, küresel irade ve sezgi sahibi evrensel bir sınıftır (Smith, 1988:64-65).

K.Y. Shaw Carl, Hegel' in (1992:381-382) bürokrasi kuramını;

- Bürokrasi rasyonel bir yapılanmadır.
- Bürokrasi gayrişahşi bir yapılanmadır.
- Bürokratik faaliyetlerin biçimi, anayasal normlar ve somut normlar arasında oluşturduğu köprüdür.

olmak üzere üç ana başlıkta toplamıştır.

Görüldüğü üzere Hegel aslında bürokrasiyi dar bir kalıbın içine oturtmuştur. Dolayısıyla Hegel “bürokrasinin, bu sınırlı fonksiyonunu aşarak topluma kendi değerlerini dayatma çabalarını ya da ‘Bürokratik despotizmi’ hiçbir koşulda onaylamamıştır” (Gökçe ve Şahin, 2002:4).

1.4.2. Marksist Bürokrasi Kuramı

Karl Heinrich Marx bürokrasiyi, Hegel'in devlet düşüncesinden etkilenecek “egemen sınıf” faktörü temelinde izah etmeye çalışmıştır. Hegel bürokrasiyi, kurumların özel çıkarlarıyla devletin genel çıkarları arasındaki çatışma temelli açıklamıştır. Ancak Marx şekil olarak benimsediği bu analize teorik açıdan karşı çıkarak kurumların özel çıkarlarıyla devletin genel çıkarları arasındaki bu çatışmanın anlamsızlığını ifade etmiştir. Çünkü Marx' a göre devlet genel çıkarları temsil etmez aksine egemen sınıfın özel çıkarlarını temsil eder. Devletle toplum arasında organik bir bağlantı yoktur ve burada kullanılan genel çıkar veya yarar kavramı sadece hâkim sınıfın özel çıkarlarının egemenliğini örtbas etmenin ideolojik bir aracıdır. Bu bakış açısından bürokrasi çok özel bir sosyal sınıfı ifade eder.(Heper, 1983:293-294; Mouzelies, 1975:8; Eryılmaz, 2002:23).

Hegel'ci anlayışta kurumların özel çıkarlarından genel çıkarlara geçişi sağlayan bir araç olan bürokrasi Marx' a göre hâkim sınıfın sosyal sınıflar üzerindeki egemenliğini sağlama aracıdır (Mouzelies, 1975:8-9).

K. Marx' a göre Hegel'in bürokrasi görüşü, bürokrasinin gerçek önemini ortaya koymaktan uzaktır. Bu bağlamda Marx bürokrasinin etkin bir yürütme gücü olduğunu reddederek bürokrasiyi, sosyal bir oluşumun parçası ve verimsiz kamu hizmetinin nedeni olarak ele almıştır (Ergun ve Polatoğlu, 1992:55).

K. Marx bürokrasi için, mühalif sınıflara ayrılmış bir toplumda kaçınılmaz bir olgu olduğunu ve sınıfsız bir toplum kurulması durumunda, devlet ve bürokrasinin gücünü kaybedeceğini idari görevlerin sömürgeci karakterini yitireceğini ifade etmektedir (Smith, 1988:65-66).

Nitekim Marx'ın 1851 hükümet darbesi ve 1871 iç savaşıyla ilgili incelemelerine aşağıda yer verilmiştir (Smith, 1988:67-68).

- 1- "İşçi köylü ve orta sınıf arasında ittifak sağlayabilmek, bürokratik otoriter bir rejimi gerekli kılmaktadır.
- 2- Bu rejim, işçilerin radikalizmini arttıran süreci tersine çevirmeli ve köylüler ve (önemsiz) orta sınıfın hoşnutsuzluğunu gidermelidir.
- 3- Bu tür bir rejimin tesisini kolaylaştırmak için bürokrasi, kaynaklarını bozulmadan korumalıdır.
- 4- Varlığını sürdürebilmesi için bürokrasinin eleman istihdamında kontrol gücünün olması gerekir.
- 5- Bürokrasilerin idari ve siyasi bilgi tekeli olmalıdır.
- 6- İç hiyerarşisini güçlendirmesi ve toplumun geri kalan kısmından ayrılması için bürokrasi desteklenecektir.
- 7- Artı değeri kendi çıkarına kullanmaya karşı bir tehdit, bürokrasinin ekonomik güç kaynaklarına karşı bir tehdit demektir."

Marksçı yaklaşıma göre bürokrasi, kapitalist sistemlerde sınıf ayrımını pekiştirmekte ve hâkim sınıfın egemenliğini sosyal sınıflar üzerinde uygulama aracı olarak kullanılmaktadır. Bu bakış açısından bürokrasinin geleceği ve çıkarları bir ölçüde hâkim sınıfın ve devletin çıkarları ve geleceğine bağlıdır. Marx bürokratik yönetimle kapitalist egemenlik arasında ki bu ilişkiyi açıklarken Fransız bürokrasisini örnek göstermiş ve bunu;

"Geniş ölçekli bürokratik ve askeri bir örgüt, yarım milyonu bulan memurlar sürüsü ve bir o kadar da askerden oluşan ve toprak sahipleri ile feodal ayrıcalıklı yüksek maaşlı memurları koruyan bir yürütme gücünün üretim sistemleri ile doğrudan ilgisinin olmadığını ve var olan kapitalist devlet düzeninin korunabilmesi için kullanıldığını ileri sürmüştür"

şeklinde ifade etmiştir (Ergun ve Polatoğlu, 1992:55-56).

Dolayısıyla Marksist kuram bürokrasiyi yönetim ve devlet olgusu bütününde, sınırlı bir bağlamda yorumlamıştır. Bu bağlamda bürokratin konumu, sınıf ilişkileri ve çekişmeleri kapsamında saptanmaya çalışılmıştır (Akbulut, 2007:143).

Marksçı kurama göre bürokrasi sistemli ve hiyerarşik bir işbölümü sonucu olarak mutlakçı krallıkların çöküş döneminde ortaya çıkmaya başlamış ve bu bağlamda burjuva devlet gücünün hayati bir parçası haline gelmiştir. Aynı zamanda kapitalist gelişmeyi engelleyen feodalite hakları, yerel ayrıcalıklar, lonca tekelciliği gibi orta çağ kalıntılarına karşı verilen savaşın etkili bir silahı olmuştur ve orta sınıf toplumun feodaliteden kurtuluşunun bir aracı olarak görev yapmıştır. Orta sınıfın feodaliteden kurtuluş aracı olan bürokrasi, burjuvazi ile proletarya arasındaki çelişkilerin keskinleşmesi sonucu, sermayenin emeği köleleştirmesinin bir aracı durumuna dönüşmüş ve burjuva toplumlarına özgü bir yönetim ilişkisi haline gelmiştir (Fişek, 1979:68).

Nitekim bu kuram bürokrasiyi “Toplumla devlet arasındaki görünür bağların kopması sürecinin, kapitalist toplum dönemine rastlayan son aşaması” olarak görmüştür (Bobbio, Texier, 1982:14). Bunun doğal sonucu olarak Marksistler bürokrasiyi sınıfsal boyun eğdirmenin etkili bir aracı olarak nitelendirmiş ve onu kınamışlardır (Heywood, 2007:506).

Sonuç olarak Marksçı yaklaşıma göre, kapitalist devletlerde devlet burjuvazinin emrindedir. Bürokrasi ise üretim süreciyle direkt bağlantılı olmadığı gibi, toplumsal yapıda organik bir yeri yoktur. Bu çerçevede bürokrasinin varlığı geçici ve hastalıklı bir özellik arz eder. Bürokrasinin en önemli fonksiyonu, efendilerinin imtiyazlarını ve mevcut statükoyu muhafaza etmektir. Bu açıdan ele alındığında sınıflara ayrılmış bir toplumda, bürokrasi ve daha fazla bürokratikleşme kaçınılmaz hale gelir (Mouzelines, 1975:9; Tortop, 1990:23).

1.4.3. Weberyen Bürokrasi Kuramı

Bürokrasi kavramını sistematik ve bütüncül bir şekilde ele alıp inceleyen ilk bilim insanı Alman ekonomist ve sosyolog Max Weber'dir. Weber'in eserlerinde, bürokrasi teorisine dair ilk eserleri ortaya koyan 1700'lerin Kameralist düşüncesinden bu yana bürokrasi hakkında, çeşitli disiplinlerden birçok düşünürün fikirlerinden etkilendiği doğrudur. Ancak bürokrasi alanındaki bu çalışmaların hiçbiri bürokrasiyi, Weber kadar geniş bir çerçeveden ve sistematik bir biçimde ele almamıştır (Johnson, 1964:387).

Max Weber, 1950'li yıllardan sonra, Mardin'in (1990:100-105) deyiimiyle "bilim dünyasının Amerika'yı keşfetmesiyle" sosyoloji, siyaset bilimi ve karşılaştırmalı dinler tarihi gibi alanlarda ünlü bir bilim insanı haline gelmiştir.

Çok yönlü bir bilim insanı olan Weber farklı alanlarda çok sayıda eser ortaya koymuştur. Weber'in en belirgin özelliği, eserlerinden de anlaşılacağı üzere rasyonelliğe yaptığı vurgudur ki, Weber rasyonalitesinin, Kant'tan ve Nietzsche'den etkilenmiş olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Nitekim Weber'in bürokrasiyi analiz ettiği çalışmalarda, deneyselliği ve rasyonelliği şiar edinmiş olmasının etkileri açıkça görülebilmektedir (Akbey, 2011:75).

Weber'in çok yönlü araştırmacı kişiliğine vurgu yapan Özlem (1990:15) Weber'i şöyle ifade etmektedir;

"Max Weber, her şeyden önce gelmiş geçmiş en büyük tarihçilerden biridir. O, öğrenimini hukuk dalında yapmıştır, yani bir hukukçudur. Onun "Ekonomi Tarihi" bugün de Alman üniversitelerinde okutulur, yani o bir ekonomisttir. Max Weber politika bilimcisidir ve bu bilimin kurucularındandır. O dinbilimcidir ve karşılaştırmalı dinler tarihinin hâla en büyük adıdır. Son olarak O sosyologdur ve sosyolojinin kurucularındandır"

Weber'in bürokrasi analizleri ve ortaya koymuş olduğu bürokrasi modeli sadece yönetim ve siyaset bilimi alanlarıyla sınırlı kalmayıp başta işletme yönetimi olmak üzere diğer bilim alanlarını da etkilemiştir. Dolayısıyla günümüzde bürokrasi dendiğinde ilk akla gelen isim Max Weber olmaktadır ve adeta bürokrasi kelimesiyle Max Weber ismi bütünleşmiş bir şekildedir (Akçakaya, 2016:676).

Weber'e göre bürokrasi "uzmanlaşmış bir işlevi yerine getiren çok sayıdaki birey arasındaki işbirliğinin sürekli örgütlenmesidir" (Aydın, 1998:163).

Weberyan Bürokrasi Kuramı, bürokrasi olgusunu açıklarken toplum içi güç ilişkilerinden ve toplumun genel siyasal yapısından yola çıkması açısından Marksçı yaklaşımla yöntemde benzerlik gösterirken, gerek sorunu yerleştirdiği genel düşünsel çerçeve, gerekse sorunlara getirdiği çözümler açısından temelde ayrılıklar gösterir. Weberci bürokrasi görüşü, çağdaş devletin siyasal rejimi ne olursa olsun, hangi siyasal ve toplumsal değişimlere uğrarsa uğrasın bürokrasinin toplum ve devlet hayatında gitmemecesine kök saldığı varsayımına dayanmaktadır (Fişek, 1979:72).

Weber'e göre çağdaş devlet her yerde bürokratikleşmektedir. Vergi toplamak, adalet dağıtmak, güvenliği sağlamak gibi bürokratik fonksiyonların, sadakat bağı ve yüz yüze ilişki esasları üzerinden aristokratik bir grup tarafından yürütüldüğü feodal yapılı toplumların siyasal örgütlenmelerinde ki bürokrasinin varlığını gösterdiğini ifade etmektedir. Nitekim Weber bürokrasinin doğuşunu kapitalizmle birlikte başlatmaktadır (Şaylan, 1974:23).

Weber bürokrasiyi tanımlamak yerine onun belirleyici özelliklerini ve temel unsurlarını belirtmiştir ve örgütlerin yapıları ve işlemleri üzerinde yaptığı analizler sonucunda geliştirdiği bürokrasi modelini "İdeal Tip" olarak kavramlaştırmıştır. Weber'in bürokrasi analizi sonucu oluşturduğu bürokrasi modelini, "ideal tip", "iktidar", "egemenlik" ve "otorite" kavramları temelinde geliştirmiştir (Eryılmaz, 2010:45; Akbey, 2011:76; Akçakaya, 2016:676).

Burada ele alacağımız ilk nokta "İdeal Tip" kavramıdır. Bu kavramda kullanılan "İdeal" kavramı, "olması istenilen", "arzulanan", "iyi", "üstün" veya "bir üst aşama" anlamına gelmez. Dolayısıyla ideal tip, özel bir anlam yüklenerek gerçekte var olanın üstün hali değil, sadece gerçekte herhangi bir örneği bulunmayan "saf" hali ifade ederek soyut zihinsel bir tasarım olarak ele alınmıştır (Eryılmaz, 2002:44; Özlem, 1990:106; Eryılmaz, 2010:45).

Buradaki “saf” ifadesi ise belirli bir sosyal olay tipine özgü tüm özellikleri bir araya getirirken, belirli bir sosyal olay tipine yabancı olan tüm özellikleri de bir kenara bırakabilen demektir (Eryılmaz, 2002:44).

Weber, “Bilim Kuramı Üzerine Denemeler” başlıklı eserinde ideal tip kavramıyla ilgili şu ifadede bulunmuştur; (Gülmez, 1975:51)

“İdeal tip, türdeş bir düşünce tablosu oluşturmak için, bir ya da birçok görüşü tek yanlı olarak vurgulamak ve bazen çok bazen az bulunan kimi zamanda hiç bulunmayan, tek yanlı olarak seçilmiş; daha önceki görüşlere göre düzenlenen münferit, dağınık ve kesikli birçok olguyu birbirine bağlamak suretiyle elde edilir.”

Nitekim bu ifadeden yola çıkarak kavram ele alındığında ideal tipin aslında ne tarihsel ne de salt gerçeğin bizzat kendisi olmayıp, bir ütopya olduğu, böyle bir örgütün hiçbir zaman var olmadığı, gerçekte saf ve kusursuz bir yapıyla gözlemlenebilen bir yapı değil, daha çok soyut zihinsel bir tanımlama ve niteleme olduğu sonucuna varılabilir (Gülmez, 1975:53; Eryılmaz, 2009:222; Akçakaya, 2016:677).

Weber ideal tip bürokrasi modeliyle, bürokratik örgüt yapılarının özelliklerinin belirlenmesi ve deneysel araştırmalara bir veri oluşturmayı amaçlarken aynı zamanda soyut bir zihni yapıt olan ideal tiple gerçek hayatta görülen somut olayların karşılaştırmasını yapmak, bu yolla tüm benzerlikleri bulmak ve farklılıkların ise nedenlerini araştırmayı amaçlamıştır. Dolayısıyla ideal tip, araştırmacılara inceledikleri örgütlerde bürokratikleşme derecesini belirlemede bir çerçeve olmaktadır (Baransel, 1979:167; Coşkun, 1971:26).

Her ne kadar bazı taraflarca ideal tip bürokrasi modeli sebebiyle Weber eleştirilse de, Weber hiçbir zaman ideal tip bir bürokratik modelin varlığını savunmamıştır. Weber ideal tip bürokrasi modelini mevcut yapıların incelenmesinde bir tahlil ölçüsü olarak kullanmıştır. Nitekim büyük ölçekli örgütleri incelerken bu örgütlerin bürokratikleşme derecelerini ideal tip ile kıyaslayarak belirlemiştir (Kapani, 1987:92).

Weber'e göre ideal tip bürokraside örgütlü bürolar sıra düzenli bir yapı oluştururlar. Sıradüzeni, ast-üst ilişkilerine dayanan basamaklı bir düzenin varlığını anlatır. Bu yapı aşağıya doğru genişleyen bir piramide benzetilebilir. Bu yapının en üstünde en geniş yetkilere sahip tek kişi bulunmaktadır. Piramitte aşağıya doğru inildikçe ters orantılı bir şekilde yetki azalırken kişi sayısı artmaktadır. Piramidin en altına inildiğinde ise kişi sayısının en fazla, yetkinin yok denecek kadar azaldığı görülür. Bu sıradüzeni içinde yukarıdaki sırada bulunanlar aşağıdakiler üzerinde denetleme yetkisine sahiptir (Ergun, 2004:39).

Max Weber ideal tip bürokrasinin özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralamaktadır (Weber, 1986:190-195).

1. Bürokraside yetki alanı yasalarla düzenlenmiştir.
2. Görev ve yetkiler üst kademedeki kişilerin alt kademedeki kişileri denetleyebilecek şekilde bir hiyerarşi şeklinde düzenlenmiştir.
3. Çağdaş bürokrasinin yönetimi çeşitli şekillerde saklanan yazılı belgelere dayanmaktadır.
4. Daire ve büro yönetimi, uzmanlaşma gerektirmektedir.
5. Gayrişahsi ilişkiler esastır.
6. Bürokrasiye özel eğitim görmüş kişiler alınır.
7. İşyerinin yönetimi belirli bürokratik kaide ve kurallara bağlıdır.
8. Kamu alanı ile özel alanın ayrılması.

Weber'in bürokrasi analizi, kendisinin iktidar, egemenlik ve otorite hakkındaki düşünceleri temelinde gerçekleşmiş olup Weber bu analizde toplumun, iktidar yapısı ile ilişkisini otorite kavramı üzerinden kurmaktadır. Weber bu ilişki üzerindeki analizinde öncelikler otorite ile güç kavramlarını birbirinden ayırmaktadır. Güç için “bir sosyal ilişki içinde bir kişinin hangi temele dayanırsa dayansın, direnmeyle karşılaşsa bile istediğini yapabilme konumunda olma ihtimalini ifade ettiğini” söylemektedir (Weber, 2005:28).

Otorite ise gücün özel bir durumunu ifade etmekte ve belli bir grup insanın belli içerikteki bir emre itaat etme ihtimalini anlatmaktadır. Otorite, bir “inanç”

temeli bulunan “meşruluk” esasına dayanmakta olup, burada ifade edilen inanç ise verilen emirlerin doğru olduğunu ve ona itaat edilmesi gerektiğini ifade etmektedir (Albrow, 1970:39-40).

Sonuç itibariyle Weber (2005:39-40) egemenlik ilişkisinin “Geleneksel Otorite”, “Karizmatik Otorite” ve “Yasal/Rasyonel Otorite” olmak üzere üç halinden söz etmiştir.

1.4.3.1. Geleneksel Otorite

Weber, gücünü ve meşruluğunu, çok eski zamanlardan beri süregelen, daima var olan geleneklerden ve bu geleneklerin kutsallığına karşı duyulan inançtan alan egemenlik türünü “Geleneksel Otorite” olarak adlandırmıştır. Burada otoriteyi icra eden kişiyi yani kimin önder olacağını geleneksel kurallar belirler ve gücü elinde bulunduran kişi “üst-amir” değil kişisel anlamda “efendi” dir (Weber, 2005:55; Fişek, 1979:72). Yetki ve emirler, geleneklere aykırı olmadığı takdirde meşruluğunu korur (Baransel, 1979:168).

Bu otorite biçimi, patrimonyal ve feodal olmak üzere iki şekilde kendini göstermektedir. Geleneksel otoritenin patrimonyal biçiminde, idari kadrolar yöneticinin akrabaları ya da sevdiği kişilerce doldurulmuştur ve bu kişiler “memur” değil yönetimin şahsi hizmetçileridir. Yönetilenlerde toplumun “üyeleri” değil güç sahibinin “tebaası”dır. İdari memur ile yönetici arasındaki ilişkileri belirleyen şey, memurun gayrişahsi yükümlülükleri değil, yöneticiye karşı olan şahsi bağlılıklarıdır. Burada, kurallara değil, geleneklerle belirlenmiş güç sahibine ya da güç sahiplerince geleneklere göre seçilmiş kişilere karşı itaat edilir (Eryılmaz, 2010:51; Weber, 2005:55).

Feodal biçimdeki otorite çalışanlar ise, efendiye karşı önemli ölçüde özerkliğe sahiptirler. Feodal görevliler, efendiye, kişisel olarak bağımlı değildir. Efendi ile aralarında bir sadakat yemini çerçevesinde işbirliği vardır. Böyle bir sözleşme çerçevesinde, feodal görevliler, kendilerine ayrılmış alanlarda bağımsız

kullanılmaktadırlar; genellikle kendi özel mülkleri vardır; varlıkları ve gelirleri için üstlerine bağımlı değildirlir (Eryılmaz, 2010:51).

1.4.3.2. Karizmatik Otorite

“Karizma” kavramı Weber tarafından, bireysel olarak bir kişiyi sıradan insanlardan ayıran ve onun olağanüstü, insanüstü ya da en azından bazı özel istisnai güçlere ya da niteliklere sahip sayılmasına yol açan belli bir nitelik anlamında kullanılmıştır (Weber, 2005:75). Dolayısıyla Weber (2005:40) Bu bireyin istisna kutsallığına, kahramanlığına örnek özelliklerine ya da onun tarafından açıklanan veya emredilen normatif kalıpların ya da emrin kutsallığına bağlı olan egemenlik türünü “Karizmatik Otorite” olarak adlandırmıştır.

Burada önemli olan karizmatik kabul edilen şahsın olağanüstü ya da insanüstü özelliklere sahip olduğu hakkında “inanç” uyandırmasıdır ve “karizmatik otorite” olağanüstü kişilik yapısından kaynaklanmaktadır (Eryılmaz, 1993:39). Karizmatik kabul edilen şahsın gerçekten bu insanüstü özelliklere sahip olması gerekmez, egemenliğe itaat edenlerin onu böyle görmesi ve inanması yeterlidir. Buradaki itaat kurallara değil sadece o kişiye yöneliktir (Oktay, 1983:33).

Karizmatik otorite tipinde de geleneksel otorite tipinde olduğu gibi yetki kişiseldir. Ancak, bu kişisel yetkinin kazanılışı bakımından karizmatik otoriteyi, geleneksel otoriteden ayıran önemli bir özellik vardır ki bu da karizmatik olduğuna inanılan liderin bu yetkisinin, geleneklere uyduğu ya da ussal-yasal olduğu için değil sahip olduğuna inanılan kutsallık, kahramanlık, olağanüstülük, sıra dışılık gibi niteliklerine dayanmasıdır (Baransel, 1979:168).

Karizmatik liderler astlarını, statü ya da uzmanlık bilgilerinden çok, kendine bağlılık derecesine göre seçerler. Weber’e göre bu egemenlik biçiminin yönetsel ifadesi kural olarak esnek ve yetersiz olup, yönetim tamamıyla liderin kişiliğine özgü özellikler gösterir yani kişisel ve keyfi bir yönetim söz konusudur. Başka bir deyişle, egemenliğe karşı itaat ve kabullenme duygusu oluşturması, hem önderin kişisel çaba ve çekiciliğine, hem de önderin yakın yardımcılarını yönetenle

yönetilen arasında “köprü” kurabilme yeteneklerine bağlıdır. Özetle, karizmatik egemenlik ve yönetim biçimi, kişisel ve durulmamış bir nitelik arz etmektedir (Fişek, 1979:73; Ergun ve Polatoğlu 1992:59).

1.4.3.3. Yasal (Hukuki) Otorite

Weber (2005:40), normatif kuralların meşruluğu ve bu yasalara göre egemenlik konumuna getirilenlerin, emir verme hakkı olduğu inancına dayalı bu egemenlik türünü “Yasal (Hukuki) Otorite” olarak adlandırmıştır.

Bu otoritenin en saf hali, bürokratik yürütme memurlarının çalıştırıldığı durumdur. Yasal otoritenin en belirgin özelliği, geleneksel ve karizmatik otorite tipinden farklı olarak, burada örgütün lideri ya da yöneticisi konumu, belirlenmiş kurallara göre seçilme ya da atanma yoluyla ele geçirilebilir. Yetki alanları ise yasalarla belirlenip sınırlandırılır ve yetki gayri şahsidir (Weber, 2005:45).

Bu otorite tipinde gayrişahsi ve yasalara uygun olarak verilen emirlere itaat söz konusudur ve yasal otorite ancak, hukuki düzenlemelerle belirlenmiş olan yetki sınırları içinde kalındığı ve hukuk düzenine uygun davranıldığı sürece meşruluğunu koruyabilir (Kapani, 1987:90; Gülmez, 1975:59).

Max Weber yasal otoritenin bürokratik örgüt tipi için en uygun olduğunu aşağıdaki nedenlere dayandırmaktadır (Baransel, 1979:169; San, 1971:138);

- Yönetimde devamlılık sağlar.
- Memurlar yönetsel pozisyonlara yeteneklerine göre ve ussal olarak atanırlar.
- Üstlere yetkilerini kullanmak için yasal imkânlar ve araçlar sağlanmıştır.
- Yetkinin mahiyeti ve sınırları açıkça belirlenmiştir.

Nitekim Weber bu örgütlenme türü için, ilke olarak çok değişik alanlarda eşit kolaylıkla uygulanabileceğini, kâr amaçlı işletmelerde olduğu gibi hayır

kurumlarında, manevi ya da maddi amaçlı birçok kuruluşta ve siyasi ve dini örgütlerde de yanı ölçüde uygulanabileceğini söylemektedir (Weber, 2005:47).

Weber'e göre bu üç meşru egemenlik tipi ideal tiplerdir ve gerçek hayatta "saf" bir biçimde ortaya çıkmaz. Weber bu saf tiplerin gerçek hayata bulunmamasının ve bu saf tiplerin sadece kompleks türlerine ve bileşimlerine rastlanmasının bu olgunun mümkün olan en saf egemenlik tiplerinin kavramsal olarak saptanmasına engel teşkil etmeyeceğini söyler. Bununla beraber söz konusu tiplere, gerçek otorite sistemindeki yasal, geleneksel ve karizmatik unsurların çeşitli bileşimlerini saptamada olduğu kadar, ideal tiplerle realite arasındaki farklılıkların nedenlerini anlamada da, araştırmacılara yardım eden yararlı bir analitik araçtır (Gülmez, 1975:59).

1.4.4. Seçkinci (Elitist) Bürokrasi Kuramları

Bürokrasiye katkı sağlayan ve literatürde "Seçkinci (Elitist) Bürokrasi Kuramları" olarak anılan kuramlara bu başlık altında kısaca değinilecektir.

1.4.4.1. Robert Michels "Oligarşinin Tunç Kanunu"

Robert Michels "Oligarşinin Tunç Kanunu" teorisini Almanya'daki sosyalist partiler üzerinde yapmış olduğu incelemeleri referans alarak temellendirmiştir (Eryılmaz, 2009:39).

Teoriyi kısaca özetleyecek olursak; parti yönetimleri partide tam gün çalışacak maaşlı görevliler istihdam etmek isterler. Bu görevliler belli bir süre sonra yaptıkları işlerde uzmanlaşmaya başlar. Aynı şekilde örgüt önderleri de zamanla uzmanlaşır ve profesyonel önderliğe sahip olurlar fakat zamanla bu yöneticiler bir zümre haline gelirler ve işin içine çıkarlar-menfaatler girmiş olur. Böylelikle yöneticiler, artık mevcut durumlarını ve iktidarlarını korumak için çalışmaya başlarlar. Şayet mevcut durumlarını koruyamayacaklarsa, kendi yerlerine geçecek olanları tespit edebilmek için çıkarlarına uygun yöntemler geliştirirler. Böylelikle örgütlerin tümü "yapılarını fiilen oligarşiye dönüştüren tunç bir kanuna tabi olurlar

ve parti içi oligarşiye ilişkin demokratik rejimlerin zamanla oligarşiye dönüşmesi kaçınılmaz olur” (Dereli, 1981:140; Öncü, 1982:85).

Sonuç olarak Robert Michels çağdaş toplumlarda giderek artan bürokratikleşmeyi, demokrasinin gerçekleşmesini önleyici bir etmen olarak nitelendirmiş ve bürokrasinin sınırlandırılmasının mümkün olmadığını, hiçbir gücün ve yönetimin oligarşinin tunç kanunu ile başa çıkamayacağını savunmuştur (Eryılmaz, 1993:24; Ergun ve Polatoğlu 1992:63).

1.4.4.2. Bruno Rizzi “Bürokratik Kolektivizm”

Rizzi bu kuramı temellendirmede Sovyet sistemini referans almıştır. Rizzi’ye göre Sovyet sisteminde bürokrasinin “organik” bir yeri vardır (Ergun, 2004:39).

Rizzi Marksist görüşte olduğu gibi, egemenliğin üretim araçlarının tahsisine bağlı olduğunu söyler ki bu durumun, Sovyet bürokrasisinin aynı kapitalist sistemde olduğu gibi işçilerin sömürülmesine ve ezilmesine sebep olduğunu savunur. Sovyet bürokrasisiyle kapitalist sistem arasındaki tek farkın üretim araçlarının devletleştirilmesi ve sömürünün ferdi değil kolektif olmasıdır. Dolayısıyla bu sömürü türünde devlet egemen sınıfın aracı değil direk kendisi konumundadır (Fişek, 1979:79; Ergun, 2004:39).

Rizzi bu sömürü türünün (Bürokratik Kolektivizm) sadece Sovyetler Birliğinde değil, faşist ülkelerde ve kapitalist demokrasilerde de uygulandığını düşünmektedir.

1.4.4.3. Gaetano Mosca “Yönetici Sınıf Teorisi”

Gaetano Mosca bütün düzenli toplumlarda “hükümet” otoritesinin var olduğunu ve bütün toplumların “yönetici sınıf” ve “yönetilen sınıf” olmak üzere ikiye ayrıldığını söylemektedir (Kapani, 1987:112).

Mosca yönetici sınıfı iktidardan nemalanan, güç tekeli elinde bulunduran, bütün siyasi işlemleri gerçekleştiren ve daima azınlıkta olan bir grup olarak nitelendirmiştir. Azınlıkta kaldığından dolayı da örgütlenmiş bir yapıya sahip olduğunu ve örgütlenmiş azınlığın, örgütlenmemiş çoğunluğa hükmetmesinin kaçılmaz olduğunu söylemektedir. Nitekim yönetilen sınıfı, keyfi muamelelere muhatap olan zor kullanılmak suretiyle yönetilen ve sayıca çok olan grup olarak nitelendirmiştir (Kapani, 1987:112-113).

Sonuç olarak Mosca'nın bu teorisi toplumun "yönetici" ve "yönetilen" olmak üzere iki sınıfa ayrıldığı temeline dayanmaktadır.

1.4.4.4. Vilfredo Pareto "Siyasal (Yönetici) Elit"

Elit (Seçkin) kavramını literatürde ilk kullananlardan birisi, İtalyan İktisatçı ve Sosyolog Vilfredo Pareto olmuştur. Pareto büyük ölçüde Mosca'nın görüşlerinden etkilenmiş ve onun yönetici sınıf kavramını daha da geliştirmiştir. Yönetici sınıf için "elit" kavramını kullanmış ve toplumun bu tabakasına askeri, dini, iş adamları ve aydınlar eliti gibi çeşitli sosyal grupları dahil etmiştir (Kapani, 1987:114-115).

Pareto yönetici elitinin değişmeyen bir yapı olduğunu ama yönetici sınıfın asla sabit kalmadığını, eskilerin yerine daima yenilerinin geldiğini söylemektedir. Pareto'ya göre toplumun tabakaları arasında aşağıdan yukarıya doğru daima bir hareketlilik olmaktadır ve bu hareketlilik zamanla elit tabakanın içyapısını değiştirebilecek bir güce ulaşabilir. İşte Pareto bu hareketliliğe "elit dolaşımı" adını vermiştir (Kapani, 1987:115-116).

1.4.4.5. Teknokrasi

Teknokrasi kelimesi ilk olarak 1919 yılında İngiltere'de kullanılmış olup, teknokratların üstün bir güce sahip olduğu siyasi sistem anlamına gelmektedir. Teknokrat ise, yüksek kademelerde bulunan siyasi güç sahibi teknisyenleri ifade etmektedir (Karayalçın, 1973:12).

Günümüz çağdaş devletlerinin, bir taraftan polis, adalet ve savunma fonksiyonları diğer taraftan yönetilenlere çeşitli hizmet vermek durumunda olmaları devletlerin görevlerini gittikçe arttırmaktadır. Bu koşullar içerisinde yönetim mekanizması, yerine getirmek zorunda olduğu hizmetlerde nicelik ve nitelik bakımından meydana gelen değişimlere uygun olarak fonksiyonel ve yapısal dönüşümlere uğramıştır. İşte teknokrasi de bu fonksiyonel farklılaşmanın bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır (Kazancı, 1972:14-15).

1.4.4.6. Meritokrasi

Meritokrasi kavramı, diğer kavramlara kıyasla daha yeni olup 20. Yüzyılın son çeyreği itibariyle kullanılmaya başlanmıştır. Bu kavram geniş çerçevede; zekâ, çalışkanlık ve mesleki yetenek gibi özelliklere haiz olan değerlerin ve seçkinlerin yönetimde etkili ve egemen olması gerektiğini savunan bir görüştür. İkinci anlamda ise, değerli kişiler iktidarı ya da seçkinler iktidarı demektir (Karayalçın, 1973:13).

Bu açıdan ele alındığında meritokrasi, sadece siyaset ve siyasi iktidar açısından değil yönetim açısından da önem arz etmektedir. Özel veya kamu kesimindeki örgütlerin özellikle sevk ve idare kademeleri olmak üzere her kademesinde üstün niteliklere sahip değerlerin kişilerin seçkinlerin göreve gelmesi demektir. Nitekim meritokrasi, bir bakıma değerler aristokrasisi yani en değerli olanların gücü, etkisi demektir (Aktan, 1997:1008).

Bu yaklaşımlar dışında bürokrasiye katkı sağlayan James Burnham'ın "Yönetim Devrimi", Warren G. Bennis "Bürokrasinin Ötesi", Robert K. Merton'un "Bürokratik Kişiliği", Philip Selznick' in "Yetki Devri" ve Alvin W. Gouldner'in "Bürokrasi Güçlenmesi" gibi çağdaş bürokrasi yaklaşımları başlığı altında yaklaşımlar da bulunmaktadır.

1.5. TÜRKİYE'DE BÜROKRASİNİN GELİŞİMİ

Türk kamu bürokrasisi, güçlü bir bürokratik geleneğe sahip olan Osmanlı İmparatorluğundan devralınan bürokrasinin devamı niteliğindedir (Çevikbaş, 2014:83).

Başlangıçta, çoğu kamu hizmetinin devlet adamlarının konutlarında gerçekleştiği çok sade bir nitelik taşıyan Osmanlı bürokrasisi, Fatih Sultan Mehmet ile birlikte merkez örgütü, yapı ve fonksiyonları olarak güçlendirildi. Osmanlı'da, yetkilerin tepede toplandığı, kararların merkezde alındığı, kuralcı ve mevzuatçı özelliğe sahip merkezci bir yönetim sistemi mevcuttu. Bu yönetim sisteminde kurallara ve yasalara sıkı sıkıya bağlılık, alışlageldiği gibi çalışmak, mevcut durumu korumak, idari geleneklere sıkıca bağlılık ve yeniliklere direnç göstermek esastır. Yani Osmanlı yönetim sistemi gelenekçi bir yapıya sahiptir. Bu yönetim sistemi aynı zamanda seçkinci bir yapıya da sahip olup eğitim ve kamu görevlilerine eleman yetiştirilmesi usulü bu seçkinci geleneğe göre yapılır (Canman, 1995:248).

1.5.1. Cumhuriyet Döneminde Bürokrasi

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasıyla birlikte devlet, bürokratik devlet niteliğinde şekillenmiştir. Bu şekillenmede iki temel etken etkili olmuştur. Kurtuluş Savaşı'nın önderliğini yapan asker-sivil bürokrasisinin, ülke gelişiminin kendi kontrollerinde olmasının ve halka kendilerinin önderlik etmesinin zaruri olduğunu düşünmeleri birinci etmen olmuştur. İkinci olarak da 1920'ler Türkiye'sinde Cumhuriyet'in kuruluş aşaması için demokratik bir devlet yapısı kurulmasını sağlayacak nesnel koşulların mevcut olmaması etmen olmuştur (Çapoğlu, 1997:34).

Cumhuriyet yönetimi temel kurumlarını Osmanlı yönetim sisteminden almıştır. Cumhuriyet yönetiminin ilk dönemlerinde bürokrasinin temelde iki ana misyonu bulunmaktaydı. Bu misyonların ilki; reformları geliştirerek devam ettirmek, yerleştirmek ve korumaktır. İkincisi ise; ekonomik kalkınmaya devletin

öncülük etmesidir ki ekonomide devletçi politikalar izlenmiştir. Bu nedenlerledir ki bürokrasiye geniş imkânlar ve hukuksal güvenceler sağlanmıştır. Uygulanan devletçi politikalar ve bürokrasiye sağlanan bu geniş imkânlar, bürokrasinin ekonomik hayata büyük ölçüde müdahalesine yol açmıştır (Çevikbaş, 2014:85).

1.5.2. Çok Partili Dönemde Bürokrasi (1950-1960)

1950-1960 dönemi, siyasetçilerin öne çıktığı, bürokrasinin ikinci plana itildiği, bürokrasinin sadece kamusal hizmet aracı olarak görülmeye başlandığı yani bürokrasi açısından büyük bir gerilemenin, itibar ve güç kaybının yaşandığı yıllar olmuştur. Bu dönemde siyasi iktidar ve buna bağlı olarak da uygulanan politikalar değişmiştir. Bürokrasinin bu değişimlere ayak uydurması pek kolay olamamıştır ve bu dönemde önceki konumunu bırakmak istemeyen bürokrasi ile farklı yönetim anlayışına sahip siyasi iktidar arasında mücadele yaşanmıştır (Eryılmaz, 2013:158).

Bu dönemde genel olarak siyasi iktidar ile bürokrasi bir güç yarışı içinde olmuştur. İktidar partisi milletvekilleri, bürokrasi ile halk arasında arabulucu rolünde etkili olmuşlardır ve bürokratlar üzerinde baskı kurmada başarı sağlamışlardır. Bu güç yarışı içerisinde siyasi iktidar memurların en önemli hukuki güvencelerinden olan emeklilik süresinin indirilmesi ve bürokratların resen emekli edilmesi bakanlık emrine alma işlemleri aleyhine yargı yolunun kapatılması gibi yasal değişikliklere başvurulmuştur. Nitekim bürokrasinin gücünün ve öneminin azaltılması böylelikle de bürokrasinin siyasal iktidara bağımlı ve onun emrinde olması sağlanmaya çalışılmıştır (Eryılmaz, 2013:158; Tutum, 1972:84-94).

1.5.3. 1960-1980 Döneminde Bürokrasi

1961 Anayasasıyla bürokrasinin siyasi iktidar karşısındaki konumunun güçlenmesini, ekonomik ve sosyal gelişme sürecinde sesini duyurabilmesini sağlayacak önemli değişiklikler ve yenilikler meydana gelmiştir. Ancak bu yenilik ve değişiklikler bürokrasinin Tek Parti Dönemindeki güçlü konumuna geri dönmesini sağlayamamıştır. Yine de 1961'den sonra bürokrasinin gücü görece olarak artmıştır (Eryılmaz, 2013:160).

1961 Anayasasıyla Milli Güvenlik Kurulu (MGK) oluşturulmuş ve bu vasıta ile askeri bürokrasi devlet yönetiminde etkili ve özerk bir konuma sahip olmuştur. 1960 askeri darbesi sonrasında yapılan yasal düzenlemeler, askeri ve sivil yönetim alanlarını birbirinden ayırarak idarenin bütünlüğünü bozmuştur. Bir yandan sivil idare düzeni, diğer yandan da askeri idare rejimi olmak üzere, her biri kendi kendine yeten, birbirinden bağımsız iki farklı bürokrasi düzeni doğmuştur. Bu dönemde, kamu hizmetlerinin genişleyip yaygınlaşması ve dolayısıyla bürokrasinin büyümesi süreci hızlanarak devam etmiştir (Eryılmaz, 2013:160).

1.5.4. 1980 Sonrası Döneminde Bürokrasi

1980'li yılların başı, bütün dünyada özelleştirme ve devletin küçültülmesi politikalarının uygulamaya konulduğu bir dönemi ifade etmektedir. Bürokrasi konusu, bir "yönetim sistemi" ya da "memurların kamu hizmetlerinin yürütülmesinde egemenliği" şeklinde düşünülmediği için, kurumsal-yapısal içerikli reformlara gidilmemiştir (Eryılmaz, 2013:163-164).

Bürokrasi, daha çok, bina, araç-gereç ve teknik donanım bakımından geliştirilmiş ancak, işlemlerin yürütülmesinde bürokrasi zihniyeti aynı kalmıştır. Kamu bürokrasisinin temel sorunları olan merkeziyetçilik, hantallık, büyüme, gizlilik, tutuculuk, kuralcılık, siyasallaşma, kayırma, rüşvet, yolsuzluk, araçlar vasıtasıyla işlemlerin yürütülmesi gibi olumsuzluklar ciddiyetini korumuştur. Bu dönemde de bürokrasi aşırı merkeziyetçi, kuralcı ve kırtasiyecilik niteliğini sürdürmüştür (Eryılmaz, 2013:163-164).

1.6. BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRMESİ

Tez çalışmasının birinci bölümünde öncelikle kurumsal iktisat, kurumlar ve kurumsal kalite hakkında genel bilgi verilerek kurumsal kalitenin önemli bir unsuru olan bürokratik etkinliğe değinilmiştir. Yapılan ampirik çalışmalar çerçevesinde kaliteli bir bürokratik yapının iktisadi performansı olumlu yönde etkilediğini söylemek mümkündür.

Kaliteli bir kurumsal yapının ön koşul niteliğinde olan bürokratik etkinliği daha iyi anlayabilmek için bu bölümde öncelikli olarak bürokrasi kavramının anlamları, tarihsel gelişimi, sınıflandırılması ve bürokrasi kuramları ayrıntılı olarak incelenmiştir. Son olarak da bu bölümde ülkemiz bürokrasisinin Cumhuriyet döneminden günümüze kadar olan süreç içerisindeki gelişimi incelenmiştir. Genel olarak i) kırtasiyecilik, ii) devlet yönetimi ve iii) Yönetim ve örgütlenme şekli olmak üzere üç ana anlamı bulunan bürokrasinin çalışmamızda üzerinde durduğumuz anlamı devlet yönetimi anlamındaki bürokrasidir.

İdeal tipi Weber' in bürokrasi kuramının hâkim olduğu dönem içinde oluşan ve hukuk devleti, yönetimin tarafsızlığı ve yönetimin kamu siyasetinin uygulayıcısı olan bir araç olması düşünceleri temel alınarak kavramsallaştırılmış hukuki-rasyonel bürokrasinin, 20. yüzyılla birlikte genel olarak kabul görmüş bürokrasi biçimi olduğunu söylemek mümkündür. Bürokrasi kavramını sistematik ve bütüncül bir biçimde ele alıp inceleyen ilk bilim insanı Alman ekonomist ve sosyolog Max Weber'dir. Max Weber tarafından oluşturulan Weberyen Bürokrasi kuramı literatürde en genel kabul görmüş kuramdır. Nitekim Evans ve Rauch (1999:760) bürokratik yapının ekonomik performansa etkilerini inceledikleri çalışmalarından bürokratik yapıyı Weberyen Bürokrasi temelinde ele almıştır. Weberyen Bürokrasi kuramının iki temel özelliği olan yeteneğe göre iş ve öngörülebilir kariyer hiyerarşi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi geliştirmekte olan ülkeler için araştırmış ve Weberyen bürokratik yapının ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği sonucuna varmıştır. Bürokratik etkinlik ile dış ticaret arasındaki ilişkiyi incelediğimiz çalışmamızın sonraki bölümünde dış ticareti detaylı bir şekilde ele alacağız.

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMI, TARİHSEL GELİŞİMİ VE TÜRKİYE'DE

DIŞ TİCARET

Bu bölümde genel itibarıyla dış ticaret ile ilgili kavramlara yer verilmiştir ve dış ticaret politikasının amaçları ve araçları detaylı bir şekilde incelenmiştir. Ardından Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar olan süreç içerisinde uygulanan genel ekonomi ve dış ticaret politikaları, stratejileri ve sistem farklılıkları dikkate alınarak Türk dış ticareti dönemselsel olarak ele alınmıştır.

2.1. DIŞ TİCARETİN TANIMI, KAPSAMI VE TEMEL KAVRAMLAR

Ticaret, uygarlık tarihinin başlangıcı ile birlikte var olmuş ve insanoğlu var olduğu sürece de varlığını devam ettirecek bir olgudur. Bu bağlamda ülkelerarası ticaret olan dış ticaretin de kökleri çok eskilere dayanmaktadır (Dinler, 2009:255).

Dünyada, ülkelerin temel ekonomi politikalarında uzunca bir süre dışa kapalı ekonomi anlayışı hâkim olmuşsa da, doğal kaynakların bölgelere eşit bir şekilde dağılması ve ülkelerin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri sadece kendi sınırları içinde karşılamasının mümkün olmayışı devletleri birbirlerinden mal ve hizmet alışverişine zorlamıştır. Nitekim ülkelerarası ticareti sağlayabilmek için “Baharat Yolu ve İpek Yolu” gibi birçok uluslararası ticaret yolları oluşturulmuştur (Öztürk, 2017:361).

Uluslararası ticaret diğer bir ifadeyle dış ticaret, üretim faktörlerinin (Sermaye, Teknoloji, Emek vb.) uluslararası dolaşımı ile birlikte uluslararası iktisat bilim dalının en önemli konusunu oluşturmaktadır.

Dış ticaret en genel anlamıyla bir ÷lkedeki kamu kurum ve kuruluşlarının veya özel kişi ve kuruluşların ÷lke sınırları dışında belli bir tutar karşılığında farklı ÷lkelerle yaptıkları mal, hizmet, sermaye ve fikri mülkiyet hakları alım-satım işlemidir. Yani farklı ÷lkeler arasında gerçekleşen mal, hizmet, sermaye ve fikri mülkiyet hakları transferidir (Öztürk, 2009:1; Gültekin ve Savcı, 2010:3).

Bu tanımlamadan yola çıkıldığında gerekli şart ve koşul; ticaretin konusu mal ve hizmet olmalıdır ve bu ticaretin birbirinden bağımsız olan ve karşılıklı eşit haklara sahip iki farklı siyasi devlet arasında gerçekleşmelidir yani devletlerarasında sınır olmalıdır. Her ne kadar dış ticaretin çıkışı siyasi sınırların varlığı olsa da, bazen devletlerin siyasi sınırlarını ortadan kaldıran, Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi gibi ekonomik birlikler kurulabilir. İşte kurulan bu ekonomik birlikler sayesinde siyasi sınırlar dış ticaret için zorunluluk teşkil etmekten çıkar ve bu ekonomik birlikler içinde de dış ticaret faaliyetleri gerçekleştirilebilir (Ortaç, 2010:5).

Siyasi sınırlara sahip olan devletlerde, yaşamsal ve ekonomik bakımdan ihtiyaç duyulan mal ve hizmetlerin ihtiyaçı karşılayacak düzeyde üretilememesi yani üretim yetersizliği durumu, o mal ve hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında başka bir devletten temin edilmesini (İthalatı) zorunlu kılarken, aynı şekilde ihtiyaçtan fazla üretilmesi durumu da belirli bir bedel karşılığında başka ÷lkelere satılmasını (İhracatı) zorunlu kılmaktadır. Bu zorunluluklar, ekonomik ve sosyal nedenlere bağlı olmakla beraber ÷lkelerin kalkınma ve büyüme ihtiyaçlarına da bağlı olmaktadır. İşte dış ticaretin temeli bu sosyal ve ekonomik olgulara dayanmaktadır (Tahirler, 2016:1).

Gezegemizdeki doğal kaynakların dünya üzerinde ÷lkelere ve bölgelere eşit bir şekilde dağılmayışı, ÷lkelerin sadece kendi sahip olduğu kaynaklara bağlı bir şekilde üretim yaparak tüm ihtiyaçlarını karşılayabilmesini ve ayakta durmasını

imkânsız kılmaktadır. Bu durum ise dış ticaretin temel nedeni olarak gösterilmektedir. Bunun dışında üretim maliyetlerinin azaltılması, teknolojik gelişmeler, üretim olanaklarının farklılığı, verimlilik, bireysel zevk ve tercihlerdeki farklılıklar, üretilen ürünlerdeki kalite farklılıkları, yurtiçi tekel oluşumunun önüne geçebilmek ya da ülke içinde pahalıya üretilen mal ve hizmetleri dışarıdan daha ucuza elde edebilmek veya üretilen mal ve hizmeti daha yüksek bir kârla dışarıya satabilme durumu dış ticaretin belli başlı nedenleridir (Öztürk, 2017:361-362; Kökçe, 2005).

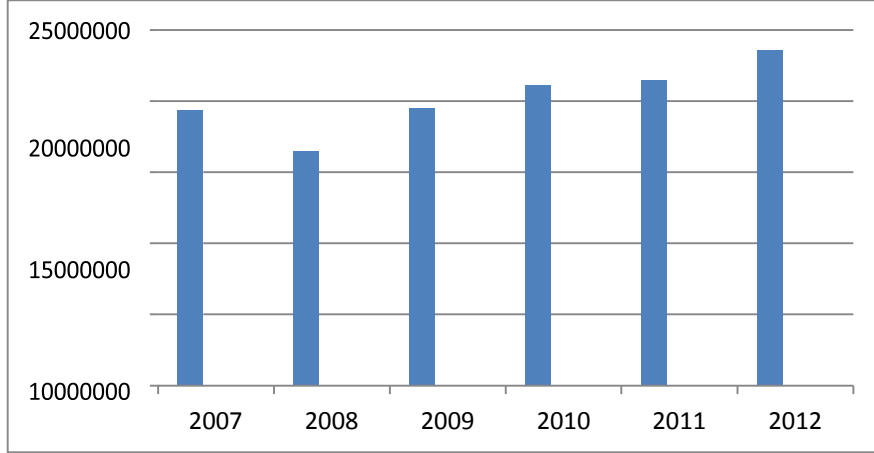
Söz konusu ticaret bir ülkenin başka devletlerle olan mal ve hizmet alım-satım ilişkileri ise, bu durum bir devletin dış ticaretini ifade etmektedir. Eğer bu ticaret dünyadaki tüm ülkeler arasında ise ve devletlerin belirlediği dış ticaret politikalarına bağlı, bununla sınırlı olarak mal ve hizmet alım-satım ilişkilerini içeriyorsa bu durum dünya ticaretini ifade etmektedir (Onursal, 2016).

Dünya ticareti küresel ekonomik sistemin önemli belirleyicilerinden biridir. 2. Dünya savaşı sonrası dünyada meydana gelen gelişmeler dünya ticaretini de etkilemiş ve dünya ticaretinde değişmelere sebep olmuştur. Nitekim dünya ticaretinde küreselleşme ve ticari serbestleşme düşüncesi hız kazanmıştır. Bununla birlikte dünya ticareti, dünyadaki gelişmelere paralel olmak bir yana bu gelişmelerden çok daha hızlı bir gelişim ve değişim göstermiştir (Argın ve Baklacı, 2011; Kaçmaz, 2014:4; Seyidoğlu, 2013:3).

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) istatistiklerine göre, 1980 yılında dünya mal ticaret hacmi (ithalat ve ihracat değeri) 548,922 milyar USD iken, Yıllar içinde hızla büyüyen mal ticaret hacmi, 2012 yılında 23.592.739 milyar USD olarak gerçekleşmiş (UNCTAD web sitesi, 2017).

Grafik 1

Yıllara Göre Dünya Mal Ticaret Hacmi (milyar \$ 2007-2012)

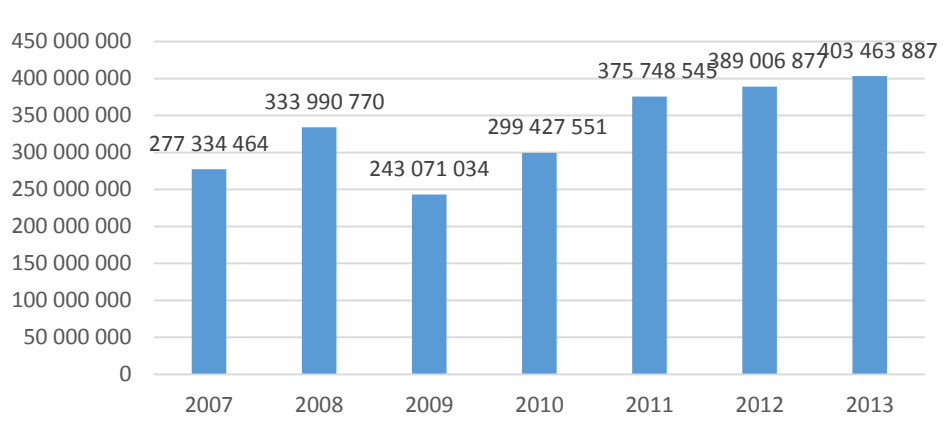


Kaynak: www.unctad.org

Türkiye'nin dış ticaret hacmi de dünya ticaretindeki bu gelişmelere paralel olarak bir gelişim göstermiştir. TÜİK verilerine göre 2007 yılında 277.334.464 milyar \$ olan dış ticaret hacmi 2013 yılına gelindiğinde 403.463.887 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir (TÜİK web sitesi, 2017).

Grafik 2

Türkiye'nin Dış Ticaret Hacmi (Milyar \$ 2007-2013)



Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri

Ülkelerin dış ticaretinin temel unsurları “İhracat” (dış satım) ve “İthalat” (dış alım) tan oluşmaktadır. Ancak geniş anlamda, dış ticaretin etkilediği ve dış ticareti etkileyen faktörler ithalat, ihracat veya diğer ekonomik faktörlerle sınırlı kalmaz. Toplumların sosyal, siyasi ve kültürel yapıları, bürokratik etkinlik düzeyleri, teknik ve teknolojik gelişmişlik düzeyleri yani o ülkenin “kurumsal yapısını” da dış ticareti etkileyen faktörlere eklemek gerekmektedir (Kaya, 2013).

Nitekim söz konusu bu unsurlar yani ülkelerin kurumsal yapıları sadece dış ticareti etkilemez, ülkelerin bütünüyle ekonomik performanslarına etki ederler. Bu unsurlar ülkeler arası büyüme farklılıklarının açıklamasında da önemli birer unsurdurlar (Hall ve Jones, 1999).

Dış ticaret, ülkeler için ciddi bir gelir kaynağı ve önemli bir gelişmişlik göstergesi olmasının yanında, ülkelerin ekonomik kalkınmaları, siyasi kaderleri, uluslararası ilişkileri, dünya barışı ve güvenliği, ulusal temel ihtiyaçların etkin bir şekilde karşılanabilmesi ve refah seviyelerinin yükseltilmesinde de ciddi rolü bulunan bir olgudur. Ayrıca dış ticaret ülkelerin işsizlik ve enflasyon durumlarına, piyasa yapılarına ve makroekonomik dengeler üzerine de önemli etkileri bulunan bir faktördür (Öztürk, 2009:1).

Uluslararası iktisadın en önemli konusu olan dış ticarete devletlerin dış ticaretini belirleyici ve yol gösterici nitelik taşıyan tablolar ödemeler dengesi bilançolarıdır. Ödemeler dengesi bilançoları ülkelerin ekonomik durumlarının adeta bir aynası iken aynı zamanda da dış ticaret dengesinin gösterimde kullanılmaktadır (Karaca, 2013:3; Yeldan, 2005:48).

Ödemeler bilançosu belirli bir zaman içerisinde o ülkedeki yerleşik kişiler (gerçek veya tüzel kişiler ile kurum ve kuruluşlar vb.) ile başka bir ülkedeki yerleşik kişiler arasında meydana gelen ve finansal sorumluluk doğurmayan ekonomik işlemlerin sonucunu bir para birimine gösteren tablolardır (Köksal, 2016:3; Fieleke, 1996:3).

Ödemeler dengesi bilançosu genel olarak (Yeldan, 2005:48);

- Cari işlemler hesabı
- Sermaye ve Finans hareketleri hesabı
- Net hata ve noksan
- Rezerv

Olmak üzere dört ana başlıktan oluşmaktadır.

Dış ticaret açısından önem arz eden ve değinilmesi gereken diğer bir hususta dış ticaret açığıdır. Dış ticaret açığı bir ülkenin ihracatı ile ithalatı arasındaki farkı ifade etmektedir. Dış ticaret açığının USD veya başka ülke para birimleri cinsinden ölçümü bu açığın farklı ülkelerdeki veya aynı ülkede farklı zamanlardaki değerlerinin karşılaştırılmasında güçlükler oluşturmaktadır. Bu sebeple uluslararası ya da zamanlar arası karşılaştırma yapmada, dış ticaret açığının normalize edilmiş ve birimlerinden arındırılmış bir ölçüsü olan ihracatın ithalatı karşılama oranını kullanmak daha sağlıklı olmaktadır (Aydın vd, 2014:2).

Bu durumu bir örnekle açıklamak gerekirse ithalatı ile ihracatı arasındaki farkı aynı olan iki ülkeden birincisinin ihracatı GSYİH' nin %15'i ve ithalatı %20' dir. İkinci ülkenin ise ihracatı GSYİH' nin %40 ve ithalatı %45' dir. Burada her iki ülkenin de dış ticaret açığı %5 olarak görünürken birinci ülkenin karşılama oranı %75 iken ikinci ülkenin karşılama oranı %89 dur. Bu durum ticaret hacmi daha yüksek olan (yani dış dünya ile entegrasyonu daha yüksek olan) ülkenin aynı dış ticaret açığına sahip olmasına rağmen ithalatındaki küçük bir azalışla veya ihracatındaki küçük bir artışla bu açığı karşılama oranı daha düşük olan diğer ülkeye kıyasla daha kolay kapatabilme kapasitesine sahip olduğunu göstermektedir.

Bu bağlamda ülkelerin dış dünya ile entegrasyonları yani dışa açıklıkları zaman içerisinde değişim göstereceğinden karşılama oranları da buna bağlı olarak değişim gösterecektir.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı verilerine göre derlenen Türkiye'nin 2014-2015 yılı ocak-şubat aylarının milyon dolar cinsinden ihracat ithalat rakamları ve karşılama oranları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 1

2014-2015 Ocak ve Şubat Ayı Dış Ticaret Dengesi

Dış Ticaret	Ocak		Değişim %	Şubat		Değişim %	Ocak-Şubat		Değişim %
	2014	2015		2014	2015		2014	2015	
İhracat	12.400	12.331	-0,56	12.799	12.241	-4,36	25.199	24.572	-2,49
İthalat	19.286	16.636	-13,74	18.239	16.858	-7,57	37.525	33.495	-10,74
Dış Tic. Hacmi	31.687	28.967	-8,58	31.037	29.100	-6,24	62.724	58.067	-7,43
Dış Tic. Dengesi	-6.886	-4.305	-37,48	-5.440	-4.617	-15,13	-	-8.923	-27,62
İhr/İth Karş. %	64,3	74,1		70,2	72,6		67,2	73,4	

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı 2015 Şubat Ayı Gümrük Ve Ticaret Veri Bülteni

Tabladaki verilere bakıldığında, Türkiye’de ihracatın ithalatı karşılama oranının 2014 yılı ocak ayı için %64,3 ve şubat ayı için %70,2 iken, 2015 yılı ocak ayında %74,1 ve şubat ayında %72,6 olarak gerçekleşmiştir.

Dış ticareti daha iyi kavrayabilmek için dış ticaretinin temel unsurları olan İhracat (dış satım) ve İthalata (dış alım) tanımları ve türlerini içerecek şekilde aşağıda detaylı bir şekilde değinilmiştir.

2.1.1. İhracatın Tanımı ve Türleri

İhracat, ülke içinde bireysel veya kurumlarca üretilen mal ve hizmetlerin yurt dışına çıkışı yani dış satım demektir.

Literatürde çok sayıda tanımı bulunan ihracatın çeşitli kaynaklarda yapılan tanımları şu şekildedir:

Öncelikle yönetmeliğe baktığımızda Dış Ticaret Müsteşarlığı yönetmeliğinde ihracat; (İhracat Yönetmeliği, 1996)

“Bir malın ve değerın yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun şekilde fiili ihracatının yapılması ve Kambiyo mevzuatına göre bedelinin (bedelsiz ihracat hariç) yurda getirilmesini veyahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkışlarıdır.”

Şeklinde tanımlanmaktadır.

Bennette ihracatı, ülke içinde üretilip işlenen veya stoklanan malların yurt dışına satış işlemi olarak tanımlamaktadır (Bennett, 1998:15).

Bir başka kaynakta ise ihracat, kar elde etmek amacıyla müşterilerin istek ve ihtiyaçlarına göre işletmenin sahip olduğu imknların kullanılması için değerlendirme, planlama ve denetleme işlemlerinin uluslararası boyutta yapılması işlemi olarak tanımlanmaktadır (Beşeli, Nursun, 1997:36).

Diğer bir tanımına baktığımızda ise ihracat yurtdışı piyasalara açılabilme ve banka kredilerini ikame edebilecek bir finansman kaynağı olarak tanımlanır (etin ve şeker, 2013:122).

Ayrıca ihracat ülkelerin yasalarına uygun olarak yasal mal ve hizmetlerin dış pazarlara yani tüketicilere ulaşmasıdır (İpek, 2015:12).

Aynı zamanda ihracat ülkelerin ekonomik büyüme ve zenginliğe erişmelerinde, yüksek refah seviyelerine sahip olmalarında ve işsizlik sorunun çözümünde önemli katkıları olan bir unsurdur (Aygün, 2010:115).

Bu tanımların dışında literatürde daha birçok farklı ihracat tanımı bulmak mümkündür.

Bu tanımlardan yola çıkarak geniş anlamıyla ihracat, yurtiçinde üretilen veya yurt dışından bir bedel karşılığı satın alınan yasal olarak ülke sınırları içerisinde serbest dolaşımda olan mal ve hizmetlerin yürürlükteki yasa ve mevzuatlara uygun olarak başka ülkelerdeki ya da yurtiçi serbest bölgelerindeki satışı sonucunda elde edilen gelirin yasal süresi içerisinde tahsilini izleyen süreçtir (Avcı, 2015:3; şahin, 2005:1; Kaya ve Turguttopbaş, 2012:3; İhracat Yönetmeliği, 1996).

Uygulamada karşılaşılan ihracat türleri aşağıdaki gibidir (Avcı, 2015; şahin, 2005).

- Özellik arz etmeyen (Serbest) ihracat
- Kayda bağılı ihracat
- Özelliğı olan ihracat
- Avrupa Birliğı ve serbest ticaret anlaşmalı ölkelerle yapılan ihracat
- İhracatı yapılacak ürüne göre ihracat

2.1.1.1. Özellik Arz Etmeyen (Serbest) İhracat

Uygulamada en çok karşılaşılan ihracat türüdür. Özellik arz etmeyen (Serbest) ihracat, Kanun, Kararname veya Uluslararası anlaşmalarla ihracı yasaklanmamış, herhangi bir merciden izin almaya gerek olmayan ve kayda bağılı mallar listesinde yer almayan her türlü malın ihracının yapıldığı ihracat türüdür (Köksal, 2016:5-6; Ortaç, 2010:16).

Özellik arz etmeyen ihracat demek bu ihracatın önemsiz bir ihracat türü olduğu anlamına gelmemelidir. Bunun aksine özellik arz etmeyen ihracat toplam ihracat içinde önemli bir paya sahiptir. Bu ihracat türü ihracat uygulamaları açısından standart dışı bir prosedür gerektirmeyen, kambiyo rejimleri çerçevesinde serbest döviz ile yapılan ve herhangi bir mevzuat ile ayrıcalık tanınmayan bir ihracat şekli olduğu için özellik arz etmeyen ihracat olarak adlandırılmıştır (Gürsoy, 2008:2; Arzova, 2006:97).

Serbest ihracat ihracatçının İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile birlikte ihracatın gerçekleşeceği gümrük müdürlüğüne müracaatı ile sağlanır.

2.1.1.2. Kayda Bağılı İhracat

Kayda bağılı ihracat DTM tarafından belirlenen Kayda Bağılı İhracat listesinde yer alan malların ihracatını kapsamaktadır. Bu listede yer alan malların özelliğı ya sadece ihracatçı ölkede bulunmaktadır ya da dünyada az sayıda bulunan mallardan olmalarıdır (Melemen ve Arzova, 2000:50). Bazı malların bu şekilde

devlet tarafından kayda bağlı ihracat listesiyle takip edilmesinin başlıca nedenleri; (Megep, 2007:24)

- Takip edilecek olan malların ticari politikalar bakımından öneme sahip olması
- Uluslararası ticaret anlaşmaları ve Türkiye'nin bu anlaşmalara uyup uymadığını ya da ne ölçüde uyduğunu denetlemek
- Ülkemizdeki firmaların çıkarlarını daha etkin bir şekilde gözetleyebilmek

şeklinde sıralanabilir.

Bu ihracat biçiminde ihracatçıların ihracat fiilen gerçekleşmeden önce gümrük beyannamesi ile birlikte kayıt için ihracatçı birliklerine başvurmaları gerekmektedir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerince onaylanıp kayıt meşruhatı düşülen gümrük beyannamesi ihracatın gerçekleşeceği gümrük idaresine verilmek üzere ihracatçıya teslim edilir (İhracat Yönetmeliği, 1996; Ekinci, 1997:55; Doğan, 2005:124).

İhracatçı kayıt meşruhatı düşölerek onaylanmış gümrük beyannamelerini İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerini ihracata izin verdiği gün başlangıç tarihi kabul edilmek üzere 90 gün içinde ilgili gümrük idaresine bildirmesi gerekmektedir. Ancak ülkemiz ihracat ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ölkelerle yapılan ihracatta bu süre DTM tarafından 90 günden az ya da çok olacak şekilde belirlenebilir. (İhracat Yönetmeliği, 1996; Ekinci, 1997:55; Doğan, 2005:124).

2.1.1.3. Özellik Arz Eden İhracat

Bu ihracat şeklinin diğer ihracat türlerinden temel farkı ihracatın şartlarının ihracatçı ve alıcı istekleri doğrultusunda belirlenmesi ve mal bedelinin daha uzun sürede tahsil edilebilmesidir. Özellik arz eden ihracatlarda önemli olan husus hangi bilgi ve belgelerle hangi kurumdan izin alınacağı ve geçerli sürelerin neler

olduğunun bilinmesidir. İhracatta ülkeye döviz getirme zorunluluğunun kalkmasından sonra birçok ihracat türü döviz getirme süresi açısından barındırdığı avantajı kaybetmiş ve birer gümrük işlemine dönüşmüştür (Durmaz, 2009:7; Melemen, 2008:132).

Günümüzde uygulamada görülen özellik arz eden ihracat türlerini şu şekilde sıralayabiliriz.

2.1.1.3.1. Kredili İhracat

İhracat Yönetmeliğine göre kredili ihracat, iki veya daha fazla tarafı bulunan kredi anlaşmaları dışında kalmak şartıyla ihracat bedelinin yurda getirilmesinde Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatında belirlenen süreleri aşmasına imkan sağlayan ihracat türüdür (İhracat Yönetmeliği, 1996; Ekinci, 1997:57).

Kredili ihracat talebi ihraca konu malın cinsini, ödeme planını ve ödeme süresini içerir şekilde hazırlanan sözleşme ve bu sözleşmenin Türkçe haliyle birlikte ihracatçı birliklerine yapılır. Madde ve/veya ülke politikaları açısından DTM tarafından getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallar dışında yer alan mallara ilişkin talepler sözleşmede yer alan esaslara doğrudan ihracatçı birlikleri tarafından sonuçlandırılır. Kapsam dahilindeki mallara ilişkin talepler ise DTM'nin onayı alındıktan sonra ihracatçı birlikleri tarafından sonlandırılır (Karafakioğlu, 2008:23; Ekinci, 1997:57).

Kredili ihracat süresi fiili ihracat tarihi başlangıç kabul edilmek üzere tüketim malları için 2 yıl, diğer mallar için 5 yıldır. Bu süreleri aşan kredili ihracat talepleri ise DTM tarafından değerlendirilerek sonuçlandırılır. Ayrıca kredili ihracat sözleşmeleri telgraf, teleks ve faks gibi araçlarla yapılamaz (İhracat Yönetmeliği, 1996; Karafakioğlu, 2008:23; Ekinci, 1997:57).

2.1.1.3.2. Konsiye İhracat

İhracata konu olan malın kesin satışının daha sonra yapılmak üzere yurtdışındaki alıcılara, komisyonculara ya da ihracatçı firmanın şube ve

temsilciliklerine gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat türüdür. Konsiye ihracattaki önemli olan husus gönderilen mallarının mülkiyet hakkı devri yapılmaz söz konusu olan sadece zilliyetlik hakkı devridir (Şirinpinar, 2012:26; Kutlu, 2002:10).

Konsiye ihracatla ilgili başvurular ihracatçı birliklerine yapılır ve birlikler tarafından sonuçlandırılır. Ancak madde ve/veya ülke politikaları açısından DTM tarafından getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallar için DTM'nin onayı alındıktan sonra neticelendirilir (Sezen, 2008:11; Durmaz, 2009:8).

Satılmak üzere yurtdışına gönderilen malların, fiili ihracat tarihi başlangıç tarihi kabul edilmek üzere kesin satışının 1 yıl içerisinde gerçekleştirilmesi gerekir. Satışı gerçekleştiren kişi veya kurumlar giderleri satıştan elde edilen gelirden düşerek kalan tutarı bankalar aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya gönderir. Ayrıca malın kesin satışı sonrası izleyen 30 gün içerisinde taraflarca düzenlenmiş kesin satış faturası veya örneği ile birlikte diğer belgeler İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine ve aracı bankaya gönderilir (Bedestenci vd, 2004:13; Kaya ve Turguttopbaş, 2012:87).

2.1.1.3.3. Transit Ticaret

Bir ihracatçının yurtdışında veya serbest bölgelerde satılan bir malı lehte bir fark olması şartıyla kendi ülkesinden geçirerek ya da doğrudan doğruya üçüncü bir ülkeye ihraç etmesine transit ticaret denir. Örneğin bir Türk firmasının Almanya'dan aldığı bir malı ülkemiz üzerinden geçirerek ya da ülkemize hiç geçirmeden doğrudan doğruya Azerbaycan'daki bir firmaya satması işlemi bir transit ticaret işlemidir (İhracat Yönetmeliği, 1996; Doğan, 2005:124).

Merkez Bankasının (2001:1) 2001/YB-45 sayılı genelgesinde transit ticaret “Yurtdışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmadan ya da gümrük binalarına yakın olan bir depodan (antrepo) satın alınan malın ülkemiz üzerinden transit olarak veya doğrudan doğruya yurtdışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya ya da antrepoda satılmasıdır” şeklinde açıklanmaktadır.

Transit ticaret ile ilgili talepler gerekli “Transit Ticaret Formu” ile birlikte banklara yapılır ve işlem bankalar tarafından incelenip sonuçlandırılır. Ayrıca transit ticarete konu olan mallar üzerinden herhangi bir vergi, resim, harç ve fon tahsil edilmez (Şahin, 2005:28).

2.1.1.3.4. İthal Edilmiş Malların İhracatı

Vergileri ödenmiş yabancı menşeli malların KDV iadesinden ve teşviklerden faydalanmamak şartıyla başka bir ülkeye ihracatının yapıldığı ihracat türüdür (Köksal, 2016:8; Sezen, 2008:12).

İhracat yönetmeliğinde ithal edilen malların ihracı hususu “İthalat Rejimi çerçevesinde ithal edilmiş ve vergileri ödenmiş bulunan yabancı menşeli yeni veya kullanılmış malların ihracı özellik arz etmeyen ihracat kapsamında yapılır. Ancak, ihracatın desteklenmesine yönelik mevzuat, yatırım mevzuatı ile Gümrük mevzuatının mahrecine iade hükümleri saklıdır” şeklinde geçmektedir (İhracat Yönetmeliği, 1996).

2.1.1.3.5. Bedelsiz İhracatı

Bedelsiz ihracat, ihracatı yapılacak bir malın yürürlükteki mevzuat çerçevesinde bedelinin yurda getirilmesine gerek olmadan yurtdışına kesin olarak ihracatının yapıldığı ihracat türüdür. İhracat yönetmeliğinde bedelsiz ihracat hususu “Karşılığında yurtdışından bir ödeme yapılmaksızın yurtdışına mal çıkarılmasıdır” şeklinde tanımlanmaktadır (İhracat Yönetmeliği, 1996; Arzova, 2006:110).

Bu kapsamda 12 Temmuz 2008 ve 26934 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren bedelsiz ihracata ilişkin düzenlemelerle bedelsiz ihracı yapılabilecek eşyaların çerçevesi belirlenmiştir. Bu düzenlemeye göre bedelsiz ihracata konu olabilecek mallar aşağıda sıralanmıştır (Arzova, 2006:110; T.C. Resmi Gazete, 2008; Ankara Gümrük Müşavirleri Derneği, 2014-2015).

- Tüzel veya gerçek kişilerin adedi ticaret kanuna uygun olacak şekilde beraberinde götürecekleri ya da gönderecekleri hediyeler, numuneler, reklam ve tanıtım eşyaları
- Önceden ihracatı gerçekleşmiş olan malların parçaları veya garanti kapsamındaki yedek parçaları
- Yurtdışında yaşayan Türk vatandaşları ile ülkemize gelen turistlerin beraberinde götürecekleri veya gönderecekleri eşyalar
- Kamu kurum ve kuruluşları ile belediyeler ve üniversitelerin taraf oldukları anlaşmalar gereği gönderecekleri araç-gereçler ile taşıt ve mallar
- Yurtdışında gerçekleşen doğal afetler nedeniyle STK'ların göndereceği yardım malzemeleri

Ayrıca Kanun, Kararname ve Uluslararası sözleşmelerle ihracatı yasak olan mallar bedelsiz ihracat kapsamında yurtdışına çıkarılamaz.

2.1.1.3.6. Yurtdışı Fuar ve Sergilerine Katılım

Yurtdışındaki fuar ve sergilere Türkiye'yi temsilen veya bireysel olarak katılan firmaların, bedeli karşılığında ya da bedelsiz olarak fuar ve sergilere götürdükleri/gönderdikleri malların ihracının yapıldığı ihracat türüdür (Doğan, 2005:125).

Fuar ve sergilere katılım yoluyla yurtdışına mal gönderecek firmalar başvurularını doğrudan gümrük idaresine yaparlar. Gümrük idareleri mevcut mevzuat çerçevesinde bu talepleri inceleyerek sonuçlandırır. Fuar ve sergilere gönderilen malların satışı gerçekleşmişse bedelleri satılmamışsa malların kendisi fuar veya serginin bitiş tarihi başlangıç tarihi kabul edilmek üzere 90 gün içinde ülkeye getirilir (Bedestenci vd, 2004:17).

2.1.1.3.7. Takas ya da Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracat

Bağlı muamele ve Takas yoluyla yapılacak ihracat, taraflar arasında yapılan sözleşme gereğince ihracı yapılan malın bedelinin malla, hizmetle veya bir kısmının para ile karşılandığı ihracat türüdür. Eğer bu işlem iki ülke arasında gerçekleşiyorsa takas, ikiden fazla ülke arasında gerçekleşiyorsa bağlı muamele olarak adlandırılır (Seyidoğlu, 1997:375; Şahin, 2005:1).

Bağlı muamele ve Takas yoluyla ihracat başvuruları taraflar arasında yapılan anlaşma ve diğer gerekli belgelerle beraber ihracatçı birliklerine yapılır. Taraflar arasında yapılan bu anlaşmada ihracat edilen malın türünün niteliğinin standardının, birim fiyatlarının, teslim şartlarının ve anlaşmanın geçerlilik süresinin belirtilmesi gereklidir. Bu bağlamda Bağlı muamele ve Takas yoluyla yapılan ihracatın izin süresi, 6 ayı geçmemek üzere taraflar arasında yapılan anlaşmada belirtildiği kadardır. Ancak bu izin süresi izni veren mercilere başvurulması durumunda iki yıla kadar uzatılabilir (Doğan, 2005:125; Arif, 2005:1).

Takas ya da bağlı muamele yoluyla yapılacak ihracatı daha iyi anlayabilmek için bunu bir örnek açıklayalım. Örneğin Hatay'daki bir H firmasının Azerbaycan'daki bir A firması ile bağlı muamele/takas yoluyla yapacağı ihracat işleminin GTİP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu) numarası fiyatı ve toplam tutarı tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2
Bağlı Muamele ya da Takas Yoluyla İhracat Örneği

İHRAÇ EDECEĞİ MALLAR				
CİNSİ	GTİP	Miktar (Adet)	Birim Fiyatı (F.O.B. \$)	Değeri \$
Okul Çantası	4202.12.11.00.00	20.000	5	100.000
Beslenme Çantası	4202.12.50.00.00	10.000	5	150.000
Evrak Çantası	4202.12.11.00.00	15.000	10	150.000
TOPLAM				400.000
İTHAL EDECEĞİ MALLAR				
CİNSİ	GTİP	Miktar (Adet)	Birim Fiyatı (F.O.B. \$)	Değeri \$
Poli(vinil klorür) eldivenler	3926.20.00.00.11	200.000	2	400.000
TOPLAM				400.000

Kaynak: Tablodaki GTİP Numaraları Ticaret Bak. Web Sitesinden Alınmıştır

2.1.1.3.8. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılan İhracat

Yurtdışında inşaat, altyapı çalışmaları tesisat ve montaj işi, müşavirlik, mühendislik ve bakım-onarım gibi işler yapan müteahhitlik firmalarının yaptıkları bu işlerle ilgili her türlü makine, ekipman ve teçhizatların geçici olarak ihracı ile işçilerin ihtiyacı olan tüketim mallarının ihracı Yurtdışı Müteahhitlik hizmetleri kapsamında yapılan ihracattır (Ortaç, 2010:22; Durmaz, 2009:9).

Yapılan iş kapsamında kullanılacak olan araç-gereçlerin yurtdışına çıkışları 3 yılı geçmemek kaydıyla geçici olarak yapılabilir. Ayrıca yapılan iş kapsamında kullanılmak üzere yurtdışında alınan araç-gereçler geçici ya da kalıcı olarak yurda getirilebilir. Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sonucunda elde edilen kar ve gelirlerin ülkeye getirilme zorunluluğu yoktur (Melemen, 2008:134; İpek, 2015:16).

2.1.1.3.9. Sınır Ticareti Kapsamında Yapılan İhracat

Sınır ticareti “Sınır Ticaretinin Düzenlenmesine İlişkin 1/12/2008 tarih ve 2008/14451 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı” kapsamında yer alan illerin temel ihtiyaçlarının bir kısmının komşu ülkelerden temin edilmesi ve bu illerin ekonomisini canlandırmak ve ihracatını arttırmak amacıyla yapılır. Bir firmanın sınır ticareti kapsamında ihracat yapabilmesi için düzenleme kapsamında bulunan illerde en az 2 yıl yerleşik olarak faaliyet gösteriyor olması gerekmektedir. Bu kapsamda ticareti yapılan malların giriş-çıkış işlemleri yetkili gümrük kapılarınca ya da sınır ticaret merkezlerince denetlenir ve gerçekleştirilir (DAKA Raporları, s:5-6; Öztürk, 2017:367-368).

2.1.1.3.10. Serbest Bölgelere Yapılan İhracat

Serbest bölgeler, bir ülkenin siyasal sınırları içinde yer almakla birlikte dış ticaret vergi ve gümrük mevzuatının uygulanması bakımından gümrük hattı sınırları dışında sayılan ülkede geçerli ticari, mali ve ekonomik alanlara ilişkin yasal düzenlemelerin ya hiç uygulanmadığı ya da kısmen uygulandığı bölgelerdir. Serbest bölgeler ihracatın arttırılması amacıyla sınai ve ticari faaliyetlere daha geniş

kapsamlı özel teşviklerin ve muafiyetlerin uygulandığı ticari, endüstriyel ve hizmet faaliyetlerinin yapıldığı alanlardır. Ayrıca bu bölgelerdeki firmaların ürettikleri ürünlerin satışından elde ettikleri kazançlar Avrupa Birliği üyeliğinin gerçekleşeceği yılın vergileme dönemi sonuna kadar gümrük vergisi ve kurumlar vergisinden muaf olması serbest bölgelerin en büyük avantajıdır (Atabay, 2005:60; Öncü, 2002:114; Atik, 1998:1).

Serbest Bölgeler buldukları ülke ekonomilerine çok önemli katkı ve avantajlar sağlamaktadır. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür (Doğan, 2005:127; Atik, 1998:3);

- Serbest Bölgeler dış ticareti teşvik ederek ihracatın artmasını sağlarlar
- Ev sahibi ülkenin ihracatının artırılmasının yanı sıra ithalatının kolaylaştırılması ve ucuzlatılmasını sağlar
- Mal Alımının ve Kredi Kullanma İmkânının artmasını sağlar
- Yabancı sermaye girişini ve teknoloji transferinin artmasını sağlar
- Dış ticaret, bankacılık, sigortacılık, turizm ve diğer alanlarda uzman personelin yetişmesine ve uzmanlaşmanın artmasına katkı sağlar

Tablo 3
Serbest Bölgelerin Ülkemiz Toplam Dış. Tic. Hac. İçindeki Payı (1000 ABD Doları)

	2013	2014	2015	2016
Ülkemizin Top. Dış. Tic. Hac.	403.463.887	399.787.275	351.073.230	341.147.819
Serbest Bölgelerin Top. Tic. Hac.	23.240.397	22.432.242	20.260.661	19.033.079
Serbest Bölgelerin Top. Dış. Tic. Hac. İçindeki Payı	5,76%	5,61%	5,77%	5,58%

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı ve TÜİK Web Siteleri

Yukarıdaki tabloda Ülkemizdeki Serbest Bölgelerin Ülkemiz Toplam Dış Ticaret Hacmindeki payı yer almaktadır. Her ne kadar istenilen düzeyde olmasa da

Serbest Bölgelerin Toplam Dış Ticaret Hacmi İçindeki payı Ortalama %5-6 civarında olup ülkemiz dış ticaretine önemli bir katkı sağlamaktadır.

Tablo 4

Yönü İtibariyle Serbest Bölgelerin Toplam Ticaret Hacmi Değerleri (1000 ABD Doları)

	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%
Yurt İçinden Serbest Bölgelere	2.886.929	12,42	2.732.526	12,18	2.205.295	10,88	2.125.131	11,17
Serbest Bölgelerden Yurt Dışına	7.701.394	33,14	7.957.871	35,48	7.493.675	36,99	7.040.974	36,99
Yurt Dışından Serbest Bölgelere	7.490.100	32,22	7.058.603	31,47	6.549.732	32,33	5.867.525	30,83
Serbest Bölgelerden Yurt İçine	5.161.974	22,21	4.683.242	20,88	4.011.960	19,80	3.999.450	21,01

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı Web Sitesi

Yukardaki tabloda serbest bölgelerde gerçekleşen ticaretin yönü itibariyle değerleri yer almaktadır. 2016 yılı değerlerine bakıldığında Serbest bölgelerin toplam ticaret hacminin %11,17'si yurt içinden serbest bölgelere doğru gerçekleşmekte olup bu ülkemiz için ihracat anlamına gelmektedir. Serbest bölgelerin toplam ticaret hacminin %21,01'i ise serbest bölgelerden yurtiçine doğru gerçekleşmektedir ki bu da ülkemiz için ithalat anlamına gelmektedir. Bu durum serbest bölgelerimizin ülkemiz dış ticaretinde ihracattan çok ithalatta paylarının olduğunu göstermektedir.

2.1.1.4. Avrupa Birliği Ve Serbest Ticaret Anlaşmalı Ülkelerle Yapılan İhracat

Ülkemiz kuruluşundan bu yana ağırlıklı olarak batı odaklı bir ekonomik büyüme ve kalkınma stratejisi izlemiştir. Nitekim bu durum zamanla etkilerini göstermiştir. 2018 dış ticaret verileri dikkate alındığında Türkiye'nin ihracatının %50' si ile ithalatın %48,09' u AB(28) ülkeleri ile gerçekleşmiştir. Yani dış ticaretimizin ortalama yarısı AB ile gerçekleşmiştir (Kıyak, 2005:17; TÜİK Web Sitesi).

1996 yılına kadar Türkiye ile AB ülkeleri arasında yapılan ihracatta A.TR-1 ve A.TR-3 belgeleri kullanılmaktaydı. Ancak 1996 yılında Türkiye ile AB ülkeleri arasında Gümrük Birliği Anlaşmasının imzalanmasıyla birlikte A.TR-1 ve A.TR-3 belgeleri yerine A.TR belgesi (dolaşım belgesi) kullanılmaya başlanmıştır. Bu gümrük birliği dış ticarete uygulanan miktar kısıtlamaları, gümrük vergileri vb. tedbirlerin uygulanmadığı, gümrüğe üye olmayan diğer ülkelere karşı ortak gümrük tarifelerinin uygulandığı bir birliği ifade etmektedir. Tavizli gümrük indirimlerinden yararlanabilmek için A.TR (dolaşım belgesi) belgesinin ihracatçı ülke yetkililerince düzenlenerek gümrük idarelerine teslim edilmesi gerekmektedir (Doğan, 2004:3; Durmaz, 2009:9-10; Gümrük Birliği Anlaşması).

Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) ise ülkelerin birbirleriyle olan ticari ilişkilerini geliştirebilmeyi, malların ticari dolaşımına engel teşkil eden gümrük vergileri gibi engelleri ortadan kaldırmaya ve malların serbest dolaşımını sağlamaya yönelik imzalanan anlaşmalardır (T.C. Ticaret Bakanlığı Web sitesi, Serbest Ticaret Anlaşmaları).

Bu bağlamda EFTA ülkeleri (Norveç, İsviçre, İzlanda ve Lihtenştayn) dahil Türkiye ile STA yapan ülkelere anlaşma kapsamındaki ürünler için EUR-1 (Movement Certificate) belgesinin düzenlenmesi gerekmektedir (Bedestenci vd, 2004:19).

2.1.1.5. İhracatı Yapılacak Ürüne Göre İhracat

İhracatı yapılacak malların niteliğine göre özel uygulamalar ve kontrolü gerektiren listeler yer almaktadır. Bu ürünlerin ihracı için hazırlanması gereken bazı özel belgeler bulunmaktadır. Mevcut ihracat mevzuatına ve ihracı yapılacak ürüne göre farklı prosedürler uygulanmaktadır (İGEME, 2007:8).

- **İhracatta zorunlu uygulamada bulunan standartlar listesinde yer alan ürünlerin ihracı:** Bu listede yer alan ürünlerin mevcut ihracat rejimine göre asgari standartları karşılaması gerekmektedir. Bundan dolayı dış ticaret standardizasyonu denetmenleri grup

başkanlıklarınca “kontrol belgesi düzenlenmelidir (Öncü, 2002:117).

- **Bitki ve Bitkisel ürünlerin ihracatı:** Bitkilerin ve bitkisel ürünlerin ihracı için ihracı yapılacak ürün için sağlığı tehdit edici herhangi bir unsur içermediğini gösteren belge olan “Uluslararası Orjin ve Bitki Sağlığı Sertifikası”nın Tarım İl Müdürlüklerinden alınması gerekir (Bedestenci vd, 2004:23).
- **Canlı hayvan, hayvansal ürünler ve deniz ürünlerinin ihracı:** Bu gruptaki ürünlerin ihraç edilebilmesi için, bu ürünlerin hastalıklardan arındırıldığını gösteren belge olan “Sağlık Sertifikası”nın Tarım İl Müdürlüklerinden alınması gerekmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı Web Sitesi).
- **Uzman raporu (Ekspertiz Raporu) gerektiren ürünlerin ihracı:** Pipo, Halı, Lüle taşı gibi hediyelik eşyaların ihracı için ilgili odalardan ve müze müdürlüklerinden uzmanlarca hazırlanacak “Ekspertiz Raporu” alınmalıdır (İTO, 2010:4).
- **İhracı yasak mallar listesinde ve özel izne bağlı mallar listesinde yer alan malların ihracı:** İhracı yasak mallar listesinde yer alan malların ihracı yapılamaz. Ayrıca ihracı özel izne bağlı mallar listesindekiler için ilgili bakanlıklardan özel izin alınmalıdır (Doğan, 2005:127).

Aşağıdaki tabloda ihracatı özel izne bağlı ürünler için iznin hangi bakanlıktan alınacağı yer almaktadır.

Tablo 5
İhracatı Özel İzin Gerektiren Ürünler

Harp, Silah ve Mühimmatı	Miili Savunma Bakanlığı
Afyon ve Haşhaş Kellesi	Sağlık Bakanlığı
Gübreler(Kimyevi Gübreler Hariç)	Tarım ve Orman Bakanlığı
Tohumlar(Orman Ağacı Tohumları Hariç)	Tarım ve Orman Bakanlığı
Yarış Atları	Tarım ve Orman Bakanlığı
Zirai Mücadele İlaç ve Aletleri	Tarım ve Orman Bakanlığı
Veteriner İlaçları	Tarım ve Orman Bakanlığı

Kaynak: Doğan, 2005:127

2.1.2. İthalatın Tanımı ve Türleri

Kısaca dış alım olarak da tanımlanan ithalat, bir ülkenin mevcut mevzuatında belirtilen gerekli belgelerle birlikte ticareti yasak olmayan mal ve hizmetlerin vergi ve resimlerinin ödenerek o ülke gümrüklerinden yurtiçine girmesidir (Kaya, 2010:11; İpek, 2015:36; Bıdırdı, 2007:12).

Ülkeler her zaman için dışa bağımlılıklarının en alt düzeyde olmasını amaçlar bu bağlamda da ülkeler ithalat seviyelerinin minimum olması çaba harcarlar. Türkiye dış ticaret verilerine bakıldığında ülkemizde ithalatın ihracattan daha fazla olduğu ve daha fazla oranda arttığı görünmektedir (Köksal, 2016:11; İpek, 2015:37).

Ülkelerin dışa bağımlılığını arttıran bir faaliyet olmasına rağmen ithalat yapılmasının belli başlı nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenleri şu şekilde sıralamak mümkündür.

- Doğal kaynakların kısıtlı olması
- Mevcut doğal kaynakları çıkarabilmek, işleyip ihraç edebilmek
- Teknoloji yenilemek ve üretim teknolojilerine sahip olarak emek yoğun üretimden sermaye yoğun üretime geçebilmek
- Yerli üreticileri rekabete açmak
- Diğer ülkelerle siyasi ve ekonomik ilişkileri güçlendirebilmek
- Ucuz işçilik ve teknolojik üstünlüğe sahip ülkelerin bu özelliğinden faydalanabilmek
- Diğer ülkelerin üretim tekniklerini öğrenebilmek

Gerçek veya tüzel kişilerce ve devlet kurumlarınca ithalat yapılabilir. Başlıca ithalat türleri aşağıda sıralanmıştır (Köksal, 2016:11).

- Akreditifli ithalat
- Mal karşılığı ithalat

- Bedelsiz ithalat
- Belge karşılığı ithalat
- Kredili ithalat
- Geçici kabullü ithalat
- Ankonsinyasyon ithalat

2.1.2.1. Akreditifli İthalat

En basit haliyle “koşullu havale” olarak tanımlanan akreditif, ihracatçının malları akreditif şartlarına uygun olarak sevk ettiği takdirde satılan mal ve hizmetlerin bedelini alabileceğine dair ithalatçının isteği üzerine banka vasıtasıyla ihracatçıya verilen bir taahhüttür (Seymen, 2015:11; Seyidoğlu, 1999:347).

Akreditifli ithalat, hem mal ve hizmetin teslimatı gerçekleşmeden ödemenin yapılmayacağı bakımından, hem de banka taahhüdünün kullanılması açısından ithalatçı ve ihracatçıya güvenceler sağlaması nedeniyle çok sık tercih edilen ithalat türüdür. Bu bağlamda akreditif, dış ticaretin “can damarı” olarak nitelendirilmektedir (Hettige, 2007:1; Toroslu, 1999:62).

Akreditif ithalatçının bankaya verdiği talimat neticesinde açılır. Akreditifin şartları alıcı ile satıcı arasında yapılan anlaşmayla belirlenir ve bu şartlar ithalatçının bankası tarafından küşat mektubuyla ihracatçının bankasına gönderilir. İhracatçı akreditif şartlarına uygun olarak malların naklini gerçekleştirilmesiyle malların bedelini, yine bu şartlara uygun olarak ithalatçı bankasına talimat vererek akreditifi açtırmasıyla malları teslim alabilir. Bu bakımdan Akreditifli ithalat alıcı ve satıcıyı aynı anda koruyan bir ithalat türüdür (Toroslu, 1999:62; Seyidoğlu, 1999:347; Köksal, 2016:12).

2.1.2.2. Mal Karşılığı İthalat

Mal karşılığı ithalat, satın alınan malın bedelinin o malın ithalatçıya tesliminden sonra ödendiği bir ithalat türüdür. Yani bu ithalat türü ticarete konu olan malın taraflar arasında yapılan sözleşmede belirtilen tarihte, sözleşmede

belirtilen yere ulaşması ve ithalatçının malları teslim alması sonucu malların bedelinin ithalatçı tarafından yine sözleşmede belirlenen sonraki bir tarihte ödendiği ithalat türü olarak tanımlanabilir. Malın bedelinin sonradan ödeniyor olması sebebiyle bu ithalat türünde mal bedelinin ödenmeme riski her zaman vardır. Bu bakımdan bu ithalat türü ihracatçının en çok risk aldığı ithalat türüdür (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:10-11; Onursal, 2000:274; Yurdakul, 2014:15).

Bu ithalat türünün çok riskli olmasına rağmen tercih edilmesine sebep olan durumlardan en çok rastlananları şu şekilde sıralanabilir; (Durmaz, 2009:38)

- İthalatçının, İhracatçının bir şubesi olduğu durumlar
- İthalatçı ile ihracatçı arasında uzun yıllara dayana bir ticari ilişkinin olması
- İhracatçının pazarlık gücünün olmadığı veya piyasa koşullarının buna zorladığı durumlar

Mal karşılığı ithalatta, ihracatçı malın sevkine ilişkin vesaiki doğrudan veya bedelsiz teslim edilmek üzere banka vasıtasıyla ya da doğrudan kendi ithalatçıya gönderir. Burada bankanın bu alım-satım ile ilgili tek sorumluluğu ithalatçı tarafından ihracatçıya gönderilmek üzere yatırılan bedelinin havalesini gerçekleştirmesidir. Şayet banka ödemenin yapılacağına dair garanti verirse sorumluluğu sadece havaleyi gerçekleştirmenin dışına çıkar ve garantör duruma geçmiş olur (Toroslu, 1999:61-62; Onursal, 2000:274; Yurdakul, 2014:15).

2.1.2.3. Bedelsiz İthalat

Bedelsiz ithalatta satın alınan malın bedelinin yurt dışına gönderilmesi söz konusu değildir. Bu ithalat yurtdışında kazanılan ve yurda getirilmesi mecburi olmayan kazanç ve birikimlerle bedeli karşılanarak alınan bir takım özel veya ticari nitelik taşıyan eşyaların yurda sokulmasını kapsamaktadır. Bu yolla yapılan ithalat vergiden muaf değildir ve vergi, resim, harç gibi kesintiler gümrük idareleri tarafından gerçekleştirilir (Kaya vd, 2013:8; Ortaç, 2010:28).

2.1.2.4. Belge (Vesaik) Karşılığı İthalat

İthalatı yapılacak malın sevkiyatta olduğunu belgelemenin yeterli olduğu ve malın yurda gelmesine bakılmaksızın gerçekleşebilen ithalat türüdür. Bu ithalat türü genelde aralarında güven olan ve belli bir süredir ticaret yapan taraflar arasında kullanılır (Sanver, 2014:9; Melemen ve Arzova, 2000:103; Kaya ve Turguttopbaş, 2012:10-11).

Vesaik (belge) karşılığı ithalatta alıcı malları temsil eden belgeleri alıp malları gümrükten çekene kadar ihracatçının kontrolü devam etmektedir. Eğer alıcı malları temsil eden evrakları almaz ve ödemesini gerçekleştirmezse ihracatçı malları gümrükten geri çekebilir veya başka bir alıcıya satabilir (Melemen ve Arzova, 2000:103).

2.1.2.5. Kredili İthalat

Temelde ithalatçıyı finanse eden Kredili İthalat mal bedelinin alıcının malı teslim almasıyla değil de sonraki bir tarihte belirlenen vade tarihinde ödendiği ithalat türüdür. Bu ithalat türünde alıcı ile satıcı arasında yaşanması muhtemel sorunların önlenmesi ve işlemlerin devamlılığı için bankaların aracılığına başvurulur (Toroslu, 1999:62; Sanver, 2014:9; MEGEP, 2011:11).

2.1.2.6. Geçici Kabullü İthalat

Bu ithalat türü ihraç etmek amacıyla yapılan ithalat türüdür. Yani alıcı ithal ettiği malı belli bir kar elde ederek tekrardan yurt dışına ihraç eder. İthalatçı yurt dışından getirttiği hammadde yarı mamül veya mamülleri üzerine farklı maddeler ekleyerek ya da eklemeyerek veya bunlar üzerinde katma değerli işlemler bulunarak veya bulunmayarak yarı mamül ya da mamül haline getirerek tekrardan yurt dışına satar (Köksal, 2016:13; Sanver 2014:9; MEGEP, 2011:11).

2.1.2.7. Ankonsinyasyon İthalat

Bu ithalat türü ithal edilen malın ithalatçı tarafından teslim alınması ile değil de yurtiçinde satışının yapılmasından sonra malın bedelinin transfer edildiği ithalat türüdür (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:10-11; Sanver 2014:9).

2.2. DIŞ TİCARET POLİTİKASI, AMAÇLARI VE ARAÇLARI

2.2.1. Genel Olarak Dış Ticaret Politikası

“Uluslararası Ekonomi Politikası ya da “Uluslararası İktisat Politikası” olarak da adlandırılan Dış Ticaret Politikasının farklı şekillerde tanımları bulunmaktadır. Bir tanıma göre Dış Ticaret Politikası, bir ülkedeki gerçek ve tüzel kişilerin veya kamu kuruluşlarının diğer ülkelerle gerçekleştirdikleri ticareti kapsayan politikaların tümünü ifade etmektedir. Başka bir tanımda ise Dış Ticaret Politikası hükümetlerin mal, hizmet ve üretim faktörleri hareketliliğinin hacmine, bileşimine ve yönüne bulunduğu müdahaleleri kapsayan bütün faaliyetleri şeklinde tanımlanmaktadır (Selen, 2004:59; Arda, 2002:94).

Politika kelimesi bilindiği üzere, kişi veya kuruluşların belirlemiş oldukları hedeflere ulaşabilmek için yaptıkları bütün faaliyetleri içine alan kurallardır. Bu tanım ülke düzeyinde ele alındığında, hükümetlerin belirlemiş olduğu hedefleri gerçekleştirmek için yaptıkları bütün faaliyetleri kapsayan kuralların tamamı olarak tanımlanabilir (Özdemir, 1996:35).

İçinde bulunduğumuz 21.yy’da serbest ticaret görüşü ne kadar güçlü ve yaygın olursa olsun serbest piyasa koşullarının tam olarak uygulandığı ve mal ve hizmetlerin hiçbir sınırlandırma olmadan uluslararası dolaşımında olduğu bir uygulama bulunmamaktadır. Bunun nedeni ise hükümetlerin çeşitli ekonomik, sosyal ve siyasi amaçlarını gerçekleştirebilmek için dış ticarete müdahale etmeleridir. Hükümetler özellikle ithalatın milli endüstrilere verebileceği zararlara karşı ithalatla rekabet gücü bulunmayan iç üretici gruplarını koruyucu amaçlı

önlemler olarak dış ticarete müdahale ederler (Seyidoğlu, 2013:141; Selen, 2004:60; Yurdakul, 2014:1).

Ülkeler genellikle gümrük tarifeleri, ithalat kotaları gibi dış ticaret faaliyetlerini sınırlandırıcı ve engelleyici nitelikteki uygulamalarla dış ekonomik ilişkilere müdahalede bulunurlar. Bunun yanında hükümetler genel olarak döviz kazandırıcı işlemlere ve ihracata sağladığı teşvikler gibi dış ticareti özendirici uygulamalarla da dış ekonomik ilişkilere müdahalede bulunurlar. Bu bağlamda hükümetlerin dış ticarete müdahalelerini dolaylı müdahaleler ve dolaysız müdahaleler şeklinde sınıflandırmak mümkündür. Dolaysız müdahaleler ithalat yasakları, kotalar, gümrük tarifeleri ve ihracat sübvansiyonları gibi doğrudan doğruya dış ticareti etkilemek için yapılan uygulamalardır. Dolaylı müdahaleler ise ülkede yaşanan, yüksek enflasyonu ve işsizliği önlemek amaçlı uygulanan ancak dış ticaret faaliyetlerini de etkileyen genel ekonomi politikası araçları olan para ve maliye politikası uygulamaları gibi müdahalelerdir (Ekonomi Ansiklopedisi, 1991:7; Selen, 2004:60; Seyidoğlu, 2013:142; Aksoy, 1998:437).

Bütün bu açıklamalardan yola çıkarak “Dış Ticaret Politikası” tanımı yapmak gerekirse Seyidoğlu’nun (2013:142) belirttiği gibi Dış Ticaret Politikası “Hükümetlerin ülkenin dış ticaret işlemlerini sınırlandırmak, özendirmek veya bu işlemlerin uygulama yöntemlerini düzenlemek amacıyla almış oldukları sistematik önlemleri” ifade etmektedir.

Dış ticaret politikaları genel ekonomi politikalarından bağımsız olarak değerlendirilemez. Nitekim yukarıda da belirtildiği gibi yurt içi ekonomi politikaları dış ticareti etkilerken dış ticaret politikaları da yurt içi ekonomiyi etkilemektedir. Bu nedenle genel ekonomi politikalarıyla uluslararası ekonomi politikaları birbiriyle uyumlu ve tutarlı olmalıdır. Dış ticaret politikaları genel olarak ülke ekonomisini etkilemesi açısından genel ekonomi politikasının önemli bir aracı niteliği de taşımaktadır (Aksoy, 1998:437; Selen, 2004:60).

Hükümetlerin müdahalelerle dış ticarete yön verdikleri ve Uluslararası Ekonomi Politikası belirlerken uyguladığı dış ticaret stratejilerini “Korumacı Dış

Ticaret Politikası (İthal İkameci Strateji)” ve “Serbest Dış Ticaret Politikası (İhracata Yönelik Strateji)” başlıkları altında toplamak mümkündür.

2.2.1.1. Korumacı Dış Ticaret Politikası (İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi)

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin hemen hepsi iç talebe yönelik üretim yapan ve başlangıç safhasında olan sanayilerini koruma eğilimi içerisinde. Bu korumacılığın şekli ve derecesi ülkeden ülkeye farklı olabilmektedir. Sanayileşmesini tamamlamış olan günümüz gelişmiş ülkeleri nispeten düşük korumacılık uygulamalarında bulunurken temel hedefleri sanayileşmesini tamamlayarak hızlı bir ekonomik kalkınmayı sağlamak olan gelişmekte olan ülkeler yüksek gümrük tarifeleri ya da miktar kısıtlamaları gibi daha yüksek dozda korumacı uygulamalarda bulunurlar. Nitekim hızlı ekonomik kalkınmayla beraber sosyo-ekonomik yapılarını geliştirmeyi hedefleyen ülkelerin uyguladıkları stratejilerden birisi “İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi” dir (Özdemir, 1996:56; Yurdakul, 2014:4).

İthal ikameci strateji, ülkenin ihtiyaç duyduğu ve ithalat yoluyla karşılanan malların, hükümetin uyguladığı koruyucu veya teşvik edici önlemlerle yurt içinde üretilmesini ve böylelikle de ithal malların yerine yerli malların geçmesini amaçlayan bir stratejidir. Bu bağlamda ithal ikameci stratejinin ana hedefi dışa bağımlılığı azaltarak dış ticaret hadlerini ülke lehine gelişmesini sağlamaktır. Diğer yandan bu stratejinin temel düşüncesi, ithal ikame uygulamasıyla yurt içi üretim ve sanayi üretimi artacaktır böylelikle sermaye birikimi daha da hızlanacaktır ve yurtiçi talebin artması sağlanacaktır. Ayrıca yurtiçi üretim yapan bu endüstrilerin zamanla gelişmesi ve ülke kalkınma performansına olumlu yönde etkilemesi hatta zamanla dış piyasalara açılması sağlanacaktır (Seyidoğlu, 2005:127; Egeli, 2001:150-151; Ertek, 2005:306; Yıldırım vd, 2009:531).

İthal İkameci Strateji iki safhadan oluşmaktadır. İthal İkameci Stratejinin ilk safhasında nihai tüketim mallarının üretilmesi hedeflenir ve bu doğrultuda da bu malların üretileceği yoğun sermaye ve ileri teknoloji gerektirmeyen endüstrilerin

kurulması sağlanır. Nihai tüketim mallarının üretiminin gerçekleşmesiyle ikinci safhaya geçilir. İkinci safhada ise yurtiçi üretim genişletilerek ara malları ve yatırım mallarının üretilmesi sağlanır (Balance ve Anseri, 1985:32; Egeli, 2001:150-151).

İthal İkameci Stratejiye bazı eleştiriler getirilmiştir. Bu eleştirilerin ilki ithal ikamesi ile kurulan endüstrilerin üretime başlamasıyla birlikte bu kuruluşların üretim girdilerine ihtiyacı olacak ve böylece ara ve yatırım mallarının ithalatında artış gerçekleşeceği yönündedir. Böylelikle bu strateji ithalatı azaltmayacak sadece ithalatın bileşimini değiştirmekle kalacaktır. İthalat kalemlerinde ara ve yatırım mallarının ağırlık kazanmasıyla dışa bağımlılığın azalması bir yana dışa bağımlılık daha da artacaktır. Yöneltilen bir diğer eleştiri ise bu strateji ile birlikte devletin ithalattan sağladığı vergi gelirinde azalma olacağı ve iç üretimi teşvik etmek amacıyla üreticilere vergi muafiyeti ve indirimi sağlayacağını bunlardan dolayı da devletin vergi geliri kaybına uğrayacağı yönündedir. İthal İkameci Stratejinin koruyucu önlemlerinin uygulanmasının karmaşık bir bürokratik yapı gerektirmesi ve bu durumda kaynak israfına, yolsuzluğa ve rüşvete sebep olacağı da diğer bir eleştiridir. İthal İkameci Stratejini ihracatı özendirmemesi ve artan bürokrasiyle dış ticareti zorlaştırması bu stratejiye yönlendirilen önemli eleştirilerden biridir (Seyidoğlu, 2013:149-150; Egeli, 2001:152).

Bütün bu eleştirilere rağmen İthal İkameci Strateji sanayileşme sürecinin önemli bir aşamasıdır. Tomambay'ın (1995:22) dediği gibi “Gelişmekte olan ülkelerin İhracata yönelik sanayileşme stratejisini başarıya ulaştırabilmek için bu stratejiye geçmeden önce en azından bir süre İthal İkameci Sanayileşme Stratejisini uygulamasında fayda vardır”.

2.2.1.2. Serbest Dış Ticaret Politikası (İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisi)

Korumacı ve içe dönük kalkınma stratejileri izleyen gelişmiş kapitalist ülkeler bu politikaların ülke ekonomilerinin büyümesinde yavaşlamaya neden olmasıyla strateji değişikliğine giderek serbestleşme politikasına yönelmişlerdir. Aynı şekilde ithal ikameci strateji izleyen gelişmekte olan ülkelerde bu politikaların

sanayilerinin gelişerek ülke ekonomilerinin potansiyelini kullanmasına engel teşkil etmesiyle süreç içerisinde politika değişikliğine gitmiş ve ihracata yönelik sanayileşme stratejilerine yönelmeye başlamışlardır (Boratav ve Trksan, 1993:115).

Dünya ticaretinde serbestleşme eğilimi İkinci Dünya Savaşı sonrası başlamış olup günümüzde de hala devam etmektedir. Dünya ticaretindeki bu serbestleşme süreci iki ayrı doğrultuda gerçekleşmiştir. Bunlardan biri, sonraları WTO'ya (Dünya Ticaret rgt) dönüşen GATT (General Agreement on Trade and Tariffs: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) erevesindeki küresel yaklaşım iken diğeri Bölgesel İktisadi Birleşme hareketleridir. Bu bölgesel ve küresel iki yaklaşım birbiriyle çelişkili olmayıp birbirini tamamlayıcı niteliktedirler. Dünya ticaretindeki bu artan serbestleşme eğilimi sonucunda ithal ikameci politikaların yerini zamanla ihracata yönelik politikalar almıştır (Akyüz, 1994:49; Seyidoğlu, 2013:225).

İhracatı büyümenin kaynağı olarak gören ve sınai ürünler ihracatında uzmanlaşmayı hedefleyen ihracata yönelik sanayileşme stratejisi en temel tanımıyla, ihracatın özendirilmesine yönelik politikalar uygulanmasını benimseyen stratejidir. Bu stratejide üretim temel amacı iç piyasa değil dış piyasalara yönelmektir ve üretimde destekler tüm endstrelere değil sadece gelişme ve rekabet potansiyeline sahip endstrelere sağlanır. Nitekim bu stratejiyi benimseyen sanayileşme modellerinin temel dış ticaret politikası içerdeki endstrelere dış rekabete hazırlamaktır (zdemir, 1996:55; Seyidoğlu, 1996:571).

İthal korumacı ve ithalata yönelik bu iki strateji birbirlerinin alternatif konumunda olmasına rağmen demeler dengesindeki güçlüklerin açılması, hızlı büyüme ve yüksek istihdam düzeyinin sağlanması gibi ortak amaçları bulunmaktadır. İhracata yönelik stratejini temel anlayışı, iç talepte kısılmaya gidilerek bir arz fazlası yaratmak ve bu arz fazlasını uluslararası pazarlarda satmaktır. Böylece uluslararası pazarlardan ucuz girdi elde edilebilecek olan üreticiler ülkenin faktör donanımına uygun üretim yapabilecek ve bu sayede de iç

piyasa engelini ortadan kaldırarak optimum ölçekli üretim yapabilme imkanına kavuşacaktır (Yurdakul, 2014:6).

İhracata yönelik sanayileşme stratejisine bazı eleştiriler yönlendirilmiştir. Bu eleştirileri şu şekilde sıralamak mümkündür (Acar, 2000:193).

- Kaynak dağılımının etkinliğinde güçlükler yaşanması
- Yanlış teşvik politikaları nedeniyle yüksek fiyatlarla verimsiz üretim yapan firmaların ortaya çıkması
- Vergi teşvikleri nedeniyle devletin vergi geliri kaybına uğraması
- İhracattan elde edilen gelirin tasarruf yerine tüketimde kullanılması
- İhracat sonucu artan milli gelir, bir yandan iç tüketimi arttırırken diğer yandan lüks tüketim mallarının ithalatını yükseltici etkisinin olması

2.2.2. Dış Ticaret Politikasının Amaçları

Genel ekonomi politikasında olduğu gibi hükümetlerin ülkenin uluslararası ticaretine müdahale etmesinde bazı amaçları vardır. Bu amaçları şu şekilde sıralamak mümkündür.

2.2.2.1. Dış Ödeme Dengesizliklerinin (Cari Açığın) Giderilmesi

Dış ticarete yönelik hükümet müdahalelerinin önemli bir amacı ödemeler bilançosundaki açığı kapatmaktır. Hükümetler bu açığı ya döviz ihtiyacını azaltmak için ithalatı sınırlayıcı önlemlere başvurarak ya da döviz gelirini arttırmak için ihracatı arttırıcı politikalar uygulayarak kapatabilirler (Özdemir, 1996:37; Kaya ve Turguttopbaş, 2012:7; Seyidoğlu, 2013:143).

2.2.2.2. İktisadi Kalkınma

Gelişmekte olan ülkeler ekonomik kalkınmayı gerçekleştirebilmek için dış ticaret politikalarını her zaman bir araç olarak kullanmıştır. Dolayısıyla ekonomik kalkınma dış ticaret politikalarının da bir amacı haline gelmiştir. Hükümetler

ekonomik kalkınmayı ithal ikameci strateji, ihracata dayalı strateji veyahut her iki stratejiyi de bir arada kullanarak sağlamaya çalışırlar (Karluk 2009:315).

2.2.2.3. Hazineye Gelir Kazandırmak

İthalat ve ihracattan alınan gümrük vergileri ve diğer resim, harç vb. ödemeler hükümetler için her zaman iyi bir gelir kaynağı olmuştur. Gümrük tarifelerinin hazineye sağladığı bu gelirler geçmişten bugüne değin hükümetlerin dış ticaret politikaları için temel neden olmuştur (Yurdakul, 2014:3; Seyidoğlu, 2013:144).

2.2.2.4. Yurt içi Ekonomik İstikrarın Sağlanması

Yurt içi ekonomik istikrar, bilindiği üzere işsizlik ve enflasyonun ya hiç olmadığı ya da çok düşük olduğu durumları ifade etmektedir. Hükümetler ülkede yaşanan istihdam sorunun çözümünde daima dış ticaret politikalarına yönelirler. Örneğin, Gümrük tarifeleri ve kota gibi araçları kullanarak toplam talebi yabancı mallardan, yerli mallara kaydırarak iç üretim ve yatırımları arttırmaya böylece istihdam düzeyini arttırmaya çalışırlar (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:7; Yurdakul, 2014:3).

2.2.2.5. Ekonominin Liberalleştirilmesi

Küreselleşmenin hızla yayıldığı günümüz dünyasında ülkelerin dış ticaret politikalarındaki temel amaç serbest piyasa ekonomisini tüm kurum ve kuruluşlarıyla uygulayabilmektir. Bu amaç doğrultusunda da ülkeler, uyguladığı özelleştirme faaliyetleri ve yabancı sermayeyi özendirici politikalarla ulusal ekonominin dünya ekonomisiyle bütünleşmesini sağlamaya çalışırlar (Özdemir, 1996:37; Seyidoğlu, 2013:144).

2.2.2.6. Yerli Endüstrileri Dış Rekabette Koruma

Hükümetler uzun dönemde ihracat potansiyeline sahip ancak yeni gelişen ve sanayide, teknolojiye, yetişmiş insan gücünde, pazarlama olanaklarında büyük

bir güce sahip gelişmiş ülke sanayileriyle rekabet gücü olmayan yerli sanayilerini bu dış rekabete karşı vergiler, kotalar veya ithalat yasakları gibi uygulamalarla korumaya çalışmaktadır (Öztürk, 2009:52).

2.2.2.7. Otarşi

Otarşi, bir ülkenin kendi kendine yetebiliyor olması demektir. Geçmiş dönemlerde kimi ülkeler otarşi denilen dış ticaret politikalarına yönelmiştir. Ülkeler kendi kendine yetebilmek için tarifeler, vergiler, kotalar veya yasaklar gibi araçlar kullanarak dış ticaret işlemlerini minimum düzeye çekmeye çalışmışlardır. Böylece ihtiyaç duyulan tüm ürünlerin ülke içinde üretilmesini sağlamayı amaçlamışlardır (Öztürk, 2009:52; Kaya ve Turguttopbaş, 2012:8).

2.2.2.8. Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi

İç piyasada monopol güce sahip kuruluşlar kaynak etkinliğinin bozulmasına sebep olur ve tüketicilerin kalitesiz yerli mallara yüksek fiyatlar ödeyerek sahip olmasına yol açarlar. Bu durumda hükümetler gümrük vergilerini düşürerek ithal malın yerli maldan daha ucuza piyasaya girmesini sağlayarak iç piyasadaki monopolcülükten kaynaklanan bu aksaklıkları gidermeye çalışırlar (Seyidoğlu, 2013:144).

2.2.2.9. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Faydalanmak

Ülkeler dünya piyasalarında monopol güce sahip mallar konusunda bu monopol gücünü arttırmayı dış ticaret politikası amacı olarak benimseyebilir. Bu konumdaki ülkeler monopol durumdaki bu malların ihracatını kısıtlayarak daha yüksek fiyatla satmayı amaçlar ve böylece sahip olduğu monopol güç sayesinde daha yüksek gelir elde ederler (Seyidoğlu, 2013:145, Kaya ve Turguttopbaş, 2012:8).

Bu amaçlar dışında uluslararası ilişkilerin iyileştirilmesi, belli bir sosyal sınıfı koruma, dış politika hedeflerini gerçekleştirmek gibi faktörleri de dış ticaret politikasının amaçları arasında saymak mümkündür.

2.2.3. Dış Ticaret Politikasının Araçları

Devletler kendi çıkarları için dış ticaret hacmini daraltıcı ya da arttırıcı bir takım yöntemler kullanarak dış ticarete müdahalede bulunurlar. İşte devletlerin dış ticarete müdahale etmek için kullandığı yöntemler dış ticaret politikasının araçlarını oluşturmaktadır. Geçmişte devletlerin dış ticarete müdahale için kullandıkları temel araç gümrük tarifeleriydi. Ancak zamanla “Uluslararası Ticarete Serbestleşme” eğiliminin artması Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Bölgesel İktisadi Anlaşmalar ve Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) gibi faktörler gümrük tarifelerinin etkisini azaltmış ve bu aracın yerine çok sayıda yeni araçların ortaya çıkmasına sebep olmuştur (Şeker, 2015:27; Seyidoğlu, 2013:146).

Ülkelerin dış ticarete müdahale araçları dolaylı veya doğrudan olmak üzere ikiye ayrılır. Dolaylı politika araçları hükümetlerin iç piyasada uyguladıkları para ve maliye politikalarıdır. Hükümetler sıkı veya genişleyici para politikalarıyla faizleri arttırır veya düşürürler. Böylece de sermaye hareketliliğine müdahale etmiş olurlar. Yine hükümetler genişleyici maliye politikaları uygulayarak ödemeler dengesini olumlu yönde etkilerken, daraltıcı maliye politikalarıyla ödemeler dengesini olumsuz yönde etkilerler (Karluk, 1976:284; Ertük, 2001:108).

Doğrudan dış ticaret politika araçları ise Gümrük tarifeleri, Tarife dışı araçlar, İhracatın Özendirilmesi ve Bağlı Ticaret olmak üzere dört başlık altında incelenebilir (Seyidoğlu, 2013:146-147).

2.2.3.1. Gümrük Tarifeleri

Gümrük tarifeleri, devletlerin uluslararası ticaret politikasında geçmişten günümüze değin kullandığı geleneksel bir politika aracıdır. Ülkelerin ithal malları ile ihraç malları üzerine uyguladığı vergi tarifelerine gümrük tarifesi denilmektedir. İhraç malları üzerine gümrük vergisi uygulamasına pek rastlanılmasa da, ithal malları için gümrük vergisi hala uygulanmaktadır. Gümrük tarifeleri iki şekilde uygulanabilir. Bunlardan birincisi, ülkelerin tek taraflı olarak koyduğu tarifelerdir ki buna “otonom veya kanuni tarife” adı verilir. İkincisi ise ülkeler arası yapılan anlaşmalarla koyulan ve düşük oranlı olan “sözleşmeli tarife”, “tercihli tarife” ya

da “tavizli tarife” olarak adlandırılan tarifelerdir (Seyidoğlu, 2013:159; Kurt, 2011:17).

Ülkelerin dış ticarete gümrük vergisi uygulamasının genel olarak üç amacı olduğunu söylemek mümkündür. Bu üç amacı şu şekilde sıralayabiliriz; (Çapan, 2009:34-35)

- Vergiler aracılığı ile devlet hazinesine gelir sağlamak
- Yerli sanayiye korumak
- Döviz giderlerini azaltmak

Ülkelerin uyguladığı gümrük vergileri üç türdür. Bunlardan ilki malların birim ve ağırlık gibi nicelikleri üzerinden alınan “spesifik” vergileridir. Örneğin, televizyon ithalatında her bir televizyon için 10 \$ vergi alınması veya sıvı yağ ithalatında her 10 kg için 5 \$ vergi alınması. Spesifik vergiler malın kaliteli-kalitesiz veya ucuz-pahalı gibi nitelik ayrımı yapmadan hepsinden aynı miktarda alındığı için vergide adalet ilkesiyle bağdaşmaz ve bu nedenle zamanla ithalatın ucuz ve kalitesiz mallardan, pahalı ve kaliteli mallara doğru kaymasına yol açabilir. İkinci bir gümrük vergisi ise malın değeri üzerinden belirli bir yüzde oranı ile alınan ve “ad valorem” olarak adlandırılan vergidir. Ad valorem vergi genelde malın F.O.B. (free on board: güvertede teslim) fiyatı veya C.I.F. (cost, insurance and freight: maliyet, sigorta ve navlun) fiyatı üzerinden alınır. Örneğin, otomobil ithalatında her bir otomobilin F.O.B. değeri üzerinden %10 oranında vergi alınması gibi. Üçüncü gümrük vergisi türü olan “Karma Gümrük Vergisi” ise genelde hammaddesi gümrüğe tabi olan mallar için uygulanır (Çapan, 2009:34-35; Kurt, 2011:17; Seyidoğlu, 2013:162-163).

Aşağıdaki tabloda örnek olarak seçilmiş bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin sanayi malları üzerinde uyguladıkları tarife oranları gösterilmiştir. Tablo 6’den da anlaşılacağı üzere gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere göre daha yüksek tarife oranları uygulamaktadır.

Tablo 6

Seçilmiş Bazı Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Sanayi Malları Üzerindeki Tarife Oranları (%), 2010

Gelişmiş Ülkeler	Tarife Oranı	Gelişmekte Olan Ülkeler	Tarife Oranı
Hong Kong	0,0	Türkiye	4,8
Norveç	0,5	Şili	6,0
İsviçre	1,9	Kore	6,6
Yeni Zelanda	2,2	Endonezya	6,6
İzlanda	2,3	Meksika	7,1
Japonya	2,5	Çin	8,7
Kanada	2,6	Rusya Federasyonu	8,9
Avustralya	3,0	Hindistan	10,1
ABD	3,3	Arjantin	12,9
Avrupa Birliği	4,0	Brezilya	14,2

Kaynak: Seyidoğlu, 2013:160

2.2.3.2. Tarife Dışı Araçlar

Ülkelerin uluslararası ticarete müdahale için kullandıkları geleneksel politika aracı tarifelerdir. Ancak dünya ticaretindeki artan küreselleşme eğilimi ile beraber Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Bölgesel İktisadi Anlaşmalar ve Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) ağırlık kazanmış ve zamanla gümrük tarifeleri indirilmiştir. Böylece ülkeler zaman içerisinde serbest ticaret akımlarına müdahale amacıyla tarife dışı politikalara yönelmişlerdir (Seyidoğlu, 2013:194-195).

Gümrük tarifelerinden ayrı olarak ticaretin genişlemesine ve döviz çıkışına yol açan işlemlerin kısılmasına yönelik olarak hükümetler tarafından uygulanan önlemler tarife dışı politika araçlarıdır. Tarife dışı politika araçları sadece ithalatı azaltmaya yönelik olmayıp aynı zamanda üretimi ve ihracatı teşvik etmeye yönelik politikaları da kapsamaktadır (Deardorff ve Stern, 1997:5).

Dış ticarete mühim rolü bulunan tarife dışı politika araçları, dış ticareti nasıl etkilediğine, alınan önlemlerin hangi ticari faaliyet alanında olduğuna ve ekonomik etkilerine göre sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırma Şeker'in (2015:32) çalışmasında aşağıda yer alan tablo 7'deki şekilde gösterilmiştir.

Tablo 7
Tarife Dışı Önlemlerin Sınıflandırılması

İthalat Önlemleri	Teknik Önlemler	<ul style="list-style-type: none">• İnsan ve Bitki Sağlığı Önlemleri• Teknik Önlemler ve Ürün Standartları• Sevkiyat Öncesi Denetim ve Diğer Prosedürler
	Teknik Olmayan Önlemler	<ul style="list-style-type: none">• Koşullu ticaret koruma önlemler• Lisans, Kota, Yasak ürünler ve Miktar kısıtlamaları• Fiyat Kontrol Önlemleri• Finansal Önlemler• Rekabeti Engelleyen Önlemler• Ticari Yatırım Önlemleri• Dağıtım Kısıtlamaları• Satış Sonrası Hizmet Kısıtlamaları• Sübvansiyonlar• Devlet İhale Kısıtlamaları• Fikri Mülkiyet Önlemleri• Menşei Kurallar
İhracat Önlemleri	Teknik Önlemler	<ul style="list-style-type: none">• İhracatta Teknik ve İdari Önlemler
	Teknik Olmayan Önlemler	<ul style="list-style-type: none">• Gönüllü İhracat Kısıtlamaları• İhracat Sübvansiyonları ve Telafi Edici Vergiler• İhracat Kotaları, İhracat Lisansları ve Vergiler• Kamu İşletmeleri ve İhracat Kanalları• İhracatta Fiyat Kontrol Önlemleri• Yeniden İhracat Önlemleri• İhracat Vergileri ve Ambargo

Kaynak: Şeker, 2015:32

Hükümetlerin kullandığı çok sayıda tarife dışı politika aracı bulunmaktadır. Şimdi bunlardan bazılarını inceleyelim.

2.2.3.2.1. Miktar Kısıtlamaları (Kotalar)

Miktar kısıtlamaları (Kotalar) ithalat yasakları, ithalat kotaları, döviz kontrolü vb. uygulamalarla devletlerin doğrudan doğruya ithalat miktarını belirli bir oranda kısıtlamasına dayanan önlemleri kapsamaktadır. Bu politika aracı tarife dışı politika araçları içerisinde ağırlıklı bir bölümü oluşturmaktadır. Kota ve kısıtlama uygulamaları fiyat mekanizmasının işleyişi ve kaynak dağılımı açısından sakıncalı sonuçlar doğurabilir. Ayrıca böyle bir durumda hükümetlerin ekonomide

yanlış kararlar almasına sebep olabilir. Miktar kısıtlamaları ya da kotalar gümrük tarifelerinde olduğu gibi ticaret hadlerinin düzeltilmesi maksadıyla kullanılabilir (Toğan, 1992:73; Özdemir, 1996:40; Seyidoğlu, 2013:146 ve 195).

2.2.3.2.2. Tarife Benzeri Faktörler

Tarife benzeri politika araçları gümrük tarifelerinde olduğu gibi ithal malın maliyetini arttırıp, ülke içi üretimi daha karlı hale getirerek yani fiyat mekanizması yoluyla uluslararası ticarete müdahale niteliğinde olan uygulamalardır. Örneğin, yerli katkı oranları, fark giderici vergiler, minimum ithalat fiyatı, çoklu kur uygulamaları, ithalatı ikame eden endüstrilere sağlanan sübvansiyonlar vs. tarife benzeri faktörler içinde yer alır (Altıntaş, 1987:196; Seyidoğlu, 2013:146).

2.2.3.2.3. Görünmez Engeller (Güvenlik, Sağlık ve Çevre Standartları, İdari Düzenlemeler, Kamu İhaleleri)

Bu tür engeller kamu güvenliği, halk sağlığı, çevre koruması vb. sebeplerle devletlerin uyguladığı idari ve teknik düzenlemeler ile standartları kapsamaktadır. Günümüzde hızlı bir artış gösteren bu tür engeller başka amaçlarla konulsa da dış ticareti etkilediği ölçüde bir dış ticaret engeli niteliği taşırlar. Görünmez engellere, ülkelerin ithal gıda ürünleri için sağlık standartları, teknik araç-gereçler için güvenlik standartları, bazı mallar için paketlenme standartları belirlenmesi örnek olarak gösterilebilir (Seyidoğlu, 2013:146 ve 206).

2.2.3.2.4. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

İhracat kotaları da denilen gönüllü ihracat kısıtlamaları iki ülke arasında yapılan anlaşma ile gerçekleşir. Bu anlaşmalar ithalatçı ülkenin isteği üzerine ithalatçı ülke ile ihracatçı ülke arasında ihracatın/ithalatın fiziki miktar olarak sınırlandırılmasına dayanan kota benzeri etkiler gösteren anlaşmalardır. Gönüllü ihracat kısıtlamalarındaki kotaları, ithalat kotalarından ayıran en önemli özellik ithalatçı ile ihracatçı arasında yapılan anlaşmayla koyuluyor olmasıdır. Bu tip anlaşmalar “Pazar Payı Düzenleme Anlaşmaları” veya “Organize Serbest Ticaret Anlaşmaları” olarak da adlandırılmaktadır (Kreinin, 1987:330, Engin, 1992:88).

Chacholiades (1990:200) gönüllü ihracat kısıtlamalarının ulusal refahın ithalat kısıtlanırken arttırılabileceği, ekonomik gücün ise ödemeler bilançosunun fazla verdiği kadar arttırılabileceği görüşünü savunan Merkantalist görüşe benzediğini söylemektedir.

2.2.3.3. İhracatın Özendirilmesi

Gelişmekte olan ülkelerin temel hedefleri sanayileşme sürecini tamamlayarak hızlı bir ekonomik kalkınmayı sağlamaktır. Bu hedefleri gerçekleştirmek için dış ticaret politika araçlarını kullanan ülkeler her zaman gümrük tarifeleri vb. gibi ithalatı kısıtlayıcı önlemlere yönelmezler. İthalata yönelik politika araçlarının yanında ihracatı ya da genel olarak döviz kazandırıcı işlemleri arttırmaya yönelik özendirici ve dışa dönük politika araçlarını da kullanırlar (Özdemir, 1996:45; Seyidoğlu, 2013:146).

Özellikler II. Dünya Savaşı sonrası yüksek dozda ithal ikameci politikalar izleyen gelişmekte olan ülkeler, ülke içinde yüksek maliyetle ürettikleri mamül ve yarı mamülleri uluslararası piyasalarda satmakta çeşitli zorluklarla karşılaşmışlardır. Karşılaşılan bu zorlukları aşabilmek için ülkeler ihracata yönelik teşvik politikalarına yönelmişlerdir. Örneğin, II. Dünya Savaşı sonrası ithal ikameci politikalar izleyen Taiwan, Tayland, Güney Kore, Hong Kong gibi az gelişmiş ülkeler bu koruyucu politikaların yanında ihracata yönelik teşvik edici politikalar da izlemişlerdir ve bunun faydalarını görmüşlerdir (Özdemir, 1996:45).

Ülkelerin uyguladığı ihracatı özendirici faaliyetler mali destekler, Teşvikler ve bürokrasinin azaltılması gibi döviz girişini arttırmaya yönelik uygulanan yöntemleri kapsamaktadır. Bu uygulamalar ihracatçıya, ülkesine getirdiği döviz karşılığında daha fazla ulusal para ödenmesi, ihraç edilen malın üretim maliyetinin düşürülmesi ve ihracatı kolaylaştırmak için dış ticaret işlemlerinde bürokratik etkinliğin arttırılması şeklindedir. Hükümetlerin ihracatçılara yönelik uyguladığı teşvikler doğrudan ya da dolaylı ödeme şeklinde ise bunlar ihracat sübvansiyonlarıdır. Nakit ödeme şeklinde gerçekleşen sübvansiyonlar doğrudan ihracat sübvansiyonlarıdır. Eğer bu sübvansiyonlar, hükümetlerin ihracatçıya düşük

faizli kredi, ihracat risklerine karşı sigorta, pazar araştırması amacıyla destek ve ihracata yönelik Ar-Ge faaliyetlerinde vergi muafiyeti sağlanması şeklindeyse dolaylı sübvansiyonlar olarak adlandırılır (Aygören, 2014:32; Ünsal, 2005:345; Saçık, 2009:165).

Hükümetlerin bir dış ticaret politika aracı olarak ihracat teşvikleri uygulamasının belli başlı amaçları vardır. Bu amaçları genel olarak şu şekilde sıralamak mümkündür (Kemer, 2003:32).

- İhracat miktarını arttırmak
- Ülke istihdamını arttırmak
- Dış ödemeler dengesindeki aksaklıkları gidermek
- Uluslararası pazarlarda iç üreticilere rekabet avantajı sağlamak
- Döviz giderlerini minimum seviyeye çekmek
- Yüksek teknolojiye sahip olabilmek
- Kapasite kullanımını arttırmak

Dünyada uygulanan ihracatı teşvik tedbirleri her ülkede farklılık gösterse de genel olarak aşağıdaki gibi dört ana başlık altında toplamak mümkündür (Çelebi, 1991:37; Karluk, 2009:399).

- İhracatta Pirim Sistemi
- İhracatta Vergi İadesi, Vergi Muafiyeti ve Vergi İndirimi
- Girdi Teşvikleri
- Devlet Pazarlama Yardımları

2.2.3.4. Bağlı Ticaret (Karşı Ticaret)

Bağlı Ticaret (Karşı Ticaret) genellikle uluslararası anlaşmalara dayanan ve taraflarından biri kamu kuruluşu niteliğinde olan, yabancı sermaye kaynaklı büyük sanayi tesisleri kurabilmek, döviz tasarrufu sağlayabilmek ve ihraç edilemeyen düşük kaliteli yerli üretim mallarını uluslararası piyasalarda satabilmek amacıyla ülkelerin başvurduğu bir ticaret yöntemidir. Geçmişte sadece takas ve kliringde

şeklinde gerçekleşen bağı ticaret günümüzde geri-satın alım, karşı-satın alım ve dengeleme (Offset) gibi daha geniş kullanım şekline sahiptir (Köksal, 2016:15; Seyidoğlu, 2013:147).

2.3. TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Türkiye 1980’li yıllara kadar dış ticaret politikalarında genel olarak korumacı bir yol izlemiş ve ithal ikameci sanayileşme stratejileri benimseyip uygulamıştır. Uluslararası piyasalarda yaşanan I. ve II. Petrol krizleri sonrasında ortaya çıkan dünya genelindeki olumsuz ekonomik duruma paralel olarak Türkiye ekonomisinde de dış ödemeler dengesinde aksaklıklar ve yüksek enflasyon gibi sorunlar yaşanmaya başlanmıştır. Türkiye, ekonomide yaşanan bu sorunları aşabilmek için 1980 yılında “24 Ocak Kararları” olarak bilinen ekonomik istikrar programını uygulamaya koymuştur. Bununla beraber Türkiye “İthal İkameci Stratejiyi” bırakarak “İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisini” benimsemiş ve böylelikle Türkiye ekonomisi liberalleşme sürecine başlamıştır. Bu nedenle 1980 yılı Türkiye’nin genel ekonomi ve dış ticaret politikaları açısından çok önemli bir dönüm noktasıdır (Makaroğlu, 2006:19; Durmaz, 2009:63).

Türk dış ticareti ve ekonomisi içi bir dönüm noktası niteliği taşıyan 1980 yılına kadar olan süreci uygulanan dış ticaret politikaları, stratejileri ve sistem farklılıkları dikkate alınarak 4 dönem şeklinde incelenebilir. Bu dönemler Kuruluş Dönemi (1923-1929), Devletçilik Uygulamaları (1930-1945), Liberalleşme Çalışmaları ve Planlı Dönem (1946-1960) ve İthal İkameci Politikalar (1960-1980) dönemi olarak ele alınacaktır (Kıyak, 2005:1; Yurdakul, 2014:60; Köksal, 2016:46).

2.3.1. 1923-1929 Yılları Arasında (Kuruluş Dönemi) Dış Ticaretin Gelişimi

Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluş yılları olarak nitelendirilen 1923-1929 yılları Türkiye ekonomisi ve dış ticareti için, Lozan Antlaşmasında yer alan 1923’te başlayıp 5 yıl boyunca geçerli olan “Ticaret Sözleşmesi” etkinde geçen yıllardır. Bu sözleşme gereği Türkiye 1929 yılına kadar herhangi bir gümrük tarifesi

uygulayamayacak hatta Cumhuriyet öncesi uygulanan tarifeler 1929 yılına kadar uygulanmaya devam edecektir. Bu nedenden dolayı ülkemiz ilk defa 1929 yılında gümrük tarifesi ortaya koyabilmiştir. Ayrıca bu sözleşme Türkiye'nin uygulamak istediği dış ticaret politikalarının önünde büyük bir engel teşkil ediyordu (Kılıçbay, 1999:54; Türkay, 2003:14-15; Kışoğlu, 1995:43).

Bu şartlar altında Türkiye Cumhuriyeti ekonomik bağımsızlığı ve ulusal kalkınmayı sağlayabilmek amacıyla 1923 yılında "İzmir İktisat Kongresini" gerçekleştirmiştir. Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün açılış konuşmasıyla başlayan İzmir İktisat Kongresi Türkiye ekonomisi için önemli bir dönüm noktası niteliği taşımaktadır. Bu kongredeki genel eğilim ne tam devletçi bir sistem ne de tam olarak özel teşebbüsün öncülük ettiği bir sistem değildir. Daha sonraları karma ekonomik sistem olarak adlandırılan devlet destekleriyle özel teşebbüs aracılığıyla sanayileşme ön görülmüştür (Kışoğlu, 1995:43).

Bu kongrede, sanayi, ticaret ve tarım sektörlerini korumaya ve teşvik etmeye yönelik olarak aşağıda yer alan kararlar alınmıştır (Şimşek ve Yazıcı, 2004:123).

- Teşvik-i Sanayi Kanunu
- Sanayide Eğitim
- Ulaşım Araçlarına Yönelik Özel Tarife
- Koruyucu Gümrük Usulü

Bu dönemde iç üretimi arttırabilmek ve koruyabilmek amacıyla 1924 yılında "Sanayinin Korunması Kanunu" çıkarılmıştır. Bu konuyla ihraca yönelik olarak sanayinin kullandığı ithal hammaddelerin gümrük vergisinden muaf tutulması kabul edilmiştir. Yine bu dönemde 1925 yılında sanayi sektörünü desteklemek maksadıyla "Sanayi ve Maadin Bankası" kurulmuş, 1927 yılında da "Teşvik-i Sanayi Yasası" kabul edilmiştir (Kepenek ve Yentürk, 2011:48).

Cumhuriyet'in ilk yılında 50.790 milyon dolar olan ihracata karşın 86.872 milyon dolar ithalat yapılmıştır. Ancak sonraki yıllarda ülke ihracatı tarım ürünleri

ve hammadde ihracatı ile hızla artış göstermiştir. 1923-1929 yılları arasında ihracatın yurt içi hasılaya oranı %10,6 iken ithalatın yurt içi hasılaya oranı %14,4 olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde ülke ihracatı hammadde ve tarım ürünü ihracından ibarettir. Öyle ki toplam ihracat içinde tarım ürünlerinin payı %70-80 seviyelerindedir. Bu ihracattan elde edilen gelirler sanayi mallarının ithalatında kullanılmakta idi (Varol, 2003:1-2). Tablo 8’de 1923-1929 yılları arası Türkiye’nin dış ticaret verileri yer almaktadır.

Tablo 8

Yıllara göre dış ticaret, 1923-1929

(Değer: Bin ABD \$)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)	Değer	Değer	(%)
1923	50 790		86 872		- 36 082	137 662	58,5
1924	82 435	62,3	100 462	15,6	- 18 027	182 897	82,1
1925	102 700	24,6	128 953	28,4	- 26 253	231 653	79,6
1926	96 437	-6,1	121 411	-5,8	- 24 974	217 848	79,4
1927	80 749	-16,3	107 752	-11,3	- 27 003	188 501	74,9
1928	88 278	9,3	113 710	5,5	- 25 432	201 988	77,6
1929	74 827	-15,2	123 558	8,7	- 48 731	198 385	60,6

Kaynak: TÜİK Web Sitesi

2.3.2. 1930-1945 Yılları Arasında Dış Ticaretin Gelişimi (Devletçilik)

1929 yılına kadar olan süreç Türkiye ekonomisi için Lozan Antlaşmasındaki “Ticaret Sözleşmesi” nin etkisi altında geçen yıllar olmuştur. Lozan Antlaşmasından dolayı ekonomiye doğrudan müdahale edemeyen Türkiye bir nevi zorunlu olarak dışa açık bir ekonomik düzene eğilimli hale gelmeye başlamıştı. Bütün bunlara rağmen Cumhuriyet Hükümetleri ekonomik ve sosyal girişimlerde bulunmuş ancak 1929 yılında dünya ekonomisinde yaşanmaya başlayan “Büyük Buhran” sebebiyle bu çabalardan istenilen sonuç alınamamıştır (Türkay, 2003:14-15; Yurdakul, 2014:60).

Dünya genelinde yaşanan büyük ekonomik buhran Türkiye’yi de etkilemiş ve diğer dünya devletlerinde olduğu gibi ülkemizde de devlet ekonomiyeye ve dış

ticarete müdahale etmek durumunda kalmıştır. Böylelikle Türkiye’de II. Dünya Savaşının sonuna kadar devam edecek “Korumacı” ve “Devletçi” ekonomik sistem dönemi başlamıştır. Bu dönemin en önemli özelliği korumacılık anlayışı ile devletçilik anlayışı birleştirilerek aynı anda uygulanmış olmasıdır (Boratav, 1995:37).

Bu dönem Türk ekonomisinde radikal adımların atıldığı bir dönem olmuştur. Büyük buhranın etkilerinden nasibini alan Türkiye dış ticaret açığıyla karşı karşıya gelmiştir. Bu açığın kapatılması için korumacı dış ticaret politikalarına yönelinmiştir.

1930’lu yılların başlarında dış ticareti denetleme konusunda önemli kanun ve kararnameler çıkarılmıştır. Bu bağlamda ihracatı arttırmak amacıyla 1930 yılında “İhracatın Korunması Kanunu” çıkarılmıştır. Yine aynı yıllarda dış ödemeler dengesindeki aksaklıkların giderilmesi ve yerli sanayinin korunması amacıyla ithalatta kota uygulamaları başlatılmış ve 1931 yılında da hükümete kota koyma yetkisi verilmiştir. Örneğin; gıda ürünleri, alkollü içecekler, giyim, parfüm ve lüks tüketim mallarının ithalatı tamamıyla yasaklanmış ancak ara mallar ile yatırım malları bu yasağın dışında tutulmuştur. 1932 yılında ihracatı arttırmak amacıyla, ihracatçının ithal ettiği mal kadar ihraç etme zorunluluğunu öngören kliring ve takas sistemi uygulamaya koyulmuştur. 1933 yılında çok önemli olan bir gelişme olmuş ve “Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı” uygulamaya konmuştur ve bu plan gereği kar amacı güden özerk kuruluşlar olan “Kamu İktisadi Teşebbüsleri” (KİT) kurulmaya başlanmıştır. Zamanla KİT’ler başarılı sonuçlar almış ve bu sayede dünya genelindeki ekonomik bunalımın ülke üzerindeki etkileri bir nebze de olsa hafifletilmiştir. 1934 yılında devlet desteği ile dış pazarlar hakkında bilgi toplamak, dış geziler düzenlemek, yurt içinde ihraç ürünlerinin üretilmesi ve bu ürünlerin uluslararası pazarlarda satılmasına yardımcı olmak gibi amaçlara hizmet etmek üzere “Türk Ofis (Dış Ticaret Ofisi)” kurulmuştur. Bu korumacı ve devletçi politikalar II. Dünya Savaşı sonrasına kadar devam etmiş hatta 1940 yılında çıkarılan “Milli Koruma Kanunu” ile devletin dış ticaret üzerindeki denetimi daha da arttırılmıştır (Sandalcı, 2010:4; Kışoğlu, 2010:44; Karluk, 2007:486; Türkay, 2003:14-15; Kiyak, 2005:2).

Döneme ait dış ticaret verilerinin ye aldığı tablo 9'dan anlaşılacağı üzere, bu dönemde uygulanan koruyucu ve devletçi politikalar ile başlatılan ciddi sanayileşme hareketleri sonuçlarını vermiştir. Nitekim tablodaki veriler incelendiğinde 1938 yılı hariç bu dönemde her zaman ihracat ithalattan fazla olmuş ve dış ticaret fazla vermiştir (Karluk, 2007:486, TÜİK Web Sitesi).

Tablo 9

Yıllara göre dış ticaret, 1930-1945

(Değer: Bin ABD \$)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)	Değer	Değer	(%)
1930	71 380	-4,6	69 540	-43,7	1 840	140 920	102,6
1931	60 226	-15,6	59 935	-13,8	291	120 161	100,5
1932	47 972	-20,3	40 718	-32,1	7 254	88 690	117,8
1933	58 065	21,0	45 091	10,7	12 974	103 156	128,8
1934	73 007	25,7	68 761	52,5	4 246	141 768	106,2
1935	76 232	4,4	70 635	2,7	5 597	146 867	107,9
1936	93 670	22,9	73 619	4,2	20 051	167 289	127,2
1937	109 225	16,6	90 540	23,0	18 685	199 765	120,6
1938	115 019	5,3	118 899	31,3	- 3 880	233 918	96,7
1939	99 647	-13,4	92 498	-22,2	7 149	192 145	107,7
1940	80 904	-18,8	50 035	-45,9	30 869	130 939	161,7
1941	91 056	12,5	55 349	10,6	35 707	146 405	164,5
1942	126 115	38,5	112 879	103,9	13 236	238 994	111,7
1943	196 734	56,0	155 340	37,6	41 394	352 074	126,6
1944	177 952	-9,5	126 230	-18,7	51 722	304 182	141,0
1945	168 264	-5,4	96 969	-23,2	71 295	265 233	173,5

Kaynak: TÜİK Web Sitesi

2.3.3. 1946-1960 Yılları Arasında Dış Ticaretin Gelişimi (Liberalleşme Çabaları)

Bu dönem hem dünya ekonomisi hem de Türkiye ekonomisi ve dış ticareti açısından II. Dünya Savaşının etkileri altında geçen bir dönemdir. Türkiye'nin II. Dünya Savaşına fiilen katılmamış olmasına rağmen bu savaşın ülke ekonomisine büyük zararları olmuştur. Örneğin; savaş nedeniyle bir milyon kişi silahaltında tutulmuş, bu durum toplam üretim ve tüketim üzerinde etkili olmuş ve devletin masraflarını arttırmıştır. Devlet artan bu giderleri karşılayabilmek için yeni vergiler

koymuş ve hazine tasarruf bonoları çıkararak borçlanmaya girmiştir (Durmaz, 2009:63-64).

İkinci Dünya Savaşı sonrası dünyada ticaretin geliştirilmesi ve serbest ticaret görüşleri egemen olmaya başlamıştır. Türkiye de bu görüşleri benimsemiş ve 1950'li yıllarla birlikte Türk ekonomisinde liberalleşmeye doğru gidilmeye başlanmıştır. Bu bağlamda Türkiye, dünyada ticareti geliştirmek ve ticareti serbestleştirebilmek amacıyla kurulan Dünya Bankası (The World Bank), Uluslararası Para Fonu (IMF-İnternational Monetary Fund), Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (OEEC) gibi kuruluşlara taraf olmuştur (Varol, 2003:9-11).

Bu dönemde ABD (Amerika Birleşik Devletleri) ile ilişkilerin geliştirilmesi ile ülkede uygulanan devletçi politikalar eleştirilmeye başlanmıştır. Ekonomide liberalleşmeye yönelen bu dönemin en önemli özelliği devletçilik anlayışı ve özellikle sanayide kamu yatırımlarının kısıtlanmış olmasıdır. Ekonomide ve dış ticarete benimsenen liberal politikalar sonucunda yurt içinde üretim tesisleri kurulmuş ve bunun sonucunda ithalatta önemli artışlar yaşanmıştır. Ancak ithalatta yaşanan bu artışlar karşısında ihracatta beklenen artışlar gerçekleştirilememiş ve bu dönemde adete kronikleşen bir dış ticaret açığı sorunu başlamıştır (Avcı, 2015:28-29; Kıyak, 2005:2; Tokgöz, 1998:322).

Türkiye'nin 1946-1960 yılları arası dış ticaret verilerinin yer aldığı Tablo 10 da görüleceği üzere bu dönemde ithalatta sürekli bir artış gerçekleşirken ihracatta aynı oranda artışlar gerçekleşmemiş hatta bazı yıllar (Örneğin 1958 yılı gibi) ihracatta büyük düşüşler yaşanmıştır. Bu durumun sonucu olarak da her yıl dış ticaret açığı verilmiştir (Cevahir, 2007:34; Varol, 2003:9-11; Serin, 1998:322-323; TÜİK Web Sitesi).

Tablo 10

Yıllara göre dış ticaret, 1946-1960

(Değer: Bin ABD \$)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)	Değer	Değer	(%)
1946	214 580	27,5	118 889	22,6	95 691	333 469	180,5
1947	223 301	4,1	244 644	105,8	- 21 343	467 945	91,3
1948	196 799	-11,9	275 053	12,4	- 78 254	471 852	71,5
1949	247 825	25,9	290 220	5,5	- 42 395	538 045	85,4
1950	263 424	6,3	285 664	-1,6	- 22 240	549 088	92,2
1951	314 082	19,2	402 086	40,8	- 88 004	716 168	78,1
1952	362 914	15,5	555 920	38,3	- 193 006	918 834	65,3
1953	396 061	9,1	532 533	-4,2	- 136 472	928 594	74,4
1954	334 924	-15,4	478 359	-10,2	- 143 435	813 283	70,0
1955	313 346	-6,4	497 637	4,0	- 184 291	810 983	63,0
1956	304 990	-2,7	407 340	-18,1	- 102 350	712 330	74,9
1957	345 217	13,2	397 125	-2,5	- 51 908	742 342	86,9
1958	247 271	-28,4	315 098	-20,7	- 67 827	562 369	78,5
1959	353 799	43,1	469 982	49,2	- 116 183	823 781	75,3
1960	320 731	-9,3	468 186	-0,4	- 147 455	788 917	68,5

Kaynak: TÜİK Web Sitesi

2.3.4. 1960-1980 Yılları Arasında Dış Ticaretin Gelişimi (Planlı Kalkınma Dönemi)

1960'lı yıllarla birlikte Türkiye, "İthal İkamesine Dayalı Sanayileşme Stratejini" benimsemiş ve literatürde "Planlı Dönem" olarak adlandırılan planlı kalkınma dönemine girmiştir. İlki 1963 yılında uygulamaya konulan beşer yıl arayla kalkınma planları hazırlanmış ve dış ticaret politikaları bu planlar doğrultusunda yürütülmeye çalışılmıştır. Yine bu dönemde kalkınma planları 1961 Anayasasında da yer almış ve bu planların hazırlanıp uygulanabilmesi için Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kurulmuştur. Bu dönemdeki temel hedef ekonomide karma sistemi uygulayabilmek iken dış ticaret politikasında ise ithal ikameci stratejiyle tüketim mallarında yurt içi üretimi arttırmak, ithalatı azaltarak ülkeden kaynak çıkışını engellemek ve ihracatta da sınai mallarının payını arttırabilmektir (Kıışoğlu, 2010:47; Demirbaş, 2003:235).

Moldibi (1988:13) 1960-1980 arası planlı dönemi iki on yıllık dönem olarak incelemiştir. Birinci on yıllık dönemde yoğun olarak ithal ikameci stratejinin uygulandığını ve iç piyasaya yönelik üretimin teşvik edildiğini belirtirken ikinci on yıllık dönemde ise ihracatçılara vergi iadesi gibi uygulamalarda sınai ürünlerinin ihracatını özendirici stratejilerini uygulandığı ancak sabit kur uygulaması nedeniyle ihracatın istenilen seviyelere çıkartılamadığını belirtmektedir.

Bu dönemde ihracatı arttırmaya yönelik bazı uygulamalarda bulunulmuştur. Örneğin; 1963 yılında 261 sayılı yasa çıkartılmış ve bu yasanın yürürlüğe girmesiyle ihracatçılara vergi iadesi uygulaması başlamıştır. Bu uygulamadan büyük oranda faydalanılmıştır. Ancak ihracatı arttırmaya yönelik uygulamaya koyulan bu teşvik suiistimal edilmiş hayali ihracata başvurularak devlet zarara uğratılmıştır. Dolayısıyla bu uygulamadan istenilen sonuç alınamamıştır. Aynı şekilde ihracata yönelik olarak ihracı taahhüt edilmiş malların üretiminde kullanılacak hammadde, yarı mamül ve ambalaj malzemelerinin ithalatı vergiden muaf tutulmuştur. Yine bu dönemde 933 sayılı yasa çıkarılarak günümüz teşvik paketlerinde de kullanılan “Kalkınmada Öncelikli Yörelere (Bölgeler)” politikası başlatılmıştır (Aktürk ve Şenol, 2010:377; Karabıçak, 2013:266).

Türkiye'nin 1961-1980 yılları arası dış ticaret verilerinin yer aldığı Tablo 11 incelendiğinde 1965-1970 yılları arasında ihracat neredeyse yerinde sayarken aynı yıllarda ithalat neredeyse iki katına çıkmıştır ve dış ticarete makas git gide açılmaya başlamıştır. 1970 sonrası alınan ekonomik kararlarla birlikte ihracat rakamları yukarıya doğru bir eğilim göstermiş ve ihracatta yaklaşık 1,5-2 milyar dolarlık bir artış meydana gelmiştir. Buna karşın ne yazık ki ithalat rakamlarındaki artışın önüne geçilememiş (bu duruma dünyada yaşanan petrol krizlerinin ve Kıbrıs Barış Harekatının etkisi büyüktür) ve ithalat rakamları 5,7 milyar dolar seviyelerine çıkmıştır. 1978-1979 yıllarında ithalatta kısılmaya gidilerek giderek açılan dış ticaret makası bir nebze de olsa duraklatılmaya çalışılmıştır (TÜİK web sitesi).

Tablo 11

Yıllara göre dış ticaret, 1961-1980

(Değer: Bin ABD \$)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)	Değer	Değer	(%)
1961	346 740	8,1	507 205	8,3	- 160 465	853 945	68,4
1962	381 197	9,9	619 447	22,1	- 238 250	1 000 644	61,5
1963	368 087	-3,4	687 616	11,0	- 319 529	1 055 703	53,5
1964	410 771	11,6	537 229	-21,9	- 126 458	948 000	76,5
1965	463 738	12,9	571 953	6,5	- 108 215	1 035 691	81,1
1966	490 508	5,8	718 269	25,6	- 227 761	1 208 777	68,3
1967	522 334	6,5	684 669	-4,7	- 162 335	1 207 003	76,3
1968	496 419	-5,0	763 659	11,5	- 267 240	1 260 078	65,0
1969	536 834	8,1	801 236	4,9	- 264 403	1 338 070	67,0
1970	588 476	9,6	947 604	18,3	- 359 128	1 536 081	62,1
1971	676 602	15,0	1 170 840	23,6	- 494 239	1 847 442	57,8
1972	884 969	30,8	1 562 550	33,5	- 677 581	2 447 519	56,6
1973	1 317 083	48,8	2 086 216	33,5	- 769 133	3 403 299	63,1
1974	1 532 182	16,3	3 777 501	81,1	-2 245 319	5 309 683	40,6
1975	1 401 075	-8,6	4 738 558	25,4	-3 337 483	6 139 633	29,6
1976	1 960 214	39,9	5 128 647	8,2	-3 168 433	7 088 862	38,2
1977	1 753 026	-10,6	5 796 278	13,0	-4 043 252	7 549 304	30,2
1978	2 288 163	30,5	4 599 025	-20,7	-2 310 862	6 887 187	49,8
1979	2 261 195	-1,2	5 069 432	10,2	-2 808 236	7 330 627	44,6
1980	2 910 122	28,7	7 909 364	56,0	-4 999 242	10 819 486	36,8

Kaynak: TÜİK web sitesi

2.3.5. 1980-2005 Yılları Arasında Dış Ticaretin Gelişimi

Türkiye 1980 yılına kadar dış ticarete içe dönük ve korumacı diğer bir ifadeyle ithal ikamesine dayalı bir dış ticaret politikası izlemiştir. Ancak 24 Ocak 1980 tarihinde alınan kararlarla birlikte Türkiye ekonomide ve dış ticaret politikasında radikal değişikliğe gitmiş “Serbest Dış Ticaret Politikası” olarak da adlandırılan “İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisini” benimseyerek ithal ikameci politika terk edilmiştir. Bu strateji ile rekabette yüksek olduğumuz sektörlerin desteklenmesi, ekonominin ihracata yönlendirilmesi ve sanayileşmede gelişmiş ülkelerin seviyesine ulaşabilmek hedeflenmiştir (Yurdakul, 2014:73-74; Arslan ve Wijinbergen, 1990:4).

Türkiye ekonomisi ve dış ticareti için bir dönüm noktası olan 24 Ocak Kararları hususunda Türkiye’de iki farklı görüş bulunmaktaydı. Bir cenah bu durumun Türkiye’nin kapılarını dünyaya açması ve uluslararası pazara girmek için bir fırsat olduğu görüşünderken diğer cenah bu durumun Türkiye ekonomisini yabancı sermayenin ellerine bırakacağı ve ticari açıdan ülke hedeflerinden uzaklaştıracağı görüşünderdi. Hakkında iki farklı görüş bulunan 24 Ocak Kararlarının genel özelliklerini Öztürk vd (2008:15-16) aşağıdaki gibi sıralamıştır (Öztürk vd, 2008:14-15).

- İthal ikameci strateji terk edilerek ihracata dayalı sanayileşme stratejisi benimsenecektir
- Faizler, fiyatlar ve döviz kurları serbestleştirilecek
- Fiyat denetimleri kaldırılarak fiyatlar arz-talep temelinde belirlenecek
- Devlet bünyesindeki üretimlere uygulanan teşvikler sonlandırılacak
- KİT’ler özelleştirilecek
- Devlet harcamalarında kısılmaya gidilecek
- Yabancı sermayeye teşvikler uygulanacak

Kaya (2013:8) bu kararlar için günü kurtaracak kısa vadeli planlar yerine uzun vadeli planlarla yeni bir ekonomik yapı geliştirme niteliği taşıdığını söylemektedir.

Bu dönemde ülkemizin ihracata yönelik stratejisini desteklemek amacıyla Türk Eximbank kurulmuştur. Yine bu dönemde DPT, Türk Eximbank, DTM ve Merkez Bankası gibi kurumların bünyesinde ihracatın artırılmasına yönelik olarak ihracatçıya vergi iadesi, enerji yardımı, sigorta desteği gibi teşvikler uygulanmış bunun yanında DFİF (Destekleme ve Fiyat İndirim Fonu) ile KKDF (Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu) kurulmuştur. Yine bu dönemde dış ticaret üzerinde bürokrasi azaltılmaya çalışılmış, ihracatta tescil, lisans ve ruhsat gibi bürokratik uygulamalar kaldırılarak “İhracat Serbestisi” prensibi benimsenmiştir. Dönemin diğer önemli faaliyetleri Türkiye’nin 1994 yılında DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü),

1995 yılında ise Gümrük Birliğine katılmasıdır (Demir, 2003:19; Sübiday, 2001:27-31; Yavan, 2012:14).

Dönemin dış ticaret verilerinin yer aldığı tablo 12 incelendiğinde bu dönemde dış ticaret hacminde önemli artışlar meydana geldiği görülecektir. Dönemin başında 1981 yılında ihracatta rekor sayılacak bir yükselme yaşanmış ve ihracat bir önceki yıla göre %61,6'lık bir artış sergilemiştir. 1980 yılında rekor seviyelere çıkan dış ticaret açığında 1983 ve 1986 yılında yaşanan hafif sapmalar dışında sürekli bir düşüş yaşanmıştır. 1990'lı yıllarda dünya ekonomisinde yaşanan durgunluk ve ABD'nin Körfez Savaşını başlatması Türkiye ekonomisini olumsuz yönde etkilemiştir. Bu dönemde 5 adet kalkınma planı hazırlanmış ve uygulamaya koyulmuştur. Bu kalkınma planlarından sonuncusu olan sekizinci kalkınma planı 2001 yılında yaşanan ekonomik kriz sebebiyle gecikmeli olarak uygulamaya koyulmuştur (Cevahir, 2007:50; TÜİK web sitesi).

Tablo 12

Yıllara göre dış ticaret, 1980-2005

(Değer: Bin ABD \$)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın İthalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)	Değer	Değer	(%)
1980	2 910 122	28,7	7 909 364	56,0	-4 999 242	10 819 486	36,8
1981	4 702 934	61,6	8 933 374	12,9	-4 230 439	13 636 308	52,6
1982	5 745 973	22,2	8 842 665	-1,0	-3 096 692	14 588 639	65,0
1983	5 727 834	-0,3	9 235 002	4,4	-3 507 168	14 962 836	62,0
1984	7 133 604	24,5	10 757 032	16,5	-3 623 429	17 890 636	66,3
1985	7 958 010	11,6	11 343 376	5,5	-3 385 367	19 301 386	70,2
1986	7 456 726	-6,3	11 104 771	-2,1	-3 648 046	18 561 497	67,1
1987	10 190 049	36,7	14 157 807	27,5	-3 967 757	24 347 856	72,0
1988	11 662 024	14,4	14 335 398	1,3	-2 673 374	25 997 422	81,4
1989	11 624 692	-0,3	15 792 143	10,2	-4 167 451	27 416 835	73,6
1990	12 959 288	11,5	22 302 126	41,2	-9 342 838	35 261 413	58,1
1991	13 593 462	4,9	21 047 014	-5,6	-7 453 552	34 640 476	64,6
1992	14 714 629	8,2	22 871 055	8,7	-8 156 426	37 585 684	64,3
1993	15 345 067	4,3	29 428 370	28,7	-14 083 303	44 773 436	52,1
1994	18 105 872	18,0	23 270 019	-20,9	-5 164 147	41 375 891	77,8
1995	21 637 041	19,5	35 709 011	53,5	-14 071 970	57 346 052	60,6
1996	23 224 465	7,3	43 626 642	22,2	-20 402 178	66 851 107	53,2
1997	26 261 072	13,1	48 558 721	11,3	-22 297 649	74 819 792	54,1

Tablo 12

Yıllara göre dış ticaret, 1980-2005(Devamı)

1998	26 973 952	2,7	45 921 392	-5,4	-18 947 440	72 895 344	58,7
1999	26 587 225	-1,4	40 671 272	-11,4	-14 084 047	67 258 497	65,4
2000	27 774 906	4,5	54 502 821	34,0	-26 727 914	82 277 727	51,0
2001	31 334 216	12,8	41 399 083	-24,0	-10 064 867	72 733 299	75,7
2002	36 059 089	15,1	51 553 797	24,5	-15 494 708	87 612 886	69,9
2003	47 252 836	31,0	69 339 692	34,5	-22 086 856	116 592 528	68,1
2004	63 167 153	33,7	97 539 766	40,7	-34 372 613	160 706 919	64,8
2005	73 476 408	16,3	116 774 151	19,7	-43 297 743	190 250 559	62,9

Kaynak: TÜİK Web Sitesi

2.3.6. 2005 Sonrası Dış Ticaretin Gelişimi

2005 yılı sonrası dokuzuncu ve onuncu olmak üzere günümüze kadar iki adet kalkınma planı hazırlanmış ve uygulamaya koyulmuştur.

Bu kalkınma planlarının ilki 2007-2013 yıllarını içine alan dokuzuncu kalkınma planıdır. Dokuzuncu kalkınma planının temel hedefi rekabet avantajını sağlayabilmek ve bunun yanında katma değeri yüksek üretim gerçekleştirerek, sürekli olan bir ihracat artışına ulaşabilmektir. 2006 yılında yayınlanan 26215 sayılı Resmi Gazete’ de bu kalkınma planı için “Sanayinin yanı sıra hizmet ihracatı da teşvik edilecek ve yapılacak yatırımların iki taraflı olarak korunması için anlaşmalar yapılarak kredi garantisi sağlanacaktır” ifadesi yer almaktadır. Bu kalkınma planının en önemli hedefi toplam 325 milyar dolarlık bir ihracat hacmine ulaşabilmektir (Pıçak, 2010:16).

Bu dönemdeki kalkınma planlarının ikincisi 2014-2018 yıllarını kapsayan onuncu kalkınma planıdır. Bu kalkınma planıyla ithalata bağımlılık minimum düzeye indirilerek ihracat odaklı bir ekonomik yapıyı oturtmak hedeflenmiştir. Bu doğrultuda mevcut destekler iyileştirilerek ihracatçıların yeni pazarlara girebilmesi sağlanacak bunun yanında büyük miktardaki yatırımları içeren yeni teşvik paketleri hazırlanarak uygulamaya koyulacaktır (Avcı, 2015:36-37).

Bu dönemde dış ticaret hacminde büyük artışlar gerçekleşmiştir. Döneme ait dış ticaret verilerinin yer aldığı tablo 13 te görüleceği gibi dış ticaret hacmindeki

büyümeye karşın dış ticaret açığında istenilen düzeye ulaşılammıştır (TÜİK web sitesi).

Tablo 13

Yıllara göre dış ticaret, 2005-2018

(Değer: Bin ABD \$)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)	Değer	Değer	(%)
2005	73 476 408	16,3	116 774 151	19,7	-43 297 743	190 250 559	62,9
2006	85 534 676	16,4	139 576 174	19,5	-54 041 499	225 110 850	61,3
2007	107 271 750	25,4	170 062 715	21,8	-62 790 965	277 334 464	63,1
2008	132 027 196	23,1	201 963 574	18,8	-69 936 378	333 990 770	65,4
2009	102 142 613	-22,6	140 928 421	-30,2	-38 785 809	243 071 034	72,5
2010	113 883 219	11,5	185 544 332	31,7	- 71 661 113	299 427 551	61,4
2011	134 906 869	18,5	240 841 676	29,8	- 105 934 807	375 748 545	56,0
2012	152 461 737	13,0	236 545 141	-1,8	- 84 083 404	389 006 877	64,5
2013	151 802 637	-0,4	251 661 250	6,4	- 99 858 613	403 463 887	60,3
2014	157 610 158	3,8	242 177 117	-3,8	- 84 566 959	399 787 275	65,1
2015	143 838 871	-8,7	207 234 359	-14,4	- 63 395 487	351 073 230	69,4
2016	142 529 584	-0,9	198 618 235	-4,2	- 56 088 651	341 147 819	71,8
2017	156 992 940	10,1	233 799 651	17,7	- 76 806 711	390 792 592	67,1
2018*	167 967 219	7,0	223 046 481	-4,6	- 55 079 262	391 013 699	75,3

Kaynak: TÜİK Web Sitesi

2.4. BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRMESİ

Çalışmamızın bu bölümünde öncelikli olarak dış ticaretin kavramsal çerçevesine ve kapsamına değinilmiştir. Özellikle ikinci dünya savaşı sonrası dünya ticaretinde küreselleşme ve ticari serbestleşme düşüncesinin hız kazanmasıyla birlikte dış ticaretin küresel ekonomi ve ülke ekonomileri için artan önemi ele alınmıştır. Ardından hükümetlerin mal, hizmet ve üretim faktörleri hareketliliğinin hacmine, bileşimine ve yönüne bulunduğu müdahaleleri kapsayan bütün faaliyetleri ifade eden dış ticaret politikasının, amaçları ve araçları detaylıca incelenmiştir. Nitekim dış ticaret politikası araçlarının, amaçlar doğrultusunda ne denli başarılı bir şekilde uygulanabildiği, ülkelerin bürokratik etkinlikleri ile de ilişkili olabileceği düşünülmektedir. Son olarak bu bölümde ülkemiz dış ticareti

Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar olan süreç içerisinde uygulanan genel ekonomi ve dış ticaret politikaları, stratejileri ve sistem farklılıkları dikkate alınarak 6 dönem şeklinde incelenmiştir. Her dönem uygulanan politika ve stratejilere yer verilerek uygulanan bu politika ve stratejiler neticesinde oluşan ülkemiz dış ticaret verileri tablolar halinde sunulmuştur.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARET VE BÜROKRASI, TÜRKİYE' NİN DIŞ TİCARET SİSTEMİ

Çalışmamızın bu bölümünde bürokrasi ve dış ticaret ilişkisi teorik olarak ele alınıp incelenmiştir. Bu bağlamda ilk olarak dünya genelinde uluslararası kuruluşların yapmış olduğu çalışmalara değinilmiş ve tablo 14'te bu çalışmalar gösterilmiştir. Ardından ülkemiz dış ticaretinde uygulamada karşılaşılan bürokratik sorunlar ele alınmış ve uluslararası kuruluşlar tarafından yapılan çalışmalar sonucu ülkemizin dünyadaki sıralamasına yer verilmiştir. Son olarak ülkemizin dış ticaret sistemi incelenmiştir.

3.1. DIŞ TİCARET VE BÜROKRASI

Dünya ticaretinin ana gündemi özellikle de İkinci Dünya Savaşı sonrası dünyada ticareti geliştirmek ve ticaret hacmini arttırmak olmuştur. Bu doğrultuda verilen uzun çabalar sonucu gümrük tarifelerinde ve tarife dışı engellerde düşüşlerin gerçekleşmesi sağlanmıştır. Bu gelişmelerin ardından ülkeler, dış ticarete sorun yaşanan ve ticaret maliyetlerini arttıran diğer alanlara yönelmişlerdir bunun nedeni de bu ek maliyetlerin ülkelerin rekabet gücünü ve ticaretin yönünü etkiliyor olmasıdır (İlbeyi, 2015:33; Deliçay, 2015:1).

Dış ticaret bilindiği üzere ülkeler arası mal ve hizmet alım-satım işlemlerini kapsamaktadır ve bu işlemler her ülkenin kendine münhasır mevzuatları çerçevesinde yürütüldüğü için ülkeden ülkeye farklılık gösterebilmektedir. Dış ticaret işlemlerinde karşılaşılan sorunlar zaman maliyeti ve ekonomik maliyet doğurmaktadır. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret yapan firmalar bu ülkelerdeki uzun ve karmaşık bürokrasi ile alt yapı yetersizliği

nedeniyle beklemeleere, gecikmelere ve dolayısıyla yüksek maliyetlere katlanmak zorunda kalıyorlar. Bu da firmaların ve ülkelerin rekabet gücünün zayıflamasına sebep olmaktadır (İlbeyi ve Atabay 2015:6).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki dış ticarete yaşanan altyapı ve bürokrasi kaynaklı bu sorunlar sadece bu ülke firmalarını değil aynı zamanda bu ülkelerle ihracat ve ithalat yapmak isteyen gelişmiş ülkeleri ve dolayısıyla da küresel ticareti de etkilemektedir. Hal böyleyken dünya ticareti için genel bir problem haline gelen bu konu hemen hemen tüm uluslararası çalışma ve toplantılarda dış ticaretin kolaylaştırılması, ülkeler arasındaki gümrük rejimleri ve uygulamalarındaki bürokratik farklılıkların ve bürokratik engellerin en aza indirilmesi, dış ticaret işlemlerinin basitleştirilmesi gibi kavramlar şeklinde ele alınıp çözümler üretilmeye çalışılmıştır. Bu konu da dünyada atılan ilk adım 1974 yılında “Gümrük İşlemlerinin Basitleştirilmesi Ve Ahenkleştirilmesine İlişkin Uluslararası Sözleşme” ismiyle uluslararası alanda yapılan Kyoto Sözleşmesidir. Bu sözleşme DGÖ'nün (Dünya Gümrük Örgütü) yaptığı çalışmalar sonucu 1999 yılında revize edilmiş ve “Gümrük Rejimlerinin Basitleştirilmesi ve Uyumlaştırılmasına İlişkin Uluslararası Sözleşme" ismiyle sözleşmeye taraf ülkelere uygulamaya koyulmuştur. Türkiye bu sözleşmeye ilk 1995 yılında taraf olmuş revize edilmiş haline ise 2006 yılında taraf olmuştur. Bu bağlamda Dünya Bankası (WB) uluslararası ticaretin basitleştirilmesi ve uluslararası ticaretteki bürokratik engellerin minimuma indirilmesi konusuna 2013 yılında yaklaşık 5,8 milyar dolarlık bir kaynak ayırmıştır (Diriöz, 2007:3-10; TOBB, 2014:11; Deliçay, 2015:17).

Uluslararası ticaretin basitleştirilmesi ve koordinasyonla ilgili uluslararası örgütler ve kuruluşlar tarafından gerçekleştirilen bazı çalışmalar tablo 14' te gösterilmiştir.

Tablo 14

Uluslararası Örgüt ve Kuruluşların Koordinasyonla İlgili Bazı Çalışmaları

Kuruluş/Örgüt	Belge Türü	Belge Adı	Tarih
ICAO	Anlaşma	Şikago Konvansiyonu	1949
IMO	Anlaşma	Uluslararası Deniz Trafiğini Kolaylaştırma	1965
AEK	Tavsiye Kararı	4 Numaralı Tavsiye Kararı	1974
UN/CEFACT	Tavsiye Kararı	Revize 4 Numaralı Tavsiye Kararı	1999
UN/CEFACT	Tavsiye Kararı	33 Numaralı Tavsiye Kararı	2004
UN/CEFACT	Tavsiye Kararı	40 Numaralı Tavsiye Kararı	2015
UNCTAD	Bakanlar Deklerasyonu	Kolumbus Deklerasyonu	1994
UNCTAD	El Kitabı	Ticareti Kolaylaştırma El Kitabı	2006
UNESCAP	Rehber	ESCAB Bölgesinde Ticaretin ve Ulaştırmanın Kolaylaştırılmasına Yönelik Ulusal Koordinasyon Mekanizmalarını Kurma ve Güçlendirme Rehberi	2012
DGÖ	Anlaşma	Revize Kyoto Konvansiyonu	2006
DGÖ	Standart	Safe Çerçeve Standartları	2005
DTÖ	Anlaşma	Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması	2013
ICC	Rehber	Gümrük Rehberi	1997,2004,2012
AB Komisyonu	Kılavuz	Gümrük Raporu: Modern Gümrüklere Giden Yollar	1998,2007

Kaynak: Deliçay, 2015:17

3.2. TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNDE UYGULAMADA KARŞILAŞILAN BÜROKRATİK SORUNLAR

Dünya ülkelerinde olduğu gibi Türkiye’de de dış ticaretin uygulamada gerçekleştiği alanlar “Gümrük İdareleri” dir. İlbeyi ve Atabay (2015:7) Gümrük İdarelerini insan vücudundaki akciğerlere benzetmiş ve gümrük idareleri için “Dış Ticaretin Akciğerleri” benzetmesinde bulunmuştur. Nasıl ki akciğerler nefes almazsa insan vücudu yaşamaz gümrük idareleri de nefes almazsa dış ticaret yaşayamaz demektir. Bundan dolayı da dış ticarete etkinliğin sağlanabilmesi için

bürokratik sürecin daha etkin işletilmesi gerekmektedir (İlbeyi, 2015:34-35: İlbeyi ve Atabay, 2015:7).

Türkiye’de dış ticareti zorlaştıran ve engelleyici nitelikte olan bürokratik sorunları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (İlbeyi ve Atabay, 2015:7).

- Kırtasiyeciliğin çok olması
- Sıklıkla değişen mevzuat ve mevzuat dilinin ağır ve karmaşık olması
- Eşya kontrollerinin uzun süreler alması
- GTİP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu) belirlenmesinde yaşanan uyumsuzluklar
- Mevzuatlar hakkında bilgi edinme ve bilgilendirme eksikliği
- Limanlardaki yüksek maliyetler ve yaşanan zaman kayıpları
- Laboratuvar incelemelerindeki yüksek maliyetler ve zaman kayıpları
- İhtisas gümrükleri uygulaması

Kalınma Bakanlığı tarafından 2013 yılında yayınlanan Onuncu Kalkınma Planında dış ticaretin özellikle de ihracatın 2007-2012 yılları arasında gerçekleşen büyümenin önemli bir kaynağını oluşturduğu ifade edilmektedir. Hal böyleyken dış ticaret ülkemiz ekonomisi için daha fazla önem arz etmektedir ve dış ticarete bürokratik yapıya daha fazla önem verilerek daha etkin hale getirilmesi gerekmektedir. Ancak GTB’nin (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı) yaptığı incelemeler ithalat veya ihracata konu olan mallara ilişkin 300’ün üzerinde belge türü talep edildiğini ortaya koymaktadır. Bu durumda da ülkemiz dış ticaretinde bürokrasinin etkin olmadığını göstermektedir (GTB, 2013:27).

Tablo 15’te uluslararası kuruluşlar tarafından yayımlanan endekslere göre Türkiye’nin dünyadaki sıralaması yer almaktadır. Tablodan anlaşılacağı üzere özellikle de Dünya Bankası’na yayınlanan sınırlar arası ticaret endeksi dikkate alındığında Türkiye dış ticaret işlemleri ve dış ticarete konu olan malların hareketliliğini sağlayan fiziki şartlar açısından istenilen seviyelerde değildir.

Tablo 15
Seçilmiş Endekslerde Türkiye'nin Sıralaması

Endeks Adı	Endeks Yılı	Endeksi Hazırlayan	Sıralama/Ülke Sayısı
Sınırlar Arası Ticaret Endeksi	2015	Dünya Bankası	90/188
Uluslararası Tedarik Zincirine Bağlanma Endeksi	2014	UNESCAP	47/177
Lojistik Performans Endeksi	2014	Dünya Bankası	30/160
Ticarete Elverişlilik Endeksi	2014	Dünya Ekonomi Forumu	46/138
Küresel Rekabet Edebilirlik Endeksi	2014-2015	Dünya Ekonomi Forumu	45/144

Kaynak: Dünya Bankası,(2014), <http://artnet.unescap.org/databases.html#fourth>, www.pi.worldbank.org, Dünya Ekonomi Forumu 2014, 2014a

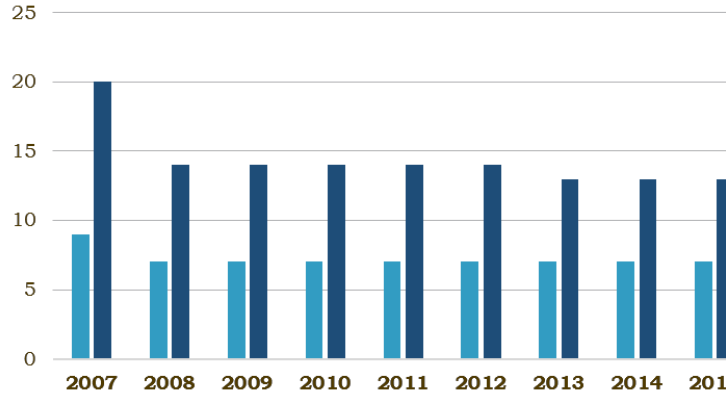
Tablo 15'te yer alan endekslerden Dünya Bankası'nca hazırlanan "Sınırlar Arası Ticaret Endeksi" 20 adımlık standart konteynerin ithalat ve ihracat işlemleri için gereken ortalama belge, gün ve maliyeti hesaplamaktadır. Bu hesaplamada da belge hazırlama, gümrük işlemleri ile muayene, liman ve terminal işlemleri son olarak da yurt içi nakliye süreçleri dikkate alınmaktadır. Bu bağlamda sınırlar arası ticaret endeksi ülkemiz dış ticaretindeki bürokratik etkinlik açısından bize daha net fikir verebilmektedir. 2015 yılı sınırlar arası ticaret endeksine göre Türkiye'de ithalat ve ihracat işlemleri için gereken ortalama gün ve maliyetler tablo 16'da gösterilmiştir (Dünya Bankası, 2014). Aynı şekilde Türkiye'nin bu endekse göre konumu grafik 3-4-5-6 da gösterilmiştir (Deliçay, 2015:64).

Tablo 16
Türkiye'de İhracat ve İthalat İşlemleri için Gereken Ortalama Gün ve Maliyet

İşlemler	İhracat		İthalat	
	Gün	Maliyet (\$)	Gün	Maliyet (\$)
Belge Hazırlama	6	220	8	280
Gümrük İşlemleri ve Muayene	2	200	2	200
Limana ve Terminal İşlemleri	3	270	3	355
Yurtiçi Nakliye	2	300	1	400
Toplam	13	990	14	1235

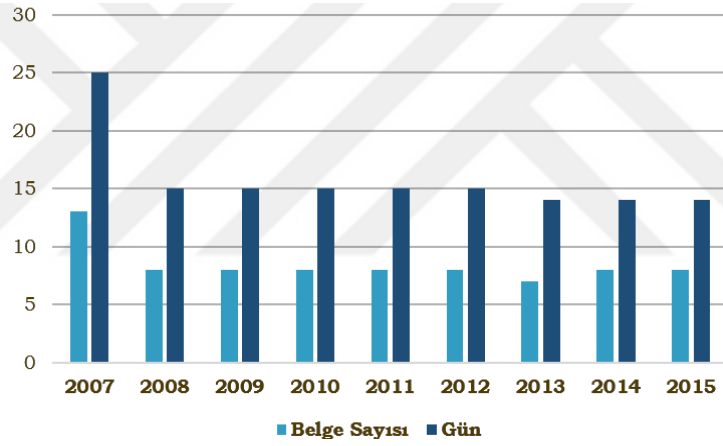
Kaynak: Dünya Bankası,(2014)

Grafik 3
İhracat için Gereken Belge ve Gün Sayısı



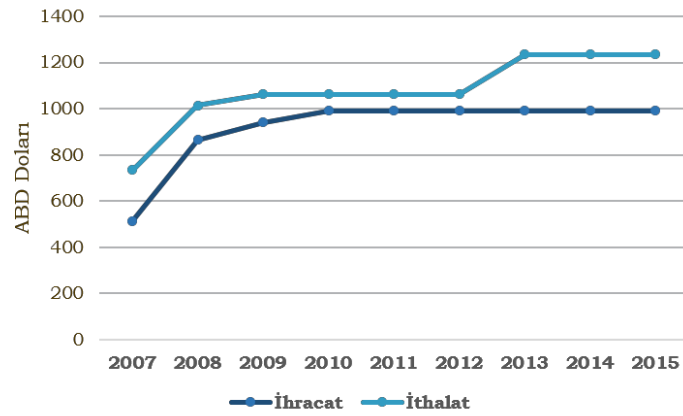
Kaynak: Dünya Bankası İş Yapma Raporu Verilerinden oluşturulmuştur

Grafik 4
İthalat için Gereken Belge ve Gün Sayısı



Kaynak: Dünya Bankası İş Yapma Raporu Verilerinden oluşturulmuştur

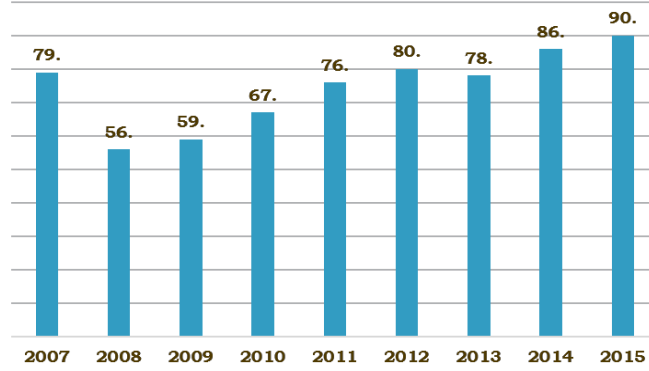
Grafik 5
İhracat ve İthalat için Gereken Ortalama Maliyet



Kaynak: Dünya Bankası İş Yapma Raporu Verilerinden oluşturulmuştur

Grafik 6

Türkiye'nin Sınırlar Arası Ticaret Endeksinde Sırası



Kaynak: Dünya Bankası İş Yapma Raporu Verilerinden oluşturulmuştur

Ülkemizin dış ticaret bürokrasisindeki durumu bu şekildeyken uluslararası ticarete Türkiye'nin istenilen başarıyı sağlayabilmesi için dış ticarete konu olan malların ülkemiz gümrük alanına girişinden başlayarak ülkemiz gümrük alanından çıkışına kadar olan bir takım bürokratik işlem ve süreçlerin daha etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Nitekim bu amaç doğrultusunda da, 2014-2018 yıllarını kapsayan Onuncu Kalkınma planında "Lojistik ve Ulaştırma" başlığı altında yer alan "Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Programı" nda "Gümrük İşlemlerinde Etkinliğin Sağlanması" hususuna yer verilmiştir.

Dünya ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de dış ticareti kolaylaştırmak ve var olan dış ticareti zorlayıcı/engelleme nitelikte olan bürokratik sorunları gidermek için çalışmalar yapılmıştır. İlk olarak Türkiye'nin serbest dış ticaret politikasını benimsediği 1980'li yıllarda dış ticareti kolaylaştırmak ve dış ticaret üzerindeki bürokrasiyi azaltabilmek amacıyla ihracatta tescil, lisans ve ruhsat gibi uygulamalar kaldırılarak "İhracat Serbestisi" prensibi benimsenmiştir (Demir, 2003:19; Sübiday, 2001:27). Bu doğrultuda 1990'lı yıllarda Kyoto Sözleşmesine taraf olmuş 2006 yılında da bu sözleşmenin revize edilmiş halini kabul etmiştir (Diriöz, 2007:5). Son yıllarda da dış ticarete koordinasyonun önemi çerçevesinde ülkemizde aşağıda sıralanan koordinasyon kurulları ve çalışmaları gerçekleştirilmiştir (Deliçay, 2015:67-75 arası).

- Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK)

- DTÖ Müzakereleri Koordinasyon Kurulu
- Gümrük ve Ticaret Konseyi
- 2023 Türkiye İhracat Stratejisi Koordinasyon Kurulu
- Lojistik Koordinasyon Kurulu
- Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile TOBB Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Koordinasyon Toplantıları

3.3. TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET SİSTEMİ

Dış ticaret, bilindiği üzere ülkeler arasında gerçekleşen mal ve hizmet alış-veriştir. Dış ticaret işlemleri ise bir ülkeden başka bir ülkeye ihraç veya ithal edilen malların giriş-çıkış işlemlerini düzenleyen kurallar bütünüdür. Daha önce de belirttiğimiz gibi dış ticaret işlemleri, her ülkenin kendine münhasır mevzuatları çerçevesinde yürütüldüğü için ülkeden ülkeye farklılıklar gösterebilmektedir. Bu bağlamda Türkiye’nin dış ticaret sistemi, uluslararası ticaret anlaşmaları ve normlar, Türkiye’nin imzalamış olduğu serbest ticaret anlaşmaları ve ulusal dış ticaret mevzuatı çerçevesinde oluşmaktadır (Arslan, 2014:19; Aktaş ve Adıgüzel, 2017:4).

3.3.1. Türkiye’nin Taraf Olduğu Uluslararası Ticaret Anlaşmaları

Türkiye’nin taraf olduğu uluslararası ticaret anlaşmalarının ilki, Ekim 1947’de 23 ülkenin bir araya gelmesiyle oluşturulan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)’ dir. Türkiye bu anlaşmaya 1951 yılında taraf olmuştur. GATT çerçevesinde yapılan ticaret müzakerelerinin sonuncusu olan Uruguay görüşmeleri sonucunda 1995 yılında DTÖ kurulmuştur ve Türkiye DTÖ’nün kurucu üyeleri arasında yer almıştır. Yine 1995 yılında, Kyoto Sözleşmesi altında olan “Gümrük İşlemlerinin Basitleştirilmesi ve Ahenkleştirilmesine İlişkin Uluslararası Sözleşme” ye taraf olmuştur. 1999 yılında “Gümrük Rejimlerinin Basitleştirilmesi ve Uyumlaştırılmasına İlişkin Uluslararası Sözleşme” ismiyle revize edilen bu sözleşmeye 2006 yılında taraf olmuştur. Türkiye dış ticareti için büyük önem arz eden bir diğer gelişme ise AB üyeliği yolunda 1 Ocak 1996 yılında Türkiye’nin “Gümrük Birliğine” girmesidir (Yaser, 2016:44).

3.3.2. Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları

Ticaret Bakanlığı resmi internet sitesinde STA'lar için;

“Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) düzenlemelerinin günümüzün gereksinimlerini karşılayamaması ve çok taraflı ticaret düzeninin yeni pazar açılımları konusunda yetersiz kalması, ülkeleri ikili ve bölgesel ticaret anlaşmaları yapmaya yöneltmiş, Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) son dönemde gerek gelişmiş ülkeler arasında, gerekse kuzey-güney ve güney-güney ticari ve ekonomik ilişkilerinde yaygınlaşmıştır. Ülkeler arasındaki STA ağının genişlemesi ile birçok ülke mal tedarikini STA ortaklarından temin ederken, STA ağlarının dışarısında kalan ülkeler tercihli ticaretin sağladığı imkânlardan mahrum kalmıştır. Domino etkisi yaratan bu durum, tüm ülkelerin artan şekilde STA ağları oluşturmasını beraberinde getirmiştir”

İfadesi yer almaktadır. Bu kapsamda, Türkiye, gerek uluslararası ticaretteki STA ağları oluşturma eğilimine paralel olarak gerekse Gümrük Birliği çerçevesinde AB'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları akdettiği ülkelerle karşılıklı yarar esasına dayalı benzer anlaşmalar akdetmektedir. Türkiye'nin imzaladığı hali hazırda yürürlükte olan ve müzakereleri devam eden STA'lar Ek 2' de yer almaktadır (Ticaret Bakanlığı Web Sitesi).

3.3.3. Türkiye'nin Dış Ticaret Mevzuatı

Türkiye'nin dış ticaret mevzuatı temelde 4458 sayılı “Gümrük Kanunu” çerçevesinde oluşmaktadır. Bu doğrultuda dış ticaret mevzuatı aşağıda sıralanan 9 alt rejimden oluşan “Gümrük Rejimi” ile yine aşağıda sıralanan “Diğer Mevzuatlar” dan oluşmaktadır (Aktaş ve Adıgüzel, 2017:8).

a) Gümrük Rejimi

- Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi
- Transit Rejimi
- Gümrük Antrepo Rejimi
- Dahilde İşleme Rejimi
- Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi
- Geçici İthalat Rejimi
- Hariçte İşleme Rejimi

- İhracat Rejimi
- Serbest Bölgeler Rejimi

b) Diğer Mevzuatlar

- İhracat Rejimi Kararı
- İthalat Rejimi Kararı
- 5607 Sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu
- İthalatta Korunma Önlemleri Yönetmeliği
- İhracat Yönetmeliği
- İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliği
- İthalatta Gözetim Uygulanması Yönetmeliği
- Gümrük Genel Tebliği (Gümrük Tarife Cetveli İzah namesi)
- Sınır Ticaretinin Düzenlenmesine İlişkin Karar (Karar Sayısı:2016/8478)
sayılabilir.

3.4. BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRMESİ

Çalışmamızın bu bölümünde dış ticaret ile bürokrasi ilişkisi teorik olarak incelenmiştir. İkinci dünya savaşı sonrası küresel ticaretin ana gündemi uluslararası ticareti geliştirmek ve ticaret hacmini arttırmak olmuştur. Uluslararası ticaretin önündeki en önemli engelin gümrük tarifeleri ve tarife dışı engeller olduğu düşünüldüğü için verilen uzun çabalar sonucu gümrük tarifeleri ve tarife dışı engellerde düşüşler sağlanmıştır. Bu gelişmelerin ardından ülkeler dış ticarete sorun yaşanan ve ticaretin maliyetlerini arttıran diğer alanlara yönelmişlerdir.

Bilindiği gibi dış ticaret işlemleri, her ülkenin kendine özgü mevzuatları çerçevesinde gümrük idarelerinde gerçekleşmektedir. Gümrük idarelerinin bürokratik yapıya sahip olmaları bürokrasinin uluslararası ticaret için ne denli önemli olduğunu bize göstermektedir. Kamusal hizmetlerin sağlanmasında devlet bürokrasisinin genel etkinliğini ifade eden bürokratik kalite ya da başka bir deyişle bürokratik etkinliğin düşük seviyelerde olması, ülke bürokrasisinin açık ve şeffaf olmadığı, teknik açıdan yetersiz olduğu, liyakat esaslarına dayanmayan ve yüksek yolsuzluk seviyeleri gibi durumları göstermektedir. Uluslararası kuruluşlar yapmış

oldukları çalışmalar sonucu az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bürokratik etkinliğin düşük seviyelerde olmasının, uzun ve karmaşık bürokrasi ve alt yapı yetersizliklerine, dış ticaret işlemlerinde bekleme ve gecikmelere dolayısıyla yüksek maliyetlere sebep olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu durumun ise sadece bu ülkelerde dış ticaret yapan firmaları değil aynı zamanda bu ülkelerle ithalat-ihracat yapan gelişmiş ülkeleri ve dolayısıyla küresel ticareti de etkilediği görüşünü savunmuşlardır. Genel olarak bürokrasi ile dış ticaret arasında bir ilişki olduğu teorik olarak düşünülmektedir. Çalışmamızın son bölümünde bu ilişki ampirik olarak incelenecek ve sonuç kısmında değerlendirilmede bulunulacaktır.



DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE BÜROKRATİK ETKİNLİK VE DIŞ TİCARET ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

4.1. VERİLER, MODEL VE EKONOMETRİK YÖNTEM

Çalışmamızın bu bölümünde Türkiye’de bürokratik etkinlik ile dış ticaret arasındaki ilişki 2012:1-2018:3 dönemini kapsayan aylık ortalama değerleri alınan verilerle zaman serisi analizi yöntemleri kullanılarak incelenmiştir. Ekonometrik analiz kapsamında ilk önce ADF birim kök testi kullanılarak analizde kullanılan değişkenlerin durağanlık incelemesi yapılmıştır. Ardından bu değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını incelemek amacıyla ARDL sınır testi yöntemi kullanılmıştır.

4.1.1. Verilerin Tanımlanması ve Kaynakları

Bu çalışmada kullanılan veriler iki temel kaynaktan alınmıştır. Bunlar Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) ve Türkiye Cumhuriyeti, Ticaret Bakanlığı, Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner Sermaye Genel Müdürlüğünden elde edilmiştir. Araştırma Dönemi 2012:1 - 2018:3 dönemlerini kapsamaktadır. Veriler, aylık ortalama değerler olarak ele alınmıştır. Kullanılan Serilerin temel özellikleri aşağıda açıklandığı gibidir.

Import: TCMB, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS)’den alınmıştır. Dış Ticaret İthalat Miktar endeksi-BEC Sınıflamasına göre (2010=100) TÜİK, İthalat-(Miktar)T Genel-Düzey , TP DT IT MIK D01 2010 serisinden elde edilmiştir.

Bımport: Türkiye Cumhuriyeti, Ticaret Bakanlığı, Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner sermaye genel Müdürlüğü, istatistikler, Gümrük işlem sürelerinden elde edilmiştir. Kırmızı hat¹, Sarı hat² ve Mavi hattaki³ toplam ithalat işlem sürelerinin toplamı olarak ele alınmıştır

Export: TCMB, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS)'den alınmıştır. Dış Ticaret İhracat Miktar endeksi-BEC Sınıflamasına göre (2010=100) TÜİK, İhracat-(Miktar)T Genel-Düzy TP DT IH MIK D01 2010 serisinden elde edilmiştir.

Bexpport: Türkiye Cumhuriyeti, Ticaret Bakanlığı, Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner sermaye genel Müdürlüğü, istatistikler, Gümrük işlem sürelerinden elde edilmiştir. Kırmızı hat, Mavi hat ve Sarı hattaki toplam ihracat işlem sürelerinin toplamı olarak ele alınmıştır.

Exchange: TCMB, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS)'den alınmıştır. İstatistikler, Döviz Kurları, Reel Efektif Döviz Kuru, veri Tablolar Yİ-ÜFE Bazlı Reel Efektif Döviz Kuru (2003=100) (Mart 2019).

İndeks: TR sanayi üretim endeksi, <https://www.tcmb.gov.tr/-İstatistikler-EVDS>, üretim sanayi üretim endeksi, (2015=100) (TÜİK), Toplam sanayi-**TP SANAYREV4 Y1 serisinden elde edilmiştir.**

Index: OECD üretim endeksi:

Bu çalışmada kullanılan değişkenler logaritmik olarak ele alınmıştır.

¹ **Kırmızı hat;** eşyanın fiziki muayenesi ile birlikte belge kontrolünün de yapıldığı hattır.

² **Sarı hat;** fiziki muayeneye gerek görülmeksizin eşyaya ait beyanname ve eklerinin doğruluğunun ve birbiriyle uygunluğunun kontrol edildiği hattır.

³ **Mavi hat;** eşyanın veya buna ilişkin yazılı beyan ve ilgili belgelerin veya ticari belge ve verilerin sonradan kontrol edildiği hattır.

Tablo 17

Uygulamada Kullanılan Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

	Import	Bimport	Export	Bexport	Exchange	İndeks	Index
Ortalama	126.7656	264.5529			97.36293	97.73093	
Ortanca	125.000	266.9500			98.69000	96.06000	
En Büyük	162.2500	304.8550			105.9500	129.9900	
En Küçük	101.8000	223.9210			83.27000	73.39000	
Std Sapma	13.77765	19.36816			6.037619	12.81721	
Çarpıklık	0.476192	-0.256816			-0.692246	0.302333	
Basıklık	0.476192	2.270715			2.552986	2.554584	
Jarque-Bera	3.250152	2.486478			6.614499	1.762550	
Olasılık	0.196897	0.288448			0.036617	0.414254	

Tablo 18

Uygulamada Kullanılan Değişkenlerin (Logaritmik) Tanımlayıcı İstatistikleri

	logimport	logbimport	logexport	logbexport	logexchange	logindeks	logindex
Ortalama	4.836629	5.575347					
Ortanca	4.828314	5.587061					
En Büyük	5.089138	5.719836					
En Küçük	4.623010	5.411293					
Std Sapma	0.107139	0.0742					
Çarpıklık	0.254725	-0.389155					
Basıklık	2.446917	2.344176					
Jarque-Bera	1.767001	3.237105					
Olasılık	0.413334	0.198185					

4.1.2. Birim Kök Testi

Ekonometrik çalışmalarda kullanılan ancak durağan olmayan (birim kök içeren) zaman serileri ile oluşturulan regresyon hatalı olarak anlamlı bir ekonomik ilişkinin varlığını gösterecektir (Harris, 1995: 27). Granger ve Newbold (1974)'da göre durağan olmayan zaman serileriyle oluşturulan regresyon sahte regresyon problemini ortaya koyacak ve elde edilen sonuçlar gerçek ilişkiyi yansıtmayacaktır. (Altıntaş, 2009, 18; Peker ve Bölükbaş; 2013; 294). Bunun nedeni ise her iki seri arasında anlamlı bir ilişki olmasa bile oluşturulan regresyonda yüksek bir R^2 ortaya çıkacak ve t-istatistikleri anlamlı olacaktır, fakat sonuçlar herhangi bir ekonomik

anlam taşımayacaktır (Lewis ve Mizen, 2000; 291 ve Gujarati, 1999:725). Bu nedenle zaman serileriyle yapılan regresyon analizlerinde değişkenler arasındaki ilişkinin varlığını araştırmadan önce mutlaka analizlerde kullanılan değişkenlerin durağanlığının incelenmesi gerekmektedir (Altıntaş, 2009, 18).

Genel olarak söylemek gerekirse; ortalama ve varyansı zaman içinde değişmeyen yani sabit olan ve iki dönem arasındaki ortak varyansı, varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı olan olasılıklı bir süreç durağan olarak adlandırılır (Gujarati, 1999; 713).

Ortalama: $E(Y_t)=\mu$

Varyans: $\text{var}(Y_t)=E(Y_t-\mu)^2=\sigma^2$

Ortak Varyans: $\gamma_k=E[(Y_t-\mu)(Y_{t+k}-\mu)]$

Durağanlığı sınamanın yollarından biri ADF birim kök testidir. Bu sınamada kullanılan model; $Y_t = Y_{t-1} + u_t$. Burada u_t klasik varsayımlara uyan, yani ortalaması sıfır σ^2 varyansı değişmeyen ardışık bağımlı olmayan hata terimidir. Burada model, (t) dönemindeki Y 'nin $(t-1)$ dönemindeki kendi değerine göre regresyonunda Y_{t-1} 'in katsayısı 1'e eşitse, birim kök sorunu ile karşı karşıyayız. Dolayısı ile $Y_t = \rho Y_{t-1} + u_t$ Regresyonu hesaplanır ve $\rho = 1$ olarak bulunursa Y_t olasılıklı değişkeninde birim kök sorunu olduğu kabul edilmektedir (Gujarati 1999:718).

Kullanılan denklemin her iki tarafından bir önceki değerleri çıkarılırsa yani farkı alınırsa seri durağan olacaktır. Bu durumda model şu şekilde değişmektedir; $\Delta Y_t = (\rho - 1)Y_{t-1} + u_t$ ya da $\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t$ Birim kök testi için şu hipotezlerden yararlanır: $H_0: \delta = 0, \rho = 1$ ise; Y_t zaman serisi durağan değildir, normal dağılmamaktadır ve otokorelasyona sahiptir (birim kök vardır). $H_1: \delta \neq 0$ ise; Y_t zaman serisi durağandır, normal dağılmaktadır ve otokorelasyona sahip değildir (birim kök yoktur), $H_0: \rho = 1$, hipotezi varsayımla hesaplanan istatistik değeri t istatistiği olarak bilinmekte ve buna Dickey-Fuller testi de denmektedir (Gujarati,

2004;815 aktaran Bağdiken ve Beşer, 2009:6-7). Dickey ve Fuller (1979) birim kök testinde kullanılabilecek üç farklı regresyon denklemini kullanmışlardır.

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t \quad (1)$$

$$\Delta Y_t = a_0 + \delta Y_{t-1} + u_t \quad (2)$$

$$\Delta Y_t = a_0 + \delta Y_{t-1} + a_2 t + u_t \quad (3)$$

$\delta = 0$ Hipotezinin test edilmesinde τ τ_μ τ_x istatistikleri kullanılmaktadır.

Dickey ve Fuller (1981), katsayılar üzerindeki bileşik hipotezin test edilmesi için ϕ_1 ϕ_2 ϕ_3 olarak adlandırılan üç ilave F-istatistiği sağlamışlardır. 2.denklem $\delta = a_0 = 0$ null hipotezi, ϕ_1 istatistiği kullanılarak test edilir. Regresyonda bir zaman trendi ele alarak- yani (3)-bileşik hipotez $a_0 = \delta = a_2 = 0$, ϕ_2 istatistiği kullanılarak test edilir. $\delta = a_2 = 0$ bileşik hipotezi ϕ_3 istatistiği kullanılarak test edilir (Enders, 1995:221-222).

Augmented Dickey-Fuller (ADF) yöntemine dayalı birim kök testinde bağımlı değişkenin otokorelasyona yol açmayacak optimal gecikme sayısının belirlenmesinde Akaike (AIC) ve Schwarz (SBC) bilgi kriterinden yararlanılmıştır. Tablo 19'da değişkenlerin logaritmaları alındıktan sonraki birim kök testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 19
Değişkenlerin Logaritma Alındıktan Sonra Birim Kök Testleri

Bilgi Kriteri	AIC		
	Model 1	Model 2	Model 3
Düzyey-Değişkenler			
logexport	0.915890 (11) (0.9951)	-1.449043 (11) (0.8364)	2.419622 (11) (0.9959)
logimport	0.668537 (11) (0.9905)	-7.648335 (0) (0.0000)	2.668044 (11) (0.9979)
logbexport	-1.906166 (11) (0.3275)	-2.293036 (11) (0.4313)	2.513763 (11) (0.9968)
logbimport	-7.731237 (0) (0.0000)	-7.735818 (0) (0.0000)	0.281501 (11) (0.7644)
logindex	0.799888 (11) (0.9933)	-1.672801 (11) (0.7517)	2.117022 (11) (0.9925)
logindeks	0.521446 (11) (0.9862)	-1.435877 (11) (0.8406)	4.701115 (11) (1.0000)
logexchange	-0.278399 (0) (0.9223)	-2.147606 (1) (0.5109)	-1.122088 (0) (0.2358)

1.Fark-Değişkenler			
logexport	-5.810358 (10) (0.0000)	-6.084747 (10) (0.0000)	-5.075491 (10) (0.0000)
logimport	-5.561265 (10) (0.0000)	-5.602657 (10) (0.0001)	-4.622596 (10) (0.0000)
logbexport	-5.104170 (10) (0.0001)	-5.232704 (10) (0.0003)	-4.223272 (10) (0.0001)
logbimport	-6.383540 (10) (0.0000)	-6.398490 (10) (0.0000)	-6.441800 (10) (0.0000)
logindex	-5.781189 (10) (0.0000)	-6.041608 (10) (0.0000)	-5.179066 (10) (0.0000)
logindeks	-6.755946 (10) (0.0000)	-6.745851 (10) (0.0000)	-2.538522 (11) (0.0119)
logexchange	-7.699699 (0) (0.0000)	-7.723280 (0) (0.0000)	-7.594070 (0) (0.0000)

Tablo 19’da görüldüğü gibi, her üç modele göre, logexport, logbexport, logindex, logindeks ve logexchange birim kök içermektedir. Ancak logimport, model 1 ve model 3’te birim kök içerirken, model 2’de durağandır. Yani birim kök içermemektedir. logbbimport ise hem model 1 hem model 2’de durağan olmasına rağmen model 3’te birim kök içermektedir.

4.1.3. Eşbütünleşme

Birim kök testi sonuçlarına göre, modeldeki değişkenler farklı durağanlık düzeylerine sahiptir. Modellerde kullanacağımız değişkenler farklı durağanlık düzeylerine sahip olması, hem ihracat hem de ithalat için oluşturacağımız modelde eşbütünleşmenin olup olmadığına yönelik geliştiren testlerden Pesaran vd.(2001) tarafından geliştirilen sınır testi uygulanacaktır. Sınır testi yaklaşımı ve eş bütünleşmenin varlığı durumunda uzun ve kısa dönem uygulaması genel olarak ARDL (Autoregressive Distributed Lag) yaklaşımı dahilinde gerçekleştirilmektedir. Çok değişkenli zaman serilerinde, bazı serilerin düzey değerlerinde bazı serilerin ise birinci farklarında durağan olması durumunda uygulanan ARDL yaklaşımı iki aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada Sınır Testi ile değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin varlığı test edilmekte, uzun dönem ilişkinin varlığında ise ikinci aşamaya geçilebilmektedir. İkinci aşamada ise uzun ve kısa döneme ait parametreler üretilmekte ve tahmin edilmektedir (Saçık ve Karaçayır, 2015;161).

Bu çalışmada biri ithalat ve biri ihracat için kullanılmak üzere iki model kullanılmıştır;

$$\text{Logimport} = \beta_0 + \beta_1 \text{logbimport} + \beta_2 \text{logexchange} + \beta_3 \text{logindeks} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\text{Logexport} = \beta_0 + \beta_1 \text{logbexport} + \beta_2 \text{logexchange} + \beta_3 \text{logindex} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Sınır testi değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığını ortaya koymaktadır. Sınır testi uygulanıp test istatistiği üst kritik sınırı geçtiğinde kısa ve uzun dönem katsayıları tahmin edilebilmektedir (Akel ve Gazel, 2014; 31) ARDL Sınır testi yaklaşımı için kısıtsız hata düzeltme modelleri denklem (3) ve Denklem (4)'te verilmiştir.

$$\begin{aligned} \Delta \text{logimport} = & a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta \text{logimport}_{t-i} + \sum_{i=1}^m a_{2i} \Delta \text{logbimport}_{t-i} + \\ & \sum_{i=1}^m a_{3i} \Delta \text{logexchange}_{t-i} + \sum_{i=1}^m a_{4i} \Delta \text{logindeks}_{t-i} + a_5 \text{logimport}_{t-1} \\ & + a_6 \text{logbimport}_{t-1} + a_7 \text{logexchange}_{t-1} + a_8 \text{logindeks}_{t-1} + \mu_t \quad (3) \end{aligned}$$

Eşitlik (3)'te a_0 sabit terim, Δ fark operatörü ve μ_t hata terimini ifade etmektedir. (3) no'lu eşitlikteki regresyon denklemi tahmin edildikten sonra uzun dönemli bir ilişkinin tespiti Wald testi (F istatistiği) ile gerçekleştirilir. Bu teste ilişkin hipotezler ise aşağıdaki gibidir.

$$H_0: a_5 = a_6 = a_7 = a_8 = 0 \text{ (Eşbütünleşme Yoktur)}$$

$$H_1: a_5 \neq a_6 \neq a_7 \neq a_8 \neq 0 \text{ (Eşbütünleşme Vardır)}$$

$$\begin{aligned} \Delta \text{logexport} = & b_0 + \sum_{i=1}^m b_{1i} \Delta \text{logbexport}_{t-i} + \sum_{i=1}^m b_{2i} \Delta \text{logbexport}_{t-i} + \\ & \sum_{i=1}^m b_{3i} \Delta \text{logexchange}_{t-i} + \sum_{i=1}^m b_{4i} \Delta \text{logindex}_{t-i} + b_5 \text{logexport}_{t-1} \\ & + b_6 \text{logbexport}_{t-1} + b_7 \text{logexchange}_{t-1} + b_8 \text{logindex}_{t-1} + \alpha_t \quad (4) \end{aligned}$$

Eşitlik (4)'te b_0 sabit terim, Δ fark operatörü ve α_t hata terimini ifade etmektedir. (4) no'lu eşitlikteki regresyon denklemi tahmin edildikten sonra uzun dönemli bir ilişkinin tespiti Wald testi (F istatistiği) ile gerçekleştirilir. Bu teste ilişkin hipotezler ise aşağıdaki gibidir.

$$H_0: b_5 = b_6 = b_7 = b_8 = 0 \text{ (Eşbütünleşme yoktur)}$$

$$H_1: b_5 \neq b_6 \neq b_7 \neq b_8 \neq 0 \text{ (Eşbütünleşme vardır.)}$$

Hesaplanan F istatistiği, Pesaran Shin ve Smith'in (2001) çalışmalarında asimptotik olarak türetilen anlamlılık düzeyleri ile karşılaştırılır. Bu çalışmada değişkenlerin tamamen I(0) ve I(1) olma durumlarına göre alt ve üst değerler verilmiştir. Eğer hesaplanan F istatistiği alt sınırdan küçük ise bu durumda sıfır hipotezi reddedilemeyecek ve eşbütünleşmenin olmadığı kanısına varılacaktır. Diğer bir durum ise hesaplanan F istatistik değerinin kritik değerlerin üst sınırından daha büyük olmasıdır ki bu durumda değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin olmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilecektir. Eğer hesaplanan F istatistik değeri alt ve üst kritik değer arasında kalırsa, başka bir ifade ile kararsızlık bölgesine düşerse, bu durumda eşbütünleşmenin olup olmadığına dair bir yorum yapılamayacaktır. Böyle bir durumda, eşbütünleşme için hata terimlerinin kullanılması, değişkenlerin durağanlık derecelerine göre başka eşbütünleşme testlerinin uygulanması önerilmektedir. Eğer sınır testi ile değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilmişse sonraki aşamada uzun dönem katsayılarının tahminine geçilir (Akel ve Gazel, 2014: 31).

Bu çalışma için (1) ve (2) no'lu eşitlik dikkate alındığında uzun dönem katsayıları tahmin etmek amacıyla (5) ve (6) no'lu eşitliklerde yer alan ARDL (m,n,p,r) modelleri oluşturulmuştur.

$$\begin{aligned} \log import = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \log import_{t-i} + \sum_{i=1}^n a_{2i} \log bimport_{t-i} + \\ \sum_{i=1}^p a_{3i} \log exchange_{t-i} + \sum_{i=1}^r a_{4i} \log indeks_{t-i} + \mu_t \end{aligned} \quad (5)$$

$$\begin{aligned} \log export = b_0 + \sum_{i=1}^m b_{1i} \log bexport_{t-i} + \sum_{i=1}^n b_{2i} \log bexport_{t-i} + \\ \sum_{i=1}^p b_{3i} \log exchange_{t-i} + \sum_{i=1}^r b_{4i} \log indeks_{t-i} + \alpha_t \end{aligned} \quad (6)$$

Uzun dönemli ilişkiye dair katsayılar belirlendikten sonra modelin diagnostik testlerine bakılır ve modelin uygun olup olmadığına karar verilir. Ayrıca

ARDL modelindeki değişkenlerin istikrarı için CUSUM ve CUSUM Q testlerinden yararlanılabilir. Kısa Dönemli ilişkilerin belirlenmesinde ARDL'ye dayanan aşağıdaki hata düzeltme modelleri kullanılabilir (Akel ve Gazel, 2014: 32).

$$\begin{aligned} \Delta \log import &= a_0 + a_1 ECT_{t-1} + \sum_{i=1}^m a_{2i} \Delta \log import_{t-i} + \\ &\sum_{i=1}^m a_{3i} \Delta \log bimport_{t-i} + \sum_{i=1}^m a_{4i} \Delta \log exchange_{t-i} + \\ &\sum_{i=1}^m a_{5i} \Delta \log indeks_{t-i} + \mu_t \end{aligned} \quad (7)$$

$$\begin{aligned} \Delta \log export &= b_0 + b_1 ECT_{t-1} + \sum_{i=1}^m b_{2i} \Delta \log bexport_{t-i} + \\ &\sum_{i=1}^m b_{3i} \Delta \log bexport_{t-i} + \sum_{i=1}^m b_{4i} \Delta \log exchange_{t-i} + \\ &\sum_{i=1}^m b_{5i} \Delta \log index_{t-i} + \alpha_t \end{aligned} \quad (8)$$

(7) ve (8) nolu eşitliklerde yer alan ECT_{t-1} terimi, hata düzeltme terimidir. Bu terim, değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin elde edildiği modelin kalıntılarının bir gecikmeli değerini ifade etmektedir ve ECM teriminin katsayısı kısa dönemde meydana gelen bir dengesizliğin ne kadarının uzun dönemde düzeleceğini gösterir. Hata düzeltme teriminin negatif ve anlamlı olması beklenir (Akel ve Gazel, 2014: 32).

Uygun gecikme için AIC ve SIC

Tablo 20

Sınır Testi İçin Uygun Gecikme Uzunluğunun Seçimi (İthalat Fonksiyonu İçin)

Gecikme Uzunluğu	AIC	LM Testi	
		$X_{BG}^2(1)$	$X_{BG}^2(4)$
1	-2.024887	0.1006	0.2828
2	-2.042328*	0.5663	0.2184
3	-1.979924	0.5676	0.4130
4	-1.911381	0.0480	0.3259
5	-2.128059	0.2261	0.6678

Not. AIC, Akaike info criterion, bilgi kriteridir. $X_{BG}^2(1)$ ve $X_{BG}^2(4)$ ise 1 ve 4 gecikme için Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM testi olasılık değerlerini ifade etmektedir.

ARDL modelinin ilk aşaması uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesidir. Bu aşamada değişkenler farklı gecikme kombinasyonları ile sınanarak, bilgi kriteri en düşük değeri veren model uygun model olarak seçilir. Bu çalışmada ithalat fonksiyonu için optimal gecikme uzunluğu, minimum AIC değeri dikkate alınarak 2 olarak tespit edilmiştir. Seçilen gecikme uzunluğunda tahmin edilen modelin hata teriminde güvenilir sonuçlara ulaşılabilmesi için otokorelasyonun olmaması gerekmektedir. Maksimum 5 gecikmenin alındığı AIC kriterine göre 2 gecikmenin olduğu model uygun olup bu gecikme düzeyinde tahmin edilen denklemde, Breusch-Godfrey testi sonucunda hata terimleri arasında Otokorelasyona rastlanmamıştır.

Tablo 21

İthalat fonksiyonunun ARDL(2,0,0,0) Modelinin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	t-istatistiği	Olasılıklar
C	-3.061571	-2.555682	0.0131*
$\Delta(\text{LOG}(\text{IMPORT}(-1)))$	-0.232094	-2.445598	0.0173*
$\Delta(\text{LOG}(\text{IMPORT}(-2)))$	-0.041881	-0.622619	0.5358
$\Delta(\text{LOG}(\text{BIMPORT}))$	0.425276	4.452731	0.0000*
$\Delta(\text{LOG}(\text{EXCHANGE}))$	0.475640	1.460307	0.1493
$\Delta(\text{LOG}(\text{INDEX}))$	0.596053	7.746425	0.0000*
$\text{LOG}(\text{IMPORT}(-1))$	-0.500294	-4.188405	0.0001*
$\text{LOG}(\text{BIMPORT}(-1))$	0.489671	3.975555	0.0002*
$\text{LOG}(\text{EXCHANGE}(-1))$	0.153209	1.033511	0.3054
$\text{LOG}(\text{İNDEKS}(-1))$	0.448608	4.714376	0.0000*
$R^2=0.859790$ $\bar{R}^2=0.839437$ F-Statistic =42.24364 Prob(F-Statistic)=0.000000 DW statistic=1.996413			
	İstatistik	P değeri	
J-B normality test	2.532234	0.281924	
Serial correlation LM test	0.221144	0.8023	
Heteroscedasticity test	0.804713	0.6135	

ARDL (2,0,0,0) modeli Tablo 22’de gösterilmiştir. Optimum gecikme sayısı AIC ve SIC kriterlerine göre 2 olarak belirlenmiştir. Model belirleme testleri de tabloda verilmiştir. Buna göre tahmin edilen modelde herhangi bir otokorelasyon, değişen varyans sorununun bulunmadığı, hata teriminin normal dağılımlı olduğu ve model kurma hatasının olmadığı görülmektedir.

Uzun dönem ilişkinin varlığını araştırmak için gerekli olan sınır testi sonuçları tablo 22’de gösterilmiştir.

Tablo 22

Sınır Testi Sonuçları

k	F istatistiği	0.100		0.050		0.025		0.010	
3	9.038590	LB	UB	LB	UB	LB	UB	LB	UB
		2.72	3.77	3.23	4.35	3.69	4.89	4.29	5.61

Not: k denklem(3) numaralı denklemdeki bağımsız değişken sayısıdır. Kritik değerler Pesaran vd. (2001:300)'deki Tablo CI(iii)'ten alınmıştır.

Sınır testi tablosuna göre F istatistiği, %10, %5, %2.5 ve %0.1 anlamlılık düzeylerinde üst sınırı aşmaktadır. Böylelikle “Uzun dönem ilişki yoktur” şeklindeki yokluk hipotezi reddedilir. Bunun anlamı ithalat (import), ithalat işlem süreleri (bimport), döviz kuru (exchange) ve gelir yurt içi gelir düzeyini ifade eden indeks değişkenleri arasında bir uzun dönem ilişki mevcuttur.

Tablo 23

Tahmin Edilen Uzun Dönem Kat Sayıları

Değişken	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
C	0.105549	0.138155	0.8905
LOG(BIMPORT)	0.402832	4.729927	0.0000
LOG(EXCHANGE)	-0.071131	-0.540174	0.5908
LOG(INDEKS)	0.614520	9.153207	0.0000

LOG(IMPORT) = 0.105548597069 + 0.402832383939*LOG(BIMPORT) - 0.0711310486499*LOG(EXCHANGE) + 0.614520092949*LOG(INDEKS)

ARDL modelinden elde edilen uzun dönem katsayıları Tablo 23’de gösterilmiştir. Tablo 23’den elde edilen sonuçlara göre ithalat işlem süreleri ithalatı pozitif etkilemektedir. Döviz kuru negatif, geliri ifade eden sanayi endeksi ise pozitif etkilemektedir.

Tablo 24

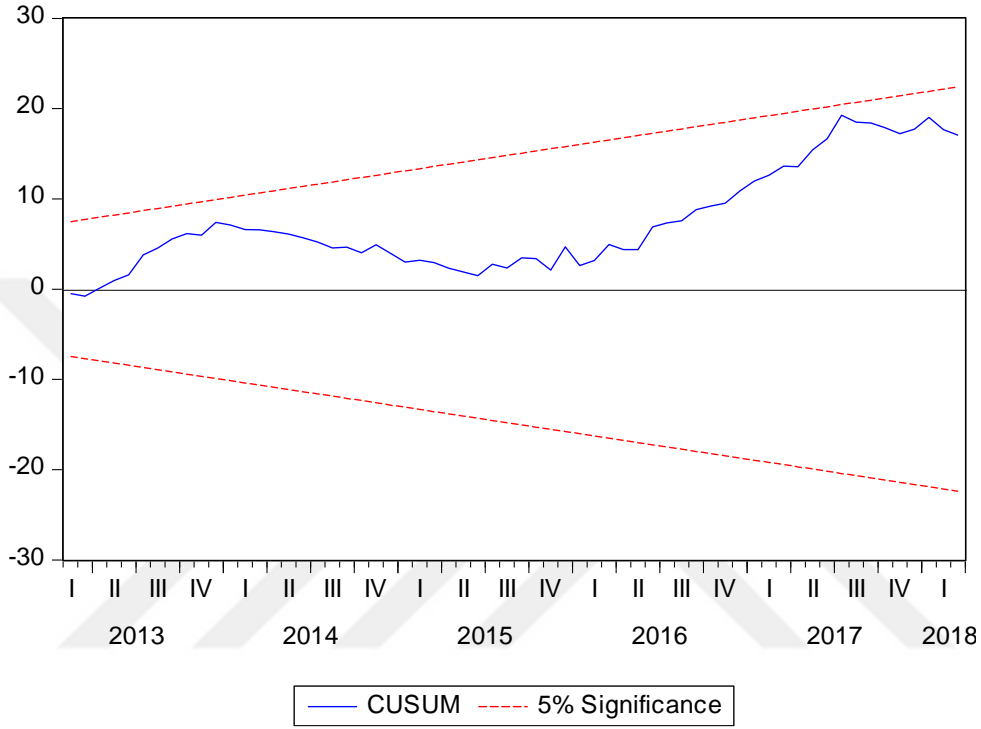
Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Değişken	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
C	0.001335	0.252194	0.8017
$\Delta(\text{LOG}(\text{IMPORT}(-1)))$	-0.038187	-0.539618	0.5913
$\Delta(\text{LOG}(\text{IMPORT}(-2)))$	0.053031	0.868117	0.3885
$\Delta(\text{LOG}(\text{BIMPORT}))$	0.312086	3.742556	0.0004
$\Delta(\text{LOG}(\text{EXCHANGE}))$	0.378575	1.204612	0.2327
$\Delta(\text{LOG}(\text{INDEKS}))$	0.606952	8.291328	0.0000
ECT(-1))	-0.595552	-5.027690	0.0000

$R^2=0.840180$ $\bar{R}^2=0.825427$ F-Statistic =56.95128 Prob(F-Statistic)=0.000000 DW statistic=2.140754

Tablo 24’te gösterilen Hata Düzeltme Modeli sonuçlarına göre, Hata düzeltme katsayısı (ECT) negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Yani hataların %59’u bir dönemlik periyotta düzelmektedir.

Grafik 7
CUSUM Testi



Uzun dönem katsayılarının durağanlığını ifade eden Cusum testi ise, katsayıların %5 anlamlılık düzeyinde durağan olduğunu ifade etmektedir.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	2.642166	Prob. F(2,63)	0.0791
Obs*R-squared	5.571878	Prob. Chi-Square(2)	0.0617

Elde ettiğimiz hata düzeltme modeli CUSUM testine göre durağan ve Breusch-Godfrey sonucunda hata terimleri arasında Otokorelasyona rastlanmamıştır. Bu nedenle elde edilen hata düzeltme modeli sonuçları güvenilir sonuçlardır.

Tablo 25

Sınır Testi için Uygun gecikme uzunluğunun Seçimi (İhracat Fonksiyonu için)

Gecikme Uzunluğu	AIC	LM Testi	
		$X_{BG}^2(1)$	$X_{BG}^2(4)$
1	-2.173020*	0.9025	0.7563
2	-2.074709	0.3727	0.7023
3	-2.059342	0.0874	0.4501
4	-2.038875	0.5790	0.9230
5	-1.987113	0.2612	0.8347

Not. AIC, Akaike info criterion, bilgi kriteridir. $X_{BG}^2(1)$ ve $X_{BG}^2(4)$ ise 1 ve 4 gecikme için Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM testi olasılık değerlerini ifade etmektedir.

Bu çalışmada ihracat fonksiyonu için optimal gecikme uzunluğu, minimum AIC değeri dikkate alınarak 1 olarak tespit edilmiştir. Seçilen gecikme uzunluğunda tahmin edilen modelin hata teriminde güvenilir sonuçlara ulaşılabilmesi için otokorelasyonun olmaması gerekmektedir. Maksimum 5 gecikmenin alındığı AIC kriterine göre 1 gecikmenin olduğu model uygun olup bu gecikme düzeyinde tahmin edilen denklemde, Breusch-Godfrey testi sonucunda hata terimleri arasında Otokorelasyona rastlanmamıştır.

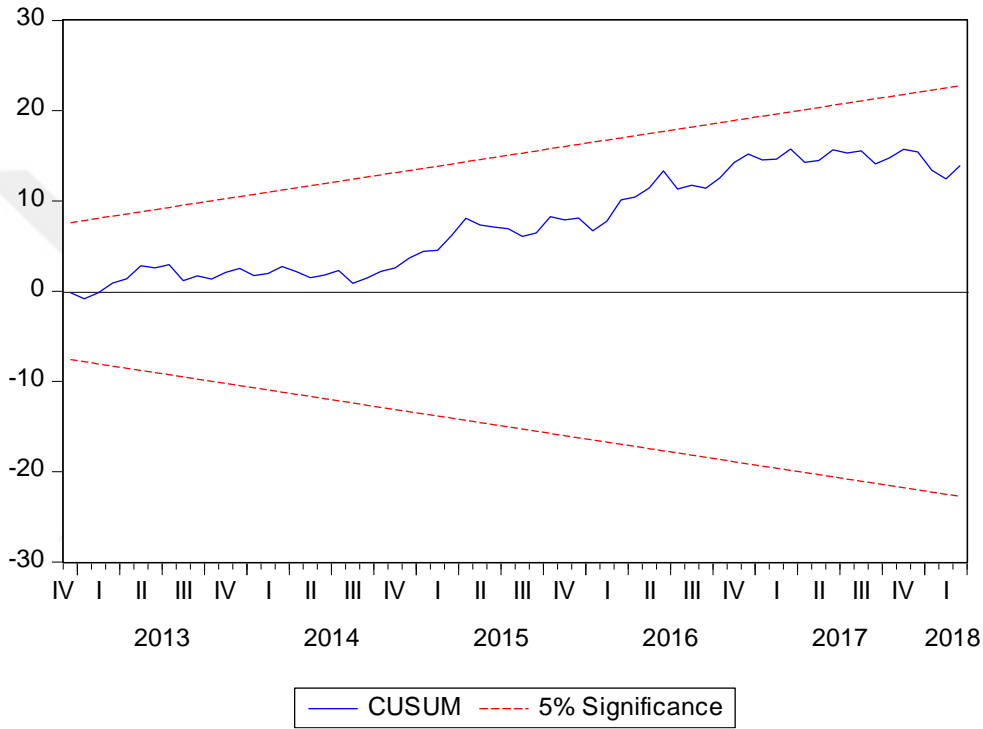
Tablo 26

İhracat fonksiyonunun ARDL(1,1,1,1) Modelinin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	t-istatistiği	Olasılıklar
C	9.915957	5.483948	0.0000
$\Delta(\text{LOG}(\text{EXPORT}(-1)))$	-3.883679	-0.339456	0.7354
$\Delta(\text{LOG}(\text{BEXPORT}(-1)))$	0.060980	0.360271	0.7198
$\Delta(\text{LOG}(\text{EXCHANGE}(-1)))$	0.765862	1.462325	0.1485
$\Delta(\text{LOG}(\text{INDEX}(-1)))$	0.082742	0.727769	0.4694
$\text{LOG}(\text{EXPORT}(-1))$	2.993886	0.262078	0.7941
$\text{LOG}(\text{BEXPORT}(-1))$	-0.191123	-0.888433	0.3776
$\text{LOG}(\text{EXCHANGE}(-1))$	-0.996266	-4.278830	0.0001
$\text{LOG}(\text{INDEX}(-1))$	-3.8700864	-0.337260	0.7370
$R^2=0.515223$ $\bar{R}^2=0.454625$ F-Statistic =8.502418 Prob(F-Statistic)=0.000000 DW statistic=1.982306			
	İstatistik	P değeri	
J-B normality test	1.616750	0.445582	
Serial correlation LM test	0.953789	0.3909	
Heteroscedasticity test	1.523908	0.1666	

İhracat için oluşturulan ARDL (1,1,1,1) modeli Tablo 26’de gösterilmiştir. Optimum gecikme sayısı AIC ve SIC kriterlerine göre 2 olarak belirlenmiştir. Model belirleme testleri de tabloda verilmiştir. Buna göre tahmin edilen modelde herhangi bir otokorelasyon, değişen varyans sorununun bulunmadığı, hata teriminin normal dağılımlı olduğu ve model kurma hatasının olmadığı görülmektedir.

Grafik 8
CUSUM Testi (2)



Uzun dönem ilişkinin varlığını araştırmak için gerekli olan sınır testi sonuçları tablo 27’de gösterilmiştir.

Tablo 27
Sınır Testi Sonuçları (2)

k	F istatistiği	0.100		0.050		0.025		0.010	
		LB	UB	LB	UB	LB	UB	LB	UB
3	8.803892	2.72	3.77	3.23	4.35	3.69	4.89	4.29	5.61

Not: k denklem(4) numaralı denklemdeki bağımsız değişken sayısıdır. Kritik değerler Pesaran vd. (2001:300)’deki Tablo CI(iii)’ten alınmıştır.

Sınır testi tablosuna göre F istatistiği, %10, %5, %2.5 ve %0.1 anlamlılık düzeylerinde üst sınırı aşmaktadır. Böylelikle “Uzun dönem ilişki yoktur” şeklindeki yokluk hipotezi reddedilir. Bunun anlamı ihracat (export), ihracat işlem

süreleri (bexport), döviz kuru (exchange) ve gelir yurt dışı gelir düzeyini ifade eden index değişkenleri arasında bir uzun dönem ilişki mevcuttur.

Tablo 28

Tahmin Edilen Uzun Dönem Kat Sayıları (2)

Değişken	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
C	2.277786	2.219139	0.0297
LOG(BEXPORT)	0.730385	8.881.37	0.0000
LOG(EXCHANGE)	-0.354892	-2.708791	0.0085
LOG(INDEX)	0.028826	0.351131	0.7265
LOG(EXPORT) = 2.27778633286 + 0.730385057946*LOG(BEXPORT) - 0.354891872078*LOG(EXCHANGE) + 0.0288258322726*LOG(INDEX)			

ARDL modelinden elde edilen uzun dönem katsayıları Tablo 28’de gösterilmiştir. Tablo dan elde edilen sonuçlara göre ihracat işlem süreleri ihracatı pozitif etkilemektedir. Döviz kuru negatif, yurt dışı geliri ifade eden OECD sanayi endeksi ise pozitif etkilemektedir.

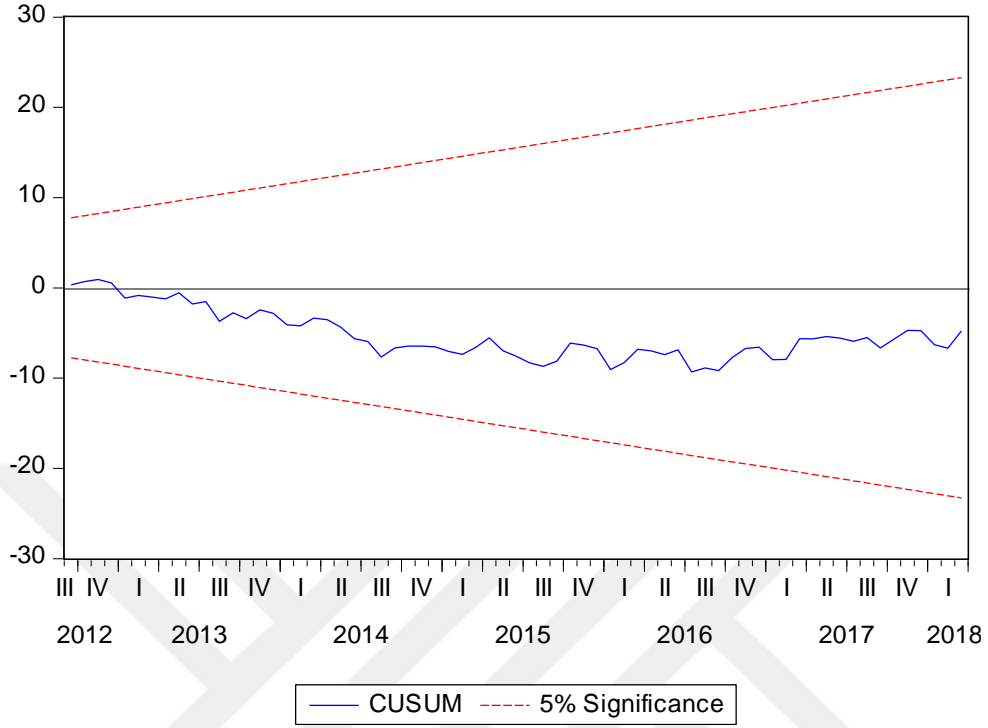
Tablo 29

Hata Düzeltme Modeli Sonuçları (2)

Değişken	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
C	0.007633	0.712042	0.4789
$\Delta(\text{LOG}(\text{EXPORT}(-1)))$	-0.181185	-0.785713	0.4348
$\Delta(\text{LOG}(\text{BEXPORT}(-1)))$	-0.259040	-1.418492	0.1607
$\Delta(\text{LOG}(\text{EXCHANGE}(-1)))$	0.123692	0.211370	0.8332
$\Delta(\text{LOG}(\text{INDEKS}(1-)))$	-0.124322	-0.992643	0.3245
ECT(-1))	-0.606837	-2.186412	0.0323
$R^2=0.298527 \bar{R}^2=0.246178$ F-Statistic =5.702649 Prob(F-Statistic)=0.000193 DW statistic=2.013594			

Tablo 29’da gösterilen Hata Düzeltme Modeli sonuçlarına göre, Hata düzeltme katsayısı (ECT) negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Yani hataların %60’u bir dönemlik periyotta düzelmektedir.

Grafik 9
CUSUM Testi (3)



Uzun dönem katsayılarının durağanlığını ifade eden Cusum testi ise, katsayıların %5 anlamlılık düzeyinde durağan olduğunu ifade etmektedir.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	3.128995	Prob. F(2,65)	0.0504
Obs*R-squared	6.410975	Prob. Chi-Square(2)	0.0405

SONUÇ

Son bir asırda artan teknolojik gelişmeler ve bununla birlikte artan bölgesel ilişkiler ve küreselleşme süreci dünyayı adeta küçük bir ülkeye dönüştürmüştür. Giderek globalleşen dünyada uluslararası ticaret hem küresel ekonomik sistem için hem de ülke ekonomileri için büyük bir öneme sahip olmuştur. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında artan ticaretin serbestleşmesi fikri uluslararası ticaretin küresel ekonomik sistem ve ülke ekonomileri açısından önemini daha da arttırmıştır.

Küresel ekonomik sistem için bu denli önemli olan uluslararası ticareti geliştirmek ve kolaylaştırmak için birçok uluslararası örgüt ve organizasyon dış ticarete ticaret maliyetlerini arttıran, ek maliyetler yükleyerek ülkelerin rekabet gücünü ve ticaretin yönünü etkileyen vb. sorunlar yaşanan alanlara yönelmiştir.

Ülkeler arası mal ve hizmet alım-satım işlemlerini kapsayan dış ticaret işlemleri bilindiği üzere her ülkenin kendine has mevzuatları çerçevesinde gerçekleşmektedir. Bu nedenle dış ticaret işlemleri ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret yapan firmalar bu ülkelerdeki uzun ve karmaşık bürokrasi ile alt yapı yetersizliği nedeniyle beklemlere, gecikmelere ve dolayısıyla yüksek maliyetlere katlanmak zorunda kalıyorlar. Bu da firmaların ve ülkelerin rekabet gücünün zayıflamasına sebep olmaktadır (İlbeyi ve Atabay 2015:6). Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki dış ticarete yaşanan altyapı ve bürokrasi kaynaklı bu sorunlar sadece bu ülke firmalarını değil aynı zamanda bu ülkelerle ihracat ve ithalat yapmak isteyen gelişmiş ülkeleri ve dolayısıyla da küresel ticareti de etkilemektedir. Hal böyleyken küresel ekonomik sistem için bu denli önemli olan uluslararası ticaret açısından genel bir problem haline gelen bu konu hemen hemen tüm uluslararası çalışma ve toplantılarda dış ticaretin kolaylaştırılması, ülkeler arasındaki gümrük rejimleri ve uygulamalarındaki bürokratik farklılıkların ve bürokratik engellerin en aza indirilmesi, dış ticaret işlemlerinin basitleştirilmesi gibi kavramlar şeklinde ele alınıp çözümler üretilmeye çalışılmıştır.

Dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de dış ticaret işlemleri gümrük idarelerinde gerçekleşmektedir. Öyle ki gümrük idareleri dış ticaretin bir nevi akciğerleri niteliğindedir. Bu nedenle ülkemiz gümrük idarelerindeki bürokratik yapı etkin ve kaliteli olmalıdır. Ancak ülkemiz gümrük idarelerinde dış ticaret işlemlerinin gerçekleşmesinde birçok bürokratik sorun bulunmaktadır. Bunları kırtasiyeciliğin çok olması, sıklıkla değişen mevzuat ve mevzuat dilinin ağır ve karmaşık olması, eşya kontrollerinin uzun süreler alması, GTİP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu) belirlenmesinde yaşanan uyuşmazlıklar, mevzuatlar hakkında bilgi edinme ve bilgilendirme eksikliği, limanlardaki yüksek maliyetler ve yaşanan zaman kayıpları, laboratuvar incelemelerindeki yüksek maliyetler ve zaman kayıpları, ihtisas gümrükleri uygulaması şeklinde sıralamak mümkündür (İlbeyi ve Atabay, 2015:7).

Çalışmanın uygulama kısmında zaman serisi kullanılarak ampirik analiz yapılmıştır. Ülkemiz gümrüklerinde ithalat ve ihracat işlemleri için kırmızı hat, sarı hat ve mavi hatlarda geçen süreler ile ithalat ve ihracat arasındaki ilişki incelenmiştir ve analiz sonucu i) İthalat (import), ithalat işlem süreleri (bimport), döviz kuru (exchange) ve gelir yurt içi gelir düzeyini ifade eden indeks değişkenleri arasında bir uzun dönem ilişki mevcuttur. ii) ihracat (export), ihracat işlem süreleri (bexport), döviz kuru (exchange) ve gelir yurt dışı gelir düzeyini ifade eden index değişkenleri arasında bir uzun dönem ilişki mevcuttur şeklindedir. Nitekim Gümrük ve Ticaret Bakanlığının yaptığı çalışma ülkemiz gümrük idarelerinde ithalat ve ihracat işlemleri için talep edilen belge türünün 300'ün üzerinde olduğunu ortaya koymaktadır ve bu da çalışmamızı destekler niteliktedir (GTB, 2013:27). Yine Dünya Bankası'na, 20 adımlık standart konteynerin ithalat ve ihracat işlemleri için gereken ortalama belge, gün ve maliyeti hesaplanarak hazırlanan "Sınırlar Arası Ticaret Endeksi" ne göre ülkemiz 188 ülke arasında 90. sırada yer almaktadır ve bu da çalışmamızı destekler niteliktedir (Dünya Bankası, 2014).

Ülkemizin dış ticaret bürokrasisindeki durumu bu şekildeyken uluslararası ticarete Türkiye'nin istenilen başarıyı sağlayabilmesi için dış ticarete konu olan malların ülkemiz gümrük alanına girişinden başlayarak ülkemiz gümrük alanından çıkışına kadar olan bürokratik işlem ve süreçlerin daha etkin ve verimli bir şekilde

gerçekleştirilmesi yani ülkemiz dış ticaretinde bürokratik etkinliğin üst düzeylere çıkarılması büyük önem arz etmektedir.



KAYNAKÇA

- Abadan, Nermin (1959) “Bürokrasi” Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Yayınları.
- Abadan, Nermin, (1966) “Bürokrasi” İstanbul: Organizasyonların Beşeri Yönü, Derleyenler Tagiuri, Renato,; Baransel, Atilla, Cilt: 1
- Acar, Sadık (2000). “Uluslararası Reel Ticaret: Teori, Politika” İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları
- Acar, Serap (2012). “Türkiye İhracatında Akreditiflerin Etkisi” Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Akbey, Ferhat (2011). “Türkiye’de Bürokrasi Ve Teknokrasinin Kamu Ekonomisi ve Bütçe Eğilimlerinin Analizi: Merkezi Yönetim Eksenli Bir Alan Araştırması” Yayımlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Akbulut, Örsan Ö., (2007). “Küreselleşme Uşus-Devlet ve Kamu Yönetimi” Ankara:TODAİE Yayınları.
- Akçakaya, Murat, (2016) “Bürokrasi Kuramları ve Türk Kamu Yönetiminde Bürokratik Sorunlar” Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, 18/3 (s.669-694).
- Akçakaya, Murat, (2016) “Weber’in Bürokrasi Kuramının Bugünü ve Geleceği” Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Özel Sayı:275-295
- Akel, Veli ve Gazel, Sümeyra (2014) “Döviz Kurları İle Bıst Sanayi Endeksi Arasındaki Eşbütünleşme İlişkisi: Bir Ardl Sınır Testi Yaklaşımı” Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, sayı:44 (s.23-42).
- Aksoy, Şerafettin (1998). “Kamu Maliyesi 3. Baskı” İstanbul: Filiz Kitabevi
- Aktan, Coşkun Can, (1997). “Politikada Liyakat ve Meritokrasi” Yeni Türkiye Dergisi Mart-Nisan Sayı: 14 (s.1005-1011).

- Aktaş, Nur ve Adıgüzel, Muhittin (2017). “Türkiye’nin Dış Ticaret Sistemi ve Sorunları” İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü, Working Paper Series, Tartışma Metinleri: WPS No/65/2017-1
- Aktürk, Ahmet ve Şenol, Hasan (2010) “Kobiler Açısından İhracat Teşviklerinin Önemi ve Etkinliğinin Araştırılmasına Yönelik Öneriler”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C:15 S:2 s:365-386
- Akyüz, Yılmaz (1994). “Ekonomide Liberalleşme ve Sanayileşme” XIIIIV. 165:10,20 Ankara: Mülkiyeler Birliği Dergisi
- Albrow, Martin (1970). “Bureaucracy” London: Pall Mall Press.
- Alchian, Armen (2000). “Mülkiyet Hakları İktisadına Giriş” Adapazarı: Değişim Yayınları.
- Altıntaş, Mustafa (1987). “Toplum Ekonomisi (Birinci Baskı)” Ankara: Teori Yayınları
- Ankara Gümrük Müşavirleri Derneği 2014-2015 Yılı Faaliyet Raporu. Sayfa:98-143
- Arda, Erhan (2002). “Ekonomi Sözlüğü” İstanbul: Alfa Basım Yayım.
- Argın, Nilüfer,; Bakkalcı, A. Can. (2011). “Türkiye’nin Dış Ticaret Tarihi” İstanbul: Ekin Yayınevi
- Aron, Janine, (2000), “Growth and Institutions: A Review of the Evidence”, The World Bank Research Observer, vol. 15, no. 1, s. 99-135.
- Arslan, İsmail ve Wijnbergen, Sweder van (1990). “Turkey: Export Miracle and Accounting Trick?” Washington: The World Bank
- Arslan, Kahraman (2014). “Dış Ticaret İşlemleri” Ankara: Detay Yayıncılık
- Arslan, Ünal (2007). “Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisi” Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

- Arzova, S.Burak (2006). “İhracat Hakkında Herşey” İstanbul: Türkmen Kitabevi
- Atabay, İsmail (2005). “İhracatçı İşletmeler ile İhracatçı Olmayan İşletmeler Arasındaki Farklılıklar ve İhracat Performansının Analizi: Zeytinyağı Sektöründeki Bir İnceleme” Yayımlanmamış Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze.
- Atik, A. Hakan (1998). “Serbest Bölge ve Türkiye’de Serbest Bölgeler” Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü
- Avcı, İbrahim (2015). “İhracatta Uygulanan Teşviklerin Uluslararası Pazarlamaya Etkisi ve Bir Uygulama” Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aydın, M. Faruk, Başkaya, Yusuf S., Demiroğlu, Ufuk (2014). “Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Ekonomi Notları” Yıl:2014 Sayı:2014/8 <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/yayinlar/arastirma+yayinlari/ekonomi+notlari> (Erişim: 12.05.2018)
- Aydın, Mustafa, (1998). “Kurumlar Sosyolojisi” İstanbul: Vadi Yayınları
- Aygören, Yusuf (2014). “Döviz Kuru-Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye Örneği” Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kars.
- Aygün, Mehmet (2010). “Firma Düzeyinde İhracat Performansının Belirleyicileri: Türk Sermaye Piyasası Örneği” Muhasebe ve Bilim Dünyası Dergisi, sayı: 19(1), (s.113-133).
- Balance, H.R., Anseri, J. (1985). “Uluslararası Ekonomi ve Sınai Kalkınma, Üçüncü Dünyada Dış Ticaret ve Yatırım” Çeviren: Balkır, Canan ve Ersoy, Arif. İstanbul: Çağlayan Kitabevi
- Banner, Gerhard (1994), “Steuerung kommunalen Handelns”, Kommunal Politik, (Hrsg. R. Roth, H. Wollmann), Leske+Budrich, Opladen.
- Baransel, Atilla (1979). “Çağdaş Yönetim Düşüncesinin Evrimi. Klasik ve Neo-Klasik Yönetim ve Örgüt Teorileri” İstanbul Cilt: I

- Bedestanci, H.Çetin, Canitez, Murat ve İlker, Alaaddin (2004). “Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar” Ankara: Gazi Yayınevi
- Bennett, Roger (1998). “International Marketing: Strategy, Planing, Market Entry & Implementation. London: Kogan Page.
- Berkeley, G. E. (1971). The Administrative Revolution: Notes on the Passing of Organization Man. New York: Prentice-Hall Inc.
- Beşeli, Nursun (1997). “KOBİ’lerin Dış Pazarlara Açılabilmesi İçin Alternatif Yöntemler” İGEME’den Bakış Dergisi Nisan-Haziran (s.36).
- Bıdırdı, Hanife (2007). “Türkiye İthalatının Temel Belirleyicileri” Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Boratav, Korkut (1995). “Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985 5. Baskı” İstanbul: Gerçek Yayınevi
- Boratav, Korkut ve Türksan, Ergun (1993). “İktisat Politikası Seçenekleri Türkiye de Sanayileşmenin Yeni Boyutları” İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları
- Canman, Doğan, (1995). “Çağdaş Personel Yönetimi” Ankara: TODAİE yayınları.
- Carl, K.Y. Shaw, (1992). “Hegel's Theory of Modern Bureaucracy” The American Political Science Review Vol. 86, No. 2 (s.381-389)
- Cevahir, Hatice (2007). “Türkiye’de İhracat Teşviklerinin Etkinliği” Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Chacholiades, M. (1990). “International Economics” New York: McGraw- Hill Pub.Co.
- Clague, Christopher, Philip Keefer, Stephen Knack, ve Mancur Olsen, (1996), “Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies.” Journal of Economic Growth, Vol. 1, No. 2, s. 243–76.
- Commons, J. Roger (1931) “Institutional Economics”. *The American Economic Review*, 21; 648-657.

- Çapan, Zekiye İ. (2009). “Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1980 Sonrası Türkiye Örneği” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.
- Çapoğlu, Gökhan, (1997). “Yepyeni Bir Türkiye İçim” Ankara: Ansav Yayınları.
- Çelebi, Işın (1991). “Dış Açık Büyüme ve Türkiye” İstanbul: E Yayınları
- Çelebioğlu, Fuat (1975). “Bürokrasi ve Davranışsal Açından Eleştirisi”. T.C. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, IV (1); s. 297
- Çetin, Murat ve Şeker, Fatih (2013). “Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve İhracat İlişkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Nedensellik Analizi” Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, sayı: 8 (1), (s.121-142).
- Çevikbaş, Rafet, (2014). “Bürokrasi Kuramı ve Yönetimsel İşlevi” Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi Cilt:3(2) (s.75-102).
- Çukurçayır, Mehmet Akif (2009) “Yerel Yönetim Değişim: Bürokratik Örgütten Hizmet İşletmesine Doğru”, Sayıştay Dergisi, Sayı:73:31-49.
- DAKA (Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı) Sınır Ticareti Raporu: Bitlis, Muş, Hakkari, Van
www.daka.org.tr/panel/files/files/yayinlar/Sınır%20Ticareti%20Raporu.pdf
- Deardorff, A. ve Stern, R.M. (1997). “Measurement of Non-Tariff Barriers” OECD Economic Department Working Paper, No:179:4-5
- Deliçay, Murat (2015). “Dünyada ve Türkiye’de Dış Ticareti Kolaylaştırmaya Yönelik Ulusal Koordinasyon Çalışmaları” Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü
- Demir, Musa (2003). “Dış Ticaret Politikasının Bir Aracı Olarak İhracat Teşvikleri ve İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Analizi” Ankara: Türk Dış Ticaret Vakfı
- Demirbaş, Muzaffer (2003) “1980 Dönüşümünün İhracat ve İthalat Üzerindeki Etkisi”, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Y:13 S:2 s:230-255

- Dereli, Toker, (1981). “Organizasyonlarda Davranış” İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayınları.
- Dinler, Zeynel, (2009). “İktisat” Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım
- Diriöz, Özlem (2007). “Dünya Gümrük Örgütü ve Dünya Ticaret Düzenine olan Etkileri” Gümrük Dünyası Dergisi s:4-7
- Doğan, Hulusi (2005). “İhracat Pazarlaması ve İşlemleri” Ankara: Detay Yayıncılık
- Durmaz, Serkan (2009). “Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri” Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Duverger, Maurice (1995). “Siyaset Sosyolojisi” (Çev. Şirin Tekeli). İstanbul: Varlık Yayınları.
- Dünya Bankası, (2014). “Doing Business 2015-Going Beyond Efficiency” Washington DC, USA
- Dünya Ekonomi Forumu (2014) “The Global Enabling Trade Report 2014” Margareta Drzeniek Hanouz, Thierry Geiger, Sean Doherty, Editors, 2014, Geneva, Switzerland
- Dünya Ekonomi Forumu (2014a) “The Global Competitiveness Report 2014-2015” Insight Report, Editor Professor Klaus Schwab, Geneva, Switzerland
- Easterly, William, (2001), “Can Institutions Resolve Ethnic Conflict?” Economic Development and Cultural Change, Vol. 49, No.4, s. 687-706.
- Egeli, Hüseyin Avni (2001). “Dış Ticaret Açısından Sanayileşme Stratejileri ve Türkiye Uygulaması” Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yayın No:7: Bişkek/Kırgızistan
- Ekinci, Yılmaz (1997). “Dış Ticaret İşlemleri ve İhracatçının El Kitabı” Bursa: Ak-Bil Yayıncılık
- Ekonomi Ansiklopedisi (1991). İstanbul: Milliyet Yayınları

- Emek, Uğur, (2005) “Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanmanın Etik Temelleri”
Ankara: D.P.T. İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü
Hukuki Tedbirler ve Kurumsal Düzenlemeler Dairesi Yayını.
- Engin, Nazım (1992). “Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler” İstanbul:
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No:1992-4
- Ergun, Turgay, (2004). “Kamu Yönetimi” Ankara: TODAİE Yayınları.
- Ergun, Turgay,; Polatoğlu, Aykut (1978) “Kamu Yönetimine Giriş” Ankara:
Türkiye Ve Ortadoğu Amme İdaresi Ens.
- Ergun, Turgay,; Polatoğlu, Aykut (1992) “Kamu Yönetimine Giriş” 4. Basım
Ankara: Türkiye Ve Ortadoğu Amme İdaresi Ens.
- Ertek, Tümay (2005). “Makro Ekonomiye Giriş” İstanbul: Beta Basım Yayım A.Ş.
- Ertük, Emin (2001). “Uluslararası İktisat” İstanbul: Alfa Yayıncılık
- Eryılmaz, Bilal (1993). “Bürokrasi” İzmir.
- Eryılmaz, Bilal (2002). “Bürokrasi ve Siyaset, Bürokratik Devletten Etkin
Yönetime” İstanbul: Alfa Yayınları.
- Eryılmaz, Bilal (2013). “Bürokrasi ve Siyaset, Bürokratik Devletten Etkin
Yönetime” İstanbul: Alfa Yayınları.
- Eryılmaz, Bilal (2015). “Kamu Yönetimi” Sekizinci Baskı İstanbul: Umuttepe
Yayınları.
- Eryılmaz, Bilal, (2009). “Kamu Yönetimi” Ankara: Okutman Yayınları.
- Eryılmaz, Bilal, (2010). “Bürokrasi ve Siyaset” İstanbul: Alfa Yayınları.
- Evans, Peter ve Rauch, James E., (1999), “Bureaucracy and Growth: A Cross-
National Analysis of the Effects of “Weberian” State Structure on Economic
Growth”, American Sociological Review, Vol. 64, No. 5, s. 748-765.
- Fieleke, Norman S. (1996). “What Is the Balance of Payments?” Federal Reserve
Bank of Boston, October 1996, s.3,

<http://www.bos.frb.org/economic/special/balofpay.pdf>(Eriřim:11.05.2017)

- Fişek, Kurthan, (1979). “Yönetim” Ankara: Sevinç Matbaası
- Gawthrop, Louis C. (1978) “Bureaucratic Behaviour In The Executive Branch” An Analysis of Organizational Change, London: The Free Press
- Gerth, Hans H. and Charles W. Mills, (1958). “From Max Weber Essayy in Sociology”, London: Oxford University Press
- Gladden E.N. (1964). “The Essential Of Public Administration” (s.63). London: Staples Press Limited.
- Gökalp, Faysal ve Baldemir, Ercan (2006) “Kurumsal Yapı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C:8 S:1 s:212-226
- Gökçe, Orhan,; Şahin, Ali, (2002) “21. Yüzyılda Bürokrasinin Sorunları ve Çözüm Önerileri” Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi Sayı:3 (s.1-27).
- Gökçe, Orhan,; Göküş, Mehmet,; Kutlu, Önder, (2002) “Kamu Yönetimi” Ders Notları, (s.48) Konya: Dizgi Ofset
- Gregorian, David, A. ve Martinez, Albert, (2000), “Industrial Growth and the Quality of Institutions”, Policy Research Working Paper, 2475.
- Gülmez, Mesut, (1975). “Weber ve İdeal Tip Bürokrasi Anlayışı” Amme İdaresi Dergisi Cilt:8, Sayı:1 (s.47-73).
- Gültekin, Sadettin,; Savcı, Mustafa, (2009). “Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi” Trabzon: Murathan Yayınları
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, (2013). “Gümrük ve Ticaret Bakanlığının Lojistik Sektörüne Yönelik Uygulamaları” Tasfiye Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Yayın No:1
- Gürsoy, Yaser (2008). “Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi 4. Baskı” Bursa: Ekin Kitapevi

- Hall, Robert E. & Charles I. Jones, “Why do Some Countries Produce so Much More Output per Worker than Other?”, The Quarterly Journal of Economics, 114:1, 1999, 83-116
- Hall, Robert E. ve Jones, Charles I. , (1999), “Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?”, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 114, No. 1, s. 83-116.
- Helliwell, John (1996), “Do Borders Matter for Social Capital? Economic Growth and Civic Culture in U.S. States and Canadian Provinces”, NBER Working Paper, No. 5863.
- Heper, Metin (1983). “Bürokrasi” Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi Cilt 2 İstanbul
- Heper, Metin, (1977). “Tük Kamu Bürokrasisinde Gelenekçilik ve Modernleşme” İstanbul: Boğaziçi Ün. Yayınları
- Hettige, Sathya (2007). “Banker’s Liability In a Documentary Credit” <https://www.lawnet.gov.lk/1960/12/31/bankers-liability-in-a-documentary-credit/>
- Heywood, Andrew, (2007). “Siyaset” (Çev. Bahattin Seçilmişoğlu) Ankara: Adres Yayınları.
- İGEME, (2007) “İhracat Prosedürlerini Biliyor musunuz?” İstanbul: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı
- İhracat Yönetmeliği, (1996). “T.C. Resmi Gazete 22515” 06 Ocak 1996
- İlbeyi, Erdem (2015). “Dış Ticaretteki Bürokratik Engellerin Lojistik Sektörüne Etkileri” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- İlbeyi, Erdem ve Atabay Rana (2015). “Türk Dış Ticaret Sektöründeki Bürokratik Engellerin Türk Lojistik Sektörüne Etkileri” İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü, Working Paper Series, Tartışma Metinleri: WPS No/11/2015-12

- İpek, Hakan (2015). “Uluslararası Ticaret, Türkiye - Tükmenistan İlişkileri ve Taşımacılık Uygulamaları” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- İTO, (2010). “Sorularla İhracat Mevzuatı” İstanbul.
<http://www.ito.org.tr/itoyayin/0021589.pdf> (Erişim: 10.12.2018).
- Johnson, H. C. (1964). The Concept of Bureaucracy in Cameralism. *Political Science Quarterly*. 79(3) (s.378-402).
- Kaçmaz, Ersoy (2014). “Türkiye’de Dış Ticaret İşlemlerinde Uygulanan Finansman Teknikleri ve Lojistik Sektörüne Yönelik Bir Araştırma” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kapani, Münci, (1987) “Politika Bilimine Giriş” Ankara: Bilgi Yayınları.
- Karabıçak, Mevlüt (2013) “Türkiye’de Uygulanan Ekonomik Teşvik Politikalarının Boyutu, Ulusal, Bölgesel ve Yerel Kalkınma Üzerine Olan Etkileri”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C:18 S:3 s:250-280
- Karaca, Mehmet (2013). “Türkiye’nin 2000-2012 Dönemi Cari İşlemler Açığı Sorunu” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisat Teorisi Bilim Dalı, İstanbul.
- Karafakioğlu, Mehmet (2008). “Uluslararası Pazarlama Yöntemi Teori, Uygulama ve Örnek Olaylar” İstanbul: Beta Yayınları
- Karagöz, Kadir ve Karagöz, Murat (2006) “Yolsuzluk, Ekonomik Büyüme ve Kamu Harcamaları: Türkiye için Ampirik Bir Analiz”, *Sayıştay Dergisi*, S:76 s:5-22.
- Karayalçın, Yaşar, (1973). “Meritokrasi” *Ankara Ticaret Odası Dergisi Temmuz sayısı* (s.12-13).
- Karluk, S. Rıdavan (1976). “Ekonomik Birleşmeler Teorisi Yönünden Türkiye’nin AET Üyeliği ve Sanayileşme Sorunu” Eskişehir: İ.T.İ.A. Basımevi

- Karluk, S. Rıdvan (2007). “Cumhuriyetin İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm 13. Baskı” İstanbul: Beta Yayınları
- Karluk, S. Rıdvan (2009). “Uluslararası Ekonomi: Teori, Politika” İstanbul: Beta Basım
- Kaya, Ayşe (2013). “Mali Sürdürülebilirlik: Teori ve Türkiye Uygulaması” İstanbul: G.M. Matbaacılık
- Kaya, Feridun ve Turguttopbaş, Neslihan (2012). “Dış Ticaret İşlemleri” Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web-Ofset
- Kaya, Feridun, (2010). “Uluslararası Ticarete Temel Kavramlar” http://archive.ismmmo.org.tr/docs/yayinlar/MevzuatSerisi/Mevzuat10/002_bolum_1_ve_2.pdf (Erişim: 11.12.2018)
- Kaya, Feridun, (2013). “Dış Ticaret ve Finansman” İstanbul: Beta Yayınevi.
- Kaya, Feridun, Sümer, Haluk ve Sevim, Adnan (2013). “Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi” Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web-Ofset Tesisleri (1)
- Kazancı, Metin, (1972). “Teknokrat Tanımı Üzerine Bir Deneme” Akademik İncelemeler Dergisi Cilt 5 Sayı 4 (s.14-15).
- Kemer, O. Barbaros (2003). “Bir Dış Ticaret Politika Aracı İhracat Teşvikleri Teori-Uygulama 1. Baskı” İstanbul: Alfa Yayınları
- Kepenek, Yakup ve Yentürk, Nurhan (2011). “Türkiye Ekonomisi (24. Baskı)” İstanbul: Remzi Kitabevi
- Kılıçbay, Ahmet (1999). “Türkiye’nin Ekonomi Politikaları 1930-1996 ve Sonrası” Ankara: Der Yayınları
- Kışoğlu, Emrah (2010). “1995 Sonrasında Türkiye’de Sanayi Sektörüne İlişkin İhracat Teşvikleri” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

- Kıyak, Hasan (2005). “Türkiye’nin Dış Ticaret Yapısı ve Ortadoğu Ülkeleri İle Dış Ticaret İlişkileri” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü, İstanbul.
- Knack, Stephen ve Keefer, P., (1995), “Institutions and Economic Performance: Gross-Country Test Using Alternative Institutional Measures”, Economics and Politics, Vol. 7, No. 3, s. 207-27.
- Kökçe, Rıza (2005). “1994-2004 Yılları Arasında Güneydoğu Anadolu Bölgesi ile Suriye Irak Arasında Gerçekleşen Sınır Ticaretinin Bölge Ekonomisine Etkisi” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü, İstanbul.
- Köksal, Melike (2016). “Dış Ticaret Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisat Bilim Dalı, Konya.
- Kreinin, E.M. (1987). “International Economics” San Diago: Harcourt Brace Jovanovich Publishers
- Kurt, Gökhan (2011). “2001 Ekonomik Krizi Sonrasında Türk Dış Ticaretinin İncelenmesi” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bilecik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bilecik.
- Kutlu, Erol (2002). “İthalat ve İhracat Uygulamaları” Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları
- Ludwing von Mises, (1947) Bürokrasi (Çev. Feridun Ergin). İstanbul: Türkiye Kamu Ekonomisi Yayınları
- Makaroğlu, İsa (2006). “İktisadi Büyüme Etki Eden Faktörlerin Ekonometrik İncelenmesi ve Türkiye Uygulaması” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Mardin, Şerif, (1990). “Siyasal ve Sosyal Bilimler Makaleler 2” İstanbul: İletişim Yayınları.

- Mauro, Paolo, (1995), "Corruption and Growth", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 110, No. 3, s. 681-712.
- Mauro, Paolo, (1995), "Corruption and Growth", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 110, No. 3, s. 681-712.
- MEGEP (Mesleki Eğitim ve Öğrenim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi). (2007). "Muhasebe Finansman İhracat" Ankara: M.E.B.
- MEGEP (Mesleki Eğitim ve Öğrenim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi). (2011). "Muhasebe ve Finansman Dış Ticaret Kavramları" Ankara: M.E.B.
- Melemen, Mehmet (2008). "Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri" İstanbul: Türkmen Kitabevi
- Melemen, Mehmet ve Arzova, S.Burak (2000). "Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri" İstanbul: Türkmen Kitabevi
- Mises, L. V. (2000). "Bürokrasi 2.Baskı" (çev: F. Ergin), Ankara: Liberte.
- Moldibi, İ. (1988). "Türk Dış Ticaretinin Tarihsel Gelişimi" Dış Ticarete Durum Dergisi, Türkiye Dış Ticaret Derneği Yayınları S:39 s:12-21
- Mouzeliy, Nicos P. (1975) "Organization And Bureaucracy" An Analysis of Modern Theory, London.
- North, Douglas C. (1999): "Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans", Çev: Gül Çağalı Güven, Cambridge University Press, Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Okandan, Recai G. (1944) "Roma Amme Hukuku" İstanbul: İ.Ü.H.F. Yayını.
- Oktay, Cemil, (1983). "Yükselen İstemler Karşısında Türk Siyasal Sistemi ve Kamu Bürokrasisi" İstanbul: İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Yayınları.
- Onursal, Erkut (2000). "Ulusal ve Uluslararası Ticari Kurallar ve Uygulama" İstanbul: Okur Ofset

- Onursal, Erkut, (2016). “Dış Ticaret” Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Ortaç, Serhan (2010). “Dış Ticaret İşlemleri, Muhasebe Uygulamaları Ve Uygulamaların Muhasebe Standartları Karşısındaki Durumu” Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Öncü, Ayşe, (1982). “Örgüt Sosyolojisi” Ankara: Sosyal Bilimler Derneği Yayınları.
- Öncü, Beratiye (2002). “Kobilerin İhracat El Kitabı” Ankara: İGEME Yayınları
- Özdemir, Emine (1996). “Türkiye’de 1980 Sonrası Uygulanan Dış Ticaret Politikaları ve Bunların Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri (1980-1995)” Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Özel, Mehmet,; Polat, Cihat, (2013) “Yerel Yönetimlerde Değişim ve Yerel Yönetim Hizmetlerinde ‘Müşteri Odaklı Pazarlama’ Yaklaşımı” Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi, Sayı:1, (s.41-79)
- Özer, Mehmet Akif,; Akçakaya, Murat,; Yaylı, Hasan,; Yücel Batmaz, Nazlı (2015). “Kamu Yönetimi Klasik (Yapı ve Süreçler) Ankara: Adalet Yayınevi
- Özlem, Doğan. (1990). “Max Weber’de Bilim ve Sosyoloji”. İstanbul: Ara Yayıncılık
- Özşahin, Şerife (2016) “Kurumsal Kalite Doğrudan Yabancı Yatırımlar İçin Ne Kadar Önemli? Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz”, Journal of Yasar University, C:11 S:44 s:251-262
- Öztaş, Nail (2015) “Yönetim” Ankara: Otorite Yayınları.
- Öztürk, Nazım, (2009). “Dış Ticaret: Kuram, Politika, Uygulama” Ankara: Palme Yayıncılık
- Öztürk, Şaban, (2017). “Dış Ticaretin Bir Çeşidi Olarak Sınır Ticareti” Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:4, Sayı:17 (s. 359-379).

- Öztürk, Şinası, Nas, Fethi ve İçöz, Ergun (2008). “24 Ocak Kararları, Neo-Liberal Politikalar ve Türkiye Tarımı” Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi. Y:1 S:2 s:1-25
- Pıçak, Murat (2010). “Planlı Kalkınma Dönemi Türkiye İhracat Politikaları Üzerinde Bir Değerlendirme” Mevzuat Dergisi. Y:13, S:148, s:1-21
- Saçık, Sinem (2009) “Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Teorik Açından Bir İnceleme”, Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı:11(16):163-171
- San, Coşkun, (1971) “Max Weber’de Hukuk’un ve Meşru Otoritenin Sosyolojik Analizi” Ankara: Ticari İlimler Yayınları.
- Sandalcı, Uğur (2010). “İhracat Teşvikleri ve Türkiye’nin İhracatı Üzerine Etkileri” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Sanver, Eray (2014). “2014 Türk Dış Ticaret Rejimi ile İlgili Düzenlemeler” <http://docplayer.biz.tr/1363111-2014-turk-dıs-ticaret-rejimi-ile-ilgili-duzenlemeler-21-02-2014-hazirlayan-eray-sanver-yeminli-mali-musavir.html> (Erişim: 11.12.2018).
- Selen, Ufuk (2004). “Küreselleşme Sürecinde Devletin Dış Ticaret Politikaları Üzerindeki Rolü: Türkiye Örneği” Yayınlanmamış Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Serin, Necdet (1998). “Dış Ticaret Dış Ticaret Politikası: Türkiye Ekonomisi Sektörel Analizi” Ankara: Turhan Kitabevi
- Seyidoğlu, Halil (1996). “Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama” İstanbul: Güzem Can Yayınları
- Seyidoğlu, Halil (1997). “Uluslararası Finans (2. Baskı)” İstanbul : Güzem Yayınları
- Seyidoğlu, Halil (1999). “Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama” İstanbul: Güzem Can Yayınları

- Seyidoğlu, Halil (2005). “Uluslararası İktisat” Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları
- Seyidoğlu, Halil, (2013). “Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama (Geliştirilmiş 19. Baskı)” İstanbul: Güzem Can Yayınları
- Seymen, Dilek (2015). “Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri” <http://www.deu.edu.tr/userweb/dilek.seymen/dosyalar/odeme%20yontemleri.pdf> (Erişim: 11.12.2018).
- Sezen, Serhat (2008). “Türkiye’de İhracat Performansını Etkileyen Makro Değişkenlerin Ekonometrik Analizi” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Smith, B.C., (1988). “Bureaucracy and Political Power” New York: S.T. Martin Press
- Soyocak, Sevinç, (2009). “İki Yeni: Neoliberal Hayek, Neomarksist Poulantsaz” Mülkiye Dergisi, Cilt:33 (s. 217-232)
- Sübiday, Toğan (2001). “1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberalizasyonu” Ankara: Türk Eximbank Araştırma Dizisi S:27-31
- Şahin, Ali (1998). “Bürokrasi Kuramı ve Türk Bürokrasisi” (s.14) Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Şahin, Arif (2005). “İhracat Prosedürleri” Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi İhracatta Pratik Bilgiler Serisi Ankara y.y. Kasım 2005.
- Şaylan, Gencay, (1974). “Türkiye’de Kapitalizm, Bürokrasi ve Siyasal İdeoloji” Ankara: TODAİE Yayınları.
- Şeker, Ayberk (2015). “Tarife Dışı Önlemlerin Dış Ticaret Üzerine Etkisi: Türkiye Tekstil Sektörü Üzerine Bir Uygulama” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yalova.

- Şimşek, Mevlüdiye ve Yazıcı, Resul (2004) “İhracat Teşviklerinin Etkinliğini Ölçmeye Yönelik Bir Analiz: Bilecik ve Eskişehir Örneği”, Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C:5 S:2:123
- Şirinpınar, Arlin (2012). “Dış Ticarete Akreditif İşlemlerinde Operasyonel Risklerin Önlenmesi” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- T.C. Dışişleri Bakanlığı Web Sitesi, (2018). “Gümrük Birliği Kararı (1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı)” <http://www.mfa.gov.tr/1-95-sayili-ortaklik-konseyi-karari-gumruk-birligi-karari.tr.mfa> (Erişim: 10.12.2018)
- T.C. Resmi Gazetesi, (2006). “Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013)” Sayı: 26215
- T.C. Resmi Gazetesi, 12 Temmuz 2008 Tarih ve 26934 sayılı
- T.C. Ticaret Bakanlığı Web Sitesi, (2018). (Serbest Ticaret Anlaşmalarına İlişkin Genel Bilgiler” <https://www.ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/genel> (Erişim: 10.12.2018)
- T.C. Ticaret Bakanlığı Web Sitesi, (2018). “Gümrük ve Ticaret Veri Bülteni” <http://risk.ticaret.gov.tr/istatistikler/veri-bultenleri> (Erişim: 10.12.2018)
- T.C. Ticaret Bakanlığı Web Sitesi, (2018). “Serbest Bölge İstatistikleri” <https://www.ticaret.gov.tr/serbest-bolgeler/serbest-bolgeler-istatistikleri> (Erişim: 10.12.2018)
- Tahirler, Semih (2016). “Uluslararası Ticarete Türkiye-Rusya İlişkileri ve Taşımacılık” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi, İstanbul.
- Tekinkuş, Mehmet (1994). “Türk Kamu Yönetiminde Sistem Yaklaşımı Açısından Bürokrasi-Siyaset İlişkisi” (s.15) Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Toğan, Sübiday (1992). “1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu” Ankara: Türk Eximbank Araştırma Dairesi Yayını

- Tokgöz, Erdinç (1998). “Türkiye’nin İktisadi Gelişme Tarihinin Ana Çizgileri: Türkiye Ekonomisi Sektörel Analiz” Ankara: Turhan Kitabevi
- Tomambay, Mehmet (1995). “Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı” Ankara: Hatipoğlu Yayınevi
- TOOB, (2014). “Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Sektör Raporu” Ankara: Matek Yayınevi
- Toroslu, Vefa (1999). “Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe” İstanbul: Beta Yayınları
- Tortop, Nuri, (1990). “Yönetim Biliminin Temel İlkeleri”, Ankara: TODAİE Yayınları
- Tortop, Nuri.; İspir, Eyyüp G.; Aykaç, Burhan (1993). “Yönetim Bilimi” Ankara: Yargı Yayınları.
- Tutum, Cahit, (1972). “Türkiye’de Memur Güvenliği” Ankara: TODAİE yayınları.
- Türk Dil Kurumu Web Sitesi (2017) <http://www.tdk.gov.tr>
- Türkay, Mehmet (2003). “Türkiye’de Kapitalizmin Gelişme Dinamikleri, İktisadın Dama Taşları III” İstanbul: Kurtiş Matbaacılık
- Türkiye İstatistik Kurumu Web Sitesi (2017) [http://tuik.gov.tr/ UstMenu.do?metod= temelist](http://tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist) (Erişim: 18.05.2017)
- TÜSİAD (1983). “Kamu Bürokrasisi” (s. 11) İstanbul Yayın No: TÜSİAD–T 83.10.78
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Web Sitesi (2017) <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
- Ülker, H. İbrahim, (2001), “Bürokrasinin Evrimi ve Türk Bürokrasisi” Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (s.142-153)
- Ünsal, Erdal (2009). “Uluslararası İktisat” Ankara: İmaj Yayıncılık
- Varol, G. Müge (2003). “Cumhuriyetin 80. Yılında 1923-2003 Türk Dış Ticaretinin Gelişiminin Kısa Tarihçesi” Dış Ticaret Dergisi Ekim 2003

- Veblen, Thorstein (1898). "Why Economy is not an Evolutionary Science?". Quarterly Journal of Economics, 12, 373-397.
- Weber, Max (1986). "Sosyoloji Yazıları", der. H. H. Gerth ve C. Wright Mills, (Çev. Taha Parla), (s.20) İstanbul: Hürriyet Vakfı Yayınları
- Weber, Max, (2005). "Bürokrasi ve Ototrite" (Çev. H. Bahadır AKIN), Ankara: Adres Yayınları.
- Yaser, Gürsoy (2016). "Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi" Bursa: Ekin Kitabevi
- Yavan, Nuri (2012). "Türkiye'de Yatırım Teşviklerinin Bölgesel Belirleyicileri: Mekansal ve İstatistiksel Bir Analiz" Coğrafi Bilimler Dergisi. Y:10 S:1 s:10-24
- Yeldan, Erinç, (2005). "Türkiye Ekonomisinde Dış Açık Sorunu ve Yapısal Nedenleri" Çalışma ve Toplum Yıl:2005, Sayı:7 (s. 47-60). <http://calismatoplum.org/sayi7/makale2.pdf>, (Erişim: 11.05.2018).
- Yıldırım, Kemal, Karaman, Doğan ve Taşdemir, Murat (2009). "Makro Ekonomi" Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Yurdakul, Elif M. (2014). "Türkiye'de İthalat Gelişimi ve İthalatın Yapay Sınır Ağlar Yöntemi İle Tahmin Edilebilirliğine Yönelik Bir Analiz" Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Yüksel, Ali Sait, (1981) "Bürokrasi ve Yönetim Reformu" (s.269-291). İstanbul: İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Siyasal Bilimler Fakültesi-Reşat Kaynar'a Armağan

EKLER

EK 1: AVRUPA BİRLİĞİ ÜYE ÜLKELERİ (AB28)	
ALMANYA	İSPANYA
AVUSTURYA	İSVEÇ
BELÇİKA	İTALYA
BULGARİSTAN	LETONYA
ÇEK CUMHURİYETİ	LİTVANYA
DANİMARKA	LÜKSEMBURG
ESTONYA	MACARİSTAN
FİNLANDİYA	MALTA
FRANSA	POLONYA
GÜNEY KIBRIS RUM YÖNETİMİ	PORTEKİZ
HIRVATİSYAN	ROMANYA
HOLLANDA	SLOVAKYA
İNGİLTERE	SLOVENYA
İRLANDA	YUNANİSTAN

Kaynak: <https://www.ab.gov.tr/ 233.html>

EK 2: TÜRKİYE’NİN SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI		
YÜRÜRLÜKTEKİ STA’LAR	MÜZAKERELERİ DEVAM EDEN STA’LAR	İÇ ONAY BEKLEYEN STA’LAR
EFTA* (1992)	UKRAYNA	KOSOVA
MAKEDONYA* (2000)	KÖRFEZ İŞB. KONSEYİ	LÜBNAN
BOSNA-HERSEK* (2003)	LİBYA	KATAR
ARNAVUTLUK* (2008)	CİBUTİ	VENEZUELA
GÜRCİSTAN* (2008)	DEM. KONGO CUMH.	
SİRBİSTAN* (2010)	KAMERUN	
KARADAĞ* (2010)	ÇAD	
MOLDOVA* (2016)	SEYŞELLER	
FAROE ADALARI (2017)	JAPONYA	
İSRAİL (1997)	PAKİSTAN	
FİLİSTİN (2005)	TAYLAND	
TUNUS (2005)	ENDONEZYA	
FAS (2006)	PERU	
SURİYE** (2007)	EKVATOR	
MISIR (2007)	KOLOMBİYA	
MORİTYUS (2013)	MEKSİKA	
G.KORE (2013)	MERCOSUR	
MALEZYA* (2015)		
SİNGAPUR (2017)		
ŞİLİ (2011)		

Kaynak: <https://www.ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/genel>

(*)= Revizyon Sürecindeki STA’lar

(**)= Türkiye İle Suriye Arasındaki STA 06.12.2011 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı ile askıya alınmıştır.