

T.C.  
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE YENİ KORUMACILIK  
POLİTİKALARI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

MURAT TEKBAŞ

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Cuma BOZKURT

HAZİRAN 2014  
GAZİANTEP

T.C.  
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE YENİ KORUMACILIK**

Tez Savunma Tarihi:

MURAT TEKBAŞ  
25.06.2014

Sosyal Bilimler Enstitüsü Onayı

  
Doç. Dr. Hilmi BAYRAKTAR

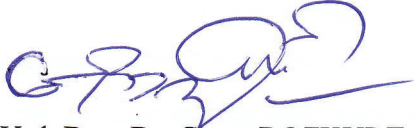
SBE Müdürü

Bu tezin Yüksek Lisans/Doktora tezi olarak gerekli şartları sağladığını onaylıyorum.

  
Prof. Dr. Arif OZSAGIR

Enstitü ABD Başkanı

Bu tez tarafımca (tarafımızca) okunmuş, kapsamı ve niteliği açısından bir Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

  
Yrd. Doç. Dr. Cuma BOZKURT  
Tez Danışmanı

Bu tez tarafımızca okunmuş, kapsam ve niteliği açısından bir Yüksek Lisans/Doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

Jüri Üyeleri:

Yrd.Doç.Dr. Cuma BOZKURT

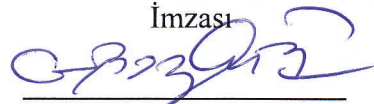
Yrd.Doç.Dr. Bilge KÖKSEL

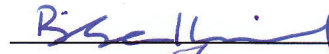
Yrd.Doç.Dr. H.Murat MUTLU

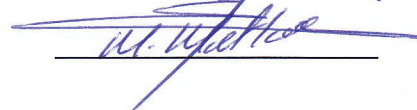
.....

.....

İmzası







.....

.....

## **ABSTRACT**

### **NEW PROTECTIONISM POLICIES IN THE WORLD AND TURKEY**

TEKBAŞ, Murat

M. A. Thesis, Department of Economy

Supervisor: Asst.Prof.Dr. Cuma BOZKURT

June 2014, 158 pages

A number of rules are changing in foreign trade and lots of new policies are coming up. In the second half of the 18<sup>th</sup> century, either financial or non-financial ideas were put forward by the economists defending protectionism against the classical economists who defend liberal trade. Efforts for liberalisation of international trade were put forth with the sign of GATT in 1948. Following the energy crisis in 1973, the countries signed new protectionist policies by applying nontariff obstacles instead of the policies on liberalisation. After the economic crisis in 2008, the countries applied to new protectionist policies excessively with an instinct of protecting their economies. The most applied state measures after 2008 crisis period have emerged to us as trade protectionist measures ( anti-dumping, anti-subsidy), subsidies, tariff and non-tariff measures, export taxes or restrictions, investment measures, immigration measures, export subsidies, export financing and public procurements. The countries like China, European Union countries and U.S are the leading ones that are responsible for taking these measures. The G-20 leaders who defend avoiding protectionist measures are the ones who take 47 trade restricting measures after the crisis. However, in the wake of 2008 crisis, Turkey, despite not applied too many trade restrictions, made several changes. The most outstanding one among them is the given right of 15% price preference to domestic producers in the case of their joining in public procurements. It can be said

that protectionism has returned back after the latest economic crisis. In our study, these new protectionist measures, which protectionist measures have been applied in G-20 countries and Turkey and on which sectors they have applied to have been studied.

**Key words:** G20, New Protectionism, Foreign trade, GATT

## ÖZET

### DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE YENİ KORUMACILIK POLİTİKALARI

TEKBAŞ, Murat  
Yüksek Lisans Tezi, İktisat ABD  
Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Cuma BOZKURT  
Haziran 2014, 158 sayfa

Dış ticarete birçok kural değişmekte, birçok yeni politika ortaya çıkmaktadır. 18. yüzyılın ikinci yarısında serbest ticareti savunan klasik iktisatçılara karşı, korumacılığı savunan iktisatçılar tarafından gerek iktisadi gerekse iktisadi olmayan görüşler ortaya atılmıştır. Ortaya atılan korumacı fikirler 19. yüzyılın ikinci yarısında politikalara yansımıştır. 1948 yılında GATT'ın imzalanması ile uluslararası ticaretin serbestleştirilmesine yönelik çabalar ortaya konulmuştur. Bu serbestleşme çabalarını ortaya koyan gelişmiş ülkeler, ithalatın ve dış rekabetin kontrolüne yönelik çaba içinde de bulunmuşlardır. 1973 yılında yaşanan enerji krizi sonrasında ülkeler serbestleşme yönündeki politikaların yerine tarife dışı engeller uygulayarak yeni korumacı politikalara imza atmışlardır. 2008 yılında yaşanan ekonomik kriz sonrası ülkeler kendi ekonomilerini koruma içgüdüleri ile yeni korumacı politikalara çok fazla başvurmuşlardır. 2008 yılı kriz sonrası dönemde en çok uygulanan devlet önlemleri; ticari koruma önlemleri (anti-damping, anti-sübvansiyon), koruma/devlet yardımları, tarife önlemleri, tarife dışı önlemler, ihracat vergileri veya kısıtlamaları, yatırım tedbirleri, göç tedbirleri, ihracat sübvansiyonları, ihracat finansmanı ve kamu alımları olarak karşımıza çıkmıştır. Bu önlemlerin alınması ile sorumlu olan ülkelerin başında ise Çin, AB ülkeleri ve ABD gibi ülkeler gelmektedir. Korumacı önlemlerden kaçınmayı savunan G-20 liderleri, kriz sonunda ticaret kısıtlayıcı 47

önlemi alan liderlerdir. Türkiye ise, 2008 krizi sonrasında çok fazla ticaret engeli ortaya koymamasına rağmen birtakım değişikliğe gitmiştir. Bunlardan en dikkat çekici olanı, mevzuatta yerli üreticilere, yerli mallar için kamu ihalelerine katılmaları durumunda tanınan %15 fiyat tercihi hakkıdır. Son ekonomik krizden sonra, korumacılık geri gelmiştir denilebilir. Çalışmamızda bu yeni korumacı politikaların G20 ülkeleri ve Türkiye’de hangi koruma önlemlerin uygulandığı ve hangi sektörlerde uygulandığı incelenmiştir.

**Anahtar kelimeler:** G20, Yeni Korumacılık, Dış Ticaret, GATT

## ÖNSÖZ

Bu çalışmada bana her anlamda desteği olan ve emeği geçen birçok kişinin yardımları için her birine özel olarak teşekkür etmeyi bir borç biliyorum.

Öncelikle, yüksek lisans yapabilmem hususunda bana destek olan sayın Rektörüm Prof.Dr.M.Yavuz COŞKUN'a ve Genel Sekreterim Ercan EROĞLU'na, çalışmamın tamamlanmasına kadar tüm aşamalarda bana her türlü desteği sağlayan danışmanım ve Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. Cuma BOZKURT'a ve katkılarını sunan ismini sayamadığım kıymetli hocalarıma teşekkür ederim.

Son olarak da bu çalışmamda başlangıçtan sonuna kadar bana tüm desteklerini hiç esirgemeyen çalışma arkadaşlarıma, bana çok emeği geçen sevgili anne, babama ve tabii ki tezim konusunda beni hep cesaretlendiren hayat arkadaşşıma sonsuz teşekkürlerimi sunmak isterim.

Murat Tekbaş  
25.06.2014  
Gaziantep

## İÇİNDEKİLER

ABSTRACT .....	i
ÖZET .....	iii
ÖNSÖZ .....	v
İÇİNDEKİLER .....	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ .....	ix
TABLolar LİSTESİ .....	x
GRAFİKLER LİSTESİ .....	xi
KISALTMALAR LİSTESİ .....	xii

GİRİŞ .....	1
<b>1.KORUMACILIĞIN TARİHÇESİ</b>	
1.1 SERBEST TİCARETİ SAVUNAN GÖRÜŞLER .....	4
1.2 SERBEST DIŞ TİCARETİN TEORİSİNE TEPKİLER: DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK .....	7
1.3 DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN TEORİK GEREKÇELERİ .....	10
1.3.1 Korumacılık Yönünde Ekonomik Olmayan Gerekçeler .....	11
1.3.2 Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi; ‘Optimum Tarife’ Görüşü .....	12
1.3.3 Yurtiçi Piyasalardaki Sapmalar; Optimum Koşulların Bozulması .....	13
1.3.4 Genç Endüstriler Tezi .....	15
1.3.5 Damping ve Sübvansiyona Karşı Korunma .....	18
1.3.6 İstihdamın Artırılması ve Ödemeler Bilançosu Dengesizliğinin Giderilmesi .....	19
1.3.7 Ülkelerarası Ücret Farklılıkları ve İşgücü Piyasasındaki Aksaklıkların Giderilmesi .....	21
1.3.8 Üretim Maliyetlerinin Eşitlenmesi; Bilimsel Tarife Görüşü .....	21
1.3.9 Devlete Gelir Sağlama .....	22
1.3.10 Dış Ticaret Teorisine Yeni Yaklaşımlar ve Stratejik Dış Ticaret Teorisi .....	23
1.3.10.1 Nitelikli İşgücü Teorisi .....	23
1.3.10.2 Teknoloji Açığı Teorisi .....	24
1.3.10.3 Ürün Dönemleri Teorisi .....	24
1.3.10.4 Tercihlerde Benzerlik Teorisi .....	25
1.3.10.5 Ölçek Ekonomileri Teorisi .....	25
1.3.10.6 Monopolcü Rekabet Teorisi .....	26
1.3.10.7 Stratejik Ticaret Politikası .....	26
<b>2.YENİ KORUMACILIK VE ARAÇLARI: TARİFE DIŞI ENGELLER</b>	
2.1 GÜMRÜK TARİFELERİ .....	28
2.1.1 Gümrük Tarifesi Kavramı .....	28
2.1.2 Gümrük Tarifesinin Fonksiyonu .....	29



2.1.3 Spesifik ve Advalorem Gümrük Vergileri.....	30
2.1.4 Efektif Gümrük Tarife Oranı.....	30
2.1.5 Gümrük Tarifesinin Uygulanma Amaçları.....	31
2.2 YENİ KORUMACILIĞIN DOĞUŞU VE GELİŞİMİ.....	32
2.2.1 Yeni Korumacılığın Ortaya Çıkışı ve Özellikleri.....	32
2.2.2 Yeni Korumacılığın İçeriği.....	35
2.3 TARİFE DIŞI ENGELLERİN TANIMI VE ÇEŞİTLERİ.....	36
2.3.1 Miktar Kısıtlamaları.....	38
2.3.1.1 Kotalar.....	38
2.3.1.2 Tarife Kotaları.....	41
2.3.1.3 Gönüllü İhracat Kısıtlamaları.....	43
2.3.1.4 İthalat Yasakları ve Ambargolar.....	45
2.3.2 Mali Nitelikli Tarife Dışı Engeller.....	47
2.3.2.1 İç Piyasaya Yönelik Endüstrilere Sübvansiyon.....	47
2.3.1.2 İhracat Sübvansiyonları ve Telafi Edici Vergiler.....	49
2.3.1.3 Anti-Damping Vergileri.....	51
2.3.1.4 Ayrımcı Devlet Satın Alımları ve Ticaretin Devlet Eliyle Yapılması.....	53
2.3.1.5 Değişken Nitelikli Vergiler.....	54
2.3.1.6 İthalat Teminatları.....	56
2.3.1.7 İhracat Vergileri.....	56
2.3.3 Ticarete İdari ve Teknik Engeller.....	58
2.3.3.1 İthalat Lisansları.....	59
2.3.3.2 Gümrük Değerleme ve Sınıflandırma Prosedürü.....	60
2.3.3.3 Menşe Kuralları.....	61
2.3.3.4 Sevk Öncesi İnceleme.....	63
2.3.3.5 Ticarete Teknik Engeller.....	64
2.3.3.6 Çevre ve Dış Ticaret İlişkisi.....	65
2.3.4 Tarife Dışı Engelleri Ölçüm Yöntemleri.....	67
2.3.4.1 Envanter Yaklaşımı.....	67
2.3.4.1.1 Frekans Oranı.....	68
2.3.4.1.2 Kapsama Oranı.....	69
2.4 GATT, WTO VE URUGUAY TURU.....	69
2.4.1 GATT'ın Kuruluşu ve Yapısı.....	70
2.4.2 GATT'IN Amaçları, Temel İlke ve Kuralları.....	72
2.4.3 GATT' dan Dünya Ticaret Örgütüne Geçiş Süreci.....	73
2.4.4 Dünya Ticaret Örgütü (WTO).....	74
<b>3. DÜNYADA YENİ KORUMACILIK</b>	
3.1. YENİ KORUMACILIĞIN DÜNYA TİCARETİNE ETKİLERİ.....	77
3.1.1 Yeni Korumacılıkta 1970 ile 2008 Arası Dönem.....	77
3.1.2 Yeni Korumacılıkta Erdemli Davranışlar ve 2009 ile 2014 arası Dönem.....	82
3.2. TÜRKİYE VE DİĞER G-20 ÜLKELERİNDE YENİ KORUMACILIK TEDBİRLERİ.....	92
<b>4.YENİ KORUMACILIĞIN TÜRKİYE AÇISINDAN İNCELENMESİ</b>	
4.1.TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET POLİTİKASININ GELİŞİMİ.....	105
4.1.1 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET POLİTİKASI.....	105
4.1.1.1 Cumhuriyet Öncesi Dönem.....	106
4.1.1.2 1923-1929 Cumhuriyetin Kuruluş Yılları Dönemi.....	107
4.1.1.3 1930-1950 Devletçi Ekonomi Politikaları Dönemi.....	109
4.1.1.4 1950-1962 Kısmi Liberal Dönem.....	110

4.1.1.5 1963-1980 Planlı Dönem.....	111
4.1.1.6 1980 Sonrası Dışa Açılma Dönemi .....	113
4.1.1.7 1995-2000 Gümrük Birliği Dönemi.....	115
4.1.1.8 2000-2013 Büyüme Dönemi.....	116
4.2 TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİ KISITLAYAN ENGELLER.....	120
4.2.1 İthalatta Miktar kısıtlamaları.....	120
4.2.1.1 İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri .....	122
4.2.1.2 Sınai, Ticari ve Fikri Mülkiyet Haklarının Korunması.....	123
4.2.1.3 Tarife Kotaları.....	124
4.2.1.4 Gönüllü İhracat Kısıtlamaları ve Pazar Payını Düzenleme Anlaşmaları.....	126
4.3 TÜRKİYE’DE ANTI-DAMPİNG VE TELAFİ EDİCİ VERGİ UYGULAMALARI	127
4.3.1 Anti-Damping Önlemlerinin Uygulama Açısından.....	128
4.3.2 Anti-Damping Önlemlerinin Kullanım Amacı Açısından.....	130
4.4 İTHALAT TEMİNATI UYGULAMASI.....	131
4.5 TÜRKİYE’DE İHRACAT TEŞVİKLERİ.....	132
4.5.1 Vergi, Resim ve Harç İstisnası.....	137
4.5.2 İhracatta Kurumlar Vergisi İstisnası.....	138
4.5.3 İhracatta Katma Değer Vergisi İstisnası.....	140
4.5.4 Kredilere İlişkin Teşvikler.....	141
4.5.5 Dahilde İşleme Rejimi.....	144
4.5.6 İhracata Yönelik Devlet Yardımları.....	146
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	149
KAYNAKLAR .....	153
ÖZGEÇMİŞ (VITAE).....	158

## ŞEKİLLER LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Şekil 1.1. Piyasada Optimum Şartlarının Bozulması.....	13
Şekil 1.2. Genç Endüstriler Tezi.....	16
Şekil 2.1. İthalat kotalarının etkileri.....	39
Şekil 2.2. Tarife Kotalarının Ekonomik Etkileri (Büyük Ülke Varsayımı).....	42
Şekil 2.3. İthal yasakları.....	46
Şekil 2.4. Yurtiçi Üreticilere Verilen Sübvansiyonlar.....	48
Şekil 2.5. İhracat Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri.....	50
Şekil 2.6. İhracat vergilerinin etkileri.....	57
Şekil 3.1. 2008 Krizi sonrası korumacı önlem sayıları.....	86
Şekil 3.2. Kriz sonrası korumacılık tedbirleri.....	89
Şekil 3.3. Haziran 2012- Mayıs 2013 arasında Korumacılık türleri ve kaynaklar.	90
Şekil 3.4. Korumacı önlemlerin G8 ülkelerine zararları.....	91

## TABLOLAR LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo 2.1. GATT Görüşmeleri ve Tarife İndirim Oranları.....	73
Tablo 3.1. Yeni Korumacılıkta Erdem Davranışlar Tablosu.....	83
Tablo 3.2. Renk Kodu Anlamları.....	92
Tablo 3.3. GTA veri tabanında bulunan resmi önlemler.....	93
Tablo 3.4. Kasım 2008'deki kriz sonrası G20 devletlerinde uygulanan önlemler (Haziran 2013 raporundan beri tüm değişiklikler ve kararların toplamı).....	94
Tablo 3.5. Kasım 2008'deki kriz sonrası G20 devletleri tarafından uygulanan önlemler, (Haziran2013 raporundan beri tüm değişiklikler ve kararların toplamı)..	95
Tablo 3.6. Kasım 2008'den sonrası 10 en büyük ülke tarafından alınan korumacı önlem hedefleri .....	96
Tablo 3.7. Kasım 2008 sonrası en kabahatli ülkeler.....	97
Tablo 3.8. Kasım 2008 sonrası yabancı ticari çıkarlara karşı en çok kullanılan 10 ayrımcı devlet önlemleri.....	98
Tablo 3.9. Kasım 2008'den sonra ayrımcı önlemlerden en çok etkilenen ilk 20 sektör.....	99
Tablo 4.1. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1923-1929).....	108
Tablo 4.2. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1930-1950).....	109
Tablo 4.3. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1951-1962).....	110
Tablo 4.4. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1963-1979).....	112
Tablo 4.5. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1980-1994).....	114
Tablo 4.6. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1995-2000).....	115
Tablo 4.7. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (2000-2013).....	117
Tablo 4.8. Stratejik Yatırımlar .....	136
Tablo 4.9. Yatırımlarda Devlet Destekleri .....	140
Tablo 4.10. Yatırımlarda Devlet Destekleri (31.12.2013).....	141

**GRAFİK LİSTESİ**Sayfa No

Grafik 4.1. Yıllara Göre Sigortalanan Sevkiyat Tutarı.....	143
Grafik 4.2. Yıllara ve Sektörlere Göre Sigortalana Sevkiyatın Dağılımı.....	143
Grafik 4.3. Yıllara ve Ülke Gruplarına Göre Sigortalana Sevkiyatın Dağılımı..	144

## KISALTMALAR LİSTESİ

GOÜ	: Gelişmekte Olan Ülke
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
BİT	: Bilişim ve İletişim Teknolojileri
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
WTO/DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
AB	: Avrupa Birliği
GM	: General Motor
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
OPEC	: Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
GPS	: Genel Tercihler Sistemi
LTA	: Uzun Vadeli Pamuklu Dokuma Anlaşması
MFA	: Çok Elyaflılar Anlaşması
OGT	: Ortak Gümrük Tarifesi
FOB	: Gemi Güvertesinde Teslim
CIF	: Mal Bedeli, Sigorta, Navlun Karşılanması
AT	: Avrupa Topluluğu
STA	: Serbest Ticaret Anlaşması
ISO	: Uluslararası Standartlar Örgütü
MKE	: Makina Kimya Enstitüsü
TRAINS	: Ticaret Engelleri Veri Tabanı
IMF	: Uluslararası Para Fonu
WB	: Dünya Bankası
ITO	: Uluslararası Ticaret Örgütü
ICTSD	: Uluslararası Ticaret ve Sürdürülebilir Kalkınma Merkezi
GTA	: Global Ticari Alarm
BRICS	: Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika Cumhuriyeti
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsü
DÇM	: Döviz Çevrilebilir Mevduat
FSH	: Fikri ve Sınai Haklar
TRIPs	: Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları
KÖY	: Kalkınmada Öncelikli Yöre
KKDP	: Kaynak Kullanımını Destekleme Primi
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
KDV	: Katma Değer Vergisi
EFIL	: İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi
DİR	: Dahilde İşleme Rejimi

## GİRİŞ

Serbest dış ticaret görüşü, 18.yüzyılın ikinci yarısında büyük bir sanayileşme hareketini gerçekleştiren İngiltere’de doğmuş ve ülkenin ekonomik çıkarları doğrultusunda teorik açıdan da desteklenmiştir. Bu açıdan karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, her ülkenin hemen her koşulda dış ticaretten yarar sağlayacağı görüşü üzerinde önemle durmuştur. Sanayileşme çabalarında, zamanın güçlü ekonomisi İngiltere’yi kısa sürede izleyebilen Fransa’da da doğal olarak benzer bir görüş hakim olmuştur. Serbest dış ticarete karşı ilk tepkiler, sanayileşme alanında nispi olarak geri kalmış durumda olan ve henüz gümrük birliğini kuramamış bulunan Almanya’da gerçekleşmiştir(Hephaktan, 2012: 121-122).

Son 40 yıllık süreçte teknolojik alanda büyük gelişmeler yaşanması, global bilgi ağı olan İnternet’in ortaya çıkışı ile birlikte ülkeler arasındaki sınırlar neredeyse yok denilebilecek seviyelere düşürmüştür. Bu gelişmelerde uluslararası ticaretin ülke sınırlarını aşmasına, çokuluslu şirketlerin artık global piyasalar için çalışmaya ve kendilerini ülkelerden bağımsız olarak organize etmeye, tüm dünyayı ticari alanları olarak görmeye başlamışlarını sağlamıştır. Küreselleşen dünya şartları bilginin akışını ve her an bilgiye ulaşımı mümkün kılmış, elektronik ekonomi sayesinde gerek üreticiler gerekse tüketiciler artık global olarak davranma eğilimi göstermişlerdir. Bu gelişmelerin tamamı ekonomide serbest piyasanın gerektiği gibi işlemesine fayda sağlamıştır.

1970’li yıllardan itibaren dünyada yaşanan olumsuz gelişmeler, ülkelerin ekonomilerini korumak için başvurduğu araçları değiştirmelerine neden olmuştur. Bu dönemde yeni sanayileşen ülkelerin korumacılık sonunda tekstil, ayakkabı, çelik gibi bazı önemli geleneksel sektörlerde ilerlemeler kaydetmesi, gelişmiş ülkelerde korumacılık eğilimlerinin yeniden canlanmasına yol açmıştır. Söz konusu dönemde, çok taraflı müzakereler yoluyla gümrük tarifelerinin azaltılması yönündeki çabalar, gelişmiş ülkeleri farklı korunma araçları keşfetmeye yöneltmiştir. Kullanılan politika araçlarındaki bu değişiklik, uygulanan korumacılığın “yeni korumacılık” olarak adlandırılmasına yol açmıştır. Yeni korumacılığı geleneksel korumacılıktan ayıran en önemli özellik ise, başvurduğu koruma araçlarının gümrük tarifleri dışında tarife dışı araçlara dayalı olmasıdır. Bu araçların başlıcaları, kotalar, anti-damping vergileri, telafi edici vergiler, gönüllü ihracat kısıtlamaları, çevre, insan, bitki, hayvan sağlığını ve tüketiciyi korumaya yönelik standartları, teknik ve idari engellerdir.

Ülkeler bir taraftan çok taraflı anlaşmalar, bir taraftan da iktisadi birleşmeler yoluyla gümrük tarifelerini kaldırmaktadır. Aslında, görünürde gümrük tarifelerini kaldıran ülkelerin, görünmez engel niteliğinde olan tarife dışı engelleri kullanmaya başladığı görülmektedir. Böylece, ülkelerin tarifelerin azaltılması ya da ortadan kaldırılması neticesinde ortaya çıkan boşluğu tarife dışı engellerle doldurmaya çalıştığı anlaşılmaktadır. Tarife dışı engeller, gümrük tarifelerine kıyasla görünmeyen nitelikteki engeller olması sebebiyle daha tehlikeli ve tespit edilmeleri de daha zordur.

Çalışma giriş ve sonuç bölümleri dahil olmak üzere 6 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, uluslararası ticarete korumacılığın tarihsel olarak gelişiminden bahsedilmektedir. Bu bölümde serbest ticareti savunan görüşlerden ve bu görüşlere karşı getirilen eleştirilere değinilmektedir. Ayrıca konunun daha iyi anlaşılabilmesi için dış ticarete korumacılığın teorik gerekçeleri de incelenmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde yeni korumacılık ve araçları incelenmiştir. İlk olarak gümrük tarifelerinden ve uygulama amaçlarından, yeni korumacılığın ortaya çıkışı, nedenleri ve özellikleri üzerinde durulmuştur. Ardından II. Dünya Savaşı sonrasında dünya ticaretinin barış içinde sürdürülebilmesi amacıyla başlatılan çok



yönlü ticaret görüşmeleri süreci içinde oluşan Dünya Ticaret Örgütü ve ticaret engellerinin de ortadan kaldırılması amacıyla Uluslararası Gümrükler Ticaret Genel Anlaşması olarak bilinen müzakerelere ve Türkiye'yi yakından ilgilendiren tarım ürünleri ticareti, Uruguay Turu görüşmelerinde alınan kararlara değinilmiştir.

Üçüncü bölümde 2008 yılında meydana gelen küresel krize kadar Dünyada uygulanan korumacılık politikaları ve 2008 sonrası dönemdeki yeni korumacılık politikalarına değinilmiştir. 2008 yılı sonrasında kurulmuş olan Global Ticari Alarm sitesi tarafından toplanan bilgilerin çerçevesinde en çok uygulanan korumacı politikalar, en çok etkilenen sektörler, en çok korumacı uygulama yapan ülkeler hakkında bilgiler değerlendirilmiştir. Ayrıca G20 ülkelerinin etkiledikleri ve etkilendikleri önlemler ve ayrı ayrı istatikselsel olarak korumacı uygulamaların ne kadarına neden oldukları, ne kadar ülkeyi etkiledikleri incelenmiştir.

Dördüncü bölümde ise Türkiye açısından korumacılığın ve yeni korumacılık politikaları dönemselsel olarak değerlendirilmiştir. Türkiye'de dış ticareti kısıtlayan engellerin neler olduğu ve bu konuda alınan önlemlerin neler olduğu hakkında bilgi sunulmuştur. Uygulama ve kullanım açısından anti-damping ve telafi edici vergi uygulamalarının Türkiye'de ne derece uygulandığı incelenmiştir. Son olarak ise Türkiye'de ihracat teşvikleri açısından uygulanan Vergi, Resim ve Harç, İhracatta kurumlar vergisi ve ihracatta katma değer vergisi istisnası politikaları incelenmiştir.

# BİRİNCİ BÖLÜM

## KORUMACILIĞIN TARİHÇESİ

### 1.1 SERBEST DIŞ TİCARETİ SAVUNAN GÖRÜŞLER

Klasik dış ticaret teorisi, ticarete katılan ülkelerin karşılıklı kazanç sağlayacaklarını öngören liberal bir yaklaşımdır. Klasik teori, dış ticaretteki başarıyı genellikle uluslararası iş bölümü ve uzmanlaşmaya dayandırmıştır. Serbest dış ticaret ülkeler arasında işbölümü ve uzmanlaşmaya imkan vererek her ülkedeki genel verimlilik düzeyinin ve böylece dünya üretim ve refahının artmasını sağlayacaktır.

Klasik dış ticaret teorisinin ilk temsilcilerinden A. Smith, “Ulusların Zenginliği” adlı eserinde serbest dış ticaretin yararlarını savunarak, dış ticaretin uluslararası uzmanlaşma ve işbölümü doğurarak dünya kaynaklarının verimliliğini artıracığını, böylece dünya üretimi ve refahının yükselmesine yol açacağını savunmaktadır. Dolayısıyla Smith’e göre, Merkantilizm’in uluslararası ticarete bir taraf kazanırken diğer tarafın kaybetmesini şeklindeki görüşü yanlıştır. Çünkü uluslararası ticaretten her iki taraf da kazançlı çıkar (Seyidoğlu, 2009: 23). Ancak, teori gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasındaki ticaret gibi, uluslararası ticaretin ancak sınırlı bir bölümünü açıklayabilmektedir. Gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticareti açıklamakta ise büyük ölçüde yetersiz kalmıştır. Bir ülke her malı diğerine göre daha ucuza üretse dahi serbest ticaretten her iki tarafında faydalanacağı David Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile açıklanmaktadır. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, dış ticaret teorisinin temellerini oluşturur ve ülkelerin hangi malları ithal, hangi malları ihraç edeceğinin bir analizidir. Bu teoriye göre mal mübadelesi, her iki ülke için de faydalıdır. Çünkü aynı üretim girdileri ile daha fazla mal sağlanır, bu da daha yüksek bir refah seviyesi anlamına gelmektedir (Karakoç, 2008: 13).

Bütün varsayımları ile klasik dış ticaret teorisi statik bir denge analizidir. Dış ticaretteki uzmanlaşma ve karşılaştırmalı üstünlükler, tek üretim faktörü olan emeğin uluslararası verimlilik farkları tarafından belirlenmektedir. Ricardo, modelini kurarken, sadece arz yönünü dikkate aldığından, dış ticarete katılan ülkeler arasındaki değişim oranını iki sınır içinde belirsiz bırakmıştır. İki ülke arasındaki kesin “dış ticaret haddi” ise arz ve talep güçlerinin karşılıklı etkileri tarafından belirlenmektedir. Daha önce mevcut olmakla birlikte ilk olarak J.S. Mill (1806-1873) tarafından ortaya atılan bu husus, uluslararası değerler teorisi veya karşılıklı talep kanunu olarak bilinir ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisine katkısı büyüktür. Mill’e göre serbest dış ticaret dünya kaynaklarının daha etkin kullanımını sağlamaktadır. Bu, dış ticaretin doğrudan etkisidir. Bunun dışında dış ticaretin ülkeleri pazar olanakları ötesine, geniş pazarlara kavuşturması gibi dolaylı etkileri de vardır. Geniş bir pazar için yapılan üretim, iş bölümünün gelişmesine, sermayenin daha yoğun olarak kullanılmasına ve üretimde teknik gelişmeye de yardımcı olacaktır. Ayrıca Mill, uluslararası rekabette en fakir ülkenin en fazla kazanan olacağını, zengin ülkenin daha fazla satın alma gücü ve daha şiddetli arzular taşıması dolayısıyla fakir ülkelerin malları için daha yüksek fiyat ödemeye hazır olduklarını da açıklamıştır. Klasik teorinin karşılaştırmalı üstünlüklere dayanan serbest dış ticaret görüşü, gerek dayandığı varsayımlar gerek kendi amaçları bakımından son derece tutarlıdır. Bununla birlikte teorinin varsayımları günümüzün koşullarına uymamaktadır. Neoklasik iktisatçılar Klasik dış ticaret teorisini çeşitli yönleriyle geliştirerek, eksikliklerini gidermeye çalışmışlardır. Klasik teorinin, serbest ticaretin ülkelerin refahını arttırıcı nitelikte olduğunu ve dış dengesizliklerin kendiliğinden giderebileceğini savunan görüşleri, Neoklasik teoride de aynen geçerliliğini korumuştur. Neoklasik yazarlar modellerinde ulaştırma masraflarını da dikkate almışlar, üretim faktörlerinin ülkeler arasında akışkan olabileceğini varsaymışlar, ölçeğe göre artan verim koşullarını incelemişlerdir; karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin dinamik yapısına önem vererek, teoriyi matematiksel teknikler ve istatistiki verilerle zenginleştirmişlerdir. Neoklasik teorinin getirdiği en büyük yenilik ise emek-değer teorisi yerine yeni değer kanunlarını ikame etmiş olmasıdır. Bu ikame sayesinde laissez-faire’e bağlılık daha da güçlenmiştir (Seymen, 2000: 7-9).

Karşılıklı Talep Teorisi, İngiliz iktisatçısı Alfred Marshall (1842-1924) tarafından geliştirilmiş ve “teklif eğrileri” adı verilen grafiklerle incelenerek daha da açıklığa kavuşturulmuştur.

Belli miktar veya hacimde ithal mal karşılığında, ülkenin önerdiği ihraç malı tutarına teklif (offer) adı verilir. Buna göre bir teklif, aynı anda şu üç şeyi ifade eder: İhraç miktarı, ithal miktarı, uluslararası fiyat oranı. Ticaret hacmi değiştikçe ülkenin teklifleride değişir. İthal malı birer birim artırırken, bunların karşılığında ülkenin kendi malından önereceği miktarları gösteren eğriye teklif eğrisi denir. Ya da tersine teklif edilen ihraç malları, birer birim artırırken, talep edilen ithal malı miktarını gösteren eğri biçiminde de tanımlanabilir. Teklif eğrisi üzerinde her nokta, hem teklif ve talep edilen miktarları, hem de bunların birbirine oranı olan uluslararası göreceli fiyatı, yani ticaret hadlerini gösterir. Marshall’a göre, dış ticarete denge şartları, bir uluslararası talep denklemi kadar bir uluslararası arz denkleminde de özetlenebilme imkanına sahipse de, hakim olan etken uluslararası taleptir. Fakat nasıl satın alma gücüyle desteklenen iç talep arzı teşvik ediyorsa, dış ticarete de arz kendi talebini yaratır. Klasik Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi’ne göre, aralarındaki üretim maliyetleri farklı olduğu sürece, ülkeler karlı dış ticaret yapabilirler. Ancak bu analizlerde, eksik bırakılan çok önemli bir nokta vardır; ülkeler arasında üretim maliyetlerinin neden farklı olduğu konusu açıklanmamıştır. Ricardo bunu, emek verimliliğinin uluslararası farklılığına bağlamış, ama emeğin veriminde farklılık doğuran etkenlerle ilgilenmemiştir. Karşılaştırmalı üstünlüklerin bu eksikliğini gidermek üzere, Ricardo’dan yaklaşık bir asır sonra ortaya atılan bir açıklama, “faktör donatımı teorisi”dir. İsveçli iktisatçı Eli Heckscher’in (1879-1952), 1919 yılında yayımlanan bir makalesine dayanan bu yeni yaklaşıma “faktör oranları teorisi” de denir. Heckscher’in öğrencisi olan Bertil Ohlin ise 1930’ larda söz konusu teoriyi geliştirici bazı çalışmalarda bulunmuştur. Bu iktisatçıların isimlerinden dolayı teoriye yaygın biçimde Heckscher-Ohlin (H-O) teoremi denmektedir. Heckscher-Ohlin Teoremi, Ricardo teoreminden farklı olarak emek-değer kuramı ve ticareti sınırlayan karşılıklı olarak bağımlı ürün ve faktör piyasalarını içeren birden çok faktör ilave edilmiştir. Heckscher-Ohlin teoremine göre, karşılaştırmalı üstünlük, ülkelerdeki bol bulunan üretim aracına dayanır. Yani ülkeler, bol bulunan üretim aracının fazla kullanıldığı malları daha ucuza ürettikleri için bu mallarda mukayeseli

avantajı belirleyen çeşitli etmenler arasında üretim araçlarının varlığı ya da nispi bolluğu üzerinde durur ve bunu ön plana getirirler(Çifçi, 2001: 7-13).

Faktör Donatımı Teorisi'nin dayandığı iki ana varsayım şunlardır:

- Ülkeler faktör donatımları bakımından birbirinden farklıdır.
- Mallar faktör yoğunlukları bakımından da farklılık gösterirler.

Teori, güçlü bir mantiki yapının yanında test edilebilir varsayımlara da dayanması nedeniyle birçok iktisatçının ilgisini çekmiştir. Faktör donanımı teorisi, uzun bir süre boyunca malları faktör bileşimlerine ayıracak bir teknik bulunamadığından test edilememiştir. Ancak 1930'lu yıllarda girdi-çıkıtı (input-output) tekniği olarak bilinen endüstrilerarası bağlantıları kantitatif olarak ölçmeye yarayan yöntemi geliştiren Leontief, ABD verilerini kullanarak Heckscher-Ohlin'in faktör donanımı teorisini test etmiştir. Heckscher- Ohlin'in faktör donanımı teorisi, ülke hangi üretim faktöründe avantajlıysa o üretim faktörünü yoğun olarak kullanmalıdır. Bir mal emek yoğun da sermaye yoğun da üretebilir. Kuşkusuz 1947 yılı dönemde dünyadaki en zengin sermaye birikimine sahip ABD'nin bu teori uyarınca sermaye yoğun mallar üretip ihraç etmesi beklenmektedir. Ancak o dönemdeki veriler incelendiğinde ihracattaki sermaye/emek oranı, emek lehindedir. Yani ABD emek yoğun mallar ihraç etmektedir. Oysa Heckscher-Ohlin'in teorisine göre, ABD sermaye yoğun mallar ihraç edip emek yoğun malları ithal etmeliydi. Bu durum "Leontief Paradoksu" olarak adlandırılmıştır(Yürük, 2008: 13-14).

Buraya kadar liberal teorinin, dış ticarete bakış açısı incelenerek serbest ticareti haklı gösteren fikirleri açıklanmaya çalışılmıştır.

## **1.2 SERBEST DIŞ TİCARET TEORİSİNE TEPKİLER: DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK**

16.Yüzyılın başından 19.Yüzyıla kadar hüküm sürmüş olan Merkantilizm, milli güvenliğe öncelik veren, "ithalatı kısıtlayıp ihracatı teşvik ederek" güçlü ve zengin bir devlet oluşturmayı amaçlayan iktisadi milliyetçilik olarak korumacılık yanlısı politikalar içermektedir. Ekonomik milliyetçilik ekonomiyi dışa bağımlı olmaktan korumak ve ülkenin ekonomik çıkarlarını kişilerin ekonomik çıkarlarının önüne geçirmek olarak tanımlanabilmektedir(Altan, 2013: 29).

19.Yüzyılın başında Almanya, İngiltere ve Fransa'ya oranla, sanayileşmekte geri kalmış, tarıma dayanan bir ülkedir. Henüz milli bütünlüğe kavuşmamış Alman

konfederasyonu, politik bakımdan küçük devletlere bölünmüştür. Küçük Alman devletleri iç gümrüklerle birbirlerinden ayrıldığı halde, dış gümrükler konulmuş değildir; kendilerinden ileri düzeyde sanayileşmiş İngiltere ve Fransa'nın rekabetine açıktır (Kazgan,2008: 50). Bu nedenle gelişmiş ülkelerle rekabet etmek için korumacı önlemlerin alınmasını savunmuşlardır.

Korumacılığı savunan görüşleri, başka bir ifade ile korumacılığın nedenlerini çok genel olarak iki grupta incelemek mümkündür. Bunların ilki iktisadi olmayan görüş ve düşüncelerdir. Korumacılığın iktisadi olmayan görüşlerinde, ülkelerin, kendi kendilerine yeterli bir milli güce sahip olmak, dışarıya daha az bağımlı olmak, dünya üzerinde daha fazla politik güç kazanmak ve askeri endişelerle bazı faaliyet dallarında çok yüksek maliyetlerle bile olsa kısmen kendi kendine yeterli bir duruma gelmek gibi amaçlar yer almaktadır. Ayrıca, tarihi, kültürel, ahlaki değerlerin ve doğal yaşamın korunması gibi iktisadi olmayan gerekçelerle de korumacılık savunulmaktadır. İkincisi ise korumacılığı savunan iktisadi görüşler ise kuşkusuz daha kapsamlıdır. Korumacılığın iktisadi nedenleri arasında, yurt içi piyasalarda optimum koşulların sağlanamadığı durumlarda müdahalenin gerektiği görüşü ve yeni kurulan sanayileri korumaya yönelik bebek sanayiler tezi, en önemli olanlarıdır. Bunun dışında yerli işgücüne istihdam olanakları sağlanması, ödemeler bilançosu dengesizliklerinin giderilmesi, dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi, dumping ve sübvansiyona karşı önlemler gibi korumacılığın pek çok nedeni ve bunları savunan görüşlerinden söz etmek mümkündür. (Seymen, 2000: 13-14 ).

Buradan hareketle, tarihi gelişim içerisinde, yeni kurulan sanayi dallarının ya da ekonominin bir kısmının tarife ile korunması fikri ilk defa, 1791 yılında Alexander Hamilton (1755-1804)'un "Report on Manufactures (İmalat Üzerine Rapor)" adlı kitabında ortaya atılmıştır. Hamilton, yeni kurulan sanayilerin gümrükler yoluyla korunması fikrini savunarak, bağımsızlığını yeni kazanmış olan ABD'nin sanayi üretiminde güçlenebilmesinin ancak Amerikan sanayi mallarının İngiliz mallarına karşı korunması ile mümkün olabileceğini belirtmiştir. Hamilton ayrıca, sanayileşmenin önemini vurgulayarak, bir ülkenin yalnızca refahının değil ulusal güvenliğinin de, sanayisinin gelişmesine bağlı olduğunu ve ülkede kendine yeterli olabilecek tüm ulusal ürünlerin üretilmesi gerektiğini savunmuştur. Hamilton tarafından ortaya atılan korumacılık fikrinin, ABD'de gelişmesi ve savunulması üzerine Henry Carey (1793-1879) ve diğer iktisatçılar teoriyi

geliştirmişlerdir. Avrupa’da Alman iktisatçı Friedrich List ise (1789-1846), “The National System of Political Economy (Ulusal Politik Ekonomi Sistemi)” adlı eseriyle konu üzerine eğilmiştir. Klasik iktisadi düşünceyi eleştiren, Tarihçi Ekol’ün önde gelen düşünürlerinden biri olan Friedrich List (1789-1846), korumacı politikaları teorik yaklaşımlarıyla desteklemiş ve milli bir ekonomi politikası izlenmesinin gerekliliğini savunmuştur(Hephaktan, 2012: 122-125). List, bir devletin sanayisinin, ekonomik olarak daha ilerlemiş devletlerle rekabete maruz kalırsa, daha başlangıç aşamasında yok olabileceğini, bir devlet potansiyel olarak üretim gücüne sahipse, kalkınmasını artırmak için gümrük tarifesi uygulamak zorundadır görüşünü savunmuştur(Altan, 2013: 31).

Romanyalı iktisatçı Mihail Manoilescu (1891-1950), “Koruma Teorisi ve Uluslararası Ticaret” adlı kitabında, ikili bir ekonomik yapıya sahip ülkelerde, sanayi ve tarım kesimlerindeki aynı miktar emeğin verimliliklerini karşılaştırdığında, sanayi kesimindeki emeğin tarım kesimindeki emekten 4,5 kat daha verimli olduğunu tespit etmiştir. Böyle bir durumda, sanayi kesimi dış piyasalara karşı bir tarife ile korunacak olursa, tarımdaki düşük verimli emeğin sanayi kesimine geçişi sağlanarak verimliliği de artacaktır. Manoilescu’ya göre, gelişme sürecindeki ülkeler sanayi kesimlerini korumakla, karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre uzmanlaşmanın sağlayacağından daha fazla kazanç sağlayacaktır. Wolfgang F. Stolper (1912-2002) ve Paul A. Samuelson’un (1915-2009) 1941 yılında yayımladıkları “Protection an Real Wages (Koruma ve Reel Ücretler)” konulu makalede, korumacılık konusundaki görüşe ağırlık verilmektedir. Stolper ve Samuelson’a göre serbest dış ticaret, ihracat endüstrilerde yoğun olarak kullanılan üretim faktörü lehinedir. Dolayısıyla serbest ticaret ile kıt olan üretim faktörünün nispi bolluğu azaldığından getirisi artmaktadır. Gelişmiş ülkeler sermaye faktörüne, gelişmekte olan ülkeler ise emek faktörüne bol miktarda sahip oldukları için, gerçekleşecek serbest dış ticaret, reel ücretlerin eşitlemesini sağlayacaktır. 19.yüzyılda ABD, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, Güney Afrika gibi ülkelerde yaşanan hızlı kalkınma, Irving B. Kravis (1917-1992) tarafından, dış ticaret kavramı yerine doğal kaynaklar gibi bu ülkelerdeki içsel koşullara bağlanmaktadır. Kravis modeline göre, örneğin, ithalat bir ülkenin yurt içi üretiminin esnek olmadığını gösterirken, ihracat ise o ülkenin üretim gücünün yüksekliğini ifade etmektedir. Dolayısıyla, bir ülkenin ihracata dayalı sanayileri,

ekonominin diğer sektörlerine göre daha üstün bir teknolojiyi ve daha hızlı bir teknolojik ilerlemeyi belirtecektir (Hepaktan, 2012: 123-124).

19. yüzyılın ikinci yarısında gelişen korumacı dış ticaret görüşleri, politikalara da yansımıştır. 1870-1913 dönemi, serbest ticaret uygulamalarının zayıfladığı bir dönemdir. 1873'de Avrupa tarımında baş gösteren buhran, Almanya ve Fransa gibi ülkelerde tarifelerin yükseltilmesine yol açmıştır. Ancak bundan daha önemli bir etken, sanayileşmenin geç başladığı Almanya, İtalya ve ABD gibi ülkelerde, yerli sanayilerin baskısıyla, korumacı politikaların gündeme gelmesidir. Amerika'da İç Savaşı, sanayiye dayanan Kuzey eyaletlerinin kazanması (1865) korumacılığın güçlenmesinde etkili olmuştur. Bu dönemde, farklılaştırılmış tarife uygulamaları, ihracata uygulanan sübvansiyonlar, yabancı mallara uygulanan ambargolar ve tarifelerin misillemelerle yükseltilmesi görünümünü kazanan tarife savaşları yaygınlaşan korumacı uygulamaların örneklerini oluşturmaktadır. I. Dünya Savaşı ertesinde sanayileşmiş batılı ülkeler, dış ticaret ve kambiyo rejimlerini serbestleştirmek için bazı girişimlerde bulunmuş, Dünya Ekonomik Konferansı 1927 ve 1930 yılında iki defa toplanmıştır. Ancak 1928 yılında Dünya Ekonomik Buhranı'nın patlak vermesiyle bu çabaların sonuç vermeyeceği anlaşılmış ve dünya ticaretinde yeni ve uzun bir korumacılık dönemi başlamıştır. Hemen bütün ülkelerin benzer korumacı önlemler almaları, dünya ticareti ve dolaylı olarak da üretimi üzerinde olumsuz yönde etkilerde bulunmuştur. Bu durum daha sonra "Komşuyu Zarara Sokma Politikası" olarak adlandırılmış ve eleştirilmiştir. 1930'ların ortalarında iktisat teorisinde çığır açan J.M. Keynes'in görüşleri 1970'lerin sonlarına kadar batı dünyasında izlenen iktisat politikalarına yön vermiştir. Keynes'e göre serbest ticaret politikası, ancak tam istihdam koşulları altında, kaynakların daha iyi dağılımını sağlayarak refah artışı yaratır. Eksik istihdam dengesindeyse, efektif talebin istihdam yaratmada yetersiz kalması durumunda, korumacı dış ticaret politikasıyla istihdam yaratılmaya çalışılmalıdır (Dalkıran, 1998: 5-6).

### **1.3 DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN TEORİK GEREKÇELERİ**

Korumacılığın gerekçeleri iktisat literatüründe çeşitli şekillerde sınıflandırılmıştır. Bunları temelde ekonomik ve ekonomi dışı gerekçeler olarak iki grupta ele almak mümkündür. Her iki grupta yer alan görüşlerin bir kısmı makul ve geçerli sayılabilecek nitelikteyken bazıları ise son derece yanıltıcı olabilmektedir.



Örneğin birçok iktisatçının da kabul ettiği gibi, ulusal güvenliğin, tarihi, kültürel ve ahlaki değerlerin korunması gibi ekonomi dışı amaçlı olarak nitelendirilen gerekçeler mantıki ve geçerli nedenlere dayandırılırken, ulusal paranın ülke içine kalması veya ulusal paranın ulusal üreticiye ait olduğu yönündeki milliyetçi görüşler son derece yanıltıcı olabilmektedir (Seymen, 2000: 22). Aşağıda, dış ticarete korumacılık yönünde ileri sürülen gerekçeler incelemeye çalışılacaktır.

### **1.3.1. Korumacılık Yönünde Ekonomik Olmayan Gerekçeler**

Uluslararası krizler ve savaşlar sırasında ülke ekonomisinin harap olmaması için bazı temel sanayilerin korunması gerekmektedir. Ancak burada da temel sanayilerin tespiti önem kazanmaktadır (İyibozkurt,2001:169).

Bir savaş sırasında, ekonomik maliyeti ne olursa olsun, ülke içinde ulusal savunma endüstrilerine sahip bulunmak gerekmektedir. Bu bakımdan, ulusal savunma ile doğrudan ilgili olan endüstrilerin kurulması ve geliştirilmesinde dış korumaya gerek vardır. Ulusal savunma ile ilgili araç ve gereçlerin sağlanmasında dışarıya bağımlı olmanın sakıncaları konusunda her ülkenin siyasal tarihinden pek çok örnekler verilebilir. Aslında Adam Smith bile “savunma zenginlikten daha önemlidir” diyerek ulusal savunma amacıyla koruyuculu kabul eder. Bununla birlikte, yukarıda belirtildiği gibi, ulusal güvenlik bakımından hiçbir ülke tam anlamıyla kendi kendine yeterli sayılamaz. Bu mallarda kendi kendine yeterli olmak, ancak savaştan önce yapılan stoklamalarla sınırlıdır. Kısacası, savaşta dayanma gücünü artıran ve askeri-siyasal nedenlerle kurulmasına karar verilen endüstrilerin dış rekabetten korunmasında zorunluluk vardır (Seyidoğlu, 2009: 146).

Dış ticarete öncelikli olan ticaretin serbest değil hakça yapılmasıdır. Zira, doğal, toplumsal ve siyasal nedenlerden dolayı yerli ve yabancı işletmelerin üretim ve maliyet koşulları eşit değildir. Koşulları daha iyi olan yabancı işletmelere karşı yerli işletmeler çeşitli araçlarla korunmalı ve onlara ayrıcalıklar sağlanmalıdır. Bir spor karşılaşmasında rakipler eşit güçte değilse bir taraf haksız başarı elde eder. O nedenle uluslararası üretim ve maliyet eşitsizliğine karşı korumacılık bir denge politikasıdır, ayrıca Sanayileşmiş bir ülke stratejik ticaret politikası kapsamında, korumacı önlemlerle ileride hızlı büyümesi için bilişim ve iletişim teknolojileri (BİT) gibi anahtar sektörlerde karşılaştırmalı üstünlük yaratabilir. Bunun için sübvansiyon ve vergi gibi koruyucu önlemlerden geçici olarak yararlanılabilir (Kalaycı, 2011: 81).

Bazen de ülkeler, kültürel değerlerini korumak amacıyla bazı malların ithalatını engelleyerek bunları dış rekabete kapalı tutarlar. Bu tür mallar genelde, el sanatlarına yönelik, ülkenin kültür değerlerini ve geleneklerini yansıtan ürünlerdir. Bu tür malların üretiminin ucuz ithalat tarafından tehdit edilmemesi, için maliyeti ne olursa olsun korunması yoluna gidilebilir. Ayrıca birçok ülke tarihi eserlerin, insan bitki ve hayvan sağlığını tehdit eden ürünleri, silah ve uyuşturucu maddelerin ve ürünsel atıkların ticareti ile ilgili sınırlamalar ve yasal düzenlemeler de getirmektedir. GATT/WTO koruma önlemleri çerçevesinde ülkelerin bu konularda yasal sınırlamalar getirebilmesi olanağı bulunmaktadır.

### **1.3.2. Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi; ‘Optimum Tarife’ Görüşü**

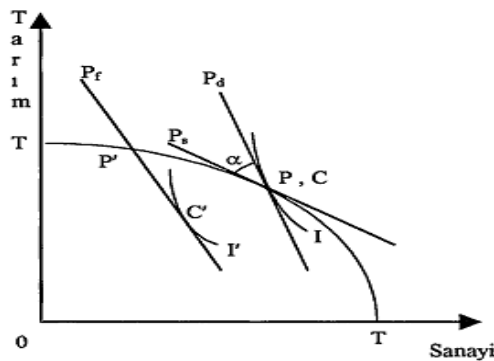
Dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi de, korumacı politikaya ilişkin nedenler arasında sayılmaktadır. Uygulanan korumacı politikalar ile dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi ve böylece ülke refahının artırılması amaçlanmaktadır. Söz konusu husus, iktisat literatüründe optimum gümrük tarifesi ile açıklanmaktadır. Optimum gümrük tarifesi, büyük bir ülkenin “optimum” diye nitelendirilen bir tarife koyarak serbest ticarete göre refah düzeyini nasıl en yüksek düzeye çıkarabileceğidir. Ama tarife koyanın refah artışları, diğerlerindeki refah düşüşü pahasına gerçekleştiği için yüksek bir olasılıkla onlar da aynı yola başvurur, yani misilleme yaparlar. Bu ise tümünün kaybetmesi ile sonuçlanır. Dış ticaret hadlerinin korumacılığa etkisi iki yönde de olabilir. Eğer korumacılık gelir sağlamaya yönelik ise bunlarda meydana gelen iyileşme, bir sonraki dönemde gümrük vergilerine daha az ihtiyaç duyulmasına neden olur. Yerli sanayiye dış rekabete karşı korumaya yönelik korumacılık baskın ise sanayileşmiş dış ticaret ortaklarındaki verimlilik artışına bağlı mamul mal fiyatlarındaki düşüşten kaynaklanan dış ticaret hadleri iyileşmesi durumunda gümrük vergilerinin artması beklenir. 1870–1938 arasında yedisi sanayileşmiş toplam 35 ülkenin ortalama gümrük vergilerini inceleyen Blattman, Clemens ve Williamson, 70 yıl içinde bir ülkenin gümrük vergilerinde artışan eden olan en önemli belirleyicinin “ticaret ortağı ülkenin gümrük vergileri” olduğunu belirtmektedir. Yüzyılı aşkın bir süredir serbest ticaret yanlısı olan ve bunu bütün ülkelere kabul ettirmeye çalışan İngiltere’nin 1929 yılında korumacılığa yönelmesinin ve gümrük vergilerini yaklaşık 2,5 kat artırmakla kalmayıp ithalata

kota koyma kararının diğer ülkeler üzerindeki etkisi büyük olmuştur. Bu etkiler aşağıda belirtilmiştir (Öz, 2009: 24-25).

- ABD ve İngiltere'nin korumacı politikalarına misillemede bulunarak gümrük vergilerini 1928-1935 arasında ortalama %8'den %30'a çıkararak 3,75 kat ile en yüksek oranda artıran ülke Almanya idi.
- Almanya'dan sonra en yüksek gümrük vergisi artışının 3,2 ile İtalya tarafından yapılması Birinci Dünya Savaşı ile başlayan ve iki dünya savaşı arasında da süren ülkeler arası çatışmaların bir yansıması olarak değerlendirilebilir.
- Ancak ABD ve İngiltere'nin korumacılık politikası müttefik ülkelere de sıçradı. Almanya ve İtalya'ya kıyasla daha düşük olmakla beraber Fransa ve İsviçre'de de gümrük vergileri yaklaşık 2,5 kat arttı.
- Danimarka, Çekoslovakya, Belçika ve Hollanda'da da sonuçta %10'u aşmasa da gümrük vergileri 2,5 kat arttı.
- Hindistan'da 1920–1939 arasında gümrük vergileri ortalama %5,5'ten %27,5'e çıkararak 22 puan yükseldi.
- Türkiye'de de 1923–1937 döneminde gümrük vergileri ortalama 34,1 puan yükseliş gösterdi.

### 1.3.3. Yurtiçi Piyasalardaki Sapmalar; Optimum Koşulların Bozulması

Yurt içi piyasalardaki sapmalar, ekonomide üretim ve tüketimdeki dışsallıkların varlığı, monopol, monopson, oligopol, gibi eksik rekabete dayalı fiyat yapısı ve faktör piyasalarındaki dengesizlikler sonucu ortaya çıkabilir. Bu tür sapmaları otonom sapmalar olarak nitelendirmek mümkündür. Bunun yanında üretim ve tüketim üzerinde uygulanan sübvansiyon ve vergi gibi ekonomi politikası araçları da iç piyasalarda sapmalara neden olabilmektedir.



Şekil 1.1. Piyasada Optimum Şartlarının Bozulması

Kaynak: Seymen, 2000:31

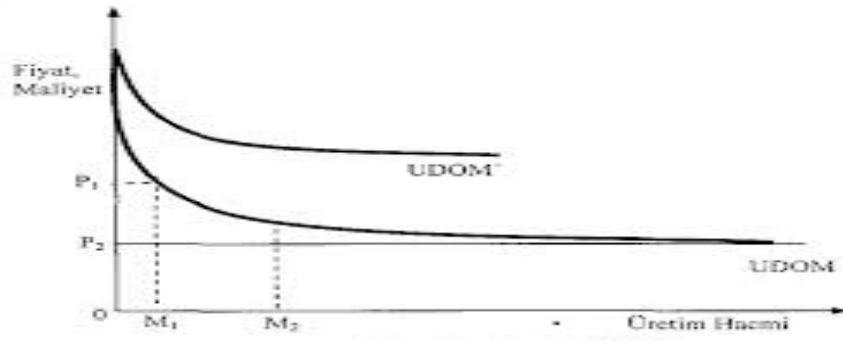
Şekil 1’de iki sektörlü bir ekonomi söz konusudur, tarım ve sanayi. Toplum açısından üretimin nisbi maliyeti, TT üretim olanakları eğrisi ile gösterilmiştir. Ekonomide herhangi bir nedenle sapma yoksa kapalı ekonomi durumunda ülke, TT üretim olanakları eğrisinin yurtiçi fiyatlara ( $P_s$ ) teğet olduğu P noktasında dengeye gelecektir. Bu noktada yurtiçi piyasalarda oluşan nisbi fiyat ülkenin üretim olanaklarının belirleyeceği marjinal dönüşüm maliyetlerini yansıtmaktadır. Üretici ve tüketici dengededir ve  $P_s$  fiyatından maksimum refaha ulaşılmıştır. Ancak tarım sektöründe negatif dışsal ekonomilerin varlığı, mal piyasasında sapmaya neden olarak iç piyasada nisbi fiyatların  $P_a$  şeklinde oluşmasına neden olmuştur. Çünkü negatif dışsallıklar nedeniyle toprak verimindeki düşüş özel maliyetler hesaplanırken dikkate alınmamıştır. Böylece belli bir miktar tarım ürünü üretmenin özel maliyeti onun sosyal maliyetinden düşüktür. Başka bir ifadeyle bu malı üretmenin topluma olan maliyeti piyasada oluşan fiyattan çok daha yüksektir. Negatif dışsal ekonomilerin etkisiyle yurt içi piyasalardaki nisbi fiyatlar ürünün marjinal dönüşüm maliyetini ya da toplum açısından üretimin nisbi maliyetini yansıtmamaktadır. İşte sosyal marjinal dönüşüm oranı ( $P_s$ ) ile, iç piyasada oluşan fiyatlar arasındaki bu fark (açı) bize dışsallıklar nedeniyle oluşan sapmayı göstermektedir. Ülkede sapsiz fiyatlara göre tarım ürünlerinin sanayi ürünlerinden ucuz olduğu görülmektedir. Bu koşullar altında dışa açılarak  $P_f$  uluslararası fiyatlarını dikkate aldığı anda uluslararası piyasalarda bu ülkenin tarım ürünlerinde karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Çünkü dış piyasalarda tarım ürünleri yurtiçi sapsiz fiyatlara göre daha pahalıdır. Ülke dışa açıldığında üreticiler, uluslararası fiyatları ve özel maliyetlerini dikkate alarak  $P'$  noktasında dengeye gelmişlerdir. Bu fiyatlarda tüketim dengesi ise  $C'$  noktasında oluşmuştur. Görüldüğü gibi bu noktada refah düşmüştür. Ülke serbest ticaret nedeniyle daha kötü bir duruma gelmiştir. Ülke iç piyasadaki sapmanın etkisiyle yanlış malda uzmanlaşmaya yöneldiğinden serbest ticaret hiç ticaretin olmadığı duruma göre refah kaybına neden olmuştur. Bu durum yurt içi piyasalarda sapma olduğu bir durumda dış piyasalara açılan bir ülkenin piyasa göstergelerine bakarak nasıl yanlış bir malda uzmanlaşabileceğini göstermektedir. Oysa eğer negatif dışsallıklar dikkate alınabilseydi ülke belki tarım malı yerine sanayi malında uzmanlaşıp bu malı ihraç edebilecekti. İşte bu nedenle yurt içi piyasalardaki sapsizlikler, korumacı politikaların savunulmasında önemli bir faktör olmuştur. Bu durumda koruma politikası sanayi malının üretimini teşvik

edecektir. Böyle bir durumda tarım sektörü vergilendirilirken ( tarım ürünleri üretimi azalır ) sanayinin sübvansede edilmesi ( sanayi ürünleri üretimi artar ) özel maliyetleri sosyal maliyetlere eşitleyecektir. Günümüz koşullarında gümrük tarifelerinin giderek önemin yitirmiş olması, sübvansiyon ve yurtiçi vergi gibi politika araçlarını ön plana çıkarmıştır. Geniş anlamda yurtiçi sanayinin korunması ve yeni korumacılık bu tür önlemleri de kapsamaktadır (Seymen, 2000: 31-35).

#### **1.3.4. Genç Endüstriler Tezi**

Korumacı gümrük tarifeleri konusunda teorik açıdan tartışma konusunu oluşturan bir konu, Genç Endüstriler Tezi'dir. Genç endüstriler tezi, endüstrileşmenin başlangıç aşamasında olan ve modern endüstriyel bir sektör yaratmak isteyen ülkeler için ileri sürülmüştür.

Yeni kurulan sanayi dallarının ilk kuruluş dönemlerinde maliyetleri nispeten yüksek bulunmaktadır. Çünkü üretimin ilk döneminde üretimi gerçekleştiren firma ve sanayi dalı, içsel ekonomileri henüz gerçekleştirememiştir. İçsel ölçek ekonomileri, üretim süreci sırasında üretim ölçeğinin kurulu firma veya sanayi dalının tam kapasiteye doğru genişlemesi ile birlikte ortaya çıkmakta ve maliyetlerde bir azalmaya yol açmaktadır. Aynı şekilde, ekonomide zaman içinde ortaya çıkan dışsal tasarruflarda maliyetlerin giderek düşmesine yol açmaktadır. Bu sebeple, genç sanayilerin gerek içsel ve gerekse dışsal ekonomilerden yararlanabilmeleri için belirli bir süre dış rekabete karşı korunmaları gerekmektedir. Yeni kurulan genç sanayi dallarını korurken, seçilen üretim tekniği ile en düşük maliyet sağlanıncaya kadar o sanayi dalının hep aynı seviyede korunmasına özellikle dikkat etmek gerekir. Eğer böyle yapılmazsa, korumanın sağlamış olduğu rekabetten uzaklaşma sonucu maliyetlerde istenilen düşüş sağlanmayabilir. Diğer bir deyişle “genç sanayiler hiçbir zaman büyümmezler”. Bu sebeplerin başında, üretimin nasıl olsa devamlı korunacağı inancı gelmektedir. Üretimin devamlı korunacağı bilindiği için, modası geçmiş ve yüksek maliyetli bir üretim tekniği seçilebilir. Modası geçmiş bir teknikle üretim yapıldığı sürece, elde edilen ürünler hiçbir zaman diğer ülkelerin ürünleri ile rekabet edemeyecekleri için, sonuçta bu sanayi dalının devamlı korunması zorunluluğu ortaya çıkar (Karluk, 1991: 184).



Şekil 1.2. Genç Endüstriler Tezi

Kaynak: Seyidoğlu, 2009: ss.146

Genç endüstriler tezi şekil 2'deki gibi bir grafik üzerinde gösterilebilir. Endüstride üretime ufak bir ölçekte başlanır ve giderek kapasite artırılır. Buna göre, ilk aşamada üretim hacminin  $OM_1$  olduğunu kabul edelim. Uzun-dönem ortalama maliyet eğrisi ise UDOM dir;  $P_1$  ilk üretim maliyetini (iç fiyatı),  $P_2$  de dış rakiplerin satış fiyatını (dünya fiyatları) ifade eder. O bakımdan serbest ticaret koşulları altında bu endüstrinin yabancı üreticilerle rekabet etme olanağı yoktur. Endüstriyi korumak için  $P_1P_2$  tutarındaki bir gümrük vergisine gerek vardır. Üretim hacmi ancak  $OM_2$ 'yi aştıktan sonra, yerli üreticiler uluslararası piyasalarda rekabetçi duruma geçebileceklerdir (Seyidoğlu,2009:147). Ancak, koruma amacıyla konulmuş gümrük tarifelerine sığınarak yüksek kazançlar elde eden yurtiçi genç endüstriler, bu korumaların devam edeceğini düşünerek, verimliliği artırmak veya maliyetleri düşürmek için bir çaba içine girmeyebilirler. Hatta bu endüstriler, konulan gümrük tarifelerini kendilerine verilmiş bir anayasal hak gibi kabul edebilirler. Hükümet onların verimliliği artırmak için teşvik etmelidir, belki de zorlamalıdır. Bunun için kullanılacak yöntemlerden bir tanesi, konulmuş gümrük tarifelerinin oranını yavaş yavaş azaltmaktadır. Ancak, korumaları kendilerine verilmiş bir hak gibi kabul eden genç endüstriler buna büyük tepki gösterirler. Hükümetlere baskı yaparlar, işçileri çıkarmakla tehdit ederler, hükümetleri düşürmek için kamuoyu oluşturmaya çalışırlar. Hatta yetkilileri korumaların uzun süre sürmesi yönünde etkileyebilirler. Özellikle az gelişmiş ülkelerde siyasi iktidarlar bu riski göze almak istemezler ve korumalar uzun yıllar sürer, gider. Böylece maliyetler istenilen seviyelere düşmez karşılaştırmalı üstünlük de elde edilemez. Bu durumda gümrük tarifeleri ilk

konulurken giderek azaltılacağı ve zamanla kaldırılacağı belirtilebilir(Çelik, 2008: 195-196).

Genç endüstriler tezinin dayandığı mantık oldukça güçlüdür. Her ülkede, belirli bir koruyuculuktan sonra rekabetçi duruma gelen birçok endüstriye rastlanabilir. Ancak, bu uygulamaların ekonomiye önemli maliyetler yükleyebileceği de gözden uzak tutulmamalıdır. Bu olumsuz etkiler daha çok uygulamadaki aksaklıklardan kaynaklanmaktadır. Endüstrilerin seçiminde gelecekte verim artışı sağlanabilmesi için doğru karar vermek gerekir. Hangi endüstrilerin ölçek ekonomisi yaratacağı ve maliyetlerde ortaya çıkacak uzun dönemli değişimler doğru tahmin edilebilmelidir. Oysa söz konusu tahminlerde hata yapma olasılığı oldukça yüksektir. Uygulamaya bakıldığında, korunacak endüstrilerin “yanlış” seçilmesi dolayısıyla, uzun süreler desteklenmesine karşın, maliyetlerini dünya fiyatları düzeyine indiremeyen endüstrilere pek sık rastlanır. Şekil1.2 açısından, ortalama maliyet eğrisinin, uzun dönemde UDOM<sub>1</sub> biçiminde dış dünya arz doğrusunun üzerinde uzanması demektir. Bu tür endüstrilerdeki kaynakların er veya geç başka alanlara aktarılmasında yarar vardır. Çünkü ekonomik nedenlerle sürekli koruma olamaz. Korunan endüstrilerde maliyetlerin düşürülememesi veya malların sürekli olarak dünya fiyatlarının üzerinde satılması, yurtiçi tüketicilerinin refah kaybına uğraması demektir. Diğer yandan, üretimde optimum etkinlik sağlanamadığı içinde ülkenin kıt kaynakları israf edilmiş olur. Belirtmek gerekir ki bir endüstrinin korunması, onun mallarını ara mal olarak kullanan öteki endüstrilerde de maliyetleri yükseltir, dolayısıyla o kesimlerde de korumacılık eğilimleri artar. Üreticilerin, korumacılığın verdiği rahatlık içinde verimliliği artıracak yöntemleri uygulamada isteksiz davranmalarını önlemek için, maliyetlerdeki düşüşle birlikte gümrük tarifelerinin de indirilmesi yoluna gidilebilir. Bir diğer yol ise önceden üreticilere bildirerek, tarifelerin belirtilmiş oranlarda aşamalı olarak indirmek ve belirli bir süre sonunda sıfırlamaktır. Böylece girişimciler tarifelerin gelecekte ne oranda düşürüleceğini bugünden bilecekleri için ona uygun hareket eder, yani maliye düşürücü yol veya yöntemleri araştırırlar. İktisadi kalkınma amacıyla korumacılığı gerektiren nedenler arasında genç endüstriler tezi tek faktör değildir. Bunun yanında, ihracat piyasalarında istikrarsızlık, ticaret hadlerinin tarım ürünleri aleyhine dönmesi, özel maliyetlerin sosyal maliyetleri yansıtmaması gibi nedenler üzerinde de durulmaktadır. Bütün bu durumlarda kaynak etkinliğini gözden uzak tutmadan,

ekonomik yapıyı çeşitlendirilecek ve sanayileşmeyi kolaylaştıracak bir koruyuculuk politikası izlemek gerekebilecektir (Seyidoğlu, 2009: 147-148).

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

Korumacı politikaların uygulamaya konulmasının bir diğer nedeni ulusal üreticileri dampinge ve ticaretteki taraflarına sağlanan sübvansiyonlara karşı korumak isteğidir.

Damping kavramının iktisadi boyutuyla ilgili olarak ilk çalışmaları yapan ve bu kavramı ekonomi literatürüne kazandırmış olan Jacob Viner, dampingi “ulusal pazarlar arasında yapılan fiyat farklılaştırması” olarak tanımlamıştır. Firmaların damping yapma nedenleri çok çeşitli olmasına rağmen, bilinen ilk nedeni, fiyat farklılaştırmasıdır (Boztaş, 2012: 37). Diğer bir tanımda ise Arthur Andersen’e göre damping; bir ülkenin herhangi bir malı kendi pazar değerinin (reel maliyetinin) altında bir fiyatla ihraç ederek, ithalatçı ülkelerdeki üreticiler aleyhine o ülkedeki pazar artırması veya iç pazardaki fiyat seviyesini düşürmek amacıyla ülke içinde satılmayan malları dış pazarlarda ucuz fiyata satmasıdır (Beğen, 2007: 5).

Kısaca malların dış piyasada iç piyasaya oranla daha düşük fiyatlardan satılması biçiminde tanımlanabilen damping üç farklı nedenle yapılabilir. Bunlardan birincisi ekonomide baş gösteren talep daralması, zevk ve tercihlerin değişmesi ve benzeri geçici nedenlerle, firmanın iç satışlarının yavaşlaması stoklarda aşırı birikmeler doğurması ve bu gibi durumlarda üreticiler, bu stok fazlalarını yalnızca değişken maliyetleri karşılayacak bir fiyattan dış piyasalarda satmayı deneme yoluna gidilmesidir. Buna arada bir yapılan (sporadic) damping denir. İkinci olarak bazen büyük firma, dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırmak için, fiyatlarını onların dayanamayacağı kadar düşürür, rakipler endüstriden çıktıktan sonra da monopolcü olarak aşırı şekilde yüksektir. Buna da yıkıcı (predatory) damping denir. Üçüncü olarak ise bir firma malını dış piyasalarda sürekli olarak içerden daha düşük fiyatlardan satmayı planlayabilir. Buna sürekli (persistent) damping denir. Sürekli damping bir çeşit uluslararası fiyat farklılaşması olup, monopolcü firmanın normal kar maksimizasyonunun sonucudur (Seyidoğlu, 2009: 47-148).

İç ve dış piyasalar arasında gözlenen fiyat farklılaşması hükümet müdahaleleri olmadan ortaya çıkmaktadır. Ancak bu fiyat farklılığı ihracatçı ülkedeki üretim ve ihracat aşamalarındaki dolaylı ya da doğrudan sağlanan



sübvansiyonlar sonucu da oluşabilir ve mallar ithalatçı ülke piyasalarına yurtiçi fiyatların altındaki fiyatlardan sürülebilir(Seymen, 2000: 43).

Bir ihracat sübvansiyonu gerçekte negatif ihracat vergisi gibidir. Sübvansiyon, üreticilerin ihraç edilen mal birimi başına sağladıkları fiyatı yükseltir. Başka bir deyişle, ihraç edilen her mal birimi için şimdi uluslararası fiyat ile sübvansiyonun toplamı kadar bir gelir elde edilir. Böylece satışların iç piyasadaki dış piyasalara kaydırılması özendirilmiş olur. Sonuçta ihracat sübvansiyonları dolayısıyla iç piyasadaki satışlar azalır ve fiyatlar yükselir. Fiyatlar uluslararası fiyat ile sübvansiyon toplamı düzeyine çıkar. Yüksek fiyatlar ise üreticilerin fiyatlara olan tepkisi ile orantılı biçimde ihracatın artmasını sağlar. İthalatçı ülkeler, yabancı ihracatçılara ödenen sübvansiyonların ulusal ekonomilerinde doğuracağı zararlı etkilerden korumak için, bu tür malların ithalatından ek bir vergi alırlar. GATT'ın Sübvansiyonlar Kodu ile düzenlenmiş olan bu vergiye telafi vergi (countervailingtax) adı verilir. Bu bir anti-damping vergisi niteliğindedir ve bu verginin de konulabilmesi için önce ithalatçı ülkede usulüne uygun biçimde bir soruşturmanın yapılmış olması gerekir (Seyidoğlu, 2009: 200).

Özetle sübvansiyonların varlığı bir yandan koruma için bir gerekçe olarak ileri sürülürken diğer yandan kendileri başlı başına bir koruma aracı olarak kullanılmaktadırlar. Bundan da öte sübvansiyon ve dampainge karşı koruma amaçlı geliştirilen önlemler de (anti-damping ve anti-sübvansiyon vergileri) zaman içinde uygulama amacından saparak birer tarife dışı engel haline gelmişler ve GATT disiplini içine alınmaları gerekmiştir. Bu yüzden tekrardan kaçınmak amacıyla damping konusuna ağırlık verilmiş sübvansiyonlar ve ekonomik etkileri ileride mali nitelikli tarife dışı engeller sınıflaması içinde derinlemesine incelenecektir.

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

İthalat kısıtlamaları, ithalat hacmini daralttığı ölçüde dış dünyaya yapılan ödemelerin azalmasına, böylece de dış açığı giderilmesine katkıda bulunur. Diğer yandan ithalatın daralması, toplam harcamaları yerli mallara (ithalata rakip endüstrilere) doğru kaydıracağı için yurtiçi üretimi, dolayısıyla çalışma düzeyini yükseltir. O nedenle ekonomik duraklama içinde bulunan ülkeler işsizlik oranlarını azaltmak için gümrük tarifelerini artırma yoluna başvurabilirler. İthalatın kısıtlanarak

bu malların yurtiçi üretimine yönlendi, yurtiçi istihdam olanaklarını artırmanın yanında ödemeler bilançosu açıklarının azaltılmasına da yardımcı olabilir. İthalat üzerine konulan kısıtlamalar ithalat hacmini daralttığı ölçüde dış aleme yapılan ödemelerin azalmasına böylece de ödemeler bilançosu açıklarının giderilmesine katkıda bulunabilecektir. Bu amaçla günümüzde pek çok ülkenin dış ticaretini kısıtlama yoluna gittiğini söylemek mümkündür. Fakat ABD gibi dünya ekonomisinde önemli yeri olan ülkelerin, gümrük tarifeleri ile dış ödeme açığı ve işsizlik sorunlarını çözümlenmeye olanakları pek sınırlıdır. Çünkü bunların dışalımını kısımları, diğer ülkelerin ihracatını azaltacak, dolayısıyla onlar da karşı önlemlere başvuracaklardır. Bu durumda ise hiçbir ülke amacına ulaşamaz. Bu politikalar özellikle 1930 Büyük Dünya Depresyonu sırasında yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. Bununla birlikte ufak ülkeler için durum biraz daha esnektir. Dünya talebinin göreceli bakımdan önemsiz bir bölümünü karşılayan bu ülkeler, gümrük tarifeleri uygulaması da başkaları üzerinde fazlaca hissedilir bir etki yaratmazlar. Dolayısıyla bu ülkeler için dış dünyada misilleme olasılığı daha düşüktür(Seyidoğlu, 2009; 151).

Gerek istihdamı artırmanın gerek ödemeler bilançosu dengesizliklerini gidermenin ithalatın kısıtlanması yoluyla gerçekleştirilmesi, hem bazı sorunları beraberinde getirmektedir hem de alternatif maliyeti yüksek olan dolaylı bir politika niteliğindedir. İstihdamı artırmak veya ödemeler bilançosu açıklarını kapatmanın sağlıklı yolu dış ticareti engellemekten çok ticaretten fedakarlık etmeksizin arzulanan amaçlar doğrultusunda kullanılacak uygun para, maliye ve döviz kuru politikalarını belirlemek olur. Ancak para ve maliye politikalarının genişletici yönde uygulanması, istihdamı olumlu yönde etkilerken, dış ödemeler bilançosunda açıklara neden olmaktadır. Eğer amaç doğrudan ödemeler dengesini sağlamak ise bu, para ve maliye politikalarını daraltıcı yönde kullanarak toplam talebi ve buna bağlı olarak ithal mallarının talebini azaltarak sağlanabilir ki bu da ülke içinde gelir düzeyinin ve üretimin azalmasıyla işsizliğe neden olacaktır. Ancak işsizliğin yaratacağı iktisadi ve sosyal sorunların dış dengesizlikten çok daha önemli olduğu da kabul edilen bir gerçektir. Burada istihdamı artırmak amacıyla uygulanan genişletici para ve maliye politikalarının ithalatı artırıcı etkisini döviz kuru politikaları ve ihracatı teşvik politikaları yoluyla giderek bir politika bileşimi uygulamak mümkün olabilecektir(Seymen, 2000: 50-51).

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

Sanayi ülkelerinde korumacılığı savunan meslek grupları, Asya, Afrika, ve Latin Amerika'nın az gelişmiş ülkelerinde ücretlerin çok düşük olduğunu, dolayısıyla kendilerinin bu ülkelerle rekabet etmelerine olanak bulunmadığını öne sürerek “ucuz emek ülkeleri’nden gelen ithalatın kısıtlanması için lobicilik yaparlar. Bu görüş ekonomik bakımdan tutarlı değildir. Bugün Amerika, sayısız sanayi malında az gelişmiş ülkeleri rekabet dışı bırakıyor. Oysaki bu alanlarda Amerika’daki ücretler çok yüksektir. Bu görüşü savunanlar ücretlerle, emeğin marjinal verimi arasındaki ilişkiyi görmemektedirler. Ekonomik teoriye göre, işgücünün verimliliği yüksek olan alanlarda ücretler de yüksek olur. Eğer bazı Amerikan endüstrileri yabancı mallarla rekabet olanağına sahip değilse, bunun nedeni, yabancı işgücünün ucuz olması değil, o alanlarda çalışan Amerikan işgücü verimliliğindeki göreceli düşüklüktür(Seyidoğlu, 2009: 152).

GOÜ’lerde ise, işgücü piyasasındaki aksaklıklar (distortion) koruma yönünde taleplere neden olabilmektedir. Bu ülkelerde piyasa ekonomisinin yetersizliği ve işleyişinden kaynaklanan aksaklıklar, kaynakların etkin dağılımını sınırlamaktadır. GOÜ’lerde yaygın olarak bulunan işsizlik sanayi kesiminde işgücüne ödenen ücretlerin ekonomiye olan gerçek maliyetini yansıtmamaktadır. Özellikle gizli işsizliğin yaygın olduğu bu ülkelerde istihdam edilen işgücünün işverene maliyeti (özel maliyet) sosyal maliyetini (özellikle tarımdan sanayi kesimine aktarılan istihdamın yer değiştirme ve eğitilmelerinden kaynaklanan maliyeti aşmaktadır. Bu nedenle GOÜ’lerde işgücünün topluma ve girişimciye olan maliyetleri arasındaki farkın sanayi korumak yoluyla giderilmesi önerilmektedir(Seymen, 2000: 52).

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

Üretim maliyetlerinin eşitlenmesi görüşü tarafından, İşgücü, toprak vs. gibi herhangi bir doğal üstünlükleri nedeniyle yabancı mallardan daha ucuza üretebiliyorsa, rekabet eşitliğini sağlamak için aradaki fark ölçüsünde “bilimsel tarife” adı verilen bir tarife konulması savunulmaktadır (Seyidoğlu, 2009: 152).

Gelişmiş ülkelerin firmalarının, emek ve hammadde fiyatlarının düşük olduğu ülkelere yapılan ucuz ithalata karşı ileri sürdükleri bir tezdır. Az gelişmiş

ülkelerde emek bol olduğu için ücretler düşüktür. Ayrıca, hammadde fiyatları da düşüktür. Bu ülkeler, verimsiz üretim yapsalar bile maliyetlerin düşüklüğünden dolayı rekabet avantajı elde ederler (Çelik, 2008: 201).

Bu görüşe göre bir ülkenin ilişkide olduğu diğer ülkeler, düşük ücret, vergi kolaylıkları ve devlet sübvansiyonları gibi faktörlere bağlı olarak aynı özellikteki malları çok daha ucuza üretebilir. Bu o ülkelerdeki satıcılara yerli satıcılara göre bir rekabet üstünlüğü sağlayacaktır. Bu görüşü savunanlara göre ulusal üreticileri, yurt dışı rekabete karşı korumak amacıyla, ithal edilen malla, yurtiçindeki benzer malın maliyetlerini eşitleyecek ölçüde gümrük tarifesi uygulanmalıdır. Böylece rekabet eşit düzeye getirebilecektir. İşte iki ülke arasında üretim maliyetlerini eşitleyerek, rekabet eşitliliğini sağlayan bu tarife oranına bilimsel tarife adı verilmektedir. Bu görüşü savunanlar korumacılığın savunulmasında amacın ithalatı dışlamak değil, sadece dürüst rekabet ruhunu getirmek olduğunu ileri sürerler. Ancak böyle bir uygulama sonucu ülkelerarasında üretim maliyetlerinin eşitlenmesi, dış ticaretin temel dayandığını ortadan kaldırmış olur. Uluslararası fiyat farklılıklarının ortadan kalkması nedeniyle ulusların birbiriyle ticaret yapmaları için bir neden kalmayacağından bu görüşün yanlış temellere dayandığını söylemek mümkündür. Dolayısıyla bu görüş karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ve uluslararası uzmanlaşmanın yararları ile çelişmektedir(Seymen, 2000: 52).

### **1.3.9. Devlete Gelir Sağlama**

Gümrük vergileri, çoğu devlet için önemli bir gelir kaynağıdır. Toplam gümrük vergisi geliri, ithalat miktarı ile birim başına verginin çarpılmasıyla bulunmaktadır. Devletin tarife ile gelir sağlayabilmesi için, gümrük tarifelerinin, ithalat hacmini sifıra düşürecek kadar yüksek olmaması gerekir. Eğer çok yüksek gümrük vergisi konulursa, ithal mallarının yurt içinde satış fiyatı o kadar yükselir ki, yurt içinde alıcı bulamaz. Dolayısıyla ithalat yapılamayacağı için gümrük vergisi tahsilatı olmaz ve buradan elde edilen sifıra düşer.

Eski zamanlarda çoğu ülke gümrük vergilerini hazinesine gelir getirsin diye koymakta idiler. Hatta, yurtiçi sanayiler için girdi veya enerji gibi ithal edilmesi zorunlu olan mallara daha fazla gümrük vergisi konulmaktaydı. Ancak günümüzde bu şekilde gümrük vergisi politikası izlenmesinin, ülkenin rekabet gücünü azalttığı anlaşılmıştır. Bu yüzden konulan gümrük vergileri, gelir elde etme amacından

ziyade, yurtiçi üreticileri uluslararası rekabete karşı korumak içindir. Örneğin, AB ülkeleri zengin ülkeler olmasına ve gümrük vergisi gelirine ihtiyaçları olmamasına rağmen tarım ürünleri başta olmak üzere birçok ürünün ithalatına gümrük vergisi koymaktadırlar. Bunun amacı gelir elde etmek değil, AB üreticilerini uluslararası rekabetin zararlı etkilerinden korumaktır. Eğer tekstil ürünlerine gümrük tarifesi konulmazsa, AB tekstil üreticileri iflas edebilecek veya kazançları çok azalacaktır (Çelik, 2008: 206).

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

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle ticaretin serbestleştirilmesi ile benzer faktör donatımlarına sahip endüstri ülkeleri arasındaki endüstri-içi ticaretin artması ve Faktör Donatımları Teori'sinin paradoks bir sonuç vermesi, Yeni Dış Ticaret Teorileri'nin ortaya çıkmasını motive etmiştir. Yeni Dış Ticaret Teorileri, uluslararası ticaretin tümünü açıklayamamasına karşın Geleneksel Dış Ticaret Teorisine tamamlayıcı bir nitelik taşımaktadır. Yeni Dış Ticaret Teorileri analizinde ölçeğe göre artan getiriler ve eksik rekabet piyasaları gibi gerçekçi varsayımlar kullanılmaktadır. Dolayısıyla, bu teoriler standart varsayımları kullanan geleneksel Faktör Donatımı Teorisi'nin açıklamada yetersiz kaldığı benzer ekonomiler arasındaki ticaret ile sanayi mallarına ilişkin endüstri-içi ticaret düzeyini açıklamaya çalışması yönünden tamamlayıcı bir nitelik taşımaktadır. Dış ticareti açıklamaya yönelik teorilerin her biri, uluslararası ticaretin tümünü açıklayabilecek kadar kapsamlı olmamakla birlikte bazı teoriler standart mallar üzerine diğer teoriler ise yeni ürünlerin dış ticareti üzerine yoğunlaşmaktadır.

#### **1.3.10.1. Nitelikli İşgücü Teorisi**

Yeni Dış Ticaret Teorileri'nden biri olan Nitelikli İşgücü Teorisi'nin Keesing'e göre nitelikli işgücünün ayrı bir üretim faktörü olarak ele alınmasının iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi nitelikli işgücünün ticareti ve endüstrinin kuruluş yerini etkileyebilmesidir. İkinci nedeni, ekonomik büyüme ile dış ticaret birbiriyle iç içe geçmiş oldukları için ekonomik büyümeyi etkileyen nitelikli işgücü aynı zamanda ticareti de etkileyecektir. Nitelikli İşgücü Teorisi bağlamında; işgücünün kalitesinin artırılmasına yönelik beşeri sermaye yatırımlarının yapılması, işgücünün sermaye ile donatılması, insan gücü ve eğitim planlaması gibi faktörler, ülkelerin

nitelikli işgücü yönünden zenginleşmelerine ve bu avantajlı durumu uluslararası ticarete yansıtmalarına yol açabilecektir (Deviren, 2004: 2-3).

### **1.3.10.2. Teknoloji Açığı Teorisi**

Teknoloji Açığı Teorisi 1961’ de Posner tarafından ortaya atılmıştır. Malın ilk icat edilmesi ile başkaları tarafından taklit edilmesi arasındaki gecikme süreci üzerinde durduğu için buna “gecikmeli taklit hipotezi” de denir. Buna göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümü yeni mal ve üretim süreçlerine dayalıdır. Bunlar çoğunluğu ileri sanayileşmiş ülkelerde kurulu bulunan yenilikçi firmalar tarafından geliştirilirler. Yenilikler, patent ve fikri mülkiyet hakları yasaları ile korunur. Başka bir deyişle, bir yeniliği ilk kez bulan firma onun monopolcüsü olur. Başkalarının, o buluşu izinsiz kullanması değilinilen bu yasalarla önlenir (Seyidoğlu, 2009: 101).

Posner’e göre, ülkelerin rekabet güçlerinin analizinde belirleyici olan faktör, bazı ülkelerin teknolojik dönüşümler ve gelişimleri sağlayabilmesi diğerlerinin ise bu dönüşümleri başaramamasından kaynaklanmaktadır. Teknolojik yeniliklerin ülkelere karşılaştırmalı bir maliyet avantajı sağlaması söz konusudur(Arıç, 2013: 86).

### **1.3.10.3. Ürün Dönemleri Teorisi**

Teknoloji açığı hipotezinin genelleştirilmiş ve geliştirilmiş bir şekli olan Ürün dönemleri teorisi’nde ise bir malın icat edilmesinden uluslararası ticareti etkilemesine kadar geçecek süredeki beş aşamalı yaşam dönemlerinin üzerinde durur. Vernon’a göre bu yaşam dönemlerin ilk aşamada üretime ilişkin sorunlar çözümlenir ve ürün geliştirilir. Bu aşamada üretim ihracata değil, iç piyasa talebini karşılamaya yöneliktir. Ayrıca, başlangıçta üretimin tüketiciye yakın yerde gerçekleştirilmesinde bir tür zorunluluk vardır. Çünkü malın geliştirilmesi onlardan gelebilecek bilgi desteği (feedback) ile sağlanır. İkinci aşama olgunlaştırma aşamasıdır. Bu aşamada üretim hızlandırılır, satışlar önce iç piyasaya yöneliktir, ancak giderek ihracata da başlanır. Böylece malın iç tüketimi ve iç üretimi artar. Üçüncü aşama da giderek üretim yöntemi, deneme-yanılma veya deneyleme konusu olmaktan çıkar, üretim süreci ve malın nitelikleri ve tüketicilerce iyice bilinir. Dördüncü dönem de ise artık yenilikçi firma içte ve dışta teknoloji lisansı vermeyi karlı bulmaya başlar. Standart üretimin maliyetini düşürmek için üretim, örneğin işçi

ücretlerinin düşük olduğu az gelişmiş ülkelere kaydırılır. Çünkü icatçı ülkede yüksek derecede kalifiye işgücü dolayısıyla, üretim maliyetleri göreceli olarak yüksektir. Beşinci aşamada artık yenilikçi ülke iç piyasası, yerli üretim yerine ithalatla karşılanmaya başlanmıştır. Teknoloji dünya ülkelerine tümüyle yayılmış ve üretimi sınırlandıran lisanslar da sona ermiş, yani teknoloji bir tür serbest mal durumuna gelmiştir. Nitekim günümüzde, başta iletişim olmak üzere çeşitli alanlarda görülen baş döndürücü teknolojik gelişmede bu faktörün de bir ölçüde etkili olduğu söylenebilir (Seyidoğlu, 2009: 103-104).

#### **1.3.10.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi**

Steffan B. Linder tarafından ileri sürülen Tercihlerde Benzerlik Teorisi'nde ise, sanayi malları ticaretinin büyük ölçüde benzer gelir düzeyleri ve tercihlere sahip ülkeler arasında ortaya çıktığı görüşüne dayanmaktadır. Bu bağlamda, talep yönlü bir nitelik taşıyan Tercihlerde Benzerlik Teorisi arz yönlü Faktör Donatımı Teorisi'nden önemli bir ayrılığa işaret etmektedir. Linder, ülkelerin tercihleri ne kadar çok birbirine benzer ise ülkeler arasındaki sanayi malları ticaretinin büyük olacağını vurgulamakla ve gelir düzeyleri ile tercihler arasında güçlü bir ilişki olduğu için, kişi başına düşen gelir düzeylerinin benzerliğini dikkate almaktadır. Linder, benzer gelir düzeylerine sahip ülkelerin benzer malları tükettikleri ve benzer malların ticaretini yaptıkları için aralarındaki sanayi malları ticaretinin fazla olacağını ileri sürmektedir. Linder, bu görüşü, İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde sanayi malları ticaretindeki hızlı artışın gelişmiş ülkeler arasında olduğu gözlemiyle uyuşmaktadır. Teori talep yönlü bir analiz yapması ve ürün farklılaştırması konusuna değinmesine karşın kendisine yönelik sınırlamaları açıklayamamakta ve daha çok küçük bir iç piyasaya sahip ülkeler için geçerli bir teori niteliğini taşımamaktadır (Deviren, 2004: 7).

#### **1.3.10.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi**

Yeni Dış Ticaret Teorileri içerisinde yerini alan Ölçek Ekonomileri Teorisine göre bir ülkede geniş pazara sahip olan ürünlerin üretilmesi ve bu ürünlerin üretiminde uzmanlaşılması, beraberinde ticaret hacminin de artmasına neden olmaktadır. Talebin fazla olduğu malların üretilmesi sonucu meydana gelen çıktı artışı, artan verimlere yol açarak, ortalama üretim maliyetlerini düşürecek ve ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasını sağlayacaktır (Arıç, 2013: 87).

Örneğin ABD'nin iç pazarı, bir malı çok miktarda ve optimum ölçekte üretmeye uygun büyüklüktedir. Buna karşılık Belçika ve Hollanda'nın iç pazarı oldukça küçüktür. Dolayısıyla, üretimde iç pazar büyüklüğüne bağlı olarak ölçek ekonomilerinden yararlanma bazı üretim sektörlerinde rekabetçi bir avantaj elde etmek için önemli bir faktör olmaktadır. Burada küçük ülkeler, ancak ihracat pazarlarına üretim yaparak ölçek ekonomilerinden yararlanabilirler. Bu durumda, uluslararası zevk ve tercihlerdeki farklılıklar pazarı daraltmaktadır. B. Wilkinson, Kanada için yapmış olduğu araştırmasında ölçek ekonomilerinin sanayi ülkeleri ihracatında önemli bir yer tuttuğunu bulmuştur(Karluk, 1991: 97-98).

### **1.3.10.6. Monopolcü Rekabet Teorisi**

Monopolcü Rekabet Teorisi, sanayi malları endüstri-içi ticaretini ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri ile açıklamaktadır. Teori, Bertand fiyat rekabeti ve ürün farklılaştırmasına dayanmaktadır. Bertrand fiyat rekabetinde her bir firma, diğer firmaların fiyatlarını veri kabul ederek karları maksimize eden bir fiyat belirlemektedir. Bununla beraber, söz konusu firmalar ya var olan rakip firmaların mallarına ya da piyasaya yeni giriş yapacak firmaların mallarına tam ikame olmaması için ürün farklılaştırması yapmaktadır. Bu şekilde, her bir firma farklılaştırdığı mal üzerinde monopolcü bir firma gibi davranabilmektedir(Deviren, 2004: 9-10).

1930'lardan itibaren geçen zaman içinde, dünya ekonomisinde çok sayıda firma temelde aynı ihtiyaçları karşılayan, fakat birbirlerinden az çok farklı malları üretmeye başlamışlardır. Değişik marka ve talepteki mallar, birbirlerine benzer olmasına rağmen, tam anlamıyla ikame mallarıda değildir. Örneğin, Otomobil sektöründe Mercedes ile Ferrari, deterjan sektöründe Ariel ile Bingo, Ayakkabıda Gucci ile Nevzat Onay gibi markalar birbirinden farklılaştırılmış aynı nitelikte çok sayıda mal üretilmektedir (Karluk, 1991: 102).

### **1.3.10.7. Stratejik Ticaret Politikası**

Stratejik Ticaret Politikası, gelişmiş ülkelerde ileride gelişme potansiyeli olan, ekonomi için kilit öneme sahip üretim alanlarının dış rekabete karşı gümrük tarifeleri ve iç desteklerle korunması gerektiğini açıklar. Yarı geçişkenler, bilgisayar, iletişim araçları, uçak üretimi, telekomünikasyon araçları gibi mallar örnek olarak



verilebilir. Bu endüstrilerin korunmasıyla, ekonomide dışsal faydaların ortaya çıkacağı ve bundan diğer sektörlerin ve kısaca tüm ekonominin faydalanacağı kabul edilir. Bir endüstride başlangıçta maliyetler yüksek, ancak üretim artırıldıkça ölçek ekonomileri elde edilecekse stratejik ticaret politikası uygulanabilir. Üretim genişledikçe, piyasada kalan firma sayısı azalabilir, kalan firmalar ise aşırı karlar elde edebilir. Pazar, sadece bir firmayı ayakta tutacak kadar kısıtlı rakip ülkeler karşısında kazançlı çıkabilir, ancak ticaret ortakları bundan zarar görebilir. (Çelik, 2008: 197).

## **İKİNCİ BÖLÜM**

### **YENİ KORUMACILIK VE ARAÇLARI: TARİFE DIŞI ENGELLER**

#### **2.1.GÜMRÜK TARİFELERİ**

Dış ticaretin hızla büyüdüğü ve karmaşıklaştığı günümüzde gümrük tarifelerinde çok önemli indirimler sağlanmış ve gümrük tarifeleri dış ticarete müdahale aracı olarak çok daha az kullanılan ve etkin olmayan bir araç durumuna gelmiştir. Buna karşılık tarife dışı engeller önem kazanmaya başlamıştır. Bunlar genel olarak; tarife benzeri engeller, miktar kısıtlamaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları ve diğer tarife dışı araçlar içinde günümüzde belirgin bir şekilde ön plana çıkanlar çevresel kriterlerdir. Bu şekilde sayısız yöntemlerine tanık olduğumuz tarife dışı engellerin yanı sıra bölgesel ve ikili anlaşmalar, yeni korumacılığın global liberasyon karşısındaki zaferini ilan etmektedir. Üstelik yeni korumacılık, özlenen yapısal esnekliği de beraberinde getirmiştir. Yeni korumacılık yöntemleri, her an, her yerde ve her koşulda kolaylıkla değiştirilebilmektedir. 21.Yüzyıla girerken dünya, liberasyondan ziyade dolaylı ve ılımlı bir korumacılığa yakındır. Bu korumacılık türüne “yeni korumacılık” denilmekte olup, bu bölümde gümrük tarifeleri açıklanacak ve yeni korumacılığın boyutları değerlendirilecektir(Arslan, 2011: 65).

##### **2.1.1 Gümrük Tarifesi Kavramı**

Gümrük tarifesi geniş anlamda dış ekonomi politikasının, dar anlamda ise dış ticaret politikasının en eski ve en çok kullanılan araçlarından biridir. Gümrük tarifesi ifadesinde iki temel kavram vardır. Bunlar “gümrük” ve “tarife”dir. Gümrük, belli bir malın gümrük sınırını geçişinde ödenen vergi ve harçlardır. Tarife ise,

uluslararası ticarete konu olan bütün mallara uygulanan vergileri belirleyen listelerdir. Gümrük vergileri bir kanun ile konuyorsa böyle tarifelere “otonom tarife” denir. Eğer vergiler uluslararası anlaşmalar ve karşılıklı görüşmeler sonucunda belirleniyor ise bu tip tarifelere “sözleşmeli tarife” adı verilir(Karluk, 1991:162-163).

### 2.1.2 Gümrük Tarifesinin Fonksiyonu

Gümrük vergilerinin uygulanmasında en yaygın iki amaç, devlet hazinesine gelir sağlamak ve yerli sanayiye dış rekabetten korumaktır.

Vergilerin mali açıdan amacı devlete gelir kaynağı sağlamaktır. Gümrük tarifeleri de bu amaca en iyi hizmet eden, devletin sıkça başvurduğu dış ticaret politikası araçlarındandır. Tarifeler gümrük kapılarındaki görevliler tarafından tahsil edildikleri için tahsil maliyetleri de oldukça düşüktür. Bu şekilde kısa sürede devlet hazinesine gelir sağlanacağından devlet tarafından tercih edilen araçlardan biridir. Gelir sağlama amacına yönelik olan tarifeler ise genellikle halkın yaygın biçimde tükettiği mallar üzerine konulur. Ancak talebi esnek mallara uygulanan yüksek gümrükler, tüketimin kısılmasına yol açarak vergi gelirlerini önemli ölçüde düşürebilir. Günümüzde çoğu az gelişmiş ülkelerde tarife gelirlerinin toplam bütçe gelirleri içinde hala büyük bir yeri vardır. Oysa gelişmiş ülkelerde dolaylı vergiler değil, gelir ve kurumlar vergisi gibi dolaysız vergiler daha büyük ağırlık taşımaktadır (Seyidoğlu, 2009: 156).

Yerli sanayiye dış rekabetten koruma amacına yönelik Gümrük tarifeleri, ithal mallarının yurtiçi fiyatını yükselterek bu malların benzerlerini (ithalata rakip malları) üreten yerli üreticileri dış rekabetten koruyucu etki doğurur. Bu görevi yerine getirebilmek için vergi oranları yeteri kadar yüksek olmalıdır. Bu iki amaçtan yalnız birisine hizmet eden vergiler de vardır. Örneğin, yurt içinde üretimi hiç yapılmayan mallardan alınan veri yalnız gelir sağlamak için konmuştur. Türkiye’de kahveden alınan gümrük vergisi gibi. İthalatı sıfıra indirecek kadar yüksek gümrük vergileri ise tümüyle yerli sanayiye koruma amacına hizmet eder; burada bir gelir etkisi söz konusu değildir.

Gümrük vergileri, ödemeler bilançosundan başka, içte ve dışta çalışma düzeyi, reel ulusal gelir ve dış ticaret hadleri gibi bir dizi değişken üzerinde önemli etkiler doğurabilirler(Seyidoğlu, 2009: 156-157).

### 2.1.3 Spesifik ve Advalorem Gümrük Vergileri

Günümüzde Gümrük vergileri “spesifik”, “advalorem” ve “karma” olarak üç şekilde karşımıza çıkmaktadır. Spesifik gümrük vergileri, ithal edilen ürünlerin fiziki birimleri üzerinden alınan vergilerdir. İthal edilen ürünlerin değeri üzerinden alınan vergiler advalorem vergiler, Karma vergiler ise bu iki vergi çeşidinin karması şeklinde gerçekleşmektedir.

Advalorem vergiler, genel olarak pahalı imalat sanayi ürünleri için uygun iken, spesifik vergiler standart mallar için daha faydalı bir gümrük vergi türüdür. Advalorem vergiler, yüksek fiyatlı imalat sanayi ürünlerine, spesifik vergilere oranla daha etkili bir şekilde uygulanabilir. Çünkü tek bir advalorem oran yurtiçi sanayiye özellikle artan fiyatlar karşısında uygun bir koruma sağlayabilir. Fiyatlarını hızla yükseldiği bir ortamda eğer spesifik vergi tarifesi yürürlükte bir ortamda eğer spesifik vergi tarifesi yürürlükte ise, devletin vergi gelirinde hiçbir artış olmaz. Çünkü, alınan vergiler miktarlara bağlı kaldığından, fiyat artışları dolayısıyla ithalat azalmış ise, devletin gümrük vergi gelirinde bir düşme de gözlenebilir.

Spesifik vergiler, bir malın düşük kalitelerini yüksek kalitelilerine oranla daha fazla oranda vergileme sonucunu yarattığından sakıncalıdır. Çünkü, fiziki birim başına alınan vergi o malın kalitesi düşük olduğu için daha ucuza satılan türleri üzerinde daha fazla yük getirir (Karluk, 1991: 166). Advalorem vergilerin bu üstünlüklerine karşın bazı güçlükleri de vardır. Bu vergilerin uygulanabilmesi için, her şeyden önce malların değerinin belirlenmesi gerekir. İthal mallarının üretildiği fabrikada, satış yerlerinde, taşıma aracında veya sınırdan girdiği andaki fiyatları birbirinden farklılık gösterir. Karma gümrük vergileri, genellikle hammaddesi üzerine konulan gümrük vergisine eşittir. Ek olarak alınan advalorem vergi ise iç ekonomide o sanayi dalına sağlanmak istenen koruma oranını yansıtır (Seyidoğlu, 2009: 157).

### 2.1.4 Efektif Gümrük Tarife Oranı

Efektif gümrük tarife oranı hakkında ilk çalışma 1888 yılında F.W.Taussing tarafından yapılmıştır. Daha sonra R.Shuller (1905) ve Alman G. Haberler (1930) bu konuyu geliştirmişlerdir. 1960’lardan sonra C.L. Barber, D.D. Humrey, M. Corden, H.G. Johnson, H.G. Grubel, B.Balassa ve G.Basevi gibi iktisatçılar teorik ve uygulamalı çalışmalar ile konuya açıklık getirmişlerdir (Karluk,1991:185-186).

Nominal tarifeler, ekonomi içindeki çeşitli kesimlerin (ya da malların) gerçek himaye oranlarını göstermekten uzaktır. Çünkü kimi kesimler (ya da malların) üzerinde gümrük tarifesi olan hammadde ve yarı mamul madde kullanılır. Oysa, diğer kesimlere (ya da malların üretimi için) yalnızca tamamlanmış mal ithal edilir. Bu yüzden ‘efektif himaye oranı’ (effective protective rate) kavramı geliştirilip, hesaplama yollarına gidilmiştir.

Efektif gümrük tarife oranı, aynı döviz kuru ile gümrük tarifelerinin sebep olduğu, herhangi bir sanayinin (malın) katma değerindeki (tarifelerin olmaması halindeki nispi duruma göre yüzde artıştır. Örneğin; tamamlanmış mal fiyatı 100 TL ve mal üretimi için kullanılan birim başına girdi değeri 20 TL ise katma değer 80 TL olmaktadır. Eğer tamamlanmış mal üzerine %20 gümrük vergisi konursa, yurtiçi fiyatlarla tamamlanmış malın değeri 120 TL olur. Fakat girdiler hala 20 TL’den elde edildiğine göre, katma değer 100 TL’ye yükselmiştir. Yani katma değer %25 artmıştır ki bu oran efektif gümrük tarife oranını vermektedir. Oran yalnızca tamamlanmış mal üzerindeki tarife oranına değil, fakat o malın üretiminde kullanılan ara malların (girdilerin) üretim fonksiyonlarındaki katsayıları ve tarife oranlarına bağlı olmaktadır. Eğer hammaddeye ya da yarı mamul maddeye uygulanan gümrük tarifeleri tamamlanmış mallara uygulanan tarifeden büyükse, efektif gümrük tarife oranı, nominal tarifeden büyük olacaktır(Pala, 2007: 17).

### **2.1.5 Gümrük Tarifesinin Uygulanma Amaçları**

İhracattan alınan vergileri amacı çoğunlukla dış denge sağlamak değildir. Örneğin, bazı stratejik malların, eski eserlerin vs. yurt dışına satılmasını önlemek veya hiç olmazsa güçleştirmek için ihracat vergisi uygulanabilir. Ayrıca, bir ülkede örneğin tarımsal kesimin vergilendirilmesinde matrah tespiti yönünden büyük güçlükler varsa, bu mallar ihraç edilirken alınan vergiler, dolayısıyla tarım kesimini vergilendirilmiş olur. Çünkü tarımsal malların arz ve talep elastikiyetleri elverişli ise ihracatçı bu verginin bir kısmını üreticiye yansıtmaya çalışacaktır. İthal gümrük vergileri, ihracat gümrük vergilerinin tersine, dış ticaret ilişkilerini düzenlemek ve ödemeler dengesi açıklarını kapatmak için yaygın olarak kullanılan bir araç olma niteliğini korumaktadır. Bununla birlikte, tarifelerin ilk uygulamalarında amaçlar, ülkeden altın çıkışını engellemek, hazineye varidat sağlamak ve yerli sanayii dış malların yıkıcı rekabetine karşı korumaktır. Bugün bile bu amaçların dış denge

amacıyla birlikte ve bir arada izlendiği göze çarpmaktadır. Tarifelerin ithal talebini kırmak ve bu yoldan ticaret dengesindeki açığı kapatmak amacıyla kullanılması şöyle açıklanabilir: Tarifelerin yükselmesi ithal malların fiyatlarını yükseltir. Yükselen fiyatlar karşısında halk ithal malı talebini kısar ve yerli malı tercih etmeye başlar. Böylece aşırı ithal talebinden doğan dış açık da daralmaya yüz tutar. Burada dikkat edilecek nokta, tarife artışının hangi tür mallara uygulanacağıdır.

## **2.2. YENİ KORUMACILIĞIN DOĞUŞU VE GELİŞİMİ**

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

### **2.2.1 Yeni Korumacılığın Ortaya Çıkışı ve Özellikleri**

Yeni korumacılık akımının en belirgin iki temel özelliğinden birincisi, araç olarak tarife dışı engelleri kullanması, ikincisi ise bilinenin aksine gelişmekte olan ülkelerde değil, gelişmiş ülkelerde ortaya çıkmış olmasıdır. Yeni korumacılık, gümrük vergileri ile yapılan geleneksel korumadan farklı olarak, büyük ölçüde gümrük vergisi dışı engellere dayanmaktadır. Bunlar, gönüllü ihracat kısıtlamaları, kotalar, çevre ve sağlıkla ilgilistandartlar, anti-damping önlemleri, devlet ihalelerinde yerli üreticiyi kayırancurallar ve sübvansiyonlar, iç pazarı dış rekabete karşı koruyan önlemler ile çeşitli idari ve teknik engellere kadar uzanan türleri içermektedir.

Tarife dışı engellerin miktar ve yaygınlığını tam ve sağlıklı olarak saptamak zordur, çünkü nitelikleri gereği bunların ölçülmesi ve rakamlarla ifadesi çoğu zaman mümkün değildir. Yeni korumacılık akımı ile 1980'lerin başında ABD'de efektif koruma oranlarının önemli ölçüde artmış olması ve bu ülkenin dünya ticaretindeki egemenliği, korumanın yayılmasında ve artmasında etkili olmuştur.

Yeni korumacılığın ortaya çıkışı 1970'lerden itibaren sanayileşmiş ülkelerde ortaya çıkan, düşük büyüme ve yüksek işsizlik sorunları karşısında bu ülkelerin ekonomilerini yeni koşullara uyumlu hale getirmeye çalışmaları ve buna bağlı olarak, 1970'lerin ortalarından itibaren, tarifelerde gerçekleştirilen düşüşün yerini, tarife dışı

engellerin almaya başlaması şeklinde değerlendirmiştir. Bu dönemde, sanayileşmiş ülkeler tarafından çok taraflı ticaret görüşmelerinden Tokyo Turunda (1973-79), dünya ticaretinde ortaya çıkan bu eğilim göz ardı edilmemiş, tarife dışı engelleri düzenlemek ve sınırlandırmak için kodlar görüşülmüştür. Tarife dışı engellerin artmasındaki en büyük tehlike, bu durumun ticarete çok keskin misillemelere ve sonuç olarak dünya ticaretinin azalmasına neden olmasıdır. Sanayileşmiş ülkelerde uygulanan yeni korumacılık akımı, GATT kurallarına ters düşecek gümrük oranı artırımı veya başka alanlarda telafi edici bir ödüne karşı uygulanabilecek istisna hükümlerine başvurarak gerçekleşmemiştir. Yeni korumacılığın araçları, GATT'ı atlayarak, ikili olarak ve ihracatçı ülkeyi belirli tehditlerle, ihracatını sınırlamaya zorlama yolları olmuştur. Yeni korumacılık olgusu tüm ülke gruplarını olumsuz etkilemekle birlikte, yeni sanayileşen ülkeler ve az gelişmiş ülkeler daha çok "etkilenen" ülke konumunda, sanayileşmiş ülkeler ise "etkileyen" konumda olmaktadır. Yeni korumacılığın doğuş nedenleri öncelikle dünya sanayi malları ticaretinin yapısında meydana gelen değişiklikte aranmalıdır. 1970'lerin ilk yarısına gelindiğinde, çoğu Doğu Asya'da yer alan bir grup gelişmekte olan ülke emek yoğun sanayi mallarında, karşılaştırmalı üstünlük elde etmiş, emek-yoğun sanayi malları ihracatçısı konumuna yükselmiş, bu ise gelişmiş ülkelerde istihdam sorununu olumsuz yönde etkilemiştir. Buna göre, gelişmiş ülkelerde korumacılık şu nedenlerle savunulmuştur (Boztaş, 2012: 16-18).

- İstihdam düzeyinin korunması: Bu gerekçeye göre koruma, ithalatın yurtiçi istihdam düzeyini düşürmesi karşısında başvurulacak ana yoldur. Bu görüşü eleştirenlere göre ise koruma, tüketici refahını düşüreceği gibi, korunan sanayilerin başka sanayilere girdi üretmesi durumunda, girdi maliyetlerini yükselterek, girdileri kullanmak suretiyle nihai mal üreten diğer sanayilerin rekabet gücünü zayıflatacak ve bu durum da işsizliğin artmasına yol açabilecektir.

- Değişen uluslararası rekabet koşullarına uyum sağlama süresinin yavaşlatılması: Buna göre, ithalat artışlarının geçici denetim araçları kullanılarak sınırlandırılması, kaynakların akışkan olmadığı varsayımı altında, yapısal uyum sürecini zamana yayarak, yaratacağı sancuları hafifletir. İşgücünü yeni iş alanlarında çalışmak üzere eğitmek ve yeni yatırımları gerçekleştirmek için zaman gereklidir. Korumacı önlemler gerekli zamanı kazandırır.

- Stratejik üretim dallarının korunması: Tarım, demir-çelik ve gemi yapım gibi dallar bu gerekçeyle korunmuştur. Bu görüşü eleştirenler, bir üretim dalının korunması için tarifeler ya da tarife dışı önlemler yerine sübvansiyonların kullanılmasının daha uygun olacağı, çünkü sübvansiyonların fiyatları yükseltmeyeceği ve girdi maliyetlerinin artmasına neden olmayacağı üzerinde durmuşlardır.

- Yüksek teknolojiye dayanan sanayilerin desteklenmesi: Bu görüş "Genç Endüstri Tezi"nin bir türü olup, yaparak öğrenme döneminin tamamlanmasına kadar söz konusu sanayilerin dış rekabet karşısında korunmasını savunmuştur.

- Korumayı piyasaları açmayı sağlayacak bir manivela olarak kullanmak: Son yıllarda bazı sanayileşmiş ülkeler, korumacılığı diğer ülkelerin piyasalarını ithalata açmalarını sağlamak amacıyla bir baskı ve tehdit unsuru olarak kullanmıştır.

- "Adil Olmayan" ticari rekabetle mücadele: Bu gerekçenin anlamını, ABD giyim sanayinin daha etkin korunmasını talep eden bir sendika yetkilisi şöyle ifade etmiştir: "Geçim standartları son derece düşük olan ve işçi haklarından hemen tümüyle yoksun ülkelerde üretilen giysiler, ülkemizdeki yaşam standartlarını tehdit etmekte ve düşük nitelikli işgücünün gereksinim duyduğu istihdam olanaklarını tahrip etmektedir."

1970'lerde başlayan durgunluktan önce ileri sürülmüş ve bu akım, dünyadaki geri kalmış ülkelerin durumuna gösterilen tepki ile birlikte, yeni bir ekonomi ile yeni ticaret politikalarına duyulan ihtiyacın ve dünyadaki vahim eşitsizliklerle çevre bozulması gibi yeni gelişmelerin neticesinde ortaya çıkmıştır. Onlara göre, yeni korumacılık politikaları, en başta geleneksel ekonomilerin uzun vadede güvenlik vaat edememesi, küresel çevre bunalımı ve yoksulların hazin durumu gibi daha uzun erimli sorunlara bir yanıt niteliğinde olmalıdır. 1990'larda, tüm dünyada baskı grupları, ticaretin serbestleştirilmesinin getirdiği çetin sorunlar ve bir değişim zorunluluğu ile ilgili olarak, kendilerini ve destekçilerini eğitmeye başlamışlardır. Böyle bir koalisyon, kendilerini çevre korumasına, dünya kalkınması ve gönencine, kamu yararına ve keza organize çalışma olanaklarının yaratılmasına adanmış sivil toplum kuruluşları arasında boy göstermeye başlamıştır.



### 2.2.2 Yeni Korumacılığın İçeriği

1970’li yıllara gelindiğinde ekonomik göstergeler tüm dünyada baş gösteren küresel bir durgunluğa işaret etmektedir. Birçok gelişmiş ülkede yaşanan büyümenin artık zorlanmış ve talep genişlemesiyle uyarılmış bir büyüme olduğu anlaşılmaktadır. Öyle ki, sanayileşmiş ülkelerde büyüme hızı durmuş, işsizlik ve enflasyon oranları giderek yükselmiş, sanayide kapasite kullanım oranı ve sabit sermaye yatırımları azalmış ve dünya ticaret hacmi de önemli ölçüde daralmıştır. 1973-1979 döneminde OECD ülkelerinde ortalama büyüme hızı %2,4’e düşerken, enflasyon oranı da 1950-1970 döneminde %3,8 iken 1973-1979 döneminde %8,7 olmuştur. Ayrıca resesyon koşulları işsizliği de olağanüstü boyutlara çıkarmıştır. 1974 yılında sanayileşmiş ülkelerde 10,4 milyon olan işsiz sayısı 1977 yılında 16,3 milyona çıkmıştır. Bu dönemde dünya ticaret hacmi sürekli daralma eğilimi göstermiştir. 1967-1976 yılları arasında %7,7 oranında genişleme gösteren dünya ticaret hacmi, 1980’de %1,5’e, 1981’de %0,7’ye ve 1982’de negatif bir büyüme göstererek %-2,3’e gerilemiştir(Karakoç, 2008: 27-29).

1970’li yılların başında uluslararası para sistemi çöküş yaşamıştır. Uluslararası piyasalardaki dolar bolluğu karşısında dolar değer kaybetmiş, doların altına konvertibilitesinin artık mümkün olmadığını görülmesi üzerine, giderek dolara olan güven azalmış ve döviz piyasalarındaki spekülasyon faaliyetleri artmıştır. Böylece, 1944 yılında kurulan ve sabit kur rejimine dayanan Bretton Woods sistemi, 1973 yılında başlıca sanayileşmiş ülkelerin paralarını dalgalanmaya bırakması ile yıkılmıştır. Doların altına konvertibilitesinin kalkması ve dış ticarette görülen açıklar, ABD’nin uluslararası dünya ticaretindeki egemenliğini sarsmış ve diğer ülkelere karşılık gücünü azaltmıştır. Amerika’nın rekabet gücündeki bu azalış, ABD’de korumacı eğilimlerin artmasına neden olmuştur. 1970’li yılların başındaki olumsuz gelişmeleri 1973 Petrol Krizi izlemiştir. 1974 yılı başında Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) tarafından petrol fiyatlarının dört kat artırılması ile dünya ekonomisi çöküşüne girmiştir. Talebi esnek olmayan bir hammadde olan petrolün fiyatındaki artış, ithalatçı ülkelerin satın alma gücünün önemli bir bölümünün petrol ithaline kaymasına yol açmış, böylece bu ülkelerin diğer mallara olan talebi hızla azalmıştır. Üretim artışları duraklamış, işsizlik tırmanmış ve atıl kapasiteler batı ülkelerinde hızla artmıştır. Dünya ekonomisinin içinde bulunduğu o yıllardaki

durgunluk içinde yaşanan enflasyona stagflasyon adı verilmektedir(Seymen, 2000: 69-70).

Tüm dünyada görülen bu olumsuz gelişmeler, sanayileşmiş birçok ülkede korumacı eğilimlerin artış göstermesine neden olmuştur. Ancak bu dönemde uygulanan korumacı politikalar, 1930’lu yılların korumacı politikalarından farklılık göstermektedir. GATT çerçevesinde gümrük tarifelerinde sağlanan indirimler, ülkelere tarifelerle korunma olanağı vermediğinden alternatif koruma yöntemleri geliştirilmiştir. Yeni korumacılığı, geleneksel korumacılıktan ayıran en önemli özellik esasında korumacılıkta kullanılan bu politika araçlarındaki farklılıktır. Yeni korumacılık, geleneksel korumacılığın klasik politika aracı olan gümrük tarifeleri yanında çok çeşitli ve tespit edilmesi oldukça güç olan ve iktisat literatüründe “tarife dışı engeller” olarak bilinen araçları kullanmaktadır(Karakoç, 2008: 27-29).

1970’li yıllarda yaşanan krizler, uluslararası ticarete yoğun bir şekilde girilen rekabet ortamı, dünya ekonomisinin serbest ticaretten uzaklaşmasına ve serbest ticarete aykırı uygulamaların yoğunlaşmasına sebep olmuştur. 1980’li yıllarda gerek sanayileşmiş gerekse sanayileşme yolunda olan ülkelere mukayeseli üstünlükler abartılmaksızın ticaret akışındaki değişimlere hızlı ve kolay bir şekilde uyum gösterecek bir ticaret sistemine ihtiyaç duyulmuştur. Uzun vadeli tekstil anlaşması gibi ticaret engelleri, gönüllü ihracat kısıtlamaları, anti-damping ve telafi edici vergi araçları ithalatı durdurmak için kullanılmaya başlamıştır. Ancak bölgesel bazda 1990’dan sonra ülkeler arasında liberalizasyon yönünde de adımların atıldığı görülmüştür(Yıldırım, 2002: 19)

Yeni korumacılık yöntemlerinin en önemli problemlerinden biri açık ve berrak olmayışı ve keyfilidir. Ayrıca yeni korumacılık yöntemleri hükümetlerinin ekonomik faaliyetlere daha fazla ve beklenmedik zamanda el atmasını kolaylaştıran bir uygulamayı da beraberinde getirmektedir. Bu yöntemleri başarı ile uygulamayan ülkeler ise gelişmiş ülkelerdir(Arslan, 2011: 65).

### **2.3. TARİFE DIŞI ENGELLERİN TANIMI VE ÇEŞİTLERİ**

Uluslararası ticarete tarife dışı engeller; uluslararası ticareti engelleyici etki yapan her türlü kanun, kural ya da ithalat vergisinden farklı herhangi bir uygulama olarak kabul edilebilir. Bu gibi kurallar genel olarak konulan milli kurallar ve idari şartlar arasındaki farktan kaynaklanmaktadır.

UNCTAD tarife dışı engelleri geniş anlamda ve dar anlamda olmak üzere iki şekilde tanımlamıştır. Dar tanım içinde şunlar yer almaktadır: İthal yasakları, kotalar, otomatik olarak yenilenmeyen ithal lisansları, "gönüllü" ihracat kısıtlamaları, MFA (Çok Elyaflılar Anlaşması) ve tekstile ilişkin benzer düzenlemeler, ithalatta devlet monopolleri, ithalattan alınan değişken harçlar vergiler, ithal fiyatlarına ilişkin kontroller.

Tarife dışı engellerin geniş tanımı ise ek olarak şunları içermektedir: Mevsimlik tarifeler, tarife kotaları (belli bir sınıra kadar ithalata vergi indirim veya muafiyeti uygulanması) ithalat teminatları, ithalattan alınan ek vergiler, anti-damping ve anti-sübvansiyon eylemleri, ithalat düzeyini sınırlamaya yönelik gözetimler ve otomatik (süresi bittikçe yenilenen) lisanslar. UNCTAD'ın sınıflandırılmasında, resmi ticari müdahaleler arasında standartlar ve yönetmelik düzenlemeleriyle, vergiler yer almamıştır (Dalkıran, 1998: 16-17).

Tarife dışı araçlar genellikle döviz çıkısını önlemek, pazar payını arttırmak için hükümetler ve uluslararası örgütler tarafından konulmaktadır. Devletin dış ticaret akımlarına müdahalede kullandığı geleneksel araç tarifelerdir. Zaman içinde müdahale araçlarında çeşitli türde ve sayıda kısıtlamalar ortaya çıkmıştır. Gümrük tarifelerinden başka, serbest ticaret akımlarına müdahale amacıyla kullanılan bu araçların tümü tarife dışı araçlar olarak (non-tariff barriers) kullanılmaktadır.

Tarife dışı araçlar tıpkı tarifeler gibi ithalatı kısımaya yönelik uygulamalardır. Aynı şekilde fiyat mekanizması yoluyla etkilerini gösteren araçlardır. Böylelikle ithal mallarını pahalılaştırıp, ithal mallara olan talebin azalması ve yerli mallara olan talebin artması amaçlanmıştır. Bunun yanında ihracatı özendirmek içinde kullanılan araçlar vardır. Bu yüzden genel bir tanımlama yapılacak olursa gümrük tarifelerinden ayrı olarak uluslararası mal ve hizmet akımlarının gelişme seyrini etkileyen politikalar ve çeşitli uygulamalar olarak ifade edilebilir(Varlıca,2008:3).

Tarife dışı engeller çeşitli kategorilerde sınıflandırılmaktadırlar. Çünkü tarife dışı önlem olarak tanımlanabilecek çok sayıda müdahale aracı bulunmaktadır. Bunlardan çoğu ithalatın kısıtlanmasına yönelik olmakla birlikte bir kısmı ihracatın özendirilmesi amacıyla da konulmuş olabilir. Yani sadece ithalatı kısıtlayan önlemleri değil aynı zamanda ticaret hacmini arttıran ihracat yardımları da

kastedilmektedir. Dolayısıyla, gümrük tarifeleri dışında uygulanan her türlü önlem bu kategoride değerlendirilebilmektedir(Özsoy, 2010: 15).

Çalışmamıza tarife dışı engeller kapsamında, miktar kısıtlamaları, mali nitelikli tarife dışı engeller ve teknik ve ticari engeller olmak üzere üç kısımda incelenerek devam edilecektir.

### **2.3.1. Miktar Kısıtlamaları**

Miktar kısıtlamaları, tariflerde olduğu gibi yurtiçi üreticileri uluslararası rekabete karşı korumak, ödemeler bilançosu dengesizliklerini gidermek ve harcamaları sınırlamak suretiyle döviz tasarrufu sağlamak gibi amaçlarla tercih edilebilir. Miktar kısıtlamalarının dış ticaret üzerine mutlak bir kısıtlama koyuyor olması birçok durumda onların tarifelerden daha etkili bir araç olmalarını sağlamaktadır. Gümrük tarifelerinin ithalatı kısıtlayıcı etkisi fiyat mekanizması yoluyla ortaya çıkarken, miktar kısıtlamaları ülkeye girecek mal hacmini doğrudan belirlemektedir(Bozacı, 2005: 49).

Miktar kısıtlamaları kapsamında kotalar, tarife kotaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları ve ithalat yasakları ve ambargolar açıklanacaktır.

#### **2.3.1.1. Kotalar**

Tarifeler, serbest uluslararası ticarete getirilen önemli bir kısıtlamadır. Tarifeler dışında miktar kısıtlamaları diğer bir deyişle kotalar tarife dışı kısıtlamalar içinde en önemli olanıdır. Kota, gümrük tarifesinden farklı olarak ithalat miktar veya değeri üzerine mutlak bir sınırlama getirir. Aslında Bhagwati'nin de belirttiği gibi kota bir nevi tarifedir. Aralarındaki tek fark, kotanın maliyetleri dikkate almaksızın otomatik bir koruma sağlamasıdır. Gümrük tarifeleri, ithal malı fiyatlarını artırarak bu malların ithalatını dolaylı yoldan etkilerken, ülkeye girecek mal miktarını doğrudan doğruya sınırlandırır. Kota uygulamasının sebebi, ülkenin dış ticaretinde meydana gelen açığı gidermek amacıyla ithalata ayırt edici bir kontrol getirmektir (Karluk,1991:193-194).

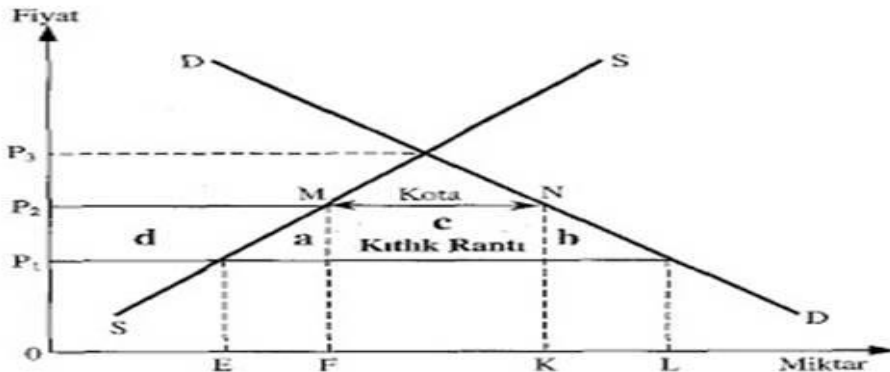
Kotaları, genel olarak tek taraflı ve iki taraflı veya çok taraflı anlaşmalar yoluyla uygulanan kotalar ve tarife kotaları olarak sınıflandırmak mümkündür.

Tek taraflı kotalar, bir ülkenin kota uyguladığı ülkelerle herhangi bir anlaşma yapmaksızın tek taraflı bir kararla uyguladığı kotalardır. Bu tip kotalar tek taraflı uygulandığı için kısa sürede amacına ulaşmakla birlikte, karşı ülkeyle sürtüşmeye ve misillemeye neden olabilir. Tek taraflı kotalar, bir malda belirlenen ithalat değerinin, ihracatçı ülkeler ve/veya malı ithal edecek ithalatçılar arasında paylaşılıp paylaşılmamasına göre tahsisli veya global kota olarak adlandırılır;

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

Tahsisli kotalar ise belli kriterlere göre ithalatçılar ve/veya menşe ülkeler arasında dağıtılmaktadır. Bu sistemde kotaya tabi mallardan belirli bir miktar ithal edilmesi için, ithalatçıya verilen özel izin belgesine ithalat lisansı adı verilir. Bu belgeler genellikle gerekli döviz izniyle birlikte verilirler (Seymen, 2000: 102-103).

İthalat kotaları, yurtiçi sanayi veya tarım kesimini korumak ya da ödemeler bilançosu açıklarını önlemek gibi nedenlerle kullanılırlar. Kotaların ilk etkisi, ithal mallarının yurtiçinde arzını kısırarak fiyatlarını yükseltmektedir. Fiyat artışları ise diğer yandan gümrük tarifelerine benzer etkiler doğurur. Bu bakımdan her konuya denk gelecek bir gümrük tarifesi oranı düşünülebilir ve kotalar tarife oranlarının eşdeğeri olarak incelenebilir. Bu etkiler grafik yardımı ile gümrük tarifelerinde olduğu gibi kısmi denge analizleri ile gösterilecektir.



Şekil 2.1. İthalat kotalarının etkileri

Kaynak: Seyidoğlu,2009:187

Şekil 2.1 de DD ve SS kotaya tabi bir malın talep ve arz eğrileridir. Bu malın serbest dünya fiyatı  $P_1$  ile gösterilmiştir (söz konusu malın gümrük vergisine tabi olması durumunda  $P_1 =$  dünya fiyatı + gümrük vergisi).  $P_1$  fiyatından tüketim OL ye, üretim OE ye, dolayısıyla ithalat hacmi de EL ye eşittir. Hükümet yetkililerinin bu mal üzerine MN miktarında bir kota koydukları kabul edelim. İthalatın daraltılması (EL den FK ye) fiyatların  $P_2$  ye yükselmesine neden olacaktır. Dolayısıyla konulmuş bulunan MN miktar kota, değer olarak  $P_1P_2$  kadar bir gümrük vergisinin doğuracağı etkilerin benzeri olacaktır. Şöyle ki, yurtiçi üretim OE den OF ye yükselir (üretim etkisi). Tüketim ise OL den OK ye düşer (tüketim etkisi), (a) üçgen alanı toplumun üretim kaybını, (b) üçgeni de toplumunun tüketim kayıplarını ifade eder. Gelir dağılımı etkisi ise (d) yamuk alanıyla gösterilmiştir.

Bu açıklamalardan anlaşılacağı gibi tarifelerle kotaların piyasa ve refah etkileri esas olarak birbirinin benzeridir. Bununla birlikte, kotalarla gümrük tarifeleri arasında gelir etkisi bakımından önemli bir fark vardır. Kotalarca c alanı tarifelerdeki gibi, bütçe gelirlerini göstermez. Kotalar, yabancı malın arzını kısıtlayarak o malın ithalatçı ülkedeki fiyatını, talep esnekliğine bağlı olarak ithalat fiyatının (serbest dünya fiyatı + taşıma giderleri + gümrük vergisi) üzerinde aşırı biçimde yükseltebilirler. İthal mallarının kıtlığından ortaya çıkan bu kota karlarına “kıtlık rantı” adı verilir. Şekilde iç piyasa satış fiyatı ile ithalat fiyatı arasındaki fark  $P_1 P_2$  ye, toplam kıtlık rantı ise ( c ) alanına eşittir.

Burada esas nokta, kıtlık rantını veya bu kota karlarını kimlerin alacağıdır. Kotalarla gümrük tarifeleri arasındaki belli başlı farklardan birisi bu noktadadır. Eğer kota yerine onunla eşdeğer olan bir gümrük tarifesi konulmuş olsaydı, kıtlık rantı vergi geliri şeklinde hazineye giderdi. Fakat çoğunlukla ithalatçılar kotaya tabi malları düşük dünya fiyatından alıp içerdeki yüksek fiyatlardan satarak kıtlık rantını ceplerine indirirler (normal gümrük vergisi ödenmiş olsa bile) ( Seyidoğlu, 2009: 187-188).

Kotaların dış ticaret hadlerine etkisine bakılacak olursa, ithal mallarına kota konulması, ithal mallarının iç piyasada kıtlaşmasına neden olacağı açıktır. İthalatın azalmasıyla, karşılığında verilecek ihraç malı da azalır. Kıtlık sonucu ithal malının marjinal faydası yükselir, ihraç malının marjinal faydası düşer. Bir birim ithal malı karşılığında daha fazla ihraç malı teklif edilmeye başlanır. Böylece dış ticaret hadleri ülke aleyhine döner. Ancak bu anlatılanlar serbest ticaret mantığına göre ve parasal

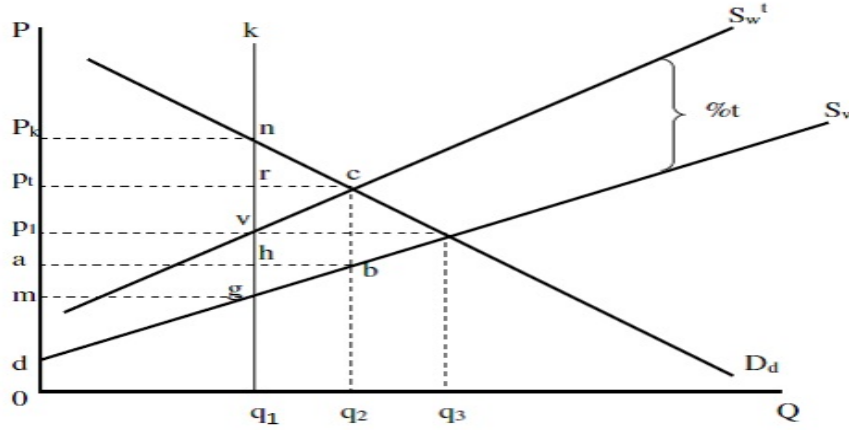
analizler için geçerlidir. İki ölkeli, iki mallı ve paranın kullanılmadığı, devletin kota koyarak müdahale ettiği bir modelde ise durum daha farklıdır. Modelde, bir ölkede kota koyduğunda, ihracat malı teklifi sıfıra düşer. Bu durumda, karşı ölkede bizim ihracat mallarımızın fiyatları yükselir. Çünkü iki ölkeli modelde, bir ölkeden ihracat mallarına diğer ölkedenin ihtiyacı vardır. Böylece, karşı ölkedenin misilleme yapmaması şartıyla, dış ticaret hadleri kota koyan ölkedenin lehine değişir. Ne kadar lehine olacağını belirleyen karşı ölkedenin teklif eğrisidir. Ancak dış ticaret hacmi düşer. Net refah etkisi ise dış ticaret hacmi ile dış ticaret haddi etkisi arasındaki farka bağlıdır. Eğer dış ticaret haddi etkisi büyük ise, kota koyan ölkedenin refahı olumlu, aksi durumda olumsuz yönde etkilenir(Çelik, 2008: 255).

GATT anlaşmasında belirtilen çeşitli sebeplerden dolayı, bazı özel durumlar dışında, dış ticaret politika aracı olarak kullanılmaları yasaklanmıştır. Ülkeler, ciddi ödemeler bilançosu açığı ortaya çıktığı veya bir ölkede ihracatındaki artışlar ölkede içi üretime zarar verdiği durumlarda, GATT/WTO çerçevesinde (safeguard) kotalara başvurabilmektedirler. Kotalar günümüze dek tekstil, demir-çelik ürünleri, otomotiv sanayi ve tarım ürünlerinde özellikle yurtiçi üreticileri korumak amacıyla yaygın olarak kullanılmışlardır(Bozacı, 2005: 54).

### **2.3.1.2. Tarife Kotaları**

Tarife kotaları kotaların bir çeşidi olup, belirli miktarda veya değerinde malın gümrüksüz ya da daha az bir gümrükle ithal edilmesi, bunu aşan kısmın ise tarifeye tabi olması anlamına gelmektedir. Değişik eşiklerde miktar kısıdı nedeniyle, tarife kotalarının tahsisinde, tıpkı kotalara benzer şekilde bazı idari zorluklarla karşılaşılabilir. Tarife kotalarının ihracatçılara tahsis edilip edilemeyeceği veya kimlere tahsis edileceği sorunu vardır. Kotaların önceden tahsis edilmemesi durumunda pazara ilk giren ihracatçı ölkeler daha düşük tarife oranı nedeniyle daha avantajlı durumda olacaktır. Tarife kotalarının tahsis edilmesi durumunda ise belli ölkelerin veya bölgelerin düşük oranlı tarifeye konu olan kotalardan yaralanması söz konusu olabilir. Bu da tarife kotalarına ayırıcı bir özellik kazandıracak ve bazı ihracatçı ölkelerin tamamen dışlanmasına neden olacaktır. Tarife kotalarında kotalar mutlak bir miktar olarak belirlenebileceği gibi, o malın toplam ithalatının belli bir oranı şeklinde de belirlenebilir. Ayrıca uygulanan tarifeler kesin, advalorem ya da karma tarifeler şeklinde olabilir. Sonuç olarak tarife kotalarının, tarifelerin ve

kotaların sadece teknik özelliklerini değil aynı zamanda her ikisinin idari güçlüklerini de bünyesinde taşıdığını söylemek mümkündür. Bununla birlikte tarife kotaları, kotalara ve tarifelere göre daha liberal bir araç olmaları nedeniyle tercih edilmektedir.



Şekil 2.2. Tarife Kotalarının Ekonomik Etkileri (Büyük Ülke Varsayımı)

Kaynak: Bozacı, Dış Ticarete Tarife dışı Engeller: Türkiye Avrupa Birliği Ticaretinden Örneklerle,2005:ss.55.

Yukarıda Şekil 2.2. yardımıyla tarife kotalarının kısmi denge etkileri büyük ülke varsayımına dayanarak açıklanmaya çalışılacaktır. Şekil 2,2'de  $D_d$  bu mala olan yurtiçi talebi,  $S_w$  ise bu ülkeye yönelik dünya arz eğrisini göstermektedir. Söz konusu ülkenin bu malda dünya fiyatlarını etkileyebilecek nitelikte büyük bir ülke olduğu varsayıldığından,  $S_w$  arz doğrusu yukarıya doğru eğimlidir. Serbest ticaret koşulları altında  $0$   $q_1$  kadar mal  $p_1$  fiyatından ithal edilmektedir. İthalat üzerinde  $\%t$  oranında bir ad valorem vergi uygulandığında dünya arz eğrisi  $S_{w^t}$  pozisyonuna kayacaktır. Bu durum fiyatları  $p_t$  düzeyine yükseltirken ithalat miktarı da  $0$   $q_2$ 'ye düşecektir. Tarife uygulaması ile birlikte devletin kasasına girecek olan gelir  $abcpt$  kadardır. Tarife gelirlerinin bir kısmı ihracatçılar tarafından karşılanırken (ihracatçıların eline geçen fiyat  $p_1$ 'den  $a$ 'ya düşmüştür) bir kısmı da tüketicilere (fiyatlar ülke içinde  $p_1$ 'den  $p_t$ 'ye çıkmıştır) yansıtılmıştır. İhracatçının büyük ülke olduğu varsayımından dolayı ( $S_w$ 'nin elastikiyeti sonsuzdan küçüktür) ihraç fiyatları  $0p_1$ 'den  $0a$ 'ya düşmeye zorlanmıştır. Bazı durumlarda, özellikle gelişmiş olan ülkelerin 'genel tercihler sistemi' içerisinde kota tahsis etmesi tercih edilen bir durumdur. Özellikle GOÜ'lerin baz mallardaki ihraç şanslarını artırmak üzere, tahsis edilen kotalar dahilinde uluslararası ticarete herhangi bir sınırlama getirilememekte, ancak kota miktarının



aşılması durumunda tarife uygulamasına geçilmektedir. Genel tercihler sisteminde (GPS) bu oran en çok kayırılan ülke (MFN) kuralına göre belirlenecek tarife oranıdır. Bu durumu şekil üzerinde analiz etmek mümkün olmaktadır. Bu ülkenin GOÜ'lere tanıdığı gümrüksüz ihracat oranının (kota)  $0q_1$  ile sınırlandırıldığını ve bu miktarı aşan ithalatın ise %t oranına bir vergiye tabi olduğunu düşünürsek, bu durumda dünya arz eğrisi  $dgvSw_t$  şeklini alacaktır. Talep eğrisi  $Dd$  olduğundan piyasada, arz ve talep yine  $pt$  ve  $q_2$  düzeylerinde dengelenmiştir. Şekilde görüldüğü üzere  $c$  denge noktası, tarifelerin tek başına uygulandığı durumdaki denge noktası ile aynıdır. Bununla beraber, tarife-kota denge durumu, serbest ticaret denge durumu ile karşılaştırıldığında, meydana gelen kayıp ve kazançlar, yalnız kota ve yalnız tarife durumundakilerden farklı olmaktadır. Görüldüğü gibi, tarifeler, kotalar ve tarife-kotaları gelirin yeniden dağılımı etkileri açısından birbirlerinden farklı etkilere sahiptir. Ancak dış ticareti kısıtlamanın yarattığı net refah kayıpları açısından farklılık söz konusu değildir(Bozacı, 2005: 54-57).

### 2.3.1.3. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

1970'li yılların başından itibaren sanayileşmiş ülkelerde yaygınlaşmaya başlayan yeni korumacılık akımı içerisinde en çok kullanılan yöntem gönüllü ihracat kısıtlamalarıdır. İthalatçı durumundaki sanayi ülkesi ile ihracatçı konumundaki çoğunlukla emek-yoğun bir az gelişmiş ülke arasında yapılan anlaşma sonucunda ihracat üzerine konulan kota niteliğindeki bu kısıtlamalara pazar payı düzenleme anlaşmaları da denmektedir. Bu uygulamada amaç, dış rekabeti sınırlandırmak ve böylece yerli üreticilerin iç piyasadaki paylarını korumak veya bunları artırmaktır(Yıldırım, 2002: 20).

Gönüllü ihracat kısıtlamaları nitelikleri bakımından ithalat kotalarına benzerler. Ancak bunların uygulamasını ithalatçı değil, ihracatçı yerine getirir. Bu tür kısıtlamalar ithalatçı durumundaki sanayileşmiş ülkelerle, ihracatçı durumundaki az gelişmiş ülkeler arasında yapılan iki veya çok yanlı görüşmelere dayanırlar. Burada ithalatçı durumundaki sanayileşmiş ülkenin bir tür siyasi ve ekonomik baskısı vardır. Varılan anlaşma örneğin Japonya AB'ye çelik veya Türkiye ABD'ye tekstil ihracatını belirli bir kota ile "gönüllü" olarak sınırlandırır. İhracat kotaları özellikle, yeni sanayileşmekte olan ülkelerin imalat sanayi ürünleri ile tarım ürünleri ihracatı üzerine konulur. En yoğun uygulandıkları alan "hassas" sektörler olarak bilinen

tekstil ve hazır giyimdir. Ancak gelişmiş ülkeler bu kısıtlamaları ayrıca motorlu araçlar, elektronik eşya ve kaliteli çelik gibi az gelişmiş ülkelerin göreceli karşılaştırmalı üstünlük sahibi buldukları alanlarda da yaygınlaştırmışlardır (Seyidoğlu, 2009: 195).

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

Ödemeler bilançosu açısından değerlendirildiğinde, bir kota uygulaması, ithalat miktarını azaltabildiği ölçüde döviz tasarrufu sağlayarak ödemeler bilançosunun düzelmesine yardımcı olabilirken (dış ticaret hadlerinin hiç değişmeden kalması sağlanabildiği veya ithalatçı ülke lehine düzeltebildiği sürece) gönüllü ihracat kısıtlaması, ithalatçı ülkenin döviz ihtiyacının artmasına neden olabilir. Bu döviz ihtiyacı, ithalatçı ülkede söz konusu mala olan talebin esnekliğine bağlı olacaktır. Talep esnekliğinin düşük olması gönüllü ihracat kısıtlaması sonucu döviz gereksiniminin artmasına neden olabilir. Çünkü fiyat artışı nedeniyle talepteki azalma, oransal olarak fiyat artışından daha düşük olacaktır. Diğer şartlar aynı kalmak üzere bu durum, ödemeler dengesinin kötüleşmesine ve eğer esnek kur sistemi geçerli ise kurların yükselmesine neden olacaktır (Seymen, 2000: 118).

Gönüllü ihracat kısıtlamalarına tabi geleneksel endüstrilerin başında tekstil sektörü gelmektedir. ABD, ilk kez 1955 yılında Japonya'nın tekstil ihracatını gönüllü ihracat kotaları ile sınırlandırılmasını sağlamıştır. 1962'de ise bu ülke GATT'ın gözetimi altında pamuklu dokuma üzerinde, Uzun Vadeli Pamuklu Dokuma Anlaşması'nı (LTA) imzalamıştır. LTA 1974 yılına kadar yürürlükte kalan ve o tarihte yerine ülke ve mal grupları yönünden daha kapsamlı olan Çok Elyaflılar Anlaşması (Multi-Fiber Agreement: MFA) yapılmıştır.(Seyidoğlu,2009:196). Bu anlaşma kapsamında, bir gelişmiş ülke, tekstil ve giyim eşyası ihraç eden gelişmekte olan ülkenin ihracatını kısıtlayıcı kurallar koymakta veya ilgili ülkeler ihracat veya ithalatla ilgili bir anlaşma yapmaktadırlar. Bu tür anlaşmaların olabilmesi için piyasa düzenini bozucu bir etkeni ortadan kaldırma iddiasının bulunması gerekmektedir. Bu

etken, “belli bir ürünün, belli bir ülkeden yapılan ithalatının ani ve önemli miktarda artması” olarak ifade edilmektedir (Yıldırım, 2002: 21).

1994 yılında sonuçlanan GATT’ın Uruguay Anlaşması’nda MFA’nın on yıllık bir süre içinde aşamalı olarak kaldırılması kararı alındı ve buna bağlı olarak da MFA kapsamındaki tekstil kotaları 2005 yılı başında yürürlükten kaldırıldı. Böylece tekstil ve giyim ürünlerinin ticaretinde belirli bir liberalleşme sağlandı. Ancak belirtmek gerekir ki, tekstil kotalarının kaldırılmasından sonra dünya tekstil ve hazır giyim pazarlarında yeni bir tehlike ortaya çıktı. O da ekonomisi hızla gelişen Çin’in aşırı biçimde ihracatını artırarak adeta dünya piyasalarını el geçirmesidir. İşçi ücretlerinin çok düşük olması ve devletin ihracata çeşitli teşvikler sağlaması dolayısıyla da ülkenin ihraç ürünleri nerede ise rekabet edilemeyecek derecede ucuzdur. Çin’in dünyaya ucuz tekstil ihracatı ülkemizdeki üretici ve ihracatçıları da çok olumsuz yönde etkilemiştir. Çünkü, hem Türkiye piyasasında Çin malı tekstil ürünlerinin (tüm diğer sanayi ürünlerinde olduğu gibi) payı artmış, hem de Türkiye üçüncü ülke piyasalarında Çin’le rekabet edemeyecek bir duruma gelmiştir. Sonuçta Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye, Çin kaynaklı tekstil ve hazır giyim ürünlerine karşı doğrudan kotalar uygulamaya başlamışlardır. Fakat bu kotalar MFA kapsamında daha önce incelenen kotalara göre hem ürün sayısının azlığı, hem de kota sınırlarının büyüklüğü dolayısıyla fazla etkili olmamaktadır (Seyidoğlu, 2009: 197).

#### **2.3.1.4. İthalat Yasakları ve Ambargolar**

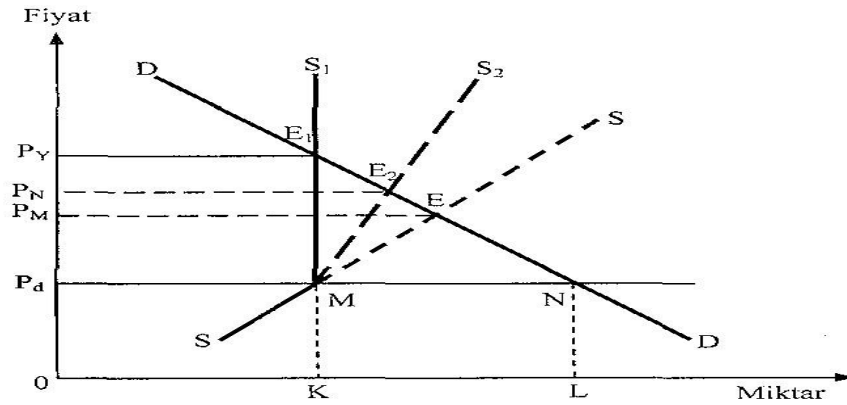
İthalat yasağı, bir ülkenin belirli malların ithalatını tamamen önlemesidir. Belirli ülkelere mal ithalinin yasaklanması diğer bir ifadeyle ambargo konulması da ithalat yasakları içine girer.

İthalat yasakları, iç ve dış fiyatlar arasındaki ilişkiyi tamamen koparır. Bir malın iç piyasaya arzı iç üretimle sınırlı olur. İthalat yasakları liberal bir ekonomi ile bağdaşmaz ve ülkeyi dış dünyadan soyutlar. Ülkelerin ithalat yasakları koymasının çeşitli nedenleri vardır. Bunlar ekonomik, siyasi, ahlaki ve sağlıkla ilgili olabilmektedir (Çelik, 2008: 259-260).

- Döviz darboğazında olan bir ülkenin döviz ödemelerini azaltmak ve böylece ödemeler dengesi açıklarını kapatmak,
- İç sanayi tamamen dış rekabetten korumak,

- Lüks malların ithalatını önleyerek kıt döviz kaynaklarının kalkınmaya aktarılmasını sağlamak,
- Ülkenin anayasal rejim ve felsefesine aykırı yayın ve kitapların yurdasokulmasının yasaklanması siyasi bir yasaklama türüdür,
- Halk ve çevre sağlığının korunması amacıyla da uyuşturucu gibi maddelerinyurda sokulması engellenebilir,
- Yasaklamalar bir devletten yapılacak ithalata uygulanması halinde, amaçlar genellikle politiktir,
- Bunların yanında, misilleme amacıyla da belirli ülkelerin ihraç ürünlerine ithal yasağı konulması mümkün bulunmaktadır.

İthal yasaklarının doğuracağı ilk etki, ithali yasaklanan malın fiyatını, talep esnekliğine bağlı olarak hızla yükseltmesidir. Yasaklamaların etkilerini bir şekil üzerinde gösterecek olursak, aşağıda Şekil 2.3'de SS ve DD ele alınan malın, bilinen arz ve talep eğrileri,  $P_d$  de serbest dünya fiyatıdır. Bu fiyattan  $OL$  kadar mal tüketilmekte, bunun  $KL(=MN)$  miktarı ithalatla karşılanmakta ve  $OK$  miktarı yurt içinde üretilmektedir.



Şekil 2.3. İthal yasakları

Kaynak: Seyidoğlu,2009; 191

Bu durumda, hükümetin aldığı bir kararla ithalatı yasakladığı (ithalatın  $KL$  miktarından sıfıra düşürüldüğü) varsayılırsa, malın yurtiçi arzı zorunlu olarak iç üretim miktarına eşit olur. Çok kısa dönemde (piyasa dönemi) yurtiçi üretim artırılamadığından yurtiçi arz toplam üretimle sınırlı kalır. Başka bir deyişle, arz

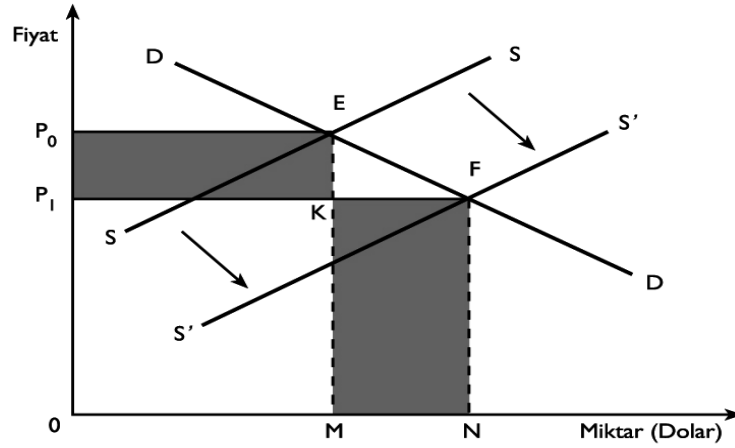
eğrisi mevcut üretim hacmi olan OK düzeyinde dik bir doğru durumuna gelir, yani SS<sub>1</sub> olur. Zamanla üretimde artış sağlanabileceğinden orta dönemde arz eğrisinin esnekliği göreceli olarak yükselir ve eğri örneğin SS<sub>2</sub> biçimini alır. Uzun dönemde ise normal şekli olan SS durumuna ulaşır. İthal yasakları durumunda bu araçların tüketimi kısıcıcı ve gelir dağılımını etkilerinin çok şiddetli olduğunu unutmamak gerekmektedir. Çünkü İthalat sifira indiğinden hükümet, yasaklama koyduğu bir maldan gümrük geliri de sağlayamayacaktır. Doğal olarak, yanlış endüstrilerin yasaklamalarla korunması durumunda ortaya çıkacak kaynak israfı o ölçüde büyük olacaktır(Seyidoğlu, 2009: 191-192).

### **2.3.2. Mali Nitelikli Tarife Dışı Engeller**

Önceki bölümde fiyat mekanizmasını engelleyen, , ithalat ve ihracat miktarını kısıtlayan dolaysız müdahaleler incelenmiştir. Burada ise fiyat mekanizmasının işleyişini bozmaksızın, ithalatın kısıtlanması veya ihracatın artırılması amacıyla uygulanan mali nitelikli önlemlere yer verilecektir.

#### **2.3.2.1. İç Piyasaya Yönelik Endüstrilere Sübvansiyon**

Yurtiçi üreticilere, serbest dünya fiyatı ile bunun üzerindeki yurtiçi maliyet arasındaki fark ölçüsünde devletin hazineden ödemedede bulunmasıdır. Sübvansiyon verilmesinin amacı, daha etkin olan yabancı üreticilere karşı daha az etkin çalışabilen yerli firmaları rekabet edebilir duruma getirmektir. Genel ekonomi açısından bakıldığında, zayıf olan sanayi dallarını korumak, araştırma ve geliştirme gibi özel ekonomik faaliyetleri teşvik etmek, ülkenin farklı coğrafi bölgeleri arasındaki ekonomik dezavantajları ortadan kaldırmak, ödemeler dengesi açıklarını gidermek, istihdamı artırmak, ekonomi içindeki gruplar arasında gelir transferi yapmak, yeni sanayi dallarını teşvik etmek gibi amaçlar da vardır. Aşağıda görüldüğü üzere Yurtiçi endüstrilere sübvansiyon verilirse, arz eğrisi S' şekline gelir.



Şekil 2.4. Yurtiçi Üreticilere Verilen Sübvansiyonlar

Kaynak: Seyidoğlu,2013:135

Şekil 2.4'de Türkiye'nin ABD'ye tekstil ihracatını ele alarak ihracat sübvansiyonlarının etkilerini bir şekil yardımıyla da açıklayabiliriz. Şekil 2.4'de dikey ekseninde fiyatlar dolar cinsinden gösterilmiştir. Türkiye'nin dolar fiyatları karşısındaki tekstil arz eğrisi SS ve ABD'nin Türk tekstiline olan talep eğriside DD ile ifade edilmektedir. Şekle göre, denge E noktasında sağlanmıştır. Yani Türkiye, P0 fiyatından OM miktar tekstil ihraç ederek OPOEM alanı ölçüsünde bir döviz geliri elde etmektedir. Şimdi Türk Hükümetinin, ihracatı özendirme önlemleri ile ihracatçıya dolaysız veya dolaylı sübvansiyonlar sağlayarak genellikle Türk Lirası cinsindente tekstil arz eğrisini S'S' biçiminde sağa doğru kaydırıldığını varsayalım. Böylece yeni piyasadengesi F noktasında sağlanır. Buna göre, sübvansiyondan sonra (bir dolar karşılığında daha fazla Türk Lirası geliri elde edildiğinden) dolar cinsinden fiyatlar P1 e düşer. İhracat hacmi de talep eğrisinin eğimine bağlıolarak ON düzeyine çıkar.Bu yeni durumda toplam ihracat dövizleri ONFP1 alanına eşit olur. Sübvansiyonun ihracat gelirleriniartırıp artırmadığı söz konusu alanın bir öncekinden daha büyük ya da daha küçük oluşuna bağlıdır. Buise büyük ölçüde ihraç malının dolar cinsinden fiyatındaki düşmeyle birlikte, ithalatçı ülke talep eğrisininesnekliğine bağlı bir sorundur. İthalâtın talep esnekliği ne derece büyükse döviz gelirlerindeki artmaolasılığı da o kadar yüksek olur(Seyidoğlu, 2013: 136).

GATT görüşmelerinin Uruguay Turu sonuçlarına göre, spesifik sübvansiyon kavramı ortaya atılmıştır. Eğer bir sübvansiyon, sadece bir firmaya, bir sanayiye veya bir gruba veriliyorsa, bu tür sübvansiyonlara spesifik sübvansiyon

denilmektedir. Anlaşmaya göre, devlet veya herhangi bir kamu kuruluşu tarafından, hibe, kredi, hisse katılımı, tahakkuk etmiş vergi gelirlerinin affedilmesi veya ertelenmesi, devletin altyapı dışında kalan alanlarda mal ve hizmet sağlaması veya mal satın alması, herhangi bir şekilde gelir veya fiyat desteği vermesi sübvansiyon olarak sayılmaktadır. İç piyasada mal düşük dünya fiyatları düzeyinden satılacağı için sübvansiyonlar tüketici refahı üzerinde azaltıcı etki yapmazlar. O bakımdan gümrük vergileri ve kotalardan daha üstündürler. Ancak bunların bir takım sakıncaları da vardır. Sübvansiyonlar, ekonominin geneli açısından bir üretim artışına yol açmayabilir. Sektör bazında ise, sübvansiyon uygulanmasıyla üretim artmakta, fakat fazla stoklar ortaya çıkarak kaynak israfı olmaktadır. Sübvansiyon için ihtiyaç duyulan fonlar, kamu harcamaları kısılarak veya vergiler yükseltilerek sağlanmaktadır. Bu durum hem bütçe kaynaklarını zorlamakta, hem de halkın ödediği vergiler artırılarak, sübvansiyonların maliyeti onların sırtına yüklenmiş olmaktadır. Bazen de halkın ödediği yüksek vergiler, verimsiz sanayilere doğru aktarılmakta, siyasal çevrelerde ve kamuoyunda tepkilere yol açmaktadır (Çelik, 2008: 271-272).

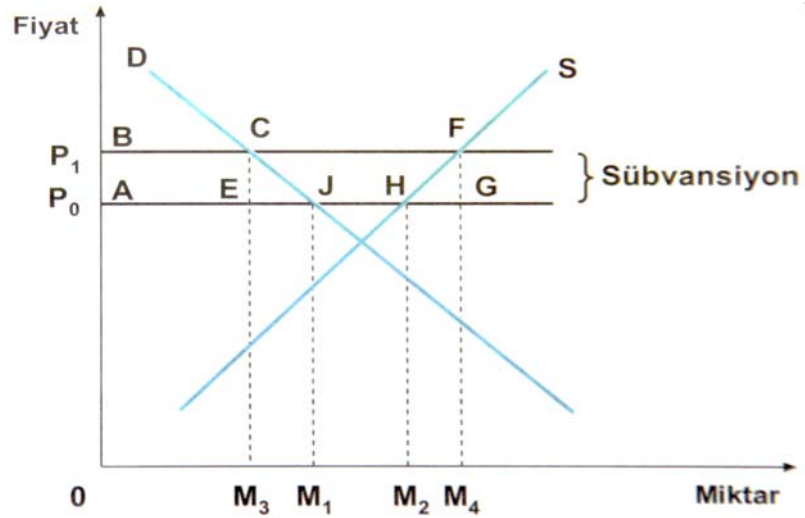
### **2.3.2.2. İhracat Sübvansiyonları ve Telafi Edici Vergiler**

Devletin dış ticarete müdahalesinde ithalatın kısıtlanmasının yanı sıra ihracatın özendirilmesi de zaman zaman amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, mali nitelikli dış ticaret araçlarından biri de ihracat sübvansiyonlarıdır. İhracat sübvansiyonları, firmalara belli bir malın ihracatı karşılığında devlet tarafından yapılan dolaylı ya da dolaysız ödemelerdir. İhracat sübvansiyonlarını, iç piyasaya yönelik sübvansiyonuygulamasından ayıran kriter sübvansiyonun malın yurt içi üretiminin tümüne değil, ihraç edilen kısmına uygulanıyor olmasıdır. Böylece, firmalar yurt içi satışlardan çok yurt dışı satışlara yönelecektir.

İhracat sübvansiyonları çeşitli şekillerde uygulanmaktadır. Bunlar, birim ihracat üzerine uygulanan doğrudan ödemeler şeklinde olabileceği gibi, ihracatçılara veya yurt dışındaki ithalatçılara düşük faizli kredi sağlanması, ihracat vergisi muafiyeti, ucuz girdi temini, gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti gibi dolaylı yollardan da uygulanabilmektedir. Bu tip sübvansiyonlar ihraç malının birim üretim maliyetini düşürerek ihracatçı açısından dış satımın kârlılığını artırır ve böylece ihracatı teşvik eder. Ancak, yerli tüketicilerin sübvansiyon edilen mala yabancılara göre

daha fazla fiyat ödemelerine ve sübvansiyonun yüksek vergilerle finanse edilmesi halinde sübvansiyonun maliyetine katlanmaları nedeniyle yurt içi tüketicilerin refahını azaltıcı bir etkiye sahiptir (Karakoç, 2008: 59).

Şekil 2.4'de görüldüğü üzere ihracat sübvansiyonuna karşı piyasada ortaya çıkan bu uyum mekanizmaları tüketici rantının ABCD alanı kadar düşmesine ve üretici rantının ABFE miktar artmasına neden olur. Hükümetin uyguladığı sübvansiyon programının vergilerle finanse edildiği varsayılırsa, böyle bir program doğaldır ki, vergi ödeyicilerine bir maliyet yükler. Bu maliyet birim başına sübvansiyon tutarı ile yeni ihracat miktarının çarpımına eşittir ki, şekilde buda CGHF alanı ile temsil edilir. İhracat sübvansiyonlarının net sosyal maliyeti de GCD ve EFH üçgen alanlarının toplamı kadardır. GCD alanı, üreticilere yapılan transferin bir bölümünü oluşturur. Bu miktar adeta iki kez ödenmiş (birincisi tüketici rantında düşme, ikincisi de sübvansiyon maliyeti olarak) ve bir kez elde edilmiş (yurtiçi üreticiler tarafından) gibi olmaktadır. Dolayısıyla GCD üçgen alanı bir tür tüketici veya vergi ödeyicisi kaybı olarak düşünülebilir. EFH alanı ise üretimde L'den N'ye geçiş dolayısıyla üretim etkinliğinde ortaya çıkan düşüşün neden olduğu normal etkinlik kayıplarıdır (Seyidoğlu, 2009: 200).



Şekil 2.5. İhracat Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri

Kaynak: Seyidoğlu, 2009:201

İhracatçı ülke tarafından uygulanan sübvansiyonları sonucu üretimlerini kısmak zorunda kalan ve gelirlerinde azalma olan ithalatçı ülkelerdeki üreticilerin bu



ucuz ithalat karşısında korumacı politikalar uygulaması yolunda hükümetlerine baskı yapmaları doğaldır. Sanayi ürünleri üzerindeki ihracat sübvansiyonları GATT tarafından yasaklanmıştır. GATT ihracat sübvansiyonundan zarar gören ithalatçı ülkelerin bunu ispatladıkları takdirde ithalat üzerine telafi edici vergi koymalarına olanak tanımaktadır. İthalatçı ülkeler üzerindeki olumsuz etkilerine rağmen, ihracat sübvansiyonlarına karşı telafi edici vergi uygulamasındaki sebep, karşı ülkenin ihracat sübvansiyonu konusundaki politik tavrını değiştirmeye zorlamak olabilir. Gerçektende telafi edici vergiler, aslında uygun araçlar olmamaları ve refah azaltıcı etkilerine rağmen, karşı ülkeleri ihracat sübvansiyonlarına başvurmaktan caydırabilir. Fakat bu konuda çok fazla başarılı değildir. Çünkü bir çok ülke (telafi edici vergiler uygulayan ülkeler dahil) az veya çok ihracat sübvansiyonu uygulamasına başvurmaktadır (Bozacı, 2005: 64-65).

### 2.3.2.3 Anti-Damping Vergileri

İlk anti-damping tedbirleri Kanada'da 1904 yılında Costum Tarif Act'ın 19. maddesi ile uygulanmıştır. Bu maddede damping "alelade olmayan bir fiyat" olarak belirtilmiştir. Aynıtanım, 1905 yılında Yeni Zelanda'nın Agricultural, Manufacture, Importation and Sale Act 'de, 1914 yılında Güney Afrika'nın Gümrük Kanunu'nda, 1916 yılında Avustralya'nın Yerel Sanayileri Koruma Kanunu'nda da yapılmıştır. 1916 yılındaki ABD'nin Revenue Act 'inde damping halinde sadece ihraç edilen ürünlere bir ceza tedbiri öngörülmemiş, ayrıca amacın ABD'deki sanayiye zarar vermek olduğunun tespiti halinde ilgililer hakkında bir ceza davası açılabilceği düzenlenmiştir. Daha sonra ABD'de 1921 yılında Anti-Dumping Act yürürlüğe girmiştir. Bu düzenleme ile sanayiye zarara uğratma niyetinin ispatının çok zor olması ve çok subjektif olması nedeniyle ilgililerin cezalandırılması hükmü kaldırılmıştır. Bu tüzükte anti damping vergilerinin ihraç edilen malların yerel sanayiye fiilen zarar vermesi halinde uygulanması öngörülmüştür. ABD'de halen uygulanan damping mevzuatının esaslı unsurları 1921 tarihli bu tüzük kaynaklıdır (Kaya, 2010: 26).

GATT ile kabul gören kurallara göre bir ülkenin diğer üyelere karşı damping yapması halinde (yani bir malı kendi iç pazar değerinin- reel maliyetinin altında bir fiyata ihraç ederek ithalatçı ülkedeki üreticiler aleyhine o ülkedeki pazar payını arttırırsa yada iç pazardaki fiyat seviyesini düşürmemek amacıyla ülkesinde

satamadığı malları dış pazarlara ucuz fiyatlar ile satarsa) bundan zarar gören ülke “ anti-damping vergisi” koyma hakkını elde eder. Çünkü damping, haksız bir ticari uygulamadır. Tarife dışı olan bu vergi ile, yerli üreticinin haksız rekabet karşısından ezilmemesi amaçlanır. Bir diğer tanıma göre, anti-damping vergi; ulusal sanayiye ve yerli ürünleri korumak amacıyla anti damping konusu ihraç malları üzerine konulan vergidir.

Damping uygulamasına karşı anti-damping vergisinin konulabilmesi için dampingin varlığı gerekli koşul olmakla birlikte, yeterli değildir. Bunun yanısıra zararın varlığı ve en önemlisi de; damping ile zarar arasında nedensellik bağının bulunması gerekmektedir. Zarar kavramından anlaşılması gereken; dampingli ithalatın, ithalatçı ülkenin benzer malları üreten endüstrisine somut zarar vermesi, zarar verme tehdidi oluşturması veya bir endüstri dalının kuruluşunu fiziki olarak engellemesi veya geciktirmesidir.

Geciktirme olgusu, zarar kriteri olarak mevzuatlarda yer alır. Ancak içerik bakımından en düşük etkili sayılabilecek olasılıktır. Üzerinde fazlaca durulmuş değildir. Oluşan bir endüstrinin geciktirilmesinin kriterlerinin ne olabileceği üzerinde bir görüşbirliği bulunmamaktadır. Özalp’a göre teknik yönü ağır bastığı öne sürülen damping müessesesinde hiç bulunmaması gereken hükümlerden birisi zararın tespitindeki endüstrinin kurulmasının geciktirilmesi kriteridir. Çünkü kriter oldukça müdahaleye açıktır ve korumacı eğilimlerin etkisinde kaldığı izlenimi vermektedir.

Anti-damping vergisi uygulamasının diğer koşulu ise; dampingli ithalat ile zarar arasında uygun nedensellik bağının bulunmasıdır. “Dampingli olmayan malların hacminden veya fiyatlarından, talebin veya tüketim tercihlerinin değişmesinde, gelişme ve teknolojiye bağlı olarak işletmelerde meydana gelen verimlilik düşüşünden ya da kartel gibi rekabeti sınırlayıcı anlaşma ve davranışlardan kaynaklanan zararlar, nedensellik bağının dışında tutulurlar.” (Ekdi, 2003: 44).

Anti-damping önlemlerin hem olumlu hem de olumsuz etkileri vardır. Vergi konuluş amacına uygun şekilde damping yapmak suretiyle kötüye kullanılan fiyat farklılaştırmasını ortadan kaldırır. Anti-damping vergi uygulamasında dikkat edilmesi gereken, verginin ihracatçıyı zor durumda bırakmamasıdır. Yani konulan vergi ihracatçıyı elde ettiği avantajdan mahrum etmeli ancak bunu aşmamalıdır. Çünkü, soruşturma açılması, dampingin uygulandığı kanıtlanmasa bile ihracatçı üzerinde caydırıcı, ticareti kısıtlayıcı bir etki yaratır. Anti-damping soruşturmaları

kolaylıkla, kesin ve miktarlarla ifade edilebilir matematiksel gerçeklere dönüştürülebilmektedir. Ayrıca anti-damping tedbirler ve uygulama yöntemleri Avrupa sanayi çevrelerince gayet iyi bilinmektedir. Anti-damping önlemler daha geniş bir seçme imkanı tanır. Çünkü diğer korunma tedbirlerinin aksine bu önlem daha spesifik uygulanabilir. Anti-damping önlemler ülke üretim dalının korunmasıamacına hizmet etse de ithal malının fiyatının arttırılması veya ithal miktarının azaltılması, bu üretim dalının serbest rekabet ortamı için gerekli yapısal uyumunu engeller veya geciktirir; rekabeti azaltır. Tüketiciler ise daha ucuza mal alma imkanından mahrum kalır. Anti- damping önlemlerin kaldırılması önerileri gündeme gelmişse de uluslararası düzeyde belirli fiyatoluşumlarının hukuka aykırı olabileceği bir gerçektir ve bunun giderilmesi gerekmektedir (Beğen, 2007: 23-24).

#### **2.3.2.4 Ayırıcı Devlet Satın Alımları ve Ticaretin Devlet Eliyle Yapılması**

Tercihli kamu alımları, kamu kurumlarının kamusal mal ve hizmet alımlarında kasıtlı olarak yerli firmaları tercih etmeleri nedeniyle, yabancı ülkelerden yapacakları alımları ve yabancı firmaların yerel piyasaya girişini engelleyen bir düzenlemedir. Ülkelerin çoğunluğunda devlet kuruluşlarının ihtiyacı olan mal ve hizmetleri yerli kaynaklardan sağlamaları için çıkartılan yasa ve diğer düzenlemeler bulunmaktadır. Bu düzenlemeler ile yerli malların kullanımı emredilmekte veya teşvik edilmektedir. Birçok ülkede kamu mal ve hizmet alımları önemli ekonomik paya sahiptir. Kamu, ihalelerinde yerli ve yabancı firmalar arasında ayrımcılık yapabilir. Devletin mal ve hizmet alımlarında yerli firmaları yabancı firmalara tercih etmesi uluslararası mal ve hizmet akımlarını belli bir yönde etkilemektedir. Devletin dış ticareti etkileyebilecek gücü bulunmaktadır (Karakoç, 2008: 64-65).

Ayrımcı devlet satın alımlarına en güzel örnek ABD’de 1933 yılında çıkartılan “Buy American” (Amerikan malı satın al) yasasıdır. Bu yasaya göre Amerika’daki kamu kuruluşları yurt dışı fiyatlara göre %6’ dan fazla olmadığı sürece yerli malını kullanmak zorundadırlar. Bu oran küçük firma malları ve işsizliğin fazla olduğu bölgelerde üretilen mallar için %12 olmuştur. Üstelik bu yasa savunma ile ilgili konularda ulusal firmaya %50’ye varan oranlarda avantaj tanınması zorunluluğu getirmiştir. 1979’da Tokyo Görüşmelerinde ticaretin serbestleştirilmesi yönünde atılan adımlarla bu yasa yürürlükten kaldırılmıştır. Birçok ülke ayrımcı

ülke devlet satın alımları uygulamasını ABD’de olduğu gibi çok net olarak bir kanunla belirlemektense daha dolaylı yolları tercih etmektedir (Seymen, 2000: 134).

Örneğin benzer uygulamalar AB’de, Japonya’da ve diğer birçok ülkede de bulunur. Örneğin, AB 1992 yılında kamu kurum ve kuruluşlarının %3 fiyat farkına kadar AB içerisinden mal satın almalarını şart koşarken, Çin, devlet ihalelerinde yerel müteşebbislere belirli ayrıcalıklar tanımaktadır. Örneğin, Çin para birimi “Renminbi” cinsinden olan ihalelere genel olarak yabancılar katılamamaktadır. Endonezya’da inşaat ve satın alma işlemleri sırasında ilgili mal ve hizmetlerin ülkede var olması halinde, firmalar öncelikle yerli mal ve hizmetleri satın almak durumundadır. Malezya’da yabancı yatırımcıların büyük alt yapı projelerine ilişkin ihalelere yerli partnerler ile ortak yatırım şeklinde katılmalarına izin verilmekte ve ortak yatırımların en az %30’unun Malay kökenli Malezyalılar tarafından oluşturulması esas kabul edilmektedir. Devlet ihalelerine katılan ulusal firma ya da vatandaşlara Mısır’da %15; ABD’de özellikle su, ulaştırma, enerji ve telekomünikasyon sektörlerinde %6-25; Güney Afrika Cumhuriyeti’nde %30-40; Polonya’da %20 seviyesinde fiyat avantajı sağlanmaktadır. Rusya’da ise yabancıların kamu ihalelerine katılmaları mümkün değildir ve Rus mevzuatı kamu alımları ile kamuya satılmak üzere yapılan alımlar arasında da bir ayırım yapmamaktadır (Karakoç, 2008: 65).

Ayrımcı devlet satın alımları, 1979 yılında Tokyo Görüşmeleri sırasında tarife dışı engel kabul edilerek, GATT’da bu konuya ilişkin bir düzenleme yapılmıştır. GATT Satın Alma Kodu (GATT Procurement Code) adı verilen bu anlaşma ile katılımcı ülkeler hükümet ihalelerinde birbirlerine karşı eşit yaklaşımda bulunmayı kabul etmişlerdir. Uruguay Görüşmelerinde daha ileri hükümler getiren bir anlaşma imzalanmış ve Satın Alma Kodu’nun yerini Devlet Satın Alımları almıştır. Buna göre bir üye ülkede açılan kamu ihalelerine tüm üye ülke firmalarının eşit koşullar altında katılması kabul edilmiştir (Özsoy, 2010: 27).

### **2.3.2.5. Değişken Nitelikli Vergiler**

Değişken nitelikli vergileri, belirli bir malın yurtiçi fiyatının istikrarlı tutulması amacıyla o malın global fiyatındaki değişmelere göre değişik oranlarda uygulanan vergilerdir. Örneğin, fiyatında istikrarın sürmesi istenilen malın global fiyatında bir artış olduğu zaman bu mal üzerinden alınan değişken ithalat vergisi

azaltılırken, ilgili malın global fiyatında bir azalış olduğu zaman bu mal üzerinden değişken nitelikli ithalat vergisi artırılır. Değişken nitelikli ithalat vergisi özellikle AB’nde tarım sektörünün korunmasına yönelik uygulanan araçlardan biridir. Bu politika sonucunda AB’nde sübvansiyon veya değişken ithalat vergisi ile desteklenen bazı ürünlerde çok büyük miktarlarda arz fazlası meydana gelmektedir. Devletin değişken nitelikli ithalat vergisi uygulamasındaki amacı, yurt içindeki ithalata rakip endüstrileri korumaktır (Ener, 2012: 179-180).

Daha önce de belirtildiği gibi değişken nitelikli vergiler özellikle AB’nin Ortak Tarım Politikası çerçevesinde uyguladığı en önemli koruma araçlarından. AB Ortak Tarım Politikası içinde değişken nitelikli vergiler çeşitli şekillerde uygulanabilmektedir.

Bunlardan bir tanesi prelevman uygulamasıdır. Prelevman sisteminin asıl amacı, tahıl, şeker, et, süt ve süt ürünleri ve zeytinyağı gibi ürünlerin düşük dünya fiyatlarını Topluluk fiyatları düzeyine çıkarmak yoluyla Topluluk pazarını dış rekabete karşı korumaktır.

Prelevman= Eşik Fiyat-En Elverişli Dünya Fiyatı (CIF) şeklinde formüle edilmektedir.

Eşik fiyat ise, ithal edilecek malın Topluluk piyasalarına girebileceği en düşük fiyatı gösterir,

Eşik Fiyat= Hedef Fiyat – İthalatın yapıldığı Liman ile Tüketim Merkezi Arasındaki Ulaşım Masrafı şeklinde formüle edilebilir.

Böylece Topluluk bir yandan ortak tarım politikası çerçevesinde destekleme politikası yoluyla yüksek fiyatlar uygularken, bir yandan da prelevman yoluyla tarımsal üretimi düşük dünya fiyatları karşısında güvence altına almaktadır.

Değişken nitelikli vergi uygulamasının bir diğer örneği, fark giderici vergilerdir. Bu vergi su ürünleri, şarap, meyve ve sebze gibi ürünlerde dış koruma sağlamak için uygulanmakta ve Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) yoluyla sağlanan korumayı desteklemektir(Seymen, 2000: 137).

Bu uygulamada, devlet korumak istediği sektördeki üreticiler için yüksek iç fiyatlar belirler. Bunlar minimum ithal fiyatını oluşturur. İç piyasada bu yüksek fiyatları geçerli kılmak için de fark giderici vergiler (variablelevy) uygulanır. Yani devlet korumayı, ithal edilecek malın ülke içindeki destekleme fiyatı ile düşük ithal fiyatı arasındaki fark tutarında vergi almak yoluyla gerçekleştirmektedir. Çünkü

serbest ticaret koşulları altında düşük dünya fiyatları üzerinden malın ithaline izin verilirse, yurt içi üreticiler için belirlenen yüksek destekleme fiyatlarını sürdürebilmek olanağı kalmayacaktır. Bu sebeple de değişik fark giderici vergi uygulamasına başvurulur (Karakoç, 2008: 66).

### **2.3.2.6. İthalat Teminatları**

İthalat teminatları (import deposits), ithalat için sipariş verildiği an teminat olarak merkez bankasına yatırılması zorunlu tutulan ithalat tutarının belirli bir kısmını içerir. Merkez bankasında tutulan bu fonlar ithalatın gerçekleştirilmesinden sonra ithalatçıya geri ödenir. İthalat teminatları ithalatı kısıtıcı bir etki yaratır. Çünkü ithalat yapıncaya kadar teminatlar bankada bloke edildiğinden, ithalatçılar merkez bankasına yatırılan fonlardan hem faiz geliri olarak kazanç sağlayamamakta hem de teminat tutarı kadar likiditeden mahrum kalmaktadır. Ortaya çıkan bu faiz kaybı nedeniyle ithalat teminatları ithalatçılar için ek bir vergiye dönüşmektedir. Öte yandan, merkez bankasına yatırılan fonlar piyasadaki para arzını bankaya yatırılan miktar kadar azaltacağından bu durum sonucunda ithal mallarına olan talebin azalmasınabağlı olarak ithalatta ikinci bir kısıtıcı etki ortaya çıkabilir. Ancak teminatlarithalatçı ithalatı gerçekleştirdikten sonra geri ödendiğinde piyasadaki para arzı tekrar genişleyecektir(Karakoç, 2008: 68).

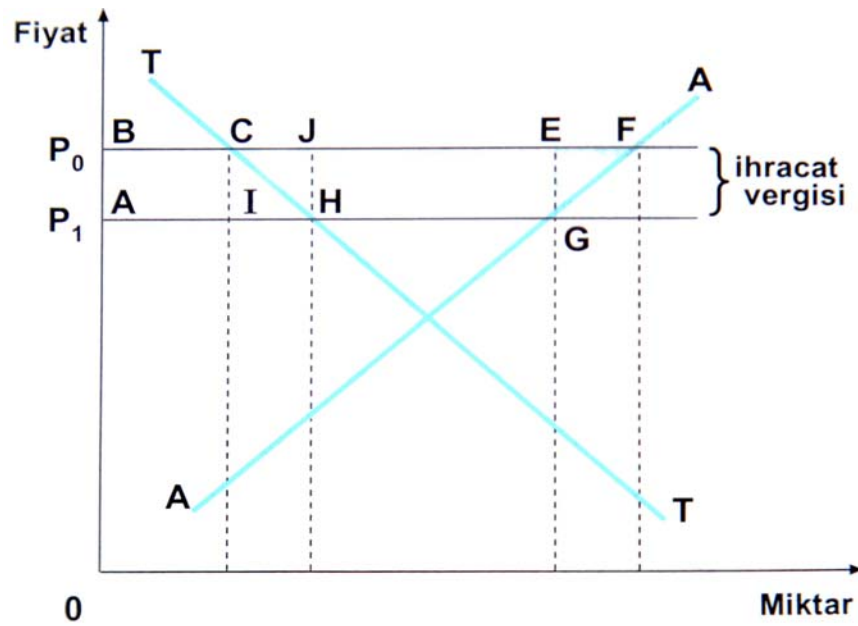
### **2.3.2.7. İhracat Vergileri**

Bir ülkenin siyasi sınırlarını aşan mallar üzerinden alınan gümrük vergilerden olan ihracat vergileri, tarihsel olarak önceleri ve uzun zaman devlete gelir sağlamak için alınmıştır. Bu haliyle ihracat vergileri, ithal edilen mallar üzerinden alınan vergilerin bir benzeridir.

İhracat vergileri, her ne kadar başka ülkeye giden mallar üzerinden gelir elde etme amacını güdüyor ise de, zamanla sanayileşme ve buna bağlı olarak ihracatı artırma amaçları önem kazanmıştır. Zira ihracat vergileri, hem üretilen malın dış pazarlardaki maliyetini artırmakta, hem de bunun sonucu olarak, söz konusu malın dış ülkelerdeki rekabet gücünü düşürmektedir. Böylece, vergilendirilen malın üretimi olumsuz yönde etkilenmektedir. Bu nedenlerle ihracat üzerinden alınan vergiler zamanla kaldırılmıştır(Çelik, 2008: 174).

İhracat vergisi uygulamasının nedenlerini şunlardır:

- Devlet hazinesine gelir sağlamak,
- Aşırı kar elde eden üreticileri ve ihracatçıları vergilendirmek
- İç piyasada kıt olan malların ihracatını engellemek
- Hammaddelerin yurt içinde işlenmelerini özendirmek
- Doğal hammaddelerin arzını korumak
- Ticaret hadlerini ülke lehine çevirmek.



Şekil 2.6. İhracat vergilerinin etkileri

Kaynak: Seyidoğlu,2009:206

İhracat vergilerinin ekonomik etkileri Şekil 2.6 üzerinde açıklanabilir. Vergiden önce ülkede geçerli olan ve ihracatçıların da elde ettikleri fiyat,  $P_0$  uluslararası fiyatı ile aynıdır. Bu fiyatın yurtiçi arz ve talep eğrilerinin kesişme noktasının üzerinde olduğu görülmektedir. Daha yüksek olan arz ile düşük miktarda bulunan talep arasındaki fark ihracata (CF ye ) eşittir. İhracat üzerine bir vergi konulduğunda iç fiyatlar vergi miktarı kadar düşer. Şekil 2.5'e göre vergiden sonraki iç fiyatlar  $P_1$  düzeyindedir. İki fiyat arasındaki fark tam olarak vergi miktarına eşittir (vergiler= $P_0-P_1$ ). Verginin konulmasıyla ihraç malının yurtiçi üretimi de kısılmıştır. Başka bir deyişle, üreticiler konulan vergiyi kendileri ödememek için üretimi kısarak (F noktasından G noktasına ) maliyetleri düşürmüşler ve marjinal üretim maliyeti ile vergi toplamını uluslararası fiyata eşitlemişlerdir. Buna göre ihracat vergisinin

doğuracağı kazanç ve kayıplar yine üretici ve tüketici rantı (artığı) ile açıklanabilir. İç fiyatların düşmesi ve arz edilen miktarın azalması ile birlikte üretici rantı da düşecektir. Üretici rantındaki kayıp miktarı ABFG yamuk alanı kadardır. Üretici rantında ortaya çıkan bu kaybın bir bölümü düşük fiyatların yol açtığı tüketici rantı artışı biçiminde yurtiçi tüketicilere aktarılır. Bu miktar ABCH alanına eşittir. Bir kısmı da vergi geliri biçiminde hükümete gitmiştir. Bu da HJEG dikdörtgen alanı kadardır. O halde geriye CJH ile EFG üçgen alanları kalmaktadır. Bu alanın toplamı, ekonomide üretici rantındaki azalmanın hiçbir kesime gitmeyen kısmıdır. Başka bir deyişle, bu alanlar ihracat vergisi dolayısıyla fiyat mekanizmasına yapılan müdahalelerin doğurmuş olduğu etkinlik kayıplarını veya toplumsal maliyeti temsil etmektedirler (Seyidoğlu, 2009:206-207)

İhracat kısıtlamaları konusunda bir diğer uygulama da ihracat ambargolarıdır. Ambargo da bir çeşit İhracat kısıtlamaları sayılabilir. Ambargo bir ülkeye karşı dış ticaret yasağı konulmasıdır. Bu yolla düşman durumundaki komşu ülkeye politik baskı yapılması amaçlanır. Ambargo yalnızca belirli malların ihracının veya ithalinin yasaklanması biçiminde olabileceği gibi, tüm ticari ilişkileride kapsayabilir. Örneğin ABD, 1960'dan beri Küba'ya ihracat ambargosu uygulamaktadır. Irak'ın Kuveyt'i işgalinden sonrada bu ülkeye Birleşmiş Milletler kararı ile ticaret ambargosu konulmuştu. Kıbrıs barış hareketinden sonra ABD Türkiye'ye askeri malzeme satış ambargosu uygulamıştır(Dalkıran,1998: 31).

### **2.3.3. Ticarete İdari ve Teknik Engeller**

Dış ticarete uygulanan idari ve teknik engeller, daha önce anlatılan miktar kısıtlamaları ve mali nitelikli ticaret önlemlerine göre etkilerinin tespit edilmesi belirlenememekte, dolayısıyla analiz araçlarıyla gösterilmesi de mümkün olmamaktadır. Bu engeller doğrudan dış ticareti engellemezler, engellemeleri dolaylı olmaktadır.

Bu önlemler çok çeşitli şekillerde; gümrüklerdeki değerlendirme prosedürü, ithalat lisansları, gümrük değerlendirme ve sınıflandırma prosedürü, menşe kuralları ve sevk öncesi muayene gibi idari nitelikli veya çevre, sağlık ve ürünlerin güvenli kullanımını sağlamaya yönelik standartları ve teknik düzenlemeleri içeren, teknik nitelikli uygulamalar olabilirler. Bu gibi idari ve teknik uygulamalar bazen gizli bir dış ticaret engeli gibi etkide buldukları için, başka bir deyişle yerli üreticileri dış



rekabete karşı koruyan görünmez bir mekanizma oluşturdukları için, bu uygulamalara görünmez engeller (invisible barriers) veya gri engeller (grey area measures) adı da verilmektedir. Günümüzde, gümrük tarifelerinin ve klasik tarife dışı engel olarak ithalat kotalarının önemindeki azalmaya bağlı olarak bu gibi görünmez engellerin sayı ve kapsamında önemli artışlar olmuştur.

Bu tür uygulamaların GATT disiplini içinde incelenmesi ilk olarak Tokyo Görüşmeleri sırasında gündeme gelmiş, Uruguay görüşmelerinin ise en önemli tartışma konusunu oluşturmuştur. Belirtmek gerekir ki idari ve teknik standartların ülkeler arası uyumlaştırılması ve bunların bir ticaret engeli haline dönüşmesinin engellenmesi, bu araçların niteliklerine bağlı olarak tarifeler veya kotalara karşı yapılan mücadeleden daha zor görünmektedir(Seymen, 2000: 148).

### **2.3.3.1. İthalat Lisansları**

Ülkelerin dış ticaret rejimlerinde, döviz kıtlığı ve ulusal endüstrilerin korunması gibi nedenlerle bütün sektörlerde ithalatın lisansa bağlanabileceği ve lisansa bağlanabileceği ve lisans prosedürünün idari organlarca yürütüleceği şeklinde hükümler yer almaktadır. Politik baskı gruplarının etkisiyle lisansa tabi malların listesi ve lisans alabilmek için yerine getirmesi gereken koşullar sık sık değiştirilmektedir. Lisans zorunluluğu bir anlamda miktar kısıtlaması etkisi yaratmaktadır ve ayrımcı uygulamalara en fazla yatkın olan tarife dışı engel tipidir (Ekinci, 1997: 55).

Bu uygulamayı bazı örneklerle açıklamak mümkündür; Meksika’da bira ithalatı çok güç olup, ithalat lisansı almak için ithalatçıların, yurtiçi üretimin talebi karşılayamadığını kanıtlamaları gerekmektedir. Hindistan bütün ithal malları için ithalat lisansı koşulu getirirken, Arjantinli tekstil ihracatçılarının da ihraç ettikleri tekstil ürünlerinin gerekli olduğu konusunda sertifika almaları gerekmektedir.

Günümüzde ithalat lisansları daha çok insan, bitki, hayvan ve çevre sağlığını korumak amacıyla ithalatı kontrol altında bulunan mallar için istenmektedir. Örneğin AB’nde “yabani hayvan ve bitkilerden varlığı tehlikede olan türlerin milletlerarası ticareti ile ilgili sözleşmeye dayalı olarak” bu kapsamındaki hayvan ve bitkilerin ithalatı ancak sözleşme uygun ithal lisansları ile gerçekleştirilebilmektedir(3626/82 Konsey Tüzüğü). Yine Balina ve diğer memeli deniz hayvanlarının ithalatı izne tabidir(348/81/AET Konsey Tüzüğü). Ozon

tabakasının korunması konusundaki Viyana Sözleşmesi ve Ozon tabakasını delen maddelerle ilgili Montreal Protokolü kapsamındaki maddelerin (3322/88/AET Konsey Tüzüğü) ithalatı da ithalat lisansına, bazı durumlarda da miktar kısıtlamalarına tabidir (Seymen, 2000; 49).

### **2.3.3.2. Gümrük Değerleme ve Sınıflandırma Prosedürü**

Gümrük değerlendirme prosedürü, ithal edilen malların vergi matrahının belirlenmesi ve istatistiklerinin tutulması için değer biçme işlemidir. Gümrüklerde mallar, daha yüksek tarifelerin uygulandığı yanlış bir sınıflamaya tabi tutuldukları takdirde veya olması gerekenden daha fazla değer biçildiğinde bu uygulama bir tarife dışı engel olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca ulusal uygulamalardaki farklılıklar da ülkelerarasında ticari işlemlerde bir belirsizlik ve sorun yaratmaktadır. Örneğin Japonya'nın otomobil gümrük vergilerini FOB fiyatı üzerinden alırken, ABD'nin CIF fiyatını esas alması gümrük değerlemesinde farklı yöntemler kullanıldığını göstermektedir (Seymen, 2000: 149).

Gümrük değerlemesine kıyasla daha sorunsuz bir uygulama gümrük sınıflandırmasıdır. Çünkü birçok ülke bu konu ile ilgili olarak uluslararası sistemi uygulamaktadır. Günümüzde sınıflandırmaya ilişkin sistem düzenli işlemektedir. Ancak bu sistem kurulana kadar, dünyada sınıflandırma prosedürü olarak farklı uygulamalar görülmüştür. İlk eşya sınıflandırma sistemleri vergiye tabi eşya ile vergiden muaf eşyanın sadece alfabetik listesi şeklinde oluşturulmuştur. Ancak, gümrüğe gelen eşyanın sayısının yeni keşifler ve teknolojik gelişmeler sonunda çoğalması yüzünden, alfabetik gümrük listeleri sınıflandırmada yetersiz kalmış ve vergi statüsünden ziyade eşyanın yapısına dayanan bir sınıflandırma sisteminin daha avantajlı olacağı anlaşılmıştır. Uluslararası dış ticaretin gelişmesi ve ticarete konu olan mal çeşitlerinin hızla artması neticesinde alfabetik sistemden, gümrüğe tabi eşyayı hayvanlar, bitkiler, madenler ve sanayi ürünleri gibi ana gruplara ayıran analitik sistemde hazırlanan gümrük tarifelerine geçilmiştir. Bu yeni sistemde, eşya önce ana gruplara ayrılmakta sonra da bunlar eşyanın cins ve mahiyetine göre tali gruplara ayrılmaktaydı. Analitik sistemde hazırlanan gümrük tarifelerinde en küçük ünite bir tarife numarası ile belirlenmekte ve her tarife numarasında birbirine yakın eşyalar yer almaktaydı. Tarifelerde ismen yer almayan eşya ise “ve benzeri” ifadesi ile gruplardan birisinde sınıflandırılmaktaydı. 1948 yılında GATT'ın yürürlüğe

girmesinin ardından yaklaşık olarak 40 yıl uygulamada kalan ve malların sınıflandırılmasında kullanılan kodlama sistemi, Brüksel Tarife Nomanklatürü (Brussels Tariff Nomenclature) sistemi ve Gümrük İşbirliği Konseyi Nomanklatürü (Customs Co-operation Council Nomenclature) olmuştur. Bu nomanklatür üç kez değiştirilmişse de zamanla teknolojik gelişmeler sonucu ortaya çıkan mal çeşitlerine cevap veremez hale gelmiştir. 1973 yılından itibaren Gümrük İşbirliği Konseyi gözetiminde Armonize sistem çalışmaları başlamış ve bu çalışmalar neticesinde “Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi (Harmonized Commodity Description and Coding System) Uluslararası Sözleşmesi” ile onun eki olan Armonize Sistem Nomanklatürü kabul edilmiştir. AT bu nomanklatürü 01.01.1988 tarihinden itibaren, Türkiye ise 01.01.1989 tarihinden itibaren benimsemiştir.

Milli sınırları aşarak ülkeye giren mallar ilke olarak ülkenin normal gümrük rejimine tabidir. Bu mallardan tarife cetvellerinde öngörülen oranlardavergi tahsil edilirve gümrükleme ile ilgili işlemler ithalat rejimi politikası doğrultusunda uygulanır. Normal uygulamaların aksine taşıdıkları özelliklernedeniyle bazı mallara ülkenin normal gümrük rejimi uygulanmayabilir. Örneğin, herhangi bir mal üzerinden alınacak gümrük vergisinin hesaplanması sırasında o malın beyan edilen fiyatı yerine özel yöntemlerle tespit edilecek fiyatı dikkate alınabilir (gümrük değerlendirme prosedürlerinin farklılığı); uluslararası geçerli armonize bir sınıflandırma yerine ulusal birgümrük sınıflandırma yöntemi kullanılabilir (gümrük tasnif sistemlerinin farklılığı) ya da diğer ülkelerden farklı olarak ticarete engel oluşturabilecek bir dokümantasyon, kontrol ve muayene sistemi kullanılabilir(gümrük muayene sistemlerinin farklılığı) (Karakoç, 2008: 80-81).

### **2.3.3.3. Menşe Kuralları**

Eşyanın menşei kavramı; başta ithalata ilişkin gümrük vergilerinin hesaplanması olmak üzere, kota ve anti-damping benzeri araçların uygulanmasının takibi vasıtasıyla dış ticaretin kontrolü amacıyla da kullanılmaktadır. Bu bağlamda, “menşe”, “bir eşyanın ekonomik uyruğu” olarak tanımlanabilir. Yani, farklı ülkelerden gelen ürünlerin uygulamada farklı muameleye tabi olması, menşe kurallarına ihtiyacın doğmasına neden olmuştur. Oysa eskiden, menşe yalnızca istatistiki veri açısından önem taşımaktaydı. Nitekim GATT (Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması) çerçevesinde kabul edilen anlaşmalardan bir tanesi olan ve Türkiye’nin de taraf olduğu “Menşe Kuralları Anlaşması”nda, “tarife tercihlerinin

verilmesine yol açan akdi ve otonom ticaret rejimleriyle ilgili olmaması koşuluyla, üyeler tarafından malların menşe ülkesinin tespit edilmesi için uygulanan yasa, yönetmelik ve genel uygulamaya ilişkin idari önlemler” şeklinde menşe kurallarının tanımlandığı görülmektedir. Bir ülkenin üçüncü ülkelere karşı uyguladığı menşe kuralları tercihli ya da tercihsiz menşe ilkesine dayanabilir. Zira, bir eşyanın menşenin belirlenmesinde kullanılan iki temel ölçüt bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, ürünün tamamen bir ülkede elde edilen ürün olup olmadığının belirlenmesidir. Eğer ürün “tamamen bir ülkede elde edilen” ürün tanımını karşılıyor ise o ülke menşeli olarak kabul edileceği açıktır. Eğer ürün tamamen bir ülkede elde edilen ürün değil ise bu durumda yapılan işlem ve işçilik değerlendirilerek menşe statüsü belirlenir. Yani, bu durumda “esaslı dönüşüm ölçütü gereği” eşyanın menşei belirlenir. Tercihsiz menşe kuralları, “En çok kayırılan ülke” kuralı uyarınca Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyesi ülkelere tavizli vergi uygulanabilmesi için esas alınan menşe kuralları olup, bu bağlamda, tespit edilen kurallara uyan ve DTÖ üyesi bir ülkeden gelen eşya için, ülke ayrımı yapılmaksızın tavizli vergi oranı uygulanmasıdır. Tercihli menşe kuralları ise, “En çok kayırılan ülke” kuralından bir sapma olarak, bazı ülke veya ülke gruplarına tanınan özel uygulamalara imkân veren ve esasları özel anlaşmalarla belirlenen kurallardır. Aralarında ikili veya çoklu tercihli düzenleme bulunan ülkeler, ürettikleri ürünleri birbirlerinden ithal ederlerken, bu ürünleri üçüncü ülke ürünlerinden, özel menşe kuralları ile ayırt ederler. Yani tavizli vergi uygulaması talep eden ithalatçının ithal etmek istediği eşyanın, tercihli menşe kuralları tabir edilen bu özel kuralları karşılaması gerekir. Dünyada pek çok uygulaması bulunan tercihli kurallara, ticaret politikası aracı olarak başvurulduğu da olmaktadır. Türkiye’nin tercihli ticaret politikası esasen, Avrupa Topluluğu’yla (AT) arasında mevcut olan Gümrük Birliği’nin bir gerekliliği olarak ortaya çıkmıştır. Türkiye ile AT arasındaki en önemli ortaklık organı olan Ortaklık Konseyi’nin, 6 Mart 1995 tarihli ve 1/95 sayılı Kararı’na dayanılarak girilmiştir. Tarafların ortaklaşa aldıkları ve “Gümrük Birliği Kararı” olarak da adlandırılan bu kararlar, sanayi ürünleri ve işlenmiş tarım ürünleri açısından Türkiye ile AT arasında, 31 Aralık 1995 tarihinden itibaren Gümrük Birliği oluşturulmuştur. Ancak, Gümrük Birliği ile Serbest Ticaret Alanı arasında çok temel ve önemli bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılık nedeniyle, STA’lar “menşe” temeline dayanırken, Gümrük Birliği ortak gümrük tarifesi ve ortak ticaret politikası önlemlerine,

dolayısıyla “serbest dolaşım” ilkesine dayanmaktadır. Bu ilke gereğince, gümrük vergileri tahsil edilerek ithalat işlemleri tamamlanan tüm sanayi ve işlenmiş tarım ürünleri, Türkiye ile AT arasında serbest dolaşıma konu olmaktadır. Bu bağlamda, her tercihli rejimin kendine özgü “menşeli ürün” tanımı olabilmekle birlikte hepsinin uygulaması, belli temel koşullara bağlıdır. Dolayısıyla, bu koşulları sağlayan ithalatçının, tercihli rejim uygulaması ile kanuni vergi yerine düşük vergiden faydalanması sağlanır. Görüldüğü üzere, menşe kavramı, bir ürünün ekonomik milliyeti olarak tanımlanabilir. Bir eşyanın menşe bilgisi, ithalat sürecinde, kota, gözetim, koruma, anti dumping gibi uygulamaların takibi açısından önemlidir. Ayrıca, yerli malı satın alma politikasının yürütülmesi ve ülke pazarlarına giriş aracı olarak da kullanılmaktadır. Bu bağlamda, tümüyle bir ülkede elde edilen veya üretilen eşya, o ülke menşelidir. Buna karşın, üretimi birden fazla ülkede gerçekleştirilen eşyanın bir ülke menşeli sayılabilmesi için, o ülkede yeni bir ürün imal edilmesi veya imalatın önemli bir aşamasının ve ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik ve eylemin o ülkede bu amaçla donatılmış işletmelerde yapılması gerekir (Bozkurt, 2011: 149-159)

#### **2.3.3.4. Sevk Öncesi İnceleme**

Sevk öncesi inceleme, ithalatçı ülke tarafından, henüz mal sevk edilmeden önce ihracatçı ülke topraklarında kalite, miktar ve değer olarak uygunluğunun test edilmesidir. Malların gümrüklerden çekilmesinin gecikmesi durumu uluslararası ticaretin maliyetlerini arttırmaktadır. Dolayısıyla gümrük idarelerinin yetersizliklerinden dolayı özellikle gelişmekte olan ülkeler, ithal mallarının kalitesinin, miktarının veya fiyatının doğruluğunu kontrol ettirmek amacıyla bazı özel kuruluşlarla anlaşarak gümrük idarelerinin yapması gereken işleri bu kuruluşlara yaptırmaktadırlar. Bu uygulamanın ihracatı zorlaştırması sebebiyle ithalatı engelleyen de bir yönü bulunmaktadır. Bu uygulamalar, malın ihracatını caydırıcı etki yapabilmekte ya da ihracatçıyı daha düşük fiyatlardan satmaya zorlamaktadır. Sınırlı sayıda da olsa, bu uygulamanın bazı ülkelere sürmesi üzerine konu Uruguay Round'da ele alınmıştır. Yapılan Anlaşma uyarınca, denetimlerde bütün ülkelere eşit muamele yapılacağı, keyfi ve tutarsız uygulamalarla ticaretin gereksiz şekilde engellenmesinden kaçınılacağı hüküm altına alınmıştır (Özsoy, 2010: 32).

### 2.3.3.5. Ticarete Teknik Engeller

Günümüzde ithalatı kısıtlamak için devletin halk sağlığı veya kamu güvenliği gibi nedenlerle çıkardığı idari ve teknik düzenlemeler; sağlık, kalite ve sanayi standartları, gümrüklerdeki bürokratik işlemler, paketleme ve etiketlemeye ilişkin düzenlemeler vb. çeşitli uygulamaları içermektedir

Standartlar, teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirmesi prosedürleri, sınai, ekonomik ve ticari gelişmeye katkıda bulunan, insan canve mal güvenliğini, hayvan ve bitki yaşam ve sağlığını, çevrenin korunmasını amaçlayan, modern ekonominin ve standardizasyon sisteminin temel taşlarıdır. Dünya Ticaret Örgütü kapsamında standart ve teknik düzenleme arasındaki temel fark uygulama zorunluluğundan kaynaklanmaktadır. Standartlar, ürünlerin birbirine uyumluluğunu, ekonomik olarak üretilmelerini ve ürün kalitesini garanti etmeyi amaçlayan, bu kapsamda firmalar ve sanayiler tarafından talep edilen ve geliştirilen pazar odaklı araçlardır. Teknik düzenlemeler ise devletler tarafından piyasadaki çarpıklıkların üstesinden gelmek, ülkeyi ve vatandaşları düşük kaliteli ve zararlı ürünlerden korumak için uygulamaya konulan ve uyulması zorunlu olan belgelerdir. DTÖ Ticarete Teknik Engeller (TBT) Anlaşmasında standart; “Tanınmış bir kuruluş tarafından yaygın olarak ve tekrar kullanılmak üzere kabul edilen, ürün ya da ilgili işlem ve üretim yöntemleri için kurallar, rehberler ya da özellikler belirleyen ve uyulması zorunlu olmayan belge” olarak açıklanırken, teknik düzenleme ise; “İdari hükümler de dahil olmak üzere ürün özelliklerini ya da söz konusu ürünlerin işlem ve üretim yöntemlerini belirten ve uyulması zorunlu olan belge” olarak tanımlanmaktadır. Standart ve teknik düzenlemeler bir ürün, işlem ya da üretim yöntemi ile ilgili terminoloji, sembol, ambalajlama, işaretleme ya da etiketleme gereklerini içerebileceği gibi, yalnızca bunlarla ilgili de olabilmektedir. Bir belgenin teknik düzenleme olarak nitelendirilebilmesi için gerekli üç temel kriter bulunmaktadır; tanımlanabilir bir ürün veya ürün grubuna yönelik olması, ürünün bir veya daha fazla özelliğini ortaya koymasive ürün özelliklerine uyum zorunluluğu getirmesidir. Tekrar vurgulamak gerekirse, standartlar ihtiyari, teknik düzenlemeler ise uyulması zorunlu belgelerdir. Standartlar konusunda bilinen en yetkili kuruluş Uluslararası Standartlar Örgütü (ISO)’dür. ISO, tüm dünyada geçerli standartları hazırlamak ve uluslararası düzeyde uyumunu sağlamak amacıyla 1947 yılında İsviçre’nin Cenevre şehrinde kurulmuştur. ISO’ya dahil olan 97 ülke dünya ticaret

hacminin %95'ini gerçekleştirmektedir. 1987 yılında ISO, 9000'li kalite standartları serisini yayınlamıştır. 1993 yılında ise elli ülkenin temsilcilerinden oluşan bir komite tarafından ISO 14000 Çevre Yönetim Standartları oluşturulmuştur. 2000 yılı Temmuz ayında Kyoto Japonya'da düzenlenen ISO toplantısında ISO 9000, ISO 9001 ve ISO 9004 serileri görüşülmüş ve 15 Aralık 2000 tarihinde onaylanarak "ISO 9000:2000" serisi altında bütünleştirilmiştir. Bu standartlara uymak zorunlu değildir. Ancak, gün geçtikçe bu tür standartların öneminin arttığı ve ihracatçı için bir zorunluluk haline geldiği de bir gerçektir (Karakoç, 2008: 86-88).

Bazı ürünlerin ithalatı ise kamu güvenliği, kamu ahlakı gibi nedenlerle yasaklanmakta veya devlet kontrolünde yapılmaktadır. Her türlü silah, mermi ve bunların parçaları, patlayıcı maddeler gibi ürünlerin ithalatı devlet eliyle yapılmaktadır. Örneğin Türkiye'de bu tür ürünler MKE tarafından ithal edilmektedir. Böylece devlet ithalatı istediği artırıp azaltabilmektedir. Ayrıca, rejim aleyhine olan, bir dinin veya ideolojinin savunuculuğunu yapan veya toplumun ahlakını bozabilecek porno yayınlar, video ve ses kasetleri gibi malların ithalatına izin verilmemektedir.

Yukarıda saydığımız düzenlemelerin yanında çeşitli bazı idari ve bürokratik düzenlemelerle de ithalatın kısıtlanması mümkün olabilmektedir. Örneğin, malların gümrükten girişi sırasında fazla miktarda dış ticaret belgesi istenebilmektedir. Bir sınır kapısından fazla miktarda bir mal giriyorsa o mal için analiz raporu istenebilir, bu analizin yapılacağı tesis sınır kapısına uzak bir şehirde kurulabilir. Bu da ithalatın zorluklarla yapılmasına, bu tür zorluklar nedeniyle ithalattan vazgeçilmesine yol açmaktadır (Çelik, 2008: 280).

### **2.3.3.6. Çevre ve Dış Ticaret İlişkisi**

Çevre politikaları ve çevre düzenlemelerinin dış ticaret üzerindeki etkilerine bakılacak olursa yine farklı açılardan değerlendirme yapılabilir. Ülkelerin kendi içinde doğayı koruma yönünde katı önlemler almaları, üreticiler tarafından maliyetlerini artırıcı, bir unsur olduğu, rekabet şanslarını azalttığı gerekçesiyle tepki ile karşılaşılabilmekte ve çevre düzenlemeleri konusunda daha esnek davranması için hükümete üretim kesimi tarafından baskı gelebilmektedir. Ya da hükümetlerin yurtiçi firmalara rekabet avantajı sağlamak amacıyla çevre düzenlemeleri konusunda esnek bir politika izleyerek stratejik davrandığı, ve bu tür bir ekolojik dampingin çevre

üzerindeki olumsuz etkilerinin yanında ticarete haksız rekabete yol açtığı da ileri sürülmektedir. Bu görüşlere alternatif olarak ise çevre politikalarının yurtiçi firmalara yabancı firmalardan önce yeni ve çevreye duyarlı üretim teknolojilerine uyum sağlamak yoluyla uzun dönemde karşılaştırmalı üstünlükler sağlayacağı ileri sürülmektedir. Bu, firmaların uzun dönem karlılıklarını artıracaktır. Böylece uzun dönem firma gelişmesi ile çevre düzenlemeleri arasında bir çatışma olmadığı ileri sürülmektedir. Dolayısıyla her ne şekilde olursa olsun ülkelerin çevre konusundaki düzenlemeleri de dış ticaret üzerinde etkili olabilmekte veya etkilemek amacıyla kullanılabilir (Seymen, 2000: 156).

Günümüzde çevrenin korunması konusunda büyük duyarlılık vardır. Sanayileşmenin doğal çevreye vereceği zararları önlemek için özellikle gelişmiş ülkelerde üretim yöntemleri ve satış koşullarıyla ilgili olarak belirli standartlar benimsenmiştir. Fakat bu standartlara uygun üretim, diğer yandan maliyetleri yükselteceği için ticareti kısıtlayacaktır. Nitekim bu gibi yüksek standarda sahip ülkelerdeki üreticiler, benzer malların düşük standartlı ülkelere ithal edilmesi durumunda ek tarifeler konulmasını savunmaktadır (Seyidoğlu, 2009: 198).

Ticari mallara çevre kirliliği gerekçesi ile konulan standartlara örnek olarak, Türkiye kömür ithalatını azaltmak istiyorsa, kömürlere kalite standardı koyabilir. Ankara'da hava kirliliğini gerekçe göstererek ithal edilecek kömürlerin karbondioksit oranının çok düşük olması için yasal değişiklikler yapabilir. Bu durumda, dış ülkelerde o kalitede kömür üretilmiyorsa ithalat yapılamayacaktır. Buna dış ülkelerin karşı çıkması, kalitesiz kömürleri kullanın ve zehirlenin anlamına gelir ki bu zordur. Benzer şekilde bir ülkeden gübre ithal etmek istenmiyorsa, ithal gübrelerin içindeki kimyasal karışım oranları standardının, o ülkenin ürettiğinden farklı olarak belirlenmesi yeterlidir. Gerekçe ise, ya toprağın biyolojik yapısının bozulması, ya da üretilmek istenen hedef ürünlere elverişli olmamasıdır. Üretim yaparken unutulmaması gereken en önemli nokta çevreyi kirletmemektir. Örneğin, çimento fabrikalarının filtre kullanması ve çevre kirliliğine neden olmaması gerekir. Deri üretiminde ise, kimyasal atıkların toprağa veya akarsuya karıştırılmaması, zehirli gazların atmosfere bırakılmaması için arıtma tesisleri yapılması ve filtreler kullanılması istenmektedir. Akarsular veya denizler sınır tanımamakta ve diğer ülkelerde de çevre kirliliğine neden olmaktadır. Atmosfere zararlı kimyasal gazların verilmesi, ozon tabakasının delinmesine neden olmakta ve tüm canlılara zarar



vermektedir. Arıtma tesisi yapılması veya filtre takılması ise maliyetleri yükselttiği için, karşı ülkeye ihracatta rekabet gücünü düşürmektedir (Çelik, 2008: 280).

### **2.3.4. Tarife Dışı Engelleri Ölçüm Yöntemleri**

Uluslararası ticaretin serbestleşmesi gümrük tarifelerinin düşmesine, ancak tarife dışı engellerin artmasına neden olmuştur. Bu çerçevede uluslararası ticaret politikası dünya çapında değişmiş ve bundan önceki bölümde incelendiği gibi tarife dışı engellerin kaldırılmasına yönelik çalışmalar ilgi görmeye başlamıştır. Çok taraflı müzakerelerde tarife dışı engellerin kaldırılmasına ağırlık verilmesi, bu engellerin etkilerinin ölçülmesinin önemini arttırmıştır. Tarife dışı engellerle ilgili veri toplanması, uyumlaştırılması ve ölçülmesi ile ilgili sorunlara ve kısıtlara rağmen, son kırk yıl içinde bu sorunları çeşitli yöntemlerle gidermeye çalışan ve tarife dışı engellerin varlıklarını, büyüklüklerini veya ekonomik etkilerini ölçen çalışmalar yapılmıştır. Tarife dışı engelleri ölçme yöntemlerini, esas itibariyle onların varlıklarını, büyüklüklerini ve ekonomik etkilerini ölçmeye yönelik genel yöntemler olarak sınıflandırmak mümkündür. Tarife dışı engellerin varlığını ölçmeye yönelik yöntemler literatürde daha çok envanter yaklaşımı yöntemleri olarak adlandırılmakta ve belliülke, sektör ve mal kategorilerine uygulanan tarife dışı engellerin envanterini tutmaktadır. Bu konuda 1970’li yıllardan beri ayrıntılı bir çalışma Birleşmiş Milletler Kalkınma ve Ticaret Örgütü (UNCTAD) tarafından yapılarak, tarife dışı engellere ilişkin bir veritabanı oluşturulmuştur. Bu veritabanı yardımıyla bir ülke ithalatı ve ihracatının ne kadarının tarife dışı engele maruz kaldığını araştırmak mümkündür. Tarife dışı engellerin büyüklüğünü ölçmeye yarayan yöntemlerden birisi fiyat karşılaştırması yöntemi diğeri ise miktar etkisini ölçmeye yönelik yöntemdir. Bunlardan ilki, tarife dışı engeller yoluyla ortaya çıkan fiyat değişmelerinin tarife eşdeğerlerini ölçmeyi amaçlarken, ikinci yöntem ekonometrik modellerle yoluyla tarife dışı engeller sonrası ithalat miktarındaki değişmeleri hesaplamayı amaçlamaktadır (Özsoy, 2010: 35-36).

#### **2.3.4.1. Envanter Yaklaşımı**

Çeşitli kuruluşlar tarafından yayımlanan tarife dışı engellerle ilgili ham verilerden yararlanılarak bir takım endeksler oluşturulmaktadır. Bu tür yöntemler literatürde daha çok tarife dışı engellerin varlıklarının ölçülmesine yönelik yöntemler

ya da envanter yöntemleri olarak adlandırılmaktadır. Bu yöntemler sayesinde bir ülke ithalatının veya ihracatının ne kadarının tarife dışı engele maruz kaldığı araştırılabilmektedir. Ayrıca ülkelerarası veya mallar arası karşılaştırma yapmak da mümkün olmaktadır. Bu yöntemler UNCTAD Ticaret Engelleri Veri Tabanı (TRAINS) adlı bir veri setinden yararlanılarak uygulanabilmektedir. Çok kapsamlı olan bu veri tabanında veriler, ithalata karşı uygulanan NTBs, ürünlerin tarife kodlarına göre sınıflandırılarak toplanmaktadır. Bu veri tabanı aynı zamanda tarife dışı engellerden etkilenen ülke ve ülkeler ya da bir önlemin hangi tarihte yürürlüğe girdiği ve hangi tarihte yürürlükten kaldırıldığı hakkında da veriler sağlamaktadır. Eğer mevcut ise bilginin resmi kaynağı hakkında da veriler bulunmaktadır (Bozacı, 2005: 79).

Aşağıda bu amaçla oluşturulan endekslerden frekans oranı ve tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranının nasıl hesaplandığı açıklanacaktır.

#### 2.3.4.1.1. Frekans Oranı

Frekans oranı, bir ürün grubu içinde tarife dışı engellerden etkilenen ürün sayısını yüzde olarak ifade etmektedir.

$$F_{jt} = \left[ \frac{\sum (D_{it} \cdot M_{it})}{\sum M_{it}} \right] 100$$

$F_j$  = j ürün grubunun frekans oranı

$D_j$  = kukla değişken; eğer i ürününe tarife dışı engel uygulanıyorsa değer "1" aksi takdirde değer "0" olacaktır.

$M_i$  = Tarife dışı engelden etkilenen ürün

T = Ölçüm yapılan yıl

Basit bir işlem gerektiren bu yöntemde, belli bir zaman aralığında tarife dışı engellere konu olan ithal ürün sayısı o ürün grubu içindeki toplam ürün sayısına bölünmekte ve sonuç yüzde olarak ifade edilmektedir.

Frekans oranı yönteminde kullanılan kaynaklardan birisi olan TRAINS veri tabanından daha önce söz etmiştik. Bu yöntemi uygulamak üzere kullanılan bir diğer kaynak ise Avrupa Komisyonu Pazara Giriş Veri Tabanı'dır.

Frekans oranı yöntemi çok yüzeysel bir yöntem olmasından dolayı bu yöntem ile yapılan ölçümlerde dikkatli olunması gerekmektedir. Çünkü, belli bir ürüne uygulanan tarife dışı engel yerine o ürün grubunun maruz kaldığı tarife dışı

engel konusunda bilgi vermektedir. Dolayısıyla bir ürün grubu içerisinde belli bir ürüne tarife dışı engel uygulanıyorsa ve bu ürün yüksek miktarlarda ithal talebi olan bir ürün ise, frekans oranı ürün grubundaki diğer ürünler hakkında yanıltıcı sonuçlar verebilmektedir. Bununla birlikte frekans oranı analizi, zaman içinde tarife dışı engellerin kullanım trendinde bir değişim olup olmadığını izlemek amacıyla kullanılabilir (Bozacı, 2005: 80).

### 2.3.4.1.2. Kapsama Oranı

Tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı ise, o ürün grubu içinde tarife dışı engellerden etkilenen ürünlerin ithalat değerlerinin toplamının, o ürün grubunun toplam ithalatına oranını veren endekstir (Özsoy, 2010: 38).

$$C_{jt} = \left[ \frac{\sum (D_{it} \cdot V_{it})}{\sum V_{it}} \right] \cdot 100$$

$C_j$  = j ürün grubunda tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı

$D_i$  = kukla değişken; eğer i ürüne tarife dışı engel uygulanıyorsa değer "1" aksi takdirde değer "0" olacaktır

$V_i$  = i ürününün ithalat değeri

T = Ölçüm yapılan yıl

Bu oran, tarife dışı engellerden etkilenen ithalatın toplam ithalata oranını vermektedir. Endekste tarife dışı engellere maruz kalan ürünler, o ürün grubu içindeki toplam ürün sayısı ile değil de, o ürünlerin toplam ithalat değerleri ile ağırlıklandırılmaktadırlar. Ancak, ithalat değeri ağırlığının içselliğinden ötürü bu ölçümü yorumlamada problem doğmaktadır. Örneğin uç bir örnek olarak tarife dışı engel "i" nin "j" ülkesinden gelen tüm ithalatı engellediğini düşünürsek V sıfır olacak, böylece de kapsama oranı doğru bir ölçüm yapamayacaktır.

Kapsama oranı analizi, frekans oranı analizine göre daha anlamlı olmakla birlikte, frekans oranında olduğu gibi yanıltıcı sonuçlar elde edebilmektedir. Kapsama oranı analizinde belli bir ürün üzerinde uygulanan tarife dışı engelin kısıtlayıcı etkisini görmek mümkün değildir (Bozacı, 2005: 81).

Her iki modelde de eksiklikler mevcuttur. Öncelikle, tarife dışı engellerin nasıl tanımlanacağı ve mallar ve sektörel değerler üzerinde nasıl kullanılacağı sorunu vardır. İkinci olarak da ihracatçılar üzerinde yaratacakları caydırıcılığa ilişkin herhangi bir bilgi vermemektedirler. Son olarak bu engellerin ekonomiye, fiyatlara,

üretim ve uluslararası ticarete ne gibi etkilerinin olduğuna dair de bir bilgi vermemektedirler. Eksikliklerine rağmen her iki yöntem de ticari kısıtlılığa ilişkin birer göstergedir ve tarife dışı engellerin uluslararası ticaretteki varlıklarını ispat edebilmektedir. Bu durum birçok ekonometrik modelde kullanılmalarına olanak sağlamaktadır (Özsoy,2010:39).

## **2.4. GATT, WTO VE URUGUAY TURU**

Uluslararası ticaretin gelişmesinde önemli bir yeri bulunan, dünya ticaretine yön verecek düzenlemelerde bulunan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ve bu sürecin sonucunda kurulan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ilk olarak GATT'ın kuruluşu, temel ilkeleri ve yapısı açısından incelenecektir.

### **2.4.1. GATT'ın Kuruluşu ve Yapısı**

İngilizce adı "General Agreement on Tariffs and Trade" kelimelerinin baş harflerinin bir araya gelmesinden oluşan GATT, "Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması" anlamına gelmektedir.

I.Dünya Savaşı'ndan sonra dünya ekonomisinde ortaya çıkan durgunluk, korumacı politikaların uygulanmasına neden olmuş, 1930-1933 yılları arasında birçok ülke gümrük tarifelerini yükseltmiştir. 2. Dünya Savaşı sonrasında da devam eden korumacı politikaları ortadan kaldırmak için yeni düzenlemelere ihtiyaç duyulmuştur. 1944 yılında toplanan Bretton Woods Konferansı sonucunda oluşturulan Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası (WB)'nin ticareti düzenleyici işlevlere sahip olmamaları, dünya ticaretini düzenleyecek yeni bir kuruluş oluşturulmasında etkili olmuştur. II. Dünya Savaşı süresince ABD, İngiltere ve Kanada, yeni uluslararası ticaret sisteminin ana konularını belirlemek için görüşmeler yapmışlar ve bu işbirliği savaş sonrasında da sürmüştür. ABD, savaştan en güçlü devlet olarak çıkmasının sonucu olarak, uluslararası ticaret düzenini kurma görevini üstlenmiştir. ABD, 1945 yılında, "Dünya Ticaret ve İstihdamının Gelişmesi İçin Öneriler" adlı bir çalışma yayımlamıştır. Bu önerinin amacı Uluslararası Ticaret Örgütü'nün (ITO) kuruluşunu gerçekleştirmektir (Büyükerşen, 2008: 5).

1945'de Birleşmiş Milletler kurulmuş ve Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal İşler Konseyi yaptığı ilk toplantıda, ITO'nun kurulmasını benimsemiştir. Konseyin 1946 yılı Şubat ayında Londra'da yapılan toplantısında, Birleşmiş Milletler Ticaret ve İstihdam Konferansı'nın toplanması kararlaştırılmıştır. Bu konferansın

amacı, ITO'nun kuruluş belgesini hazırlamak ve gümrük vergilerinin indirilmesi ile ilgili müzakereleri başlatmak olarak belirlenmiştir. Konferans çalışmaları için bir hazırlık komitesi oluşturulmuştur (GATT Bilgilendirme Rehberi, 2009: 5).

Hazırlık Komitesi'nin 1947 yılında Cenevre'de yaptığı toplantı; ITO'nun oluşturulmasına ilişkin esaslar, tarife müzakereleri ve tarife yükümlülükleri ile ilgili genel esaslar olmak üzere 3 ana kısımdan oluşmuştur. Komite'nin Cenevre Raporu'nda yer alan, ITO'nun kurulmasına ilişkin tasarı, Birleşmiş Milletler Ticaret ve İstihdam Konferansı'nın, 1947 yılı Kasım ayından, 1948 yılı Mart ayına kadar Havana'da yapılan toplantısında görüşülmüş ve sonuçta Havana Sözleşmesi olarak bilinen bir anlaşma metni ortaya çıkarılmıştır.

Havana Sözleşmesi; ticaret politikaları, uluslararası tekel ve karteller, esas madde anlaşmaları, çalışma, ekonomik kalkınma ve uluslararası yatırım ile ITO'yu kuran altı adet anlaşmadan oluşmuştur. Bu sözleşmelerin temel amacı uluslararası ticareti gerçek bir disiplin altına almaktır.

Havana Sözleşmesi'nin ulusal parlamentolar tarafından onaylanıp, uygulamaya konulması zaman alacağı için sözleşmeye katılan bazı ülkeler, bu işlemlerin tamamlanmasını beklerken, gümrük tarifelerinin azaltılması için girişimde bulunmayı kararlaştırmışlardır. Cenevre'de sürdürülen müzakereler sonucunda, Havana Sözleşmesi'nin ticaret politikası ile ilgili 4. bölümünün hükümleri esas alınmış ve GATT'ın ilk taslağı hazırlanmıştır. Bu taslak, Birleşmiş Milletler Ticaret ve İstihdam Konferansı Hazırlık Komitesi Raporu'nun ekinde "Hazırlık Komisyonu Üyeleri Arasında Akdedilen Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması ile ITO Sözleşmesi'nin Bazı Hükümlerine İşlerlik Kazandıracak Yönteme İlişkin Rapor" başlığı altında yayımlanmıştır. Anlaşma taslağı, 30 Ekim 1947 tarihinde 23 ülke tarafından imzalanan Nihai Senet ile resmiyet kazanmış, 10 Ocak 1948 tarihinde yürürlüğe girmiştir (Büyükerşen, 2008: 5).

DTÖ'nün kurulamaması üzerine, "geçici" olma özelliğine rağmen, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması 1948-1994 yılları arasında uygulanmaya gelmiş ve dünya ticaretinde genel kabul gören bir çerçeve oluşturmuştur. 1948 yılından bu yana, uluslararası kural ve disiplinlerin daha da iyileştirilmesi ve güçlendirilmesi amacıyla sekiz çok taraflı müzakere turu gerçekleştirilmiştir.

#### 2.4.2. GATT'ın Amaçları, Temel İlke ve Kuralları

GATT'ın amaçları, Genel Anlaşma'nın ön sözünde belirtilmiştir. Buna göre genel amaçlar; Üyelerinin hayat seviyelerini yükseltmek, Reel gelir ve efektif talepte istikrarlı bir büyümenin sağlanması, Üretimin ve uluslararası ticaretin gelişmesine katkı sağlamak, Dünya kaynaklarında tam kullanımı sağlamaktır.

Genel amaçlara ulaşmak için tarifeler ile ticarete konan diğer ayırımı engelleri zamanla azaltmak, GATT'ın özel amaçları arasındadır. Genel Anlaşma'nın Dördüncü Bölümü, genel amaçları gerçekleştirilmede, GYÜ'lerin durumlarının göz önünde bulundurulmasını öngörmüştür. Bu sebeple mal fiyatlarında istikrar sağlanması ile gelişmiş ülkelerin pazarlarına GYÜ'lerin sınai ürünlerinin daha kolay girmesinin gerçekleştirilmesi de, GATT'ın özel amaçlarındandır (Karluk,1991:262). GATT amaçlarından sonra temel prensipleri ise dört başlıkta toplanmıştır.

**En Çok Kayrılan Ülke Kuralı;** üye ülkelerin ticari partnerleri arasında ayırım yapmamasını zorunlu kılmaktadır. Bir başka deyişle, bir üye ülke, herhangi bir ülkeye tanıdığı elverişli bir rejimi koşulsuz olarak tüm üye ülkelere uygulamak zorundadır (GATT Madde 1, GATS Madde 2, TRIPS Madde 4). Bu kuralın çeşitli istisnaları bulunmaktadır. Bunlar, gümrük birlikleri, serbest ticaret anlaşmaları gibi bölgesel ticaret anlaşmaları ve genel preferanslar sistemi (GPS) gibi gelişme yolundaki ülkeler (GYÜ) lehine düşük gümrük vergisi alınması veya gümrük vergisinin alınmaması gibi ayırıcı nitelikteki uygulamalar ile Anlaşma'nın öngördüğü anti-damping ve telafi edici vergiler gibi bazı diğer uygulamalardır.

**Ulusal Muamele Kuralı;** iç pazara ilişkin düzenleme ve uygulamalar yönünden ithal ve yerli mallar arasında ayırım yapılmamasını öngörmektedir. Ulusal Muamele İlkesi yalnız bir mal, hizmet ve fikri mülkiyet pazara girdikten sonra uygulanır. Bundan dolayı, yerli üretimden gümrük vergisine eş bir vergi alınmamış olmasına rağmen, ithal mal üzerinden gümrük vergisi alınması ulusal muamele ilkesine aykırılık teşkil etmez.

**Gümrük Vergilerinin İndirilerek Konsolide Edilmesi;** GATT çerçevesinde öncelikle gümrük tarifelerinin indirilmesi üzerinde yoğunlaşmıştır. Her üye ülkenin taviz listesinde yer alan oranlar bağlı oranlar olarak adlandırılmakta ve ülkeler, uygulamada söz konusu oranların üzerine çıkamamaktadırlar. Bir başka deyişle, söz konusu oranlar o üye ülke bakımından bağlayıcı olmakta ve önemli ticaret partnerleriyle telafi amacıyla müzakere etmeksizin artırılamamaktadır. Uruguay

Round müzakerelerinin en önemli sonuçlarından biri, ülkelerin taviz listelerini geliştirmeleri ve bağlı oranlar çerçevesinde yapılan ticaretin artmasıdır.

**Tarifeler Yoluyla Koruma;** Ticarete şeffaflığın sağlanmasının en etkin yolu korumaların tarifeler yoluyla yapılmasıdır. GATT, tarife dışı engellerin bazı istisnalar dışında tümüyle yasaklanmasını, tarifelerin de giderek azaltılmasını öngörmektedir. Tarım ürünlerindeki ithalat kısıtlamaları büyük ölçüde tarifelere dönüştürülmüş olup, söz konusu süreç "tarifikasyon" olarak adlandırılmaktadır. Tarım ürünleri tarifeleri %100 oranında bağlı bulunmaktadır.

### 2.4.3. GATT' dan Dünya Ticaret Örgütüne Geçiş Süreci

GATT çerçevesinde dünya ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla gümrük tarifelerinde indirim ve tarife dışı engellerin kaldırılması amacı ile 1947'den beri 8 round yapılmıştır.

Tablo 2.1. GATT Görüşmeleri ve Tarife İndirim Oranları

Görüşmeler	Tarih	Katılımcı Ülke Sayısı	Tarife İndirim Miktarı (Oranı)
Cenevre	1947	23	%21
Annecy	1949	13	%2
Torquay	1951	38	%3
Cenevre	1956	26	%4
Dilon Round	1960-1961	26	%2
Kenneddy Round	1964-1967	62	%35
Tokyo Round	1973-1979	99	%33
Uruguay Round	1986-1993	125	%34
Doha Round	2002-2004	148	

Kaynak: Yanar, 2012: 293

1947'de Cenevre'de yapılan ilk round ve 1960'larda yapılan Kennedy Round, Uruguay Round'dan önceki en önemlileridir. Bu görüşmelerde koruma oranları önemli ölçüde azaltılmıştır. Yapılan bazı hesaplamalara göre, dünya genelinde, dış ticarete uygulanan gümrük tarifeleri son 50 yılda % 90 oranında azalma kaydetmiştir. Bu tarife indirimleri, uluslararası ticarete bugün de devam eden bir artışa neden olmuştur (Yanar, 2012: 293-294).

1986 yılının Eylül ayında GATT toplantısı Uruguay'ın Punta del Este kentinde yapılmıştır. Uruguay Görüşmeleri (Uruguay Round) adı verilen bu toplantıların dört yıl sürmesi planlamıştı. Ancak, özellikle tarımsal sübvansiyonların kaldırılması konusunda ABD ile AB (Özellik Fransa) arasında baş gösteren görüş ayrılıkları nedeniyle dört yıl daha uzadı ve 15 Nisan 1994'te Fas'ın Marakeş kentinde 125 ülkenin nihai anlaşmayı imzalaması ile sonuçlandı.

Uruguay Görüşmeleri o güne kadar yapılanlar içinde gerek katılan ülke sayısı, gerekse ele alınan konular açısından en geniş kapsamlısı idi. Bu görüşmeler de sanayi malları alanında yeni tarife indirimleri (yüzde 34 oranında) yapılırken, mal ticaretine ek olarak hizmet ticareti de konu edilmiş, sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunması ve tarımsal sübvansiyonlarla diğer tarife dışı araçlar tartışılmıştır. Ayrıca, toplantılarda az gelişmiş ülkelerin (özellikle orta ve üst gelir grubunda yer alanların) de ticaretin serbestleştirilme sürecine katılarak tarife indirimlerinde bulunmalarına karar verilmiştir. Toplantının önemli tartışma konularından birisi de tarımsal sübvansiyonların azaltılması ve bu ürünlerin dünya ticaretinin serbestleştirilmesidir. Uruguay Görüşmeleri'ni bir diğer sonucu da, daha önce değinildiği gibi, Dünya Ticaret Örgütü WTO' nün kurulmasıdır. Görüşmelerde GATT 47 sözleşmesinde değişiklikler yapılmış ve bu şekilde oluşan GATT 94, WTO' nun kapsamına alınmıştır. Başka bir deyişle, adı geçen kuruluş bir anlamda GATT'ın geliştirerek örgütsel yapıya kavuşturulmuş bir şeklidir (Seyidoğlu, 2009: 223-224).

#### **2.4.4. Dünya Ticaret Örgütü (WTO)**

GATT kuralları ve tamamlayıcı anlaşmaları, 1986 ile 1994 yılları arasında gerçekleştirilen Uruguay görüşmelerinde, dünya ticaretinin değişen koşullarına uyum sağlamak amacıyla güncellenmiştir. Uruguay görüşmelerinden önce gerçekleşen yedi müzakere turunda gümrük vergilerinin azaltılması hedeflenirken, Uruguay görüşmelerinde bu hedefin yanı sıra dünya ticaretindeki kural ve disiplinlerin güçlendirilmesine yönelik ve tüm ülkelerin taraf olduğu 29 anlaşma bir paket halinde kabul edilmiştir. 15 Nisan 1994 tarihli Nihai Senet (Final Act) ile de facto durumunda olan GATT yerine DTÖ kurulmuştur.

Dünya Ticaret Örgütü Sekreteryası Cenevre'de bulunmaktadır. Görevleri arasında Dünya Ticaret Örgütü organlarına görüşmelerde ve Anlaşmaların uygulanmasında idari ve teknik destek sağlamak, gelişmekte olan ve özellikle en az



gelişmiş ülkelere teknik destek vermek, ticari performans ve politika analizlerini Dünya Ticaret Örgütü ekonomi ve istatistik uzmanları vasıtasıyla yapmak, hukuk uzmanı personel vasıtasıyla, ticari anlaşmazlıkların çözümü ve Dünya Ticaret Örgütü kurallarının yorumlanmasında yardımcı olmak, aday ülkelerin katılım müzakereleri ile ilgilenmek ve üye olmayı amaçlayan ülkelere danışmanlık hizmeti sağlamak bulunmaktadır (Serindağ, 2012: 39-40).

DTÖ'nün amacı, ithalat ve ihracatta uygulanan her türlü tarife dışı engelleri tarifeye dönüştürmek ve belli bir zaman içerisinde tarifeleri de ortadan kaldırılarak ticareti serbestleştirme olarak belirlenmiştir. Türkiye GATT'a 1951 yılında Torquay Konferansı sırasında taraf olmuş ve DTÖ'nün de kurucu üyeleri arasında yer almış; Cenevre, Kennedy ve Tokyo görüşmelerinde yer alarak karşılıklı tarife tavizlerine gitmiştir. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), çok taraflı ticaret sisteminin yasal ve kurumsal temeli olmuş, 1 Ocak 1995 tarihinde resmen faaliyete geçmiştir. Örgütünün 2011 yılı itibarıyla üye sayısı 153 olup, yaklaşık 30 ülkenin üyelik görüşmeleri devam etmektedir.

Dünya ticaretinde korumacılığın kaldırılması ve ticaretin serbestleşmesine yönelik kurulan DTÖ'nün temel işlevleri ise aşağıda belirtilmiştir; (Örnek ve Yıldırım, 2012: 302).

- DTÖ'yü meydana getiren çok taraflı ve çoklu ticaret anlaşmalarının uygulamasını ve denetlenmesini sağlamak,
- Çok taraflı ticaret müzakerelerinin yürüttüğü bir forum oluşturmak,
- Ticari uyuşmazlıkların çözümünü sağlamak,
- Üye ülkelerin ulusal ticaret politikalarını izlemek,
- Küresel ekonomik politikayla ilgili diğer uluslararası kuruluşlarla işbirliğini sağlamak,
- Gelişme yolundaki ve geçiş sürecindeki ekonomilerin çok taraflı ticaret sistemi ile bütünleşmelerine yardımcı olmak,

DTÖ, tüzel bir kişiliğe sahiptir. DTÖ'nün görevlerini yerine getirebilmesi için gerekli olan imtiyaz ve dokunulmazlıklar, her üye tarafından kendisine tanınmıştır. DTÖ görevlilerine ve üye ülke temsilcilerine de, DTÖ ile ilgili görevlerini bağımsız bir şekilde yerine getirebilmeleri için gerekli imtiyaz ve dokunulmazlıklar, her bir üye tarafından verilmiştir. DTÖ, konsensus, yani oy birliği

ile karar almaktadır. Konsensus, kararların alındığı toplantıda bulunan hiçbir üyenin, önerilen karara formel olarak karşı çıkmaması durumu olarak tanımlanmaktadır. Ancak oy birliğinin sağlanamadığı durumlar da olabilmektedir. Bu gibi durumlarda kararlar, özel oylama ile alınmaktadır. Bu oylamalarla ilgili kurallar DTÖ kuruluş anlaşmasında belirtilmiştir

Dünya Ticaret Örgütü'nde kararlar, tüm üye ülkeleri kapsayan çeşitli düzeylerdeki Konsey ve Komiteler vasıtasıyla alınmaktadır. Örgütün en yüksek karar alma organı ise Bakanlar Konferansı'dır. Konferans her iki yılda bir toplanmaktadır. Bugüne kadar,1996'da Singapur, 1998'de Cenevre, 1999'da Seattle, 2001'de Doha, 2003'te Cancun'da, 2005'te Hong Kong'da olmak üzere altı Bakanlar Konferansı gerçekleştirilmiştir. Konferans Çok Taraflı Ticaret Anlaşmalarına ilişkin hususlar da dahil olmak üzere, Dünya Ticaret Örgütü'nü ilgilendiren her konuda karar alabilmektedir.

Uluslararası ticaretin, Dünya Ticaret Örgütü platformunda düzenlenen üç ana konusu ile ilgili olan Mal Ticareti, Hizmetler Ticareti ve Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Konseyleri, Genel Konsey'e sorumlu bulunmaktadır. Anılan Konseyler Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmaları ile ilgili olarak kendi alanlarına giren çalışmaları yürütmekte ve tüm üyeleri kapsamaktadır. Yukarıda belirtilen ve uluslararası ticaretin üç temel alanını kapsayan Konseylerin altında daha spesifik konularla ilgilenen alt komiteler yer almaktadır. Mal Ticareti Konseyi altında yer alan Komiteler, tarım, pazara giriş, sübvansiyonlar, anti-damping önlemleri gibi konular ile ilgilenmektedir. Bu Komitelerde de tüm üye ülkeler temsil edilmektedir. Ayrıca aynı Konsey'in altında bir başkan ve 10 üyeden oluşan Tekstil Gözetim Organı, ülkelerin ticaret politikaları ve önlemleri konusunda Dünya Ticaret Örgütü'ne ilettikleri bildirimlerle ve devlet ticari teşekküllerine ilişkin hususlarla ilgilenen çalışma grupları bulunmaktadır.

## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

### **DÜNYADA YENİ KORUMACILIK**

#### **3.1. YENİ KORUMACILIĞIN DÜNYA TİCARETİNE ETKİLERİ**

##### **3.1.1. Yeni Korumacılıkta 1970 ile 2008 Arası Dönem**

Pazara giriş engelleri; tarifeler, tarife dışı engeller ve diğer idari uygulamalardan kaynaklanan, uluslararası ticaretin normal gelişme seyrini etkileyen her türlü politika ve uygulamalar yeni korumacılık olarak değerlendirilmektedir (Baytar, 2010:66).

1970'lerden itibaren sanayileşmiş ülkelerde ortaya çıkan, düşük büyüme ve yüksek işsizlik sorunları karşısında bu ülkelerin ekonomilerini yeni koşullara uyumlu hale getirmeye çalışmaları ve buna bağlı olarak 1970'lerin ortalarından itibaren, tarifelerde gerçekleştirilen düşüşün yerini, tarife dışı engellerin almaya başlaması şeklinde değerlendirilen yeni korumacılık olgusu tüm ülke gruplarını olumsuz etkilemekle birlikte, yeni sanayileşen ülkeler ve az gelişmiş ülkeler daha çok "etkilenen" ülke konumunda, sanayileşmiş ülkeler ise "etkileyen" konumda olmaktadır.

1970'lerde de şundaki gibi, fazla yakıt tüketen araçlar iflasla karşı karşıya kalmıştır. Kongre, Chrysler'ı 1979'da kurtarmıştır. İngiliz hükümeti Rolls Royce ve İngiliz Leyland'ı kurtarmış ve Renault Fransız mükellefler tarafından kurtarılmıştır. Hem Avrupa'da hem de Birleşik Devletler' de birkaç diğer sektör: kereste, enerji, maden, demiryolları, havayolları, gemi inşaatı 'da 1970'de hükümet yardımları almışlardır. Birçok şirket millileştirilmiştir. Atlantik'in iki tarafında "gönüllü ihracat sınırlamaları" ve diğer tarife dışı engeller aynı zamanda "ticaret yönetmeliğinin

yürürlüğe girmesine neden oldu. İç piyasada devlet yardımları alan sektörler aynı zamanda da dışarda rekabetçi ortamda koruma altına alınmıştır. 1980'ler boyunca, Amerika araba üreticileri VER'in Japonya'dan ABD'ye ihraç edilen araç sayısında kısıtlamaya gitmiştir. Avrupa Japonya ile buna benzer bir anlaşma noktasında birebir iletişime geçmiştir. Birçok sektör, yarı iletkenler ve VCR de koruma altına alınmıştır. Fransız hükümeti tüm Japon VCR ithalatlarının Fransa'ya Poitiers tarafından, en yakın gemi ulaşım limanına yüz mil uzaklığındaki küçük kasabadan girilmesini talep etmiştir. Halihazırda, 1970'lerde de olduğu gibi, küresel bir itiş gücü iç pazar yönergelerini, kurallarını piyasayı "yöneten, yönlendiren" bir gücün varlığı söz konusu olmuştur. Yeni yasal tekliflerin çoğu direk olarak korumacı değildir, fakat küresel ekonomik entegrasyon için zekice ve dolaylı sonuçlara katlanmaktadır. Yeni finansal piyasa yönetmelikleri yükselmekte olan piyasaların yanında OECD ülkelerinde de geliştirilmektedir. Küresel mali düzenleyiciler akademisini göz önünde bulunduruyorlar ve daha katı sermayeleştirme gerekliliklerini, idareci tazminatını sınırlandırma ve küçük girişimci kitlesine verilmek üzere yönetmelikleri oluşturmuşlardır. Eğer halihazırda yürürlükteki mevzuat hedefleri düşürülmez ise, kasvetli, sıkıntılı piyasa sinyalleri ve tüm küresel ekonomiyi zayıflatan risk doğuracaktır. Düzenleyici gündem aynı zamanda hükümetin devlet yardımlarıyla karışık hale gelmektedir. Bu önlemler, şirket hissedarlarının daha az vergilendirmeye yol açan işlemlerle ticari kazanç sağlamalarını, kurtarma önlemleri, devasa şirketlerin (ABD'de araba endüstrisi gibi) işbirliğini kapsamaktadır ve 'milli şampiyonları' 'stratejik' sektörlerin yabancıların eline geçmesinden korumak amaçlı finanse etmektedir (Başkan Nicolas Sarkozy bunu Fransa ve Avrupa Birliği için önermiştir). Bu tarz önlemler kaçınılmaz bir şekilde küresel ticarete zarar verir ve misilleme dönüşü tetikler: Şayet bir ülke desteklenirse, diğerleri de bunu takip eder; ve eğer bir sektör desteklenirse, diğer sektörler de aynı şekilde desteklenmeyi talep edeceklerdir. Bu tarz eylemler ilerde dış rekabeti korumaya yönelik çalışmalarını koruma yaygarasına neden olacak yani; anti-damping ve koruyucu vergiler, ihracat devlet destekleri, ve ayrımcılık yaratan ürün standartları peyda olacaktır. Bu artan korumacılık bir sonraki aşamada nereye ilerleyecektir?. Finansal servisler bu yangının ilk kısmında yer almaktadır. Sıkı ihtiyati tedbirler bazı durumlar için kullanılabilir, ancak yerli ya da yabancı olsun, finansal hizmetler firmalar için pazar erişimi destekleyen kurallar ayırt edilmelidir. Bu ayırım artık göz ardı edilmektedir.

Politikacılar ve düzenleyiciler, Çin'deki ve Hindistan'dakileri içine alan, yüksek bir ihtimalle yabancı finans-hizmet sağlayıcıları için daha fazla pazar açılmasını engellemek için örtü, bariyer olarak finansal krizi kullanmış olacaktır. Hint ticaret bakanı Kamal Nath, 2008 Eylül ayında AB-Hindistan zirvesi sonrasında yaptığı açıklamada, mali krizin ülkenin bankacılık sisteminin kapsamlı bir serbestleşmeden kaçınarak oluşan hükümetin politikasının haklı olduğunu söylemiştir. Bu nedenle giderek artan korumacılık finansla sınırlı kalmayacaktır: bu aynı zamanda, belli ülkelere ve diğer ekonomilerle alakalı sektörlere yönelik olabilecektir. 1970'li ve 80'li yıllarda birçok Batılı korumacılık anlayışı, Japonya ve diğer Doğu Asya Kaplanlarının ithalatını engellemeye yönelmiştir. Ancak günümüzde, çok daha büyük ölçekte, Çin ve Hindistan'ın küresel entegrasyonuna karşı korumacı, engelleyici bir durum söz konusudur. ABD ve AB'de, 'kur manipülasyonu,' ikili ticaret açıkları, gizli sübvansiyonlar (hükümet destekleri) ve düşük işgücü ve çevre standartlarına bağlı 'haksız ticaret' Çin'e karşı ileri sürülen iddialardır. Enerji milliyetçiliği, genellikle yatırım milliyetçiliğiyle bağlantılı olan, aynı zamanda artış eğilimindedir. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı, doğrudan yabancı yatırımı olumsuz etkileyen yeni yasaların sayısında bir artış kaydetmiştir (Erixon ve Sally, 2008: 2-3).

1990'lı yıllara kadar özellikle sanayi ürünleri ticaretinde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde serbestliğin tesis edilmesi açısından büyük başarılarla imza atan dünya ticaret görüşmeleri, 1994'de anlaşmaya bağlanan Uruguay Turu'nun ardından tıkanma noktasına gelmiştir. Bunun çeşitli nedenleri vardır. Sanayileşmiş ülkelerin, görüşmeler kapsamına alınan hizmet sektörleri alanında gelişmekte olan ülkelerin pazarlarını daha hızlı açmalarını ve fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda daha hızlı önlem almalarını istemeleri önemli bir sıkıntı yaratmıştır. Tarım alanında sanayileşmiş ülkelerin devam eden dolaylı ve dolaysız korumacı yaklaşımları ile Brezilya, Hindistan ve Çin gibi büyük gelişmekte olan ülkelerin görüşmeler çerçevesinde güçlerini daha fazla ortaya koymaya başlamışlar ve belli başlı ülkeler arasında anlaşma zemini bulunmasını zorlaştırmıştır. 2001'de başlayan Doha Kalkınma Turu'nun aradan geçen 7 yıldan uzun süreye rağmen hala tamamlanamamış olması, kriz öncesinde dünya ticareti açısından oldukça karamsar bir tablo ortaya çıkarmaktadır (Yılmaz, 2009: 2-3).

Korumacılık, WTO üyesi ülkelerin kabul ettiği kurullarla sınırlandırılmış olsa da, WTO'nun çizdiği sınırlar içinde çeşitli tarife ve engeller artış göstermektedir.

WTO üyesi ülkeler aynı anda şimdiki kendi tarifelerini günümüz WTO oranlarında artırsalardı, tarifeler dünya çapında iki katına çıkmış olacaktı. Zaten WTO da, bu şekilde ticari engellerin artırılmasının dünya ticaretini %8 oranında azaltabileceğini ve küresel refahı da 350 milyar \$ civarında düşürebileceğini belirtmiştir. Korumacılık ticaret savaşları için bir fren olabilecektir ve ticaret savaşlarından hiç kimsenin kazanmadığı ileri sürülmektedir. Gelecekte ticaret savaşlarının olmayacağını savını ileri süren iktisatçılar da bulunmaktadır. Ancak, 2008 krizinden hemen sonra yaklaşık 800 milyar dolarlık teşvik paketi açmak ve dolayısıyla -eski Başkan G.W. Bush'un deyişiyle 'II. Paylaşım Savaşı'ndan beri hiç olmadığı kadar devletçiliğe (Keynesçiliğe) soyunmak zorunda kalmak' ile ABD, aslında bir tür ticaret savaşını çoktan başlatmıştır. Oysa Uluslararası Ticaret ve Sürdürülebilir Kalkınma Merkezi (ICTSD) çeşitli yayınlarında (örneğin 2009), pek çok ülkenin, 2008 küresel kriziyle birlikte, oto sektöründen elektronik ve oyuncak sektörlerine kadar başvurduğu korumacı önlemlerden örnekler verilmekte ve adeta "korumacılığın tam zamanı" olduğu vurgulanmaktadır. Oto sektörünü kurtarma planları, bu uygulamaların başında gelmektedir. Örneğin Chrysler ve General Motors şirketleri ABD hükümetinden 17,4 milyar \$ ödünç almış; Fransa Renault ve Peugeot'a yaklaşık 3'er milyar \$ borç vermiş; İtalya, Almanya, İsveç ve Birleşik Krallık ise, kendi şirketlerine 1,2'den 4 milyar \$'a kadar değişen miktarlarda devlet yardımı taahhüt etmişlerdir. Tarife artışları, korumacılığın diğer bir aracı olarak devreye sokulmuştur. Örneğin, Hindistan bazı çelik ürünlerinde, Rusya ise eski arabalarda gümrük vergilerini yükseltmiş; Ekvator, gıda başta olmak üzere 940 adet üründe tarifeleri artırmıştır. Tarife dışı engeller ve ithalat yasakları da giderek yaygınlaşmaya başlamıştır. Anti-damping hareketlerine ise, AB'nin birçok Çin ürününe ve ABD'nin biyo-dizel ürününe karşı anti-damping vergisi uygulaması ve ihracat desteklerini günlük üretim için geçerli kılması örnek olarak verilebilir. Emeğe bağlı önlemler kapsamında da yabancı işçilere kısıtlama getirme (Malezya); bazı sektörlerde yerli işçi çalıştırma koşulu (Fransız, İtalyan ve İspanyol), vb. sayılabilir. Devalüasyon da, birçok ülkenin korumacılık stratejisi çerçevesinde başvurduğu bir önlemdir (Kalaycı, 2011: 70-71).

2008 Krizinin başladığı günden bu yana, iktisatçılar, Büyük Buhran zamanında da görülen, "komşuyu zarara sokma" gibi ticaret politikalarından kaçınmanın gereğinden defalarca bahsetmişlerdir. Komşuyu zarara sokma politikası, 2008 krizi sonrasında son 5 yılın en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Burada G20 ülkeleri

haricindeki ülkeleri 246, G20 ülkelerinin ise 345 adet komşuyu zarara sokma politikası uyguladığı görülmektedir. 2010 ve 2011 yıllarında G20 ülkelerinin uygulamış olduğu koruma önlemlerinde bir düşüş görülmesine rağmen 2012 yılında tekrar bir yükselme söz konusu olmuştur. İstatistiklerin bulunduğu rapor 19 Ağustos 2013 hazırlanmıştır olup yıl geneli için bir değerlendirme imkanı vermektedir. 2013 yılı itibari ile G20 ülkelerinin uygulamalarında bir azalma gözlemlenmekle birlikte G20 dışındaki ülkelerin korumacı politikalarında bir artış olduğu görülmektedir. Ülkeler tarafından uygulanan korumacı tedbirleri takip etmek için bir web sitesi kurulmuştur (<http://www.globaltradealert.org>) (GTA) ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) G-20 ülkelerinin korumacılık faaliyetlerini gösteren bir rapor hazırlamaktadır. Bu heyecan verici göstergelerin ve uyarıların geçmişe dayanan bir nedeni vardır: 1930'larda ticaret tarifelerinin artışı, Büyük Buhran'ın derinleşmesinde büyük bir rol oynamıştır. Yapılan son uyarıların, korumacılığın çekici yönlerinden korunmaya yardımcı dokunmuş olabilir. Ancak genel görüş, krizin başında korkulan korumacılığın patlama ihtimalinin, bazı ülkelerin aldıkları korumacı tedbirlere rağmen, şimdiye kadar gerçekleşmediği yönündedir. Ancak, anti-korumacı tehlike çanlarının sesi, henüz kesilmedi. Son Global Trade Alert (GTA) raporuna göre “korumacılık treni hızından hiçbir şey kaybetmemiştir. 2008 Kasım'ından 2009 Eylül'ünün ortalarına kadar, yabancı üreticilere ayrımcılık yapan 192 tedbir alınmıştır. GTA raporuna göre, bu eğilim oldukça endişe verici olmaktadır. Ancak, Büyük Buhran (ya da tarife dışı önlemlerle geçirilen 1970'lerdeki petrol krizi) sırasında görülen dramatik korumacılığın yakınından bile geçmiyoruz ve olaya daha yakından baktığımızda farklı –ve daha az kötümser- bir tabloyla karşı karşıya kalınmaktadır. Eldeki verilerle bakıldığında ortaya çıkan bir sorun da krize önceden tarih atılamamasıdır. Bu yüzden, Kasım 2008 ve Eylül 2009 arasında alınan 192 korumacı tedbirin ya da ayrımcı uygulamaya yer veren 15 ülkenin, alışılmışın dışında bir çoğunluğu gösterdiğini kestirmek zor olacaktır. Korumacılık hakkında yıl bazında karşılaştırma yapılmasına imkan sağlayan verilere göre, 2008 dönemine nispeten, G20 ülkelerinin anti-damping girişimleri 2009'un ilk yedi ayında artmamıştır. GTA raporunun korumacılık uyarısını yumuşatan bir diğer faktör de bir dizi ülkenin bu dönemde, toplam korumacılık seviyesini düşürerek (GTA tarafından yeşil olarak sınıflandırılan) liberal önlemleri onaylamasıdır (Cali, 2009: 1-2).

### 3.1.2. Yeni Korumacılıkta Erdemli Davranışlar ve 2009 ile 2014 arası Dönem

2009 ekonomik krizi neticesinde birçok Amerikalının korumacı dürtüleri uyanmış olmasına rağmen Michigan, Flint Üniversitesi'nde Ekonomi Profesörü olan Mark J. Perry, vergileri kaldırmanın istihdam yaratacağını savunuyor Perry'e göre "Vergiler genellikle, yerli sanayileri, daha verimli yabancı rakiplerinden korumak için kullanılır. Ama yerli firmalar da yabancı üreticilerden girdi, hammadde, sarf malzemeleri, envanter ve parça satın alır, ve aslında ABD ithalatının yarısından fazlasını sanayi malzemeleri, yedek parçalar ve tamamlanmamış tüketim malları oluşturur. Böyle bir durumda, gümrük vergileri yerli işletmelerin girdileri için de uygulanır ve bu işletmeleri önemli bir rekabetçi dezavantaja sürükleyebilir." (Rampell, 2009: 1).

2009 Şubat ayında toplanan Yediler Grubu maliye bakanları korumacı önlemlerin kriz şiddetlendireceğini ve bu durumda dünya ticaretini tamamen etkileyeceği hususunda hem fikir olduklarını belirtmişlerdir. G7 maliye bakanları serbest ticaretin korunması ve korumacı davranışlarda kaçınılmasının zorunluluğu açıklamalarına karşı kendi yöneticileri tersi sözler ve davranışlarda bulunmuşlardır. Fransa Cumhurbaşkanı Nicolas Sarkozy'nin Çeklerin ve Fransızların aynı serbest ticaret bölgesine ait olduğunu unutarak "Otomobil endüstrisine mali yardımda bulunacaksak, başka bir fabrikanın daha Çek Cumhuriyeti'ne taşındığını görmek istemiyoruz" diyerek olaya bakış açısını ortaya koymuştur (Applebaum, 2009: 2).

Genel olarak bakıldığında Büyük Krizden beri uygulanan korumacılık önlemleri büyük farklılıklar göstermektedir. Bu önlemlerin birkaçı yapı olarak kısa süreliydi ve ticaretin önlenmesinde pratik bir rol oynamayabilirdi veya uygulamaya konması mümkün olmayabilirdi. Bu önlemlerin daha net bir görüntüsünü elde etmek için ya politika gereği ya da ulusal kanunlar doğrultusunda süresinin dolmasına izin verilen korumacılık önlemlerin genel çerçevesiyle analiz edilmesi gerekmektedir.

Dünya Ticaret Örgütü, Ekim 2008'den beri G-20 ülkeleri tarafından uygulanan korumacılık önlemlerinin durumu hakkında bir rapor derlenmiştir. Korumacılık önlemleriyle alakalı bilgiler birçok kaynaktan toplandı ve ilgili ülkeler bu önlemleri doğrulamak için davet edildi. DTÖ raporundaki korumacılık önlemlerinin son durumlarını gözden geçirerek, G-20 ülkeleri arasında ticaret politikası erdemliliği (değeri) hakkında bir sıralama oluşturuldu. Ülkeler kendi korumacılık önlemlerini gönüllü olarak açıkladığı zaman, özel bir övgüyü hak etmektedirler. Bu yüzden geri



çekilen önlemler erdem tablosunda üst sıralarda yer almaktadır. Bunun bir örneği, 2009 Nisan'da ithal edilen soya fasulyesi üzerindeki %20 vergiyi kaldıran Hindistan'dır. Bu vergi Kasım 2008'de uygulanmıştı. Orta sıradaki erdem değerleri, belirli bir süre zarfında etkinliği olan ya da belirli bir zaman dilimi içinde geçerliliğinin dolmasına izin verilen önlemlerdir. Buna örnek olarak, Rusya'nın mısır nişastası ve amonyak nişastasında ithalat vergilerini 9 aylığına arttırması kararıdır. Bu önlem Şubat 2010'a kadar yürürlükte kalmıştır. Süresi uzatabilecekken geçerliliğinin dolmasına izin verilen bu önleme diğer bir örnekte 2009-2010 yılı süresince Avrupa Birliği'nin beyaz şeker ithalatına ekstra limit koyma kararıdır. Bu önlemin Haziran 2010'da süresinin dolmasına ve yürürlükten kalkmasına müsaade edildi. Düşük sıradaki erdem değerleri (fakat yine de erdem) , anti-damping, ek ve koruyucu vergiler ve araştırmalar için ayrılmıştır. Bu önlemlerin sonlanması üst düzey hükümet yetkililerinin çok az çabasını gerektirir (Hufbauer vd., 2010: 2-23).

Tablo 3.1.Yeni Korumacılıkta Erdem Davranışlar Tablosu

Ülke	Erdem Değeri		
	Yüksek	Orta	Düşük
Arjantin	0	0	7
Avusturya	0	0	11
Brezilya	0	0	10
Kanada	1	0	7
Çin	2	0	6
Avrupa Birliği	0	0	21
Hindistan	2	0	23
Endonezya	1	1	1
Japonya	0	0	1
Kore Cumhuriyeti	1	0	4
Meksika	0	0	22
Rusya Federasyonu	7	23	0
Suudi Arabistan	0	0	0
Güney Afrika	0	0	12
Türkiye	0	0	2
ABD	0	1	7

Kaynak: Hufbauer, vd. 2011;26

Tablo 3.1.'de değinilen 3 erdem türüne göre G-20 ülkelerinin her birinin uyguladığı erdemli hareketleri göstermektedir. Tablo 3.1.'de görüldüğü üzere birçok G-20 ülkesi düşük oranda erdemli hareketlerde bulunmuştur. Bu da onların çok sayıda anti-damping, ek vergi ve koruyucu gümrük vergilerini veya araştırmaları sonlandırdıklarını ortaya koymaktadır. Bunun yanı sıra Rusya en yüksek erdemli olarak sınıflandırılan çoğu sonlandırmaların olduğu ülke olarak yer almaktadır. Çünkü

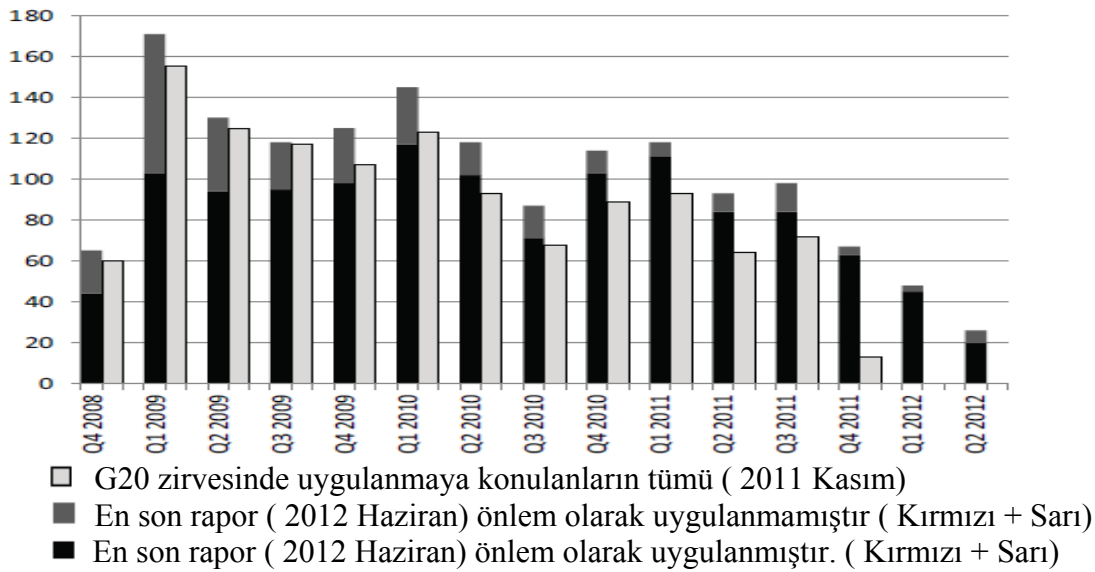
birkaç ithalat vergisini Ocak 2010'da yürürlükten kaldırılmıştır. Rusya, G-20 ülkelerinin çok ötesinde, orta seviye erdemli uygulamaların çoğuna sahiptir, yaklaşık 23 örnekle ve bu da çoğunlukla geçici ithalat vergilerinin sürelerinin dolmasına (yürürlükten kalkmasına) izin verilmesinden dolayıdır. Hindistan, anti-damping, ek ve koruyucu araştırmaların 23'üne son vererek en yüksek orana sahiptir. Bu değeri, Meksika'nın 22 ve AB'nin 21 sonlandırmaları takip etmektedir. Bu dönemde Türkiye sadece 2 adet süresi dolan engeli kaldırmıştır. G-20 ülkelerinin erdemli uygulamalarını göz önünde bulundurmak önemlidir. Ekim 2008'den Şubat 2010'a kadar 173 erdemli uygulama G-20 ülkeleri tarafından gerçekleştirilmiştir. Aynı zaman diliminde G-20 ülkeleri tarafından 409 kalıcı koruyucu önlem uygulanmıştır ve 286 geçici önlem göz önünde bulundurulmuştur. Geçici ve kalıcı önlemlerin toplam sayısı 695'tir ve erdemli önlemlerin sayısını 3 kat aşmaktadır. G-20 ülkeleri tarafından süresinin (geçerliliğinin) dolmasına izin verilen önlemler aynı ülkeler tarafından uygulanan koruyucu önlemler ile karşılaştırıldığında sayıca az olduğu görülmektedir. Koruyucu önlemlerin geri çekildiği durumlar övgüye değerlidir. Fakat bunlar yine de ister uygulansın ister düşünülün koruyucu önlemlerin bir parçası olarak kalmaktadır (Hufbauer vd., 2010: 24-26).

Bu erdemli hareketlere rağmen 2009 yılında G20 hükümetleri krizle mücadele önlemleri kapsamında, yabancı firmalara, işçilere ve yatırımcılara karşı ayrımcılık oluşturan daha sert korumacılık şekillerini yürürlüğe koymuştur. Bu durum genellikle üstü kapalı bir şekilde gerçekleşmektedir. Bu tür anti-damping önlemleri gibi DTÖ-yasal koruma kullanımı da bunların yanında etkili bir şekilde artmıştır. Son aylarda tanık olunan karanlık korumacılıkların çoğu örnekleri, DTÖ yükümlülüklerini doğrudan ihlaller değil, bunlar yabancı mallar, şirketler, işçilere ve yatırımcılara karşı ayrımcılık içeren ve meşru hale getirilen ihlallerdir. Örnekler, yerli üreticileri harcama artışlarını sınırlandırmak ve teşvik paketlerini sağlık ve güvenlik yönetmeliklerine ve hükümlerinin kötüye kullanıldığını göstermektedir. Son kurtarma paketleri, karanlık korumacılığın diğer bir göstergesidir. Örneğin, kurtarmalarını alan Birleşik Krallık bankaları ev pazarına yönelik kredilere yönlendirilmek için teşvik edilmiştir; Fransız bankaları ise Airbus siparişleri iptal olabilir diye havayollarına borç vermeye teşvik edilmiştir. Bu karanlık korumanın doğası gereği numaralandırma yapılması zorunludur. Daha da kötüsü, şeffaflığın eksikliği, siyasetçiler için bir ticaret ortağının tedbirlerine karşı direnmek zor hale gelmektedir. ABD G20 zirvesindeki tartışmalar

neticesinde Otomotiv sektörü kurtarmaları ilan veya misillemesi / reaksiyonlar ortaya çıkmıştır. ABD, otomobil sektörü ile büyük bir kurtarma planı üzerinde görüşmelere başladıktan sonra, İngiltere, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Rusya, İsveç ve Çin bu durumun farkına vardı ve de oto-sanayi kurtarma tedbirlerini hayata geçirmişlerdir (Baldwin ve Evenett, 2009: 1).

Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Komisyonları, önde gelen ticaret organizasyonları, uluslararası ticaret organizasyonları, Uluslararası Ticaret Örgütü, Meksika, Los Cabos'ta 2012'nin 6. Ayında yapılan zirvede G20 ülkelerinin artan korumacılığının üzerine güçlü bir vurgu yapmışlardır. Bu kesit kriz bölgesi korumacılık üzerine anahtar özellikler barındırmaktadır. Son G20 zirvesinden bu yana, en az 110 önlem paketi uygulamaya geçirilmiştir ki bunlar da bu korumacılık anlayışı algısını ön plana çıkarmıştır. 110 önlem paketinin 89'u G20 ülkeleri üyeleri tarafından uygulanmıştır. 2010 ve 2011'de korumacılık tahmin edilenden daha fazlaydı. 2010 ve 2011 yıllarında komşu yardımlaşma politikası çerçevesinde bu iki yıl içinde 226 korumacı göstergeler buna ek olarak görünmektedir, bu da % 36'lık bir artışı göstermektedir. Bu tarz korumacılık anlayışı, ticari olanakların azalmasına neden olan, işleri tehdit eden ve ekonomik toparlanmayı yavaşlatan önlemler olarak karşımıza çıkmaktadır. Somut olarak söylemek gerekirse, şuan için edilen bilgi, 6 ay öncesinde de biliniyordu, 2011 Kasım ayında yayınlanan en GTA raporuna göre, Çin'in ticari karının yabancı korumacılık anlayışının öne çıkmasıyla son üç yılda 2008 Kasım ayı zirvesinden sonra zarar görmüş olduğunu göstermektedir ki bu artışın da 105'e tırmanması planlanıyordu. Aynı zamanda da ve çerçevede de ABD'nin de ticaret hacmi daha önce düşünülen 107 kez daha fazla bu durumdan etkilendi. G20 ülkelerinin ekonomik karlarının önemli ölçüde zarar gördüğünü ve %20 oranında olduğu düşünülmektedir (Evenett, 2012: 1).

G20 hükümetlerinin ve yöneticilerinin uluslararası kısıtlamaların korumacılığa çare olarak kullanmalarını rapor dökümleri şüpheli verilerle ortaya çıkarıyor. 2009'da korumacılığın % 60'ı G20 hükümetleri tarafından uygulanmıştır ki, bu oran 2012'de % 79'a ulaşmıştır.



Şekil 3.1. 2008 Krizi sonrası korumacı önlem sayıları

Kaynak : GTA 11th Report on Protectionism, 2012

Başlı başına her çeyrekte birçok korumacılık önlemlerinin en keskin sıçraması 170 adet önlemden fazlasının tek çeyrekte uygulanmasıyla 2009'un 1.çeyreğinde görünmektedir. Bundan sonra, diğer 4 çeyrek 115'ten fazla uygulanan önlemlere şahit olmuştur. 2010'un 2. çeyreğinden 2011'in 3.çeyreği'ne kadar her bir çeyrek, 2010 3.çeyreği hariç, toplamda 100-120 adet önlemlerle hızlı bir şekilde toplamda ilerleme sağlamıştır. 2009'un birinci çeyreği kriz sonrası ilk tepki olarak sert bir tepki verilmiş olarak görülmektedir (Evenett, 2012: 4-5).

GTA'nın 12. raporunda sunulan kanıtlara dayanarak, geçen yıl boyunca görülen gümrük tarifeleri ve savunma tedbirleri gibi korumacılığın geleneksel türleri daha kurnazca olan komşuyu zarara sokma politikalarından daha az sayıda uygulanmıştır. Bu durum kendi içinde zaten çok kaygı verici iken, önem arz eden diğer bir durum da; son zamanlardaki Alman güneş panelleri ve Fransız şarabı konusunda Avrupa Birliği-Çin arasında yaşanmakta olan fiyasko gibi ticari anlaşmazlıklara (çatışmalar) tüm netliğiyle şahit olunmaktadır. Böyle bir çatışma, sadece bu bölgeler için değil, aynı zamanda küresel toplum için de kaçınılmaz olarak ciddi ve vahim ekonomik ve sosyal sonuçlar doğuracak bir ticari savaşa kolaylıkla yol açması muhtemel görünmektedir. 2013 mayıs sonu itibari ile GTA veri tabanı şu anda 3334 hükümet tedbiri raporlanması ile oluşturulmuştur. Son birkaç ay boyunca liberalleşmenin yanı sıra korumacılığı da içeren 904 tane yeni giriş olmuştur. Özetle,

raporun bazı önemli bulguları endişelenmek için yeteri kadar neden sağlamaktadır (Davies, 2013: vii).

- 2012'nin 4.çeyreğinde ve 2013'ün 1.çeyreğinde uygulanan toplam korumacılık önlemleri, GTA gözlemlerine başlandığından beri görülen en kötü kayıtlar olmuştur.
- 2012 Haziran'dan 2013 Mayıs'a kadar dünya çapında hükümetler tarafından liberalleşme önlemlerine karşı yaklaşık 3 katı kadar korumacılık önlemi uygulanmıştır.
- G8 ülkeleri son 12 ay boyunca uygulanan korumacılık önlemlerinin %30'undan sorumludur. Eğer G20 ülkeleri de dahil edilirse bu oran %65 olacaktır.
- G8 ülkeleri sık sık komşuyu zarara sokma politikalarından etkilenmiştir.
- Korumacılık önlemlerinden, Çin diğer ülkelere göre daha çok etkilenmiştir.

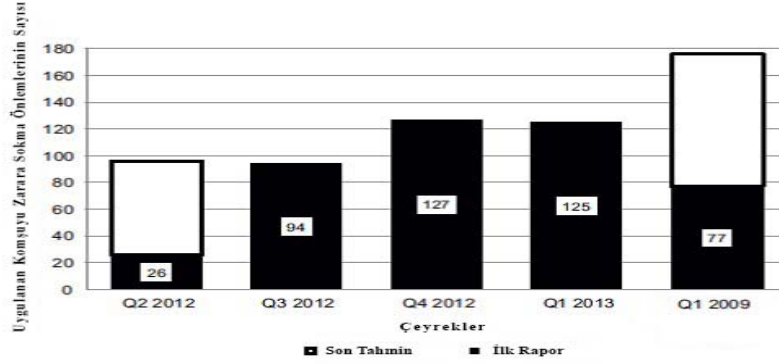
Son zamanlardaki Çin ve Avrupa Birliği arasındaki karşılıklı suçlamalar göstermiştir ki, iç firmaları yabancı rakiplerinin harcamalarına karşı savunmak diplomatik olarak sancılı bir konu (durum) olabilir. Bu tür bir korumacılığın 1930'larla birçok ortak yönü olabilir, fakat su anki politika tercihleri arasında değildir. Bugünlerde hükümetler oyun sahasını yana yatırmak (dengeyi bozmak) ta o kadar ustadır ki, onların ticari ortakları, medya ve analistler bunu takip etmekte zorlanmaktadır. Geçen yıl boyunca, komşuyu zarara sokma politikaları sessiz fakat önemli bir dirilme yaşadı. 2012'nin 4. Çeyreğinde ve 2013'ün 1.çeyreğinde uygulanan korumacılık önlemleri miktarına dair 2008 Kasım'dan beri GTA ekibi tarafından derlenen ilk tahminler en kötüleriydi, öyle ki devlet politikalarına yön verenlerini korumacılık uykusundan uyandırdığı 2009'un 1.çeyreğinden bile daha kötü olmuştur. G8 başkanlığının 2013 yılında İngiltere'ye verilmesiyle, İngiltere korumacılıkla savaşmayı öncelik haline getirmiştir. Buna rağmen korumacılıkla ilgili kaygılar İngiltere tarafından giderilmemiştir. WTO başkanı Pascal Lamy, küresel ekonomik krizin başında olduğu için korumacılık tehdidinin her zamankinden daha büyük olacağı konusunda, Nisan 2013'de dünya ticareti büyümesi ile ilgili öngörülerinden bahsederken uyarıda bulunmuştur. Burada öne sürülen kanıtlara dayanarak, Mr. Lamy'nin endişeleri yerinde bulunmuştur. 904 yeni girişin yapıldığı ve şu anda 334 hükümet önleminde oluşan GTA veri tabanındaki bilgiler korumacılık ve ticari-

liberalleşme dinamikleri hakkında kapsamlı bir genel bakış sunmaktadır (Evenett, 2013: 1-3).

Bu temel bulgular şunlardır;

- Korumacılık 2012'nin 4.çeyreğinde ve 2013'ün 1.çeyreğinde sessiz fakat agresif bir geri dönüş yapmıştır. Bu çeyreklerde uygulanan korumacılıklar toplam sırasıyla 127 ve 125 idi. Zaman geçtikçe daha da artacak olan bu ilk tespitler (rakamlar) gözlemler başladığından itibaren gözle görülen her şeyi arttırmaktadır.
- Haziran 2012'den, Mayıs 2013' kadar olan süre içinde yeni korumacılık önlemleri uygulanmış, büyük oranda 141 tane ticari liberalleşme önlemleri uygulandı. İlerideki 183 tane korumacılık önlemi de hazırlanmaktadır.
- G8 ülkeleri geçen 12 ay boyunca uygulanan 431 adet önlemlerden 131 tanesinden hep beraber sorumludur.
- G8 ülkelerinin komşuyu zarara uğratma politikalarıyla kaybedecek çok şeyi vardır. Geçen yılda bu ülkelerin ticari çıkarları sıklıkla diğer ülkelerin aldıkları korumacılık önlemlerinden darbe almıştır. Amerika'nın çıkarlarına zarar veren 70 darbe Rusya'dan 146 darbe Kanada'dan gelmiştir.
- G8'in çıkarlarına verilen zarar zaman geçtikçe artmıştır. Sadece Rusya ve Kanada 2008 Kasım'dan beri en azından 500 kere ihracatçıların ve yatırımcıların zararına tanık olmuştur. Aksine, ABD'nin ticari çıkarları yaklaşık 800 kere zedelenmiştir.
- Ticari çıkarları yabancı devletlerin koyduğu korumacılık önlemleri tarafından en sık zarar gören ülke, yaklaşık 1000 kere zarar gören Çin'dir (Kasım 2008'den beri).
- Gözlemler başladığından beri ilk defa uygulanan ödenek (destek) ve hayat kurtarıcı türdeki hizmetler ticareti bozucu etkiye sahip olan kurtarma paketlerinin sayısını aşmıştır (484'e 476). İhracat teşvikleri ve destekleri de etkilendiğinde, devlet kaynaklı finansal teşvikler bu kriz döneminde ithalat kısıtlamalarından çok daha yaygındır.
- Gümrük tarifeleri ve ticareti koruma önlemleri gibi geleneksel türdeki korumacılık türleri, tüm komşuyu zarara uğratma politikalarının %40'ından daha az bir yüzdelik dilimini temsil eder. Kriz başladığından beri, hükümetler WTO baskısından kaçınma konusunda çok yaratıcı olmuşlardır.

Birçok kriz dönemli korumacılık önlemleri açık(net) olmadığı için, GTA çeyreklerde uygulanan komşuyu zarara sokma politikalarından daha düşük oranlar beklemektedir. 2012'nin son çeyreği ve 2013'ün ilk çeyreği ezberleri bozmuştur.

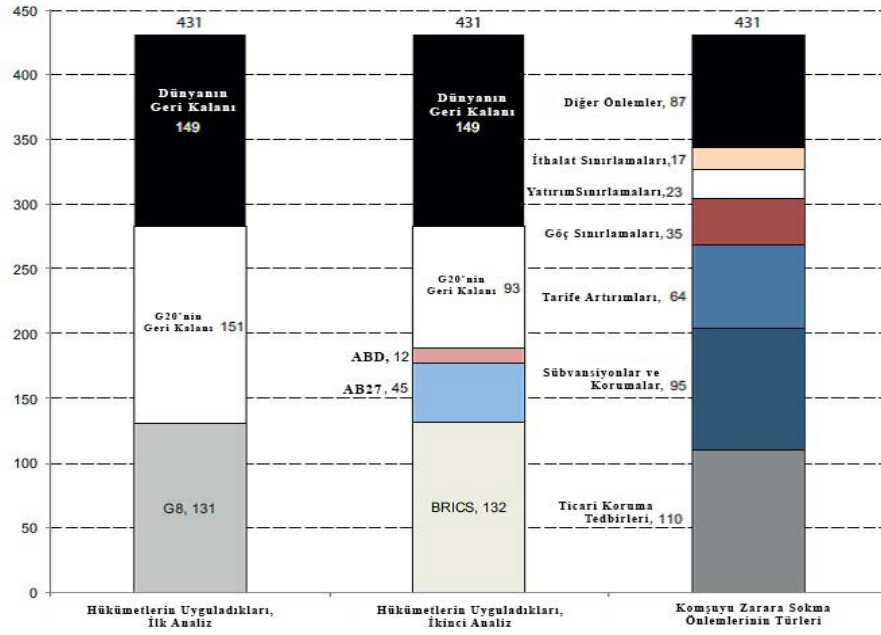


Şekil.3.2. Kriz sonrası korumacılık tedbirleri

Kaynak: Protectionism's Quiet Return 2013 Report Global Trade Alert, ss,5

2012 Haziran'da yayımlanan rapora göre, 2012'nin 2.çeyreğinde uygulanan korumacılık önlemleri sayısına dair ilk tahminler sadece 26 olmasına rağmen 2013 yılında hazırlanan raporda ise 2012'nin 4.çeyreğine ve 2013'ün 1.çeyreğine dair ilk hesaplardan 5 kat daha fazladır, bunlar sırasıyla 127,125'dir. Bu ilk rakamlar, GTA çalışmalarında 2013 yılına kadar bulunan en yüksek korumacılık önlem miktarıdır. Kriz döneminde uygulanan korumacılık önlemlerinin şu ana kadar en kötüsü 2009'un 1.çeyreğindeydi ve ilk rakamlar hesaplamalar 77 idi. Sonrasından 100 ve fazlası miktarda korumacılık adımlarının atıldığı fark edilmiştir. 2012'nin 4.çeyreği ve 2013'ün 1.çeyreği bu tabloyu takip ederse yukarıdaki korumacılığa dair güncel tahminler 200-250 arasındaki bir değere dönüşecektir. Ara sıra meydana gelen ticari tartışmaları dahil etmezsek korumacılık yeniden canlanmasını sessizce gerçekleştirmiştir. Hükümetler, oyun sahasını, ticari partnerlerini kızdırmadan iç firmalar lehine bozmak konusunda uzmanlaşmışlardır.

Şekil 3.3. göstermektedir ki G8 üyeleri ve G20'nin diğer üyeleri 2012 Haziran ve 2013 Mayıs arasındaki dönemde uygulanan 431 korumacılık önlemlerinde en büyük oranda sorumludur.



Şekil 3.3. Haziran 2012- Mayıs 2013 arasında Korumacılık türleri ve kaynaklar  
Kaynak: Protectionism's Quiet Return 2013 Report Global Trade Alert, ss,6

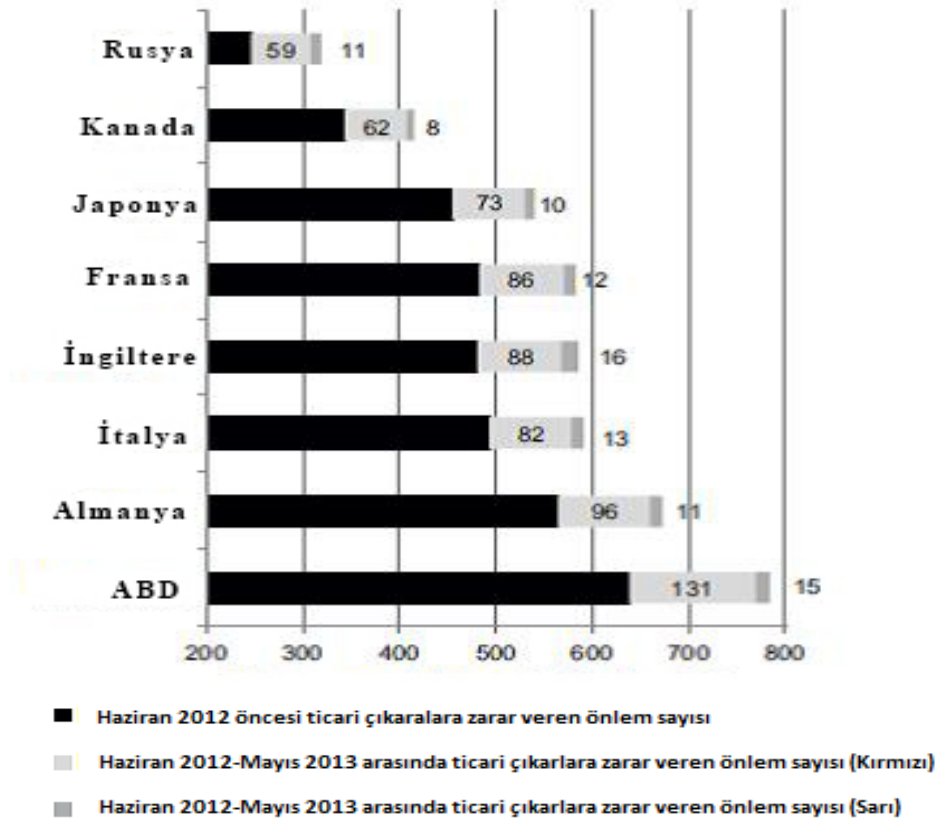
8. Lough Eire zirvesinin katılımcıları, Haziran 2012-Mayıs 2013 arasında dünya genelinde uygulanan korumacılık önlemlerinin %30'undan sorumlu olmuştur. G-20 ülkeleri hep birlikte Haziran 2012-Mayıs 2013 boyunca uygulanan ve ticari ortaklara (partner) zarar veren tüm önlemlerin %65'inden sorumludur. BRICS'de AB'ye devletlerinin, Avrupa Komisyonunun ve ABD'nin toplamının 2 katı kadar korumacılık önlemlerinden sorumludur (Bknz: şekil 3.3, sütun 2).

Ticari koruma önlemleri (anti-damping, anti-sübvansiyon ve ithalat dalgalanması) 2012 yılı boyunca en yaygın şekilde kullanılan önlemler olmasına rağmen, korumacılığın başka bir şekli olan gümrük vergilerinin Haziran 2012'de Mayıs 2013'e kadar uygulanan 431 komşuyu zarara sokma politikalarının 174'ü kadar olduğu hesaplanmıştır. Hükümetler 2013 yılında hala DTÖ tarafından disipline edilmiş önlemlere daha çok başvurmaktadır. Açıkça görülüyor ki, kriz içindeki 5 yıl boyunca hükümetler hala çok sayıda ticareti bozan sübvansiyonla ödüllendirilmekte ve göç kısıtlamaları da son yılda büyük bir artış göstermiştir (Bknz: Şekil 3.3, son sütun).

Çok taraflı (çok unsurlu) ticari kuralların varlığına aslında gerek olmadığını düşünen bazı G-8 ülkeleri vardır, çünkü onların ekonomilerinin büyüklüğü yabancı korumacılığı kırmak için gerekli olan patlamayı yapabilecek boyuttadır. Boyutlarına rağmen G-8 ülkelerinin 6'sı Kasım 2008'den beri ticari çıkarlarının 500'e çıktığını



görmüşlerdir. Aynı 6 ülke geçen yıl boyunca ticari çıkarlarının 80'den fazla kez zarara uğradığına tanık olmuşlardır (Evenett, 2013: 4-6).



Şekil 3.4. Korumacı önlemlerin G8 ülkelerine zararları

Kaynak: Protectionism's Quiet Return 2013 Report Global Trade Alert, ss,6

2013 yılının ortalarına kadar Almanya, İhracatçıların, yabancı yatırımcıların ve yurt dışında çalışan vatandaşlarının Kasım 2008'den beri 700 kere korumacılık önlemlerinden zarar gördüğüne tanık olmuştur. Buna karşılık Amerika'da bu sayı 800'ün biraz altındadır. Çin G-8 ülkesi değildir, fakat buna karşılık, Çin'deki rakamlar daha kötüdür. Çin'in ticari çıkarları komşuyu zarara sokma politikalarından yaklaşık 1000 kere zarar görmüştür. Bu tür zararlar ihracat gelirlerini azaltır, firmaların nakit para akışını ve zaten zor günler geçirildiğinden dolayı, onların varlıklarını tehdit eder ve mesleklere yönelik bir tehlike teşkil etmektedir. G-8'in veya herhangi bir ülkenin kanaatkar olmasını gerektirecek çok az şey vardır. Korumacılık önlemlerinin her biri, çok unsurlu (tarafı) ve açık bir ticaret sisteminde sürekli yavaş yavaş bir şeyler koparmaktadır. G-8 sadece korumacılığın kurbanı değildir, G-8 üyeleri Kasım 2008'den beri dünya hatırı sayılır oranda korumacılık uygulamalarında bulunmuştur.

### 3.2 TÜRKİYE VE DİĞER G20 ÜLKELERİNDE YENİ KORUMACILIK POLİTİKALARI

Yukarıda belirtilen nedenlerle korumacılığın kriz ortamlarında yeniden alevlendiğini ve ülkelerin içgüdüsel olarak kendilerini korumaya almak için bu önlemlere başvurduğu görülmektedir. Ancak uygulanan bu önlemlerin ülkelere ve dünya ticaretine katkısının olduğu söylenememektedir. Aksine ülkelere zararı dokunduğu açıkça gözlemlenebilmektedir. Bu bölümde ilk olarak tabloların oluşturulmasında kullanılan terimlerin, renk kodlarının ne anlama geldiğine değinilecektir.

Tablo 3.2. Renk Kodu Anlamları

Renk Kodu	Kriterler
<b>Kırmızı</b>	Kasım 2008'den bu yana kullanılmakta olan ve tamamen yabancı ticari çıkarlar konusunda ayrımcı önlemler
<b>Sarı</b>	(i) Kasım 2008'den bu yana uygulanmakta olan ve kısmen yabancı ticari çıkarlar konusunda ayrımcı önlemler veya,
	(ii) İlan edilmiş ya da düşünülmekte olan ve uygulandığı takdirde tamamen yabancı ticari çıkarlar konusunda ayrımcı önlemler
<b>Yeşil</b>	(i) İlan edilmiş ve temelde serbestlik içeren, temelde ayrımcı olmayan önlemler veya,
	(ii) Kasım 2008'den beri uygulanan ve ayrımcı olmadığı görülen önlemler veya,
	(iii) Kasım 2008'den bu yana uygulanan, artık ayrımcılık içermeyen ve ticari ilişki politikalarını şeffaflaştırmayı geliştirecek kararlar
<b>Notlar</b>	
1. 1 Haziran 2012'den bu yana hala uygulanan kırmızı olan bir önlem bu raporda hala yürürlükte olan şekilde bahsedilmiştir.	
2. Uygulanan kırmızı bir önlem geri çekildiğinde yürürlükte olmayan şekilde bahsedilmiştir. Bu durum aynı şekilde daha önceden uygulanmış olan sarı önlemler içinde geçerlidir.	
3. Önceki Raporlarda kırmızı bir önlem geri çekildiğinde artık yeşil olarak değerlendirilmiş diye belirtilmişti. Bu durumun önceki kırmızı önlemlerle, liberalleşen önlemleri ( aynı zamanda yeşil olarak tanımlanan) birbirine karıştırmak gibi olumsuz etkisi olmuştur. Bu raporda Kırmızı bir önlem daima kendi orijinal rengini korur ancak durumu "yürürlükte" olandan "yürürlükte olmayan" şeklinde değiştirilecektir. Sonuç olarak yeşil önlemlerin sayısını izleyen tabloların bazılarında, geri çekilmiş önceki kırmızı önlemlerin yeniden sınıflandırılması nedeniyle düşüş görülecektir.	

Kaynak: The 11th GTA report on protectionism,2012, ss.28

Bunun yanında toplam kaç koruma tedbiri uygulandığı ve en fazla koruma tedbiri uygulayan ilk 10 ülke sıralaması, en fazla kullanılan ilk 10 koruma tedbirinin neler olduğu ve son olarak korumacı tedbirlerden en fazla etkilenen sektörler değerlendirilecektir. Ayrıca son olarak Türkiye ve diğer G20 ülkelerinin uyguladıkları ve etkilendikleri korumacılık önlemlerine değinilecektir. İlk olarak 2008 Kasım ayında başlayarak tekrar alevlenen korumacılık hareketlerini açıklayacağımız bu kısımda ülkelerin uygulamaları ile derlenen GTA raporlarında belirtilen renk kodlarının açıklaması gerekmektedir.

Tablo 3.3. GTA veri tabanında bulunan resmi önlemler

İstatistik	2013 Raporu (Eylül 2013)		Önceki Rapordan Artış (Haziran 2013)	
	Toplam	Yasal olmayan tedbirler dışındaki ticaret ve koruma tedbirler toplamı	Toplam	Yasal olmayan tedbirler dışındaki ticaret ve koruma tedbirler toplamı
GTA veri tabanında toplam önlem sayısı	3784	2893	450	399
Yeşil kodlu toplam önlem sayısı	845	838	167	167
Şuan yürürlükte olan	668	661	126	126
Şuan yürürlükte olmayan	125	125	37	37
Sarı Kodlu toplam önlem sayısı	805	438	64	46
Şuan yürürlükte olan	235	229	28	29
Şuan yürürlükte olmayan	26	26	7	7
Kırmızı kodlu toplam önlem sayısı	2134	1617	219	186
Şuan yürürlükte olan	1814	1338	201	167
Şuan yürürlükte olmayan	320	279	22	22

Kaynak: What Restraint? Five years G20 pledges on Trade, The 14th GTA Report, 2013, ss,65

Tablo 3.3’de görüldüğü gibi 2008’den bu yana alınan 3784 önlemlerden 2134 tanesi yabancı ticari ilişkileri kötüleştiren tamamen ayrımcı kırmızı kodlu önlemlerden oluşmaktadır. Bu sayıya kısmen yabancı ticari ilişkilere zarar vermiş olan 261 sarı

kodlu önlem de eklenmelidir. Kasım 2008'den bu yana ileri sürülen liberalleşen ve saydamlığı arttıran yeşil kodlu önlem sayısı 845'tir. Uygulanan ayrımcı kırmızı önlemlerin sayısı (2394), liberalleşen ve saydamlığı arttıran yeşil önlemlerden hemen hemen 3 kat fazladır. Şuanda uygulamada olmayan tamamen ayrımcı olan kırmızı kodlu önlemlerin sayısı ve kısmen ayrımcı olan sarı kodlu önlemlerin sayısı (346), liberalleşmenin önünü açan ve saydamlığı arttıran yeşil kodlu önlemlerin sayısından (125), 3 kat daha fazladır (Evenett, 2013: 61).

Tablo 3.4. Kasım 2008'deki kriz sonrası G20 devletlerinde uygulanan önlemler,(Haziran 2013 raporundan beri tüm değişiklikler ve kararların toplamı)

İstatistik	2013 Raporu (Eylül 2013)		Önceki Rapordan Artış (Haziran 2013)	
	Toplam	Ticari Savunma Tedbirleri Dışında	Toplam	Ticari Savunma Tedbirleri Dışında
GTA veri tabanında toplam önlem sayısı	3187	2657	420	387
Yeşil kodlu toplam önlem sayısı	793	786	163	163
Sarı kodlu toplam önlem sayısı	261	255	35	36
Kırmızı kodlu toplam önlem sayısı	2133	1616	222	188
Tamamen ayrımcı önlemden etkilenen 4 basamaklı gümrük vergisinin toplam sayısı	1214	1213	1	0
Tamamen ayrımcı önlemlerden etkilenen 2 basamaklı sektörün toplam sayısı	79	79	0	0
Tamamen ayrımcı önlemlerden etkilenen ticari ortakların toplam sayısı	230	226	10	0

Kaynak: What Restraint? Five years G20 pledges on Trade, The 14th GTA Report, 2013, ss,66

GTA veri tabanında bulunan tamamen ayrımcı olan önlemlerin sayısı, Haziran raporunun yayımlanmasından sonra % 10 artmıştır. Toplamda 219 adet bu tür önlem ortaya çıkarılmışlardır ve bu sayı da ticari savunma enstrümanları ayrı tutulduğunda 186'ya düşmektedir. Daha öncede belirtildiği gibi, Los Cabos'daki G20 zirvesinden bu

yana yabancı ticari çıkarlara karşı tamamen ayrımcı olan tedbirler veya kısmi ayrımcı olan tedbirler yaklaşık 589 önlem olmuştur. Bu korumacılık önlemlerinden 383 tanesi G20 ülkeleri tarafından uygulanmıştır. Bu da bize gösteriyorki 200'den fazla korumacılık tedbiri diğer ülkeler tarafından uygulanmıştır.

Tablo 3.5. Kasım 2008'deki kriz sonrası G20 devletleri *tarafından* uygulanan önlemler, (Haziran 2013 raporundan beri tüm değişiklikler ve kararların toplamı)

İstatistik	2013 Raporu (Eylül 2013)		Önceki Rapordan Artış (Haziran 2013)	
	Toplam	Ticari Savunma Tedbirleri Dışında	Toplam	Ticari Savunma Tedbirleri Dışında
GTA veri tabanında toplam önlem sayısı	1993	1557	192	166
Yeşil kodlu toplam önlem sayısı	466	460	61	61
Sarı kodlu toplam önlem sayısı	168	162	26	26
Kırmızı kodlu toplam önlem sayısı	1359	935	105	79
Tamamen ayrımcı önlemlerden etkilenen 4 basamaklı gümrük vergisinin toplam sayısı	1210	1209	99	106
Tamamen ayrımcı önlemlerden etkilenen 2 basamaklı sektörün toplam sayısı	79	79	0	0
Tamamen ayrımcı önlemlerden etkilenen ticari ortakların toplam sayısı	217	216	0	0

Kaynak: What Restraint? Five years G20 pledges on Trade, The 14th GTA Report, 2013, ss,67

Kasım 2008'den beri G20 ülkeleri hep birlikte (toplam) 1359 adet tamamen ayrımcı kırmızı kodlu ve 168 tane de kısmen ayrımcı sarı kodlu önlemler uygulamışlardır. Toplam 1527 taneden 430'u ticari savunma önlemleridir. Bu da GTA'nın hazırlamış olduğu 12. raporunda bir bilgiyi doğrular, şöyle ki; G20 ülkeleri tarafından kriz döneminde uygulanan tüm korumacılık önlemlerinin % 72'si anti-damping, ek gümrük vergisi ve koruma eylemleri dışındaki önlemlerdi. G20 ülkeleri

sadece ayrımcı önlemler uygulamamıştır. Bu ülkeler hep birlikte 466 liberalleşen ve saydamlığı arttıran önlemlerden de sorumludurlar. Şu anda G20 ülkeleri için ayrımcı önlemlerin sayısı diğer önlemleri 3 kat fazla aşmaktadır (Evenett, 2013: 61).

G20 ülkeleri Kasım 2008'deki ilk kriz dönemi yapılan G20 zirvesinden bu yana dünya çapında alınan tüm korumacılık önlemlerinin % 65'inden sorumludur. Los Cabos zirvesinden beri alınan korumacılık önlemlerinin % 65'inden sorumludurki, bu da Haziran 2012-Haziran 2013 arası dönemde kayda değer bir değişme olmadığını gösterir (Evenett, 2012: 62).

Tablo 3.6. Kasım 2008'den sonrası 10 en büyük ülke tarafından alınan korumacı önlem hedefleri

ÜLKELER		2008 Kasımdan beri uygulanan ayrımcı önlemlerin sayısı		Hedef alınan ve halen yürürlükte olan ayrımcı önlemlerin sayısı		Ayrımcı önlem uygulanan ticari ortakların sayısı		Askıda olan uygulandığında hedefe de zarar verecek önlemler	
		2013 Raporu	Önceki Rapordan Artış	2013 Raporu	Önceki Rapordan Artış	2013 Raporu	Önceki Rapordan Artış	2013 Raporu	Önceki Rapordan Artış
		Eyl.13	Haz.13	Eyl.13	Haz.13	Eyl.13	Haz.13	Eyl.13	Haz.13
1	ÇİN	953	76	836	79	88	0	269	16
2	AB27	892	78	741	78	101	2	172	12
3	ABD	750	67	631	67	85	0	107	6
4	ALMANYA	623	45	513	45	71	0	107	8
5	FRANSA	545	41	454	42	71	1	89	6
6	İTALYA	541	35	440	39	69	1	95	8
7	İNGİLTERE	530	38	441	40	73	0	89	9
8	KORE CUM.	495	41	412	39	70	1	112	6
9	JAPONYA	489	35	411	35	76	1	91	1
10	İSPANYA	474	36	385	39	63	0	70	5

Kaynak: What Restraint? Five years G20 pledges on Trade, The 14th GTA Report, 2013, ss,68

Kasım 2008'den sonra korumacılık tarafından ticari ilişkilerinin zarar görme sayısı açısından Çin 953 tane kesin ayrımcı önlem ve 130 tane de kısmen ayrımcı önlemlerden etkilenmiştir. Hiçbir ülke veya ülke grubu (AB gibi) bu kadar çok ve sık

etkilememiştir. Bu istatistikler, dünya genelinde uygulanan tüm korumacı önlemlerin %45'i Çin'in ticari çıkarlarına zarar verdiğini göstermektedir(Bknz: Tablo:3.7). 7 hükümet Kasım 2008'den sonra ticari çıkarlarının 500'den fazla zarara uğradığını şahit olunmuştur. Bu 7 hükümetin hepsi de G20 ülkesidir. GTA, her bir devlet önemi tarafından etkilenen ticaret miktarını hesaplamaz. Bunun yerine bir hükümet tarafından verilen 4 zarar ölçütü rapor edilmektedir. Bunlar; tamamen ayrımcı olan önlemlerin sayısı (kırmızı), ayrımcı önlemlerden etkilenen gümrük vergilerinin sayısı, ayrımcı önlemlerden etkilenen sektör sayısı ve bir hükümetin ayrımcı önlemleri tarafından zarar gören ticari ortakların sayısı. GTA veri tabanındaki ticari ilişki içinde olan tüm hükümetler bu dört ölçüte göre azalan bir sırayla sıralanmıştır ve her bir kategoride ilk 10 kabahatli ülke tablo 3.8'de aşağıda belirtilmiştir (Evenett, 2013: 62).

Tablo 3.7.'de görüldüğü üzere uygulanan ayrımcı önlemler bakımından, etkilenen ekonomik sektörlerin sayısı bakımından ve zarar gören ticari ortakların sayısı bakımından, 27 üyeli AB hala en kabahatli konumdadır.

Tablo 3.7. Kasım 2008 sonrası en kabahatli ülkeler

Sıralama	Uygulanan ayrımcı önlemler dizilimi	Ayrımcı etkilenen (ürün kategorileri) gümrük vergisi sayısını göre dizilimi <sup>1</sup>	Ayrımcı önlemlerde etkilene sektörler sayısının dizilimi <sup>2</sup>	Ayrımcı önlemlerde etkilenen ticari ortakların sayısını dizilimi <sup>3</sup>
1	AB27 (382)	Vietnam (943)	AB27 (78)	AB27 (201)
2	Rusya Fed. (247)	Venezuela (807)	İtalya (78)	İtalya (78)
3	Arjantin (198)	Kazakistan (738)	Arjantin (73)	Çin (193)
4	Hindistan (124)	Çin (710)	Almanya (66)	Hindistan (172)
5	Beyaz Rusya	AB27 (681)	Cezayir (58)	Endonezya (170)
6	Almanya (107)	Nijerya (603)	Rusya Fed. (56)	Hollanda (164)
7	İngiltere (105)	Endonezya (558)	Çin (52)	İngiltere (164)
8	İtalya (101)	Hindistan (551)	Kazakistan (50)	Almanya (160)
9	Fransa (98)	Arjantin (503)	ABD (47)	Fransa (159)
10	Brezilya (92)	Cezayir (485)	Beyaz Rusya (45)	Polonya (159)

**Notlar:** 1. Avrupa Birliği sınıflandırmasına göre burada kullanılan 4 basamaklı maksimum gümrük vergisi sayısı 1024'dür. 2. Avrupa Birliği sınıflandırmasına göre burada kullanılan iki basamaklı maksimum sektör sayısı 79'dür. 3. Avrupa Birliği sınıflandırmalarına göre burada kullanılan 4 basamaklı gümrük vergisi sayısı 1204'dür.

Kaynak: What Restraint? Five years G20 pledges on Trade, The 14th GTA Report, 2013, ss,68

Etkilenen gümrük vergileri bakımından, Vietnam birbiri ardına gelen devalüasyonlardan dolayı en kötü olarak sıralanmıştır. Arjantin, Çin, Almanya, Hindistan ve İtalya 10 en kabahatli ülkeler listesinin 4 ölçütün 3'ünde bulunmaktadır.

Tablo 3.8. Kasım 2008 sonrası yabancı ticari çıkarlara karşı en çok kullanılan 10 ayrımcı devlet önlemleri

Devlet Önlemlerinin Çeşitleri		2008 Kasımdan beri uygulanan tamamen ayrımcı (Kırmızı) önlemlerin sayısı		Yürürlükte olan ve uygulanmış olan ve hala yürürlükte olan (Kırmızı) ayrımcı önlemlerin sayısı		2008 Kasımdan beri uygulanan ayrımcı önlemler alan hükümetlerin sayısı		2008 Kasımdan beri uygulanan ayrımcı önlemlerden etkilenen hükümetlerin sayısı	
		2013 Raporu	Önceki Rapordan Artış	2013 Raporu	Önceki Rapordan Artış	2013 Raporu	Önceki Rapordan Artış	2013 Raporu	Önceki Rapordan Artış
		Eyl.13	Haz.13	Eyl.13	Haz.13	Eyl.13	Haz.13	Eyl.13	Haz.13
1	Ticari Koruma Önlemleri	517	33	476	129	64	1	90	3
2	Koruma / Devlet Yardım Önlemleri	517	41	389	118	56	6	195	4
3	Tarife Önlemleri	263	31	212	67	76	4	168	12
4	Tarife Dışı Önlemler (aksi tanımlanmadıkça )	173	9	164	35	71	38	181	20
5	İhracat vergileri veya kısıtlama	123	10	87	19	68	9	183	5
6	Yatırım Tedbirleri	112	14	109	53	43	10	106	5
7	Göç Tedbirleri	94	9	87	29	37	8	147	10
8	İhracat Sübvansiyonu	8	30	75	39	51	9	199	1
9	İhracat Finansmanı	78	n.a	76	n.a	13	n.a	195	n.a
10	Kamu Alımları	52	6	50	10	23	2	137	2

Kaynak: What Restraint? Five years G20 pledges on Trade, The 14th GTA Report, 2013, ss,68

Yabancı ticari çıkarlara karşı ayrımcı olan politik araçlara gelince, uygulanan toplam önlem sayısı bakımından, ticareti bozan kurtarma paketleri şuanda ticareti koruma önlemleriyle ilk sırayı paylaşmaktadır. Halen yürürlükte olan önlemler açısından, ticari koruma önlemleri hala daha yaygındır. Buna rağmen, önceki raporlarda da görüldüğü gibi, anti-damping ve ek gümrük vergilerinin sınırlı sayıda ticari ortakları hedefe aldığını düşünürsek, ayrımcı kurtarma paketlerinden zarar gören



hükümetlerin sayısının ticari koruma araçlarının 2 katı olduğu görülmektedir. Tablo 3.9'da belirtildiği üzere kurtarma paketlerinin sayısında, ek vergilerle sonuçlanan ticari koruma önlemlerinde, gümrük vergilerinde artış ve ihracat sübvansiyonunda ciddi bir artış olduğu görülmektedir. Geleneksel korumacılık türleri, gümrük vergilerindeki artış ve ticari koruma araçları 2008 Kasım'dan bu yana dünya çapındaki toplam uygulanan ayrımcı önlemlerin (kırmızı) % 37'sini oluşturmaktadır. Halen yürürlükte olan önlemler bakımından önceki GTA raporuna göre söz konusu tutar artış göstererek % 43 olmuştur. Buna rağmen geleneksel olmayan korumacılık türleri hala kriz dönemi korumacılığın çoğunluğunu oluşturmaktadır. En çok kullanılan 10 korumacılık aracının WTO kurallarına çok az bağlı olduğu veya hiç bağlı olmadığı gerçeği, GTA'nın önceki bulgusunu doğrulamaktadır, şöyle ki; kriz döneminde baskı altında olan hükümetler çok taraflı ticari kurallara bağlı kalarak zor olanı başarmıştır (Evenett, 2013: 63).

Tablo 3.9. Kasım 2008'den sonra ayrımcı önlemlerden en çok etkilenen ilk 10 sektör

Gümrük İşlemleri Kodu, Etkilenen Sektör	Sektörde Ticari Çıkarları Etkileyen (Kırmızı) Ayrımcı Önlemler	Yürürlükte Olan ve Belirli Sektörleri Etkileyen (Kırmızı) Ayrımcı Önlemlerin Sayısı	Kırmızı Olarak Sınıflandırılan ve Belirli Sektörleri Etkileyen Önlemleri Alan Hükümetlerin Sayısı	Belirli Sektörleri Etkileyen Askıda Olan Önlemlerin Sayısı
1 (Tarım Ürünleri, bahçivanlık ve bostancılık)	233	179	80	116
34 Temel Kimyasallar	225	198	65	123
49 Taşıma Ekipmanları	193	163	72	83
44 Özel Makine Tasarımı	182	157	64	67
41 Temel Metaller	179	162	65	120
21 Et, Balık, Meyve, Sebze, Yağ ve Mısır	153	18	72	86
43 (Genel Makine Tasarımı)	141	125	56	64
81 Finansal Yardımcı Servisler ve Onun için Yardımcı Servisler	140	98	41	51
42 (Üretilmiş Metal Ürünler Makine ve Ekipman Dışında)	138	128	56	71
2 Canlı Hayvan ve Hayvan Ürünleri	133	128	56	71

Kaynak: What Restraint? Five years G20 pledges on Trade, The 14th GTA Report, 2013, ss,68

Buraya kadar 2008 Sonrası dönemde G20 ülkelerinde korumacılık politikalarının sayısını, hangi önlemlerin uygulandığını, hangi sektörlerin

etkilendiğini incelenmiştir. Bu bilgiler ışığında G20 ülkelerinde uygulanan ve kendilerinin uyguladıkları yeni korumacılık politikalarının değerlendirilmesi yerinde olacaktır. İncelememize ilk olarak Türkiye ele alınacaktır. Türkiye 1929 yılına kadar serbestliğe dayanan ithalat politikası, 1929-1950 yılları arasında kontrollü bir ithalat politikasına dönüşmüş, 1950-1956 arasında tekrar serbestleşmiş ve 1956'dan itibaren uygulanan miktar ve değer kısıtlamalarıyla birlikte 1980'li yıllara kadar serbestlikten uzaklaşmıştır. Özellikle 1963-1980 yıllarını kapsayan dönem içerisinde yerli üretim dallarının korunması amaçlanmış ve yüksek gümrük duvarlarına, ithalat ve kambiyo rejimlerinin kontrolüne dayanan ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejisi sürdürülmüştür. 1980'li yıllar ithal ikamesi politikasının terk edildiği, ihracata dönük bir sanayileşme stratejisinin ele alındığı dönemdir. 1984 yılı İthalat Rejimi Kararı'nda yer alan esaslar, daha önce yürürlüğe konulan liberal ithalat politikalarından farklı olarak yapısal değişiklikleri de beraberinde getirmiştir. 1984 yılından itibaren her yıl boyutları genişletilerek sürdürülen bu politikaların amaçları şunlardır (Yakıcı:112): 1.Dış ticaretin liberalleşmesini sağlamak, 2.Genç sanayinin dış rekabete açılmasını sağlamak ve böylece iç fiyatların yükselmesini önlemek, 3.Tüketiciyi korumak ve üretimin kalitesini artırmak, 4.İhracata dönük sanayileşmeyi hızlandırmak amacıyla yatırım malları ithalatını sağlamak, 5.Haksız kazançları karaborsayı ve kaçakçılığı önlemek, 6.Turizm gelirlerini artırmak, 7.AB ile entegrasyonun sağlanmasına katkıda bulunmak, 8. Konut probleminin çözümü için "Toplu Konut Fonu"na sağlıklı bir kaynak oluşturmak. 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması ve 1996 yılında Gümrük Birliği'ne girilmesi ile Türkiye, koruma kayıplarına uğramıştır.1980 sonrası sanayinin dışa açılması ve dış rekabete hazır hale gelmesi, dış ticarete liberizasyon politikasının uygulanması ile koruma oranları düşürülmüş, Türkiye ekonomisinin dünya ile bütünleşmesi sağlanmıştır.

Son yıllarda hızlı büyüme trendi yaşayan Türkiye'nin ticari çıkarlarını etkileyen tedbirlerin toplam sayısı 712'dir. Şuan yürürlükte olan ve Türkiye'nin ticari çıkarlarını kesinlikle etkileyen ayrımcı önlemlerin sayısı 279 olmuştur. Askıda olan ancak uygulandığından Türkiye'nin ticari çıkarlarını etkileyecek önlemlerin sayısı 73'dür. Bu tedbirleri Türkiye'ye karşı uygulayan ticari ortakların sayısı ise 66 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye kendisine karşı uygulanan 712 tedbire karşı ticari ortaklarını etkileyecek 69 önlem ile karşılık vermiştir. Ayrıca bu tedbirlerin sadece 45 adeti uygulanmış ve ticari ortakların çıkarlarını kesinlikle olumsuz etkileyecek tedbirlerdir,

bu tedbirler halen yürürlüktedirler. Türkiye'nin uygulamış olduğu bu tedbirlerden etkilenen ticari ortaklarının sayısı 74 olarak gerçekleşmiştir (Evenett, 2013: 133-134). 2013 yılı Eylül ayı verilerine göre Arjantin'in ticari çıkarlarını etkileyen toplam önlem sayısının 346 olduğu görülmektedir. Bunların 89 adetinin Arjantin'e olumlu veya olumsuz anlamda etkisi olmamıştır. Halen yürürlükte olan önlemlerin toplam sayısı 236, bu önlemlerin 129 tanesinin Arjantin'in ticari çıkarlarına kesin zarar verecek tedbirler olduğu tespit edilmiştir. Arjantin tarafından uygulanmış ve kesinlikle dış ticareti etkileyen önlemlerin toplam sayısı ise 214 olarak gerçekleşmiştir. Arjantin tarafından uygulanan tedbirlerden etkilenen ülkelerin toplam sayısı da 147'dur (Evenett, 2013: 99-100). Avusturya'nın ticari çıkarlarını etkileyen tedbirlerin toplam sayısı ise 571 olarak gerçekleşmiştir. Bu tedbirlerin 57 tanesi askıda olan uygulanmayan önlemler ve 218 tanesi kesin olarak bu ülkenin ticari çıkarlarına zarar verecek uygulanmış önlemlerdir. Bu önlemleri uygulayan ticari ortakların sayısı ise 2013 yılı için 59'dur. Avustralya tarafından uygulanıp diğer ülkeleri etkileyen tedbirlerin toplam sayısı 77 olmuştur. Avustralya'nın 76 ticari ortağının dış ticaret çıkarları, uyguladığı tedbirlerden etkilenmişlerdir (Evenett, 2013: 101). Brezilya'nın ticari çıkarlarını etkileyen toplam tedbirlerin sayısı 594'dir, Anti-damping, sübvansiyon, koruma tedbirleri haricindeki tüm tedbirlerin sayısı da 540 olarak gerçekleşmiştir. Bu uygulanan tedbirlerden Brezilya'nın 67 ticaret ortağı sorumludur. Brezilya yükselen ekonomiler (BRICS) arasında gösterilirken bu durum Brezilya'nın uygulamış olduğu tedbirlere de yanmıştır. Brezilya'nın 2013 yılında diğer ülkelerin ticari çıkarlarını etkileyen toplam tedbirlerinin sayısı 195 adet olduğu ve bunların 73 adetinin kesinlikle diğer ticari ortaklarını etkileyecek kırmızı kodlu önlemler olduğu görülmektedir. (Evenett,2013: 115-116). Uygulanan tedbirlere Kanada açısından bakacak olursak, Kanada'nın etkilendiği tedbirlerin toplam sayısının 743 olduğunu görmekteyiz. Bu tedbirlerden 225 adeti Kanada'ya ne fayda sağlamış, ne de zararı dokunmuş önlemlerdir. Ancak yürürlükte olan 553 tedbirden 318'i kesinlikle Kanada'ya zarar veren uygulamalar olarak karşımıza çıkmaktadır. Kanada birçok tedbirden kendi etkilenmesine rağmen bunun karşılığında misillemede bulunmayan bir ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Kendisinin etkilendiği 743 tedbir olmasına rağmen, kendisi tarafından uygulanan ve diğer ticari ortaklarını etkileyen sadece 93 tedbir bulunmaktadır. Kanada'nın uygulamış olduğu önlemlerden ise etkilenen ticari ortaklarının sayısı ise 46'dır (Evenett, 2013: 105-106).

Son yıllarda en hızlı büyüyen ekonomilerden biri olan Çin korumacı tedbirlerden de en fazla etkilenen ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Çin'in etkilendiği tedbirlerin toplam sayısı 1760'dır. Bu önlemlerin 1263 adeti şuan yürürlükte ve bu korumacı önlemlerin 836 adeti kesinlikle Çin'in ticari çıkarlarını etkilemektedir. Çin ticari çıkarlarının etkileyen bu tedbirlerden 86 ticari ortağı sorumludur. Elbette burada önlemlerin çok olması Çin dış ticaretinin boyutlarını da göstermektedir. Çin tarafından uygulanan ve diğer ülkelerin ticari çıkarlarını etkileyen koruma tedbirlerin sayısı 175'dir. Çin tarafından uygulanmış ve kesinlikle diğer ülkelerin dış ticaretini etkileyen tedbirlerin toplam sayısı 79'dur. Çin'in dış ticaretinin büyüklüğü ve çeşitliliğinin göstergesi olan bir bilgide Çin'in uyguladığı önlemlerden 193 ülkenin etkilenmesidir (Evenett, 2013: 107-108). Avrupa Birliği ticari çıkarlarını etkileyen 2008'den günümüze kadar uygulanan koruma önlemlerinin sayısı 23'dür. Avrupa Birliği açısından uygulanan ayrımcı olan önlemlerin toplam sayısı sadece 10 olarak gerçekleşmiştir. Avrupa Birliği'nin uyguladığı diğer devletlerin ticari çıkarlarını etkileyen önlemlerin toplam sayısı 125'dir. Avrupa Birliği tarafından uygulanan ve kesinlikle ayrımcı olan önlemlerin toplam sayısı 63'dür. Avrupa Birliği'nin içerisinde birçok ülke bulunması bu ülkelerin ticaretinin çeşitliliği nedeniyle, Avrupa Birliği tarafından uygulanan koruma tedbirlerinden etkilenen toplam ticari ortaklarının sayısı 122'dir (Evenett, 2013:109-110). 2013 verilerine bakarak Fransa'nın etkilendiği diğer ülkelerin uyguladığı önlemlerin toplam sayısı 1034 olduğu görülmektedir. Ancak bunların hemen hemen yarısı 545 adeti uygulanmış ve Fransa'nın çıkarlarına karşı kesin ayrımcı olan önlemlerdir. Fransa'yı etkileyen bu koruma tedbirlerine neden olan ülkelerin sayısı 2013 yılında 67 olmuştur. 2008 yılından 2013 yılı sonuna kadar olan süreçte Fransa'nın uyguladığı koruma tedbirler 163 adet olarak gerçekleşmiştir. Bu önlemlerin 98 adeti diğer ülkelerin ticari çıkarlarına karşı kesinlikle ayırım gözeten tüm koruma önlemi olup, anti-damping, sübvansiyon, koruma önlemleri haricindeki diğer önlemlerin sayısı ise 39'dur. Fransa tarafından uygulanan ve ticari çıkarları etkilenen ticari ortakların sayısı 155'dir. Almanya'nın ticari çıkarlarını etkileyen toplam tedbirlerin sayısı 1217 adettir. Bu tedbirlerden 908 adeti halen yürürlükte ve 513 adet tedbir kesinlikle Almanya'nın ticari çıkarlarını etkileyen önlemlerdir. Almanya'yı etkileyen bu önlemlerden sorumlu olan ticari ortak sayısı 67 olarak gerçekleşmiştir. 2013 itibari ile Almanya'nın uyguladığı ve ticari ortaklarının etkilendiği tedbirlerin toplamı 172'dir. Bu tedbirlerin 107 tanesi uygulanmış ve ticari ortakların çıkarlarına

kesinlikle ayrımcı olan önlemlerdir. Bu uygulanan tedbirlerden etkilenen ticari ortaklarının sayısı ise 155 olarak gerçekleşmiştir. Önümüzdeki yıllarda dünyada söz sahibi bir ülke olacağı düşünülen Hindistan'ın ticari çıkarlarını etkileyen dış kaynaklı tedbirler 902 olarak karşımıza çıkmaktadır. Yürürlükte olan ve Hindistan'ın ticari çıkarlarına kesin zarar veren önlemlerin toplam sayısı ise 513'dür. Hindistan'ın ticari çıkarlarını etkileyen ticari ortakların sayısı 77'dir. Hindistan tarafından diğer devletlerin ticari çıkarlarını etkileyen tedbirlerinin toplam sayısı 232'dir. Yürürlükte olan tedbirlere geldiğimizde uygulanmış ve kesinlikle dış ticaret çıkarlarına karşı ayrımcı olan Hindistan tedbirlerinin toplam sayısı 111 olmuştur ve bu önlemlerden etkilenen ülkelerin sayısı da 162 olarak gerçekleşmiştir (Evenett,2013:111-117).

2013 yılında Japonya'nın ticari çıkarlarını etkileyen tedbirlerin toplam sayısı 1005 olarak gerçekleşmiştir. Yürürlükte olan ve Japonya'nın ticari çıkarlarına kesinlikle zarar veren önlemlerin sayısı ise 411'dir. Bu uygulanan, tedbirlere neden olan ülkelerin sayısı ise 75 olarak gerçekleşmiştir. Karşılaştığı 1005 tedbire karşılık Japonya'nın diğer devletleri etkileyen tedbirlerinin sayısı 98'de kalmıştır. 2013 Bu uygulanan tedbirlerden etkilenen ticari ortaklarının sayısı 135'dir. İtalya'nın ticari çıkarlarını etkileyen tedbirlerin toplam sayısı 1049'dur. Yürürlükte olan ve İtalya'nın ticari çıkarlarını kesin etkileyen tedbirlerin toplam sayısı 440 olmuştur. İtalya'yı etkileyen bu önlemlere İtalya'nın 62 ticari ortağı sebep olmuştur. İtalya tarafından uygulanan tedbirlere bakıldığında ise diğer devletleri etkileyen tedbirlerin toplamı 162 olmuştur. Şuan yürürlükte ve ticari ortakların çıkarlarında hiçbir değişikliğe neden olmayan tedbir sayısı 13 ve yürürlükte olan kesinlikle dış ticaret çıkarlarına karşı ayrımcı olan tedbirlerin toplamı ise 88'dir. İtalya tarafından uygulanan bu tedbirlerden etkilenen ülke sayısı 194 olarak G20 ülkeleri arasında en yüksek sonuçlardan biridir (Evenett, 2013: 119-122). Kore Cumhuriyeti'nin ticari çıkarlarını etkileyen tedbirlerin toplam sayısı 1020'dir. Kore Cumhuriyeti'nin ticari çıkarlarını kesinlikle etkileyen ve yürürlükte olan tedbirlerin sayısı 412'dir. Diğer devletlerin ticari çıkarlarını etkileyen Kore Cumhuriyeti'nin tedbirlerinin toplam sayısı 54'dür. Kore Cumhuriyeti'nin uyguladığı ve ticari ortaklarının dış ticaret çıkarlarına kesinlikle ayırım gözetilen tedbirlerin toplam sayısı ise 19 olmuştur. Kore Cumhuriyeti tarafından uygulanan bu tedbirlerden etkilenen ülkelerin sayısı ise 107 olarak gerçekleşmiştir. Diğer ülkeler tarafından uygulanan Rusya Federasyonu'nun ticari çıkarlarını etkileyen tedbirlerin toplam sayısı 551'dir. Yürürlükte olan ve Rusya'nın ticari çıkarlarına

kesinlikle zarar veren ayrımcı önlemlerin sayısı ise 235'dir. Rusya Federasyonu'nu etkileyen bu önlemleri uygulayan ticari ortakların sayısı 59 olarak gerçekleşmiştir. Rusya Federasyonu'nun uyguladığı ve diğer devletlerin çıkarlarını etkileyen tedbirlerin sayısı toplam sayısı 385'dir. Bu toplam sayının 247 adeti uygulanmış ve dış ticaret çıkarlarına karşı kesinlikle ayırım gözeten Rusya Federasyonu tedbirlerinden oluşmaktadır. Rusya Federasyonu'nun uygulamış olduğu tedbirlerden etkilenen ticari ortakların sayısı 136 olarak gerçekleşmiştir (Evenett, 2013: 125-128). 2013 yılında Güney Afrika'nın ticari çıkarlarını etkileyen tedbirlerin toplam sayısı 523 olmuştur. Bu tedbirlerden 246 adeti uygulanmış ve Güney Afrika'nın çıkarlarına karşı ayrımcı olan önlemlerdir. Bu tedbirler Güney Afrika'nın 69 ticari ortağı tarafından ortaya koyulmuştur. Diğer devletlerin ticari çıkarlarını etkileyen Güney Afrika tarafından uygulanan tedbirlerin toplam sayısı 89'dur. Yürürlükte olan Güney Afrika tarafından uygulanan ancak diğer ülkelerin ticari çıkarlarına hiçbir etkisi olmayan önlemlerin sayısı 27'dir. Güney Afrika tarafından uygulanan kesinlikle ticari ortaklarının ticari çıkarlarına zarar veren tedbirlerinin sayısı 43'dür (Evenett, 2013: 131- 132). Dünyanın gelişmiş ülkelerinden biri olan İngiltere'nin diğer devletler tarafından uygulanan ve ticari çıkarlarının etkilendiği tedbirlerin sayısı 1033 olmuştur. Yürürlükte olan ve İngiltere'nin ticari çıkarlarına kesinlikle zarar veren uygulanmış önlemlerin sayısı ise 441'dir. İngiltere'nin etkilendiği tedbirleri uygulayan ticari ortakların sayısı ise 70 olarak gerçekleşmiştir. İngiltere maruz kaldığı 1033 adet tedbire karşılık kendisi 169 adet tedbir almıştır. Bu tedbirlerden 88 adeti halen yürürlükte ve ticari ortaklarının çıkarlarına kesinlikle zarar verecek önlemlerdir. Bu tedbirlerden etkilenen ticari ortaklarının sayısı ise 146 gibi ciddi bir rakamdır. Dünya ekonomisine ciddi anlamda yön veren bir ülke olan Amerika Birleşik Devletlerine karşı, diğer devletler tarafından 1438 korunma önlemi uygulanmıştır. Bu önlemlerin 631'i ABD'nin çıkarlarına kesinlikle zarar veren ayrımcı önlemlerdir. Bu tedbirleri ABD' ye karşı uygulayan ticari ortakların sayısı 2013 yılında 82 olarak gerçekleşmiştir. Amerika Birleşik Devletleri tarafından uygulanan ve kesinlikle ticari ortakların dış ticaret çıkarlarına karşı ayrımcı olan tedbirlerin sayısı 45'dir. Amerika Birleşik Devletleri'nin yürürlükte olan toplam 53 önlem ile dış ticaret çıkarlarını etkilediği ticari ortaklarının sayısı 132 olarak gerçekleşmiştir (Evenett,2013:134-138).

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM YENİ KORUMACILIK VE TÜRKİYE**

### **4.1. TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET POLİTİKASININ GELİŞİMİ**

Üçüncü bölümde dünya ticaretinde yaşanan korumacı politikaları ve ülkelere yansımalarına değinilmiş olup, bu bölümde konunun Türkiye açısından incelemesi yapılacaktır. Yeni korumacılığın Türkiye'ye etkilerinin incelenmesine geçilmeden önce sürecin daha iyi anlaşılması için Türkiye'nin dış ticaret politikalarına ve bu politikalarda yaşanan değişimlerine değinilecektir.

#### **4.1.1 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET POLİTİKASI**

19'uncu yüzyılın başlarında siyasal, askeri ve mali bakımlardan güçsüz duruma düşen Osmanlı Devleti'nin Avrupa devletlerinin, özellikle de İngiltere'nin serbest ticaret yönündeki baskılarına direnememiş ve bu devletlerle bir dizi ticaret anlaşması imzalamıştır. Bu anlaşmalar, Osmanlı Devleti'nin ithalat ve ihracata uygulayabileceği gümrük vergilerini oldukça düşük düzeyde tutmasına ve bağımsız bir dış ticaret politikası uygulayabilme imkânından yoksun kalmasına neden olmuştur. Bunun sonucunda Birinci Dünya Savaşı'na kadar geçen dönem boyunca Osmanlı Devleti'nin Avrupa ile olan ticareti hızla genişlemiş ve devamlı olarak dış ticaret açığı meydana gelmiştir. Osmanlı Devleti, bu dönemde tarımsal mallar üretiminde ve ihracatında uzmanlaşan, buna karşılık mamul mallar ithal eden bir ülke durumuna gelmiştir. Cumhuriyet dönemine gelindiğinde ise Türkiye'nin dış ticaret hacminde genel olarak bir artış eğilimi görülmektedir. Bu artış, Cumhuriyet'in ilk yıllarında nispeten yavaş bir şekilde olmuş, 1980'li yıllardan sonra süratli bir gelişim göstererek günümüze kadar sürmüştür. Cumhuriyetin ilk yıllarında Türkiye'nin en önemli sorunu, öncelikle hızla sanayileşmek ve kalkınmak olmuştur. Bu nedenle, cumhuriyetin kuruluşundan planlı döneme gelinceye kadar Türkiye'de daha çok içe

dönük sanayileşme -ithal ikamesi- politikası izlenmiş ve düşük döviz kuru politikasının bir sonucu olarak ihracata yönelik dış ticaret politikasına ülkede gereken önem verilmemiştir. Bu nedenle ihracat yeterince artış gösterememiştir. Ancak 1980'li yıllarda ekonominin dışa açılmasına önem verilmeye başlanmış ve bu dönemden itibaren dışa açık kalkınma politikası benimsenmiştir. Bu politikalar sonucunda ihracatın yapısında büyük değişiklikler meydana gelmiş, 1980'li yıllara kadar tarım ürünleri ağırlıklı olarak gerçekleştirilen ihracattan, katma değeri yüksek sanayi ürünleri ağırlıklı ihracata geçilmiştir. Özellikle 1980 sonrası dönemde ekonomimizin dışa açılma ve dünya ile bütünleşme çabasına ivme kazandırılmıştır. Bu doğrultuda dünyanın gelişmiş ülkeleriyle birlikte, dünya ticaretinin serbestleştirilmesini, üye ülkelerin ticaret ve ekonomi alanındaki ilişkilerinin geliştirilmesini hedefleyen ve GATT'ın yerini alan Dünya Ticaret Örgütüne üye olunmuş, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı'nın kurulmasına öncülük edilmiş, Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği gerçekleştirilmiştir. Günümüzde de dış ticaret, ülkemizde sürdürülebilir kalkınmanın en önemli unsurlarından biri olarak görülmektedir. Bu amaçla, özellikle ihracatın artırılmasına yönelik çalışmalar yapılmakta, yeni ihraç ürünleri ve yeni pazarlar bulunmaya çalışılmaktadır. Ayrıca dış ticaretin dünya ülkeleriyle entegrasyonu sağlayıcı bir unsur olduğu düşüncesiyle hareket edilmektedir (Özcan, 1998: 1-2).

#### **4.1.1.1 Cumhuriyet Öncesi Dönem**

Batılı ülkelerde Sanayi Devrimi devam ederken, Osmanlı Devleti'nde iktisadi hayatın önemli bir unsurunu oluşturan ticaret, devletin kontrolü altında yürütülmekteydi. Devletin kontrolü altında sınırlar içinde yapılan ticaret öncelikli olarak kırsal ve kentsel alanlar arasında mal değişimini arttırırken bölgeler arasında yardımlaşma ve iş bölümünün gelişmesine yardımcı olmaktaydı. Osmanlı Devleti'nin sınırları dışında yapılan ticarete ise, Osmanlı Devleti sınırları içerisinde üretilmeyen mallar temin edilmeye çalışılmaktaydı. Bu durum da çeşitli kentlerde dış pazar için üretim yapan ekonomik birimlerin gelişmesine yardımcı olmaktaydı. Osmanlı dış ticaret politikası geleneksel olarak ülke içinde mal bolluğunu arttırarak ekonomik karlılığı, özellikle de fiyat karlılığını amaçlayan ithalatı teşvik edici, ihracatı kısıtlayıcı bir uygulamaya dayanmaktaydı. Uygulanan bu politikaları desteklemek amacıyla ihracat yüksek oranlarda vergilendirilirken bazı mallara da



ihracat yasağı konmaktaydı. Kapitülasyonların da desteklediği bu ithalatı teşvik edici dış ticaret politikası ile birlikte 1838 yılında İngiltere ile Osmanlı Devleti arasında yapılan Balta Limanı Anlaşması ve bunu takip eden yıllarda Fransa ve diğer Avrupa devletleri ile yapılan benzer nitelikteki anlaşmalar Osmanlı Devleti'nin gümrükleri üzerinde diğer Avrupalı devletlere sayısız ayrıcalıklar tanımak suretiyle engelsiz bir ticaret sistemi geliştirmelerine imkan sağlamıştır. Bu durum aynı zamanda Osmanlı ekonomisinin gelişen Avrupa sanayisi için açık bir pazar haline gelmesine yardımcı olmuştur. Bu dönemde Osmanlı ihracatı dünya ticareti toplamından küçük bir pay almasına rağmen Avrupa'nın ekonomik evrimine ve Avrupa'daki toprak kullanımı modellerine büyük katkı sağlamıştır. 17. ve 18'inci yüzyıllarda Osmanlı Devleti'nde bu yönde bir ticaret politikası uygulanmasına karşın, Avrupa devletleri ülkelerinin milli servetini oluşturan altın ve gümüş miktarının artırılması ve bu amaçla dış ticaret fazlası şeklinde tanımlanan ihracatı arttırmak, ithalatı kısmak ve yerli üreticiyi dış rekabetten korumak amacıyla dış ticaret politikaları uygulanmaktadır. Osmanlı imparatorluğu ise aynı dönemde Avrupalı devletlerin uygulamış olduğu politikaların tersine politikalar izlemiştir. Bu dönemde Osmanlı Devleti'nin öncelikli olarak izlediği ticaret politikasının amacı ülkenin temel gereksiniminde kullandığı malların darlığının önüne geçmek ve vergi gelirlerini arttırmak olmuştur. Osmanlı Devleti'nde ülkenin temel gereksinimlerinin karşılanması ve vergi gelirlerinin arttırılmasına yönelik dış ticaret politikaları 19'uncu yüzyılın sonlarına kadar sürdürülmüştür. 19'uncu yüzyılın sonlarından itibaren kamu gelirlerini arttırmak, diğer bir taraftan da yerli üretimi dış rekabete karşı korumak amacıyla, ithalat vergilendirilmeye çalışılmıştır. Yine aynı yıllar içinde Osmanlı Devleti'ni dışa açık bir pazar konumuna getiren 1838 yılında Osmanlı devleti ile İngiltere arasında imzalanan ticaret anlaşmasının geliştirilmesine çalışılmıştır. Bu çalışmalar sonucunda 1886 yılında ithal ürünlerin vergi oranları %8 olarak belirlenmiştir. Bunun yanında ihracata konu olan malların vergisinin her yıl %1 oranında azaltılmasına karar verilmiştir. Düyun-u Umumiye için kullanılmak üzere ithal malların vergisinin %3 arttırılması konusunda anlaşma sağlanmıştır (Kılınç, vd., 2013: 58).

#### **4.1.1.2 1923-1929 Cumhuriyetin Kuruluş Yılları Dönemi**

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş yıllarında, I. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı'nın olumsuz ekonomik etkileri önemli ölçüde hissedilmektedir. Ulaştırma alt yapısının yeterli olmayışı, yeterli sermaye birikiminin bulunmayışı gibi olumsuz

ekonomik etkiler sonucunda dönemin ülke ekonomisi, bir bütünlük oluşturmaktan ziyade bölgesel olarak şekillendiği görülmektedir. Bu dönemde yabancı sermaye ve girişimci gücü, Türkiye ekonomisine yeterli güven beslemediğinden dolayı Türkiye’de yatırım yapmak istememektedir. Ulusal sermaye birikiminin yeterli seviyede olmamasından dolayı ise ekonomide yabancı sermayeye gerek duyulmaktadır. Bu ekonomik koşullar altında Şubat 1923’de İzmir’de toplanan İktisat Kongresi’nde yeni kurulan cumhuriyetin izleyeceği ekonomik yön belirlenmeye çalışılmıştır. Kongrenin başlıca iki nedenle toplandığını söylemek mümkündür. Bunlardan birincisi; tüccar, sanayici, çiftçi ve işçi kesimlerinin sorunlarını bir bütün halinde belirlemektir. Kongrenin toplanmasının ikinci nedeni ise yabancı sermaye çevrelerini ekonominin genel görünüşü konusunda bilgilendirmektir.

1923 İktisat Kongresinde milliyetçi ve liberal ekonomi politikaları benimsenmiştir. Bu bağlamda uygulanan ekonomi politikaları, özel girişime önem veren ve dışa açık bir yapı görünümündedir. Dışa açık bir ekonomi politikasının uygulanmasının önemli bir nedeni ise Lozan Barış Anlaşması’nın ekonomik hükümlerinden kaynaklanmaktadır. Lozan Barış Anlaşması hükümleri gereğince 1916’da imzalanan Osmanlı Gümrük Tarifeleri beş yıl süreyle geçerli kalmıştır. Bu nedenden dolayı 1929’a kadar gümrük tarifeleri arttırılamamıştır.

Tablo 4.1. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1923-1929)

Yıllar	İhracat		İthalat		İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim	Değer	Değişim	
	'000 \$	%	'000 \$	%	
1923	50 790		86 872		58,5
1924	82 435	62,3	100 462	15,6	82,1
1925	102 700	24,6	128 953	28,4	79,6
1926	96 437	-6,1	121 411	-5,8	79,4
1927	80 749	-16,3	107 752	-11,3	74,9
1928	88 278	9,3	113 710	5,5	77,6
1929	74 827	-15,2	123 558	8,7	60,6

Kaynak: TÜİK

Tablo 4.1’de görüldüğü üzere 1923 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %58.5 iken, 1928 yılına kadar artış göstermiş ancak 1929 yılında yaşanan ekonomik buhran neticesinde ihracatın ithalatı karşılama oranı % 60’a kadar gerilemiştir.

#### 4.1.1.3 1930-1950 Devletçi Ekonomi Politikaları Dönemi

1930 yılında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kanunu kabul edilmiş ve 3 Ekim 1931’de Merkez Bankası kurulmuştur. Ayrıca 1930 yılında “1567 Sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu”, “Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsası Kanunu”, “Takas Komisyonları Teşkiline Dair Kanun” ve “Türkiye Kambiyo Kontrol Rejimi” uygulamaya konulmuştur. 1932’de sanayiye kredi sağlamak üzere, Sanayi Kredi Bankası, kamu ve özel sektör projelerini inceleyip değerlendirecek Devlet Sanayi Ofisi ve 1933 yılında Sümerbank kurulmuştur. 1933’e kadar süren dönemde, devlet, daha çok sosyal kalkınma ve eğitime yönelik faaliyetlerde bulunmuş, sanayi yatırımlarına hemen hemen hiç girmemiştir.

Tablo 4.2. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1930-1950)

Yıllar	İhracat		İthalat		İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim	Değer	Değişim	
	'000 \$	%	'000 \$	%	
1930	71 380	-4,6	69 540	-43,7	102,6
1931	60 226	-15,6	59 935	-13,8	100,5
1932	47 972	-20,3	40 718	-32,1	117,8
1933	58 065	21,0	45 091	10,7	128,8
1934	73 007	25,7	68 761	52,5	106,2
1935	76 232	4,4	70 635	2,7	107,9
1936	93 670	22,9	73 619	4,2	127,2
1937	109 225	16,6	90 540	23,0	120,6
1938	115 019	5,3	118 899	31,3	96,7
1939	99 647	-13,4	92 498	-22,2	107,7
1940	80 904	-18,8	50 035	-45,9	161,7
1941	91 056	12,5	55 349	10,6	164,5
1942	126 115	38,5	112 879	103,9	111,7
1943	196 734	56,0	155 340	37,6	126,6
1944	177 952	-9,5	126 230	-18,7	141,0
1945	168 264	-5,4	96 969	-23,2	173,5
1946	214 580	27,5	118 889	22,6	180,5
1947	223 301	4,1	244 644	105,8	91,3
1948	196 799	-11,9	275 053	12,4	71,5
1949	247 825	25,9	290 220	5,5	85,4
1950	263 424	6,3	285 664	-1,6	92,2

Kaynak: TÜİK

Bu dönemin en önemli olayı ilk “Beş Yıllık Sanayi Planı’nın yürürlüğe konmasıdır. Mayıs 1934’te yürürlüğe konmuş olan bu planın amacı; hammaddeleri yurt içinden sağlanması mümkün olan sanayi kollarını devletçe kurmaktır. Bu sanayi kolları başlıca beş grupta toplanıyordu: Dokuma sanayi, maden sanayi, selüloz sanayi, seramik sanayi, kimya sanayi. Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı döneminde büyük kısmı yabancıların elinde olan demiryolları, tramvay, Tünel şirketi, Zonguldak Kömür şirketi, İzmir telefon şirketi millileştirilmiş ve kamulaştırılmış, ayrıca toprak reformu yapılmıştır. II. Dünya Savaşı sırasında devletin ekonomideki hakimiyeti artmış ve dış ticaret rejimi daha katı bir şekle dönüşmüştür. Savaş sonrasında ithal talepleri artarken enflasyonun etkisiyle pahalılaştıran ihracatı sürdürmek güçleşmiş ve 7 Eylül 1946 yılında Türk Lirası %53,6 oranında devalüe edilerek 1 ABD Doları 2,8 TL’ye yükseltilmiştir (Özcan, 1998: 3)

#### 4.1.1.4 1950-1962 Kısmı Liberal Dönem

1950-1960 döneminde, uygulanmaya başlanan dış ekonomik ilişkilerde liberal yaklaşım sonucunda TL’nin iç ve dış değerinde düşme başlamış ve bu olay devamlılık kazanmıştır. 1950 yılında ihracat 263 milyon dolar, ithalat ise 285milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Aynı yıl dış ticaret açığı 22 milyon dolar olmuş ve bu yıldan itibaren açık artmaya devam etmiştir.

Tablo 4.3. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1951-1962)

Yıllar	İhracat		İthalat		İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim	Değer	Değişim	
	'000 \$	%	'000 \$	%	
1951	314 082	19,2	402 086	40,8	78,1
1952	362 914	15,5	555 920	38,3	65,3
1953	396 061	9,1	532 533	-4,2	74,4
1954	334 924	-15,4	478 359	-10,2	70,0
1955	313 346	-6,4	497 637	4,0	63,0
1956	304 990	-2,7	407 340	-18,1	74,9
1957	345 217	13,2	397 125	-2,5	86,9
1958	247 271	-28,4	315 098	-20,7	78,5
1959	353 799	43,1	469 982	49,2	75,3
1960	320 731	-9,3	468 186	-0,4	68,5
1961	346 740	8,1	507 205	8,3	68,4
1962	381 197	9,9	619 447	22,1	61,5

Kaynak: TÜİK

Bu dönemde hükümetin uyguladığı iki önemli iktisat politikası vardır. Birincisi, sanayileşmeyi özel kesim eliyle yürütmek. İkincisi ise, dış ekonomik ilişkilerde devlet müdahalelerini asgariye indiren yeni bir düzene geçmek. Böylece ortaya üç önemli iktisat politikası çıkmıştır: Tarım sektörüne öncelik vermek, sanayileşmeyi özel kesime bırakmak, dış ticarete liberalizasyon sağlamak. 1950 - 1953 yılları ekonominin dinamizm kazandığı bir dönemdir. İhracat 1953 yılında 396 milyon dolar değerine ulaşmıştır. 1954-1961 yılları savaş sonrasının genişleme konjonktürünün ve liberal dış ticaret politikalarının son bulduğu, ekonominin görece olarak bir durgunluğun içine girdiği yıllar olmuştur. Bu gelişmeler sonucunda ülkenin dış ticaret dengesi sürekli açık vermiş ve dalgalanmalar göstermiştir. Bunun sonucunda hükümet ithalatta liberalizasyona son vermiş, kur ayarlamaları yapmadan müdahaleci önlemleri yürürlüğe koymuştur. 1950-1960 döneminde 1953 yılı en yüksek dış ticaret hacmine sahiptir. Yine bu dönem itibariyle Türkiye'nin tarımsal ve madensel hammaddeler ihracatçısı, yatırım malları ve ara malları ithalatçısı ve henüz sanayileşme sürecinin başında bir ülke olduğu sonucu çıkarılabilir (Sezgin, 2009: 177-178).

#### **4.1.1.5 1963-1980 Planlı Dönem**

1963-1967 dönemini kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Türkiye'nin dış ticaret politikalarının uluslararası ihtisaslaşma ve işbirliğinin sağladığı imkânlardan en geniş ölçüde faydalanmak olduğunu temel ilke olarak kabul etmekteydi. Ayrıca Türkiye ekonomisinin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı alanlarda da üretime geçeceği ve bu kesimlerin uluslararası alanda rekabet gücü kazanıncaya kadar dış ticaret politikası yoluyla korunacağı belirtilmekteydi. Yani ithal ikamesi imkânlarının ilk beş yılda kullanılması planın gerçekleştirmek istediği amaçtı. Birinci plan döneminde dış ticaret açıklarından dolayı dış yardıma başvurulmuş ve ana ilke olarak ithalat gelirlerinin artırılması zorunluluk olarak kabul edilmişti.

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda Türk mallarının dış pazarlarda tanıtılması ve sürümünün artırılması konusunda sanayi ve ihracatçılara gerekli yardımların gösterileceği, sanayi ürün ihracatına uygulanmakta olan vergi iadesi usulünün basitleştirilerek daha yaygın bir duruma getirileceği öngörülmüştü. İkinci plan döneminde döviz dar boğazını genişletmek, iç ve dış fiyatlar arasında çıkan

dengeşizliği gidermek ve ihracatı artırmak için Türk Lirası 10 Ağustos 1970'de devalüe edilmiştir.

Tablo 4.4. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1963-1979)

Yıllar	İhracat		İthalat		İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim	Değer	Değişim	
	'000 \$	%	'000 \$	%	
1963	368 087	-3,4	687 616	11,0	53,5
1964	410 771	11,6	537 229	-21,9	76,5
1965	463 738	12,9	571 953	6,5	81,1
1966	490 508	5,8	718 269	25,6	68,3
1967	522 334	6,5	684 669	-4,7	76,3
1968	496 419	-5,0	763 659	11,5	65,0
1969	536 834	8,1	801 236	4,9	67,0
1970	588 476	9,6	947 604	18,3	62,1
1971	676 602	15,0	1 170 840	23,6	57,8
1972	884 969	30,8	1 562 550	33,5	56,6
1973	1 317 083	48,8	2 086 216	33,5	63,1
1974	1 532 182	16,3	3 777 501	81,1	40,6
1975	1 401 075	-8,6	4 738 558	25,4	29,6
1976	1 960 214	39,9	5 128 647	8,2	38,2
1977	1 753 026	-10,6	5 796 278	13,0	30,2
1978	2 288 163	30,5	4 599 025	-20,7	49,8
1979	2 261 195	-1,2	5 069 432	10,2	44,6

Kaynak: TÜİK

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda Türk mallarının dış pazarlarda tanıtılması ve sürümünün artırılması konusunda sanayi ve ihracatçılara gerekli yardımların gösterileceği, sanayi ürün ihracatına uygulanmakta olan vergi iadesi usulünün basitleştirilerek daha yaygın bir duruma getirileceği öngörölmüşü. İkinci plan döneminde döviz dar boğazını genişletmek, iç ve dış fiyatlar arasında çıkan dengeşizliği gidermek ve ihracatı artırmak için Türk Lirası 10 Ağustos 1970'de devalüe edilmiştir.

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı stratejisine göre sanayileşmede benimsenen prensip "Dışa Dönük" olmaktadır. Türkiye uluslararası şartlara uygun, rekabet gücüne sahip sağlıklı bir sanayileşmeyi gerçekleştirmek zorundaydı. Bu yüzden mevcut ve yeni kurulacak sanayilerin uluslararası ve özellikle AET şartlarına uyumu kolaylaştıracak tedbirler alınması, dış ticaret dengesinin sağlanması, dış

konjonktürden az etkilenen ihracat yapısını gerçekleştirilmesi ve ödemeler dengesinde tavizli dış kredilerin payının azaltılması amaçlanmaktaydı.

Dördüncü plan döneminde Türkiye ekonomisi çok yönlü bir uluslararası işbirliği çerçevesinde dış ekonomik ilişkileri bakımından uyumlu, bilinçli, ülke yararına ve dış bağımlılığı azaltıcı bir tutum izlemişti. İthal edilen girdilere ve dış finansmana çok bağlı olan Türkiye ekonomisinde yatırım ve üretimi yönlendirmenin başlıca aracı döviz tahsisleri olmuştur. 1977 yılından sonra dış ödemeler büyük ölçüde durmuştu. Zorunlu petrol, gübre ve ilaç ham maddesine sınırlı ölçüde döviz bulunabilmekteydi. 1978-1979 yıllarında olumsuz ekonomik gelişmeyi önlemek amacıyla 1978'de IMF güdümünde istikrar politikası izlenmesi gündeme gelmişti. Ancak hükümet IMF ile anlaşamayınca, Türkiye ekonomisi anlaşmanın gerçekleştiği Mart 1979'a kadar taze kaynak girişinden yoksun kalmıştı. Ülke ithal ikamesine dayalı bir sanayi yapısına sahip olduğundan, ithalatın finansmanı için yeterli dış kaynak sağlanamamıştı. 1979 yılında petrol fiyatlarında meydana gelen ikinci önemli artışın ekonomiye getirdiği ilave yük, kaynakların kıtlık derecelerini yansıtacak bir görelî fiyat sisteminin oluşturulamaması ve kamu harcamalarının kontrol edilememesi neticesinde rezervler hızla erimiş, ekonominin ihtiyaç duyduğu yatırım malları ithalatı yapılamamıştır. Bu da önemli ölçüde kamu finansman açıklarına yol açmıştı. Ortaya çıkan bunalımlar neticesinde Türkiye ekonomisinde 24 Ocak 1980 istikrar kararları alınarak yeni bir dönem başlamıştı (Kalyoncu vd., 2013: 48-51).

#### **4.1.1.6 1980 Sonrası Dış Açılma Dönemi**

1980 yılına kadar, görelî olarak dışa kapalı bir ekonomik model uygulanmış, ancak yine de dış konjonktürün yarattığı krizlerden ya da durgunluktan uzak kalınamamıştır. Bu nedenle Avrupa Topluluğu ile entegrasyonu gerektiren gümrük indirimleri ve mevzuat uyumları gecikmiş, çoğu zaman döviz darboğazları yüzünden ara ve yatırım malları ithalatı azalmış, üretim düşmüş, işsizlik artmıştır. Tüm bu olumsuzlukların yoğunlaştığı 1970'li yılları takiben, 24 Ocak 1980 tarihinde "24 Ocak Kararları" olarak ekonomik literatüre geçen ve yapısal dönüşümleri içeren bir program uygulamaya konulmuştur. 24 Ocak Kararları, uzun dönemde sanayileşme ve büyüme sürecinde etkili olacak politika değişikliklerini gündeme getirmiştir. Bu kararların en önemli özelliği, fiyatlama sürecinin tamamen piyasa güçleri tarafından

belirlenmesi ve serbest piyasa koşulları altında ekonominin uzun dönemde dışa açılması gereğini gündeme getirmesidir.

24 Ocak 1980 tarihinde uygulamaya konulan programın ana hatları, genel olarak şöyle özetlenebilir: Söz konusu program ile; %32,7 oranında devalüasyon yapılarak günlük kur ilanı uygulamasına gidilmiş, devletin ekonomideki payını küçülten önlemler alınmış, KİT'lerdeki uygulamaya paralel olarak tarım ürünleri destekleme alımları sınırlandırılmış, gübre, enerji ve ulaştırma dışında sübvansiyonlar kaldırılmış, dış ticaret serbestleştirilmiş, yabancı sermaye yatırımları teşvik edilmiş, kar transferlerine kolaylık sağlanmış, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri desteklenmiştir. İthalat kademeli olarak libere edilmiştir. İhracat ise; vergi iadesi, düşük faizli kredi, imalatçı ihracatçılara ithal girdide gümrük muafiyeti, sektörlere göre farklılaşan teşvik sistemi ile teşvik edilmiştir. Döviz Çevrilebilir Mevduat (DÇM) uygulamasına son verilmiş, döviz alım satımı serbest bırakılmış, döviz piyasası üzerindeki kontroller kaldırılmış, faiz oranları serbestleşmiş, reel faiz politikası izlenmiş ve en önemlisi fiyat kontrol ve sınırlamaları kaldırılarak piyasa kurallarının geçerliliği hedef alınmıştır.

Tablo 4.5. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1980-1994)

Yıllar	İhracat		İthalat		İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim	Değer	Değişim	
	'000 \$	%	'000 \$	%	
1980	2 910 122	28,7	7 909 364	56,0	36,8
1981	4 702 934	61,6	8 933 374	12,9	52,6
1982	5 745 973	22,2	8 842 665	-1,0	65,0
1983	5 727 834	-0,3	9 235 002	4,4	62,0
1984	7 133 604	24,5	10 757 032	16,5	66,3
1985	7 958 010	11,6	11 343 376	5,5	70,2
1986	7 456 726	-6,3	11 104 771	-2,1	67,1
1987	10 190 049	36,7	14 157 807	27,5	72,0
1988	11 662 024	14,4	14 335 398	1,3	81,4
1989	11 624 692	-0,3	15 792 143	10,2	73,6
1990	12 959 288	11,5	22 302 126	41,2	58,1
1991	13 593 462	4,9	21 047 014	-5,6	64,6
1992	14 714 629	8,2	22 871 055	8,7	64,3
1993	15 345 067	4,3	29 428 370	28,7	52,1
1994	18 105 872	18,0	23 270 019	-20,9	77,8

Kaynak: TÜİK



İzlenen politikaların temel amaçları, Türkiye ekonomisini değişen dünya şartlarına göre yeniden yapılandırmak, dışa açmak ve dünya ekonomisi ile entegre ederek küreselleşme eğilimlerinin dışına Türkiye'yi çıkarmamaktır. Bu politikalara bağlı olarak, 1980 yılından itibaren ekonominin dışa açılması sonucunda, dış ticaret hacminin milli gelir içindeki payı hızla artmıştır (Hepaktan, 2008: 3).

#### 4.1.1.7 1995-2000 Gümrük Birliği Dönemi

Kamu yetkililerinin faiz oranlarını düşürme girişimlerinin yanı sıra 1990-1991 yıllarında gelişmiş ülkelerde gözlenen ekonomik durgunluk, Körfez Krizi ve Doğu Avrupa'daki yeniden yapılanmalar uluslararası ticareti olumsuz yönde etkilemiştir. Özellikle 1993 yılında dış ticaret açığı Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırmıştır. Bu durumda açıklarını ve finansman gereksinimlerini devletin yanı sıra bankalar, belediyeler ve özel şirketlerde dış borçlanmayla karşılama yoluna gitmişlerdi. Böylece açık pozisyon durumunda olan birçok kurum hızlı devalüasyon politikası uygulaması yüzünden kur farkları nedeniyle büyük zararlarla karşılaşmışlardır. Bu durum sonucunda 1994 yılında kriz patlak vermişti. 1994 yılında yaşanan istikrarsızlıklara rağmen 1995 yılının dördüncü ayından itibaren ekonomide içsel dinamiklerden kaynaklanan bir iyileşme gerçekleşmiştir. Gümrük Birliği görüşmelerinde yerli ve yabancı sermaye yatırım eğilimini güçlendirmiştir. Kriz yılında 11,5 milyar dolar olan makine teçhizat yatırımları 1995 yılında 18,4 milyar dolara yükselmiştir.

Tablo 4.6. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (1995-2000)

Yıllar	İhracat		İthalat		İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim	Değer	Değişim	
	'000 \$	%	'000 \$	%	
1995	21 637 041	19,5	35 709 011	53,5	60,6
1996	23 224 465	7,3	43 626 642	22,2	53,2
1997	26 261 072	13,1	48 558 721	11,3	54,1
1998	26 973 952	2,7	45 921 392	-5,4	58,7
1999	26 587 225	-1,4	40 671 272	-11,4	65,4
2000	27 774 906	4,5	54 502 821	34,0	51,0

Kaynak: TÜİK

1995'te başlayan yatırım artışı 1996 yılında da devam etmiştir. Gümrük Birliği'nin Avrupa Birliği'ne yapılan ihracatı arttıracığı beklentisi nedeni ile özellikle tekstil ve konfeksiyon alanında yatırım hamlesi başlamıştı. Ancak bunda başarılı olunamadı. Özellikle tekstilde atıl kapasite tehlikesi ortaya çıkmıştır. Bu kapasite fazlalığı sonraki yıllarda bu sektörü, dış kaynaklı krizlere karşı korumasız bırakmıştır. Tüm belirsizlikler ve istikrarsızlıklara rağmen 1996 yılında Gümrük Birliği sonrasında artan ithalata karşı koyabilmek için, firmaların yeniden yapılanma gayreti içinde olmaları ile yatırım ve tüketim eğilimi güçlenmiş, büyüme ivmesi devam etmiştir. Söz konusu dönemde gerçekleşen net sermaye girişini 8 milyar doları aşmasının da büyümeye önemli katkıları olmuştur. 1997 yılında ise Güneydoğu Asya ülkelerinde başlayan kriz neticesinde Asya ülkelerinde zarar eden yabancı yatırımcıların, bu zararlarını karşılamak için Türkiye'deki yatırımlarını geri çekmeleri istikrarsızlık riski oluşturmuştur. Bunun yanı sıra Ağustos 1998'de patlayan Rusya krizi, Türkiye Ekonomisini Asya krizine göre daha şiddetli etkilemişti. 1998 yılında uluslararası piyasalardan net sermaye girişi 925 milyon dolara kadar gerilemiştir. Ayrıca bankacılık kesiminde de sorunlar artmaya başlamıştır. 1999 yılında İnterbank ile birlikte birkaç bankanın tasarruf mevduatı sigorta fonuna devredilmesi mali piyasalarda dalgalanmalar yaratmıştır. Türkiye ekonomisinin istikrara kavuşturulması içinde 1999 yılında istikrar programı hazırlanıp, 2000 yılında uygulanmaya konmuştur (Kalyoncu vd., 2013: 54-55).

#### **4.1.1.8 2000-2013 Büyüme Dönemi**

1990'lı yıllarda dünya ekonomisinde bölgesel ekonomik entegrasyonların artışı, SSCB'nin çöküşü sonrasında geçiş ekonomilerinin ortaya çıkması, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'nün kurulması ve Washington Uzlaşması politikalarının uygulanması ülkelerin küreselleşme sürecinde dışa açıklıklarını da artırmıştır. Bu gelişmelerin etkileri 2000'li yıllarda daha açık bir şekilde görülmektedir. Türkiye ekonomisinde 1996-2007 döneminde, 1999 ve 2001 yılları hariç, büyüme hızı pozitif olmuştur. 2001 yılından itibaren büyüme hızı ortalama yüzde 7,5 olarak gerçekleşmiştir. Tarım, sanayi ve hizmetler sektörleri 2001 yılında yaşanan finansal krizin etkisiyle negatif büyümüşlerdir. 2002-2006 yıllarında sanayi sektörü büyümeye en fazla katkıyı sağlayan sektör olmuştur. Hizmetler sektörü ise, 2002

yılından itibaren tarım sektöründen daha yüksek oranda büyümüştür (Akdemir, Konur, 2008: 2-3).

1996–2000 döneminde yıllık ortalama dış ticaret açığı 20,5 milyar dolar iken, bu açık 2001 yılında 10 milyar dolara kadar gerilemiş, 2002–2004 döneminde 24 milyar dolara, 2005 -2007 döneminde ise yıllık ortalama dış ticaret açığı 53,4 milyar dolara yükselmiştir. Sektörler itibariyle dış ticaret açığı incelendiğinde, imalat sanayinin dış ticaret içindeki payının 2001 yılı ve sonrasında gerilediği görülmektedir. 1996–2000 döneminde, dış ticaret açığı içinde imalat sanayinin payı yüzde73 iken, bu pay 2002–2007 döneminde yüzde 55,3'e gerilemiştir. Bu dönemde, enerji fiyatlarındaki yükseliş ve ithal enerji kaynağına yöneliş, madencilik sektörünün payını ise yüzde 22,8'den yüzde 36,9'a yükseltmiştir (Yılanlıoğlu, 2008: 82).

Tablo 4.7. Yıllara Göre Dış Ticaret Rakamları (2000-2013)

Yıllar	İhracat		İthalat		İhracatın ithalatı karşılama oranı
	Değer	Değişim	Değer	Değişim	
	'000 \$	%	'000 \$	%	
2000	27 774 906	4,5	54 502 821	34,0	51,0
2001	31 334 216	12,8	41 399 083	-24,0	75,7
2002	36 059 089	15,1	51 553 797	24,5	69,9
2003	47 252 836	31,0	69 339 692	34,5	68,1
2004	63 167 153	33,7	97 539 766	40,7	64,8
2005	73 476 408	16,3	116 774 151	19,7	62,9
2006	85 534 676	16,4	139 576 174	19,5	61,3
2007	107 271 750	25,4	170 062 715	21,8	63,1
2008	132 027 196	23,1	201 963 574	18,8	65,4
2009	102 142 613	-22,6	140 928 421	-30,2	72,5
2010	113 883 219	11,5	185 544 332	31,7	61,4
2011	134 906 869	18,5	240 841 676	29,8	56,0
2012	152 461 737	13,0	236 545 141	-1,8	64,5
2013*	151.868 551	-0,4	251 650 560	6,4	60,3

\* 2013 yılı verileri geçicidir.

Kaynak: TÜİK

1996–2000 döneminde yıllık ortalama dış ticaret açığı 20,5 milyar dolar iken, bu açık 2001 yılında 10 milyar dolara kadar gerilemiş, 2002–2004 döneminde 24 milyar dolara, 2005 -2007 döneminde ise yıllık ortalama dış ticaret açığı 53,4 milyar dolara yükselmiştir. Sektörler itibariyle dış ticaret açığı incelendiğinde, imalat

sanayinin dış ticaret içindeki payının 2001 yılı ve sonrasında gerilediği görülmektedir. 1996–2000 döneminde, dış ticaret açığı içinde imalat sanayinin payı yüzde 73 iken, bu pay 2002–2007 döneminde yüzde 55,3'e gerilemiştir. Bu dönemde, enerji fiyatlarındaki yükseliş ve ithal enerji kaynağına yöneliş, madencilik sektörünün payını ise yüzde 22,8'den yüzde 36,9'a yükseltmiştir (Yılanlıoğlu, 2008: 82).

Türkiye'deki önemli ihracatçı sektörlerin aynı zamanda önemli ithalatçı sektörler olması, ihracatın ithalata bağımlılığının önemli bir göstergesidir. Örneğin ihracat sıralamasında ilk sırada bulunan motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet sektörü 2005'de 9,6 milyar ABD Doları ihracat gerçekleştirmiştir. Aynı yıl adı geçen sektör yaklaşık 10,6 milyar ABD Doları ithalat gerçekleştirmiştir. İhracatın ithalata bağımlılığının temel nedeni ihracat mallarının aramal ithalatına olan bağımlılığı olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'nin ihracat artışı 1994-2004 yılları arasında dünya ihracat artış hızının üzerinde yıllık ortalama %12,5'lik önemli bir artış göstermiştir. Bu artışla Türkiye 1994'de %0,42 olan dünya ihracatındaki payını 2004'de %0,70'e çıkartmıştır. Bu olumlu gelişmenin yanında sözü edilen yıllarda Türkiye'nin ithalatının ihracatından daha hızlı arttığı görülmektedir. Sözü edilen yıllar arasında Türkiye'nin ithalatı %14,3'lük bir artış gösterirken dünya ithalatındaki artış %7,6'da kalmıştır. Türkiye ekonomisi 2002'den itibaren hızlı bir büyüme eğilimine girmiştir. 2002–2007 yılları arasında yıllık ortalama %6,8 büyüyen Türkiye 2007'de ABD'de meydana gelen ekonomik krizin dalga dalga bütün dünyaya yayılmasından olumsuz şekilde etkilenmiştir (Kılınç vd., 2013: 73). Bu nedenle 2008 yılından bu yana, Türkiye, Orta Doğu, bazı Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri ve Asya'da gelişmekte olan ülkeler ile ticari ilişkilerini daha da geliştirmeye önem vermiştir. Ancak, Türkiye'nin bu üçüncü ülkelerle dış ticaret ilişkilerini geliştirmesinin bir diğer önemli nedeni de, Türkiye ve Avrupa Birliği arasındaki Gümrük Birliğini sağlayan 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi kararının 16'ncı maddesi gereğince, Türkiye'nin, Avrupa Birliği'nin serbest ticaret anlaşmalarını da kapsayan tercihli gümrük politikasına uymakla yükümlü bulunması durumudur. Yukarıda belirtildiği gibi, Avrupa Birliği, yeni ticaret politikası çerçevesinde yoğun olarak serbest ticaret anlaşması müzakereleri yürütmektedir. Bu nedenle, Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkelerle akdettiği serbest ticaret anlaşmalarına paralel olarak Türkiye'nin de söz konusu ülkelerle eş müzakereler yürütmesi ve kendi ticari

çıkarlarını da koruyacak anlaşmalar akdetmesi önem taşımaktadır. Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı serbest ticaret anlaşmaları, Birlik ve Türkiye'nin oluşturduğu Gümrük alanını kapsarken, Türkiye'nin halen AB üyesi olmaması nedeniyle, ticari müzakerelerin yürütüldüğü süreçte yer almaması, Türkiye'nin ticari menfaatlerinin dikkate alınmaması sonucunu yaratmaktadır. Bu durum ise, Avrupa Birliği'nin serbest ticaret anlaşması imzaladığı üçüncü ülkelerin, anlaşma sonucu Avrupa Birliği ve Türkiye arasında mevcut Gümrük Birliği'nin alanına yanı sıra Türkiye pazarına gümrüksüz erişebilme imkânını yaratmaktadır. Ayrıca Serbest Ticaret Anlaşması yapılan üçüncü ülkelerce Avrupa Birliği'ne verilen tarife ve tarife dışı engellerdeki tavizler, AB üyesi olmaması nedeniyle, Türkiye için geçerli olmamaktadır ve bu ülkeler, Türkiye'den olan ithalatlara yüksek tarifeler uygulamaya devam edebilmektedirler. Sonuç olarak, tek tarafın yararına işleyen bir mekanizma ortaya çıkmaktadır. Bu durum, söz konusu üçüncü ülkelerin, Türkiye ile ayrı birer serbest ticaret anlaşması imzalamalarında ticari çıkar görmelerini zorlaştırmaktadır. Bu alanda örneğin Meksika ve Cezayir, Avrupa Birliği ile serbest ticaret anlaşmasında bulunurlarken, söz konusu ülkeler Türkiye ile serbest ticaret anlaşması imzalamaya halen yanaşmamaktadırlar (Akses, 2012: 4-5).

Türkiye'nin son yıllarda komşu ülkeler, Orta Doğu, Afrika ve Asya ülkeleri ile ticaret hacmi büyük oranlarda artışlar göstermektedir. 2012 yılında ihracatımız 152 Milyar dolar gerçekleşerek Cumhuriyet tarihinin en yüksek seviyesine çıkmış, aynı yıl ithalatımızda 236 Milyar dolar gerçekleşmiştir. 2013 yılında ise ihracatımız bir önceki yıla göre % 0,4 oranında düşüş yaşamasına rağmen 150 Milyar doların üzerinde gerçekleşmiş, ithalatımız ise aynı yılda bir önceki yıla göre % 6,4 oranında artarak 251 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Ticaret hacminin küçük olması, şimdilik hala AB ile önemimizi korumakla beraber, AB ülkeleriyle ticaret yoğunlaşmasının azaltılması ve kriz dönemlerinde riskin düşürülmesi bakımından önem taşımaktadır. Bu dönemde Hindistan gibi yüksek bir nüfusa sahip olan ülke ile ticaretimiz gelişmektedir. Buna mukabil Çin'e ihracatımızda paralel bir gelişme henüz yoktur. Ayrıca son yıllarda ihracatta İspanya, Portekiz, Macaristan ve Orta Doğu pazarlarına hızlı girilmiştir.

## 4.2 TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİ KISITLAYAN ENGELLER

Geniş anlamda tarife dışı engeller, hükümetlerin, gümrük vergisi dışında dış ticaret üzerinde daraltıcı etki yaratan yasal, idari, politik bütün uygulamalarıdır. Tarife dışı kısıtlama politikası ise, uluslararası ticarete konu olan mallar, hizmetler veya kaynakların potansiyel dünya reel gelirini artıracak şekilde tahsisine engel olan, kamu veya özel kesim tarafından dış ticarete getirilen bütün kısıtlayıcı önlemleri kapsar. Potansiyel reel dünya geliri, dünya kaynakları ile malların en ekonomik şekilde tahsis edilmesi durumunda ulaşılabilecek gelir seviyesidir (Boztaş, 2012: 21).

### 4.2.1 İthalatta Miktar kısıtlamaları

Kota, en önemli tarife dışı engeldir. Kota, ithal veya ihraç edilecek mal miktarı üzerine konulan doğrudan miktar kısıtlamasıdır. Belirli bir süre için düzenlenen kotaların konuluş nedeni, ülkenin dış ticaretinde meydana gelen açığı gidermek amacıyla ithalata ayırt edici bir kontrol sistemi getirmektedir. Kotalar, ithalatı kısıtladıkları ölçüde, yerli sanayiye dış rekabetten korur ve dış ticaret açığının büyümesini önleyebilirler. Kotaların koruma etkisine göre, kota uygulamasına rağmen istenilen ithalatı aşan bir miktarın ülkeye sızması, mal ve hizmet piyasalarının yanı sıra para ve döviz piyasalarını da etkileyerek korumanın etkinliğini azaltmakta veya tamamen ortadan kaldırmaktadır. Kota koruması doğal olarak üretim ve tüketim etkisi yaratır. Tüketimin yabancı maldan yerli üretime çevrilmesi oranında, üretim etkisi artacaktır. Kaynakların diğer alanlardan kota konulan mal ve hizmetlere kayması doğrudan bir üretim teşvikidir. Kotaların fiyat etkisinde ise ithalat elverişliliğinin azalması, kota listesine alınan mal ve hizmetlerin yurtiçi fiyatlarını yükseltmektedir. Ayrıca yüksek fiyatla pazarlanan az miktarda malın yaratacağı rantlar da bir gelir adaletsizliği yaratmaktadır (Baytar, 2010: 82).

Türkiye'de 1980 öncesi dönemde, kota sisteminin, rasyonel bir koruma politika aracı olarak tercih edildiğini söylemek doğru olamayacaktır. Nitekim, kota listeleri belirlenirken, yurt içi sanayiye rekabet gücü kazanıncaya dek geçici süreyle koruma sağlanması amacından çok, kıt döviz olanaklarının kalkınma önceliklerine göre tahsis edilmesi, lüks tüketim mallarının ithalatının önlenmesi ve döviz gider ve gelirlerinin dengelenmesi amaçları güdülmüştür. Öte yandan kota sisteminin işleyişi sırasında karşılaşılan bürokratik engeller, kota rantlarından pay almak için yaratılan rekabet (daha doğrusu verilen rüşvetler ve merkeze yapılan ziyaretler) ve ithalat

teminatlarının yüksekliği, maliyetlerinin daha da artmasına neden olmuştur. Bu durum özellikle ithal girdi kullanan üreticilerin üretimlerini aksatmış, sanayici kotasından yeterince faydalanamayan üreticiler, hammadde ve yedek parça gibi ithal girdilerini, ithalat fiyatının çok üzerinde almak zorunda kalmışlardır.

1980 sonrası dönemde, Türkiye’de sanayileşme stratejisindeki köklü değişmeye paralel olarak ithalat politikasında da önemli değişiklikler gerçekleştirilmiştir. Türkiye’de 1980’li yılların başında ithalatın serbestleşmesine, ithalat kotalarının 1981 yılı İthalat Rejimi ile önemli ölçüde azaltılmasıyla başlanmıştır. İthalatla ilgili yapısal reform ise, 19 Ocak 1984 tarihinde yayımlanan ithalat rejimiyle yürürlüğe girmiştir. Bu tarihten itibaren kotalar kaldırılarak, liberasyon listelerinde tamamen tersi bir düzenlemeye gidilmiştir. Daha önce, yasal olarak ithal edilecek ve ithali izne tabi mallar listelenip, bunların dışındaki malların ithali zımnen yasak kabul edilirken, yeni rejimle, ithal malları; ithali yasak mallar şeklinde sınıflandırılmıştır. Böylece yeni rejimde ithali yasak ve ithali izne bağlı mallar belirlenip, bunların dışında kalan malların ithali serbest bırakılmıştır. 1985 yılından itibaren, ithali yasak mallar listesinden, ithali izne bağlı mallar listesine büyük ölçüde aktarma yapılmıştır. 1984 yılı itibariyle ithali yasak mallar listesi 224 kalem maldan oluşurken, 1985 yılında ise mal sayısı 523’e yükselmiştir. Miktar kısıtlamalarıyla ilgili gelişmeleri Türkiye ile AB ilişkileri açısından Ortaklık Anlaşması çerçevesinde de değerlendirmek mümkündür; Ortaklık Anlaşması çerçevesinde Türkiye’de, Topluluktan yaptığı ithalatta uyguladığı miktar kısıtlamalarının kaldırılmasını bir takvime bağlanmıştır. Türkiye Katma Protokolün yürürlüğe girdiği tarihte, Topluluktan 1967 yılında yaptığı özel ithalat değerinin %35’ine denk gelen bir liberasyonu konsolide edeceğini ve konsolide liberasyon oranını 1976, 1981, 1986 ve 1991 yıllarında sırasıyla %40, 45, 60 ve 80’e yükselteceğini, 1995 yılında ise Topluluk çıkışlı ithalata %100 liberasyon uygulayacağını kabul etmiştir (Seymen, 2000: 253-255).

2000 yılında ithal mallarının niteliksel değişimi ise şöyle olmuştur: Yatırım malları bu yılda toplam ithalat içinde % 20,9 paya sahip iken, 2008 yılında bu oran % 13,9 seviyesine düşmüştür. Ara malı ithalatı ise % 66 'dan 2008 yılında % 75 'e yükselmiştir. Son olarak tüketim malı ithalatı ise aynı tarihler arasında %12,7'den % 10,6'ya düşmüştür. Bu tablo, ithal malları arasında liderliğin ara mallarında olduğunu göstermektedir. Bu da ihracatın ithalata bağımlılığın en temel göstergesi olarak

nitelendirilebilir. 1980-2000 arası ile 2000-2013 arası dönemler dış ticaret açısından değerlendirildiğinde, ihracat ve ithalat kalemlerinin 2000 sonrasında dönüşümü yansıtan bir yapıya geçmeye başladığı ifade edilebilir. Ne var ki bu dönemdeki çabalar, yılların birikimi olan sorunları gidermede yeterli olmamış, ihracatın ithalata bağımlılığı sürerken, cari işlemler açığı da artmıştır. Bu dönemde oluşan yüksek cari açığın azaltılması amacıyla birtakım dolaylı tedbirler alınmaya başlanmıştır. Anti dumping soruşturmaları, yerli üretimin haksız rekabetten korunması amacıyla ithal malların gözetim altına alınması ve miktar kısıtlamaları gibi yer yer doğrudan tedbirlerde bu dönemin teknik uygulamaları olarak sıralanabilir (Ceylan ve Gürsoy, 2011: 233).

#### **4.2.1.1 İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri**

İthalat Gözetiminden amaç, bir malın ithal eğiliminin yakından izlenmesidir. Gözetime tabi bir ürün, ancak Dış Ticaret Müsteşarlığından alınan gözetim belgesi yoluyla ithal edilebilmektedir. Gözetime tabi ürünlerde miktar veya değer kısıtlamasına gidilmesi söz konusu değildir. Korunma önlemleri ise, yukarıda belirtilen durumlar söz konusu olduğunda, uluslararası yükümlülükler de dikkate alınarak, söz konusu zarar tehdidiyle sınırlı ve geçici olmak kaydıyla başvurulabilmektedir (Seymen,2000:257). Genel Anlaşma'nın 19. maddesinde "çekilme hükmü" olarak da bilinen korunma önlemleri yer almaktadır. Bu madde 1947 yılında başlayan GATT görüşmeleri sırasında o zamanki Amerikan Başkanı Truman'ın Amerika'da uygulanmakta olan Karşılıklı Ticaret Anlaşmaları programı çerçevesinde her Anlaşma 'da bir "çekilme hükmü" yer aldığını belirterek GATT'a da bu türden bir hükmün konması teklifi getirmesi üzerine metne eklenmiştir. Maddede, öngörülemeyen gelişmeler yüzünden ya da bir taraf ülkenin tarifelerde indirim eğitmesi sebebiyle bir eşyanın bir taraf ülkeye ithalatının o ülkede faaliyet gösteren rakip sanayiye zarar verecek ya da zarar verme tehlikesi taşıyacak kadar yüksek miktarlarda yapılmaya başlanması durumunda, ithalatçı taraf ülkeye söz konusu tavizi geri alma ya da (karşılıklılık ilkesine aykırı biçimde) uygulamama hakkı tanınmaktaydı. Bu hükme göre bir taraf ülke hiçbir uluslararası kuruluşun onayı olmadan, tek yükümlülüğü ihracatçı ülkeye danışmak olduğu halde ve üstelik maddedeki şartların sağlanıp sağlanmadığı kararına ilişkin takdir yetkisi de büyük



ölçüde kendisine ait iken herhangi bir ürünün ithalatını kısıtlama hakkına sahip oluyordu.

#### **4.2.1.2 Sınai, Ticari ve Fikri Mülkiyet Hakların Korunması**

İnsanın fikri çabası sonucu üretilen roman, tiyatro eseri, beste, bir müzik eserinin icra şekli, buluş, marka, desen ve tasarımlar gibi maddi mal niteliğinde olmayan şeyler üzerinde herkese karşı ileri sürülebilen yetkilerin söz konusu olduğu haklara fikri ve sınai haklar (FSH) adı verilmektedir. Bu tip haklar, ticari markaları ve ticari sırları korumak, tasarımların veya eserlerin kopyalanmasını engellemek ve maddi mal niteliğinde olmayan diğer hakların haksız kullanımını engellemek amacıyla, aralarında patent, yayım hakkı ve haksız rekabetin önlenmesi ile ilgili kanunların da olduğu çok sayıdaki yasa veya hukuki düzenleme ile korunmaktadır. Son yıllarda FSH'nin korunmasına büyük önem verilmekte ve bu konuda çeşitli ülkeler yeni düzenlemelere gitmektedir. AB, FSH'nin kullanılarak mal ve hizmetlerin serbest dolaşımının sınırlandırılmasını önlemek amacıyla çeşitli düzenlemeler gerçekleştirmiştir. Topluluk ticari markası için başvurular “İç Pazar Uyumlaştırma Bürosu’na yapılacak ve burada tescil edilen ticari markalar tüm toplulukta geçerli olacaktır. Öte yandan teknik icatlar için “faydalı modeller” ile ilgili düzenleme çerçevesinde spesifik yapıda bir sınai mülkiyet koruması oluşturulmuştur (Karakoç, 2008: 92-93).

Türkiye, 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının “Fikri, Sınai ve Ticari Mülkiyet Hakları” başlıklı 8 Numaralı Ekinde yer alan hükümlerde atıf yapılan AB düzenlemeleri ve ayrıca Türkiye'nin bu alandaki uluslararası normlara uyum sağlaması açısından hedeflenmiş bulunan düzenlemeler çerçevesinde, sınai haklar sisteminin yeniden ele alınması ve Avrupa Topluluğu hukuk sistemi ile uyumlu hale getirilmesi amacıyla, birçok hukuki düzenleme gerçekleştirmiştir (Uzunçakmak, 2004: 28).

Fikri mülkiyet haklarını korumaya yönelik normların önemli ölçüde değişiklik gösterdiği ve uluslararası ticarete sahte mallara uygulanabilir prensip ve kurallar konusunda çok taraflı bir çerçevenin bulunmamasının uluslararası ekonomik ilişkilerde giderek artan bir gerginliğe yol açtığı görüşüne dayanılarak, Uruguay Görüşmeleri'nde Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları (TRIPs) konusunda da bir anlaşma imzalanmıştır. Böylece sınai, fikri ve ticari mülkiyet haklarının

korunması ile ilgili olarak üye ülkelerin uymaları zorunlu bazı standartlar benimsenmiştir. Bu sözleşmenin uygulanmasını sağlamak bugün DTÖ'nün görevleri arasındadır.

#### 4.2.1.3 Tarife Kotaları

Tarife kotaları, diğer bir ifade ile tarife kontenjanları Türkiye'de uygulanmakta olan miktar kısıtlamalarından biri olarak değerlendirilebilir. Çalışmanın ikinci bölümünde açıklandığı gibi, tarifeler ve kotaların bazı özelliklerini bir arada taşıyan bu uygulama, ticaretin tamamen serbest olduğu bir durumda değerlendirildiği zaman, bir tarife dış engel olarak sınıflandırılabilir. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yapılan tanımı ile tarife kontenjanı, "belirli bir dönem itibarıyla gümrük vergisinde ve/veya diğer mali yüklerde indirim yapılan ya da muafiyet sağlanan ithalatın miktar veya değerini" ifade eder. Bu uygulama, ülke ekonomisinin ihtiyacı olan girdi ya da ürünlerin yıllık veya dönemler itibarıyla ithal şartlarının kolaylaştırılarak ithalinin yapılmasını temine yöneliktir. Belirli bir miktar yahut değer itibarıyla ele alınabilmektedir.

Uluslararası anlaşmalar hükümlerine göre tek taraflı olarak veya ikili yada çok taraflı tercihli ticaret anlaşması hükümleri çerçevesinde belirlenmiş bulunan tarife kontenjanlarının kullanım usulleri, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından düzenlenmektedir. Tarife kontenjanına tabi malın dağıtımı (kota tahsisi), 08.06.2004 tarihli, 25486 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresi Yönetmeliği'nde yer alan yöntemler esas alınarak gerçekleştirilmektedir.

Tarife kontenjanı uygulamasında kotalar, Kota ve Tarife Kontenjanı Yönetmeliği'ne göre dört farklı yöntemle dağıtılmaktadır (Karakoç, 2008: 131-133).

1) Geleneksel ticaret akışı yöntemi: Bu yöntemle göre kota veya tarife kontenjanı tahsisi yapılması halinde, kotanın veya tarife kontenjanının bir bölümü geleneksel ithalatçılara, kalan kısım ise diğer ithalatçılara ayrılır. Geleneksel ithalatçılara aşağıdaki kriterler çerçevesinde tahsis yapılabilir.

i) Talep edilen toplam miktar ve/veya değer, geleneksel ithalatçılara ayrılan paya eşit veya daha az ise, talepler tam olarak karşılanır.

ii) Talep edilen toplam miktar ve/veya değer, geleneksel ithalatçılara ayrılan paydan fazla olması durumunda, kota veya tarife kontenjanı dağıtımı her

başvuru sahibinin referans döneminde gerçekleştirdiği ithalat miktar ve/veya değeriyle orantılı olarak yapılır.

Geleneksel ithalatçılara ayrılan pay için yeterli başvuru olmaması durumunda, başvuruda bulunan diğer ithalatçılar artan miktar ve/veya değerlerden belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde yararlandırılır.

2) Başvuru sırasına göre eşit oranda kota tahsis yöntemi: Bu yöntemle göre, başvuru sahiplerine toplam kota veya tarife kontenjanının tamamı veya bir kısmı, başvuru sıraları dikkate alınarak eşit oranda dağıtılır.

3) Talep edilen miktar ve/veya değerle orantılı tahsis yöntemi: Talep edilen toplam miktar ve/veya değerlerin, ilgili kota veya tarife kontenjanına eşit ya da daha az olması halinde talepler tamamen karşılanır. Talep edilen toplam miktar ve/veya değerlerin mevcut kota veya tarife kontenjanını aşması durumunda başvurular, talep edilen miktar ve/veya değerler ile orantılı olarak karşılanır.

4) Müsteşarlıkça belirlenecek yöntem: Müsteşarlık, gerekli gördüğü durumlarda ürünün yapısı, ekonomik miktarı ve belirlenen kota veya tarife kontenjanı miktarı ve/veya değeri gibi koşulları dikkate alarak, farklı bir tahsis yöntemi belirleyebilir.

Tarife kontenjanları, anlaşmalar çerçevesinde belirlenmektedir ve anlaşma yapılan ülke/ülkeler menşeli mallar için geçerlidir. Kontenjan konusu malların diğer ülkelerden ithal edilmesi ise genel hükümlere tabidir.

Bu yönetmelikte belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde kota veya tarife kontenjanı tahsisi yapılan ithalatçılara "ithal lisansı" verilir. İthal lisansı gümrük beyannamesinin tescilinde ilgili gümrük idaresince aranır. Ancak, Dış Ticaret Müsteşarlığınca gerekli görülmesi halinde, kota ve tarife kontenjanına konu olan mallar ilgili Tebliğ'de belirtilen gümrük kapılarından kota veya kontenjan doluncaya kadar başvuranlara, ithal lisansı aranmaksızın tahsis edilebilir. Kota ve tarife kontenjanı konusu maddeler, ancak ithal lisansının geçerlilik süresi içerisinde serbest dolaşıma girebilir. İthal lisansları devredilemez, ithal lisanslarının geçerlik süresinin bitiminden itibaren on iş günü içerisinde Müsteşarlığa iadesi zorunludur. İthal lisanslarının kaybedilmesi halinde, lisans sahibinin başvurusu üzerine, Müsteşarlıkça üzerine "kaybından dolayı yeniden düzenlenmiştir" şeklinde şerh düşülerek, yeni ithal lisansı düzenlenebilir.

İthal lisansına tabi bir malın ithalatıyla ilgili veriler (malın ticari tanımı, 12'li Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu, miktarı, fiyatı, menşe veya ihracatçı ülkesi vs.), ithalatın gerçekleştiği ayı izleyen ayın ilk on günü içinde Gümrük Müsteşarlığınca Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bildirilir.

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

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalatçı ülke yerine ihracatçı ülke tarafından ticarete getirilen sınırlamalardır. Genellikle ithalatçı konumdaki ülkenin talebi üzerine ve ihracatçı konumdaki ülkenin de olabilecek diğer ticari kısıtların önüne geçmek adına yaptıkları anlaşma sonucu ihracat üzerine konulan kota niteliğindedirler. 1981'den bu yana Japonya tarafından Amerika Birleşik Devletleri'ne ihraç edilen arabalara konulan kısıtlamalar, bu tür kısıtlamalara bir örnektir. Gönüllü ihracat kısıtlamaları, sanayileşmiş ülkelerde yaygınlaşan “yeni korumacılık” akımları kapsamında en çok kullanılan araçlardan birisidir. Amaç, yerli üreticileri yabancı üreticilere karşı korumaktır. Bu kısıtlamaları “gönüllü” olarak nitelendirmek yanıltıcıdır. Çünkü burada ithalatçı durumdaki sanayileşmiş ülkenin bir tür siyasi ve ekonomik baskısı vardır. Örneğin AB ülkelerinin Türkiye çıkışlı bazı tekstil ve konfeksiyon ürünlerine mevcut anlaşmalara aykırı bir şekilde tek taraflı miktar kısıtlama koyma baskısı, Türkiye'yi bu ürünlerde gönüllü bir ihracat kotası uygulamaya zorlamıştır. Bu kotalar 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği anlaşması ile kaldırılmıştır. Bu ihraç kısıtları, bir bakıma ithalatçı ülkenin uyguladığı ithalat kotaları ile aynı etkilere sahiptir; mal arzını kısıtlayarak ithalatçı ülkedeki malların fiyatlarının yükselmesine neden olurlar. Yüksek fiyatlar da tüketicilerin daha fazla para ödeyerek refah kaybına uğramalarına neden olur. Bununla birlikte yüksek fiyatlardan ihracat yapan yabancı ülkedeki firmalar da bir rant geliri elde ederler. İthalat kotasında ithalatçılar bu rantı elde ederken, ihracat kotasında ihracatçılar elde etmektedir. Bazı gönüllü ihracat kısıtlamaları birden fazla ülkeyi kapsamaktadır. Bu tür çok taraflı gönüllü ihracatı kısıtlama anlaşmalarına “pazar payını düzenleme anlaşmaları” denir. 1974 yılında imzalanan ve 22 ülkeden ihracatı kısıtlayan Çok-Elyaflılar Anlaşması en meşhur çok taraflı anlaşmadır. Bu anlaşma ile sanayileşmiş ülkeler, her az gelişmiş ülkenin kendilerine ihraç edebileceği tekstil miktarını gösteren kotaları belirleme hakkı elde etmişlerdir. AB ülkelerinin Türkiye'ye uyguladığı kotalar da bu kapsamda idi. Gönüllü ihracat

kısıtlamaları dünya ticareti açısından olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler dış pazarlara kapatılarak sanayileşmelerinin önüne geçilmektedir. Diğer taraftan, ihracatçı ülkedeki ihracatçıların pazardan pay alma çabaları da bu ülkelerdeki rekabet eşitliğinin bozulmasına neden olmaktadır. Ayrıca, ihraç kotaları, GATT'ın temel ilkelerinden ayırım gözetmeme kuralına da istisna getirmektedir. Uzun yıllar yaygın bir şekilde uygulanan gönüllü ihracat kısıtlamaları ve pazar payını düzenleme anlaşmaları günümüzde Dünya Ticaret Örgütü tarafından yasaklanmıştır ancak pratikte bu yasağın uygulanabilirliği tartışma konusudur (Özsoy, 2010: 18-19).

### **4.3 TÜRKİYE'DE ANTI-DAMPİNG VE TELAFİ EDİCİ VERGİ UYGULAMALARI**

Türkiye'de anti-damping mevzuatı ile getirilen hükümler, hem ülke ekonomisini dampilgli ithalata karşı korumak, hem de ihracatçımızın karşılaştığı damping iddialarında yol gösterecek nitelikte düzenlemeleri içermesi açısından çok önemlidir. Ayrıca; mevzuatımızın bilinmesi ve özenle uygulanması, yerli sanayinin dinamik ve gelişimci yapısının korunması açısından da önem arz eder. Mevzuatımız açısından sorun teşkil eden kısımlara geçmeden önce genel bir değerlendirme yapılacaktır (Beğen, 2007: 103).

- Mevzuatımız, Türkiye'de dampilge konu ithalat ile oluşan haksız rekabete karşı üretim dalının korunması, zararın giderilmesi amacına hizmet etmenin yanı sıra, ülkemize kaliteli mal girişi gibi bir faydanın gerçekleşmesini de sağlayacak, bu sebeple tüketicinin korunmasında etkili olacaktır.

- Türk anti-damping mevzuatında, kesin önlemler, taahhütlerin kesin önleme dönüştürülmesi, geriye dönük vergi uygulanması, kesinleşmiş vergilerin gözden geçirilmesi konularında gerekli açıklamalar yer almaktadır.

- Elde edilen bilgilerin doğrulanması ve yeni bilgiler elde etmek amacıyla, taraflar nezdinde incelemeler yapılması daha sağlıklı sonuçlara ulaşabilmek açısından önemlidir.

- Damping marjı bulunurken normal değer ile ihraç fiyatının doğru hesaplanması ve bunların karşılaştırılması hususları önemlidir. İhraç fiyatı bulunurken, ihraç malı için yapılmış olan taşıma, sigorta, muamele ve yükleme giderleri, ödenen gümrük vergileri ile varsa diğer bütün vergiler ve mali yükümlülükler dikkate alınmalıdır. Aksi bir durum yapılan hesaplamaların doğruluğuna, soruşturma süresine olumsuz etki edecektir. Karşılaştırmada mümkün

olduğunca yakın tarihlerin seçilmesi daha doğru tespitlere ulaşabilmek açısından gereklidir. Türk anti-damping mevzuatındaki düzenleme de bu yöndedir. Diğer bir ifade ile, karşılaştırma için, “*satış ile teslim şartları ve koşullarında, vergilendirmede, ticari aşamalarda, miktarlarda ve fiziksel özelliklerdeki farklılıklar ve fiyatların karşılaştırılmasını etkileyen diğer farklılıklar da dahil olmak üzere fiyatların karşılaştırılmasını etkileyen değişiklikler dikkate alınır ve normal değer ile ihraç fiyatı aynı ticari aşamaya getirilir.*” Ayrıca; Yönetmelik’in 9 maddesine göre, ihraç fiyatının tespitinde ifade ettiğimiz unsurlar göz önüne alınır. Bazen uygulamada, ihraç fiyatının normal değerden düşük olduğu her durum için dampingli ithalat yargısı koyulabilmekte ve önlem alınabilmektedir. Oysa, bu durum başka nedenlerden de kaynaklanabilir. İç üreticiler, düşük fiyatlı ithal malları dolayısıyla zarara uğramış olabilir. Bu mallar dampingli ithal edilmemişse bunlar için anti-damping önlem alınması söz konusu değildir. Bu nedenle, ithalâta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu bu konuda daha titiz çalışmalıdır.

- İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar’ın 5. maddesinde şöyle bir düzenleme vardır. *Bir veya birden fazla ülkeden çok sayıda ihracatçının olması ve hepsinin belirtilmesinin mümkün olmaması gibi bir durumda, geçici ya da kesin önlemler, yalnızca ülke veya ülkeler belirtilerek uygulanabilir.* Bu durumda eğer ki ihracatçı ülkede damping yapmayan üreticiler varsa bunların belirtilmesi ve uygulama dışında tutulmaları gerekir.

- Damping ile ilgili mevzuatlardan birisi olan Gümrük Kanunu’nun 24.maddesinde eşyanın gümrük kıymetinin tespitinin nasıl yapılacağı belirlenmiştir. Bu maddeye göre; *“ithal eşyasının gümrük kıymeti, eşyanın satış bedelidir.”*

İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine konu ürünlerin ithalatının, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Gümrük Müsteşarlığı arasında koordineli bir şekilde, istatistiksel veriler doğrultusunda takibi ve elde edilecek bulgular neticesinde önlemlerin etkisiz kılınması ile ilgili gayretlerin varlığının tespit edilmesi ve ürün bazında, daha ayrıntılı incelemeler yapılması gerekir.

#### **4.3.1 Anti-Damping Önlemlerinin Uygulanması Açısından**

Türkiye’de 1995-1997 döneminde anti-damping mevzuatının DTÖ kurallarına uyumlaştırılması sürecinin uzaması sonucu birkaç yıl uygulamada sıkıntı yaşanmış olsa da, söz konusu mevzuatın güncellenmesi sonrasında ülkemiz,

dampinge karşı önlemleri etkin ve uluslararası kurallara uygun şekilde uygulamaya devam etmiş ve pek çok sektörde yerli üretim dallarını haksız rekabete karşı korumuştur.

Türkiye, bugüne kadar çok fazla sayıda ve çeşitlilikte eşyaya ilişkin olarak dampinge karşı önlem almış olsa da, anti-damping önlemlerinin en çok yoğunlaştığı sektörlerin başında tekstil sektörü gelmektedir. Bunu, maden ve metal sektörü ile plastik ve kauçuk sektörü takip etmektedir. Tekstil ürünlerinin yanı sıra, ayakkabı hammaddelerinden koagüle suni deriler, kilit ve çakmak gibi eşyalarda da anti-damping önlemleri uygulanmıştır. Tekstil sektöründe, özellikle son yıllarda, Çin'e karşı uygulanan anti-damping önlemlerinin yoğunlaşmasının nedeni, 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren DTÖ tarafından Çin'e karşı uygulanan kotaların kaldırılmış olmasıdır. Bu tarihten sonra, söz konusu sektörde, ülkemiz tarafından Çin'e uygulanan anti-damping önlemleri artmış, bunun yanında, bu ürünlere çeşitli ek vergilerde getirilmiştir.

Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim iş kolunda dünyanın sayılı üretici ve ihracatçıları arasında bulunması tekstil ve hazır giyim sektörünün girdi talebini doğrudan etkilemektedir. Bu çerçevede, 2007 ve 2008 yılları itibariyle hazır giyim sektöründe, Türkiye dünyanın dördüncü büyük ihracatçısı konumundadır. Türkiye'nin hazır giyim ihracatı, 2006 yılında 11,9 milyar dolar, 2007 yılında, 14 milyar dolar, 2008 yılında 13,6 milyar dolar, 2009 yılında 11,5 milyar dolar ve 2010 yılında 10 milyar dolar düzeyindedir. 2003 yılından itibaren söz konusu sektörde, düşük kıymetli Çin mallarının gelişini önlemek için referans kıymet uygulaması getirilmiştir. Referans fiyat hesaplaması, ülkemizde bu alanda, imalat yapan firmaların tatbik ettiği standart maliyet yöntemlerinden yararlanılarak ve dünya piyasalarında, geçerli hammadde fiyatları ile mümkün olduğu ölçüde Çin Halk Cumhuriyeti koşullarında asgari üretim maliyetleri, (dahili navlun, yurt dışı navlun, sigorta, gümrükleme masrafları, banka masrafları, vade farkı gibi ihracat satış giderleri hariç) dikkate alınarak oluşturulmuştur. Buna göre, diğer ülkelerin fiyatları ve maliyetleri bu şekilde tespit edilen maliyetlerin altına düşmeyecek ve bu nedenle söz konusu referans fiyat yöntemi bütün ülkeler için geçerli olacaktır (Boztaş, 2012: 98-99).

### 4.3.2 Anti-Damping Önlemlerin Kullanım Amacı Açısından

Anti-damping verginin temel amacı elbette ki, normal değerinin altında bir fiyatla ihraç edilen dumpingli ürünlerin neden olduğu haksız rekabetin önlenmesi ve zararın telafisidir. Bu vergi devlete gelir sağlamak gibi bir amaçla alınmaz. Ayrıca, anti-damping vergi ile ilgili düzenlemeler sadece ülke kanunlarında değil GATT gibi milletlerarası bir örgütün koyduğu kurallar ile ikili veya çok taraflı anlaşmalarda da yer almaktadır. Dumpingli ithalat halinde, görevli kurumlar bu durumun yerli üretim dalı üzerindeki etkileri, nedensellik bağı gibi konular üzerinde incelemeler yaparlar. Yapılan araştırmalar sonucu, zararın dumpingli ithalattan kaynaklandığı tespit edilirse, ithalatçı ülke anti-damping uygulamalarına başvurur. Türk anti-damping mevzuatındaki düzenleme de bu yöndedir. Mevzuatın amaç ve kapsamının verildiği birinci maddede bu durum açıkça ifade edilmektedir. İlgili maddeye göre; ithalatta haksız rekabet hallerinden dumpinge konu olan ithalatın sebep olduğu zarara karşı bir üretim dalının korunması amacı ile bu kanun hazırlanmıştır. Zarar ve nedensellik bağı gibi konularda ilgili makamların takdir yetkisi çok yüksek olduğundan korumacı eğilimlerin önüne geçmek üzere denetim mekanizması iyi işletilmelidir.

İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar'ın 5. Maddesine yukarıda da değinmiştik. Bu madde hükmüne göre; bir veya birden fazla ülkeden çok sayıda ihracatçının mevcut olması ve hepsinin tespit edilememesi gibi bir durumda geçici veya kesin önlemler, yalnızca söz konusu ülke veya ülkeler belirtilerek uygulanabiliyordu. İlgili maddede ifade edilen durum çok sık gerçekleşen bir durum değildir. Bu madde, anti-damping vergilerin korunmacı amaçlarla kullanılmasına hizmet edebilecek niteliktedir. Bu sebeple tüm ihtimaller değerlendirilip en son yol olarak bu maddeye başvurmak yapılması gerektirir. Çünkü Türkiye gibi ihracata yönelik sanayileşme politikasını benimsemiş bir ülkede bu anlamda yapılacak yanlış bir uygulama ülke ekonomisi için büyük zararları netice verir. Şöyle ki; Türkiye ithalat açısından dışarıya bağımlı olduğundan, ilgili ülkelerin aynı türde vergilerle karşılık vermesi gibi bir tehdit ile ithal ikamemiz olmayan ürünler açısından dış ticaret hadleri aleyhimize seyredebilir. Anti-damping vergilerin nihai tüketicilere yansıtılması da vergide adalet prensibine aykırıdır. Anti-damping vergisi uygulamasından sonra, piyasada üretici ve diğer ithalatçıların durumdan faydalanarak haksız bir şekilde fiyatlarını yükseltmelerini engellemek için, konulan vergi ile vergi konan malın üretici ve ihracatçı fiyatlarında bu anlamda bir artışı



olup olmadığı takip edilmeli ve olması durumunda alınan önlemler gözden geçirilmelidir. Aksi bir durum, anti- dumping önlemlerin konulma amacı ile çelişmektedir.

#### 4.4 İTHALAT TEMİNATI UYGULAMASI

İthalat teminatı, ithalatçının ithal edeceği mal bedelinin belli bir oranını ithalat öncesinde yetkili bankalara yatırmasıdır. Türkiye’de 1980 öncesi dönemde sıklıkla kullanılan bir uygulamadır. Söz konusu dönemde, ithalatçıların ithalatı gerçekleştirebilmek için Merkez Bankası’na belirli oranlarda teminat yatırımları zorunlu hale getirilmiştir. Böylece, ithalat teminatı olarak yatırılan paralar ithalatçı açısından bir faiz kaybına yol açarak, ithalatın maliyetini yükseltmiş ve ithalatı caydırıcı yönde etkide bulunmuştur. Genellikle, ülkede döviz sıkıntısının yaşandığı dönemlerde teminat oranları önemli ölçüde yükseltilmiş, böylece zaten kıt olan dövizin ithalat yoluyla yurt dışına gitmesinin önüne geçilmiştir. 1970 yılında yapılan devalüasyonu takiben, döviz rezervlerinde meydana gelen artışın da etkisiyle anlaşmalı ülkelerle ticaret azalmıştır. 1970’li yılların başında yurtdışındaki işçilerden gelen dövizler ve turizm gelirlerindeki artış, ithalat için gerekli dövizde artışa yol açmıştır. Döviz rezervlerindeki artış ise, ithalat için yatırılması zorunlu olan teminat oranlarında azalmaya yol açmıştır. 1980 sonrası, liberal ithalat politikası çerçevesinde ithalat teminat oranlarında da ciddi miktarlarda düşüşler gerçekleştirilmiştir. 1980 öncesi dönemde %25-%40 arasında değişen ithalat teminat oranları, haziran 1989’da %5 düzeylerinde uygulanmıştır. Ocak 1989 tarihinde yürürlüğe giren İthalat Rejimi Kararı’nın 10 uncu maddesinin (2) fıkrası uyarınca, teminat oranları bir takvime bağlanmıştır. Böylece, teminat oranları talep edilen döviz satış bedelinin %15’i olarak belirlenmiştir. Bu oranın 01.04.1989 tarihinden itibaren %12, 01.05.1989 tarihinden itibaren %10 ve 01.06.1989 tarihinden itibaren %7 oranında uygulanmasına karar verilmiştir. 19.04.1989 tarihli ve 20144 sayılı Resmi Gazete’ de yayımlanan 89/14006 sayılı “İthalat Rejimi Kararında Değişiklik Yapılmasına Dair Karar” ile teminat oranları yeniden düzenlemeye tabi tutulmuş ve ithalat teminat oranının, 01.05.1989 tarihinden itibaren %7, 01.06.1989 tarihinden itibaren ise %5 olarak uygulanmasına karar verilmiştir. İthalat teminatı uygulamasına 27.12.1989 tarihli ve 89/14910 sayılı İthalat Rejimi ile son verilmiştir. Böylece,

ülkemizde tarife dışı engeller arasında sayılan ithalat teminatı uygulaması sona erdirilmiştir (Karakoç, 2008: 144-145).

#### 4.5 TÜRKİYE'DE İHRACAT TEŞVİKLERİ

Günümüzde uygulanan teşvik sistemleri, gelişmiş ülkelerde, ülke ekonomisinin dünya pazarlarında sahip olduğu payı korumak ve istihdam alanının genişletilmesi amaçları doğrultusunda uygulanmaktadır. Türkiye’de teşvik uygulamaları kalkınma programlarını tamamlayan ya da destekleyen bir yapıya sahiptir. Yatırım teşvik uygulamaları, yatırımların artırılması, yeni iş sahalarının açılarak istihdam oranının artırılması ve bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılması amaçlarıyla Osmanlı döneminden beri uygulanmaktadır. Cumhuriyetin kuruluşunda günümüze kadar gelen sürede Türkiye’de uygulanan kalkınma programları incelendiğinde; bölgesel eşitsizliklerin giderilmesi ve mevcut kaynakların etkin kullanımı hemen hemen her programda yer almıştır. Bu bağlamda teşvik programları da bu önceliklere önem vermiş ayrıca iç pazar üretim kalitesinin artırılması, katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesi ve dolayısıyla dış pazarlarda rekabet edebilmede süreklilik sağlanması ve dış yatırımların ülkeye çekilmesi amacıyla politikalar benimsemiştir. Türkiye’de bugüne kadar çeşitli dönemlerde farklı uygulamaları içeren ve çoğu zaman çeşitli kanunlarla revize edilen teşvik tedbirleri uygulanmıştır.

Teşvik uygulamaları doğrultusunda ilk yasal düzenleme 1913 yılı “Teşvik-i Sanayi Muvakkatı” Kanunu ile başlamıştır. 1950 öncesi uygulamaları daha çok yerli üretimin teşvik edilmesi ve işletme sayısının destekler ile arttırılmasını hedeflemiştir. Buna bağlı olarak sanayileşmedeki eksikliklerin tespit edilmesi doğrultusunda ülke kaynaklarının etkin kullanımı ile Türkiye’de sanayileşme atağı başlatılmıştır. Vergi ve gümrük tarifelerinde iyileştirmeler yapılarak ülke ekonomisini dışa bağımlılıktan kurtarmak da teşviklerin başka bir amacı olarak belirlenmiştir. 1950’li yıllarda ülke ekonomik potansiyeli ve kaynaklarının tespiti ile daha çok özel sektör ağırlıklı uygulamalar geliştirilmiştir. 1951 yılında, “Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu” çıkartılmıştır. Ayrıca sanayi de orta ve uzun vadede yatırım kredisi sağlamak için “Türkiye Sınai Kalkınma Bankası” kurulmuştur. 1963 yılında Türkiye’de ilk defa yatırım indirimi uygulaması yapılmış ve 1968 yılında 22 ilin “Kalkınmada Öncelikli Yöre” (KÖY) ilan edilmesiyle birlikte bu uygulama genişletilmiştir. Bu bağlamda

2009 yılında uygulamaya giren ve dört farklı bölge için teşvik tedbirleri getiren teşvik sistemi KÖY uygulamasıyla benzer özellikler taşımaktadır. Uluslararası piyasalarda yaşanan krizler, ülke ekonomisinde ortaya çıkan aksaklıklar, artan dış borç oranı, 1970 devalüasyonu ve 1978 döviz krizi gibi olumsuzluklar teşvik tedbir ve uygulamalarının başarısız olmasına neden olmuş ve sonrasında 24 Ocak Ekonomi kararları alınmıştır. Ekonomik istikrar programı adı altında hazırlanan 24 Ocak Ekonomi 1980 kararları dâhilinde dış ticaret serbestleştirilmiş, yabancı sermaye yatırımları teşvik edilmiş ve kar transferlerine kolaylık sağlanmıştır. Ayrıca bu dönemde “taşıyıcı sektörler” adı altında ülkede yatırım potansiyeline sahip ve ülke ekonomisini taşıyacağı öngörülen sektörlerin öne çıkarılması ve bu sektörlerin doğal kaynaklar bakımından desteklenmesi hedeflenmiştir. Aynı zamanda özel sektör iyileştirmeleri amacıyla dış ticarete ithal ikameci anlayış yerine gerçek kur, faiz ve fiyat politikası hedefi doğrultusunda dış ticaret ve ihracat odaklı bir gelişme amaçlanmıştır. Bu dönemin en önemli özelliklerinden biri de daha bağımsız teşvik uygulamalarından ziyade teşviklerin kalkınma politikaları ile bağlantılı hale getirilmesi ve öncelik arz eden sektörlerle yönelmenin başlatılmasıdır. 1980’li yılların sonunda uygulanan kalkınma programları daha çok bölgesel ve sektörel gelişmeleri teşvik eden uygulamalardan oluşmuş ve 1989 yılında uygulamaya giren Kaynak Kullanımını Destekleme Primi (KKDP) ile teşviklerde nakit yardımları eklenmiştir. Bu tür yapılandırmaların uygulamaya konulması daha önceki dönemlere benzer şekilde, sanayileşmenin geliştirilmesi, yurtiçi üretiminde sürekliliğin sağlanması ve tesis sayısının çoğaltılması doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. 1994 yılında teşviklerde sektörel seçicilik uygulamasından vazgeçilerek İstanbul, Kocaeli, Bursa, Ankara ve İzmir gibi gelişmiş illerin dışında kalan tüm bölgeler sanayi kuşağı sayılarak bu alanda yer alan tüm bölgelerin teşviklerden eşit oranlarda faydalanmasına karar verilmiştir. Bu uygulamaya ek olarak büyük şehirlerde bulunan organize sanayi bölgeleri (OSB) de sanayi kuşağı içerisinde yer almıştır. Her il için aynı teşvik uygulamalarının devreye girmesi bölgeler arası farkın azaltılması yolunda somut adımların atılmasını engellemiştir. 1990’lı yıllarda Ar-Ge, KOBİ, istihdam, çevre ve bölgesel gelişme gibi çeşitli alanlarda uygulanarak ekonomik kalkınmanın sağlanması amaçlanmıştır. Fakat 2000’li yıllara kadar yürütülen teşvik uygulamalarında teşviklerin kamusal maliyeti, yararlanacak alan ve kesimin belirlenmesi ve ekonomi içi ve dışı getirilerinin analizinin yapılamaması teşvik

uygulamalarının başarısızlığına yol açmıştır. Dolayısıyla 2000’li yıllardan sonra uygulanan teşvik sistemlerinde küresel ekonomik durum analiz edilerek uzun vadede yüksek getirisi olan üretim alanlarının yaygınlaştırılması amacıyla teşvik uygulamalarında iyileştirme ve düzenlemeler yapılmıştır. 2009 yılında uygulamaya giren teşvik sisteminin amacı, tasarrufları katma değeri yüksek yatırımlara yönlendirmek, üretimi ve istihdamı artırmak, yatırım eğiliminin devamlılığını ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamaktır. Ayrıca uluslararası rekabet gücünü artıracak teknoloji ve Ar-Ge içeriği yüksek büyük ölçekli yatırımları özendirmek, doğrudan yabancı yatırımları artırmak, bölgesel gelişmişlik farklarını gidermek ve çevreyi korumaya yönelik yatırımları desteklemek olarak belirtilmiştir. 2012 yılına gelindiğinde eski teşvik sisteminin etkinliğinin azalması ve bölgeler arası gelişmişlik farklarının değişmesi nedeniyle yeni bir teşvik sistemi tasarlanması zorunlu hale gelmiştir. Bu kapsamda yatırımcıların ihtiyaçları ve talepleri göz önünde bulundurularak tasarlanan yeni teşvik sisteminde, genel teşvik uygulamaları, bölgesel teşvik uygulamaları, büyük ölçekli yatırımların teşviki ve stratejik yatırımların teşviki olmak üzere 4 temel yatırım teşviki konusu belirlenmiştir. Mevcut ekonomik sorunların çözümünde bazı uygulamalara öncelik verilen Yeni Teşvik Sistemi kapsamında yatırımcılara; KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimi, asgari ücret üzerinden hesaplanan sigorta primi işçi ve işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsisi, gelir vergisi stopajı ve KDV iadesi olmak üzere yedi maliyet unsurunda teşvik verilmesi planlanmıştır. Genişleyen sektörel kapsam, işgücü maliyetlerinin azaltılmasına yönelik destekler ve finansman imkânlarının genişletilmesi bu uygulamaların ana hatlarını oluşturmaktadır. Eski teşvik sisteminde olduğu gibi yeni teşvik sisteminde de verilecek destekler yatırımların bulunduğu bölgeye ve yatırım ölçeğine göre değişiklik göstermektedir. Fakat yeni teşvik sistemi uygulama alanları ve hedef sektörler itibariyle önceki teşvik sistemlerine göre daha kapsamlıdır. Yeni teşvik sistemi gerek il bazında bölgesel gelişmişlik farklarını azaltacak, gerekse teknolojik dönüşümü üretim yapısına yansıtacak uygulamaları içermektedir. Yeni teşvik sisteminde bölgeler Kalkınma Bakanlığı tarafından her il için ayrı ayrı belirlenen 61 sosyal gelişmişlik kriteri baz alınarak hazırlanmış ve altı bölgeye ayrılmıştır. Türkiye’nin mevcut ekonomik yapısı ihracata dönük üretim olmakla birlikte bu üretimin gerçekleşmesi ise büyük ölçüde ithalata bağımlıdır. Ekonomi Bakanlığı, Maliye Bakanlığı ve TÜİK verileri derlenerek ölçülen ve 2010

yılında yüzde 40 olan imalatın ithalata bağımlılık oranı 2011 yılı itibariyle yüzde 43 seviyesine yükselmiştir. Ara mal ve yatırım malı ithalatının toplam üretime oranı ile hesaplanan bu oran, 2011 yılında Türkiye’de 100 dolarlık imalat yapmak için 43 dolarlık ara mal ve yatırım malı ithal etmek zorunluluğu olduğunu göstermektedir (Karagöl ve Akdeve, 2013: 336-341).

2011 yılında iç talepteki hızlı artış ve zayıf dış talep nedeniyle ithalat, ihracattan daha hızlı artmış ve ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 56’ya kadar gerilemiştir. Ancak yaşanan yumuşak iniş süreci ve dış ticarete yaşanan dengelenmeyle birlikte 2012 yılının ilk sekiz ayında bu eğilim tersine dönmüş ve bu oran yüzde 63,9’a kadar yükselmiştir. 2012 yılındaki dengelenme süreciyle birlikte yüzde 64,5’e kadar yükselen ihracatın ithalatı karşılama oranı 2013 yılının özellikle ikinci çeyreğinde dış ticarete ithalat lehine seyreden gelişmelerle 2013 yılı Ağustos ayı itibarıyla 12 aylık bazda yüzde 61,6’ya kadar gerilemiştir. 2013 yılında sınırlı bir artış yaşayan ihracatta ara malları ihracatı toplam ihracat içerisinde en yüksek orana sahiptir. 2013 yılı Ağustos ayı itibarıyla 12 aylık bazda ara malları ihracatı 77,7 milyar dolar ile toplam ihracatın yüzde 51,1’ini, tüketim malları 59,1 milyar dolar ile toplam ihracatın yüzde 38,9’unu ve sermaye malları 14,6 milyar dolar ile toplam ihracatın yüzde 9,6’sını oluşturmaktadır (2012 ve 2013 Yıllık Ekonomik Rapor 61-115).

Bu nedenle Yeni Teşvik Sistemi ile ara mal ve yatırım malı yurtiçi üretiminin artırılmasını teşvik edecek uygulamalarla imalatı ithalata bağımlılıktan kurtararak cari açığın azaltılması amaçlanmıştır. Yeni teşvik sisteminde cari açığın azaltılması amacıyla ithalat bağımlılığı yüksek ara malları ve ürünlerin üretimine yönelik, uluslararası rekabet gücünü artırma potansiyeline sahip, yüksek teknolojlili ve yüksek katma değerli yatırımları teşvik etmek amacıyla stratejik yatırımlar için ayrı bir teşvik düzenlemesi getirilmiştir.2012/3305 sayılı Karar’ın 8. maddesi ve 2012/1 sayılı Tebliğ’in 10.maddesinde belirtilen ve aşağıda yer alan kriterlerin tamamını birlikte sağlayan, ithalat bağımlılığı yüksek ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar stratejik yatırım olarak değerlendirilecektir.

a) Asgari sabit yatırım tutarının 50 milyon Türk Lirasının üzerinde olması (münhasıran bu yatırımların enerji ihtiyacını karşılamak üzere gerçekleştirilecek doğalgaza dayalı olmayan enerji yatırımlarının tesis kurulu gücü ile orantılanacak kısmı yatırım tutarına dahil edilir).

b) Teşvik belgesine konu yatırımda üretilecek ürünle ilgili yurtiçi toplam üretim kapasitesinin, aynı urunun ithalatından az olması.

c) Teşvik belgesi kapsamında gerçekleştirilecek yatırımla asgari %40 oranında katma değer sağlanması.

c) Yatırım konusu tesiste üretilecek ürünle ilgili son bir yıl içerisinde gerçekleşen toplam ithalat tutarının 50 milyon ABD Dolarının üzerinde olması (ithalat miktarının tespitinde, müracaat tarihinden önce yayımlanmış son on iki aylık resmi veriler esas alınır).

Stratejik yatırım kapsamına girdiği halde yurt içinde üretimi olmayan ürünlerin üretimine yönelik yatırımlarda yukarıdaki (c) bendinde yer alan “bir yıl içerisinde gerçekleşen toplam ithalat tutarının 50 milyon ABD Dolarının üzerinde olması” şartı aranmayacaktır. Rafineri ve petrokimya yatırımlarında ise (c) bendinde yer alan “ Bakanlıkça belirlenecek esaslar çerçevesinde, belge konusu yatırımla sağlanacak katma değer asgari yüzde kırk olması.” şartı aranmayacaktır.

Stratejik yatırımlar, yeni teşvik sistemi ile 6 bölgeye ayrılan Türkiye’de, bölge ayrımı yapılmaksızın, ülkenin neresinde yapılırsa yapılsın aşağıda belirtilen destek unsurlarından yararlanacaklardır (Gökmen ve Kartaloğlu, 2012: 26-27).

Tablo 4.8. Stratejik Yatırımlar

<b>STRATEJİK YATIRIMLAR</b>	
<b>DESTEK UNSURLARI</b>	<b>TÜM BÖLGELER</b>
KDV İstisnası	VAR
Gümrük Vergisi Muafiyeti	VAR
Vergi İndirimi - Yatırıma Katkı Oranı (%)	% 50
Sigorta Primi İşveren His. Desteği - Destek Süresi	7 YIL (6. BÖLGEDE 10 YIL)
KDV İadesi Desteği	500 Milyon TL'nin üzerindeki yatırımların bina-inşaat harcamaları için
Yatırım Yeri Tahsisi	VAR
Faiz Desteği	Yatırım tutarının %5'ini geçmemek kaydıyla azami 50 Milyon TL'ye kadar
Gelir Vergisi Stopaj Desteği	Sadece 6. Bölge yatırımları için 10 Yıl
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği	Sadece 6. Bölge yatırımları için 10 Yıl

Kaynak: Yeni Teşvik Sistemi 2012, İSMMMMO Yayınları

#### 4.5.1 Vergi, Resim ve Harç İstisnası

Vergi, resim ve harç istisnası ile ihracat, transit ticaret, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin finansmanında kullanılan krediler ve bunlarla ilgili işlemlerden doğan vergi, resim ve harçlar istisna edilmektedir.

İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası uygulamaları, bu konudaki 31/12/1999 tarihli ve 23923 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan 23/12/1999 tarihli ve 99/13812 sayılı İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Karar ile bu karara istinaden 5/12/2008 tarihli ve 27075 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan İhracat: 2008/6 sayılı Tebliğ kapsamında ele alınmıştır. Söz konusu tebliğ; ihracatı artırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak ve ihraç pazarlarını geliştirmek amacıyla hazırlanmıştır (Badurlar, 2012: 143-144).

İhracat:2008/6 sayılı tebliğe dayalı olarak vergi, resim ve harç istisnası kapsamında;

- İhracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretin finansmanında kullanılmak kaydıyla bankalarca kullanılan her türlü sevk öncesi ve sevk sonrası krediler (Türk Eximbank'ın fon temini işlemleri, Türk Eximbank tarafından aracı bankalar vasıtasıyla kullanılan krediler ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından Türk Eximbank'a açılan kısa vadeli senet reeskont kredileri ile Türk Parası Kıymetini Koruma hakkındaki mevzuat uyarınca ihracat taahhüdüne bağlı olarak kullanılan altın kredileri dâhil)ve firmaların sağladıkları prefinansmanlar ile bunların geri ödenmesi,

- İhracatla ilgili işlem yapan bankaların (T.C. Merkez Bankası dâhil), faktöring şirketlerinin, sigorta şirketlerinin, noterler ve diğer kuruluşların ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerle ilgili yapmış oldukları bütün hizmet ve muameleler (Türk Eximbank'ın ihracat kredi sigortası/garantisini ile ilgili işlemleri dâhil) dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar ve kambiyo işlemleri,

- Dâhilde işleme rejimi kapsamında yapılan ithalat ve/veya yurt içi alımlar ile ilgili işlemler ve bunların finansmanı amacıyla kullanılan krediler,

- İhracat karşılığı yapılacak her türlü ödemeler, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretle ilgili işlemler ve bu işlemler sebebiyle düzenlenen kâğıtlar, aşağıdaki vergilerden istisna edilmiştir.

- 13/7/1956 tarihli ve 6802 sayılı Gider Vergisi Kanunu ile ihdas edilen Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi,
- 1/7/1964 tarihli ve 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu ile ihdas edilen Damga Vergisi
- 2/7/1964 tarihli ve 492 sayılı Harçlar Kanunu gereğince alınan harçlar ve
- Diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar,
- 12/9/1960 tarihli ve 80 sayılı Kanuna göre alınan Hal Rüşumu.

#### 4.5.2 İhracatta Kurumlar Vergisi İstisnası

19.06.2012 tarih ve 28328 sayılı Resmi Gazete 'de yayınlanan Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Bakanlar Kurulu kararı Madde 15'e göre;

(1) Büyük ölçekli yatırımlar ile bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında gerçekleştirilecek yatırımlarda, 5520 sayılı Kanunun 32/A maddesi çerçevesinde gelir ve kurumlar vergisi, öngörülen yatırıma katkı tutarına ulaşıncaya kadar aşağıda belirtilen oranlarda indirimli olarak uygulanır.

Tablo 4.9. Yatırımlarda Devlet Destekleri

Bölgeler	Bölgesel Teşvik Uygulamaları		Büyük Ölçekli Yatırımlar	
	Yatırıma katkı oranı (%)	Kurumlar vergisi veya gelir vergisi indirim oranı (%)	Yatırıma katkı oranı (%)	Kurumlar vergisi veya gelir vergisi indirim oranı (%)
1	10	30	20	30
2	15	40	25	40
3	20	50	30	50
4	25	60	35	60
5	30	70	40	70
6	35	90	45	90

(2) Ancak, bu Karar istinaden düzenlenecek teşvik belgeleri kapsamında 31.12.2013 tarihine kadar (bu tarih dahil) yatırıma başlanılmış olması halinde aşağıdaki tabloda belirtilen indirim oranları ile yatırıma katkı oranları uygulanır.



Tablo 4.10. Yatırımlara Devlet Destekleri (31.12.2013)

Bölgeler	Bölgesel Teşvik Uygulamaları		Büyük Ölçekli Yatırımlar	
	Yatırıma katkı oranı (%)	Kurumlar vergisi veya gelir vergisi indirim oranı (%)	Yatırıma katkı oranı (%)	Kurumlar vergisi veya gelir vergisi indirim oranı (%)
1	15	50	25	50
2	20	55	30	55
3	25	60	35	60
4	30	70	40	70
5	40	80	50	80
6	50	90	60	90

(3) Stratejik yatırımlar için tüm bölgelerde uygulanacak vergi indirimi oranı yüzde doksan ve yatırıma katkı oranı yüzde ellidir.

(4) Bu maddenin uygulamasında yatırıma katkı tutarı, indirimli gelir veya kurumlar vergisi uygulanmak suretiyle tahsilinden vazgeçilen vergi yoluyla yatırımların Devletçe karşılanacak tutarını, bu tutarın yapılan toplam yatırıma bölünmesi suretiyle bulunacak oran ise yatırıma katkı oranını ifade eder.

(5) Bu maddeye göre hesaplanacak yatırıma katkı tutarına mahsuben, gerçekleştirilen yatırım harcaması tutarını aşmamak ve toplam yatırıma katkı tutarının;

a) Büyük ölçekli yatırımlar ve bölgesel teşvik uygulamaları kapsamındaki yatırımlarda; 2 nci bölgede yüzde onunu, 3 üncü bölgede yüzde yirmisini, 4 üncü bölgede yüzde otuzunu, 5 inci bölgede yüzde ellisini ve 6ncı bölgede yüzde 80,

b) Stratejik yatırımlarda; 6 ncı bölgede yüzde seksenini, diğer bölgelerde yüzde ellisini, geçmemek üzere yatırım döneminde yatırımcının diğer faaliyetlerinden elde edilen kazançlarına indirimli gelir veya kurumlar vergisi uygulanabilir.

(6) Arazi, arsa, royalti, yedek parça ve amortismanı tâbi olmayan diğer harcamalar ile 5520 sayılı Kanun gereği finans ve sigortacılık konularında faaliyet gösteren kurumlar, iş ortaklıkları, 4283 sayılı Yap-İşlet Modeli ile Elektrik Enerjisi Üretim Tesislerinin Kurulması ve İşletilmesi ile Enerji Satışının Düzenlenmesi Hakkında Kanun ve 3996 sayılı Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Yap-İşlet-Devret Modeli Çerçevesinde Yapılması Hakkında Kanun kapsamında gerçekleştirilen

yatırımlar ve rödovans sözleşmesine bağlı olarak yapılan yatırımlar vergi indirimi desteğinden yararlanamaz.

(7) İndirimli oranlar stopaj suretiyle yapılan vergilendirmede uygulanmaz.

#### **4.5.3 İhracatta Katma Değer Vergisi İstisnası**

Teorik olarak dış ticaret işlemlerinde KDV, iki şekilde uygulanmaktadır. Bunlar; Varış ilkesi ve Çıkış ilkesi prensipleridir. Varış ilkesine göre KDV, malın ihraç edildiği ülkede değil ithal edildiği ülkede alınmaktadır. Çıkış ilkesine göre ise KDV, malın ihraç edildiği ülkede alınmaktadır. Çıkış ilkesi, ihracatı vergilendirdiği için ihracatçı ülke için tercih edilen bir uygulama değildir. Varış ilkesindeyse, ihracat vergi dışı olduğu için ihracatçı ülkenin sattığı mal veya hizmet daha düşük fiyattan satılmaktadır. Bu sebeple ihracatçı ülke için ihracatı teşvik edici bir uygulamadır. Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki dış ticarete varış ilkesi benimsenmiştir. Türkiye’de bu ilkeyi uygulamaktadır. İhracatta KDV iadesi, varış ilkesinin mantığına uygun olarak geliştirilmiş bir teşviktir. Türkiye’de ihracata yönelik muamele vergisi teşviki 1940 yılında başlamış, 1963 yılında yeni düzenlemeler yapılmış ve 1985’ten sonra KDV’nin alınış biçiminden kısaca bahsetmekte yarar vardır. Bilindiği gibi KDV üretim tüketim zincirinin her aşamasında alınan bir vergidir. Zincirin her hangi bir aşamasında mal ve hizmet alınırken, alıcı firma KDV yüklenir. Aynı aşamada mal ve hizmet satılırken ise yüklenilen KDV, satış fiyatı içerisinde bir sonraki aşamaya devredilir. Böylece firma üzerinde herhangi bir KDV yükü kalmaz. Alış aşamasında yüklenilen KDV, “İndirilecek KDV”, satış aşamasında yansıtılan KDV ise “Hesaplanan KDV” olarak muhasebe kayıtları yapılır. Dönem sonunda, hesaplanan KDV’den indirilecek KDV düşülür, eğer fark pozitifse ödenmesi gereken ilave KDV olduğu anlaşılır, fark vergi dairesine ödenir, negatifse fazla KDV yüklenildiği anlaşılır ve duruma göre ya iade alınır veya iade alınır veya bir sonraki dönem mahsup yapılır. Ancak KDV’nin işleyişi ile ilgili özel bir durum vardır. Şöyle ki satış aşaması vergiden istisna olan mallarda alış aşamasında yüklenilen KDV’nin ne olacağıdır. Bu durumda satış vergiden istisna olduğu için “Hesaplanan KDV” kaydı yapılmaz. İstisnanın tam istisna mı kısmi istisna mı olduğuna bakılacaktır. Tam istisna ise yüklenilen KDV tamamen mükellefe iade edilir. Kısmi istisna ise bir sonraki yıl ödenecek vergiden düşülür. İhracatta KDV istisnası sistemi şöyle işlemektedir; ihracat yapan firma, ihraç etmiş olduğu ürünü KDV hariç fiyatla

satmaktadır. İhracatı yapan firma, ihraç ettiği ürünü ya kendisi üretebilir ya da başkasından alabilir. İster kendisi üretmiş olsun isterse başkalarından satın almış olsun, ihracatçı firma bu üründen dolayı KDV yüklenmiş olur. Söz konusu ürünün ihracı vergiden istisna olduğu için ihracatçı firmanın yüklendiği KDV kendisi üzerinde kalır. Bu durum ihracatçı firma için bir maliyet olduğu için kanun koyucu bu şekilde yüklenilen KDV'lerin ihracatçı firmaya iadesini öngörmüştür. Böylece ihraç etmiş olduğu ürünü KDV'siz ihraç için daha ucuza satmaktadır (Türkay ve Ünsal, 2008: 93-94).

#### 4.5.4 Kredilere İlişkin Teşvikler

Türkiye'de 1980'li yılların başından itibaren geleneksel ithal ikameci politikalar bırakılarak dışa açık politikalar izlenmeye başlanmış ve dolayısıyla ihracat büyük önem kazanmıştır. Bu yeniden yapılanma süreci içinde ihracatın desteklenmesi görevi 1987 yılında kurulan Türk Eximbank tarafından üstlenilmiştir. Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarih ve 3332 sayılı Kanunun Bakanlar Kurulu'na verdiği, Devlet Yatırım Bankası'nı mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatı ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin, dış yatırımların ve yurt içi yatırım malı imalat ve satışının kredilendirilmesi, finansmanı, desteklenmesi, sigorta ve garanti edilmesi konularında yeniden düzenleme yetkisine istinaden, 87/11914 sayılı Kararname ile belirlenen esaslar dahilinde; Devlet Yatırım Bankası'nın özel hukuk hükümlerine tabi bir Anonim Şirket haline dönüştürülmesi ile kurulmuştur. Türk Eximbank uluslararası sınıflandırmaya göre Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşu olarak 1987 yılında faaliyete geçmiş olup, 1988 yılı başında programlarını fiilen uygulamaya başlamıştır.

Türk Eximbank, Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış takaslı destek unsuru olarak ihracatın desteklenmesine yönelik politikalarda özel bir öneme sahiptir. Banka'nın amacı;

- İhracatın geliştirilmesi,
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi,
- İhraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması,
- İhracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması,

- İhracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları

Eximbank'ın ihracatı desteklemek için uyguladığı başlıca kredi programları şunlardır:

1- Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları,

2- Özellikli Kredi Programları,

- a) Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı,
- b) Sevk Öncesi Reeskont Kredisi,
- c) Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi Programı,
- d) Özellikli İhracat Kredisi,
- e) Turizm Pazarlama Kredisi Programı,
- f) Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Döviz Kredisi Programı,
- g) İhracata Yönelik İthalatın Finansmanı,

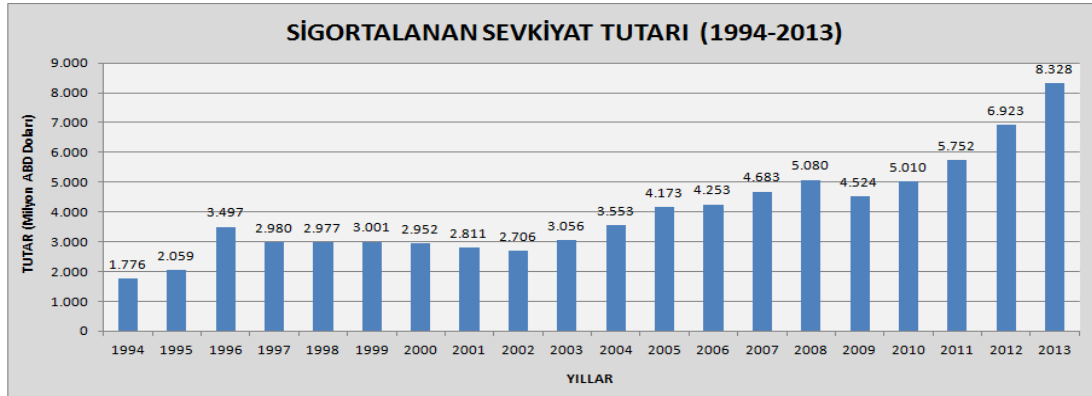
3- İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL),

4- İhracat Kredi Sigortası Programları,

5- Ülke Kredi Garanti Programları

1987 yılında kurulan Türk Eximbank son yıllarda toplam ihracatın yüzde 20-25'ini finanse eder hale gelmiştir. Bu oran, dünya ortalamasının çok üzerinde bulunmaktadır. Türk Eximbank daha çok kısa vadeli ihracat kredileriyle ihracatçıya destek vermekte olup, sigorta ve garanti programlarının payı nisbeten daha düşük düzeyde bulunmaktadır. Oysa, Türk Eximbank'ın da, dünyadaki benzerleri gibi kısa vadeli ihracatın finansmanını ticari bankalara bırakması ve orta ve uzun vadeli krediler ile sigorta ve garanti programlarında yoğunlaşması daha doğru bir politika olacaktır. Bir başka deyişle, Türkiye'deki tüm bankacılık sisteminin, ihracatın finansmanına dahil edilmesi yönünde politikalar belirlenmelidir (İşleker, 2010: 36-37).

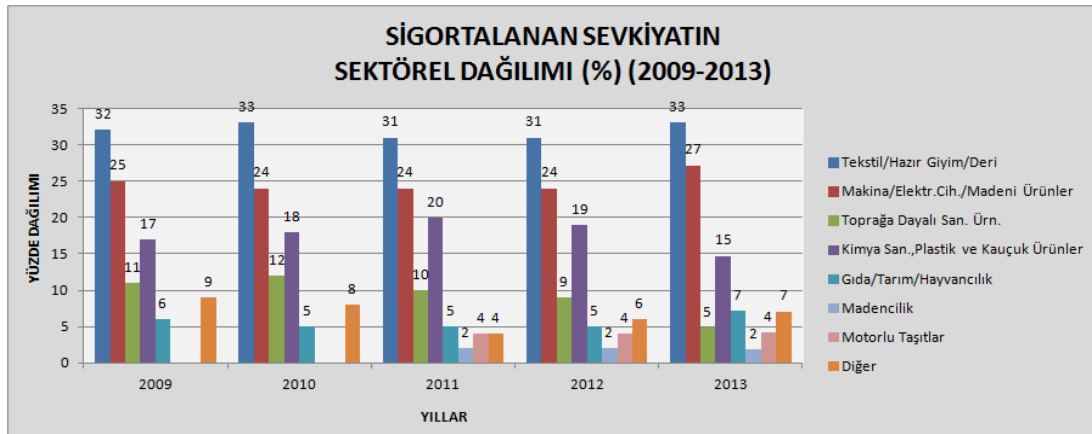
Rekabet şartlarının zorlaştığı, küresel belirsizlik ve risklerin her an ortaya çıkabildiği günümüzde, Türk Eximbank tarafından ihracatçılarımızın hizmetine sunulan ihracat kredi sigortası programının önemi giderek artmaktadır.



Grafik 4.1. Yıllara Göre Sigortalanan Sevkiyat Tutarı

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-198/ihracat-kredi-sigortasi.html>

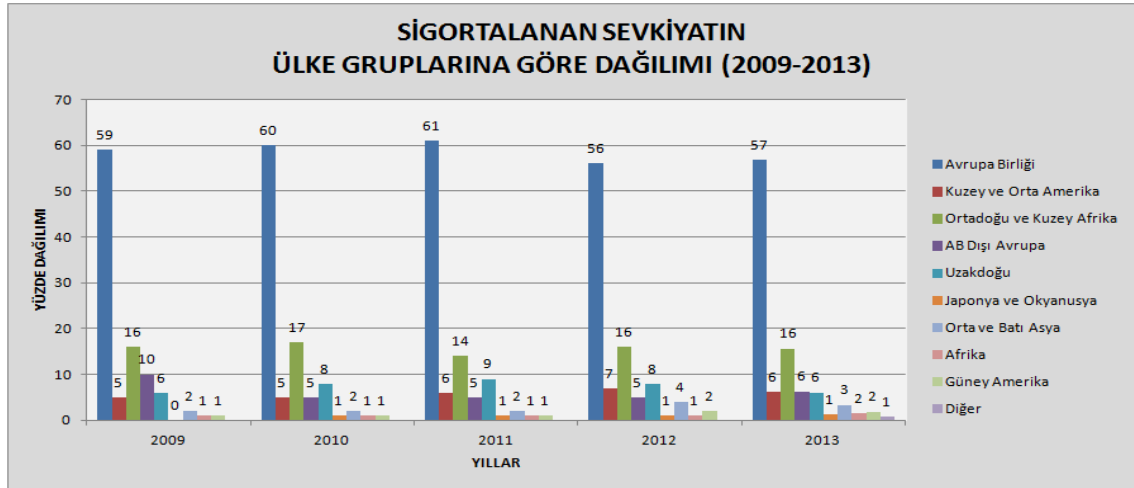
Bu kapsamda, ihraç ettikleri mal bedelleri, ticari ve politik risklere karşı belirli oranlarda teminat altına alınan ihracatçılarımız, hem edindikleri poliçelerini teminat olarak göstererek ticari bankalardan daha rahat kredi temin edebilmekte, hem de düzenli finansman imkânına erişebilmektedir. Bu kapsamda, 2011 yılında sigorta/garanti programları çerçevesinde, ihracatçılarımıza 5,8 milyar dolar, 2012 yılında 6,9 milyar dolar, 2013 yılında ise 8.328 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.



Grafik 4.2. Yıllara ve Sektörlere Göre Sigortalana Sevkiyatın Dağılımı

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-198/ihracat-kredi-sigortasi.html>

Sigortalanan sevkiyatın sektörel dağılımı ise grafikte görüldüğü gibi, 2009-2013 yılları arasında, Tekstil/Hazır Giyim/ Deri sektörü % 31-33 arasında, Makina/Elktr.Cih./Madeni Ürünler %24-27 arasında, Kimya San., Plastik ve Kauçuk Ürünler Sektöründe ise %15-20 arasında gerçekleşmiştir.



Grafik 4.3. Yıllara ve Ülke Gruplarına Göre Sigortalana Sevkiyatın Dağılımı

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-198/ihracat-kredi-sigortasi.html>

Sigortalanan sevkiyatın ülke gruplarına göre dağılımı incelendiğinde 2009-2013 yıllarını kapsayan süreçte yaklaşık %75'inin Avrupa Birliği ülkeleri ve Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerini kapsadığı ortaya çıkmaktadır.

#### 4.5.5 Dahilde İşleme Rejimi

Dahilde İşleme Rejimi (DİR), bir ihracatı teşvik politikası aracı olarak kullanılmakta olup, ihraç edilmesi düşünülen malların üretiminde kullanılacak olan hammadde, yardımcı madde, ara malı ve ambalaj malzemelerinin, başta çeşitli vergisel yüklerden muaf olmak üzere, çeşitli kolaylıklar ve teşviklerden yararlanmak suretiyle temin edilmesini sağlamaktadır. DİR'nin amacı, dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek suretiyle ihracatı artırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmek olarak düzenlenmiştir. DİR; ihraç ürünlerinin üretiminde kullanılan, ithalatı vergiye tabi ürünlerdeki vergilerden (gümrük vergisi, KDV, KKDF, toplu konut fonu gibi)arındırılması işlemidir. Başka bir deyişle, ihraç ürünlerinin üretiminde kullanılan girdilerin ithalatındaki vergilerin ödenmesini sağlayan bir nevi ihracat teşvikidir (Atayeter ve Erol, 2011: 17).

4458 sayılı Gümrük Kanunu'na göre ise Dâhilde İşleme Rejimi; serbest dolaşımda olmayan eşyanın, işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra Türkiye Gümrük Bölgesi'nden yeniden ihraç edilmesi amacıyla, gümrük vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve vergileri teminata

bağlanmak suretiyle, geçici olarak ithal edilebilmesidir. Bu rejim, firmaların ihtiyaç duyduğu niteliklerde ve fiyatta malları daha uygun koşullarda temin etmesinin yolunu açmıştır (Badurlar, 2012: 147-148).

Dâhilde İşleme Rejimi'nin temel amaçları şunlardır:

- Üretim ve ticaret hacmini artırmak
- Katma değer yaratmak
- İstihdamı artırmak
- İhraç ürünlerini çeşitlendirmek
- İhraç pazarlarını çeşitlendirmek

Dâhilde İşleme Rejimi kapsamında gümrük muafiyetli ithalatın yanı sıra vergi, resim ve harç istisnasıda uygulanmaktadır. Bu istisnalar:

- Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
- Harçlar
- Hal Rüsümü
- Diğer kanunlarda yer alan harçlar
- Kaynak Kullanımı Destekleme fonu kesintisidir.

Dahilde İşleme Rejimi iki sistemden oluşmaktadır. İhracatçılarımıza, ihraç mamullerinde kullanılmak kaydıyla dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek amacıyla yürürlüğe konulan bu Rejim kapsamındaki sistemler şunlardır:

**1.İthalatta Şartlı Muafiyet Sistemi:** Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik firmalar tarafından, Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretimi için gerekli olan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile ambalaj ve işletme malzemelerinin, bedelli veya bedelsiz olarak ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın ithal esnasında alınması gereken her türlü vergi tutarı kadar teminat yatırılmak kaydıyla (indirimli teminat uygulaması saklı olmak üzere) gümrüksüz olarak ithal edilebilmesidir. Ayrıca, işlenmiş ürünlerin üretimi için ithal eşyasının yerine eşdeğer eşya olarak serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Bu çerçevede; belge kapsamında önce ihracat sonra ithalat yapılabilir.

**2. İthalat Esnasında Alınan Vergilerin Geri Ödenmesi Sistemi:** Dahilde İşleme Rejiminde belirtilen istisnalar hariç olmak üzere, Dahilde İşleme İzin Belgesi

kapsamında ithali esnasında her türlü vergi ödenerek serbest dolaşıma girmiş bir eşyanın işlem görmüş ürünler şeklinde belge kapsamında ihraç edilmesinden sonra, ithalat esnasında ödenen vergilerin geri alınmasını ifade eder. Ancak, bu sistemden yararlanabilmek için, eşyanın geri ödeme sistemi kapsamında olduğu hususunun gümrük beyannamesinde belirtilmiş olması gerekmektedir.

#### **4.5.6 İhracata Yönelik Devlet Yardımları**

11 Ocak 1995 tarihinde yürürlüğe giren ihracata yönelik devlet yardımlarının amacı, kalkınma planları ve yıllık programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin, uluslararası kuruluşlara olan yükümlülere de aykırılık teşkil etmeyecek yöntemlerle desteklemesidir. Alınan bu kararın kapsamı ise bölgelerarası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan sektörlerle araştırma ve geliştirme programlarının uygulanmasına, aynı üretim alanında faaliyet gösteren KOBİ'lerin örgütlenmesine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılanmasına, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması taahhütlerimiz çerçevesinde tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerin uluslararası alanlarda tanıtımı ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarıdır.

Günümüzde ihracata yönelik olarak dokuz çeşit devlet yardımı uygulanmaktadır (Aktürk ve Şenol; 2010: 379-381):

*Araştırma-Geliştirme Yardımı;* bu yardım ile, sanayi kuruluşlarının sadece araştırma-geliştirme projeleri kapsamında izlenip değerlendirilebilen giderlerinin belirli bir oranının karşılanması veya bu projelere sermaye desteği sağlanması amaçlanmaktadır. Bu yardım kapsamında araştırma geliştirme faaliyetlerine proje bazında veya projelere sermaye desteği bazında destek sağlanmaktadır.

*Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi;* Bu yardım ile, Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan veya tarım ya da yazılım sektörlerinde işgal eden şirketler tarafından çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretler ile



tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analizleri ve belgelendirme işlemleriyle ilgili harcamaların belirli bir bölümüne destek sağlanması amaçlanmaktadır.

*Eğitim ve Danışmanlık Yardımı;* Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin çalışanlarının kalite, verimlilik, yönetim teknikleri, tasarım, uluslararası pazarlama vb. ile dış ticaret işlemleri konusundaki eğitim giderleri ile bu konularda alınacak danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin ve Türkiye’de düzenlenen tasarım yarışmalarında dereceye giren tasarımcıların, tasarım konusunda yurtdışı eğitim giderlerinin karşılanması amaçlanmaktadır.

*Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği;* Bu yardım ile, Türkiye’de sınai ve ticari faaliyetlerde bulunan işletmeler ile yazılım alanında faaliyet gösteren işletmelerin potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, yeni ihracat pazarları yaratılması ve geleneksel pazarlarda Pazar payının artırılması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderlerin bir kısmının karşılanması amaçlanmaktadır.

*Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımı;* Türkiye’de tarımsal ürünlerin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin artırılması amaçlanmaktadır. İhracat iadesi ödemelerinde, Dünya Ticaret Örgütü tarım anlaşmasında öngörülen limitler içinde kalınmaktadır.

*Türk Ürünlerinin Yurt dışında Markalaşması, Tanıtım ve Tutundurması ile Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin ve Turquality’nin Desteklenmesi;* bu yardım ile ihracatçı birlikleri, üretici dernekleri, üretici birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtım amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderlerin, Türkiye’de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler ile ihracatçı birliklerinin Turquality® programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamaların, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların uluslararası kurallara göre karşılanması amaçlanmaktadır.

*Yurt Dışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi;* Yurt dışında düzenlenen ticari nitelikteki fuarlara ihracat

mallarını tanıtmak amacıyla milli veya bireysel düzeyde katılan firmaların veya organizatörlerin, fuar öncesinde veya fuar boyunca gerçekleştirecekleri giderlerin bir kısmının karşılanması amaçlanmaktadır.

*Yurt Dışında Ofis Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi;* bu yardım ile, ticari-sınai veya yazılım sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yurt dışında ürünlerinin geniş tabanlı ve uzun süreli tanıtım amacı ile gerçekleştirecekleri tanıtım ve marka tescil faaliyetlerine ilişkin giderlerin karşılanması amaçlanmaktadır. Bu yardım çerçevesinde işletme, mağaza, ofis ve showroom, depo, tanıtım faaliyetleri ve yurt dışı marka tescil desteği alabilmektedir.

*Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarına Katılımın Desteklenmesi;* bu yardım ile, Türkiye’de uluslararası nitelikte ihtisas fuarları düzenleyen ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin belirli bir oranının karşılanması amaçlanmaktadır.

## SONUÇ

Yeni korumacılığın ortaya çıkışı, 1970'lerden itibaren sanayileşmiş ülkelerde ortaya çıkan, düşük büyüme ve yüksek işsizlik sorunları karşısında bu ülkelerin ekonomilerini yeni koşullara uyumlu hale getirmeye çalışmaları ve buna bağlı olarak 1970'lerin ortalarından itibaren, tarifelerde gerçekleştirilen düşüşün yerini, tarife dışı engellerin almaya başlaması şeklinde değerlendirilmiştir. Tarife dışı engellerin artmasındaki en büyük tehlike, bu durumun ticarete çok keskin misillemelere ve sonuç olarak dünya ticaretinin azalmasına neden olmasıdır. Sanayileşmiş ülkelerde uygulanan yeni korumacılık akımı, GATT kurallarına ters düşecek gümrük oranı artırımı veya başka alanlarda telafi edici bir ödüne karşı uygulanabilecek istisna hükümlerine başvurarak gerçekleşmemiştir. Yeni korumacılığın araçları, GATT'ı atlayarak, ikili olarak ve ihracatçı ülkeyi belirli tehditlerle, ihracatını sınırlamaya zorlama yolları olmuştur. Yeni korumacılık olgusu tüm ülke gruplarını olumsuz etkilemekle birlikte, yeni sanayileşen ülkeler ve az gelişmiş ülkeler daha çok "etkilenen" ülke konumunda, sanayileşmiş ülkeler ise "etkileyen" konumda olmaktadır.

Çalışmamızda yeni korumacılık formlarının oluşturduğu tehditler göz önünde bulundurup, geçmişte ve günümüzde uygulanan korumacı önlemler incelenerek G20 ülkelerinin bu alanda ne kadar etkilendikleri ve ne kadar diğer ticari ortaklarını etkiledikleri üzerinde durulmuştur. Özellikle, son ekonomik krizden sonra, korumacılık geri gelmiştir denilebilir. 2008 yılı kriz sonrası dönemde en çok uygulanan devlet önlemleri; ticari koruma önlemleri (anti-damping, anti-sübvansiyon), koruma/devlet yardımları, tarife önlemleri, tarife dışı önlemler, ihracat vergileri veya kısıtlamaları, yatırım tedbirleri, göç tedbirleri, ihracat sübvansiyonları, ihracat finansmanı ve kamu alımları olarak karşımıza çıkmıştır. Bu önlemlerin

alınması ile sorumlu olan ülkelerin başında ise Çin, AB ülkeleri ve ABD gibi ülkeler gelmektedir.

Etkilenen sektörler açısından bakıldığında 2008 krizi sonrasında; Tarım ürünleri, bahçivanlık ve bostancılık, temel kimyasallar, taşıma ekipmanları, özel makine tasarımı, temel metaller, et, balık, meyve, sebze, yağ ve mısır, genel makine tasarımı, finansal yardımcı servisler, üretilmiş metal ürünler makine sektörüdür. Ayrıca canlı hayvan ve hayvan ürünleri, değirmende üretilen tahıl ürünleri, nişasta ve nişasta ürünleri; diğer gıda ürünleri, diğer kimyasal ürünler; yapay elyaf, ip ve iplik; kümelenmiş mefruşat ve dokuma, cam ve cam ürünleri ve diğer metal olmayan ürünler, kauçuk ve plastik ürünler, elektrikli makine ve teçhizat sektörleri de etkilenmiştir. Bu sektörler 100 ila 233 arasında kırmızı olarak tanımlanan ticari çıkarları etkileyen ayırıcı önlemlerden etkilenmişlerdir. Bu kırmızı olarak tanımlanan önlemleri alarak, bahsedilen sektörleri etkileyen hükümetlerin sayısı ise 56 ila 80 arasında değişmektedirler. Görülen bu önlemler gerek gelişmekte olan ülkeleri gerekse gelişmiş ülkeleri belirli oranlarda etkilemiştir.

2008 krizi sonrası uygulamalar incelenecek olursa, Hindistan, çelik sektöründe gümrükleri artırmış, oyuncak sektöründe Çin'den ithalatı yasaklamış, ayrıca Çin'den ithal edilen alüminyum üzerindeki gümrük vergisini de artırmıştır. Arjantin'de, hükümet araba tüketicileri için düşük faizli kredi olanağı sağlamış bunun yanında üreticilerinde en ucuz modellerini maliyetine satmasını sağlamıştır. Buğday ve mısır üzerindeki ihracat vergilerinde %5 oranında indirim uygulamış, ülke sanayisi için önemli olan belirli sektörlerde de ciddi gümrük kontrolleri uygulamışlardır. Bu dönemde Çin ise İrlanda domuzu, Belçika çikolatası, İtalyan konyağı, İngiliz salçası, Hollanda yumurtaları gibi ürünlerin ithalatını yasaklanmıştır. Ayrıca otomobil sektöründe hem vergi indirimi hem de tüketici sübvansiyonu sağlayarak ulusal anlamda yatırımı korumaya yönelik politikalar uygulamıştır. Brezilya'da buğday, plastik, bakır, demir, alüminyum, ulaşım ekipmanları gibi 24 ithal malı için yeniden hükümet lisansları dahil edilmiştir. Kolombiya tarafından ihracat sektörlerini finanse etmeleri için hükümet teminatlı kredi sağlanmıştır. Malezya'da fabrikalara, dükkanlara, restoranlara yabancı işçi alımı yasaklanmıştır. Ekvator kriz sonrasında ithalatı azaltmak amacıyla 600'den fazla üründe %10 ile % 35 arasında ithalat tarifelerinde artış uygulanmıştır. Son

olarak aynı dönemde Meksika'ya bakılacak olursa 90 Amerikan ürünü üzerindeki gümrük vergisi yükseltilmiştir.

Gelişmiş ülkelere bakıldığında, Ekim 2008 de İngiliz firmalarına ve bireylere ödünç verme miktarını artırma karşılığında birçok kuruluş mali destek verilerek İngiltere tarafından kurtarılmış, ayrıca Fransız petrol şirketi Total, İngiliz işçiler için İngiliz işleri politikası gereği İngiliz işçileri istihdam etmiştir. ABD küresel firmalarına düşük faizli kredi imkanı sunmuştur. İnşaat sektöründe ise Amerikan malı satın al teşvik paketi ile desteklenen projelerde sadece Amerikan malı demir, çelik ve diğer malların kullanımı desteklenmiştir. Ahşap ürünler sektöründe ise ithalatçısı, ithal ettiği ürünlerde kullanılan ahşabın menşe ülkesini ve türünü açıklama zorunluluğu getirilmiştir. Rusya'da otomobil sektöründe tüm ithal edilen araçlarda gümrük vergileri %25'ten %30'a yükseltilmiştir. Bunun yanında ulusal otomobil sanayisinin korunması için düşük faizli krediler sunulmuştur. Avrupa Birliği ithalatın önlenmesi için Çin'den gelen konserve meyvelerin ve Kuzey ülkelerinden ve Çin'den gelen bazı demir ve çelik ürünlerinin gümrük vergilerini artırmıştır. Süt ve süt ürünleri sektöründe ise 2007 de uluslararası süt fiyatlarının artması ile vazgeçilen ihracat sübvansiyonları tereyağı, peynir ve süt tozu için tekrar yürürlüğe konulmuştur. Avustralya, Japonya, Kanada Almanya'da ise küresel otomobil firmalarına düşük faizli kredi imkanı sunulmuştur. İspanya'da otomobil sektöründeki firmalara ise sosyal güvenlik primlerini ödememe izni verilmiştir. Son olarak İtalya otomobil sektöründe firmalara fabrikalarını burada tutmaları karşılığında teşvik paketi, tüketicileri araba alma yönünde teşvik edilmiştir (Baytar, 2011: 277).

Türkiye, 2008 krizi sonrasında çok fazla ticaret engeli ortaya koymamasına rağmen birtakım değişikliğe gitmiştir. Bunlardan en dikkat çekici olanı mevzuatta yerli üreticilere, yerli mallar için kamu ihalelerine katılmaları durumunda, %15 fiyat tercihi hakkı tanınmıştır. Bunun yanında Endonezya'dan ithal edilen kibritlere, üç yıllık bir süre için ek gümrük vergisi konulmuştur.

2008 finansal krizinin etkisinin büyük ölçüde bittiğinden söz edilebilmektedir. Ancak yol açtığı olumsuzlukların nasıl giderileceğinin düşünülmesi gerekmektedir. Elbette bu olumsuzları düzeltmeye çalışırken dünya ekonomisi dinamik bir şekilde yoluna devam etmektedir. Gerek finansal anlamda gerekse politik anlamda ortaya çıkan sorunlar yeni krizlerin ortaya çıkabileceğini

göstermektedir. Günümüzde Ukrayna, Mısır, Libya, Suriye gibi doğal kaynaklara sahip ülkelerde meydana gelen toplumsal olaylar önümüzdeki günlerde petrol, doğalgaz vb. enerji kaynakları merkezli bir krizin doğabileceği sinyali vermektedir. Ayrıca bu olaylar karşısında ülkelerin ve uluslararası kuruluşların alacakları tavır ile de küresel ticaretin seyrinin değişebileceği görülmektedir. Ancak bu durumda durgunluğun mu korumacılığa yoksa korumacılığın mı durgunluğa neden olduğu konusunda iyi tahlil yapılmalıdır. Çünkü ülkeler herhangi bir olumsuzluk yokken koruma duvarlarını yükseltmemektedirler. Kriz ortamı oluşması neticesinde ülkeler içgüdüsel olarak, panik halinde en az nasıl etkilenirim psikolojisi ile bu önlemleri almaktadırlar. Ancak alınan bu önlemler ortaya çıkan krizi kamçılamaktan, hırçınlaştırmaktan başka bir işe yaramamaktadır. Alevlenen kriz ortamı karşısında öncelikle krizin aşılmasına çalışılması için çeşitli girişimlerde bulunmak gerekmektedir. Ülkelerin yapmış olduğu bu yeni korumacı politikalar sonrasında, 2008 krizi ile oluşan yaraların sarılması için yapılan girişimlerin ne ölçüde yapıldığı ve bu girişimlerinin neticesinin ne olacağı hala kesin net bir şekilde görülememektedir. İlerleyen günlerde küresel finans sisteminin tekrar kriz ile karşı karşıya kalmaması için ya da krizlere hazırlıklı olması için bir takım önlemlerin alınması gerekmektedir. Bu önlemler finansal kurumların yöneticilerinin risk yönetim politikalarını uygulamada proaktif davranmasıdır. Küresel ekonomiye yön veren kredi derecelendirme kuruluşlarının derecelendirme faaliyetlerinde daha önce yapmış oldukları hataları tekrar etmemeleri için önlem alınmalıdır. Önlemlerin yanında ülkelerin iki veya çok taraflı anlaşmalara sadık kalmaları ve küresel bazda ihracatçıların eşit şekilde yarışmaları sağlanmalıdır. İhraç edilecek ürünler için her ülkenin ayrı ayrı düzenlemeler yapmasının önüne geçilerek ortak standartlar oluşturulmalı ve ihracatçıların bu standartlar üzerinden ticaret yapmaları sağlanmalıdır.

## KAYNAKÇA

- Akdemir, S. ve Konur, F. (2008). Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi (2000-2007), Dokuz Eylül Üniversitesi, 2. *Ulusal İktisat Kongresi*, ss.2-3.
- Akses, S. (2012). *Ekonomik Kriz Sonrası Dış Ticaret İlişkilerinin Gelişimi – İKV Değerlendirme Notu*, İktisadi Kalkınma Vakfı, (60), ss. 4-5.
- Aktürk, A. ve Şenol, H. (2010). Kobi’ler Açısından İhracat Teşviklerinin Önemi ve Etkinliğinin Artırılmasına Yönelik Öneriler, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (15:2), ss. 379-381.
- Altan, M. (2013). *Uluslararası Ekonomi Politik*, Açıköğretim Fakültesi Yayınları, Eskişehir, ss.29-30.
- Applebaum, A. (2009). *Protectionism Anew*, <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/02/16/AR2009021601099.html>, (06.05.2014)
- Apolte, T. (2010). New Protectionism and the European Union: A Theoretical Background with a Critical Overview of Current Developments, [https://www-wiwi.uni-muenster.de/ioeb/Downloads/Studieren/Veranstaltungen/SS10/Seminar\\_Oekonomische\\_Theorie\\_der\\_Politik\\_ind\\_EU\\_Intergration/Thema\\_7b.pdf](https://www-wiwi.uni-muenster.de/ioeb/Downloads/Studieren/Veranstaltungen/SS10/Seminar_Oekonomische_Theorie_der_Politik_ind_EU_Intergration/Thema_7b.pdf), (06.05.2014)
- Arıç, H. K. (2013). Yeni Bir Dış Ticaret Teorisi Olarak Porter’in Rekabetçi Üstünlükler Teorisi’nin Yapısı, *Kafkas Üniversitesi IIBF Dergisi*4(5), 81-97.
- Arslan, İ. K. (2011). Dış Ticarete Yeni Korumacılık Eğilimleri ve Türkiye’ye Yansımaları. *Dış Ticarete Durum Dergisi*, Sayı 71, ss.65.
- Atayeter, C. ve Erol, A. (2011). Türkiye’de Uygulanmakta olan İhracat Teşvikleri, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (1), ss. 17.
- Badurlar, İ. Ö. (2012). Dış Ticaretin Teşvikinde Mali Araçlar, *Dış Ticaretin Finansmanı ve Teşviki*, Polat, Ç.(Ed.). Anadolu Üniversite, Eskişehir, ss.143-144.
- Baldwin. R. and Evenett, S.J. (2009). *The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism and the Crisis*, Centre for Economic Policy Research, London, ss.1.
- Baytar, R. A. (2010). *Dünya Gelir Dağılımındaki Bozulmada Yeni Korumacılığın Rolü*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, ss. 82.
- Baytar, R. A. (2011). Küresel Kriz Sürecinde Artan Korumacı Önlemlerin Gelişmekte Olan Ülkelere Yansımaları, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, İstanbul, Ss.269-289

- Beğen, Ş. (2007). *Ülkemizde Damping ve Antidamping Vergisi Uygulamasının İncelenmesi ve Değerlendirilmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, ss.5
- Bozacı, Ü. (2005). *Dış Ticarete Tarife Dışı Engeller : Türkiye Avrupa Birliği Ticaretinden Örneklerle*, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri, ss. 49.
- Bozkurt, C. (2011). Menşe Kavramı ve Menşe Kazanma Kriterlerinin İlgili Mevzuat Işığında Değerlendirilmesi. *İSMMMÖ Mali Çözüm Dergisi*, Sayı 104, ss.149-159.
- Boztaş, D. (2012). *Türkiye'nin İthalatında Yeni Korumacılığın Bir Aracı Olarak Anti-Damping Uygulamaları*, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, ss.16-18.
- Büyükerşen, A. (2008). *Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması'nın Sonuçları ve Türkiye Örneği*, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, ss.5.
- Cali, M. (2009). *Protectionism and the crisis: some good news*, Overseas Development Institute, Opinion, ss.1-2.
- Ceylan, C. ve Gürsoy, B. (2011). 2000 Sonrası Türkiye'nin Dış Ticaret Politikası, *2000 Sonrası Türkiye İktisadının Değişimi*, Apaydın, Y. ve Tunalı, H. (Ed.), Yıldız, F. ve Eğri, T. (Yrd.Ed.), İstanbul Ticaret Odası, İstanbul, ss.233.
- Çelik, K. (2008). *Uluslararası İktisat* 4.Baskı Murathan Yayınevi, Trabzon ss.184
- Çiftçi, Ö., (2001) *Serbest Ticaret Antlaşmaları ve Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri* Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta ss: 7-13.
- Dalkıran, Y. (1998). *Tarife Dışı Engeller ve AB ve Türkiye'de Uygulamaları*, Uzmanlık Tezi, Gümrük Müsteşarlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü, Ankara, ss: 5-6.
- Davies,V. (2013). Not Just Victims: Latin America and Crisis-Era Protectionism The 13th GTA Report, Centre For Economic Policy Research, London, ss, viii.
- Deviren, N. V. (2004). Yeni Dış Ticaret Teorileri <http://www.mevzuatdergisi.com> 81.Sayı. (10.03.2014).
- Ener, M. (2012). Dış Ticaret Politikasının Araçları, *Uluslararası Ekonomik İlişkiler I-II* Özdemir, K. ve Delice, G. (Ed.). Lisans Yayıncılık İstanbul, ss.179-180.
- Ekdi, B. (2003). *Gümrük Birliği Çerçevesinde Damping ve Yıkıcı Fiyat Uygulamaları*, Rekabet Kurumu, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara, ss.44.
- Ekinci, A. (1997). *Günümüzde Dünyada ve Türkiye'de Korumacılık Politikaları ve Uygulamaları*, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, ss.55.



- Erdönmez, A. P. (2009), Küresel Kriz ve Ülkeler Tarafından Alınan Önlemler Kronolojisi, *Bankacılar Dergisi*, İstanbul, ss.85-95
- Erixon, F. ve Sally, R. (2008). 1970s Déjà Vu: Creeping Protectionism is on the rise, <http://www.eastasiaforum.org/2008/11/29/> (06.05.2014).
- Evenett, S. J. (2012). Debacle: The 11th GTA Report On Protectionism, Centre For Economic Policy Research, London, ss.1
- Evenett, S. J. (2013). What Restraint? Five years G20 pledges on Trade, The 14th GTA Report, ss.65
- Evenett, S. J. (2013). Not Just Victims: Latin America and Crisis-Era Protectionism, The 13th GTA Report, ss.99-150
- Evenett. S. J. (2013). Protectionism's Quiet Return- GTA's Pre-G8 Summit Report, Centre For Economic Policy Research, London, ss.1-3.
- Maliye Bakanlığı, (2009). *GATT Bilgilendirme Rehberi*, Gelir İdaresi Başkanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Daire Başkanlığı GATT Müdürlüğü, ss.5
- Gökmen, S. ve Kartaloğlu. E. (2012). *Açıklamalı ve Örnekli Yeni Teşvik Sistemi 2012*, ss. 24-27
- Hephaktan, C. E. (2008). Türkiye'nin Dönüşüm Sürecinde Dış Ticaret Politikaları, Dokuz Eylül Üniversitesi, *2.Ulusal İktisat Kongresi*, ss.3
- Hephaktan C. E. (2012). Serbest Dış Ticaret ve Korumacılık, *Uluslararası Ekonomik İlişkiler I-II*, Özdemir, K. ve Delice, G. (Ed.). Lisans Yayıncılık İstanbul, ss.121-122
- Hufbauer, G., Kirkegaard.J., Wong, W.F., (2010), G-20 Protection in the Wake of the Great Recession, Peterson Institute for International Economics, Washington, ss.22-23.
- İSMMMO Yayınları No:151, İstanbul, ss. 26-27.
- İşleker, A. (2010). *İhracatı Teşvik Politikalarının Adana İli Üzerinde Etkinliği*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana , ss. 36-37.
- İyibozkurt, Erol. (2001). *Uluslararası İktisat Teori-Politika-Uygulama*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, ss.169.
- Kalaycı, İ. (2011). Küresel Finans Krizine Karşı Korumacılık: Bir GZFT Yaklaşımı, T.C. Sayıştay Başkanlığı, *Sayıştay Dergisi*, Sayı.83, ss.70-71.
- Kalyoncu, F., Sevim, C., Sezgin, Z., (2013). Tanzimat Döneminden İki binli Yıllara Türkiye Ekonomisinin Dışa Açıklık Serüveni, Kara Harp Okulu, *KHO Bilim Dergisi*, (23:1), ss.48-51
- Karagöl, E. T., Akdeve, E., (2013). Geçmişten Günümüze Türkiye'de Teşvikler ve Ülke Uygulamaları, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Kütahya, ss.336-341.

- Karakoç, H. (2008). *Tarife Dışı Engeller Mevzuat, Uygulama ve Trendler*, Uzmanlık Tezi, Gümrük Müsteşarlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü, Ankara, ss.27-29.
- Karlık, R. (1991). *Uluslararası Ekonomi Genişletilmiş* 3.Baskı Bilim Teknik Yayınevi Ankara ss.184
- Kaya, H. S. (2010). “Avrupa Birliği’nde Anti Damping (Karşı Düşürüm Soruşturması) Uygulamaları”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, ss.26.
- Kazgan, G. (2008). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul, ss.180
- Kılınç, C., Özel, H.A., Savrul, B.K, (2013). Osmanlı’nın Son Döneminden Günümüze Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (8:1), ss. 58
- Maliye Bakanlığı *Yıllık Ekonomik Rapor (2012)*. Ankara , ss.61
- Maliye Bakanlığı *Yıllık Ekonomik Rapor (2013)*. Ankara, ss.115
- Örnek, İ. ve Yıldırım, M. (2012). Küresel ve Bölgesel Ölçekte Ekonomik Entegrasyonlar, *Uluslararası Ekonomik İlişkiler I-II*, Özdemir, K. ve Delice, G. (Ed.). Lisans Yayıncılık İstanbul, ss.302.
- Öz, S. (2009) . Kriz ve Korumacılık: Tarih Tekerrür Edecek mi?, Çalışma Raporu, TUSİAD-KOÇ Üniversitesi Ekonomik Araştırma Forumu, İstanbul, ss: 24-25.
- Özcan, H. A. (1998). Dünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler, *Dış Ticaret Dergisi*, Özel Sayı (Ekim), ss.41-42
- Özsoy, D. (2010). *Tarife Dışı Engeller ve Türkiye-AB Gümrük Birliği Çerçevesinde Değerlendirilmesi*, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, ss.15.
- Pala, A. M. (2007). *Ulusal Dış Ticaret İstatistiklerin Toplanması TGTC ve Tarife Sınıflandırmasının Rolü ( Topluluk Mevzuatı ile Karşılaştırması ile Birlikte)*, Uzmanlık Tezi, Gümrük Müsteşarlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü, Ankara, ss.17.
- Rampell, C. (2009). Another Stimulus Idea: End Protectionism?, [http://economix.blogs.nytimes.com/2009/01/04/another-stimulus-idea-end-protectionism/?\\_php=true&\\_type=blogs&\\_r=0](http://economix.blogs.nytimes.com/2009/01/04/another-stimulus-idea-end-protectionism/?_php=true&_type=blogs&_r=0) (06.05.2014)
- Resmi Gazete, (2012). Sayı: 28328, Md(15).
- Yanar, R. (2012). Küresel Ölçekte Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi, *Uluslararası Ekonomik İlişkiler I-II*, Özdemir, K. ve Delice, G. (Ed.). Lisans Yayıncılık İstanbul, ss.293-294.

- Serindağ, E. H. (2012). *Uluslararası Finansal Kriz Sonrası IMF Dünya Bankası ve DTÖ'nün Yeniden Yapılandırılma Süreci ve Gelişmekte Olan Ülkelere Etkisi*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, ss. 39-40.
- Seyidoğlu, H. (2009). “*Uluslararası İktisat Toeri Politika ve Uygulama*” Geliştirilmiş 13.Baskı Güzem Can Yayınları ss.23.
- Seyidoğlu, H. (2013). *Uluslararası Ticaret*, Açıköğretim Fakültesi Yayınları, 1.Baskı, Eskişehir, ss.135-136.
- Seymen, D. (2000). Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 4, Yıl: Ekim-Aralık2002, ss.7-9
- Sezgin, Ş. (2009). Türkiye’de 1990-2006 Yılları Arasında Dış Ticaret- Ekonomik Büyüme İlişkisi, Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, *Sosyal Bilimler Dergisi*, (22), ss. 175-190
- Türk Eximbank *Faaliyet Raporu*, (2012). İstanbul, ss.12
- Türkay, H. ve Ünsal, H. (2008). Türkiye’de İhracata Uygulanan KDV iadesinin ihracata Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz, *Hacettepe Üniversitesi Sosyoekonomi Dergisi*, (2), ss. 93-94.
- Uzunçakmak, Ş. Ö. (2004). *Şirketler Hukuku Alanında Türkiye İçin Öngörülebilecek Müzakere Pozisyonunun Değerlendirilmesi*, Uzmanlık Tezi, Avrupa Birliği Genel Sekreterliği Tek Pazar ve Rekabet Dairesi, Ankara, ss.28.
- Varlıca, U. (2008). *Türkiye'nin AB ile Ticaretinde Tarife Dışı Engeller ve Dış Ticaret Üzerine Etkileri*, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya, ss.3
- Yılanlıoğlu, Z. (2008). *Türkiye'nin Dış Ticaretinin Yapısal Dönüşümü (1980-2007)*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, ss.82.
- Yıldırım, M. (2002). Dünyada ve Türkiye’de Korumacılık Uygulamaları ve Günümüz Korumacılığı, Gaziantep Üniversitesi *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Gaziantep, ss.1-15
- Yılmaz, Kamil. (2009). Küresel Kriz, Durgunluk ve Artan Korumacılık Eğilimi, Politika Notları, Koç Üniversitesi-TÜSİAD Ekonomik Araştırma Forumu, ss.2-3, <http://eaf.ku.edu.tr/>.
- Yürük, M. S. (2008). Kaynakların Laneti Olgusu: Rusya Örneği, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne, ss.13-14

## **ÖZGEÇMİŞ**

Murat TEKBAŞ 1982 yılında Konya’da doğmuştur. İlk, orta ve lise eğitimini Konya’da tamamlamıştır. Konya Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünden 2007 yılında mezun olmuştur. 2011 yılında Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat ABD’de yüksek lisansa başlamıştır. İyi derecede İngilizce bilmektedir.

## **VITAE**

Murat TEKBAŞ was born in Konya in 1982. He completed his primary education, secondary education and high school education in Konya. He graduated from Konya Selcuk University Faculty Economics and Administrative Sciences in the department of Business Administration in 2007. He started master degree education in the department of Economics in Social Sciences Institution in University of Gaziantep. He has excellent / command of English.