



**T.C. YÜSEYOĞREYİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

**ULUSLARARASI TİCARETTE LIBERALLEŞME
VE
TÜRKİYE
DOKTORA TEZİ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
Mahmut MASCA
Danışman: Yrd. Doç. Dr. Hüseyin AKGÖNÜL**

**ULUSLARARASI TİCARETTE LİBERALLEŞME
VE
TÜRKİYE**

Mahmut MASCA

DOKTORA TEZİ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Hüseyin AKGÖNÜL

99810

**TC YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

Afyon

Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Eylül 2000

DOKTORA TEZ ÖZETİ**ULUSLARARASI TİCARETTE LIBERALLEŞME VE TÜRKİYE****Mahmut MASCA****İktisat Anabilim Dalı****Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü****Eylül 2000****Danışman: Yrd. Doç. Dr. Hüseyin AKGÖNÜL**

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticarete liberalleşme hareketi iki yönde ilerlemiştir. Bunlardan birincisi, uluslararası ticaretin önündeki tüm engellerin dünya çapında kaldırılmasına yönelik çalışmalardır. Bu küresel yaklaşım olarak ifade edilmektedir. Bu yöndeki çalışmalar önceleri GATT tarafından yürütülürken sonraları Dünya Ticaret Örgütü bunu devralmıştır. Özellikle, GATT Uruguay Round sonunda dış ticaret önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik önemli kararlar alınmıştır. Bu nedenle Uruguay Round uluslararası ticaret liberalleşmesine önemli katkıda bulunmuştur. İkinci yaklaşım ise, uluslararası ticaretin kurulacak bölgesel ekonomik birlikler içerisinde liberalleşmesini amaçlayan bölgesel yaklaşımdır. NAFTA, APEC ve Avrupa Birliği bunlara örnek olarak verilebilir.

Türkiye 1980'den sonra sanayileşme politikasındaki değişikliğe paralel olarak dış ticaretini önemli ölçüde liberalleştirmiştir. Bir taraftan Uruguay Round Nihai Senedi'ni imzalayarak küresel liberalleşme bağlamında bazı taahhütler üstlenirken diğer taraftan bölgesel liberalleşme çerçevesinde Avrupa Birliği ile gümrük birliği anlaşması imzalamıştır. Bu girişimler dış ticaretin liberalleşmesinde önemli adımlar olmakla birlikte yeterli düzeye ulaşamamıştır.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde liberal dış ticaret ve bunun karşıtı olan korumacılık teorik olarak incelenmiştir. İkinci bölümde uluslararası ticaretin liberalleşmesine yönelik küresel ve bölgesel girişimler ayrıntılı olarak incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise, Türkiye'nin dış ticaret politikası ele alınmış ve liberalleşmeye yönelik uygulamalar değerlendirilmiştir.

ABSTRACT

After the Second World War, Liberalization movement of international trade has progressed in two ways. One of them is the effort for the worldwide elimination of all the barriers before the international trade. This is expressed as global approach. In the beginning, the efforts for liberalization of international trade were made by GATT. Today, WTO has been implementing this task. Especially, at the end of Uruguay Round, important decisions were made on the elimination of barriers before the trade. For that reason, Uruguay Round made important contribution to the liberalization of international trade. The second approach is regional one that aims liberalization of trade within the regional economic integrations such as NAFTA, APEC and the EU.

After 1980, Turkey has liberalized her foreign trade in parallel with the change of its industrialization policy. In one hand, within the framework of global liberalization, she has signed the Final Act of Uruguay Round and undertaken some responsibilities. On the other hand, within the context of regional liberalization, she signed a custom union agreement with the EU. These efforts are very vital steps in the way of trade liberalization but couldn't reach to adequate levels. The aim of this study is to examine Turkey's foreign trade policy within the context of international trade liberalization. This study consists of three chapters. In Chapter One, liberal foreign trade and protectionism have been examined theoretically. In the Second Chapter global and regional efforts for the liberalization of international trade have been examined in details. In the Third Chapter trade policy of Turkey has been studied and applications towards the liberalization were evaluated.

TEZ JÜRİSİ VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI

Tez Danışmanı : Yrd. Doç. Dr. Hüseyin AKGÖNÜL

Imza
.....

Jüri Üyeleri : Prof. Dr. Ergül HAN

.....

Prof. Dr. H. Hüseyin BAYRAKLI

.....


Yrd. Doç. Dr. Erol KUTLU

.....

Yrd. Doç. Dr. İsmail AYDOĞUŞ

.....

İktisat Anabilim Dalı Doktora öğrencilerinden Mahmut MASCA'nın "ULUSLARARASI TİCARETTE LIBERALLEŞME VE TÜRKİYE " başlıklı tezi 22/09/2000 tarihinde yukarıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca İktisat Anabilim Dalında değerlendirilerek kabul edilmiştir.


Prof. Dr. H. Hüseyin BAYRAKLI
Enstitü Müdürü

ÖZGEÇMİŞ

Mahmut MASCA

İktisat Anabilim Dalı

Doktora

EĞİTİM

Yüksek Lisans: 1996, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

Lisans: 1993, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü

Lise: 1988, Kayseri Lisesi, Sosyal Bilimler ve Edebiyat Bölümü

İŞ / İSTİHDAM

1999-Öğretim Görevlisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

1993-1999 : Araştırma Görevlisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

MESLEKİ BİRLİK / DERNEK / KURULUŞ ÜYELİKLERİ

2000- Afyon Kocatepe Üniversitesi, Öğretim Elemanları Derneği

YAYINLAR

"Küreselleşmenin Ekonomik Yönden Analizi", Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, *Yönetim ve Ekonomi*, Sayı: 4, 1998.

"Finansal Globalleşme" Afyon Kocatepe Üniversitesi, *İİBF Dergisi*, Cilt: 1, Sayı:2, Aralık 1999.

"Küreselleşme ve Küresel Kriz" Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2000.

"Uluslararası Ticarete Liberalleşme: Kim İçin? Ne Kadar? (Yrd. Doç. Dr. İsmail AYDOĞUŞ ile birlikte), Afyon Kocatepe Üniversitesi, *İİBF Dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 1, Temmuz 2000.

"Üretim Uluslararasılaşması ve Çok Uluslu Şirketler" Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi, Cilt:2, Sayı:1, Temmuz 2000.

"Ekonomik Açıdan Dünyada Küreselleşme" *Seminer*, İİBF Şehabettin YİĞİTBAŞI Salonu, 10 Mayıs 2000.

KİŞİSEL BİLGİLER

Doğum Yeri: Kırıkhan / HATAY

Doğum Tarihi: 01/01/1972

Yabancı Dil: İngilizce

KPDS Notu: 81 (Seksenbir) (Mayıs 2000 Dönemi)



İÇİNDEKİLER

DOKTORA TEZ ÖZETİ	II
ABSTRACT	III
TEZ JÜRİSİ VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI	IV
ÖZGEÇMİŞ	V
TABLolar LİSTESİ	XI
ŞEKİLLER LİSTESİ	XII
KISALTMALAR	XIII
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARETTE LİBERALLEŞMENİN TEORİK TEMELLERİ

I. LİBERALLEŞMENİN TANIMI	5
II. ULUSLARARASI TİCARETTE LİBERALLEŞMENİN TARİHÇESİ	7
III. SERBEST TİCARET VE ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ	13
A) LİBERAL DIŞ TİCARET TEORİSİ	15
B) KORUMACI VEYA MİLLİYETÇİ DIŞ TİCARET TEORİSİ	22
C) STRATEJİK TİCARET TEORİSİ	26
IV. DIŞ TİCARETTE LİBERALLEŞMENİN EKONOMİK ETKİLERİ	32
A) ÖDEMELER BİLANÇOSU ÜZERİNDEKİ ETKİLER	34
B) REKABET ÜZERİNDEKİ ETKİLER	35
C) TÜKETİM ÜZERİNDEKİ ETKİLER	37
D) KAMU GELİRLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİLER	38
E) REFAH ÜZERİNDEKİ ETKİLER	39
V. LİBERALLEŞME KARŞISINDA KORUMACILIK VE KORUMACILIĞIN EKONOMİK ETKİLERİ	41
A) KORUMACILIĞIN TANIMI VE TÜRLERİ	42
B) KORUMACILIĞIN NEDENLERİ	43
1. İktisadi Görüşler	44
a) Genç Endüstri Tezi	44
b) Ödemeler Bilançosunun İyileştirilmesi	46
c) İşsizliğin Önlenmesi	47
d) Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi	48
e) Dampinge Karşı Korunma	48
f) Sübvansiyonlara Karşı Korunma	48
g) Devlete Gelir Sağlama	49
2. İktisadi Olmayan Görüşler	50
C) EKSİK REKABET KOŞULLARINDA KORUMACILIK VE EKONOMİK ETKİLERİ	51
1. Monopol Koşullarında Korumacılık	51
2. Monopolü Rekabet Koşullarında Korumacılık	53
3. Oligopol Koşullarında Korumacılık	53
VI. SERBEST DIŞ TİCARETİ KISITLAMADA KULLANILAN ARAÇLAR	55
A) KLASİK KORUMA ARACI OLARAK TARİFELER	55
1. Tarifelerin Genel Ekonomik Etkileri	60
2. Optimum Gümrük Tarifesi	61
B) TARİFE DIŞI ENGELLER	62
1. Fiyat Kontrol Tedbirleri	63
a) Değişken İthalat Vergileri	63

b) Anti-Damping Vergileri	64
c) Sübvansiyonlar (Devlet Yardımları).....	68
d)Telafi Edici Vergiler	71
2. Miktar Kısıtlamaları	73
a) Ticaret Lisansları.....	73
b) Gönüllü İhracat Kısıtlamaları.....	74
c) Kotalar.....	75
d) Ambargolar.....	76

İKİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARETTE LİBERALLEŞMEYE YÖNELİK KÜRESEL VE BÖLGESEL GİRİŞİMLER

I. ULUSLARARASI TİCARETTE LİBERALLEŞME EĞİLİMLERİ	79
A) KÜRESEL LİBERALLEŞME VE ULUSLARARASI TİCARETİ YÖNLENDİRİCİ ROLÜ İLE GATT	81
1. GATT'ın Kuruluşu	81
2. GATT'ın Temel İlkeleri	82
a) En Çok Kayırılan Ülke Kuralı.....	83
b) Fiyat Mekanizmasına Bağlılık Prensipleri.....	84
c) Ticaret Savaşına Karşı Çıkma İlkesi.....	86
d) Serbest Ticarete Yönelik Kısıtlamaları Azaltma İlkesi	86
3. Liberalleşmeden İstisnalar	87
a) Tarım Sektörü	87
b) Tekstil Sektörü	87
c) Hizmetler Sektörü.....	88
d) Gelişmekte Olan Ülkeler	88
e) Bölgesel Anlaşmalar	89
4. Önemli GATT Roundları ve Sonuçları	89
a) Cenevre Anlaşması (1947)	89
b) Annecy ve Torquay Konferansları (1947-1951)	89
c) Pasif Dönem (1952-1957)	91
d) Dillon Round (1958-1962).....	92
e) Kennedy Round (1963-1967).....	92
f) Tokyo Round (1973-1979)	95
g) Uruguay Round (1986-1993)	96
aa) Round'da Ele Alınan Başlıca Konular	97
aaa) Gümrük Tarifeleriyle İlgili Düzenlemeler	97
bbb) Sübvansiyonlarla İlgili Düzenlemeler	100
ccc) Tarım Ürünleri Ticareti	105
ddd) Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü	110
eee) Hizmet Ticaretine İlişkin Düzenlemeler.....	114
fff) Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarına İlişkin Düzenlemeler	118
bb) Uruguay Round'un Ekonomik Sonuçları	119
B) ULUSLARARASI TİCARETİN LİBERALLEŞMESİ: BÖLGESEL YAKLAŞIM	121
1. Tercihli Ticaret Anlaşmaları (Preferential Trading Agreements)	123
2. Serbest Ticaret Bölgesi.....	125
3. Gümrük Birlikleri	125
C) ULUSLARARASI TİCARETİN LİBERALLEŞMESİ SÜRECİNDE AVRUPA BİRLİĞİ	127

1. Avrupa Birliği'nde Gümrük Tarifeleri	129
2. Avrupa Birliği'nde Sübvansiyonlar	131
3. Avrupa Birliği'nde Anti Damping Uygulamaları	136

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN LİBERALLEŞMESİ: POLİTİKA VE UYGULAMALAR

I. TÜRKİYE'DE UYGULANAN DIŞ TİCARET POLİTİKALARI	138
A) OSMANLI DÖNEMİ DIŞ TİCARET POLİTİKALARI	138
B) PLANLI DÖNEM ÖNCESİ DIŞ TİCARET POLİTİKALARI	142
C) PLANLI DÖNEMDE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI	151
D) 1980 SONRASI DIŞ TİCARET POLİTİKALARI	155
II. 1980 SONRASI TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARET REJİMİ	157
A) 1980 SONRASI İTHALAT REJİMİ VE LİBERALLEŞME	158
1. İthalat Üzerinden Alınan Mali Yükümlülükler	160
a) Gümrük Vergisi	161
b) Belediye Hissesi	167
c) Damga Resmi	168
d) Ulaştırma Altyapılar Resmi	168
e) Toplu Konut Fonu	168
f) Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF)	169
g) Maden Fonu	170
h) Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu	170
i) İstihsal Vergisi ve Katma Değer Vergisi	170
2. Türkiye'de Koruma Oranları	172
3. Gümrük Birliği ve DTÖ Kapsamında İthalatta Gözetim ve Koruma Önlemleri	176
a) İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri	177
aa) Tarife Kontenjanı Uygulaması	179
bb) Belirli Ülkeler Menşeli Malların İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Uygulaması	180
cc) Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri	180
b) İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine Yönelik Önlemler	182
aa) Anti-Damping Vergisi Uygulaması	183
bb) Telafi Edici Vergi Uygulaması	184
B) 1980 SONRASI İHRACAT REJİMİ VE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASI	185
1. Türkiye'de İhracatı Teşvik Politikası	189
a) İhracat Kredileri	190
b) Vergi İadesi Sistemi	195
aa) Normal Vergi İadesi	195
bb) Ek Vergi İadesi Uygulaması	197
cc) Vergi İadesi Avansı	198
c) Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Ödemeleri	199
d) Kurumlar Vergisi İstisnası	199
e) İhracat Karşılığı Gümrük Muafiyetli Mal İthalatı	200
f) Döviz Tahsisi	201
g) Vergi, Resim ve Harç İstisnası	202
h) Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu	203
i) Navlun Primi	203

j) Konut Fonu Muafiyeti	203
k) İhracat Karşılığı Dövizlerden Mahsup	204
2. Türkiye'de İhracata Yönelik Devlet Yardımları	204
a) Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımı	206
aa) AR-GE Faaliyetlerinin Proje Bazında Desteklenmesi	206
bb) Projelere Sermaye Desteği Sağlanması	207
b) Pazar Araştırması Yardımı	208
c) Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Yardım	209
d) Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarları Yardımı	209
e) Yurtdışı Fuar ve Sergilere Katılım Yardımı	210
f) Eğitim Yardımı	211
g) Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Yardımı	211
h) İstihdam Yardımı	212
i) Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Tescili Yardımı	213
j) Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımı	213
3. Gümrük Birliği Açısından İhracat Teşviklerinin Durumu	214
4. Türk Dış Ticaretinde Küreselleşme	215
SONUÇ	218
YARARLANILAN KAYNAKLAR	223



TABLOLAR LİSTESİ

TABLO NO.	TABLO ADI	SAYFA
Tablo 1.	Bazı Seçilmiş Avrupa Ülkelerinin 1820 Yıllarındaki Ticaret Politikaları	8
Tablo 2.	Çeşitli Ülkelerde 1875 Yılında Ortalama Vergi Düzeyleri	9
Tablo 3.	Seçilmiş Gelişmiş Ülkelerde Mamul Mallar Üzerindeki Ortalama Tarife Oranları, 1820-1987 (Ağırlıklı Ortalama;Yüzde Değerler Olarak)	12
Tablo 4.	Sanayi Ürünlerinde Bağlayıcı Tarifeler	98
Tablo 5.	Gelişmiş Ülkelerde Sanayi Ürünlerine Uygulanan Bağlayıcı Tarifelerde Serbestleşme Ortalama Tarifeler* (Yüzde Olarak)	99
Tablo 6.	Seçilmiş Bazı Tarımsal Ürünlerde Sınır Koruması (Yüzde Olarak)	107
Tablo 7.	Sanayileşmiş Ülkelerde Gümrük Tarifelerinde Kademeleşme (Yüzde)	110
Tablo 8.	Tekstil ve Hazır Giyim GATT Kurallarına Entegrasyonu (Çeşitli Senaryolar)	112
Tablo 9.	1992-2005 Yılları Arasında Gerçekleşecek Toplam MFA Kotası Kümülatif Artış Oranları (Yüzde Olarak)	113
Tablo 10.	Dünya Hizmetler İhracatında Gelişme (Milyon Dolar)	115
Tablo 11.	Ölçeğe Göre Sabit Getiri Statik Modelde Refah Etkileri (Milyar Dolar, 1992)	120
Tablo 12.	Ticaret Liberalleşmesinin Yaratacağı Gelir Artışının Dağılımı	121
Tablo 13.	Tercihli Ticaretin Dünya Ticareti İçindeki Payı (Yüzde Olarak)	124
Tablo 14.	Bölgelere Göre Dünya Mal Ticareti, 1996 (Milyar Dolar ve Yüzde)	127
Tablo 15.	Tarım Dışı Mallarda Uruguay Öncesi ve Sonrası Ortalama Tarife Oranları (Yüzde)	130
Tablo 16.	Avrupa Birliği Ülkelerinde İmalat Sanayine Yapılan Devlet Yardımlarının Türleri (Yüzde Olarak)	135
Tablo 17.	1990-1993 Yılları Arasında Yürürlükte Olan Anti-Damping Uygulamalarının Sayısı ve Yüzdesi	136
Tablo 18.	Osmanlı Devleti Dış Ticaretine İlişkin Veriler (1840-1912) (Bin Osmanlı Lirası)	141
Tablo 19.	1923-1929 Yılları Arasında Mal Gruplarının Toplam İthalattaki Payı ve Koruma Oranları	143
Tablo 20..	Dış Ticaret Fiyat Oranları (1923-1932)	146
Tablo 21.	Dış Ticaret Verileri (1923-1932) (Cari Fiyatlarla, Milyon TL)	146
Tablo 22.	Dış Ticaret Verileri (1933-1945) (Cari Fiyatlarla, Milyon TL.)	148
Tablo 23.	Dış Ticaret Verileri (1946-1962) (Cari Fiyatlarla, Milyon TL)	149
Tablo 24.	Dış Ticaret Verileri (1963-1978) (Milyon Dolar)	154
Tablo 25.	1979-90 Yılları Arasında Çeşitli İthalat Listelerine Dahil Malların Sayısı	159
Tablo 26.	Hassas Ürünlerde AB Tarafından Uygulanan OGT Oranları	162
Tablo 27.	1999 Yılı İthalat Rejimi Kararına Göre Gümrük Oranları	166
Tablo 28.	Nominal Koruma Oranlarının Frekans Dağılımı (Sektör Sayısı)	173
Tablo 29.	Efektif Koruma Oranlarının Frekans dağılımı (Sektör Sayısı)	173
Tablo 30.	Türkiye'de Nominal Koruma Oranları (%)	174
Tablo 31.	İhracat Kredileri 1980-1990 (Milyar TL)	193
Tablo 32.	İhracatta Vergi İadesi Tutarları	197
Tablo 33.	Ek Vergi İade Oranları (1975-1989)	198
Tablo 34.	Resmi ve Serbest Piyasa Döviz Kurları(1980-1990)	201
Tablo 35.	Dış Ticarete İlişkin Veriler (1968-1997)	216

ŞEKİLLER LİSTESİ

ŞEKİL NO	ŞEKİL ADI	SAYFA
Şekil 1.	Kapalı ve Açık Ekonomide Denge Durumu	32
Şekil 2.	Liberalleşmenin Rekabet Etkisi	36
Şekil 3	Liberalleşmenin Refah Etkisi	40



KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
AR-GE	: Araştırma-Geliştirme
AT	: Avrupa Topluluğu
CECA	: Avrupa Kömür ve elik Topluluğu
CIF	: Cost, Insurance and Freight (Maliyet, Sigorta ve Navlun)
COMECON	: Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi
ÇUŞ	: Çok Uluslu Şirket
DFIF	: Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DT	: Dünya Ticaret rgt
EFTA	: Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi
EKO	: Efektif Koruma Oranı
EUREKA	: Avrupa Teknolojik İŞbirliği Anlaşması
FOB	: Free on Board (Güvertede Teslim)
GATS	: Hizmet Ticareti Genel Anlaşması
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
İGEME	: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
IMF	: Uluslararası Para Fonu
ITO	: Uluslararası Ticaret Teşkilatı
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İŞletmeler
MFA	: Multifiber Agreement (ok Elyafıllar Anlaşması)
MFN	: Most-Favoured Nation (En ok Kayırılan lke)
NAFTA	: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
NKO	: Nominal Koruma Oranı
OECD	: Ekonomik İŞbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
OEEC	: Avrupa Ekonomik İŞbirliği Teşkilatı
OGT	: Ortak Gümrük Tarifesi
SDŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TDE	: Tarife Dışı Engel
TRIPS	: Trade Related Intellectual Property Rights (Ticarete İŐşkin Fikri Mülkiyet Hakları)
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
TTGV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
WTO	: World Trade Organization (Dünya Ticaret rgt)

GİRİŞ

Uluslararası ticaretin liberalleşmesine yönelik çabalar yaklaşık 200 yıl önceye kadar gitmekle beraber, bu yolda asıl önemli gelişmeler İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kaydedilmiştir.

Teorik temellerini Adam Smith'in *Wealth of the Nations* adlı eserinden alan serbest dış ticaret görüşü, o günden günümüze kadar gelişerek uzun bir yolculuk yapmış fakat felsefesi temelde aynı kalmıştır. Ülkelerin izledikleri dış ticaret politikaları da serbest ticaret ile korumacılık arasında gidip gelmiştir. Genel bir eğilim olarak ülkeler karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları alanlarda serbest ticareti savunurken, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadıkları alanlarda çeşitli korunma yollarına başvurmuşlardır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticaretin serbestleştirilmesine yönelik girişimler temelde iki eksen üzerinde yürütülmüştür. Bunlardan birincisi, çok taraflı müzakereler yoluyla uluslararası düzeyde ticaretin önündeki tüm engellerin kaldırılmasını hedefleyen GATT / Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) temsil ettiği küresel yaklaşım, diğeri ise; bölgesel birlikler kurarak bu birlikler içerisinde serbest dış ticareti amaçlayan bölgesel yaklaşımdır. Bunun günümüzdeki en önemli örneği ise, Avrupa Birliği'dir. Fakat Avrupa Birliği de serbest dış ticaretle ilgili düzenlemeler yaparken temelde Dünya Ticaret Örgütü'nün belirlediği esasların dışına çıkmamaktadır. Bu nedenle dış ticaretin liberalleştirilmesi daha çok, ülkelerin dış ticaret mevzuatlarını ve uygulamalarını GATT / DTÖ'nün kurallarına uyumlaştırmalarını ifade etmektedir.

1947'de kurulup 1948'de faaliyetlerine başlayan ve 1995'ten itibaren de yasal varlığını Dünya Ticaret Örgütü'ne devreden GATT, geniş bir katılımı düzenlediği turlarla (round) serbest dış ticaretin önündeki engelleri kaldırmayı hedeflemiştir. GATT'ın oluşturulmasından bugüne kadar Round olarak adlandırılan sekiz adet çok taraflı ticaret müzakereleri yapılmıştır.

GATT'ın düzenlediği çok taraflı müzakerelerde uluslararası ticaretin liberalleştirilmesi adına önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Özellikle sanayi ürünleri ticaretinde gümrük tarifelerinde önemli indirimler söz konusu olmuştur. Bununla beraber 1994 Uruguay Round'a kadar serbestleşme faaliyetlerinden bazı istisnalar da olmuştur. Bunların başında, tarım ve tekstil sektörleri gelmektedir. Bu iki sektör, 1994 Uruguay Round'a kadar serbestleşmeden istisna

tutulmuştur. Söz konusu sektörler gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları temel sektörler durumundadır. Gelişmiş ülkeler bu sektörleri liberalleşme kapsamı dışında tutarak uzun yıllar koruma yoluna gitmişleridir. Bu konudaki düzenleme 1994 yılında Uruguay Round'da yapılmış, fakat serbestleşme uzun bir sürece yayılmıştır.

GATT çerçevesinde çok taraflı görüşmeler yoluyla uluslararası ticaretin liberalleştirilmesi sürecinde dikkat çeken bir nokta vardır. Gelişmiş ülkeler 1970'li yıllardan itibaren tekrar bir korumacılığa yönelmişlerdir. Bunda bir takım yeni sanayileşen ülkelerin uluslararası piyasalarda söz sahibi olmaya başlamalarının önemli etkisi olmuştur. Bu dönemde sanayileşmiş ülkeler sadece tekstil, kundura gibi emek yoğun sanayi dallarında değil, düopolistik sanayi dallarında da ithal mallarının rekabetini yoğun olarak hissetmişlerdir. Makine ve elektronik sanayinde Japonya ve Yeni Sanayileşen Ülkeler'de üretilen ürünler kurulu düzeni tehdit etmeye başlamıştır. Bu rekabet, gelişmiş ülkeleri geliştirmekte olan ülkelere karşı korumacı politika izlemeye yöneltmiştir. Uluslararası ticarete 1970-1980 yılları korumacı dönem olmuştur. 1980-1982 yılları arasında yaşanan uzun durgunluk dönemi yeni korumacılık eğilimlerinin daha da şiddetlenmesine neden olmuştur. Fakat bu dönemde uygulanan korumacılığın temel özelliği, bunun tarifeler yoluyla değil tarife dışı araçlarla yapılmış olmasıdır. Tarife dışı araçlar bu dönemde yoğun olarak uygulanmıştır. Tarife dışı araçların şeffaf olmaması, saptanmasında zorluklar bulunması bu araçlara olan rağbeti önemli ölçüde artırmıştır. Korumacılığın klasik koruma araçları olan tarife ve kotalardan tarife dışı engellere kayması yönündeki eğilim günümüzde de devam etmektedir. Bugün bunun belki de en önemli sebebi, hizmet piyasalarının özellikle de finans piyasalarının küreselleşmesidir. Hareketliliği artan sermayenin önündeki engellerin ortadan kaldırılarak, uluslararası sermayenin istediği ülkeye rahatça girmesine ortam hazırlanmasını amaçlayan finansal liberalleşme girişimleri bu çalışmada kapsam dışı tutulmuştur.

İletişim teknolojilerindeki baş döndürücü gelişmeler nedeniyle sınır ötesi hizmet akımları önem kazanmıştır. Hizmetlerin, doğası gereği sınırlardan geçerken saptanması olanağının bulunmaması bir çeşit sınır uygulaması olan tarife ve kotaların önemini kaybetmesine neden olmuştur. Bugün korumacılık artık söz konusu klasik araçlarla değil görünmez engel olarak da ifade edilen tarife dışı araçlarla gerçekleştirilmektedir.

Uruguay Round'da hizmet ticareti, fikri ve sınai mülkiyet haklarına ilişkin düzenlemeler yanında tarife dışı araçlarla ilgili düzenlemeler de yapılmıştır. Fakat tarife dışı araçların çok çeşitli olması ve yeterince şeffaf olmaması uygulamada güçlükler doğurmaktadır.

Türkiye 1980'den itibaren geçmişte uyguladığı ithal ikameci sanayileşme politikalarını terk ederek ihracata yönelik sanayileşme politikası izlemeye başlamıştır. Bu politikanın gereği olarak ihracatçı firma ve sektörleri çeşitli araçlarla doğrudan ve dolaylı olarak desteklemiştir. Bu yolla yerli üreticiye uluslararası piyasalarda rekabet üstünlüğü sağlanmaya çalışılmıştır. İthalat rejiminde ise, dışa açıklığın bir gereği olarak büyük ölçüde liberalleşme sağlamıştır. 1980 yılından günümüze kadar yapılan çeşitli düzenlemelerle ithalat üzerindeki engeller teker teker ortadan kaldırılmıştır.

Özellikle 1990'lı yılların ortasından itibaren liberalleşme hamlesinde bir ivme yaşanmıştır. 1994'te GATT Uruguay Round'un tamamlanması sonucunda Türkiye, Nihai Senedi imzalayarak GATT'ın getirdiği kuralları benimsemiştir. Diğer taraftan Avrupa Birliği ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği de liberalleşme konusunda Türkiye'ye bir takım yükümlülükler getirmiştir. Türkiye hem GATT'tan doğan yükümlülüklerini yerine getirme, hem de Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ne gitmesi sonucunda, Birliğin kural ve politikalarına uyum sağlama gereği nedeniyle dış ticarete serbestleşme yönünde önemli gelişmeler kaydetmiştir. Uluslararası alandaki gelişmelere paralel olarak Türkiye de tarife ve kota gibi klasik koruma araçlarından tarife dışı araçlara yönelerek bu konudaki mevzuatını oluşturma yoluna gitmiştir.

Bu çalışmanın birinci bölümünde liberalleşmenin tanımı ve tarihçesi verildikten sonra serbest uluslararası ticaret teorileri bağlamında serbest dış ticaret teorisi, korumacı veya milliyetçi dış ticaret teorisi ve bir anlamda ikisinin sentezi sayılabilecek stratejik dış ticaret teorisi incelenmiştir. Ardından, dış ticarete liberalleşmenin ekonomik ve dönemsel etkileri ayrıntılı olarak incelenmiştir. Bu bölümde incelen diğer bir konu da, liberalleşme karşısında korumacılık ve korumacılığın ekonomik etkileridir. Bu bağlamda dış ticarete korumacılığın nedenleri ve eksik rekabet koşullarında korumacılık kapsamlı olarak ele alınmıştır. Bu bölümün sonunda ise, serbest dış ticareti kısıtlamada kullanılan araçlar tarifeler ve tarife dışı engeller sınıflandırması çerçevesinde incelenmiştir.

İkinci bölüm, uluslararası ticarete liberalleşmeye yönelik küresel ve bölgesel girişimler başlığını taşımaktadır. Küresel liberalleşme bağlamında uluslararası ticareti yönlendirici rolü ile

GATT ve GATT'ın getirdiği düzenlemeler ayrıntılı bir biçimde incelenmiştir. Bölgesel girişimler konusunda ise, Avrupa Birliği'nin dış ticaret politikaları konusundaki uygulamaları incelenmiştir.

Üçüncü bölümde ise, önce Osmanlı döneminde günümüze Türkiye'de uygulanan dış ticaret politikaları incelenmiş, daha sonra da 1980 sonrası Türkiye'de uygulanan dış ticaret politikaları ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Bu bağlamda, önce 1980 sonrası ithalat rejiminin liberalleştirilmesine yönelik uygulamalara değinilmiş, Gümrük Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü kapsamında uygulanan politikalar değerlendirilmiştir. Daha sonra 1980 sonrası ihracat rejimi ve bu bağlamda uygulanan ihracatı teşvik politikası ele alınarak Gümrük Birliği kapsamında incelenmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARETTE LIBERALLEŞMENİN TEORİK TEMELLERİ

I. LIBERALLEŞMENİN TANIMI

Liberalizm, 17. ve 18. yüzyıllarda siyasal ve ekonomik bir düşünce sistemi olarak gelişmiş ve modern dünyanın temel düşünce akımları arasında önemli bir yere sahip olmuştur.

Liberalizmden anlaşılanlar tarihi ve güncel anlamda aynı olmamıştır. Liberalizm içinde de klasik liberalizm, libertarianizm, gerçek liberalizm, çağdaş liberalizm, neo-liberalizm gibi ayrımlara gidilmiştir. Liberalizm konusunda ABD, İngiliz ve Fransız gelenekleri de vurguladıkları noktalar bakımından farklılık arz etmektedir. Örneğin, ABD liberalizminde bireysel özgürlük savunulurken, kapitalizme karşı biraz antipati ve eleştiri vardır. Sosyal demokrasiye yakın bir içeriğe sahiptir. İngiliz liberalizmi J. Locke, Voltaire, D. Hume, A. Smith geleneğini yansıtmaktadır. Dini hoşgörü, bireysellik ve bilhassa ekonomik özgürlük esastır. İngiliz liberalizmi, klasik liberalizm olarak kabul edilmektedir. Fransız geleneğindeki liberalizm ise, laiklik ve demokrasiyi vurgulamaktadır. Fransız liberalizmi, F. Von Hayek'in de dahil olduğu bir çok liberal tarafından liberal gelenek dışında değerlendirilmektedir.¹ Liberal düşünce günümüzde üç önemli okul tarafından temsil edilmektedir. Bunlar, Avusturya, Chicago ve Virginia okullarıdır. En önemli temsilcileri ise, sırasıyla F. Von Hayek, M. Friedman ve J. Buchanan'dır.²

İktisadi liberalizmin fikir babası Adam Smith olmuştur. Smith, bundan yaklaşık üçyüz yıl önce, liberal dış ticaret teorisini ortaya koyarak ülkelerin zenginliğinin, kendi etraflarına ördükleri koruyucu gümrük duvarlarını kaldırmaları ve serbest dış ticarete açılmaları ve dünya ile bütünleşmelerinden geçtiğini ifade etmiştir. Ekonomik liberalleşme geniş bir kavram olmakla birlikte burada, daha çok dış ekonomik ilişkilerin liberalleşmesi üzerinde durulacaktır. Aşağıda yapılacak tanımlarda da liberalleşmenin bu yönü vurgulanacaktır.

¹ Ercan EREN, "İktisatta Liberalizm Üzerine Notlar", *Yeni Türkiye*, Sayı 25, Ocak-Şubat 1999, s.373.

² Güneri AKALIN, "Ekonomik Liberalizm", *Yeni Türkiye*, Sayı 25, Ocak-Şubat 1999, s.343.

Bu bağlamda, liberalleşme; daha fazla dışa yönelik hale gelme durumunu ifade etmekte; tarafsızlık, serbestlik veya açıklık yönünde bir hareket kastedilmektedir. Tarafsızlık; ihracat ve ithalata rakip sektörler arasında ortalama olarak teşviklerin eşit hale getirilmesini, serbestlik; devlet müdahalesinin aza indirildiği bir rejimi ifade etmektedir.³ Açıklık ise, bir ekonominin global ekonomik güçlerle entegrasyonunun derecesini gösteren bir tanımdır. Bunu iki kategoriye ayırmak mümkündür. Birincisi ticari açıklıktır. Bu, mal piyasalarının uluslararası ekonomiye açılmasını ifade etmekte ve ihracatın Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya (GSYİH) oranıyla ölçülmektedir. İkincisi finansal açıklıktır. Bu kavram yurt içi finansal sistemin dünya sermaye piyasalarına açılmasını ifade etmekte ve sermaye kontrollerinin olup olmaması, dış borcun boyutu gibi faktörler dahil olmak üzere, uluslararası sermaye akımlarının hacmi, yapısı ve düzenlenmesiyle ölçülmektedir.

Yukarıda söz edilen kavramların hepsi birbiriyle yakından ilişkili kavramlardır. Bunlardan dışa yönelme; "ithalatın liberalleşmesi", "dış ticaret politikası eğiliminde değişiklik" gibi ekonomik açıklığı yaratan hükümet politikalarını tanımlamaktadır.

Konuyla ilgili diğer kavramlar ise, "liberal ekonomi", "ekonomik liberalleşme" ve "dış ticaretin liberalleşmesi"dir. Liberal ekonomi kavramı ile, sadece uluslararası mal ve hizmet ticaretine değil aynı zamanda yurt içi finans, mal ve işgücü piyasalarına hükümet müdahalesinin minimum olduğu bir ekonomi anlatılmaktadır. Bu konudaki diğer bir kavram olan ekonomik liberalleşme, bir ekonomiyi liberal olmayan bir durumdan liberal olan bir duruma getirmeyi amaçlayan, yaygın bir ifadeyle "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" görüşünü hayata geçirmeye çalışan bir politik reform stratejisini ifade etmektedir.⁴

Nihayet, dış ticaretin liberalleşmesi kavramı ile de uluslararası ticaretin mal ve hizmet akışının herhangi bir iktisadi, mali veya dış ticaret politikası aracı ile engellenmemesi veya ihracatın bu tip araçlarla teşvik edilmemesi anlatılmak istenmektedir.

³ Judith M. DEAN, "The Trade Policy Revolution in Developing Countries", *The World Economy Global Trade Policy*, 1995, s.174.

⁴ Tariq BANURI, *Economic Liberalization: No Panacea*, Clarendon Press, Oxford, 1991, s.10.

II. ULUSLARARASI TİCARETTE LIBERALLEŞMENİN TARİHÇESİ

Tarihsel süreç içerisinde korumacılıktan serbest ticarete ve serbest ticaretten korumacılığa geçiş belirli bir düzende olmamıştır. Bu konudaki tercihler genellikle ülkelerin kendi ekonomik koşullarına ve bunlarla ilgili olarak uygulanan politikalara dayanmaktadır.

19. yüzyılda serbest ticaretin en büyük savunucuları ekonomik faaliyetlerini deniz aşırı ticarete dayandıran Hollanda, İsviçre ve İtalya olmuştur. Bu ülkeleri tarihi özellikleri sebebiyle "Yapısal Serbest Ticaretçiler" olarak değerlendirmek mümkündür. Bu grup içinde hemen görülmeyen İngiltere 1820-1880 arasında serbest ticaret politikası uygulamaya başlamış, ve bu politikasını tüm Avrupa ülkeleri 1870'lerden itibaren korumacılığa geçtiği dönemde de sürdürmüştür. Avusturya-Macaristan ve Fransa ise, 19. yüzyıl ve 20. yüzyılın başlarında korumacılıktan yana bir politika izlemişlerdir.⁵

18. ve 19. yüzyılda uygulanan ve süreklilik arz eden korumacı politikaların muhtemel zararlarını hafifletmek üzere ülkeler ikili ve çok taraflı ticaret anlaşmaları yapmışlardır. Örneğin Fransa ve İngiltere, Fransız İhtilalinin ardından bir anlaşma imzalamak suretiyle aralarındaki ticaretin serbestleştirilmesi yolunda ilk adımı atmışlardır. Fakat köklü değişiklikler için biraz daha beklemek gerekecektir. Her ne kadar Adam Smith, bu konuda bir girişimde bulunduysa da sürekli savaşlar bu girişimi geçici bir süre etkisiz bırakmıştır. Nitekim istisnalar bir yana, 1815'ten itibaren hem Kıta Avrupası'nda hem de ABD'de korumacılık hızlanmıştır.⁶ Bu dönemde Kıta Avrupası'nda görülen tek istisna Prusya olmuştur. 1818'de hem ülke yöneticilerinin Adam Smith'den etkilenmeleri, hem de ihracata yönelik tarım politikası, bu ülkenin tarife sistemini diğer ülkelere göre daha liberal hale getirmiştir. Tablo 1.'den seçilmiş bazı Avrupa ülkelerinin 1820'li yıllardaki ticaret politikalarını görmek mümkündür.⁷

⁵ Sema KALAYCIOĞLU, *Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon Teori ve Dünyadaki Uygulamalar*, Beta Basım Yayın A.Ş., İstanbul, 1991, s.5.

⁶ Wolfram FISCHER, *Swings Between Protection & Free Trade in History; Free Trade in the World Economy*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1987, s.22.

⁷ Paul BAIROCH, *Economics & World History Myths and Paradoxes*, The University of Chicago Press, Chicago, 1993, s.19.

Tablo 1. Bazı Seçilmiş Avrupa Ülkelerinin 1820 Yıllarındaki Ticaret Politikaları

Ülkeler	Mamul mallar ithalatı		Tanımsal koruma	İhracat vergileri	İç vergiler	Denizcilik Kanunu
	Yasaklar	Ortalama vergi (%) ^a				
Avusturya-Macaristan	sayısız	B	C	Var	var	liberal
Danimarka	nadir	30	Orta	C	var	liberal
Fransa	sayısız	B	Orta	Nadir	yok	korumacı
Portekiz	yok	15	Sıkı	Var	c	liberal
Prusya	yok	10	Orta	Yok	yok	liberal
Rusya	sayısız	B	Orta	Var	c	c
İspanya	sayısız	B	Sıkı	Var	var	korumacı
İsveç(Norveç)	sayısız	B	C	Var	var	c
İsviçre	nadir	10	Orta	Var	var	liberal
Hollanda(Belçika)	yok	7	Orta	Var	yok	hafif korumacı
İngiltere	nadir	50	Sıkı	Nadir	yok	korumacı

^a Verilen rakamlar çok yaklaşıktır.

^b Yasaklar açısından önemi yoktur.

^c Eksik bilgi veya sınıflandırması güç.

Kaynak: Paul BAIROCH, *Economics & World History Myths and Paradoxes*, The University of Chicago Press, Chicago, 1993, s.19.

Tablo 1.'den de görüldüğü gibi, Prusya'nın bu dönemdeki istisnai durumu hemen göze çarpmaktadır. Söz konusu ülkeler içinde en liberal ticaret politikasına sahip ülke Prusya olmaktadır.

İngiltere'nin serbest ticarete yönelmesi 1820'de sanayi hammaddelere uygulanan tarifelerin indirilmesi veya tamamen kaldırılması ile başlamış 1849 da başlayan Napolyon Savaşları'nın etkisi ile Fransa'ya karşı korumacılık uygulanmıştır. Bu iki ülkenin gümrük sistemi 1860'tan itibaren istikrar kazanmaya başlamıştır. 1860'ta kabul edilen Cobden-Chevalier Anlaşması ile gümrükler daha çok lüks mallar üzerinde yoğunlaştırılmıştır. Bu tarihten sonra ise, İtalya, İsviçre, İsveç, Norveç, İspanya, Hollanda, Avusturya ve Portekiz ile yapılan anlaşmalar serbest ticaret yönünde önemli bir hareket başlatmıştır.⁸ Bu iyimser hava 20 yıl sürmüştür. Tablo 2.'de 1875 yılında çeşitli Avrupa ülkelerinde mamul mallar üzerindeki ortalama vergiler gösterilmiştir.⁹

⁸ FISCHER, a.g.e., s.24.

⁹ BAIROCH, a.g.e., s.24.

Tablo 2. Çeşitli Ülkelerde 1875 Yılında Ortalama Vergi Düzeyleri^a

Ülkeler	Yüzde
Avusturya-Macaristan	15-20
Belçika	9-10
Danimarka	15-20
Fransa	12-15
Almanya	4-6
İtalya	8-10
Norveç	2-4
Portekiz	20-25
Rusya	15-20
İspanya	15-20
İsveç	3-5
İsviçre	4-6
Hollanda	3-5
İngiltere	0
Kıta Avrupası ^b	9-12
Avrupa ^b	6-8
ABD	40-50

^a alt üst oranlar olmayıp muhtemel ortalama düzey.

^b 1869/71 ithalat değeriyle ağırlıklandırılmış ortalamalar.

Kaynak: BAIROCH, a.g.e., s.24.

1880'lerden itibaren sanayi ve tarım kesimindeki çıkar grupları parlamenter sistem üzerindeki nüfuzlarını kullanmak suretiyle korumacılık taleplerinde bulunmaya başlamışlardır. Daha 20 yıl önce anlaşılan ülkeler, bu defa tekrar korumacılığa yönelmişler ve 1890'lardan itibaren olay bir gümrük savaşına dönüşmüştür. 1860-1913 tarihleri arasında ülkeler gümrük resimlerini ortalama % 20 artırmışlardır. Birinci Dünya savaşının patlak vermesiyle birlikte savaşın finansmanı için bir araç olarak görülen dış ticarettten alınan vergiler daha da yükseltilmiştir. Savaştan sonra gümrük resimlerinin indirilmesi yönünde çalışmalar tekrar başlamış, bu durum duvarların yükseltilmesinden çok daha tedrici olmuştur. İngiltere ve ABD ise daha temkinli davranmışlardır.

1922'den itibaren indirimlerin trendinde bir azalma olmakla beraber İngiltere'de Fordney-McCumber Yasası tarifelerin bilimsel bir tabana dayandırılmasını amaçlayan "Bilimsel Tarife" uygulaması empoze edilmiştir. Bu yasa kapsamı, daha çok ülke içinde üretilen ürünlerin, daha ucuz maliyetle üretilen yabancı rakiplerine karşı korunmasını sağlayan telafi edici vergi

uygulamasıdır. 1927'de yapılan Cenevre Konferansı, ülkelerin birbirlerine karşı uyguladıkları ticari engelleri bilimsel bir temelde gözden geçirdikleri bir dönüm noktası olmuştur. Fakat hemen arkasından gelen tarımsal kriz ve Büyük Bunalım, bu konferanstan beklenen sonucun alınmasına engel olmuştur. 1929 Bunalımından en çok etkilenen ABD, Cenevre Konferansı'nın uzlaşmacı havasına rağmen korumacılığı en fazla uygulayan ülke olmuştur. ABD'ye ithal edilen yaklaşık 3000 kalem mal bu dönemde ortalama % 53 oranında vergiye tabi olmuştur. Diğer ülkeler de buna misillemede bulununca, dünya ticareti daha çok ikili anlaşmalarla ve takas işlemleri ile yürütülmeye başlamıştır. 1934'te korumacılıkta biraz gerileme başlamıştır. 1929 bunalımının olumsuz etkisinden kurtulan ABD, Kongre'den geçen Karşılıklı Ticaret Yasası ile yönetime, tarifeleri % 50 oranında indirme yetkisi vermiştir. 1937 yılı itibariyle bu konuda 16 anlaşma imzalanarak yürürlüğe girmiştir.¹⁰

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönem, serbest uluslararası ticaretin ön plana çıktığı dönem olmuştur. Bu dönemde dış ticaretin serbestleştirilmesine yönelik iki temel yaklaşım mevcuttur. Bunlardan birincisi, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)'in temsil ettiği küresel yaklaşım diğeri ise, bölgesel birlikler kurarak bu birlikler içerisinde serbest dış ticareti amaçlayan bölgesel yaklaşımdır.¹¹ Bunun en önemli örneği Avrupa Birliği'dir. Bunların ayrıntılarına ileride değinilecektir. Fakat genel olarak şunları söylemek mümkündür. 1947'de kurulup 1948'de faaliyetlerine başlayan GATT geniş bir katılımı düzenlediği turlarla (round) serbest dış ticaretin önündeki engelleri kaldırmayı hedeflemiştir. GATT'ın oluşturulmasından bugüne kadar Round olarak adlandırılan sekiz adet çok taraflı ticaret müzakereleri yapılmıştır.¹² Bunlar sırasıyla şöyledir:

- 1 - 1947 yılında Cenevre (İsviçre)'de,
- 2- 1949 yılında Annecy (Fransa)'da,
- 3- 1951 yılında Torquay (İngiltere)'de,
- 4- 1956 yılında Cenevre (İsviçre)'de,
- 5- 1960 - 61 yıllarında Cenevre (İsviçre)'de "Dillion Round",

¹⁰ KALAYCIOĞLU, a.g.e., s.7.

¹¹ Halil SEYİDOĞLU, *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*. Geliştirilmiş 13. Baskı, İstanbul, 1999, s.190

¹² Ali TURHAN, *Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) GATT, DPT yayını, 1997, s.2.*

- 6- 1964 - 67 yıllarında Cenevre (İsviçre)'de "Kennedy Round",
- 7- 1973 - 79 yıllarında Cenevre (İsviçre)'de "Tokyo Round",
- 8- 1986 - 1993 yıllarında Punta del Este (Uruguay)'da "Uruguay Round".

ABD'de 1947 Cenevre Turu'ndan Tokyo Turuna kadar geçen 33 yılda ortalama tarife % 92 oranında düşmüştür. 1980'lerin başında tarife düzeyi ABD'de % 4.9'a, Avrupa Topluluğu'nda % 6'ya ve Japonya'da % 5.4'e düşmüştür. 1953-1963 döneminde dünya ticareti % 6.1, 1963-1973 döneminde % 8.9 ve 1973-1983 döneminde % 2.8 artış göstermiştir.¹³

1970'li yıllar uluslararası para sisteminin yıkıldığı yıllar olmuştur. Buna rağmen 1970-1980 arası dünyadaki ekonomik güçler arasında kararsız da olsa nispi bir dengenin gözlemlendiği yıllar olmuştur. Bu dönemde sanayileşmiş ülkeler sadece tekstil, kundura gibi emek yoğun sanayi dallarında değil, düopolistik sanayi dallarında da ithal rekabetini yoğun olarak hissetmişlerdir. Makine ve elektronik sanayinde Japonya ve Yeni Sanayileşen Ülkeler'de üretilen ürünler kurulu düzeni tehdit etmeye başlamıştır.¹⁴ Bu rekabet, gelişmiş ülkeleri gelişmekte olan ülkelere karşı korumacı politika izlemeye sevk etmiştir. 1970-1980 arası dönem korumacı dönem olmuştur. 1980 ve 1982 arasında yaşanan uzun durgunluk dönemi yeni korumacılık eğilimlerinin daha da şiddetlenmesine neden olmuştur. Tablo 3.'te bazı gelişmiş ülkelerde 1920-1987 arasında mamul mallar üzerindeki ortalama tarife oranları gösterilmiştir.¹⁵

Tablodan da görüldüğü gibi, İngiltere hariç, tüm gelişmiş ülkelerin İkinci Dünya Savaşı'na kadar suları çekilmeyen adeta bir "korumacılık okyanusu" olduklarını söylemek abartılı olmayacaktır. Ancak İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra tarife oranlarının düşmeye başladığı görülmektedir. Bunda ise, evrensel olarak bu tarihten sonra başlayan GATT müzakerelerinin, bölgesel olarak da 1957 yılından itibaren Avrupa Topluluğu'nun önemli payı vardır. Tablodan da görüleceği gibi Topluluk üyesi ülkelerde 1980 ve 1990 yılların ait veriler aynı olmaktadır.

¹³ Jagdish BHAGWATI, *Protectionism*, Seventh Printing, The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, 1995, s.3.

¹⁴ Robert E. BALDWIN, *The New Protectionism: A Response to Shift in National Economic Power*, Working Paper No: 1823, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, Jan. 1986, s.12.

¹⁵ BAIROCH, a.g.e., s.40

Tablo 3. Seçilmiş Gelişmiş Ülkelerde Mamul Mallar Üzerindeki Ortalama Tarife Oranları, 1820-1987 (Ağırlıklı Ortalama; Yüzde Değerler Olarak)

	1820 ^{a,b}	1875 ^b	1913	1925	1931	1950	1980	1990
AVRUPA								
Avusturya ^c	*	15-20	18	16	24	18	14.6	12.7
Belçika ^d	6-8	9-10	9	15	14	11	8.3	5.9
Danimarka	25-35	15-20	14	10	-	3	8.3	5.9
Fransa	*	12-15	20	21	30	18	8.3	5.9
Almanya ^e	8-12	4-6	13	20	21	26	8.3	5.9
İtalya	-	8-10	18	22	46	25	8.3	5.9
Hollanda	6-8	3-5	4	6	-	11	8.3	5.9
Rusya	*	15-20	84	*	*	*	*	*
İspanya	*	15-20	41	41	63	-	8.3	5.9
İsviçre	*	3-5	20	16	21	9	6.2	4.4
İsviçre	8-12	4-6	9	14	19	-	3.3	2.6
İngiltere	45-55	0	0	5	-	23	8.3	5.9
ABD	35-45	40-50	44	37	48	14	7.0	4.8
Japonya	*	5	30	-	-	-	9.9	5.3

* Mamul malların ithalatında tüm ortalama tarife oranlarını hesaplamayı anlamsız yapan önemli ölçüde kısıtlama mevcut.

- Veri yok.

^a Çok yakın değerler.

^b Uç değerler olmayıp ortalama oran aralıklarıdır.

^c 1925'ten önce Avusturya-Macaristan.

^d 1820'de Hollanda.

^e 1820'de Prusya, 1931'den sonra Federal Almanya Cumhuriyeti.

Kaynak: BAIROCH, a.g.e., s.40.

1986 yılında başlayan, GATT'ın son turu olan Uruguay Round'da yeni bir gelişme dikkat çekmektedir. Bu roundda, ilk defa gelişmiş ülkeler ihracatları için, gelişmekte olan ülke piyasalarından daha fazla pay talep etmeye başlamışlar ve bu ülkelerin kendilerinden yaptıkları ithalatı libere etmelerini talep etmişlerdir.¹⁶ Gelişmekte olan ülkelerin özellikle, hizmet, imalat ve yüksek teknoloji sektörlerini libere etmeleriyle, gelişmiş ülkeler 1970'li yılların ortalarında başlayan ve 1980'li yılların başında da bütün şiddetiyle devam eden durgunluktan kurtulmayı hedeflemekteydiler.

1947 yılından beri geçici statü ile çalışan GATT müzakereleri, Uruguay Round sonucunda, Aralık 1993'te sona ermiş ve yerini Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'ya bırakmıştır.

¹⁶ Sada Shankar SAXENA, "The Uruguay Round: Expectations of Developing Countries", *GATT-Intereconomics*, Nov.,Dec., 1988, s.268.

Bundan böyle WTO, Bretton Woods kurumlarından Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası ile birlikte sistemin üçüncü ayağını oluşturacaktır.

1.1.1995 tarihinden itibaren GATT'ın yerine geçen WTO, GATT'tan daha kapsamlıdır. WTO'nun amacı, üye ülkelerin ticaret ve ekonomi alanındaki ilişkilerini geliştirmek, hayat standartlarını yükseltmek, tam istihdamı gerçekleştirmek, reel gelir ile gerçek talep hacmindeki istikrarlı artışı sağlamak, mal ve hizmet üretim ve ticaretini geliştirmek, aynı zamanda da dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine en uygun bir şekilde kullanımına imkan vermek ve gerek çevreyi korumak, gerekse farklı ekonomik düzeydeki ülkelerin ihtiyaç ve endişelerine cevap verecek şekilde mevcut kaynaklarını geliştirmektir.¹⁷

GATT'ın yerine geçen WTO, günümüzde uluslararası ticaretin GATT kuralları çerçevesinde yürütülmesi için denetim ve gözetim görevini yerine getirmektedir. Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi konusunda evrensel yaklaşım çerçevesinde GATT ve WTO'nun faaliyetlerine ileriki kısımlarda ayrıntılı olarak yer verilecektir.

III. SERBEST TİCARET VE ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ

Tarih boyunca savaş ve ticaret uluslararası ilişkilerin gelişmesinde iki önemli unsur olmuştur. Özellikle Merkantilist dönemde ticaret, savaşları finanse eden en önemli gelir kaynağı olarak düşünülmüştür. Ticaretle savaşlar arasındaki ilişki her zaman tek yönlü olmamıştır. Savaş için ticaret, bazen de ticaret için savaş şeklinde ortaya çıkmıştır. Örneğin, 19. yüzyıl ortalarında San Francisco ve Shangai arasındaki Amerikan ticareti Japonya'nın dışa kapalı bir ticaret politikası izlemesi nedeniyle engellendiğinden, 1853 yılında Amerikalı donanma komutanı Komodor Perry dört savaş gemisiyle Japon sularına girerek ülkenin limanlarını ticarete açmasını istemiş ve düşünmeleri için de bir yıl süre vermiştir. Gerçekten, 1854 yılında, bu kez 10 gemi ile geri gelmiş ve sonunda Japonya baskılara dayanamayarak limanlarını ticarete açmıştır.¹⁸

Ticaret ve savaş arasındaki etkileşim ne yönde olursa olsun, her ikisi de uluslararası ilişkilerin gelişmesinde önemli rol oynamışlardır. Kuşkusuz ticaretin rolü bu çerçevede daha yapıcı olmuştur. Teknolojik gelişmenin ve buluşların yarattığı üretim artışı neticesinde gelir ve talep artışı, firma tekellerinin kırılması buna karşılık pazar olanaklarının artması, ölçek

¹⁷ TURHAN, a.g.e., s.2.

¹⁸ Oral SANDER, *Siyasi Tarih, İlk Çağlardan-1918'e*, İmge Kitabevi Yayınları, Birinci Baskı, Ekim 1989, s.192.

ekonomilerinin gelişmesi, girdi maliyetlerinin düşmesi ve tüketici tercihlerinin değişmesi uluslararası ticaretin net katkıları arasında değerlendirilebilir.

Uluslararası ticaretin kültürel etkileri de söz konusu olmaktadır. Uluslararası ticaret sayesinde tüketim kalıplarının tamamen değiştiği gözlemlenmektedir. Batı tipi tüketici kültürü, ortak kültür olarak hızla yayılmaktadır. En geleneksel toplumlar bile siyasal ideolojileri, yönetim biçimleri ne olursa olsun dış ticaret açılınca kültürel değişime uğramaktadırlar. Bu gün Arap gençlerinin geleneksel kıyafetlerini bir tarafa bırakıp kot pantolon giymeleri, Çinlilerin Cola-Cola içip hamburger yemeleri, yıllarca geleneksel sofr kültürünün ağır bastığı Türkiye'de 1980'li yıllardan itibaren dışa açılma ile adım başı fast-food'ların açılması, Holly Wood filmlerinin Amerika ile Moskova'da aynı anda vizyona girmeleri, bu kültürel değişimin küçük örnekleridir.

Serbest ticaret taraftarları, bu kültürel etkileşimin olumlu sonuçlar doğuracağına inanmışlardır. Buna göre uluslararası temas, yeni düşüncelerin yayılmasına, teknolojik gelişme ve toplumsal ilerlemeye neden olacaktır. Muhafazakarlar ise, dış ticaretin aleyhinde bulunarak, dış ticaretin geleneksel değerleri yıkacağını, maddeciliği teşvik edeceğini ve aşırı lüks tüketimi bir yaşam biçimi haline getireceğini ileri sürmüşlerdir.¹⁹ Burada bir kültür emperyalizmi endişesi söz konusudur. Bu bağlamda, kültürel değerlerin başka ülkelere taşınmasında önemli rol oynayan Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ), şirket çıkarları için her şeyi istismar eden, beraberinde siyasal bağımlılığı da getiren "emperyalist yağmacılar" olarak görülmektedir.²⁰

Ülkelerin uyguladıkları ticaret politikaları kuşkusuz o ülkelerin siyasal ideolojilerinden bağımsız değildir. Bu nedenle, liberaller ve muhafazakarlar arasındaki görüş ayrılıkları siyasal olarak bir anlam ifade etmektedir. Liberaller, ticareti dünya barışının ön koşulu olarak kabul etmekte ve ticaret yoluyla ortaya çıkacak olan ülkeler arası karşılıklı bağımlılığın, toplumlararası çıkarları uyumlaştıracığını ileri sürmektedirler. Buna göre, "barışı zedelemek, çıkarları zedelemek" anlamına gelmektedir. Diğer taraftan muhafazakarlar ve Marksistler ticaretin tehlikeli olduğunu, ekonomik ihtisaslaşma ve bağımlılığın ülkelerin ulusal güvenliğini tehdit edeceğini ileri sürmektedirler. Bunlara göre dış etkilere açık ekonomiler krizlere karşı çok daha dayanıksızdır. Ayrıca ticaret, siyasi gerginliğin kaynağı olabilmekte, ve adeta ülkelerin kendilerini yönetme

¹⁹ Robert GILPIN, *The Political Economy of International Relations*, Princeton Universty Press, Princeton, New Jersey, 1987, s. 172.

²⁰ GILPIN, a.g.e., s.231.

haklarını ellerinden almaktadır.²¹ Bu bağlamda küresel krizlerin neden Arnavutluk'u değil de açık ekonomileri daha çok etkilediği açıklık kazanmaktadır.

Liberal teori, kaynağını Adam Smith, David Ricardo'nun temsil ettiği Ortodoks teoriden ve onların uzantısı olan Heckscher-Ohlin-Samuelson modelinden almaktadır. Diğer teori ise, milliyetçi-geleneksel görüşlerini, Merkantilistlerle 19. yüzyıl Alman Tarihçi Okulu'ndan almakta olup, bugünkü uzantısı; "Ekonomik Milliyetçiler"dir. Her iki teori de, uç noktalarda korumacılık ve liberalleşme uygulamalarına ulaşmışlardır. Son yıllarda, iki teorinin belirli noktalarda uzlaşmasıyla, "stratejik ticaret politikası" adında üçüncü bir teori daha gelişmiştir. Bu teoriler aşağıda sırasıyla ele alınmıştır.

A) LIBERAL DIŞ TİCARET TEORİSİ

Liberal dış ticaret teorisi, daha önce de belirtildiği gibi, kaynağını Adam Smith'in 1776'da yayınladığı "Milletlerin Zenginliğinin Mahiyeti ve Sebepleri Üzerine Bir Araştırma" (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of the Nations*) adlı ünlü kitabından almaktadır. Bu kitap başlangıçta ilgi görmediği halde birkaç yıl sonra büyük itibar kazanmaya başlamış, zamanla hemen hemen bütün dünya dillerine çevrilmiştir. 19. yüzyıl ortalarına kadar da insanların ve devletlerin ekonomik düşünce ve uygulamalarına kaynaklık etmiştir.²² Liberal teori, Smith'in sade anlatımından matematiksel modellere kadar uzanan uzun bir evrim geçirmiş, ama her defasında temel varsayım aynı kalmış, teorinin temel taşları hiç değişmemiştir.

Smith , kendi döneminde uygulanan ve dış ticareti altın ve gümüş gibi değerli madenleri biriktirmenin aracı olarak gören ve de dış ticarete korumacılığı savunan Merkantilizme karşı ağır eleştirilerde bulunarak, "Dış ticaretin görevi ülkeye altın ve gümüş ithali değil; ülkenin toprak ve emeğinin ürünlerinden ihtiyaç fazlalarını dışarıya satarak karşılığında yabancı ülkelere gerekli malları ithal etmek suretiyle ülke mallarına daha geniş pazar sağlamak, iş bölümünü artırmak ve ülkenin üretim gücünü yükseltmektir"²³ demiştir. Ona göre, "iki ülke arasında herhangi bir zorlamaya tabi tutulmadan doğal düzene uygun olarak yürütülen ticaret, her zaman eşit olmasa bile, daima iki tarafın menfaatindedir. Ancak, menfaat ve kazançtan ben, altın ve gümüş miktarının artışı değil, ülkenin toprak ve emeğinin yıllık ürünlerinin mübadele değerlerindeki veya ülke

²¹ KALAYCIOĞLU, a.g.e., s.13.

²² Burhan ULUTAN, *İktisadi Doktrinler Tarihi*, Ötüken Neşriyat, İstanbul, 1978, s.239.

²³ ULUTAN, a.g.e., s. 249.

halkının yıllık gelirindeki artışı anlıyorum” demektedir. İç üretimi korumak amacıyla girilen kısıtlamalar veya ithalata konulan ağır gümrük vergileri yoluyla “iç piyasada bazı sanayi ve üretim kolları lehine tekeller yaratılması; ve bu kollara daha fazla emek ve sermaye akışını zorlayan benzeri tedbirler, faydasız ve zararlı olmaktan başka sonuç vermezler”²⁴ diyerek eleştiriler getirmiştir.

Smith'in serbest dış ticareti savunuculuğunu yaptığı dönem, zamanlama olarak ilginç bir şekilde İngiltere'nin sanayi devriminin meyvelerini aldığı, sanayi üretiminin hızla arttığı bir döneme rastlamaktadır. Dolayısıyla, İngiliz sanayi mamullerinin herhangi bir engelle karşılaşmadan diğer ülkelere rahatça girebilmesi gerekmektedir. İngiltere'nin menfaatleri söz konusu olduğunda ise, Smith iki önemli istisna getirmektedir. Bunlardan birincisi, “kısıtlamalar ve yüksek gümrük vergileri himayesinde gelişmeye başlamış sanayiye zarar vermemek ve işçileri korumak için , evvelce konulmuş himaye tedbirleri birden kaldırılmamalıdır. Ticaret serbestliğinin yavaş yavaş ve dereceli olarak büyük bir dikkat ve itina ile iadesi hak ve nesafet icabı”dır. ikincisi ise, “ülke savunması, ekonomik zenginlikten daha önemli olduğu için,” milli savunma için gerekli sanayi, ekonomik yönden zararlı da olsa korunmalıdır. İngiliz denizcilerine ve gemicilerine tekel sağlayan “Denizcilik Kanunu” da aynı niteliktedir.²⁵

“Basiretli hiç bir aile başkanı, daha ucuza satın alabileceği bir malı evinde kendisi yapmaya kalkışmaz...Hiç bir terzi de ayakkabısını bizzat yapmaya teşebbüs etmez. Ayakkabıcıdan satın alır...Her aile için basiretli ve isabetli olan böyle bir hareketin, büyük bir krallık için delilik addedilmesi ise, elbette düşünülemez. Yabancı bir ülke, herhangi bir malı bizim yapabileceğimizden daha ucuza teklif ederse, bizim de daha avantajlı biçimde çalıştığımız öteki üretim kollarımızın ürünleri ile değiştirmek en doğru ve en iyi hareket olur.Bu taktirde yabancı mallar, aynı miktar sermayenin ülkede üretebileceği öteki mallarının değerinin daha az bir kısmı ile satın alınmış olacaktır”²⁶ diyen Smith'in görüşlerini bu noktadan sonra David Ricardo geliştirecektir.

Smith'in görüşleri mutlak üstünlüklere dayanmaktaydı. Buna göre, ülkeler hangi malları mutlak olarak diğerlerinden ucuza üretiyorlarsa o malları üretip o mallarda uzmanlaşmalı, mutlak üstünlüğe sahip olmadıkları malları da dışarıdan satın almalıydılar. Ancak bu teori bir ülkenin

²⁴ ULUTAN, a.g.e., s.250.

²⁵ ULUTAN, a.g.e., s.254.

²⁶ ULUTAN, a.g.e., s. 251.

bütün üretim kollarında mutlak maliyetler yönünden diğer ülkelere göre avantajlı bir konuma sahipse ne olacağı konusunda eksiklikler taşımaktadır²⁷.

David Ricardo ise, Smith'in, uluslararası ticaretin nedenlerine ilişkin açıklamaların yetersizliğinden hareket ederek "karşılaştırmalı üstünlük teorisi"ni ortaya atmıştır. Ricardo, bir ülkenin her iki malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda bile her ikisi için de karlı ticaret yapma olanağının bulunduğunu göstermek istemiştir.²⁸ Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, liberal uluslararası ticaret teorisinin temel taşlarından biridir. Ricardo teorisini birtakım varsayımlara dayandırmıştır. Bu varsayımlar şöyledir.²⁹

- a) Dünyada yalnızca iki ülke ve iki mal vardır.
- b) Tam rekabet koşulları bütün piyasalar için geçerlidir.
- c) Uluslararası ticarete para kullanılmaz, dış mübadele malın malla değişimi şeklindedir.
- d) Ekonomide devlet müdahalesi yoktur.
- e) Üretimde yalnızca emek kullanıldığı varsayılmaktadır. Ulaşım maliyeti sıfırdır.
- f) Üretim faktörleri ülke içi hareketli, ülkeler arası hareketsizdir.

Ricardo'nun Portekiz için şarap, İngiltere için kumaş örneğini kullandığı teoride, İngiltere hem kumaş hem de şarabı mutlak olarak Portekiz'den ucuza üretmekte, fakat Portekiz toprak ve iklim koşulları nedeniyle şarapta mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu için bu malın üretiminde uzmanlaşmaktadır. İngiltere ise, kumaş üretiminde uzmanlaşmaktadır. Her iki ülke de söz konusu uzmanlaşmadan yarar sağlamakta, daha ucuz ve etkin bir üretim gerçekleşmektedir. Ricardo ile gelen yenilik, ticaret yapan taraflar için karşılıklı olarak ticaretten sağlanan kazanç düşüncesinin yerleşmesi olmuştur. Burada çıkarların uyumlaştırılması vardır. Bu ise, liberal görüşün temel doktrindir. Ricardo'nun teorisi emek-değer teorisiydi. Yani üretim maliyeti olarak yalnızca o malın üretiminde kullanılan emek dikkate alınıyordu. Ancak, emek-değer teorisi bazı açılardan önemli

²⁷ Tamer İŞGÜDEN ve Müfit AKYÜZ, *Uluslararası İktisat*, İstanbul:1990, s.5.

²⁸ Miltiades, CHACHOLIADES, *International Economics*, McGraw-Hill International Editions, Literatür yayıncılık, İstanbul, 1990, s.16.

²⁹ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.16

eksiklikler içermektedir³⁰: Öncelikle, işçilerin gördükleri eğitimin, kazandıkları deneyimin ve yeteneklerinin farklı olması nedeniyle emek homojen değildir. İkinci olarak, emek tek üretim faktörü değildir. Zira, herhangi bir mal, sermaye, emek ve doğal kaynaklar gibi farklı üretim faktörlerinin farklı yoğunluklarda kullanılması ile üretilmektedir. Son olarak, herhangi bir malın maliyeti, yalnızca üretimde kullanılan emeğin miktarına değil, bunun yanı sıra üretimde emeğin kullanılma süresine de bağlıdır. Teori bu haliyle kendinden sonra gelenler tarafından eleştirilere konu olmuş, ancak bu eleştiriler teorinin eleştirilmesinde de olumlu rol oynamıştır.

Neoklasik yazarlar teoriye taşıma giderlerini de eklemişlerdir. Faktör hareketleriyle ilgili varsayım kaldırılmış, ayrıca ölçeğe göre artan verim koşullarının ticarete nasıl yansıdığı analiz edilmiştir. Neoklasik yazarlardan J. Stuart Mill, teoriye önemli bir boyut kazandıran "Karşılıklı Talep Kanunu"nu ortaya koymuştur. Böylece teori arz yanlı olmaktan çıkmış, talep de dikkate alınır olmuştur. Mill'in, Alfred Marshall tarafından somut hale getirilen modelinde özetle, iki ülkeli bir modelde; bir ülkenin arzını diğer ülkenin talebi belirler denilmektedir. Bir başka ifade ile, taleple desteklenmeyen arzın ticaret açısından bir anlamı yoktur. Ayrıca Mill, taraflar arasında ticaretin hangi miktarlarda dengeye varacağı konusunu işlemiş, bu konu daha sonra Marshall tarafından grafiğe dökülmüştür. Büyük bir matematikçi de olan Marshall, arz ve talebi şekil çizerek ifade eden ilk iktisatçı olarak iktisat tarihindeki yerini almıştır. Teoriye Neo klasiklerin teoriye diğer bir katkısı ise, teoriyi statik olmaktan kurtararak onu dinamik bir yapıya kavuşturmaları olmuştur. İstatistiksel yöntemler, gelecekle ilgili beklentilerle ilgili değişkenler de modele ilave edilerek teorinin açıklayıcı gücü artırılmak istenmiştir. Ayrıca, sadece emeği girdi olarak kullanan ve sadece emeği maliyet unsuru olarak kabul eden teoriye diğer üretim faktörleri ve bunların maliyetleri de ilave edilmiştir. Bu aşamada artık hem nispi üretim teşhizatı, hem de beşeri sermaye ve fırsat maliyeti gibi son derece önemli kavramlar teoriye dahil edilmiştir. Üretimde faktör tercihleri, üretim imkanları, ekonomik ve mali etkinlik konularının ayrıntılı olarak ele alınmaları, üretim teorisinin belli bir olgunluğa ulaşmasında katkıda bulunmuştur. Marjinal fayda, marjinal maliyet, genel denge kavram ve teorileri, ticaret hadlerini mallar ve ülkeler itibarıyla açıklamaya başlamıştır. Teorinin ulaştığı bu son nokta Heckscher-Ohlin-Samuelson tarafından tekrar formüle edilerek "Faktör Donatımı Teorisi" olarak ifade edilmiştir³¹. Heckscher-Ohlin modeli, klasik karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin modern bir açıklamasıdır ve bu teorinin

³⁰ CHACHOLIADES, a.g.e., s.14.

³¹ KALAYCIOĞLU, a.g.e., s.15.

eksikliklerini ortadan kaldırmaya çalışmaktadır. 1970'li yılların sonlarına kadar uluslararası ticaret teorisinde yaygın bir kavram olan karşılaştırmalı üstünlükler, ölçeğe göre sabit getirinin ve bütün piyasalarda tam rekabet koşullarının geçerli olduğu varsayımları altında uluslararası ticaretin ülkeler arasında zevkler ve tercihlerin, teknolojinin ve faktör yoğunluğunun farklı olduğu zaman ortaya çıkacağını ileri sürmektedir. Ticaretin ortaya çıkmasına neden olarak geleneksel Ricardocu görüş teknolojik farklılıkların üzerinde dururken, Heckscher-Ohlin-Samuelson modeli faktör yoğunluklarının farklılığını temel neden olarak kabul etmektedir.³²

Bu model temelde dört farklı teoriden oluşmaktadır: Heckscher-Ohlin Teorisi, Faktör Fiyat Eşitliği Teorisi, Stolper-Samuelson Teorisi ve Rybczynski Teorisi.³³ Heckscher-Ohlin teorisi, çok sayıda basitleştirilmiş varsayıma dayanmaktadır: iki ülke, iki mal ve başlangıç düzeyi sabit olan ve her iki ülke için de göreceli olarak farklı olduğu varsayılan iki homojen üretim faktörü vardır. Her iki ülkede de teknoloji özdeştir, yani üretim fonksiyonları aynıdır. Her iki ülkede de bu iki mal için ölçeğe göre sabit getiri söz konusudur. İki mal için farklı faktör yoğunluğu söz konusudur (emek-yoğun veya sermaye-yoğun). Zevkler ve tercihler her iki ülkede de aynıdır ve tam rekabet mevcuttur. Hiçbir ülke bir malın üretiminde tam uzmanlaşmaya sahip değildir. Üretim faktörleri ülkeler içinde hareketli iken ülkeler arasında hareketli değildir. Ulaşım maliyeti söz konusu değildir. Ülkeler arasında malların dolaşımını kısıtlayan politikalar uygulanmamaktadır veya fiyat ya da ürün miktarlarının serbest piyasada belirlenmesine herhangi bir müdahale söz konusu değildir.³⁴

Bu modele göre, bir ülke üretiminde yoğun olarak kullandığı üretim faktörleri açısından zengin olduğu mallarda karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahiptir.³⁵ Bu durumda, üretimi o faktörü yoğun olarak kullanmayı gerektiren malları daha ucuza üretir ve bu malları ihraç ederken; dezavantajlı olduğu üretim faktörlerini kullanarak ürettiği malları ithal etmek zorunda kalmaktadır.

Faktör fiyatları eşitliği teoremine göre serbest ticaret ülkeler arasında faktör fiyatlarını eşitlet ve uluslararası faktörlerin serbest hareket etmesi ile aynı etkiyi ortaya çıkarır. Serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşma, ülkelerin bol olarak sahip oldukları faktörlerin fiyatını yükseltip kıt

³² Philip KING, *International Economics and International Economic Policy: A Reader*. Second Edition, McGraw-Hill, New York, 1995, s.22.

³³ CHACHOLIDES, a.g.e.,s.70

³⁴ Erol İYBOZKURT, *Uluslararası İktisat Teorisi*, Uludağ Üniversitesi Yayını, 1985, s.32.

³⁵ CHACHOLIDES, a.g.e., s.63.

faktörlerin bedelini düşürerek ülkeler arasında fiyatların eşitlenmesine neden olmaktadır.³⁶ Uygulamada, ülkelerin dış ticareti kısıtlayıcı politikaları, üretim fonksiyonlarının ülkeler arasındaki farklılığı, üretim faktörlerinin homojen olmaması ve sendikaların etkisi gibi faktörler nedeniyle, dış ticaret uluslararası faktör fiyatlarını eşitleme yönünde bir etki ortaya çıkarsa da, dış ticaret yapan ülkelerde faktör fiyatları birbirine eşit değildir.

Stolper-Samuelson teoremi, serbest ticaretin bol faktörün milli gelirdeki payını yükseltip kıt faktörün payını düşürerek ulusal gelir dağılımını değiştirecek bir etkiye sahip olduğunu ileri sürer. Bu varsayım, dış ticaretin hükümetler tarafından gelir dağılımını etkilemede bir politika olarak kullanılabilmesine imkan tanımaktadır. Buna göre, gelir dağılımını kıt olan faktör lehine değiştirebilmek için korumacı politika araçları kullanılabilir. Serbest ticarete ise bol olan faktör milli gelirden daha fazla pay alır.

Rybczynski Teoremine göre ise, yalnız bir faktörün arzının arttığı durumlarda, bu faktör, üretim teknolojisi gereği hangi malın üretiminde yoğun şekilde kullanılıyorsa, o malın üretimi artacak, arzı sabit faktörü yoğun biçimde kullanan endüstride ise üretim düşecektir.³⁷ Bu durumda, arzı sabit faktörü yoğun biçimde kullanan endüstride ise üretimi artırmak amacıyla korumacı politikalar uygulanabilir.

Bu model, özelliği itibarıyla, klasik teoriye oranla daha çok bütünsellik içeren, anlaşılabilir ve dinamik bir teori niteliğindedir. Ayrıca sadece belli bir gelişme düzeyi içinde değil, bugün gelişmiş ülke ve gelişmekte olan ülke ticaretine özlü bir açıklama getirmektedir. Mamul mallarla, mamul olmayan mal ticareti özellikle teorik çerçevede oldukça iyi yorumlanabilmektedir. Ancak daha sonra yapılan ampirik çalışmalar, teorinin gelişmiş sanayi ülkeleri arasındaki ticareti açıklamada aynı başarıyı gösteremediğini ortaya koymuştur. Bu tür ticaretin açıklanabilmesi için teoride değişiklik yapmak gerekmiştir. Özellikle 1960'lı yıllardaki ticareti açıklamak için yeni bazı teoriler geliştirilmiştir. Vasıflı İşgücü (Keessing ve Kenen), Ölçek Ekonomileri, Teknoloji Açığı, Ürün Dönemleri (Raymond Vernon), Tercihlerde Benzerlik (Brunstam Linder), Monopolcü Rekabet (Helpman, Krugman) geliştirilen yeni hipotezlerden bazılarıdır.

³⁶ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.71.

³⁷ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.75.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticaret hem hacim olarak artmış hem de karmaşık bir yapıya bürünmüştür. Örneğin sanayileşmiş ülkeler aynı nitelikteki ürünlerin hem ihracatçısı hem de ithalatçısı olmuşlardır. İletişim ve ulaştırma teknolojisindeki baş döndürücü gelişmeler sonucu faktör hareketliliği artmış, özellikle sermaye akışkan bir hal almıştır. Bu gelişmeler teoriyi de etkilemiş, yeni yaklaşımlar tekelci ve eksik rekabet koşullarının da önemini vurgulayarak, endüstriyel organizasyonun dış ticarete etkilerini de dikkate almaya başlamıştır. Endüstriyel organizasyon ve özellikle ÇUŞ'ların yaygın hale gelmesiyle firma içi ve firmalar arası ticaret kavramları gündeme gelmiştir. Son 30 yıl içerisinde küreselleşme ile birlikte üretimin uluslararasılaşması teorisinin bu konulara da yönelmesine sebep olmuştur.

Uluslararası ticarete ve dış yatırımlarda oligopolistik kurumların öneminin artması ile bu kurumlar hem ölçek ekonomilerinden ve rakiplere karşı giriş engellerinden yararlanır hale gelmiş, hem de uluslararası ticaret bir anlamda endüstriyel organizasyon konusu haline gelmiştir. Burada endüstriyel organizasyondan kastedilen ÇUŞ'lardır. Geleneksel ticaret teorisi ile bu yeni yaklaşım arasında bazı farklar bulunmaktadır. İlk olarak, Ricardo'dan Heckscher-Ohlin'e kadar teorisinin odak noktası sanayiler arası ticaret olmuştur. Fakat yeni teoriler, sanayi içi, firma içi ve firmalar arası ilişkiler üzerinde yoğunlaşmaktadırlar. İkinci olarak, Klasik ve Neo Klasik teori sermaye ve emeğin hareketli olmadığı bir koşulda karşılaştırmalı üstünlüklerin statik olduğu ve sadece malların değiş tokuş edildiği bir düzeni varsayıyordu. Oysa yeni teoriler, sermayenin yüksek hareket kabiliyetine sahip olduğu ve malların üretim sürecinin her aşamasında değiş tokuş edildiği, ayrıca değiş tokuşun sadece mallar değil, fakat aynı zamanda teknolojik bilgiyi, mamul ürünlerin yedek ve tamamlayıcı parçalarını da kapsadığını varsaymaktadır. Üçüncü olarak, bu teoriler Klasik ve Neo Klasik teoriden farklı olarak doğrudan dış yatırım ve ülke dışında üretim olanaklarını ele almışlardır.

Uluslararası ticarete endüstriyel organizasyon yaklaşımı olarak da adlandırılabilir bu teoriler, savaş sonrasında uluslararası ekonomide ortaya çıkan üç temel olguyu açıklamaktadır. Bu olguları şu şekilde özetlemek mümkündür:

i) Uluslararası ticaretin büyük bir kısmı benzer endüstriyel yapıya sahip gelişmiş ülkeler arasında yapılmaktadır. Bunların ticaretlerinin % 60'dan fazlası kendi aralarında olmaktadır.

ii) Yaklaşım, benzer ürünlerin ticaretini, ayrıca ÇUŞ'ların otomotiv, dayanıklı tüketim malları ve makine teçhizatı gibi sektörlerde denizaşırı yayılmasını açıklamaktadır.

iii) Nihayet, yukarıda belirtilen gelişmenin ticarete ve ticaret dolayısıyla yarattığı bölüşüm konularını ele almaktadır.³⁸

Yukarıdaki çerçevede günümüzde ticaret iki başlı bir yapı göstermektedir. Bunlar endüstriler arası ticaret ve endüstri içi ticarettir. Aslında uluslararası ticaret tek bir teorinin açıklayamayacağı kadar karmaşık ve dinamik bir hal almıştır. Bu konudaki tartışmalar devam etmektedir. Liberaller hala karşılaştırmalı üstünlük ve karşılıklı yarar sağlama tartışması yaparak serbest ticaret doktrinini tavsiye etmektedirler. Şayet sistemde bir bozukluk varsa bunların para ve maliye politikası ile düzeltilmeye çalışılmasını ve ticari kısıtlamalara baş vurulmamasını salık vermektedirler. Para ve maliye politikalarına rağmen mutlaka destekleyici ticaret politikaları kullanılacaksa önlemlerin şeffaf olması, tarife ve sübvansiyonların mutlaka açık bilgiyle beraber sunulması gerektiğini tavsiye etmektedirler.

B) KORUMACI VEYA MİLLİYETÇİ DIŞ TİCARET TEORİSİ

Korumacı ve milliyetçi dış ticaret teorisinin kökeni 17. ve 18. yüzyılın Merkantilist düşünürlerine kadar gider. Bu nedenle, merkantilist teorinin temel ekonomik görüşleri, tam olarak bilinmeden korumacı veya milliyetçi dış ticaret teorisini tam olarak açıklamak mümkün değildir.

Merkantilizm, Orta Çağ sonlarında yavaş yavaş gelişerek ortaya çıkan tüccarlarla devrin milli devletlerini şahıslarında temsil eden kralların işbirliği sistemi; dış ticaret ve korsanlık yoluyla zenginleşip kuvvetlenme politikasıdır.³⁹ Hemen şunu da belirtmekte yarar vardır. Merkantilizm, kendi döneminde bu adla anılmamış bir ticaret doktrini'dir. Deyim ilk kez, 1763 yılında Fransız siyasetçi Mirabeau tarafından kullanılmıştır.⁴⁰

Merkantilistler, ekonomik korumacılık ile uluslararası ticarete devlet kontrolünü savunarak serbest ticaretin ekonomik ve sosyal maliyeti üzerinde durmaktadırlar. Merkantilizme göre, bir ülkenin kendi çıkarını artırmak için yurtiçi ve yurtdışı ilişkilerini nasıl düzenleyeceği temel problemdir. Bu düzenleme, dış ticaret fazlasını ortaya çıkaracak güçlü bir dış ticaret sektörünün oluşturulması

³⁸ GILPIN, a.g.e., s.177.

³⁹ ULUTAN, a.g.e., s.185.

⁴⁰ Muammer TEKEOĞLU, *İktisadi Düşünceler Tarihi*, Çukurova Üniversitesi Basımevi, Adana, 1993.s.23.

şeklinde gerçekleştirilmelidir. Dış ticaret bilançosuna verilen önem, Merkantilist teorinin ağırlık noktasını oluşturmaktadır. Dış ticaret politikasının temel amacı hazinenin altın ve gümüş gibi değerli maden stokunu artırmaktır. Hazinenin sahip olduğu değerli metal stokunun artması, refahın ve milli devletin gücünün artmasındaki en önemli faktördür. Güçlü ordu, güçlü dış ticaret sektörü ve üretken bir ekonomi, milli bir devletin güçlenmesinde önemli rollere sahiptir. Bu nedenle yapılması gereken, dış ticaret fazlası elde edilerek ülkenin sahip olduğu altın ve gümüş gibi değerli maden stokunun artırılmasıdır. Merkantilizme göre değerli maden türünden elde edilen gelirler kamusal harcamaların artmasına neden olmakta ve neticede yurtiçi hasıla ve istihdam artmaktadır⁴¹. Arzu edilen bir dış ticaret dengesinin sağlanabilmesi için, ticaretin kamu tarafından düzenlenmesi gerekmektedir.

Merkantilizme göre, ekonomi üç sektörden oluşmaktadır: imalat sektörü, kırsal sektör (yurtiçi hinterlandı) ve dış koloniler (yurtdışı hinterlandı)⁴². Tüccarlar ekonomik sistemin başarılı bir şekilde çalışmasında en önemli role sahip gruptur; emek ise üretim faktörleri içinde en önemli faktördür. Ekonomik faaliyetler, bireysel inisiyatiflere terkedilemeyecek kadar önemlidir. Kontrol edilemeyen bireysel kararlar, pozitif dış ticaret dengesinin sağlanması, refahın ve askeri gücün artırılması yani milli devletin amaçları ile uyumlu değildir. Bu nedenle Merkantilizm, yoğun devlet müdahaleciliğine dayanan bir doktrindir. Bu görüşe göre ekonomi tam istihdamın altında çalışmaktadır. Bu nedenle değerli madenler, madeni para kıtlığı çeken ülkeler için önemli bir kaynaktır. Ekonomi eksik istihdamda çalıştığından dolayı para arzındaki bir artış, milli hasıla ve istihdama olumlu bir katkı sağlarken ekonomide canlanma meydana gelmekte ve enflasyon üzerinde olumsuz bir etki söz konusu olmamaktadır⁴³. Merkantilistler, daha büyük kamusal harcamaların daha büyük istihdam ve gelir yarattığını savunmuşlardır. Daha büyük harcama yapılabilmesi için -paranın tedavül hızı veri iken- para arzının artması gerekmektedir.⁴⁴ Bu dönemde para altın ve gümüşe dayanmaktaydı. Altın ve gümüş miktarının artması faiz hadlerinin düşmesine, bu da yatırımları artırarak üretim ve gelirin artmasına sebep olacaktı.⁴⁵

Merkantilistlere göre, devlet iktisadi hayata yoğun bir şekilde müdahale edebilmek için değerli madenlerin kullanımını ve mübadelesini kontrol eder ve bunların yurtdışına çıkarılmasını çeşitli tedbirlerle yasaklar. Dış ticaret fazlası elde edebilmek için bazı şirketlere belirli bir bölgede

⁴¹ Robert J. CARBAUGH, *International Economics*. Fourth Edition, California: Wadsworth Publishing, 1992, s.18.

⁴² Dennis R. APPLEBYARD ve Alfred J. FIELD. JR, *International Economics*. Second Editions, Irwin, Chicago, s.20.

⁴³ APPLEBYARD ve FIELD, a.g.e., s.20.

⁴⁴ Gülten KAZGAN, *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1980,s.28.

⁴⁵ ULUTAN,a.g.e., s.186.

monopol oluşturacak şekilde ticari imtiyazlar tanınır; değerli maden girişini artırmak ve dış ticaret fazlasını azamileştirmek için özel politikalar kullanılarak uluslararası ticaret kontrol edilir; ihracat sübvansiyonları edilir; ithal mallarının tüketimini kısmak için kota ve yüksek oranlı tarifeler kullanılır; yurtiçi emek ile hammaddeler üzerindeki vergiler minimize edilirken mamul mallar üzerinden alınan vergiler artırılır; koloniler bir yandan hammadde ve tarımsal ürün kaynağı olarak görülürken öte yandan mamul malların ihraç edilebileceği potansiyel bir pazar olarak kullanılır⁴⁶. Yurtiçinde ise, devlet regülasyon politikaları ile sanayi ve emeği yönlendirecek şekilde hareket eder. Vergi muafiyetleri, sübvansiyonlar ve özel imtiyazların verilmesi gibi üretime yönelik ayrıcalıkların yanısıra işgücü, esnaf loncaları vasıtasıyla çeşitli kontrollere tabi tutulur. Merkantilistler nüfus artışını özendirilmiş "bir ülkenin en büyük hazinesinin, iyi beslenmiş insan sayısı olduğu"nu savunmuşlardır. Bunun nedenlerinden biri, askeri gücün, henüz makineleşme seviyesinin çok düşük olduğu bu dönemde insan sayısına dayanmasıdır. İkincisi ise, üretimin emek yoğun olduğu bu çağda, ihracat fazlası sağlanması için, üretim artışının düşük ücretlerle gerçekleştirilmesinin gerekliliğidir. Bu çerçevede sömürgelere göçün önlenmesi için özellikle işgücü üzerinde çeşitli önlemler alınmıştır.⁴⁷ İşgücü üzerinde kullanılan kontrol politikalarının amacı, bir yandan işgücü verimliliğini artırırken öte yandan üretimin en kritik faktörü olan emek maliyetinde ücretleri düşük tutmak suretiyle üretim maliyetlerini azaltmak ve böylece ülkenin uluslararası rekabet gücünde bir artış meydana getirmektir. Merkantilist düşünceye göre ücretler serbest piyasada belirlenmemeli, kontrol ve regülasyon politikaları ile güdümlü olarak tespit edilmelidir. Çünkü, ücretlerin düşük tutulması sonucunda sanayileşme ve üretim artar; ücretlerin artması ise tersine üretkenliğin azalması anlamına gelir. Emek, devlet için hayati bir öneme sahip olduğundan nüfus artışı, sübvansiyon ve benzeri mali teşviklerle desteklenir.

Özet olarak, ticari kapitalizme uygun olan Merkantilizm, altın ve gümüş sağlamanın yollarından biri olan dış ticarete önem vermiştir. İhracatı artırıp ithalatı kısarak lehte bir dış ticaret fazlası vermek temel hedef haline gelmiştir. Merkantilistlere göre, bir ülkenin dış ticarettten kazanç sağlaması diğerinin kaybetmesi pahasına mümkün olmaktadır. Bu nedenle ülkelerin çıkarlarının çatıştığını kabul etmişlerdir. Dış ticarete koruma, bunların savundukları ve uyguladıkları dış ticaret politikası olmuştur. Bu görüş, her ülkenin serbest ticarettten karlı çıkacağını, dolayısıyla ülkelerin çıkarlarının tam bir uyuşma içinde olduğunu savunan liberal görüşten bütünüyle farklıydı.

⁴⁶ APPLEBY ve FIELD, a.g.e., ss.20-21.

⁴⁷ KAZGAN, a.g.e., s.29.

Yukarıda ekonomik görüşleri ayrıntılı olarak ifade edilen Merkantilist teori, daha sonraki yıllarda tekrar gündeme gelerek geliştirilmiş, Aleksander Hamilton'un katkılarıyla dinamik bir gelişme teorisi haline getirilmiştir. Hamilton'un 1791 yılında kaleme aldığı ve Amerikan Temsilciler Meclisi'ne sunduğu *Report on the Subject of Manufactures* adlı raporunda ekonomik korumacılığın klasik savunusunu ve modern ekonomik milliyetçiliğin köklerini bulmak mümkündür. Alexander Hamilton'a göre; ekonomik gelişmenin sağlanabilmesi için ithal ikamesi gereklidir ve bir ülkenin sadece refahı değil, aynı zamanda bağımsızlık ve güvenliği de imalat sanayiinin gelişmesine bağlıdır. Bunun için, her ülke kendi kendine yeterli hale gelebilmek amacıyla gıda, barınma, giyecek ve savunma gibi ihtiyaçlarını ülke içerisinde üretmelidir⁴⁸. Hamilton, sanayinin tarım üzerinde üstünlüğüne dayanan bir ekonomik kalkınma modeli ileri sürmektedir.

19. yüzyılda Hamilton'un fikirlerinin en büyük etkisi, Johann Fichte ve Georg Hegel tarafından entelektüel zemini çoktan hazırlanan Almanya'da görülmüştür. Friedrich List, Hamilton'un fikirlerini Almanya'ya taşımıştır. Wilhelm Roscher, Gustav Schmoller ve diğerleri ile birlikte List, ekonomik analizin Alman Tarihçi Okulu'nu kurmuştur. Uluslararası ticareti sanayi politikalarının ayrılmaz bir parçası haline getiren bu düşünce, düşük maliyetli ve ucuz İngiliz mallarının geleneksel sanayiye tehdit ettiği Almanya'da hazır kabul görmüştür. List'e göre; Klasik İngiliz iktisatçıların serbest ticaret teorileri, güçlü olanın ekonomi politikasıdır, karşılaştırmalı üstünlüklere dayanan, doğal veya değiştirilemez bir uluslararası işbölümü yoktur ve işbölümü ekonomik ve politik güçlerden kaynaklanan tarihsel bir durumdan ibarettir. List, İngilizlerin rakiplerini askeri güçle zayıflatırken kendi genç endüstrilerini yabancı rekabete karşı korumak için de devlet gücünü kullandıklarını, rakiplerine karşı teknolojik ve sınai üstünlüğü sağladıktan sonra ise serbest ticaretin şampiyonluğunu yaptıklarını iddia etmektedir.⁴⁹ List, güçlü bir Alman milli devleti kurmak ve sanayinin gelişmesini sağlamak için yüksek tarife engellerinin konulmasını desteklemekteydi. Korumacı teorilerin oluşumunda, ulusal savunma, kendine yeterlilik ve milli devletin güçlendirilmesi çabalarının etkileri görülmektedir. Almanya örneği, bu anlamda korumacılığı başarılı bir model olarak uygulaması ve sanayinin gelişmesinde devletin oynadığı rol açısından "*ekonomik milliyetçilik*" teorilerine güç kazandıran bir deneyimdir. Thorstein Veblen, *Imperial Germany and the Industrial Revolution (1939)* adlı eserinde, Almanya'nın sistematik bir sanayi politikası ve bilimsel bir kalkınma

⁴⁸ GILPIN, a.g.e., s.180.

⁴⁹ GILPIN, a.g.e., s.181.

modeli izleyen ilk toplum olduğunu iddia etmektedir. Alman refahının ve askeri gücünün hızla artması 19. yüzyılın ikinci yarısında diğer toplumlar için de örnek teşkil etmiştir.⁵⁰

1850'lerden bu yana dünya ticaretini gerek hacim gerekse yoğunluk olarak artmasıyla korumacılarla liberaller arasındaki tartışmalar da şiddetlenmiştir. Tartışmalar ticaretin ulusal refah ve sınai gelişmenin üzerindeki etkisi ile devletin ticaretteki rolü üzerinde odaklanmıştır. Fakat hipotezlerin testi, bilimsel olarak değil de, deneme yanılma yoluyla olmaktadır. Her iki görüşün de üzerinde anlaştıkları bir nokta, yeni kurulan sanayi dallarının korunmasıdır. Anlaşamadıkları konu ise, korumacılığın amacı ile ilgilidir. Bu konuda liberal görüş, korumanın geçici olarak yapılması yönünde olurken, korumacı görüş, sanayi sektörünün sadece diğer sektörlerden üstün olduğu ve daha fazla katma değer yarattığı için değil, ekonomik, sosyal ve kültürel dışsallıklar sağladığı için korunması gerektiği konusunu işlemiştir. Buna göre korumacılık ulaşılmaması gereken bir amaç olmaktadır.⁵¹

Son yıllarda geleneksel korumacılık teorisi ile liberal serbest ticaret teorisi bir noktada buluşmuştur. Bu iki görüşün birleşiminden Stratejik Ticaret Teorisi ortaya çıkmıştır. Karakter olarak iki görüşü de kısmen içinde barındıran bu teorinin temel mesajı "ihracat teşviki için ithal korumasıdır".⁵²

C) STRATEJİK TİCARET TEORİSİ

Uluslararası ticaret teorisi 1980'lerden itibaren mevcut literatüre uluslararası piyasalardaki monopolcü unsurların dahil edilmesiyle önemli ölçüde değişmiştir. 1970 ortalarına kadar ticaret teorisi, monopolcü rekabet devriminden hemen hemen hiç bahsetmemektedir. Ticaret modelleri ürün farklılaştırması, ölçek ekonomileri ve pazara girişin engellenmesini bir tarafa bırakarak tam rekabet varsayımı üzerine inşa edilmiştir. Bundan başka, mevcut uluslararası ticaret modelleri teknoloji, ürünler ve zevkler veri iken ticaret akımlarını sabit faktör donanımlarıyla açıklayan tamamen statik bir yapıya sahipti. Bu modeller bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünü özel ekonomik faaliyetin bir fonksiyonu olarak değiştirebileceği veya hükümet politikasıyla şekillendirebileceği ihtimaline imkan vermemektedir. Mevcut teoriler bir ulusun refahını geliştirmek için ticaret politikasına çok küçük bir alan bırakmaktaydı. Sadece bir durum genelde kabul görmekteydi: Bu da,

⁵⁰ GILPIN, a.g.e., s.182.

⁵¹ KALAYCIOĞLU, a.g.e., s.20.

⁵² GILPIN, a.g.e., 186.

rakip yurt içi ihracatçılar veya ithalatçıların monopolcü veya monopsoncu gücünü kendi çıkarları için kullanmadıkları takdirde, büyük bir ülkenin serbest ticareti sınırlayarak uluslararası piyasalardaki bu gücü kendi çıkarına kullanabileceği ihtimali idi. Hatta bu tek istisna, ticaret ortağının misillemeye yönelik önlemler alması durumunda kendi kendini korumak için gösterilen sözde optimum tarife idi. Ülkelerin belli bir sanayi dalındaki karşılaştırmalı üstünlüğünü geçici koruma yoluyla geliştirmesini tavsiye eden teoriler mevcut teorinin dışında kalkınma ekonomisi başlığı altında incelenmekteydi.⁵³

Bu durum 1980'lerin başında "Yeni Uluslararası Ekonomi" sahneye çıktığında büyük ölçüde değişikliğe uğramıştır. Yeni yaklaşım stratejik ticaret politikası olarak ifade edilmekteydi. "Stratejik" ifadesi, bu modellerin oligopolistik bir çevrede politika faaliyetlerinin uluslararası karşılıklı bağımlılığı içine aldığı göstermektedir. Böylece her hükümet, en iyi hareket yöntemini hesaplarken yabancı firma veya hükümetlerden gelecek karşılığı hesaba katmaktadır.

Stratejik Ticaret Teorisi, uluslararası ticarete küreselleşen endüstri ve şirketlerin temelde oligopol bir yapı meydana getirdikleri ve şirketlerin arasında kâr maksimizasyonunu sağlamak için stratejik bir ilişkinin olduğu varsayımları altında, yabancı hükümetler misillemeye başvurmazlar ise, ihracat sübvansiyonları ve tarifeler gibi hükümet politikalarının uluslararası ticarete ortaya çıkan oligopol kârının yabancı firmalardan yerli firmalara aktarılabilirliğini ve böylece ülkenin kazançlı çıkabileceğini ifade etmektedir⁵⁴. Günümüzde, uluslararası ticarete ve dış yatırımlarda oligopolcü kurumların önemi artmış, uluslararası ticaret çok uluslu şirketlerden oluşan uluslararası bir endüstriyel organizasyon haline gelmiş ve dünya çapında şirket birleşmeleri hız kazanmıştır. Öte yandan, gelişmiş ülkelerde üretim sübvansiyonları, kontrol ve regülasyon politikaları uygulamaları artmış ve birçok ülkede ticaret politikaları tarife dışı korumacı uygulamalar şeklinde ortaya çıkmıştır. Sonuçta, uluslararası ticaret oligopolcü firmaların ve bu tip organizasyonların destekçisi olan devletlerin rol aldığı stratejik bir oyuna dönüşmüştür⁵⁵.

Stratejik Ticaret Politikası'nı iki ana akım altında özetlemek mümkündür. Bunlardan birincisi, bu konudaki literatürün öncülüğünü yapmış olan, James Brander ve Barbara Spencer'in modelidir

⁵³ Klaus STEGEMANN, "Policy Rivalry among Industrial States: What can We Learn from Models of Strategic Trade Policy?", *International Organization*. 43, 1, Winter, 1989, ss73-74.

⁵⁴ W. Max CORDEN, "Strategic Trade Policy", *International Trade Theory and Policy: Selected Essays of W. Max Corden*, Cheltenham, 1992, s.284.

⁵⁵ J. David RICHARDSON, "The Political Economy of Strategic Trade Policy", *International Organization*. 44, 1, Winter, 1990, ss.111-112.

ki, bu model nerdeyse stratejik ticaret politikasıyla eş anlamlı hale gelmiştir⁵⁶. Brander-Spencer Modeli uluslararası bir endüstride endüstriye girişin sınırlandırılması dolayısıyla ortaya çıkan monopolcü karının, yabancı üreticilerden yerli üreticilere nasıl aktarılacağı konusu üzerinde odaklanmaktadır⁵⁷. İkincisi ise, Paul Krugman'ın modelidir. Bu model devletin kendi iç piyasasını, "yaparak öğrenme süreci"ni kendi şirketlerinin lehine azaltacak bir şekilde nasıl koruyacağı üzerinde durmaktadır.⁵⁸

Brander ve Spencer, modelinin varsayımları şu şekildedir: İki farklı ülkede iki firma vardır. Bu firmalar kendi piyasalarında satmadıkları bir malı üçüncü bir ülkede satmak için rekabet etmektedirler. Firma sayısı sabit olup yüksek kar dolayısıyla piyasaya giriş yoktur. Ulusal firmanın karındaki bir artış ülkenin refahındaki artışa eşit olmaktadır. Ücretler sabittir. Ulusal politikanın amacı, oluşan karları yabancı firmadan yerli firmaya kaydırmaktır. Toplam üretime olan talep sabit olup müşteriler rekabetçi bir şekilde davranmaktadırlar. Üçüncü ülkenin hükümeti müdahalede bulunmamaktadır. İki firma Cournot düopolcüsü gibi davranmaktadır. Her firma kendi üretimine karar verirken diğer firmanın üretimini sabit kabul etmektedir. Her firmanın karşılaştığı talep eğrisi, üçüncü ülkede o ürüne olan toplam talep eksi diğer firmanın sabit üretimi olmaktadır. Eğer diğer firmanın üretimi düşerse, firmanın kendi üretimi artmakta ve karı yükselmektedir.⁵⁹

Krugman'ın modeli ise, bir ülke için ithalat kısıtlamalarının stratejik kullanımı yoluyla farklı bir refah kazancı elde etmenin mümkün olduğunu ifade etmektedir. Krugman'ın analizi iki temele dayanmaktadır: Uluslararası oligopol ve ölçek ekonomileri. Krugman, buradaki oligopolle iki firmanın olduğunu varsaymaktadır. Bunlardan birisi yerli, diğeri ise yabancıdır. Her firma tek bir ürün üretmekte ve onu bölünmüş piyasalarda, örneğin iç ve dış piyasada satmaktadır. İki firmanın ürünleri yakın ikame mallardır. Fakat tam ikame olmalarına ihtiyaç yoktur. Krugman da Brander ve Spencer gibi firmaların Cournot düopolcülerini varsaymaktadır. Sonuç çok piyasalı Cournot modelidir. Krugman, ölçek ekonomileri hususunda üç farklı ölçek ekonomisi şekli ortaya koymaktadır. Her versiyonun sonuçları aynı olmakla beraber, üçüncü versiyonda ifade edilen yaparak öğrenen ekonomiler söz konusu olduğunda analiz genç endüstri argümanına

⁵⁶ STEGEMANN, a.g.e., s.75.

⁵⁷ STEGEMANN, a.g.e., s.81.

⁵⁸ STEGEMANN, a.g.e., s.75.

⁵⁹ STEGEMANN, "Strategic Trade Policy", *Current Issues in International Trade*, Second Edition, Ed. by David Greenaway, MacMillan, Houndmills, 1996, s.84.

yaklaşmaktadır.⁶⁰ Buna göre, bir firma üretim ölçeğini artırdığı ölçüde üretim maliyetlerinde azalma meydana gelir ve dünya piyasalarında daha fazla rekabet edebilir. Hükümetler, karlılığın yüksek olduğu ihracat piyasalarında yerel firmaların üretim ölçeklerini büyütmelerine, ortalama maliyetlerini azaltarak yabancı firmalarla rekabet etmelerine ve böylece karlı sektörlerde dış piyasalardan daha fazla pazar payı elde etmelerine yardımcı olmalıdır. Bu tip bir politikanın ilk müdahale noktası, yerel firmaların ölçek ekonomisinin getirilerinden daha fazla yararlanmasını sağlamak için ithalatın korumacı önlemlerle kısıp iç piyasaya yabancı firmaların girmesini engellemektir.⁶¹ İç piyasa yerli firmaların yaparak öğrenmelerini kolaylaştıracak kadar büyük ise, bu tip bir korumacı politika yerli firmaları daha rekabetçi yapacağından, bu firmaların ihraç piyasalarından daha büyük pay almaları ve daha fazla kar elde etmeleri mümkün olacaktır. Öte yandan, yabancı firmaların iç piyasaya girişleri önlediği için (üretim ölçeklerinde iç piyasaya yaptıkları satış koruma nedeniyle azalacağından) üretim ölçeklerinde azalma oluşacak ve bu nedenle daha az rekabetçi bir hale geleceklerdir. Bu politika sonucunda yerel firmalar ihracatın teşviki nedeniyle karlı çıkarılarken yurt içindeki tüketiciler, korunan iç piyasada daha pahalı bir tüketimde bulunmak zorunda kalmaktadırlar.

Stratejik Ticaret Teorisi, uluslararası ticarete oligopolistik yapı ve korumacı politikalar nedeniyle eksik rekabetin söz konusu olduğunu ve eksik rekabet şartlarında serbest ticaretin optimal bir çözüm olmayacağını ileri sürer. Ülkenin refahının artması oligopolcü firmaların uluslararası ticaretten elde edebilecekleri maksimum kârın kamusal müdahalelerle yurtiçine aktarılmasına bağlıdır. Uluslararası ticarete hakim olan durum eksik rekabet olduğuna göre firmalar tam rekabet koşullarında elde edebilecekleri kârdan daha fazlasını elde etme imkanına sahiptirler. Ticaret politikası ile uluslararası ticaretten kaynaklanan bu normal üstü kârlardan daha fazlasını elde etmek mümkün olabilir. Serbest ticaret politikası bu noktada şu soruya cevap aramaktadır:⁶² Bir devlet uluslararası ticaretten kaynaklanan kârlardan daha fazlasını ülkesine kazandırabilmek için milli firmaların lehine; ancak ayrı ve yararlı bir ajan olarak, hareket edebilir mi, eğer edebilirse böyle bir harekete teşebbüs etmeli midir? Teori, uluslararası ticaretin stratejik bir oyun olduğunu ve kamusal müdahalenin bu oyunun bir parçası olması gerektiğini savunmakta ve müdahalenin optimum şeklinin nasıl olması gerektiğini ortaya koymaktadır.⁶³ Bu teoriye göre kamusal müdahale,

⁶⁰ STEGEMANN, "Policy Rivalry.....", s.86

⁶¹ Beth V. YARBROUGH ve Robert M. YARBROUGH, *The World Economy: Trade and Finance*. Third Edition, Philadelphia: The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, 1994, s.273.

⁶² RICHARDSON, a.g.e., s.110.

⁶³ STEGEMANN, "Policy Rivalry" s.77.

uluslararası ticarete var olan oligopolistik yapıdan kaynaklanan getirileri yabancı firmalardan yerli firmalara aktarmak ve özellikle bilgi ve teknoloji üretme yoluyla dışsal fayda yayan sanayileri korumak için gereklidir.⁶⁴

Günümüzde, girişimci inisiyatifi, beşeri sermayeye yapılan yatırımlar, araştırma-geliştirme (AR-GE) faaliyetleri, ölçek ekonomileri ve yaparak öğrenme süreci, endüstri içi ticaretin önem kazanmasına yol açmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkelerde endüstri içi uzmanlaşma, farklı endüstriler arasındaki uzmanlaşmadan daha önemli bir hale gelmiştir. Ortalama maliyetlerde, ölçek ekonomileri ve dışsal ekonomiler nedeniyle meydana gelen azalmalar, büyük üreticileri daha avantajlı bir duruma getirmektedir. Piyasanın büyük bir kısmının kontrolünü en önce ele geçiren büyük üreticiler rakiplerini piyasanın dışına itebilmekte ve özellikle yüksek teknolojiye dayalı endüstri kollarında oluşan sıkı rekabet de göz önüne alındığında bu tip endüstrilerde oligopolistik bir yapı meydana gelmektedir.

Stratejik Ticaret Politikası modelleri, belirli varsayımlar altında, kamusal müdahalelerle yabancıların uluslararası ticaretten elde ettiği kârı yerli üreticilere aktararak milli refahın artırılabilmesini savunmaktadır. Kamunun görevi milli refahın artırılabilmesi için ticarete stratejik müdahaleler yapmak ve bu yolla milli şirketleri korumaktır. Büyük ölçek ekonomilerinin söz konusu olduğu faaliyetler, yaparak öğrenme süreci ve AR-GE faaliyetleri kamusal müdahalelere açık stratejik alanlardır.⁶⁵ Eğer bir sanayideki mal ve hizmet üretimi büyük bir ölçeği gerektiriyorsa ve tecrübe önemli ise, yabancı piyasalara giriş, yabancı firma ve hükümetlerin davranışları doğrudan yerel endüstrinin kârlılığını etkilemektedir. Böylece iç piyasadaki şirket kârlılığı diğer ülkelerin ve firmaların eylemlerine bağımlı bir hale gelmektedir.

Uluslararası kârların transferi modelinde, dünya piyasasında oligopolistik firma yapısının söz konusu olduğu, firmaların oluşan kârları elde etmek, kâr maksimizasyonu ve piyasadan daha fazla pay kapmak için birbirleriyle kıyasıya rekabet ettikleri ve bu rekabetten başarıyla çıkmak için rakiplerinin reaksiyonunu dikkate alan bir strateji ile hareket ettikleri kabul edilmektedir. Bu temel amacı yerine getirebilmek için bazen kamusal müdahaleler gerekli olabilmektedir. Yurt içindeki firmaların desteklenmesi ve dolayısıyla uluslararası kârların yurt içine transferinin sağlanması için

⁶⁴ Philip KING, *International Economics and International Economic Policy: A Reader*. Second Edition, New York: McGraw-Hill, 1995, s.24.

⁶⁵ V. MILNER ve David B. YOFFIE, "Between Free Trade and Protectionism: Strategic Trade Policy and a Theory of Corporate Demands", *International Organization*, 43, 2, Spring 1989, s.244.

hükümetler, ihracat sübvansiyonu ve benzeri tedbirlerle yerel firmaların rekabet gücünü artırarak; bu firmaların dünya pazarlarından daha fazla pay almasını sağlayabilmekte ve böylece yabancı firmaları piyasanın dışına itebilmektedir.

Stratejik Ticaret Politikası doğrultusunda yapılacak kamusal müdahalelerde şirketlerin talepleri belirleyici bir role sahiptir. Uluslararası alanda faaliyet gösteren ve yoğun bir şirket içi ticarete sahip olan ihracatçı firmalar genellikle serbest ticareti desteklemektedirler. Korumacı politikalar düşük maliyetli ithal girdilerin yurt içine girişini engellemekte, şirket içi ticareti azaltmaktadır. Böylece ithal girdilerin maliyetini yükselterek bu tip firmaların yurt içi rakipleriyle rekabet imkanlarını azaltmaktadır. Öte yandan, korumacılık, yabancı ülkelerin misilleme yapmalarına yol açarak ihracatın azalmasına neden olabilmektedir. Yapılan ampirik araştırmalar yurt içi piyasada güçlü bir yabancı firma rekabetiyle karşı karşıya kalan firmaların korumacılık talep ettiklerini ortaya koymaktadır. Daha büyük bir üretim ölçeğine ulaşamaması, hızlı bir yaparak öğrenme sürecinin olmaması ve misillemenin ortaya çıkması hallerinde ticaret engelleriyle karşılaşan uluslararası firmalar Stratejik Ticaret Politikası yerine serbest ticareti tercih etmekte ve artan uluslararası rekabete doğrudan yabancı yatırım stratejileriyle karşı koymaya çalışmaktadırlar.⁶⁶

Stratejik Ticaret Politikası'nın uygulanmasında bit takım problemler söz konusu olmaktadır.⁶⁷ Bunlardan birincisi, korumanın sağlanacağı şirketlerin ne ölçüde ulusal olduğunun tespitindeki güçlüklerdir. Günümüzde sınır ötesi üretimin yaygınlığı, uluslararası şirketlerin sayı ve güçlerinin artması ve benzeri uygulamalar yerel sanayiye verildiği sanılan destekten yabancıların pay sahibi olduğu şirketlerin yararlanmasına neden olmaktadır. İkinci olarak, yabancı ülkelerin bu tip bir korumacı uygulamaya misilleme yapması mümkün olmaktadır. Üçüncü olarak, yerel sanayinin korunması yurt içinde fiyatların yükselmesine neden olacağı için gelir dağılımı ile ilgili problemler ortaya çıkabilmektedir. Nihayet, kamu müdahalesi baskı gruplarının suistimallerine açık bir yapıyı meydana getirebilmektedir.

Bütün ikna edici, uzlaşmacı tutum ve yaklaşımlara rağmen Stratejik Ticaret Politikası hakkındaki tereddütler sürmektedir. Jonathan Eaton ve Gene M. Grossman, "*Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly*" (1989) adlı ortak çalışmalarında herhangi bir ticaret politikasının

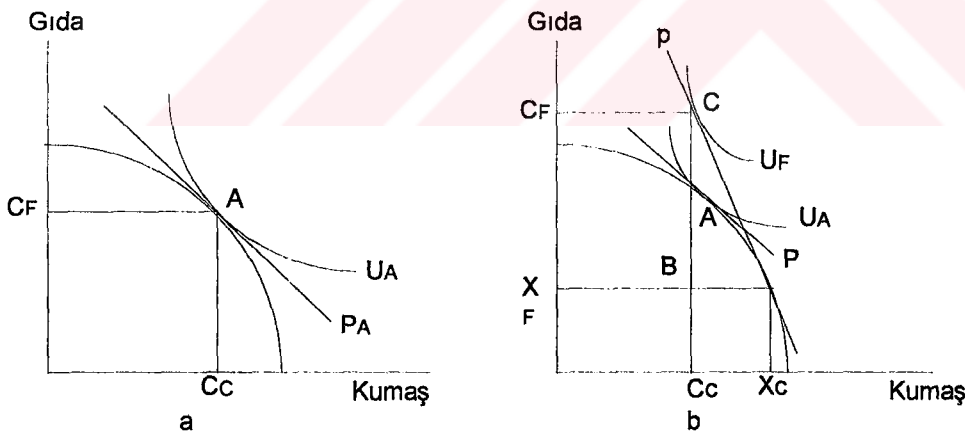
⁶⁶ MILNER ve YOFFIE, a.g.e., s.245.

⁶⁷ YARBROUGH ve YARBROUGH, a.g.e., ss.273-274.

normal üstü karları ülke lehine çevireceğine dair bir garantinin olmadığını ifade etmektedirler. Bu konudaki başarı doğrudan doğruya ticaret politikasının motivasyonuna, uygulamasındaki beceriye bağlı olmasının yanında firmaların oligopolistik güçlerine, başlangıçtaki piyasa paylarına, fiyat politikalarına, pazarlanan ürünlerin özelliklerine ve de siyasi ve ekonomik konjoktüre bağlı olmaktadır. Uygulanan ticaret politikalarının doğal olarak yerli piyasaların yapısını değiştirmesi de mümkün olabilmektedir. Korumacılığın boyutlarına göre, iç piyasada firma sayısı artabilmekte, veya ülke piyasalarını yabancı firmalara kapatabilmektedir. Karları ulusal firmalara kaydırmaya çalışan politikalarla, piyasaların yapısını değiştirmeye çalışan politikaların refah etkileri de birbirinden farklı olacaktır. Fakat, her iki koşulda da ticaret ortaklarının uyguladığı misillemeler refah etkisini olumsuz etkileyecektir.⁶⁸

IV. DIŞ TİCARETTE LIBERALLEŞMENİN EKONOMİK ETKİLERİ

Burada öncelikle dış ticaretin olmadığı bir durumdan serbest dış ticaret durumuna geçişle birlikte ekonomideki dengeler durulacak, daha sonra da dış ticarete liberalleşmenin ekonomik etkileri ayrıntılı olarak incelenecektir.⁶⁹ Aşağıdaki şekillerde her iki durumda ekonomide dengenin nasıl sağlanacağı gösterilmiştir.



Şekil 1. Kapalı ve Açık Ekonomide Denge Durumu

Yukarıdaki şeklin a kısmında dış ticaret yapmayan otarşik bir ekonominin dengesi gösterilmiştir. İki mallı bu ekonomide sonsuz sayıdaki toplumsal kayıtsızlık eğrilerinden birisi (U_A), üretim olanakları eğrisine teğet olacaktır. Şekilde bu, A noktası ile ifade edilmiştir. dış ticarete

⁶⁸ KALAYCIOĞLU, a.g.e., s.23.

⁶⁹ Neil VOUSDEN, *The Economics of Trade Protection*, Cambridge University Press, Cambridge, 1995, ss.6-9.

kapalı bir ekonomide üretim ve tüketim dengesi bu noktada gerçekleşmektedir. Ülke, sonsuz sayıdaki mal bileşiminden sadece bu noktadaki mal miktarlarını üretmektedir. Bu noktayı ise, toplumun zevk ve tercihleri belirlemektedir. Şekilde P_A doğrusunun eğimi iki malın yurt içi değişim oranını yani iç fiyatları ifade etmektedir. Denge durumunda ülke C_F kadar gıda, C_C kadar kumaş üretmekte ve tüketmektedir. Kapalı bir ekonomide denge halinde tüketim üretime eşit olmaktadır.

Ekonominin ticarete açılması durumu ise, şeklin b kısmında gösterilmiştir. Burada p^* malın dünya fiyatını ifade etmektedir. Tüketici dengesi, toplumsal kayıtsızlık eğrisinin fiyat doğrusuna teğet olduğu C noktasında, üretici dengesi ise, dönüşüm eğrisinin dış fiyat doğrusuna teğet olduğu P noktasında gerçekleşmektedir. Bu durumda ekonomi X_C ve X_F kadar kumaş ve gıda üretmekte, C_C ve C_F kadar da tüketmektedir. Kumaş arzının artan kısmını ($X_C - C_C$) ihraç etmekte, Gıda talebinin içeride karşılayamadığı fazla kısmını da ($C_F - X_F$) ithal etmektedir. Şekilde CBP ile gösterilen alan dış ticaret üçgeni olarak adlandırılmaktadır. Burada CB ithalatı, BP ise, ihracatı ölçmektedir.

Serbest ticaret dengesinde gösterilen toplumsal fayda düzeyi (U_F), kapalı ekonomideki fayda düzeyinden (U_A) daha yüksektir. Bu, ekonominin ticareten kazançlı çıktığı anlamına gelmektedir. Tabi ki burada bir toplam kazançtan bahsedilmektedir. Ekonomideki farklı birimlerin kayıp ve kazançları toplumsal kayıtsızlık eğrisinin U_A 'dan U_F 'ye hareketinin arkasında gizlidir. Bilhassa ithal edilebilir malların yurt içi satıcıları ve ihraç edilebilir malların alıcıları serbest ticaret yönelmeyle bağlantılı olarak nispi fiyatların değişmesiyle durumları kötüleşir. İthal edilebilir malların yurt içi alıcıları ve ihraç edilebilir malların satıcıları daha iyi duruma gelirler. Bununla birlikte, U_A 'dan U_F 'ye hareketin ekonomi için tam bir Pareto gelişmesi (hiç kimsenin durumunu kötüleştirmeden an azından bir kimsenin durumunu iyileştirmek) olarak yorumlanması için, kaybedenler kazananlarla telafi edildiği ve nihai dengede hiç kimsenin durumu daha kötüleşmeyecek şekilde birimler arasında uygun bir dizi yeniden dağıtımın gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bundan başka, yukarıdaki şekille ifade edilen modelde mal vergileri veya sübvansiyonlar mevcut değildir. Üstü kapalı olarak gerekli yeniden dağıtımın toptan (lump-sum) transferler yoluyla gerçekleştirildiği varsayılmıştır. Ne yazık ki, böyle bir toptan (lump-sum) telafi öncelikle, uygun transferin her bir birey için farklı olması, bireylere belli bir politikadan uğradıkları kaybı abartmak ya da kazançlarını düşük göstermek suretiyle vergi otoritelerini yanıltma imkanı vermesi dolayısıyla zorluklarla doludur. Bundan dolayı, şimdi ilgi ticaretin liberalleşmesiyle

bağlantılı olarak muhtemel Pareto gelişmesinin tüm bireyler için aynı olan bir grup mal vergileri ve sübvansiyonlar koyarak başarılabileceği sorusuna kaymıştır. Bu aşamada, görülecektir ki, belli şartlar altında uygun bir vergiler ve sübvansiyonlar grubu bulunabilir.⁷⁰ Yine de toptan (lump-sum) telafinin olmadığı durumlarda ticaretten kazançların nasıl dağıtılacağı konusu ilerdeki araştırmalar için geleceği parlak bir alan olarak durmaktadır.

Dağıtım konusu bir kenara bırakılıp ticaretten sağlanan toplam kazanç (şeklin b kısmında toplumsal faydanın U_A 'dan U_F 'ye yükselmesi) tekrar dönüldüğünde, bu kazancın kaynağını şöyle açıklamak mümkündür: Serbest ticaret durumunda ekonomi artık tüketmek için ürettikleri ile sınırlı değildir. Şimdi, bir malın net satıcısı (ihracatçısı), diğer malın da net alıcısı (ithalatçısı) olabilmektedir. Dış ticaret sayesinde üretim olanakları eğrisinin dışına taşabilmekte ve ürettiğinden daha fazlasını tüketebilmektedir. Yani ekonomi üretimle olduğu gibi ticaret yoluyla da bir malı diğer mala dönüştürebilmektedir. Sadece dünya fiyat oranının ekonominin kapalı olması durumundaki fiyat oranına eşit olması durumunda ekonomi ticaretten kazanç sağlayamayacaktır. Böyle bir durumda ticaretin sunduğu olanaklar hala otarşi durumundan daha geniş olacaktır. Fakat bu olanaklar içinde seçilen tüketim noktası otarşi dengesi A 'dadır.

Yukarıdaki analizde yurt içi fiyatların vergi, tarife veya sübvansiyonlar nedeniyle sapmaya (*distortion*) uğramadığı tam bir serbest ticaret ortamının olduğu varsayılmıştır. Gerçek hayatta ise, bu durum biraz farklı olmaktadır. Ekonomiler tarife, kota, sübvansiyon vb. bazı korumacı politikalara başvurumaktadırlar. Korumacı politika çeşitleri ve bunların nedenleri üzerinde daha sonra durulacaktır. Burada liberalleşmenin ekonomik analizi yapılırken daha çok, tarifelerin indirilmesi veya tamamen kaldırılmasının etkileri üzerinde durulacaktır.

A) ÖDEMELER BİLANÇOSU ÜZERİNDEKİ ETKİLER

Dış ticarete liberalleşmenin ödemeler bilançosuna etkileri konusunda iki farklı yaklaşım söz konusu olmaktadır.⁷¹ Bunlardan birincisine göre, dış ticarete liberalleşme ilgili ülkenin ödemeler bilançosunu olumsuz yönde etkileyecektir. Bu görüşün dayandığı mantık şöyledir: Korumacılık düzeyinin azaltılması ve bilhassa tarifelerin indirilmesi veya tamamen kaldırılması,

⁷⁰ M.C. KEMP ve H.Y. WAN, "Gains from Trade with and without Lump-Sum Compensation", *Journal of International Economics*, 21, ss.99-110.

⁷¹ Jonathan D. OSTRY, "Trade Liberalization in Developing Countries", *IMF Staff Papers*. Vol:38, No:3, September 1991, ss.448-449, 460 ve 476.

ülkedeki tüketim yapılarının değişmesine yol açacak, tüketim talebi ülke içi mallardan, liberasyon nedeniyle rekabet gücü daha da artan yabancı mallara yönelecektir. Bu durum ithal mallarının iç talep esnekliğine bağlı olarak ithalatın bir miktar artmasına ve buna bağlı olarak döviz rezervlerinin de bir miktar azalmasına yol açacaktır. Bu nedenle yeterli döviz rezervi bulunmayan ve de dış kaynaklardan borçlanması mümkün olmayan ülkelerin bu konuda daha dikkatli olması gerekecektir. İhracat sabitken ithalatta meydana gelen artış, ilk aşamada dış ticaret dengesinde, ikinci aşamada ise, ödemeler dengesinde bir açığa yol açarak dengenin ülke aleyhine dönmesine sebep olacaktır.

İkinci yaklaşım, tasarruf-yatırım yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre, tarife indirimleri, ilgili ülkenin dış dengesinin bozulmasına yol açmayacaktır. Bu yaklaşımda dış ticaret dengesi, ulusal tasarruf ve yatırım arasındaki farka eşittir. Ticaret kısıtlamalarının azaltılmasının, ancak tasarruf ve yatırım akımlarında farklı bir tepkiye sebep olması durumunda dış ticaret dengesini etkilemesi söz konusu olabilmektedir. Bu yaklaşımda, liberalleşmenin kısa dönemdeki etkileri değil, belirli zaman aralıkları arasındaki etkileri önem taşımaktadır. Koruma düzeyinin azaltılması ithal mallarının yurt içi fiyatlarının düşmesine neden olacağından ithalatın ihracata göre daha hızlı artmasına neden olabilecektir. Uzun dönemde, dış ticaretteki serbestleşmenin sürekli olacağına inanılması durumunda, ithal mallarının gelecekteki fiyatlarının bu günkü fiyatlardan farklı olmayacağı düşünüleceğinden, bu serbestleşmenin dış ticaret dengesi üzerindeki etkisi olmayacaktır.

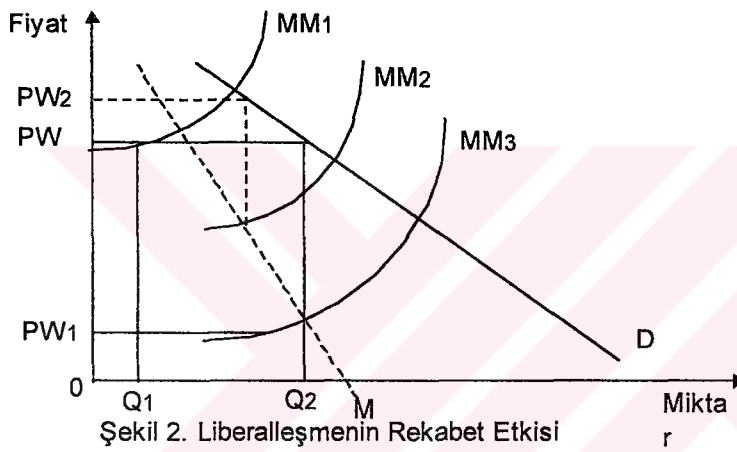
Diğer taraftan, tarife indirimleri nihai mallarda değil de ara mallarında gerçekleştirilirse, bunun dış ticaret dengesi üzerindeki etkisi, ekonominin yapısına ve korumacılığın başlangıçtaki düzeyine bağlı olacaktır. Üretimde sermaye ve ara malları yoğun bir biçimde kullanılıyorsa, liberalleşme tasarruf düzeyinde artışa, yatırım düzeyimde azalışa yol açarak dış ticaret dengesinin iyileşmesine yol açacaktır. Buna karşın, dış ticarete konu olmayan malların üretiminde girdiler ve sermaye yoğun olarak kullanılıyorsa, liberalleşme dış ticaret dengesini bozacaktır.

B) REKABET ÜZERİNDEKİ ETKİLER

Dış ticaretin liberalleşmesi ülkedeki tekeli ve oligopolcü piyasa yapısını parçalama yönünde bir etki yapacaktır. Liberalleşme ile birlikte piyasaların büyümesiyle artık daha fazla

sayıda üretim birimi aynı pazarda faaliyet gösterecektir. Küçük ölçekli aile şirketlerinin piyasada kalabilmek için büyük ve etkin girişimlere dönüşmesiyle iç piyasalardaki rekabetçi baskılar artacak, bu durumda, tekelci ve oligopolcü firmaların fiyat koyma güçleri zayıflayacaktır.⁷²

İthalatın serbest bırakılması nedeniyle oluşacak rekabet etkilerini aşağıdaki şekil yardımıyla incelemek mümkündür.⁷³ Bu arada şunu da belirtmek gerekir ki, dış ticaretin serbestleşmesi durumunda rekabet etkisi sadece ithal ikameci firmalar için söz konusu olacağından bu politikanın etkisi sınırlı kalacaktır. Bu nedenle söz konusu uygulama, piyasadaki tekelci ve oligopolcü yapının kapsamının daraltılması ve fiyat koyma gücünün azaltılması yönünde kullanılabilir yardımcı bir politika özelliği taşımaktadır.⁷⁴



Şekil 2. Liberalleşmenin Rekabet Etkisi

Yukarıdaki şekil, tamamen elastik ithalat arz eğrisinin söz konusu olduğu bir mal piyasasında korumacı politikalar sebebiyle tekelci gücünü kullanabilen firmanın çeşitli marjinal maliyetlerine ve de geçerli dünya mal fiyatına bağlı olarak tekelci gücünü kullanım derecesini göstermektedir.

Tekelcinin marjinal maliyet eğrisinin MM_1 olması durumunda, ülke içi üretim P_w ile MM_1 'in kesiştiği noktada gerçekleştirilecektir. Burada P_w gümrük vergisi ve tarife dışı maliyetler dahil malın dünya fiyatını ya da ülke içindeki fiyat düzeyini göstermektedir. P_w fiyatında ilgili malın talebi $0Q_2$ kadar olup söz konusu talebin $0Q_1$ kadarı ülke içi üretimle karşılanmakta, Q_1Q_2

⁷² Bela BALASSA, *Trade Liberalization among Industrial Countries, Objectives and Alternatives*, McGraw-Hill Book Company, New York, 1967, s.72.

⁷³ Alexis JACQUEMIN, "Imperfect Market Structure and International Trade", *Kyklos*, 35, 1982, s.78.

⁷⁴ Richard BLACKHURST ve diğerleri, "Trade Liberalization, Protectionism and Interdependence", *GATT Studies in International Trade*, GATT, Geneva, November 1977, s.28.

kadarı da ithal edilmektedir. Burada, üretimde bulunan tekelci firma ithalat rekabeti nedeniyle tam rekabetçi bir firma gibi davranmakta ve marjinal maliyetini fiyata eşitlemektedir.

Şayet tekelinin marjinal maliyet eğrisi MM_2 ise, tekelci bu durumda gücünü kısmen kullanabilmekte, tamamen kullandığında koyması gereken Pw_2 fiyatı yerine onun az altında kalan Pw fiyatından satış yapabilmektedir.

Marjinal maliyet eğrisinin MM_3 konumunda olması durumunda ise, tekelci gücünün tamamını kullanabilmekte ve Pw fiyatından talebin tamamını karşılayabilecek düzeyde üretim yapabilmektedir.

Tarife ve tarife dışı maliyetler dahil dünya fiyatının Pw_1 gibi daha düşük bir düzeyde olması durumunda ise, MM_3 marjinal maliyet düzeyinde bile tam rekabet şartlarında faaliyet gösteren firma gibi davranılacaktır. Marjinal maliyet eğrisi MM_2 ve geçerli fiyat düzeyi Pw iken, fiyatlar tarife oranının artırılması nedeniyle Pw_2 'ye yükselirse bu durumda tekelci daha önce aynı şartlarda kullanamadığı tekeli gücünü artık tamamen kullanma olanağına sahip olacaktır.

Yukarıdaki analiz çerçevesinde şunları söylemek mümkündür: dış ticaretin liberalleşmesiyle birlikte tekeli firmalar piyasalarını ithal mallara kaptırmamak için marjinal maliyetlerini azaltma yoluna gidecek ve iç fiyat düzeyinin veri olduğu durumda marjinal maliyetlerini mümkün olduğu kadar azaltarak tekeli güçlerini kullanmaya çalışacaklardır. Yukarıdaki şekilde bu, ancak Pw fiyatında marjinal maliyetin MM_3 seviyesine indirilmesiyle mümkün olmaktadır.

C) TÜKETİM ÜZERİNDEKİ ETKİLER

Liberalleşme, bir taraftan ithal mallarının üzerinden alınan tarife ve benzeri yükümlülüklerin azaltılması sonucunda tüketicinin daha düşük fiyatla ithal mallarını tüketme imkanına sahip olmasına⁷⁵ diğer taraftan da, tüketicinin bol mal ve bol seçenek imkanına kavuşması ve yerli üretimde rekabet nedeni ile ortaya çıkabilecek kalite artışı gibi faktörler vasıtasıyla tüketicinin refahının artmasına yol açacaktır.⁷⁶

⁷⁵ BALASSA, a.g.e., s.72.

⁷⁶ KALAYCIOĞLU, a.g.e., s.83.

Tüketiciler düşük fiyattan doğrudan doğruya kazançlı çıkmaktadırlar. Liberalleşme nedeniyle tüketicilerin elde ettikleri kazançların bir kısmı yüksek mal fiyatlarından faydalanan yurt içi üreticilerden, tarifelerin olması durumunda devletin hazinesinden, kotaların olması durumunda ise; kotaların dağıtılma şekline bağlı olarak bunlardan yararlananlardan yapılan transferlerden kaynaklanmaktadır. Fakat burada göz önünde bulundurulması gereken nokta, tüketicilerin elde ettikleri toplam kazancın bu gruptan yapılan transferi geçmesi ve genel olarak ülkenin net bir kazanç elde etmesidir.⁷⁷

D) KAMU GELİRLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİLER

Tarifeler ve lisanslar gibi gelir elde etme amacıyla kullanılan korumacı araçların tamamen veya kısmen ortadan kaldırılması ya da koruma düzeyinin azaltılmasının kamu gelirlerinde azalmaya ve dolayısıyla bütçenin açık vermesine yol açabileceği yaygın bir düşüncedir. Gerçekte, bu tip bir liberalleşmenin gelir kaybına yol açıp açmayacağı ekonominin tepkisine bağlı olacaktır⁷⁸:

i) Kamu gelirlerinde meydana gelecek değişim, ithal mallarının fiyatında meydana gelen değişimin ithalat talebinde yaratacağı etkiye, yani ithalat talebinin fiyat esnekliğine bağlıdır. Tarifelerin indirildiği fakat tamamen sıfırlanmadığı ve döviz kurunun sabit olduğu bir durumda, ithalatın artmasından kaynaklanan ilave gelirin, tarife indiriminden kaynaklanan gelir kaybını telafi etmesi mümkün olabilmektedir. Ancak kısa dönemde fiyat esnekliği düşük olacağından dış ticaret üzerinden elde edilen gelirin liberalleşme nedeniyle azalması muhtemeldir.

ii) Tarifelerde yapılan indirim, ithal mallarının yurtiçi nispi fiyatlarının düşmesine ve ülkedeki tüketicilerin vergi sonrası kullanılabilir gelirlerinin artmasına sebep olacağından tüketimlerini artıracaktır. Kısa vadede, ithal-ikameci endüstriler ne kadar esnek bir arz yapısına sahip iseler, üretimlerini o ölçüde kısılabilmekte ve ithal malları piyasası o ölçüde büyüebilmektedir. Bu nedenle, ithal mallarının tüketimindeki ve ithalat miktarındaki her hangi bir artış, liberalleşmeye rağmen, dış ticaret vergilerinden elde edilen geliri artırmaktadır. Öte yandan, liberalleşme nedeniyle yurtiçi üretimde oluşan daralmanın düşük seviyede kalması halinde, gelirden meydana gelebilecek bir azalmayı devalüasyon yoluyla ithalatın liberalleşme öncesi konumuna geriletirmek telafi etmek mümkün olacaktır.

⁷⁷ BLACKHURST ve diğerleri, a.g.e., s.25.

⁷⁸Adrienne CHEASTY, "The Fiscal Implications of Reducing Trade Taxes", *Finance & Development*, March 1990, ss.37-38.

iii) Liberalleşme sonucunda toplam ithalat talebinde büyük çaplı bir artış olsa bile yurtiçindeki tüketicilerin daha yüksek tarifelerin uygulandığı ithal malları yerine daha düşük tarifeye sahip ikame ithal mallara yönelmeleri sonucunda, dış ticaret üzerinden elde edilen gelirlerde bir azalma meydana gelmesi mümkündür.

iv) Dış ticaret üzerinden elde edilen gelirlerin ithal piyasasının yapısından etkilenmesi mümkündür. İthalatın tekelci firmalar tarafından gerçekleştirilmesi halinde, tarifelerde meydana gelen indirim yurtiçi tüketicilere yansıtılmayabilir ve bu tip ithalatçılar, piyasanın kontrolünü ellerinde tutma güçlerinden yararlanarak, ithal mallarının fiyatını ve miktarını sabitleyip aşırı kârlar elde edebilirler. Böylece vergi matrahı hemen hemen aynı kalmasına rağmen, tarifelerde meydana gelen azalma nedeniyle tarife gelirlerinde belirli bir azalma oluşabilir.

v) Son olarak, liberalleşme kararının ilan edilmesiyle serbestleşme sürecinin tamamlanması arasında uzun bir sürenin olması, ithalatçıların tarifelerde oluşacak indirimin gerçekleşmesine kadar mal alımlarını ertelemelerine ve bu süreç içerisinde ithalatta meydana gelen azalma ile orantılı olarak gelirlerde bir azalmanın meydana gelmesine yol açabilir.

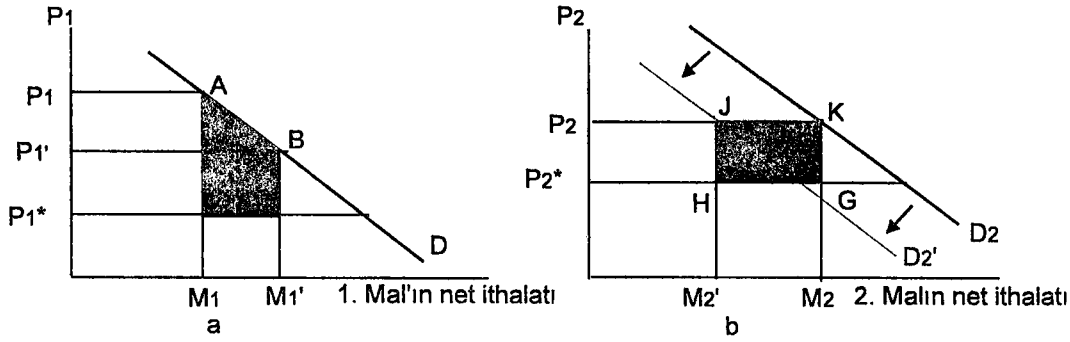
E) REFAH ÜZERİNDEKİ ETKİLER

Tam rekabet şartlarının geçerli olduğu, ithal ve ihraç edilebilir mallar olmak üzere iki malın incelendiği genel denge analizinde ülkenin dış ticarete tekelci güce sahip olmaması ve refah sapmalarının bulunmaması ve ihraç malının tüketimde aşağı (inferior) mal olmaması durumunda düşük tarifelerin yüksek tarifeye göre daha yüksek toplumsal refaha yol açmaktadır.⁷⁹ Buradan tam rekabet şartlarında tarife oranlarının aşağı çekilmesinin yukarıdaki şartların gerçekleşmesi durumunda statik bir bakışla ülke refahını artırıcı bir etki yaratacağını söylemek mümkündür.

Aşağıda korumacı bir ekonomide bir takım kısmi reformların refahın gelişimini nasıl etkilediği üzerinde durulacaktır. Tüm bu reformların iki ortak özelliği vardır. Ya bazı sapmalar (distortions) azaltılır veya kaldırılırken diğerleri yerinde kalmakta, ya da tüm sapmalar kısmi olarak azaltılmaktadır. Bu gibi *ikinci en iyi* durumlarda, refah etkisi büyük ölçüde sapmanın azaltıldığı piyasalar ile sapmaya uğrayan diğer piyasalar (distorted markets) arasındaki talep ve

⁷⁹ Jagdish BHAGWATI, "The Gains from Trade Once Again", *Trade, Tariffs and Growth Essays in International Economics*, Redwood Press Limited, Troubridge, 1969, ss.159-162.

üretim ilişkilerine dayanmaktadır. Bu konudaki temel prensipleri bir kısmi denge çerçevesinde açıklamak oldukça kolaydır.⁸⁰ Aşağıdaki şekil bir çok malı üreten tüketen küçük bir açık ekonomide iki mal için piyasaları göstermektedir. Burada her iki mal ithal edildiği ve her ikisi üzerinde de bir tarifenin olduğu varsayılmıştır. Ayrıca bu ekonomideki tüketicilerin benzer tercihlere sahip olduğu varsayılmıştır.



Şekil 3. Liberalleşmenin Refah Etkisi

Yukarıdaki şekilde D eğrileri çeşitli fiyat düzeylerinde mallara olan net ithal talebini göstermektedir. P^* , malların dünya fiyatını göstermektedir. Şimdi 1. Mal üzerindeki tarifenin indirilip 2. Mal üzerinde birim başına $P_2^*P_2$ kadar tarifenin devam etmesi durumunda refah etkileri incelenecektir. Şeklin a kısmında, 1. Mal üzerindeki tarifenin indirilmesi durumunda malın yurt içi fiyatı (P_1)'den (P_1')'ne inmektedir. Bu durumda 1. Mal'a olan talep artmakta ve (M_1)'den (M_1')'ne yükselmektedir. Burada tüketicilerin kazancı P_1ABP_1' alanıyla gösterilmektedir. 1. Mal üzerindeki tarife geliri ($CBEF - P_1ACP_1'$), yani $ABEF$ alanı kadar artmaktadır. Şeklin b kısmındaki 2. Mal'ın 1. Mal'ın net ikamesi olduğunu kabul edelim. Burada 1. Mal üzerindeki tarife indirimi 2. Mal'a olan talebi gösteren eğrinin (D_2)'den (D_2')'ne kaymasına neden olacaktır. Bu hareket neticesinde $ABEF$ içerisinde hesaplanan tüketici artığında herhangi bir değişme olmayacaktır. Fakat 2. Mal'ın ithalatının (M_2)'den (M_2')'ne düşmesiyle tarife gelirlerinde $JKGH$ kadar bir azalma olacaktır. Bu alan 1. Mal üzerindeki tarife indirimi dolayısıyla tüketici artığı şeklinde oluşan refah kazancını belirlemek için $ABEF$ 'ten çıkarılmalıdır. Böylece ikame mal piyasasında üretim yoluyla oluşan sapma (distortion) ($JKHG$), herhangi bir refah kazancını azaltmakta ve hatta reformdan kayıpla sonuçlanabilir. Gerçekten başka bir vergili malın ikamesi olan bir mal üzerindeki bir vergi için ikinci en iyi argümanın özünü budur. Yine de refah artışının 1. Mal üzerindeki tarifenin indirilmesi ile ilişkili olabilmesi için bazı şartlar vardır. Örneğin, şayet 1. Mal üzerindeki tarife diğer mallara

⁸⁰VOUSDEN, a.g.e., ss.203-205.

nazaran kısmen yüksekse, o zaman ABEF'in CBEF kısmı daha yüksek JKGH alanı da nispeten daha düşük olma eğiliminde olacaktır. Bu durumda net bir kazanç daha muhtemeldir. Ayrıca, şayet yüksek tarifeli diğer mallar 1. Mal'ın tamamlayıcısı, yani 1. Mal'ın fiyatı düştüğü zaman talepleri artıyorsa, tarife gelirinde daha büyük bir artış olacaktır. Örneğin, 2. Mal 1. Mal'ın tamamlayıcısı ise, talep eğrisi (D_2')'den (D_2)'ye kayacaktır. Bu JKGH kadar tarife geliri artışı anlamına gelmektedir. O zaman bunun ABEF'e eklenmesi gerekmektedir. Bu, şayet 2. Mal üzerindeki tarife yüksekse diğer ikame mallar için gelir kaybını dengelemek için daha muhtemeldir. Diğer taraftan, 1. Mal'ın tamamlayıcıları genelde düşük tarife oranlarına sahipse, tarife gelirlerindeki kazançların çok az olması muhtemeldir.

Bu incelemeler göstermektedir ki, aşağıdaki durumlarda kısmi reformların refah geliştirici olması daha muhtemeldir:

i) Daha aşırı olan sapmaların (distortions) önce azaltılması,

ii) Vergi oranı indirilen mal, vergi oranı nispeten düşük olan malların ikamesi, vergi oranları nispeten yüksek olan malların tamamlayıcısı olması.

Son olarak, belirtilmelidir ki, şayet 2. Mal üzerindeki tarife de düşürülürse, o zaman JKGH alanı azalır ve 2. Mal'ın piyasasında ABEF benzeri ilave bir tüketici artığı kazancı mümkün olacaktır. Şayet böyle bir politika, sapmaların (distortions) olduğu tüm piyasalara yayılırsa refahın artacağını ummak mümkündür.

V. LİBERALLEŞME KARŞISINDA KORUMACILIK VE KORUMACILIĞIN EKONOMİK ETKİLERİ

Dünyada bir kısım ülkeler uluslararası ticarete liberalleşmeyi savunup bu konuda çaba sarf ederken, bir kısım ülkeler de çeşitli nedenlerle korumacı politikaları benimsemektedirler. Liberalleşme ile korumacılık arasında ters yönlü bir ilişki de vardır. Şöyle ki, ülkeler korumacı politikaları terk ettikleri oranda liberalleşmektedirler. Bunun tersi de doğrudur. Dolayısıyla dış ticarete liberalleşmenin ele alındığı bir çalışmada korumacılığın da incelenmesi gerekmektedir.

Uluslararası ticarete korumacılık bağlamında, korumacılığın tanımı ve türleri incelendikten sonra, korumacılığın nedenleri iktisadi ve iktisadi olmayan görüşler çerçevesinde

ele alınacaktır. Daha sonra da, serbest dış ticareti kısıtlamada kullanılan araçlar konusuna değinilecektir.

A) KORUMACILIĞIN TANIMI VE TÜRLERİ

Korumacılığı, dar anlamda gümrük tarifesi ve kotalar aracılığı ile bir ülkeye ithalat akışının kısıtlanması, geniş anlamda ise, bir devletin kendi ekonomisini yabancı ülkelerin rekabetine karşı korumak maksadıyla uyguladığı iktisadi, mali ve dış ticaret politikaları olarak tanımlamak mümkündür.

Korumacılıkta kullanılan araçları, genel nitelikleri itibarıyla, tarife ve benzeri koruma araçları ile tarife dışı engeller olmak üzere iki ana grupta toplamak mümkündür.⁸¹ Tarifeler (gümrük vergileri), dış ticarettten alınan her türlü fonlar, ihracat vergileri, çevre vergileri ve vergi benzeri diğer uygulamalar birinci gruptaki araçlar arasında yer almaktadır. Tarifeler dışında kalan, ticareti kısıtlayıcı niteliğe sahip, herhangi bir malın ülke sınırları içerisine girmesi sırasında ve genellikle seçici bir tarzda uygulanan tüm tedbirler ile bu tip gümrük tedbirlerinin dışında kalan sübvansiyonlar, vergi imtiyazları ve tercihli kamu alımları ise, ikinci gruba girmektedir. Tarife dışı engeller, UNCTAD'ın yaptığı sınıflandırmada iki ana gruba ayrılmaktadır. Birinci grup ithal maliyetleri ve fiyatlarını doğrudan etkileyen tedbirleri (fiyat kontrol tedbirleri) kapsarken, ikinci grupta ithal fiyatlarını doğrudan etkilemeyen tedbirler (miktar kısıtlamaları) yer almaktadır. Tarife dışı engeller özellikle 1970'li yıllarda sıkça kullanılmaya başlanmıştır. Ülkeler korumacı araç olarak kullandıkları tarifeleri aşağı çekmek ve hatta sıfırlamakla birlikte bunun yerini alabilecek aletlere sıkça başvurmaya başlamışlardır. Bu akıma, klasik tarifeler yoluyla korunmadan farkını vurgulamak açısından *yeni korumacılık* denmiştir.

Ülkeden ülkeye farklı uygulamalarının olması ve çok fazla sayıda tarife dışı aracın kullanılması nedenleriyle tarife dışı engellerin sınıflandırılması oldukça güçtür. Örneğin, paketlenme ve etiketlenme, karantina ve sağlık ve güvenlik gerekçeleriyle ilgili olarak yapılan uygulamaların etkileri iki şekilde ortaya çıkmaktadır. Bunlar, ilk olarak ilave maliyete neden oldukları için ithal fiyatlarını doğrudan artırıcı bir etki yapmaktadırlar. İkinci olarak, söz konusu uygulamalar ithalatı dolaylı bir şekilde engelledikleri için miktar kısıtlamalarına neden olan araçlarla aynı etkiye sahip olmaktadır. Öte yandan, varlık nedenleri ve amaçları değişik olsa da teknik engel olarak

tanımlanan bazı uygulamalar yerel üreticileri koruyucu bazı etkiler ortaya koyabilmektedir. Tarife dışı engellerin ticareti kısıtlayıcı ya da yurtiçi üreticileri teşvik edici nitelikleri, uygulamaya ve ülkelere göre farklı olmaktadır.

B) KORUMACILIĞIN NEDENLERİ

Serbest dış ticaret politikası ile onun karşısı olan korumacılığı savunanlar arasındaki tartışmalar XVIII. yüzyıla kadar uzanmaktadır.

Serbest dış ticareti savunanların görüşleri uluslararası uzmanlaşma ve işbölümünün yararları üzerinde toplanmaktadır. Buna göre söz konusu yararlar şu şekilde sıralanabilmektedir. İlk olarak, serbest ticaretle ortaya çıkacak olan uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma, global kaynakların daha verimli ve etkin bir şekilde kullanılmasına neden olmaktadır. İkinci olarak, Serbest ticaret global ticaret hacmini artıracığından pozitif içsel ekonomiler ortaya çıkmakta ve üretilen birim başına ortalama maliyetler azalmaktadır. Üçüncü olarak, uluslararası rekabetin artması sonucu işletmeler üretim teknolojilerini yenilemek zorunda kalmakta ve daha kaliteli, standartlara uygun ve aynı zamanda daha ucuz mal ve hizmet üretmeye yönelmektedirler. Dördüncü olarak, serbest ticaret bir yandan iç piyasadaki aksaklıkları ortadan kaldırırken öte yandan uluslararası pozitif dışsal ekonomilerin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Son olarak, serbest ticaret üretim ve tüketimde etkinliği sağlarken uluslararası emek ve sermaye hareketlerinin artmasına yol açarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya ivme kazandırmaktadır⁸².

Serbest ticaret savunucularının korumacılık hakkındaki düşünceleri ise şöyledir: Korumacılık, kaynakların etkin dağılımını bozmaktadır. Çünkü rekabet fikrini baltalayarak ve üretimde ayrıcalıklar sağlayarak müteşebbislerin üretim teknolojilerini yenilememelerine neden olmakta, onları tembelleğe ve atalete sürüklemektedir. Ayrıca, korunacak sanayi dallarının seçimi ekonomik nedenlere dayanmadığından siyasal karar alma mekanizmasında baskı ve çıkar grupları gibi etkinliği azaltıcı faktörlerin rolünün artmasına neden olmaktadır. Korumacılık sonucunda hem endüstri içi ve endüstriler arası rekabet bozulacağından ve hem de ülke içinde sapmalar ortaya çıkacağından korumanın artırılması ve yaygınlaştırılması talepleri artmaktadır. Korumacı tedbirler sonucunda büyüyen firmalar piyasaya girişi engelleme ve dolayısıyla piyasada monopol oluşturma

⁸¹ OECD, *Indicators of Tariff & Non-tariff Trade Barriers*. Update 1997, OECD, Paris, 1997, s.69.

⁸² Coşkun Can AKTAN, *Çağdaş Liberal Düşüncede Politik İktisat*. Ankara: Takav Matbaası, 1994, s.53.

imkanına sahip olmaktadır. Son olarak, koruyucu önlemlerin uygulanması karmaşık bir bürokratik mekanizmayı ve işlemleri gerektireceğinden bürokrasi artmakta, bu ise, ekonomik ve siyasal alanda yozlaşmaya neden olmaktadır.⁸³

Diğer taraftan, serbest ticaretin yararları yanında, bir taraftan genç endüstrilerin korumasız kalması sonucu ulusal sanayinin gelişmemesine ve dolayısıyla ekonomik kalkınma ve büyümenin sektöre uğramasına neden olabilmesi, diğer taraftan ödemeler bilançosunun açık vermesine ve özellikle gelişmekte olan ülkeler için dışa bağımlılığın artmasına yol açabilmesi nedeniyle bazı sakıncaları da söz konusu olabilmektedir.⁸⁴

Dış ticarete korumacılığı savunan görüşleri iktisadi ve iktisadi olmayan görüşler olmak üzere iki ana grupta toplamak mümkündür.

1. İktisadi Görüşler

Dış ticarete korumacılığı savunan iktisadi görüşler çerçevesinde şunları saymak mümkündür: genç endüstri tezi, işsizliğin önlenmesi, ödemeler bilançosunun iyileştirilmesi, dampinge karşı korunma, sübvansiyonlara karşı korunma, dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi, devlete gelir sağlama.

a) Genç Endüstri Tezi

Dış ticarete korumacılığa dayanak olarak sunulan görüşlerin başında "genç endüstri tezi"(infant industry argument) gelmektedir. Bu görüşe göre, ileride gelişip karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak endüstrilerin optimum üretim düzeyine ulaşıncaya kadar gümrük tarifeleriyle dış rekabete karşı korunması gerekmektedir. Gerek tarihsel gerekse doğal nedenlerle başka ülkelerde daha önce kurulan bir sanayi sektörü, o sektörde yeni kurulacak olanlara oranla bir üstünlük sağlamaktadır. Bu durum, önce kurulan işletmelerin elde etmiş olduğu deneyim, teknik bilgi ve ölçek ekonomileri gibi gelişmelerin bir sonucu olabilmektedir. Bu nedenle doğal kaynaklar, işgücü ve piyasa özellikleri bakımından kurulması ülke koşullarına uygun olsa bile, deneyimi olmayan genç endüstrilerin kendi ayakları üzerinde durabilecek ve rekabet edebilecek duruma gelinceye kadar dış

⁸³ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.148

⁸⁴AKTAN, a.g.e., s.54.

rekabetten korunmaları gerekmektedir. Aksi durumda, söz konusu genç endüstriler yabancı firma rekabeti karşısında daha gelişme fırsatı bulamadan yok olacaktır.⁸⁵

Genç endüstrilere tarifeler yoluyla korunma sağlanması tüketiciler açısından başlangıçta fiyatları artırıcı bir etki yaparak bir olumsuzluğa neden olsa da, sonuçta optimum üretim düzeyine ulaşılması halinde endüstrideki verimliliğin artması ile birlikte ortalama maliyetlerle birlikte fiyatlar düşecektir.

Genç endüstriler tezi yeni bir tez olmayıp korumacılık kadar gerilere gitmektedir. Bu konuda düşünürlerin farklı görüşleri mevcuttur. J. S. Mill, sanayileşmeye daha önce başlayan ve bu nedenle tarihsel süreçte öne geçen ülkelerin endüstrileri ile etkin bir şekilde rekabet edip tarihsel handikap aşılıncaya kadar genç endüstrilerin korunmasını öngörürken C.F. Bastable, genç endüstrilerin güçlenmeleri açısından tüketicilerin katlandıkları maliyetlerden optimum üretim seviyesine ulaşılınca elde edilecek kazançların daha fazla olması halinde korumanın yapılabileceğini ileri sürmektedir.⁸⁶

Genç endüstrileri korumanın tarifeler yoluyla değil sübvansiyonlar yoluyla yapılmasının optimal bir politika olduğu ileri sürülmektedir.⁸⁷ Çünkü genç endüstri tezi, yurtiçinde bazı sapmaların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Bu sapmalar nedeniyle özel sektörün yeni endüstri dallarına yeterli yatırım yapmaktan kaçınması söz konusu olabilmektedir. Dışsalıkların olması durumunda özel sektörün kazancı sosyal faydadan daha az olabilmekte veya sermaye piyasasının gelişmemesi nedeniyle yeni endüstrilere yapılan yatırımların maliyeti çok yüksek olabilmektedir.

Genç endüstriler tezini başarıyla uygulayarak geçici bir korumadan sonra rekabetçi duruma geçen endüstriler bulunmaktadır. Ancak, bu tip korumacı uygulamaların ekonomiye önemli maliyetler yüklemesi de kaçınılmazdır. Bu olumsuzlukların ortadan kaldırılabilmesi için gelecekteki verim artışını maksimize edecek endüstri dalının seçilmesi ve korumanın sağladığı rekabet edebilme imkanından yoksun kalacakları için genç endüstriler korunurken seçilen üretim tekniği ile en düşük maliyet sağlanıncaya kadar o endüstri dalının hep aynı oranda korunmasına dikkat edilmesi gerekmektedir. Uygulamaya bakıldığında, korunacak endüstrilerin yanlış seçilmesi sonucunda, koruma sürecinin yeterince uzun olmasına rağmen maliyetlerini dünya düzeyine indiremediği için rekabet edemeyen ve bu nedenle sürekli koruma talep eden endüstrilere

⁸⁵ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.149.

⁸⁶ CHACHOLIADES, a.g.e., ss.174-175.

⁸⁷ CHACHOLIADES, a.g.e., s.175.

rastlanmaktadır.⁸⁸ İthal ikameci politikalar çerçevesinde genç endüstrileri koruyan bir politika takip eden gelişmekte olan ülkelerde ampirik incelemeler bu tip bir korumacı uygulamanın istenilen neticeleri vermediğini göstermektedir.⁸⁹ Bu nedenlerle, genç endüstri tezi geçmiş uygulamalarda bazı endüstri kollarının başarılı bir biçimde gelişmesine ve rekabete açık bir hale gelmesine yol açan bir tezmiş gibi gözükse de korumanın yararlı olup olmayacağı ülkeden ülkeye ve uygulanan politikanın başarısına göre farklı olabilmektedir.

b) Ödemeler Bilançosunun İyileştirilmesi

Ödemeler bilançosunun iyileştirilmesi için korumacı politikaların uygulanmasını savunan görüşe göre, ithalat üzerinde uygulanacak olan her türlü korumacı uygulama ithalatın azalmasına neden olacaktır. Bu durumda ihracat artmasa bile ithalatın kısılması net ihracatın (X-M) artmasına neden olacak ve dar anlamda ödemeler bilançosunun iyileşmesine neden olarak dış ticaret açığının giderek kapanmasını sağlayacaktır.

Tarifeler ve sınır vergileri ödemeler bilançosunun iyileştirilmesinde yaygın bir araç olarak kullanılmaktadır. Ticarete konu olan malların iç ve dış fiyatları arasında döviz kurunun milli paranın değer kaybını yansıtmaması veya dış ticaret hadlerinin ciddi bir şekilde bozulması gibi nedenlerle ortaya çıkan dengesizliği ortadan kaldırmak için dış ticaret vergileri alternatif bir araç olarak kullanılmaktadır.⁹⁰

Ödemeler bilançosunun iyileştirilmesi amacıyla korumacılığı savunan görüşler bir takım gerekçelerle eleştirilmektedir. Bunların başında, ödemeler bilançosunda denge sağlayabilmek için ithalat üzerinde korumacı politikalar uygulandığında meydana gelebilecek muhtemel siyasi ve ekonomik yansımaları dikkate almaması gelmektedir. Söz konusu yansımalar dikkate alındığında bu tip bir korumacı uygulama sonucunda ticaret dengesinde bir iyileşmenin olmadığı gibi aksine, ülke ve dünya refahında bir azalma meydana gelebileceği ileri sürülmektedir. Ayrıca, böyle bir uygulama sonucunda, yabancı ülkelerin misilleme yapmaları, dış ülkelerin milli gelirlerinde meydana gelebilecek bir azalma sonucunda ihracat mallarını satın alma güçlerinde meydana gelebilecek düşme, ihracat sektörlerinin ihtiyacı olan yatırım mallarının korumacı politikalar sonucunda daha az

⁸⁸ SEYİDOĞLU, a.g.e.,s.151.

⁸⁹ Gerald M. MEIER, "Infant Industry" *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. vol.2. London: Macmillan, 1987, ss.28-30.

⁹⁰ Parthasarathi SHOME (ed), *Tax Policy Handbook*. IMF, Washington, D.C., 1995, s.201.

ithal edilmesine bağılı olarak ihracatta oluşacak azalma, milli paranın değer kazanması ve enflasyon nedeniyle ihracatın azalması ve ithalatın artması gibi olasılıklar söz konusu olabilmektedir.⁹¹

c) İşsizliğin Önlenmesi

Korumacı politikalara durgunluk dönemlerinde ortaya çıkabilecek olan işsizliği azaltmak amacıyla da başvurulabilmektedir. Buna göre, yüksek işsizliğin olduğu bir konjonktürde ithalat üzerine konulacak bir tarife yurtiçi tüketici talebinde ithal mallardan yurtiçi mallara yönelik bir kaymaya neden olabilmektedir. Bu durumda, ulusal endüstriler artan talebi karşılayabilmek için üretimlerini artıracaklardır. Üretim artışı daha fazla işçi istihdam edilmesini gerektireceğinden sonuçta işsizliğin azaltılmasına katkı sağlanmış olacaktır. Diğer taraftan, istihdam edilen işçilerin harcanabilir gelirlerinin artması toplam talebi canlandıracağından, diğer endüstriler de üretim hacimlerini artıracaklar ve böylece ilave istihdam imkanları ortaya çıkacaktır.

İthalata tarife koyarak işsizliğin azaltılabileceği görüşü çeşitli açılardan eleştirilmektedir. Tarifeler yoluyla ekonomide oluşturulabilecek istihdam imkanı çok sınırlıdır. Üstelik ihracata yönelik sektörlerde meydana gelecek işsizlik eğilimi nedeniyle istihdam hacminin artma eğilimi tersine de dönebilmektedir. İhracata yönelik sektörlerde meydana gelebilecek işsizlik çeşitli sebeplerden kaynaklanabilmektedir.⁹² İthal ikamesine dayalı endüstrilerde artan istihdam hacmi ile çarpan etkisi sonucu ortaya çıkan iş imkanları koruma nedeniyle yabancı ülkelerde işsizlik ortaya çıkarabileceğinden bu uygulama komşuyu fakirleştirme anlamına gelecektir. Ticaret yapılan ülkelerin ihracatlarında meydana gelen düşme ile bunun sonucunda oluşan işsizliği azaltmak için bu ülkelerin telafi edici koruma önlemleri alması neticesinde başlangıçta tarifelere başvuran ülkenin ihracatında azalma ortaya çıkacaktır. Bu azalmanın sonucunda oluşacak çarpan etkisi ise, koruma sonucunda oluşan pozitif çarpan etkisini ortadan kaldıracaktır.⁹³

Korumacı politikalara telafi edici uygulamalarla karşılık verilmese bile, tarife uygulanan ülkelerin ihracatlarının azalması o ülkelerin milli gelirlerinin azalmasına yol açacağından, bu durum ihracat mallarına yapılacak olan harcamalarda azalmaya neden olacak ve sonuçta tarife uygulayan ülkenin ihracata yönelik endüstrilerinde işsizlik ortaya çıkacaktır.

⁹¹ APPLEBYARD ve FIELD, a.g.e., s.286.

⁹² APPLEBYARD ve FIELD, a.g.e., s.280.

⁹³ GRAY, a.g.e., s.167.

d) Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi

Bu görüşe göre, ithalat üzerinden alınan gümrük vergilerinin artırılması ya da diğer korumacı araçlara başvurulması halinde yabancı satıcılar mallarını daha düşük fiyatlardan satmak zorunda kalacaklardır. Bu durumda aynı miktar döviz ile daha fazla mal ithal etmek mümkün olacağından ülkenin ticaret hadleri değişecektir.

Korumacılık yoluyla dış ticaret hadlerinde bir iyileşmenin olması için bazı koşullar gereklidir. Birinci ve temel koşul, ithalatçı ülkenin talebini kısıtlayıcı zaman ihracatçının kolayca alternatif pazarlar bulamayacağı kadar büyük bir ülke olması yani yaptığı ithalat miktarı ile dünya fiyatlarını etkileyebilecek bir seviyede olmasıdır. İkinci olarak, yabancı ülkede ihracat mallarının arz esnekliği düşük olmalıdır. Eğer ithalatçının talebi kısmasına ihracatçı ülke üretimini kısarak karşılık verebiliyorsa ihracatçı ülke ihracata konu malların fiyatlarını düşürmeye gerek duymayacaktır. Son olarak, ticaret partnerinin misillemede bulunmaması gereklidir.

e) Dampinge Karşı Korunma

İhracat endüstrisindeki büyük bir firmanın malını dış piyasada iç piyasadan daha düşük bir fiyattan satma uygulamasına dumping denilmektedir.⁹⁴ İhracatın özendirilmesi amacıyla alınan vergi iadesi, ihracat sübvansiyonu gibi önlemler de ithalatçı durumundaki ülkeler tarafından çoğunlukla dumping olarak değerlendirilmektedir. Sonuçta bu tür mal ihraç eden ülkeler hakkında ilgili uluslararası anlaşmalar ve yasalar çerçevesinde soruşturma açılmakta ve dumping yapıldığı sonucuna varılırsa bir anti dumping vergisi konulmaktadır. Böylece yerli üreticilerin karşı karşıya kaldıkları dezavantajlar ortadan kaldırılmaktadır.

f) Sübvansiyonlara Karşı Korunma

Uygulamada yabancı bir firmaya kendi devletince sübvansiyon sağlanarak adil olmayan bir ticari avantaj sağlanması durumunda, yerel üreticilerin muhtemel kayıplarını telafi etmek için yabancı firmaya sağlanan sübvansiyon miktarı kadar bir vergi konulmaktadır. Sübvansiyon nedeniyle tüketicilerin daha fazla maliyete katlanmak zorunda kalmaları halinde tarife veya benzeri önlemlerle sübvansiyona karşı politikaların izlenmesi genel olarak kabul gören bir uygulamadır.⁹⁵

⁹⁴ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.174.

⁹⁵ APPLEYARD ve FIELD, a.g.e., s.284.

Yabancı bir firma karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı herhangi bir malın ihracatında sübvansiyon desteği alarak avantaj sağlıyorsa, bu uygulama serbest ticarete göre kaynakların dağılımında bir sapma meydana getirmektedir. Bu sapma, daha düşük tüketici fiyatları nedeniyle ithalatı yapan ülke fayda elde etse de, global refahın azalmasına neden olmaktadır. Sübvansiyon nedeniyle ortaya çıkan sapmanın önlenmesi ve ticaret dengesinin daha etkin bir konuma getirilebilmesi için ithalatçı ülke ithal üzerinden alınan tarife uygulamasına müracaat edebilir. Ancak yabancı bir firmanın veya herhangi bir ihracatçının uyguladığı sübvansiyonu tesbit etmek son derece güçtür.

g) Devlete Gelir Sağlama

Gümrük vergileri çeşitli ülkelerin bütçe gelirleri içerisinde farklı oranlarda yer tutmakla birlikte, özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hazinesinin önemli bir kaynağını oluşturmaktadır.

Dış ticaret üzerinden gelir elde etme amacıyla vergi alınmasının en önemli nedenlerinden birisi bu tip vergilerin idari maliyetlerinin diğer vergilere göre çok düşük bir seviyede olmasıdır. Dünya Bankası tarafından yapılan bir araştırmaya göre dış ticaret vergilerinin idari maliyeti tahsil edilen vergi tutarının % 1 ila 3'ü arasında iken KDV ve gelir vergilerinde bu maliyet % 5-10 arasındadır.⁹⁶ Bu nedenle, vergi idaresi, mali ve finansal kurumları gelişmemiş olan ülkelerde dış ticaret vergileri kamusal gelirlerin artırılması için bir araç olarak kullanılmaktadır. Ancak, son zamanlarda kişisel gelir vergisi ve kurumlar vergisinin kamusal gelirler içindeki öneminin artmasına ve bu vergilerin toplanmasındaki idari maliyetlerde görülen düşüşe paralel bir şekilde, ticari engellerin gelir kazandırıcı rolünde önemli ölçüde bir azalma söz konusudur.

Gümrük vergileri, çok eskilere dayanan tarihi boyunca devlete gelir sağlama fonksiyonu görmüştür. Günümüzde çoğu az gelişmiş ülkelerde tarife gelirlerinin toplam bütçe gelirleri içerisinde hala büyük bir yeri vardır. Oysa gelişmiş ülkelerde dolaylı vergiler değil, gelir ve kurumlar vergisi gibi dolaysız vergiler daha büyük bir ağırlık taşımaktadır. Örnek olarak 1986 yılına ait rakamlara göre, gümrük tarife gelirlerinin bazı ülkelerin bütçe gelirleri içindeki payları şöyledir: Arjantin % 13, Kolombiya % 12, Gana % 41, Hindistan % 24, Pakistan % 31, Türkiye % 16, ABD % 2, Kanada % 5

⁹⁶ WORLD BANK, *The World Development Report*. 1988.

ve Avusturya % 5.⁹⁷ Görüldüğü gibi, gelişmiş ülkelerde söz konusu oran oldukça düşükken, gelişmekte olan ülkelerde yüksektir.

Ticaret üzerinden alınan vergilerin gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkelere nazaran daha az önem taşımasının çeşitli nedenleri bulunmaktadır.⁹⁸ Birinci neden, ülkelerin gelişmişlik düzeyi artıkça ticaret üzerinden alınan vergiler dışındaki vergilerin toplanmasının maliyetinde önemli miktarda düşüşlerin olması sonucu tahsil maliyetleri zaten düşük olan dış ticaret vergilerine nazaran diğer vergilerin vergi sistemi içindeki gelir ve öneminin artmasıdır. İkinci neden, ülkelerin ithal rekabetçi endüstrilerinin gelişimine bağlı olarak iç piyasada yabancı ürünlerle rekabet edebilecek ürünlerin ortaya çıkması sonucunda tarife uygulanan ithalat miktarının azalması ve böylece tarifelerin gelir yaratıcı rolü azalırken korumacı rollerinin artmasıdır. Son olarak, bir çok gelişmekte olan ülkelerde ithal edilen mallar daha ziyade gelir seviyesi yüksek gruplar tarafından tüketilmektedir. Bu nedenle, tarifeler genellikle artan oranlı bir yapı sergilemektedirler. Ancak, gelişme ile birlikte ithal mallarının yurtiçi tüketimi ve üretimde girdi olarak kullanılmaları da artmaktadır. Bu durumda artan oranlı bir tarife yapısı yerine daha ılımlı ve hatta azalan oranlı bir tarife yapısının kullanılması gerekli bir hale gelmektedir. Sonuçta, tarifeler vergi yükünün adil bir şekilde dağıtılmasında daha önemsiz bir araç konumuna gelmektedirler.

2. İktisadi Olmayan Görüşler

Dış ticarete korumacılığın nedenlerini açıklamakta ileri sürülen görüşlerden ikinci grupta olanlar, *iktisadi olmayan görüşler* olarak adlandırılmaktadır. Bu gruptaki görüşlerin ortak özelliği, korumacılığın nedenini ekonomik olmaktan çok, siyasal, sosyal ve kültürel nedenlere dayandırmasıdır. Çünkü ülkeler için ekonomik amaçlar ve refahın yanısıra siyasal, kültürel ve sosyal amaçlar da önemli amaçlar olarak ortaya çıkmaktadır. Dış ticarete korumacılığın iktisadi olmayan nedenleri arasında savunma ve güvenlik ile dışa bağımlılığı azaltma ya da kendi kendine yeterlik (otarşi) amaçlarını saymak mümkündür.

Savaş dönemlerinde uluslararası veya iki taraflı askeri ve ekonomik yaptırımlar hem savunmayla ilgili mal ve hizmetlerin hem de bazı sanayi ve tarımsal ürünlerin dışarıdan sağlanmasını büyük ölçüde güçleştirebilme ve hatta imkansız hale getirebilmektedir. Bu gibi

⁹⁷ SEYİDOĞLU, a.g.e.,s. 131.

⁹⁸ W. Max CORDEN, *Trade Policy and Economic Welfare*, Clarendon Press, Oxford, 1989, ss.78-79.

nedenlerden dolayı korumacılık, askeri amaçlarla veya stratejik gerekçelerle belirli üretimin yurtiçinde yapılmasını sağlamakta ve ulusal güvenlik ve savunma açısından temel endüstrileri yurtdışı rekabete karşı koruyarak yurt savunmasını kolaylaştırmaktadır. Ulusal savunma için gerekli olan bazı hayati öneme sahip sektörler veya mallar için tarifeler veya diğer korumacı önlemlerle tedbirlerin alınması neticesinde uğranılacak etkinlik kaybı ulusal savunma için katlanılan maliyetin sadece küçük bir kısmını oluşturabilmektedir.⁹⁹

Korumalılığının yapılmasında yurt içinde tüketimi belirli bir düzeyde tutmak ve halk sağlığı için zararlı veya ülke için lüks kabul edilen bazı malların tüketimini sınırlandırmak gibi sosyal amaçlarla da güdülebilmektedir.

Dış ticarete korumacılığın iktisadi olmayan bir diğer nedeni ise, kendi kendine yeterli yani *otarşidir*. Bu politikanın temelinde ülke ekonomisinin kendi kendine yeterli olmasını düşüncesi yatmaktadır. Söz konusu politika, 1930'lu yıllarda İtalya ve Almanya'da uygulanmış, özellikle Almanya'da teknolojik yenilik ve sanayi gelişmesine yol açmışsa da İkinci Dünya Savaşı sonrasında terk edilmiştir. Bunda otarşi politikasının, faşizmin ekonomik politikadaki bir uzantısı olarak ortaya çıkmasının etkisi büyük olmuştur.

C) EKSİK REKABET KOŞULLARINDA KORUMACILIK VE EKONOMİK ETKİLERİ

Burada eksik rekabet koşullarında korumacılığın ekonomik etkilerinden söz edilecektir. Bu çerçevede sırasıyla monopol, monopollü rekabet ve oligopol koşullarında korumacılık ve ekonomik etkileri incelenecektir.

1. Monopol Koşullarında Korumacılık

Tek satıcı anlamına gelen monopol kavramının anlamı iç piyasa ile dış piyasa arasında farklı şekillerde olmaktadır. Her hangi bir firma, herhangi bir malın üretiminde tek firma olması durumunda ülke içinde monopol gücüne sahip olabilir. Ancak yurt içi monopolcü firma dünya fiyatlarına nazaran düşük maliyete sahip olmadığı müddetçe gerçek monopol gücüne sahip olmamaktadır. İlgili malın ithalat arzının tam elastik olduğu bir durumda ulusal firmanın yabancı firmalarla rekabet etmesi, ulusal firmayı global fiyatlara uyma zorunluluğuna itmektir.¹⁰⁰ Bu

⁹⁹ H. Peter GRAY, *International Trade, Investment and Payments*. Houghton Mifflin, Boston, 1979, s.161.

¹⁰⁰ VOUSDEN, a.g.e., s.125.

durum, ulusal firmanın monopol gücünün önemli ölçüde ortadan kalkmasına neden olmaktadır. Çünkü monopolcünün temel özelliği piyasa fiyatını veri olarak kabul etmek zorunda olmayıp kendisinin fiyat belirlemesidir. Serbest ticaret koşullarında firma ilgili malın üretiminde dünya fiyatını dilediği şekilde belirleyecek bir imkana ulaşabiliyorsa uluslararası ticaret açısından firma gerçek bir monopol gücüne sahip olacaktır. Fakat bu arada monopolcünün gücünün sınırsız olduğunu da düşünmek yanıltıcıdır. Saf bir monopolün varlığı için piyasada “yakın” bir ikame malı bulunmaması, monopolcünün ürettiği mala olan piyasa talebinin yeterince büyük olması ve piyasaya girişin önemli ölçüde kısıtlanması zorunludur.¹⁰¹

Monopol, bir çok durumda, yasal düzenlemelerle ve devlet eliyle oluşturulmaktadır. Bir malın üretiminin piyasaya bırakılması kamu yararı ile bağdaşmıyorsa ya da monopolcü karının devlete aktarılması arzu ediliyorsa bir kamu kuruluşuna veya bir özel ortaklığa monopolcü statüsü tanınabilmektedir. Diğer taraftan, fikri ve sınai hakların korunması çerçevesinde ya da doğal tekel koşullarının mevcut olması halinde monopoller oluşturulabilmekte veya tabii olarak ortaya çıkabilmektedir.

Yukarıda monopolcü karının tamamen devlete aktarılması istendiğinde bir kamu kuruluşuna monopolcü yetkiler tanınabildiğinden bahsedilmişti. Dış ticarete bu amaç doğrultusunda çeşitli uygulamalar göze çarpmaktadır. Belirli kamu kuruluşlarına belirli alanlarda ithalat ya da ihracatta monopolcü statüsü tanınabilmektedir. Ancak, yurtdışında oluşan karların yurtiçine aktarılmasını sağlamak amacıyla da, ticaret politikası araçları kullanılarak firma veya firmalara monopolcü gücü tanınabilmektedir.

Stratejik ticaret politikası ya da genç endüstri varsayımı çerçevesinde, yurtiçindeki herhangi bir endüstrinin korunması amacıyla ticaret politikası araçlarının kullanılması halinde, herhangi bir firma monopol statüsü elde edebilmektedir. Monopolistik bir endüstride ortalama üretim maliyetlerinde azalma söz konusu ise, yani pozitif içsel ekonomiler varsa, endüstriyi korumak amacıyla tarifelerin kullanılması halinde ithalatın maliyetinin artması nedeniyle önemli refah kayıpları ortaya çıkmaktadır. Ayrıca tarifelerin daha da artırılması üreticilerin monopol gücünün artmasına yol açarak firmanın yurtiçi piyasada fiyatları artırmaya olanak sağlamaktadır. Bu nedenle, yurtiçi bir

¹⁰¹ Orhan TÜRKEY, *Mikro İktisat*. Cilt I, 2. Baskı, Savaş Yayınları, Ankara, 1986, ss.183-184.

doğal tekelin oluşturulmasında üretim sübvansiyonları tarifelere göre daha fazla tercih edilebilir bir araç niteliği taşımaktadır.¹⁰²

2. Monopollü Rekabet Koşullarında Korumacılık

Robinson ve Chamberlin'in aynı yılda ortaya attıkları monopollü rekabet piyasasında çok sayıda firma homojen olmayan malları üretmektedirler. Her firmanın sattığı malın az da olsa diğerinden farklı oluşu, bu firmalara sınırlı da olsa bir monopol gücü kazandırmaktadır. Firmaların karşı kaşıya oldukları talep eğrisi, firmaların sattıkları malların kolayca birbirlerinin yerini alabilmeleri yani ikamenin çok kolay olması nedeniyle çok esnektir.¹⁰³ Malların üretim kalitesi, marka ya da benzeri nitelikleri nedeniyle üretici firmaların sadece kendi ürünleri için fiyat belirleyebilme imkanına sahip olmaları nedeniyle, tamamen yasaklayıcı nitelikte olmayan tarifeler yurtiçi üretici fiyatları, üretim miktarı ya da ürünlerin çeşit sayısı üzerinde önemli bir etkisi yoktur.¹⁰⁴ Ancak, yurtdışında üretilen ve ithal edilen farklılaştırılmış mallar birbirlerinin yakın ikamesi değillerse, yerli firmalar misilleme yoluyla kendilerine uygulanacak tarifelerden zararlı çıkabilecekleri halde kendi ülkelerinin uygulamaya koyduğu tarifeden bir kazanç elde etmeyeceklerdir. Bu tip korumacı uygulamalar sonucunda rekabet edemeyen bazı firmalar piyasa dışına itilecekler, ürün çeşidinde azalma olacak, ürünlerin yurtiçi fiyatlarında belirli bir artış meydana gelecek ve dolayısıyla yurtiçi tüketicilerin refahlarında azalma gözlenecektir.

3. Oligopol Koşullarında Korumacılık

Oligopol piyasası, az sayıda satıcının olduğu; satıcıların homojen ya da farklılaştırılmış malları satabildiği; firma sayısının teknoloji ve maliyetler sebebiyle sınırlı olduğu veya her firmanın piyasa payının toplam içinde önemli bir yer tuttuğu ve bu nedenle piyasadaki firmaların birbirlerinin hareketlerini dikkate almak zorunda oldukları piyasadır.¹⁰⁵

Oligopol teorisi tek bir teoriden oluşmayıp piyasayı açıklayan çeşitli yaklaşımlar ve modeller mevcuttur. Bunlar arasında Cournot modeli, Bertrand modeli, Edgeworth modeli, Chamberlin modeli, Sweezy modeli bunlardan bazılarıdır.

¹⁰² VOUSDEN, a.g.e., s.126.

¹⁰³ TÜRKAY, a.g.e., s.218.

¹⁰⁴ VOUSDEN, a.g.e., s.172.

¹⁰⁵ TÜRKAY, a.g.e., s.230.

Oligopolcü piyasalarda korumacılık, yurtiçi firmalara yabancı rakipleri karşısında stratejik bir avantaj sağlama rolüne sahiptir. lkeler yabancı bir ihracatçıdan kendi firmalarına kar transfer etmek için tarifeleri kullanabilmektedirler. Bu durumda tarife miktarı kadar yabancı ihracatçı firmanın elde edeceği kar, kamu geliri olarak ülkeye aktarılmış olmaktadır. Belirli bir malın yurtiçi üretimin söz konusu olmadığı bir durumda, yurtiçinden herhangi bir potansiyel firmanın piyasaya girişini sağlayacak düzeydeki bir tarife uygulaması, karın transferine yol açmasının yanısıra, yurtiçi ekonomiye önemli bir yarar sağlayabilmektedir. Ancak, tarifenin daha da artırılması büyük miktarlarda refah kaybına neden olabilmektedir.¹⁰⁶

Fransız iktisatçısı Augustin Cournot tarafından ortaya atılan ve her bir firmanın rakibinin reaksiyon vermeyeceği varsayımı ile fiyat ve üretimini ayarlayabileceği ve böylece firmalardan her birinin fiyatları düşürerek ya da üretimi artırarak piyasadan daha fazla pay elde edebilecekleri varsayımlarına dayanan Cournot Modelinde, ihracat vergileri yabancı piyasalarda ulusal firmanın pazar payını artırmak için kullanılabilir.

Yine bir Fransız iktisatçısı Joseph Bertrand tarafından ortaya atılan ve firmaların birbirlerinin üretim seviyelerini veri kabul etmek yerine fiyat seviyelerini veri kabul ettikleri varsayımı altında firmalar arasında oluşacak şiddetli fiyat rekabetinin sonuçta tam rekabet çözümünün sonucunda ortaya çıkacak üretim hacmi ve fiyat seviyesine doğru firmaları yönelteceği kabul edilen Bertrand Modelinde ise, yurtdışında oluşan rantların yurtiçine aktarılmasında kullanılacak en elverişli ticaret politikası aracının, sübvansiyonlar yerine ihracat vergileri olacağı ileri sürülmektedir. Öte yandan, gönüllü ihracat kısıtlamaları gibi miktar kısıtlamaları, ticarete konu olan miktarı sabit tutacak şekilde fiyatın ayarlanmasını gerekli kıldığı için, yurtiçi firmaların fiyatı ilk önce oluşturan firmalar olmalarını sağlayacaktır. Sonuçta hem yurtiçi firmalar hem de yabancı firmalar yüksek fiyat uygulayacaklarından elde ettikleri kar miktarı da artacaktır. Bu nedenle, oligopol piyasasında kota ve diğer miktar kısıtlamaları yerli ve yabancı firmaların tüketiciler aleyhine karlarını artırmalarına yol açacaktır.¹⁰⁷

¹⁰⁶ VOUSDEN., a.g.e., s.150.

¹⁰⁷ VOUSDEN, a.g.e., s.150.

VI. SERBEST DIŞ TİCARETİ KISITLAMADA KULLANILAN ARAÇLAR

Bir siyasal karar olarak koruma, çeşitli araçlar arasında yapılacak uygun bir bileşimi gerektirmektedir. Korumanın hangi düzeyde ve hangi araçlarla yapılacağı siyasal otoriteler tarafından belirlenmektedir. Piyasanın rekabet koşullarına, ekonomik ve siyasal riske sahip olup olmaması, bilgi akışının durumu seğılecek aracı belirleyen diğer etkenlerdir. Bu bağlamda koruma araçlarını tarifeler ve tarife dış koruma araçları olarak iki grupta incelemek mümkündür.

A) KLASİK KORUMA ARACI OLARAK TARİFELER

Gümrük vergileri, dış ticaret politikasının en eski ve en yaygın araçlarından birisi olan ve ithal mallarının ülke sınırlarından giriş sırasında devletçe alınan vergilerdir. Tarife kavramı ise, uluslararası ticarete konu olan çeşitli mal ve hizmetlere uygulanan vergi oranlarını gösteren listeleri ifade etmektedir. Gümrük vergileri normalde yasalarla konulduğundan parlamento faaliyetini gerektirmektedirler. Ancak, bu tip vergilerin konulması, kaldırılması, vergi oranlarının değıştirilmesi ile ilgili bazı yetkilerin yasalarla yürütme organına verilmesi de söz konusu olabilmektedir. Günümüzde gümrük vergileri genellikle ithalat üzerinden alınmasına rağmen bazı ülkeler ihracat üzerinden ve transit mal geğışlerinden de vergi almaktadırlar. Bu uygulamaya, genellikle tek satıcısı oldukları mallarda tekel gücünden yararlanarak gelir elde etmek veya ihracatı sınırlandırarak yurt içinde arz kıtlığı yaratmamak gibi nedenlerle başvurulmaktadır.

Tarifeleri *ad valorem tarife* ve *spesifik tarife* olarak ikiye ayırmak mümkündür. Spesifik tarife, ithal edilen malın her birimi başına sabit bir parasal değer olarak alınan bir vergiyi ifade etmektedir. Bu durumda toplam ithalat vergisi, ithal edilen malların değerı veya fiyatına göre değer, ithalatı yapan ülkeye ithal edilen birimlerin sayısına göre tespit edilmektedir. Spesifik verginin tahsili, gümrük görevlilerinin ithal edilen malların değerı bilmek zorunda olmayıp, fiziksel miktarlarını bilmek zorunda olmaları sebebiyle oldukça kolay olmaktadır. Ancak bu tür vergiler, ithal edilen malların farklı kaliteye sahip olanları arasında bir ayırım yapmayıp kaliteli fakat pahalı mallar ile kalitesiz ve ucuz mallar için aynı vergi ödeneğinden dolayı vergide adalet ilkesi ile çelişmektedirler.¹⁰⁸ Bu nedenle birim başına aynı miktarda verginin alındığı spesifik tarifeler, ithalatın kalitesi düşük ve ucuz mallardan kalitesi yüksek ancak pahalı mallara doğru kaymasına sebep olmaktadır. Bu sakıncayı önlemek bakımından spesifik vergi tarifelerini malın kalitesine göre farklılaştırmak mümkün olmakla birlikte ortaya birçoğ bürokratik zorluğun çıkması nedeniyle bu çözümlün

¹⁰⁸ Özhan ULUATAM, *Kamu Maliyesi*, Teori Yayınları, Birinci Baskı, Ankara, 1988, s.168.

uygulanması mümkün olmamaktadır. Spesifik tarifelerin yerel üreticileri korumak açısından önemli bir dezavantajı daha bulunmaktadır. Çünkü korumanın değeri ithal edilen malların fiyatına bağlı olarak ve ters yönde değişmektedir. Örneğin, eğer ithal edilen bir malın birim başına fiyatı 20 dolar ve vergi miktarı 4 dolar ise bu durumda tarife oranı % 20'dir. Ancak enflasyon sonucunda ithal edilen malın birim fiyatının 40 dolara yükselmesi halinde spesifik tarife ithal edilen tarifenin yalnızca % 10'u kadar olacaktır. Bu nedenle enflasyon durumunda spesifik tarife yerel üreticilerle tüketiciler için farklı etkiler doğuracaktır. Spesifik tarife yerel üreticiler için koruma işlevini yerine getirmekten uzaklaşırken aynı zamanda tüketici refahı artmasına neden olmaktadır.¹⁰⁹ Bu özelliklerinden dolayıdır ki, spesifik vergilerle ad valorem vergilerin uygulandıkları mallar nitelik olarak farklılık arz etmektedir. Şöyle ki, spesifik vergiler daha çok aynı kalite ve standartta ve homojen nitelikteki mallara uygulanırken, ad valorem vergiler daha çok kalite, fiyat ve teknolojik özellikler açısından farklılık arz eden mallara uygulanmaktadır.

İthal edilen malın miktarı üzerinden sabit bir verginin alındığı spesifik tarifeden farklı olarak, söz konusu malın bir biriminin parasal değeri üzerinden sabit bir oran olarak bir vergi alınmasına ad valorem tarife denmektedir.¹¹⁰ Bu özelliği dolayısıyla ad valorem tarife bazı avantaj ve dezavantajları beraberinde getirmektedir. Bu tip bir tarife bir yandan yerel üreticileri, enflasyon ortamında dahi, yabancı üreticilere karşı korurken diğer taraftan gümrük görevlilerinin ithal edilen malın parasal değeri konusunda bir hüküm vermelerini gerektirdiği için uygulamada problemlerle karşılaşabilmektedir. Malı ithal eden kişiler daha az vergi ödemek için malın parasal değerini düşük beyan etmektedirler. Bu durum karşısında ise, gümrük görevlileri bu tip bir durumu ortadan kaldırmak için malın değerini fazla gösterme ve böylece koruma oranını artırıp gümrük gelirlerini yükseltme eğilimine girmektedirler. Ad valorem vergilerin alınabilmesi için ithal edilen malların değerinin belirlenmesi gerekmektedir. Ancak, ithal edilen malların fabrikada, satış yerinde, taşıma aracına yüklendiğinde ya da ülke sınırlarının içinde, teslim fiyatları birbirinden farklılık göstermektedir. Bu nedenle ad valorem tarifeler malın teslim edildiği yere göre belirlenen fiyat üzerinden alınmaktadırlar. Beraberinde getirdiği bu dezavantajlara rağmen ad valorem tarifeler çok geniş bir kullanım alanı bulmaktadırlar.¹¹¹

Tarifelerle ilgili diğer bir sınıflandırma ise, tarifelerin belirlenme prosedürüne göre yapılmaktadır. Tarife oranları, bazen ülkelerin egemenlik haklarının doğal bir uzantısı olarak tek

¹⁰⁹ APPLEYARD ve FIELD, a.g.e., s. .227.

¹¹⁰ ULUATAM, a.g.e., s.167.

¹¹¹ APPLEYARD ve FIELD, a.g.e., ss.227-229.

tarafı bir iradeyle belirlenirken bazen de uluslararası anlaşmalarla belirlemiş olabilmektedirler. Bu bağlamda ülkelerin tek tarafı olarak aldığı bir kararla koyduğu tarifelere *otonom tarife*, uluslararası anlaşma sonucu konulan tarifelere ise *akdi tarife* denmektedir. Akdi tarifelerin iki ülkenin birbirlerine karşılıklı ödümler vermesi sonucu oluşabilmesinin yanında birden çok ülke arasında varılan bir anlaşma veya gümrük birlikleri sonucunda da konulması da mümkündür. Bu iki türün dışında kalan bir diğer tarife türü ise, genellikle hammaddesi gümrük vergisine tabi olan mallara uygulanan *karma tarife*dir. Bu tarifede verginin spesifik kısmı hammadde üzerine konulan gümrük vergisine eşittir. Ek olarak alınan ad valorem verginin amacı ise, iç ekonomide ilgili sanayi dalına sağlanan koruma oranını yansıtmaktadır.¹¹²

Devlet hazinesine gelir sağlamak ve yerli sanayii dış rekabetten korumak tarifelerin konulmasındaki başlıca amaçlardır. Heckscher-Ohlin modeline göre, ithalat üzerine konulan tarife ve benzeri kısıtlamaların en yoğun olduğu sektörler ekonomideki kıt faktörleri yoğun bir şekilde kullanan sektörlerdir.¹¹³ Yurt içi sanayii koruyucu etkileri nedeniyle ithalatın tamamen engellenmesine sebep olan tarifelere *yasaklayıcı tarife* (prohibitive tariff) adı verilmektedir. *İkinci en iyi teorisini* de tarifelerin konulmasındaki nedenlerden birisidir. Hükümetlerin serbest piyasa mekanizmasını engelleyecek müdahalede bulunmamaları (serbest ticaret) birinci en iyi politikadır. Ancak gerçek dünyadaki gibi bunun sağlanmadığı bir ortamda, mevcut piyasa engellerini dengeleyecek başka müdahaleci önlemlerin alınması ikinci en iyi politika olmaktadır. Tarife konulmasındaki nedenlerden biri olan ikinci en iyi teorisini bir örnekle açıklamak mümkündür. Sözelimi, bir malın yurt içi üretiminden KDV alınırken aynı malın ithali böyle bir uygulamanın dışında tutulmuştur. Bu durum yerli malların pahalılaşmasına, yabancı malların ise ucuzlamasına neden olacaktır. Bu durumda yabancı mala olan ithal talebi artacaktır. Ancak ithalatın finansmanında kullanılan dövizin ekonomiye bir maliyeti vardır. Bu ise, o döviz kazanmak için ihraç edilen malların üretiminde kullanılan kaynaklara eşittir. Eğer ithalat artışı yerine bu mallar ülkede üretilmiş olsaydı yine bir kaynak maliyeti doğacaktı. Ancak malların ulusal üretimle karşılanması durumundaki kaynak maliyeti bunların ithalattla elde edildiği duruma göre daha düşük olabilir. Bu durumda yerli KDV tutarına eşit oranda ek bir vergi alınması ülke refahını artıracaktır. Görüldüğü

¹¹² SEYİDOĞLU, a.g.e., s.133.

¹¹³ James R. MARKUSEN ve diğerleri, *International Trade: Theory and Evidence*. McGraw-Hill, New York, 1995, s..245.

gibi, hükümet müdahalelerinin (yerli üretime KDV) yer aldığı bir durumda yeni bir müdahaleci önlem (ek vergilerin artırılması) alınması ülke refahına daha çok hizmet edebilmektedir.¹¹⁴

Tarifelerin konulmasındaki bir diğer neden de devlete gelir sağlamaktır. Çeşitli ülkelerde farklı öneme sahip olmakla birlikte az gelişmiş ülkelerde devlet hazinesinin önemli bir gelir kaynağını oluşturmaktadır. Bunun nedeni, tarifelerin diğer gelir kaynaklarından farklı olarak, sınır kapılarında gümrük görevlilerince kolaylıkla tahsil edilebilmesidir. Bu kolaylık nedeniyle ülke içinde gelir üzerinden alınan vergileri toplamakta başarısız olan az gelişmiş ülkelerin mali amaçla gümrük vergilerine başvurdukları görülmektedir. Tarifeler mali amacın yanı sıra, herhangi bir mal üzerinden tarifinin alınması o malı tüketiciler açısından daha maliyetli bir hale getirerek talebini kısması nedeniyle, tüketimi kısmak amacıyla da kullanılabilir. Bu durumda tarifeler, tıpkı diğer vergiler gibi, belirli bir malın tüketimini kısılabilmektedirler. Örneğin, ABD 1970'li yıllardaki petrol krizi sırasında özellikle yurtdışından ithal edilen petrolün iç tüketimini kısmak için ithal edilen petrole tarife uygulamıştır. Bu amaçla uygulanan tarifelerde etkili sonuç alabilmek için tarifelerin uygulanmasında talebi esnek mallar tercih edilmelidir. Zira talebin inelastik olduğu mallarda tarife uygulaması talebin istenilen oranda kısılmasını sağlamayacaktır.

Tarifelerin konulmasının bir diğer nedeni ise, ödemeler bilançosu açıklarını gidermektir. Bu durumda tarifeler ithalatı kısıtlayıcı etkileri dolayısıyla dış ticaret dengesindeki açığı kapatıcı makro-ekonomik bir politika aracı olarak karşımıza çıkmaktadır. Böyle bir amaçla uygulamaya konulacak tarifelerin kendisinden beklenen sonucu verebilmesi için, bir grup ithal malı yerine bütün ithalata veya en azından geniş bir mal demetine uygulanması gerekmektedir.

Tarifelerin kullanılmasındaki en yaygın neden ise, korumacılık amacıdır. Bu amaçla konulan bir tarife ithal edilen malların yurtiçinde üretilen ikame mallara göre daha pahalı bir hale gelmelerini sağlayarak ithalatı kısıcı bir etkide bulunmaktadır. Bu durum yerel üreticilerin piyasadan daha büyük bir pay kapmalarına ve tarifinin olmadığı bir duruma göre daha yüksek bir kâr elde etmelerine neden olmaktadır. Öte yandan diğer ülkelerin korumacı dış ticaret politikalarının etkisini minimize etmek veya ortadan kaldırmak amacıyla kullanılan ve aslında birer tarife olan anti dumping vergisi ve telafi edici vergi uygulamaları da tarifelerin bir diğer kullanım alanını oluşturmaktadırlar.

Bir mal üzerine konulan belli bir orandaki tarife yurt içinde o malı üreten endüstrilere aynı oranda bir koruma sağlamamaktadır. Yerli endüstrilere sağlanan gerçek korumanın ölçüsü sadece nihai mallar üzerine konulan tarifeler olmayıp gerçek koruma hem nihai mal hem de o malın

¹¹⁴ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.217.

¹¹⁵ YARBROUGH ve YARBROUGH, a.g.e., s.172-173.

üretiminde kullanılan girdiler üzerindeki tarife oranlarıyla belli olmaktadır. Bu ifadeler nominal ve etken dış koruma kavramlarını ifade etmektedir.

Nominal koruma oranı, ülke içinde üretilen ve ayrıca ithal edilen veya ülke içinde üretilmeyip ithal edilen bir malın ülke içi ve dışı CIF fiyatı arasında kota, gümrük vergisi ve ithalattan alınan diğer vergiler sebebiyle oluşturulan farkın dış fiyatın yüzdesi olarak ifadesidir. Sektörel düzeyde nominal koruma oranı, ithalattan alınan vergi, resim ve fonların toplam ithalata bölünmesiyle bulunmaktadır. Yıllık dış ticaret rejimleri hazırlanırken ithal edilebilecek her maldan ne kadara vergi ve fon alınacağı oran olarak önceden belirlenmektedir. Dış ticaret rejimini belirleyen listelerde yer alan bu ex-ante (dönem başı) tarife oranı denmektedir. Ancak özellikle tamamlayıcı nitelikteki ara ve yatırım malları ithalatını kolaylaştırmak amacıyla aynı listede gerçekleştirilebilecek ithalat üzerinde belli ölçülerde vergi muafiyeti konabilmektedir. Bu nedenle gerçekleşen ithalat üzerinden hesaplanan nominal koruma oranları dönem başı oranlardan önemli ölçüde düşük olmaktadır. Gerçekleşen ithalat üzerinden hesaplanan oranlara ex-post (dönem sonu) koruma oranı denmektedir.¹¹⁶

Nominal koruma tüketiciler açısından önemlidir. Zira, iç fiyatları yükselterek tüketicinin yükünü artırmaktadır. Üretici açısından önemli olan etken koruma oranıdır. Etken koruma nihai mal ve girdiler üzerindeki gümrük tarifeleri sonucunda malın yurt içi katma değerinin ne oranda korunduğunu ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle, tarifelerin yurt içi katma değeri serbest ticaret koşullarındaki uluslararası fiyatlarla hesaplanan katma değere göre ne oranda yükselttiğini göstermektedir. Tek bir girdi (i) kullanılarak üretilen bir mala (j) sağlanan etken koruma oranı (Z_j) aşağıdaki formülle ifade edilmektedir.¹¹⁷

$$Z_j = \frac{T_j - a_{ij} \cdot T_i}{1 - a_{ij}}$$

Formüldeki (T_j) j nihai malı üzerindeki tarife oranını, (T_i) i ithal girdisi üzerindeki tarife oranını, (a_{ij}) ise tarife yokluğunda ithal girdinin nihai mal fiyatına oranını ifade etmektedir. Birden fazla girdi kullanımı durumunda bir birim (j) malı üretiminde kullanılan (i) girdisi (a_{ij}) ile gösterilirse n sayıdaki girdinin toplamı $\sum a_{ij}$ olmakta ve yukarıdaki formülde (a_{ij}) yerine bu ifade yazılmaktadır.

¹¹⁶ Rıdvan KARLUK, *Türkiye Ekonomisi*, Gözden Geçirilmiş 6. Baskı, Beta Basım Yayım, İstanbul, 1999, s.491.

¹¹⁷ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.145.

Etken koruma, uluslararası ekonomide gümrük tarifelerine ilişkin bir çok uygulamanın gerçek etkileriyle değerlendirilmesi açısından çok yararlı bir gösterge durumundadır. Zira çoğu mallardaki gerçek koruma oranları gümrük tarife listelerinde kayıtlı nominal oranlardan çok daha yüksektir.¹¹⁸

1. Tarifelerin Genel Ekonomik Etkileri

Tarifelerin ilk genel etkisi yurt içi fiyatlar üzerinde görülmektedir. İthal edilen mallara uygulandığı halde yurtiçinde üretilen mallara uygulanmayan tarifeler taşıdıkları ayrımcı karakter nedeniyle yurtiçi fiyatlar ile dünya fiyatları arasında bir farkın oluşmasına neden olmaktadır. Bu durumda yurtdışından ithal edilen bir malın yurtiçi fiyatı tarife nedeniyle artacağı için yurtiçindeki tüketiciler ithal malını daha pahalıya tüketmek zorunda kalacaklardır.

Tarifelerin ikinci genel etkisi, kaynak dağılımı ve istihdam üzerindedir. Tarifenin uygulanmasından sonra tarife ile korunan malın göreceli fiyatı diğer mallara göre artacağı için bu malın yurt içi üretimi karlı bir hale gelecektir. Bu nedenle ülke içindeki kaynaklar ithal edilen malın üretileceği yani ithalata-rakip sektörler doğru yeniden dağılacaktır. Korunan sanayi dalında meydana gelen üretim artışı misilleme nedeniyle ihracata-rakip sektörlerde üretim kaybı ortaya çıkmazsa toplam hasılayı, dolayısıyla milli geliri artıracaktır. Bu durum, genel istihdam düzeyinin yükseltilmesi yani işsizlik oranının düşürülmesi yönünde bir etki yapacaktır.

Tarifelerin üçüncü genel etkisi, ödemeler bilançosu ve dış ticaret hadleri üzerindedir. Gümrük tarifeleri ithalatı kısıtladığı ölçüde ithalata ödenen döviz giderlerinden tasarruf sağlamaktadır. Bu durumda ödemeler bilançosu açığını dengeleyecek bir etki de ortaya çıkmaktadır. Bu yarar, ilk tarife koyan ülkenin misillemeye maruz kalmaması halinde söz konusu olacaktır. Aksi takdirde, misillemenin şiddetine ve ticaret hacmine bağlı olarak, elde edilmesi umulan yararlar ortadan kalkacaktır. Dış ticaret hadleriyle ilgili olarak da, gümrük tarifelerinin, tarife koyan ülkenin tarifenin konulduğu mallarda global piyasalarda fiyatı belirleme gücüne sahip olması ve karşı tarafın misilleme uygulamaması durumunda ticaret hadlerini tarife koyan ülkenin lehine değiştirdiği görülmektedir.

Son olarak, tarifelerin gelir dağılımı üzerindeki etkilerinden bahsetmek mümkündür. Stolper-Samuelson teoremine göre, serbest ticaret ülkenin bol olarak sahip olduğu faktörün milli gelir payını

¹¹⁸ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.147.

yükseltirken, gümrük tarifeleri veya korumacılık genel olarak milli geliri ülkede kıt bulunan faktör lehine değiştirmektedir.¹¹⁹

İthal mallarına uygulanacak tarife oranlarının ne olacağı sorusu optimum tarife kavramını gündeme getirmektedir.

2. Optimum Gümrük Tarifesi

Uluslararası ticarete her hangi bir malın tüketiminde monopson durumunda olan veya dünya fiyatlarını etkileyecek kadar büyük olan ülkelerin bu avantajlarını ithalata konu mal üzerine gümrük vergisi koyarak gelir elde etmek amacıyla kullanmaları mümkündür. Bu durumda, ithal edilecek olan malın yurt içi fiyatı gümrük vergisi nedeniyle artacak ve söz konusu malın ithal talebini düşecektir. Tarife uygulayan ülke tek alıcı veya en azından en büyük alıcı konumunda olduğu için ihracatçı ülke malını daha düşük bir fiyattan satmayı kabul etmek zorunda kalacaktır. Uygulamada bu durumun tam tersi de söz konusu olabilmektedir. Bir malın üretiminde söz sahibi olan büyük ülkeler monopolcü gibi hareket edip ihracat piyasasında refahın maksimumlaştırılması için üretimi kısıp fiyatları yükseltebilmektedir. Her iki durumda da ticaret hacminin kısıtlanarak dış ticaret hadlerinin lehe çevrilmesi söz konusu olmaktadır. Küçük ülkeler ise, dünya piyasalarında fiyat kabullenen (*price-takers*) durumundadırlar.

Serbest ticaret, küçük ve büyük ülkeler için farklı sonuçlar doğuracaktır. Serbest ticaret, yurt içi fiyat oranını ve ihraç mallarının iç fırsat maliyetini ortalama ticaret hadlerine eşitlemektedir. Refah maksimizasyonu için yurtiçi fiyat oranının marjinal ticaret hadlerine eşitlenmesi gerekmektedir. Küçük bir ülke için ortalama ve marjinal ticaret hadleri eşit olduğu için serbest ticaret ülke refahını maksimuma ulaştıracaktır. Bu yüzden serbest ticaret, küçük ülke için Pareto optimumunu sağlayan politikadır.

Büyük ülke durumunda ise, marjinal ticaret hadleri ortalama ticaret hadlerinden küçüktür. Bu durum bir firma için kar maksimizasyonunu sağlayan satış hacminde marjinal gelirin ortalama gelirden düşük olmasına benzemektedir. Kısacası, serbest ticaret altında dış ticaret hacmi optimal noktanın ötesinde genişlemiş olabilir. Bu durumda ticaret hacmini kısıtlayıp optimal bir düzeye indirmek ve böylece ülke refahını maksimuma çıkarmak için bir gümrük tarifesine gerek olabilmektedir. Bunu sağlayan vergi oranına *optimum gümrük tarifesi* adı verilmektedir.¹²⁰

Ancak her hangi bir malın ülke içindeki piyasa arzının tamamen yabancı bir monopol tarafından karşılanması ve elde edilen rantın tekelci firmanın ülkesine aktarılması durumunda, ithalatçı ülke küçük bir ülke olsa dahi, tarifeye başvurması halinde kazanç elde etmesi mümkündür. Her iki

¹¹⁹ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.139.

¹²⁰ SEYİDOĞLU, a.g.e., s. 141.

durumda da dış ticaret hadleri tarife uygulayan ülkenin lehine değişirken ithal edilen malın fiyatı birinci durumda azalırken ikinci durumda rekabetçi dünya piyasasının mevcut olması nedeniyle fazla etkilenmemektedir¹²¹.

Optimal tarife, tarifeyi uygulayan ülkenin kazançlı çıktığı ancak dünya refahının azalmasına yol açan bir uygulama olarak değerlendirilmektedir. Bu tip bir uygulama, ülke dışında ithal edilen ürünün fiyatının azalması nedeniyle üreticilere; ülke içinde ürünün fiyatının artması nedeniyle ise yurt içindeki tüketicilere tarife dolayısıyla elde edilen kazançtan daha fazla maliyet yükleyen bir *komşuyu fakirleştirme politikası*'dır.¹²²

Günümüzde büyük ya da sanayileşmiş ülkelerin optimum gümrük tarifesi düşüncesiyle kısıtlayıcı bir dış ticaret politikası izlemeleri olanaklı değildir. Çünkü WTO gibi uluslararası kuruluşlar buna izin vermedikleri gibi, bu politika diğer ülkelerde misillemeyle karşılık görecektir. Büyük ülke tarife koyarken karşı ülkelerin pasif bir tutum içinde olmalarını beklemek gerçek dışıdır. Bu aracı onlar da kullanacaklardır. Hal böyle olunca sorun tarifelerin karşılıklı yükseltilmesine sebep olarak bir ticaret savaşına dönüşecektir. Sonunda hiçbir ülke amacına ulaşamayacak ve daralan dünya ticareti dolayısıyla tümü zarara uğrayacaktır. 1930'lu yıllarda dünya ekonomisinde bunun bir örneği yaşanmıştır. Bugünkü anlayış ise, tersine, dünya ticaretini serbestleştirerek ekonomik ve mali bütünleşmenin sağlanması yönünde olmaktadır.¹²³

B) TARİFE DIŞI ENGELLER

Devletin dış ticaret akımlarına müdahalede kullandığı geleneksel koruma aracı gümrük tarifeleridir. Fakat zaman içinde bu müdahale araçlarında artma ve çeşitlenme söz konusu olmuştur. Gümrük tarifelerinden başka serbest ticaret akımlarına müdahale amacıyla kullanılan her türlü araç tarife dışı engel (non-tariff barriers) kapsamında değerlendirilmektedir. 1970'li yıllardan itibaren bu tip engellere sıkça başvurulmaya başlanmış, bu döneme, korumacılığın tarifeler yoluyla yapıldığı dönemden farkı vurgulamak için yeni korumacılık dönemi denmiştir.

Tarife dışı engellerin ihracatın özendirilmesi veya caydırılması amacıyla konulması mümkün olmakla beraber daha çok ithalatın kısıtlanması için konulmaktadır. Bu bağlamda tarife dışı engelleri, geniş anlamda gümrük tarifelerinden ayrı olarak, uluslararası mal ve hizmet akımlarının normal gelişme seyrini etkileyen her türlü kanuni, idari, iktisadi ve politik engeller olarak tanımlamak

¹²¹ VOUSDEN, a.g.e., s.122.

¹²² YARBROUGH ve YARBROUGH, a.g.e., s.268.

¹²³ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.142.

mümkündür.¹²⁴ Tarife dışı engeller tanımlanırken, bu tip engellerin ne olduklarından daha çok ne olmadıkları belirlenmeye çalışılarak bir tanım yapılmaya çalışılmaktadır. İsminden de anlaşılacağı gibi bu terim sadece ticarete devlet tarafından yapılan müdahaleleri kapsıyormuş gibi görünse de, uygulanan ülke açısından ticareti teşvik edici nitelik taşıyan ihracatı teşvik edici tedbirler de tarife dışı engel sayılmaktadır. Bu nedenle, ticarete sapmalara neden olan gönüllü ihracat kısıtlamaları ve ithalata uygulanan kotalar gibi politikaların yanında devlet yardımları ve teşvikleri de tarife dışı engel olarak değerlendirilmektedir. Tarife dışı kısıtlama politikası işe, kamu kesiminin dış ticarete getirdiği, uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetlerle kaynakların potansiyel dünya gelirini artıracak şekilde tahsisine engel olan bütün kısıtlayıcı tedbirleri kapsamaktadır.

Tarife dışı engellerden bazıları herkes tarafından bilinen resmi tedbirlerden oluşurken, bazıları ise yeterince açık olmayan gayri resmi engel niteliğindedir. Bu tip gayri resmi engeller hükümetlerin ülkelerinin çıkarlarını yabancı olana karşı koruma çabalarından kaynaklanabileceği gibi yerel kurumların politika veya uygulamaları sonucu da ortaya çıkabilmektedir.

Dış ticarete getirilen tarife dışı engeller çeşitli kaynaklarda farklı şekilde sınıflamalara tabi tutulmuşlardır.¹²⁵ Burada OECD'nin sınıflandırması esas alınarak söz konusu engeller incelenmeye çalışılacaktır. Bu bağlamda, tarife dışı engeller fiyat kontrol tedbirleri ve miktar kısıtlamaları olmak üzere iki ana gruba ayrılmaktadır.¹²⁶

1. Fiyat Kontrol Tedbirleri

Fiyat kontrol tedbiri olarak kullanılan tarife dışı engeller arasında, değişken ithal vergileri, anti-damping vergileri, sübvansiyonlar ve telafi edici vergileri saymak mümkündür.

a) Değişken İthalat Vergileri

Fiyat kontrol tedbiri olarak kullanılan tarife dışı engellerden olan değişken ithalat vergileri, belirli bir malın yurtiçi fiyatını (dünya fiyatı+tarife) istikrarlı kılmak maksadıyla o malın dünya fiyatındaki hareketine göre farklı oranlarda uygulanan bir vergidir.¹²⁷ Fiyatında istikrarın sağlanması istenilen malın global fiyatında bir artış (düşüş) olduğu zaman bu mal üzerinden alınan değişken

¹²⁴ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.161

¹²⁵ David GREENAWAY, *International Trade Policy: From Tariffs to the New Protectionism*. 1983, s.132; Alan V. DEARDORFF ve Robert M. STERN, *Measurement of Non-Tariff Barriers*. Paris, OECD, 1997, ss.54.57.

¹²⁶ OECD, *Indicators of Tariff Non-tariff Trade Barriers*. Update 1997, Paris, OECD, 1997, s.14.

¹²⁷ VOUSDEN, a.g.e., s.100.

ithalat vergisi azaltılmaktadır (artırılmaktadır). Bu tip vergilerin en yaygın örneğine Avrupa Birliği'nin Ortak Tarım Politikası'nda rastlamak mümkündür. Birlik içerisinde bazı ürünlerin fiyatını yapay bir şekilde yüksek tutmak amacıyla bu ürünlere değişken ithalat vergisi uygulanmaktadır. Bu politika sonucunda Avrupa Birliği'nde sübvansiyon veya değişken ithalat vergisi ile desteklenen bazı ürünlerde çok büyük miktarlarda arz fazlası meydana gelmektedir.¹²⁸

Değişken ithalat vergileri veya değişken ihracat sübvansiyonları büyük ülkeler tarafından herhangi bir malın dünya fiyatını baskı altında tutmak için uygulanmakta ve sıklıkla uygulanması durumunda da malın dünya fiyatında dalgalanmalar söz konusu olmaktadır.

b) Anti-Damping Vergileri

Fiyat kontrol önlemleri çerçevesinde uygulanan tarife dışı engellerden diğeri, anti-damping vergileridir. Anti-damping ve anti-damping vergileri ile ilgili açıklamalar geçmeden önce damping konusunda bazı açıklamalar yapmak gerekecektir.

Dampingle ilgili çok değişik tanımlamalar olmakla beraber bu tanımların hepsinin ortak noktası dampingin "*ulusal piyasalar arasındaki fiyat farklılığı*" sonucunda oluşmasıdır.¹²⁹ Damping, ihracat sektöründeki bir büyük firmanın malını dış piyasada iç piyasadan daha düşük bir fiyattan satmasına denmektedir. Bir başka tanıma göre ise, damping, "*herhangi bir ürünün ihraç fiyatının toplam ortalama maliyetten veya toplam marjinal maliyetten düşük olması*"nı ifade etmektedir.¹³⁰ Öte yandan GATT 1994 Madde VI'ya göre, herhangi bir ürünün ihraç fiyatının normal değerinden yani yurtiçi piyasada satılan "*benzer*" bir ürünün satış fiyatından daha düşük olması halinde damping söz konusu olmaktadır. Benzer ürünler (like product) kavramı, GATT anti-damping ve sübvansiyon kodlarında tanımlanmıştır. Buna göre benzer ürün, incelenmekte olan ürüne bütün yönleriyle ve karakteristikleriyle benzeyen üründür. Ülkenin tarife listesinde ayrı yerde listelenen fakat aynı tarife oranına tabi mallar benzer mallardır olarak değerlendirilmektedir. Hangi malların benzer mallar olduğunu ayırt etmekte kullanılan bazı kriterler şunlardır: a) Ürünün özellikleri, tabiatı ve kalitesi, c) ürünün üretiminde kullanılan girdinin farklı doğası, yani, hayvan, bitki veya sentetik orijinli olup olmadığı ve c) ürünün kullanım amacı.¹³¹

¹²⁸ VOUSDEN, a.g.e., s. 101.

¹²⁹ Jacop VINER, *Damping: A Problem in International Trade.*, University of Chicago Press, Chicago, 1923, reprint, Augustus M. Kelley, New York, 1966, s.3.

¹³⁰ Bernard M. HOEKMAN ve Michael PLEIDY, "Damping, Antidumping and Emergency Protection", *Journal of World Trade*, 27, (1989 No:5), s.23.

¹³¹ OECD, *Trade Principles and Concepts*, OCDE/GDI(95)141, OECD, Paris, 1995, s.10.

Eksik rekabet koşulları altında bir malın dış piyasadaki talep esnekliği iç piyasadan daha yüksek ise, bu malın dışarıda daha ucuz bir fiyattan satılması mümkündür. Ancak bunun için iç ve dış piyasalarının birbirinden kesin olarak ayrılmış olması gerekmektedir.

Damping genelde özel sektör firmalarının ticaretle ilgili olarak aldıkları bir tedbirdir. Uygulanma sürelerine ve niteliklerine göre üç türü vardır: Arada bir yapılan (*sporadic*) damping, yıkıcı (*predatory*) damping ve sürekli (*persistent*) damping. Ekonomide baş gösteren talep düşüklüğü, zevk ve tercihlerin değişmesi ve benzeri geçici nedenlerle iç satışların yavaşlaması stokların aşırı şişmesine neden olabilmektedir. Bu gibi durumlarda üreticiler, bu stok fazlalarını eritmek için, söz konusu malları sadece değişken giderleri karşılayacak bir fiyattan dış piyasalara satmayı deneme yoluna gidebilmektedirler. İç piyasada firmaların yaptıkları mevsim sonu indirimli satışlara benzetilebilecek olan bu damping türüne arada bir yapılan damping denmektedir.

Yıkıcı damping adı verilen damping türünde, büyük bir firma, dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırmak için, fiyatlarını onların dayanamayacağı kadar düşük bir düzeye indirmekte, rakipleri endüstri dışına itildikten sonra ise bu kez monopolcü pozisyonunda fiyatları yükseltmektedir. Hükümetlerin yerli sanayii bu tip zararlı bir dampingin etkilerine karşı korumak için gerekli önlemleri almaları gerekmektedir.

Bir firmanın malını dış piyasada iç piyasaya oranla sürekli olarak düşük bir fiyattan satmasına ise sürekli damping denmektedir. Bu tip bir damping uygulaması monopolcü kâr maksimizasyonu davranışının bir uzantısı konumundadır. Burada monopolcü, ölçek ekonomilerinden yararlanmak için üretim hacmini genişletmek amacındadır. Bu amaçla, sabit giderlerini iç satışlarla karşılamakta, dışarıda ise marjinal maliyete eşit veya bunun biraz üzerinde bir fiyat elde ettiği sürece satışlarını sürdürmektedir.¹³² Uygulamada damping türlerini birbirinden ayırmak oldukça güç olmaktadır. Bu nedenle, hükümetler tüm damping uygulamalarına karşı çok büyük bir duyarlılık göstermekte ve yüksek anti-damping vergileri veya telafi edici vergilerle bu uygulamaları önlemeye çalışmaktadırlar.

İhracatın teşviki amacıyla girişilen vergi iadesi, ihracat sübvansiyonu gibi uygulamalar ithalatçı ülke konumundaki sanayileşmiş ülkeler tarafından damping olarak kabul edilerek bu ülkeler hakkında soruşturma açılmakta ve gerçekten damping yapıldığı sonucuna varılırsa ilgili ülkenin mallarına karşı anti-damping vergisi konulmaktadır. Bu tip uygulamalardan bir diğeri de tarımsal ürünlere uygulanan taban fiyatıdır. Hükümetler tarımsal ürünleri, genellikle, taban fiyatı

¹³² HEDEF, "Dış Ticaret ve Damping Sorunu", Eylül 1997, s.20.

uygulanmasında olduğu gibi dumping veya dampinge benzeyen tedbirlerle desteklemektedirler. Yurt içinde belirlenen bu taban fiyatı denge fiyatından genellikle yüksek tespit edildiğinden üreticinin bütün ürününü satın alan merkezi hükümet ürünü ancak dış piyasada ve düşük bir fiyatla yani dampingle satması mümkündür.

Refah açısından bakıldığında dumpingin bütün türlerinin, üreticilerin marjinal maliyetin üzerinde bir fiyat tespiti yapmalarından dolayı, global refahı olumsuz yönde etkilediği kabul edilmektedir.¹³³ Refah etkisi açısından, geçici olması nedeniyle ara sıra yapılan dumping uygulamasını önemsiz kabul etmek mümkündür. Yerel sanayiye herhangi bir yıkıcı etkide bulunmaksızın iç fiyatların azalmasına neden olacağı için, ithalatçı ülke açısından bu tür bir dumping uygulaması, tüketicilerin lehine bir uygulamadır. Yıkıcı dumping ise, kısa vadede fiyatların aşağı çekilerek yurt içindeki üreticileri piyasanın dışına itilmesi, uzun vadede de yüksek bir fiyatla monopolcü kar maksimizasyonunu içermesinden dolayı hem yerli sanayi hem de tüketiciler üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Dumpingin bütün türleri kısa vadede tüketicilerin lehinedir. Ancak uzun vadedeki olumsuz etkileri nedeniyle, haksız dış rekabete karşı koruma arayan yerel üreticiler bu mağduriyetlerinin giderilmesi için hükümetlere baskısı yapmaktadırlar. Yukarıda ayrıntılı olarak açıklanan dumpingin olumsuz etkilerine karşı devletlerin en çok başvurduğu yöntem anti-dumping vergileridir. Bu noktadan sonra fiyat kontrol tedbiri olarak uygulanan tarife dışı engellerden biri olan anti-dumping vergileri hakkındaki açıklamalara geçilecektir.

Anti-dumping vergileri, yabancı firmaların kendi yurtiçi piyasalarındaki fiyattan veya ürünün maliyetinden daha düşük bir fiyatla gerçekleştirdikleri ihracatın olumsuz etkilerinden korunmak için ithalatçı ülke tarafından uygulamaya konulan yükümlülükleri ifade etmektedir¹³⁴.

Anti-dumping vergileri, dumping ve benzeri uygulamalarla ihracatçının yerli endüstri üzerinde maddi zarara veya maddi zarar tehdidinde yol açtığı durumlarda haklı gerekçelere sahipmiş gibi görünmektedir. Ancak bu vergilerinin uygulanması ve uygulama şekilleri ticareti engelleyici ve uygulamanın meşruluğunu ortadan kaldırıncı niteliktedir.¹³⁵ Uluslararası ticarete yaygın bir olay olan uluslararası fiyat farklılıkları tek başına anti-dumping uygulamalarını haklı çıkarmada yeterli değildir. İlk bakıldığında rekabeti sağlamaya çalışan bir uygulama gibi görünmekle beraber anti-dumping uygulamaları yabancı firmalarla rekabet eden yerli firmaları korumaktadır. Diğer bir ifadeyle, rekabeti değil rekabet edeni koruyan bir uygulama niteliğindedir.¹³⁶ Anti-dumping uygulamalarının yaygın bir

¹³³ CHACHOLIADES, a.g.e., ss.206-207.

¹³⁴ Alan V. DEARDORFF ve Robert M. STERN, *Measurement of Non-Tariff Barriers*. OECD, Economic Department Working Papers No:179, OCDE/GD(97)129, Paris, 1997, s.32.

¹³⁵ MARKUSEN ve diğerleri, a.g.e., s.357.

¹³⁶ Clarisse MORGAN, "Competition Policy and Anti-Dumping: Is it Time for a Reality Check?". *Journal of World Trade*. Vol: 30, No:5, October 1996, s.62.

şekilde kullanılmaya başlanan korumacı bir araç olmaya başlamasında, yabancı firmalarla rekabet edemeyen yurtiçi firmaların korunması için yurtiçindeki baskı gruplarının korumacılık lehinde yaptıkları baskıların etkisi büyük olmuştur.¹³⁷ Anti dumping uygulamasının tüm ithalata karşı kullanılan bir silah şekline dönüşmesinde en önemli adım malların gerçek maliyetlerinin altında satılmasıdır. Ayrıca idari ve siyasi nedenlerle yurt içi firmaların zarar görmesini engellemek amacıyla fiyatların yüksek tutulması da söz konusu olmaktadır.¹³⁸

Anti-dumping vergisinin uygulanabilmesi için yabancı ihracatçıların faaliyetlerini kapsayan üç aşamalı bir soruşturmanın açılması gerekmektedir.¹³⁹ İlk aşamada ilgili hükümet; dumpingli ithalatın ilgililere zarar vermesi, maddi zarar verme ihtimali yaratması, pazar bozulmasına neden olması veya bir üretimin yapılmasını geciktirmesi durumların tesbiti için soruşturma başlatmaktadır¹⁴⁰. İkinci aşamada soruşturmada elde edilen ilk bilgilere göre zarara neden olan bir dumping söz konusu ise, geçici bir anti-dumping vergisi konmaktadır. Üçüncü aşamada ise, soruşturma neticesinde dumping kanıtlanırsa geçici anti-dumping vergisi kesinleşmektedir. Anti-dumping vergisinin kesinleşmesi için soruşturma neticesinde dumpingli ithalatın ilgili sektörde kâr paylarının ve satışların azalması, pazar payının daralması, kapasite kullanım oranlarının, prodüktivitenin ve istihdam seviyesinin düşmesi, ücretlerin artmaması, sektördeki büyüme ve yatırımların durması gibi "zarar"ların oluşmasına sebep olduğunun kanıtlanması zorunludur. Fakat zararların ispatlanması sürecinde objektif bir değerlendirme yapmanın zorluğu ve ihracatçı firmaların çıkarlarının korunması ile ilgili düzenlemelerin yetersiz olması bu uygulamayı en önemli tarife dışı engellerden biri haline getirmektedir.

İlk anti-dumping yasası 1904'te Kanada'da, ABD'li çelik üreticilerine karşı uygulamaya konulmuştur.¹⁴¹ Uluslararası düzeyde ilk kez 1920'lerin başında Milletler Cemiyeti'nde müzakere edilmiştir.¹⁴² 1980'lerin sonuna gelinceye kadar anti-dampinge en fazla başvuran ülkeler ABD, AT, Avustralya ve Kanada olmuştur. Japonya, İsviçre, İsveç, Norveç ve Finlandiya gibi diğer gelişmiş ülkeler anti-dumping yasalarına sahip olmakla birlikte bunlara nadiren başvurmuşlardır. O tarihten itibaren başta Meksika olmak üzere birtakım gelişmekte olan ülkeler de anti-dumping yasalarını kabul ederek bunları uygulamaya başlamışlardır.¹⁴³ ABD, Anti-Dumping Kanunu'nu çıkardığı 1921

¹³⁷ P. K. THARAKAN ve J. WELBROECK, "Antidumping and Countervailing Duty Decisions in the E.C. and in the U.S.: An Experiment in Comperative Political Economy", *European Economic Review*. 38 (1994), s. 189.

¹³⁸ J. Michael FINGER, "Dumping and Antidumping: The Rhetoric and The Reality of Production in Industrial Countries", *The World Bank Research Observer*. Vol. 7, No:2, July 1992, s.135.

¹³⁹ Rıdvan KARLUK, *Uluslararası Ekonomi*, Genişletilmiş, Yenilenmiş 4. Baskı, İstanbul:Beta, 1996, s.266.

¹⁴⁰ David PALMETER, "A Commentary on the WTO Anti-Dumping Code", *Journal of World Trade*. Vol.30, No: 4, August 1996, ss.46-54.

¹⁴¹ FINGER, a.g.e., s.123.

¹⁴² PALMETER, a.g.e., s.43.

¹⁴³ Edwin VERMULST, "Adopting and Implementing Anti-Dumping Laws: Some Suggestions for Developing Countries", *Journal of World Trade*. Vol:31, No:2, April 1997, s.5

yılından günümüze dek bu uygulamaya an fazla başvuran ülkedir. ABD bütün dünyadaki anti-damping uygulamalarının 1993 itibarıyla yaklaşık % 44'ünü tek başına gerçekleştirmektedir. ABD'yi Avrupa Birliği ve Kanada izlemektedir. 1980-1990 döneminde AB'nce 143 malla ilgili olarak 49 ülkeye karşı açılan anti-damping soruşturmaları 510 nihai kararla sonuçlanmıştır.¹⁴⁴ En çok anti-damping soruşturması açan ilk üç uygulayıcının açtığı soruşturmaların toplam soruşturmalara oranı 4/5'den daha fazladır. 1996 yılının ilk yarısına kadar Dünya Ticaret Örgütü üyesi ülkeler tarafından uygulamaya konulan anti-damping vergilerinin toplam sayısı 776'yı bulmaktadır. Bu uygulamaların % 72'si gelişmiş ülkeler tarafından gerçekleştirilirken 1994-96 yılları arasında açılan 317 soruşturmanın 2/3'ü gelişmekte olan ülkelere karşıdır.¹⁴⁵

Gelişmekte olan ülkeler anti-damping aracını kullanırken bazı problemlerle karşılaşmaktadırlar. Bu problemler bu konuda yeterli bilgiye, uzmanlığa, yetişmiş insan gücüne, finansal kaynaklara ve kurumsal altyapıya sahip olmamalarıdır¹⁴⁶.

Gelişmekte olan ülkeleri korumak amacıyla GATT Uruguay Round'da Antidamping Kodu, Madde 13 ve Sübvansiyon Kodu, Madde 14 ile bu konuda bazı düzenlemeler getirilmiştir.

c) Sübvansiyonlar (Devlet Yardımları)

Tarife dışı engeller arasında yer alan sübvansiyonları "*Hükümet veya herhangi bir kamu kurum veya kuruluşu tarafından mal ve hizmet üretimine yapılan mali bir katkı*"¹⁴⁷ ya da diğer bir deyişle, hükümetler tarafından firmalara dolaylı veya dolaysız olarak parasal birimlerle ifade edilen ve ölçülebilen belirli bir faydanın sağlanması¹⁴⁸ olarak tanımlamak mümkündür. Sübvansiyonların uygulanma amaçları arasında yeni sanayi dallarını teşvik etmek, üreticilerin (örneğin çiftçilerin) gelirlerini artırmak, bazı endüstrileri korumak ve geliştirmek, gelir ve servet dağılımını adil bir hale getirmek, AR-GE gibi özel ekonomik faaliyetleri teşvik etmek, tüketicilerin reel gelirlerini artırmak için fiyatları aşağı çekmek, ödemeler dengesi açıklarını gidermek, işsizliği önlemek ve bölgeler arası ekonomik dengesizlikleri önlemek gibi amaçları saymak mümkündür.¹⁴⁹

¹⁴⁴ Angelika EYMANN ve Ludger SCHUKNECHT, "Antidumping Policy in European Community: Political Discretion or Technical Determination", *Economics and Politics*, Volume:8, No:2, July 1996, s.111.

¹⁴⁵ Bernard HOEKMAN, *Competition Policy and the Global Trading System: A Developing-Country Perspective*. Policy Research Working Paper, No: 1735, The World Bank, 1997, s.10.

¹⁴⁶ VERMULST, a.g.e., s.7.

¹⁴⁷ GATT, *Agreement on Subsidies*, Madde 1.

¹⁴⁸ Ahmet YAKICI, "Türkiye'de İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun ve Uygulaması", *Damping, Antidamping ve TEV Uygulamaları*. Uluslararası Sempozyum, (25 Mayıs 1992), İSO-Marmara Üniversitesi AT Enstitüsü, İstanbul, 1992.

¹⁴⁹ Graham BANNOCK, R. E. BAXTER ve Evan DAVIS, *The Penguin Dictionary of Economics*. Fifth Edition, 1992, s.410; Americo Beviglia ZAMPETTI, "The Uruguay Round Agreement on Subsidies: A Forward-Looking Assessment", *Journal of World Trade*. Vol:29, No:6, December 1995, ss.6-7.

Sübvansiyonların uygulanmasında kullanılan araçlar çok çeşitli olmaktadır. Dar anlamda araç kapsamına şirketlere yapılan doğrudan nakdi yardımlar girmektedir. Ancak bu kavram, sektörler arasında kaynakların yeniden dağılımına neden olan bütün politikaları, nakit yardımların yarattığı benzer etkileri ortaya çıkaran her türlü aracı ve bütçeye yük getiren bütün kamu müdahalelerini de kapsamaktadır. Bu nedenle emek ve sermaye faktörlerinin kullanımına yönelik yardımlar, vergi imtiyazları, sübvansiyon edilmiş krediler, borç garantileri, devletin bazı ticari şirketlere ortak olması, tercihli kamu satın alımları ve bazı düzenleyici anlaşmalar bu tanım içinde yer alırlarken sektörler arasında kaynakların potansiyel olarak yeniden dağılımına yol açan işsizlik sigortası veya sosyal güvenlik gibi geniş sosyal içerikli programlar ile tarifeler, kotalar ve gönüllü ihracat kısıtlamaları gibi dış ticaret politikası araçları sübvansiyon tanımı içine girmemektedir¹⁵⁰.

Sübvansiyonlar, çok farklı şekillerde sınıflandırmalara tabi tutulabilmektedir.¹⁵¹ Genel veya spesifik sübvansiyonlar, dolaylı ve dolaysız sübvansiyonlar ve yurtiçi üretim ve ihracat sübvansiyonları bunlardan bazılarıdır.

Genel sübvansiyonlar herhangi bir endüstri veya işletme tarafından herhangi bir sınırlama olmaksızın yaygın bir şekilde kullanılmakta olup saptırıcı bir etkiye sahip değildirler. Bir çok hükümet, aralarında kamu tarafından gerçekleştirilen alt yapı yatırımları, eğitim ve adalet hizmetlerinin de olduğu ancak sübvansiyon addedilmeyen yöntemlerle endüstrileri ve firmaları desteklemektedir. Öte yandan, spesifik sübvansiyon uygulamaları, ancak belirli şartlarla yararlanılabilen, sadece belirli endüstri ve şirketlerin faydalanabildiği ve bu nedenlerle potansiyel olarak saptırıcı etkilere sahip olan sübvansiyonlardır. Sübvansiyon tedbirlerinin çok çeşitli olması ve son yıllarda kamu satın alımları (*public procurement*) ve AR-GE için yapılan kamu destekleri gibi dolaylı sübvansiyon uygulamalarının ortaya çıkması nedeniyle sübvansiyonları kesin sınırları ile sınıflandırmak oldukça güçtür.

Avrupa Birliği hangi tür yardımların sübvansiyon kapsamında değerlendirileceğini belirlemek için bazı temel kriterler getirmiştir. Buna göre, bir yardımın devlet yardımı kapsamında değerlendirilmesi için, devlet kaynaklarının transferi söz konusu olmalıdır. Bu transferin mutlaka devlet tarafından gerçekleştirilmesi gerekli olmayıp bazen devlet tarafından atanan bir kamu ya da özel kuruluş da bu yardımı gerçekleştirmiş olabilir. Önemli olan transfer edilen kaynağın devlete ait olmasıdır. İkinci kriter, seçiciliktir. Devlet yardımı seçici olmalıdır. Sadece belli sektörler ya da firmalara verilmelidir. Üçüncü kriter, ticaret ve rekabet üzerinde doğrudan etkiye sahip olmasıdır.

¹⁵⁰ ZAMPETTI, a.g.e., ss. 11-12. ve KARLUK, *Uluslararası...*, s.204.

¹⁵¹ ZAMPETTI, a.g.e., s.7.

Dördüncü kriter ise, ekonomik avantajdır. Sübvansiyon yardımı alan kişi ya da işletmeye normal iş yaşamında elde edemeyeceği bir ekonomik avantaj sağlamalıdır.¹⁵²

Sübvansiyonları, vergi tatilleri, yatırım teşvikleri, gelir vergisi indirimleri, ihracat veya ithalat üzerinden alınan vergilerle ilgili istisnalar gibi uygulamaları kapsayan *mali nitelikli sübvansiyonlar* ve doğrudan sübvansiyonlar, kamu kredileri, elverişli koşullarda sigorta imkanının sağlanması şeklinde uygulanan *finansal nitelikli sübvansiyonlar* şeklinde de sınıflandırmak mümkündür. Öte yandan, tercihli kamu satın-alımları, kamu tarafından düşük bir maliyetle üreticiye sunulan altyapı ve diğer hizmetler, tekel hakkının bağışlanması, ithalat rekabetine karşı koruma ve dövizle ilgili tercihli uygulamalar da sübvansiyon sayılan uygulamalar arasında değerlendirilmektedir.¹⁵³

Sübvansiyonlarla ilgili bir diğer sınıflandırma ise, ithal rekabetçi endüstrileri koruma amacıyla verilen *iç üretim sübvansiyonları* ve ihracatı teşvik etmek amacıyla verilen *ihracat sübvansiyonları* şeklinde olmaktadır. İthal ikameci endüstrilere yöneltilen sübvansiyonlar kaynakların bu endüstrilere aktarılmasını sağlayarak üretimi artırmaktadırlar. Bu bağlamda üretim sübvansiyonları belli bir ulusal üretim miktarını gerçekleştirmek üzere yurtiçi üretimi teşvik etmek amacıyla kullanılan bir araç durumundadır. Üretim sübvansiyonlarında hükümet yerli üreticiye serbest dünya fiyatı ile bunun üzerinde kalan yurt içi maliyet arasındaki fark kadar bir katkıda bulunmaktadır.

İhracat sübvansiyonu ise, vergi iadesi, doğrudan ödeme, düşük faizli kredi, ucuz girdi sağlanması, gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti, taşıma giderlerine sübvansiyon ve benzeri tedbirlerle ihracatçıya, ihraç ettiği her birim mal karşılığında yapılan devlet katkısını ifade etmektedir¹⁵⁴. Bu tip sübvansiyonlar ihraç malının birim üretim maliyetini düşürerek ihracatçı açısından dış satımın karlılığını artırmakta ve böylece ihracatı teşvik etmektedir. Ancak yerli tüketicilerin sübvansiyon edilen mala yabancılara göre daha fazla fiyat ödemeleri ve sübvansiyonun yüksek vergilerle finanse edilmesi halinde sübvansiyonun maliyetine katlanmaları nedeniyle yurt içi tüketicilerin refahını azaltıcı bir etkiye sahiptir.¹⁵⁵

İhracat sübvansiyonları, tüm ihracatı kapsayan ve genel nitelikli olabileceği gibi sadece spesifik ürünlere veya belirli endüstrilere uygulanan seçici bir niteliğe de sahip olabilmektedir. Genel nitelikli ihracat sübvansiyonları istihdamın artırılması ve ödemeler bilançosu dengesinin sağlanması

¹⁵² EUROPEAN COMMISSION, *Community Rules on State Aid*, Vademecum, 1/6/1999, s.2.

¹⁵³ Thomas L. BREWER ve Stephen YOUNG, "Investment Incentives and the International Agenda", *The World Economy*, Vol: 20, No:2, March 1997, s. 181.

¹⁵⁴ KREININ, a.g.e., s.368.

¹⁵⁵ YARBROUGH, ve YARBROUGH, a.g.e., ss.227-229.

gibi amaçları gerçekleştirilmede bir araç olarak kullanılırken seçici sübvansiyonlar bu amaçlara ilaveten belirli endüstrilere spesifik iktisadi yardımda bulunarak bu endüstrilerin gelişmesini sağlamak amacıyla uygulanmaktadır.¹⁵⁶

İktisadi kalkınma açısından sübvansiyonlar, yatırımları kalkınmada öncelik taşıyan sektörlerle ya da bölgelere yönlendirdiği, olumlu dışsal ekonomi üreterek ekonomik etkinliği artırdığı ve tekelleşmeyi önleyerek serbest piyasaya işlerlik kazandırdığı ölçüde yararlı olabilmektedirler. Gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler farklı sebeplerle sübvansiyona başvurumaktadırlar. Gelişmekte olan ülkeler sermaye birikimini artırmak ve iktisadi kalkınmayı hızlandırmak; gelişmiş ülkeler ise, rekabet gücü düşük olan yerli endüstrileri korumak için sübvansiyon uygulamasından yoğun olarak yararlanmaktadırlar. Gelişmekte olan ülkeler dışa dönük bir ticaret stratejisini benimserlerken döviz kuru düzenlemeleri yerine ihracatlarını artırmada sübvansiyonları bir araç olarak kullanma eğilimine girmişlerdir.¹⁵⁷

d)Telafl Edici Vergiler

Fiyat kontrol tedbirleri çerçevesinde değerlendirilen tarife dışı engellerden bir diğeri ise, telafl edici vergilerdir. Telafl edici vergiler, yabancı ülke hükümetlerinin ihracatlarını veya yurtiçi üretimlerini artırmak için ve sübvansiyonların olumsuz etkilerini engellemek amacıyla uyguladıkları bir araçtır. Telafl edici vergiler tıpkı anti-dampıng vergilerinde olduğu gibi ithalat üzerinden alınan basit birer tarife uygulamasıdır. Yabancı bir ülkenin uyguladığı dolaylı veya dolaysız bir sübvansiyon uygulaması nedeniyle meydana gelen haksız rekabetin telafl edici ve bozulan yurtiçi fiyat dengesini sağlamak üzere, ithalatı yapan ülke sübvansiyonları dengeleyecek bir önlem olarak telafl edici vergi uygulamasına başvurabilmektedir.

GATT'a üye bir ülkenin telafl edici vergi uygulayabilmesinin bazı şartları bulunmaktadır. Buna göre, verginin uygulanacağı ülkenin bir malın üretim veya ihracatında sübvansiyon uygulamasına başvurmuş olması, vergiyi uygulamak isteyen ülkenin yurtiçi endüstrisinin zarar görmesi, zarar ile ilgili ülkenin sübvansiyon uygulaması arasında nedensellik ilişkisinin olması ve zarar gördüğünü iddia eden ülkenin bunu kanıtlaması gerekmektedir.¹⁵⁸ Uygulanan sübvansiyon miktarı ad valorem olarak % 1'den daha düşükse ya da sübvansiyon edilen ihracatın miktarı veya

¹⁵⁶ Robert E. BALDWIN, *Nontariff Distortions of International Trade*. The Brookings Institution, Washington D.C., 1970, s.47.

¹⁵⁷ Nam CHONG-HYUN, "Export Promoting Subsidies, Countervailing Threats and the General Agreement on Tariffs and Trade", *The World Bank Economic Review*. Vol.1., No:4, September 1987, s.727.

¹⁵⁸ ZAMPETTI, a.g.e., s.15.

zararın tutarı ihmal edilebilir bir düzeyde ise soruşturmaya son verilmesi gerekmektedir.¹⁵⁹ Soruşturma sonucunda uygulanmasına karar verilen vergi, hiçbir zaman sübvansiyon miktarını geçememekte ve sadece zarara neden olan sübvansiyon uygulaması süresince yürürlükte kalabilmektedir.¹⁶⁰ Telif edici vergi uygulamasına ihracatçı ülkenin sübvansiyonu kaldırmayı, sınırlandırmayı veya fiyatları yeniden ayarlamayı kabul etmesi halinde son verilmektedir. Uygulamanın başlayabilmesi için anti-damping vergisinde olduğu gibi soruşturma açılması zorunludur. Telif edici vergi soruşturması anti-damping vergisinden farklı olarak tek tek firmalara karşı değil sübvansiyonu uygulayan hükümetlere karşı açılmakta ve bu nedenle müzakerelere daha açık bir soruşturma niteliği taşımaktadır.¹⁶¹ Telif edici vergilerin konulmalarından itibaren beş yıl içinde kaldırılmaları zorunlu olmakla birlikte verginin kaldırılmasının sübvansiyon uygulamasının ve karşılaşılan zararın devam etmesine neden olacağı tespit edildiği takdirde vergi azaltılarak devam ettirilebilmesi mümkündür.

Anti-damping vergilerine göre telif edici vergi uygulamasına, sübvansiyon soruşturmalarının uygulayan ülkelerin iç ve dış ekonomi politikalarına bir müdahale niteliği taşıması nedeniyle daha az rastlanmaktadır. 1990-1993 yıllarını kapsayan bir incelemeye göre,¹⁶² söz konusu dönemde en fazla telif edici vergi uygulamasına başvuran ülke ABD'dir. Anti-damping vergisi uygulaması açısından ikinci sırada gelen Avrupa Birliği, bu tip bir vergilemeye nadiren başvururken ABD'yi telif edici vergi uygulamalarında Kanada ve Avustralya takip etmektedir. Bu vergiye en çok başvuran ilk dört ülkenin toplam uygulama içerisindeki payı % 90'lara ulaşmaktadır. Öte yandan, verginin en çok uygulandığı sektörler sırasıyla yiyecek, metaller (ham ve işlenmiş olarak), giyim ve tekstildir. Sektörler açısından ortaya çıkan bu durum, ilgili vergilerin ağırlıklı olarak gelişmekte olan ülkelere karşı ve onların rekabet açısından avantajlı olduğu sektörlerle karşı uygulandığını ve tarım sektöründe yurtiçi ve ihracata yönelik sübvansiyonların yoğun bir şekilde kullanıldığını göstermektedir.

¹⁵⁹ GATT, Agreement on Subsidies, Madde 11.9.

¹⁶⁰ KARLUK, *Uluslararası...*, a.g.e., s.206.

¹⁶¹ MARKUSEN ve diğerleri, a.g.e., s.361.

¹⁶² DEARDOFF, Alan V. ve Robert M. STERN. *Measurement of Non-Tariff Barriers*. OECD, Economic Department Working Papers No:179, OCDE/GD(97)129, Paris:OECD, 1997, s.91.

2. Miktar Kısıtlamaları

Tarife dışı engellerin bir kısmı ithal mallarının miktarını kısıtlamaya yönelik önlemleri içermektedir. Bunlar arasında ticaret lisanslarını, gönüllü ihracat kısıtlamalarını, kotaları ve ambargoları saymak mümkündür.

a) Ticaret Lisansları

Miktar kısıtlamalarına yönelik tarife dışı engellerden ilki, ticaret lisansları veya ticaret ruhsatlarıdır. Bunlar bazı malların ithalatının yapılabilmesi için ithalatçıların almak zorunda oldukları izin belgeleridir. Genellikle Hindistan ve Brezilya gibi gelişmekte olan ülkeler tarafından istisna olarak da Tayvan gibi sanayileşmiş ülkelere uygulanan ithalat lisansları genç endüstri tezi doğrultusunda yurt içi sermaye malları imalatını geliştirme amacıyla ithalatı kısıtlamak için uygulanmaktadır.¹⁶³

İthalatın izne bağlandığı ülkelerde, ithalatçılar lisans alabilmek için form doldurmak ve resmi izni beklemek gibi bazı formaliteleri yerine getirmek zorunda olduklarından bürokrasi ve zaman kaybı gibi belirli bir maliyetle karşılaşmaktadırlar. Söz konusu maliyetler, ithalatçının kaybettiği zamanın fırsat maliyetini, gecikme dolayısıyla ortaya çıkan zararları, lisansın verilip verilmeyeceği hususundaki belirsizliğin ortaya çıkardığı maliyetleri, lisans işlemlerini yerine getirecek ilave personelin maliyetini ve lisans talep edenlerin politik yozlaşma nedeniyle katlanacakları diğer maliyetleri kapsamaktadır¹⁶⁴. İthalat lisanslarının ticareti saptırıcı etkisinin yanı sıra en önemli sakıncalarından birisi de, bağlayıcı olsun veya olmasın, lisansların verilmesi sürecinde bürokratların keyfi ve adaletsiz davranmalarına örneğin akrabaların ve yandaşların kayrılmasına veya rüşvet alınmasına fırsat vermesidir. Ekonomik ve politik yozlaşmanın daha çok yaşandığı gelişmekte olan ülkelerde bu durum daha da önemli hale gelmektedir. Öte yandan lisanslar, kota veya tarifelere göre daha az şeffaf bir ticaret aracı konumundadırlar.

İthalat lisansını elde edenlerin bu ruhsatı başkalarına satmaları veya transfer etmeleri mümkün değildir. Lisanslar, yalnızca, ithal edilen girdileri doğrudan kullanan mevcut üreticilere dağıtılmaktadır. Transfer edilememe özelliği dövizin tek tek firmalara tahsis edildiği kambiyo kontrol mekanizmasıyla desteklenmektedir. Öte yandan reddedilen başvuruların nitelik yönünden bir

¹⁶³ Barbara J. SPENCER, "Quota Licences for Imported Capital Equipment: Could Bureaucrats Ever Do Better Than the Market?", *Journal of International Economics*. 43, 1997, ss.1-2.

¹⁶⁴ MARKUSEN ve diğerleri, a.g.e., s.278.

farklılığı olmamasına rağmen bürokratların lisans başvurularının yalnızca bir kısmını kabul etme eğilimi söz konusu olmaktadır.¹⁶⁵

b) Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

Miktar kısıtlamaya yönelik tarife dışı engellerden ikincisi, gönüllü ihracat kısıtlamalarıdır. Gönüllü ihracat kısıtlamaları (*voluntary export restrictions*) iki taraflı anlaşmaya dayanan tarife dışı bir korumacı araçtır. Bu aracın diğer korumacı tedbirlere göre en önemli farkı, ihracatçı ülke tarafından tek taraflı olarak konulması, uygulanması ve kaldırılmasıdır. Temelde politik nedenlerle uygulanan ve alternatif bir ithalat kotası ya da spesifik bir tarife gibi¹⁶⁶ sonuçlar doğuran gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalatçı ülkenin ithalatını kısıtlamak için daha katı korumacı tedbirlere başvuracağı endişesiyle veya ithalat üzerine vergi koyma veya mevcut vergi oranını artırma ya da kota koyma tehdidi sonucunda¹⁶⁷ ithalatı yapan ülke yerine ihracatçı ülke tarafından, müzakereler sonucunda varılan uzlaşma gereği *gönüllü* olarak uygulanmaktadır. Serbest ticaretten yararlanan ve serbest ticareti savunan bir ülke ithalat kotası uygulamak yerine gönüllü ihracat kısıtlamalarına uygulamalarına başvurabilmektedir.¹⁶⁸ Bu ülkeler bu uygulamayla uluslararası ticarete serbestliği savunan görüntülerine halel gelmesini önlemeye çalışmaktadırlar.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulamaları, ithalatı yapan ülke tarafından kendi üreticilerini korumak için müzakereler sonucunda alınmış dört temel kısıtlamayı yani herhangi bir ürün için ithalatın üst limitini, ithalata konu olan mal kategorilerini, ithalatın yapılacağı kaynağı ve uygulamanın süresini, kapsamaktadır.¹⁶⁹

Gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulamasına ilk defa ABD tarafından 1936-1940 yılları arasında Japonya'nın tekstil ihracatının kısıtlanması amacıyla başvurulmuş, bu uygulamayı Fransa tarafından çok değişik ürünlere yapılan uygulama izlemiştir. Zamanımızda önemli bir korumacı enstrüman olan gönüllü ihracat kısıtlamaları, 1986 yılında dünya ticaretinin % 10'unu etkileyecek bir seviyeye gelmiştir.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulamaları ithalatın değer olarak değil miktar olarak kısıtlanmasını hedeflediği için, ihracatçı ülkelerin miktar olarak daha az ancak daha kaliteli ve daha

¹⁶⁵ SPENCER, a.g.e., s.2.

¹⁶⁶ Carl B. HAMILTON ve diğerleri, "Who Wins and Who Loses From Voluntary Export Restraints: The Case of Footwear", *The World Bank Research Observer*, Vol.7, No: 1, (January 1992), s.24.

¹⁶⁷ OECD, *Obstacles to Trade and Competition*. OECD, 1993, ss.17-18.

¹⁶⁸ APPLEYARD ve FIELD, a.g.e., s. 237.

¹⁶⁹ Carl HAMILTON ve G. V. REED, "Economic Aspects of Voluntary Export Restraints", *Current Issues in International Trade*. Second Edition, (Ed). David GREENAWAY, Macmillan/Houndmills, 1996, s. 104.

sofistike, diğer ifade ile, yükte hafif pahada ağır ürünlere yönelerek elde edilecek ihracat gelirlerini muhafaza etmeye yöneldikleri gözlenmektedir.¹⁷⁰

Gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulamalarının, genel koruma araçları kullanılmadıkça, yerli sanayii ve üreticileri koruyamadığı ortaya çıkmıştır. Bunun iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi, bu tür uygulamaların ülke bazında yapılması nedeniyle gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulamasıyla bir ülkenin terk ettiği pazarı başka ülkelerin doldurmasıdır. İkincisi ise, ihracatçı ülkelerin, üretim ve ihracatlarını kısıtlamaya konu olan kategorilerin dışına kaydırarak; ihraç edilen birim başına kârı artırmak için ihraç mallarının kalitesini artırarak ve kısıtlamanın dışında kalan ülkelerde doğrudan üretime yönelerek bu kısıtlamalardan kurtulmaya çalışmalarıdır.¹⁷¹

c) Kotalar

Miktar kısıtlamalarına yönelik tarife dışı engellerden üçüncüsü, ithalat kotalarıdır. Hükümetlerin tarife sistemlerinde olduğu gibi ithal edilen bir mala gümrük vergisi koymak yerine ithalat hacmini doğrudan kısıtlamak için koydukları azami seviyeye ithalat kotası denmektedir.¹⁷² Kotalar fiyat üzerinde değil, doğrudan ithal edilen malların miktarı üzerinde bir etkide bulunmakta ve bu özellikleri nedeniyle tarifelerden ayrılmaktadırlar. Çünkü tarifeler ithal edilen malların fiyatları üzerinde doğrudan bir etkiye sebep olmaktadır. İthalat kotaları genellikle bir yıllık bir dönem içerisinde, belirli bir miktarda malın ithal edilmesini sağlayan bir ticaret kısıtlama aracıdır. Tarifelerde ise ne miktarda malın ithal edileceği tamamen piyasa koşullarına bırakılıp belirli bir vergi oranı söz konusu olmaktadır.¹⁷³

Kotaların çok değişik şekillerde uygulandığı görülmektedir. Herhangi bir ülkenin belirli bir sürede ithal edeceği bir malın miktarını azami bir miktar ile sınırlamasına "*ithalat kotası*" denmektedir. Ülke içindeki herhangi bir malın arzı güvence altına almak için, herhangi bir ihraç malının ihracatına maksimum bir sınırlama getirilmesi şeklindeki uygulama ise, "*ihraç kotası*" olarak ifade edilmektedir. Diğer taraftan, kota sınırları içinde kalınmak koşuluyla, coğrafi bölge ayrımı yapılmaksızın herhangi bir ülkeden ithalatın yapılabildiği veya herhangi bir ülkeye ihracat yapmanın serbest olduğu kota uygulamalarına *global veya ayrımcı olmayan kotalar* denilmektedir. Global kota uygulaması ithalat miktarını belirli bir zaman dilimi içinde sınırlayan bir araçtır. Bu zaman dilimi

¹⁷⁰ Jagdish BHAGWATI, *Political Economy and International Economics*. Douglas A. Irwin (Ed.), The MIT Press, Cambridge, 1991, s. 175.

¹⁷¹ CHACHOLIADES, a.g.e., s.201.

¹⁷² M.E. KREININ, *International Economics: A Policy Approach*. Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1991, s.347.

¹⁷³ APPELYARD ve FIELD, a.g.e., s. 237.

içerisinde ithalat işlemini gerçekleştiren taraflar kota rantını paylaşarak kâr elde etmektedirler. Kotanın dolmasından sonra kota uygulamasına konu olan malın kıtlığı nedeniyle bu malın iç piyasadaki fiyatında artış söz konusu olmaktadır. Ulaşım açısından elverişsiz ülkelerin kota uygulamasından olumsuz bir yönde etkilenebilmektedirler. Ticari bağlantıları ve kredibilitesi yüksek olan büyük ithalatçı firmalar ise, daha küçük olanlarına göre avantajlı konumdadırlar.¹⁷⁴ Öte yandan, iki ülke arasındaki ikili ticaret anlaşmaları ile kota uygulamasıyla miktar kısıtlaması yanında ülke ayrımı da yapılması söz konusu olabilmektedir. Coğrafi bölge veya ülke ayrımının söz konusu olduğu bu tip kotalara *ayrımcı* veya *seçici* (tahsisli) *kotalar* denmektedir. Bu tip kota uygulamasında ülkeler veya bölgeler arasındaki ayırım genellikle ithalat lisansları ile gerçekleştirilmektedir. İthal olunacak malın miktarı veya değeri üzerine limit konularak bu limit içerisindeki ithalata düşük tarife, sınırın aşılması halinde yüksek bir tarife uygulanmasına *tarife kota* denmektedir.¹⁷⁵

GATT Uruguay Round'da kotalarla ilgili bir düzenleme getirilerek, "Gümrük resimleri, vergileri ve diğer ödemeler dışında; kotalar, ithal ve ihraç lisansları ya da diğer tedbirler yolu ile hiç bir akit ülke tarafından hiç bir diğer akit ülkeden gelen herhangi bir ürünün ithalatına, ya da bir diğer akit ülkeye yönelik yapılan bir malın ihracına yasaklama veya kısıtlama getirilemez" ifadesiyle ithal kotaları yasaklanmıştır.¹⁷⁶ Ancak, her türlü tarım ve balıkçılık ürünü, gıda ve diğer temel maddelerin kıtlığı halinde bu malların ihracına getirilecek yasak ve kısıtlamalar ile uluslararası mal ticaretinde sınıflandırma, seviyelendirme ya da pazarlama ile ilgili kural ve standartların uygulanması için getirilecek ithal ve ihraç yasak ve kısıtlamaları bu maddenin dışında tutulmuştur.

d) Ambargolar

Tarife dışı engellerden bir diğeri de ambargolardır. Belirli ülkelere bazı malların ihraç edilmesi, bu ülkenin yüksek teknolojiye sahip olmasını önleme, iktisadi araçlarla bu tip ülkeleri siyasi baskı altında tutma veya dış politikayı ilgilendiren çeşitli sebeplerle engellenebilmektedir. Bunların yanında, ödemeler bilançosu dengesinin sağlanması, lüks kabul edilen bazı malların yurt içine girişinin engellenmesi, yerli sanayiin korunması, kamu düzeni ve genel ahlaka zararlı maddelerin ülkeye girişlerinin önlenmesi, halk sağlığının korunması gibi ekonomik, sosyal ve diğer nedenlerle

¹⁷⁴ CHACHOLIADES, a.g.e., s.195.

¹⁷⁵ KARLUK, *Uluslararası...*, s.175.

¹⁷⁶ GATT, madde XI.

de bazı malların ithalatında, ithalatı sıfırlayacak ölçüde bir yasaklamaya başvurulması söz konusu olmaktadır.¹⁷⁷

Bir veya birden çok ülkeye karşı tek yönlü, birden çok devletin katılımı ya da BM gibi uluslararası bir kuruluşun kararıyla ihracat veya ithalatın tamamen yasaklanması şeklindeki ambargo ile sadece belirli malların ticaretinin yasaklanması veya ticari faaliyetleri engelleyecek diğer yasaklamaların getirilmesi (örneğin hava ulaşımının engellenmesi) şeklindeki ambargo uygulamaları daha çok politik sebeplere dayanmaktadır.

İktisadi amaç için kullanıldıkları zaman ambargolar genç endüstrileri ve dolayısıyla yerli sanayii dış rekabetten korumanın en etkin ve dolaysız yoludur. İthal yasakları kotalarla paralel ancak daha şiddetli etkilere sahiptirler. İthal yasaklanan malın yurt içi fiyatı daha şiddetli bir şekilde artmakta koruyucu ve tüketimi kısıcıcı etkileri de daha şiddetli olmaktadır¹⁷⁸. İç piyasada ambargonun uygulandığı ithal malın fiyatında meydana gelen büyük artıştan bu malın yerel üretici ve satıcıları olumlu etkilenmekte ve gelir dağılımı rant elde eden kesim lehine bozulmaktadır. Diğer taraftan, yurt içinde üretilen bir mala ihracat ambargosu söz konusu olduğunda ihracat yasağının global olması halinde ilk aşamada ambargonun uygulandığı malın yurt içi talepten daha fazla olması söz konusu olacağından yurt içi fiyatı düşmektedir. Ambargonun uzun sürmesi halinde malın arzında da düşüşler meydana gelmekte ve kaynaklar başka ürünlerin üretimine tahsis edilmektedir. Ambargonun sadece belirli ülke veya ülkelerle sınırlı olması durumunda yeni pazarların bulunmasıyla bu olumsuz etkilerin azalması mümkün olabilecektir.

İthalatın ambargo nedeniyle tamamen ortadan kalkması halinde ithal yasağının uygulandığı maldan gümrük geliri elde edilemeyecektir. Bu uygulamayla korunan sektörün seçimi yanlış bir tercihe dayanıyorsa kaynak israfı söz konusu olacaktır. Ambargoların en olumsuz etkileri siyasideir.

¹⁷⁷ Selahattin TUNCER, "Geleneksel Korumacılık", *İSO Dergisi*, Nisan 1994, sayı 337, s.52.

¹⁷⁸ *Property, Contract and Other Human Right Issues*. The Dumont Institute for Public Policy Research, Working Paper, 1 Robert W. McGEE, *MFN Status, Trade Ambargoes, Sanctions and Blockades: An Examination of Some Overlooked May* 1998, ss.1-4.

Bu tip yaptırımlar ülkeler arasındaki düşmanlıkları artırdığı gibi uygulamanın şekline bağlı olarak insan hakları ile ilgili önemli problemlerin ortaya çıkmasına da yol açmaktadırlar.¹⁷⁹



¹⁷⁹ Robert W. McGEE, *A Trade Policy for Free Societies: The Case Against Protectionism.*: Quorum Books, Westport, 1994. s.14

İKİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARETTE LIBERALLEŞMEYE YÖNELİK KÜRESEL VE BÖLGESEL GİRİŞİMLER

I. ULUSLARARASI TİCARETTE LIBERALLEŞME EĞİLİMLERİ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticaretin liberalleşmesi yönünde önemli adımlar atılmıştır. Bu gelişmeler iki ayrı yönde kendini göstermiştir.¹⁸⁰ Bunlardan birincisi, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) çerçevesinde tüm üye ülkelerce gümrük tarifelerinin ve uluslararası ticareti kısıtlayıcı diğer engellerin karşılıklı olarak indirilmesini amaçlamaktaydı. Bu yaklaşım *evrensel yaklaşım* olarak adlandırılmaktadır. Diğeri ise, ülkeler arasında oluşturulan iktisadi birlikler içerisinde ticaretin serbestleştirilmesini amaçlayan *bölgesel yaklaşımdır*. Bu tür gelişmeler daha sınırlı bir nitelikte olup genellikle belli bir coğrafi bölgede yer alan ülkeler arasındaki ticaretin serbestleştirilmesi amacına yöneliktir.

Dünyada ticaretin serbestleştirilme çabaları ilk önce sanayileşmiş ülkeler arasında ortaya çıkmış ve daha sonra gelişmekte olan ülkeler de zamanla bu akıma katılmışlardır. Ticaretin serbestleştirilmesi yönündeki bu çabaları 1930'lu yıllarda dünya ekonomisinde görülen artan koruyuculuk ve iktisadi milliyetçilik hareketlerine bir tepki olarak düşünmek mümkündür. Özellikle büyük bunalımdan sonraki dönemde dünya ticaretinde işbirliğinden uzak bir döneme girilmiştir. Dünyanın 1929 yılında ekonomik bir buhran yaşamasının ardından üretim hızla düşmüş, işsizlik artmış ve ülkeler milli gelir ve istihdam düzeylerindeki gerilemeleri önlemek maksadıyla müdahaleci devlet politikaları izlemeye başlamışlardır. Bu çerçevede ülkeler devalüasyonlar, yüksek tarifeler, ithalatta miktar kısıtlamaları, döviz kontrolleri ve ihracat sübvansiyonları gibi ithalatı kısıtlayıcı ve ihracatı artırıcı politikaları uygulamaya koymuşlar, fakat bu durum ülkeler arasında ticaret savaşlarına neden olmuş ve buhranın yayılmasında oldukça etkili olmuştur.¹⁸¹

Bu dönemde tarifelerin aşırı bir biçimde yükseltilmesinin yanında, bunların uygulanmasında da önemli farklılıklar görülmekteydi. Bazı ülkeler tarifeleri ayırım gözetici bir biçimde uygulamaktaydılar. Yani bir malın ithal edildiği ülkeye göre uygulanan tarife oranları da

¹⁸⁰ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.190

¹⁸¹ DPT, *Küreselleşme Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye*, DPT Yayını, No:2374, Ankara, 1995, s.15.

değişmekteydi. Bu durum dünyada kaynak dağılımının bozulması ve uluslararası ticarete haksız rekabetin doğmasına neden olmaktadır.

Diğer bir uygulama ise, en çok kayırılan ülke kuralının (*the most favored nation clause*) uygulama biçimiyle ilgilidir. Uluslararası hukuka göre "en çok kayırılan ülke" ya da eski adıyla "en ziyade müsaadeye mazhar millet" kuralı, bir anlaşmada tarafların belli bir konuda üçüncü devletlere ya da bu devletlerin vatandaşlarına tanıdıkları ya da tanıyacakları en iyi muameleyi birbirlerine ya da vatandaşlarına karşı da uygulamayı kabul ettiklerini açıklayan bir hükümdür.¹⁸² Uluslararası ticarete de uygulama alanı bulan bu uygulamanın kayıtlı ve kayıtsız olmak üzere iki türü vardır. Kayıtlı uygulamaya göre üçüncü bir ülkenin tarife indiriminden yararlanabilmesi için kendisinin de eş değer bir ödün vermesi gerekmektedir. Karşı tarafın eşdeğer bir ödün bulamaması durumunda bu kural dünya ticareti için kısıtlayıcı olmaktadır. Kayıtsız türünde ise böyle bir zorunluluk yoktur. Bir ülke başka bir ülkeye tarife ödünü verince diğer ülkelere de bir karşılık bir karşılık beklemezsiniz bu ödünü vermeyi kabul etmekteydi. Uluslararası ticaretin gelişmesi için en uygun yol bu uygulamadan geçmekteydi. İki dünya savaşı arasındaki dönemde çoğu ülkeler birinci uygulamayı seçerken, az sayıda ülke kayıtsız en çok kayırılan ülke kuralını uygulamıştır.

İki savaş arasındaki dönemde uygulanan ticareti kısıtlayıcı bu politikalardan öncelikle Batılı sanayileşmiş ülkeler rahatsızlık duymaktaydı. Zira sanayi üretiminin artış gösterdiği bu önemde ekonomik hayatın canlılığı büyük ölçüde geniş dış piyasaların varlığına bağlıydı. Bu nedenle söz konusu ülkeler İkinci Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında hatta savaşın sonlarına doğru çok taraflı bir ticaret ve ödeme sistemi geliştirmek için çalışmalara başlamışlardır. Bu konudaki gelişmelerin bir kısmı genel, bir kısmı da sınırlı bir alanda kendini göstermiştir.¹⁸³

Başka bir bakış açısına göre, liberalleşme girişimlerini üç grupta incelemek mümkündür:¹⁸⁴ Tek taraflı liberalleşme (*unilateral*), çoğul liberalleşme (*plurateral*) ve çok taraflı liberalleşme (*multilateral*). Aslında bunların hiç birisi diğerini tam olarak dışlamamaktadır. Bunların hepsi geçmişte GATT himayesinde yürütülen ticari liberalleşme hareketlerinde

¹⁸² Hüseyin PAZARCI, *Uluslararası Hukuk Dersleri*, I. Kitap, Turhan Kitabevi, Ankara, 1989, s.164.

¹⁸³ SEYİDOĞLU, a.g.e., s. 192.

¹⁸⁴ Frank VOLTER, "Trade Liberalization within the GATT Framework", *Free Trade in the World Economy*, Symposium, 1986, by Giersch Herberst, Institute für Wettwirtschaft in der Universität Kiel, Westview Press, Boulder, Colorado, 1987, ss.541-544.

kullanılmıştır. Bununla birlikte, uygulamada tek taraflı liberalleşme yaygın bir durum olmayıp istisna olarak başvurulmaktadır. Bunun dört sebebi bulunmaktadır. İlk olarak, bir ülke uluslararası piyasada fiyat belirleme gücünü elinde bulundurduğu takdirde ithalat kısıtlamalarını veya ihracat vergilerini azaltması ticaret haddi kaybına neden olacaktır. İkinci olarak, birçok gelişmekte olan ülkelerde tarifeler önemli bir gelir kaynağıdır. Bu nedenle bu gelirlerden karşılıksız vazgeçilmesi beklenemez. Üçüncü olarak, fiyat ve ücretlerin katı yapısı göz önüne alındığında tek taraflı ticaret liberalleşmesi kısa dönemde ödemeler dengesi ya da istihdam problemlerine neden olabilmektedir. Son olarak, tek taraflı ticaret liberalleşmesine seçmenler, nadir olarak da hükümet bürokrasisinin bir kısmı gelir kaybına uğrayacakları düşüncesiyle karşı çıkmaktadırlar.

Çoğulcu veya çok taraflı liberalleşmeye gelince, hükümetler birbirlerine ilke olarak ticaret engellerini kaldırmada yardımcı olmaktadır. İkisinin de ortak özelliği, müzakere tekniği olarak karşılıklılık (*reciprocity*) esasının uygulanmasıdır.

Çoğulcu liberalleşme, çok taraflı liberalleşmeden biraz farklılık göstermektedir. Şöyle ki, birincisi yukarıda açıklanan kayıtlı en çok kayırılan ülke esasına dayanmaktadır. Burada öncelikli koşul liberalleşme klübünün üyesi olunmasıdır. Ayrıca, iki taraflı ve çok taraflı ticaret liberalleşmesinin aksine çoğulcu ticaret liberalleşmesinde üçüncü ülkelere ticaret ayırımı söz konusudur. Çok taraflı liberalleşme ise, kayıtsız en çok kayırılan ülke kuralı çerçevesinde bir ticaret liberalleşmesi öngörmektedir.

Burada ticaretin liberalleşmesi evrensel ve bölgesel ayırımına göre incelenecektir. Bu bağlamda önce, GATT aracılığıyla ticaretin uluslararası düzeyde serbestleştirilmesini temsil eden evrensel yaklaşım ele alınacak, daha sonrada bölgesel yaklaşım incelenecektir.

A) KÜRESEL LIBERALLEŞME VE ULUSLARARASI TİCARETİ YÖNLENDİRİCİ ROLÜ İLE GATT

1.GATT'ın Kuruluşu

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra 1930'lu yıllardaki hatalara tekrar düşmek istemeyen ülkeler, 1944 yılında Bretton Woods Konferansı'nda savaş sonrası dönemin liberal uluslararası iktisadi altyapısını oluşturmak için Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası'nın kurulmasını önermişlerdir. 1947 yılında Havana'da bir araya gelen bu ülkeler dünya ticaretinin

serbestleştirilerek genişletilmesini sağlamak amacıyla bir Uluslararası Ticaret Teşkilatı'nın (ITO) kurulmasını kararlaştırmışlardır. Bu üç teşkilat, savaş sonrası dönemde kurulmak istenen düzenin temel direkleri olarak düşünülmüştü. Bu dönemin temel ilkeleri o dönemde ABD'nin tutumunu yansıtan liberalizm (uluslararası ticaretteki engellerin minimuma indirilmesi ve simetri (ülkeler arasında kayırım yapılmaması) idi.¹⁸⁵ Fakat bu teşkilatlardan sonuncusunun kuruluşunun engellenmesi üzerine batılı ülkeler 30 Ekim 1947 tarihinde GATT'ı imzalamışlardır.

Böylece savaş sonrası dönemin iki önemli kurumu olan IMF ve Dünya Bankası kurulmuş, GATT anlaşması ise imzalanmış oluyordu. Böylece ülkelerin IMF'nin kurallarına uymaları durumunda dünyada makro ekonomik denge kurulacak, GATT kurallarına uymaları durumunda da her ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malları ihraç edecek dış ticaretten kazanç sağlayacaktı. Savaş sonrası dönemde kurulan bu teşkilatlardan GATT, uluslararası ticareti, IMF parasal konuları, Dünya Bankası ise yatırımlarla ilgili konuları düzenlemekteydi.

2. GATT'ın Temel İlkeleri

Kuruluş aşamasına yukarıda kısaca değinilen GATT Anlaşması uluslararası ticarete bir takım ilkeler koymaktaydı. Uluslararası ticaretin bu ilkeler çerçevesinde yürütülmesi hedeflenmekteydi. Bu ilkeler şunlardır:¹⁸⁶

- i. En Çok Kayırılan Ülke Kuralı
- ii. Fiyat Mekanizmasına Bağlılık Prensibi
- iii. Ticaret Savaşına Karşı Çıkma İlkesi
- iv. Serbest Ticarete Yönelik Kısıtlamaları Azaltma İlkesi

Aşağıda bu ilkeler tek tek ele alınarak her biri hakkında açıklamalar yapılacaktır.

¹⁸⁵ Okan C. AKTAN, "GATT Anlaşmaları: Analitik Tarihi", *GATT Uruguay Round Müzakerelerinin Sonuçları ve Etkileri*, (Ed.) Tuğrul ÇUBUKÇU, TÜİSAV Yayını, Ankara, 1994, s.1.

¹⁸⁶ Emin ERTÜRK, *Ekonomik Entegrasyon Teorisi ve Türkiye'nin İçinde Bulunduğu Entegrasyonlar*, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1993, ss.179-181.

a) En Çok Kayırılan Ülke Kuralı

GATT Anlaşması'nın temeli, 1. maddede belirtilen en çok kayırılan ülke kuralına dayanmaktadır. Bu kural GATT Anlaşması çerçevesinde ele alındığında, üye ülkelerden birinin başka bir ülkeye gümrük kolaylıkları sağlaması halinde, diğer ülkelerin de her hangi bir yükümlülük altına girmeden aynı kolaylıktan yararlanması söz konusu olmaktadır. Bu yararlanma sadece gümrük indirimleriyle sınırlı kalmamakta, ithalat ve ihracat üzerindeki tüm formaliteler de, sağlanan kolaylıklar çerçevesinde değerlendirilmektedir.¹⁸⁷ Bu nedenle, bu ilkeyi, üye ülkeler arasında ayrımcılığı önlemesi nedeniyle, ticari liberalleşmenin gerçekleşmesine katkıda bulunan, mal ve hizmetlerin nereden geldiğine bakmaksızın kaliteli olanlarının ticaretine imkan sağlayan ve en etkin üreticiyi ödüllendiren bir araç olarak görmek mümkündür. Katı kalıbı ile değerlendirildiğinde, bu kural tüm tercih sistemlerinin ortadan kaldırılmasını öngörmektedir. Bu nedenle ilk zamanlar İngiltere ve Fransa'nın çıkarlarına ters düşmüştür. Commonwealth tercih sistemlerini güvence altına almış bulunan İngiltere ve Küba ve Filipinler ile benzer ilişkilere girmiş bulunan ABD, mevcut sistemin korunması yönünde talepte bulunmuşlardır. Öneride, mevcut tercih sistemlerinin birer gümrük birliği gibi değerlendirilmesi, ancak bundan sonra tercih sistemlerinin oluşturulmasına izin verilmemesi istenmiştir. Ancak iki ülkenin söz konusu ilişkileri klasik gümrük birliğini temsil etmediği için konu 1948 yılında Havana'da yapılan toplantıda çok tepki çekmiştir. Aslında esnek bir yaklaşımla en çok kayırılan ülke koşulunu, ilgili ülkelere vazgeçilmez bir güvenlik olarak değerlendirilebilecek bir fırsat ve muamele eşitliğini garanti eden bir ortak taahhüt olarak kabul etmek mümkündür. Her ne kadar böyle bir ideal tanımı ülkelere gönülden kabul etmişlerse de, bireysel ülke tercihlerinin ve eski sömürge bağlarının etkisini ortadan kaldırmak hemen hiç mümkün olmamış, ilerleyen yıllarda Avrupa Topluluğu'nun gündemini de işgal etmiştir.¹⁸⁸

Bu kuralın bir kaç istisnası vardır. Bunlardan biri, ticaret bölgesi oluşturma faaliyetleridir.¹⁸⁹ Eğer söz konusu gümrük indirimi veya kolaylıklar bir ticaret bölgesi oluşturmak için tanınmışsa ve bunu yapan ülkeler bu anlaşmayı GATT prensiplerine aykırı olmadan yapmışlarsa üçüncü bir ülke sağlanan kolaylıklardan yararlanmayı isteyememektedir. Kolaylıklardan sadece birliğe dahil ülkeler yararlanabilmektedirler. Ayrıca birlik içerisinde uygulanacak tarife ve diğer düzenlemelerin entegrasyondan önceki seviyelerinden daha kısıtlayıcı olmaması gerekmektedir.¹⁹⁰ İkincisi ise,

¹⁸⁷ KARLUK, *Uluslararası...*, s.255.

¹⁸⁸ KALAYCIOĞLU, a.g.e., s.91.

¹⁸⁹ GATT, Madde XXIV.

¹⁹⁰ Nevzat GÜRAN ve İsmail AKTÜRK, *Uluslararası İktisadi Kuruluşlar*. İkinci Baskı, İzmir, 1995, s.134.

bölgesel bir entegrasyon olmaksızın ve ticaretin hacmi aşırı bir boyuta varmaksızın komşu iki ülke arasında yapılacak sınır ticareti ile ilgilidir. Üçüncü istisna, Uygulamada ortaya çıkan ve Tokyo Turu sonrasında yasallık kazanan *Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi*'dir. Buna göre gelişmiş bazı ülkeler bağlayıcı olmamak şartı ile ve kendilerinin belirledikleri şartlarda az gelişmiş ülkelere tavizli tarife imkanı sunabilmektedirler.

En çok kayırılan ülke kuralının temel amacı, bilhassa ihracatçı ülkelerin karşılaşılabilecekleri sürprizlerin önüne geçmektir. Bu şekilde ihracatçı ülke rakiplerine tanınacak avantajlardan önceden haberdar olabilecek ve muhtemel bir kayıp baştan önenebilecektir.

b) Fiyat Mekanizmasına Bağlılık Prensibi

Bilindiği üzere dış ticarete ülkelerin başvurdukları başlıca iki tip koruma aracı vardır. Bunlardan birisi tarifeler, diğeri ise tarife dışı engellerdir. Gümrük tarifeleri ister spesifik ister ad valorem olsun, fiyat mekanizmasının çalışmasını engellemedikleri için koruma görevini bu mekanizma içinde yerine getirmektedirler. Yerli üretici rakip tehlikesini daima hissetmektedir. Bu nedenle tarifeler terbiye edicidir. Çok yüksek olmadığı müddetçe yerli üreticinin dinamizmini yok etmemektedir. Fakat mutlaka korunması gereken sanayiler veya ödemeler dengesi problemleri söz konusu olduğunda gümrük tarifelerinden ziyade kullanılacak araç kota olabilmektedir.

Kotalar içerideki üreticiyi mutlak olarak rakipsiz konuma getiren bir koruma aracıdır. İthalat miktar olarak tahdide uğradığı için, belirlenen kota miktarını aşması mümkün değildir. Bu nedenle kota uygulanan piyasalarda fiyat mekanizması arz ve talep ilişkilerinden ve maliyetlerden büyük ölçüde sapmaktadır. Bu sistem şiddetli talebin olduğu durumlarda suistimale açıktır.

GATT sistemi uluslararası ticarete fiyat mekanizmasının çalışmasına önem verdiği için ticarete tarife dışı araçlarla korumacılığa destek vermeyip korumanın zorunlu olduğu durumlarda ülkelerin sanayilerini, daha saydam ve piyasa mekanizmasına daha uygun bir araç olan gümrük tarifeleri ile korumalarını; bu aracın dışında ithal kotası gibi başka herhangi bir korumacı ticaret tedbiri kullanmamalarını istemektedir.¹⁹¹ Bu ilkenin hedefi tarifeler dışında ithalat kısıtlamalarının kullanılmamasını sağlamaktır. Tarife dışındaki ticari engeller kullanılmaya devam ettiği müddetçe tarife oranlarında yapılacak indirimler ticaretin liberalleşmesi sürecini başarıya ulaştırmayacaktır. Bu ilkenin uygulanmasıyla ticari yasaklar daha saydam ve fiyat rekabetine müsaade eden bir hale

gelecektir.¹⁹² Çünkü, genel olarak tarife dışı engeller, özelde ise miktar kısıtlamaları tarifelere göre daha zor tanımlanan ticari kısıtlamalardır. GATT'ın ticari liberalleşme çabalarının başlangıç noktası korumanın şeffaf olmasıdır. Bu ise, korumanın gümrük tarifeleri ile yapılması yoluyla gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır. Bu çerçevede makul şartlarda hem koruma, hem de rekabetin sağladığı dinamikleri canlı tutma ilke edinilmiştir.

Ancak, GATT bazı koşullar altında miktar kısıtlamaları ile ilgili yasağa bazı istisnalar getirmiştir. Bu istisnalardan ilki dış ödemeler dengesinde zorluklarla karşılaşan ülkenin ithalatına kota uygulayabilmesidir.¹⁹³ GATT üyesi bir ülke, şiddetli bir ödemeler dengesi krizi ile başbaşa kalması durumunda 12. maddeye göre kota uygulayabilmektedir. Fakat bu uygulama geçici olup fonksiyonunu yerine getirdiği anda buna derhal son verilmesi gerekmektedir. GATT'ın 18. maddesi bu uygulamayı geliştirmekte olan ülkelere bir ruhsat olarak sunmuştur. Çünkü bu ülkeler bir taraftan sanayilerini kurmaya çalışırken diğer taraftan ödemeler dengesi problemleri yaşamaktadırlar.¹⁹⁴

Ayrıca, Anlaşmaya taraf olan ülke açısından çok lüzumlu olan yiyecek veya diğer ürünlerin kıtlığını gidermek veya diğer ülkelere göre yiyeceklerin yurt içi fiyatlarında meydana gelecek önemli miktarlardaki artışları karşılamak için geçici olarak ihracat kısıtlamaları veya yasakları uygulanabilmesi mümkündür. Böyle bir durumla karşı karşıya kalan ülke kritik bir kıtlık meydana gelmeden önce tedbir alabilecek, ama her hangi bir ürünün ülke ekonomisi için önemli olup olmadığı tek tek ülke bazında ele alınacaktır. Miktar kısıtlaması uygulayan ülkeler diğer üyelerle danışacak ve bilgi vereceklerdir.¹⁹⁵

Üye ülkelerin, malların sınıflandırılması, kalitelerinin derecelendirilmesi veya ülke dışında pazarlanması için gerekli olan standart ya da düzenlemelerin yapılması için gerekli olan ithalat ve ihracat yasaklarını veya kısıtlamalarını yürürlüğe koymaları mümkündür. Bu konudaki bir diğer istisna da, doğal koşullar nedeniyle düzensiz üretim seviyesini karşılamak amacıyla sanayi ürünlerini kapsamayan tarım ve balıkçılık ürünleri ithalatında miktar kısıtlaması yasağının uygulanmaması ile ilgilidir. Bu konuda getirilen ithalat kısıtlamasının Uruguay Round Tarım Anlaşması'nda tarım ürünlerine getirilen ithalat kısıtlamalarının devam ettirilmeyeceği ve bu

¹⁹¹ GATT, madde XI/1.

¹⁹² OECD, *Trade Principles and Concepts*. OECD/GD (95) 141, Paris, 1995, s.11.

¹⁹³ GATT, Madde, XII.

¹⁹⁴ ERTÜRK, a.g.e., s. 181.

¹⁹⁵ OCDE, *Trade Principles...*, s.12.

engelin de gümrük vergisine dönüştürülmesi gerektiği hükmü ile pratikte uygulama imkanı kalmamıştır.¹⁹⁶ Ticarete ayırım gözetmeme ilkesi miktar kısıtlamalarında da geçerlidir. Buna göre, hiç bir miktar kısıtlaması farklı menşelerden gelen benzer ürünler arasında ayırım gösterecek şekilde uygulanamamaktadır.¹⁹⁷

c) Ticaret Savaşına Karşı Çıkma İlkesi

Uluslararası ticarete ülkelerin uyguladıkları koruma politikaları zamanla koruma savaşına dönüşerek ticaret hacminin daralmasına yol açmakta ve bu nedenle dünya refahı da azalmaktadır. GATT'ın bu durumda getirdiği temel ilke, ticaret savaşı değil, müzakereler yoluyla ticaret tartışmalarına ve koruma savaşına son vermek ya da ortalama bir yol bularak makul bir koruma düzeyinde anlaşma sağlamaktır. Bu şekilde ticaret hacmi daralmayacak ve GATT'ın dünya ticaretinin genişlemesi ilkesi de sağlanmış olacaktır. Çünkü GATT'ın temel hedefi global düzeyde dünya ticaretini serbestleştirip refahın ve etkinliğin artmasına katkıda bulunmaktır.

d) Serbest Ticarete Yönelik Kısıtlamaları Azaltma İlkesi

Günümüzde dünya ticaretini serbestleştirme faaliyetleri iki koldan yürütülmektedir. Bunlardan birincisi GATT çerçevesinde bütün üyeleri içine alacak şekilde olan ve tarife oranlarını aşağıya çeken raundlarla olmaktadır. Bu konuda Aralık 1993'te sonuçlanan Uruguay görüşmelerinde hayli mesafe alınmış ve tarifeler önemli ölçüde aşağı çekilmiştir. Buna rağmen GATT'ın ruhuna ters olmakla beraber kota uygulamaları yaygın olarak devam etmektedir. İkincisi ise, bölgesel entegrasyonlar yoluyla ticaretin serbestleştirilmesidir. Fakat bir anlamda yeni korumacılık olan bölgesel entegrasyonlar üyeleri arasında kısıtlamaları kaldırırken, üçüncü ülkelere karşı yeni kısıtlamalar getirmektedir. Bu durumda, GATT hükümlerine göre, getirilen yeni ve müşterek kısıtlama GATT çerçevesinde ulaşılan düzeyin üstünde olamamaktadır. Ayrıca, bölgeselleşmeden diğer GATT üyelerinin haberdar edilmesi gerekmektedir.

GATT sistemi gerek ikili gerekse de çok taraflı müzakereler yoluyla gümrük tarifelerinin indirilmelerini ve konsolide edilmelerini öngörmüştür. Bu meyanda yapılan 1947 Cenevre, 1949 Anncy, 1950-1951 Torquay, 1955-1956 Cenevre, 1960-1962 Dillon Görüşmeleri, 1963-1967 Kennedy Görüşmeleri ve 1973-1979 Tokyo Görüşmeleri neticesinde gümrük tarife oranları büyük

¹⁹⁶ Uruguay Round Agreement on Agriculture, Madde 4.2.

¹⁹⁷ GATT, Madde XIII/1.

ölçüde indirilmiştir. İkinci Dünya Savaşı akabinde % 40 olan ortalama gümrük tarife oranı 1987 yılında Avrupa Topluluğu'nda % 7.8, ABD'de % 6.2, Japonya'da ise % 8'e inmiştir. Bu oranlar Tokyo Round sonrası ağırlıksız en çok kayırılan ülke ortalama gümrük tarife oranlarıdır. Tercihli ticaret anlaşmaları sonunda ise bu oranlar AT'de % 6, ABD'de % 6 ve Japonya'da % 5.4 olmuştur.

3. Liberalleşmeden İstisnalar

GATT çerçevesinde koruma oranlarının önemli ölçüde indirilmesine rağmen, bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin baskıları neticesinde, liberalleşme sürecinde bazı istisnalar tanınmıştır. Bu istisnaları beş başlık altında toplamak mümkündür: i. tarım, ii. tekstil, iii. hizmetler, iv. gelişmekte olan ülkeler, v. bölgesel anlaşmalar.

a) Tarım Sektörü

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra tarımın liberalleşme kapsamına alınmasını hiç bir ülke kabul etmemiştir. ABD'de güçlü olan tarım sektörü lobisi bu konuda genel bir izin almış, gelişmekte olan ülkelerde konuya gerekli önem verilmemiş, diğer bir çok ülke ise tarım sektörünün GATT sistemi dışında tutulmasını arzu etmişlerdir. Ancak ileri tarihlerde AT Ortak Tarım Politikası uygulamaya başlayıp, hükümetler iç pazarlarda müdahaleye başlayınca dünya tarım piyasalarında dengeler bozulmuş ve destek gören tarımsal alanlarda üretim artmıştır. Bu durumda artan arz dünya fiyatlarının düşmesine sebep olmuştur. AT'nin uyguladığı bu tarım politikası aynı malların ihracatçısı olan ABD'yi zarara uğratmıştır. Son yıllarda tarım sektöründe dış ticarete mukayeseli üstünlüğünün farkına varan ABD, zararının azaltılabilmesi amacıyla tarım sektörünün de GATT çerçevesinde ele alınmasını istemiştir.¹⁹⁸ Bu konu Uruguay Round görüşmelerinde ele alınmış ve tarım malları ticaretinin belli bir süre sonra çok taraflı ticaret kurallarına tabi tutulması 15 Aralık 1993'te kabul edilen Nihai Senet'le kararlaştırılmıştır.

b) Tekstil Sektörü

Dünya tekstil ticaretinin önemli bir bölümü Çokelyafıllar Anlaşması (Multifiber Agreement-MFA) çerçevesinde yönetilmektedir. MFA, GATT içinde yapılmış, tekstil sektörüne mahsus bir

¹⁹⁸ O. AKTAN, a.g.e., s.7

anlaşmadır. Bu sistem esas olarak gönüllü ihracat kısıtlamasına dayanmaktadır. Buna göre, söz konusu malları ihraç eden önemli ülkeler ile önemli alıcılar arasında kotalar belirlenmekte ve malları ihraç eden ülkeler bu kotalara kendi arzuları ile uymak durumunda kalmaktadır. Arz yönünden ülkeler arasında ayırım yapan bu sistem anlaşmanın en çok kayırılan ülke ilkesiyle bağdaşmamaktadır. Nitekim konu, Uruguay Round görüşmelerinde ele alınmış ve tekstil ürünleri ticaretinin belli bir süre sonra çok taraflı ticaret kurallarına tabi olması 15 Aralık 1993 tarihli Nihai Senet'te hükme bağlanmıştır.

c) Hizmetler Sektörü

GATT sistemi sadece mal ticaretini kapsayıp hizmet ticaretini sistem dışında tutmuştur. Oysa son yıllarda teknolojik gelişmeler sebebiyle bu sektör büyük gelişme göstermiş ve hizmet ticaretinde önemli artışlar kaydedilmiştir. Bazı hizmetler ise, diğer malların üretimi ve ihracatı için vazgeçilmez bir nitelik kazandığından günümüzde mal ve hizmet ticareti iç içe geçmiş durumdadır. Fakat hizmetlerle ilgili milli mevzuatlar kısıtlayıcı hükümlerle doludur. Bu durum da Uruguay Round görüşmelerinde incelenmiş ve hizmet ticaretinin belli bir süre sonra çok taraflı ticaret kurallarına tabi olması Nihai Senet'te karara bağlanmıştır.

d) Gelişmekte Olan Ülkeler

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra gelişmiş ülkeler liberalleşmekte iken, GATT Anlaşması'nın IV. Kısım'ından ve Anlaşmaya sonradan eklenen 18. b maddesinden destek alan bir çok gelişmekte olan ülke, dış ticaret sistemini liberalleştirme gereği duymamıştır. Söz konusu madde gelişmekte olan ülkelerin miktar kısıtlamaları uygulamalarına imkan vermekteydi. Bu imkandan faydalanan her gelişmekte olan ülke, gelişmiş ülkelerin liberalleşme süreçlerinden faydalanmış, fakat karşılığında koruma oranlarını indirmemiştir. GATT'a üye gelişmekte olan ülkelere yönelik çalışmalar Ticaret ve Kalkınma Komitesi tarafından yürütülmektedir. Komite, GATT'ın IV.Kısım'ında yer alan, gelişmekte olan ülkelere özel statü çerçevesinde ayrıcalıklar sağlanması ilkesinin uygulanması ile yükümlüdür. Bu özel statü Tokyo Round'da kurallara bağlanarak sanayileşmiş ülkelerin ikili ilişkiler çerçevesinde gelişmekte olan ülkelere bazı ticari ayrıcalıklar sağlaması kararlaştırılmıştır. Burada amaç, gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaret sistemiyle tam olarak bütünleşmesini sağlamaktır.

e) Bölgesel Anlaşmalar

Bölgeselleşme olgusunun GATT'ın birinci maddesinde belirtilen en çok kayırılan ülke prensibiyle bağdaşmadığı görülmektedir. Çünkü böyle bir durumda grup içinde koruma oranları kaldırılmakta ve üçüncü kalan ülkelere koruma oranları uygulanmaktadır. Bu durumda bir ayırım söz konusu olmaktadır. Bununla birlikte, serbest ticaret bölgelerinde, gümrük birlikleri veya bu birliklerin ya da bölgelerin oluşturulması için gerekli olan geçici anlaşmalar konusunda 24. maddeyle bir istisna tanınmıştır. Bu maddede serbest ticaret ilişkilerinin önlenmemesi ve anlaşmaya taraf olmayanların çıkarlarının korunmasına dair kurallar mevcuttur.¹⁹⁹

4. Önemli GATT Roundları ve Sonuçları

GATT'ın kuruluş tarihi olan 1947'den 1994 yılına kadar olan dönemde uluslararası ticarete liberalleşmeyi sağlamak üzere round olarak adlandırılan çok taraflı ticaret müzakereleri yapılmıştır. Küresel bağlamda uluslararası ticaretin liberalleştirilmesi sürecinde önemli yer tutan sözkonusu görüşmeler aşağıda ele alınacaktır.

a) Cenevre Anlaşması (1947)

GATT tarihindeki en önemli konferanslardan biri, anlaşmanın kesin kimlik kazandığı 1947 Cenevre Konferansı'dır. Nisandan Ekime kadar süren tarife görüşmeleri, 23 ülke arasında yapılmış ve 123 anlaşma ve 20 programla sonuçlanmıştır. 45000 kalem mal tarife kapsamında değerlendirilmiştir. Toplantıda tercih ve ayrıcalıkların kaldırılması ile ilgili tartışmalar özellikle ABD ve İngiltere'nin gündemini yoğun olarak işgal etmiş, Commonwealth üyelerine tanınan ayrıcalıkların istisna kabul edilmesi ile başarılı bir şekilde sonuçlanmıştır.

b) Anncy ve Torquay Konferansları (1947-1951)

1949'da 11 ülke temsilcisi daha fazla ülkenin katılımını teşvik etmek amacıyla Anncy'de toplanmıştır. Bu toplantı OEEC üyesi ülkelere yaklaşan OEEC toplantısında görüşülecek tarife indirimleri konusunda bir ön görüşme olanağı sağlamıştır.

¹⁹⁹ DPT, a.g.e., ss.17-21.

Tüm üyeler ve yeni katılımlarla ikinci toplantı 1950-1951 yılları arasında Torquay'da yapılmıştır. O sıralarda tam bağımsızlığını kazanan Almanya'nın da görüşmelere katılması bu ülkenin ticaret ortakları tarafından memnurlukla karşılanmıştır. Toplantıda Commonwealth üyelerinin aralarındaki ayrıcalıkların sınırlarını daraltmaya yanaşmamaları, konferansın bu açıdan sonuçsuz kalmasına yol açmıştır.

Torquay Konferansı'nda görüşmelere katılan ülkeler, ticareti tarife indirimine hiç duyarlı olmayan mallar için, tarife indirimi önermek gibi oldukça niyetsiz davranışlar sergilemişlerdir. Konferanstaki çabalara rağmen OEEC ülkeleri ithalat kontrollerini zaten aralarında gevşetmek düşüncesinde oldukları için konferansa katılma konusunda isteksiz davranmışlardır. Nitekim doğal olarak kontroller kaldırılırken ulusal sanayi dallarının tarife korunmasına alınması kararı OEEC ülkelerini bir yönden haklı çıkarmıştır. Konferansa katılan ülkelere Brezilya ve Nikaragua hariç diğerleri 1954'e kadar belirtilen tarife düzeylerine uyacaklarını garanti etmişlerdir.

1954 yılı başına gelindiğinde GATT'a katılan ülke sayısı 35 olmuştur. Bu dünya ticaretinin % 80'lik bir kısmına karşılık gelmektedir. İlk başlarda GATT sadece tarife indirimleri ve ithalat kontrollerinin kaldırılmasını organize etmek gibi yüzeysel bir rol üstlenmiştir. Ancak ilerleyen zaman ve temaslarla karşılıklı yarar ilkesi görüşmelerin düzeyini yükseltmiştir.

Toplantıda önemli sorunlarla karşılaşmıştır. Bunların en önemlisi, ABD'nin 1948'de Doğu Avrupa ülkelerinin yaptığı stratejik madde ihracatına ambargo uygulama kararı olmuştur. Çekoslovakya'nın konuya ilişkin itirazı reddedilmişse de sorun 1951'de tekrar patlak vermiştir. Bu defa neden bu tarihte yapılan ticaret anlaşmasında, Doğu Avrupa ülkelerini en çok kayırılan ülke ilkesinden dışlayacak bir maddenin yer almamasıdır. Konferansın başarısı için mesele Çekoslovakya ile ABD arasında bir sorun olarak değerlendirilmiştir.

Karşılaşılan diğer önemli sorun ise, bazı ülkelerin GATT'a üye olmakla beraber kendileri aralarında Gümrük Birliği veya Serbest Ticaret Bölgesi gibi entegrasyon ilişkilerine girmiş olmalarıdır. Benelux, Lübnan-Suriye Birliği, Avrupa Kömür-Çelik Birliği ve son olara 1958'de gerçekleştirilen AET söz konusu soruna örnek gösterilebilir. Entegrasyonların temsil ettiği sınırlı ayrıcalıklar GATT'ın hükümlerine ters düşmektedir. Konu gündeme getirildiğinde AET'yi oluşturan 6 üye GATT'taki haklarından feragat etmek için başvuruda bulunmuşlardır. Fakat GATT üyeleri bu ülkeleri dışlamaktansa hükümlere esneklik kazandırmayı daha uygun bulmuşlardır. Ancak bu

defa ortak tarife düzeyinin nasıl belirleneceği sorunu ortaya çıkmış, bu sorun 1961-1962 tarife konferansında ürün bazında halledilmiştir.

Avusturya, Danimarka, İngiltere, Norveç, Portekiz, İsveç ve İsviçre'nin kurdukları EFTA'da ise dış tarifeleri uyumlaştırdıkları için bir sorun çıkmamıştır. Ancak tarımın serbest ticaret dışı bırakılması hükümlerin uygulanmasına boşluk getirmiştir.

c) Pasif Dönem (1952-1957)

Torquay konferansını izleyen yaklaşık 6 yılın pasif geçmesinin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür:

- ABD'de artan korumacılık eğilimleri ve kongrenin ABD Başkanına yeni tarife indirimleri yetkisi vermemesi,
- Kore konjonktürünün yarattığı yeni silahlanma döneminin mal ticaretini ikinci plana itmesi,
- İngiltere'nin büyüyen mali sorunları ve kamuoyunda GATT üyeliğinin ülkeye yarar sağlamadığı yolundaki düşüncelerin oluşması,
- Diğer ülkelerin de GATT ile ilgili hoşnutsuzluklarını dile getirmeye başlamaları.

Fakat 1953'te Japonya'nın da GATT'a katılması, bu dönemde sınırlı da olsa belli tarife görüşmelerinin yapılmasını sağlamıştır. Korumacı politikalarından yaptığı fedakarlıklar ancak 1958 de yeterli bulunan İsviçre de bu yılda üyeliğe alınmıştır.

Yeni katılımlarla yapılan bakanlar düzeyindeki 12. dönem toplantısı gelişmelerin bir panel çerçevesinde değerlendirilmesini karara bağlamıştır. Bunun neticesinde Haberler, Compos, Meade ve Tinbergen'den oluşan bir iktisatçı grubu 1958 yılında bir panel düzenleyerek bakanlar toplantısında sunulmak üzere Haberler Raporu adında bir rapor hazırlamıştır. Bu raporda üç özel komitenin kurulması önerilmiştir. Bu öneri kabul edilmiş ve bu çerçevede komiteler kurulmuştur, Buna göre, birinci komite tarife indirimleri ile ilgili çalışmalar yapacak, ikinci komite tarımsal sorunların çözülmesi ile görevlendirilerek tarımda korumacılığın azaltılması ve bu sektörde yoğun olarak gözlünen tarife dışı engellerle ilgilenecek ve bunun etkilerini

değerlendirecektir. Üçüncü komite ise, gelişmekte olan ülke ticareti ve bununla ilgili sorunlarla ilgilenecektir.

d) Dillon Round (1958-1962)

1955'te kurulan o günkü adı ile Ortak Pazar'ın GATT içinde soruna neden olduğu daha önce belirtilmişti. Bu kuruluşun tarife yapısının incelenmesi ve gerekirse bir tazminat belirlenmesi amacıyla yapılan toplantı, sonunda Dillon Round'a dönüşmüştür. Round'un 1960-1961 yıllarına tekabül eden ilk kısmı titiz incelemelerle geçmiştir. Bu tavır GATT'ın 6'lar karşısındaki durumunu güçlendirmiş, ortak Pazar temsilcileri önceden planladıkları formülleri uygulayamadıkları gibi, verecekleri tavizler için Brüksel'den daha fazla yetki talep etmek durumunda kalmışlardır. Dillon Round'a dönüşen toplantının ikinci döneminde topluluk ile GATT arasındaki sorunlar çözümlenmiştir. Tarife indirimleri konusunda GATT'ın önerisi olan formüller değil Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi ile önerileri kabul edilmiştir. Ayrıca ABD hariç hemen bütün ülkeler belirli bir takvime göre otomatik yüzde indirimler yapmaya hazırlanırken Dillon Round'da fiili görüşmelerde mal bazında tek tek indirimlerin önerilmesi Round'un pratikten uzak bir görünüme bürünmesine neden olmuştur.

Kennedy yönetiminin iş başına gelmesiyle ABD Dillon Round'u aşmak için özel bir çaba içine girmiştir. Yönetim mal bazında indirimlere yönelmek yerine soruna global bir perspektiften yaklaşmasını istemiştir. Yönetimin tarifeler konusundaki aktif yaklaşımı GATT'ı yeni bir Round'un eşiğine getirmiştir.

e) Kennedy Round (1963-1967)

Kennedy Round'da ABD'nin amacı sınai taifelerde % 50 indirim ve bir anlaşma ile AET piyasalarına tarımsal ürünlerle ulaşmaktır. 50 kadar ülkenin katılımı ile gerçekleşen toplantı sonunda 1963 Mayıs'ında nihai çözümler içeren ilke anlaşmasının çerçevesi çizilmiştir. Üzerinde tartışılıp anlaşmaya varılan 8 ilke şöyledir:

- Mümkün olan en fazla katılımı 4 Mayıs 1964'te tarife görüşmelerine başlanması ve görüşmelerin en çok kayırılan ülke ve karşılıklı çıkar ilkeleri doğrultusunda yapılması,
- Görüşmelerin tarımsal ürünler de dahil tüm ürün gruplarını içermesi,

- Görüşmelerin tarifeler yanında tarife dışı engeller üzerinde de yoğunlaştırılması,
- Karşılıklı çıkar ilkesi gerektirdiğinde bir ülkenin ekonomik ayrıcalıklar talep etmesine veya teklifini değiştirmesine izin verilmesi,
- Ticari görüşmelerin tarımsal ürünlerin dünya piyasalarına ulaşmalarına uygun koşullar hazırlaması,
- Karşılıklı çıkar nedeniyle tarife oranları diğer ülkelerinkinden çok daha düşük olan ülkelere ekonomik olanaklar sağlanması,
- Gelişmiş ülkelerin yapmış olduğu ihracat karşısındaki engellerin kaldırılmasına çalışılması; ancak bu ülkelerde mütekabiliyet esasına uymasının beklenmesi,
- Arada sürtüşmeye yol açacak unsurları bir kenara bırakarak kapsamlı bir doğrusal tarife indirim programının başlatılması; Tarife düzeylerinde önemli eşitsizliklerin bulunması durumunda genel ve otomatik uygulamayı kolaylaştırıcı özel kuralların geliştirilmesi.

Bu ilkelerle ilgili bir uzlaşmanın sağlanması, ülkeler arasında bir uzlaşma havasının estiği izlenimini vermiş olsa da, kararların her zaman birbiri ile uyumlu olmaması umutlara baştan itibaren bir karamsarlık getirmiştir., ABD'nin Avrupa'ya ihracatının % 30'unu oluşturan tarım ürünleri buradaki en önemli uyuşmazlık konusu olmuştur. Bu konuda ABD hep görüşmeye hazır olduğunu ifade etmiş, İngiltere mal anlaşmalarından yana oy vermiş, ancak AET ülkeleri o tarihte henüz ortak bir taife geliştiremedikleri için müzakere masasına yanaşmamışlardır.

Beşinci GATT Round'u 1964 yılı Mayıs ayında Cenevre'de Kennedy Round olarak yeniden toplandığında, taraflar % 50 tarife indirim konusunda anlaşmışlardı. Fakat genel ve geniş yaklaşım niyetine rağmen, Kennedy Round görüşmeleri kısa zamanda kategori kategori, mal mal pazarlık düzenine dönüşüvermiştir. Kimyasal maddeler, alüminyum, çelik ve pamuklu dokuma, taraflarca hemen sıkı pazarlık gruplarına sokulmuştur. Taraf ülkelerin bu alanlarda korumacılıktan vazgeçmek istememeleri, bu konudaki görüşmeleri de sonuçsuz bırakmıştır.

Tarife dışı engeller konusunda, taraflar korumacılık etkileri güçlü, iç vergiler, destekler, gümrük değerlendirme sistemleri ve anti-damping düzenlemeleri üzerinde uzun uzun dursalar da,

anti-damping düzenlemelerine ilişkin yaptırımlar dışında pek bir şey başaramamışlardır. Kennedy Round'un sonuçları özetle aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- Özellikle sanayi mamuller olmak üzere 6000'i aşkın ürün üzerinde dünya çapında yaklaşık % 35 oranında tarife indirimi gerçekleştirilmiştir. Gelişmekte olan ülkelere yapılan tropik gıda ithalinde olduğu gibi bazı alanlarda ise, tarifeler ya tamamen kaldırılmış ya da indirimler % 50'ye ulaşmıştır.
- Çelik, tekstil, gıda ürünleri gibi ürün gruplarında ya hiç tarife indirimi olmamış ya da çok az indirimler söz konusu olmuştur.
- Anlaşma, 1968-1972 arasında yapılacak tarife indirimleri için de garantörlük görevini üstlenmiştir. Ayrıca yapılan tüm indirimlerin en çok kayırılan ülke ilkesi uyarınca tüm GATT üyelerine uygulanması sağlanmıştır.

Kennedy Round, GATT'in anti-damping düzenlemeleri dışında çok fazla bir ilerleme kaydetmemiş olmakla birlikte, gelişmekte olan ülkeler bu toplantıdan sonra daha bilinçli bir şekilde uluslararası ticarete taraf olma yetkisi kazanmışlardır. Nitekim, Kennedy Round'dan sonra UNCTAD geliştirmekte olan ülkelerin sorunlarını daha ciddiyetle ele almaya başlamıştır. Ticaret ve ekonomik gelişme ilişkisinin bilincine varan bu ülkeler bu Round'dan sonra giderek önemli bir baskı grubu oluşturmaya başlamışlardır. Birçoğu iki temel hammadde ihracatçısı olan bu ülkelerin eğer ihracatları hızla artırılabilirse bu ülkeler ihracata dayalı bir büyüme modeli deneyebilirlerdi. Bu nedenle Kennedy Round'un bu açıdan işlediği tema, sanayileşmiş ülkelerin ticaret tercihlerini geliştirmekte olan ülkeleri kapsayacak şekilde genişletmeleri ve tarife indirimlerini bu yönde kullanmaları biçiminde olmuştur. Dış ticaret hadlerinin geliştirmekte olan ülkeler lehine çevrilmesi ve mal kartellerinin kurulması konuları da UNCTAD toplantılarında ele alınmaya başlayınca bu ülkelerin sesi daha fazla duyulmaya başlamıştır. Fakat geliştirmekte olan ülkelerin tercihler içerisinde yer alması önerisi ayırım yapmama ilkesini zedeleyeceği gerekçesiyle tepkiyle karşılanmıştır. Bu nedenle, söz konusu öneri belli sınırlamalarla kabul edilmiştir. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür: Tercihler ilgili ülkelerin genç endüstrileri için uygulanmalıdır. Sanayileşmiş ülkeler ortak tavır koymalıdır. Tercihler tüm benzer geliştirmekte olan ülkelere uygulanmalıdır. Son olarak da, bu tür tercihlerin tümü geçici olmalıdır.

f) Tokyo Round (1973-1979)

Kennedy Round'un bitişini takip eden yıllar uluslararası ekonomik sistemin temelden sarsıldığı bir dönem olmuştur. Bretton Woods sisteminin çökmesiyle, altın standardından dönülüp doların ve sonrada diğer para birimlerinin uluslararası piyasalarda dalgalanmaya başlaması, ortaya çıkan güven, uyum ve likidite sorunları doğal olarak uluslararası ticaret faaliyetlerini etkilediği için ticaret görüşmelerinin yeniden başlaması zaman almıştır. Tokyo Round, 1947'de çok taraflı ticaret sisteminin kuruluşundan itibaren yapılan Round'ların yedincisi olup, görüşmeler Cenevre'de başlamıştır. 100'ülkeleri aşkın üyenin katıldığı konferansta sanayi ve tarım ürünleri ticaretine uygulanan tarife ve tarife dışı engeller gündemi oluşturmuştur. Tokyo Turu'nda şu konular üzerinde anlaşmaya varılmıştır:

- Sekiz yıllık bir geçiş süreci sonunda sanayi ürünlerinde tarifelerin 1/3 oranında indirilmesi öngörülmüş ve söz konusu indirimin ürün bazında değil toplu halde (across the board) yapılması kararlaştırılmıştır.

- Tokyo Round'un en büyük yeniliği GATT anlaşmasının hükümlerini değiştirmek yerine, bunları yorumlayan davranış Kodlarının (Code) oluşturulmasıydı. Bu yöntemle GATT'a taraf olan bir ülke bu Kodları imzalamakta serbest olduğu gibi GATT'a taraf olmayan bir ülke de bunları imzalayıp taraf olabilme imkanına sahiptiler.²⁰⁰ Hem sanayi hem de tarım sektörlerindeki tarife dışı engellerle ilgili olarak yeni düzenlemeler getiren bu kodlar şunlardır:²⁰¹ a) Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Anlaşması, b) Kamu Alımları Anlaşması, c) İthalat Lisans Anlaşması, d) Ticarete Teknik Engeller Anlaşması, e) Gümrük Değerleme (Custom Valuation) Anlaşması, f) Kennedy Turu'nda görüşülen Antidamping Kodu ile Tokyo Turu'nda kabul edilen Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Anlaşması arasında uyumu sağlamak üzere VII. Maddenin uygulanmasına dair anlaşma (gümrük değeri anlaşması), g) Tarım alanında sığır eti ve tavukçuluk ürünleri ile ilgili iki anlaşma ve h) GATT'ın kurallarını geliştirmekte olan ülkelerin kalkınma ihtiyaçları ile daha uyumlu bir hale getirmek için bir çerçeve anlaşma.

- Gelişmekte olan ülkelerle ilgili olarak, genel tercihler sisteminin iyileştirilmesi ve tropik ürünlerde gelişmiş ülkelerin dahili vergilendirmede kolaylıklar sağlamaları ve mütekabiliyet ilkesinin uygulanmaması (nonreciprocity) ilkesi kabul edilmiştir. Bu ilkeye göre, gelişmiş ülkeler geliştirmekte

²⁰⁰ O. AKTAN, a.g.e., s.4

²⁰¹ Rıdvan KARLUK, *Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar*, 3. Baskı, Tütünbank Yayınları, İstanbul, 1996, ss.153-154.

olan ülkelerden yapılan ihracata uyguladıkları engelleri kaldırsalar bile aynı davranışı geliştirmekte olan ülkelerden talep etmeyeceklerdi.

- Nihayet, normal GATT disiplinine uymayan; gelişmiş ülkelerin kendilerinden daha rekabetçi bir konuma sahip olan geliştirmekte olan ülkelerden yaptıkları tekstil ve giyim ürünlerine iki taraflı bir kısıtlama (kota) getiren Çok-Elyafıllar Anlaşması (MFA) yürürlüğe konulmuştur²⁰². Geliştirmekte olan ülkelerin böyle bir sınırlamayı kabul etmelerinin nedeni, kendileri için son derece önemli olan bu pazarlara sınırlandırılmış olsa da belli ve garanti edilmiş bir oranda girmelerinin hüküm altına alınmış olmasıdır. Anlaşma ilk kez 1974 yılında yürürlüğe girdiğinde bunun geçici bir süre için yapıldığı belirtilmiş ve amacının gelişmiş ülkeleri tekstil ve konfeksiyon sektörüne kendini düzenleyecek zaman kazandırmak olduğu açıklanmıştır.²⁰³ MFA, katılımcı ülkelerin çıkarlarını bağdaştırarak tekstil ve giyim sektöründe uzun vadede serbestleşmeye yönelik bir düzenleme olmasına rağmen koruma araçlarının ikili anlaşmalar biçiminde olması ve ihracatçıları kıt ihraç kotasını satın almak zorunda bırakması ya da kamudan elde edilen değerli bir kotayı satmak imkanına kavuşturması gibi nedenlerle ihracat vergisi ile aynı etkileri gösteren önemli bir korumacı uygulama konumundadır²⁰⁴. Tekstil ve giyim sektörünün istisna oluşturan bu durumuna Uruguay Round'u ile son verilerek belirli bir geçiş dönemi sonucunda bu sektörlerin GATT disiplini içine alınması sağlanmıştır.

g) Uruguay Round (1986-1993)

1947 Cenevre Anlaşmasından itibaren Sekizinci Round olan Uruguay Round'u uluslararası ticari sorunlara çözüm bulmak amacıyla 15-20 Eylül 1986 tarihleri arasında Uruguay'ın Punto del Este şehrinde üye ülkelerin ticaret bakanlarının katılımı ile toplanmış, 15 Aralık 1993 tarihinde görüşmeler uzlaşma ile sonuçlanmış ve 12-15 Nisan 1994 tarihlerinde Fas'ın Marakeş şehrinde imzalanarak 1 Ocak 1995 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir. Hedefleri özetle, geleneksel konularda liberal uygulamalara dönülmesi, hak ve yükümlülükler dengesinin tesisi, tarım, tekstil, hizmet sektörü ve diğer yeni konuların çok taraflı çerçeveye oturtulması, GATT sisteminin güçlendirilmesi ve saygınlık kazanmasıdır. Hedefler açısından bakıldığında bu Round GATT tarihinin en kapsamlısı olmaktadır.

²⁰² GÜRAN ve AKTÜRK, a.g.e., s.142.

²⁰³ Okan OĞUZ, "Uruguay Round'un Türk Tekstil Sektörüne Etkileri", *GATT Uruguay Round Müzakerelerinin Sonuçları ve Etkileri*, (Ed.) Tuğrul ÇUBUKÇU, TÜSİSAY Yayını, Ankara, 1994, s.75.

²⁰⁴ Thomas W. HERTEL ve diğerleri, *Growth, Globalization, and Gains from the Uruguay Round*. Policy Research Working Paper:1614, World Bank, May 1996.

Round sürerken uluslararası alanda meydana gelen gelişmeler müzakerelerin önemini daha da artırmıştır. Orta ve Doğu Avrupa ile Kafkasya ve Orta Asya'da meydana gelen önemli gelişmeler, AT içinde bütünleşme çabalarının hızlanması, AT ve EFTA arasında "Avrupa Ekonomik Alanı" adıyla oluşturulan bölgede daha bütünleşmiş bir Avrupa oluşturma gayretleri, ABD, Kanada ve Meksika arasında imzalanan NAFTA ile başlayıp Latin Amerika ülkeleri arasındaki bir dizi anlaşma ile desteklenen Amerikan bölgesi entegrasyon hareketleri ve diğer benzer bölgeselleşme hareketleri Round'a yeni bir boyut kazandırmıştır. Diğer taraftan, GATT'a yeni üyeler katılmış, bazı ülkeler ise katılma başvurusunda bulunmuşlardır. Eski Sovyet Cumhuriyetleri'nin bir çoğu da gözlemci bir statü kazanmışlardır.²⁰⁵

Bu Round sonucunda sanayi ürünlerinin yanında daha önce GATT disiplini içerisine alınmayan tekstil, tarım ve hizmetler sektörleri de serbestleşme kapsamına alınmıştır. Bunun yanında ticaretle bağlantılı yatırım tedbirleri ve fikri mülkiyet hakları alanlarında yeni düzenlemelere gidilmiştir. Ayrıca tarife dışı engellerin ve özellikle sübvansiyon, anti-sübvansiyon ve anti-damping tedbirlerinin kullanımı daha da kısıtlanmıştır. Round sonunda GATT'ın, yerini uluslararası ticareti serbestleşme yönünde yönlendirecek daha güçlü bir yapıya sahip resmi bir uluslararası kuruluş olan Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) bırakması kararlaştırılmıştır.²⁰⁶

aa) Round'da Ele Alınan Başlıca Konular

Uruguay Round'da tarifelerde gerçekleştirilen indirim, tarife dışı engellerin belirli bir aşamada ortadan kaldırılması, tekstil, giyim ve tarım sektörlerinde GATT disiplininin sağlanmasının yanısıra koruma, anti-damping ve telafi edici vergiler, gümrük değerlendirme uygulamaları, kamu iktisadi teşebbüsleri ve teknik engeller konularında daha önceden mevcut olan hükümler güçlendirilmiş ve hizmet, fikri mülkiyet ve ticaretle ilgili yatırım konularında yeni anlaşmalar uygulamaya konulmuştur.²⁰⁷ GATT Uruguay Round'un tamamlanmasından sonra yayınlanan Nihai Senette yer alan anlaşmalarla, karar ve deklarasyonların ana noktaları ait oldukları başlıklarla aşağıda verilmeye çalışılmıştır.

aaa) Gümrük Tarifeleriyle İlgili Düzenlemeler

Uruguay Round'da daha önceki Round'larda önemli indirimlerin sağlandığı sanayi ürünlerine uygulanan tarifelerde ortalama üçte birlik yeni bir indirim gerçekleştirilmiştir. Tarifelerdeki

²⁰⁵ DPT, *Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler*, DPT Yayını, Yayın No:2375, Ankara, 1995, s.38.

²⁰⁶ GÜRAN ve AKTÜRK, a.g.e., s.151.

²⁰⁷ Nader MAJD, *The Uruguay Round and South Asia: An Overview of the Impact and Opportunities*. The World Bank, May 1995, s.9.

bu indirimin yanısıra bir malla ilgili tarifenin malın işlenmişlik derecesi arttıkça artması şeklinde tanımlanabilen *tarife kademeleşmesi* (tariff escalation) sorununun çözümlenmesi amaçlanmıştır²⁰⁸. Tarifelerde gerçekleştirilen önemli indirimlerin yanı sıra Gönüllü İhracat Kısıtlamaları uygulamalarının da belirli bir süreç sonucunda ortadan kaldırılması kararlaştırılmıştır.

Uruguay Round Müzakerelerinin temel hedefi, tarife dorukları ve tarife kademeleşmeleri de dahil olmak üzere tarifelerde ilave indirimler sağlamaktır. Müzakereler sonucunda OECD ülkelerinde ortalama tarife oranları zaten oldukça düşük bir seviyede olmasına rağmen gelişmiş ülkelerde ağırlıklı ad valorem tarife oranlarında % 40 indirim gerçekleştirilmiştir. Bunun yanı sıra gelişmiş ülkelerin ithalatlarının % 44'ü tarifelerden tamamen arındırılmıştır. Sanayi ürünleri üzerinden alınan tarife oranları gelişmiş ülkelerde % 6.3'ten % 3.8'e düşürülmüş ve bu ülkelerdeki mevcut tarife oranları GATT'ın yürürlüğe girdiği 1947 yılındaki ortalama tarife seviyesinin 1/10'una kadar gerilemiştir.²⁰⁹

Uruguay Round, gümrük tarifeleri içinde *bağlayıcı tarife* (bound tariff)'lerin miktarını önemli ölçüde artırmıştır. Bağlayıcı tarifeler, herhangi bir mal üzerinde uygulanacak tarifenin maksimum oranının belirlendiği tarifelerdir. Uygulanan oranlar hiçbir şekilde bağlayıcı tarife oranlarını aşamazlar. Bağlayıcı tarife oranlarında yapılacak artışlara GATT çerçevesinde yürütülecek müzakereler ile imkan tanınmaktadır.²¹⁰ Bağlayıcı tarifeler, ihracatçılara, ilgili ithal mallarına uygulanan tarifelerin bağlayıcı tarife oranının üzerine hiçbir zaman çıkmayacağı konusunda güvence sağlarken; hükümetlerin uygulanan tarife oranlarını bağlayıcı tarife oranı seviyesine kadar her an yükseltebilme imkanına sahip olmasına olanak tanınması nedeniyle belirsizliği artırmaktadır.

Tablo 4. Sanayi Ürünlerinde Bağlayıcı Tarifeler

ÜLKE GRUPLARI	Tarife Pozisyonu Sayısı	İthalat Değeri (Milyar \$)	Bağlayıcı Tarife Pozisyonlarının Yüzdesi		Bağlayıcı Orana Tabi İthalatın Yüzdesi	
			Uruguay Turu Öncesi	Uruguay Turu Sonrası	Uruguay Turu Öncesi	Uruguay Turu Sonrası
Gelişmiş Ülkeler	86,968	736,9	78	99	94	99
Gelişmekte Olan Ülkeler	157,805	350,5	21	73	13	61
Geçiş Ekonomileri	28,962	34,7	73	98	74	96

Kaynak: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations; Market Access for Goods and Services: Overview and Results*. GATT, Geneva, November 1994.

²⁰⁸ GÜRAN ve AKTÜRK, a.g.e., s.153.

²⁰⁹ Maarten SMEETS, "Tariff Issues in the Uruguay Round: Features and Remaining Issues", *Journal of World Trade*. Vol: 29, No:3, June 1995, s.93.

²¹⁰ GATT, madde XXVIII.

Tablo 4.'ten de görülebileceği gibi Uruguay Round Anlaşması'nın uygulanması neticesinde gelişmiş ülkelerin sanayi ürünlerindeki tarife pozisyonlarının % 99'u bağlayıcı tarife haline gelmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde Uruguay Round öncesi bağlayıcı tarifeye sahip tarife pozisyonu oranı % 21 iken Uruguay Round sonrasında bu oran % 73'e ulaşmıştır. Bu gelişme, tarifelerin ticaret politikası aracı olarak keyfi bir biçimde kullanılmasını önemli ölçüde engelleyecektir²¹¹. Başka bir deyişle ülkeler söz konusu ürünlerde tarifeleri belli bir limitin ötesinde tek yanlı olarak yükseltmeyeceklerdir.

Tablo 5. Gelişmiş Ülkelerde Sanayi Ürünlerine Uygulanan Bağlayıcı Tarifelerde Serbestleşme Ortalama Tarifeler* (Yüzde Olarak)

Mal Grupları	İthalat Miktarı (Milyar \$)	Uruguay Round Öncesi	Uruguay Round Sonrası	Ortalama Tarifedeki Azalma
Tüm Sanayi Ürünleri	736.9	6.3	3.8	40
Tekstil ve Giyim	66.4	15.5	12.1	22
Metaller	69.4	3.7	1.4	62
Mineral Ürünleri ve Değerli Taş/Metaller	73.0	2.3	1.1	52
Elektrikli Makineler	86.0	6.6	3.5	47
Deri, Kauçuk, Ayakkabı ve Seyahatle İlgili Mallar.	31.7	8.9	7.3	18
Ağaç, Kağıt ve Mobilya	40.6	3.5	1.1	69
Balık ve Balık Ürünleri	18.5	6.1	4.5	26
Elektriksiz Makineler	118.1	4.8	1.9	60
Kimyasallar ve Fotoğraf Ürünleri	61.0	6.7	3.7	45
Ulaşım Ekipmanları	96.3	7.5	5.8	23
Mamul Maddeler	76.1	5.5	2.4	56

* İthalata göre ağırlıklı ortalama tarifeler.

Kaynak: GATT, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations; Market Access for Goods and Services: Overview and Results*. GATT, Geneva, November 1994.

Gelişmiş ülkelerin sanayi ürünlerine uygulanan bağlayıcı tarifelerdeki serbestleşme düzeylerini gösteren Tablo 5.'ten görülebileceği gibi, Uruguay Round sonucunda birçok sektörde tarifeler ortadan kaldırılırken ya da ortalama tarife oranlarında önemli indirimler gerçekleştirilirken bazı sektörlerdeki tarife oranları ortalamanın çok üstünde seyretmektedir. Bu sektörler şunlardır: tekstil ve giyim; deri, kauçuk, ayakkabı ve seyahat ile ilgili ürünler; balık ve balık ürünleri ve ulaşım ekipmanları. Ortalama tarife oranını % 15'ten daha fazla aşan tarifeler olarak tanımlanan *tarife dorukları* gelişmiş ülke ithalatının değer olarak % 5'ine (Round öncesi % 7) karşılık gelmektedir.²¹²

Uruguay Round sonrasında tarifelerde serbestleşme önemli bir düzeye ulaşmasına rağmen bir ticaret politikası ve korumacı bir araç olarak tarifeler önemini korumaya devam etmektedir. Bu eğilim, piyasaya girişi düzenlemede tarife uygulamasının ürün ve ülke bazında farklı uygulamalara olanak sağlayıcı bir şekilde kullanılması ile sürdürülmektedir. Örneğin, AB'nde tarifeler oldukça düşük bir seviyede olmasına rağmen tekstil ve giyim gibi bazı sektörlerde tarifeler yoluyla koruma

²¹¹ SMEETS, a.g.e., s. 95.

²¹² SMEETS, a.g.e., s. 101.

yüksek bir düzeydedir; tarife kademeleşmeleri yoluyla işlenmiş ürünlerin diğer ürünlere göre daha yüksek bir tarife oranı ile korunması söz konusudur ve tercihli ticaret sistemi ile farklı ülkelere yönelik koruma düzeyi de farklılaştırılabilmektedir.²¹³

Uruguay müzakereleri sırasında gelişmekte olan ülkeler genel olarak gümrük tarifesi oranlarındaki indirimleri onaylamışlardır. Uzak Doğu'nun üç yeni sanayileşen ülkesi Hong Kong, Güney Kore ve Singapur, 10 ürün grubunda tarife oranlarını sınırlamayı taahhüt eden 11 taraf arasında yer almıştır. Söz konusu diğer taraflar ise şunlardır: Avrupa Birliği ülkeleri, Japonya, İsviçre, İsveç, Avusturya, Yeni Zelanda, Finlandiya ve Norveç'tir.²¹⁴ Fakat, tarifelerde gerçekleştirilen indirimler gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülke piyasalarına girişini kolaylaştırmakla birlikte bir çok gelişmiş ülkede tarifelerin zaten çok düşük olması ve tekstil ve giyim sektörlerinde tarife indirimlerinin düşük bir seviyede kalması gelişmekte olan ülkelerin elde edeceği yararı azaltacağını söylemek mümkündür.²¹⁵

bbb) Sübvansiyonlarla İlgili Düzenlemeler

Tokyo Round'da görüşülen ve Sübvansiyonlar Kodu olarak bilinen GATT VI, XVI ve XXIII. maddeleri Uruguay Round'da Genel Anlaşma'nın içine dahil edilmiştir. Buna göre, devlet veya herhangi bir kamu kuruluşu tarafından şirketlere aşağıdaki şekillerde bir mali katkı söz konusu olduğunda bu katkı sübvansiyon kabul edilmektedir:

- Devlet uygulamasının, hibe, kredi ve hisse katılımı gibi doğrudan fon transferi içermesi veya potansiyel olarak doğrudan fon ya da yükümlülük transferini (kredi garantisi gibi) kapsamaması,
- Tahakkuk etmiş bir kamu gelirin affedilmesi veya tahsil edilmemesi (vergi ertelemeleri veya diğer mali teşvikler gibi),
- Devletin genel altyapı dışında kalan alanlarda mal veya hizmet üretmesi veya satın alması,
- Devletin bir fon mekanizmasına ödemeler yapması, garanti sağlaması veya bir özel kuruluşa ilk üç durumdaki fonksiyonları yürütme görevini vermesi,
- GATT'ın ihracat teşviklerinin kaldırılmasını öngören XVI. Maddesi anlamında herhangi bir gelir veya fiyat desteği verilmesi ve bütün bunların sonucunda bir "yarar" elde edilmiş olması.

²¹³ Sam LAIRD, *EU Import Measures and the Developing Countries*. Staff Working Paper TPRD-98-01, WTO, January 1998, s.3.

²¹⁴ Tuba ONGUN, "Uruguay Round Anlaşmalarının Özünü", *GATT Uruguay Round Müzakerelerinin Sonuçları ve Etkileri*, (Ed.) Tuğrul ÇUBUKÇU, TÜSAV Yayını, Ankara, 1994, s.17.

²¹⁵ Colleen HAMILTON ve John WHALLEY, "Evaluating the Impact of the Uruguay Round Results on Developing Countries", *The World Economy*. Volume 18, No:1, January 1995, s.35.

Uruguay Round sonunda sübvansiyonlarla ilgili olarak kabul edilen iki önemli anlaşma imzalanmıştır. Bunlar, Sübvansiyon ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması (The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures-SCMs) ve Ticaretle İlgili Yatırım Tedbirleri Anlaşması (The Agreement on Trade-Related Investment Measures-TRIMs)'dir Bu anlaşmalardan SCMs, hizmet sektörünü kapsamamaktadır.

GATT Sübvansiyon Kodu'unda sübvansiyonlar üç kategori altında sınıflandırılmıştır. Bunlardan birincisi, yasaklanmış sübvansiyonlar (red light subsidy veya prohibited subsidies), ikincisi, karşı önlem alınamayan sübvansiyonlar (non actionable subsidies), üçüncüsü ise, karşı önlem alınabilir sübvansiyonlar (actionable subsidies)'dir.²¹⁶

Yasaklanmış Sübvansiyonlar: Tarım Anlaşması'nda yer alan istisnalar dışında Genel Anlaşma'nın yasaklanmış olduğu sübvansiyonlar, ihracat performansı veya yerli ürün kullanımının ithal edilen ürünlerin kullanımına tercih edilmesi şartına bağlı olarak verilen sübvansiyonlardır.²¹⁷ GATT Sübvansiyon Kodunun 9. maddesi tarafından yasaklanan ihracat sübvansiyonları şunlardır:

- İhracat performansı ile ilişkilendirilmiş doğrudan devlet yardımları,
- Dövizin resmi mercilere teslim zorunluluğunu kaldıran uygulamalar,
- İhraç ürünleri için yurt içinde düşük tarifeli taşıma ve navlun uygulaması,
- Üretimde kullanılan girdilerin üretimi aşamasında alınan kümülatif dolaylı vergilerin, söz konusu malı ihraç edilmesi halinde uygulanacak muafiyet, vergi iadesi veya ertelenmesinin, iç tüketim için üretilenlerin üzerinde olması,
- İthal girdilerin, ihraç ürünleri için daha elverişli koşullarla sağlanması,
- İhraç ürünlerinin üretiminde kullanılan ithal girdilere, bu mallardan alınan gümrük vergisinin üzerinde bir vergi iadesi yapılması,
- Doğrudan ihracatla ilgili olarak dolaysız vergilerden muafiyet, bu vergilerin iadesi veya ertelenmesi,

²¹⁶ İsmail AYDOĞUŞ, *Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Bütünleşme Sürecinde Devlet Yardımları*, Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayını, No:28, Ankara, 2000, s.36.

²¹⁷ Terry COLLINS-WILLIAMS ve Gerry SALEMBIER, "International Disciplines on Subsidies: The GATT, the WTO and the Future Agenda", *Journal of World Trade*. Vol. 30, No:1, February 1996, ss.9-10.

- Devlet tarafından sağlanan istemleri veya döviz riski programları için tahsil edilen uygun koşullu primlerin, bu programların uzun vadeli maliyetlerini karşılamaya yetmeyecek kadar düşük olması,
- Dolaysız vergilerden ihracat için özel indirim yapılması,
- İhraç ürünleri için, alınan vergi oranı üstünde KDV iadesinde bulunulması,
- Uluslararası sermaye piyasalarında geçerli olanlardan daha düşük faizli ihracat kredisi sağlanması,
- Genel Anlaşmanın XVI. Maddesi anlamında ihracat sübvansiyonlarının kamu kaynaklarından sağlanmasıdır.

İhracat performansına bağlı olarak verilen sübvansiyonlar ise, aşağıdaki uygulamaları kapsamaktadır:²¹⁸

- İhraç malları veya ihracatçılar için iç tüketime, iç piyasaya veya ithalata göre daha avantajlı koşullarda taşıma ücretleri uygulanması,
- İthal veya yerli mal veya hizmetin sağlanmasını; doğrudan sübvansiyon verilmesi,
- İhracata prim verilmesi anlamına gelen ve ihracatçının kazandığı döviz yurt dışında tutabilme imkanı sağlayan her türlü döviz muhafaza veya benzeri imkanlarının sağlanması,
- Vergi muafiyeti, iadesi veya ertelenmesi,
- Dolaysız vergi matrahının hesaplanmasında avantajlar sağlanması,
- İhraç malları bünyesine giren ithal mallarına tanınan vergi iadesi veya indirim oranlarının normal ithal edilmeleri halindekilere tanınandan daha yüksek tutulması,
- Hükümetler tarafından uygulanan ihracat kredisi garantisi veya sigortası programlarının, uzun vadede ortaya çıkacak giderleri karşılayamayacağı açık olan prim oranlarıyla, yürürlüğe konulması,
- Hükümetler tarafından ihracatçılara serbest piyasa koşullarından daha elverişli ihracat kredisi sağlanması veya kredi temininde ortaya çıkan gider ve kayıpların üstlenilmesi,

²¹⁸ BREWER ve YOUNG, a.g.e., s.188.

- GATT'ın XVI. Maddesine göre ihracat sübvansiyonu oluşturan ve devlet hazinesine yük olan diğer bütün uygulamalardır.

Karşı Önlem Alınamayan Sübvansiyonlar: Spesifik olmayan sübvansiyonlar ya da spesifik olmakla birlikte aşağıdaki koşullara uyan sübvansiyonlar karşı önlem alınmayan sübvansiyonlardır.

- Yardımın endüstriyel araştırma giderlerinin % 75'ini ya da pazara giriş öncesi geliştirme faaliyeti giderlerinin % 50'sini aşmaması koşuluyla firmalarca veya yüksek eğitim ve araştırma kuruluşları tarafından firmalarla yapılan ve sözleşme bazında yürütülen araştırma faaliyetleri için yapılan yardımlar. Ancak böyle bir yardım yalnızca aşağıdaki giderlerle sınırlı olmak zorundadır:

- Doğrudan araştırma ile ilgili personel giderleri,
- Münhasıran ve daimi surette araştırma faaliyetine ayrılmış araç, gereç, ekipman, arsa ve bina giderleri ile araştırma faaliyeti (teknik bilgi, patent ve araştırma satın alma giderleri dahil) için kullanılan danışmanlık ve benzeri hizmet giderleri,
- Araştırma faaliyetinin doğrudan bir sonucu olarak maruz kalınan ilave beklenmeyen giderler ile diğer işletme giderleri (malzeme v.b.).

- Bir üye ülke topraklarında, bölgesel kalkınma genel çerçevesi içinde dezavantajlı bölgelere verilen ve spesifik olmayan yardımlar. Bu yardımlar aşağıdaki şartlara sahip olmalıdır.

- Her dezavantajlı bölge coğrafi, ekonomik ve idari kimliği ile açık bir şekilde belirlenmelidir,
- Bölgenin dezavantajlılığı, tarafsız ve objektif kriterlere dayanmalı; bölgenin sorunlarının geçici nitelikteki şartlardan kaynaklanmadığı belirtilmeli ve bu tür kriterler yasa, tüzük ve diğer resmi belgelerde açıkça zikredilmiş olmalıdır,
- Söz konusu kriterler, fert başına veya hane halkı başına düşen gelir veya fert başına GSYİH'in esas alındığı belirli ekonomik gelişmişlik ölçüleri de içermelidir. Bölgenin dezavantajlılığını ölçmede bu ölçütlerin kullanılması halinde bölgedeki fert başına GSYİH ülke ortalamasının % 85'inden daha yüksek olmamalı; alternatif ölçüt olarak işsizlik dikkate alınırsa bölgedeki işsizlik oranı ülke ortalamasının en az % 110'u düzeyinde olmalıdır.

- Mevcut tesislerin, firmalara ilave mali yük getiren yeni çevre mevzuatına adapte edilmesine yönelik yardımlar. Ancak bu yardımların aşağıdaki koşulları taşıması gerekmektedir:

- Yardım bir defaya mahsus olmalıdır;
- Adaptasyon giderlerinin % 20'si ile sınırlı olmalıdır;

- Firmalar tarafından üstlenilmesi gereken yatırımla ilgili tadilat ve iş masrafları yardım kapsamına girmez;
- Yardım doğrudan çevre kirliliğindeki planlanan azalmaya bağlantılı ve uygun ölçüde olmalıdır;
- Yeni ekipman ve/veya imalat işlemini benimseyebilecek tüm firmalara açık olmalıdır.

Karşı Önlem Alınabilen Sübvansiyonlar: Bir sübvansiyonun aşağıdaki sonuçları yaratarak diğer üye ülkelerin çıkarlarını olumsuz yönde etkilemesi halinde bu tip sübvansiyonlar karşı önlem alınabilir sübvansiyonlardır.

- Bir başka üyenin yerli sanayiine zarar vermesi,
- GATT 1994'ün özellikle de ikinci maddedeki tarife ve eş etkili vergilerde sağlanacak tavizlerin sonucunda diğer üye ülkeler lehine meydana gelecek kazançların yok edilmesi veya bu kazançların eksik oluşmasına yol açması,
- Bir başka üyenin çıkarlarına *ciddi zarar* getirmemesi ya da ciddi bir tehdit oluşturmaması.

Bir ürüne değer üzerinden verilen toplam sübvansiyonların ürünün değerinin % 5'ini aşması, bir sanayi veya bir işletme tarafından sürdürülen işletme zararlarının kapatılmasına yönelik sübvansiyonlar ve devlet tarafından borçların affedilmesi veya borç geri ödemelerini karşılayan yardımlar ciddi zararın var olduğu durumlardır. Ancak yukarıdaki sübvansiyonların ciddi zarar addedilebilmesi için aşağıdaki sonuçlardan herhangi birinin ortaya çıkması da gereklidir:

- Sübvansiyon uygulaması, uygulamanın yapıldığı ülkenin pazarına benzeri malların ithalatını önlemeli veya azaltmalıdır,
- Bir başka üye ülkenin üçüncü ülke pazarına benzer mal ihracatını önlemeli veya azaltmalıdır. Ancak bu durumda pazar paylarındaki değişme Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Komitesine ispat edilmek zorundadır.
- Sübvansiyon edilen malın fiyatı, aynı pazardaki bir başka üye ülkenin benzer mallarının fiyatına kıyasla belirgin bir fiyat kırılmasına maruz kalmalıdır ve
- Sübvansiyonu uygulayan ülkenin, bir önceki üç yıllık ortalamasına kıyasla dünya pazarındaki payı bu sayede artmalıdır.

Bu koşullara ek olarak, aşağıdaki durumlarda ortaya çıkan ticaret azalması veya önlenmesi halleri de *ciddi zarar* sayılmaktadır:

- Şikayetçi olan ülkenin de benzer malların ihracatı veya ithalatında yasaklama veya kısıtlama uyguluyor olması,
- Sübvansiyona konu olan malda devlet tekeli veya ticaret tekeli uygulayan ithalatçı ülkenin ticari olmayan nedenlerle ithalatını şikayetçi üye ülkelere kaydırması,
- Şikayetçi ülkenin ihracatını, üretim, kalite, miktar veya fiyat açısından temelden etkileyen doğal felaketler, grev, nakliye engelleri gibi mücbir sebep halleri,

- Şikayetçi ülkede ihracatı sınırlayan düzenlemelerin varlığı,
- Şikayetçi ülkeden söz konusu malın, firmaların ihraç mallarını yeni pazarlara tahsis etmemesi gibi nedenlerle, ihracatının gönüllü olarak azaltılması ve
- İthalatçı ülkedeki standartlar ve diğer gerekli mevzuata uyum sağlayamamak.

ccc) Tarım Ürünleri Ticareti

Uruguay Round'un Tarım bölümü görüşmelerinde temel tartışma konusu Avrupa Topluluğu'nun uyguladığı Ortak Tarım Politikası olmuştur. 1980'li yılların başında sadece ABD tarafından eleştirilen Ortak Tarım Politikası bu defa Cairns Grubu'nun da (Avustralya, Kanada ve Macaristan'ın yanında bazı Asya ve Latin Amerika ülkelerinden meydana gelmektedir) hedef tahtası haline gelmiştir. Ortak Tarım Politikasının işleyiş ve ilkeleri ortadan kaldırılırsa dünya tarım ticareti ile ilgili sorunların ortadan kalkacağı düşüncesi oluşmuştur.

Serbest ticaret ilkeleri adına Ortak Tarım Politikasını eleştiren ülkeler de aslında oldukça müdahaleci politikalar izlemektedir. Bunların başında yer alan ABD, hem korumacılık hem de tarım ürünlerine verilen sübvansiyon yönünden Topluluktan çok fazla geride kalmamaktadır. Bu yolda kendi pazarlarını dış rekabete karşı sağlık kuralları ve kotalar gibi tarife dışı engeller dahil olmak üzere her türlü yöntemi deneyerek koruyan ABD, dış pazarları ele geçirmek için de çeşitli devlet desteğine başvurmaktan geri kalmamıştır. Tarım ürünleri ihracatına düşük faizli kredi tahsis eden Karma Kredi Programı ve ihracatçılara ucuz ürün sağlayan İhracatı Geliştirme Programını bu çerçevede değerlendirmek mümkündür. ABD'de sübvansiyon sağlanarak ihraç edilen buğdayın toplam buğday ihracatı içindeki payı, bu programlar sayesinde 1981'de % 16'dan 1987'de % 75'e yükselmiştir.²¹⁹

1960 ve 70'li yıllarda tahıl ürünlerinde ve özellikle buğdayda net ithalatçı olan Topluluk, 1980 sonrasında net ihracatçı konumuna yükselerek dünya buğday pazarlarının % 20'sini ele geçirmiştir. Buna karşılık ABD'nin dünya buğday pazarındaki payı bu dönemde % 45'ten % 25'lere gerilemiştir. Bu dönemde ABD'nin sadece dünya buğday piyasalarında değil genel olarak dünya tarım piyasalarındaki payında da bir gerileme söz konusu olmuş ve bu oran % 17.5'ten % 13'e düşmüştür. Aynı dönemde Topluluğun en önemli tarım ihracatçısı olan Hollanda ve Fransa'nın toplam payları % 14.5'ten % 18'e yükselmiştir. Avrupa'nın ABD tarım pazarlarında ilerlemeye devam ettiği 1980'li yılların başından itibaren dünya tarım ticareti büyük bir durgunluğa girmiştir. İç piyasaları çoktan doyum sınırına ulaşmasına rağmen tarımsal üretimi artmaya devam eden ABD ve Avrupa Topluluğu gibi ülkelerde ihracatın artırılması zorunluluk haline gelmiştir. Dünya tarım

²¹⁹ Ahmet ŞAHİNÖZ, "Uruguay Sonrası Türk Tarımı", *GATT Uruguay Round Müzakerelerinin Sonuçları ve Etkileri*, (Ed.) Tuğrul ÇUBUKÇU, TÜİSAV Yayını, Ankara, 1994, s.64.

pazarlarının durgunluk içinde olduğu bu dönemde böyle bir zorunluluk söz konusu ülkeleri pazardan daha fazla pay almak için mücadeleye itmiş, sonunda ticari mücadele bir sübvansiyonlar savaşına dönüşmüştür. Mücadelenin bu boyuta dönüşmesi, bir taraftan tarım ürünlerinin fiyatlarını eritirken, diğer taraftan da ihracatçı ülkelere büyük maliyetler yüklemeye başlamıştır.²²⁰ Sekizinci GATT Round'u işte bu atmosferde başlamıştır.

Uruguay Round sonucunda tarıma yapılan sübvansiyon ve diğer desteklerin azaltılması ve sınır tedbirlerinin tarifelere dönüştürülmesi karara bağlanmıştır. Bu çerçevede gelişmiş ülkeler için altı yıllık, gelişmekte olan ülkeler için on yıllık bir süreçte sübvansiyon edilen tarımsal ürün ihracatı hacminin % 21, tarıma yapılan yurtiçi desteğin ise % 36 oranında azaltılması öngörülmüştür. Bütün tarımsal ticaret engellerinin, üzerinde anlaşılan ve bağlayıcı olan tarifelere dönüştürülmesi şeklindeki bu düzenleme Round'un en önemli başarılarından bir tanesidir²²¹. Ancak, bu kararların tarımsal ürün fiyatlarını % 10 ila % 30 arasında yükseltecek olması net tarımsal ürün ithalatçısı olan ülkelerin kayıplarının artmasına neden olabilecektir²²².

Uruguay Round'da tarımsal ürün ticareti ile ilgili olarak alınan kararları üç grup altında toplamak mümkündür²²³. Birinci grupta tarifelendirme ve piyasaya girişi düzenleyen kurallar yer almaktadır. Anlaşma, "özel muamele"nin söz konusu olduğu durumlar dışında tarife dışı engellerin tarifelerle değiştirilmesini (tarifelendirme); bütün tarife ve eşdeğerlerinin bağlayıcı olmasını; tarifelerin, gelişmiş ülkeler için altı yıllık bir süreç sonunda % 36 (basit ve ağırlıksız ortalama olarak), gelişmekte olan ülkeler içinse on yıllık bir süreç sonunda % 24 oranında azaltılmasını; 1986-88 tüketim miktarı temel alınarak % 3'lük minimum pazar giriş şartının getirilmesini ve uygulama döneminin sonunda bu oranın % 5'e (gelişmekte olan ülkeler için % 2-4) çıkarılmasını öngörmektedir. Özel muamele (special treatment) aşağıdaki koşulları yerine getiren mallar için uygulanacaktır: (a) dietler için temel hammadde niteliğini taşıyan mallar, (b) temel alınan yılda yurtiçi tüketimin % 3'ünden daha az olan ithalat ve (c) ihracat sübvansiyonu sağlanmayan ihracat. Bu koşulların yanısıra daha önce yurtiçi tüketimin % 4'ü seviyesinde olan minimum piyasaya giriş seviyesi Round'un uygulanma döneminde (1995-2005) % 8'e çıkarılması kararlaştırılmıştır. Özel muamelenin söz konusu olduğu en önemli durum Kore, Filipinler ve Japonya'nın pirinç ithalatıdır.

²²⁰ ŞAHİNÖZ, a.g.e., s.62.

²²¹ Merlinda D. INGCO, "Tariffication in the Uruguay Round", *The World Economy*. Vol:19, No:4, July 1996, s. 425.

²²² HAMILTON ve WHALLEY, a.g.e., s.35.

²²³Merlinda D. INGCO, *Has Agricultural Trade Liberalization Improved Welfare in the Least-Developed Countries? Yes. The World Bank, Policy Research Working Paper No:1748, April 1997, ss. 6-7.*

Tarife dışı engellerin tarifelenmesi ve uygulanacak tarifelere bağlayıcı bir üst sınır getirilmesi, hükümetlerin tarımsal ithalatı düzenlemede kullandıkları çeşitli uygulamaların değişmesine neden olacaktır. Uruguay Round'dan önce gelişmiş ülkelerde bağlayıcı tarifeler bütün tarifelerin % 58'ini ve tarımsal ithalatın toplam değerinin % 80'ini kapsamaktaydı²²⁴. Round sonunda alınan kararlarla bağlayıcı tarifelerin ithalatın değeri içindeki payı gelişmiş ülkelerde % 100'e, gelişmekte olan ülkelerde ise % 18'den % 100'e ulaşmıştır.

Tablo 6.'da bazı seçilmiş tarımsal ürünlerde sınır korumaları bazı ülke ve bölge bazında verilmiştir. Buradaki, Sınır koruması terimi ihracatı teşvik tedbirlerinin dışında kalan tüm negatif koruma tedbirlerini içermektedir.

Tablo 6. Seçilmiş Bazı Tarımsal Ürünlerde Sınır Koruması (Yüzde Olarak)

İlke/Bölge	Buğday				Şeker				Süt Ürünleri			
	Mevcut Koruma		URBTO		Mevcut Koruma		URBTO		Mevcut Koruma		URBTO	
	1979-93	1986-88	1995	2000	1979-93	1986-88	1995	2000	1979-93	1986-88	1995	2000
AB	57	106	170	82	150	234	297	152	128	177	289	178
ABD	20	20	6	4	126	131	197	91	92	132	144	93
Japonya	308	651	240	152	126	184	126	58	207	501	489	326
Brezilya	56	98	45	45	---	---	55	35	-21	-21	53	46
Meksika	27	-1	74	67	-42	-58	173	156	-4	-3	66	54
Nijerya	190	249	--	150	29	32	--	150	---	---	75	69
G. Afrika	7	10	75	47	50	98	124	105	30	30	189	89
Mağrip ^a	32	36	196	151	41	64	220	165	50	50	113	87
Akdeniz ^b	12	25	169	152	0	-13	107	93	---	---	166	149

(--) Bağlayıcı tarife söz konusu değil.

(---) Veri elde edilememiştir.

URBTO: Uruguay Turu Bağlayıcı Tarife Oranı.

(a) Cezayir, Fas ve Tunus.

(b) Güney Kıbrıs, Mısır, İsrail, Ürdün, Lübnan, Libya, Malta, Suriye ve Türkiye.

Kaynak: INGCO, "Tariffication in the Uruguay...", a.g.e., s.437.

Seçilmiş bazı tarım ürünlerinin bağlayıcı spesifik tarifelerinin ad valorem eşdeğerlerinin yer aldığı Tablo 6.'dan da görüldüğü gibi, Uruguay Round'dan sonra 1995 yılındaki seviyesine nispeten 2000 yılı koruma oranlarında önemli azalmalar bulunmaktadır. Round'da temel alınan tarife oranlarının (1986-88 yılı oranları) yüksek olması nedeniyle 2000-2004 yılında uygulanacak tarifelerin bir çoğunun Round öncesi uygulamada olan tarife oranlarından daha yüksek olarak gerçekleşeceği görülmektedir²²⁵. Bu durum, Uruguay Round'da tarımsal ürünlerin tarifelenmesi sonucunda gündeme getirilen serbestleşmenin kısa vadede tarife oranlarını artırdığını ve bu sektördeki serbestleşme çabalarının zaman alacağını göstermektedir.

²²⁴ Merlinda D. INGCO, *Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round: One Step Forward, One Step Back?*. The World Bank, Washington D.C., April 1995, s.3.

²²⁵ Merlinda D. INGCO, "Tariffication in the Uruguay...", s.436.

Öte yandan, Uruguay Round pirinç gibi bazı tarımsal ürünlerde bazı üyelere özel *muamele* öngörürken ithalatın belirli bir seviyenin üzerine çıkması veya ithalatın sınır fiyatlarının daha önceki üç yılın ortalamasından (*tetik seviyesi*) aşağı inmesi halinde mevcut tarifelere ilave olarak uygulamadaki normal tarifenin üçte birine kadar yeni yükümlülüklerin getirilebileceğini öngören korunma hükümlerini de içermektedir. Burada sözü geçen tetik seviyesi (the trigger level), yurtiçi tüketimin % 30'unu karşılayan ithal mallar için temel alınan dönem ithalatının % 105'i; ithalat yurtiçi tüketimin % 10 ila 30'unu karşılıyorsa ithalatın % 110'u ve yurtiçi satışların % 10'undan daha azını karşılıyorsa ithalatın % 125'i olarak uygulanır ancak her halükarda mevcut dönemden önceki üç yılın ithalat ortalamasının % 105'inden daha az olamaz.

Üç yıllık ortalamaların oldukça düşük olması, korunma hükümlerinin tek taraflı olarak ve sık uygulanma ihtimalinin bulunması gibi nedenlerle bu düzenleme tarımsal ürün ticaretinde ilave bir korumacılık kaynağı olabilecektir.²²⁶

İkinci grupta, tarım sektöründe uygulanan ihracat sübvansiyonları ile ilgili kurallar bulunmaktadır. Üye ülkeler, uygulama dönemi sonuna kadar ihracat sübvansiyon harcamalarını (gelişmiş ülkeler % 36; gelişmekte olan ülkeler % 24 oranında) ve sübvansiyon edilen ihracatın miktarını (gelişmiş ülkeler % 21; gelişmekte olan ülkeler % 14 oranında) azaltacaklardır. Uruguay Round'da sübvansiyonlarla ilgili olarak alınan bu kararlar önemli olmakla birlikte, tarımsal ürünlerin piyasalara girişini büyük ölçüde serbestleştirmekten uzaktır. Çünkü Round, ihracat sübvansiyonlarını yasaklamamakta sadece uygulanmalarını sınırlandırmaktadır.

Tarım kesimindeki ihracat sübvansiyonları ihracatçı ülkelerin en önemli korumacılık mekanizması konumundadır. 1989-93 yılları arasında dünya ticaretindeki payı olarak sübvansiyon edilmiş ihracat hacminde görülen azalma buğday ve buğday ürünlerinde (% 15.4), süt tozu gibi süt ürünlerinde (% 20) ve et piyasasında (kümes hayvanlarında % 9.3 ve sığır ve dana etinde % 8.8) önemli miktarlara ulaşırken şeker ve bitkisel yağlar gibi bazı ürünlerde sübvansiyon edilen miktarın dünya ticaretindeki payının önemsiz olması nedeniyle sübvansiyon edilen ihracat miktarında meydana gelecek azalmanın etkisi de az olacaktır²²⁷. Öte yandan sübvansiyon edilmiş bir çok üründe önemli miktarlarda indirim söz konusu olmasına rağmen uygulama döneminin sonunda temel mallar için müsaade edilen ihracat sübvansiyonu miktarı hala büyük miktarlara (buğdayda 40 milyon ton, bitkisel yağlarda 1 milyon ton v.b.) ulaşmaktadır.

²²⁶ Patrick LOW ve Alexander YEATS, "Nontariff Measures and Developing Countries: Has the Uruguay Round Leveled the Playing Field?", *The World Economy*. Vol:18, No:1, January 1995, s.56.

²²⁷ INTCO, *Agricultural Trade Liberalization...*, ss.5-6.

Üçüncü grupta tarıma verilen yurtiçi desteklerle ilgili düzenlemeler yer almaktadır. Anlaşma, ticarete saptırıcı etkilere sahip olan yurtiçi tarımsal desteklerin toplam seviyesini sınırlandıran bir düzenlemeye gitmek yerine, baz alınan dönemdeki (1986-88) sabit dış fiyatlara dayalı olarak *Toplam Destek Ölçüsü* (Aggregate Measure of Support)'nün saptanmasını ve uygulama dönemi içerisinde gelişmiş ülkelerin toplam destek ölçülerini % 20, gelişmekte olan ülkelerin ise % 13.33 oranında azaltmalarını karara bağlamıştır. Ülkelerin her hangi bir mala uyguladığı destek miktarının 1992 yılında uygulanan seviyeyi aşmaması halinde bu tip destekler için kısıtlama söz konusu olmayacaktır.

Bazı destek türleri indirim taahhütlerinden muaf tutulmuştur. Muaf tutulan iç destek önlemlerinin ticaret çarpıtıcı veya üretim üzerinde bir etkiye, ya hiç ya da en az düzeyde sahip olması gerekmektedir. Bu ilkeye göre devam ettirilebilecek iç destekler; (a) üretici ya da işleyiciye doğrudan ödemeyi öngörmeyip tarıma ya da kırsal nüfusa hizmet ya da yarar sağlayan harcamalar, (b) gıda güvenliği amaçlı kamu stoklamaları, (c) ihtiyaç içindeki nüfusa sağlanan gıda yardımları, (d) tüketicilerden fon transferini gerektirmeyen, kamuca finanse edilen hükümet programları uyarınca verilen ve üreticilere fiyat desteği sağlama etkisine sahip olmayan doğrudan ödemeler, (e) gelir sigortasına hükümet katılımları, (f) doğal afetlere karşı yapılan ödemeler, (g) "yapısal uyum", (h) çevre ve (i) bölgesel yardım programları çerçevesinde sağlanacak yardımlardan oluşmaktadır.²²⁸

Daha önceki müzakerelerde GATT disiplini dışında tutulan tarım sektörünün GATT kuralları içine alarak tarımsal ürün ticaretinde serbestleşme yönünde önemli bir ilerlemeye yol açması Uruguay Round'un en önemli başarılarından birisidir. Ancak, Round ithalata getirilen engeller, ihracat sübvansiyonlarını ve tarıma verilen bütün desteği kontrol altına alma konusunda yeni kurallar getirilmekle beraber bu sektördeki piyasaya giriş ile ilgili kısıtlamalar önemini korumaktadır. gelişmekte olan ülkelerin yurtiçi piyasaları hala büyük ölçüde dünya fiyat hareketlerinden izole edilmiş durumdadır.²²⁹

Uruguay Round ile sanayileşmiş ülkelerin ticaret engellerindeki kademeleşmelerin (trade barrier escalation) giderilmesi doğrultusunda da bazı ilerlemeler sağlanmıştır. Sanayileşmiş ülkelerdeki korumacılık yapısının ana özelliği işlenmiş mallar üzerindeki tarifelerin ve tarife dışı engellerin daha yüksek oluşudur. Örneğin, Japonya soya fasulyesini gümrüksüz ithal etmektedir. Ama bu mal işlenerek soya yağı şeklinde bu ülkeye girerse % 7-9 oranında bir gümrük vergisine

²²⁸ ONGUN, a.g.e., s.22.

²²⁹ INGCO, *Has Agricultural trade....*, s.6.

tabi tutulmaktadır. Nominal tarifeler düşük bile olsa araştırmalar sanayileşmiş ũlkelerde yerel endüstrilere sağlanan etken korumanın çok daha yüksek olabildiğini göstermektedir.²³⁰

Uruguay Round müzakerelerinde gelişmiş ũlkelerdeki söz konusu tarife kademeleşmelerini azaltmak yönünde bazı çabalar gösterilmiştir. Bununla birlikte, Uruguay sonrası tarife yapısı yine de kademeleşmenin önceki özelliklerini taşımaktadır. Üretim süreci işlenmemiş ham maddelerden, işlenmiş sanayi ürünlerine geçtikçe tarifeler de yükselmektedir.

Tablo 7. Sanayileşmiş ũlkelerde Gümrük Tarifelerinde Kademeleşme (Yüzde)

	Uruguay Öncesi Tarife Oranı	Uruguay Sonrası Tarife Oranı
Ham maddeler	2.1	1.0
Yarı işlenmiş ürünler	5.3	2.9
Tam işlenmiş ürünler	9.1	6.4

Kaynak: World Bank, *Global Economic Prospects*, 1994, s.45.

Tablo 7.'den de görülebileceği gibi, Uruguay Round'dan sonra hammaddeler üzerindeki tarife oranı ortalama % 1.0 iken, buran yarı işlenmişlik durumunda % 2.9'a tam işlenme durumunda ise, % 6.4'e çıkmaktadır.²³¹ Bu durum ham madde ihracatçısı az gelişmiş ũlkeler açısından olumlu gözükmele birlikte bazı olumsuzluklar da taşımaktadır. Çünkü bu durumda söz konusu ũlkelerin sanayi malları ihracatına yönelmeleri engellenmekte ve onların ilkel ürünler ihracatçısı durumunda kalmaya zorlanmaktadır.²³²

ddd) Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü

Tekstil ve hazır giyim sektörü 1974 yılında Gelişmiş ve gelişmekte olan ũlkeler arasında yapılan Çok Elyafıllar Anlaşması (MFA) ile GATT kurallarını dışına çıkarılmıştı. MFA ilk kez bağıtlandığında geçici bir süre için yapıldığı belirtilmekle beraber Uruguay Round'un başlamasına kadar geçen sürede iki kez uzatılmıştır.

GATT Uruguay Round'da yapılan tekstil ve hazır giyim görüşmeleri 1992 yılının Ocak ayında üzerinde anlaşılan Dunkell Uzlaşması ile sonuçlanmıştır. Buna göre, tekstil ve hazır giyim ticaretinin MFA ile getirilen ikili kota sisteminden çıkarılarak 1 Ocak 1995 tarihinden başlamak üzere on yıllık bir süreç sonunda GATT tarife sisteminin içine alınması ve geri kalan kotaların her bir

²³⁰ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.619.

²³¹ World Bank, *Global Economic Prospects*, 1994, s.45.

²³² SEYİDOĞLU, a.g.e., s.619.

aşamada daha fazla piyasa girişi sağlayacak şekilde giderek genişletilmesi kararlaştırılmıştır. Bu alandaki liberalleşme iki aşamalı yürütülecektir.²³³ Birinci aşama, ürün bütünleşmesi yaklaşımı olarak bilinmektedir. İkinci aşama ise, kota bütünleşmesi yaklaşımıdır.

Ürün bütünleşmesi yaklaşımı, ülkelerin 1990 yılında yaptıkları tekstil ve hazır giyim ithalatlarının miktarı üzerinde yoğunlaşmıştır. Buna göre kota uygulayan gelişmiş ülkeler, 1995 yılı başında 1990 yılı ithalatlarının en az % 16'lık kısmını GATT kuralları içine almak zorundadırlar. Liberalleşmenin ikinci adımı 1998 yılında atılacaktır. Bu yılda da 1990 yılın ithalatının % 18'lik bir kısmı daha GATT kuralları içine alınacaktır. Nihai liberalleşme ise (1990 ithalat hacminin % 49'una tekabül etmektedir), 2005 yılında gerçekleşecek ve o yılda gelişmiş ülkelerin tekstil ve hazır giyim ithalatlarının tamamı bütünleşmiş GATT kuralları içerisine alınırken, bütün ürün sınıflarından malların eşit biçimde liberalleşmesine özen gösterilecektir.

Kota bütünleşmesi yaklaşımı ise, daha farklı bir gelişme izlemektedir. MFA'na göre ikili müzakerelerle oluşturulan kotaların her yıl en az % 6'lık bir oranla artırılması gerekli iken uygulamada bazı ülkelerin MFA kotaları hiç artırılmamıştır. Kota bütünleşmesi yaklaşımı altında yıllık kota artış oranının da artırılması öngörülmektedir. Buna göre, 1995'ten sonraki 3 yıl için yıllık kota artış oranı % 6.96 olacak, onu izleyen 4 yıl içinde ise, bu oran % 8.7 olacaktır. 10 yıllık geçiş döneminin son 3 yılında ise, yıllık kota artış oranının % 11.05 olması beklenmektedir. Böylece bir taraftan kotalar hızlı bir biçimde artırılırken diğer taraftan da tekstil ve hazır giyim ürünleri GATT kuralları içerisine alınmış olacaktır.

Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta vardır. O da, GATT kuralları içerisine alınacak ürünlerin bütün tekstil ve hazır giyim ürünleri olduğu; salt kotalı ürünler olmadığıdır. Bu ayırım nedeniyle, gelişmiş ülkelerin ilk başlarda öncelikle kota kapsamında olmayan ürünleri GATT kapsamına alarak uzun süre liberalleşmenin gerçekleşmesini engellemeleri mümkün olacaktır.²³⁴

Uruguay Round'da imzalanan tekstil ve hazır giyim anlaşması ile her aşamada GATT kurallarına tabi olacak ürün oranları belirlenmekte yine her aşama için geriye kalan yani kısıtlamaların devam ettiği ürüne uygulanacak kotaların yıllık artış oranı yükseltilecektir. Buna göre 3 yıllık 1. aşamada yıllık asgari artış oranı % 16 olacaktır. 2. Aşama süresince, henüz kapsama alınmayan ürünlerdeki kota oranları yıllık asgari % 25 artırılabilecektir. 3. Aşama boyunca ise, yine bu yıla kadar kapsama alınmayan ürünlerdeki kota oranları yıllık asgari % 27 yükseltilecektir. Tablo 8.'de yukarıdaki koşulların gerçekleşmesinin ithalat hacmi üzerindeki olası etkileri gösterilmektedir.

²³³ OĞUZ, a.g.e., s.76.

²³⁴ OĞUZ, a.g.e., s.77.

**Tablo 8. Tekstil ve Hazır Giyimin GATT Kurallarına Entegrasyonu
(Çeşitli Senaryolar)**

Aşama- Süreç	Yıl	B.B.O. (%) ^a	% 1'de B.O. ^b	Kota Artışı ^b	% 3'te B.O. ^c	Kota Artışı ^c	% 6'da B.O. ^d	Kota Artışı ^d	MFA SNR ^e	E.D %
. Aşama	1995	16	1.16	101.16	3.48	103.48	6.96	107.00	106.0	16
	1996		1.16	102.33	3.48	107.08	6.96	114.40	112.4	
	1997		1.16	103.52	3.48	110.81	6.96	122.40	119.1	
I. Aşama	1998	25	1.45	105.02	4.35	115.63	8.70	133.00	126.3	33
	1999		1.45	106.54	4.35	120.52	8.70	144.57	133.8	
	2000		1.45	108.08	4.35	125.76	8.70	157.15	141.8	
	2001		1.45	109.65	4.35	131.23	8.70	170.82	150.4	
II. Aşama	2002	27	1.84	111.67	5.52	138.47	11.05	189.70	159.4	51
	2003		1.84	113.72	5.52	146.11	11.05	210.66	168.9	
	2004		1.84	115.81	5.52	154.18	11.05	233.94	179.1	
	2005									100

^a Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşmasında belirlenen yıllık kota artış oranı.

^b MFA ve İkili Anlaşmalar çerçevesinde % 1'lik büyüme senaryosu.

^c MFA ve İkili Anlaşmalar çerçevesinde % 3'lük büyüme senaryosu.

^d MFA ve İkili Anlaşmalar çerçevesinde % 6'lık büyüme senaryosu.

^e Sabit yüzdeli büyüme oranı varsayımı altında kota miktarları.

B.O.:Büyüme Oranı

B.B.O.:Başlangıç Büyüme Oranı

MFA SNR: Çok Elyafıllar Anlaşması Senaryosu

E.D.:Entegrasyon Düzeyi.

Kaynak:Utku UTKULU ve diğerleri, 1994 GATT Anlaşmasının.....s. 21.

Tablo 8.'den de görüleceği gibi, burada birbirinden farklı üç senaryo olup, bu senaryolardan her biri karşılıklı anlaşmalar uyarınca sırasıyla %1, %3 ve % 6 oranlarında kota büyüme oranlarını yansıtmaktadır. Dokuz ve onuncu sütunların karşılaştırması Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması senaryosu ile MFA senaryosu (sabit % 6'lık kota büyüme oranı) arasında anlamlı bir farkın ancak liberalleşme sürecinin ikinci yarısında ortaya çıkacağını göstermektedir. kota düzeyleri arasındaki fark ise, Anlaşma'daki kota büyüme oranlarının artışıyla beraber bilhassa sürecin son üç yılında oldukça açılmaktadır. Anlaşma ile düzenlenen bu aşamalı kota artışları yerine getirildiğinde hem ticaret hem de entegrasyon düzeyi üzerinde mutlak ve görel olarak önemli ölçüde etkiler yaratacaktır. Aynı zamanda daha yüksek ithalat hacmi, ithalatçı ülkelerin tekstil ve hazır giyim sektöründe rekabeti artıracak ve böylece uyum süreci ve rekabeti yapıya ayak uydurma açılarından özendirici bir rol oynayacaktır.

Kısıtlamaların ortadan kaldırılması açısından MFA ve MFA dışı kısıtlamalar ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Üye ülkeler MFA kısıtlamalarını yukarıda çeşitli yönleriyle açıklanan plana göre uygun biçimde ortadan kaldırmak zorunda iken, MFA dışı kısıtlamaları da bir yıl içinde kaldırmak ya da kısıtlamaların nasıl kaldırılacağına ilişkin planlarını Tekstil İzleme Organı'na

(Textiles Monitoring Body) sunmak durumundadırlar. Tablo 9.'da en son uygulanan MFA kotası baz alınarak uygulanacak olan kota artış oranları gösterilmektedir.

Tablo 9. 1992-2005 Yılları Arasında Gerçekleşecek Toplam MFA Kotası Kümülatif Artış Oranları (Yüzde Olarak)

İhracatçı Ülkeler	Tekstil		Hazır Giyim	
	ABD/Kanada	AB	ABD/Kanada	AB
Kore	70	60	10	33
Tayvan	34	46	6	33
Hong Kong	48	14	15	19
Çin	50	69	60	53
Endonezya	113	71	114	100
Malezya	113	65	110	66
Filipinler	116	0	103	0
Tayland	108	51	106	99
Latin Amerika	111	62	100	67
Güney Asya	118	89	121	89
Diğer Ülkeler	115	54	87	39

Kaynak: Thomas W. HERTEL ve diğerleri, *Growth, Globalization and the Gains from the Uruguay Round*. World Bank, WPF1614, 1996, s. 9.

Tablo 9.'da, MFA uygulamasından Uruguay Round sonrasında daha önce kotaya tabi ihracatın Round'un tüm sonuçlarıyla uygulamaya gireceği 2005 yılına kadar tarifelenmesi sonucunda MFA kotasındaki toplam artış yüzdeleri ABD ve Kanada'ya göre AB'nde daha fazladır. Bunun nedeni Avrupa Birliği'nin MFA çerçevesinde tekstil ve giyim ithalatını diğerlerine kıyasla daha fazla kısıtlamasıdır. Avrupa Birliği içinde tekstil sektöründe 3 milyondan fazla işçi istihdam edilmekteydi. Bu sektörün tamamen korumasız hale getirilerek dış rekabete açılması kısa dönemde bir çok işçinin işsiz kalması anlamına gelecekti. Bu sosyal maliyeti göze alamayan Birlik ülkeleri hiç bir zaman kotaların kaldırılmasına sıcak bakmamışlardır. Ne var ki, GATT Uruguay Round içerisinde tartışılan ve sonuca bağlanması amaçlanan konularda gelişmiş ülkeler gelişmekte olan ülkelere birçok taviz kopardıkları için kendileri de tekstil ve konfeksiyon ticareti konusunda taviz vermek zorunda kalmışlardır.²³⁵

Tablo 9.'da, toplam MFA artış oranının en düşük olduğu ülke olan Tayvan'ı, Kore ve Hong Kong takip etmektedir. Uruguay Round'un MFA uygulamasının tarifeye dönüştürülmesi kararından olumlu yönde en fazla etkilenecek olan ülkeler tekstil ve giyim ihracatları en fazla kotaya tabi olan Endonezya ve Malezya gibi ülkelerdir.

²³⁵ OĞUZ, a.g.e., s.76.

Uruguay Round'da dünya tekstil ve hazır giyim ticaretinin liberalleştirilmesi yönünde önemli adımlar atılmakla beraber bir takım güçlükler de taşımaktadır.

Örneğin gelişmiş ülkeler, on yıl sürecek geçiş döneminde bile hızla artan ithalata karşı, önlem olarak kota getirebileceklerdir. Ayrıca, hızla artan ve ulusal sanayiye zarar vermesi söz konusu olan ithalata karşı bir takım korunma önlemleri alınabilmesi kararlaştırılmıştır.

Ayrıca, Uruguay Round'un damping konusunda yeni hükümler getirmesi, tekstil ve konfeksiyon sektöründe yaşanan liberalleşmenin anlamsızlaşması sonucunu doğurmaktadır. Yeni GATT Damping Kodu'na göre ülkeler çok daha kolay hızlı bir şekilde damping soruşturması başlatabilecek ve anti-damping vergisi uygulayabileceklerdir. Bu da gelişmiş ülkelere korumalarını kotalarla değil anti-damping vergileri ile yapma imkanı sağlayacaktır.²³⁶

Diğer taraftan, sektörün GATT ile bütünleşmesinde ithalat değeri değil de ithalat hacminin dikkate alınması da bazı sorunları beraberinde getirmektedir.²³⁷ Sözgelimi, bir ithalatçı ülke 1. Aşamada ithalat hacmi olarak % 16 oranında bir tekstil-hazır giyim ürünü GATT sistemine entegre etmiş ve bu miktar % 5'lik bir ithalat değerine karşılık gelmiş olsun. Bu durumda ülke anlaşma uyarınca yükümlülüğünü yerine getirmiş sayılmaktadır. Ancak ithalat değeri çok düşük kaldığı için gerçek anlamda istenilen etki gerçekleşmeyecektir. % 49 gibi büyük bir oranın liberalleşme sürecinin son aşamasına bırakılmış olması, nihai etkinin görülebilmesi için 2005'yılının ilk gününe kadar beklenmesini zorunlu kılacaktır.

eee) Hizmet Ticaretine İlişkin Düzenlemeler

Yakın zamanlara kadar, hizmet ticareti, hizmetlerin ticarete konu olmadığı düşüncesinin bir uzantısı olarak uluslararası iktisatçılar tarafından çoğunlukla göz ardı edilmiştir. İletişim teknolojisindeki son yıllarda meydana gelen baş döndürücü gelişmeler bir taraftan hizmet ticaretinin ulusal sınırlar dışında yapılabilmesini (telefon ve internete dayalı hizmetler) olanaklı hale getirerek globalleşmesini sağlarken diğer taraftan da, AR-GE, yazılım, yatırım yönetimi, kalite kontrol, muhasebe, pazarlama, reklam ve hukuki hizmetler gibi bilgi-yoğun hizmet faaliyetlerinin üretim ve tüketiminin kayıtdışı bir şekilde yapılabilmesine imkan sağlamıştır. 1980'ler boyunca hizmet ticareti mal ticaretinden daha hızlı bir şekilde büyümüştür. 1990'da global hizmet ticareti yıllık 0.8 trilyon dolar ile global ticaretin % 20'lik kısmını oluşturmaktaydı. Bu oran 1980 yılında % 17 olarak

²³⁶ OĞUZ, a.g.e., s.78.

²³⁷ Utku UTKULU ve diğerleri, "1994 GATT Anlaşmasının Dünya Tekstili ve Hazır Giyim Sektörü Üzerine Etkilerinin Değerlendirilmesi", *Ekonomik Yaklaşım*, 24-25, C.8, İlkbahar-Yaz 1997, ss.20-21.

gerçekleşmiştir. 1995'e gelindiğinde hizmet ticareti yıllık 1.2 trilyon dolara çıkarak global ticaret içindeki % 20'lik payını muhafaza etmiştir.²³⁸ Aşağıdaki tabloda dünya hizmetler ticaretindeki gelişmeleri görmek mümkündür.

Tablo 10. Dünya Hizmetler İhracatında Gelişme (Milyon Dolar)

HİZMETLER, MALLAR	1991	1995	1997
Mallar	3.522.000	5.060.200	5.502.500
Hizmetler	890.900	1.237.500	1.355.800
Taşımacılık	227.583	297.936	308.223
Yolcu Taşımacılığı	55.513	370.404	84.223
Yük Taşımacılığı	102.517	75.441	142.280
Diğer Taşımacılık	69.554	136.630	81.781
Turizm	272.818	85.864	420.255
Hükümet Hizmetleri	50.031	390.990	49.528
Diğer Hizmetler	340.442	47.833	577.687
Gelirler	879.600	1.083.100	1.205.300
İşçi gelirleri	23.535	31.606	31.675
Yatırım gelirleri	856.043	1.051.481	1.173.621
Yeniden yatırım gelirleri	33.639	94.818	120.128
Diğer dolaysız yatırım gelirleri	74.313	1.109.056	133.682
Portfolyo ve öteki yatırım gelirleri	748.091	847.607	919.812

Kaynak: Halil SEYİDOĞLU, a.g.e., s.733

Dünya hizmet ticareti ile ilgili verilerin kaynağını ödemeler bilançosu istatistikleri oluşturmaktadır. Tablo 10.'dan da görülebileceği gibi, dünya ticari hizmetler ihracatı, 1991 de 890.900 milyon dolardan 1997'de 1.355.800 milyon dolara ulaşmış bulunmaktadır. Sözü edilen hizmetler sadece taşımacılık, haberleşme, turizm, hükümet hizmetleri ve benzeri hizmetleri kapsamaktadır. Eğer yatırım gelirleri ve işçi gelirleri gibi mali ve mesleki hizmetler de bu kapsamda ele alınacak olursa bu ticaretin boyutu daha da artmaktadır.²³⁹

Hizmet ticaretinde meydana gelen globalleşme eğilimlerine rağmen bir çok ülke bu alanda serbest ticareti kısıtlayan çeşitli uygulamalara başvurmaktadır. Bu bağlamda yabancı hizmet üreticileri rekabet açısından bazen tamamen engellenmekte, piyasaya giriş için belirli bir "giriş ücreti" ödemek zorunda bırakılmakta ya da bazı kısıtlamalara maruz kalmaktadırlar. Sübvansiyonlar, tarifeler, vergiler, kotalar ve teknik standartlar tıpkı mal ticaretinde olduğu gibi hizmet ticaretinde de en önemli korumacı araçlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, gümrük görevlilerinin gümrükte

²³⁸ Bernard HOEKMAN ve Carlos A. Primo BRAGA, *Protection and Trade in Services*. The World Bank, Policy Research Working Paper No:1747, April 1997, s.1.

²³⁹ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.734

hizmeti tespit etmeleri mümkün olmadığından ad valorem tarife ya da sınırda uygulanan diğer kısıtlayıcı tedbirlerin hizmet ticaretine uygulanmaları pek mümkün olmamaktadır.²⁴⁰

Hizmet ticaretinde serbestleşme, yabancı hizmet üreticilerinin yurtiçi piyasaya girişleri önündeki engelleri ortadan kaldırma veya yurtiçi üreticilere oranla uygulanan ayrımcı uygulamaların azaltılmasına yönelik tedbirlerin hayata geçirilmesi ile gerçekleştirilmektedir. Bu amaçla, hava yolu taşımacılığında yaygın olarak uygulanan iki taraflı hava yolu hizmet anlaşmaları gibi miktar kısıtlamalarının, iletişim hizmetlerinin (özellikle telefon v.b. işletmeciliği) yabancı üreticilere ve müteşebbislere tamamen kapatılması gibi ambargoların, liman vergileri gibi fiyat yönlü tedbirlerin ve hizmet ticaretinde uygulanan lisans ve standartlar gibi teknik engellerin yürürlükten kaldırılması veya azaltılması gerekmektedir²⁴¹.

Bir çok ülke hizmetler alanında iki taraflı liberalleşme ve rekabet artırıcı politikalar izlemektedir. Bunun örneklerini hem sanayileşmiş yüksek gelirli ülkelerde hem de gelişmekte olan ülkelerde görmek mümkündür. Hizmet ticaretindeki liberalleşmenin ekonomi politiği ihracata yönelik sanayilerdeki mal ticaretinin liberalleşmesine paralellik göstermektedir tüketiciler bu eğilimi desteklerken ithalata rakip firmalar buna karşı çıkmaktadır.

Hizmet piyasalarının küreselleşmesinin mal piyasalarına göre farklı bazı şartları vardır. Arbitraj üreticilerin bölge veya ülke değiştirmelerine gerek bırakmamaktadır. Önemli olan malların serbest dolaşımıdır. Fakat hizmet piyasaları için durum farklıdır. Birçok hizmetin tüketiciye sunulabilmesinin ön şartı, tüketicinin veya üreticinin bulunduğu yerde olmaktır. Bundan dolayıdır ki, hizmet sektöründe arbitraj sürecinin işleyebilmesi, büyük ölçüde tüketici ile üreticinin bir bölgeden diğer bir bölgeye rahatça dolaşabilmesine bağlı olmaktadır. Ancak, hizmet üreticilerinin serbest dolaşımı şartı yerine gelse bile, hizmetler alanında dünyada tek fiyat oluşması zor bir konudur. Bunun sebeplerinden birisi, hizmetlerin çoğu zaman farklılaştırılmış olmalarıdır. Diğer bir sebep ise, turizmde olduğu gibi üretim yapılan bölgelerin sunulan hizmetin ayrılmaz bir parçası olmasıdır.²⁴²

1980'lerin sonu ve 1990'ların başında hem mal ticaretini hem de hizmetlerle ilgili uluslararası işlemleri liberalleştiren bölgesel veya tercihli anlaşmalar göze çarpmaktadır. ABD-İsrail Serbest Ticaret Bölgesi, Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması (CUSFTA), Avustralya ve Yeni Zelanda arasında daha yakın ekonomik ilişkilerin kurulmasını amaçlayan (CER), AT-1992 program, AB ile komşu ülkeler arasında yapılan birçok anlaşma, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması

²⁴⁰ HOEKMAN ve BRAGA, a.g.e., ss.4-5.

²⁴¹ HOEKMAN ve BRAGA, a.g.e., ss.5-13.

²⁴² Rıdvan KARLUK, *Uluslararası Ekonomik...*, s.160.

(NAFTA) ve Mercosur (Güney Konisi Ortak Pazarı) bunlara örnek olarak verilebilir. Bunların tamamı yakın zamanlarda yapılmıştır. En eskisi 1980 ortalarında müzakere edilmiştir. 1994'te hizmet ticaretini liberalleştirme yönündeki bölgesel anlaşmalar hizmet ticaretini liberalleştiren çok taraflı yeni bir anlaşma ile tamamlanmıştır. Bu anlaşma Uruguay Round sonunda imzalanan Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (GATS)'dir.²⁴³ Anlaşmaya göre üye ülkelerdeki herhangi bir hizmet veya hizmet üreticisine yabancı bir hizmet ya da hizmet üreticisinden daha fazla kayınılmayacak şekilde davranılacaktır. Ancak, MFN'nin, hizmetler sektöründe uygulanması belirli istisnalarla söz konusudur. Üye ülkelerin bazı hizmet ticareti alanlarında, on yıldan daha fazla sürmemek ve daha sonraki turlarda periyodik inceleme ve müzakerelere konu olmak koşulları ile istisna talebinde bulunmaları mümkündür. Fakat anlaşmaya katıldıktan sonra bu MNF istisnalarına sadece bir kere başvurulabilecektir.²⁴⁴ MFN istisnalarının söz konusu olduğu sektörlerin başlıcalarını görsel-işitsel hizmetler (müzik, video, TV yayını vb.), deniz ya da nehir üzerinden ulaşım hizmetleri, finansal hizmetler ve telekomünikasyon olarak saymak mümkündür.²⁴⁵

Hizmet ticaretinde piyasaya girişi serbestleştirmek amacıyla hizmet sağlayan üreticilerin sayısının, hizmet üretimine konu teşkil eden muamele veya aktiflerin değerinin, hizmet üretiminin toplam miktarının, hizmet üretiminde istihdam edileceklerin sayısının, hizmet üretimini gerçekleştiren organizasyonların türünün ve hizmet üretiminde yabancı yatırımın veya sermayenin miktarının kısıtlanması tamamen yasaklanmıştır²⁴⁶.

Üye ülkeler, hizmet ticaretini ilgilendiren tüm yasa ve yönetmelikleri ve ilgili yasal düzenlemeleri yayınlamakla ve hizmet ticaretiyle ilgili tüm önlemlerin "*makul, objektif ve tarafsız*" olmasını sağlamalıdır²⁴⁷. GATS, üye ülkelerin kendi aralarında, anlaşmaların önemli sayıda faaliyet dalını kapsamaması; bu dallara ulusal muamelenin uygulanması ve üçüncü ülkeler bakımından eskiye oranla daha büyük engeller oluşturmaması koşullarıyla hizmet ticaretini serbestleştiren anlaşmalar imzalamalarına izin vermektedir²⁴⁸.

Anlaşma, taraf ülkelerin dış ödemeler dengesi sorunlarıyla karşı karşıya kalmaları ve IMF'nin üye ülkenin finansal durumuna ilişkin değerlendirmeyi onaylaması halinde hizmet ticareti

²⁴³ HOEKMAN ve BRAGA, a.g.e., s.22.

²⁴⁴ HOEKMAN ve BRAGA, a.g.e., s.25.

²⁴⁵ OECD, *Trade and Investment Interface*. TD/TC/WP(96)32, OECD, 1996, s.9.

²⁴⁶ Will MARTIN ve L. Alan WINTERS, *For Services, Rules But Few Reductions in Protection*. Decnotes No:11, World Bank, May 1996, s.2.

²⁴⁷ GATS, madde III.

²⁴⁸ M. Tuba ONGUN, "Hizmet Ticareti Genel Anlaşması ve Olası Sonuçları", *Türk-İş Yıllığı*, II. Cilt, 1997, ss.356-357.

bağlamında uluslararası ödeme ve transferlere kısıtlama getirilebileceğini²⁴⁹ ve hizmet ticaretinde sapmalara neden olan sübvansiyon uygulamalarının görüşmeler yoluyla kaldırılması gerektiğini ifade etmektedir²⁵⁰.

fff) Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarına İlişkin Düzenlemeler

Son yıllarda teknolojik gelişmenin uluslararası rekabet üzerindeki önemli etkisi sebebiyle fikri mülkiyet hakları üzerinde anlaşmazlıklar gündeme gelmiştir. Uzun yıllar süren ve büyük maliyetlere katlanılarak elde edilen bir teknolojik buluş, herhangi bir maliyete katlanmadan bunu eline geçirenlere büyük bir avantaj sağlamaktadır. Bu durumda asıl teknolojiyi geliştiren ve bunun her türlü külfetine katlananlar haksız bir durumla karşı karşıya kalmaktadırlar.

Uruguay Round'da imzalanan Ticarete İlişkin Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması (Trade Related Intellectual Property Rights:TRIPS) buluş sahipleri haklarının ve ticarete ilişkin bütün fikri mülkiyet haklarının korunmasıyla ilgili düzenlemeler getirmektedir. Anlaşma, ülkeler arasındaki iç düzenleme farklılıklarını gidermeyi, kapsam koruma süresi, tanınan haklar ve şekil yönünden hakkın kazanılmasında ortak kuralları ve standartları sağlamayı amaçlamıştır. Anlaşmada, ticari ve hizmet markalarının kullanımı, koruma şartları, lisans ve yetki verilmesi ile ilgili bazı yükümlülükler getirilmiştir. Yabancı markaların yerel markalarla birlikte kullanılması yasaklanmaktadır. Sınai tasarımların, Anlaşma çerçevesinde on yıl korunması öngörülmektedir. Korunan tasarımların sahipleri, korunan tasarımın kopyası olan bir tasarıma dayanan ya da söz konusu tasarımı içeren ürünlerin üretimini, satışını ya da ithalatını engelleyebilecektir.

Anlaşmada patentlerle ilgili olarak, tüm teknolojik alanlarda, istere ürün isterse işlem halinde olsun tüm buluşların patentlerinin 20 yıl süreyle korunmasını zorunlu kılmaktadır. Şayet buluşların ticari kullanımı kamu düzeni ya da ahlaki sebeplerle yasaklanmışsa, bu buluşlar patent hakları kapsamına alınmamaktadır. Telif hakları ise, 50 yıl süreyle korunmaktadır.

Uruguay Round kararlarına göre Dünya Ticaret Örgütüne üye ülkeler, ihtiyaç duydukları patent veya uygun teknolojiyi, acil durumlarda ya da ticari olmayan kamusal amaçlı kullanımlar için patent sahibinin oluru almaksızın kullanabileceklerdir. Bu durumda patenti kullanan ülke, patent sahibi ülkeye bir bedel ödeyecektir. Ticarete İlişkin Fikri Mülkiyet Hakları daha önce 10 yıl olan patent korumasını, ürünün icat edildiği yere, ithal edilip edilmemesine, yurt içinde veya yurt dışında imal edilip edilmemesine bakılmaksızın 20 yıla yükseltmektedir. Telif hakkının en az 50 yıl

²⁴⁹ GATS, madde XI.

²⁵⁰ GATS, madde XV.

korunması, bilgisayar programcılarının ve senaryo yazarlarının ürünlerini tek bir kullanıcıya kiralama haklarına sahip olmaları konularında da anlaşmaya varılmıştır. Ayrıca bu haktan oyuncular ve prodüktörler de yararlanacaktır. Uruguay Round'da alınan diğer kararlara göre, Avrupa'da şarap üreticileri için önemli olan tescilli markalar ve coğrafi göstergeler daha sıkı korunacak ve denetlenecek, yarı iletken dizaynların korunma süresi 10 yıl olacak ve ticari sırların açıklanmasını önleyici önlemler alınacaktır. Bütün bu kurallar ulusal yasalar çerçevesinde yerli ve yabancı ürüne eşit muamele kuralına bağlı olarak uygulanacak ve anlaşmazlıkların çözülmesi için Dünya Ticaret Örgütü çerçevesinde bir tahkim mekanizması kurulacaktır.²⁵¹

bb) Uruguay Round'un Ekonomik Sonuçları

Uruguay Round sonunda gerçekleşen reformlar sayesinde dünyanın ne kadar kazanç elde edeceği ile ilgili bir çok ampirik çalışma yapılmıştır. Burada, Glenn W. HARRISSON, Thomas F. RUTHERFORD ve David G. TARR'in birlikte yaptığı ve Uruguay Round sonunda tarımsal reform, MFA reformu ve imalat sektörü reformları sayesinde sağlanacak kazançların hesaplandığı bir çalışmanın²⁵² sonuçlarında aktarmalar yapılacaktır.

Çalışmada 24 bölgede her bir bölge için 22 üretim sektörü dikkate alınmış, ölçeğe göre sabit getiri (ÖGSG) ve ölçeğe göre artan getiri (ÖGAG) varsayımları altında statik ve *steady-state* modeller yardımıyla tahminlerde bulunulmuştur. Buna göre, ÖGSG varsayımında statik modelin sonuçları Tablo 11.'de gösterilmiştir.

Tablo 11.'den Uruguay Round sonundaki liberalleşmeden dünyanın bir bütün olarak yıllık 93 milyar dolar bir kazanç sağlayacağı ortaya çıkmaktadır. Gelişmiş ülkelerde yoğunlaşan bu kazançtan en fazla pay alan ülkeler 13 milyar dolarla ABD, 17 milyar dolarla Japonya ve 39 milyar dolarla AB olmaktadır. gelişmekte olan ülkeler bir bütün olarak Round'dan kazanç sağlamalarına rağmen Sahra Altı Afrika gibi net gıda ithalatçısı durumunda olan bazı az gelişmiş ülke bölgelerinin zarar etmeleri beklenmektedir. ÖGAG varsayımı altında statik modeller yardımıyla elde edilen rakamlar da birbirine yakın olup kazançlar konusunda temel de yukarıdaki yapı korunmaktadır.

²⁵¹ KARLUK, *Uluslararası Ekonomik ...*, s.158.

²⁵² Glenn W. HARRISSON ve diğerleri, "Quantifying the Uruguay Round", *The Economic Journal*, No:107, September 1997, Royal Economic Society, ss.1405-1430.

Tablo 11. Ölçeğe Göre Sabit Getiri Statik Modelde Refah Etkileri (Milyar Dolar, 1992)

Bölgeler	Tarım	MFA	İmalat	Tüm	Tüm (%)
Avustralya	0.7	0.0	0.4	1.1	0.4
Yeni Zelanda	0.3	0.0	0.1	0.4	1.0
Kanada	0.2	0.9	-0.0	1.2	0.2
ABD	1.7	10.1	0.8	12.8	0.2
Japonya	15.2	-0.5	2.0	16.6	0.5
Kore	4.6	-0.5	0.5	4.6	1.5
AB (12)	28.5	7.6	2.3	38.8	0.6
Endonezya	0.2	0.6	0.6	1.3	1.1
Malezya	1.2	0.1	0.7	1.9	3.3
Filipinler	0.6	-0.0	0.4	0.9	1.6
Singapur	0.6	-0.1	0.5	0.9	2.1
Tayland	0.7	0.1	1.7	2.4	2.1
Çin	-0.6	0.9	0.9	1.2	0.3
Hong Kong	0.6	-1.7	-0.2	-1.3	-1.4
Tayvan	0.0	-0.5	0.8	0.4	0.2
Arjantin	0.4	0.0	0.2	0.6	0.3
Brezilya	0.3	-0.0	1.1	1.3	0.3
Meksika	-0.0	-0.1	-0.1	0.1	0.0
Latin Amerika	1.4	-0.5	0.3	1.2	0.4
Sahra-Altı Afrika	-0.3	-0.1	-0.0	-0.4	-0.2
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	-0.4	-0.5	0.6	-0.4	-0.1
Doğu Avrupa ve FSU	-0.2	-0.6	0.5	-0.4	-0.1
Güney Asya	0.1	0.6	2.7	3.3	1.0
Diğer Avrupa	2.4	0.0	1.7	4.1	0.3
Gelişmekte olan ülkeler (Toplam)	9.2	-2.3	11.6	17.7	0.4
Sanayileşmiş Ülkeler (Toplam)	49.1	18.3	7.2	75.2	0.4
Dünya	58.3	16.0	18.8	92.9	0.4

Tarım, Tarımsal Reform; MFA, Çok Elyafıllar Antlaşması reformu; İmalat, İmalat Sektörü Reformları; Tüm, Bir bütün olarak Uruguay Round; Tüm (%), GSYİH'nın yüzdesi olarak tüm Uruguay Round.

Kaynak: Glenn W. HARRISSON, Thomas F. RUTHERFORD ve David G. TARR, "Quantifying the Uruguay Round", *The Economic Journal*, No:107, Royal Economic Society, September 1997, s.1411.

Başka bir kaynakta ise,²⁵³ Uruguay Round'da alınan kararlarla dış ticaretin liberalleşmesi neticesinde dünya gelirin 10 yıl içerisinde 213 milyar dolar ve uluslararası ticaretin de % 20 oranında artacağı belirtilmektedir. Bu gelirin bölgeler arasında şu şekilde dağılımı tahmin edilmektedir:

²⁵³ DPT, *Küreselleşme Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye*, DPT Yayını, Yayın No:2374, Ankara, 1995,s.54.

Tablo 12. Ticaret Liberalleşmesinin Yaratacağı Gelir Artışının Dağılımı

Ülkeler	Milyar Dolar
1. Avrupa Birliği	61
2. ABD	36
3. Eski SSCB ve Doğu Avrupa	29
4. Japonya	27
5. Üçüncü Dünya Üreticileri	13
6. Tarım Ürünleri İhracatçıları ve Eski Kaplanlar (Arjantin, Brezilya, Endonezya, Malezya, Tayland, Çin)	20
7. Avrupa Birliğine Dahil Olmayan Batı Avrupa Ülkeleri	8
8. Eski Doğu Asya Kaplanları (Hong Kong, Singapur, Tayvan, Güney Kore)	10
9. Kanada	2
10. Avustralya ve Yeni Zelanda	2
TOPLAM	213

Kaynak: DPT, *Küreselleşme Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye*, DPT Yayını, Yayın No:2374, Ankara, 1995, s.54.

Bu çerçevede OECD ülkelerinin kazancı 138 milyar Dolar, eski ve yeni kaplanların 30 milyar dolar, eski COMECON ülkelerinin 29 milyar dolar, üçüncü dünya üreticilerin kazancı ise 13 milyar dolar olacaktır. Uruguay Round kararlarından en kötü biçimde etkilenecek ülkeler, gıda ithalatçısı Afrika ülkeleri olacağı tahmin edilmektedir. Buna göre ticaret hadlerinin kötüleşmesi bu ülkelerin 2.6 milyar dolar zarar etmelerine sebep olabilecektir.

Fransa uluslararası ilişkiler enstitüsünce hazırlanan raporda ise, GATT aracılığıyla önümüzdeki on yılda dünya ticaretinin % 10 oranında genişleyeceği, dünya refahının 260 milyar dolar artacağı tahmin edilmektedir. Ancak, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi sonucunda artması beklenen refah düzeyi; teknolojik bakımdan geri kalmış, mal ve hizmet ihracatını çeşitlendirememiş ülkelerin refahının artmasına önemli katkı sağlamayacağı düşünülmektedir. Nitekim, söz konusu raporda 260 milyar doların 225 milyar dolarlık kısmının AB, Japonya ve ABD arasında paylaşılacağı ve dünya refahındaki artıştan diğer ülkelere ancak % 10'luk bir pay düşeceği ifade edilmektedir.²⁵⁴

B) ULUSLARARASI TİCARETİN LİBERALLEŞMESİ: BÖLGESEL YAKLAŞIM

Yukarıda incelenen, GATT'ın öncülüğünü yaptığı evrensel yaklaşım, uluslararası ticaretin tüm ülkeleri kapsayacak genel bir çerçevede ticaretin liberalleştirilmesini

²⁵⁴ Erol KUTLU, *Dünya Ekonomisi*, Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir, 1998, s.231.

amaçlamaktadır. Fakat bölgesel yaklaşım, bir grup ülke ile sınırlıdır. Burada genellikle aynı bölgede yer alan ülkeler arasında dış ticaret engellerinin kaldırılarak ticaret liberalleştirilmesine çalışılmaktadır. Bu şekilde ülkelerin aralarındaki ticari kısıtlamaları kaldırarak serbest ticaret politikaları izlemek suretiyle birlik oluşturmalarına ekonomik entegrasyon hareketi denmektedir. Buradaki serbest ticaret politikaları sadece entegrasyon hareketinin üyeleri arasında söz konusu olup, dışa karşı korumacı eğilim devam etmektedir. Günümüzde, Avrupa Birliği, NAFTA, APEC gibi oluşumları bölgesel ekonomik entegrasyonlara örnek olarak vermek mümkündür. Bunlar, aynı zamanda en büyük ticari blokları oluşturmaktadırlar. Uluslararası ticaret söz konusu üç blok arasında toplanmıştır. Bu bloklardan Avrupa Birliği'nin bölge içi ticaret hacmi, 1996 yılı itibariyle, % 58.5, bölgeler arası ticareti ise, % 41.5'tir. Kuzey Amerika'nın bölge içi ticaret hacmi, % 36.3, bölgeler arası ticareti ,serbestleştirilme, % 63.7'dir. Doğu Asya'nın bölge içi ticareti, % 37.3, bölgeler arası ticaret hacmi ise, % 62.7'dir.²⁵⁵

Ekonomik entegrasyonlar siyasal bakımdan birbirinden bağımsız ülkeleri ekonomik olarak birbirine bağımlı hale getirmektedirler. Genel olarak, ülkeler ekonomik entegrasyon hareketine katılarak üretim kapasitelerini, ekonomik etkinliklerini ve sonuçta da toplumsal refahlarını artırmayı hedeflemektedirler.²⁵⁶ Bununla birlikte, ülkeler gelişmişlik düzeylerine göre entegrasyona farklı şekilde bakmaktadırlar. Gelişmekte olan ülkeler entegrasyonu, sanayileşmenin başlaması için bir araç olarak görürken, gelişmiş ülkeler buna, mevcut endüstriyel gelişmeyi arttırmak kadar, ulaşılan düzeyi koruma aracı olarak da görmektedirler. Ekonomik entegrasyon geliştirmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle ilişkilerinde ekonomik durumlarını iyileştirmek için bir araç olarak da rol oynamaktadır.²⁵⁷

Dünya ekonomisinin 1970'li yıllardan itibaren istikrarlı büyüme sürecinden uzaklaşması, işsizlik, düşük büyüme hızı, fiyat istikrarsızlıkları, koruma politikalarına olan rağbetin yeniden artmasına neden olmuştur. Bunun sonucunda bazı alanlarda, *bölgeselleşme* (regionalisation) olarak ifade edilen bölgesel entegrasyon hareketleri hız kazanmıştır.²⁵⁸ GATT sürecinin uzun süre başarısız olması da bu oluşumun hızlanmasında etkili olmuştur.²⁵⁹

²⁵⁵ KUTLU, a.g.e., s.229.

²⁵⁶ SEYİDOĞLU, a.g.e.,s. 204.

²⁵⁷ ERTÜRK, a.g.e., s.61.

²⁵⁸ Karluk, *Uluslararası Ekonomik...*s.2.

²⁵⁹ P. ROBSON, "The New Regionalism and Developing Countries", *Journal of Common Market Studies*, Vol.31, No.3, September 1993, s.330.

Günümüzde iletişim teknolojisindeki muazzam gelişmeler, ülkeler arasındaki mesafe kavramını kaldırmış, ülkeler arasındaki ilişkiler daha da yoğunlaşarak ekonomik entegrasyonlar için uygun bir ortam hazırlamıştır. Ülkeler arasındaki entegrasyon hareketleri sınırlı bir kısım mallar üzerindeki tarifelerin indirilmesi veya tamamen kaldırılmasından kapsamlı ekonomik birlikler kurulmasına kadar geniş bir yelpazede meydana gelebilmektedir. Bazı entegrasyon hareketleri sadece mal ve hizmet ticaretinin liberalleşmesini kapsarken, bazılarında üretim faktörlerinin serbest dolaşımı da söz konusu olabilmektedir. Diğer bir kısmında ise, bunlara ek olarak, para maliye ve ekonomi politikalarında işbirliğinin sağlanmasına çalışılmaktadır.²⁶⁰

Günümüzde bölgesel ekonomik entegrasyonlar yoluyla liberalleşme hareketleri çok değişik şekillerde olabilmektedir. Bunları sıralamada tam bir birlik olmasa da temelde beş tip ekonomik entegrasyondan söz etmek mümkündür: serbest ticaret bölgesi, gümrük birlikleri, ortak pazar, ekonomik birlik ve siyasi bütünlük,²⁶¹ Bununla birlikte bazı yazarlar tercihli ticaret anlaşmalarını da bu gruba dahil etmektedirler.²⁶² Aşağıda bu entegrasyon tiplerinden tercihli ticaret anlaşmaları, serbest ticaret bölgesi ve gümrük birlikleri incelenecektir.

1. Tercihli Ticaret Anlaşmaları (Preferential Trading Agreements)

Tercihli ticaret anlaşmaları, entegrasyona dahil ülkelerden yapılan ithalatın üçüncü ülkelere oranla daha düşük tarifeyle veya daha elverişli ticaret politikası uygulamalarına tabi olduğu düzenlemelerdir.²⁶³ Serbest ticaret bölgeleri, gümrük birlikleri, ortak pazar, iktisadi ve siyasi birlikler, entegrasyonun aşamasına bağlı olarak bir yandan üye ülkeler arasında ticari engelleri ortadan kaldırıp ticaret yaratıcı (trade creation) etkiye yol açarlarken öte yandan üye olmayan ülkelere çeşitli engeller çıkarabilmekte ve ticareti saptırıcı etkiler (trade diversion) ortaya çıkabilmektedir. Ancak en çok kayırılan ülke kuralı gibi bazı GATT ilkelerinin uygulanması neticesinde entegrasyon içi ticarete serbestleşmeyi sağlayan uygulamalardan üye olmayan ülkeler de yararlandığı için, bu tip oluşum ve politikaları dış ticarete serbestleşmeye yönelik oluşumlar ve politikalar olarak kabul etmek mümkündür.

²⁶⁰ SEYİDOĞLU, a.g.e., s. 206.

²⁶¹ ERTÜRK, a.g.e., s.7.

²⁶² Miltiades CHACHOLIADES, *International Trade Theory and Policy*, McGraw Hill Book Company, 1978, s.545; SEYİDOĞLU, a.g.e., s.205.

²⁶³ Anne O. KRUEGER, "Free Trade Agreements versus Customs Unions", *Journal of Development Economics*. Vol. 54 (1997), s.173.

Dünyanın bir bütün olarak ekonomik entegrasyonlardan maksimum faydayı elde edebilmesi için bazı koşulların yerine getirilmesi gerekmektedir.²⁶⁴ Bu çerçevede, entegrasyona üye ülkelerin dış ticaretin serbestleştirilmesine ilişkin çok taraflı görüşmelere katılmaları, entegrasyonlar tarafından gerçekleştirilecek politikaların tarifelerin indirilmesi gibi korumacılığı azaltıcı yönde politikalar olması veya dış ticarete en açık ülkenin uyguladığı tarifelerin birlik tarifesi olarak belirlenmesi ve üye ülkelerin entegrasyonun genel politikasının dışında tek yanlı olarak dış ticarete serbestleşmeyi artıracak reformları gerçekleştirmeye devam etmeleri gerekmektedir.

Küresel dış ticaret bir yandan GATT/DTÖ gibi uluslararası kuruluşlar tarafından oluşturulan kurallar sonucunda serbestleşme eğilimine girerken, öte yandan tercihli ticaret uygulamaları önemini korumaya devam etmektedir. Tablo 13. global ticaret içerisinde tercihli ticaret uygulamalarının taşıdığı önemi göstermektedir. Tabloda köşeli ayraç içindeki değerler genel tercihler sistemine göre yapılan ticaretin tercihli ticaret içindeki ithal ağırlıklı payını göstermektedir.

Tablo 13. Tercihli Ticaretin Dünya Ticareti İçindeki Payı (Yüzde Olarak)

	İthal Ağırlıklı Ortalama (1988-92)	İthal Ağırlıklı Ortalama (1993-97)	Ağırlıksız Ortalama (1988-92)	Ağırlıksız Ortalama (1993-97)
Tarım	39 [4]	45 [2]	23	34
Sanayi	40 [8]	41 [3]	19	26
Toplam	40 [7]	42 [3]	19	27

Kaynak: Jean-Marie GRETHER ve Marcelo OLARREAGA, *Preferential and Non-Preferential Trade Flows in World Trade*. Staff Working Paper ERAD-98-10, WTO, September 1998, s.15.

Tablo 13.'te ithal ağırlıklı değerler dikkate alındığında tercihli ticaretin global ticaret içindeki payının değişmediği görülmektedir. Tercihli ticarete konu sanayi ürünlerinin global ticaretteki payında bölgesel entegrasyon çabalarında görülen artışa rağmen, küçük çaplı bir artış gözlenmektedir. Ancak, ağırlıksız ortalamalar dikkate alındığında iki dönem arasında tercihli ticaretin payında % 29 oranında bir artış söz konusudur (% 21'den % 27'ye). Bu rakamlar bölgesel entegrasyonlardan en fazla küçük ortakların etkilendiğini göstermektedir²⁶⁵. Ele alınan dönemler arasında global ticaretteki artış % 34 iken aynı dönemlerde tercihli ticaret hacmindeki artış % 66'dır. Bu oran, yıllık ortalama % 12 oranında bir artışı temsil etmektedir. Genel tercihler sistemine göre yapılan ticaretin global ticaret içindeki payında, Uruguay Round sonrasında ülkelerin daha liberal

²⁶⁴ World Bank, *World Development Report*. Oxford University Press, 1991, s.108.

²⁶⁵ Jean-Marie GRETHER ve Marcelo OLARREAGA, *Preferential and Non-Preferential Trade Flows in World Trade*. Staff Working Paper ERAD-98-10, WTO, September 1998, s.14.

politikalar izlemeleri sonucu, tarımsal ürünlerde yarı yarıya (% 4'ten % 2'ye) ve sanayi ürünlerinde ise % 62.5 (% 8'den % 3'e) oranında bir azalma gerçekleşmiştir. Tablo genel olarak incelendiğinde tercihli ticaretin global ticaret içindeki payının önemini koruduğunu söylemek mümkündür.

2. Serbest Ticaret Bölgesi

Serbest ticaret bölgesi, üyeler arasında, mal mübadelesine konan tarife ve kota gibi tüm ticaret engellerinin ortadan kaldırıldığı, her üyenin üçüncü ülkelere karşı ulusal politikalar doğrultusunda belirlenen ticaret engellerini uygulamasına izin verildiği bir anlaşmaya dayanmaktadır.²⁶⁶ Bu entegrasyon safhasında üye ülkelerin uymak zorunda oldukları tek bir ortak tarife sistemi söz konusu olmayıp üye ülkelerin her birinin mevcut dış ticaret engellerini sürdürmeye devam etmesi mümkündür. Bu durumun üç değişik etkiye yol açması söz konusudur.²⁶⁷ İlk olarak, entegrasyona dahil farklı ülkelerin üçüncü ülkelere yönelik olarak farklı tarife veya benzeri korumacı tedbirleri uygulamaları, her bir ülkenin en düşük maliyetle (en düşük tarife ile) ithalatını gerçekleştirerek *ticari sapmaları* önleyecek tedbirleri bireysel olarak almasına yol açmaktadır. İkinci olarak, serbest ticaret bölgesi uygulaması ihracatın teşvikine neden olmaktadır. Son olarak, entegrasyona dahil ülkelerde koruma oranlarının farklı olması nedeniyle üreticiler ticarete konu mal ve hizmetlerde birbirine yakın ya da ortak bir fiyatla karşı karşıya kalmamaktadırlar. Üye ülkelerce uygulanan korumanın yapısına ve üçüncü ülkelerin uygulamalarına bağlı olarak bu etkilerin önemi değişebilmektedirler.

Serbest ticaret bölgesinin üye ülkelere sağladığı yararlar çeşitlidir.²⁶⁸ Örneğin, üye ülkeler arasında mevcut olan zevk, tercih veya faktör donatımındaki farklılıkların oluşturduğu avantajlar nedeniyle ortaya çıkan uzmanlaşma sonucu üye ülkeler ticaretten kazançlı çıkmaktadırlar. Ayrıca, serbest ticaret bölgesi üye ülkelere ölçeğe göre artan getiri imkanı sunmaktadır. Bir diğer yarar ise, ülke içindeki endüstrilerin artan bir rekabetle karşı karşıya kalması nedeniyle tekeli yapıdan kaynaklanan kayıpların önlenmesidir.

3. Gümrük Birlikleri

Gümrük birliğinde , birliğe üye ülkeler arasındaki tarife ve kota gibi bütün ticaret sınırlamaları kaldırılmakta, üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanmaktadır.²⁶⁹ Gümrük birliği,

²⁶⁶ Emin ERTÜRK, a.g.e., s.7.

²⁶⁷ Anne O. KRUEGER, "Free Trade Agreements...", s.178.

²⁶⁸ MARKUSEN ve diğerleri, a.g.e., s.313.

²⁶⁹ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.205.

üye ülkelerin kendi aralarında serbestçe ticaret yapabilmeleri nedeniyle aynı zamanda bir serbest ticaret bölgesidir. Ancak, ortak tarife uygulanması, gümrük birliğini serbest ticaret bölgesi uygulamasından farklı kılmaktadır. Gümrük birliğinin üye ülkeler arasında ticaretin serbestleşmesine yönelik bir adım olup olmadığı birliğin ticaret yaratıcı ve saptırıcı etkilerine bağlı olmaktadır.

Gümrük birliğinde, üye ülkelerin aralarında yaptıkları ticarete tarifeler ve diğer tüm kısıtlayıcı engeller ortadan kaldırıldığından, üye ülkelere karşı mal veya coğrafi bölge açısından herhangi bir ayrımcılık söz konusu olmamaktadır. Ancak, birlik üyelerinin birliğin dışında kalan tüm ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi uygulamaları nedeniyle, üçüncü ülkelere karşı coğrafi ayrımcılığın yapılması söz konusu olmaktadır. Gümrük birlikleri uluslararası ticaretin liberalleşmesi açısından bir tezdâdî da içinde yaşatmaktadır. Çünkü, gümrük birlikleri bir taraftan üye ülkeler arasındaki ticaret ve rekabeti artırma potansiyeli nedeniyle serbest ticarete yönelik bir hareketi temsil ederken, öte yandan üçüncü ülkelerle yapılan ticarete ve rekabete engelleme getirdiği için bünyesinde korumacılığı da barındırmaktadır.

Gümrük birliğinin oluşturulmasından sonra birbirine zıt iki etki ortaya çıkmaktadır. Bunlar, *ticaret yaratıcı* (trade creation) ve *ticaret saptırıcı* (trade diversion) etkidir. Her hangi bir malın yüksek maliyetle yurtiçinde üretilmesi yerine birlik içerisindeki daha düşük maliyetli bir ülkede üretilmesi *ticaret yaratıcı* bir etki doğurmaktadır. Diğer taraftan *ticaret saptırıcı* etki ise, her hangi bir malın düşük maliyetle birlik dışı bir ülkeden ithali yerine tarifelerdeki indirim nedeniyle birlik içerisinden ithal edilmeye başlanması durumunda ortaya çıkmaktadır. Gümrük birliğinin dünya refahını artırıcı bir etkiye sahip olması için, ticaret yaratıcı etkinin ticaret saptırıcı etkiden büyük olması gerekmektedir.²⁷⁰

Gümrük birliğinin dış rekabeti artırıcı, teknolojik ilerlemeyi hızlandırıcı, yatırımları ve ölçek ekonomilerini canlandırıcı bazı dinamik etkileri de söz konusudur²⁷¹. İktisatçılara göre, gümrük tarifelerinin asıl önem taşıyan yönü, statik etkilerinden ziyade dinamik etkilerdir.²⁷² Gümrük birliği sonrasında tarifeler ortadan kaldırıldığı ve piyasa büyüdüğü için, rekabet eden potansiyel firmaların sayısı artmaktadır. Üye ülke içindeki monopolcü ve oligopolcü firmalar, birlik içinden muhtemel rakiplerin rekabetine maruz kalmaktadırlar. Artan rekabet sonrasında verimli olmayan firmalar ya daha verimli bir hale gelmekte veya piyasadan çekilmek zorunda kalmaktadırlar. Ayakta kalma mücadelesinde, gerek firmaların verimini artırması, gerekse artan AR-GE faaliyetleri sonucunda

²⁷⁰ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.208.

²⁷¹ MARKUSEN ve diğerleri, a.g.e., s.235.

²⁷² SEYİDOĞLU, a.g.e., s.212.

yeni ürünlerin piyasaya sürülmesi teknolojik ilerlemeyi ve ekonomik büyümeyi hızlandıran bir atmosferin oluşmasına neden olmaktadır. Teknolojik gelişmeler ve artan rekabet yurtiçi ve yurtdışı yatırımların artmasına neden olmaktadır.

Günümüzde bölgesel ekonomik entegrasyon yoluyla ticaretin liberalleştirilmesine yönelik bir çok oluşum mevcuttur. Bunlar içerisinde en başarılı uygulama Avrupa Birliği'dir. Bundan sonraki kısımda Avrupa Birliği çerçevesinde uluslararası ticaretin liberalleşmesine yönelik uygulamalardan bahsedilecektir.

C) ULUSLARARASI TİCARETİN LİBERALLEŞMESİ SÜRECİNDE AVRUPA BİRLİĞİ

Avrupa Birliği halen dünyadaki en büyük ve etkili ekonomik gruptur. Avrupa Birliği'nin dünya mal ticareti içindeki yerini görmek açısından Tablo 14.'ün incelenmesi yararlı olacaktır.

Tablo 14. Bölgelere Göre Dünya Mal Ticareti, 1996 (Milyar Dolar ve Yüzde)

	İHRACAT			İTHALAT		
	Değer	Pay	Değişim*	Değer	Pay	Değişim*
	Milyar \$	Yüzde		Milyar \$	Yüzde	
Dünya	5115	100.0	4	5265	100.0	4
Kuzey Amerika	827	16.2	6	994	18.9	6
ABD	625	12.2	7	818	15.5	6
Latin Amerika	249	4.9	11	273	5.2	11
Meksika	96	1.9	21	90	1.7	24
Batı Avrupa	2282	44.6	3	2235	42.5	2
Avrupa Birliği (15)	2110	41.2	3	2053	39	2
Geçiş Ekonomileri	169	3.3	6	174	3.3	13
Merkaz ve Doğu Avrupa	81	1.6	2	108	2.0	13
Afrika	116	2.3	12	127	2.4	3
Orta Doğu	165	3.2	16	143	2.7	8
Asya	1309	25.6	1	1318	25.0	5
Japonya	411	8.0	7	349	6.6	4
Çin	151	3.0	2	139	2.6	5
AŞEAN	336	6.6	5	372	7.1	6

* Bir önceki yıla göre yüzde değişim.

Kaynak: UNCTAD, *Trade and Development Report 1998*, The UN Publications, New York and Geneva, 1998, s.28.

Tablo 14.'te ilk dikkati çeken şey, dünya mal ithalatının dünya mal ihracatına eşit olmadığıdır. Bu durum, ihracatın FOB, ithalatın ise, CIF olarak hesaplanmasından kaynaklanmaktadır. Tabloda Avrupa Birliği ile ilgili rakamlara bakıldığında Birliğin dünya ticareti içindeki önemi, açıkça gözükmemektedir. Birlik 1996 yılı içinde 2.110 trilyon dolarlık ihracat, 2.053 trilyon dolarlık da ithalat yapmıştır. Birlik 15 üyesiyle, bu rakamlara göre, söz konusu yılda dünya ihracatında % 41.2'lik, dünya ithalatında ise, % 39'luk bir paya sahiptir.

Avrupa Birliği'nin, Japonya ve ABD gibi gelişmiş piyasa ekonomileriyle ilişkileri GATT çerçevesinde yürütülmüştür. Avrupa Birliği GATT görüşmelerine tüm üyeler adına tek temsilciyle katılmaktaydı. Bu gün aynı durum DTÖ için de geçerlidir. Topluluğun ABD ile olan ilişkilerinde, ABD'nin tutumunu göstermesi bakımından 1964-1967 yılları arasında yapılan ve ayrıntılarına daha önce değinilen Kennedy Round önemli yer tutmaktadır.

ABD, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa ekonomisini canlanmasına önem vermiştir. Bu nedenle, Marshall yardımlarını devreye sokarak Avrupa'nın kalkınmasına katkıda bulunmuştur. ABD'nin böyle bir politika izlemesinin iki nedeni vardı. Bunlardan birincisi politik neden olup, soğuk savaşla ikiye ayrılan Avrupa'da Doğu Bloku'nun karşısında güçlü bir Avrupa yaratmak istemesidir. İkincisi ise ekonomik karakterlidir. ABD bu politikayla kendi ihraç mallarına güvenilir piyasalar oluşturmak istemiştir. Çünkü, Avrupa piyasası hem ABD'nin tarım ve sanayi ürünlerinin ihracatı hem de çok uluslu ABD firmalarının dış yatırımları bakımından zorunlu bir piyasa durumundaydı. Nitekim, Avrupa Ortak Pazarı fikri ilk ortaya çıktığında ABD buna karşı çıkmamış hatta siyasal destek bile vermiştir. Çünkü çok taraflı ticaret görüşmelerinin yürütüldüğü GATT içerisinde yer alan bu ülkelerin ayrılması GATT'ın siyasal destek olarak zayıflamasına neden olacaktı. ABD bu güçlü müttefiki yanında görmek istemiştir. Fakat olayların gelişmesiyle ABD, hem dış politika hem de ekonomik çıkarları bakımından bu oluşumdan rahatsızlık duymaya başlamıştır. Çünkü kuruluş giderek sanki ABD'ye karşı kurulmuş izlenimi vermiştir. Topluluk, özellikle de Gaulle yönetimindeki Fransa, ABD'nin Avrupa'daki ekonomik ve siyasal etkisini kırmaya çalışan bir kuruluş gibi çalışmıştır.²⁷³

1957'de Roma Antlaşması'yla AET'nin kurulmasıyla ABD birlik dışında kalmış ve birlikte olan ticaretinde ortak gümrük tarifesine maruz kalmıştır. Bu durum ABD mallarının Ortak Pazar'daki rekabetini olumsuz etkilemiştir. Diğer taraftan AET, geçmişte sömürge ilişkilerinin olduğu bazı Orta Doğu ve Afrika ülkeleriyle tercihli ticaret anlaşmaları yapmıştı. Bu da, ABD'nin ilgili ülkelerle olan ticaretinde olumsuz etki yapmaktaydı. Öte yandan, ABD'den topluluğa dolaysız yatırım ve kısa süreli sermaye akımı şeklinde önemli bir sermaye akımı gerçekleşmişti. Dolaysız yatırımlar uzun dönemde Amerikan ekonomisine olumlu etkide bulunsa da, kısa dönemde ülkenin dış açıklarının artmasına sebep olmaktaydı. Bu olumsuzluklardan kurtulmanın yolu, topluluk piyasasına herhangi bir kısıtlamaya maruz kalmadan girebilmekten geçmekteydi.

²⁷³ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.237.

Bu ise, ancak iki taraf arasında yapılacak görüşmeler yoluyla verilecek karşılıklı ödümler sayesinde gerçekleşebilirdi. Nitekim, ABD Kongresi 1962 yılında kabul ettiği Ticareti Geliştirme Yasasıyla başkana ithalat üzerindeki tüm gümrükleri % 50'ye kadar indirme yetkisi vermiştir.

Yetkileri artan başkan Kennedy 1964'te GATT müzakerelerini tekrar başlatmıştır. 1964-1967 yılları arasında süren müzakerelere gelişmiş ve gelişmekte olan tüm GATT üyeleri katılmakla birlikte, asıl pazarlık AET ve ABD arasında geçmiştir. Müzakerelerde en önemli anlaşmazlık tarım ürünlerinde ortaya çıkmıştır. Topluluk dünyanın en büyük tarım ürünü ithalatçısı ve ABD'nin de iyi bir pazarı durumundaydı. Fakat topluluğun uyguladığı tarımsal destekleme sistemi ABD'nin bu piyasalara girişini engelleyici bir etki yaratıyordu. Bu nedenle bu durumun değiştirilmesi gerekmektedir. Aynı dönemde ABD'nin kendi tarım üreticilerini korumak için içeride bir takım kısıtlayıcı önlemler alması ve rekabeti bozucu uygulamalar girişmesi ise, ABD'nin bir çelişkisi olmaktaydı. Bu görüşmelerin sonucuna daha önce değinilmişti.

Kennedy Round gibi, GATT Uruguay Round müzakereleri de daha çok ABD ile Avrupa Birliği arasında bir pazarlık biçiminde geçmiştir. Yine tarım ürünleri konusunda büyük görüş ayrılıkları yaşanmıştır. Bu yüzden görüşmeler planlanandan uzun sürmüştür. Sonunda tarımsal sübvansiyonların kaldırılması ve tarım ürünleri ticaretinin liberalleştirilmesi yönünde belli ölçüler içinde uzlaşma sağlanmıştır.²⁷⁴

1. Avrupa Birliği'nde Gümrük Tarifeleri

Avrupa Topluluğu'nu kuran 25 Mart 1957'de imzalanıp 1 Ocak 1958'de yürürlüğe giren Roma Antlaşması iç gümrüklerin azar azar indirilerek 12 yıl sonra sıfıra indirilmesi öngörmekteydi. Altılar olarak adlandırılan kurucu 6 üye yani, Almanya, Belçika, Fransa, İtalya, Lüksembourg ve Hollanda gümrüklerin kaldırılmasında herhangi bir sorun yaşamadan hatta öngörülen süreden 18 ay önce 1968'de en son indirimi gerçekleştirmişlerdir.

İç gümrüklerin kaldırılmasından sonra aynı yıldan itibaren dışarıya karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanmaya başlanmıştır. Ortak gümrük tarifesi oranları üye ülkelerin bireysel gümrük oranlarının ağırlıksız ortalaması alınarak hesaplanmıştır. Sanayi ürünlerinde bu oran % 9 civarındaydı. Ortak gümrük tarifesi oranları 1968'den bu yana ya Bakanlar Konseyi'nin tek taraflı

²⁷⁴ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.238.

kararlarıyla ya da GATT çerçevesinde sürdürülen çok taraflı müzakerelerle bir çok kez indirilmiştir. 1975 yılında başlatılan bir uygulama ile üye ülkeler tarafından tahsil edilen gümrük vergileri topluluğa devredilerek topluluk bütçesine gelir kaydedilmektedir.²⁷⁵ Tablo 15.'te Uruguay Round öncesi ve sonrasında Avrupa Birliği'nde tarım dışı mallara uygulanan tarife oranlarını ABD ve Japonya ile karşılaştırmalı olarak görmek mümkündür.

Tablo 15. Tarım Dışı Mallarda Uruguay Öncesi ve Sonrası Ortalama Tarife Oranları (Yüzde)

MALLAR	ABD		AB		Japonya	
	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra
Balıkçılık Ürünleri	1.2	0.9	12.9	10.7	5.7	4.1
Orman Ürünleri	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Madencilik	1.3	0.8	1.1	0.8	1.3	0.6
Tekstil	10.5	7.5	9.0	6.8	7.4	6.0
Elbise-Giyim	16.7	15.2	12.6	10.9	13.0	10.2
İşlenmemiş çelik	4.5	0.2	5.3	0.5	3.9	0.6
İşlenmemiş demir-dışı madenler	2.9	2.6	7.2	5.9	4.1	2.4
İşlenmiş maden ürünleri	4.7	2.8	5.7	3.1	3.4	0.9
Kimya ve plastik ürünleri	5.0	3.0	7.7	4.2	4.1	1.6
Taşıma araçları	4.8	4.6	6.9	6.0	1.5	0.0
Diğer imalat	3.5	1.5	5.5	2.5	2.0	0.9
Toplam mal ticareti	4.6	3.2	5.3	3.2	4.4	2.7

Kaynak: SEYİDOĞLU, a.g.e.,s.130.

Tablo 15.'ten görülebileceği gibi, Uruguay müzakereleri öncesinde Avrupa Birliği'nde sanayi malları üzerindeki ortalama % 5.3 olan gümrük tarifeleri % 3.2'ye düşmüştür. ABD ve Japonya'da ise, bu oranlar sırasıyla % 4.6'dan % 3.2'ye ve % 4.4'ten % 2.7'ye düşmüştür. Bu üç ülkenin dünya ticaret hacminin önemli bir bölümünü oluşturmaları nedeniyle dünya sanayi malları üzerindeki tarife oranlarının ortalama % 3'lere indirildiğini söylemek mümkündür.

Avrupa Birliği ile ilgili rakamlara bakıldığında Uruguay Round öncesi ve sonrasında sanayi ürünleri içerisinde en fazla korunan ürünlerin elbise-giyim, balıkçılık ürünleri ve tekstil olduğu görülmektedir. Uruguay Round sonrası bu ürün gruplarında tarife oranları sırasıyla % 10.9, % 10.7 ve % 6.8 şeklinde gerçekleşmiştir. Bununla birlikte tarım ürünleri üzerindeki tarifeler daha önce de belirtildiği gibi halen çok yüksek düzeylerde bulunmaktadır.

²⁷⁵ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.223.

2. Avrupa Birliği'nde Sübvansiyonlar

Avrupa Topluluğu'nu kuran Roma Antlaşması ekonomik olarak yorumlandığında, Topluluğun serbest rekabet ve serbest ticaret esasları üzerine kurulduğunu söylemek mümkündür.²⁷⁶ Roma Antlaşması'nın rekabet politikası çerçevesinde serbest rekabet ve serbest ticaret birbiri ile ilgili fakat farklı konular olarak değerlendirilmektedir. Serbest ticaret, dış ticareti kısıtlayan tüm engellerin ortadan kaldırılması; serbest rekabet ise, hem özel hem de kamu sektörü kuruluşlarının piyasayı paylaşma anlaşmaları, fiyatları ortaklaşa belirleme, üretimi, yatırımları sınırlama vs. gibi serbest ticareti etkileyecek davranışlarının ortadan kaldırılmasını ifade etmektedir.²⁷⁷ Seçici ve tek taraflı olarak uygulanan devlet yardımlarını da serbest rekabeti bozan bir uygulama olarak değerlendiren Topluluk, verilen her yardımın uluslararası ticaretin serbestleşmesini amaçlayan GATT kurallarına da uygun olması gerektiğini de göz önünde bulundurarak, her türlü devlet yardımının Komisyon tarafından sıkı bir şekilde izlenmesi ve kontrolünün sağlanması ilkelerini benimsemiştir.²⁷⁸

İlke olarak, devlet yardımları ortak pazarla bağdaşmamaktadır.²⁷⁹ Bu nedenle, üye ülkeler arasındaki ticarete sapma meydana getiren devlet yardımları ilke olarak yasaklanmıştır. Ancak, AB komisyonu belli sınıai sektörlerin geliştirilmesine ve belirli amaçlara yönelik olarak devlet yardımları konusunda temel ilkeler belirleyerek belli teşviklerin uygulanabilmesine olanak tanımaktadır. Devlet yardımı, Komisyonun izni ve belirleyeceği koşullar içerisinde, Roma Antlaşması'nın 87-88. maddeleri çerçevesinde, ortak pazarın amaçlarına uygun olarak yapılabilmektedir. Yardımlar üye devletlerin kendi kaynaklarından ve Topluluk fonlarından sağlanmaktadır.

Devlet yardımlarının Ortak Pazar'la bağdaşmadığı ilke olarak kabul edilmekle beraber, Antlaşmanın 87 (3). maddesi devlet yardımlarının hangi koşullar altında Ortak Pazar'la bağdaşır olabileceğini belirtmektedir. Söz konusu yardımların yapılabilmesi için Komisyonun incelemesinden geçip ortak pazarla bağdaşır olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Devlet yardımı konusunda istisna sayılan durumları belirten bu maddeye göre;

²⁷⁶ AYDOĞUŞ, a.g.e., s.49.

²⁷⁷ Müjde YENER, "Avrupa Topluluğu ve Devlet Yardımları", Sanayide Devlet Yardımları ve Teşvikler, *Uluslararası Sempozyumu*, (20-21 Mayıs 1992) ISO- İ.Ü. A.T.E. s.118.

²⁷⁸ İGEME, *Avrupa Topluluğunda Uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikler ve Türkiye ile Mukayeseli İncelenmesi*, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı Yayını, Haziran 1993, s.4.

²⁷⁹ Koray KURAL ve diğerleri, *GATT Normları ve Uluslararası Bütünlemeler Açısından Devlet Yardımları (Mukayeseli Bir İnceleme)*, DPT Avrupa Birliği ile İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara, Mart 1995, s.23.

a) Yaşam standardının çok düşük olduğu ya da ciddi bir işsizlik tehlikesinin yaşandığı bölgelerde ekonomik kalkınmayı kolaylaştırmaya yönelik yardımlar,

b) Tüm Topluluğun ortak yararına olan bir projenin gerçekleşmesini kolaylaştırmak veya üye devletlerden birinin karşılaştığı ciddi ekonomik rahatsızlıkların giderilmesi amacıyla yapılacak yardımlar,

c) Ticaret şartlarını Topluluğun yararına aykırı olacak ölçüde bozmadıkça, belli ekonomik bölgelerin veya belli ekonomik faaliyetlerin gelişmesini kolaylaştırmak için yapılan yardımlar,

d) Maastricht Anlaşmasıyla konulan maddeye göre Komisyonun izin vermeye yetkili kılındığı kültür ve mirasın korunmasını geliştirmek için yapılan yardımlar,

e) Komisyonun önerisi ile Konsey tarafından nitelikli çoğunlukla alınan kararlar listeye dahil edilebilecek yardımların istisna teşkil edeceği belirtilmiştir.²⁸⁰

87(3). maddede belirtilen istisnalar dışında Roma Antlaşması'nın bazı diğer maddelerinde de bir takım istisnalar mevcuttur. Bunların en önemlileri taşımacılık ve tarım ile ilgili olanlardır.²⁸¹

Antlaşma'nın 73 Maddesinde, "*Taşımaların düzenlenmesi için gerekli gereksinimleri karşılayan ya da kamu hizmeti kavramına bağlı bazı yükümlülüklerin yerine getirilmesine uygun düşen yardımlar bu anlaşma ile bağdaşır*"²⁸² denilerek üye devletlerin kara, deniz ve demiryolu taşımacılık sektörüne yapacakları sübvansiyonlar Topluluk disiplini dışında bırakılmıştır.

Roma Antlaşmasında devlet yardımlarıyla ilgili diğer istisna ise, 36. madde uyarınca tarım kesimiyle ilgilidir. Buna göre, Antlaşmanın ilgili maddelerinde belirtilen Ortak Tarım Politikası amaçlarına uyan yardımlar rekabet kuralları dışında tutulmuştur. Bu itibarla, Topluluk devlet yardımları kurallarına göre;

²⁸⁰ EUROPEAN COMMISSION, *Competition Law in the European Communities Volume IIB Explanaton of the Rules Applicable to State Aid*, Brussels, Luxembourg 1997, ss.11-12.

²⁸¹ AYDOĞUŞ, a.g.e., s.57.

²⁸² Haluk GÜNUĞUR (çev.), *Avrupa Ekonomik Topluluğunu Kuran Antlaşma (Roma Antlaşması)*, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, İstanbul, 1985, s.58.

- Tarımsal ürünlerin üretiminin ve ticaretinin ve de üreticilerinin gelirlerini desteklemek amacıyla yapılan dünya fiyatlarının üstünde fiyatlardan müdahale alımları,
- Topluluk dışına ihracatta iç fiyatlarla dış fiyatlar arasındaki rekabet dezavantajını ortadan kaldırmaya yönelik ihracat sübvansiyonları,

birer Topluluk önlemi olmaları ve Topluluğun ortak tarım politikası amaçlarına uygun olmaları nedeniyle yasaklama kapsamının dışında kalmaktadır.²⁸³

Topluluk bünyesinde uygulanan devlet yardımlarını niteliklerine ve amaçlarına göre temelde ikiye ayırarak incelemek mümkündür.²⁸⁴

Niteliklerine göre, Topluluğun rekabet politikası ve devlet yardımlarına ilişkin yıllık raporlarında ulusal düzeyde üye devletler tarafından sağlanan yardımların içerdikleri yardım unsurunun doğru bir şekilde saptanması, diğer bir ifadeyle, devlet yardımından yararlanan sektör veya firmaların bu yardımdan elde ettikleri parasal yararı belirlemek için bazı yardım kategorileri oluşturulmuştur.²⁸⁵

Bu çerçevede, A kategorisinde nakit yardımı ve vergi indirimine bağlı olarak yapılan yardımlar, B kategorisinde devletin öz sermayeye hisse senedi yoluyla katılımına bağlı olarak sağlanan yardımlar, C kategorisinde uygun koşullu kredi ve vergi ertelemesine bağlı olarak yapılan yardımlar, D kategorisinde ise garantiler yer almaktadır.

A kategorisinde yer alan yardımlar, tamamen alıcıya transfer edilen yardımlar olup, tüm Topluluk genelinde en sık uygulanan yardım türüdür. Bunun nedeni, nakit ödemeye dayalı yardımların verilebilmesinin herhangi bir yasama faaliyetine bağlı olmamasıdır.

B kategorisinde yer alan yardımlara, daha çok özelleştirme programları öncesinde başvurulmaktadır. Bu tür yardımların Topluluk açısından bir dezavantajı yardım unsurunun tespitinde güçlüklerle karşılaşılmasıdır

C tipi yardımlar, bütçeye ağır yük getirmelerinden dolayı pek tercih edilmemektedirler.

²⁸³ Barbaros İNEC, *Avrupa Topluluğu ve Türkiye'de Sübvansiyonlar*, İSO-Marmara Üniversitesi AT Enstitüsü, Kasım 1993, s.100.

²⁸⁴ DPT, *Devlet Yardımları Alt Komisyonu Raporu*, Ankara, s.17.

²⁸⁵ AYDOĞUŞ, a.g.e., s.59.

Garantilerin yer aldığı D kategorisindeki yardımlar ise, bilhassa ticaret ve ihracatın desteklenmesi, kurtarma operasyonları, küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesi söz konusu olduğunda gündeme gelmektedir. Bu tür yardımlarda da yardım unsurunun hesaplanması güç olduğu için, Komisyonun bunları denetlemesi ve şeffaflık sağlanması güç olmaktadır.

Amaçlarına göre devlet yardımları ise, bölgesel, sektörel ve yatay amaçlı yardımlar olmak üzere temelde üç kategoriye ayrılmaktadır.²⁸⁶

Bölgesel yardımlar, AET Antlaşmasının 87. Maddesinde belirtilen koşullar kapsamında , Topluluk ortalamasının altında bir gelişmişlik düzeyinde bulunan bölgeleri kaldırmak ve böylece bölgesel farklılıkları ortadan kaldırmak amacıyla verilmektedir.

Sektörel yardımlar, Topluluk genelinde özel önem verilen veya hassas olmaları nedeniyle desteklenmeleri öngörülen, tekstil, demir çelik, otomotiv, gemi inşa, ulaştırma ve kömür gibi sektörler verilmektedir.

Yatay amaçlı yardımlar ise, araştırma-geliştirme faaliyetleri, çevre koruma, küçük ve orta ölçekli işletmeler, ticaret ve ihracat, enerji tasarrufu ve diğer amaçlara yönelik olarak verilmektedir.

1994-1996 yılları itibariyle Avrupa Birliği'nde sanayiye yapılan yardımların % 56'sı bölgesel amaçlı yardımlardır. Bölgesel yardımlar içinde en büyük payı (toplam bölgesel yardımların 8/10'u) yaşam standartları düşük olan bölgelere yapılan yardımlar almaktadır²⁸⁷. Yatay amaçlı yardımlar toplam yardımlar içinde ikinci sırayı (% 30) almaktadır. Bu tip yardımlar içinde ilk sırayı AR-GE teşvikleri (Avusturya'da % 19; Belçika'da % 10; Danimarka'da % 29 ve Fransa'da % 28), ikinci sırayı ise KOBİ teşvikleri (Belçika ve Finlandiya'da % 21; İrlanda'da % 17 ve Avusturya'da % 13) almaktadır.

Avrupa Birliği'nde sanayiye yapılan yardımların % 13'ü spesifik sektörlerin desteklenmesi amacıyla kullanılmaktadır. 1994-96 yılları arasında en fazla teşvik edilen sektörler gemi yapımı, çelik, tekstil ve uçak yapımı sektörleridir. Belirli sektörleri hedef alarak devlet yardımlarını bu sektörler yöneltten ülkeler arasında sektörel yardımları en fazla kullanan ülkeler sırasıyla İspanya (% 63), Portekiz (% 52), Belçika (%29) ve İngiltere'dir (%19). AB genelinde 1992-94 yılları arasında

²⁸⁶ AYDOĞUŞ, a.g.e., s.60.

²⁸⁷ EUROPEAN COMMISSION, *Sixth Survey on State Aid in the European Union in the Manufacturing and Certain Other Sectors*. 1998, s.21.

toplam devlet yardımlarının bir yüzdesi olarak imalat sanayiine % 47; hizmetler sektörüne % 37 ve kömür endüstrisine % 16 devlet yardımı söz konusu iken, 1994-96 yılları arasında adı geçen sektörler sırasıyla % 46, % 44 ve % 10 devlet yardımı yapılmıştır.²⁸⁸

Tablo 16. Avrupa Birliği Ülkelerinde İmalat Sanayine Yapılan Devlet Yardımlarının Türleri (Yüzde Olarak)

	Hibe		Vergi Muafiyeti		Sermayeye İştirak		Düşük Faizli Krediler		Vergi Ertellemeleri		Garantiler	
	1988/1990	1994/1996	1988/1990	1994/1996	1988/1990	1994/1996	1988/1990	1994/1996	1988/1990	1994/1996	1988/1990	1994/1996
Belçika	55	54	27	35	5	1	5	3	0	0	8	6
Danimarka	59	83	3	10	0	0	37	5	0	0	0	2
Almanya	28	55	61	15	0	1	7	22	3	1	1	5
Yunanistan	44	66	17	13	18	0	11	3	0	0	11	18
İspanya	78	93	0	0	10	0	11	6	0	0	1	0
Fransa	28	44	16	38	11	4	14	3	3	1	28	10
İrlanda	50	89	44	0	2	0	0	0	0	0	3	11
İtalya	53	43	40	42	5	9	2	6	0	0	0	0
Lüksemburg	75	92	5	4	2	0	16	4	0	0	1	0
Hollanda	66	73	27	13	0	0	4	3	0	2	3	9
Portekiz	34	82	3	8	59	0	4	2	0	0	1	8
İngiltere	78	88	4	5	8	0	3	2	6	1	1	4
AB-12*	47	57	32	23	7	3	7	13	2	1	6	4

* 1994-1996 yılları verilerinde Avusturya, Finlandiya ve İsveç dahildir (AB-15).

Kaynak: European Commission, *Third Survey on State Aid in the European Community*. 1992 ve European Commission, *Sixth Survey...*, s.17.

Devlet yardımları hibe, vergi muafiyetleri, kamunun özsermayeye hisse senedi yoluyla katılımı, düşük faizli ve elverişli koşullarda krediler, vergi ertelemeleri ve devlet garantileri şeklinde ayrıma tabi tutularak Birlik ortalamaları incelendiğinde en fazla yardımın hibe (nakit yardımlar) şeklinde gerçekleştiği görülmektedir. 1994-96 yılları arasında Birlik ortalaması, bir önceki döneme göre % 21 artmıştır. Bazı ülkelerde hibe şeklindeki yardımlar toplam devlet yardımlarının % 80'inden daha fazladır (Danimarka % 83, İspanya % 93, İrlanda % 89, Lüksembourg % 92, Portekiz % 82 ve İngiltere % 88). 1994-96 yılları arasında vergi muafiyetleri belirli ülkelerde (Belçika % 35, Almanya % 15, Fransa % 38 ve İtalya % 42); garantiler yalnızca üç ülkede (Yunanistan % 18, Fransa % 10 ve İrlanda % 11) ve düşük faizli krediler bir ülkede (Almanya % 22) önemini korumakta iken sermayeye iştirak ve vergi ertelemeleri üye ülkelerde önemini yitirmiştir.

Tarife dışı engeller arasında yer alan sübvansiyonlar Avrupa Birliği içerisinde ilke olarak Ortak Pazar'la bağdaşmaz kabul edilmekle beraber, getirilen istisnalar sayesinde yoğun olarak kullanılmaya devam edilmektedir.

²⁸⁸ EUROPEAN COMMISSION, *Sixth...*, s.45.

3. Avrupa Birliği'nde Anti Damping Uygulamaları

Avrupa Topluluğu anti damping uygulamalarına 1968'den itibaren girişmiştir. Bu konudaki ilk düzenleme 1967 Kennedy Round'daki anti damping düzenlemesinin AT hukukuna dahil edilmesiyle oluşturulmuş, fakat yetmişlerin sonlarından itibaren önem kazanmaya başlamıştır.²⁸⁹ Bu tarihten sonra ise, tarife dışı bir araç olarak yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. 1980-1990 döneminde 49 ülkeye karşı toplam 143 malla ilgili olarak açılan anti damping soruşturması sonucunda 510 nihai karar verilmiştir. Ancak AT, anti dampingi uygulayan tek ülke veya ülke grubu değildir. Diğer sanayileşmiş ülkeler ve yeni sanayileşen ülkeler de aynı yoğunlukta olmasa bile zaman zaman bu yola baş vurmaktadırlar. Tablo 17.'de 1990-1993 yılları arasında yürütülen damping soruşturmalarıyla ilgili bazı bilgiler bulunmaktadır.

Tablo 17. 1990-1993 Yılları Arasında Yürürlükte Olan Anti-Damping Uygulamalarının Sayısı ve Yüzdesi

Ülkeler	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1990-93 (%)
ABD	201	43,88	216	43,28	267	43,91	304	43,18	43,50
AB	137	29,91	144	28,85	159	26,15	150	21,30	26,00
Kanada	78	17,03	69	13,82	73	12,00	85	12,07	13,40
Avustralya	24	5,24	30	6,01	44	7,23	76	10,79	7,70
Meksika	6	1,31	19	3,80	23	3,78	28	3,97	3,40
Brezilya	0	0	2	0,40	9	1,48	23	3,26	1,50
Diğer	12	2,62	19	3,80	33	5,42	38	5,39	4,50
Toplam	458		499		608		704		100

Kaynak: Audrey CHAPMAN ve Po-Yee LEE, "Canadian & International Use of Anti-Dumping and Countervailing Measures", Research Branch, *Canadian International Trade Tribunal*, July 1995, ss.13-14.

Tablo 17.'den de görülebileceği gibi, Avrupa Birliği 1990-93 yılları arasında yürürlükte olan anti damping uygulamalarında % 26'lık payla ABD'den sonra gelmektedir. Bu dönemde toplam 2269 anti damping uygulaması bulunmaktadır. Bunlar içerisinde 590 uygulama Avrupa Birliği tarafından gerçekleştirilmiştir. ABD ise söz konusu dönemde 988 uygulama ile toplam uygulamaların % 43.5'ini elinde bulundurmaktadır.²⁹⁰

GATT'ın VI. maddesi olan Anti Damping Kodu, konu ile ilgili önlemler içermektedir. GATT aslında hem dampingi hem de anti dampingi önleme çabasıdır. Kuralları uygulamada, ülkelerin ve özellikle de anti dampinge sıkça başvuran Avrupa Birliği ülkelerinin GATT ile yaptıkları anlaşma gereği, önce zararın şikayet kaynağına göre belirlenmesi, sonra zarara sebep olan fiyat rekabetinin ihracatçının piyasasındaki dampingten ileri geldiğinin belirlenmesi gibi son

²⁸⁹ EYMANN ve SCHUKNECHT, a.g.e., s.114.

²⁹⁰ Audrey CHAPMAN ve Po-Yee LEE, "Canadian & International Use of Anti-Dumping and Countervailing Measures", Research Branch, *Canadian International Trade Tribunal*, July 1995, ss.13-14.

derece güç ve sübjektif bir kararın alınması gerekmektedir. Dolayısıyla uygulamada böyle bir soruşturmaya hemen hiç rastlanmamaktadır. Ayrıca ispat yükünün ithalatçı ülkede oluşu kuralların ölü doğmasında bir etken olmuştur. Bilgi, iletişim ve işbirliği yetersizliği GATT'ın anti dampinglere ilişkin yaptırım gücünü sekteye uğratmaktadır.²⁹¹ GATT'ın bu konudaki düzenlemesinin açıklıklar içermesi anti damping uygulamalarının rağbet edilen bir koruma aracı olarak daha uzun süre devam edeceğini göstermektedir.



²⁹¹ KALAYCIOĞLU, a.g.e., s.61.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN LIBERALLEŞMESİ: POLİTİKA VE UYGULAMALAR

I. TÜRKİYE'DE UYGULANAN DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Ülkelerin izledikleri dış ticaret politikaları izlenen kalkınma stratejileriyle yakından ilişkilidir. Örneğin ithal ikameci sanayileşme politikası izleyen bir ülke dış ticarete korumacılık eğilimine giderken, ihracata dayalı kalkınma modelini seçen ülkeler daha liberal bir dış ticaret stratejisi izlemektedirler. Bununla birlikte, bazı dönemlere yaşanan ödemeler dengesi problemleri ülkeleri uyguladıkları dış ticaret politikalarından bir süre ayrılmak zorunda bırakabilmektedirler.

Türkiye'de izlenen dış ticaret politikalarını Cumhuriyet öncesi ve Cumhuriyet sonrası dönem olarak iki ana dönemde incelemek mümkündür. Cumhuriyet sonrası dönemi ise, kabaca 1980 öncesi ve 1980 sonrası dönem olarak ayırmak mümkündür.

A) OSMANLI DÖNEMİ DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Osmanlı dış ticaretinin ilginç özellikleri bulunmaktadır. Örneğin, Osmanlı dış ticaretinin geleneksel olarak "ihracatı sınırlama" ve "ithalatı artırma" anlayışına dayandığını ve bunun yabancıları şaşırttığını iktisat tarihçileri belirtmektedir.²⁹² Bu politikanın iç pazarda mal arzını artırarak ekonomik istikrarı, özellikle fiyat istikrarını sağlamayı amaçladığını söylemek mümkündür. Ancak XIX. Yüzyılda bir taraftan kamu gelirlerini artırmak, diğer taraftan da dönemin sonlarına doğru yerli üretimi yabancı rekabete karşı korumak amacıyla dış ticaretin, özellikle de ithalatın vergilendirildiği görülmektedir.

Ihracatı sınırlama politikası çerçevesinde gıda maddelerinin, savunma araçlarının ve sanayi hammaddelerinin ihracı yasaklanmıştır.²⁹³ Amerika'nın keşfinden sonra Avrupa'ya getirilen gümüşlerin para arzını artırması nedeniyle Batı'daki fiyatlar genel seviyesinin Osmanlı Ülkesinden yüksek hale gelmesi nedeniyle özellikle tarımsal ürünlerin Batı'ya kaçma eğilimine girmiştir. Bu yüzden, ülke için büyük önem taşıyan buğday, zeytinyağı gibi gıda maddeleri ; deri, pamuk ve pamuk ipliği gibi sanayi ham ve yarı mamul maddeleri ile silah, top, gülle, barut gibi savunma

²⁹² Yakup KEPENEK ve Nurhan YENTÜRK, *Türkiye Ekonomisi*, Geliştirilmiş 10. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2000, s.21.

²⁹³ Ahmet TABAKOĞLU, *Türk İktisat Tarihi*, Genişletilmiş İkinci Baskı, Dergah Yayınları, İstanbul, 1994, s.247.

araçlarının ihracatı yasaklanmıştır. Osmanlı Devleti'nde ihracata böyle kısıtlamalar getirilirken mal arzının artışını teşvik etmek düşüncesiyle ithalat genellikle kısıtlanmamıştır. Sadece savaş halinde bulunan ülkelerin mallarının ithali yasaklanmaktaydı. Bunun dışında şarap gibi tüketimi yasak olan malları ithalatı da yasak kapsamına alınmaktaydı.²⁹⁴

Osmanlı dönemi dış ticaret politikalarına genel olarak bakıldığında liberal bir nitelik taşıdığı, serbest ticaretin desteklendiği görülmektedir. Doğu ile batı arasında bir köprü ve bir transit ticaret yolu özelliği taşıyan Anadolu'nun bu durumunu devam ettirmek için yoğun çaba harcanmıştır. Bu bağlamda bir taraftan gümrük vergileri % 3-5 gibi oldukça düşük bir oranda tutulmuş, uluslararası anlaşmalara ticareti teşvik eden maddeler konmuş, gümrük gelirleri ve ticareti tehlikeye sokan uluslararası anlaşmazlıklarda ve çatışma durumlarında arabuluculuk yapılmıştır.²⁹⁵

Osmanlı devletinin kuruluş ve genişleme dönemlerinde dünya ticareti Akdeniz ve çevresinde yoğunlaşmıştı. Devlet buradaki ticarete hakim olmak için öncelikle Doğu Akdeniz'de mücadele halinde bulunan Venedik ve Cenova'nın tekeli eğilimlerini kırmak yoluna gitmiştir. Bu amaçla Fatih (1451-1481), İstanbul'un fethinden sonra İngilizlere çağrıda bulunarak onlara kapitülasyon vermek istemiştir.²⁹⁶

Fatih'ten itibaren Osmanlı sultanları dış ticarete kapitülasyon politikasını uzun bir süre uygulamışlardır. Osmanlı Devleti kapitülasyon politikası ile mali ve siyasi amaçlar gütmektedirler. Mali amaçlar transit ve dış ticareten gümrük vergileri olarak hazineye gelir sağlamak, bunun yanında ticareti mümkün olduğu kadar Akdeniz havzasında tutmaya çalışmaktır. Siyasal amaç ise, Osmanlı Devleti'nin kendi çıkarları için Batılı devletlere imtiyazlar vererek bunları birbirlerine karşı kullanmaktır. Kapitülasyon sisteminin işleyişi şu şekilde olmaktadır:²⁹⁷

- 1) Osmanlı Devleti imtiyazın verildiği ülkenin tüccarlarının kendi topraklarına serbestçe girip çıkmalarına ve ticaret yapmalarına izin vermektedir.
- 2) Tüccarların can ve mal güvenliği sağlanmaktadır.

²⁹⁴ TABAKOĞLU, a.g.e., s.248.

²⁹⁵ TABAKOĞLU, a.g.e., s.243

²⁹⁶ TABAKOĞLU, a.g.e., s.243.

²⁹⁷ TABAKOĞLU, a.g.e., s.260.

- 3) Ölümleri halinde mirasları ülkelerindeki mirasçılarına geçmektedir.
- 4) Aralarındaki anlaşmazlıklar kendi hukuklarına göre çözülmektedir. Yerli tüccarlarla anlaşmazlık halinde ise, Osmanlı mahkemeleri yetkilidir.
- 5) Yabancı tüccarlar başkalarının borçlarından dolayı takibata uğramamaktadırlar.
- 6) Mallarını istedikleri yerde satabilmektedirler.
- 7) Mal getirip götürdüklerinde genellikle % 2-5 gümrük vergisi ödeyip başka vergi ödememektedirler.
- 8) Getirdikleri para vergiye tabi değildir.

İngilizlere sağlanan bir tür kapitülasyon niteliği taşıyan 1838 Osmanlı İngiliz Ticaret Anlaşması, iç ticarete yabancılar için konulan kısıtlamaların kaldırılmasını içeren hükümler getirmekteydi.²⁹⁸ Anlaşma ile ithalatta ithal resmi % 3 olarak belirlenmekte ve ithal mallarına ancak % 2 oranında ek bir verginin konulması hükme bağlanmaktaydı. Buna karşılık, yerli tüccar gerek yerli gerek ithal malları yurt içinde naklederken % 12 oranında resim ödemek zorunda olup ithal mallarının ülke sınırları içerisinde naklinden hiç bir vergi alınmayacaktı. Böylece, ithal mallar için normal gümrük vergisi % 3, en fazla % 5 olmakta ve bu mallardan alınan iç gümrükler tamamen ortadan kaldırılmaktaydı.²⁹⁹ Diğer taraftan, ihraç ürünleri için iskelede % 9 ihraç ve % 3 gümrük resmi uygulaması getirilmiştir.³⁰⁰

Söz konusu anlaşma ve daha sonra da diğer devletlerle yapılan anlaşmalar sonucunda bir yandan Osmanlı Devletinin ithalat üzerinden alınan vergi gelirleri azalmaya başlamış; diğer yandan, Batı'ya tanınan bu avantajlar sayesinde rekabet üstünlüğüne sahip Batı'lı ülkelerin sanayi malları Osmanlı sanayisinin tamamen çökmesine neden olmuştur. Yurt içerisinde işlenemeyen hammaddeler ise çok ucuz olarak dışarıya akmıştır. Buna bağlı olarak ihracat vergileri sonucunda umulan vergi gelirleri azalmış ve ticaret sektörü tamamen yabancıların kontrolüne geçmiştir.³⁰¹ Tablo 18.'de, 1840-1912 yılları arasında Osmanlı Devletinin dış ticaretine ilişkin bazı veriler bulunmaktadır:

²⁹⁸ Mübahat KÜTÜKOĞLU, *Osmanlı İngiliz İktisadi Münasebetleri*. Cilt I, Ayyıldız Matbaası, Ankara, 1970, ss.108-113;

²⁹⁹ T. Güngör URAS, *Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları*. Formül Matbaası, İstanbul, 1979, s.92.

³⁰⁰ Sait AÇBA, *Devlet Borçlanması*. Afyon, 1994, s. 130.

³⁰¹ Faruk YILMAZ, *Devlet Borçlanması ve Osmanlıdan Cumhuriyete Dış Borçlar*. İstanbul: Birleşik Yayıncılık, 1996, s.28.

Tablo 18. Osmanlı Devleti Dış Ticaretine İlişkin Veriler (1840-1912) (Bin Osmanlı Lirası)

	İthalat	İhracat	Fark	İhr/lth Oranı	İndeks		Fiyat 1880=100		Dış Ticaret Haddi Px/Pm
					İthalat	İhracat	İthalat Fiyatı (Pm)	İhracat Fiyatı (Px)	
1840'ların başı	7 845	5 899	1 946	75,3	100	100	120	111	92,5
1873-1877	22 356	16 402	5 954	73,3	280	280	126	114	90,5
1900 dolayı	20 822	12 202	8 620	58,6	270	210	84	73	86,9
1910-1912	36 436	19 967	16 739	54,1	460	380	92	83	90,2

Kaynak: KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.19.

Başlangıçta 1838'de İngilizlerle ve devamında da diğer devletlere yapılan ticaret anlaşmaları Osmanlıyı açık bir pazar durumuna getirmiştir. Tablo 18.'den görülebileceği gibi, bu tarihlerden itibaren dış ticaret devamlı açık vermiştir. Osmanlı Devleti bir süre sonra bu anlaşmanın ağır hükümlerinin farkına vararak gümrük vergileri ile ilgili bazı düzenlemeler ve yeni anlaşmalar yapma yoluna gitmiştir. Bu bağlamda 1838 Anlaşmasının değiştirilmesine çalışılmış ve 1869'da ithalat vergi oranı % 8 olarak belirlenmiştir. Ayrıca ihracat vergi oranlarının da her yıl % 1 azaltılması öngörülmüştür. Daha sonraki yıllarda ithalat vergisinin % 20'ye çıkarılması ve miktar üzerinden değil, değer üzerinden alınmasına ilişkin Osmanlı Devleti'nin önerileri yabancılarca sürekli olarak reddedilmiştir. Duyun-u Umumiye için kullanılmak üzere ithalat vergisinin % 3 artırılması konusunda 1907'de anlaşma sağlanabilmiştir. Dış devletler ithalat vergisinin 1914'te % 15'e çıkarılmasını benimsemişlerdir. Birinci Dünya Savaşı'nın başlamasıyla devlet kapitülasyonları tek taraflı olarak kaldırdığını ilan etmiştir.³⁰² Gümrük vergilerini de değer üzerinden ve % 15-16 olarak yeniden saptamıştır. Tüm bu düzenlemelere karşın Osmanlı dış ticaretinde ithalat ve ihracatta serbesti anlayışının egemen olduğunu söylemek mümkündür.

Dış ticaretin liberalleşmesi açısından bakıldığında 1838 Ticaret Anlaşması iki açıdan önem taşımaktadır:³⁰³ İlk olarak, Anlaşma Osmanlı Devleti'nin güçsüz olduğu bir dönemde yapılıp ve Mısır Eyaleti ile mücadelesine İngilizlerin verdiği destek karşılığında verilen bir ödün niteliği taşımasına rağmen, ilk serbest ticaret denemesi niteliği taşımaktadır. Böylece serbest dış ticaret rejimine yönelik ilk önemli uygulama Osmanlı Devleti'nde başlamaktadır. Öte yandan, ithalatta önemli ölçüde bir liberalleşme söz konusu olmasına rağmen ihracatın, ithalata göre daha ağır bir biçimde vergilendirilmesi ve iç gümrüklerin varlığı, yerli ve yabancı malların fiyatları arasında yabancı mallar

³⁰² KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.21.

³⁰³ Ali ALTINTAŞ, *Türkiye'de Koruma Politikası ve Dışa Açılma*, DPT, Ankara, Nisan 1986, s.2.

lehine bir farkın ortaya çıkmasına ve dolayısıyla Osmanlı sanayinin rekabet gücünün azalarak sanayinin gelişmemesine neden olmuştur.

Osmanlı devleti kapitülasyonlardan kurtulmak için ilk girişimi Paris Konferansı (1856) sırasında yapmış fakat başarısızlıkla sonuçlanmıştır. İttihat ve terakki yönetimi de Birinci Dünya Savaşı'na girerken (1914) aynı yönde bir adım atmış, fakat savaşın yenilgiyle sonuçlanması bu girişimin de başarısız olmasına neden olmuştur. Kapitülasyonların kaldırılması için Lozan Anlaşması'nı (1923) beklemek gerekecektir.

B) PLANLI DÖNEM ÖNCESİ DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Cumhuriyet döneminin ilk yıllarında uygulanan ticaret politikası Osmanlı döneminin kısıtlamalarına tabi olmuştur. Birinci Dünya Savaşı'ndan önce Osmanlı Devleti uluslararası anlaşmalarla benimsenmiş bir gümrük tarifesi uygulamak zorundaydı. Osmanlı Devleti, tek taraflı değiştirme yetkisine sahip olmadıkları gümrük vergilerini, uzun müzakerelerden sonra değer üzerinden % 8'den % 11'e yükseltebilmişlerdir. Savaş sırasında, 1916 yılında Osmanlı devleti tek taraflı olarak fiziki ağırlık üzerinden vergileri yükselterek nominal korumayı % 13'e çıkarmıştır. Fakat İstanbul'u işgal eden kuvvetler 1921'de tekrar % 11 oranındaki ad valorem vergileri yürürlüğe koymuşlardır. Bu arada Ankara'daki TBMM Hükümeti 1920 yılında çıkardığı bir kanunla gümrük resmini beş katına, gümrük vergilerini ise, 1916 yılındaki seviyesine göre 15 katına çıkarmıştı. 1923 yılında ithali yasak olan mallar serbestleştirilerek 1916 tarifesine göre 12 kat gümrük vergisi tesbit edilmişti.³⁰⁴ Ancak, vergilerdeki bu artışın himayeci niteliği milli paranın altına göre üçte bir değer kaybetmesiyle ortadan kalkmıştır.³⁰⁵

Lozan Antlaşmasına ekonomik olarak imzalanan Ticaret Sözleşmesi ise, 5 yıl süreyle Türkiye'nin dışarı karşı uygulayabileceği iktisat politikalarını dondurmakta ve bazı istisnalar dışında ithalat ve ihracat yasaklarının kaldırılmasını ve yenilerinin konmamasını öngörmekteydi. Bu sözleşmede gümrük tarifelerinin de 5 yıl süreyle değişmemesi öngörülmüştü. Uygulanması kabul edilen tarife 1916 gümrük tarifelerini esas almaktaydı. 1916 tarifesi, büyük ölçüde vergileme amacıyla, yaygın tarımsal tüketim mallarına vergi koyan, sanayiye koruma gibi bir amaç izlemeyen ve miktar üzerinden alınan (spesifik) bir tarifeydi. Savaş enflasyonunun spesifik vergileri aşındırması nedeniyle gümrük resimleri önce beş sonra oniki misli artırılmıştı. Lozan bu tarife artışını kabul

³⁰⁴ Sübidey TOGAN, "İthalatta Vergi Uygulamaları", *Yeni Forum*, Sayı:14, s.16.

³⁰⁵ Çağlar KEYDER, *Dünya Ekonomisi İçinde Türkiye (1923-1929)*. İkinci Basım, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul, 1993, s.93.

etmekle beraber, çoğu sınıai tüketim mallarından oluşan 27 mallık bir grup için uygulanacak artış katsayısını 12 değil 9 olarak saptamıştır. Ayrıca ithal edilen mallar üzerinde yerli mallardan farklı oranlı tüketim vergisi konması önlenmiş, en yaygın tüketim mallarından alınacak iç vergiler ise, sözleşmeye eklenen bir liste ile saptanmıştır.³⁰⁶

Tüm bu uygulamalar Türkiye'nin beş yıl boyunca dış ticaret politikası izlenmesini engelleyici özellikler taşımaktaydı. Tablo 19.'da 1923-1929 yılları arasında çeşitli mal gruplarının toplam ithalattaki payı ve koruma oranları gösterilmiştir.

Tablo 19. 1923-1929 Yılları Arasında Mal Gruplarının Toplam İthalattaki Payı ve Koruma Oranları

Mal Grubu	Toplam İthalattaki Payı	Koruma Oranı
	(%)	(%)*
Tahıllar ve Ürünleri	3,9	23,4
Müstemleke Erzaki ve Şekerleme	9,2	14,9
Pamuk Ürünleri	23,5	12,4
Yün Ürünleri	7,1	11,9
Metal Ürünleri	11,8	6,8
Petrol ve Yağlar	5	11,8
Toplam	60,5	

* Gümrük vergilerinin ithal değerine oranı (ad valorem eşdeğerler)

Kaynak: KEYDER, a.g.e., s.95.

Tablo 19.'dan da görüldüğü gibi, koruma oranının en yüksek olduğu mal grubu, yurtdışında kıtlığı önlemek amacıyla korunan tahıl ve ürünleridir. 1923-1929 yılları arasındaki dönemde ithalat gümrük vergilerinin yanısıra ülke içerisinde üretilmeyen kahve, çay ve benzin gibi mallara harcama vergisi koymak suretiyle vergilendirilmiş ve bu yolla kamu geliri elde edilmiştir. Gazyağı, benzin, alkol ve alkollü içkiler, şeker, kibrit, barut ve patlayıcı maddeler gibi bazı malların ithalatında da tekeller oluşturularak kamu geliri elde edilmiştir.³⁰⁷ Bu dönemde ithalattan alınan bütün vergiler, satış vergileri de dahil olmak üzere, yıllık ithalat değerinin dörtte birine yakın bir değere ulaşmaktaydı.³⁰⁸

Cumhuriyetin ilk yıllarında izlenen dış ticaret politikalarının oluşumunda iki faktör oldukça etkili olmuştur.³⁰⁹ Bunlardan birincisi, Lozan Antlaşmasına ek olarak imzalanan ve antlaşma yürürlüğe girdikten itibaren beş yıl boyunca uygulanacak gümrük vergilerinin 1916 yılı seviyesinde tutulmasını öngören Ticaret Sözleşmesi hükümleridir. Buna göre Türkiye, kendi dış ticaret

³⁰⁶ Korkut BORATAV, *Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985*, Beşinci Baskı, Gerçek Yayınevi, 1995, s.33.

³⁰⁷ Yahya Sezai TEZEL, *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)*, Yurt Yayınevi, Ankara, 1982, ss.102-103.

³⁰⁸ KEYDER, a.g.e., s.94.

³⁰⁹ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.35.

politikalarını uygulama ve gümrük vergilerini değiştirme serbestisine ancak 1929 yılında sahip olabilecekti. İkinci faktör ise, 1923 yılında toplanan İzmir İktisat Kongresi'dir. Kongre'nin çalışmaları sonunda kabul edilen "İktisadi esaslar" temel hatlarıyla dileklerden ibaret olmasına rağmen, bu dönemin başlangıcında hakim olan İktisadi felsefeyi ve görüşleri temsil etmesi bakımından önem taşımaktadır. Kongre'de egemen olan felsefenin, gümrük politikalarındaki Lozan'dan gelen zorunlu sınırlamalar dışında, yedi yıl boyunca genç Türkiye Cumhuriyeti'nin İktisadi politikalarına da egemen olacağı gözlenmektedir.³¹⁰

Kongre'de özel teşebbüsün teşvik edilmesi için hükümet tarafından kredi sağlanarak, eğitim, ulaştırma, haberleşme gibi altyapı hizmetlerinin düzenlenmesini sağlayan yasal düzenlemelerin yapılmasının öngörülmüştür.³¹¹ Ayrıca, yurtiçinde ihtiyaçlarımıza yetecek kadar üretilen malların ve hammaddenin ağır gümrük vergileri konularak ithalinin yasaklanması, buna karşılık içeride mevcut olmayan ve sanayi için gereken hammadde, yatırım malı, makine ve teçhizatın ise, gümrük muafiyeti tanınarak ithal edilmesi kabul edilmiştir.³¹² Ancak yukarıda izlenmesi istenen koruyucu dış ticaret politikası Lozan Antlaşması nedeniyle beş yıllık bir gecikmeye maruz kalmıştır.

Geleneksel İktisat politikaları açısından 1923-1930 veya 1931 arası "liberal", bundan sonra 1939 yılına kadarki dönem ise, "devletçi" dönem olarak nitelendirilmektedir.³¹³ Liberal dönemde dışa açıklık derecesine bakıldığında, 1923-1929 yılları arasında ithalatın GSYİH'ya oranı ortalama % 14,4, ihracatın oranı ise, % 10,6 idi. Bu oranlar Osmanlı Devleti'nde 1907 yılında aynı sıra ile % 17 ve % 14, 1913'te ise % 19 ve % 15 olarak tahmin edilmiştir. Böylece dış ticaret bakımından ekonominin açıklık derecesinde Cumhuriyetin ilk yıllarında görece bir azalmanın olduğu ortaya çıkmaktadır. Ancak bu dönemde ithalat ve ihracatın milli gelir içerisindeki payı sonraki 50 yıl boyunca aşılammış ve bu anlamda söz konusu dönem Cumhuriyet tarihinin "dışa açık" bir dönemi olma özelliği kazanmıştır.³¹⁴

Bir çok sebepten dolayı 1929 yılı, Türk ekonomisi için kritik bir dönemdir. Bu yıl, Lozan'a göre, Osmanlı borçlarının ilk taksidinin ödenmeye başlayacağı yıldır. Yine bu yıl, zorunlu olarak uygulanan Osmanlı tarifelerinin sona erdiği ve yeni bir ithalat sisteminin oluşturulduğu yıldır. Yeni

³¹⁰ BORATAV, a.g.e., s.34.

³¹¹ Esin IRMAK, *Kapitalist Gelişme ve Türkiye Ekonomisi*. İstanbul, 1992, s. 31.

³¹² Korkut BORATAV, *100 Soruda Türkiye'de Devletçilik*. Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1974, s.100.

³¹³ Korkut BORATAV, "Devletçilik ve Kemalist İktisat Politikaları", *Türkiye'de Devletçilik*, (Der.) Nevin COŞAR, Bağlam Yayınları, İstanbul, 1995, s.117.

³¹⁴ BORATAV, *Türkiye...*,s.37.

gümrük tarifeleri üzerinde hükümet 1925'ten beri çalışmaktaydı. İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası da 1928 yılında ayrıntılı bir tarife önerisi oluşturmuştu. Sonunda 1929 yılında hem Lozan'dakinden hem de Ticaret ve Sanayi Odası'nın teklifinden daha korumacı özellikler taşıyan yeni gümrük tarifesi uygulanmaya başlanmıştır.³¹⁵ Yeni düzenlemenin temel amacı, yerli üretimin, özellikle de sınıai üretimin dış rekabete karşı korunmasıydı. Yerli üretimin artırılmasına yönelik genel politikaya uyumlu olan bu düzenleme sonucu ilk kez dış ticaret fazlası elde edilmiştir.³¹⁶ Lozan sonrası % 12.9'luk nominal koruma sağlayan tarifeye karşılık, yeni tarife % 45.7'lik nominal koruma oranı sağlamaktaydı. Mal bazında ise, tahıllarda % 62.1'lik, şeker ürünlerinde % 98.8'lik, pamuk ürünlerinde % 28.4'lük, yünlerde % 52.7'lik, metal ürünlerde % 16'lık, petrol ve yağlarda % 76.7'lik koruma sağlamaktaydı.³¹⁷ Tarifeler yoluyla korumacılığın artmasına rağmen İzmir İktisat Kongresi'nin genelde liberal nitelik taşıyan iktisat politikası çizgisinden, 1930'lu yılların kapalı ekonomisine geçişte tarifelerden çok tekelci bir dış ticaret rejiminin etkisi söz konusudur.³¹⁸

Böylece Cumhuriyet'in kuruluş yıllarında liberal bir politika izleyen Türkiye, 1930'ların başında bu politikayı terk edip devletçiliği ilke olarak kabul etmiş, gümrük vergilerini artırmış, ithalat politikasını kontrollü bir ithalat politikasına dönüştürmüş, iktisadi kalkınmasında sanayileşmeye açık öncelik vermiş ve sanayileşmesini planlı bir şekilde yürütmüştür.³¹⁹

Yerli sanayii teşvik etmek amacıyla 1936-1939 yılları arasında pamuk ipliği, çimento, sanayi ara malları ve makineler gibi bazı mallar üzerinden alınan gümrük vergilerinde % 90'lara varan oranda indirim yapılmıştır³²⁰. 1929 yılında ortaya çıkan ekonomik bunalım sonucunda dünya ticaretinin daralması, Batılı ülkelerin dış ticarete artan ölçüde takasa başvurmaya başlamaları, 1925 yılından itibaren dış ticaret hadlerinin sürekli olarak Türkiye'nin aleyhine değişmesi ve yerli sanayinin oluşturulması ve dış rekabete karşı korunması gereğini bu uygulamanın nedenleri arasında saymak mümkündür. Tablo 20.'de 1923-1932 yılları arasındaki dış ticaret hadleri verilmiştir:³²¹

³¹⁵ BORATAV, "Devletçilik....", s.120.

³¹⁶ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.47.

³¹⁷ TOGAN, a.g.e., s.16.

³¹⁸ KEYDER, a.g.e., s.95.

³¹⁹ Sübidey TOGAN, *1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu*, Türk Eximbank Araştırma Dizisi:1.

³²⁰ Yahya Sezai TEZEL, *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)*, Ankara: Yurt Yayınevi, 1982 ss. 147-148.

³²¹ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.49.

Tablo 20. Dış Ticaret Fiyat Oranları (1923-1932)

Yıllar	İhracat Fiyatı/İthalat Fiyatı	İndeks
1923	1,53	100
1924	1,68	126
1925	1,50	113
1926	1,11	83
1927	1,19	89
1928	1,20	90
1929	1,15	86
1930	0,96	72
1931	0,96	72
1932	0,76	57

Kaynak: KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.42.

Tablo 20.'den de görüldüğü gibi, 1925'ten itibaren dış ticaret hadleri ülke aleyhine gelişmeye başlamıştır. Bu durum aynı miktar ithal ürünü için gereken ihraç ürünü miktarının artması anlamına geldiği için ülkenin kaynak kaybına da neden olmaktadır. 1923-1932 döneminde dış ticaretin gelişimi ise Tablo 21.'de verilmiştir.³²²

Tablo 21. Dış Ticaret Verileri (1923-1932) (Cari Fiyatlarla, Milyon TL)

Yıllar	İhracat	İthalat	Fark	İhracat/İthalat	İhracatın GSMH'ye Oranı	İthalatın GSMH'ye Oranı	Dış Ticaret Hacmi
1923	85	145	- 60	58,5	8,9	15,2	24,1
1924	159	194	- 60	82,1	13,2	16,1	29,3
1925	192	241	- 49	79,6	16,6	15,8	32,4
1926	187	235	- 48	79,4	11,3	14,2	25,5
1927	158	211	- 53	74,9	10,7	14,3	25,0
1928	173	223	- 50	77,6	10,6	13,7	24,3
1929	155	256	- 101	60,6	7,4	13,3	20,7
1930	151	147	+ 4	102,7	9,6	9,3	18,9
1931	127	126	+ 1	100,5	9,1	9,0	18,1
1932	101	86	+ 15	117,8	8,6	7,3	15,9

Kaynak: KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.41.

Tablo 21.'den de görüldüğü gibi, ihracat dönem başında önemli artışlar gösterirken sonraki yıllar giderek azalmaya başlamıştır. Bunun temel nedeni, ihracatımızda önemli yer tutan ülkelerde yaşanan ekonomik bunalımdır. İthalatta ise, 1929' a kadar azalma eğilimi görülmemektedir. Ayrıca, 1929 yılı dış ticaret açığının en fazla olduğu yıl olmuştur. Bunun nedeni, yeni gümrük düzenlemeleriyle ithalata sınırlama getirileceği beklentisiyle ithal talebinin ve stok yapma eğiliminin

³²² KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.48.

artmasıdır.³²³ Daha sonraki azalmayı ise, gümrük tarifeleri alanında getirilen sınırlamalar ve ekonomik bunalıma bağlamak mümkündür. Yukarıdaki tabloda dikkati çeken bir diğer nokta ise, dış ticaretin GSMH içerisindeki payının giderek düşmesinden de anlaşılacağı gibi dış ticaretin daralmasıdır. Bu daralmanın iki nedeni bulunmaktadır.³²⁴ Birincisi, gümrük vergilerinin yeni düzenleme ile % 40'lara yükseltilmesidir. İkincisi ise, büyük bunalım nedeniyle bir çok ülkenin bu bunalımdan kurtulmak için dış ticaretine sınırlama getirmesidir.

1930'lu yılların başından itibaren uygulanan devletçilik politikası çerçevesinde dış ticaret alanında belirli düzenlemelere gidilmiştir. Dönemin dış ticaret politikalarının başlıca amacı, ticaret açığından kaçınılması olmuştur. Bu amaca ulaşılması için dış ticaret büyük ölçüde ikili anlaşmalarla yürütülmüştür.

Türkiye'nin mallarını satın alan ülkelerde mal alınması yerli üretimi yapılan malların ithalatının yasaklanması ve ikili anlaşma konusu olan malların ithalatında serbesti sağlanması bu dönemde uygulanan ticaret politikasının başlıca özellikleri olmuştur. Bu süreçte başta Almanya olmak üzere bir çok ülke ile kliring anlaşmaları yapılmış, ihracat karşılığı, ithalat yaklaşımı uygulanmıştır. Bu alandaki düzenlemeler 1934 yılında kurulan Dış Ticaret Ofisi aracılığıyla yürütülmüştür. 1936'dan sonra da dış ticaret bütçeleri hazırlanması yoluna gidilmiştir. Tüm bu düzenlemelerin temelinde dış ticaret açığının kapatılması konusundaki kararlılık yatmaktadır. Nitekim 1937'de dış ticareti kliring anlaşmalarından kurtararak daha liberal bir hale getirme girişimi 1938 yılında dış ticaretin açık vermesi üzerine terk edilmiş ve yeniden sınırlamalar getirilmiştir. İkinci Dünya Savaşı devam ederken 1940 yılında çıkarılan "Milli Koruma Kanunu" ile hükümetlere ülkenin ihtiyacı olan zorunlu ithal mallarını ve bunların miktar, cins ve çeşitlerini belirleme yetkisi verilerek, ithal ve ihraç malları fiyatlarına kontrol uygulanarak dış ticarete köklü kısıtlamalar getirilmiştir³²⁵. Tablo 22.'de 1933-1945 yılları arasında dış ticarete ilişkin bazı veriler bulunmaktadır.³²⁶

³²³ İhan TEKELİ ve Selim İLKİN, *1929 Buhranında Türkiye'nin İktisadi Politika Arayışları*, ODTÜ, Ankara, 1983, s.90.

³²⁴ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.47.

³²⁵ ALTINTAŞ, a.g.e., s. 6.

³²⁶ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.77.

Tablo 22. Dış Ticaret Verileri (1933-1945) (Cari Fiyatlarla, Milyon TL.)

Yıllar	İhracat	İthalat	Fark	Dış Ticaret Hacmi	İhracat/İthalat	İhracat Fiyatı / İthalat Fiyatı
1933	96,2	74,7	+ 21,5	15,0	128,8	67,1
1934	92,1	86,1	+ 5,3	14,7	106,1	69,8
1935	95,8	88,8	+ 7,0	14,1	107,9	79,5
1936	117,7	92,5	+ 25,2	12,4	127,2	92,9
1937	138,0	114,4	+ 23,6	14,0	120,6	89,0
1938	144,9	149,8	- 4,9	15,6	96,7	90,6
1939	127,4	118,2	+ 9,2	11,9	107,8	89,5
1940	111,4	68,9	+ 42,5	7,5	161,7	84,6
1941	123,1	74,8	+ 48,3	6,6	164,6	98,3
1942	165,0	147,7	+ 17,3	5,0	111,7	109,3
1943	257,2	203,0	+ 54,1	5,0	126,7	78,5
1944	232,5	164,9	+ 67,6	5,9	141,0	65,1
1945	218,9	126,2	+ 92,8	6,3	173,4	70,9

Kaynak: KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.69.

Tablo 22.'den görüleceği gibi, 1938 yılı hariç diğer yıllar dış ticaret dengesi devamlı fazla vermiştir. Özellikle savaş yıllarında ülkenin ürettiği tarım ürünlerine ve başta krom olmak üzere madenlere olan aşırı dış talep ihracatın artmasında önemli rol oynamıştır. Ancak tüketim malları ithalatına getirilen sınırlamalar dış ticaret hacminin giderek daralmasına neden olmuştur. Dış ticaret hacmi, söz konusu dönemde % 15'lerden % 5'lere gerilemiştir. Bir başka ifade ile dış ticaret ulusal gelirden daha az oranda artmış ve ekonomi içerisindeki göreceli önemi giderek azalmıştır. Dış ticaret hadleri ise, 1942 yılı hariç sürekli ülke aleyhine gelişmiştir. Sonuç olarak, söz konusu dönemde ekonominin daha kendi kendine yeterli ya da kapalı bir özellik kazandığını söylemek mümkündür. Bu dışa kapalı duruma gelme sürecinin uygulanan ekonomik politikaların yanında savaş koşullarının da bir sonucu olduğunu söylemek mümkündür.³²⁷

İkinci Dünya Savaşı sonrasında savaş sırasında uygulanan yasaklayıcı ve kısıtlayıcı önlemler yavaş yavaş kaldırılmaya başlanmıştır. Savaş sırasındaki önemli fiyat artışları nedeniyle koruyucu niteliğini kaybeden spesifik gümrük vergileri % 156 oranında yükseltilerek verginin koruyucu niteliğini tekrar kazanması amaçlanmıştır.³²⁸

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dönemin koşullarına ve yeni ekonomi politikalarına uyum sağlamaya yönelik önemli uygulamalardan bir tanesi de, 7 Eylül 1946 yılında yapılan devalüasyondur. Bu devalüasyon, Türkiye ekonomisinde yapılan ilk devalüasyon olmuştur. Bu

³²⁷ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.78.

³²⁸ Necdet SERİN, *Dış Ticaret ve Dış Ticaret Politikası: 1923-1973*. Ankara Üniversitesi SBF Yayını, Ankara 1975, s.39.

tarihte TL'nin ABD doları karşısındaki değeri 1,30 TL'den % 53,6 devalüe edilerek 2,80 TL yapılmıştır. Burada amaç, üzerinden fiyat ve miktar sınırlamaları kaldırılacak olan ithalat artışını sınırlı tutmaya çalışmak ve ihraç ürünlerinin fiyatını dolar bazında düşürerek ihracatı artırmaktır.

Savaş yıllarında oluşan enflasyon, geleneksel ihraç ürünlerinin fiyatını dünya fiyatlarının üstüne çıkarmıştı. Ayrıca savaş sırasında bu malların stoku yapıldığından bunların eritilebilmesi için ihracat yapılmalıydı. Bir başka önemli etken de, o yıllarda IMF'ye katılması nedeniyle devalüasyon yapma yetkisinin kısıtlanacak olmasıdır. Devalüasyon sonrası dış ticaretin gelişimini Tablo 23.'ten görmek mümkündür.³²⁹

Tablo 23. Dış Ticaret Verileri (1946-1962) (Cari Fiyatlarla, Milyon TL)

Yıllar	İthalat	İhracat	Fark	İhracat/İthalat	İhracat Fiy / İthalat Fiy	Dış Ticaret Hacmi
1946	223,9	432,1	+208,2	193	-	9,6
1947	685,0	625,2	-59,8	91	-	17,4
1948	770,1	551,0	-219,1	72	0,91	13,9
1949	812,3	693,9	-118,4	79	1,01	16,6
1950	799,9	737,6	-62,3	92	1,24	15,9
1951	1125,8	879,4	-246,4	78	1,04	17,7
1952	1556,6	1016,2	-540,4	65	1,09	19,2
1953	1491,1	1109,0	-382,1	74	1,10	16,7
1954	1399,4	937,8	-401,6	70	1,05	14,3
1955	1393,4	877,4	-516,0	63	1,04	11,9
1956	1140,6	854,0	-286,6	75	1,16	9,5
1957	1112,6	966,6	-145,4	87	1,10	7,1
1958	882,3	692,4	-189,9	78	1,00	4,5
1959	1310,0	990,6	-325,4	75	0,95	5,3
1960	2213,7	1721,2	-492,5	78	0,89	8,4
1961	4585,1	3120,7	-1464,4	68	0,91	15,6
1962	5599,8	3430,8	-2169,0	61	0,99	15,7

Not: 1960 yılının ilk sekiz ayı için dolar 2.80 TL, daha sonraki aylar için 9.00 TL'den hesaplanmıştır.

Kaynak: KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.119.

Tablo 23.'te ilk dikkati çeken nokta, dış ticaretin sürekli açık vermesidir. Bu dönemde hem ihracat hem de ithalat hızla artmış, fakat asıl artış ithalatta olmuştur. Avrupa Ödemeler Birliği'ne dahil ülkelerin ticari mübadelelerini libere etme kararları, 1950 yılında Türkiye'de de uygulanmaya konulmuş ve ithalatın % 60'ı tamamen libere edilerek "serbest ithal listesi" uygulamasına geçilmiştir³³⁰. İthalat üzerinden fiyat ve miktar sınırlamalarının büyük ölçüde kaldırılmasıyla ithalat hızla artmaya başlamıştır. İthal mallarına olan talebin artışı iki nedene dayandırılmaktadır.³³¹

³²⁹ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.119.

³³⁰ ALTINTAŞ, a.g.e., s.7.

³³¹ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.120.

Birincisi, Savaş sonrası dönemde ve özellikle 1950'lerden sonra yabancı sermaye ve dış yardımlarla birlikte ülkeye giren yeni tüketim kalıplarının tüketim malları talebini artırmasıdır. İkincisi ise, izlenen ekonomik gelişme politikasının ithal girdilere fazlaca ihtiyaç duymasındır.

İthalatın hızlı artışı 1953 yılına kadar sürmüştür. *İthal ikamesine* dayalı ve karma sistemle gerçekleştirilmeye çalışılan bir sanayileşme politikasının sürdürülmeye çalışıldığı bu dönemde şiddetli enflasyon ve artan dış ödeme güçlükleri karşısında dış ticarete liberalleşme uygulamalarından vazgeçilmek zorunda kalınmıştır. Dış ticaret açıklarının büyümesi nedeniyle Eylül 1953 tarihinden itibaren tekrar ithalatı kısıtlayıcı önlemlere başvurulmuş; 1954 yılında spesifik gümrük tarife sistemi yerine, değer esasına dayalı yeni Gümrük Tarife Kanunu yürürlüğe girmiştir. İthal mallarına olan talebi ve fiyat artışlarını kısmen de olsa önleyebilmek amacıyla ithal mallarından "Hazine Hissesi" adıyla ithalat vergisi alınmaya başlamıştır. Ayrıca dış ticarete yine ikili anlaşmalar önemli olmaya başlamış ve takas sistemi genişletilerek uygulanmıştır.³³²1955 yılında liberasyon listelerinden yapılan ithalat fiilen ortadan kaldırmıştır.

Dış ödemelerin 1953 yılından başlayarak bir sorun haline gelmesi üzerine yeni önlemler alınmıştır. Hükümet 1956'da turist ve benzeri dövizlerde TL'nin dolar karşısındaki fiyatını 2.80 TL'den 5.25 - 5.5 TL olarak yeniden belirlemiştir. Milli Korunma Yasası yeniden yürürlüğe konularak fiyat denetimleri artırılmış, ticari banka kredileri sınırlandırılmış ve faiz oranları yükseltilmiştir. Bu önlemlerin iki yıl uygulanması sonucu dış ticaret açığı kısmen azaldıysa da, enflasyon oranı yükselmiş, mal darlıkları ve karaborsa işlemleri yaygınlaşmıştır. Bu durum dış ödemeleri daha da ağır bir sorun haline getirmiştir.

Tüm bu gelişmeler sonucunda hükümet 4 Ağustos 1958'de bir dizi istikrar önlemleri almak zorunda kalmıştır. İstikrar önlemleri başlıca şu noktaları kapsamaktaydı: TL'nin devalüasyonu, ithalatın yeniden serbestleştirilmesi, para arzı ve bütçe açıklarının kısıtlanması ve KİT ürünleri ve hizmetlerinin fiyatının yükseltilmesi.

İstikrar programının bir uygulaması olarak ithalat üç aylık programlara bağlanmış, ara malları ve hammadde ithalatına öncelik verilmiş, İthalat izni verilmesiyle ilgili işlemler kolaylaştırılmıştır. Benzer kolaylıklar ihracata da getirilmiştir. Kısacası dış ticarete yeniden görece liberalleşmeye gidilmekteydi. Bunun sonucu olarak ihracat değilse bile ithalat 1959 yılından sonra hızla artmaya başlamıştır.³³³

³³² SERİN, a.g.e., ss.40-41.

³³³ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.122.

C) PLANLI DÖNEMDE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

1961 Anayasayı ile Devlet Planlama Teşkilatı kurularak, planlama zorunlu hale getirilmiştir. 1963 yılından itibaren de planlı kalkınma dönemine girilmiştir. Bu dönemde uygulanan sanayileşme stratejisi, geçmiş dönemlerdeki uygulamaların devamı niteliğinde olmuştur. Hazırlanan planlarda sanayinin sürükleyici sektör olduğu belirtilmiş ve ithal ikamesi temel strateji olmuştur. Dış ticaret politikasıyla sanayileşme arasında doğrudan bir bağ kurulmuştur. Diğer bir ifadeyle, ithal ikamesine dayalı dış ticaret politikası, sanayileşme amacını gerçekleştirmede başlıca araç olarak düşünülmüştür.³³⁴

Planlı dönemin başından itibaren uygulamaya konulan ithal ikameci sanayileşme politikası, temellerini 1963-1968 dönemini kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'ndan (BBYKP) almıştır. Plan'da "her malın üretimine gidilmeyeceği, bunun yerine milli geliri artıracak karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacağı tahmin edilen malların üretiminin geliştirileceği, yurtiçi üretimi olan malın ithalinin önleneyeceği ve ithalat politikasının sanayii koruyacak şekilde düzenleneceği" ifade edilmiştir. 1968-1972 dönemini kapsayan İkinci Plan'da da benzer politikaların izine rastlamak mümkündür. Planda "Yeni sanayilerin, kuruluş güçlüklerini atlattıncaya ve rekabet gücüne erişinceye kadar kotalar ve gümrüklerle korunması"nın amaçlandığı ifade edilmiştir.³³⁵ Bu ifadeler genç endüstri argümanına da uygun düşmektedir.

Türkiye, 1960'lı yılların ortasına kadar dayanıksız tüketim mallarının ithalatını yerli üretim ile karşılamaya çalışmaktaydı. Bu tarihlerde söz konusu malları olan talebin tamamını yerli üretimle karşılayacak duruma gelen Türkiye iki strateji arasında seçim yapmak zorunda kalmıştır. Bunlardan birincisi, imalat sanayi ihracatına ağırlık veren "*dışa dönük*" sanayileşme stratejisi; ikincisi ise, ithal ikamesinin ikinci aşamasına geçmeyi öngören "*ithal ikamesine*" dayalı sanayileşme stratejisidir. Türkiye tercihini ikinci stratejiden yana kullanmış ve 1960'lı yılların ikinci yarısından itibaren ara malları (çelik gibi) ile dayanıklı tüketim malları (otomobil gibi) ithalatını yerli üretim ile ikame etmeye çalışmıştır.³³⁶

İkinci Plan'da bir yandan korumacı ithal politikası devam ettirilirken, diğer yandan da, yatırım ve ara malı üreten yönelik temel sanayilerin kurulmasının teşvik edilmesi ve yeni sınai tesislerin asgari kapasite ile kurulmaları amaçlanmıştır.³³⁷ Ancak, bu tip mallar, sermaye-yoğun ve vasıflı

³³⁴ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.621.

³³⁵ DPT, *Türkiye'de Sanayileşme Politikaları ve Geleceği*, DPT, Ankara, 1986, s. 15.

³³⁶ TOGAN, "İthalatta Vergi...", s.17.

³³⁷ DPT, a.g.e., s.16.

işgücüne dayanmalarının yanısıra, hem üretimlerinde ölçüğe göre artan getiri söz konusu olması, hem de etkin olan kapasite büyüklüğünün yurtiçi talebe göre daha büyük olması nedeniyle ülkede birim maliyetler artmaktaydı. Bu sonuç, ara malları ve dayanıklı tüketim malları üretimini kârlı hale getirebilmek için, koruma oranlarının önemli ölçüde artırılmasını zorunlu hale getirmekteydi.³³⁸

İkinci planın uygulandığı dönemde, bir yandan aşırı değerlendirilmiş kur politikası uygulanırken diğer taraftan da ithal mallarının fiyatları miktar kısıtlamaları (kotalar), lisans sistemi, bazı malların ithalatının tamamen yasaklanması ve çeşitli gümrük vergileri ile yüksek tutulmaktaydı. Dış ticaret rejiminin yanı sıra kambiyo rejimi de uygulanan katı kontrol ve düzenlemelere tabi tutularak sermaye hareketleri önemli ölçüde sınırlandırılmış ve ithal talebi kontrol altına alınmaya çalışılmıştır. Fakat uygulanan bu politikalar sonucunda yatırımların etkinliği azalmış, marjinal sermaye/hasıla oranları yükselmiş ve iktisadi büyümenin maliyeti artmıştır. Bu sistemde, uygulanan dış ticaret politikalarının yarattığı çarpıklıklar 1960'ların sonunda ülkede döviz darboğazına sebep olmuştur. Ağustos 1970'te uygulamaya konulan istikrar tedbirleriyle devalüasyon yoluna gidilmiştir.³³⁹

1960 ve 1970'li yıllarda, dışarıdan alınan bazı malların içeride üretimine geçilerek döviz tasarrufu sağlanması ve yerli üretimin dış rekabete karşı korunması en temel amaçlar olmuştur. Dönem boyunca ithalatın kontrolü yıllık veya altı aylık olarak düzenlenen ithalat programları ile sağlanmıştır. İthalat programları, ithalata konu olan mal ve hizmetleri "Liberasyon Listesi" ve "Tahsisli İthal Malları Listesi" olmak üzere iki ana grup içerisinde muameleye tabi tutmaktaydı. Liberasyon listesi ithali gerekli görülen sermaye malları ile hammaddeleri kapsamaktaydı. İthali tamamen serbest olan hammadde ve yedek parçalar I Sayılı Liberasyon Listesi; ithali izne bağlı olan mamul, yarı mamul ve hammaddeler ise, II Sayılı Liberasyon Listesi çerçevesinde ithal edilebilmekteydi. Liberasyon listesinde yer alan bir malın yerli üretimi başladığında o mal çoğunlukla plan hedefleri doğrultusunda ithali zorunlu görülmeyen tüketim mallarının ithalatını düzenleyen tahsisli ithal malları listesine alınmakta ve yurtiçi üretimin toplam yurtiçi talebi karşılaması halinde mal tahsisli ithal malları listesinden de çıkarılmaktaydı. Her iki listede de yer almayan herhangi bir mal hiç bir şekilde ithal edilemediğinden o malın üreticisi dış rekabetten tamamen korunmuş olmaktaydı.³⁴⁰

Liberasyon listesi ve tahsisli mallar listesinin dışında kotaya tabi malları düzenleyen "Kota Listesi", "Avrupa Topluluğu Konsolide Listesi" ve ilgili ülke ile varılan ticaret ve ödeme anlaşmasına

³³⁸ EKER, a.g.e., s.108.

³³⁹ TOGAN, "İthalatta Vergi..." s.17

³⁴⁰ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.22.

göre ithalatın gerçekleştirilmesini sağlayan "Anlaşmalı Ülkeler Kontenjan Listesi" de bulunmaktaydı. Ancak ithalatın neredeyse tamamı ilk iki liste çerçevesinde gerçekleştirilmekteydi.³⁴¹

Liberasyon veya tahsisli ithal malları listelerinde yer alan bir malı ithal etmek için ithalatçının Ticaret Bakanlığından ithalat belgesi alması, yetkili bankalara nakdi teminat yatırması, ithali tamamen serbest olan malların ithalatında transferi istenen dövizin Türk Lirası karşılığını yetkili bir bankaya yatırması ve Merkez Bankasından ithal izni alması gerekmekteydi. 11 sayılı liberasyon listesinden yapılacak ithalatta ise, son iki işleme ilave olarak yerel odadan "ithalat sertifikası" ile gerekli olan durumlarda ilgili bakanlıktan izin alması gerekmekteydi. Tahsisli ithal malları listesine dahil malların ithalatında ise, ithalatçının yukarıda belirtilen işlemlere ek olarak ilgili bakanlıktan "uygunluk belgesi" alması zorunluydu.³⁴² Bütün bu işlemlerden sonra bir malı ithal edebilen bir ithalatçı gümrük vergisi ile belediye hissesi, rıhtım resmi, damga resmi ve istihsal vergisi gibi eş etkili vergileri ödemek durumunda kalmaktaydı. Bu dönemde yurtiçi üretimi olmayan hammadde ve sermaye mallarından alınan gümrük vergileri çok düşük, yerli üretimi olan mallarda ise çok yüksek seviyede tutulmuştur.

Uygulanan bu politikalara rağmen, bu dönem süresince dayanıklı tüketim mallarının ve bazı ara malların üretimine geçilmesi yeterli döviz tasarrufuna neden olmamış, tam aksine ithalat ihtiyacını yüksek oranda artırmıştır. Bu nedenle, söz konusu dönemde dış ticaret açıkları devam etmiştir. Bu durumu 1963-1978 yıllarında dış ticarete ilişkin verilerin bulunduğu Tablo 24.'ten de görmek mümkündür.³⁴³

Tablo 24.'ten görüldüğü gibi, dış ticaret açığı 1970'lerin sonuna gelindiğinde 3 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Fakat dış ticaret açığı ile ilgili asıl sıçrama 1974 yılından sonra ortaya çıkmıştır. Bu gelişme sadece iç fiyat dengelerini bozmakla kalmamış aynı zamanda üretim ve satış sürecinden de tıkanıklıklara ve giderek ağır bir bunalıma dönüşmüştür.

1962-1976 döneminde ithalatın GSMH içerisindeki payı artma, ihracatın ithalatı karşılama oranı ise, azalma eğilimi göstermiştir. Birinci oran 1960-1961'de % 7 iken 1975-1976'da % 12.6'ya çıkmış, ikinci oran ise, aynı yıllara arasında % 68.5'ten % 33.9'a düşmüştür. İthalatın GSMH'daki payının artması sınai yatırımlarda ithal ikamesinin öncelik taşımasına rağmen, bu dönem boyunca gerçekleşemediğini ortaya koymaktadır. Ekonomi, dış kaynak bulabildiği sürece büyüyebilmiş, sınai ürünlerinde dışa yönelme ancak 1970'lerin ortalarına doğru başlayabildiği için dış ticaret açıkları

³⁴¹ Hasan OLGUN ve Sübidey TOGAN, "Trade Liberalization and the Structure of Protection in Turkey in the 1980s: A Quantitative Analysis", *Weltwirtschaftliches Archiv*. s. 153.

³⁴² TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s.23.

³⁴³ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.290.

büyümüş ve dış kaynak ihtiyacı milli gelirden daha fazla artmıştır. Normal kredi kaynaklarının yetersizliğini gidermek için işçi dövizleri ve dövize çevrilebilir mevduat hesaplarıyla sağlanan kaynaklarla 1973-1976 yıllarının sıkıntıları giderildikten sonra bunalım kaçınılmaz olmuştur.³⁴⁴

Tablo 24. Dış Ticaret Verileri (1963-1978) (Milyon Dolar)

Yıllar	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Açığı
1963	688	368	-320
1964	537	411	-126
1965	572	464	-108
1966	718	491	-227
1967	685	522	-163
1968	764	496	-286
1969	801	537	-264
1970	948	588	-360
1971	1171	677	-495
1972	1563	885	-678
1973	2086	1317	-769
1974	3778	1532	-2246
1975	4739	1401	-3338
1976	5129	1960	-3169
1977	5796	1753	-4043
1978	4599	2288	-2311

Kaynak: KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s.258.

Türkiye'nin ekonomik bunalımdan çıkmak için alacağı önlemlerin başarılı olması, büyük ölçüde dış kaynak bulmasına bağlıydı. Çünkü, ödemeler bilançosu açıklarının kısa sürede kapatılması için yeni krediler ve vadesi gelen dış borçların ertelenmesi gerekmekteydi. Söz konusu dış kaynağın sağlanması, IMF'ye bir niyet mektubunun verilmesi ve bir stand-by anlaşmasının yapılmasına bağlıydı.

Dönemin hükümetleri bunalımı aşabilmek için Mart 1978 ve Nisan 1979'da iki istikrar önlemleri programını yürürlüğe koymuşlardır. Bu programların amacı, ödemeler bilançosu açıklarının finansmanı, enflasyon baskısının durdurulması, KİT'lerin kendi kendilerini finanse eder duruma gelmelerinin sağlanması ve böylelikle bütçe üzerindeki yüklerinin hafifletilmesiydi. Söz konusu amaçların gerçekleştirilebilmesi için IMF'nin mali desteği alınarak hazırlanan ve aşağıdaki önlemleri kapsayan bir istikrar programları uygulamaya konulmuştur.³⁴⁵

³⁴⁴ BORATAV, *Türkiye...*, s.110.

³⁴⁵ Hüseyin ŞAHİN, *Türkiye Ekonomisi*, Gözden geçirilmiş 6. Baskı, Bursa, 2000, s.180.

- 1) TL, ABD doları karşısında 1978'de % 23, 1979'da ise % 26.3 devalüe edilmiştir.
- 2) KİT ürünlerine zam yapılmıştır.
- 3) Kamu sektörü açıkları, harcamaların kısılması ve KİT zararlarının azaltılması ile kapatılacak ve Merkez Bankası kaynaklarına daha az başvurulacaktır.
- 4) İthalatın kısıtlanması ve ihracatın artırılması ile cari işlemler bilançosu açıkları azaltılacak ve GSMH'nin % 4'üne çekilecektir. İhracatın artırılması vergi iadesi, vergi indirimi yollarıyla gerçekleştirilecektir.
- 5) Faizler yükseltılarak tasarruflar özendirilecektir.
- 6) Yatırımlar azaltılacak, kalkınma hızı düşürülecektir.
- 7) Tarım ürünleri destekleme alımlarının kapsamı daraltılacaktır.
- 8) Ücret ve maaş artışları sınırlandırılacaktır.
- 9) Dövizle çevrilebilir mevduat uygulamasına son verilecektir.

1978 ve 1979 yıllarında alınan bu ekonomik istikrar tedbirleri birtakım nedenlerden dolayı başarılı olamamıştır.³⁴⁶ İlk olarak, siyasi istikrarsızlık ve zayıf hükümetler alınan tedbirlerin etkili bir biçimde ve gereken sürede uygulanmasına olanak vermemiştir. İkinci olarak, tedbirler içerikleri nedeniyle geniş bir halk kitlesinin muhalefetiyle karşılaşmıştır. Üçüncüsü, söz konusu istikrar programları uluslararası mali çevrelerden yeterli destek görememişlerdir.

Alınan istikrar önlemlerinin yukarıdaki olumsuzluklar nedeniyle ekonomiyi bunalımdan çıkaramamıştır. 1979'un sonlarına doğru bunalımın boyutları genişlediği bir dönemde hükümet el değiştirmiş ve ekonomiyi bunalımdan çıkarmak için 1980 yılında "24 Ocak Kararları" olarak anılan önlemleri uygulamaya koymuştur.

D) 1980 SONRASI DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

24 Ocak 1980'de alınan istikrar kararlarının temel amaçlarını, ekonomiye devlet müdahalesinin en aza indirilerek serbest piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırılması, rekabeti engelleyici uygulamaların kaldırılması, kaynak dağılımını bozucu kısıtlamaların ortadan kaldırılarak yatırımların etkinliğinin artırılması ve ekonominin uluslararası piyasalara entegrasyonunun sağlanması şeklinde sıralamak mümkündür.³⁴⁷ 24 Ocak Kararları'nın tamamen orijinal bir istikrar programı olduğunu söylemek mümkün değildir. Program hem içeriği hem de etkileri bakımından

³⁴⁶ ŞAHİN, a.g.e., s.181.

³⁴⁷ DPT, 1980'den 1990'a Makroekonomik Politikalar, Türkiye Ekonomisindeki Gelişmelerin Analizi ve Bazı Değerlendirmeler. DPT, Ankara, 1990, ss.12-13.

daha önceki yıllarda Türkiye'de uygulanan istikrar programlarına benzediği gibi, IMF gözetiminde bazı Latin Amerika ülkelerinde uygulanan Ortodoks istikrar programlarıyla da benzerlik göstermektedir.³⁴⁸

İstikrar programı çerçevesinde fiyatların idari kararlarla tespiti esası terk edilmiş, ürün fiyatlarının serbestçe belirlenmesi ilkesi uygulamaya konulmuştur. Dünya ekonomisine açılmak ve ödemeler bilançosu dengesini sağlamak amacıyla esnek kur politikası uygulanmış ve yabancı sermaye girişi özendirilmiştir. Kamunun ekonomiye müdahalesini asgariye indirebilmesi anlayışı içerisinde, imalat sanayine yönelik yatırımların geniş ölçüde özel sektöre bırakılırken, devlet altyapı yatırımlarına yönelmiştir. Ekonominin daha etkin bir şekilde yönetilmesini sağlamak için bürokratik işlemlerin azaltılması yönünde düzenlemeler yapılmıştır.³⁴⁹

24 Ocak Kararları dış ticaret politikalarında da köklü değişiklikleri beraberinde getirmiştir. Özellikle planlı dönemde uygulanan ithal ikameci kalkınma stratejisine uygun ithalatı engellemeye yönelik korumacı dış ticaret politikalarının terk edilerek, ihracata yönelik sanayileşme stratejisi ile uyumlu dış ticaret politikalarına geçilmiştir. Çünkü dış ticaret politikası sanayileşme politikasının bir uzantısı durumundadır.

Dış ekonomik ilişkilerin serbestleştirilmesi konusunda alınan en önemli karar, döviz alım satımının serbestleştirilmesi ve döviz piyasası üzerindeki kontrol ve yasakların tedricen kaldırılmasıdır. Bu çerçevede, Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatı liberalleştirilmiştir. Bu dönemde yüksek enflasyon ve ödemeler dengesi açığı problemlerini ortadan kaldırabilmek ve Türk Lirası'nın reel olarak değerlendirilmesinin önüne geçebilmek amacıyla, sabit döviz kuru sisteminden nihai aşamada Lira'nın konvertibl olmasının amaçlandığı esnek döviz kuru sistemine geçilmiştir.³⁵⁰ Resmi kurun serbest piyasa döviz kuruna yaklaştırılması için Ocak 1980'de, dolar 47 TL'den 70 TL'ye çıkarılarak, TL % 33 oranında devalüe edilmiştir.³⁵¹ İhracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırmak amacıyla TL, reel anlamda, 1980 yılında % 23, 1981 yılında ise % 13 oranında devalüe edilmiştir. Bu tarihten sonra enflasyon oranında görülen azalmayla birlikte TL'nin reel olarak değer kaybı yavaşlamakla birlikte devam etmiştir. 1980-88 döneminde TL reel olarak % 8 devalüe edilmiştir.³⁵² İhracatı teşvik etmek amacıyla uygulanan kambiyo politikasının TL'nin reel

³⁴⁸ ŞAHİN, a.g.e., s.182.

³⁴⁹ EKER, a.g.e., s. 110.

³⁵⁰ Yaman AŞIKOĞLU ve Merih UÇTUM, "A Critical Evaluation of Exchange Rate Policy in Turkey", *World Development*, Vol:20, No:10, s.1503.

³⁵¹ ŞAHİN, a.g.e., s.185.

³⁵² AŞIKOĞLU ve YAZMAN, a.g.e., s. 1504.

olarak değer yitirmesi sonucunda enflasyonist eğilimlere yol açması üzerine, bu politikadan vazgeçilmiş ve kambiyo politikası anti-enflasyonist strateji amacına yönelik olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Dış ticarete serbestleşmeye 1986 yılına kadar oldukça düzenli bir seyir içinde devam edilmiştir. Ancak, bu tarihte bir takım nedenlerle özellikle fon uygulaması ve miktar kısıtlamaları gibi tarife dışı koruma araçları daha yoğun bir şekilde kullanılmış ve genel koruma oranlarında bir yükselme söz konusu olmuştur.³⁵³ Bu nedenleri şöyle sıralamak mümkündür: Faiz hadlerini ve döviz fiyatını serbestleştirmede yeterli başarının sağlanamaması, enflasyonun kontrol altına alınamaması, doğrudan mali teşviklerin bütçeye getirdiği yükü hafifletmek amacıyla bu tip teşviklerin azaltılmasının ihracatta azalma eğilimi meydana getirmesi, dış ticaret açığında görülen olumsuz seyir ve ithalatın liberalizasyonu sonucunda lüks nitelikteki tüketim malları ithalatının diğer bütün kalemlerin artış hızını aşarak 1987 yılında 1 milyar Dolara ve toplam ithalatın % 10'una ulaşmasıdır:

II. 1980 SONRASI TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARET REJİMİ

24 Ocak 1980 sonrası Türkiye'de uygulanan politikalar dışı açık özellik taşımaktadır. Bu politikaları üç başlıkta toplamak mümkündür:³⁵⁴(1) İhracatın teşvik edilmesi, (2) ithalatın liberalleştirilmesi, (3) yabancı sermaye politikaları. İlk iki konu bu bölümde ayrıntılı olarak ele alınacaktır. Sonucusu ise, bu çalışmanın kapsamı dışında kalmaktadır. Bununla birlikte yabancı sermaye politikaları konusunda çok özet olarak şunları söylemek mümkündür.

Yabancı sermaye konusunda devlet tıpkı dış ticaret politikaları konusunda olduğu gibi, liberal bir politika izleyememiştir. Bu tutum 1980'den sonra değişmiştir. 1980 sonrası kabul edilen kararlar çerçevesinde yabancı sermaye ile yerli sermaye arasındaki fark kaldırılmıştır. Bu düzenleme 1989 yılındaki 32 sayılı karamame ile yapılmıştır. Bu çerçevede, Türkiye'de yerleşik kişilerin, sınırsız miktarda döviz tutma ve dışarı transfer hakkı, yabancı borsalarda kote edilen menkul değerleri, devlet tahvili ve haine bonolarını satın almak için yurt dışına transfer hakkı ya da yurt dışındaki sermaye şirketi kurmak, satın almak veya iştirak etmek için döviz transfer hakkı, yurt dışında mevduat tutma amacıyla döviz transfer etme ya da yurt dışından borçlanabilme hakkı yasallaştırılmıştır. Aynı şekilde, yurt dışında yerleşik kişiler de, benzer işlemler için Türkiye'de aynı haklardan yararlanabilmekteydi.³⁵⁵

³⁵³ KAZGAN, *Ekonomide...*, s.365.

³⁵⁴ TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s. 17.

³⁵⁵ Gülten KAZGAN, *Yeni Ekonomik Düzendeki Türkiye'nin Yeri*, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1995, s.207.

Türkiye'de dış ticaretin serbestleşmesi denilince ithalatın serbestleştirilmesi anlaşılmaktadır. Çünkü Türkiye'de ihracat ilke olarak hep serbest tutulmuştur.³⁵⁶ Aşağıda ithalat rejiminin 1980 sonrası durumu incelenecektir.

A) 1980 SONRASI İTHALAT REJİMİ VE LİBERALLEŞME

İthalatın serbestleştirilmesi yolunda ilk adım, 1981 ithalat programında ithalat kotalarının kaldırılması ile atılmıştır. Bununla birlikte 1984 yılında yapılan değişikliğe kadar ithalat rejiminde önceden planlanmış ve tutarlı bir serbestleşmenin olduğunu söylemek mümkün değildir. 24 Ocak 1980 istikrar programının ilk yıllarında ithalattaki serbestleşme daha çok formaliteleri azaltmak, damga resmi ve depozitler gibi ödemeleri düşürmek ve ithalat listelerinde daha liberal eğilimli listelere ağırlık vermek şeklinde kısmi düzenlemelerle sınırlı kalmıştır. Bu düzenlemelerin sonucu olarak ithalat 1983'te % 89.6 oranında liberasyon listesinden yapılar duruma gelmiştir. Ancak gümrük vergileri oranı, ortalama % 76.3 olup bir çok sınai mamul üzerindeki vergi oranı, % 100 civarında veya üstündedir.³⁵⁷ 1981 Ocak ayında, 1980 yılı ithalatının % 12'sine karşılık gelen miktardaki kota uygulaması azaltılmış, ithali izne bağlı olan malların bir çoğu ithali tamamen serbest olan malların listesine aktarılmış ve ithalatta damga resmi oranı % 25'den % 1'e indirilmiştir.³⁵⁸

1984 yılında ithalat rejiminde yapılan köklü değişikliklerle büyük ölçüde ithalatta serbestleşme sağlanmıştır. 1984 ithalat rejimi ile bir taraftan ortalama % 76,3 olan nominal gümrük vergileri oranı, % 48.9'a düşürülerek ithalatın koruması tarife dışı engellere kaydırılmıştır. Diğer taraftan ithalatı düzenleyen listelerde köklü değişiklikler yapılmış ve gümrük ve istihlal vergileri oranları da yeniden düzenlenmiştir.

1984 yılında İthalat Rejimi Kararı ile ithalat teminatları sanayiciler için % 10'dan % 7.5'e ithalatçılar için ise, % 20'den % 15'e indirilmiştir. Söz konusu rejime göre ithal malları;

- 1) ithaline izin verilmeyen mallar,
- 2) İthalatı izne tabi mallar,
- 3) Fona tabi mallar,

olmak üzere üç gruba ayrılarak I ve II sayılı liberasyon listeleri ortadan kaldırılmıştır. Bunların dışındaki bütün mallar serbestçe ithal edilebilen mallar kabul edilmektedir. İzne tabi mallar ile yasak mallar listelerinin de 1987 yılından itibaren daraltılması yoluna gidilmiştir. 1990 yılındaki İthalat

³⁵⁶ ŞAHİN, a.g.e., s.331.

³⁵⁷ KAZGAN, Ekonomide.....s.349.

³⁵⁸ İŞİN ÇELEBİ, *Dışa Açık Ekonomik Büyüme ve Türkiye*, E Yayınları, İstanbul, 1991, s.65.

Rejimi Kararı ile ithalat teminatları ve ithalatı izne tabi mallar listesi yürürlükten kaldırılarak ithal edilemeyecek mallar tek listede toplanmıştır.³⁵⁹ Böylece, bu karar ile, Türkiye tarihinde ilk kez silah, cephane ve uyuşturucu maddeler gibi ithalatı tamamen yasak olan malların listesi hazırlanmıştır.³⁶⁰ Kota listesinden 1979 yılında yapılan ithalat toplam ithalatın % 19.2'si oranındayken, bu düzenlemelerle bu oran 1984 yılında % 1'e inmiş ve bu liste 1984 yılından sonra tamamen ortadan kaldırılmıştır. Tablo 25.'te 1979-1990 yılları arasında çeşitli ithalat listelerine dahil malların sayıları ile bunların yürürlüğe konuldukları ve kaldırıldıkları tarihler gösterilmektedir.

Tablo 25. 1979-90 Yılları Arasında Çeşitli İthalat Listelerine Dahil Malların Sayısı

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
I Sayılı Liberasyon Listesi*	1600	653	942	956	956							
II Sayılı Liberasyon Listesi*		958	835	821	821							
Kota Listesi*	345	312										
Fon Listesi**				23	35	67	153	347	570	784	1180	598
İthalat İzne Tabi Mallar Listesi						1137	638	245	111	33	37	
İthalat Yasak Mallar Listesi***						459	3	3	3	3	3	3

* 1983 yılının sonunda ortadan kaldırılmıştır.

** 1982 İthalat Rejimi Programı ile yürürlüğe konulmuştur.

*** Mayıs 1985'de önemli ölçüde yürürlükten kaldırılmıştır.

Kaynak: O. H. AKTAN, "Liberalization, Export...", s.184.

Tablo 25.'ten de görülebileceği gibi, ithali izne bağlı olan malların sayısı 1984 yılında 1137 iken 1988 yılında 33'e indirilmiş, 1990 yılında ise tamamen ortadan kaldırılmıştır. Bu düzenlemelerle ithalatta liberalizasyon oranı % 90'ı aşmakla birlikte yerli mallar için koruma fonlara kaydırılmış ve idari kararlar değiştirilebilen fonlara tabi olan mal sayısı ve fon miktarı ithalatı düzenlemede önemli bir dış ticaret politikası aracı haline gelmiştir. 1984 ithalat rejimi ile uygulamaya konan fona tabi mallar listesi giderek genişlemiştir. 1984'te 40 malın ithalatı fona tabiyken bu rakam 1986'da 379'a, 1988'de 783'e çıkarılmıştır.³⁶¹

Fon ödenerek ithal edilebilen malların listesinde daha çok tüketim malları yer almaktadır. Bu malların bir kısmı eski ithal rejimlerinde ithaline izin verilmeyen lüks tüketim mallarıdır. Lüks malların

³⁵⁹ Gülten KAZGAN, *Dış Ticaret ve Ödemeler Dengesi*, Tüses Vakfı, İstanbul, 1990, ss.32-34.

³⁶⁰ TOGAN, *1980'li Yıllarda.....*, s.24.

³⁶¹ Gülten KAZGAN, *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*. Son Gelişme ve Rakamlarla Güncelleştirilmiş ikinci basım, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1988, s.349.

ithalinde fon ödeme koşulunun getirilmesinde iki amaç güdülmüştür:^{362a}) ithalatın yerli sanayi üzerinde fiyat ve kalite yönünde terbiye edici etki yapması; rekabet yoluyla üretimin teşvik edilerek fiyatların aşırı yükselmesinin önlenmesi, b) kaçak olarak yapılan lüks mallar ithalatının resmi yollardan yapılmasının sağlanmasıyla döviz tasarrufu sağlanması.

1980 yılı İthalat Rejimi Kararı ile oluşturulan fona tabi mallar listesine dahil olan malların ithali Toplu Konut Fonu için alınan vergi dışında tamamen serbestti. Bu listeye dahil malların sayısı 1989 yılında önce 1180'den 598'e indirilmiş, daha sonra ise üç grup mal dışında tamamen ortadan kaldırılmıştır.

1980'li yıllarda kotalar kaldırılıp ithalat listeleri yeniden düzenlenirken bir çok malın gümrük vergisi oranları değiştirilmiştir. Oluşturulan Konut Fonu'na kaynak sağlamak amacıyla Konut Fonu adı altında yeni bir vergi ihdas edilmiş ve zamanla bu düzenleme ithalat lisansları yerine geçmiş ve yurtiçi üretimi korumanın önemli bir aracı haline gelmiştir³⁶³. Gümrük vergilerinde gerçekleştirilen liberalleşme çabalarına rağmen, ithal rekabetçi mallardaki korumada büyük çaplı değişiklikler olmamıştır. İthalattaki serbestleşmeye paralel olarak yerli üreticileri dumpingli ithalat tehdidine karşı korumak için Anti-Damping Mevzuatı olarak anılan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Kanun Ekim 1989'da yürürlüğe konmuştur.

1. İthalat Üzerinden Alınan Mali Yükümlülükler

İthalat üzerinden alınan mali yükümlülükler vergi, resim ve fonlardan oluşmaktadır. Türkiye'de 1980'li yıllar boyunca ithalatta uygulanan politikalar sonucu 1993'e kadar uygulanan vergi, resim ve fonları dokuz başlık altında toplamak mümkündür: Gümrük Vergisi, Damga Vergisi, Belediye Hissesi, Ulaştırma Altyapılar Resmi, Toplu Konut Fonu, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu, Maden Fonu, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu ve KDV. ³⁶⁴ Bu çok sayıdaki vergi ve fonlar gümrük işlemlerinde karmaşıklığı artırmakta ve maliyetleri yükselterek ithalatı aşırı ölçüde engellemekteydi. Bunun üzerine Avrupa Birliği ile kurulacak gümrük birliğinin de bir gereği olarak, 1993 yılı başında bu çok sayıdaki vergi ve fonlar kaldırılmış, bunun yerine ithalatta tek vergi sistemine geçilmiştir.³⁶⁵ 1996 İthalat Rejimi ile Türkiye'ye yapılacak ithalatın maliyeti, çıkış ülkesi ile ürününe göre değişiklik gösteren gümrük vergisi ve fon (Toplu Konut Fonu) toplamından ibarettir.

³⁶² ŞAHİN, a.g.e., s.334.

³⁶³ Sübidey TOGAN ve Hasan OLGUN, "1980'li Yıllarda Türkiye'de İthalatın Liberalizasyonu ve Gümrük Vergilerinin Yeniden Düzenlenmesi: Bir Değerlendirme", *ASO Dergisi*, Eylül-Ekim 1989, s.21.

³⁶⁴ TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s. 27.

³⁶⁵ SEYİDOĞLU, a.g.e., s.157.

Tek vergi rejimi ile Türkiye'nin ithalattaki koruma mekanizması saydam, kolay, anlaşılabilir ve uygulanabilir bir nitelik kazanmıştır.³⁶⁶ Şimdi, bir kısmı 1.1.1993 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırılan söz konu vergi, resim ve fonlar daha yakından incelenecektir.

a) Gümrük Vergisi

Bu gün uygulanan yasal gümrük vergisi oranları 14.5.1964 tarih ve 474 sayılı "5383 Sayılı Gümrük Kanununa Bağlı Gümrük Giriş Tarife Cetvelinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun" ile belirlenmiştir. Bakanlar Kurulu 474 sayılı kanunun 2. maddesiyle gümrük vergileri ve ithalde alınan diğer vergi ve resim oranlarında değişiklik yapmaya yetkili kılınmıştır. Gümrük tarifeleri 1.1.1989 tarihine kadar Brüksel Nomanklatürü olarak da adlandırılan "Gümrük İşbirliği Konseyi Nomanklatürü"ne (CCCN), bu tarihten sonra ise, "Armonize Sistem Nomenklatürü"ne dayalı bulunan "İstatistik Pozisyonlarına Bölünmüş Gümrük Giriş Tarife Cetveli"ne göre hazırlanmıştır.³⁶⁷ Bu gün Türkiye'ye ithal edilecek malların gümrük vergilerini belirlemede bu cetvel esas alınmaktadır. İstatistik pozisyonlarına bölünmüş Gümrük Giriş Tarife Cetveli onbir sütundan oluşmaktaydı. Bu cetvelin ilk sütununda 12 rakamlı kod kullanılmaktadır. İlk altı kod Armonize Sistem Nomenklatürü kodunu, 7-8'inci rakamlar Avrupa Birliği 'nin Kombine Nomenklatür kodunu, 9-10'uncu rakamlar Türkiye'deki farklı vergi uygulamaları nedeniyle açılan pozisyonları gösteren kodları ve son iki rakam ise istatistik kodlarını göstermek için kullanılmaktadır.

Gümrük vergisi oranları yeni sistemde kanuni, tavizli ve Avrupa Birliği-EFTA için uygulananlar olmak üzere üçe ayrılmaktadır. *Kanuni vergi oranı*, Gümrük Birliği Anlaşması'ndan sonra Ortak Gümrük Tarifesi'ne (OGT) uyumun gerçekleştirilmesi ile üçüncü ülkelere karşı uygulanacak kanuni vergi oranını göstermektedir. Bu çerçevede tarım, Tarım ve Kömür Çelik Ürünleri (CECA) ve EUROTOM ürünleri için 14.5.1964 tarih ve 474 sayılı Kanunla tespit edilen oranlar uygulanacaktır. Ortak Gümrük Tarifesi'nden 5 yıl için muaf olacak *hassas ürünler* için kanuni vergi oranları muafiyetin ortadan kalkacağı 1.1.2001'e kadar ihracat rejimi kararı ile tespit edilecektir. Gümrük Birliği Kararı'na ek olarak getirilen 2/95 sayılı Karar ile açıklanan hassas ürünlerin tam listesi ve bu ürünlere uygulanacak başlangıç ve nihai vergi oranları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

³⁶⁶ KARLUK, *Türkiye...*, s.483.

³⁶⁷ TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s.28.

Tablo 26. Hassas Ürünlerde AB Tarafından Uygulanan OGT Oranları

GTİP	Madde İsmi	OGT
4202.11	Dış yüzeylere tabi	3,8
5202.12.11.00.00	Evrak çantaları, okul çantaları ve benzeri mahfazalar	10,6
4202.12.19.00.00	Diğerleri	10,6
4202.12.50.00.00	Kalıplanmış plastik maddelerden yapılmış olanlar	6,5
4202.12.91.10.00	Evrak çantaları okul çantaları ve benzeri mahfazalar	4,3
4202.12.99.10.00	Diğerleri	4,3
4202.19.10.00.00	Alüminyumdan olanlar	6,2
4202.19.90.00.00	Diğer maddelerden olanlar	4,3
4202.21.00.00.	Dış yüzeyleri tabii veya terkip yoluyla elde edilen deri ve kösele ve rugandan olanlar	3,8
4202.22.10.00.00	Plastik madde yapraklarından yapılmış olanlar	10,6
4202.22.90.10.00	Dokumaya elverişli maddelerden olanlar	4,3
4202.29.00.00.	Diğerleri	4,3
4202.31.00.00.00	Dış yüzeyleri tabii veya terkip yoluyla elde edilen deri ve kösele ve rugandan olanlar	3,8
4202.32.10.00.00	Plastik madde yapraklarından yapılmış olanlar	10,6
4202.32.90.10.00	Dokumaya elverişli maddelerden olanlar	4,3
4202.39	Diğerleri	4,3
4202.91	Dış yüzeyleri tabii veya terkip yoluyla elde edilen deri ve kösele ve rugandan olanlar	3,8
4202.92.11.00.00	Seyahat çantaları, tuvalet çantaları, sırt çantaları, spor çantaları	10,6
4202.92.15.00.00	Müzik aletleri mahfazaları	8,8
4202.92.91.10.00	Diğerleri	10,6
4202.92.91.10.00	Seyahat çantaları, tuvalet çantaları, sırt çantaları, spor çantaları	3,7
4202.92.98.10.00	Diğerleri	3,7
4202.99	Diğerleri	4,6
6403	Dış tabanı kauçuktan, plastik maddeden, tabii yada terkip yoluyla elde edilen köseleden ve yüzü deriden olan ayakkabılar	8
6403.59.11.00.00	Tabanı ile birlikte topuk yüksekliği üç cm'den fazla olanlar	6,2
6403.91.98.00.00	Kadınlar için	6,2
6403.99.38.00.11,12	Kadınlar için	6,2
6403.99.98.00.11,12	Kadınlar için	7,4
6405	Diğer ayakkabılar (6405.10.90 ve 6405.90.10 hariç)	4,4
6405.10.90.00.11,12	Dış tabanı diğer maddelerden olanlar	4,1
6405.90.10.00.11	Dış tabanı kauçuktan, plastik maddeden, tabii yada terkip yoluyla elde edilen köseleden	18,2
6405.90.10.00.12	Dış tabanı kauçuktan, plastik maddeden, tabii yada terkip yoluyla elde edilen köseleden	18,2
6405.90.10.00.13	Dış tabanı kauçuktan, plastik maddeden, tabii yada terkip yoluyla elde edilen köseleden	18,2
6406	Ayakkabı aksamı (Dış tabanlar dışındaki tabanlara tutturulmuş/tutturulmamış ayakkabı yüzeyleri dahil); çıkarılabilir iç tabanlar, topuk rampası v.b., eşya, getr ve tozluklar, dizlikler v.b. eşya; ve bunların aksamı (6406.99.10.00.00 ve 6406.99.30.00.00 hariç)	3,6
6406.99.10.00.00	Getr ve tozluklar, bacak koruyucuları ve benzeri eşya ve bunların aksamı	4,2
6406.99.30.00.00	Dış tabanı olmayan fakat iç taban veya diğer iç kısımlara tutturulmuş ayakkabı yüzeyinden meydana gelenler	4,1

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı

İşlenmiş tarım ürünlerinde, vergi oranının yanında Kombine Nomenklatür paralelinde ilave bir pay Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından belirlenmektedir. Bu ürünlerin dışındaki kanuni vergi oranları Avrupa Birliği'nin Kombine Nomenklatürü'nden aynen alınmıştır.

Tavizli vergi oranı, GATT tarife indirimi müzakereleri neticesinde elde edilen ve GATT'a taraf olan ya da Avrupa Birliği ile en çok kayırılan ülke kuralını içeren anlaşmalar yapmış ülkeler menşeli ithal eşyasına uygulanacak gümrük vergileridir. Tarım, CECA ve EUROTOM ürünleri için 37 Sayılı Taviz listesinde belirlenen vergi oranları uygulanmaktadır. GATT/WTO üyesi olan ülkelerden ithalatta menşe şahadetnamesinin ibraz edilmediği durumlarda yasal vergi oranı uygulanmaktadır. Avrupa Birliği yasal vergi oranı, AB'ne Katma Protokol gereğince yasal vergi oranından yapılmış olan vergileri belirlemektedir. Avrupa Birliği tavizli vergi oranı, GATT/WTO'nun en çok kayırılan ülke kuralı gereğince Avrupa Birliği ülkelerinden yapılan ithalatta menşe şahadetnamesi ile serbest dolaşım belgesinin ibraz edilmesi durumunda uygulanan vergi oranlarını ifade etmektedir.³⁶⁸

Üçüncü vergi oranı ise, Avrupa Birliği ve EFTA ülkeleri için uygulanacak en düşük vergi oranını göstermek amacıyla uygulanmaktadır. Bu vergi oranının uygulanabilmesi için Avrupa Birliği ülkelerinden A.TR. Dolaşım Belgesi, EFTA ülkelerinden de EUR.1 Dolaşım Sertifikası aranmaktadır.

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerle 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla gerçekleştirilen Gümrük Birliği ile ithalatta uygulanan gümrük vergisi ve benzeri vergiler ile dahilde uygulanan dolaylı vergilerde üç temel ilke öngörülmektedir³⁶⁹:

- İthalat gümrük vergileri ve eş etkili vergiler ile mali nitelikli gümrük vergileri kaldırılacaktır.
- Vergi oranları dahilde ve ithalde farklılaştırılmayacak, dolaylı koruma sağlayacak iç vergileme yapılmayacaktır.
- İhraç edilen malların vergiden arındırılmasında bu malların bünyesine giren dahili vergilerin miktarı aşılmayacaktır.

Bu ilkeler çerçevesinde Gümrük Birliği'nden sonra Avrupa Birliği üyesi ülkelere yapılacak sanayi ürünü ithalinde gümrük vergileri sıfırlanmış, üçüncü ülkelere yapılacak ithalatta Ortak Gümrük Tarifesi uygulanmaya başlanmış ve ithalde alınan eş etkili mali yükümlülük niteliğinde olan Toplu Konut Fonu kaldırılmıştır. Türkiye'nin Ortak Gümrük Tarifesi'ni benimsemesi Avrupa Birliği üyesi ülkelere yönelik tarife indiriminin yanı sıra Avrupa Birliği'nin MFN tarife seviyesinin % 7-8 gibi düşük bir oranda olması nedeniyle üçüncü ülkelere yapılan ithalatta da önemli tarife indirimleri söz konusu olmuştur.

³⁶⁸ KARLUK, *Türkiye...*, s.479.

³⁶⁹ V. Arif ŞİMŞEK, "GB'ne İlişkin 1996 Yılında Yapılan Vergisel Düzenlemeler", *Yaklaşım Dergisi*. Yıl 5, Sayı 49, Ocak 1997, s.23.

Gümrük Birliği sonrasında gümrük vergilerinde yukarıda belirtilen değişikliklerin yanı sıra, Ortak Gümrük Tarifesi'ne uyum sağlama amacıyla bazı yeni düzenlemeler yapılmıştır³⁷⁰. Bu çerçevede kanuni gümrük vergisi bulunmayan ve ithalinde yasak kaydı bulunan bazı malların (silahlar ve yabancı meskukat v.b.) AT tarifesinde ithalinin yasak olmaması ve gümrük vergisi oranı bulunması nedeniyle bu eşyalar için kanuni gümrük vergisi oranı belirlenmiş; maktu gümrük vergilerinin uygulandığı bazı malların (makine yağı v.b.) gümrük vergisi nispeti nispiye dönüştürülerek tarifedeki en yüksek oran uygulanmaya başlanmış ve GATT'a verilen taviz listesinde yer alan bazı tarım ürünleri için mevcut kanuni oranlar üzerinde yapılan taahhüt nedeniyle bu ürünler için kanuni gümrük vergisi oranlarında belirli bir artış gerçekleştirilmiştir. Bu düzenlemenin resmi dayanağı ise, 8.12.1996 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 4217 Sayılı Kanun'dur.

Gümrük Birliği ile uygulamaya konulan diğer bir düzenleme de, 10.01.1999 tarih ve 23579 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Gümrük Vergileri Askıya Alınacak Ürünlerle İlişkin Tebliğ", (İthalat 99/19) uyarınca bazı ürünlerin gümrük vergilerinin belirli bir süre ile sınırlı olmak üzere askıya alınmasıdır. Bu düzenleme, Avrupa Birliği'nin gümrük vergilerini geçici olarak askıya aldığı ürünlere paralel bir şekilde İthalat Rejimi Kararları ile gerçekleştirilmektedir. Gümrük vergileri askıya alınacak ürünlerin;

- Sanayicilerin üretimlerinde girdi olarak kullanılan hammadde, ara mamulü veya özel imalat niteliği taşıması ve Gümrük Birliği gümrük bölgesinde aynı, benzer veya ikamesinin üretilmemesi,
- Gümrük vergilerinin askıya alınması halinde, ithalatında tahsil edilmeyecek olan gümrük vergilerinin yıllık 20 bin Euro karşılığı TL'dan az olmaması,
- Doğrudan tüketiciye satılabilecek nihai ürünler olmaması,
- Üçüncü ülkelerden ithalatının kısıtlayıcı düzenlemelere tabi bulunmaması,
- Gümrük vergilerinin askıya alınması halinde, İthalat Rejimi Kararı'nda belirtilen önlemler ile tercihli ticaret uygulamaları ve diğer dış ticaret politikaları ile çelişki yaratmaması,
- Gümrük vergilerinin askıya alınmasından sağlanan faydanın, sınai maliyetlere yansımaması,
- Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki ticareti bozucu etki yaratmaması (bu ürünler kullanılarak üretilen nihai ürünler dahil) gerekmektedir.

Gümrük Birliği Gümrük Bölgesinde üretilen ürünler ile üçüncü ülkelerden ithal edilen ürünler arasındaki fiyat farkı, ilgili ürünün askıya alma sistemine dahil edilmesi için sebep teşkil etmemektedir.

³⁷⁰ ŞİMŞEK, a.g.e., ss.25-26.

Türkiye'de bir kısmı yasalarla bir kısmı da uluslararası anlaşmalar gereğince bazı malların ithalatı yasaklamıştır. İthalatı yasak olan söz konusu malları aşağıda belirtmiştir:³⁷¹

- a) 3516 sayılı Ölçüler ve Ayarlar Kanunu hükümlerine uygun bulunmayan ölçü ve ölçü aletleri,
- b) 2313 sayılı Uyuşturucu Madde Murakabesi Hakkında Kanun ve 1961 sayılı Uluslararası Uyuşturucu Maddeler Tek Sözleşmesi hükümleri çerçevesinde esrar ve müstahzar afyon,
- c) İpek böceği tohumu (Tarım ve Köy İşleri Bakanlığınca görülecek ihtiyaç üzerine verilecek ithal izinleri hariç)
- d) Zirai Karantina Yönetmeliği hükümleri çerçevesinde, kültür ortamı torf ve perlit hariç olmak üzere, tarımsal amaçla kullanılan her türlü toprak, topraklı bitki, yaprak sap, saman, ot ve tabii gübrelerin ithalatı.

Resmi Gazete'de 7 Mart 1999 tarihinde yayımlanan Bakanlar Kurulu kararına göre, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki geçiş dönemini düzenleyen Katma Protokol'ün ilgili maddesi gereği, 6 Eylül 1996 tarihli Bakanlar Kurulu kararı eki listesinde yer alan eşyanın üçüncü ülkelerden yapılan ithalatında Türk Gümrük Tarifesi ile Topluluk Ortak Gümrük Tarifesi arasında yapılması gereken % 15 oranındaki üçüncü gümrük vergisi uyumu 1 Ocak 1999 tarihinden itibaren gerçekleştirilmiştir.

1 Ocak 1999 tarihinden itibaren geçerli olan ithalat rejimi kararında, yeni gümrük oranları Türkiye'nin Avrupa Birliği ile yaptığı Gümrük Birliği taahhütlerine uygun olarak belirlenmiştir. Belli başlı tarım ürünleri, mineraller, cevherler, kimyasallar, eczacılık ürünleri, gübreler, albüminoid maddeler, plastik, kauçuk ürünler, deri ürünleri, ahşap eşya, kağıt, dokuma, mensucat, toprak ürünleri, cam, demir-çelik, taşıtlar gibi 55 grup üründe yeni gümrük oranları AB-EFTA ülkeleri, Avrupa Birliği'nin serbest ticaret anlaşması yaptığı ülkeler ve üçüncü ülkeler için ayrı ayrı belirlenmiş ve genel koruma oranları düşürülmüştür. Tablo 27.'de 1999 yılı ithalat rejimi kararına göre belirlenen gümrük oranları verilmiştir.³⁷²

³⁷¹ KARLUK, *Türkiye...*, s.483.

³⁷² KARLUK, *Türkiye...*, ss.484-485.

Tablo 27. 1999 Yılı İthalat Rejimi Kararına Göre Gümrük Oranları

Madde İsmi	AB EFTA	Diğer Ülkeler	AB EFTA	Diğer Ülkeler	Madde İsmi	AB EFTA	Diğer Ülkeler	AB EFTA	Diğer Ülkeler
	1998	1998	1999	1999		1998	1998	1999	1999
Peynirler	46.0	48.0	45.5	47.5	Akrilik Lif	0.0	7.0	0.0	6.5
Petek Bal	45.0	45.0	44.2	44.2	Halılar				
Arı Sütü	27.0	27.0	26.5	26.5	Orta-Halı	0.0	9.0	0.0	8.8
Seb. Çilek Fidesi	2.5	4.0	2.5	4.0	El Halısı	0.0	5.5	0.0	5.2
Kuru Soğan	50.0	50.0	52.2	52.2	Örme - Örülmemiş Giyim Eşyası				
Fasulye	22.8	22.8	22.2	22.2	Palto	0.0	13.2	0.0	13.0
Golden Elma	64.3	64.3	63.6	63.6	Pantolon	0.0	13.2	0.0	13.0
Ekmeklik Buğday	45.0	45.0	55.0	55.0	Ceket	0.0	13.2	0.0	13.0
Beyaz Arpa	20.0	20.0	85.0	85.0	Parka	0.0	13.2	0.0	13.0
Pirinç Unu	43.0	43.0	42.7	42.7	Elk. Battaniye	0.0	12.0	0.0	6.9
Buğday	48.0	48.0	47.5	47.5	Ayakkabılar				
Rafine Zeytinyağı	37.0	37.0	35.6	35.6	Kauçuk Ayakkabı	0.0	17.6	0.0	17.0
Ayçiçek Yağı	38.4	38.4	38.0	8.0	Kösele Ayakkabı	0.0	25.0	0.0	21.8
Kristal Şeker	144.0	144.0	142.5	142.5	Seramik Mamulleri				
Diabetik Şekerler	20.0	20.0	0.0	0.0	Killi Tuğla	0.0	2.6	0.0	2.0
Elma Şarabı	50.0	70.0	50.0	70.0	Cam Eşya				
Kepekli Yemler	14.4	14.4	14.2	14.2	Optik Cam	0.0	3.6	0.0	3.0
Nişasta- Glikoz	9.0	9.0	8.9	8.9	Cam Boru	0.0	3.4	0.0	3.0
Mineraller					Demir-Çelik				
Sönmemiş Kireç	0.0	2.1	0.0	1.7	% 55-80 Ferro	0.0	5.8	0.0	5.7
Uçucu Kimyasallar					Manganez	0.0	4.1	0.0	3.7
Asit Boyalar	0.0	7.2	0.0	6.5	Profil	0.0	2.5	0.0	2.1
Yağlı Boyalar	0.0	7.2	0.0	6.5	Diğer Bazı Ürünler				
Plastik Mamuller					Alüminyum Profil	0.0	8.0	0.0	7.5
Mutfak Eşyası	0.0	6.9	0.0	6.5	Kurşun Tel	0.0	5.6	0.0	5.0
Deriler					Çinko Toz	0.0	2.9	0.0	2.5
Dana Derisi	0.0	6.6	0.0	6.5	Kalay Profil	0.0	0.6	muaf	muaf
Deri ve Kösele	0.0	18.3	0.0	15.4	Metal Eşya	0.0	5.2	0.0	5.0
Vizon Kürk	0.0	0.7	0.0	2.2	Nükleer Reaktörler	0.0	5.8	0.0	5.7
Kağıtlar					Kolektörler	0.0	3.3	0.0	2.7
Gazete Kağıdı	0.0	3.5	0.0	2.5	Jeneratör	0.0	3.2	0.0	2.7
Karton, Baskı Kağıdı	0.0	5.0	0.0	4.0	Elektrikli Lokomotif	0.0	2.1	0.0	1.7
Lifler ve Dokunmamış Mensucat					Otobüs	0.0	16.8	0.0	16.0
Ham İpek	0.0	1.9	0.0	1.3	Midibüs	0.0	2.0	0.0	20.0
Yün İplik	0.0	5.9	0.0	5.8	Binek Oto	0.0	23.4	0.0	20.9
Pamuk					Gemi (-2.5)	0.0	3.1	0.0	2.7
Open-end İplik	0.0	5.2	0.0	5.0	Otomatik Tabanca	0.0	3.2	0.0	2.7
Sentetik ve Suni Flamentler					Mobilya	0.0	16.2	0.0	13.0

Kaynak: KARLUK, *Türkiye...*, ss.484-485.

1999 İthalat Rejimi Kararı, beş liste halinde yayımlanmış ve Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkeler için yaptığı değişiklikler de yansıtılmıştır. Bu çerçevede, üçüncü ülkelere yönelik olarak uygulanan % 5.3'lük koruma oranları düşürülmüş, tarım ürünlerini kapsayan 1 sayılı listede, bu

ürünlerin ithalatında uygulanacak gümrük oranları, Uruguay Round taahhütleri gereği 2.54 oranında indirilmiştir.

Avrupa Birliği mevzuatına uyum amacıyla Türkiye'ye tanınan sürenin 1999 yılı sonunda dolacağı dikkate alınarak, işlenmiş tarım ürünlerin ithalatında koruma oranları düşürülmüştür. Sanayi ürünlerini kapsayan 2 sayılı listede ise, Avrupa Birliği ve EFTA ülkeleri için gümrükler zaten sıfırlanmış olduğundan indirim yapılmamıştır. Fakat Avrupa Birliği'nin sanayi ürünlerinde üçüncü ülkelere yönelik olarak yaptığı indirimler, Türkiye'nin ithalat rejimine de yansıtılmıştır.

Gümrük Birliği'ne hassas ürün olarak değerlendirilen sektörlerde ise, % 15 oranında gümrük indirimine gidilmiştir. Bu çerçevede Tablo 27.'den de görülebileceği gibi, otomotiv ürünleri için 1998'de % 16.8 ile % 23.4 arasında uygulanan oranlar 1999'da % 16 ile % 20.9 düzeylerine indirilmiştir. Yine aynı kapsamda mobilya ürünlerine uygulanan gümrük oranları da % 16.2'den % 13'e çekilmiştir.

Yeni ithalat rejiminin beşinci listesinde ise, su ürünleri ithalatı düzenlenmiştir. EFTA ülkelerinden yapılan ithalatlarda alınan Toplu Konut Fonu'nun % 51 oranında bir indirim yapılarak sıfırlanması sağlanmıştır. Singapur'da yapılan Bilgi Teknolojileri Ürünleri Deklarasyonu uyarınca bu sektör ürünlerinin ithalatında uygulanan gümrük vergisi oranları düşürülmüştür. Yine demir çelik sektöründe uygulanan kotalar Avrupa Birliği, EFTA ve Avrupa Birliği'nin serbest ticaret anlaşması yaptığı ülkeler için kaldırılmıştır.³⁷³

b) Belediye Hissesi

5 Şubat 1981 tarih ve 17242 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2380 sayılı Belediyelere ve İl Özel İdarelerine Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkında Kanun'un hükümleri uyarınca, gümrük vergisinin % 15'i oranındaki bir pay Belediye Hissesi olarak alınmakta ve bu pay gümrük vergisi ile birlikte Hazine'ye gelir kaydolunmaktaydı. İlk olarak 1948 yılında uygulamaya konulan bu verginin oranı o tarihten itibaren aynen korunmuştur.³⁷⁴ Bu uygulama 1992 yılında çıkarılan 3824 sayılı yasanın 26. maddesi ile 1 Ocak 1993 tarihinden itibaren kaldırılmıştır.

³⁷³ KARLUK, *Türkiye....*, s.484.

³⁷⁴ TOGAN, *1980'li Yıllarda....*,s.36.

c) Damga Resmi

31.10.1990 tarih ve 3675 sayılı İthalde Alınacak Damga Resmi Hakkında Kanun hükümleri çerçevesinde, ithal edilen mallardan ithalat sırasında düzenlenen gümrük giriş beyannamelerinin içerdikleri eşyanın gümrük vergisine esas olan değeri üzerinden Damga Resmi alınmaktadır. İlk olarak 1963 yılında uygulanmaya başlanan damga resminin oranı o dönemde % 5 iken, 1967'de % 10'a, 1968'de % 15'e 1969'da % 25'e çıkarılmıştır. 1970 devalüasyonundan sonra ise, tekrar % 10'a indirilmiştir. 1970'li yıllarda damga resmi oranı AET'den ithal edilen 22 yıllık listeye tabi mallarda % 24, 12 yıllık listeye dahil mallarda % 22.5 olarak saptanmıştır. AET'den ithal edilen diğer mallar ile diğer ülkelerden yapılan ithalatta ise bu oran % 25 olarak belirlenmiştir. Damga resmi 1981 yılında % 1'e indirilmiş, fakat daha sonra 1984'te % 4'e, 1986'da % 6'ya, 1988'de ise % 10'a çıkarılmıştır.³⁷⁵ Söz konusu uygulama, 3824 sayılı yasa ile 1 Ocak 1993 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırılmıştır.³⁷⁶

d) Ulaştırma Altyapılar Resmi

20.06.1989 tarih ve 20201 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 3571 sayılı kanun hükümleri uyarınca ithal edilen her türlü madde Ulaştırma Altyapılar Resmi'ne tabi tutulmaktadır. Bu resim, ithal edilen maddenin gümrük vergisine esas olan değer, ithalat sırasında ödenen her türlü vergi, resim, harç ve ithalat ile ilgili olarak yapılan diğer giderler toplamı üzerinden karayolu, havayolu ve demiryolu ile yapılan ithalatta % 3, denizyolu ile yapılan ithalatta % 4 oranında tahsil edilmektedir. İlk defa 1951 yılında Rıhtım Resmi adıyla uygulamaya konan bu resmin oranı 1950'li yıllarda % 2.5'tir. Bu oran, 1967 yılında % 5'e çıkartılmış ve 1989 yılına kadar aynı seviyede kalmıştır.³⁷⁷ Söz konusu resim, 3824 sayılı yasa ile 1 Ocak 1993 tarihinden itibaren kaldırılmıştır.³⁷⁸

e) Toplu Konut Fonu

Toplu Konut Fonu, 15.2.1984 tarih ve 18313 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 2976 sayılı Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun hükümleri çerçevesinde yürürlüğe konulmuştur. Toplu Konut Fonu uygulaması ile ilgili düzenlemeler İthalat Rejimi Kararları ile yapılmıştır. Fon'a yapılacak kesintiler İthalat Rejimine ekli listelerde gösterilmektedir. Fon genelde miktar bazen de değer

³⁷⁵ TOGAN, 1980'li Yıllarda...,s.36.

³⁷⁶ KARLUK, Türkiye..., s.480.

³⁷⁷ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.36.

³⁷⁸ KARLUK, Türkiye..., s.480.

üzerine uygulanmaktadır. Mala bağlı olan konut fonu miktarları İthalat rejimi kararlarına ek tablolarda yayınlanmaktadır.

1996 İthalat Rejim Kararı ile Gümrük Birliği sonrasında tarım ve işlenmiş tarım ürünleri dışındaki malların ithalatından tahsil edilen Toplu Konut Fonu uygulamasına son verilmiştir³⁷⁹. 27.12.1996 tarih ve 96/9193 sayılı İthalat Rejimi Kararı'na Ek Karar hükümlerine göre, tarım ürünleri ithalatında (balık ve diğer su ürünleri hariç) uygulanmakta olan Toplu Konut Fonu ise, gümrük vergisine dönüştürülmüştür. Mevcut uygulamaya göre III, IV, V ve IX sayılı listeler üzerinden toplu konut fonu alınmaktadır. Bu listelerden ilk üçünde miktar üzerinden fon kesintisi yapılırken, son listedeki kesinti değer üzerinden yapılmaktadır. Miktar üzerinden vergileme, işlenmiş tarım ürünlerindeki Avrupa Birliği uygulamalarının Gümrük Birliği uyarınca uygulamaya konulmuş olmasından kaynaklanmaktadır. 23.3.1997 tarihli ve 22942 sayılı (Mükerrer) Resmi Gazete'de yayımlanan İthalat Rejimi Kararına Ek Karar uyarınca, balık ve su ürünlerinin listelendiği IX sayılı listeye dahil 514 kalem malın ithalinde gümrük vergilerine ek olarak ürünün CIF bedelinin yüzdesi olarak nominal olarak ortalama % 38,37 oranında toplu konut fonu kesintisi yapılmaktadır.

f) Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF)

7.7.1984 tarih ve 18451 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış olan Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 30 sayılı Karar'ın 28. Maddesi ile Merkez Bankası'nda Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu hesabı oluşturulmuştur. Fon'un kaynaklarını ithal edilen her türlü malın CIF değerinin % 2'si tutarında yapılacak kesinti oluşturmaktadır. Fon kesintisi 1986'da % 6'ya çıkarılmış, 1987'de % 4'e indirilmiş, 1988'de ise, tekrar yükseltilerek % 10'a çıkarılmıştır. Fakat, 27.13.11.00 ve 27.13.12.00 gümrük tarife istatistik pozisyonunda yer alan petrol koku ithalatı, % 3 oranında DFİF'e tabi tutulmaktadır. Petrol Kanunu'nun 112/5'inci maddesi uyarınca petrol ürünlerinin doğrudan doğruya ithal edilmesi halinde, CIF değerinin % 15'i tutarında DFİF kesintisi yapılmaktadır. Bu oran normal ve süper benzin ithalatında % 30 olarak uygulanmaktadır.³⁸⁰ İthalatta DFİF kesintisine 91/3902 sayılı Kararname'nin 17. maddesi ile son verilmiştir.³⁸¹

³⁷⁹ Murat GÖĞÜŞ ve Tankut AYDIN, "Türkiye'nin Dış Ticaret Rejimi İçinde İthalata İlişkin Esaslar ve 1998 Yılı Uygulamaları", *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı 11, Yıl 3, Ekim-1998, s.75.

³⁸⁰ TOGAN, *1980'li Yıllarda*, s.37.

³⁸¹ KARLUK, *Türkiye...*, s.480.

g) Maden Fonu

15.6.1985 tarih ve 18785 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış olan 3213 sayılı Maden Kanunu'nun 34. Maddesine istinaden çıkartılan yönetmelik çerçevesinde enerji, metal, sanayi madenleri ve kıymetli taşlar olarak gruplandırılan madenlerin ithalinde gümrük vergilerine esas olan değerleri üzerinden % 2.5 oranında Maden Fonu alınmaktadır.³⁸²

h) Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu

Fon, kalkınma planı ve yıllık programlarda öngörülen hedeflere uygun olarak yatırımların yönlendirilebilmesi ve ihtisas kredilerinde kredi maliyetinin düşürülmesi amacıyla 15.6.1985 tarih ve 84/8860 sayılı Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kurulması Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı ile Merkez Bankası nezdinde kurulmuştur. Kapsamına, teşviki öngörülen yatırımlar ile ihtisas kredilerinin girdiği Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu'nun kaynakları, 12.6.1988 tarih ve 88/12944 sayılı Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Hakkında Karar ile değiştirilmiş ve kabul kredili, vadeli akreditif ve mal mukabili ödeme şekillerine göre yapılan ithalatta % 6 oranında kesinti yapılması kararlaştırılmıştır. Bu oran 1990'da % 1'e indirilmiş ancak, 15.9.1995 tarihinde yapılan bir değişiklik ile kabul kredili, vadeli akreditif ve mal karşılığı ödeme şeklinde yapılan ithalatta fon kesintisi % 6 olarak belirlenmiştir.³⁸³

i) İstihsal Vergisi ve Katma Değer Vergisi

23.7.1956 tarih ve 6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu ve bu kanunda değişiklik yapan ilgili kanunlara göre, istihsal vergisine tabi olan malları Türkiye'ye ithal edenler istihsal vergisi öderler. Verginin matrahı malı gümrük değeridir. Bu değer, ithal edilecek olan eşyanın gümrük vergisine esas olan değeri, gümrük vergisi ve bu vergi ile birlikte hesaplanan diğer vergi ve resimler ile mal gümrükten geçirilinceye kadar ödenen giderler toplamından oluşmaktadır. 2.11.1984 tarih ve 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu ile istihsal vergisi kaldırılmış, yerine Katma Değer Vergisi konmuştur. İthalatta uygulanan Katma Değer Vergisi matrahı aşağıdaki unsurlardan oluşmaktadır:

a) İthal edilen malın gümrük vergisi tarhına esas olan değeri

³⁸² TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.37.

³⁸³ KARLUK, Türkiye ...,s.480.

- b) İthal sırasında ödenen her türlü vergi resim, harç ve paylar,
- c) Fiili ithalata yapılan diğer giderler ve ödemeler ile mal bedeli üzerinden hesaplanan fiyat farkı, kur farkı gibi ödemeler.

Uluslararası ticari faaliyetlerin Katma Değer Vergisi'ne tabi tutulmasında iki yöntem söz konusudur. Çıkış ilkesine göre, çıkış ülkesinde ihracat gerçekleştirilirken vergilendirme yapılmakta ithalata Katma Değer Vergisi uygulanmamaktadır. Varış ilkesine göre, varış ülkesinde vergilendirme söz olup ihracata vergi uygulanmamaktadır. Ülkemizde, Avrupa Birliği'nde olduğu gibi uygulama kolaylığı nedeniyle varış ülkesinde vergilendirme ilkesi uygulanmakta ve ihracatta Katma Değer Vergisi uygulanmamaktadır.³⁸⁴

Katma Değer Vergisi'nin oranı başlangıçta vergiye tabi her işlem için % 10 olarak belirlenmiş, Bakanlar Kurulu vergi oranını temel gıda maddeleri ve tarım ürünleri için % 0'a kadar indirmeye yetkili kılınmıştır. 11.11.1986 tarih ve 3316 sayılı "3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun" ile vergi oranı her işlem için % 12 olarak belirlenmiştir. Bu kanunla Bakanlar Kurulu bu oranı % 15'e kadar artırmaya, % 5'e kadar indirmeye, bu oranlar içinde çeşitli mal ve hizmetler için farklı vergi oranları belirlemeye yetkili kılınmıştır.³⁸⁵

1986'da 86/11217 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'yla mallar dört gruba ayrılmıştır. Bu sayı 1987 yılında 87/12469 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'yla altıya çıkarılmıştır. Vergi oranları, I sayılı listede yer alan mallar için % 1, II sayılı listede yer alan mallar için % 3, III sayılı listede yer alan mallar için % 5, IV sayılı listede yer alanlar için % 8, V sayılı listede yer alan mallar için % 15 ve geri kalan mallar için de % 12 olarak saptanmıştır. 1988 tarih ve 3505 sayılı yasa ile oran yeniden % 10 olmuştur. Fakat Bakanlar Kurulu bu oranı dört katına kadar artırmaya ve % 1'e kadar indirmeye, bu oranlar içinde çeşitli mal ve hizmetler ile bazı malların perakende aşaması için farklı vergi oranları saptamaya yetkili kılınmıştır. 1990'da 90/919 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile mallar yeniden dört grupta toplanmış ve vergi oranı I sayılı listedeki mallar için % 1, II sayılı listedeki mallar için % 5, III sayılı listede yer alan mallar için % 20 ve diğer mallar için % 11 olarak belirlenmiştir. 93/4932 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile mal ve hizmetlere uygulanacak katma değer vergisi oranları 27.10 1993'te yeniden belirlenmiş ve oranlar 1 Ocak 1993 tahininden

³⁸⁴ Abdurrahman AKDOĞAN, *Vergilerin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi*. GÜİİBF, Ankara, 1991, ss.461-494.

³⁸⁵ TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s.38.

itibaren uygulanmaya başlanmıştır.³⁸⁶ Buna göre mal ve hizmetler beş grupta toplanmış ve vergi oranı ekli listelerde yer alanlar hariç olmak üzere, vergiye tabi her işlem için % 15; I sayılı listede yer alan teslim ve hizmetler için % 1; II sayılı listede yer alan teslim ve hizmetler için % 8; III sayılı listede Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon numaraları belirtilen malların teslimleri ile aynı listede yer alan hizmetler için % 23; IV sayılı listede yer alan malların teslimlerinde ve Finansal Kiralama Kanunu'na göre finansal kiralama şirketlerine veya finansal kiralama şirketlerince teslimi veya kiralınmasında Katma Değer Vergisi oranı % 40 olarak uygulanmaktadır. Gümrük Birliği öncesinde silindir hacmi 2000 cm³'ün üzerindeki otomobillerin Avrupa Birliği'nden ithalinde % 38.3 oranında gümrük vergisi uygulanmaktaydı. Gümrük Birliği sonrasında bu verginin kaldırılması neticesinde yerli otomobiller aleyhine oluşan olumsuz etkiyi ortadan kaldırabilmek için IV sayılı listede yer alan bu ürün üzerinden alınan Katma Değer Vergisi maksimum oran olan % 40'a yükseltilmiştir.

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 95/7613 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile değişik 60. maddesine göre, aşağıda yazılı malların ithali veya imalatçıları tarafından teslimi üzerinden ek vergi alınmaktadır. Verginin oranı, tütün mamulleri (sigara, puro, pipo tütünleri, kıyılmış tütün, enfiye, tömbeki ve benzeri)'nde % 100; her türlü alkollü içkiler (tabii köpüren şarap ile vermut ve kınakına şarabı dahil, sair şarap ve bira hariç)'de % 100; sair şaraplar ve birada % 15; her türlü alkolsüz içkiler (sade gazoz, meyvalı gazoz ve meyva suları hariç)'de % 10; her türlü ispirotolar ve füzeler yağında % 50; oyun kağıtları (çocuklara mahsus oyuncak kağıtlar hariç) ve röntgen filmlerinde % 60'tır.

Katma Değer Vergisi'nden indirilemeyen ve matrahını, Katma Değer Vergisi matrahını oluşturan unsurlardan teşekkül eden ek vergiye tabi malların vergi oranlarının her birini ayrı ayrı üç katına kadar artırmaya veya sıfıra indirmeye ve tekrar kanuni seviyelerine getirmeye Bakanlar Kurulu yetkilidir. Yukarıdaki açıklamalardan görüldüğü gibi, katma değer vergisi oranı mala bağlı olarak zaman içinde değişmektedir.

2. Türkiye'de Koruma Oranları

Türkiye'de 1980'li yıllardaki koruma oranlarıyla ilgili çalışmaları üç grupta toplamak mümkündür. Bunlardan birincisi, Devlet İstatistik Enstitüsü'nce yapılan 1985 Girdi-Çıktı Analizi. İkinci çalışma, G. Özhan ve K. Tanrıku tarafından yapılan (1989) ex-post verilerle hesaplanan nominal ve efektif koruma oranlarıdır. Üçüncü çalışma ise, H. Olgun ve S. Togan tarafından yapılan

³⁸⁶ KARLUK, *Türkiye...*, s.481.

(1990) çalışmadır. Üçüncü çalışma daha sonra güncellenerek 1993 yılında, *1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu* adıyla S. Togan tarafından yeniden yayınlanmıştır.

Tüm çalışmalarda Türkiye ekonomisinde 1980'lü yıllarda başlayan liberalleşme politikaları çerçevesinde koruma oranlarının gerek ex-ante gerekse ex-post olarak hızla düştüğü görülmektedir. Örneğin, ex-ante nominal koruma oranı 1984 yılında hızla düşerek % 72'den 1991'de % 28.3'e gerilemiştir. Aynı şekilde ex-post nominal koruma oranları ortalaması 1985'deki % 16'dan % 54.4 oranında azalarak % 8.7 düzeyine gerilemiştir. Efektif koruma oranları ise, aynı dönem için, ex-ante % 74.7'den % 38,4'e gerilemiştir. Aynı şekilde ex-post efektif koruma oranı ise, % 19.2'den % 8.9'a düşmüştür. Dünya ortalaması 1980'lü yıllarda nominal koruma olarak % 6 ve % 9'dur.³⁸⁷ Buna göre, Türkiye ekonomisinde 1992 yılı için gerçekleşen değerlerle hesaplanan nominal koruma oranı dünya ortalamasının çok az üstünde, efektif koruma oranı ise, dünya ortalamasının çok az altındadır. Tablo 28 ve Tablo 29.'da Togan tarafından hesaplanan 1983-1991 yılları arasındaki nominal ve efektif koruma oranlarının frekans dağılımı verilmektedir.

Tablo 28. Nominal Koruma Oranlarının Frekans Dağılımı (Sektör Sayısı)

NKO (%)	1983	1984	1988	1990	1991
> 100	11	12	10	3	3
50.01-100.00	19	20	14	8	5
20.01-50.00	14	14	18	23	24
0.00-20.00	5	3	7	15	17
TOPLAM	49	49	49	49	49

Kaynak: TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s.55.

Tablo 29. Efektif Koruma Oranlarının Frekans Dağılımı (Sektör Sayısı)

EKO (%)	1983	1984	1988	1990	1991
> 100	17	19	14	12	10
50.01-100.00	10	11	14	12	13
20.01-50.00	9	8	9	16	14
0.00-20.00	7	6	8	9	11
(-0.01)-(-100.00)	2	2	2	0	1
<(-100.00)	4	3	2	0	0
TOPLAM	49	49	49	49	49

Kaynak: TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s.55.

Her iki tabloda da ortak nokta korumanın yüksekliğidir. Nominal korumanın gösterildiği ilk tabloda dış ticarete konu olan mal üreten 49 endüstriden 1993 yılında 30, 1984 yılında 32, 1988 yılında 24, 1990 yılında 11 ve 1991 yılında 8 endüstrinin NKO'nun % 50'den yüksek olduğu görülmektedir. Buna karşılık, NKO'nun % 20'den az olduğu sanayi sayısı aynı yıllarda sırasıyla 5, 3, 7, 15 ve 17'dir.

³⁸⁷ KARLUK, *Türkiye...*, s.493.

1984 yılında bir çok malın gümrük vergisinin düşürülmesine rağmen, aynı yıl Konut Fonu'nun uygulamaya geçirilmesi ve damga resminin artırılmasından dolayı, ekonomideki ortalama NKO 1983'te 65.22'den 1984 yılında 70.19'a çıkmıştır. İthalat üzerindeki miktar kısıtlamalarının 1984 yılında büyük ölçüde azaltıldığı dikkate alındığında bu sonucu şu şekilde yorumlamak mümkün olmaktadır. Hükümet NKO'nı yükselterek, ithalattaki kısıtlamaların kaldırılmasından sonra iç sanayiciler üzerindeki dış rekabetin ağırlığını hafifletmek istemiş olması mümkün olabileceği gibi ithalat kısıtlamalarının kaldırılmasından sonra üreticilere kar olarak gidecek olan rantlardan pay almayı amaçlamış olması da mümkündür.³⁸⁸

1988 yılında NKO % 55.42'ye düşmüştür. Bunda Damga Resmi ile Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'nun söz konusu yılda % 10'a çıkarılmasına rağmen gümrük vergilerindeki önemli indirimlerin büyük etkisi olmuştur.³⁸⁹

1990-1991 yılları ortalamaları ile 1983 yılı ortalama NKO değerleri karşılaştırıldığında, 1990-1991 döneminde 1983 yılına kıyasla nominal koruma oranlarının beş sektör dışında azaldığı görülmektedir. Söz konusu dönemde NKO yükselen beş sektör şunlardır: alkollü içkiler, alkolsüz içkiler, balıkçılık, ilaç sanayi ve ham petrol çıkarımı. Diğer 44 sektörde ise, NKO düşmüştür. NKO'nun en çok düştüğü beş sektör tütün sanayi, plastik ürünleri, deri ve kürk ürünleri, ayakkabı sanayi ve şeker üretimi sanayi olmuştur.³⁹⁰

1.1.1996 tarihinden itibaren Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ne girdikten sonra söz konusu 49 sektörden sadece 10 sektörde koruma devam etmiş, diğer sektörlerde koruma oranı sıfıra indirilmiştir. Koruma oranlarının en yüksek olduğu beş sektör, sebze ve meyve işleme sanayi (% 68), balıkçılık (% 47.8), tarım (41.3), un ve unlu mamuller (% 41) ve şeker üretimi (28.8)'dür. Korumanın devam ettiği on sektörde Avrupa Birliği ülkelerine karşı uygulanan ortalama NKO ise, 27,84'tür.

Türkiye'de hem nominal hem de efektif koruma oranları son yıllarda önemli ölçüde azalmakla beraber, Gümrük Birliği'ne girdiğimiz Avrupa Birliği ülkelerindeki koruma oranlarına göre hayli yüksektir. İspanya ve Portekiz 1976'da Avrupa Birliği'ne tam üyelik için başvurduklarında nominal koruma oranları sırasıyla % 16.2 ve % 13.4'tür. Türkiye'de ise, 1991 yılında bu oran % 28.25'tir. Türkiye'deki koruma oranları, İsrail'in 1968 yılındaki koruma oranlarına yakın olup,

³⁸⁸ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.56.

³⁸⁹ KARLUK, Türkiye..., s.493.

³⁹⁰ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.61.

tamamen dışa açık politikalar izleyen Güney Kore, Singapur ve Tayvan gibi ülkelerin 1960'lı yılların sonlarındaki koruma oranlarından bile yüksektir.³⁹¹

Türkiye liberal dış ticaret politikalarına devam etmek istiyorsa, öncelikle NKO'nı Avrupa Birliği düzeyine (% 7) indirmek zorundadır. Ancak bu şekilde, korumadan uzak, büyük pazarlar için üretim yapan, ölçek ekonomilerinden yararlanan ve uluslararası rekabet ortamına uygun bir dinamik yapıya sahip olacaktır.

3. Gümrük Birliği ve DTÖ Kapsamında İthalatta Gözetim ve Koruma Önlemleri

Türkiye 1995 yılında, Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği oluşturmak ve DTÖ'nü kuran Anlaşmayı imzalamak suretiyle dış ticaretin serbestleştirilmesi, üreticilerin uluslararası rekabete yönlendirilmesi ve üretimin uluslararası standartlarda yapılması yönündeki kararlılığını göstermiştir. Bu çerçevede, Avrupa Birliği'nin Ortak Dış Ticaret Politikası kapsamındaki ithalatta ilgili bağlayıcı belgeler ile DTÖ'nü kuran Anlaşma'nın eki esas alınarak uluslararası yükümlülükler üstlenmiş ve gerekli yasal ve kurumsal düzenlemeleri gerçekleştirmiştir. Bu suretle Türkiye, Avrupa Birliği ve DTÖ üyesi diğer ülkelerin uluslararası ekonomik ve ticari ilişkilerinde esas almaları gereken ölçütleri benimsemiş ve yerli üreticileri korumak ya da meydana gelecek ekonomik ihtiyaçları için dış ticaretinde korunma önlemlerini veya diğer enstrümanları yasal ve uluslararası ticari teamüllere uygun olarak uygulamaya başlamıştır. Buna göre, zarar veya zarar tehdidi yaratan ithalat karşısında Türk üreticilerinin haklarını korumak için Türkiye'nin alabileceği önlemleri üç başlık altında toplamak mümkündür.³⁹²

Birinci önlem, ithalatın yerli üreticilere ciddi zarar ve zarar tehdidi oluşturacak miktar veya şartlarda yapılması durumunda, ithalatta gözetim ve miktar kısıtlamalarıdır.

İkincisi, dampingli veya sübvansiyonlu ithalata karşı antidamping veya telafi edici vergilerdir.

Üçüncüsü ise, haksız ticari uygulamalara karşı tavizlerin geri çekilmesi, miktar kısıtlaması uygulanması veya diğer ticaret politikası önlemleridir. Aşağıda Türkiye'de ithalatta gözetim ve korunma önlemleri çerçevesindeki uygulamalar ele alındıktan sonra, damping ve sübvansiyonlu ithalata karşı antidamping vergisi ve telafi edici vergi uygulamaları hakkında açıklamalar yapılacaktır.

³⁹¹ KARLUK, *Türkiye...*, s.493.

³⁹² KARLUK, *Türkiye...*, s.486.

a) İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri

Türkiye'nin gözetim ve korunma önlemleri almasına imkan tanıyan mevzuatı üç başlık halinde incelemek mümkündür. Bunlar,

- İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri ile Kota İdaresi ve Tarife Kontenjanı Hakkında Karar ve Yönetmelik,
- Belirli Ülkeler Menşeli Malların İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar ve Yönetmelik,
- Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar ve Yönetmelik.

Bu çerçevede Türkiye, ithalatın yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturacak düzeyde artması ve ülke menfaatinin gerektirmesi durumunda, ortaya çıkan zarar veya zarar tehdidini ortadan kaldırmaya yönelik olarak yapılacak soruşturma sonucunda ithalatın gözetime tabi tutulması, acil veya geçici önlem alınması ve ithalatta miktar kısıtlaması uygulanması şeklinde önlemler alabilecektir.³⁹³ Gecikmelerin telafisi güç zararlara yol açabileceği kritik durumlarda soruşturma sonucu beklenmeden geçici acil önlem alınmasına karar verilebilmektedir. Geçici önlem, zararın ortadan kaldırılmasını sağlayacak ise, ilgili mevzuat çerçevesinde ciddi zarar veren veya zarar tehdidi oluşturan malın gümrük vergilerinde artış yapılabilir. Ancak, GATT 1994'e entegre edilmeyen tekstil ve konfeksiyon ürünleri ile tarım ürünleri bu mevzuatlar kapsamı dışında tutulmuştur.

Diğer taraftan, Türkiye'nin iç ve dış pazarını etkileyen ticari engellerin neden olduğu zarar ya da olumsuz ticari etkilerin ortadan kaldırılması amacıyla, ülke çıkarları açısından gerekli görülmesi halinde, uluslararası yükümlülük ve prosedürlere uygun olması şartıyla her türlü ticari önleme başvurulabilmektedir. Bu bağlamda, ticari müzakereler kapsamında verilen tavizlerin askıya alınması veya geri çekilmesi ve ilgili ülke veya ülkelere yönelik olarak miktar kısıtlamalarının, ithalat veya ihracat koşullarını değiştiren ya da ticareti etkileyen diğer önlemlerin alınması söz konusu olabilmektedir.

Bir malın, aynı veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veren veya ciddi zarar tehdidi oluşturan miktar veya şartlarda ithal edilmesi durumunda, ilgili gerçek ve tüzel kişiler veya bağlı buldukları meslek kuruluşları ya da odalar Dış Ticaret Müsteşarlığı İthalat Genel Müdürlüğü'ne yazılı başvuruda bulunarak inceleme talep edebilmektedirler. Genel Müdürlük,

³⁹³ M. Emin KAYA, *İthalatçının Kitabı*. Ankara, 1997, s.235.

başvuruyu bir ay içinde karara bağlayarak yaptığı ön incelemeyi *Gözetim ve Korunma Önlemlerini Değerlendirme Kurulu*'na sunar. Bu Kurul, İthalat Genel Müdürü veya görevlendireceği Genel Müdür Yardımcısının başkanlığında, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Gümrük Müsteşarlığı, Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliğinin yanı sıra, Dış Ticaret Müsteşarlığının İhracat, Avrupa Birliği ile Anlaşmalar Genel Müdürlüklerinin yetkili birer temsilcisi ve İthalat Genel Müdürlüğü'nün ilgili daire başkanından oluşmaktadır. Kurulun sekreteryaya hizmetleri İthalat Genel Müdürlüğüne yürütülmekte olup Müsteşarlığın (İthalat Genel Müdürlüğü) teklifi üzerine karar almaktadır. Kurul, soruşturmanın açılmasına karar verdiği takdirde ithalatın hacmi ve ithal fiyatı başta olmak üzere üretim, kapasite kullanımı, stoklar, satışlar, pazar payı, fiyatlar, kârlar, yatırılan sermayenin geri dönüşü, nakit akışı ve istihdam gibi ekonomik göstergelerdeki gelişmelerin aynı veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturup oluşturmadığını saptamaktadır.

Ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidinin saptanması durumunda söz konusu malın ithali gözetime tabi tutulabilmektedir. Bu uygulamanın yasal dayanağını 01.06.1995 tarih ve 22300 (Mükerrer) No'lu Resmi Gazete'de yayımlanan İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri Yönetmeliği oluşturmaktadır. Gözetimin amacı, bir malın ithalatında kaydedilecek gelişmelerin yakından izlenmesi olup "*gözetim belgesi*" düzenlenmesi yoluyla uygulanmaktadır. Kurulun gerekli görmesi halinde, ileriye yönelik gözetimin yanı sıra, söz konusu malın mevcut ve muhtemel ithalatı ile daha önceki ithalatı arasında ilişki kurulmasını sağlamak üzere geçmişe dönük gözetim de öngörülebilmektedir. Gözetim önlemleri geçici olup Kurul tarafından aksi kararlaştırılmadıkça ileriye yönelik gözetim önlemi en geç bir yıl içerisinde kendiliğinden yürürlükten kalkmaktadır.

Ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidinin korunma tedbirlerine başvurulmasını gerektirmesi halinde Kurul, korunma tedbiri olarak gözetim belgelerinin geçerlilik süresini sınırlandırabilir veya ilgili malın ithalini belli miktar veya değerleri tespit ederek Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın iznine tabi tutabilmektedir. Korunma önlemlerinin uygulanabilmesi için, gelişmekte olan DTÖ üyesi ülke menşeli bir ürüne karşı, bu ülkenin ilgili ürünün ithalatındaki payının %3'ü geçmesi ya da gelişmekte olan üye ülkelerin ilgili ürünün toplam ithalatındaki payının % 9'u geçmesi gerekmektedir. Aksi durumda korunma önlemleri uygulanmamaktadır.

Kota uygulanmasına karar verilmesi halinde alınan karar ihracatçı ülke veya ülkelere bildirilmekte ve en geç 30 gün içinde bir karara varılmak üzere danışma görüşmeleri yapılmaktadır. Şayet ihracatçı ülke ile bu süre içinde anlaşmaya varılamazsa ya da dağıtım ilgili ihracatçı ülkece

yapılmazsa, dağıtım söz konusu ihracatçı ülkeye bilgi verilerek İthalat Genel Müdürlüğü'nce yapılmaktadır.

aa) Tarife Kontenjanı Uygulaması

Yasal dayanağını 01.06.1995 tarih ve 22300 sayılı (mükerrer) Resmi Gazete'de yayımlanan Kota ve Tarife Kontenjanı Yönetmeliği'nden alan tarife kontenjanı uygulaması, bir mal ya da mal grubunun gümrük vergileri oranlarında belirli bir miktar ya da değer için indirim yapılmasını veya muafiyet sağlanmasını ifade etmektedir. Tarife kontenjanı uygulaması, 25.02.1998 tarihli ve 1/98 sayılı AB-Türkiye Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde Türkiye'nin yükümlülüklerini uygulamaya koymak amacıyla, 09.01.1998 tarih ve 23225 sayılı (mükerrer) Resmi Gazete'de yayımlanan 97/10467 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan Karar uyarınca 26.05.1998 tarih ve 23353 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Avrupa Topluluğu Menşeli Bazı Tarım Ürünleri İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanmasına İlişkin Tebliğ çerçevesinde Avrupa Birliği menşeli bazı tarım ürünleri ithalatında uygulanmaktadır. Bu uygulamaya göre, tercihli tarifeden yararlanan ve tarife kontenjanına konu olan maddeler, belirlenen gümrük kapılarından kontenjan doluncaya kadar başvurulara tahsis edilmektedir. Ancak, gerekli hallerde tarife kontenjanının kullanımı Dış Ticaret Müsteşarlığınca kota düzenlemelerine tabi tutulabilmektedir. Anlaşmalar çerçevesinde belirlenen kontenjanlar, anlaşma yapılan ülke ya da ülkeler menşeli mallar için geçerli olup, kontenjan konusu maddenin diğer ülkelerden ithal edilmesi genel hükümlere tabidir.

Resmi Gazete'nin 26.05. 1998 tarih ve 23353 sayılı nüshasında yayımlanan Avrupa Topluluğu Menşeli Bazı Tarım Ürünleri İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanmasına İlişkin Tebliğ uyarınca iki tür uygulama söz konusudur. Birinci uygulamada AT menşeli bazı tarım ürünlerinin öncelikli olarak belirli firma, kurum veya kuruluşlara tahsisi söz konusudur. İkinci uygulamada ise, tarife kontenjanlarının dağıtımı, bir defada talep edilecek azami tarife kontenjanı miktarını aşmamak üzere başvuru sırası esas alınarak yapılmaktadır. İthalatçı firma, kurum ve kuruluşların, tarife kontenjanı talebinde bulunacakları ürünlere ilişkin olarak Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı'ndan kontrol belgesi almaları gerekmektedir. Bakanlık bu belgenin alınması sırasında ithalatçıların aranan şartlara sahip olup olmadıklarını verdiği bir uygunluk yazısı ile belgelemektedir.

bb) Belirli Ülkeler Menşeli Malların İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Uygulaması

Bu konudaki mevzuat 06.10.1995 tarih ve 95/7348 sayılı "Belirli Ülkeler Menşeli Malların İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar'da Değişiklik Yapılmasına Dair Karar" ve Eki ve belirli ülkeler menşeli malların ithalatında gözetim ve korunma önlemleri ile ilgili 01.11.1995 / 22450, 29.12.1995 / 22508, 13.06.1996 / 22812 Resmi Gazete tarih ve nolu yönetmelikler ile 1/95 sayılı Türkiye-Avrupa Birliği Ortaklık Konseyi Kararı'nın 12. maddesi hükümlerini kapsamaktadır. Söz konusu mevzuatta yer alan, Avrupa Birliği ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği'nin tamamlanmasına ilişkin Türkiye-Avrupa Birliği Ortaklık Konseyi Kararı uyarınca ülke yararının gerektirdiği durumlarda belirli ülkeler menşeli malların ithalatında gözetim uygulanmasına başvurulabilmektedir. Ayrıca ithalat miktarlarında meydana gelen mutlak veya nispi artışların veya bu malların ithalatının gerçekleştiği şartların, aynı veya doğrudan rakip malları üreten yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturması halinde, bu zarar veya zarar tehdidini ortadan kaldırmak üzere, uluslararası yükümlülükler de göz önünde bulundurularak, korunma önlemleri alınabilmektedir.

DTÖ üyesi olmayan ve ithalatında gözetim ve korunma tedbirlerinin uygulanabileceği ülkeler şunlardır: Azerbaycan, Arnavutluk, Beyaz Rusya, Ermenistan, Çin Halk Cumhuriyeti, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Kuzey Kore, Moğolistan, Moldova, Özbekistan, Rusya Federasyonu, Tacikistan, Türkmenistan, Ukrayna ve Vietnam. Öte yandan, Türkiye Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesi ile birlikte Avrupa Birliği'nin Çin menşeli ürünlere yönelik kota (gözetim ve korunma önlemleri) uygulamasını da üstlenmiş bulunmaktadır.

cc) Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri

26 Aralık 1997 tarih ve 23212 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Yönetmelik uyarınca belirli tekstil ürünlerinin ithalatının, yapılan inceleme sonucunda, benzer veya doğrudan rakip ürünlerin yurtiçi üretimi üzerinde zarar tehdidi oluşturduğunun tespiti ve kararlaştırılması halinde söz konusu ürünlerin ithalatı geçmişe yönelik gözetime veya ithalatın eğiliminin izlenmesi amacıyla ileriye yönelik gözetime tabi tutulmasına karar verilebilmektedir. Bu çerçevede, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında Gümrük Birliği'ni düzenleyen ilgili mevzuat uyarınca ve GATT 1994'ün Gümrük Birliği'ne ilişkin hükümleri kapsamında belirli ülkeler menşeli bazı tekstil ürünleri ile DTÖ üyesi üçüncü ülkeler menşeli olan ve DTÖ Kuruluş Anlaşması'nın eklerinden olan Tekstil ve Giyim Anlaşması'nın ilgili

hükümleri uyarınca GATT 1994'e entegre edilenler dışında kalan ürünlerin ithalatında gözetim ve korunma tedbirleri uygulanmaktadır.

Mevzuata göre, tekstil ürünlerinin ithalatında kural olarak miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemler uygulanmamaktadır. Ancak, belirli ülkelerin miktar kısıtlamasına tabi olmayan herhangi bir kategoride yer alan tekstil ürünlerinin ithalat miktarlarının, bu kategoride yer alan ürünlerin bir önceki takvim yılında Türkiye'ye yapılan toplam ithalatına göre belirlenen oranların üzerinde artış göstermesi halinde, söz konusu ürünler miktar kısıtlamasına tabi tutulabilmektedir. Ancak, belirlenen artış oranlarına, Türkiye'ye yapılan toplam ithalattaki düşüş sonucu veya ilgili tedarikçi ülke menşeli tekstil ürünlerinin ihracatındaki artıştan kaynaklanmayan bir nedenle ulaşılması halinde, söz konusu ülkeler miktar kısıtlamasına tabi tutulmamaktadır.

26 Aralık 1997 tarih ve 23212 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Yönetmelik uyarınca Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca başvuru üzerine veya re'sen yapılan bir inceleme sonucunda yukarıda belirtilen şartların yerine geldiği tespit edilmesi ve Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Değerlendirme Kurulu tarafından, belli bir ürün kategorisi için miktar kısıtlaması uygulanması gerektiğine karar verilmesi halinde değişik uygulamalar söz konusu olmaktadır. Bu bağlamda, ithalatın söz konusu olduğu ülke ile ilgili ürünlerin ithalatının uygun bir seviyede kısıtlanması amacıyla danışmalar başlatılmaktadır. Danışmalar sonuçlanıncaya kadar, danışma talebinin yapıldığı tarihten itibaren 3 aylık geçici bir süre için ilgili kategoride yer alan tekstil ürünlerinin Türkiye'ye ihracatını kısıtlaması talep edilmektedir. Bu geçici kısıtlamanın düzeyi, bir önceki takvim yılında gerçekleşen ithalat miktarının % 25'i ile veya tedarikçi ülkeler için tespit edilen oranların uygulanması ile bulunan miktarlardan daha yüksek olanı kadardır. Kurul, ilgili ülkenin ihracatını gönüllü olarak kısıtlamasını beklemeden de yukarıda belirtilen düzeye karşı gelen miktarda söz konusu ülkenin ithalatını kısıtlayabilmektedir.

Bu uygulamaların dışında DTÖ üyesi ülkeler menşeli tekstil ürünlerinin artan miktarlarda ithalatının benzer veya doğrudan rakip ürünlerin yurtiçi üretimi üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturması halinde, Kurul tarafından bu ürünlerin ithalinde korunma önlemleri uygulanmasına da karar verilebilmektedir. Bu önlemler uzatmaksızın 3 yıl ya da söz konusu ürün GATT 1994'e entegre edilene kadar uygulamada kalmaktadır.

Tekstil ürünleri için uygulanan kota veya denetim uygulamaları Türkiye'nin tekstil ürünleri ithalatının büyük bir kısmının kota uygulaması çerçevesinde yapılmasına neden olmuştur. Türk

tekstil ve konfeksiyon ihracatının başarısının ardında yatan etmenlerin en önemlilerinden biri olan üçüncü ülkelerden ucuz tekstil hammadde veya yarı mamul madde alımının bu uygulamalar ile kısıtlanmasına neden olmuştur. Bu durum, bir yandan tekstil ürünleri ihracatını azalması, öte yandan da söz konusu ürünlerinin yurtiçi fiyatlarının artması ihtimalini gündeme getirmektedir.

b) İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine Yönelik Önlemler

Avrupa Birliği ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği'nden sonra Ortak Ticaret Politikası kapsamında yapılan yeni düzenlemeler çerçevesinde Türk üreticilerinin sübvansiyonlu ve dumpingli malların ithali nedeniyle uğradığı haksız rekabeti ortadan kaldırmak için Avrupa Birliği ülkeleri de dahil olmak üzere anti dumping vergisi ve telafi edici vergiler uygulanabilmektedir. Bu konudaki uygulamalar, 3577 sayılı Yasa ve 89/14506 sayılı Kararname ve yönetmelikten oluşan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkındaki Mevzuat ile, DTÖ ekinde yer alan Anti Damping Anlaşması ve Sübvansiyon Anlaşması hükümlerine göre yapılmaktadır.³⁹⁴

Gümrük Birliği ile Avrupa Birliği'nin Türkiye'ye karşı uyguladığı dumping vergileri kaldırılmamıştır. Damping vergilerinin askıya alınması için, 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nda belirtilen hususlara Türkiye tarafından uyum sağlanması gerekmektedir. Ortaklık Konseyi Kararı'nın 42. maddesine göre, korunma önlemleri dışındaki tüm ticari korunma önlemleri (antidumping uygulamaları dahil), Türkiye'nin, Avrupa Birliği'nin iç pazarlarla ilgili rekabet, devlet yardımlarının denetimi ve diğer konulardaki müktesebatını benimsemiş ve etkin bir biçimde uygulamaya koymuş olması ve dolayısıyla haksız rekabete karşı iç pazardakine eş değer bir koruma sağlaması şartıyla Ortaklık Konseyi kararıyla askıya alınabilmektedir. Anti dumping vergilerinin bundan sonraki uygulamalarına yönelik olarak, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki Katma Protokol'ün 47. maddesi işletilecek ve taraflar arasında erken uyarı sistemi uygulamaya konulacaktır.

1/95 Ortaklık Konseyi Kararı'na göre, üçüncü ülkelere yönelik olarak karşı dumpinge karşı alınabilecek önlemler için ortak hareket edilebileceğine ilişkin Türkiye ile Avrupa Birliği arasında bir düzenleme ve mekanizma mevcut değildir. Bu nedenle, her iki taraf kendi mevzuatını bağımsız bir şekilde uygulayabilmektedir.³⁹⁵

Türkiye'de dış ticarete haksız rekabete neden olan uygulamalara karşı ilk yasal düzenleme, misilleme ve dumping uygulamalarına karşı getirilen düzenlemelerin yer aldığı Gümrük Kanunu'ndaki hükümlerdir. Buna göre "*malların Türkiye'ye girişini bu kanun ve Gümrük Giriş Tarife*

³⁹⁴ KARLUK, *Türkiye...*, s.486.

³⁹⁵ KARLUK, *Türkiye...*, s.487.

Cetveli ile takip olunan gayeye haleldar edecek şekilde gizli veya açık olacak prim, damping veya benzeri tedbirle teşvik edilen ülkelerin malları hakkında" Bakanlar Kurulu yüksek tarifeler uygulamaya veya gerekli tedbirleri almaya yetkilidir. Bu tip tedbirlerin alınabileceği 1986 yılında uygulamaya konulan İthalat Rejimi Kararı'nda da belirtilmektedir.³⁹⁶

aa) Anti-Damping Vergisi Uygulaması

Türkiye, 1985 yılında GATT'ın Anti-Sübvansiyon Koduna taraf olmasından sonra, damping ve sübvansiyona karşı uygulanacak tedbirleri içeren İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkındaki Kanun'u kabul etmiştir. Bu çerçevede, 14.6.1989 tarih ve 3577 sayılı yasa ile 8.9.1989 tarih ve 14506 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile, ithalatta haksız rekabete karşı bir üretim dalının korunması veya piyasanın bozulmasının önlenmesi amacıyla yapılacak işlemler ile alınacak diğer önlemlerle ilgili kararları verecek bir kurulun oluşturulması kararlaştırılmıştır. 3577 sayılı Kanun 2. maddesinde bir ülkeden Türkiye'ye ihraç edilen bir malın aynı veya benzer bir malın normal değerinin altında bir ihraç fiyatı ile Türkiye'ye sokulması olarak tanımlanan dampinge karşı, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yapılan başvuru üzerine veya re'sen soruşturma açılabilir.

İthalat Genel Müdürlüğü, re'sen ya da dampinge konu ithalattan zarar gördüğünü iddia eden gerçek veya tüzel kişilerin ilgili kurallara uyararak yazılı olarak başvurmaları halinde inceleme başlatmaktadır. İnceleme aşamasında, Anti Damping Anlaşması hükümlerine göre dampinge konu ithalatın ve bu ithalattan kaynaklanan zararların varlığı konusunda yeterli delillerin tespiti gereklidir. Öte yandan, yapılan başvurunun üretim dalı tarafından veya üretim dalı adına yapılmış olması da gerekmektedir. Başvurunun üretim dalı tarafından veya üretim dalı adına yapılmış sayılabilmesi için, başvuruyu destekleyen üreticilerin toplam benzer ürün üretiminin başvuruyu destekleyen ve başvuruya karşı çıkan üreticilerin toplam benzer ürün üretiminin % 50'sinden fazla olması ve toplam Türkiye benzer üretiminin % 25'inden az olmaması gerekmektedir.

İthalat Genel Müdürlüğü incelemesini 60 gün içinde tamamladıktan sonra soruşturmanın açılıp açılmaması konusunda İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu'na teklifte bulunmaktadır. Kurul soruşturma açılmasına karar vermesi durumunda, ilgili ülke hükümetine bildirim yapıldıktan sonra soruşturmanın açılmasına ilişkin tebliğ Resmi Gazete'de yayımlanmaktadır. Soruşturma sırasında; ihraç fiyatı, normal değer, damping marjı ve üretim dalı üzerinde oluşan zarar tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu amaçla ilgili ithalatçı ve ihracatçılara 30

³⁹⁶ Canan BALKIR, "İthalatta Haksız Rekabet ve Anti Damping Uygulamaları", *Egevizyon Dergisi*. Yıl 1, Sayı 3, Temmuz-Ağustos 1993, s.7.

gün içinde cevaplandırmaları koşuluyla soru formları gönderilmektedir. Taraflardan birinin gerekli bilgiyi sağlamaması, yanlış bilgi vermesi, bilgi vermeyi reddetmesi ve soruşturmayı engellediğinin anlaşılması üzerine soruşturma ile ilgili karar, eldeki mevcut bilgilere göre, bir yıl içinde alınmaktadır.

Soruşturma sırasında, dumpingli ithalatın varlığı ve zarara ilişkin ön belirlenmelerin yapılması durumunda soruşturma sonuçlandırılana kadar üretim dalı üzerinde meydana gelen zararın telafisine yönelik olarak dumping marjı veya zararı ortadan kaldırmaya yetecek düzeyde teminatın geçici önlem olarak alınması Kurul teklifi ile Bakanlıkça alınıp Resmi Gazete'de yayımlanmak suretiyle ilgililere duyurulmaktadır. Soruşturma sırasında, ihracatçı veya İthalat Genel Müdürlüğü tarafından, meydana gelen zararın telafi edecek ölçüde ihrac fiyatının artırılması teklif edilebilmektedir. Bu yöndeki taahhütlerin kabul edilmesi durumunda soruşturma Kurul tarafından durdurulabilmektedir.

Soruşturma sırasında dumpingli ithalatın yapıldığına ve söz konusu ithalat nedeniyle ilgili üretim dalında zararın meydana geldiğine ilişkin belirlenmenin yapılması halinde kesin önlem olarak ad valorem (CIF değerinin yüzdesi) veya spesifik (miktar bazında) Anti Damping vergisi yürürlüğe konulmaktadır. Soruşturma konusu ithalatın dumpinge konu olmadığına veya bu ithalattan kaynaklanan zararın bulunmadığına belirlenmesi halinde soruşturma kapatılmakta ve geçici önlemler kaldırılarak alınan teminatlar iade edilmektedir.

bb) Telafi Edici Vergi Uygulaması

Belirli bir ithal malının, ihracatı gerçekleştiren ülke hükümetlerinin sağladığı sübvansiyonlar sonucunda düşük fiyattan satıldığına ve bu nedenle yerli üreticiyi zarara uğrattığına kanıtlanması durumunda meydana gelen zararın gidermek amacıyla, ithal malı üzerine telafi edici vergi konulabilmektedir. İthalatçı ülkelerin sübvansiyon uygulamaları sonucunda yurtiçi üretim dalında zararın meydana gelmesi ve sübvansiyonun spesifik ve önlem alınabilir nitelikte olması halinde dumping soruşturma ve önlemleri ile benzer yöntemlerle İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkındaki mevzuat uyarınca önlem alınabilmektedir.

Gümrük Birliği sonrasında Türkiye ve Avrupa Birliği dışındaki üçüncü ülkelere teşvik belgesi veya dahilde işleme izin belgesi kapsamında gümrük vergilerinden muaf olarak geçici ithalatı yapılan ürünlerin işlendikten sonra Avrupa Birliği'ne ihrac edilmesi halinde, Ortak Gümrük Tarifesi oranında, telafi edici vergi uygulaması söz konusu olmaktadır. Gümrük Birliği'nin oluşturulmasına yönelik 95/1 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nda Türkiye'nin, ülke ekonomisi açısından hassas nitelikte olan bazı ürünlerin üçüncü ülkelere ithalatına Ortak Gümrük Tarifesi

haricinde gümrük vergisi uygulayabileceği kararlaştırılmıştır. Hassas ürünler listesinde yer alan ürünlerin, teşvik belgesi ya da dahilde işleme izin belgesi kapsamında ithalini müteakip AB'ne ihracatında da Ortak Gümrük Tarifesi düzeyinde telafi edici vergi söz konusudur. Ancak, hassas nitelikteki ürünlere Türkiye'nin uyguladığı gümrük vergisi oranları ile Avrupa Birliği'nin uyguladığı Ortak Gümrük Tarifesi oranları farklı olduğundan telafi edici vergi uygulamasında Avrupa Birliği'nin Ortak Gümrük Tarifesi uygulanmaktadır.

B)1980 SONRASI İHRACAT REJİMİ VE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASI

Türkiye'nin 1980'e kadar uyguladığı sanayileşme politikası ithal ikamesine dayanmaktaydı. Buna paralel olarak da izlenen dış ticaret politikaları korumacı bir nitelik taşımaktaydı. 1980'de söz konusu sanayileşme stratejisi terk edilerek, ihracata dayalı sanayileşme modeli benimsenmiştir. Bunun doğal sonucu olarak dış ticaretteki kısıtlamalar kaldırılmış ve dış ticaret serbestleştirilmiştir. Dış ticaretin serbestleştirilmesi kapsamında ithalatla ilgili uygulamalar yukarıda incelenmişti. Bundan sonra ise, ihracatla ilgili düzenlemelere değinilecektir.

1980 sonrası dönemde ihracat rejimi, ihracatı teşvik ve artırma temel amacına göre düzenlenmiştir. 1980'li yıllar boyunca ihracatta devamlı surette yeni mali teşvikler uygulanmıştır. Bunların başlıcaları vergi iadesi, ihracata ucuz kredi, ihracatın vergi resim ve harçlardan istisnası ve ihracatçıya sağlanan döviz kullanma kolaylıklarıdır. İhracatçılara vergi iadesi altında, ülkeye kazandırdıkları dövizin Türk lirası karşılığı üzerinden ihracat türlerine ve miktarına göre değişen oranlarda doğrudan ödemeler yapılmıştır. Bu uygulama 1983-1989 döneminde ihracatın artırılmasında oldukça etkili olmuştur. Uygulamaya 1989 Nisanında son verilmiştir.

İhracatçılara düşük faizli ve uygun vadeli kredi sağlanması, ihracat kredilerinin banka, sigorta muamele vergisinden, damga resminden ve diğer yasalarda yer alan vergi, resim ve harçlardan muaf tutulması 1980'li yıllarda ihracatı teşvik bağlamında uygulanan politikalardan bazılarıdır. Mali ihracat teşviklerinin bir bölümü çok uzun sürmemiş, bir kaç yıllık uygulamadan sonra yürürlükten kaldırılmıştır.³⁹⁷

1980'li yıllarda Türkiye'de ihracat artışının temel araçlarından birisi de döviz kuru olmuştur. Ancak bu dönemde ihracatta gözlenen olumlu gelişmelerdeki tek etken döviz kuru

³⁹⁷ Işın ÇELEBLİ, a.g.e., s.70.

değişimleri olmamıştır. Konunun ihracata yönelik diğer teşvik araçlarıyla birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir. 1980'li yıllarda ihracat artışında döviz kurunun etkisi konusunda yapılan çalışmalara farklı sonuçlara ulaşılmıştır. 1980 sonrası kur değişimlerinin ihracat üzerinde ne kadar etkili olduğunu inceleyen bir araştırmada³⁹⁸ 1980-1984 döneminde sübvansiyon edici nitelikteki teşviklerin görece olarak daha etkili olduğu saptanmıştır. Tercan BAYSAN ve Charles BLITZER de yaptıkları bir analizde³⁹⁹, sektörel ihracat ile toplam sübvansiyon oranı ve reel döviz kuru arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulamadıklarını belirtmektedirler. Bunun yanında yapılan bazı çalışmalarda ise, reel döviz kurunun ihracatı teşvik etmede önemli unsurlardan birisi olduğu vurgulanmaktadır.⁴⁰⁰

Aşağıda 1995-1999 yılları arasını kapsayan dönemde reel döviz kuru ile ihracat arasındaki ilişkiler aylık veriler kullanılarak istatistiksel olarak analiz edilecektir. Döviz kuru ile ilgili değerlendirmelerde nominal kurun ülkeler arası enflasyon farkı ile düzeltildiği reel döviz kurunun alınması esastır. Çalışmada kullanılan reel döviz kuruna ilişkin veriler DPT'nin yayınladığı Temel Ekonomik Göstergeler kitabının çeşitli sayılarından derlenmiştir. Reel döviz kurunun oluşturulmasında 1982 yılı 100 kabul edilmiştir. İhracat rakamları ile gayri safi yurtiçi hasıla rakamları ise, Merkez Bankası web sitesinde bulunan veri dağıtım sisteminden elde edilmiştir. Gayri safi yurtiçi hasıla rakamları 1987 sabit fiyatlarına göre elde edilip aylık ortalama dolar kuruna bölünerek dolar bazında ifade edilmiştir.

Çalışmada kullanılan değişkenler aşağıda gösterilmiştir.

t: Ay olarak zaman

IHR_t: İhracat, milyon ABD doları,

RDK_t: Reel Döviz Kuru,

GSYİH_t: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, aylık milyon dolar,

RDK_{t-1}: Bir önceki ayın ihracatı,

³⁹⁸ H. ERSEL ve A. TEMEL, "Türkiye'nin 1980 Sonrası Dış Satım Başarısının Değerlendirilmesi Üzerine Bir Deneme", *Toplum ve Bilim*, Güz 1984, s.117-124.

³⁹⁹ Tercan BAYSAN ve Charles BLITZER, "Turkey's Trade Liberalization in the 1980s and Prospects for its Sustainability", Tosun ARICANLI ve Dani RODRİK (Ed.), *The Political Economy of Turkey, Debt Adjustment and Sustainability*, St. Martin's Press, New York, 1990, s.32.

⁴⁰⁰ ÇELEBİ, a.g.e., s.106.

U_t : Hata terimi.

Analizde kullanılan model,

$$\ln IHR_t = b_0 + b_1 \ln RDK_t + b_2 \ln GSYIH_t + b_3 \ln IHR_{t-1} + U_t \text{ şeklindedir.}$$

SPSS paket programında en küçük kareler (EKK) yöntemi ile yapılan regresyon analizi sonunda aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

$$\ln IHR_t = 8,30 - 0,0018 \ln RDK_t - 0,065 \ln GSYIH_t + 0,0015 \ln IHR_{t-1}$$

$$[0,637] \quad [0,007] \quad [0,027] \quad [0,001]$$

$$(13,026) \quad (-0,245) \quad (-2,355) \quad (1,621)$$

$$R^2=0.39 \quad F= 11,482 \quad DW=1,831$$

Köşeli ayraç içindeki değerler standart hataları, ayraç içindkiler ise, t değerlerini göstermektedir.

DW istatistik katsayısı modelde otokorelasyon olmadığını göstermektedir. F katsayısı ise, modelin bir bütün olarak istatistiksel açıdan anlamlı olduğunu göstermektedir. Fakat t değerleri yardımıyla yapılan parametrelerin bireysel anlamlılık testleri sonucunda modelde reel döviz kurunun istatistiksel açıdan anlamsız olduğu ortaya çıkmaktadır.

Buradan şu sonuç çıkmaktadır. Söz konusu dönemde ihracat artışlarını açıklamada reel döviz kuru yeterli olmayıp, diğer faktörlerin de dikkate alınması gerekmektedir. Bu sonuç BAYSAN ve BLITZER'in elde ettiği sonuca paralellik arz etmektedir.

Doğaldır ki, ihracatta sağlanan avantajlar sadece kur politikasıyla sınırlı kalmamaktadır. Teknolojik gelişme sonucunda verimlilikte sağlanan artış, kur politikası ve ithalatta alınan gümrük ve diğer vergi ve fonların düşürülmesi sonucu ihracat pazarında sağlanan avantajlar sanayinin rekabet gücünün artırılmasında önemli unsurlar olmuştur. Bunlara ek olarak, ihracata sağlanan kredi ve sübvansiyonlar da ihracatın artmasında önemli rol oynamaktadır. Döviz kuru ile birlikte doğrudan ve dolaylı ihracat teşviklerinin ihracat üzerindeki etkilerine yönelik çalışma ise, bu aşamada yapılmamıştır. Aşağıda Gümrük Birliği çerçevesinde ihracata getirilen yeniliklerden bahsedilmektedir.

1996 yılı başında Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ne girilmesi ve uluslararası ekonomik ilişkilerde meydana gelen gelişmelere ayak uydurulması için yeni bir ihracat rejimi uygulamaya konuşmuştur. Yeni rejim çerçevesinde ihracata getirilen yenilikleri aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:⁴⁰¹

- a) ihracatı geliştirmek amacıyla alınması gereken tüm önlemler, teşvikler ve yapılması gereken düzenlemeler, ihracata konu ürünlere rekabet gücü kazandıracak çalışmalar ve düzenlemeler Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Devlet Bakanlığı'nın sorumluluğuna bırakılmıştır.
- b) İhracatçılara uygulanan yaptırımlar azaltılmış, ihracatçı olmadıklar için yaptırım kapsamı dışında kalan uluslararası gözetim şirketleri, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri ve ticari kiralama yoluyla ihracat yapanlar ile uluslararası fuar ve sergi organizatörü firmalar da yaptırım kapsamına dahil edilmiştir.
- c) İhracatçı belgesi kaldırılmış, İhracatçı Birliği'ne üye olan herkese ihracatçı olma imkanı verilmiştir. Vergi numarası olan herkesin, özellikle KOBİ'lerin ihracat yapabilmelerine imkan sağlanmıştır. Eskiden sadece sanayi siciline kayıtlı olma şartı aranmaktaydı.
- d) Türkiye Gümrük Birliği'ne girerken ihracat teşviklerini Avrupa Birliği'nde uygulanan teşviklerle uyumlu hale getirmeyi taahhüt etmiş ve bunu 1996 yılında ihracat rejiminde yaptığı değişikliklerle kısmen yerine getirmiştir.
- e) İhracatçılara uygulanan yaptırımlar azaltılmış, ihracatçı olmadıklar için yaptırım kapsamı dışında kalan uluslararası gözetim şirketleri, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri ve ticari kiralama yoluyla ihracat yapanlar ile uluslararası fuar ve sergi organizatörü firmalar da yaptırım kapsamına dahil edilmiştir.

Fakat hala uygulamada olan vergi, resim ve harç istisnaları, gümrük muafiyeti, enerji teşviki ve Eximbank kredileri söz konusu uyum taahhüdünün tam olarak gerçekleşmediğini göstermektedir.

⁴⁰¹ ŞAHİN, a.g.e., s.332.

1. Türkiye'de İhracatı Teşvik Politikası

Türkiye'de ihracatı teşvik tedbirleri, birçok yasa, kararname ve ilgili kuruluşların yayınladıkları tebliğ, genelge ve sirkülerler ile düzenlenmektedir. Bu konudaki en önemli düzenlemeler dış ticaret işlemlerine uygulanacak vergi ve benzeri yükümlülükler dışındaki ek mali yükümlülükleri düzenlemek üzere Bakanlar Kurulu'na yetki veren ve ihracat işlemlerini düzenleyen "İthal Rejimi Kararı" ve "İhracat Yönetmeliği"nin yasal dayanağını oluşturan 15.02.1984 tarih ve 18313 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2976 sayılı "Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun"; ihracata konu ürünlerin vergi, resim, harç gibi yükümlülüklerden istisna edilmesi, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerindeki vergi yükünün azaltılması ve vergi iadesinden yararlandırılması konularında hükümete yetki veren 05.07.1963 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmış olan 261 sayılı "İhracatı Geliştirmek Amacı ile Vergilerle İlgili Olarak Hükümetçe Alınacak Tedbirlere Dair Kanun" ile Bakanlar Kurulu'na gümrük vergileri ile ithalde alınan diğer vergi ve resim oranlarını değiştirme yetkisi veren 25.05.1964 tarih ve 474 sayılı "5383 Sayılı Gümrük Kanununa Bağlı Gümrük Giriş Tarife Cetvelinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun"dur.⁴⁰²

Türkiye'de ihracatı teşvik politikası kapsamında 1980'den sonra uygulanan başlıca teşvik araçları 1990 yılında Devlet Planlama Teşkilatı tarafından hazırlanmış olan Döviz Kazandırıcı Faaliyetlerin Teşviki Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu'nda şu şekilde sıralanmıştır:⁴⁰³ İhracat Kredisi, Vergi iadesi sistemi, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ödemeleri, İhracat karşılığı gümrük muafiyetli mal ithalatı imkanı, Katma Değer Vergisi muafiyeti, Döviz tahsisi, Kurumlar Vergisi istisnası, Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu'ndan ödemeler, Navlun primi, Konut Fonu muafiyeti, İhraç karşılığı dövizlerden mahsup, Vergi, resim ve harç istisnası, Geçici kabul rejimi ile ithalat.

Söz konusu teşvik araçlarından bir kısmı geçmişte uygulanmış ve günümüzde önemini yitirmiştir. Bir kısmı ise hala devam etmektedir. Bu nedenle bunların tamamına değinilmeyip, daha çok günümüzde uygulananlar ile geçmişte uygulanmış olanlardan da önemli olanları aşağıda incelenecektir.

⁴⁰² TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.72.

⁴⁰³ KARLUK, Türkiye..., s.452.

a) İhracat Kredileri

İhracat kredisi mal ve hizmet ihracatında yabancı alıcının ödemeyi ertelemesi durumunda ortaya çıkmaktadır. İhracat kredileri kısa, orta ve uzun vadeli krediler olmak üzere üçe ayrılmaktadır. İki seneye kadar olan krediler kısa vadeli, iki ile beş seneye kadar olanlar orta vadeli, beş seneden fazla olanlar ise, uzun vadeli sayılmaktadır. Genel olarak hammaddeler ile tüketim malları peşin ya da kısa vadeli kredi, dayanıklı tüketim malları ile sermaye malları orta vadeli kredi ile satılmaktadır. Ağır sermaye malları ile anahtar teslimi yatırım projelerinde ise uzun vadeli krediler kullanılmaktadır.⁴⁰⁴

Türkiye'de 1980'li yılların başlarında, ihracatçı, ihracat kredilerine başlıca iki kanaldan müracaat edebilmekteydi. Başka ülkede bulunan bir ithalatçı, kendi bankasına gitmiş ve ihracatçı lehine akreditif açılmasını talep etmişse, ihracatçı, bankasına gidip ihracat kredisi için müracaat edebilirdi. İhracatçı lehine açılmış akreditifin bulunmadığı hallerde ise, ihracatçı, ihracat teşvik belgesi almak için ilgili makama müracaat etmekte, belgenin verilmesi durumunda belge ile birlikte bankasına başvurarak ihracat kredisi açılmasını isteyebilmekteydi.

Türkiye'de ihracatın teşviki ile ilgili tüm işlemler 25 Ocak 1980 tarih ve 16880 mükerrer sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış olan 8/182 sayılı İhracatı Teşvik Kararı ile Başbakanlığa bağlı olarak kurulan Teşvik ve Uygulama Dairesi tarafından yürütülmektedir. İhracatçılar tarafından hazırlanan projeler arasında Teşvik ve Uygulama Dairesi'nce uygun görülenlere İhracatı Teşvik Belgesi verilmiştir.

İhracatı teşvik belgesine gerek duyulmayan belgesiz ihracat kredisi uygulamasında ithalatçının ihracatçı lehine akreditif açılmasını talep etmesi halinde ihracatçı kendi bankasına başvurarak ihracat kredisi talep edebilmekteydi. Bunun yasal dayanağını 30.5.1980 tarihli 17002 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 8/887 sayılı "İhracatı Teşvik Kararına Ek Karar oluşturmaktaydı. Bu uygulamaya göre verilecek kredi miktarı, ihracatçının ihracat karşılığında getireceğini taahhüt ettiği dövizin % 80'ini geçmemektedir. Aracı banka yapılan başvuruyu kabul ettiği zaman kredinin kalan % 20'lik kısmını kendi kaynaklarından karşılamak durumundadır. Kredinin % 80'lik kısmı için Merkez Bankası'ndan reeskont talebinde bulunabilmektedir. Sanayi mamullerinde sekiz ay vadeye sahip olan kredinin süresi, taahhüt edilen ihracatın fiilen gerçekleşmesi durumunda 3 ay daha uzatılabilmektedir. İhracat süresi içerisinde taahhüt edilen ihracatın % 50'nin altında

⁴⁰⁴ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.73.

gerçekleştirilmesi durumunda kredi faizleri normal düzeyine yükseltilmekte, eksik tahsil edilen tüm yükümlülükler usulünce tahsil edilmekte ve alınan teminatlar hazineye gelir kaydedilmektedir.

İhracatı teşvik belgesini almak için ihracatçılar gerekli pazar araştırmasını tamamladıktan sonra ihracatın planlamasını yapıp ihracat teşvik projesini hazırlayarak Teşvik ve Uygulama Dairesi'ne vermektedirler. Teşvik ve Uygulama Dairesi projenin tutarlılığını, gerçeklere uygunluğunu ve taahhüt edilen ihracatın maliyet, fiyat ve pazar açısından mümkün olup olmayacağını araştırarak sonucun olumlu olması halinde teşvik belgesini vermektedir. Belgeli ihracat kredileri, vergi iade listelerinde yer alan mamulleri ihraç etmek isteyen firmaların ihracata hazırlık ve imalat safhalarında hammadde ve işletme giderlerini karşılamak amacıyla ilk olarak 1968 yılında çıkarılan 13 Eylül 1968 tarih ve 6/10649 sayılı karar çerçevesinde verilmeye başlanmıştır. Daha sonraları 25 Ocak 1980 tarih ve 8/182 sayılı Kararname ile "İhracatı Teşvik Belgesi Kredisi" olarak adlandırılan bu kredilerden yararlanmak isteyen ilgili adı geçen belge ile bankasına müracaat ederek vergi, resim, harç istisnası ile faiz farkı iadesi gibi teşvikleri içeren ihracat kredisinin açılmasını talep edebilmektedir. İhracatın taahhüt edilen süre içinde gerçekleştirilememesi ya da verilen kredinin yerinde kullanılmaması durumunda, belge ile sağlanan tüm menfaatler geri alınmaktadır.⁴⁰⁵

İhracatın teşvikine önem veren dış ticaret politikalarının uygulanmaya başlandığı 1980'li yılların başından itibaren ihracat kredileri sistemi gözden geçirilerek geliştirilmiş ve bu amaçla ihracatın teşvikinde kullanılmak üzere çeşitli fonlar oluşturulmuştur. İhracatı Teşvik Fonu, bu amaçla oluşturulan fonlardan bir tanesidir. Bu fon 25 Ocak 1980 tarih ve 16880 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 8/182 sayılı İhracatı Teşvik Kararı ile kurulmuştur. Bu fondan İhracat Teşvik Belgesi alan ihracatçılara kredi kullanılabilir. Fonun kaynakları, ithalat rejimi çerçevesinde alınan teminatlardan belirli oranlarda sağlanan pay ile Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan Para Kredi Kurulu kararıyla aktarılan miktarlardan oluşmaktadır. Bu krediler, 9 Şubat 1982 tarih ve 17600 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış olan 82/1 sayılı İhracatı Teşvik Tebliği'ne göre, yaş sebze, meyve ve su ürünlerine verilmektedir. Ancak, Teşvik ve Uygulama Dairesi, fonun kredi durumuna göre ihracatta vergi iadesi listesinde yer alan bütün mallara da kredi verebilmektedir. Kredinin azami vadesi bir yıl olmakla birlikte, taahhüt edilen ihracatın en az % 50'sinin fiilen gerçekleşmesi durumunda aracı banka süreyi üç ay daha uzatabilmektedir. Yatırım malları ihracatında süre üç yıla kadar uzatılabilmektedir. Belgeli krediler arasında 18 Temmuz 1980 tarih ve 17051 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan İhracatçı Şirketleri Teşvik Kararı uyarınca verilen krediler önemli yer

⁴⁰⁵ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.77.

tutmaktadır. Bu çerçevede ihracatçı sermaye şirketlerine İhracatı Teşvik Fonu'ndan bir yıl vadeli kredi verilmektedir. Söz konusu kredinin miktarı, ihracı taahhüt edilen mal bedelinin % 90'ı tutarındadır. İhracat süresi içerisinde taahhüt edilen ihracatın % 50'sinden az bir kısmının geliştirilmesi durumunda, faiz oranı normal düzeyine yükseltilmekte, eksik tahsil edilmiş olan tüm vergi, resim ve harçlar usulüne göre tahsil edilmekte ve alınan teminatlar gelir kaydedilmektedir.

Türkiye'de, özellikleri yukarıda belirtilen kısa vadeli ihracat kredilerden başka orta vadeli ihracat kredileri de verilmektedir. Bu tür krediler ikiye ayrılmaktadır: a) ihracat garantili yatırım kredileri, b) yatırım malları imalatçı satıcı kredisi.

İhracat garantili yatırım kredileri, donatım, özel maksatlı ve özel yapılı gemi, çekici ve treyler alımları kredilerinden oluşmaktadır. Bankalar ve Merkez Bankası, teşvik belgesine dayanarak en çok sekiz yıla kadar yatırım ve donatım kredisi vermektedir.

Yatırım malları imalatçı satıcı kredisi ise, 26 Ekim 1985 tarih ve 18910 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 85/9967 sayılı kararname Merkez Bankası nezdinde kurulan Yatırım Malları İmalatçı Teşvik Fonu'ndan sağlanmaktadır. Fonun kaynakları, sağlanacak dış krediler ile gerektiğinde çeşitli kanun ve kararname ile kurulmuş diğer fonlardan yapılacak aktarmalardan oluşmaktadır. Fondan yatırım malları üreten firmaların ürettikleri malların kredili satışına imkan sağlanmakta ve böylece satış tutarının % 80'ine kadar kredi verilebilmektedir. Tutarın % 80'i reeskont kaynağından, % 20'si ise banka kaynağından karşılanmaktadır.

Kısa ve orta vadeli kredilerin dışında, bir de prefinansman kredileri bulunmaktadır. İhracat ve döviz sağlayıcı hizmetlerin finansmanı için düzenlenen bu kredilerin yasal dayanağını 7 Temmuz 1984 tarih ve 18451 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 30 sayılı karar oluşturmaktadır. Bu krediler en çok bir yıla kadar vadeler için alınabilmekte ve kredinin faizi, teminat ve dövizlerin iadesi konuları taraflar arasında serbestçe belirlenmektedir.

İhracata krediler yoluyla sağlanan sübvansiyon genelde ilgililere faiz farkı ödemek suretiyle yapılmaktadır. Bu çerçevede serbest döviz karşılığında yapılacak ihracatın finansmanı için açılacak kredilere faiz farkı ödenmesi amacıyla 3 Eylül 1970 tarih ve 13598 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 7/1198 sayılı Banka ve Müstakrize Faiz Farkı Ödemesi Yapılmasını Dair Kanun'la Merkez Bankası'nda Selektif Kredi Fonu oluşturulmuştur. 4 Haziran 1980 tarih ve 17007 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 8/909 sayılı Faiz Oranları Hakkında Karar ile faiz farkı ödemesi uygulaması yeniden düzenlenmiştir.⁴⁰⁶

⁴⁰⁶ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., ss.78-79.

Oluşturulan bu fonlarla birlikte ihracat kredileri sistemi, Belgeli İhracat Kredisi, Belgesiz İhracat Kredisi, İhracatı Teşvik Fonu, Tütün Finansmanı ve Vesikalı Senet Kredileri olmak üzere beş grupta yürütülmüştür. Daha sonraları çeşitli değişikliklere uğrayan sistemde 1985 yılı başında önemli bir değişiklik yapılmış ve Tütün finansmanı dışındaki tüm spesifik ihracat kredilerine son verilmiştir. Ancak 1986 yılı sonunda Merkez Bankası 1 Kasım 1986 tarihli 1 No'lu Tebliğ ile ihracat reeskont kredisi uygulamasına tekrar başladıysa da, Eximbank'ın 1987 yılında kurulması ile kısa vadeli ihracat kredisi uygulaması bu bankaya devredilmiştir. Söz konusu kredi uygulaması 1988 yılında Özel İhracat Reeskont Kredisi adıyla, 1989 yılında ise, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri Reeskont Kredisi adı altında Eximbank kanalıyla sürdürülmüştür. Bu kredi yıllık ihracatı 100 milyon doları aşan dış ticaret sermaye şirketlerine verilmekteydi. 1989 yılında yürürlüğe giren kredinin tutarı en fazla FOB ihracat değerinin % 20'si kadardır ve vadesi üç aydır. Tablo 31.'de 1980-1990 yılları arasında verilen ihracat kredileri gösterilmektedir.

Tablo 31. İhracat Kredileri: 1980-1990 (Milyar TL)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
1. Merkez Bankası	48,1	113,2	100,6	181,6	33,6	7,0	3,9	54,6	342,7	589,5	229,0
a. Belgesiz İhracat	5,6	46,5	23,7	29,0	1,2	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
b. Belgeli İhracat	25,8	39,5	72,8	145,8	32,2	7,0	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0
c. Diğer*	16,7	27,2	4,1	6,8	0,3	0,0	1,6	54,6	342,7	589,5	229,0
2. Mevduat Bankaları	43,2	93,7	379,2	547,2	560,9	717,9	1690,7	2142,1	3016,2	5667,5	9449,6
3. Diğer Mali Kuruluşlar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,4	59,0	78,5
4. Toplam İhracat kredileri (nominal)	91,3	206,9	479,8	728,7	594,5	724,9	1694,6	2196,7	3392,3	6316,0	9757,1
5. Toplam İhracat Kredileri (reel)**	91,3	145,8	265,2	314,7	171,0	144,9	258,5	242,1	225,6	251,7	254,6
6. Toplam TCMB Kredileri	655,1	925,5	910,5	1234,1	879,9	1299,6	1828,0	3438,7	5142,3	6699,1	8294,4
7. Toplam Krediler (nominal)	1326,3	2059,1	2668,4	3426,4	4231,8	7114,8	12354,8	19659,5	28668,0	44972,3	80903,0
8. Toplam Krediler (reel)**	1326,3	1451,3	1475,2	1479,8	1217,3	1422,0	1884,7	2167,0	1906,8	1792,1	2111,0
4/7 (Yüzde olarak)	6,9	10,0	18,0	21,3	14,0	10,2	13,7	11,2	11,8	14,0	12,1
1/4 (Yüzde Olarak)	52,7	54,7	21,0	24,9	5,7	1,0	0,2	2,5	10,1	9,3	2,3
1/6 (Yüzde Olarak)	7,3	12,2	11,0	14,7	3,8	0,5	0,2	1,6	6,7	8,8	2,8
a/1 (Yüzde olarak)	11,6	41,1	23,5	16,0	3,5	0,0	26,4	0,0	0,0	0,0	0,0
b/1 (Yüzde olarak)	53,7	34,9	72,4	80,3	95,7	99,8	32,4	0,0	0,0	0,0	0,0

* İhracat reeskont kredisi (Eximbank)'ni de kapsamaktadır.

** 1980 yılı fiyatları ile.

Kaynak: Sübidey TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.81.

Tablo 31.'den de görüldüğü gibi, 1980'li yıllar boyunca toplam ihracat kredileri hızlı bir artış göstermiştir. GSMH deflatörü ile deflate edilmiş olan toplam reel ihracat kredilerinin büyüme oranı % 6.1 iken, toplam reel kredilerden büyüme oranı % 4.67'dir. Dolayısıyla ihracat kredilerinin toplam krediler içindeki payı zamanla artmıştır. Bu oran, 1980 yılında % 6.9 iken, 1983 yılında 21.3

seviyesine yükselmiş; daha sonraki yıllarda ise % 12'ler civarında seyretmiştir. İhracat kredilerinin toplam krediler içindeki payı ortalama olarak yılda % 1,4 oranında artmıştır.

Merkez Bankası'nın 1985 yılı Ocak ayından itibaren ihracat kredisi verme faaliyetine son vermiş olması nedeniyle toplam ihracat kredileri içinde bu bankanın payı 1980 yılında % 52.7 iken, 1982 yılından itibaren hızla düşerek 1984 yılında % 5.7, 1986 yılında ise % 0.2 seviyesine gerilemiştir. Bankanın 1986 yılından itibaren tekrar kredi vermeye başlaması ile bu oran 1988-1989 döneminde % 10 civarına çıkmışsa da 1990 yılında tekrar % 2.4'e inmiştir.

Öte yandan, 1980'li yılların başında Merkez Bankası, ihracat kredileri içinde önemli bir yere sahip olan belgesiz ihracat kredilerini 1985 yılından itibaren ticari bankalara bırakmıştır. Nitekim, belgesiz ihracat kredilerinin toplam Merkez Bankası ihracat kredileri içindeki payı 1981'deki % 41'lik orandan 1985'te % 0'a düşmüştür. 1981 yılında % 35, 1983 yılında % 80 ve 1985 yılında % 100 oranları ile belgeli ihracat kredilerinin Merkez Bankası ihracat kredileri içinde önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir.

Eximbank'ın 1987 yılında faaliyete geçmesi ile birlikte ihracat kredilerinde yeni gelişmeler olmuştur. Banka, 1988 yılında 5 Nisan 1988 tarih ve 19776 (mükerrer) sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Merkez Bankası'nın İhracat Reeskont Kredileri Hakkında 4 Nolu Tebliğ ile Özel İhracat Kredisi" uygulamasına başlamıştır. Dış ticaret sermaye şirketlerine performansları bazında kredi tahsisi ve imalatçı firmalara akreditif yoluyla kredi kullanma imkanları sağlayan bu uygulama yürürlükten kaldırılarak 28 Ekim 1989 tarih ve 20236 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Merkez Bankası'nın İhracat Reeskont Kredileri Hakkında 6 No'lu Tebliğ ile Dış Ticaret Sermaye Şirketleri Reeskont Kredisi adı altında yeni bir kredi oluşturulmuştur. Bu krediden dış ticaret sermaye şirketleri reeskont kredisinden bir yıl içinde en az 100 milyon Dolar tutarında ihracat yapan firmalar faydalanabilecektir. Vadesi üç ay olan kredinin tutarı, FOB ihracat değerinin % 20'sini geçememekte ve kredinin sübvansiyonlu olması vadesinde tasfiye edilmesine bağlıdır.

Eximbank tarafından 1980'li yılların sonunda uygulamaya konulan ihracat kredilerinden biri de "Sevk Öncesi İhracat Kredisi"dir. Bu kredi, ihracatçı ve imalatçı vasfına haiz ihracatçı firmalar ile ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara ihracı yasak olmayan ve Banka tarafından tespit edilen tarım ve sanayi ürünlerinin serbest dövizle kesin olarak ihracının taahhüt edilmesi karşılığında aracı ticari bankalar eliyle kullanılmaktaydı.⁴⁰⁷ Vadesi dört ay olan kredinin tutarı, FOB ihracat değerinin işlenmiş tarım ve hayvancılık ürünlerinde azami % 35'i, sanayi ürünlerinde ve

⁴⁰⁷ Ayşegül HATİPOĞLU, "Türk Eximbank İhracatı Teşvik Programı", *Dış Ticarete Durum Dergisi*. Ocak 1991, ss.51-52.

hazır giyim ürünlerinde azami % 50'si kadardı. Banka, ihracat bedellerinin belirli limitler içinde ticari ve siyasi risklere karşı koruyan uygulamalardan ilki olan kısa vadeli ihracat sigortasını Mart 1989'dan itibaren orta vadeli "Spesifik İhracat Kredi Sigortası"nı ise, Ocak 1990'dan itibaren uygulamaya başlamıştır.⁴⁰⁸

Son yıllarda, hem toplam ihracat kredilerinin ihracata oranında belirli bir artış eğilimi (1980'de % 41, 1985'te % 17, 1990'da % 40, 1995'te % 56 ve 1997'de % 69) söz konusu olmuş hem de Türk Eximbank'ın faaliyet gösterdiği alanlar çeşitlenmiştir. 1995 yıl sonu itibariyle 13 ülkeye toplam 2256 milyon ABD doları tutarında alıcı kredisi açılmış ve bu kredinin 1224,2 Milyon Doları kullanılmıştır.⁴⁰⁹

b) Vergi İadesi Sistemi

Vergi iadesi sisteminin amacı, özellikle sanayi ürünlere ihraç gücü kazandırarak dış piyasalarda rekabet edebilmelerini sağlamak ve ihracatı özendirmek olarak belirlenmiştir.⁴¹⁰ Bu amaç doğrultusunda ürünün imalat aşamasında bünyesine giren çeşitli vergilerin tamamının veya bir kısmının, o ürünün ihracatçısına geri ödenmesine imkan sağlanmıştır. İlk kez 27 Haziran 1963 tarih ve 261 sayılı kanunla getirilen vergi iadesi sistemi yirmibeş yıl uygulandıktan sonra 1988 yılı sonlarında kaldırılmıştır. Söz konusu rejimi üç başlıkta incelemek mümkündür: Normal vergi iadesi, ek vergi iadesi ve vergi iadesi avansı.

aa) Normal Vergi İadesi

İhracatta vergi iadesi konusunda ilk kararname 5 Aralık 1963 tarih ve 6/2453 sayılıdır. Kararıyla ihraç fiyatlarına dahil olan bazı vergi, resim, harç ve benzeri yükümlülüklerin tamamen veya kısmen ortadan kaldırmaya Bakanlar Kurulu yetkili kılınmıştır.

Vergi iadesi uygulamasının başladığı ilk yıllarda vergi iadelerinde spesifik sistem benimsenmişti. Ancak bir malın birden fazla çeşidinin olması; bunlar için ortalama bir miktar ölçüsünün uygulanmasının güç olması; düşük kaliteli ve ucuz mal ihracatını teşvik etmesi dolayısıyla vergi iadesinin amacından sapılması gibi nedenlerle spesifik sistem uygulamasından 1964 yılında vazgeçilerek vergi iadesi tutarlarının saptanmasında ad valorem sisteme geçilmiştir.⁴¹¹ 1975 yılından itibaren 16.09.1975 tarih ve 7/10624 sayılı İhracatta Vergi İadesi Kararı ve bu karara ek

⁴⁰⁸ Arif ESİN, *Dünya'da ve Türkiye'de İhracat Teşvikleri*. İKV Yayınları, 1991, s.80.

⁴⁰⁹ Türk Eximbank, *1995 Yıllık Raporu*, s.22.

⁴¹⁰ KARLUK, *Türkiye...*, s.453.

⁴¹¹ TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s.108.

karar ve tebliğler çerçevesinde ihraç ürünlerine verilen vergi iadelerinin her mal için ayrı ayrı hesaplanması uygulamasından vazgeçilerek vergi iadesinden faydalanacak ürünler 11 ayrı listede gösterilmiş ve her liste için farklı bir vergi iade oranı saptanmıştır.⁴¹² Destekleme politikalarına göre zaman içinde bu malların listelerdeki konumu ve listelerin sayısı değiştirilerek vergi iade oranları yeniden düzenlenmiştir. Vergi iade oranları 1978 yılı içinde iki defa değiştirilerek son değişiklik sonucunda vergi iadesindeki en üst oran önce % 30, en alt oran ise % 5 ile sınırlandırılmıştır. İhracatın teşvikinde vergi iade oranları, bu tarihten sonra 13 defa daha değiştirilmiş ve vergi iadesindeki en üst oran 1981'de % 20'ye, 1986'da % 10'a, 1988 Ekim'inde % 3'e ve nihayet Ocak 1989'da % 0'a düşürülürken 1 Ocak 1987'den itibaren vergi iadesinde spesifik sistem kaldırılmış ve vergi iadesi uygulanan liste sayısı da 11'den beşe düşürülmüştür.

26 Aralık 1985 tarih ve 18970 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Karar ile vergi iade listelerinde belirtilen oranların 28 Şubat 1986 tarihine kadar % 55'inin, 1 Mayıs 1986 tarihine kadar % 52'sinin, 1 Temmuz 1986 tarihine kadar % 49'unun, 1 Eylül 1986 tarihine kadar % 47'sinin, 1 Kasım 1986 tarihine kadar % 45'inin, 1 Ocak 1987 tarihine kadar % 42'sinin ve bu tarihten itibaren % 40'ının ödenmesi kararlaştırılmıştır. Nisan 1988'den itibaren ise yıl sonuna kadar her ay için vergi iade listesindeki yüzde miktarlarının 1/10 nispetinde düşürülerek ödeme yapılması ve vergi iade uygulamasının 1.1.1989 tarihi itibarıyla GATT baskıları nedeniyle kaldırılmasına karar verilmiştir.⁴¹³ Tablo 32.'de 1964-1989 dönemindeki vergi iadesi tutarları gösterilmektedir.

Tablo 32.'den görüldüğü gibi, vergi iadesi uygulamasının başladığı ilk yıllarda oldukça düşük olan vergi iadesine tabi ihracatın toplam ihracat içindeki payı, 70'li yıllardan itibaren hızla artarak 1977'ye gelindiğinde % 52.9'a ulaşmış, bu tarihten sonra tekrar düşmeye başlayan bu oran, ulaştığı en yüksek nokta olan % 60.71'den vergi iadesinin sona erdiği 1989 yılında % 21 seviyesine kadar gerilemiştir.

Tablonun son iki sütun vergi iadesi yoluyla sağlanmış olan ortalama sübvansiyon oranlarını gösterilmektedir. Bu oranlar incelendiğinde vergi iadesi yoluyla sağlanan sübvansiyon oranlarının 1976-1977 dönemi ile 1983-1984 yıllarında en yüksek değerlerine ulaştığı görülmektedir. 1983 yılında sübvansiyon oranı toplam ihracat üzerinden % 11.47; vergi iadesine tabi ihracat üzerinden ise, % 22.31 olarak gerçekleşmiştir. Bu oranlar, vergi iadesi uygulamasının sona erdirildiği yıl olan 1989 yılında sırasıyla % 1.6 ve % 7.5 düzeyindedir.

⁴¹² KARLUK, Türkiye..., s.453.

⁴¹³ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.109.

Tablo 32. İhracatta Vergi İadesi Tutarları

Yıllar	İhracat (milyon TL)	Vergi İadesine Tabi İhracat (milyon TL)	Vergi İadesi Tutarı (milyon TL)	Vergi İadesine Tabi İhracatın Toplama Oranı %	Vergi İadesine Tabi İhracata Göre Vergi İade Oranı %	Toplam İhracata Göre Vergi İade Oranı %
1964	3696,94	103,60	12,12	2,80	11,70	0,33
1965	4173,64	303,45	29,31	7,27	9,66	0,70
1966	4414,57	219,67	27,55	4,98	12,54	0,62
1967	4701,01	250,40	24,89	5,33	9,94	0,53
1968	4467,77	247,83	57,87	5,55	23,36	1,30
1969	4831,50	1426,52	208,27	29,53	14,60	4,31
1970	6407,70	1732,89	290,10	27,04	16,74	4,53
1971	9090,05	1957,13	413,15	21,53	21,11	4,55
1972	11875,88	3209,69	718,89	27,03	22,40	6,05
1973	18037,43	7379,80	1052,89	40,91	14,27	5,84
1974	21197,29	6479,31	919,51	30,57	14,19	4,34
1975	20075,05	7402,00	1385,58	36,87	18,72	6,90
1976	30775,46	14433,90	3117,55	46,90	21,60	10,13
1977	31338,50	16563,06	3448,56	52,85	20,82	11,00
1978	55357,84	19727,32	2949,20	35,64	14,95	5,33
1979	75742,70	24579,41	3290,07	32,45	13,39	4,34
1980	221498,15	55030,98	4905,16	24,84	8,91	2,21
1981	530715,74	174220,42	24653,14	32,83	14,15	4,65
1982	937310,58	412611,81	86816,02	44,02	21,04	9,26
1983	1298945,23	667930,82	148989,91	51,42	22,31	11,47
1984	2608331,53	1583506,00	329059,00	60,71	20,78	12,62
1985	4152927,05	2268406,00	287238,00	54,62	12,66	6,92
1986	5012345,48	2761355,70	281959,60	55,09	10,21	5,63
1987	8844330,50	5183997,20	438475,30	58,61	8,46	4,96
1988	16809242,01	7902032,90	674802,22	47,01	8,54	4,01
1989	24819337,00	5202613,95	389516,70	20,96	7,49	1,57
1990	58141314,00	341494,76	24101,32	0,58	-	0,04

Kaynak: KARLUK, Türkiye..., s.455.

bb) Ek Vergi İadesi Uygulaması

Normal vergi iadesine bir ilave olarak, ek vergi iadesi, , bir takvim yılı içinde ihracatın belirli limitleri aşması durumunda ödenmekteydi. Ek vergi iadesi bir takvim yılı içinde ulaşılması gereken ihracat limitinin altında kalan ihracat miktarına yüzde sıfır olarak; bu limitin üzerindeki ihracat miktarları için ise ihracatta vergi iadesi kararlarında belirlenen dilimlere göre oluşturulan oranlar olarak uygulanmıştır. Tablo 33.'te 1975-1989 yılları arasında uygulanan değişik ek vergi oranları ve bunların uygulandıkları dilimler verilmiştir.

Tablo 33. Ek Vergi İade Oranları (1975-1989)

	İhracat Değeri	Ek Vergi İade Oranı (%)		İhracat Değeri	Ek Vergi İade Oranı (%)
Eylül 1975	>1.8 mil.\$	5	Temmuz 1987	0-2 mil. \$	0
	>1.4 mil.\$	5		2-10 mil.\$	2
Temmuz 1978	>1.8 mil.\$	5		10-30 mil.\$	4
	>1.4 mil.\$	5		30-50 mil.\$	4
Haziran 1978	>3.5 mil.\$	5		>50 mil.\$	6*
	>2.5 mil.\$	5	Ağustos 1988	0-2 mil. \$	0
Nisan 1981	>4.0 mil.\$	5		2-10 mil.\$	1
	>15.0 mil.\$	10		10-30 mil.\$	2
Nisan 1982	0-2 mil. \$	0		30-50 mil.\$	2
	2-10 mil.\$	6		>50 mil.\$	3*
	10-30 mil.\$	12	Ocak 1989	0-2 mil. \$	0
	> 30 mil.\$	10*		2-10 mil.\$	0
Temmuz 1985	0-2 mil. \$	0		10-30 mil.\$	0
	2-10 mil.\$	6		30-50 mil.\$	0
	10-30 mil.\$	12		>50 mil.\$	0*
	> 30 mil.\$	6*	Temmuz 1989	>100 mil.\$	2*
Haziran 1986	0-2 mil. \$	0			
	2-10 mil.\$	3			
	10-30 mil.\$	6			
	> 30 mil.\$	5*			

* Bu oranlar ihracat değerinin tamamına uygulanmaktadır.

Kaynak: TOGAN, a.g.e., s.116.

Tablo 33.'ten de görülebileceği gibi, ihracatta ek vergi iade oranları önceleri daha düşük ihracat değerlerine ve daha yüksek bir seviyede uygulanırken 1980'li yılların başından itibaren hem ihracat değerlerinde hem de oranlarda önemli artışlar olmuş; ancak 1986 yılından itibaren ihracat değerindeki artışlar devam ederken ek vergi iade oranlarında önemli indirimlere gidilmiş ve Temmuz 1989'dan itibaren sadece 100 milyon doların üzerindeki ihracat için uygulama devam ettirilmiştir.

cc) Vergi İadesi Avansı

1987 yılı Bütçe Kanunu'nun 44. Maddesi ile ihracatçılara ilave bir destek sağlanması amacıyla bir önceki yıl vergi iadelerinin belirli bir oranının belli bir süre için avans olarak verilmesi kararlaştırılmıştır. Bu uygulamaya göre bir önceki yıl vergi iadesi tutarının belirli bir kısmı, takip eden yıl belirlenecek vergi iadesinden mahsup edilmek üzere yılbaşında nakit olarak ihracatçılara ödenecektir. Vergi iadesi avansı ihracatçılara tanınan bir tür faizsiz kredi niteliğinde olan bir sübvansiyon uygulamasıydı.⁴¹⁴

⁴¹⁴ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.117.

c) Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Ödemeleri

Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF), belli ihracat ürünlerine doğrudan ödeme yapılarak bu malların ihracatını, pazarlamasını, ihracata yönelik yatırımlarını ve ihracat sigorta sistemini desteklemek amacıyla 1980 yılında oluşturulmuştur. 1987'ya kadar fondan yapılan ödemeler sınırlı kalmıştır. 30 Aralık 1986 tarih ve 86/23 sayılı Para Kredi Kurulu kararıyla belirli mallara, malın ihracatında genellikle ağırlığa bazen de adet ve metrekare başına göre değişen bir fon desteği sağlanmıştır. Fon primi genel olarak ton başına 1-550 dolar arasında değişmektedir. 1986'dan sonra uygulamanın kapsamı genişletilmiş, 1992 Şubat ayından itibaren de tümüyle yürürlükten kaldırılmıştır.⁴¹⁵ Para ve Kredi Kurulu tarafından alınan kararlar doğrultusunda yapılan düzenlemeler çerçevesinde 89 mal grubu (yaklaşık 400 dolayında mal) için belirli oranlarda ABD Doları karşılığı Türk Lirası ödeme yapılmaktadır.

Türkiye'de ihracata konu olan mal çeşidinin artmasına rağmen, DFİF ödemelerinin 400 civarında malın ihracatını ilgilendirmesi, Fon'dan yapılacak ödemelerin yukarıda sayılan kısıtlar nedeniyle uygulama alanının iyice daralması ve Fon'dan yapılan ödemelerden faydalanan ihracat miktarının önemsiz olması gibi nedenlerle DFİF ödemelerinin ihracatı teşvikte çok önemli ve etkili olmadığı ortaya çıkmıştır. DFİF ödemelerinin tutarı 1989 yılında 429.5 milyon Dolar, Ocak-Eylül 1990 döneminde ise 335.2 milyon Dolar (aynı dönemdeki toplam ihracatın % 4.2'si) olarak gerçekleşmiştir.⁴¹⁶

d) Kurumlar Vergisi İstisnası

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun ihracatla ilgili istisna hükümlerine göre, sanayi ürünü, yaş meyve, sebze, kesme çiçek, süs bitkileri ve bunların tohum ve fideler ile su ürünleri ihracatından elde edilen gelirin belli bir kısmı kurum kazancından indirilmektedir. Aynı şekilde döviz olarak kazanılan dış navlun ve bazı turizm gelirlerinin de belli bir oranı, kurumlar vergisinden düşülmektedir. Bu uygulamayla ihracat yapanlara vergi avantajı tanınarak, ihracat teşvik edilmektedir.

27 Aralık 1980 tarih ve 17203 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış olan 2362 sayılı 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun ile;⁴¹⁷

⁴¹⁵ KARLUK, *Türkiye...*, s.456.

⁴¹⁶ Emin ÇARIKÇI, "Türkiye'de İhracatı Teşvik Politikası Uygulamaları ve Sonuçları", *Dış Ticarete Durum*. Sayı: 2-3-4, s.27.

⁴¹⁷ TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s.140.

- Sanayi ürünü ihraç eden ve yıllık ihracat tutarı 250.000 ABD doları karşılığı Türk lirasını aşan imalatçı kurumların, ihracatın ilk yarısı için bu ihracattan sağladıkları hasılatın % 20'si, izleyen yıllarda bir önceki yıla göre artan ihracat hasılatının % 30'u ile bakiyesinin % 15'i kurum kazancından indirilmektedir.
- Yaş meyve, sebze ve su ürünleri ihracatçılarının ihracatın ilk yarısı için ihracattan sağladıkları hasılatın % 20'si, izleyen yıllarda bir önceki yıla göre artan ihracat hasılatının % 30'u ile bakiyesinin % 15'i kurum kazancından indirilmektedir.
- Kambiyo Mevzuatı uyarınca Türkiye'ye döviz olarak getirildiğinin belgelenmesi şartı ile dış navlun hasılatının ilk yıl için % 20'si, izleyen yıllarda bir önceki yıla göre artan ihracat hasılatının % 30'u ile bakiyesinin % 15'i kurum kazancından indirilmektedir.
- Turizm endüstrisi teşvik kanunu çerçevesinde Turizm Müessesesi belgesi almış kurumların, elde ettikleri döviz gelirlerine karşılık gelen kazançlarının ilk yıl için % 20'si, izleyen yıllarda bir önceki yıla göre artan ihracat hasılatının % 30'u ile bakiyesinin % 15'i söz konusu dövizlerin yetkili bankalarda bozdurulduğunun belgelenmesi şartı ile kurum kazancından indirilmektedir.

İstisna oranları daha sonraları çeşitli defalar değiştirilmiştir. Söz konusu oran 16 Ağustos 1991 tarih 20962 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan kararname ile 1991 yılı için % 12, 1992 yılı için % 8 olarak belirlenmiştir.

Kurumlar vergisi mükellefleri, Savunma Sanayini Destekleme Fonu'na yapılan ödemelerin yanında, kurumlar vergisinin % 1'i oranında Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu ile Çıraklık, Mesleki ve Teknik Eğitimi Geliştirme ve Yaygınlaştırma Fonu'na ödeme yapmak zorundadırlar.⁴¹⁸

e) İhracat Karşılığı Gümrük Muafiyetli Mal İthalatı

İhracat sayılan satış ve teslimler çerçevesinde gümrük muafiyetli ithalattan yararlanmak isteyen firmalar DTM'na müracaatla aldıkları belgelerle iç piyasada satışı ihracat sayılan makine ve teçhizatın üretimi için gerekli olan hammadde, yardımcı madde ve ambalaj maddelerinin ithal ihtiyaçları gümrük vergisi ve ithalde alınan diğer vergi, resim ve fonlardan muaf olarak (KDV hariç) ithal edilebilmektedir. 96/1 sayılı Tebliğ ile yürürlükten kaldırılan ihracat sayılan satış ve teslimlerde gümrük muafiyeti uygulaması, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca 25 Eylül 1996 tarih ve 22768 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 96/30 sayılı "İhracat Sayılan Satış ve Teslimler Hakkında Tebliğ" ile yeniden

yürürlüğe konulmuştur. 27.2.1998 tarih ve 23271 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 98/6 sayılı Tebliğ ve 96/30 sayılı Tebliğin 2. Maddesi ile belirlenen oranlarda satış ve teslimatı yapılacak mamulün bünyesinde kullanılan hammadde, yardımcı madde ve ambalaj malzemelerinin gümrük vergisi ve diğer mali yüklerden muaf olarak ithali için döviz kullanılabilir. Adı geçen belgelerin belge süresinin bitimini takip eden üç ay içerisinde İhracatçı Birlikleri genel sekreterliğine başvurularak kapatılması gerekmektedir.

f) Döviz Tahsisi

25 Ocak 1980 tarih ve 16880 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 8/182 sayılı İhracatı Teşvik Kararı ile, ihracatçılara İhracat Teşvik Belgesi almaları koşuluyla kendilerinin ve yan sanayicilerinin ihracını taahhüt ettikleri malların yapımında kullanacakları ham ve yardımcı maddelerle bu maddelerin ihracında kullanacakları ambalaj malzemeleri için ve ilgililerin kendi işletme veya işletmelerin ihtiyaç duydukları malların ithal yoluyla sağlanması, tesislerinin genişletilmesi veya geliştirilmesi ya da yeni yatırımları için döviz tahsis edilmesi uygun görülmüştür. Bu durumda, bankalar ihracatçıya, ihracatı teşvik belgesinde belirtilen ve gümrük muafiyetli global ithal hakkı olarak öngörülen döviz üzerinden, ihracatçının talep ettiği döviz hiçbir incelemeye tabi tutmadan ithal iznine bağlamaktadırlar.⁴¹⁹ Döviz tahsisi, serbest piyasa fiyatı ile resmi fiyatı arasında fark bulunduğu sürece ihracatçıyı sübvansede etmekte ve ihracatı teşvik edici bir nitelik taşımaktadır.⁴²⁰ Tablo 34.'te 1980-1990 yılları arasında resmi döviz kuru ile serbest piyasa döviz kurları verilmiştir.

Tablo 34. Resmi ve Serbest Piyasa Döviz Kurları(1980-1990)

YILLAR	RESMİ DÖVİZ KURU	SERBEST PİYASA DÖVİZ KURU
1980	76.04	84.50
1981	111.22	124.90
1982	162.55	182.80
1983	225.46	259.10
1984	366.68	383.90
1985	521.98	536.30
1986	674.51	694.98
1987	857.21	881.75
1988	1422.35	1442.20
1989	2121.68	2134.72
1990	2608.60	2608.60

Kaynak: TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.139.

⁴¹⁸ KARLUK, Türkiye..., s.456.

⁴¹⁹ TOGAN, 1980'li Yıllarda..., s.136.

⁴²⁰ KARLUK, Türkiye..., s.457.

Tablo 34.'ten görülebileceği gibi 1980'li yıllardan 1990' a yaklaştıkça resmi döviz kuru ile serbest piyasa döviz kuru arasındaki fark büyük ölçüde ortadan kalkmıştır. Bu durum ihracatçıya bu yolla sağlanan sübvansiyon oranının da giderek düştüğü anlamına gelmektedir.

g) Vergi, Resim ve Harç İstisnası

16.9.1968 tarih ve 6/10649 sayılı, ve 7.8.1970 tarih ve 7/1117 sayılı "İhracatın Teşviki ve Geliştirilmesi Esaslarına Dair" kararlar ile ihracatı teşvik amacıyla, ihracatın ve döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin finansmanında kullanılmak şartıyla, Merkez Bankası ve bankaların kullandığı krediler banka ve sigorta muameleleri vergisi, damga resmi, hal rusumu ve harçlardan istisna edilmiştir. Daha sonraları bu istisnalara bazı eklemeler ve değişiklikler yapılmıştır. 17.7.1995 tarih ve 22346 No'lu Resmi Gazete'de yayımlanan 95/7 no'lu "İhracatı Teşvik Tebliği" ile sigorta şirketlerinin ve diğer kuruluşların ihracatla ve döviz kazandırıcı diğer faaliyetlerle ilgili olarak yapmış oldukları bütün hizmet ve işlemler dolayısıyla kendi lehlerine her ne adla olursa olsun aldıkları paralar ile ihracatı teşvik belgesine istinaden yapılacak, ihracat karşılığı ödenecek vergi iadeleri ve diğer ödemeler ile ihracatla ilgili her tür işlemler nedeniyle düzenlenen kağıtlar; Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, Damga Vergisi, 492 sayılı Kanun gereği alınan harçlar ve diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar ile 80 sayılı kanuna göre alınan Hal Rüsümü'ndan istisna edilmektedir

İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılabilmesi için ihracatı teşvik belgesi alınması zorunludur. Bu çerçevede kullanılan krediler ve uygulanan istisnalar ihracatı teşvik belgesine işlenmektedir. Bunun dışındaki konularda vergi, resim ve harç istisnası, ilgili kurum ve kuruluşlarca re'sen uygulanmakta olup ihracatı teşvik belgesi ile ilişkilendirilmemektedir. İhracat işlemleri ve ihracatın finansmanı amacıyla kullanılan krediler için vergi, resim ve harç istisnası ilgili kurumlar tarafından re'sen uygulanırken, döviz kazandırıcı faaliyetler ile bunların finansmanı amacıyla kullanılan kredilerin vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılabilmesi için firmaların Dış Ticaret Müsteşarlığı'na müracaat ederek belge almaları zorunludur. Kredinin vergi, resim ve harç istisnasından yararlanma süresi azami bir yıl iken, bazı ürünlerde (kuru üzüm, kuru incir, tütün v.b.) bu süre 18 aya kadar çıkmaktadır. Adı geçen krediler ihracat ve döviz kazandırıcı faaliyetlerden sağlanan dövizlerle kapatılmaktadır.

h) Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu

15.12.1984 tarih ve 84/8860 sayılı karar ile Merkez Bankası nezdinde bir Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kurulmuş, fon 1988 yılında yeniden düzenlenmiştir. Fon'un amacı Kalkınma Planı ile Yıllık Programlarda öngörülen hedeflere uygun olarak yatırımların yönlendirilebilmesi ve ihtisas kredilerinde kredi maliyetlerinin düşürülmesidir.⁴²¹ 1984 yılında 31.12.1994 tarih ve 18622 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 84/8860 sayılı kararnameye ilişkin Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu hakkında 1 Nolu Tebliğ uyarınca gerçekleştirilen ihracata karşılık gelen net döviz gelirine, DFİF primi tahsil olunan malların ihracatında % 2, teşvik belgeli ihracat sayılan satış ve teslimlerde % 4, diğer malların ihracatında % 4 destekleme primi ödenmesi kararlaştırılmıştır. 1986 Kasımında ise oranlar sıfıra indirilmiştir.⁴²²

i) Navlun Primi

Para ve Kredi Kurulu'nun 7.4.1986 tarih ve 86/6 sayılı kararına göre, Türkiye limanlarından, dört gruba ayrılan ülke limanlarına yapılan ihraç ürünü nakliyelerinde, brüt ton bazında bir destek ödemesi yapılmaktadır. Bu ödeme Türk bayraklı gemilerde ton bazında 3-12 dolar, yabancı bayraklı gemilerde ise, 1.5-6 dolardır. DFİF'ten yapılan bu prim ödemesi, Türk bayraklı gemilerle yapılan ihracatta, Kuzey Afrika Ülkeleri için ton başına 3 dolar, Doğu Amerika sahilleri ve Uzak Doğu için ton başına 8 dolar, Avustralya ve Batı Amerika sahilleri için ise ton başına 12 dolardır.⁴²³ Bu uygulamaya 1995 yılının başlarından itibaren son verilmiştir.

j) Konut Fonu Muafiyeti

29.1. 1993 tarih ve 21480 No'lu Resmi Gazete'de yayımlanan İhracatı ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Kararı çerçevesinde 1984 yılında başlatılan bir uygulama ile belirli petrol ürünleri, bu ürünlerin Türkiye üzerinden üçüncü ülkelere yönelik karayolu taşımacılığında, teşvik belgesi alınmak kaydıyla, gümrük giriş ve çıkışlarında Konut Fonu için tahsil edilen 3\$/tonluk kesintiden muaf tutulabilmektedir. Ancak bu muafiyetin uygulanabilmesi için Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonu'na ton başına 1 dolar karşılığı TL yatırılması gerekmektedir.

⁴²¹ KARLUK, *Türkiye...*, s.458.

⁴²² TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s.148.

⁴²³ TOGAN, *1980'li Yıllarda...*, s.148.

k) İhracat Karşılığı Dövizlerden Mahsup

Türkiye'de sıkı döviz kontrolünün uygulandığı dönemlerde ihracatçılar Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanun gereği ihracat tarihinden itibaren üç ay veya döviz elde ettikleri tarihten itibaren on gün içinde ihracat işlemlerinden sağladıkları dövizleri Merkez Bankası'na teslim etmek zorundaydılar. 1980 yılında alınan İstikrar Kararları uyarınca ihracatçılar, ihraç dövizlerinin % 5'i veya 40 bin dolarlık kısmını Merkez Bankası'na teslim edecekleri dövizlerden mahsup etme hakkı kazanmışlardır. 1988 ve 1989 yıllarında ülkeye döviz getirme süresi altı aya çıkarılmış, mahsup oranı da, dövizin ülkeye üç ay içinde getirilmesi durumunda % 30 olarak belirlenmiştir. Ancak 11.8.1989'da ihracat döviz gelirlerinin yurda getirilmesi zorunluluğunun ortadan kalkmasıyla bu uygulama teşvik olma özelliğini kaybetmiştir.⁴²⁴

2. Türkiye'de İhracata Yönelik Devlet Yardımları

İhracata dayalı sanayileşme modelinin tercih edildiği 1980'li yılların başından itibaren ihracatın teşvik edilmesi amacıyla, ihracatta vergi iadesi ödemesi, DFİF primi ödemesi, KKDF ödemesi, ihracatta kurumlar vergisi istisnası, enerji desteği, navlun ödemesi ve kamu kaynaklı giderlerin mahsup yoluyla karşılanması gibi ana teması doğrudan parasal ödemeler, istisnalar veya düşük faizli krediler şeklinde teşvik araçları uygulanmıştır.⁴²⁵ Ancak, 1994 yılı sonunda DTÖ anlaşmasına taraf olmamız ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği sürecine geçilmesi gibi nedenlerle ihracatın teşvikinde kullanılan bu tip "*nakit teşvikler*" ya da diğer bir ifadeyle "*ihracat performansına bağlı ve yasaklanmış sübvansiyonlar olarak kabul edilen teşvikler*" 1994 yılı sonundan itibaren yürürlükten kaldırılmıştır.⁴²⁶ 1995 yılı için ihracat teşviklerinde ürün bazında teşvik ilkesi benimsenmiştir. Sektörel bazda teşvikin sadece hayvancılık sektörüne verilmesi öngörülmüştür. Teşviklerden yararlanacak olanlardan aranan şartlar ise, yeniden belirlenmiştir. Bunlar;⁴²⁷

- Yüksek yerli katkı oranı,
- Yüksek katma değer, ileri teknoloji,
- Tüketiciye yönelik nitelikli nihai ürün
- Uluslararası kaliteye uygunluk,
- İstihdam yaratacak nitelikte üretimdir.

⁴²⁴ KARLUK, *Türkiye...*, s.458.

⁴²⁵ M. Cevdet BAYKAL, "İhracata Yönelik Devlet Yardımları", *Yaklaşım*. Yıl 5, Sayı 58, Ekim 1997, s.76.

⁴²⁶ Adnan MOLDİBİ, "İhracata Yönelik Devlet Yardımları", *Yaklaşım*. Yıl 6, Sayı 65, Mayıs 1998, s.54.

İhracata yönelik devlet yardımları ile ilgili tebliğler 1.6. 1995 tarih ve 22300 sayılı Resmi Gazete'de;

95/2 Sayılı AR-GE Yardımı,

95/3 Sayılı Çevre Yardımı,

95/4 Sayılı Pazar Araştırması Yardımı,

95/5 Sayılı Yurt Dışı Ofis-Mağaza Yardımı,

95/6 sayılı Yurt Dışı Fuar Yardımı,

95/7 sayılı Uluslararası Nitelikte Yurt İçi Fuar Yardımına,

ilişkin olarak yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu yardımlar içerisinde yüksek bir performans gösteren AR-GE yardımı haricindeki yardımlardan, Çevre ve Pazar Araştırması Tebliğleri yeniden düzenlenerek, Yurtdışı Ofis-Depo-Mağaza ve Yurtdışı Fuar Tebliğleri revize edilerek, Eğitim ve İstihdama "Yol Açma" Yardımlarına İlişkin Tebliğler ilk kez olarak 31.07.1997 tarihinde; Patent, Faydalı Model ve Endüstriyel Tasarım Tescilli Harcamaların Desteklenmesine İlişkin Tebliğ ise 27.02.1998 tarihinde 23271 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Ayrıca Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları kapsamında; 1997 ve 1998 yıllarında uygulamaya konulan mahsup sisteminin 1999 yılında da uygulanmasına ilişkin 98/30 sayılı Para ve Kredi Koordinasyon Kurulu Kararı 31.12.1998 tarih ve 23570 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir(98/16 sayılı Tebliğ).

Ülkemizde devlet desteği bundan böyle 11.01.1995 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan İhracata Yönelik Devlet Yardımları kapsamında, prensip olarak gelişmiş ve batılı ülkelerin uygulamalarına paralel bir şekilde ve "bir faaliyetin yapılması" şartına bağlı olarak sağlanmaktadır. Halen yürürlükte bulunan devlet yardımları genel nitelikleri itibariyle aşağıda incelenmektedir.

a) Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımı

AR-GE Yardımı ile sanayi kuruluşlarının, araştırmaya ve yeni ürün ile üretim yöntemi ve teknolojisi geliştirmeye yönelik projeleri uluslararası kurallar çerçevesinde desteklenmektedir. AR-GE çalışmasının doğrudan ihracata bağımlılığı aranmamış, yardımdan yararlanacak firmanın sadece ihracat yapması yeterli bulunmuştur. Bu tip yardımlardan tüm sanayi kuruluşları ile yazılım geliştirmeye yönelik kuruluşlar yararlanabilmektedir. Araştırma Geliştirme Yardımına İlişkin Karar Kapsamında destekten faydalanacak AR-GE faaliyet aşamaları şunlardır:⁴²⁸

- Kavram geliştirme,
- Teknolojik veya teknik ve ekonomik yapılabilirlik etüdü,
- Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları,
- Tasarım ve çizim çalışmaları,
- Prototip üretimi,
- Pilot tesisin kurulması
- Deneme üretimi,
- Patent ve lisans çalışmaları,
- Satış sonrası sorun giderme hizmetleri.

98/10 sayılı AR-GE Yardımına ilişkin Tebliğ kapsamında sağlanan başlıca destek türleri şunlardır:

aa) AR-GE Faaliyetlerinin Proje Bazında Desteklenmesi

Kuruluşların kendi bünyelerinde veya Türkiye'de olmak kaydıyla bünyeleri dışında gerçekleştirdikleri AR-GE faaliyetleri ile ilgili personel giderleri (araştırmacı ve araştırmada kullanılan teknisyen); araştırma faaliyeti için kullanılan alet, teçhizat, yazılım giderleri; araştırma için kullanılan danışmanlık hizmeti ve eşdeğer hizmet alım giderleri; ülke içindeki AR-GE kurum ve kuruluşlarına yaptırılan AR-GE hizmet giderleri; doğrudan AR-GE faaliyetleri ile ilgili malzeme alımı v.b. giderleri ile patent başvuru giderleri gibi ölçülebilir ve faturalandırılmış harcamalarının belli bir kısmının karşılanmasını içermektedir. Destekten faydalanacak AR-GE faaliyetlerine ilişkin harcamalarda temel destek oranı % 50, azami destek oranı ise, % 60'tır. karşılanabilmektedir ve destek süresi

⁴²⁸ KARLUK, *Türkiye...*, s.460.

proje bazında en çok 3 yıldır. Yapılan başvurular TÜBİTAK tarafından proje bazındaki AR-GE harcamalarına uygulanacak "destekleme oranı" ile bu oran üzerinden hesaplanan "toplam destek tutarı" belirlenerek Dış Ticaret Müsteşarlığı'na intikal ettirilmekte, bu kuruluşun uygun görüşü üzerine ödemeler Merkez Bankası tarafından yapılmaktadır.

bb) Projelere Sermaye Desteği Sağlanması

Bu uygulamada, Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) ile proje sahibi kuruluş arasında bir sözleşme imzalanmaktadır. Sermaye desteği iki şekilde sağlanmaktadır:

Ürün Geliştirme Projelerine Sermaye Desteği: Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projelerine, DFİF'ten projeyi yürüten sanayi kuruluşunu teşvik eder nitelikte destek sağlanmasıdır. Azami destek süresi 2 yıl olup, azami destek tutarı 1 milyon dolar ve destek oranı % 50'dir.

Stratejik Odak Konuları Projelerine Sermaye Desteği Sağlanması:: *Stratejik Odak Konuları Projeleri* ülkemizde mevcut sanayi yapısı, teknoloji, insan gücü birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, hangi alanlarda, teknolojik projeler yürütülmesinde yarar bulunduğunu veya AR-GE faaliyetlerinin ülkemizde gelişip yaygınlaşması için alınması gereken tedbirleri tespit eden projelerdir.

Ürün geliştirme projeleri sonucunda ticari uygulamaya geçilmesi halinde, projeye sağlanan sermaye destek miktarı, projeyi yöneten kuruluş veya ticari uygulamayı başlatan üçüncü şahıslar tarafından, faiz oranları üzerinden DFİF'e geri ödenmektedir.

Azami destek tutarı azami 100 bin dolar olup proje süresi bir yıldır. Destek oranı ise, % 100'dür. Öte yandan, önerilen proje bütçesinin % 3'ü oranında bir pay, projeyi öneren kuruluş tarafından sözleşme tarihinde TTGV'ye nakden ödenmektedir.

Yukarıdaki uygulamalara ek olarak, projelere sermaye desteği sağlanması bağlamında, Eureka projelerine süre kısıtlaması olmaksızın % 50 oranında destek sağlanması, bu kapsamda üniversitelerin yapacakları harcamalarında 100.000 dolara kadar desteklenmesi ve birden çok sanayi kuruluşunun TÜBİTAK/TTGV ile birlikte kurdukları şirketlerin AR-GE harcamalarının % 60 oranında desteklenmesi imkanı da getirilmiştir.

b) Pazar Araştırması Yardımı

31.07.1997 tarih ve 23066 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 97/6 No'lu Tebliğ ile yeni ihraç pazarları yaratmak ve geleneksel pazarlarda pazar payını artırmak amacıyla mal üretimi ve ticareti ile uğraşan KOBİ'ler, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ile sanayi sektöründeki üretici demeklere yönelik devlet desteği sağlanmaktadır. İGEME ve İKV tarafından uygulanan pazar araştırması yardımı çerçevesinde iki tür faaliyet desteklenmektedir. Bunlardan birincisi, İGEME tarafından belirlenecek standartlara uygun olmak kaydıyla pazar araştırması projelerine sağlanan pazar araştırması desteğidir. Şirketin bir defada en fazla bir projesinin desteklendiği bu yardım uygulamasında destek miktarları KOBİ'ler için bir yıl içinde 15 bin dolar, azami 75 bin dolar ve tek bir proje için azami 7500 dolar ve toplam azami 75.000 dolardır. İkinci bir başvurunun değerlendirilmeye alınabilmesi için önceki projenin tamamlanmış ve Müsteşarlıkça onaylanmış olması gerekmektedir. SDŞ ve üretici dernekleri için destek miktarı ise, proje bazında azami 10 bin dolar ve bir yıl içinde azami 50 bin dolardır. KOBİ'ler üst limit 75.000 doları doldurana kadar bir yıl içinde 15.000 dolarlık destek miktarını aşmamak üzere, sektörel dış ticaret şirketleri ve üretici dernekleri ise, sayı sınırlaması ve üst limit olmaksızın bir yıl içinde 50.000 doları aşmamak üzere pazar araştırması desteğinden yararlanabilmektedirler.

Desteklenen ikinci tür faaliyet ise, KOBİ'ler arasında işbirliğini sağlamaya yönelik faaliyetlerdir. Bu bağlamda;

- İktisadi Kalkınma Vakfı'nın organizasyonu ile Avrupa Birliği Komisyonu tarafından düzenlenen faaliyetlere katılmaları,
- Dış Ticaret Müsteşarlığının uygun gördüğü uluslararası düzeyde düzenlenen faaliyetlere katılmaları,
- Türkiye'de sınai ve ticari faaliyette bulunan KOBİ'lerin veya bunların bir araya gelerek kurmuş oldukları sektörel dış ticaret şirketlerinin uluslararası işbirliğini sağlamaya yönelik olarak Dış Ticaret Müsteşarlığının uygun gördüğü uluslararası düzeyde düzenlenen faaliyetlere katılmaları,
- Sektörel dış ticaret şirketlerinin ortaklarına pazar bulunabilmesi amacıyla Dış Ticaret Müsteşarlığının uygun gördüğü yabancı ülkelere gerçekleştirecekleri KOBİ'ler Arası İşbirliği Programları düzenlemeleri,

halinde, bir firmanın en fazla bir kişinin 500 ABD dolarını geçmemek kaydıyla yol ve günlük 100 ABD dolarını aşmamak kaydıyla konaklama giderlerinin % 70'i desteklenmektedir. Ancak, bir firma Tebliğ kapsamındaki bu destekten en fazla iki defa yararlanabilmektedir.

c) Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Yardım

Uluslararası pazarlarda KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması ve çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyulması amacıyla, ISO 9000 serisi , ISO 14000 gibi, kalite güvence sistemi belgeleri ile CE işaretini ya da uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri alımında Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat genel Müdürlüğü'ne başvurmaları durumunda KOBİ'lere sadece belgelendirme masraflarının % 50'si oranında devlet desteği sağlanmaktadır. Firmaların söz konusu destekten yararlanabilmeleri için harcamalarını belgelendirmiş olmaları, belgeleri TSE veya akredite edilmiş kuruluşlardan almaları gerekmektedir. Onay halinde ödeme Merkez Bankası'nca yapılmaktadır.

d) Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarları Yardımı

Uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla yönelik olarak sağlanan destek Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin belli bir oranı DFİF'ten karşılanmaktadır. Desteklenecek uluslararası nitelikteki fuarlarda aranacak kriterler şunlardır:

- Fuar için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan izin alınmış olması,
- Fuarın, tekstil, konfeksiyon, halı; deri (ayakkabı dahil); taşıt araçları ve yan sanayii; gıda ve gıda teknolojisi; elektrik, elektronik sanayii; madeni eşya sanayii; toprak sanayii; inşaat malzemeleri ve mobilya sanayii ürünlerine yönelik olması,
- Fuarların en az üç defadır yapılıyor olması,
- Bir önceki dönemde yapılan fuara asgari 25'i yabancı olmak üzere en az 100 firmanın katılmış olması gerekmektedir.

Bu çerçevede sağlanacak azami destek tutarı toplam 45.000 ABD dolarıdır.

e) Yurtdışı Fuar ve Sergilere Katılım Yardımı

Milli katılımlarda; firmaların organizatör firmaya metrekare başına ödeyecekleri belirli metrekareye kadar katılım ücretlerinin, organizatör firmaların konferans, panel v.b. tanıtım faaliyetlerine ilişkin giderlerinin; bireysel katılımlarda, yer kirası, stand inşası ve nakliye giderlerinin belirli bir kısmı desteklenmektedir. 31.07.1997 tarih ve 23066 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren, 97/3 sayılı değişiklik ile desteklemelerde KOBİ ve sektörel dış ticaret şirketleri için daha yüksek limitler öngörülmüştür. Uygulamacı kuruluş İhracatçı Birlikleri olup başvuru süresi 6 aydır. Bu uygulamaya göre, söz konusu fuarlara iştirak eden;

– KOBİ'ler dışında kalan büyük ölçekli firmaların organizatör firmaya metrekare üzerinden ödeyecekleri katılım ücretlerinin % 50'si katılımcı firmaya ödenmektedir. Ödenecek miktar firma başına 7000 doları aşmamaktadır.

– KOBİ ile kendileri veya bünyesinde bulunan firmalar adına fuar veya sergilere katılan sektörel dış ticaret şirketi niteliği taşıyan firmaların, her bir firma için organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin % 60'ı katılımcı firmaya ödenmektedir. Ödenecek miktar firma başına 8500 doları aşmamaktadır. Bu oran ve azami miktar Kalkınmada Öncelikli Yöre'lerde kurulan KOBİ ve sektörel dış ticaret şirketi niteliği taşıyan firmalar için sırasıyla % 70 ve 10 bin dolar olarak, fuar veya serginin birden fazla ülkede gerçekleştirilmesi halinde ise, % 70 ve 12 bin dolar olarak uygulanmaktadır.

– Milli katılımlarda, fuar süresince fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek seminer, konferans, panel ve benzeri tanıtım faaliyetlerine ilişkin masrafların % 50'si organizatör firmaya ödenmektedir. Ancak ödenecek miktar firma başına 25 bin doları aşmamaktadır. Öte yandan, toplam stand alanı 250 metrekareyi aşan fuar ve sergilerde 25-50 metrekare arasında toplam alana sahip olmak şartıyla organizatör firma tarafından yapılacak toplantı salonu, görüşme odaları ve info-stand masraflarının % 50'si (firma başına azami 7500 dolar) organizatör firmaya ödenmektedir.

Yurt dışı fuarlara bireysel olarak katılan firmaların, fuarı düzenleyen kuruluşa ödeyeceği yer kirası, stand inşası ve dekorasyona ilişkin giderlerin % 50'si ve fuar mallarının nakliyesine ilişkin olarak, beher metrekare için 75 kg'ı veya 1/4 metreküpü geçmeyecek şekilde hesaplanacak nakliye giderlerinin % 50'si ödenmektedir. Ödenecek miktar firma başına azami 50 bin dolardır.

f) Eğitim Yardımı

Bilgi çağı ile birlikte dış ticarete ülke sınırlarının engel olmaktan uzaklaşıp teknoloji ve bilginin güç olduğu günümüz rekabet koşullarında firmalar, gücünü artık sermayesinin yanısıra nitelikli işgücünden ve uzmanlaşmış kadrolarından alır duruma gelmiştir. Bu noktadan hareketle , ihracatında atılım hedefleyen ülkeler özellikle KOBİ'lerin yönetici ve çalışanlarının bilgi çağına uygun bir şekilde eğitilmesini gerekli görerek bu konuda destekleyici programlar hazırlamışlardır.

Bunun bilincinde olarak, ülkemizde KOBİ ve sektörel dış ticaret şirketleri ile KOBİ tanımına giren sektörel dış ticaret şirketleri ortaklarının, KOSGEB ve İGEME tarafından belirlenecek standartlara uygun eğitim faaliyetleri ile ilgili harcamalarının azami bir yıl süreyle ve % 50 oranında karşılanması öngörülmüştür. İGEME tarafından uygulanacak ve yürütülecek eğitim konuları;

- Rekabet koşulları, uluslararası pazarlama teknikleri, pazar araştırması, fiyat verme,
- Dış ticaret mevzuatı,
- Dış ticaret işlemlerinde yabancı dil kullanımı (temel yabancı dil eğitimi hariç), iletişim, dokümantasyon, iş görüşmeleri, müzakere teknikleri,
- Dış finansman olanakları ve teknikleri

gibi alanları kapsamaktadır. Bir defada en fazla bir eğitim programı desteklenmektedir. Eğitim yardımından aynı yıl içinde bir KOBİ ya da sektörel dış ticaret şirketi en fazla üç kez yararlanabilmektedir. Bir KOBİ ya da sektörel dış ticaret şirketinin yeni talebinin değerlendirilmeye alınabilmesi için önceki programın tamamlanmış ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca onaylanmış olması gerekmektedir.

g) Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Yardımı

Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan şirketlerin pazar paylarını artırmalarını ve ihrac ürünlerinin geniş çaplı ve uzun süreli tanıtımını sağlamak amacıyla yurt dışında mal ticaretine yönelik faaliyette bulunacak şirket kurmaları, depo-mağaza açmaları ve işletmelerinden doğacak giderlerin uluslararası kurallara göre devlet tarafından karşılanmasına dayalı bir uygulamadır. Bu uygulama ile dört tür destek sağlanmaktadır. Bunlar:

i. Türkiye'de yerleşik sınai ve ticari faaliyette bulunan bir şirket, yurt dışında kendi ünvan ve markasıyla toptan veya perakende satış yapmak amacıyla faaliyette bulunursa:

- Sabit varlıklarının bir defalık alımından doğan masrafların 20 bin doları geçmemek kaydıyla % 50'si,

- Kira bedellerinin yıllık 50 bin doları aşmamak kaydıyla birinci yıl % 50'si, ikinci yıl % 30'u,
- Reklam harcamalarının yıllık 30 bin doları geçmemek kaydıyla birinci yıl % 30'u, ikinci yıl % 20'si kadar bir destekten yararlanabilir.

ii. Türkiye'de sınai ve ticari faaliyette bulunan bir şirketin, yurt dışında mal ticaretine aracılık etmek amacıyla şirketin şubesini açması halinde; kira ve tanıtıma ilişkin harcamaların yıllık toplam 30 bin doları aşmamak koşuluyla, birinci yıl % 50, ikinci yıl ise % 30'u karşılanmaktadır. Destek süresi iki yıl olup, farklı şehirlerde olmak kaydıyla en fazla beş şube, depo ya da mağaza için yararlanılabilmektedir

iii. Türkiye'de sınai ve ticari faaliyette bulunan bir şirketin veya sektörel dış ticaret şirketinin yurt dışındaki bir firmaya temsilcilik veya distribütörlük vermesi durumunda;

- Türk şirketinin payına düşen vergi, resim, harç, noter masrafı vb. temsilcilik veya distribütörlük sözleşmesine ilişkin resmi giderlerinin 10.000 doları aşmaması kaydıyla % 50'si,
- Temsilci veya distribütörün münhasıran sözleşme konusunu oluşturan Türk şirketi adına yazılı ve görsel tanıtım araçları kullanarak yaptığı reklam harcamalarının yıllık 30.000 doları aşmaması kaydıyla birinci yıl % 30'u, ikinci yıl % 20'si karşılanmaktadır.

iv. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin yurt dışında doğrudan pazarlama amaçlı şirket kurmaları durumunda; Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Tebliği'nde belirtilen KOBİ tanımına uyan ortakların sayısı ile sınırlı kalmak, aynı ülke için bir defa olmak ve bu amaçla yapacağı toplam harcamaların % 50'sini aşmamak koşuluyla ortak sayısına göre 400 bin dolar ile 1.000.000 dolar arasında devlet yardımı yapılmaktadır. Ortak sayılarına göre destekleme tutarları şu şekildedir: 10-20 arası için 400 bin dolar, 21-40 arası için 500 bin dolar, 41-100 arası için 600 bin dolar, 101-150 arası için 700 bin dolar, 151-200 arası için 800 bin dolar, 201-250 arası için 900 bin dolar ve 251- ve üzeri için 1 milyon dolar. Yardım almak isteyen şirketler başvurularını doğrudan Dış Ticaret Müsteşarlığını yapmaktadırlar.

h) İstihdam Yardımı

1-50 arasında işçi çalıştıran KOBİ'lerin verimliliklerini artırarak dış ticarete rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla bu işletmelerin bünyelerinde bulunmayan işletmeci, mühendis

veya üretim konusu gereği spesifik bir alanda uzmanlık eğitimi görmüş eleman ihtiyaçlarını karşılamak veya üretim, yönetim ve pazarlama sorunlarına çözüm getirmek üzere üniversitelerin ilgili bölümlerinden mezun olmuş kişileri istihdam etmeleri durumunda, ilk altı aylık maaşlarının % 70'i oranında istihdam yardımı adıyla desteklenmektedir.

i) Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Tescili Yardımı

Gerçek ihracat potansiyelinin hayata geçirilmesinin, bilimsel ve teknolojik seviyenin yükseltilmesi ve firmaların uluslararası pazarlara açılmalarının özendirilmesi ve bu yolla karşılaşılan problemlerin giderilmesi ile sağlanılabileceğinden hareketle, sanayiye ve ticarete uygulanabilir bilimsel ve teknik buluşların sayısının artırılması, niteliklerinin yükseltilmesi ve sınai mülkiyet hakkı uygulamalarının yaygınlaştırılmasının özendirilmesini amaçlayan bir destek uygulamasıdır. Bu uygulama ile Türkiye'de yerleşik gerçek kişiler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde patent, faydalı model belgesi veya tasarım tescili ile sonuçlanan bir yenilik, buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda; buluş, yenilik veya endüstriyel tasarıma patent, faydalı model belgesi ya da endüstriyel tasarım tescili alınması sırasında gerçek kişiler tarafından;

- Patent alınması esnasında yapılan harcamaların 1.000 doları aşmamak üzere % 75'i,
- Faydalı model belgesi alınması esnasında yapılacak harcamaların 500 doları aşmamak üzere % 75'i ve
- Endüstriyel tasarım tescili için yapılacak harcamaların % 75'i desteklenecektir.

Bu uygulama Dış Ticaret Müsteşarlığı ile Türk Patent Enstitüsü tarafından ortaklaşa yürütülmektedir.

j) Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımı

Ülkemizde tarım ürünlerine yönelik teşvikler GATT kapsamına alınan tarım ürünlerinin ticaretini düzenleyen DTÖ Tarım Anlaşması çerçevesinde düzenlenmiştir. DTÖ Tarım Anlaşması'nın ihracat sübvansiyonlarının düzenlendiği V. Bölüm 8. maddesi uyarınca ülkeler, Anlaşma ile uyumlu sübvansiyon sağlama yükümlülüğünü üstlenmişleridir.

Bu kapsamda ülkeler, taahhüt listelerinde belirttikleri ürünler için taahhütte buldukları meblağlar ile miktarlar çerçevesinde ihracat sübvansiyonları sağlayabilecektir. Ülkemiz taahhüt listesi 44 mal grubu ile sınırlı bulunmaktadır.

Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları ülkemizin de taraf olduğu 25.02.1995 tarih ve 22213 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan GATT Tarım Anlaşması çerçevesinde, Bakanlar

Kurulu'nun 11.01.1995 tarih ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'na dayanılarak Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu Kararı olarak uygulanmaktadır.

Bu çerçevede, 1997 ve 1998 yıllarında uygulamaya konulan mahsup sisteminin 1999 yılında da uygulanmasına ilişkin 98/30 sayılı Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu Kararı 31.12.1998 tarih ve 23570 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (98/16 sayılı Tebliğ).

1998 yılı uygulamasından farklı olarak, üç yeni ürün (çikolata ve kakao içeren gıda müstahzarları, bisküvi-gofret, makarnalar) ihracat iadesi kapsamın alınmış, ayrıca ihracat iade miktarları DTÖ yükümlülüklerimiz çerçevesinde belirli oranlarda indirilmiştir. Söz konusu sistemde firmalara nakit ödeme yapılmamakta, hak edişlerinden Karar'da belirtilen giderleri (kurumlar vergisi, gelir vergisi, SSK primleri, haberleşme giderleri, elektrik ve doğalgaz giderleri) ölçüsünde düşüm yapılmaktadır.

3. Gümrük Birliği Açısından İhracat Teşviklerinin Durumu

Türkiye'nin 1.1.1996 tarihinde Avrupa Birliği ile gerçekleştirdiği Gümrük Birliği içinde haksız rekabete yol açmamak için ihracat teşviklerinin Avrupa Birliği'ndeki teşviklere uydurulması bir zorunluluktur. Türkiye 1985 yılında GATT çerçevesinde ihracat sübvansiyonlarına karşı geliştirilen Kod'a taraf olmuştur. Ancak, GATT'a aykırı ihracatı teşvik uygulamasına devam edilmektedir. Bunların en önemlileri, kurumlar vergisi istisnaları, Avrupa Birliği'ne yönelik ithalatta gümrük ve fon muafiyetleri uygulamalarıdır. Bu ihracatı teşvik araçları Avrupa Birliği içinde uygulanmamaktadır. Ayrıca ihracat kredilerindeki kredi faiz oranları da sorun olarak varlığını sürdürmektedir. Avrupa Birliği, OECD tarafından her altı ayda bir yayınlanan ihracat faiz oranlarına uyum sağlamıştır. Bu çerçevede Türk sisteminin de bu uyumu gerçekleştirmesi gerekmektedir. Bu durumda Türkiye'de uygulanan ihracat faiz oranlarının yükseltilmesi gerekecektir.

Avrupa Birliği'ndeki sistemde kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredileri, alıcı kredileri, döviz kredilerinde kur garantisi ile sağlanan faiz sübvansiyonları, yabancı rakiplerle aynı şartları sağlamaya yönelik faiz sübvansiyonları, KOBİ'lere yönelik özel şartlı krediler mevcuttur. Türkiye'de ise, sevk öncesi ihracat kredileri, ülke alıcı kredileri, hedef pazar ihracat kredisi, dış ticaret sermaye şirketlerine kullandırılan kredileri vardır. Vergi istisnaları her iki sistemde de

kullanılan araçlardan en önemlisidir. Avrupa Birliği'nde KDV istisnası ve ithal girdilerinde vergi muafiyeti veya iadesi gibi araçlar kullanılmaktadır. Türkiye'deki araçlar ise, KDV istisnası, gümrük muafiyetleri, döviz tahsisleri, kurumlar vergisi istisnaları ile vergi, resim ve harç istisnalarıdır. Sigorta destekleri ise, her iki sistemde de uygulanmaktadır. Avrupa Birliği pazarlama ve dış tanıtım desteği sağlarken, Türkiye'deki sistemde ihracat karşılığı dövizlerde mahsup, enerji indirimi veya muafiyeti ve navlun gibi destekler ön plana çıkmaktadır.

Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye, mevzuatını Avrupa Birliği mevzuatına uyumlaştırmıştır. Ancak, Gümrük Birliği ile birlikte teşvik politikasında da bazı değişikliklerin yapılması gerekmektedir. Bu değişiklikleri şu şekilde özetlemek mümkündür:⁴²⁹

- Teşvik araçlarının uyumlaştırmasında kredilendirme ve vergi indirimlerine dayalı bir teşvik sistemi oluşturulmalıdır.
- Yatırım aşamasında, proje bazında nakit yardımlar ve faiz sübvansiyonu gibi Türk teşvik sistemi açısından uygulanabilecek yeni teşvik araçlarına başvurulmalıdır.
- GATT'a aykırı ihracatı teşvik uygulamasına son verilmeli, kurumlar vergisi istisnası, Avrupa Birliği'ne yönelik ihracatla ilgili ithalatta gümrük ve fon muafiyeti uygulaması kaldırılmalıdır.
- OECD tarafından her altı ayda bir yayınlanan ihracat faiz oranlarına uyum sağlanmalıdır.

4. Türk Dış Ticaretinde Küreselleşme

Türkiye'nin dünya ekonomisiyle bütünleşme sürecinde 1980'li yılların başında uygulamaya koyduğu ihracata yönelik sanayileşme politikası önemli bir rol oynamıştır. Uygulanan politikalarla bu yolda önemli mesafe alınmıştır. Gümrük Birliği ve GATT/DTÖ kurallarına uyum sonucunda dünya ekonomisi ile bütünleşme düzeyinin daha da artması beklenmektedir.

Bir ekonominin dünya ticareti ile bütünleşmesinin ölçümünde üç temel rasyo kullanılmaktadır. Bu rasyolar, ihracatın, ithalatın ve dış ticaretin GSMH'ya veya GSYİH'ya oranıdır. Bunları sırasıyla,

⁴²⁹ KARLUK, *Türkiye...*, s.464.

X/Y; M/Y ve (X+M)/Y şeklinde formüle etmek mümkündür.⁴³⁰ Bu konuda Türkiye'ye ilişkin veriler Tablo 35'te verilmiştir.

Tablo 35. Dış Ticarete İlişkin Veriler (1968-1997)

YILLAR	IHRACAT (X)	İTHALAT (M)	GSMH (Y)	IHR/GSMH (X/Y)	İTH/GSMH (M/Y)	DIŞ TİCARET/GSMH (X+M)/Y
1968	4,5	6,9	163,9	2,7	4,2	6,9
1969	4,8	7,3	183,4	2,6	4,0	6,5
1970	6,4	10,3	207,8	3,1	5,0	8,0
1971	9	17,7	261,1	3,4	6,8	10,2
1972	11,8	22,3	314,1	3,8	7,1	10,8
1973	18	29,8	399,1	4,5	7,5	12,0
1974	21,1	53,1	537,7	3,9	9,9	13,8
1975	20	69	690,9	2,9	10,0	12,8
1976	30,7	82,9	868,1	3,5	9,5	13,1
1977	31,3	104,9	1108,3	2,8	9,5	12,2
1978	55,3	113,3	1646	3,4	6,9	10,2
1979	75,7	178,5	2876,5	2,6	6,2	8,8
1980	221,5	613,3	5303	4,2	11,6	15,7
1981	530,7	1002,4	8022,7	6,6	12,5	19,1
1982	937,3	1461,4	10611,9	8,8	13,8	22,6
1983	1298,9	2127,1	13933	9,3	15,3	24,5
1984	2608,3	4034,9	22167,7	11,8	18,2	30,0
1985	4252,9	5994,9	35350,3	12,0	17,0	29,0
1986	5012,3	7561,2	51184,8	9,8	14,8	24,5
1987	8844,3	12353	75019,4	11,8	16,5	28,2
1988	16809,3	20476,7	129175,1	13,0	15,9	28,8
1989	24819,3	33762,2	230369,9	10,8	14,7	25,4
1990	34071	58755,2	397177,5	8,6	14,8	23,3
1991	57373,4	88914,2	634392,8	9,0	14,0	23,0
1992	111123,6	159628,9	1103605	10,1	14,5	24,5
1993	171144,8	328904,8	1997323	8,6	16,5	25,0
1994	550041,7	683826,6	3887903	14,1	17,6	31,7
1995	1001123	1649154	7854887	12,7	21,0	33,7
1996	1899649	3485288	14978067	12,7	23,3	36,0
1997	3996632	7122361	29054455	13,8	24,5	38,2

Kaynak: İhracat, İthalat ve GSMH rakamları DPT, diğer sütunlar kendi hesaplamamız.

Türkiye'nin dünya ticareti ile bütünleşme sürecini üç farklı dönemde incelemek mümkündür. Birinci dönem 1968-1980 yıllarını kapsayan ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikasının

⁴³⁰ Peter A.G. VAN BERGEIJK ve Nico W. MENSINK, "Measuring Globalization", *Journal of World Trade*. Vol. 31, No:3, June 1997, s.163.

uygulandığı dönemdir. Bu dönemde dış ticarete uygulanan katı korumacı politikalar nedeniyle dış ticaretin GSMH içindeki payı ortalama % 10,8; ihracatın payı % 3,3 ve ithalatın payı % 7,4 olarak gerçekleşmiştir.

İkinci dönem ise, dış ticarete serbestleşmenin başladığı ve ihracata yönelik sanayileşme politikalarının uygulamaya konulduğu 1981 yılından GB'nin uygulamaya konulmasının kararlaştırıldığı ve GB'ye uyum amacıyla bazı düzenlemelerin gerçekleştirildiği 1995 yılına kadar olan süreyi kapsamaktadır. İkinci dönemde serbestleşme yönündeki çabaların hızlandığı 1984 ve 1988 yıllarında dış ticaretin GSMH'ya oranı sırasıyla % 30 ve % 28,8 olarak gerçekleşirken, ihracatın GSMH'ya oranı % 11,8 ve % 13 ve ithalatın GSMH'ya oranı ise % 18,2 ve % 15,9 olmuştur.

Tablodan gümrük birliğinin ihracat ve ithalatımız üzerindeki canlandırıcı etkisi de açıkça görülmektedir. 1994 para krizinden sonra TL'nin devalüe edilmesinin teşvik edici etkisiyle 1994 yılında ihracatın GSMH içindeki payı % 14,1 düzeyinde gerçekleşmiştir. Gümrük birliğine hazırlık yılı olan 1995'te bu oran % 12,7, 1996'da % 12,7 ve 1997'de % 13,8 düzeyinde gerçekleşmiştir. Ancak, 1994 yılındaki devalüasyondan sonra TL'nin tekrar reel anlamda değer kazanması ve Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkelerine oranla rekabet gücünün daha az olması gibi nedenlerle gümrük birliğinin ticareti artırıcı etkisi daha çok ithalatta kendisini göstermektedir. Söz konusu yıllara ait ithalat/GSMH rakamlarından (1994'te % 17,6; 1995'te % 21; 1996'da % 23,3 ve 1997'de % 24,5) bu etkiyi açıkça görmek mümkündür. Toplam dış ticaretin GSMH içindeki payı ise 1994'te %31,7; 1995'te % 33,7; 1996'da % 36 ve 1997'de % 38,2 olarak gerçekleşmiştir. Buradan, söz konusu yıllarda gümrük birliğinin Türkiye'nin uluslararası ticaretle bütünleşmesine yaptığı katkı açıkça görülmektedir.

SONUÇ

Liberalizm, 17. ve 18. yüzyıllarda siyasal ve ekonomik bir düşünce sistemi olarak gelişmiş ve modern dünyanın temel düşünce akımları arasında önemli bir yere sahip olmuştur.

Uluslararası ticaretin liberalleştirilmesi yönündeki çalışmalar üçyüz yıl kadar geriye gitmektedir. Bilimsel temellerini, Adam Smith'in, zamanın korumacı merkantilist dış politikalarını ağır bir şekilde eleştirdiği *Ulusların Zenginliği* adlı eserinde bulan, liberal dış ticaret teorisi, zamanla taraftar toplayarak bir çok ülkenin uyguladığı bir dış ticaret politikası haline gelmiştir. Bugün de, gelişmiş ülkelerin savunduğu temel dış ticaret politikası durumundadır.

Tarihsel süreç içerisinde korumacılıktan serbest ticarete ve serbest ticaretten korumacılığa geçiş, belirli bir düzende olmamıştır. Bu konudaki tercihler genellikle ülkelerin kendi ekonomik koşullarına ve uygulanan politikalara dayanmaktadır. Bugün, liberal bir dış ticaret politikası izleyen bir çok ülke, geçmişte yoğun korumacı politikalar izlemiştir. Genel bir eğilim olarak, ülkeler karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları alanlarda serbest ticareti savunurken, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadıkları alanlarda çeşitli korunma yollarına başvurmuşlardır. Zamanlama olarak da ülkelerin ekonomik gelişme süreçleri içerisinde, ekonomik gelişmelerini tamamlayıncaya kadar korumacı politikalar izlerken, belli bir ekonomik gelişmişlik düzeyine ulaştıktan sonra, liberal ticaret politikalarına yönelmekte ve diğer ülkelere de bu yönde telkinlerde buldukları görülmektedir.

Günümüzde, küreselleşme ile birlikte ele alınan liberalleşme, sadece mal ve hizmet akımlarının söz konusu olduğu uluslararası ticarete değil, aynı zamanda sermaye hareketlerinde de görülmektedir. İletişim teknolojisindeki gelişmeler, küreselleşme olgusunu daha da hızlandırarak uluslararası sermayeye büyük hareket yeteneği kazandırmıştır. Fakat bu konuda şunu söylemek mümkündür: finansal alanda gerçekleştirilen liberalleşme uluslararası ticarete gerçekleştirilenden daha ileri boyutta olmuştur.

Uluslararası ticaretin liberalleştirilmesi konusundaki girişimler İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ivme kazanmıştır. Bu konudaki çalışmalar, küresel ve bölgesel olmak üzere iki eksende yürütülmüştür. Küresel düzeydeki çalışmalar, GATT'ın düzenlediği çok taraflı müzakereler

çerçevesinde yürütülürken, bölgesel girişimler ise bölgesel ekonomik entegrasyonlar çerçevesinde olmaktadır.

GATT tarafından yürütülen müzakerelerle uluslararası ticaretin liberalleşmesi anlamında başarı kazanılıp tarife oranlarının önemli ölçüde indirilmesine rağmen, bazı gelişmiş ülkelerin baskıları sonucu, liberalleşme sürecinde birtakım istisnalar tanınmıştır. Bu istisnaları beş başlık altında toplamak mümkündür: Tarım, tekstil, hizmetler, gelişmekte olan ülkeler, bölgesel anlaşmalar. Bu konularda sağlanan istisnalar, en kapsamlı GATT görüşmeleri özelliğini taşıyan 1994 Uruguay Round'da ele alınarak yeniden düzenlenmiştir.

Daha önceki müzakerelerde GATT disiplini dışında tutulan tarım sektörünün GATT kuralları içine alınarak tarımsal ürün ticaretinde serbestleşme yönünde önemli bir ilerlemeye yol açması Uruguay Round'un en önemli başarılarından birisidir. Ancak, Round'da ithalata getirilen engeller, ihracat sübvansiyonlarını ve tarıma verilen bütün desteği kontrol altına alma konusunda yeni kurallar getirilmekle beraber bu sektördeki piyasaya giriş ile ilgili kısıtlamalar önemini korumaktadır.

Uruguay Round'da dünya tekstil ve hazır giyim ticaretinin liberalleştirilmesi yönünde önemli adımlar atılmakla beraber bir takım güçlükler de taşımaktadır. Örneğin gelişmiş ülkeler, on yıl sürecek geçiş döneminde bile hızla artan ithalata karşı, önlem olarak kota getirebileceklerdir. Ayrıca, hızla artan ve ulusal sanayiye zarar vermesi söz konusu olan ithalata karşı bir takım korunma önlemleri alınabilmesi kararlaştırılmıştır.

Ayrıca, Uruguay Round'un damping konusunda yeni hükümler getirmesi, tekstil ve konfeksiyon sektöründe yaşanan liberalleşmenin anlamsızlaşması sonucunu doğurmaktadır. Yeni GATT Damping Kodu'na göre, ülkelerin çok daha kolay hızlı bir şekilde damping soruşturması başlatması ve anti-damping vergisi uygulamaları mümkün olmuştur. Bu da gelişmiş ülkelere korumalarını kotalarla değil anti-damping vergileri ile yapma imkanı. Vermiştir. Diğer taraftan, sektörün GATT ile bütünleşmesinde, ithalat değeri değil de ithalat hacminin dikkate alınması da bazı sorunları beraberinde getirmektedir. Ayrıca GATT kurallarına tabi olacak ürün oranları bakımından, % 49 gibi büyük bir oranın liberalleşme sürecinin son aşamasına bırakılmış olması, nihai etkinin görülebilmesi için 2005'yılının ilk gününe kadar beklenmesini zorunlu kılacaktır.

1947 yılında GATT'ın kurulmasıyla başlayan küresel liberalleşme hareketi ile tarife oranlarında büyük indirimler gerçekleştirilmiştir. 1994'te tamamlanan Uruguay Round müzakereleri sonucunda, OECD ülkelerinde ortalama tarife oranları zaten oldukça düşük bir

seviyede olmasına rağmen, gelişmiş ülkelerde ağırlıklı ad valorem tarife oranlarında % 40 indirim gerçekleştirilmiştir. Bunun yanı sıra gelişmiş ülkelerin ithalatlarının % 44'ü tarifelerden tamamen arındırılmıştır. Sanayi ürünleri üzerinden alınan tarife oranları gelişmiş ülkelerde % 6.3'ten % 3.8'e düşürülmüş ve bu ülkelerdeki mevcut tarife oranları GATT'ın yürürlüğe girdiği 1947 yılındaki ortalama tarife seviyesinin 1/10'una kadar gerilemiştir.

Uruguay Round sonucunda birçok sektörde tarifeler ortadan kaldırılıp ve ortalama tarife oranlarında önemli indirimler gerçekleştirilmekle beraber bazı sektörlerdeki tarife oranları ortalamanın çok üstünde seyretmektedir. Bunlar; tekstil, giyim, deri, kauçuk, ayakkabı ve seyahat ile ilgili ürünler; balık ve balık ürünleri ve ulaşım ekipmanları sektörleridir.

Uruguay Round sonrasında tarifelerde serbestleşme önemli bir düzeye ulaşmasına rağmen, bir ticaret politikası ve korumacı bir araç olarak tarifeler önemini korumaya devam etmektedir. Bu eğilim, piyasaya girişi düzenlemede tarife uygulamasının ürün ve ülke bazında farklı uygulamalara olanak sağlayıcı bir şekilde kullanılması ile sürdürülmektedir. Örneğin, AB'nde tarifeler oldukça düşük bir seviyede olmasına rağmen tekstil ve giyim gibi bazı sektörlerde tarifeler yoluyla koruma yüksek bir düzeydedir. Ayrıca, tarife kademeleşmeleri yoluyla işlenmiş ürünlerin diğer ürünlere göre daha yüksek bir tarife oranı ile korunması söz konusudur.

Gelişmiş ülkeler ithal edilen ürünlerin işlenmişlik dereceleri arttığı ölçüde, bu ürünler üzerinden aldıkları tarife oranlarını artırmakta veya bu ürünleri engellemede kullandıkları tarife dışı engellere daha yoğun bir şekilde başvurmaktadırlar. Bu durum az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin yurtiçi imalat sanayilerinin gelişmesini engellemekte, ilgili ülkelerin hammadde ve yarı mamul maddelerinin gelişmiş ülkeler tarafından ucuz bir şekilde satın alınmasına yol açmaktadır. Bu uygulama az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri, ham madde ya da en azından yarı mamul madde ihracatçısı olarak kalmaya zorlamaktadır.

Liberalleşmenin getirdiği yoğun rekabet ortamı, bundan zarar gören firma ve sektörlerin korumacılık yönündeki taleplerini artırmalarına neden olmuştur. Bunun sonucunda yurtiçi sanayilerini korumak isteyen ülkeler, GATT'ın getirdiği kısıtlamalar nedeniyle açıktan korumacılık yapamadıkları için, saptanması güç, her yerde ve her koşulda değişen yeni korumacılık araç ve yöntemleri geliştirmişlerdir. Son yıllarda kullanılan koruma araçları genelde bu tip araçlardır. Ekonomik gelişmelerini sürdürebilmek için gelişmiş ülkelere ihracatta bulunan gelişmekte olan ülkeler ise bu durumu kabullenmiş gözükmektedirler.

Türkiye, 1980'li yıllardan itibaren sanayileşme politikasındaki değişmeye paralel olarak dış ticaretini önemli ölçüde liberalleştirmiştir. Dış ticaretin liberalleştirilmesinden kasıt, ithalatın liberalleştirilmesidir. Zira, ihracat Türkiye'de hep serbest olmuştur. Türkiye'de uzun yıllar gerek miktar, gerekse değer açısından sınırlamalara tabi tutulan ithalatın liberalleşmesi bağlamında, 1980'li yıllarda kota uygulamalarına son verilip, tahsisli ithalatın toplam ithalat içindeki payı azaltılmıştır. Ayrıca, ithali yasak mallar listesindeki mal sayısının azaltılması ve izne tabi mallar listesi çerçevesinde yapılan ithalatın toplam ithalat içindeki payının 1990 yılında sıfırlanması ile miktar ve değer kısıtlamaları kaldırılmıştır. Söz konusu tarihten itibaren ithalat tamamen fiyatlara duyarlı hale getirilmiştir. 1993 yılında ithalat üzerinden alınan teminatların ortadan kaldırılması ile tarife dışı engellerde; gümrük birliği ile de tarife yoluyla yapılan korumacılıkta önemli ölçüde liberalleşme sağlanmıştır.

Türkiye'nin uyguladığı liberalleşme programı, küresel düzeyde GATT/DTÖ çerçevesindeki, bölgesel düzeyde de Avrupa Birliği ile gerçekleştirilen gümrük birliği kapsamındaki yükümlülükleri ile şekillenmektedir. Uluslararası ticarete liberalleşmeyle birlikte, küresel ve bölgesel düzeyde rekabetin artması korumacı talepleri artırmaktadır. Ancak, hem GATT üyesi olan, hem de Avrupa Birliği ile gümrük birliği anlaşması imzalayan Türkiye'nin klasik koruma araçlarına başvurması artık mümkün gözükmemektedir. Gelişmiş ülkeler, kendi firma ve üreticilerinin koruma taleplerini yeni küresel ekonomik düzenin doğrudan yasaklamadığı yeni araç ve yöntemlere başvurarak karşılamakta ve şeffaf olmayan yeni tarife dışı engelleri uygulamaya sokmaktadırlar. Türkiye de bu bağlamda oyunu kurallarına göre oynamak durumundadır. Modern ve görünmez koruma politikalarının süratle karşılıklılık ve etkinlik temelinde yürürlüğe konulabilmesi için gerekli yasal altyapının hazırlanması, idari ve teknik personelin en iyi şekilde yetiştirilerek yeni duruma adapte edilmesi gerekmektedir. 2000 yılının ilk yarısında ortaya çıkan dış ticaret açığını kapatmak için, kota koymak veya tarifeleri yükselterek ithalatı kısmak yerine, ithalatı dolaylı yollardan kısacak- örneğin araba ithalatının Gürbulak sınır kapısından yapılmasının düşünülmesi gibi- önlemlere başvurulması, Türkiye'nin de artık geleneğe uyarak tarife dışı engellere yöneldiğini göstermektedir. Ancak, ihracatları tarife dışı engellerle kısıtlanan ülkelerin de misillemeye başvurması ihtimali her zaman mevcuttur.

GATT 1994 ve gümrük birliğine uyum sonrasında parasal teşvikler yürürlükten kaldırılmıştır. Ancak, son günlerde yürütülen balina vb. operasyonlar, ihracat mevzuatında boşluklar olduğunu ve bunun kötü niyetli kişilerce kullanılarak ülkenin zarara sokulduğunu bir kez daha ortaya koymuştur.

Bu nedenle ihracat teşvik mevzuatının suistimale yer vermeyecek şekilde düzenlenmesi, önceki mevzuat çerçevesindeki teşvikli yatırımların kısa sürede tamamlanarak ekonomiye kazandırılması ve ihracatta etkin bir denetim sisteminin kurulması gerekmektedir.

Sübvansiyon uygulaması gerek GATT, gerekse Avrupa Birliği tarafından tam olarak yasaklanmayıp sadece kullanımına ilişkin bazı düzenlemeler getirilmiştir. Bu bağlamda, GATT/DTÖ tarafından yasaklanmayan sübvansiyonlarla yurtdışı firmaların teşvik edilmeye devam edilmesi mümkündür. Uluslararası ticaretin liberalleşmesinin sağladığı artan ticaret hacminden daha fazla pay alabilmek, uluslararası ölçekte rekabet edebilmekle mümkün olduğundan firmaların verimliliğinin ve rekabet gücünün artırılması öncelikli hedef olmalıdır.

Son olarak, uluslararası ticaretteki liberalleşmenin sağladığı ortamdan ülkenin daha fazla yararlanması için ekonomik ve siyasal istikrarın sağlanması da önemli bir etkidir.



YARARLANILAN KAYNAKLAR

KİTAPLAR

AÇBA, Sait, *Devlet Borçlanması*. Afyon, 1994.

AKDOĞAN, Abdurrahman, *Vergilerin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi*. GÜİBF, Ankara, 1991.

AKTAN, Coşkun Can, *Çağdaş Liberal Düşünce'de Politik İktisat*. Ankara: Takav Matbaası, 1994.

ALTINTAŞ, Ali, *Türkiye'de Koruma Politikası ve Dışa Açılma*, DPT, Ankara, Nisan 1986.

APPLEYARD, Dennis R. ve Alfred J. FIELD. JR, *International Economics*. Second Editions, Irwin, Chicago.

AYDOĞUŞ, İsmail, *Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Bütünleşme Sürecinde Devlet Yardımları*, Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayını, No:28, Ankara, 2000.

BAIROCH, Paul, *Economics & World History Myths and Paradoxes*, The University of Chicago Press, Chicago, 1993.

BALASSA, Bela, *Trade Liberalization among Industrial Countries, Objectives and Alternatives*, McGraw-Hill Book Company, New York, 1967.

BALDWIN, Robert E. *Nontariff Distortions of International Trade*. The Brookings Institution, Washington D.C., 1970.

-----, *The New Protectionism: A Response to Shift in National Economic Power*, Working Paper No: 1823, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, Jan. 1986.

BANNOCK, Graham ve diğerleri, *The Penguin Dictionary of Economics*. Fifth Edition, 1992,

BANURI, Tariq, *Economic Liberalization: No Panacea*, Clarendon Press, Oxford, 1991.

BHAGWATI, Jagdish, "The Gains from Trade Once Again", *Trade, Tariffs and Growth Essays in International Economics*, Redwood Press Limited, Troubridge, 1969.

-----, *Political Economy and International Economics*. Douglas A. Irwin (Ed.), The MIT Press, Cambridge, 1991.

-----, *Protectionism*, Seventh Printing, The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, 1995.

BORATAV, Korkut, *100 Soruda Türkiye'de Devletçilik*. Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1974.

-----, *Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985*, Beşinci Baskı, Gerçek Yayınevi, 1995.

CARBAUGH, Robert J. *International Economics*. Fourth Edition, California: Wadsworth Publishing, 1992.

CHACHOLIADES, Miltiades, *International Economics*, McGraw-Hill International Editions, Literatür yayıncılık, İstanbul, 1990.

-----, *International Trade Theory and Policy*, McGraw Hill Book Company, 1978.

CORDEN, W. Max, *Trade Policy and Economic Welfare*. Clarendon Press, Oxford, 1989.

ÇELEBİ, Işın, *Dışa Açık Büyüme ve Türkiye*, e yayınları, İstanbul, 1991.

DEARDOFF, Alan V. ve Robert M. STERN. *Measurement of Non-Tariff Barriers*. OECD, Economic Department Working Papers No:179, OCDE/GD(97)129, Paris:OECD, 1997.

DPT, *1980'den 1990'a Makroekonomik Politikalar, Türkiye Ekonomisindeki Gelişmelerin Analizi ve Bazı Değerlendirmeler*. DPT, Ankara, 1990.

-----, *Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler*, DPT Yayını, Yayın No:2375, Ankara, 1995.

-----, *Küreselleşme Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye*, DPT Yayını, No:2374, Ankara, 1995.

-----, *Küreselleşme Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye*, DPT Yayını, Yayın No:2374, Ankara, 1995.

——, *Türkiye'de Sanayileşme Politikaları ve Geleceği*, DPT, Ankara, 1986.

ERTÜRK, Emin, *Ekonomik Entegrasyon Teorisi ve Türkiye'nin İçinde Bulunduğu Entegrasyonlar*, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1993.

ESİN, Arif, *Dünya'da ve Türkiye'de İhracat Teşvikleri*. İKV Yayınları, 1991.

EUROPEAN COMMISSION, *Community Rules on State Aid*, Vademecum, 1/6/1999.

-----, *Competition Law in the European Communities Volume IIB Explanatory of the Rules Applicable to State Aid*, Brussels, Luxembourg 1997.

——, *Sixth Survey on State Aid in the European Union in the Manufacturing and Certain Other Sectors*. 1998.

FISCHER, Wolfram *Swings Between Protection & Free Trade in History; Free Trade in the World Economy*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1987.

GILPIN, Robert, *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1987.

GRAY, H. Peter, *International Trade, Investment and Payments*, Houghton Mifflin, Boston, 1979.

GREENAWAY, David, *International Trade Policy: From Tariffs to the New Protectionism*. 1983.

GREYER, Jean-Marie ve Marcelo OLARREAGA, *Preferential and Non-Preferential Trade Flows in World Trade*. Staff Working Paper ERAD-98-10, WTO, September 1998.

GÜNUĞUR, Haluk (çev.), *Avrupa Ekonomik Topluluğunu Kuran Antlaşma (Roma Antlaşması)*, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, İstanbul, 1985.

GÜRAN, Nevzat ve İsmail AKTÜRK, *Uluslararası İktisadi Kuruluşlar*. İkinci Baskı, İzmir, 1995.

HERTEL, Thomas W. ve diğerleri, *Growth, Globalization, and Gains from the Uruguay Round*. Policy Research Working Paper:1614, World Bank, May 1996.

HOEKMAN, Bernard ve Carlos A. Primo BRAGA, *Protection and Trade in Services*. The World Bank, Policy Research Working Paper No:1747, April 1997.

HOEKMAN, Bernard, *Competition Policy and the Global Trading System: A Developing-Country Perspective*. Policy Research Working Paper, No: 1735, The World Bank, 1997.

İGEME, *Avrupa Topluluğunda Uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikler ve Türkiye ile Mukayeseli İncelenmesi*, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı Yayını, Haziran 1993.

İNECİ, Barbaros, *Avrupa Topluluğu ve Türkiye'de Sübvansiyonlar*, İSO-Marmara Üniversitesi AT Enstitüsü, Kasım 1993.

INGCO, Merlinda D. *Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round: One Step Forward, One Step Back?*. The World Bank, Washington D.C., April 1995.

———. *Has Agricultural Trade Liberalization Improved Welfare in the Least-Developed Countries? Yes*. The World Bank, Policy Research Working Paper No:1748, April 1997.

IRMAK, Esin, *Kapitalist Gelişme ve Türkiye Ekonomisi*. İstanbul, 1992.

İŞGÜDEN, Tamer ve Müfit AKYÜZ, *Uluslararası İktisat*. İstanbul:1990

İYİBOZKURT, Erol, *Uluslararası İktisat Teorisi*, Uludağ Üniversitesi Yayını, 1985.

KALAYCIOĞLU, Sema, *Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon Teori ve Dünyadaki Uygulamalar*, Beta Basım Yayım A.Ş., İstanbul, 1991.

KARLUK, Rıdvan, *Türkiye Ekonomisi*, Gözden Geçirilmiş 6. Baskı, Beta Basım Yayım, İstanbul, 1999.

———, *Uluslararası Ekonomi*, Genişletilmiş, Yenilenmiş 4. Baskı, İstanbul:Beta, 1996

———, *Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar*, 3. Baskı, Tütünbank Yayınları, İstanbul, 1996.

KAYA, M. Emin, *İthalatçının Kitabı*. Ankara,1997.

KAZGAN, Gülten *Dış Ticaret ve Ödemeler Dengesi*, Tüses Vakfı, İstanbul, 1990.

———, *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*. Son Gelişme ve Rakamlarla Güncelleştirilmiş ikinci basım, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1988.

———, *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1980.

———, *Yeni Ekonomik Düzendeki Türkiye'nin Yeri*, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1995.

KEPENEK, Yakup ve Nurhan YENTÜRK, *Türkiye Ekonomisi*, Geliştirilmiş 10. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2000.

KEYDER, Çağlar, *Dünya Ekonomisi İçinde Türkiye (1923-1929)*. İkinci Basım, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul, 1993.

KING, Plilip, *International Economics and International Economic Policy: A Reader*. Second Edition, McGraw-Hill, New York, 1995.

KREININ, M.E. *International Economics: A Policy Approach*. Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1991.

KRUEGER, Anne O. "Free Trade Agreements versus Customs Unions", *Journal of Development Economics*. Vol. 54, 1997.

KURAL, Koray ve diğeri, *GATT Normları ve Uluslararası Bütünlemeler Açısından Devlet Yardımları (Mukayeseli Bir İnceleme)*, DPT Avrupa Birliği ile İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara, Mart 1995.

KUTLU, Erol, *Dünya Ekonomisi*, Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir, 1998.

KÜTÜKOĞLU, Mübahat, *Osmanlı İngiliz İktisadi Münasebetleri*. Cilt I, Ayyıldız Matbaası, Ankara, 1970.

LAIRD, Sam, *EU Import Measures and the Developing Countries*. Staff Working Paper TPRD-98-01, WTO, January 1998.

MAJD, Nader, *The Uruguay Round and South Asia: An Overview of the Impact and Opportunities*. The World Bank, May 1995.

MARTIN, Will ve L. Alan WINTERS, *For Services, Rules But Few Reductions in Protection*. Decnotes No:11, World Bank, May 1996.

McGEE, Robert W. *A Trade Policy for Free Societies: The Case Against Protectionism*. Quorum Books, Westport, 1994.

———. *MFN Status, Trade Embargoes, Sanctions and Blockades: An Examination of Some Overlooked Property, Contract and Other Human Right Issues*. The Dumont Institute for Public Policy Research, Working Paper, 1 May 1998.

OECD, *Indicators of Tariff Non-tariff Trade Barriers*. Update 1997, Paris, OECD, 1997.

———, *Indicators of Tariff & Non-tariff Trade Barriers*. Update 1997, OECD, Paris, 1997.

———, *Obstacles to Trade and Competition*. OECD, 1993.

———, *Trade and Investment Interface*. TD/TCWP(96)32, OECD, 1996.

———, *Trade Principles and Concepts*, OCDE/GD/(95)141, OECD, Paris, 1995.

———, *Trade Principles and Concepts*. OECD/GD (95) 141, Paris, 1995.

ONGUN, M. Tuba, "Hizmet Ticareti Genel Anlaşması ve Olası Sonuçları", *Türk-İş Yıllığı*, II. Cilt, 1997.

PAZARCI, Hüseyin, *Uluslararası Hukuk Dersleri*, I. Kitap, Turhan Kitabevi, Ankara, 1989.

SANDER, Oral, *Siyasi Tarih, İlk Çağlardan-1918'e*, İmge Kitabevi Yayınları, Birinci Baskı, Ekim 1989, s.192.

SERİN, Necdet, *Dış Ticaret ve Dış Ticaret Politikası: 1923-1973*. Ankara Üniversitesi SBF Yayını, Ankara 1975.

SEYİDOĞLU, Halil, *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*. Geliştirilmiş 13. Baskı, İstanbul, 1999.

SHOME, Parthasarathi (ed), *Tax Policy Handbook*. IMF, Washington, D.C., 1995.

ŞAHİN, Hüseyin, *Türkiye Ekonomisi*, Gözden geçirilmiş 6. Baskı, Bursa, 2000.

TABAKOĞLU, Ahmet, *Türk İktisat Tarihi*, Genişletilmiş İkinci Baskı, Dergah Yayınları, İstanbul, 1994..

TEKELİ, İlhan ve Selim İLKİN, *1929 Buhranında Türkiye'nin İktisadi Politika Arayışları*, ODTÜ, Ankara, 1983.

TEKEOĞLU, Muammer, *İktisadi Düşünceler Tarihi*, Çukurova Üniversitesi Basımevi, Adana, 1993.

TOGAN, Sübidey, *1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu*, Türk Eximbank Araştırma Dizisi:1.

TURHAN, Ali, *Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) GATT*, DPT yayını, 1997.

Türk Eximbank, *1995 Yıllık Raporu*.

TÜRKAY, Orhan, *Mikro İktisat*. Cilt I, 2. Baskı, Savaş Yayınları, Ankara, 1986.

ULUATAM, Özhan, *Kamu Maliyesi*, Teori Yayınları, Birinci Baskı, Ankara, 1988.

ULUTAN, Burhan, *İktisadi Doktrinler Tarihi*, Ötüken Neşriyat, İstanbul, 1978.

URAS, T. Güngör, *Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları*. Formül Matbaası, İstanbul, 1979.

VINER, Jacop, *Damping: A Problem in International Trade.*, University of Chicago Press, Chicago, 1923, reprint, Augustus M. Kelley, New York, 1966.

VOUSDEN, Neil, *The Economics of Trade Protection*, Cambridge University Press, Cambridge, 1995.

World Bank, *Global Economic Prospects*, 1994,.

———, *The World Development Report*. 1988.

———, *World Development Report*. Oxford University Press, 1991.

Yahya Sezai TEZEL, *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)*, Ankara: Yurt Yayınevi, 1982.

YAKICI, Ahmet, "Türkiye'de İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun ve Uygulaması", *Damping, Antidamping ve TEV Uygulamaları*. Uluslararası Sempozyum (25 Mayıs 1992), İSO-Marmara Üniversitesi AT Enstitüsü, İstanbul, 1992.

YALÇIN, Aydın ve Bülent DAVER, *İktisadi Düşünceler Tarihi ve Yeni Çağ Siyasal Düşünceleri*, (Yayınlanmamış Ders Notları), Ankara, 1972.

Yaman AŞIKOĞLU ve Merih UÇTUM, "A Critical Evaluation of Exchange Rate Policy in Turkey", *World Development*. Vol:20, No:10.

YARBROUGH, Beth V. ve Robert M. YARBROUGH, *The World Economy: Trade and Finance*. Third Edition, Philadelphia: The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, 1994.

YENER, Müjde, "Avrupa Topluluğu ve Devlet Yardımları", *Sanayide Devlet Yardımları ve Teşvikler*, *Uluslararası Sempozyumu*, İSO- İ.Ü. A.T.E, (20-21 Mayıs 1992).

YILMAZ, Faruk, *Devlet Borçlanması ve Osmanlıdan Cumhuriyete Dış Borçlar*. İstanbul: Birleşik Yayıncılık, 1996.

ZAMPETTI, Americo Beviglia, "The Uruguay Round Agreement on Subsidies: A Forward-Looking Assessment", *Journal of World Trade*. Vol:29, No:6, December 1995.

MAKALELER

AKALIN, Güneri, "Ekonomik Liberalizm", *Yeni Türkiye*, Sayı 25, Ocak-Şubat 1999.

AKTAN, Okan C. "GATT Anlaşmaları: Analitik Tarihi", *GATT Uruguay Round Müzakerelerinin Sonuçları ve Etkileri*, (Ed.) Tuğrul ÇUBUKÇU, TÜİSAV Yayını, Ankara, 1994.

BALKIR, Canan, "İthalatta Haksız Rekabet ve Anti Damping Uygulamaları", *Egevizyon Dergisi*. Yıl 1, Sayı 3, Temmuz-Ağustos 1993.

BAYKAL, M. Cevdet, "İhracata Yönelik Devlet Yardımları", *Yaklaşım*. Yıl 5, Sayı 58, Ekim 1997.

BAYSAN, Tercan ve Charles BLITZER, "Turkey's Trade Liberalization in the 1980s and Prospects for its Sustainability", Tosun ARICANLI ve Dani RODRİK (Ed.), *The Political Economy of Turkey, Debt Adjustment and Sustainability*, St. Martin's Press, New York, 1990.

BERGEIJK, Peter A.G. VAN ve Nico W. MENSINK, "Measuring Globalization", *Journal of World Trade*. Vol. 31, No:3, June 1997.

BLACKHURST, Richard ve diğerleri, "Trade Liberalization, Protectionism and Interdependence", *GATT Studies in International Trade*, GATT, Geneva, November 1977.

BORATAV, Korkut, "Devletçilik ve Kemalist İktisat Politikaları", *Türkiye'de Devletçilik*, (Der.) Nevin COŞAR, Bağlam Yayınları, İstanbul, 1995.

BREWER, Thomas L. ve Stephen YOUNG, "Investment Incentives and the International Agenda", *The World Economy*. Vol: 20, No:2, March 1997.

CHAPMAN, Audrey ve Po-Yee LEE, "Canadian & International Use of Anti-Dumping and Countervailing Measures", Research Branch, *Canadian International Trade Tribunal*, July 1995.

CHEASTY, Adrienne, "The Fiscal Implications of Reducing Trade Taxes", *Finance & Development*, March 1990.

CHONG-HYUN, Nam, "Export Promoting Subsidies, Countervailing Threats and the General Agreement on Tariffs and Trade", *The World Bank Economic Review*. Vol.1., No:4, September 1987.

COLLINS-WILLIAMS, Terry ve Gerry SALEMBIER, "International Disciplines on Subsidies: The GATT, the WTO and the Future Agenda", *Journal of World Trade*. Vol. 30, No:1, February 1996.

CORDEN, W. Max, "Strategic Trade Policy", *International Trade Theory and Policy*..Selected Essays of W. Max Corden, Cheltenham, 1992.

ÇARIKÇI, Emin, "Türkiye'de İhracatı Teşvik Politikası Uygulamaları ve Sonuçları", *Dış Ticarete Durum*. Sayı: 2-3-4.

DEAN, Judith M. "The Trade Policy Revolution in Developing Countries", *The World Economy Global Trade Policy*, 1995.

EDWARDS, Sebastian, "The Order of Liberalization of the Current and Capital Accounts of the Balance of Payments", *Economic Liberalization in Developing Countries*, Ed.:Armeane M. Choksi and Demetris Papageorgiou, Basil Blackwell Ltd. UK, 1986.

EREN, Ercan, "İktisatta Liberalizm Üzerine Notlar", *Yeni Türkiye*, Sayı 25, Ocak-Şubat 1999.

ERSEL, H. ve A. TEMEL, "Türkiye'nin 1980 Sonrası Dış Satım Başarısının Değerlendirilmesi Üzerine Bir Deneme", *Toplum ve Bilim*, Güz 1984.

EYMANN, Angelika ve Ludger SCHUKNECHT, "Antidumping Policy in European Community: Political Discretion or Technical Determination", *Economics and Politics*, Volume:8, No:2, July 1996.

FINGER, J. Michael, "Dumping and Antidumping: The Rhetoric and The Reality of Production in Industrial Countries", *The World Bank Research Observer*. Vol. 7, No:2, July 1992.

GÖĞÜŞ, Murat ve Tankut AYDIN, "Türkiye'nin Dış Ticaret Rejimi İçinde İthalata İlişkin Esaslar ve 1998 Yılı Uygulamaları", *Dış Ticaret Dergisi*. Sayı 11, Yıl 3, Ekim-1998.

HAMILTON, Carl B. ve diğerleri, "Who Wins and Who Loses From Voluntary Export Restraints: The Case of Footwear", *The World Bank Research Observer*., Vol.7, No: 1, (January 1992).

HAMILTON, Carl ve G. V. REED, "Economic Aspects of Voluntary Export Restraints", *Current Issues in International Trade*. Second Edition, (Ed). David GREENAWAY, Macmillan/Houndmills, 1996.

HAMILTON, Colleen ve John WHALLEY, "Evaluating the Impact of the Uruguay Round Results on Developing Countries", *The World Economy*. Volume 18, No:1, January 1995.

HARRISSON, Glenn W. ve diğerleri, "Quantifying the Uruguay Round", *The Economic Journal*, No:107, Royal Economic Society, September 1997.

HATİPOĞLU, Ayşegül, "Türk Eximbank İhracatı Teşvik Programı", *Dış Ticarete Durum Dergisi*. Ocak 1991.

HEDEF, "Dış Ticaret ve Damping Sorunu", Eylül 1997.

HOEKMAN, Bernard M. ve Michael PLEIDY, "Damping, Antidumping and Emergency Protection", *Journal of World Trade*. 27, (1989 No:5)

INGCO, Merlinda D. "Tarrification in the Uruguay Round", *The World Economy*. Vol:19, No:4, July 1996.

JACQUEMIN, Alexis, "Imperfect Market Structure and International Trade", *Kyklos*, 35, 1982.

KEMP, M.C. ve H.Y. WAN, "Gains from Trade with and without Lump-Sum Compensation", *Journal of International Economics*, 21.

LOW, Patrick ve Alexander YEATS, "Nontariff Measures and Developing Countries: Has the Uruguay Round Levelled the Playing Field?", *The World Economy*. Vol:18, No:1, January 1995.

MEIER, Gerald M. "Infant Industry" *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. vol.2. London: Macmillan, 1987.

MILNER V. ve David B. YOFFIE, "Between Free Trade and Protectionism: Strategic Trade Policy and a Theory of Corporate Demands", *International Organization*, 43, 2, Spring 1989,

MOLDİBİ, Adnan, "İhracata Yönelik Devlet Yardımları", *Yaklaşım*. Yıl 6, Sayı 65, Mayıs 1998.

MORGAN, Clarisse, "Competition Policy and Anti-Dumping: Is it Time for a Reality Check?". *Journal of World Trade*. Vol: 30, No:5, October 1996.

OĞUZ, Okan, "Uruguay Round'un Türk Tekstil Sektörüne Etkileri", *GATT Uruguay Round Müzakerelerinin Sonuçları ve Etkileri*, (Ed.) Tuğrul ÇUBUKÇU, TÜSİSAY Yayını, Ankara, 1994.

OLGUN, Hasan ve Sübidey TOGAN, "Trade Liberalization and the Structure of Protection in Turkey in the 1980s: A Quantitative Analysis", *Weltwirtschaftliches Archiv*.

ONGUN, Tuba, "Uruguay Round Anlaşmalarının Özü", *GATT Uruguay Round Müzakerelerinin Sonuçları ve Etkileri*, (Ed.) Tuğrul ÇUBUKÇU, TUISAV Yayını, Ankara, 1994.

OSTRY, Jonathan D. "Trade Liberalization in Developing Countries", *IMF Staff Papers*. Vol:38, No:3, September 1991.

PALMETER, David, "A Commentary on the WTO Anti-Dumping Code", *Journal of World Trade*. Vol.30, No: 4, August 1996.

RICHARDSON, J. David, "The Political Economy of Strategic Trade Policy", *International Organization*. 44, 1, Winter, 1990.

ROBSON, P. "The New Regionalism and Developing Countries", *Journal of Common Market Studies*, Vol.31, No.3, September 1993.

SAXENA, Sada Shankar, "The Uruguay Round::Expectations of Developing Countries", *GATT-Intereconomics*, Nov.,Dec., 1988.

SMEETS, Maarten, "Tariff Issues in the Uruguay Round: Features and Remaining Issues", *Journal of World Trade*. Vol: 29, No:3, June 1995.

SPENCER, Barbara J. "Quota Licences for Imported Capital Equipment: Could Bureaucrats Ever Do Better Than the Market?", *Journal of International Economics*. 43, 1997.

STEGEMANN, Klaus, "Policy Rivalry among Industrial States: What can We Learn from Models of Strategic Trade Policy?", *International Organization*. 43, 1, Winter, 1989.

-----, "Strategic Trade Policy", *Current Issues in International Trade*, Second Edition, Ed. by David Greenaway, MacMillan, Houndmills, 1996.

ŞAHİNÖZ, Ahmet, "Uruguay Sonrası Türk Tarımı", *GATT Uruguay Round Müzakerelerinin Sonuçları ve Etkileri*, (Ed.) Tuğrul ÇUBUKÇU, TUISAV Yayını, Ankara, 1994.

ŞİMŞEK, V. Arif, "GB'ne İlişkin 1996 Yılında Yapılan Vergisel Düzenlemeler", *Yaklaşım Dergisi*. Yıl 5, Sayı 49, Ocak 1997.

THARAKAN, P. K. ve J. WAELBROECK, "Antidumping and Countervailing Duty Decisions in the E.C. and in the U.S.: An Experiment in Comperative Political Economy", *European Economic Review*. 38,1994.

TOGAN, Sübidey ve Hasan OLGUN, "1980'li Yıllarda Türkiye'de İthalatın Liberalizasyonu ve Gümrük Vergilerinin Yeniden Düzenlenmesi: Bir Değerlendirme", *ASO Dergisi*, Eylül-Ekim 1989.

TOGAN, Sübidey, "İthalatta Vergi Uygulamaları", *Yeni Forum*, Sayı:14, 1993.

UTKULU, Utku ve diğerleri, "1994 GATT Anlaşmasının Dünya Tekstili ve Hazır Giyim Sektörü Üzerine Etkilerinin Değerlendirilmesi", *Ekonomik Yaklaşım*, 24-25, C.8, İlkbahar-Yaz 1997.

VERMULST, Edwin, "Adopting and Implementing Anti-Dumping Laws: Some Suggestions for Developing Countries", *Journal of World Trade*. Vol:31, No:2, April 1997.

TUNCER, Selahattin, "Geleneksel Korumacılık", *İSO Dergisi*. sayı 337, Nisan 1994.

VOLTER, Frank, "Trade Liberalization within the GATT Framework", *Free Trade in the World Economy*, Symposium, 1986, by Giersch Herberst, Institute für Wettwirtschaft in der Universität Kiel, Westview Press, Boulder, Colorado, 1987.

